

|| 企業調査レポート ||

## BBD イニシアティブ

5259 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月15日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023 年 9 月期の業績実績	01
2. 2024 年 9 月期の業績見通し	02
3. 成長戦略と株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. SFA/CRM 市場の見通しと同社の強み	08
■ 業績動向	08
1. 2023 年 9 月期の業績動向	08
2. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2024 年 9 月期の業績見通し	15
2. 成長戦略	16
■ 株主還元策	17
■ SDGs の取り組み	18

## 要約

### 2024 年 9 月期は営業利益率 10% を必達目標とし、 配当による株主還元も開始

BBD イニシアティブ <5259> は、2023 年 4 月にナレッジスイート（株）の完全親会社として設立された持株会社で、ナレッジスイートと入れ替わる格好で東証グロース市場に株式上場した。傘下に SFA ※機能を中心としたクラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」を主要サービスとして展開するブルーテック（株）、システムエンジニアリングサービスを展開する（株）アーキテクトコア、BtoB 向け営業リスト作成サービス事業を展開するネットビジネスサポート（株）、サブスクリプションモデルで有名タレントの写真素材を活用し、企業のブランディング・PR 支援を行うブーストマーケティング（株）の 4 社を持ち、中小企業の DX 化を総合的に支援する X-Tech（以下、クロステック）カンパニーとして成長を目指している。

※ SFA（Sales Force Automation）とは、営業のプロセスや進捗状況を管理し、営業活動を効率化するためのシステム。

#### 1. 2023 年 9 月期の業績実績

2023 年 9 月期の連結業績は、売上収益が前年同期比 10.4% 増※<sup>1</sup> の 3,570 百万円、営業利益が同 81.6% 減の 22 百万円となった。売上収益は主力の「Knowledge Suite」においてストック収益が順調に積み上がったほか、新事業となるタレントテック事業が寄与して増収となったが、新「Knowledge Suite」の開発費及び人件費増に加えて、ソフトウェア資産の減損損失 114 百万円を計上したことが減益要因となった。減損損失などのその他損益項目を除いた営業利益は、前期比 39.1% 増の 134 百万円であった。2023 年 9 月期には、収益力強化に向けて生産性や成長性が低いと判断した事業からの撤退を実行したことで増収率がやや鈍化したが、SaaS 売上収益については高成長が続いている。グループ SaaS の ARR ※<sup>2</sup> を見ると、第 1 四半期末の 1,356 百万円から第 4 四半期末は 1,593 百万円と順調に積み上がっており、内訳を見ると ARPA ※<sup>3</sup> が 395 千円から 437 千円に上昇し、顧客件数も 3,426 件から 3,641 件に増加するなど、いずれの KPI も順調に推移した。四半期ベースで見ても、第 4 四半期の SaaS 売上収益は前年同期比 34.4% 増と第 3 四半期の 27.3% 増から再加速するなど好調な状況が続いている。

※<sup>1</sup> 2023 年 9 月期が同社の第 1 期決算となるが、旧ナレッジスイートの連結グループの範囲と実質的に変更がないため、旧ナレッジスイートの連結業績との比較値を用いている。

※<sup>2</sup> ARR（Annual Recurring Revenue）：年次経常収益。各四半期末時点の MRR × 12 倍で算出。OEM 提供サービスは含まず。

※<sup>3</sup> ARPA（Average Revenue Per Account）：1 契約企業当たりの平均年次経常収益（四半期末時点の ARR ÷ 契約企業数で算出）。

## 2. 2024年9月期の業績見通し

2024年9月期の連結業績は、売上収益が前期比12.0%増の4,000百万円、営業利益が同1676.1%増の401百万円となる見通しだ。前期に計上した減損損失114百万円の影響を除いた実質増益率は191.6%増となる。当期は営業利益率10%を最優先目標として掲げている。経営資源を4つのクロステック（セールステック、マーテック、ディープテック、タレントテック）に絞り込み、グループSaaSのARRを積み上げていくことで2ケタ増収を実現していくほか、人的資本の適正配置による生産性向上と開発費等のコストコントロールを実施することで目標を達成していく考えだ。

## 3. 成長戦略と株主還元方針

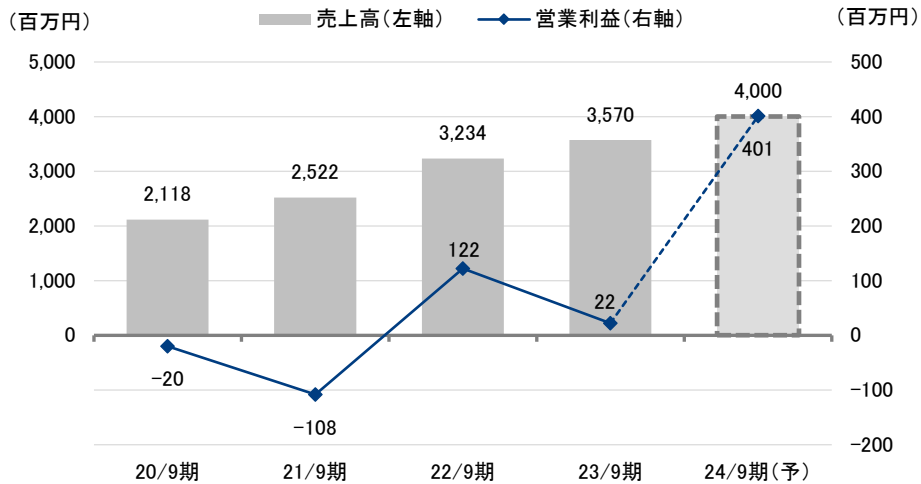
今後の成長戦略として、主力サービスとなる「Knowledge Suite」はAI技術を活用した新機能を段階的に実装しながらARRの積み上げを図り、またマーテックやタレントテックなど新規事業の成長加速、並びにクロステック領域における新たなM&Aを推進することで成長スピードを加速していく戦略である。従来は売上規模の拡大を優先して積極投資を進めてきたが、今後は営業利益率10%超を目標として投下資本の効率性にも配慮した投資を実行していく方針だ。M&AについてもROIなど一定のルールを定めて事前評価を適切に行い、候補案件を絞り込んでいく。なお、株主還元方針として配当性向20%を基本に配当を実施することを発表した。2024年9月期は1株当たり10.96円（配当性向20.0%）の配当を予定しているが、配当性向が20%を下回る状況になれば増配も期待される。今回配当を開始する方針を打ち出したのは、会社側の2024年9月期業績目標達成の自信の表れとも言える。収益性重視の経営方針に切り替え、利益成長を実現していくとともに株主還元を実施することで、現在過少評価されている企業価値の向上を目指していく。

