

2023年9月期 第2四半期

上場廃止となった子会社（ナレッジスイート株式会社）に関する

決算補足説明資料について



証券コード 5259

2023年5月12日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. グループ再編について
- II. 2023年9月期第2四半期 業績
- III. 2023年9月期 業績予想

INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期第2四半期 業績

III. 2023年9月期 業績予想

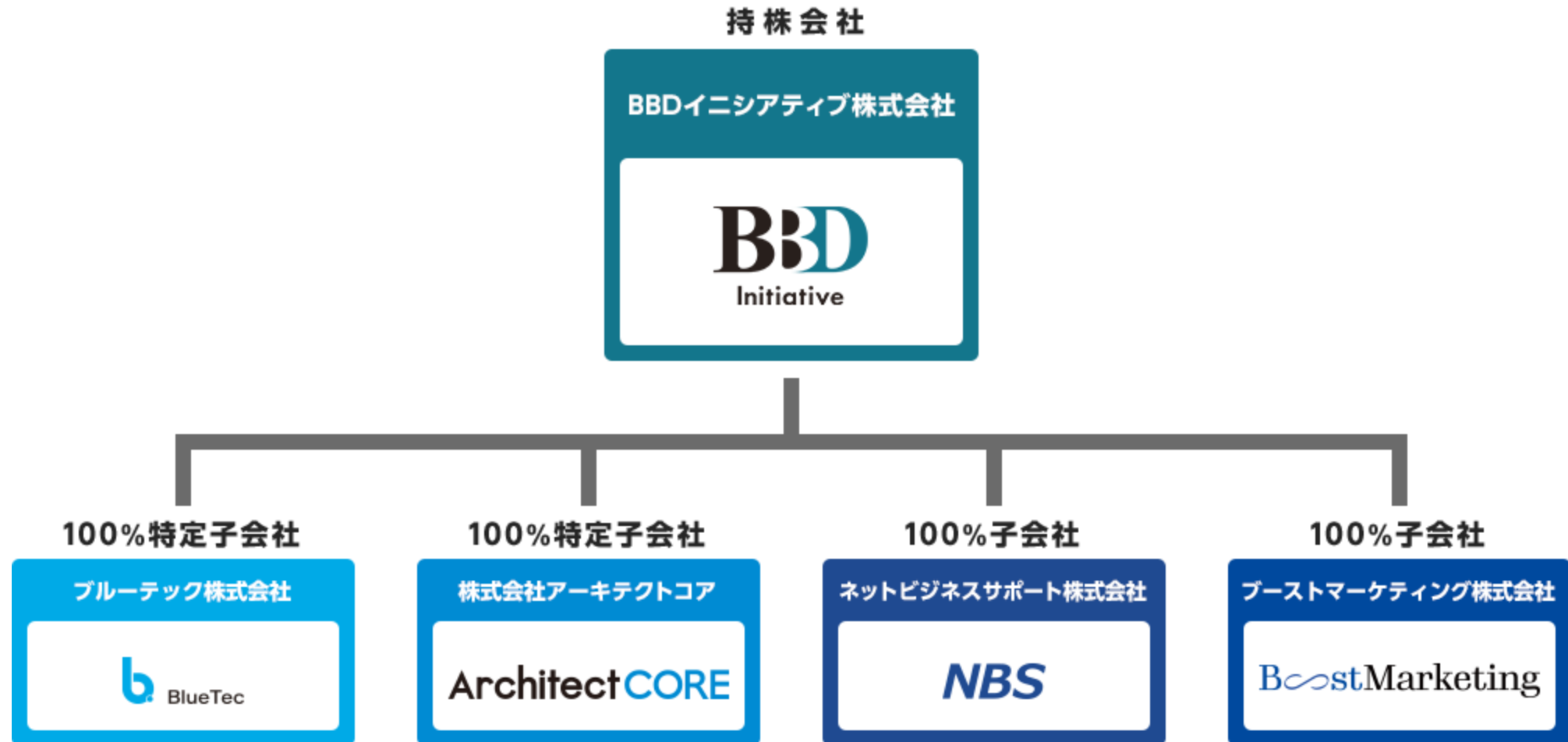


ナレッジスイートグループは
2023年4月3日より
BBDイニシアティブグループとして新たに始動いたしました

BBDイニシアティブ株式会社は2023年4月3日付にて単独株式移転の方法によりナレッジスイート株式会社の完全親会社として設立され、同日東証グロース市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制に移行し、BBDイニシアティブグループとして新たに始動しました。

BBDイニシアティブグループ | 体制

2023年6月1日予定



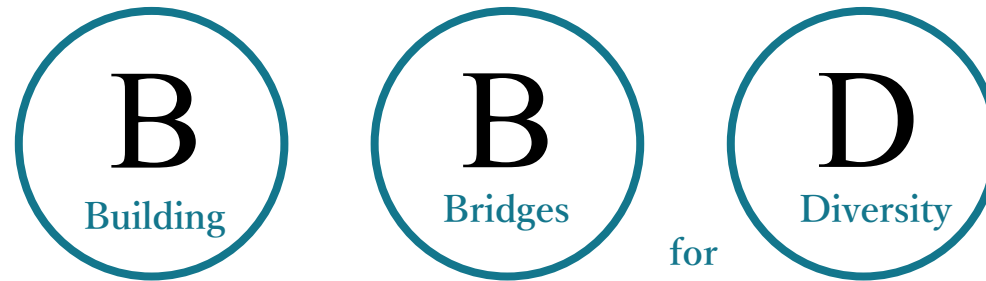
事業会社ごとに目的を定め、
各事業会社が持つサービスや事業を適切に判断するための事業再編

- ・各事業の収益性を確認しつつ、収益性及び成長性の低い事業の早期撤退を検討
- ・収益性及び成長性の高い事業は積極的に投資を加速

多様性のある社会を築き上げるために、人々をつなぎ、対話を促進し、理解を深めるための取り組みを推進する企業であるために。

BBD
Initiative

What's BBD



多様性のための架け橋

多様性のある社会とは、様々な人々が異なる文化的背景、人種、民族、宗教、性別、性的指向、障害、年齢、経験、スキルなどの違いを尊重しつつ共存し、平等に扱われる社会。

多様性ある社会では、個々の人々が自分らしく生きることができ、自分のアイデンティティや文化を誇りに思い、視野を広げ調和的共存を生み出す社会を表現しています。

Building Bridges for Diversity (多様性のための架け橋) Initiative (先導) する会社を目指し、世界中の人たちに希望を与える会社を目指します。



BBDイニシアティブ株式会社

商号	BBDイニシアティブ株式会社 (ビービーディーイニシアティブ) 英文社名：BBD Initiative Inc.
取引所	東京証券取引所グロース市場 証券コード5259
設立	2023年4月3日
事業内容	X-Techプラットフォームを通じて、持続可能な社会を目指すことを目的に、デジタルトランスフォーメーションを推進するホールディングスカンパニー
所在地	105-6238 東京都港区愛宕二丁目5番1号 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階 TEL：03-5405-8120 FAX：03-5405-8119
資本金	700,696千円（2023年4月時点）
従業員数	連結：257名（2023年4月時点）
Webサイト	https://bbdi.co.jp



代表取締役社長 **稲葉 雄一**
グループCEO（最高経営責任者）



社外取締役 監査等委員 **伊香賀 照宏**
独立役員 公認会計士/税理士



取締役 **柳沢 貴志**
グループ会社統括責任者



社外取締役 監査等委員 **和田 信雄**
独立役員 大手IT企業事業部門責任者/経営者歴任



取締役 **佐藤 幸恵**
グループCFO（最高財務責任者）



社外取締役 監査等委員 **三浦 謙吾**
独立役員 弁護士

ありがとうをX-Tech（クロステック）する

「ありがとう」の対義語は「当たり前」。

なかなか気づく事のない「当たり前」に気付いた時、「ありがとう」と思える、そんな気持ちを大切にしたい。

世の中の「有り難し」事をクロステックして行くことで、世の中を便利に「当たり前」であることに感謝される世界を作る。

「ありがとうをクロステックする」私たちBBDイニシアティブが掲げる思いです。

Digital Inclusion

デジタルインクルージョン

～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～

テクノロジーが社会的、経済的不平等を解決するために活用され、
人々がより良い生活を送るための機会を享受できる世界。

テクノロジーをよりシンプルで使いやすいインターフェースを提供することで、
デジタル技術に馴染みのない人々にもフレンドリーなクラウドサービスを提供します。

BBDのクラウドサービスは、技術的な知識がある人にも、初心者にも、使いやすいものであることを
目指しています。

INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年 9 月期第 2 四半期 業績

III. 2023年 9 月期 業績予想

連結売上収益

1,743 百万円
YoY +10.3%

営業利益

94 百万円
営業利益率 5.4 %

DX事業 売上収益

824 百万円
YoY +17.1%

グループSaaS ARR^{*1}

1,433 百万円*

* グループSaaS ARRにはOEM提供サービスは含まれておりません。

BBD

- 連結売上収益は、YoY+10.3%
- 営業利益は、YoY +15百万円（IFRS会計により前2Q営業利益には一時的な投資有価証券売却益が約21百万円含まれる ※含まれなかった場合YoY+36百万円）