### Key Points

- ・ セールステック、マーテック、タレントテック、ディープテックの4つの領域で事業展開するSaaS企業
- ・ 2023年9月期は収益力強化に向けた事業再構築を推進したことで減益となるも、実質的な営業利益は増益に
- ・ 2024年9月期は営業利益率10%を必達目標として増収増益を見込む
- ・ 2024年9月期より配当性向20%を目安に配当を実施することを決定

## 要約

## 業績の推移



注：22/9期以前は旧ナレッジスイートの連結業績  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### SFA/CRMのクラウドサービス「Knowledge Suite」で成長。 2023年4月に持株会社体制に移行

#### 1. 会社沿革

現在のBBDイニシアティブ(株)の前身となるナレッジスイートは、2006年に現代表取締役社長の稲葉雄一(いなばゆういち)氏によって設立された。稲葉氏は、当時米国でクラウドコンピューティングという情報インフラの新たな形態が立ち上がり、そのなかでSalesforce.com(セールスフォース・ドットコム<CRM>)がSFA/CRM(営業支援/顧客管理)事業を展開し始めたのを見て、日本でもいずれクラウドコンピューティングの時代が到来することを確信し、SaaS事業で起業することを決断した。SaaSで事業を拡大していくには、まず顧客情報管理を徹底することが重要と考え、2008年にプライバシーマーク<sup>※1</sup>やISO/IEC 27001<sup>※2</sup>を取得し、これらをベースに現在の主力サービスであるクラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」を2010年に開発した。

※1 個人情報の適切な取り扱いを行っている」と認められた事業所に対して、(財)日本情報経済社会推進協会が使用を許諾する登録商標。

※2 情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際的な標準規格。

**BBD イニシアティブ** | 2024 年 1 月 15 日 (月)  
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

「Knowledge Suite」は、リリースした 2010 年に ASP・SaaS・ICT アウトソーシングアワード「ベストイノベーション賞」、東京都ベンチャー技術大賞「優秀賞」、「グッドデザイン賞」などを相次いで受賞し、その機能性、革新性が業界でも高く評価され、2011 年には KDDI の法人向けサービスの 1 つとして OEM 提供も決定した。当時の SFA/CRM 等の業務用ソフトはカスタマイズが可能なオンプレミス型が主流で初期コストも高く、中小企業で導入することは困難であったが、「Knowledge Suite」は初期導入費用を無料とし、月額利用料も低価格に設定して顧客データの蓄積量（ストレージ量）に応じて課金していく料金体制にしたことで、中小企業での利用が広がり、2014 年 9 月期に初めて黒字化を達成した。

2017 年 12 月にナレッジスイートが東京証券取引所（以下、東証）マザーズに株式上場を果し（現在は東証グロース市場に移行）、株式上場で得た資金を活用して M&A 戦略を積極的に推進しながら事業規模の拡大を図ってきた。2018 年 6 月に開発力の強化を目的にシステム開発会社の（株）フジソフトサービス※<sup>1</sup> を子会社化したのを皮切りに、同年 10 月に IT 技術者派遣サービスを主に展開するピクタス（株）※<sup>1</sup>、2021 年 6 月にビジネスチャットアプリ「InCircle」を開発提供する（株）DX クラウド※<sup>2</sup>、同年 7 月に BtoB 営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」等の SaaS を開発提供するネットビジネスサポート（株）を相次いで子会社化し、また、2022 年 11 月にはタレント広告体験サービス「ビジネスブースト」を展開する子会社、ブーストマーケティング（株）を設立した。

※<sup>1</sup> システム開発の子会社 2 社については、2019 年 8 月にピクタスを存続会社としてフジソフトサービスを合併、商号を（株）アーキテクトコアに変更した。

※<sup>2</sup> 2023 年 6 月にナレッジスイートと合併し、商号をブルーテック（株）に変更した。

また、2023 年 4 月には持株会社体制に移行し、新設した同社を持株会社としてその傘下にブルーテック、ネットビジネスサポート、ブーストマーケティング、アーキテクトコアの 4 社を置く事業体制とし、旧ナレッジスイートと入れ替わる形で同社が東証グロース市場に株式上場した。なお、BBD イニシアティブという社名の由来は、多様性のある社会を築き上げ、推進する企業を目指していることから、Building Bridges for Diversity（多様性のための架け橋）と Initiative（先導）を組み合わせたものだ。

連結子会社の概要

会社名	事業セグメント	クロステック領域	主なサービス
ブルーテック（株）	DX 事業	Sales Tech	クラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」 ビジネスチャットアプリ「InCircle（インサークル）」
ネットビジネスサポート（株）	DX 事業	Marketing Tech	営業リスト作成サービス「Papatto クラウド（パパットクラウド）」
ブーストマーケティング（株）	DX 事業	Talent Tech	タレント広告体験サービス「BUSINESS BOOST」
（株）アーキテクトコア	BPO 事業	Deep Tech	システムエンジニアリングサービス

注：すべて 100% 子会社

出所：決算短信よりフィスコ作成

## セールステック、マーテック、タレントテック、ディープテックの 4 つの領域で事業展開する SaaS 企業

### 2. 事業内容

同社は、経営ビジョンとして「Digital Inclusion ～テクノロジーを通じて、世界中の人々が参加し、平等に利益を受ける機会を提供することで社会に希望を与える～」ことを掲げており、クロステックサービスを通じて中小企業の DX 化を支援し、日本経済の活性化に貢献していくことを目指している。

事業セグメントとしては、セールステック、マーテック、タレントテック領域で構成される DX 事業と、ディープテック領域となるビジネスプロセスアウトソーシング（以下、BPO）事業の 2 つの事業セグメントで開示している。

#### (1) DX 事業

DX 事業では、「Knowledge Suite」を中心に各種 SaaS をサブスクリプション型の月額課金モデルで提供しているほか、SaaS の導入・運用コンサルティングやサポート・研修などカスタマーサクセスに導く役務提供型サービスを展開している。売上高の約 9 割はストックビジネスとなる SaaS の月額課金収入で占められ、残り 1 割がフロービジネスとなるカスタマーサクセスの売上となる。事業会社としては、ブルーテック、ネットビジネスサポート、プーストマーケティングの 3 社で構成される。

#### a) SaaS (クラウドサービス)

主力サービスである「Knowledge Suite」は、営業プロセスを可視化することによって営業課題を解決、生産性向上を実現する SFA/CRM をメイン機能として、グループウェアや名刺管理サービス、メール配信エンジン機能など複数機能をオールインワンで提供する統合ビジネスアプリケーションとなる。オールインワンとすることで、顧客は各サービスを個別で契約するよりも安価な月額料金で利用が可能となる。また、ユーザー数が無制限であること、マルチデバイスに対応しており、社内外どこからでも利用できること（テレワークも可能）が特徴となっており、API 連携やメールシステム、セキュリティ強化機能などオプションサービスも用意している。サービス提供開始以降、累積導入社数は 7,500 社を超えており、中小企業向けクラウド型 SFA/CRM サービスとしては業界トップクラスの実績を誇る。料金体系は月額基本料をベースに蓄積データ容量が一定水準を超えるごとに追加料金が発生する従量課金制となっており、オプション機能の追加利用も含めて導入期間が長くなるほど ARPA も増加する傾向にある。また、解約率※については毎月 1% 前後で推移している。

※ 解約率 (Churn Rate) は MRR 基準 (当該月の解約 MRR ÷ 前月末の MRR) で算出。

その他のセールステック領域における SaaS としては、ブルーテックが提供するビジネスチャットアプリ「InCircle」や、複数のビジネスソフトウェアで利用される ID/パスワードを 1 つに統合できるシングルサインオンサービス「ROBOT ID」、テンプレートを用いてデータベース型業務アプリケーションを簡単に作成できる「Shelter」がある。このうち、「InCircle」については高いセキュリティ技術を活用していることやチャットボット機能を搭載していることが特徴で、顧客もスタートアップ企業から大企業、医療機関、銀行など幅広く導入されている。

**BBD イニシアティブ** | 2024年1月15日(月)  
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

会社概要

マーケティング領域の SaaS としては、ネットビジネスサポートが提供する営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」がある。新規顧客開拓のための見込み顧客リストを Web 上に掲載される企業の公式サイトや各種ポータルサイトをクロールして収集・作成するサービスで、BtoB 企業向けのサービスとなる。約 65 万社の最新データを AI 技術も活用しながら地域や業種、規模などに分類して効率的に見込み顧客リストを作成できるほか、部署名検索などによるピンポイントアプローチなども可能な点が強みとなっており、導入社数も着実に増加している。「Knowledge Suite」でも連携ソリューション（GRIDY AI リード）として提供されている。

タレントテック領域では、2022 年 10 月より有名タレントを活用した広告体験サービス「BUSINESS BOOST（ビジネスブースト）」を開始している。タレントの写真素材を自社の広告宣材として利用できるサービスとなる。利用料金はシステム利用料（月額 1 万円）のほか、月額 30 万円からの契約（12 ヶ月または 6 ヶ月）となっており、契約料はタレントによって異なる。同サービスの開始により中小企業等でもタレントを活用したプロモーションが行いやすくなった。なお、利用申込は多いものの同社で与信審査を行うほか、所属事務所でもタレントのイメージに合致するものかどうかチェックするため、実際に契約締結まで進むのは全体の 3 割強程度と見られる。

**主な SaaS の提供サービスと価格**

サービス名	機能	月額料金（税別）	初期費用 / ユーザー数
Knowledge Suite	統合ビジネスアプリケーション	グループウェアプラン（容量 10GB）10,000 円～ SFA スタンダードプラン（容量 5GB）50,000 円～ SFA プロフェッショナルプラン（容量 50GB）80,000 円～	0 円 / 無制限
ROBOT ID	セキュアアクセス・ログイン ID 統合管理ツール	1,000 円～（パブリッククラウド版）	10,000 円 / 無制限
Shelter	オンライン DB アプリかんたん開発ツール	30,000 円～	100,000 円 / 無制限
InCircle	ビジネスチャットアプリ	180 円 / 1 ID	0 円 / 30ID 以上
Papatto クラウド	営業・マーケティングリスト作成サービス	基本利用料 20,000 円（DL 件数：最大 4 千件 / 月、最大検索回数 200 回 / 日）	0 円 / 無制限
BUSINESS BOOST	タレント広告体験サービス	プラットフォームサービス利用料月額 1 万円 + ベーシックプラン月額 30 万円～（12 ヶ月または 6 ヶ月契約）※	

※ 契約タレントによって料金は異なる。

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

SaaS の顧客開拓については、Web マーケティングや会社ホームページから入ってくる問い合わせ、並びに展示会出展やセミナー開催により獲得したリード（見込み顧客）に対して、インサイドセールスやフィールドセールス、提携代理店を通じて契約に結び付けている。また、同社グループの SaaS は顧客企業において潜在顧客の発掘からリードの獲得、育成、商談、受注に至るまですべての営業プロセスにおいて利用が可能なほか、社内の業務効率向上を支援するサービスも揃っているため、クロスセルにより ARPA を引き上げやすいラインナップとなっている。同社では、顧客件数の拡大と ARPA 上昇による 2 軸で ARR を積み上げ、SaaS 収入を拡大していく戦略を推進している。



会社概要

グループ SaaS の活用領域



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

b) カスタマーサクセス

「カスタマーサクセス」とは同社の SaaS 導入企業に対して、カスタマーサクセスを目的とした初期設定や操作方法の教育などのサービスを提供しているほか、設計支援等の導入時の運用定着支援、及び顧客企業の SaaS 連携課題を解決する目的として、システム間連携開発支援サービスなどを提供している。