連結IFRS (累計期間)	2022/9期 2Q実績*	2023年9月期		
		2Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	1,580 百万円	1,743 百万円	+10.3 %	+162 百万円
DX	704 百万円	824 百万円	+17.1 %	+120 百万円
BPO	876 百万円	918 百万円	+4.8 %	+41 百万円
売上総利益	675 百万円	770 百万円	+12.7 %	+94 百万円
利益率	42.7 %	44.2 %	—	—
営業利益	79 百万円	94 百万円	+19.1 %	+15 百万円
利益率	5.0 %	5.4 %	—	—
税引前利益	72 百万円	87 百万円	+20.7 %	+14 百万円
当期利益	70 百万円	77 百万円	+9.4 %	+6 百万円

投資有価
証券売却益
約21百万円
含まれる

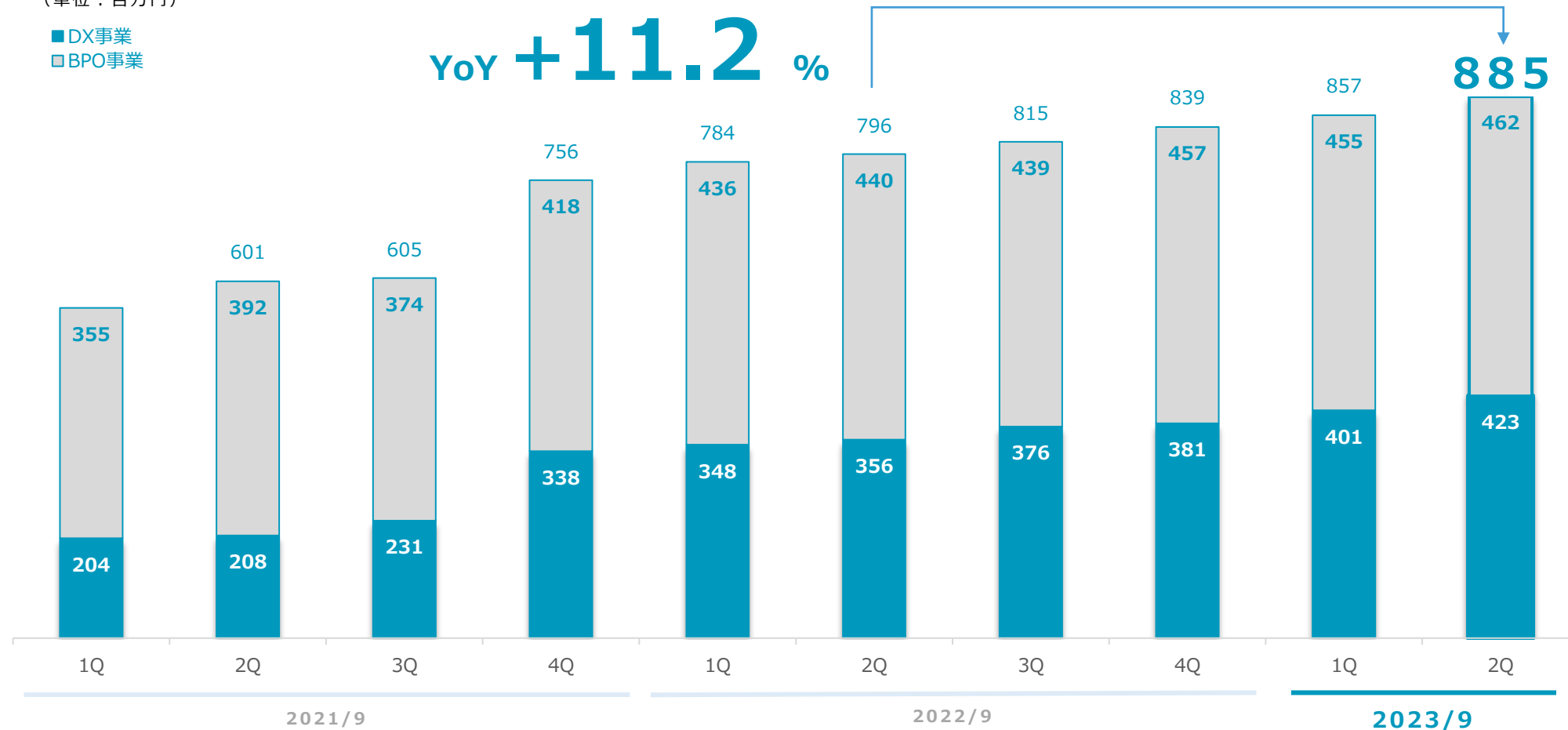
*2022/9期2Qの実績は、2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。

BBD

- 連結売上収益の増加率は前年同四半期比で+11.2%
- DX事業はマーテック事業における新規サービスの立ち上がりの遅れ及び導入支援サービスのオンライン対応による進捗の遅れに起因し前年同四半期期比で+18.7%、BPO事業は前年同四半期比で+5.0%

(単位：百万円)

■ DX事業
□ BPO事業

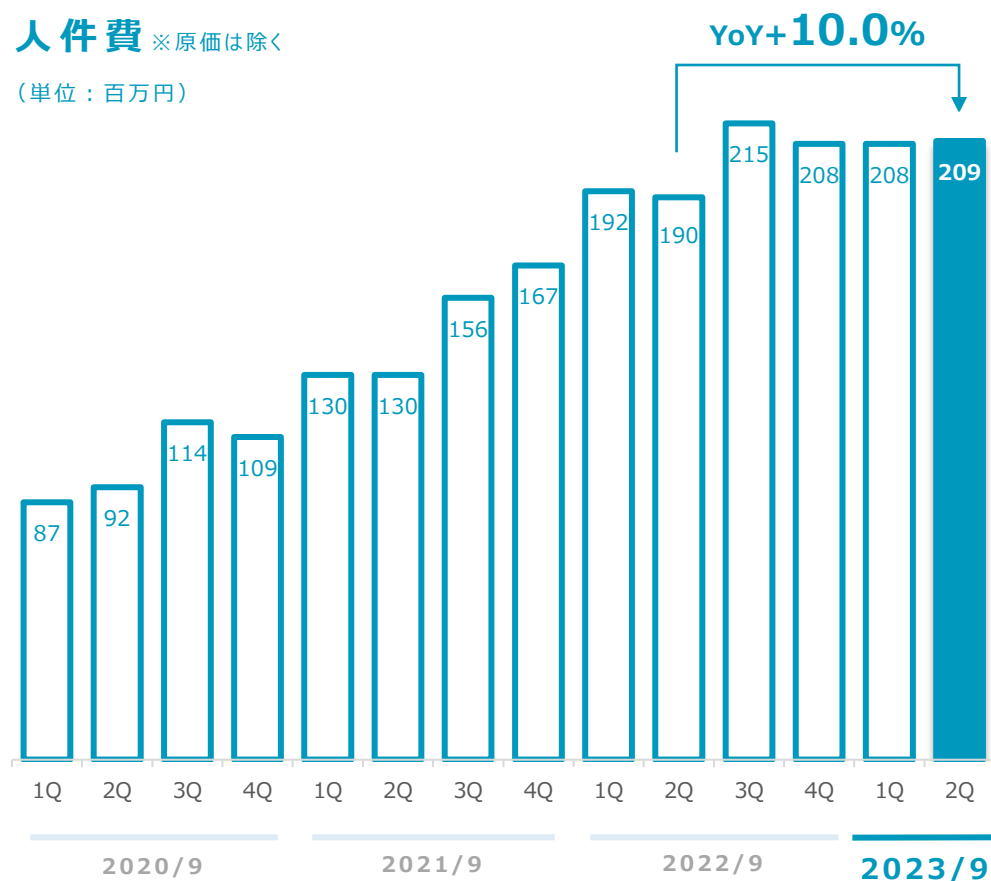


BBD

- 人件費は、新卒社員等の増員によりYoY+10.0%
- 広告宣伝費は、従前までのマーケティング施策の見直しを図りYoY-27.7%

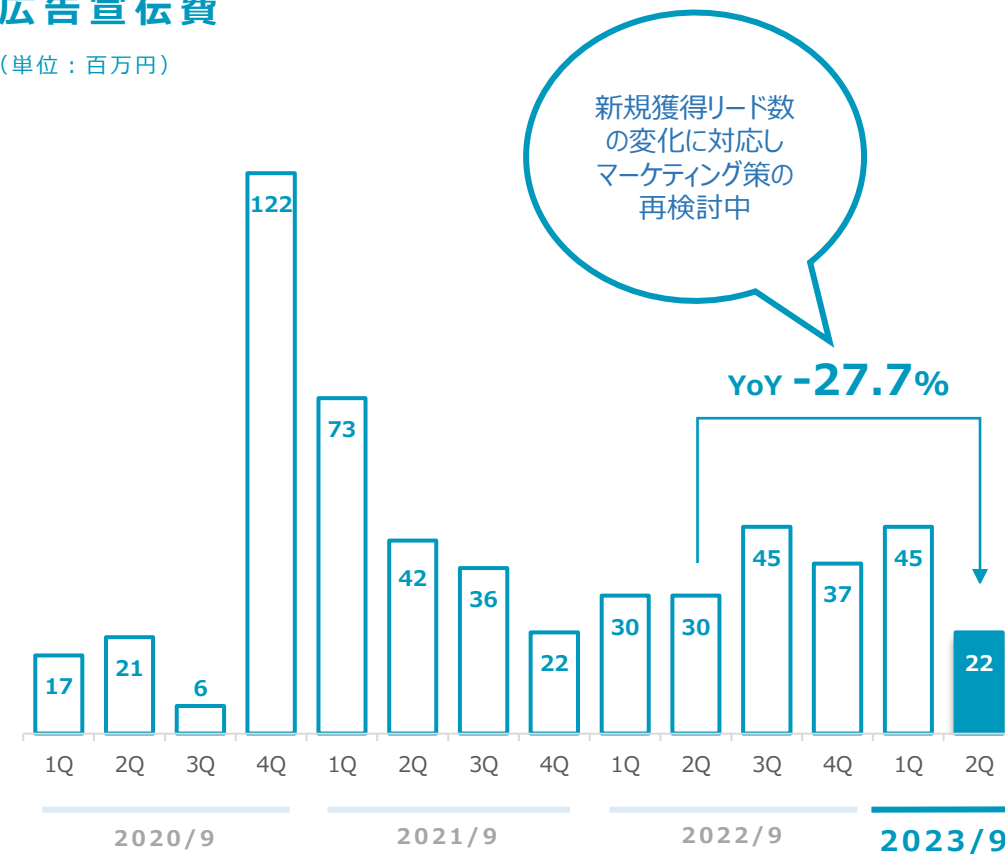
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



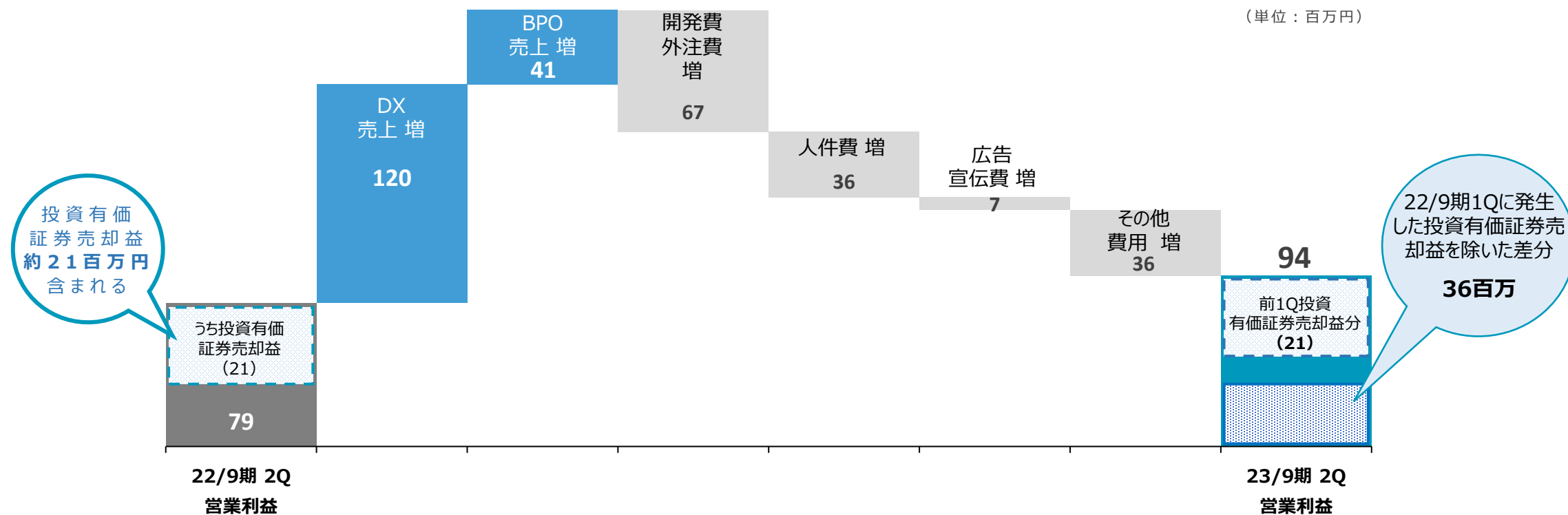
広告宣伝費

(単位：百万円)



BBD

- 営業利益はYoY+15百万円
- 前22/9期1Qの投資有価証券売却益約21百万円の影響を除外すれば営業利益YoY+36百万円
- 新規事業・構造改革による成長基盤強化への投資が若干増加



* 2022/9期2Qの実績は、2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。

BBD

- DXセンターの賃貸借契約更新により使用権資産及びその他負債が増加
- ストックオプションの行使があり資本金及び資本準備金が増加

(単位：百万円)

連結IFRS	22/9	23/9 2Q	増減額
流動資産	1,247	1,211	-36
現金・預金	722	751	28
営業債権及びその他の債権	429	384	-45
その他	94	73	-19
非流動資産	2,183	2,497	32
使用権資産	194	383	188
のれん	628	628	0
無形資産	1,107	1,218	110
その他の金融資産	89	107	18
繰延税金資産	100	102	1
その他	63	57	-5
資産合計	3,431	3,708	276

連結IFRS	22/9	23/9 2Q	増減額
流動負債	1,514	1,561	47
営業債務及びその他の債務	156	163	6
有利子負債	1,029	1,075	45
その他	328	323	5
非流動負債	892	1,015	123
有利子負債	752	697	-55
その他	140	318	178
資本	1,023	1,130	106
資本金	700	711	10
資本剰余金	260	277	16
利益剰余金	64	141	77
負債及び資本合計	3,431	3,708	276
親会社所有者帰属	29.8%	30.5%	

BBD

■ 機関投資家様と個人投資家様との情報格差をなくすべく、弊社代表取締役社長の稲葉が個人投資家様向けにTwitter・noteによる情報を配信

bbd ir

検索

<https://bbdi.co.jp/ir/>



稲葉 雄一
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長



稲葉 雄一
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長




稲葉雄一@【証券コード5259】BBDイニシアティブ代表取締役社長
@bd_inaba フォローされています

X-Techプラットフォームを通じて、持続可能な社会を目指すことを目的に、DXを推進するホールディングスカンパニー。東証グロース上場（証券コード:5259）BBDイニシアティブ株式会社 代表取締役 稲葉雄一★稲葉が直接回答するIR質問フォームはこちら。 bit.ly/3DA7aDb

📍 東京都港区愛宕2-5-1愛宕グリーンヒルズ38階 🌐 bbdi.co.jp
📅 2010年2月からTwitterを利用しています

69 フォロー中 1,254 フォロワー




稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社

【心を決める基準】 見た目で損する自分だからこそ心で得する人でありたい。人や物をけなすことなく見下さず、上下を作らず生きていきたい。誰にでも「ありがとう」が素直に言える人でありたい。分け隔てなく声を出し認めることが心がけ、非礼を嫌い、恩は必ず倍返しする。

1 フォロー 45 フォロワー

フォロー中

ホーム 記事 マガジン スキ 月別



BBDイニシアティブ株式会社 東証GROWTHに新規上場いたしました。

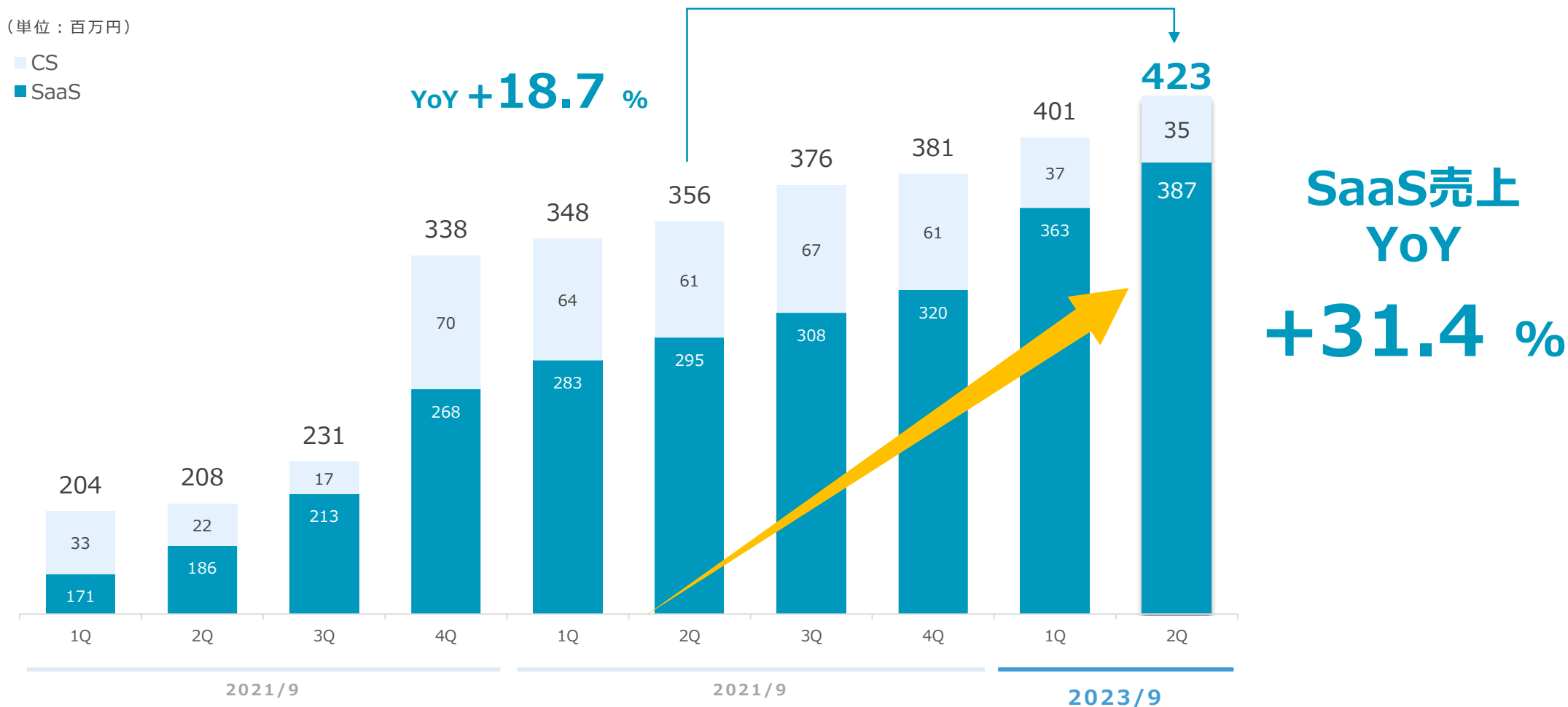
2023年3月30日ナレッジスイート株式会社（証券コード：39999）は上場廃止となり、20...