カスタマーサクセスは役務提供時に売上が発生するフロー型ビジネスであり、単体では安定的な収益が生まれにくいものの、SaaS 契約時に合わせて同サービスを契約した企業と、そうでない企業とでは 1 年後の解約率が変わってくるほか、ARPA や LTV（顧客生涯価値）の向上にもつながることから、中長期的な成長を実現していくために必要なサービスと位置付けている。

(2) BPO 事業

BPO 事業ではアーキテクトコアにおける顧客企業向けの SES（IT 人材派遣）のほか、企業のマーケティング課題やシステム課題を解決支援する Web マーケティング支援、各種システムの保守などを行っている。売上の約 9 割は大手 IT 企業向けの SES で占められている。

アーキテクトコアでは 100 名弱のエンジニアを有しており、SES では顧客企業の基幹系、汎用系システム開発・運用を中心に、システム開発における上流工程（基本設計・詳細設計等のプロジェクト管理）を中心に、下流工程（コーディング、テスト）に至るまでトータルで支援可能であることが強みだ。また、金融機関や官公庁向けのネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心とした Windows/Linux 系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援ノウハウも持つ。収益性重視の戦略のもと、派遣単価の引き上げや低採算案件からの撤退などを進めている。

## 中小・中堅企業の DX 化を SaaS で支援し、年率 2 ケタ成長を続ける

### 3. SFA/CRM 市場の見通しと同社の強み

日本における総企業数は約 420 万社あり、このうち 99% を占める約 400 万社が中小企業と言われている。同社はこうした中小企業及び中堅企業を顧客ターゲットとし、SFA/CRM 領域での SaaS を提供していくことで事業を拡大していく戦略だ。

同社提供資料によると、クラウド型 CRM 市場は 2020 年度の 3,206 億円から 2025 年には 7,485 億円と年率 19.3% の成長が続く見通しである。こうした市場環境のなかで、主力サービスの「Knowledge Suite」は年間 4 万件を超える「リード獲得力」と、独自の料金体系による価格優位性並びに純国産・統合型サービスによる利便性の高い「製品サービス力」、自社開発による高い「技術開発力」を強みにして、年率 2 ケタ成長を続けてきた。「Knowledge Suite」の開発にあたっては、既存顧客から日々集まってくる要望のうち上位のテーマから順に開発を進めており、結果的に、操作性・利便性の向上による顧客満足度の向上につなげている。顧客満足度の高いことを裏付ける客観的な評価として、ITreview Grid Award※をはじめ様々な評価機関で表彰を受けている。また、独自の料金体系による価格優位性とは、中堅・中小企業が導入しやすいように初期コストを無料とし、ID 数に関係なくデータ蓄積量（ストレージ量）に応じた課金モデルとすることで、競合企業よりも低価格でサービス提供を実現していることを目指す。

※「ITreview Grid Award」はアイティクラウド（株）が提供する法人向け IT 製品・SaaS のレビュープラットフォームに投稿されたレビューをもとに、ユーザーから支持されたサービスを四半期ごとに表彰する場。2023 年秋は顧客満足度の非常に高い製品に与えられる「Leader」を 4 部門（名刺管理、SFA、CRM、オンライン商談）で受賞した。

## 業績動向

### 2023 年 9 月期は収益力強化に向けた事業再構築を推進したことで減益となるも、実質的な営業利益は増益に

#### 1. 2023 年 9 月期の業績動向

2023 年 9 月期の連結業績は、売上収益が前期比 10.4% 増の 3,570 百万円、営業利益が同 81.6% 減の 22 百万円、税引前利益が同 90.5% 減の 10 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 73.6% 減の 30 百万円と増収減益決算となり、会社計画に対しても売上収益、営業利益ともに未達となった。持株会社体制への移行を機に、グループ組織再編による早期営業利益率の改善に取り組んでおり、その一環として生産性・成長性の低い事業やサービスからの撤退を進めたことや、ブルーテックが保有する SaaS プロダクトにおいて、顧客の DX ニーズに適した販売戦略の見直しを決定し、一部のソフトウェア資産の減損処理を実施したことが、会社計画比での下振れ要因となった。

BBD イニシアティブ | 2024年1月15日(月)  
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

## 2023年9月期連結業績 (IFRS 基準)

(単位：百万円)

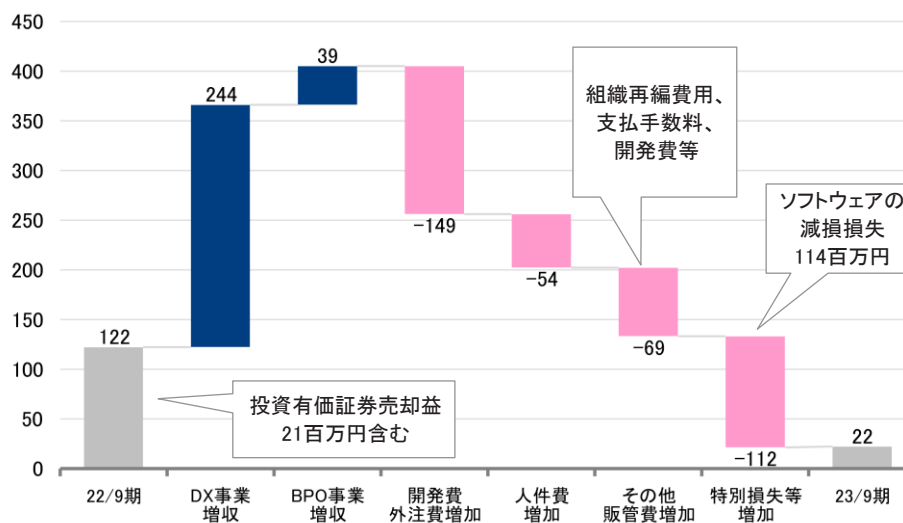
	22/9期		会社計画	23/9期		前期比※
	実績	売上比		実績	売上比	
売上収益	3,234	-	3,834 ~ 4,071	3,570	-	10.4%
DX 事業	1,461	45.2%	-	1,758	49.3%	20.4%
BPO 事業	1,773	54.8%	-	1,811	50.7%	2.2%
売上総利益	1,393	43.1%	-	1,580	44.3%	13.4%
販管費	1,296	40.1%	-	1,445	40.5%	11.5%
その他損益	26	0.8%	-	-112	-3.1%	-
営業利益	122	3.8%	213 ~ 249	22	0.6%	-81.6%
DX 事業	246	16.9%	-	280	16.0%	14.0%
BPO 事業	220	12.4%	-	240	13.3%	9.0%
調整額	-344	-	-	-498	-	-
税引前利益	108	3.4%	-	10	0.3%	-90.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	117	3.6%	-	30	0.9%	-73.6%

※ 前期比は旧ナレッジスイートの連結数値との比較。

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の前期比増減要因を見ると、DX 事業の増収効果で 244 百万円、BPO 事業の増収効果で 39 百万円の増収要因となった一方で、新「Knowledge Suite」の開発費・外注費の増加で 149 百万円、人件費の増加で 54 百万円、その他販管費の増加で 69 百万円、特別損失等の増加で 112 百万円の減収要因となった。特別損失はソフトウェアの減損損失 114 百万円を計上したことによるもので減収の主たる要因となったが、こうした一時的な損益（その他の収益・費用）の影響を除いたベースで比較すると前期の営業利益 96 百万円に対して、2023 年 9 月期は 134 百万円と 39.1% 増収となり、収益性も向上していることが窺える。

## 2023年9月期営業利益増減要因



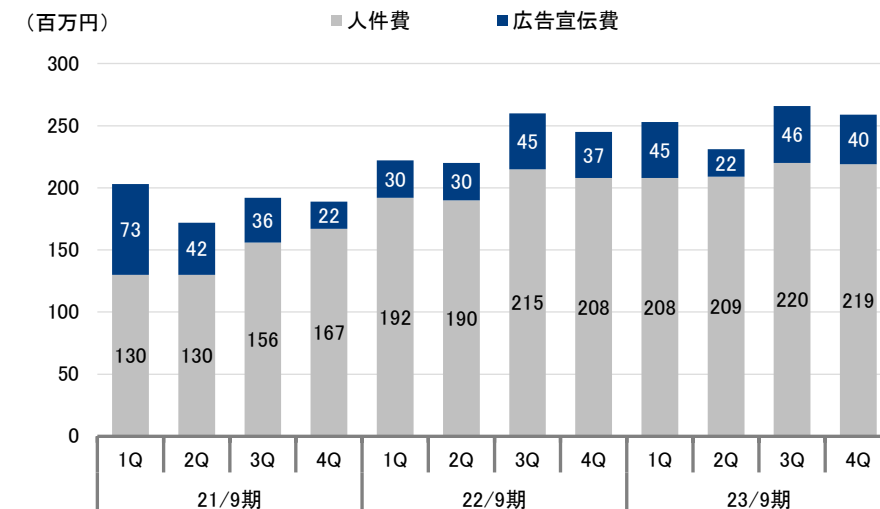
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

**BBD イニシアティブ** | 2024年1月15日(月)  
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

なお、同社はここ数年人材採用を積極的に行うことでSaaS事業の高成長を目指してきたが、期中にこの方針を転換した。採用者数をむやみに増やすのではなく優秀な人材をしっかり育成して、1人当たりの生産性を向上することで事業を拡大していくことにした。ここ数年、IT業界ではリファラル採用を導入する企業が増えており、同社で育成した人材が転職するケースが目立つなど人材投資の効率が改善しない状況が続いたためだ。例えば、月1件の契約を獲得する人材を10人育成するよりも、月5件の契約を獲得する人材を2人育成することができれば、1人当たりの報酬を増やすことができ、結果的に優秀な人材の定着率向上につながるという考え方だ。このため、2022年9月期までは上昇傾向が続いた売上人件費率も2023年9月期は低下した（2022年9月期24.9%→2023年9月期24.0%）。なお、2023年9月期末の連結従業員数は前期末比12名増の257名となっている。広告宣伝費についても2021年9月期までは認知度向上を目的に売上比率で8%前後を投下してきたが、2022年9月期以降は4%台と一定の範囲内でコントロールしている。

人件費、広告宣伝費の推移



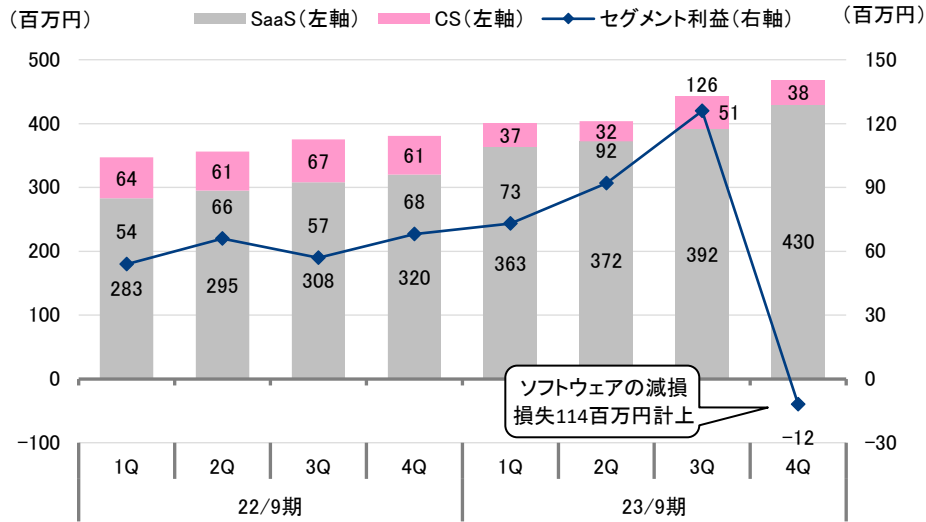
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) DX事業