稲葉雄一 (Yuichi...)
3週間前

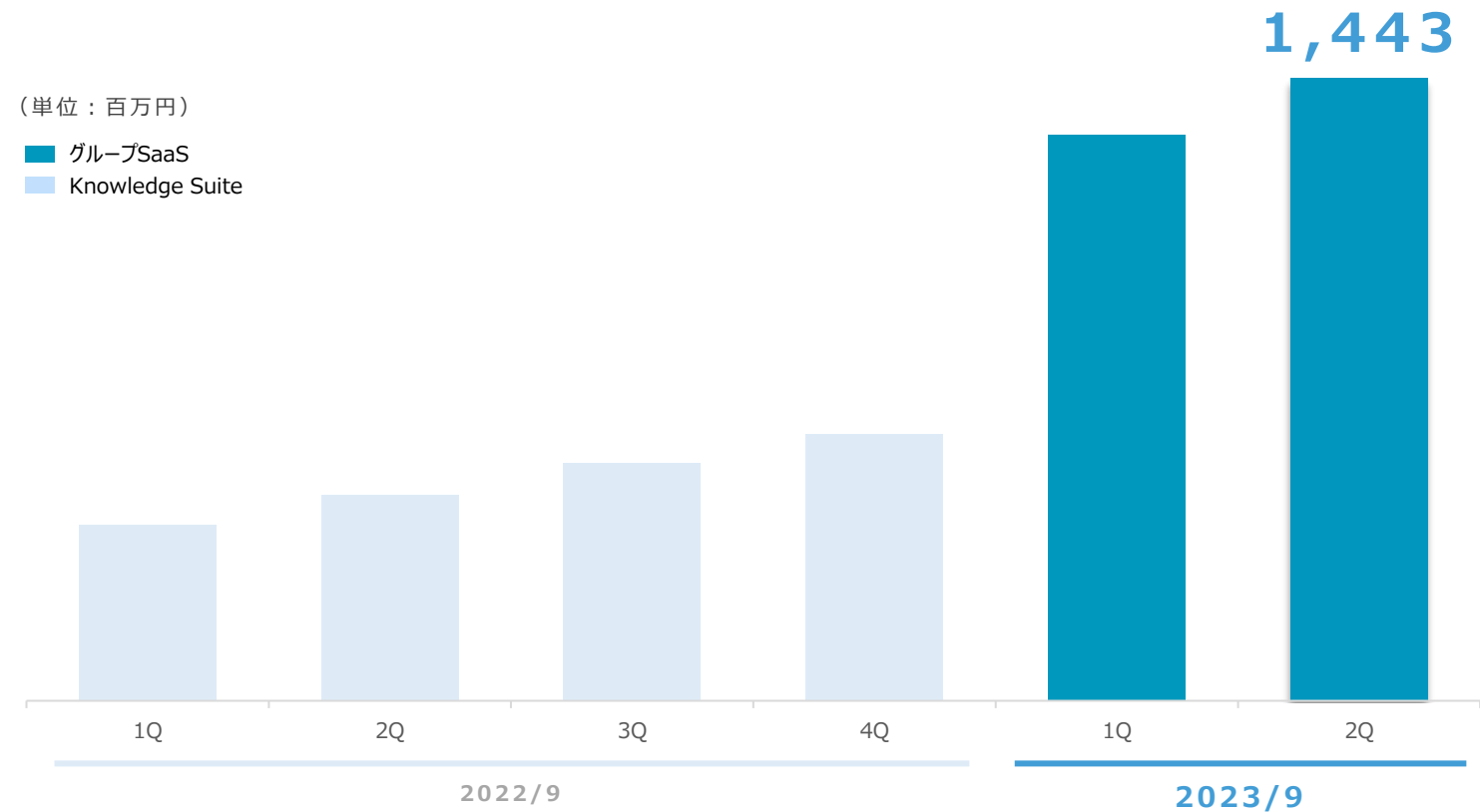
♡ 3

DX

- DXセグメント売上収益* YoY +18.7% 新規サブスクサービス「ビジネスブースト」がサブスク売上を押し上げ
- SaaSビジネス YoY +31.4% ビジネスブーストのオペレーション体制再構築に向けた取り組みを継続

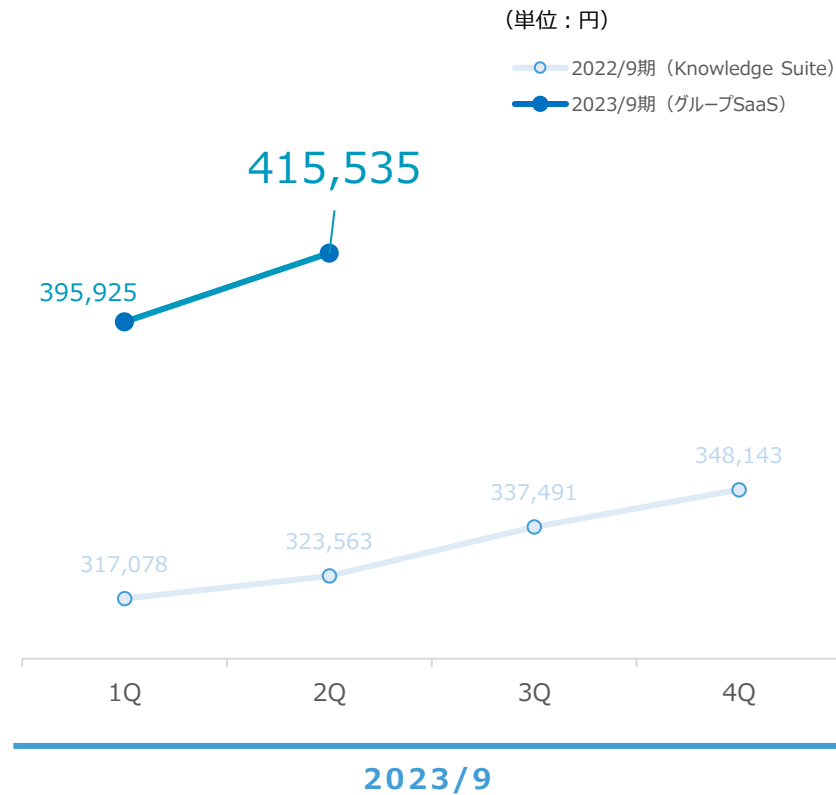


* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するSaaS及びサブスク売上が含まれています。

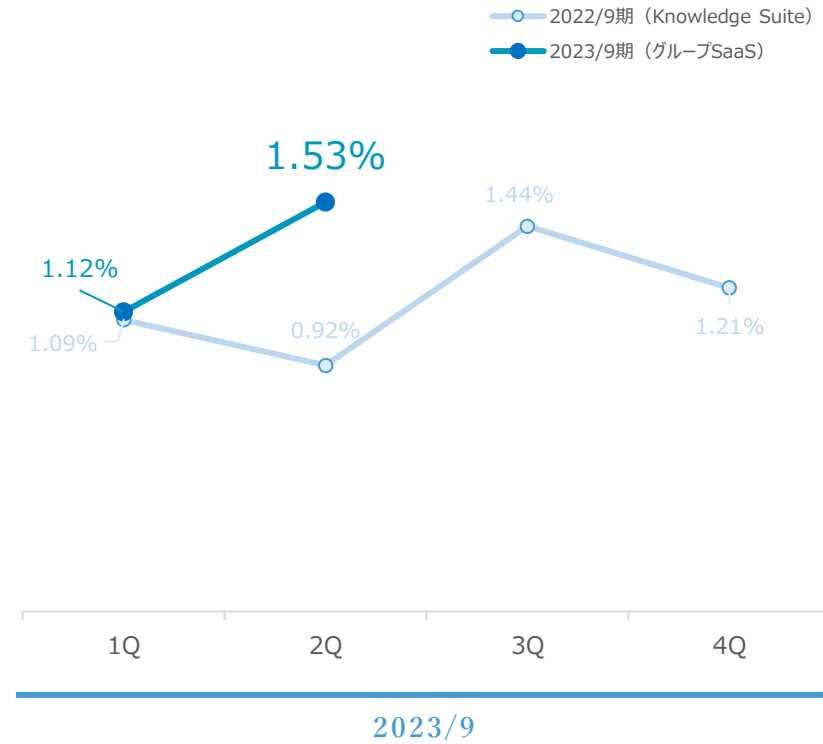
グループSaaS ARR^{*1}

* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

グループSaaS ARPA ^{*1}



グループSaaS Churn Rate ^{*2}



* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

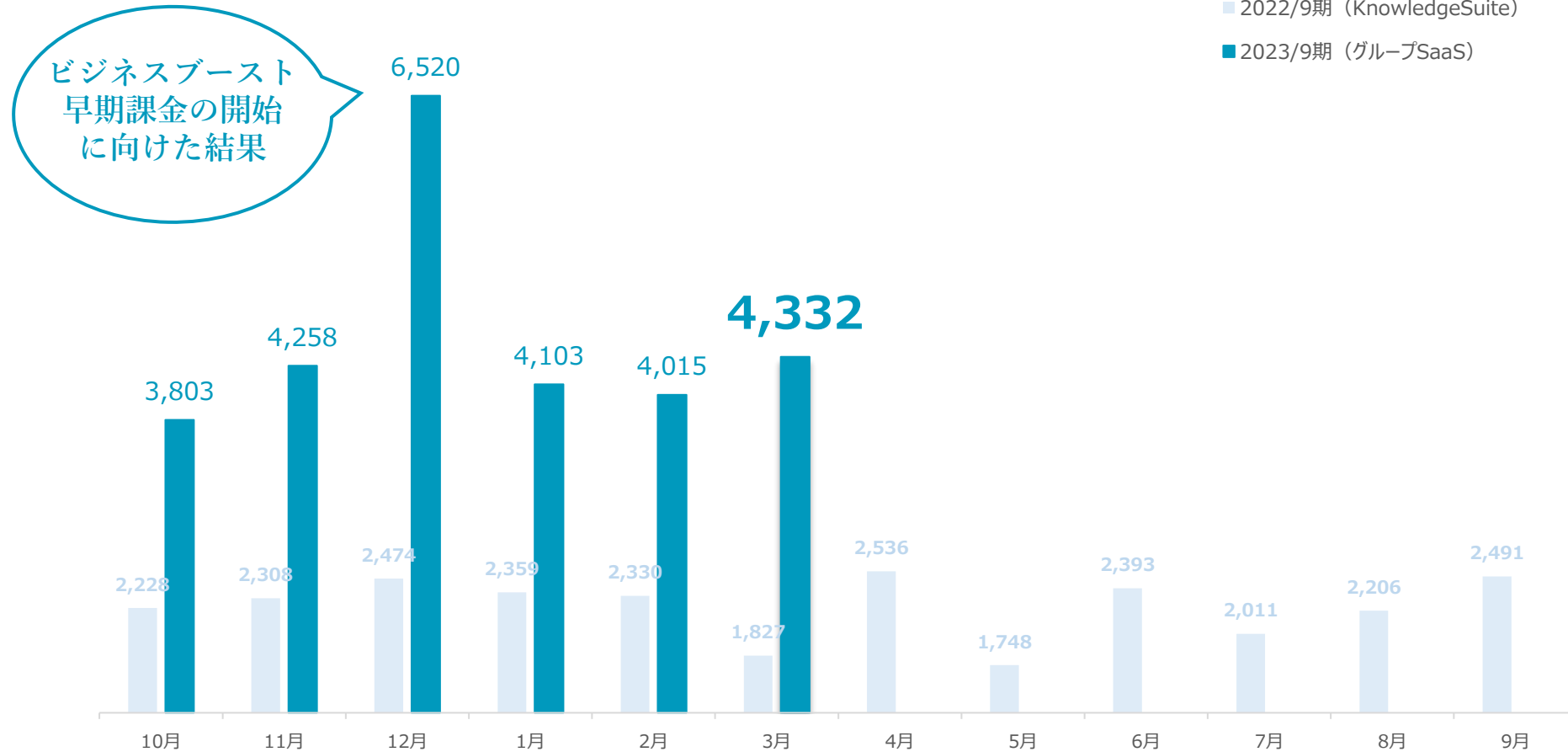
*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

グループSaaS NewMRR

(単位：千円)

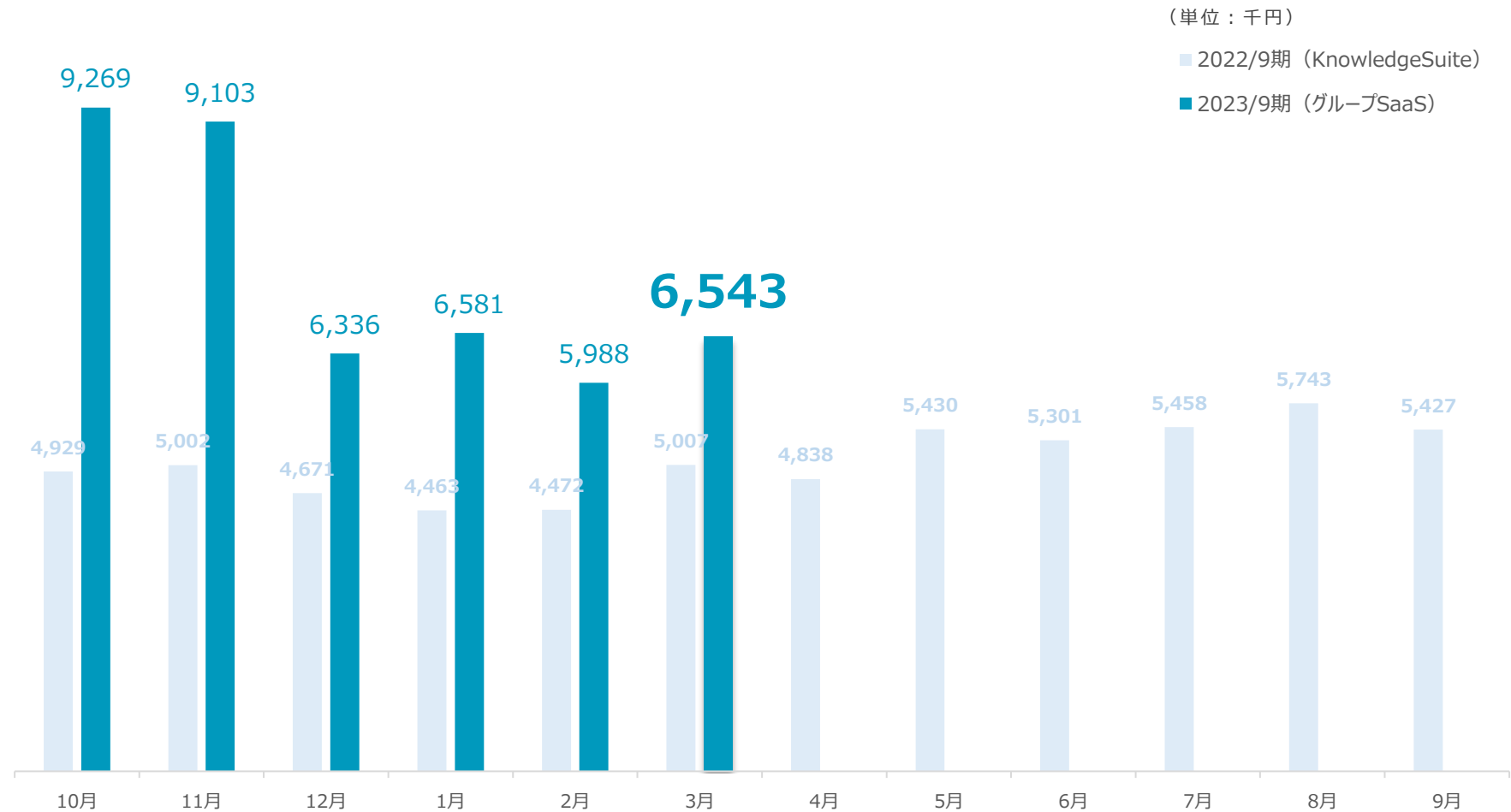
■ 2022/9期 (KnowledgeSuite)

■ 2023/9期 (グループSaaS)