DX事業の売上収益は前期比20.4%増の1,758百万円、セグメント利益は同14.0%増の280百万円となった。売上収益は「Knowledge Suite」の成長に加えて新規事業となる「BUSINESS BOOST」の寄与により、SaaS収入が同29.1%増の1,557百万円と伸長したことが増収要因となった。CS収入については同37.5%減の158百万円と減少したが、低採算案件の整理を進めたことが主因だ。セグメント利益は、第4四半期に減損損失114百万円を計上したものの、増収効果でカバーして増益を確保した。減価償却費及び減損損失控除前の営業利益で見ると、前期比39.7%増の535百万円と大幅増益となっており、利益率も前期の26.2%から30.4%へと大きく上昇した。SaaS事業だけで見ると収益力を高めながら高成長が続いていることになる。

業績動向

DX事業の業績推移

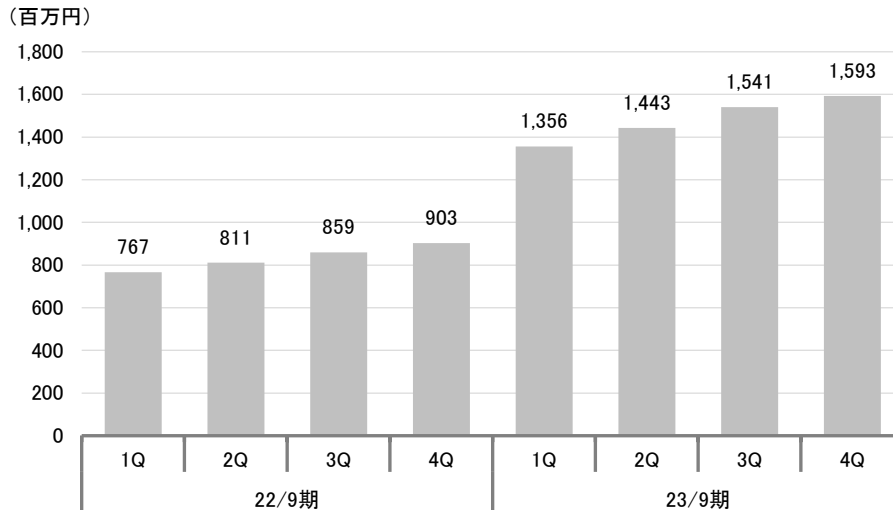


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

グループ SaaS の KPI の推移を第 1 四半期から見ると、ARR は第 1 四半期末の 1,356 百万円から第 4 四半期末は 1,593 百万円へと 17.5% 増加した。ARR は ARPA と契約社数に分解されるが、このうち ARPA は 395 千円から 437 千円へと 10.6% 上昇し、契約社数は 3,426 社から 3,641 社へと 6.3% 増加するなど、いずれも増加したことが高成長につながった。ARPA については、RPA や AI OCR などのクロスセルが進んだことに加えて、単価の高い「BUSINESS BOOST」が立ち上がったことも若干ながら寄与したと見られる。契約社数については、「Knowledge Suite」を中心に「Papatto クラウド」や「BUSINESS BOOST」の契約件数増加も寄与した。なお、期末の契約社数の内訳は、「Knowledge Suite」等のセールステック分野で 3,413 社、マーケティング及びタレントテック分野で 228 社となっている。また、解約率については月平均で 1% 台と前期並みの水準で推移した。

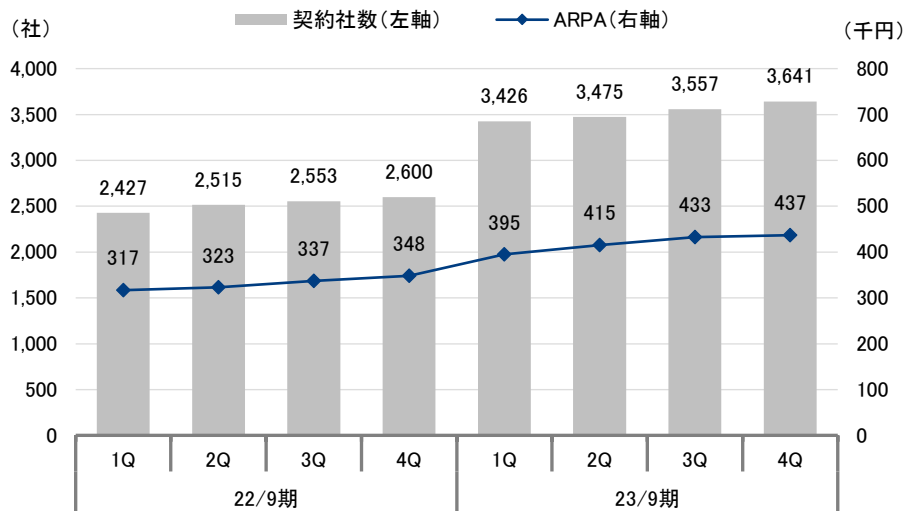
業績動向

## グループSaaSのARR



注：22/9期は「Knowledge Suite」(OEM 除く)のARR  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## グループSaaSの契約社数とARPA

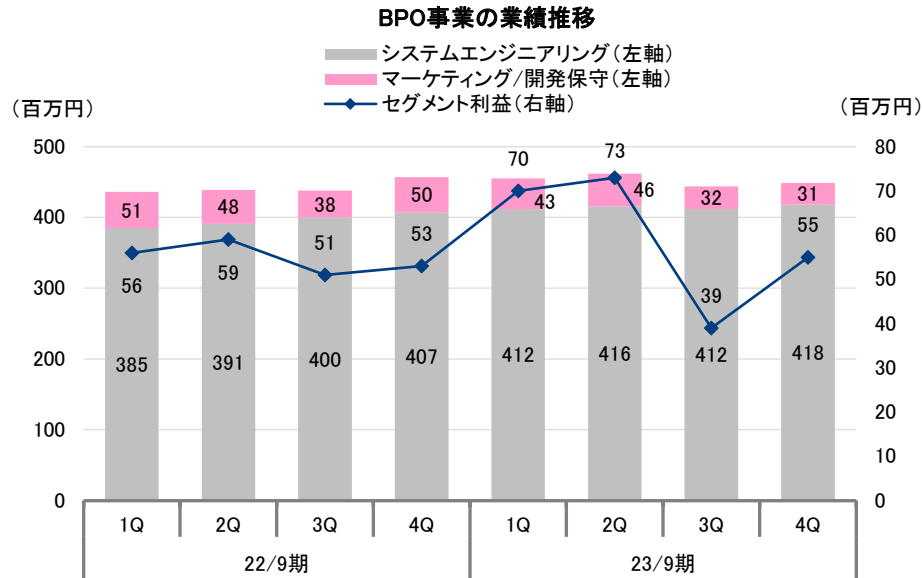


注：22/9期は「Knowledge Suite」(OEM 除く)のARPA、契約社数  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## (2) BPO 事業

BPO 事業の売上収益は前期比 2.2% 増の 1,811 百万円、セグメント利益は同 9.0% 増の 240 百万円となった。IT 人材の慢性的な不足を背景に引き合いは旺盛だったものの、利益率の向上を目的に低採算の開発プロジェクトからの撤退を進めたため、売上収益は SES で同 4.7% 増の 1,658 百万円、Web マーケティング支援 / 開発保守で同 18.7% 減の 152 百万円となった。一方、利益面では低採算案件が減少したことにより採算が改善し、増益となった。

## 業績動向



## 借入金返済により有利子負債比率が低下し、フリーキャッシュ・フローは2期連続でプラスに

### 2. 財務状況

2023年9月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比315百万円増加の3,746百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が54百万円減少し、営業債権及びその他債券が33百万円増加した。また、非流動資産は使用権資産が241百万円、無形資産が68百万円、繰延税金資産が51百万円それぞれ増加した。無形資産は新「Knowledge Suite」の開発進展に伴うソフトウェア資産の増加となる。

負債合計は前期末比245百万円増加の2,653百万円となった。契約負債が53百万円、リース負債が239百万円増加した一方で、有利子負債が97百万円減少した。また、資本合計は前期末比70百万円増加の1,093百万円となった。主に親会社の所有者に帰属する当期利益30百万円の計上と、新株発行20百万円によるものである。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末比0.6ポイント低下の29.2%となったものの、有利子負債比率は借入金の返済により同20.0ポイント低下の154.1%となり、財務体質はやや改善した。同社はストック型のビジネスモデルで安定した営業キャッシュ・フローが見込まれることから、財務面でのリスクはないと判断される。実際、営業キャッシュ・フローから投資キャッシュ・フローを引いたフリーキャッシュ・フローは159百万円と2期連続でプラスとなっている。SaaS収入の積み上がりにより営業キャッシュ・フローが増加したことに加えて、M&Aなどの投資が一段落したことが要因だ。

**BBD イニシアティブ** | 2024年1月15日(月)  
 5259 東証グロース市場 | <https://www.bbdi.co.jp/ir/>

業績動向

収益性に関しては既述のとおり、減損損失を計上したことから一時的に低下したものの、実際の収益力は低採算事業からの撤退や人材投資の方針を転換したこともあり向上しており、2024年9月期の目標として設定した営業利益率10%の達成も視野に入っている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期	前期比
流動資産	1,099	1,133	1,247	1,198	-49
(現金及び現金同等物)	748	678	722	668	-54
非流動資産	1,416	2,156	2,183	2,548	364
資産合計	2,515	3,290	3,431	3,746	315
流動負債	913	1,266	1,514	1,604	89
非流動負債	608	1,129	892	1,049	156
負債合計	1,522	2,395	2,407	2,653	245
(有利子負債)	737	1,659	1,782	1,684	-97
資本合計	993	894	1,023	1,093	70
< 経営指標 >					
安全性					
親会社所有者帰属持分比率	39.5%	27.2%	29.8%	29.2%	-0.6pt
有利子負債比率	74.3%	185.6%	174.1%	154.1%	-20.0pt
ネットキャッシュ	11	-980	-1,059	-1,016	42
収益性					
ROA	-1.1%	-4.4%	3.2%	0.3%	-2.9pt
ROE	-0.7%	-12.5%	12.2%	2.9%	-9.3pt
売上収益営業利益率	-1.0%	-4.7%	3.8%	0.6%	-3.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期
営業キャッシュ・フロー	115	29	329	530
投資キャッシュ・フロー	-228	-904	-276	-370
フリーキャッシュ・フロー	-112	-875	53	159
財務キャッシュ・フロー	-132	804	-8	-214
現預金等期末残高	748	678	722	668

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2024 年 9 月期は営業利益率 10% を必達目標として増収増益を見込む

#### 1. 2024 年 9 月期の業績見通し

2024 年 9 月期の連結業績は、売上収益で前期比 12.0% 増の 4,000 百万円、営業利益で 1676.1% 増の 401 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 823.2% 増の 285 百万円と過去最高業績を更新する見通し。前期に計上した減損損失の影響を除けば、営業利益は同 91.6% 増となる。今期は営業利益率で 10% の達成を最優先目標として掲げており、実現に向けた事業体制づくりを 2023 年 9 月期に実施してきたと同社では考えている。具体的には、収益性の低い事業やサービスの撤退、事業会社の組織再編による人的資本の再配置※、不採算サービスに係るソフトウェア資産の減損処理などを実施した。また、2024 年 9 月期においても収益力向上に向けた取り組みを継続していく方針だ。

※ グループ内の人材を不採算事業から成長事業へ適正に再配置したほか、生産性向上に向けたアウトプット重視の評価・採用基準を導入した。

#### 2024 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/9 期		24/9 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上収益	3,570	-	4,000	-	12.0%
営業利益	22	0.6%	401	10.0%	1676.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	30	0.9%	285	7.1%	823.2%
1 株当たり利益 (円)	5.93		54.79		
1 株当たり配当金 (円)	0.00		10.96		

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024 年 9 月期の事業セグメント別の業績計画は開示していないが、引き続き DX 事業がけん引役になると予想される。事業セグメント別の施策は以下の通り。