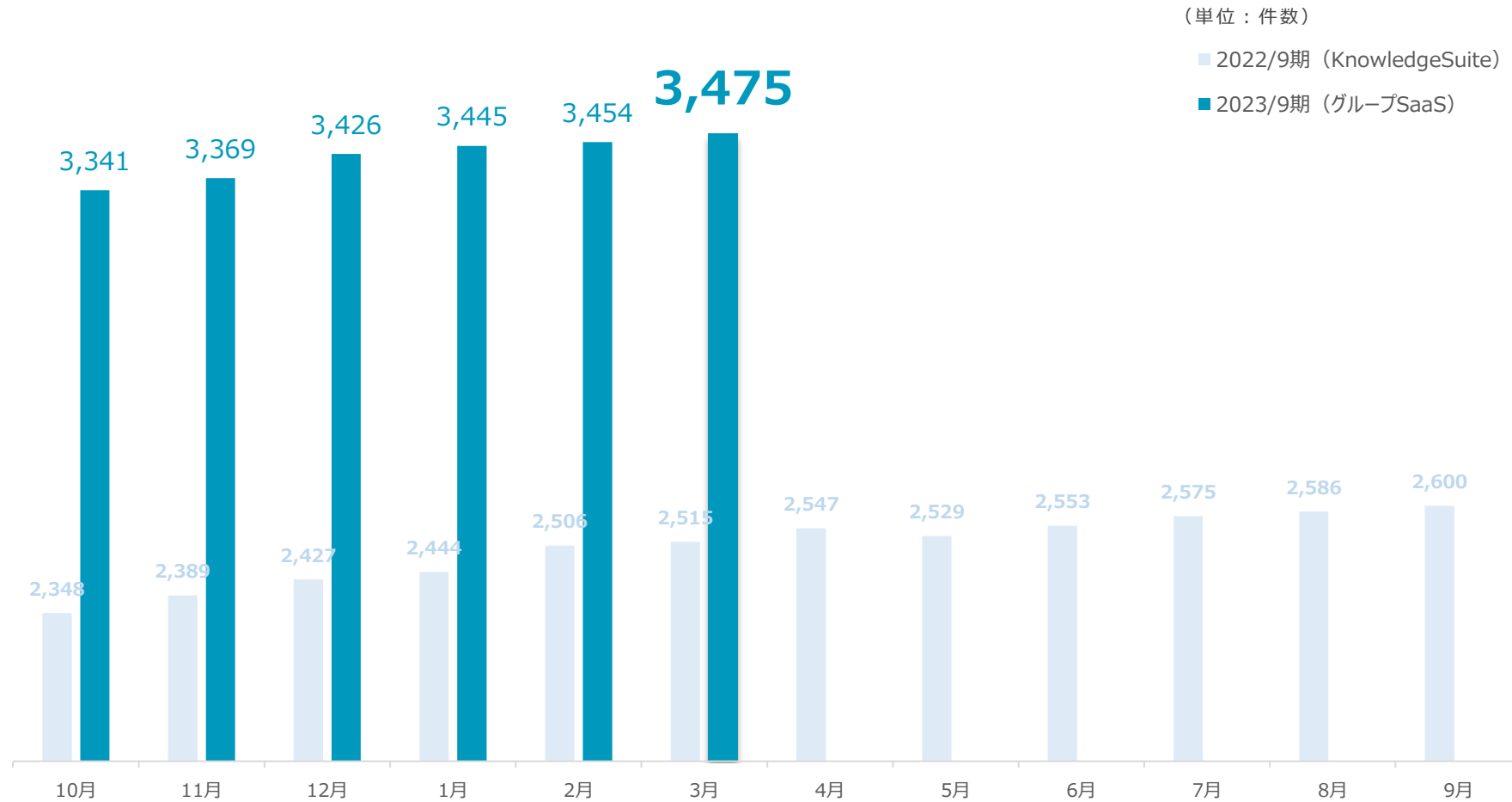


* OEMは含まれておりません

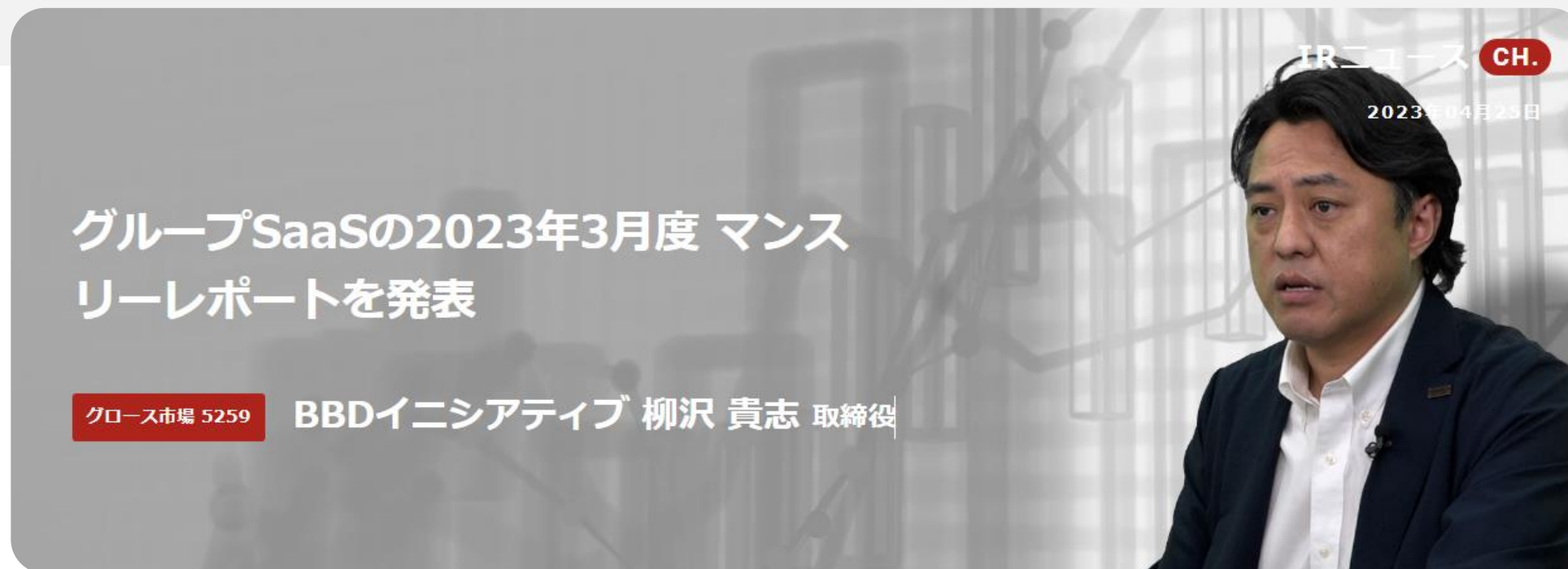
グループSaaS 受注額残高



グループSaaS 契約企業件数



■ DX事業のグループSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



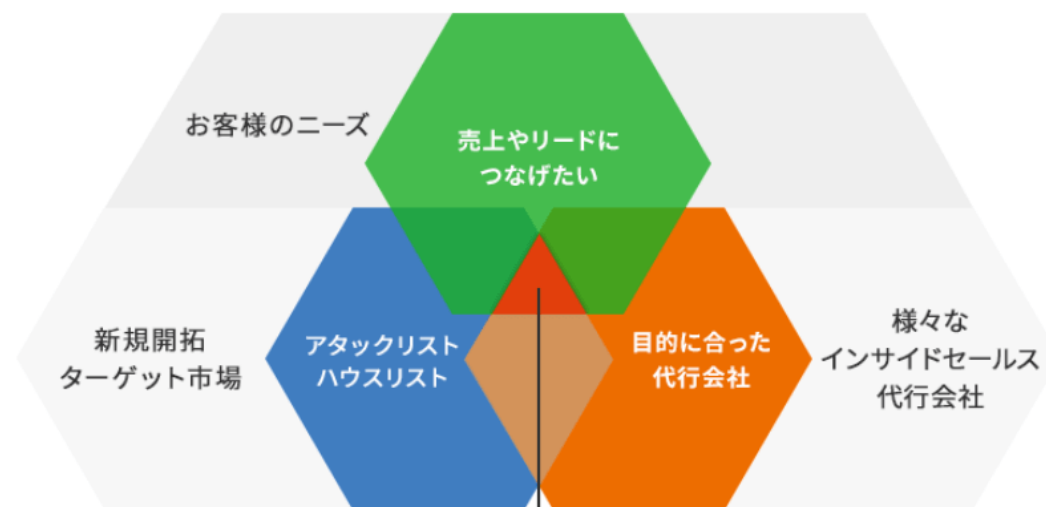
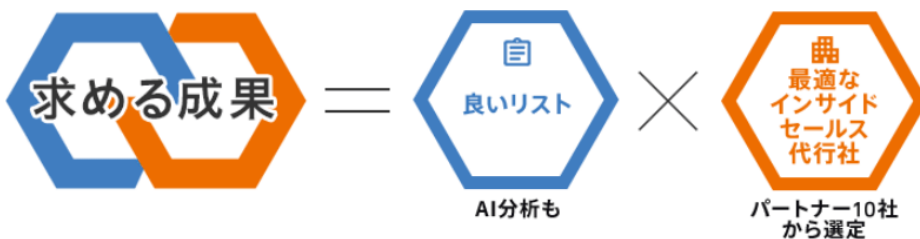
OEM提供サービスを除くグループSaaS 「New MRR」 「契約件数」 「受注額残高」 の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

マーテック
Marketing Tech

2023年1月19日リリース

- インサイドセールス支援サービス『カチット』の提供を開始

NBS



専門家のアドバイスで、
最適なリスト作りと最適なテレマ会社で、
より精度の高いアプローチを

ターゲットリストの作成には、成約済み企業の特徴をAI分析して、
確度の高いアタック先リストの作成も可能です。(カチットAI分析はオプションです)

マーテック
Marketing Tech

2023年1月19日リリース

■ 営業リスト作成サービス「Papattoクラウド」が 更に使いやすくリニューアル

NBS

UI (ご利用画面) の変更

The screenshot displays the Papatto Cloud interface. At the top, there are navigation links for 'Papattoクラウド' and various utility links like 'お問い合わせ' and 'パスワード変更'. Below this is a menu with options like 'スタート', '活動名種', 'トレンド', '変化', '展示会・求人・広報', '分野・事業', '業種', and 'マイ検索'. The main content area shows a grid of business categories with IDs, such as '2151_ISO認定取得企業', '2152_SMS認定取得企業', etc. Below the grid, there are search filters and a 'CSVダウンロード' button. A search result for 'ネットビジネスサポート株式会社' is shown, including a '企業概要' section and a '検索対象ページ' list.

独自の「マーケティングタグ」に
変化タグを追加

変化タグ(大項目)	変化タグ(小項目)
各種展示会出席	展示会全体 (直近2ヶ月)
	展示会ニュース発表企業 (直近2ヶ月)
経営戦略	新規拠点・店舗立ち上げ企業 (直近2ヶ月)
	合併企業 (直近2ヶ月)
事業戦略	新商品リリース企業 (直近2ヶ月)
広報・マーケティング	セミナー開催企業 (直近2ヶ月)
採用活動	中途採用企業 (直近2ヶ月)
	通年採用実施企業 (直近2ヶ月)
	エンジニアを採用募集 (直近2ヶ月)
	営業職募集企業 (直近2ヶ月)

タレントテック
Talent Tech

■ タレントの肖像をサブスクで提供するタレントテック事業『ビジネスブースト』に
積由美子さんが参画

2023年2月16日リリース

BoostMarketing

**BUSINESS
BOOST**

由美子さんご本人と、業界向けに特化した衣装15点を企画し、
「積由美子七変化」と題して、多種多様な業界でご利用いただくため為に合計8,100点を撮影



スーツ
カジュアル
OL（制服）
農業
作業着（ヘルメット有無）
フィットネス
着物
喪服
登山
女医（聴診器有無）
先生
etc

サブスクで始める、はじめての積由美子。

**BUSINESS
BOOST**

タレントテック
Talent Tech

2023年2月20日リリース

- タレントの肖像をサブスクで提供する「ビジネスブースト」にて大好評につき、小泉今日子さんの衣装素材を追加

BoostMarketing

BUSINESS
BOOST

大変好評いただいている、小泉今日子さんの新規衣装1着、素材350点を追加

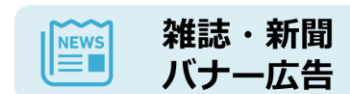
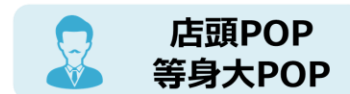
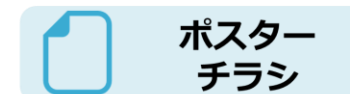
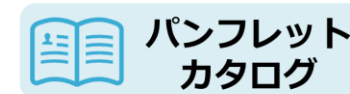


～小泉今日子さんからのメッセージ～

「広告的な視点より、皆さまのビジネスに対する思いや社会貢献
また、世の中に対する影響の視点などを重視し、少しでも皆さまに寄り添いながら引き続きご支援させていただければと考えています。」



HP・LP

雑誌・新聞
バナー広告店頭POP
等身大POP動画カット
*最終カットにて利用可能ポスター
チラシパンフレット
カタログノベルティ
*要審査

利用禁止

- ※商品パッケージ、ラベルでの利用
- ※不動産物件での利用
- ※アフィリエイト広告での利用

※併用によって活用できない媒体があります。

セールステック
Sales Tech

2023年2月21日リリース

- 対話型AIチャットボット『ChatGPT』を活用した助言機能
- 次世代型「KnowledgeSuite」で活用を想定した検証開始

Knowledge Suite

次世代 Knowledge Suite
意思を持ったデジタルレイバー
AI × RPA



プレゼン資料作成、セミナー資料作成、営業戦略策定、多言語翻訳などで、業務効率化を狙う

セールステック
Sales Tech

2023年3月8日リリース

- グループ会社ナレッジスイート社が提供する『Knowledge Suite』が「Good Service」を受賞

Knowledge Suite



純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite

ビジネスに必要な
アプリケーションが
ひとつに



マーケティング
Marketing Tech

2023年3月20日リリース

- グループ会社ネットビジネスサポートが提供するPapattoクラウド導入事例
- アポ率上昇及びテレアポ業務の効率化を実現したユニファースト株式会社様

NBS



課題

テレアポ時に担当者へなかなか繋がらず、アポ率が伸び悩む

導入目的

更なるアポ率上昇とテレアポ業務の効率化

BEFORE

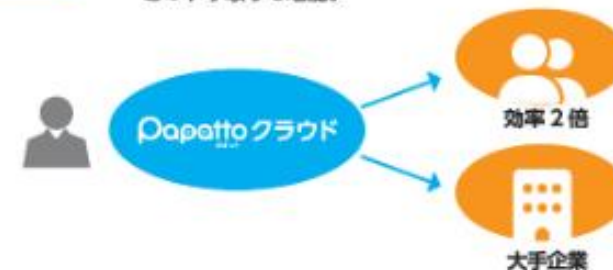
- 新規顧客獲得を目的にテレアポを外注するも、アポ効率やアポの質に問題があった。
- 他社企業データベースを活用するも、ただの企業リストでしかないため架電する担当者への負担があった。



営業リスト作成サービス
Papattoクラウド
部署名検索機能

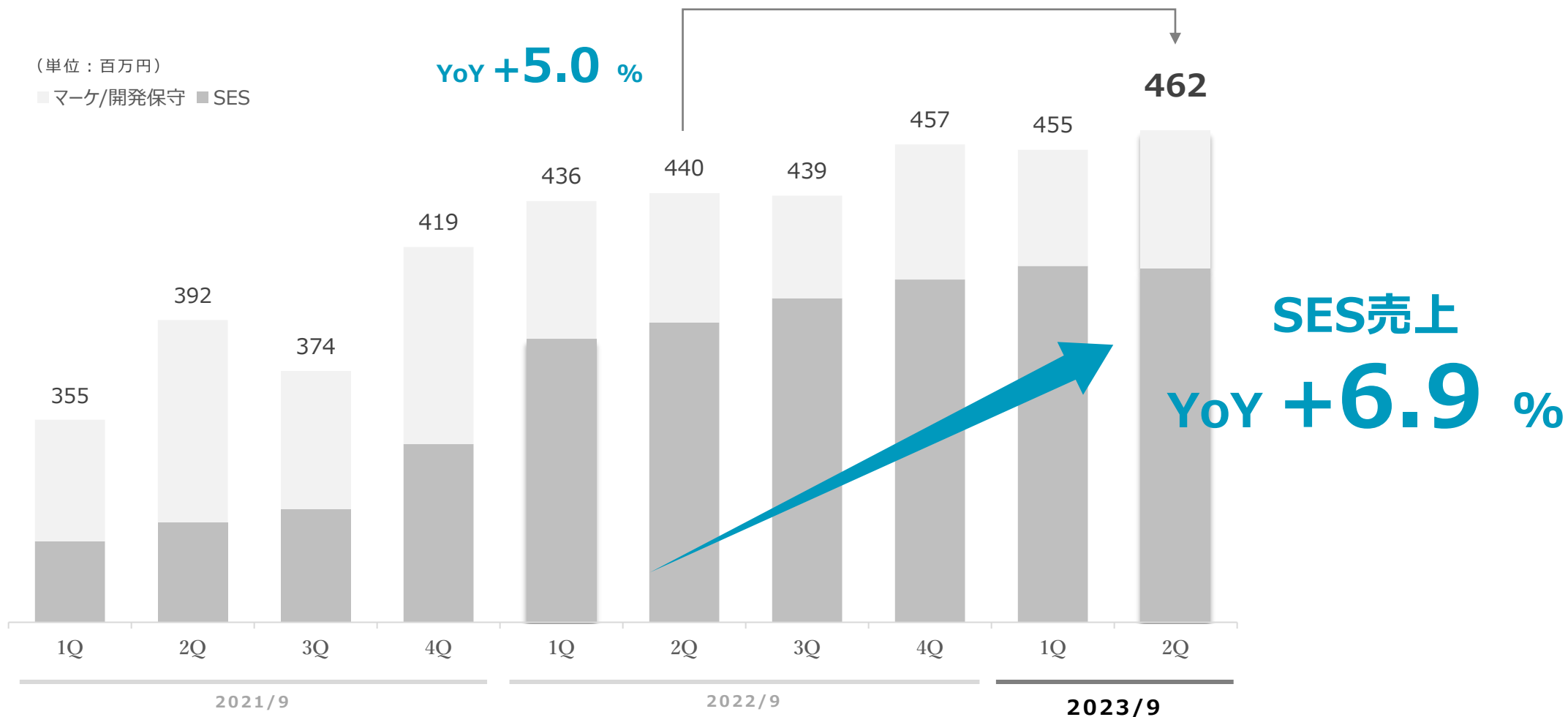
AFTER

- 「Papattoクラウド」の活用でアポ効率が以前の2倍に
- 部署名検索機能で担当者との接触率が上昇、大手企業とのやり取りも増加。



BPO

- SES売上はBPからのITエンジニア調達に苦戦しYoY +6.9 %、今後は社員ITエンジニアの採用及び育成に注力
- BPO事業の売上収益は YoY +5.0 %



INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期第2四半期 業績

III. 2023年9月期 業績予想

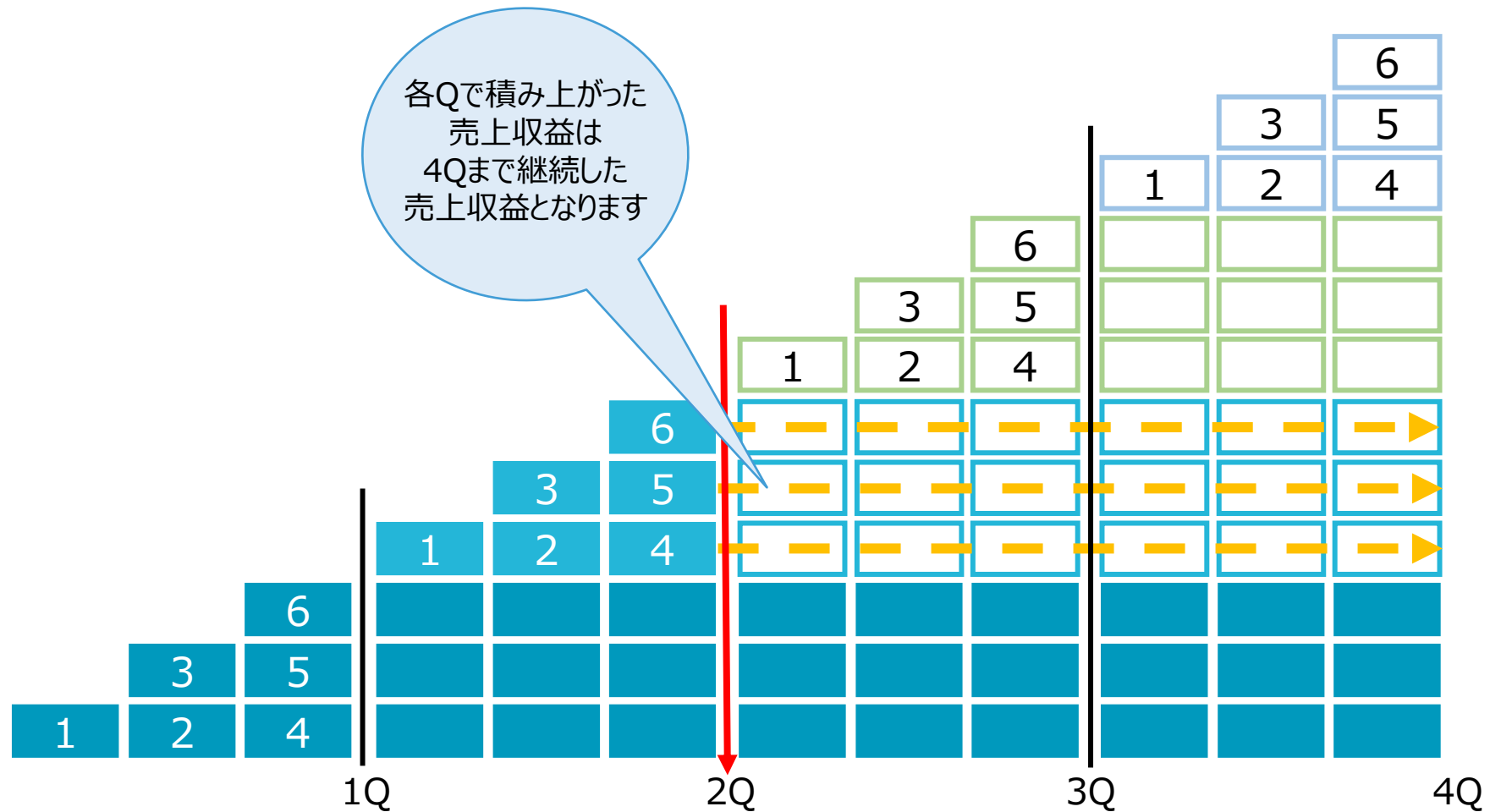
BBD

- DX事業のSaaS（サブスク）は、4Qにかけて継続して積み上がるストック型の収益モデル
- DX事業の進捗はマーテック事業の新規サービスの立ち上がりの遅れ及び導入支援サービスのオンライン対応による進捗の遅れが起因

連結IFRS (累計期間)	2023年9月期	
	2Q実績	通期計画（見通し）
売上収益	1,743 百万円	3,834 百万円 ~ 4,071 百万円
DX	824 百万円	2,106 百万円 ~ 2,236 百万円
BPO	918 百万円	1,728 百万円 ~ 1,835 百万円
営業利益	94 百万円	213 百万円 ~ 249 百万円
利益率	5.4 %	5.6 % ~ 6.1 %

BBD

- 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



BBD

① 事業の収益（シェア）拡大

契約件数の拡大

契約あたりの売上単価拡大

営業100名体制の実現

カスタマーサクセス体制の整備

- ・ DX営業人員による早期売上平均値の獲得（戦力化）へ向け、営業教育・育成を進行
インサイドセールス部隊を立上げ、営業人員増加に伴い必要となるリード獲得チャンネル強化を目指す
- ・ 既存ユーザー企業へのカスタマーサクセス活動をきっかけに、クロスセル案件を創出
フィールドセールス部隊との連携やカスタマーサクセス部隊への異動により、CS体制強化を目指す

② プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上

新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充

- ・ RPAツール、AI OCRツールをはじめ、新規サブスクサービス『ビジネスブースト』によるサービス拡充。新規プロダクトのリリースに向け、引き続きプロダクト開発を進行

BBD

- 中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、
- より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 実績	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,234 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+28.2 %	+18.5 ~ +25.9 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,461 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,773 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+15.0 %	+3.5 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	122 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	- %	3.8 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %

中期経営計画の達成

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

事業利益の最大化をはかり
ROE 10%超を目標に長期的な株価上昇をめざす

株主還元 基本方針

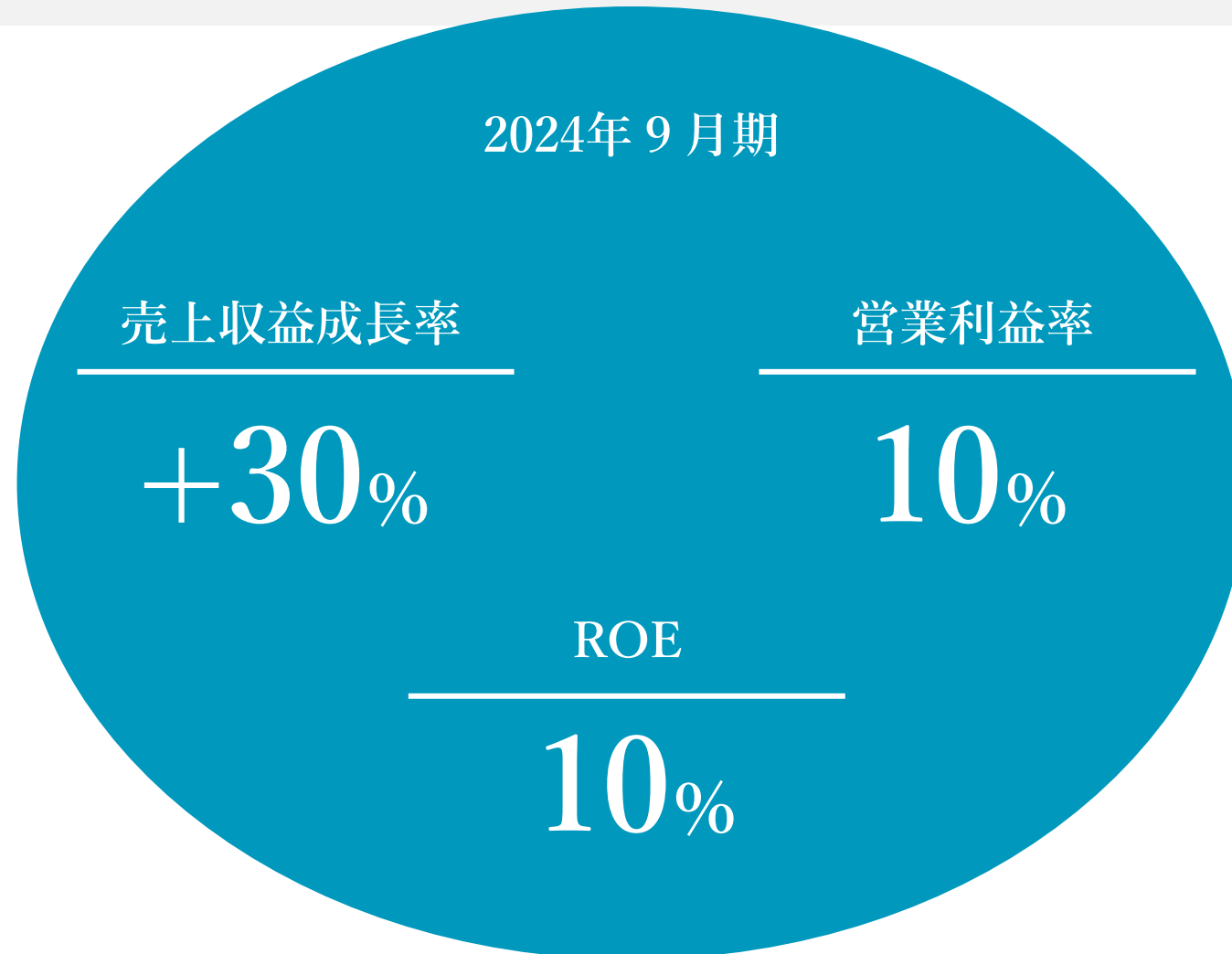
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 中期経営計画達成を最優先
- キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を実現
- 配当性向30%目標

※株式の流動性を配慮し、市場との丁寧な対話を実施

BBD

- 経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標として、
- 売上収益の成長率、営業利益率、ROEを重視



将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。なお、当資料の更新は今後1年に1回行うものとし、毎年11月頃を目途として開示を行う予定です。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

BBD

Initiative

BBDイニシアティブ株式会社

ありがとうございますX-Tech（クロステック）する