#### (1) DX 事業

収益力強化に向けた施策としては、人材採用費や開発費、広告宣伝費等の絞り込みを実施していく。人材採用費に関しては、新卒採用者数を絞り込み、有望な新人に対して短期集中的に教育し早期戦力化を図っていく方針を打ち出している。具体的には、2024 年春の新卒採用者数を 20 名弱とし、2023 年春から若干名減少する計画とした。また、開発費については今まで積極的に実施してきたが、収益力に合わせた開発に切り替えていく。具体的には、アーキテクトコアのエンジニアの活用により業務委託開発費を削減していくほか、将来を見据えた研究に近い開発予算の絞り込みを行う予定だ。また、人事戦略として効率的で生産性のある事業部への異動を機動的に行えるようにし、成長機会を獲り逃さないようにしていく。

## 今後の見通し

売上拡大施策としては、引き続き ARPA の引き上げと新規顧客の獲得を進めることで、ARR の積み上げを図っていく方針だ。ARPA の引き上げについては、グループで提供するサービスのクロスセルに取り組んでいくほか、新「Knowledge Suite」についても新機能を段階的にリリースしていく予定にしておき、アップセルへとつなげていく。新機能については ChatGPT などの AI 技術を取り入れ、既存サービスと比較して生産性向上に寄与するサービスになると見られる。また、「BUSINESS BOOST」については案件を精査しながら着実な成長を進めていく方針で、顧客企業が利用しやすいように契約期間もこれまでの 12 ヶ月プランに加え、新たに 6 ヶ月プランの提供を開始した。一方、新規顧客獲得については、展示会からのリード獲得件数が来場者の減少により減っていることから、出展する展示会を絞り込むとともに Web マーケティングとインサイドセールスを強化していく方針である※。なお、CS 部門についても ARPA の上昇やチャーンレートの改善につながるため強化していく方針に変わらないが、テレワーク環境が普及するなかで契約が取りにくくなっていることもあり、計画には保守的に織り込んでいる。

※ 現在、インサイドセールス部門は約 30 名の体制。

**(2) BPO 事業**

BPO 事業では、社員エンジニアの教育体制強化と優秀なエンジニアの採用を強化することで、派遣単価の上昇と利益率の改善につなげ、増収増益を目指していく。

## DX 化の加速とエンジニア不足という追い風を生かし、 クロステックサービスの提供により年率 2 ケタ台の高成長を目指す

### 2. 成長戦略

中堅・中小企業における DX 化の加速と、IT エンジニア不足という市場トレンドは今後も当面続く見通しであり、同社は主力事業であるセールステック領域の「Knowledge Suite」によるオーガニック成長に加えて、2018 年以降 M&A 等で加えてきたディープテック、マーテック、タレントテック領域と今後の M&A で追加する新規事業を育成していくことで成長スピードを加速し、高成長を実現していく戦略である。M&A の対象としてはグループシナジーが見込めるクロステック領域となり、EV/EBITDA 倍率や ROI、事業シナジーなど客観的な基準を設けて案件の精査を進めている状況にある。

2024 年 9 月期は新たな事業体制を構築し、また収益性重視の方針を打ち出した初めての期となるだけに、営業利益率 10% を達成できるかどうか注目される。特に、新しく打ち出した人材戦略が想定どおりの効果を生み出すことになれば、売上収益の拡大と収益性向上の両方が実現し、同社の業績も利益成長を伴った高成長期に入ると考えられるだけに、その動向が注目される。

今後の見通し

今後の成長イメージ

- オーガニック成長に加え、新たなクロステック事業（成長ドライバー）による成長を加速。
- クロステック領域のM&Aを推進し、成長スピードを加速。



出所：決算説明会資料より掲載

## 株主還元策

### 2024 年 9 月期より配当性向 20% を目安に配当を実施することを決定

同社は今回株主還元方針を大きく見直した。従来は、内部留保の充実と事業拡大のための投資に優先的に資金を振り向け、企業価値（＝時価総額）の向上を図ることが株主に対する最大の利益還元になると考え無配を継続してきたが、今回配当性向 20% を目安に配当を行うことを決定した。2024 年 9 月期は 1 株当たり 10.96 円（配当性向 20.0%）の配当予定となるが、業績が計画を上振れて配当性向が 20% を下回る状況になれば増配が期待できることになる。今回配当を開始する方針を打ち出したのは、会社側の 2024 年 9 月期業績目標達成の自信の表れとも言える。同社は収益成長力から見れば現在の株価は過小評価されていると考えており、利益成長を実現していくとともに株主還元を実施することで企業価値向上を目指していくことにした。

## SDGs の取り組み

同社は持続可能な社会の実現に向けて、「環境」「社会貢献」「ガバナンス」の3つのテーマについて積極的に取り組んでいく方針を明らかにしている。具体的な取り組み内容については以下のとおり。

### (1) 環境

環境への取り組みについては、社内での会議や商談などでタブレット等を活用することでペーパーレス化を推進しているほか、クールビズやウォームビズを実施することで事業所内の空調エネルギーの消費量を削減し、温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいる。

### (2) 社会貢献

「Knowledge Suite」の普及拡大を図ることで、中小企業が抱える人手不足や生産性向上、テレワーク推進といった課題を解消し、働き方改革を支援しているほか、常にユーザーファーストの姿勢で顧客が必要とする製品の開発・改良を行い、運用サポート等のサービスを通じて日本経済を支える中小企業の活性化を支援している。

また、従業員に対しては社員一人ひとりが最大限に「能力」を発揮できるように各種教育・研修制度、フレックスタイム制の導入やテレワーク等を推進しているほか、女性の活躍支援のための取り組みとして出産・育児等のライフステージに合わせた柔軟なワークスタイルの実現に向けた働きやすい環境づくりに努めている。

### (3) ガバナンス強化

コーポレートガバナンスを指標とし、将来的に持続可能な社会を構築できる企業を目指しており、コンプライアンス規程の制定・徹底を行い、社員教育の実施やグループ会社との連携強化に努めている。コンプライアンスの強化にあたっては、従業員全員に社会良識に基づき行動するよう「就業規則」「コンプライアンス規定」を定め、研修や意識啓発を通じて周知徹底を図っている。また、情報セキュリティ対策やプライバシー保護に関する取り組みについても、年1回の社内研修を実施し、社員へ徹底して周知している。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp