



2024年3月期 決算説明会

証券コード：9658



2024年5月20日
株式会社ビジネスブレイン太田昭和



BBSグループ 新中期経営計画（BBS2026）



1. 前中期経営計画の振り返り
2. Goal2030と中期経営計画 BBS2026
3. BBS2026 計数計画
4. BBS2026 成長戦略

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画BBS2023の振り返り

※GSXとの合計値

2023年度 実績 ※

売上 412 億円
利益 36 億円

計画
達成!

2023年度 計画

売上 400 億円
利益 34 億円

2022年度 実績

売上 370 億円
利益 32 億円

2022年度 計画

売上 350 億円
利益 26 億円

2021年度 実績

売上 323 億円
利益 27 億円

2021年度 計画

売上 310 億円
利益 21 億円

2020年度 実績

売上 291 億円
利益 24 億円

2021年度

2022年度

2023年度

前中期経営計画BBS2023の振り返り

【全社戦略】

グループシナジーの強化

グループ会社間

紹介 **533** 件・受注 **296** 件

M&A/アライアンスの強化

JW,BSC,FRSC,TWK 売上高

52 億円

BBS Quality

PJ運営・開発ルールの遵守

100 %

ブランディング強化

アウトターブランディング強化

認知度 **14** %

【事業戦略】

RCN2戦略

Royal Customer 3 社売上

累計 **98** 億円

No.1戦略

広島・福岡 売上高

累計 **153** 百万円

BPO事業戦略

RPA・OCR活用実績

13 件

【コーポレート戦略】

人財強化

Goal2030実現に向けた

人事制度改正

DX推進

BBSグループDX化

9 社推進中

サステナビリティ

Co2排出量 (2020~2022年度)

20 %削減

Goal2030と 中期経営計画BBS2026

「経営理念」 「経営方針」 「ビジネスモデル」

経営理念

- 1/ お客様の企業価値の向上を通して、社会に貢献すること
- 2/ お客様の発展の原動力となること
- 3/ お客様の利益増加に貢献すること

経営方針



“ 八ヶ岳経営 ”



“ 波乗り経営 ”



“ ケーキを売る ”

ビジネスモデル



「経営方針」 - 創業者・山崎甲子士のことば



“ 八ヶ岳経営 ”

—— 八ヶ岳経営を実践する

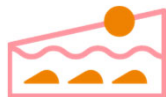
単品のみ売っていると、それが売れなくなったら先行き真っ暗となる。八ヶ岳のように複数の事業を持っていれば、1つの事業の業績が悪化しても、ほかの事業で経営全体への悪影響を最小にすることができる。また、各事業部門が独立採算で業績向上に努めるとともに、事業相互の協業によって相乗効果を上げることも重要である。創業者は、景気の波などで業績が悪化することは皆無ではないため、八ヶ岳経営が必要であると説いた。



“ 波乗り経営 ”

—— 波乗り経営で半歩先を行く

上手に波乗りするコツは、波頭の少し後ろに乗ること。波頭の先端では倒れてしまい、後ろすぎると乗ることができない。経営も同様であり、競争に打ち勝つためには、常に時代の最先端に行く必要があるが、進みすぎると社会やお客様に受け入れてもらえない。社会環境や相手の状況を考え、半歩先に行くことが重要であると創業者の言葉。



“ ケーキを売る ”

—— ケーキを売る

ケーキの主な原材料は、小麦粉と砂糖。小麦からつくられた小麦粉とサトウキビからつくられた砂糖を混ぜて焼き、クリームや果物でデコレーションしてケーキは完成する。ケーキの値段は、原材料の合計金額をはるかに上回る。これは、ケーキの製造過程で価値を加えたからであり、顧客はその価値を認めて購入する。BBSグループも、多様なサービスを組み合わせ、他社に真似できない高付加価値サービスを提供するという意思を示した言葉。

Goal2030 - BBSグループの長期ビジョン -

BBSグループが目指すゴールとバリュー

B 企業の総合バックオフィスサポーター
Back Office Comprehensive Supporter

B 新しい働き方・技術に適した「新しい経営」
Become a new management partner

S サステナビリティ経営・人財強化
Sustainability Management / Strengthening Human Resources

2020年度実績

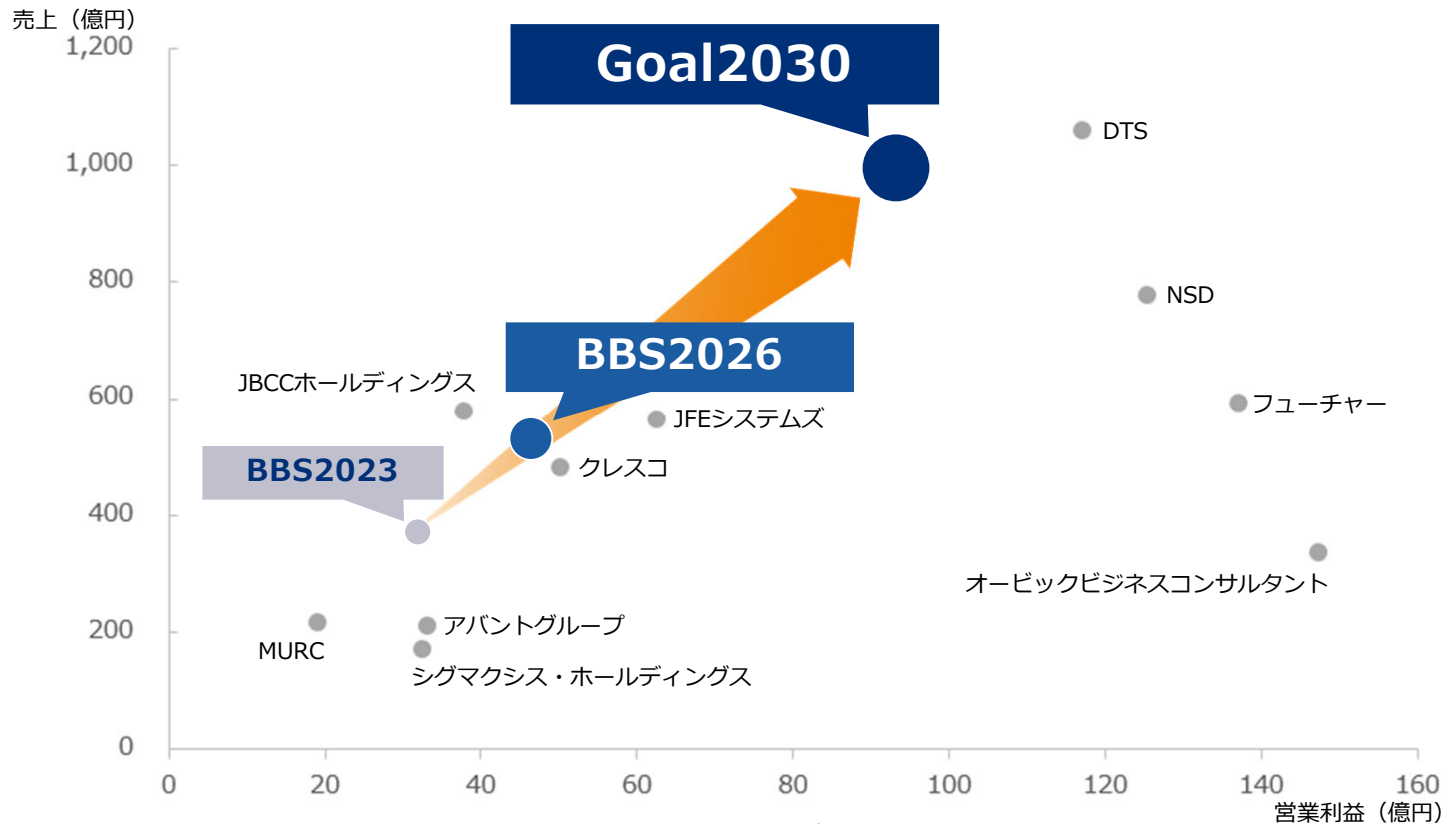
売上 291 億円
利益 24 億円



2030年度

売上 1,000 億円
利益 100 億円

BBSグループの立ち位置

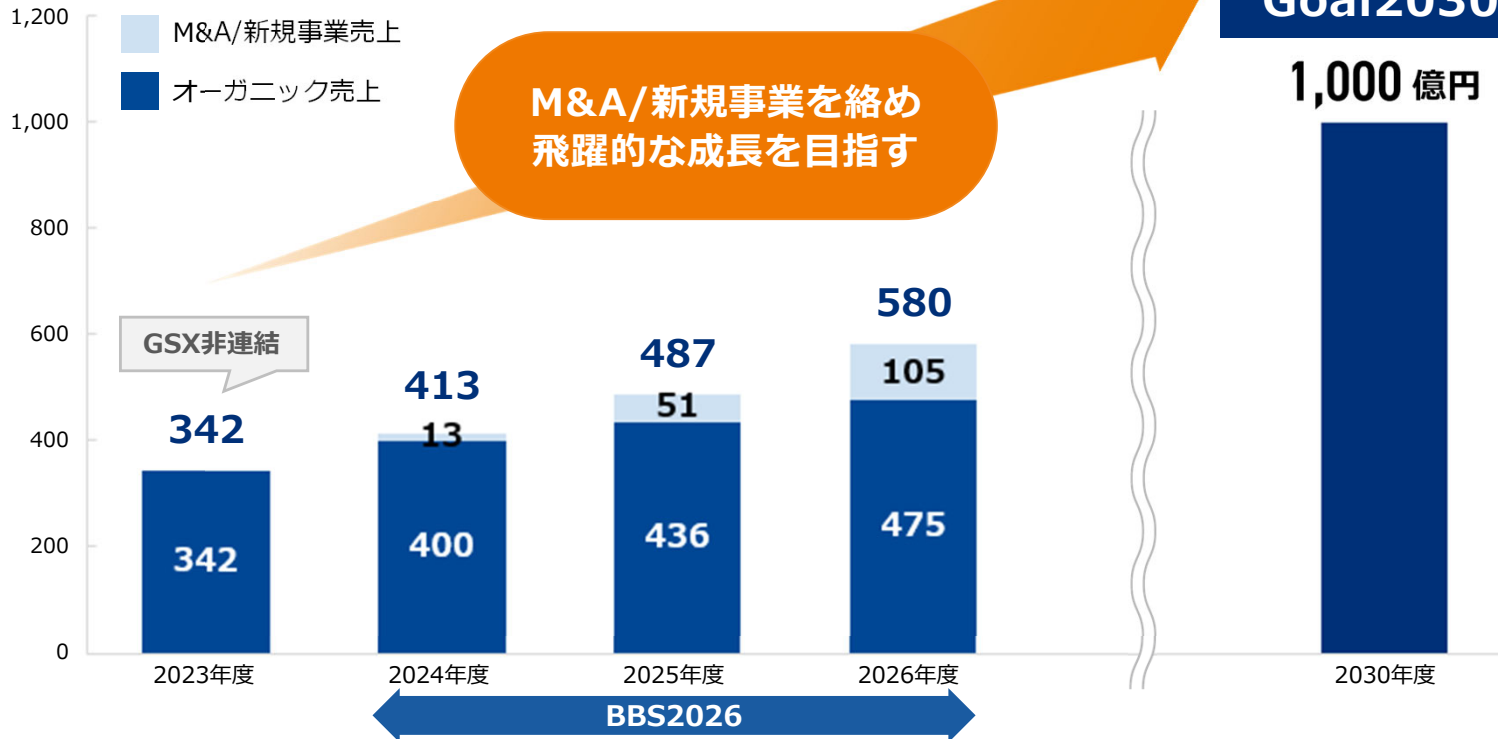


BBS2026 計数計画

BBS2026売上目標

GSX非連結化に伴う成長シナリオの再設定

(億円)



BBS2026 KPI

成長・資本効率・投資の3分野でKPIを設定し、戦略的なパフォーマンス管理を実施

【成長】

売上高成長率（M&A含む）

3年CAGR **20** %
(オーガニック売上高成長率 9%含む)

売上高事業利益率

2026年度までに **8.5** %

BPO売上比率

2026年度までに **30** %

BBSサイクル率

2026年度までに **40** %

女性管理職比率

2026年度までに **24** %

【資本効率】

ROE

2026年度までに **12** %

ROIC

2026年度までに **10** %

有利子負債EBITDA倍率

2 倍以内

配当性向

40 %以上

【投資】

M&A投資

3年間合計
130 億円（上限）

研究開発投資

3年間合計
10 億円以上

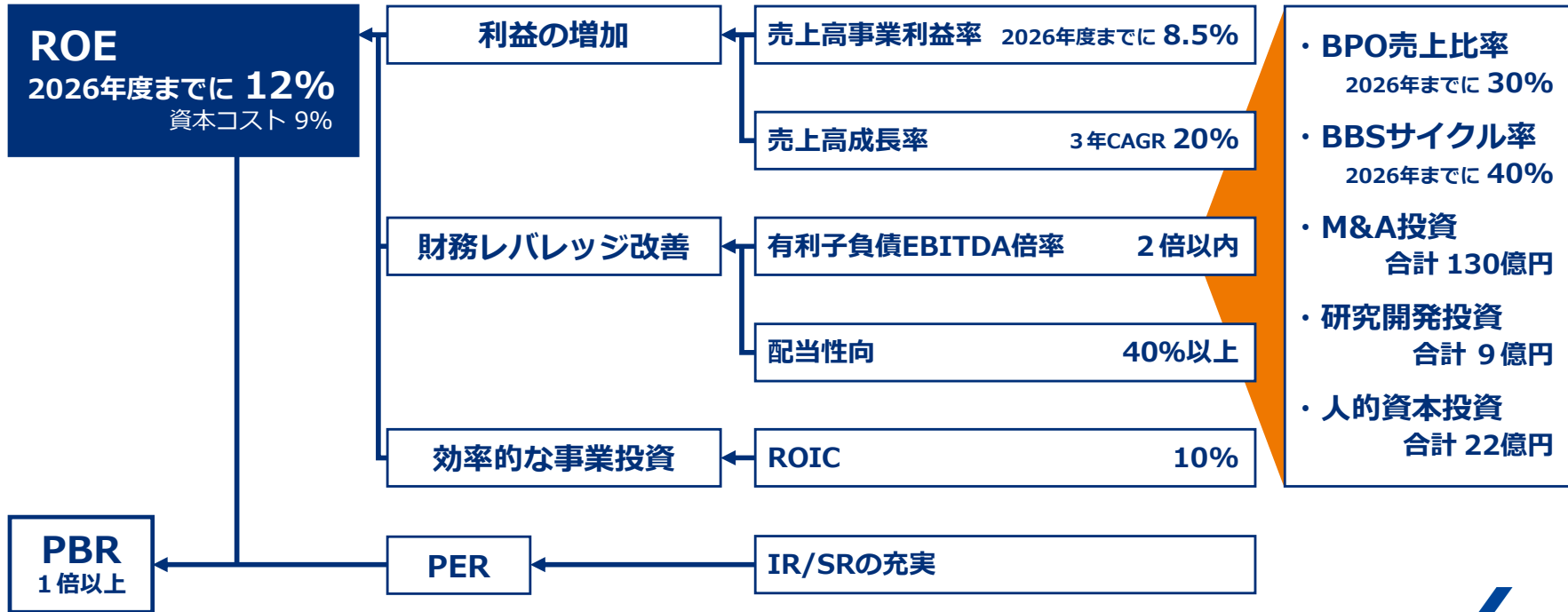
人的資本投資

3年間合計
22 億円以上

資本・財務戦略

資本コストと株価を意識した経営の実現～ROE/PBRの改善に向けて

主要KPIの達成により、ROE/PBRの改善を進める



2024年度～2026年度の3年間の合計

期首投資資金	56億円	株主還元	37億円
		人的資本投資	22億円
		研究開発費	10億円
Gross営業CF	101億円	M&A/ アライアンス投資	130億円
外部調達	57億円	事業拡大に伴う 運転資金増	15億円

株主還元
配当方針：連結配当性向 40%

外部調達
有利子負債EBITDA倍率を2倍以内で、
最大120億円有利子負債額となり、
リース債務平均残45億円とした場合、
75億円の外部調達余力がある。

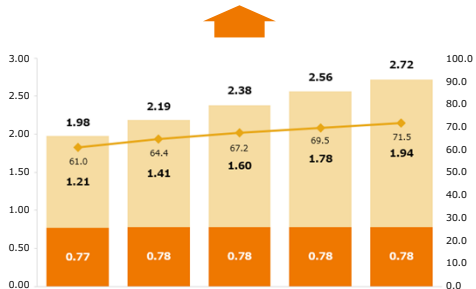
Cash In 214億円

Cash Out 214億円

BBS2026 成長戦略

SaaS

CAGR12%で成長



(出典) 富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2023年版

既存事業

2025年度までの
市場規模は、横ばい

SaaS比率の上昇により、
それ以降の市場規模は
減少傾向へ転ずる

次に攻めるべきマーケットとして、新サービスを導入

次世代基盤での
ソリューション
開発

AIを活用した
管理会計
ソリューション

SaaS
ソリューション
の提供

パッケージ

SI+SES/BPO

BBSサイクル

コンサルティング

SaaSに対抗できる
ソリューションへ

✔ SaaSのメリット享受

- ・資産、保守体制を社内に持つ必要がない
- ・安定運用、高い可用性

✔ SaaSのデメリット回避

- ・カスタマイズの自由度が低い
- ・データがSaaS上にあり解約しづらい

スクラッチ

これまで培ってきたBBSグループの強みを活かす

BPaaSマーケット

特定領域を短期間でBPOしたい顧客

大規模BPOマーケット

広範囲な業務全体をBPOしたい顧客

BPaaS

自社システム及びそれをベースとした
BPOメニューの強化拡充
人事給与に加え、経理領域への進出を検討

全事業の3割規模へ

High Value BPO

顧客業務をシャドウイング代行する
大規模なBPO
専門家を擁した判断業務を遂行

成長エンジンとしてITの高度活用～“クラウドシステム”&“AI”

BPaaS向けシステムの強化

人事給与 Bulas/Win5/エコシステム 固定資産

BPO業務自動化ツールの開発

自動仕訳・AI伝票処理

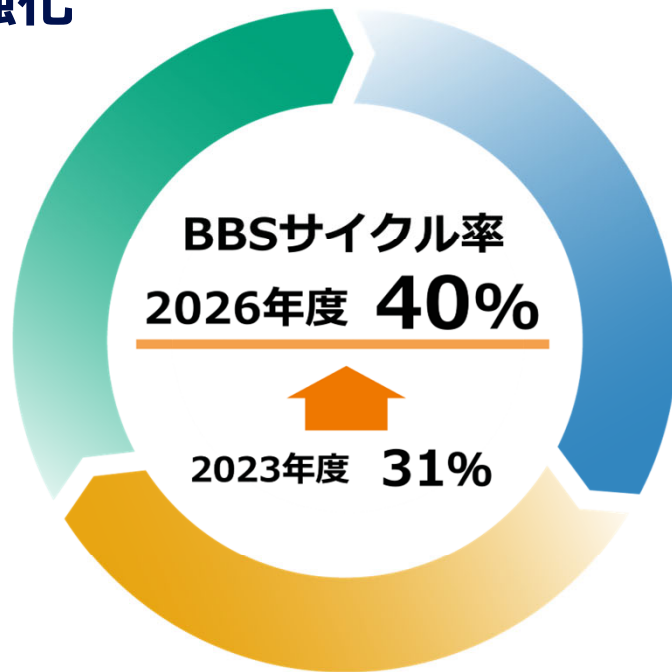
BBS2030でのBPO事業の目指す姿「BPOプラットフォーム」

- ・バックオフィス業務の社会インフラ「日本の経理部・人事部」と認知されるべく整備
- ・お客様や学校との人材交流、センター拠点増によるキャパシティの拡大

BBSサイクルの強化

MANAGEMENT
SERVICE
BPO

SYSTEM
INTEGRATION
システムインテグレーション



CONSULTING
コンサルティング

BBSサイクル率とは

全社売上高に対するBBSサイクルの3事業分野のうち、2事業以上を提供している顧客に対する売上高の比率

向上のための施策

- ✔ 各事業、各グループ会社ソリューションの全グループ共有強化
- ✔ 評価、インセンティブ制度の見直し

RCN2戦略

対象業種の拡大と、類似・関連企業への展開により新たなステージへ

NextRC企業群の醸成

類似・関連企業へ展開

モビリティ
Mobility

インフラ
Infrastructure

Royal Customer 追加3社選定

BBS2026

BBS2023

モビリティ
Mobility

インフラ
Infrastructure

Royal Customer 3社選定

対象業種の拡大

コンシューマー
Consumer

ヘルスケア
Healthcare

Royal Customer 追加4社選定

BBSサイクル CONSULTING / SYSTEM INTEGRATION / MANAGEMENT SERVICE

1996年設立。人材派遣業やデータエントリーを中心にスタートし、システムサポート(システム開発、インフラ構築など)、ヘルプデスクなどに業容を拡大。近年はコールセンターや教育センターを開設し受託ビジネスの拡大を進める。2024年1月にBBSグループに参画。

システム開発

- ・ **受託開発サービス**
自社開発センターでの受託開発
- ・ **客先常駐型システム開発 (SES)**
システム設計・開発
プログラム開発
テスト支援
システム運用保守

ソリューションサービス

- ・ **運用設計サービス**
インフラ設計、構築、導入/
各種コンサルティング
- ・ **システム運用サービス**
システム運用、管理、監視
- ・ **セキュリティ運用サービス**
サーバー/環境構築
- ・ **クライアント
セットアップサービス**
ソフトインストール/
環境構築

人財活用/人財派遣

- ・ **ヘルプデスクサービス**
PCハード、
アプリサポート/
メールサポートデスク/
ネットワークサポート/
PCハード設定、
インストラクター
- ・ **スタッフ支援サービス**
入力支援、経理事務、
一般事務、英文事務/
OA事務、営業事務/
機械設計、開発補助/
システム検査、保守/
SE補助、製品検査/
機器評価業務/
CADオペレーター

コールセンター

24時間365日対応可能
繁閑差対応、
短期間対応可能

複数メンバーでの
ヘルプデスク、
コールサポート、
システム監視などに対応

教育センター

未経験者の教育・育成拠点

【コース】
システムエンジニアコース
ヘルプデスク・
インフラエンジニアコース

【研修内容】
IT基礎研修
プログラム研修
e-Learning研修
資格研修
実務研修

決算概要

取締役 専務執行役員 管理本部長

上原 仁

【決算概要】 連結経営成績

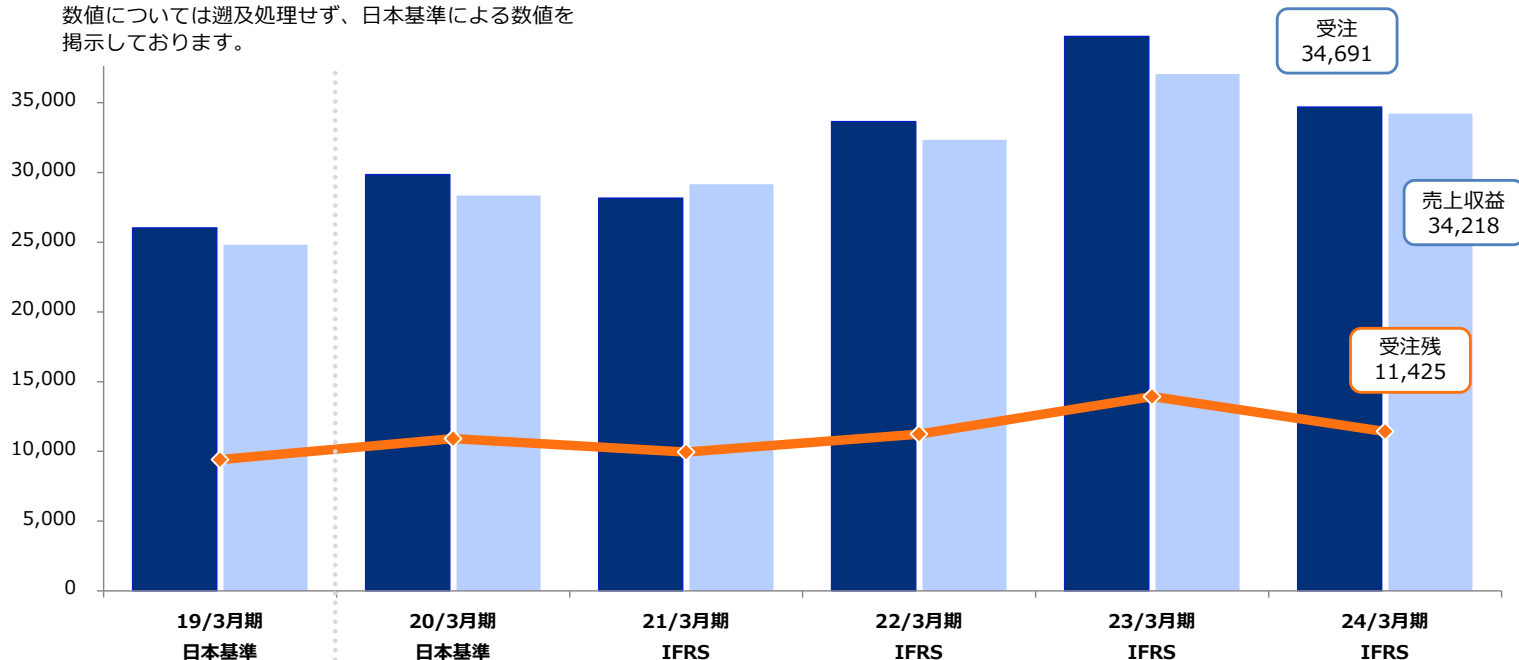
	2023/3月期	2024/3月期	対前年同期比	業績予想値 ※	対予想値比
受 注 高	39,751	34,691	△12.7%	-	-
売 上 収 益	37,063	34,218	△7.7%	34,000	100.6%
事 業 利 益	3,207	2,543	△664	2,400	106.0%
事 業 利 益 率	8.7%	7.4%	△1.3ポイント	7.1%	-
営 業 利 益	3,208	20,697	545.2%	20,598	100.5%
税 引 前 利 益	3,241	20,582	535.0%	20,525	100.3%
当 期 利 益	2,067	14,167	585.5%	14,309	99.0%
親 会 社 の 所 有 者 に 帰 属 す る 当 期 利 益	1,838	14,146	669.4%	14,279	99.1%
希 薄 化 後 1 株 当 たり 当 期 利 益	154.69円	1,224.38円	+1,069.69円	-	-
R O E	13.0%	64.4%	51.4ポイント	-	-

※2023年7月31日公表値

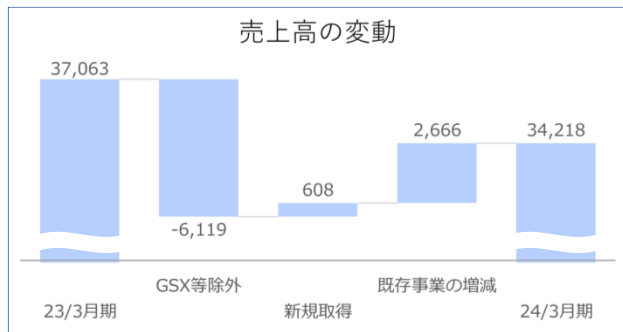
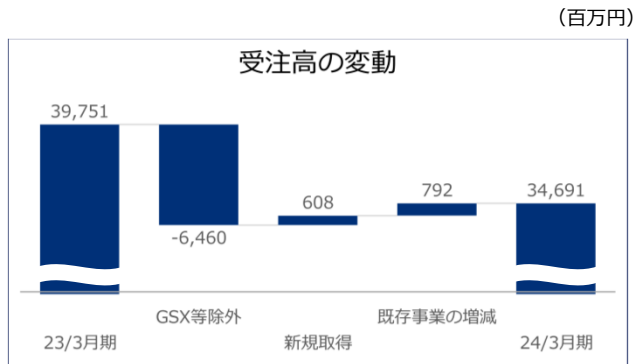
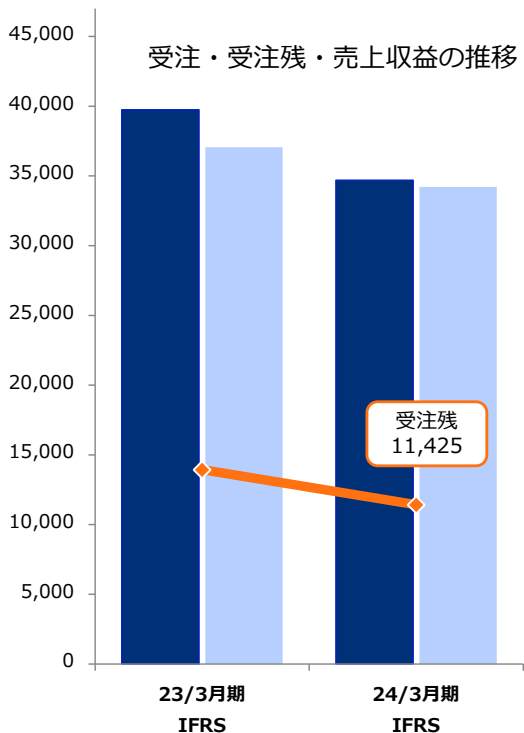
【決算概要】受注高・受注残、売上収益の推移（財務報告ベース）①

※ 当社は2021年3月期よりIFRSに移行し、連結の範囲が変更となっております。
当変更による影響は僅少のため、2020年3月期以前の数値については遡及処理せず、日本基準による数値を掲示しております。

(百万円)



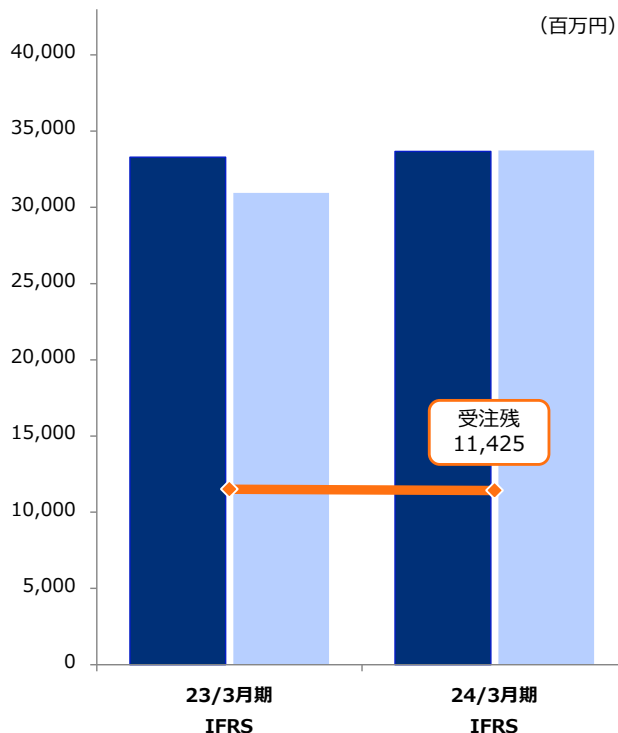
【決算概要】受注高・受注残、売上収益の推移（財務報告ベース）②



受注高・受注残・売上収益とも減少

- 受注高・売上収益は対前期比で減少（GSX、MICS連結除外による受注減）
- 受注残は受注高減少に加え、連結除外による減少、既存事業で新たな積み上げが出来なかった
- 金融業界向けシステム開発にて制度改正対応やファンドラップシステムの受注が堅調に推移
- 東京地区のシステム開発やBSCの業績回復により会計システム分野にて売上収益増加

【決算概要】 受注高・受注残、売上収益の推移（連結除外後）

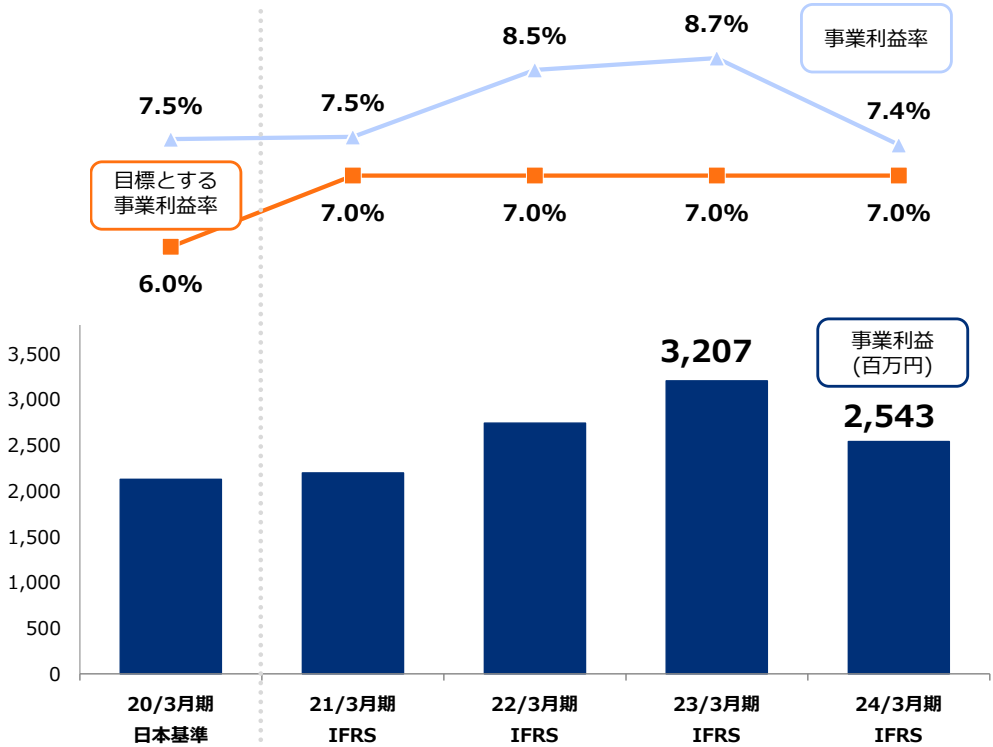


売上収益増加、受注高・受注残は横ばい

- 受注高は前期比1.1%とほぼ横ばい
(コン・シス開+2.3%、BPO△2.2%)
- 受注残も前期比△0.8%とほぼ横ばい
(コン・シス開△1.9%、BPO+0.1%)
- 売上収益は増収継続となった
- 金融業界向けシステム開発にて制度改正対応やファンドラップシステムの受注が堅調に推移。
- 東京地区のシステム開発やBSCの業績回復により会計システム分野にて売上収益増加

※ 当社は2021年3月期よりIFRSに移行し、連結の範囲が変更となっております。
当変更による影響は僅少のため、2020年3月期以前の数値については
遡及処理せず、日本基準による数値を掲示しております。

【決算概要】 事業利益の推移 (財務報告ベース)



連結除外の影響により減益

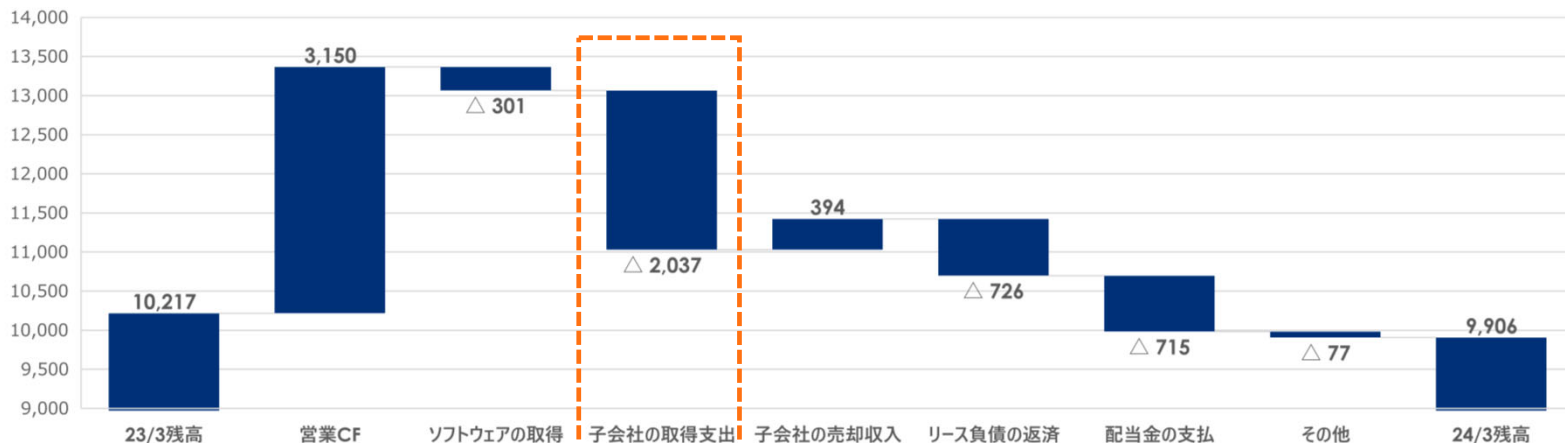
	事業利益
2023年3月期 (前期)	3,207
売上総利益の減少(△)	△1,153
販管費の減少 (△は費用増加)	
連結除外による減少 (GSX、MICS)	913
外部委託費	△149
募集費	△45
広告宣伝費	△46
保守料	△80
その他	△104
販管費の減少による利益増計	489
2024年3月期 (当期)	2,543

※ 当社は2021年3月期よりIFRSに移行しております。業績推移の参考として、2020年3月期以前の数値を掲示しております。また2022年3月期までは営業利益の数値を掲示しております。

【決算概要】 キャッシュ・フローの状況

子会社取得があるもキャッシュ残高は維持

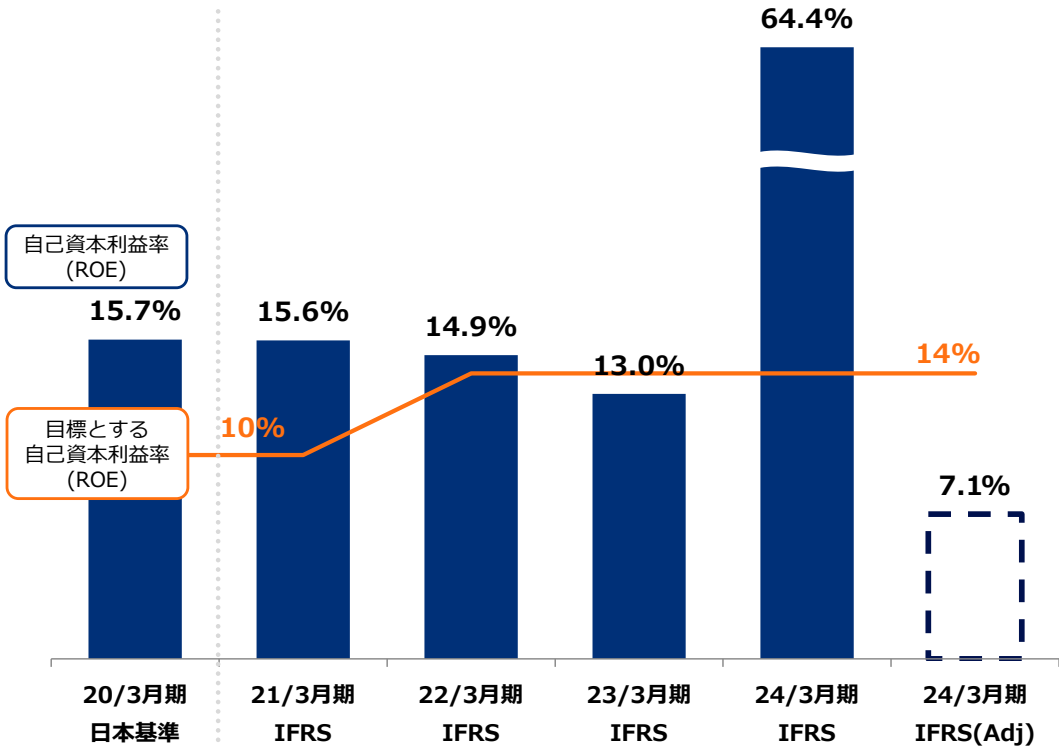
(百万円)



子会社の取得支出

フレスコ及びトゥインクルの取得額は合計3,510百万円であるが、手持ち現預金が多く実質2,031百万円の支出となった。

【決算概要】 自己資本利益率（ROE）

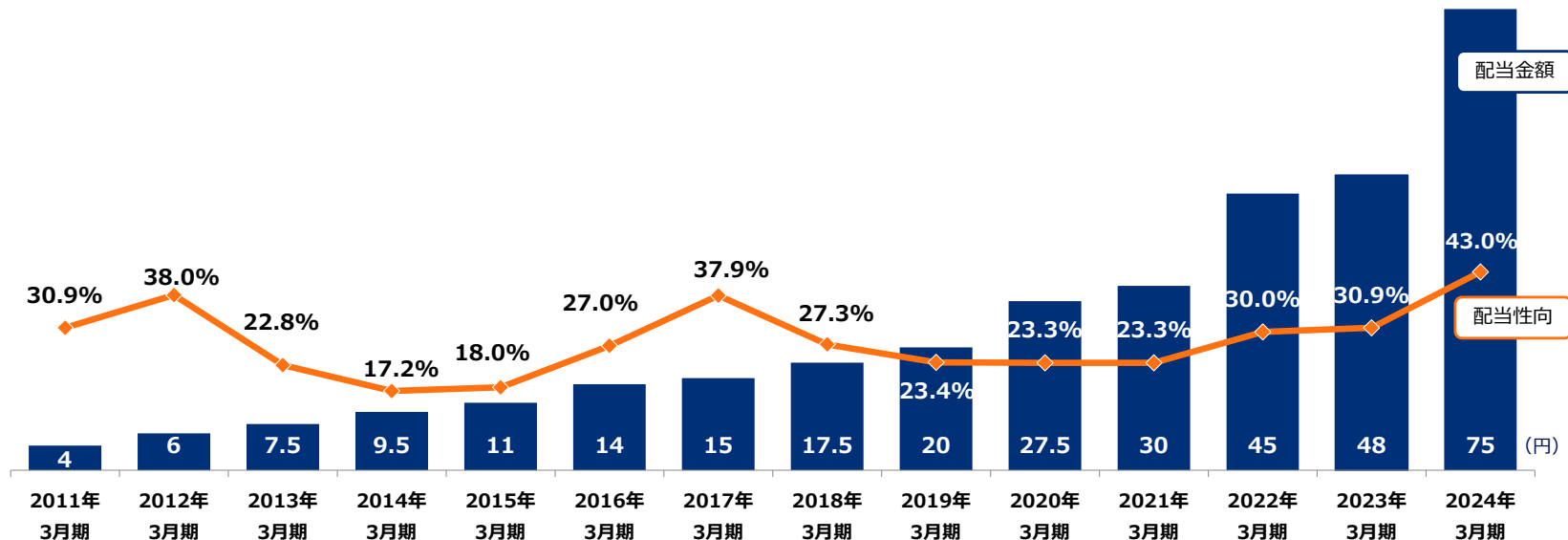


一時的な利益により大きく改善するも、実質的には悪化している

- ROE実績値は、子会社の支配喪失に伴う利益181億円の計上により、64.4%と大幅改善
 - 売上収益当期利益率 (5.0%→41.3%)
 - 総資本回転率 (1.3→0.9)
 - 財務レバレッジ (2.1→1.7)
- 当該利益を除いた場合、自己資本の増加により7.1%に悪化している

【業績予想】 配当

一時的な損益項目を除く連結配当性向40%の基本方針のもと、
 期末39円とし年間75円実施予定



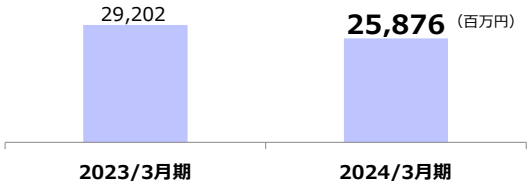
※ 当社は、2020年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
 これに伴い、2020年3月期以前の1株当たりの年間配当金については、株式分割を考慮した金額を記載しております。

【決算概要】セグメント別損益（財務報告ベース）

コンサルティング・システム開発事業

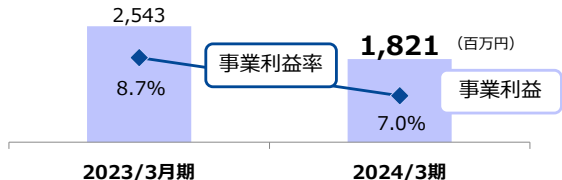
売上収益

■前年同期比△3,326百万円（△11%）



事業利益

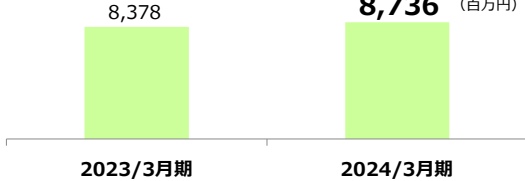
■前年同期比△722百万円（△28%）



マネージメントサービス(BPO)事業

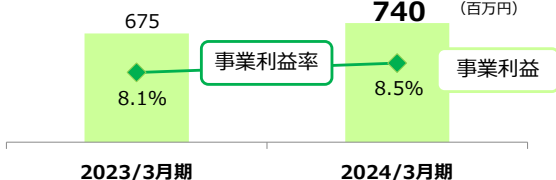
売上収益

■前年同期比+358百万円（+4%）



事業利益

■前年同期比+65百万円（+10%）



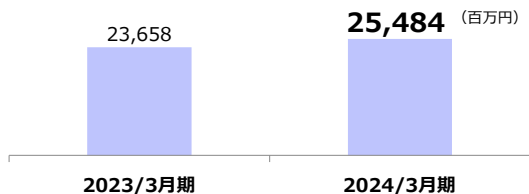
【決算概要】 セグメント別損益(連結除外反映後)

コンサルティング・システム開発事業での大幅増収・増益を実現

コンサルティング・システム開発事業

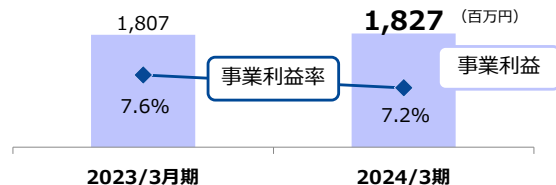
売上収益

■前年同期比+1,826百万円 (+8%)



事業利益

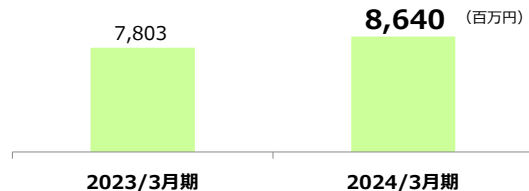
■前年同期比+20百万円 (+1%)



マネージメントサービス(BPO)事業

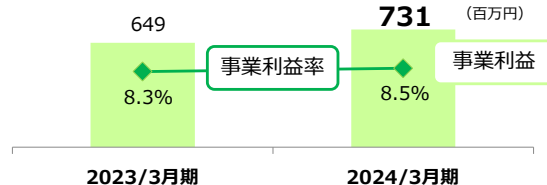
売上収益

■前年同期比+837百万円 (+11%)



事業利益

■前年同期比+82百万円 (+13%)



【決算概要】 コンサル・システム開発事業の詳細(財務方向ベース)

	売上収益				事業利益			
	2023/3月期	2024/3月期	対前年 同期増減		2023/3月期	2024/3月期	対前年 同期増減	
会計システムコンサルティング 及びシステム開発	17,653	18,605	952	↑	1,449	1,491	42	↑
金融業界向けシステム開発	5,357	6,092	735	↑	214	301	87	↑
情報セキュリティ コンサルティング	5,544	392	△5,152	↓	736	△6	△742	↓
PLM支援ソリューション	1,148	1,197	49	↑	173	46	△127	↓
(調整)	△500	△410	90		△29	△11	18	
セグメント計	29,202	25,876	△3,326	↓	2,543	1,821	△722	↓

【決算概要】 コンサル・システム開発事業の詳細(GSX除外)

	売上収益			事業利益		
	2023/3月期	2024/3月期	対前年 同期増減	2023/3月期	2024/3月期	対前年 同期増減
会計システムコンサルティング 及びシステム開発	17,653	18,605	952 	1,449	1,491	42 
金融業界向けシステム開発	5,357	6,092	735 	214	301	87 
PLM支援ソリューション	1,148	1,197	49 	173	46	△127 
(調整)	△500	△410	90	△29	△11	18
セグメント計	23,658	25,484	1,826 	1,807	1,827	20 

■会計システムコンサルティング及びシステム開発

東京地区でのシステム開発、BSCが好調に推移、利益は西日本地区での不調PJの影響で伸び悩んだ。

■金融業界向けシステム開発

制度改正に伴う案件増加、自社パッケージ・ファンドラップ案件が堅調に推移したことで増収・増益。

■PLM支援ソリューション

売上収益はフレスコ(FRSC)取得の効果で増収、利益はトラブルPJの影響により大幅減益。

【決算概要】 マネージメントサービス(BPO)事業の詳細(財務方向ベース)

	売上収益				セグメント利益			
	2023/3月期	2024/3月期	対前年同期増減		2023/3月期	2024/3月期	対前年同期増減	
人事給与関連 アウトソーシング	3,276	3,392	116	↑	511	513	2	→
グローバル企業向け アウトソーシング	1,889	2,072	183	↑	42	0	△42	↓
外資企業向け アウトソーシング	1,012	1,105	93	↑	85	94	9	→
オンサイトBPO	2,281	2,286	5	→	107	134	27	↑
(調整)	△80	△119	△39		△70	△1	69	
セグメント計	8,378	8,736	358	↑	675	740	65	↑

【決算概要】 マネージメントサービス(BPO)事業の詳細(MICS除外)

	売上収益			事業利益		
	2023/3月期	2024/3月期	対前年同期増減	2023/3月期	2024/3月期	対前年同期増減
人事給与関連 アウトソーシング	3,276	3,392	116	511	513	2
グローバル企業向け アウトソーシング	1,889	2,072	183	42	0	△42
外資企業向け アウトソーシング	1,012	1,105	93	85	94	9
オンサイトBPO	1,706	2,190	484	81	126	45
(調整)	△80	△119	△39	△70	△2	68
セグメント計	7,803	8,640	837	649	731	82

■ 人事給与関連アウトソーシング

主に値上げ浸透により増収であるが、応分の人件費も増加しており利益は伸び悩み。

■ グローバル企業向けアウトソーシング（専門性の高い業務運営の支援BPOなど）

単価上昇や既存顧客での業務拡大、決済系子会社が堅調に推移し増収、利益は人員増加や効率化投資を進めており減益。

■ 外資企業向けアウトソーシング

バイリンガル案件から国内企業へ顧客層を拡大し増収、M&Aによる拠点拡大や採用増加に伴い利益は横ばい。

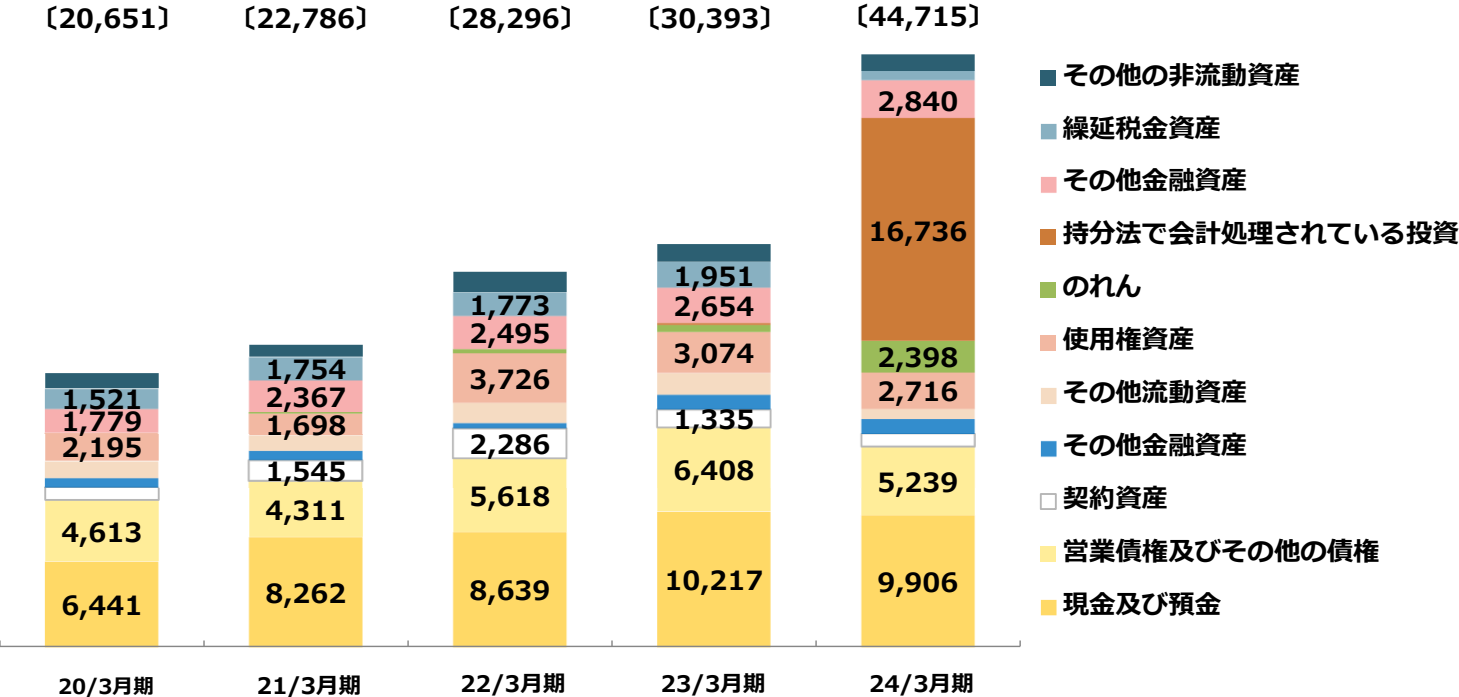
■ オンサイトBPO

トゥインクル(TWK)の取得により増収、増益。

【決算概要】 連結B/S〔資産の部〕 (IFRS)

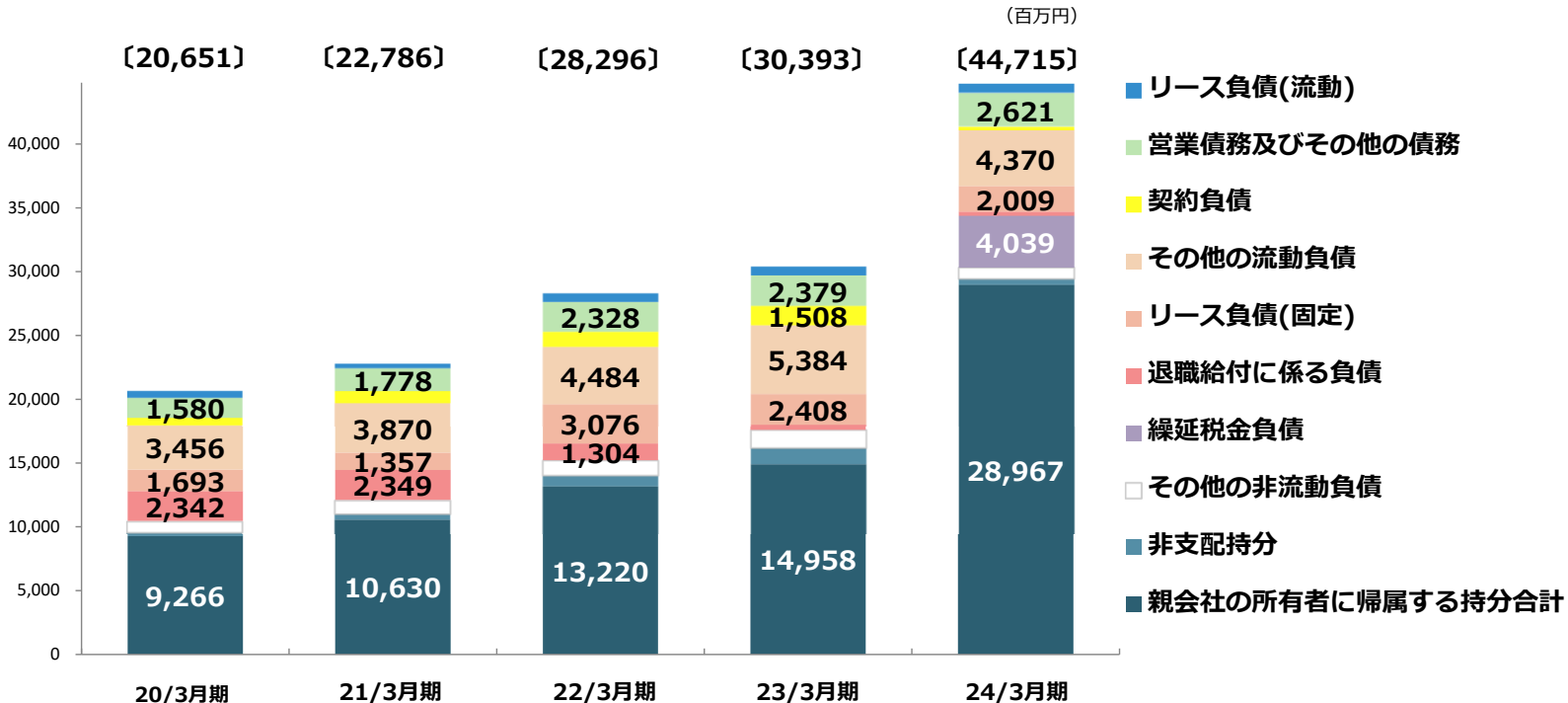
資産の状況

(百万円)



【決算概要】 連結B/S 〔負債・資本の部〕 (IFRS)

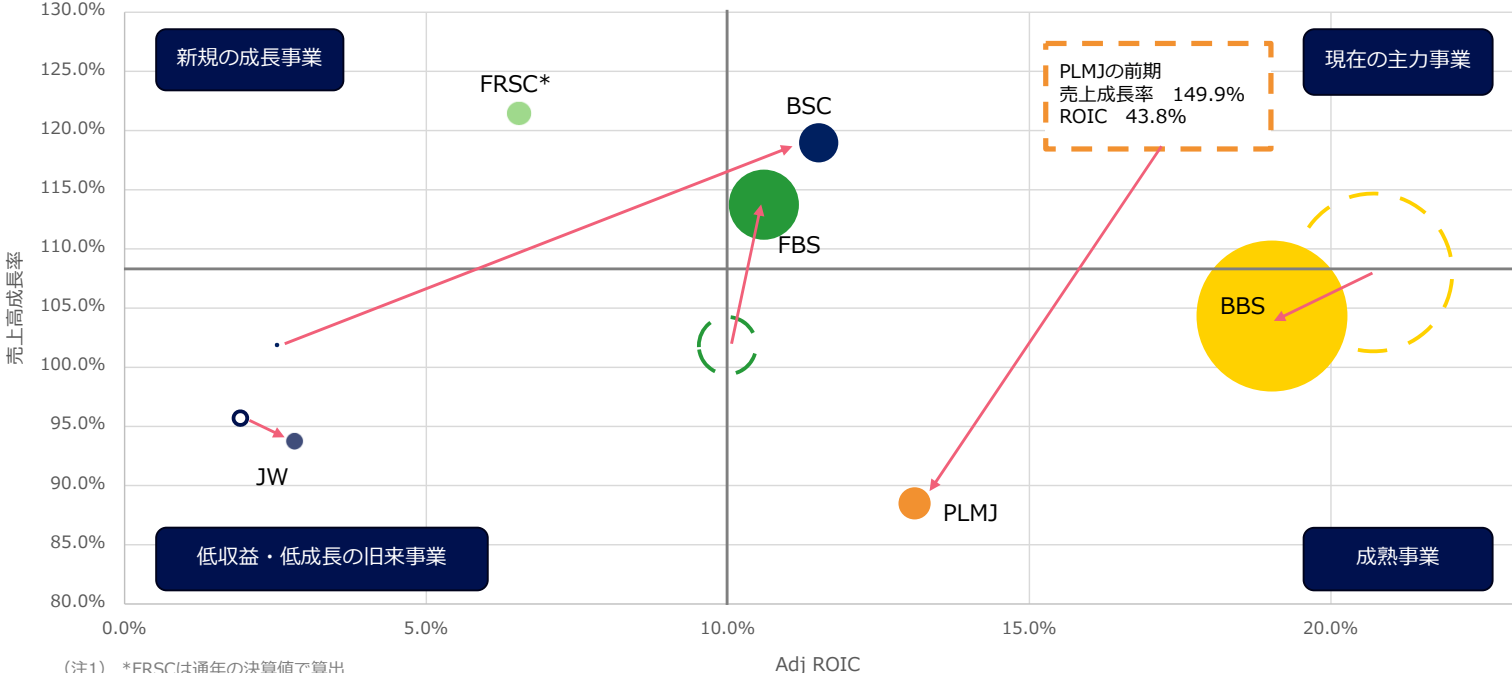
負債・資本の状況



【決算概要】事業の象限分析（ROICと成長）①

コンサル・システム開発事業（会社別）

円の大きさは事業利益を示す

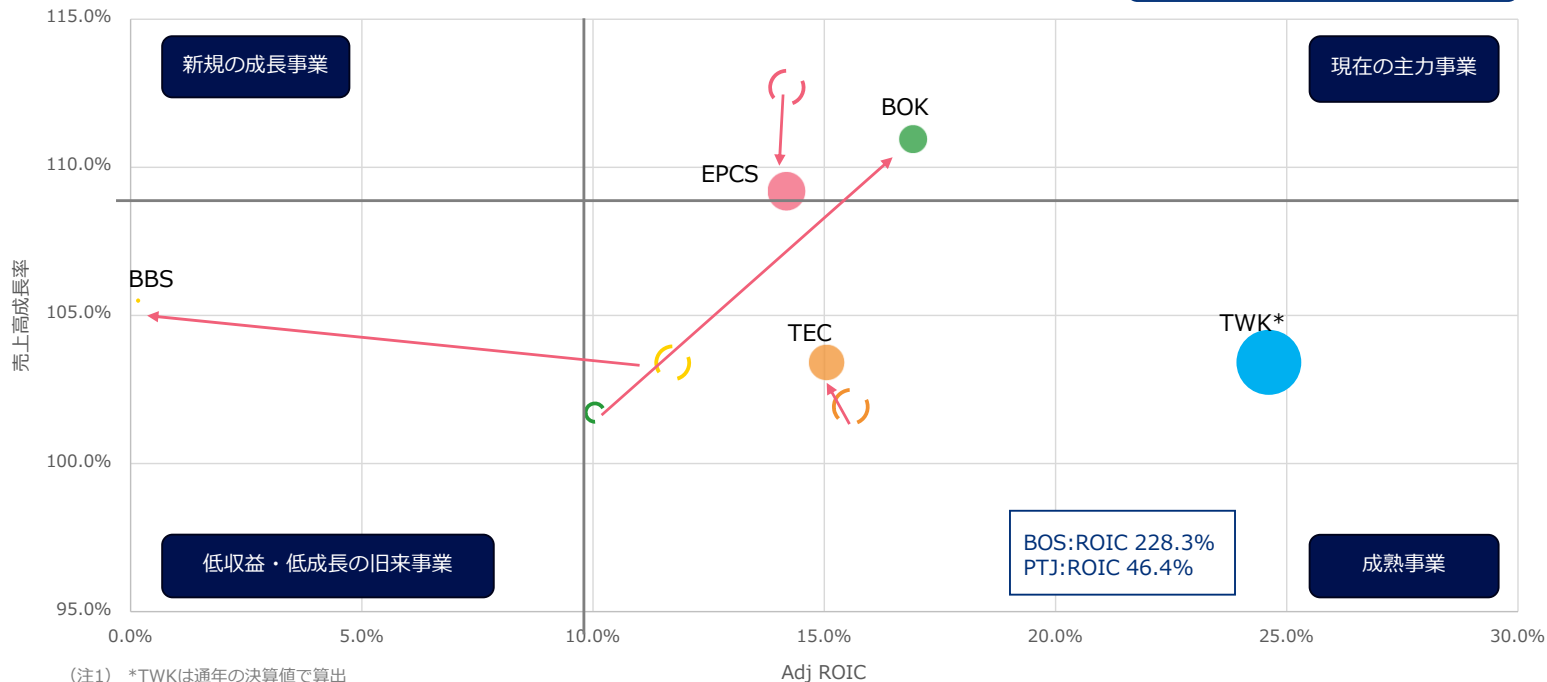


(注1) *FRSCは通年の決算値で算出
 (注2) 日本基準の決算データを基に作成

【決算概要】事業の象限分析（ROICと成長）②

マネージメントサービス（BPO）事業（会社別）

円の大きさは事業利益を示す



(注1) *TWKは通年の決算値で算出
 (注2) 日本基準の決算データを基に作成

【決算概要】事業の象限分析（ROICと成長）③

(参考) セグメントと担当会社



【決算概要】 人的資本投資

人事制度改正～ Goal2030実現に向けた人事制度の構築

(注) 主に親会社BBSにおける実施内容になります

- 改正方針
 - マーケットを考慮した納得性の高い報酬
 - 挑戦を促進し、成果を上げた社員に報いる
 - それぞれの社員に合った幸福を追求
- 改正点～Step1 主に報酬制度
 - 基本給体系：マーケットや会社の状況、個人の成果を反映しやすい仕組みに変更
 - 昇給スピード：「高評価時の昇給額」「昇格時の給与額」を見直し、全体的な報酬水準を高める
 - 「賞与」と「月給」の比率：下位等級を中心に、賞与比率を引き下げ、月給を増加（年収の変化は無い）
 - みなし残業制適用範囲：下位等級に拡大。ライフプラン・働き方に考慮しながら、安定した賃金を増加
- 結果
 - 全社員平均昇給8.6%（定期昇給を含む）、特に下位等級の月給は約40%増加
 - 初任給増加額ランキング5位（293,500円 70,000円増加 日経新聞 2024/4/8記事より）
- 今後の予定
 - Step2 等級基準、評価制度の改正を2025/3期に実施予定

業績予想

【業績予想】 連結経営成績

グループ再編に伴い大幅増収、一時的要因がなくなり減益を予想

(百万円)

	2024/3月期実績	2025/3月期予想	差異	対前年同期比
受 注 高	33,671	39,500	5,829	17.3%
売 上 収 益	34,218	40,000	5,782	16.9%
事 業 利 益	2,543	2,790	247	9.7%
事 業 利 益 率	7.4%	7.0%	△0.4%	-
営 業 利 益	20,697	2,790	△17,907	△86.5%
税 引 前 利 益	20,582	3,210	△17,372	△84.4%
当 期 利 益	14,167	2,660	△11,507	△81.2%
親 会 社 の 所 有 者 に 帰 属 す る 当 期 利 益	14,146	2,630	△11,516	△81.4%
親 会 社 所 有 者 帰 属 持 分 当 期 利 益 率	41.3%	6.6%	△34.7%	-
配 当 金	75円	78円	3円	-

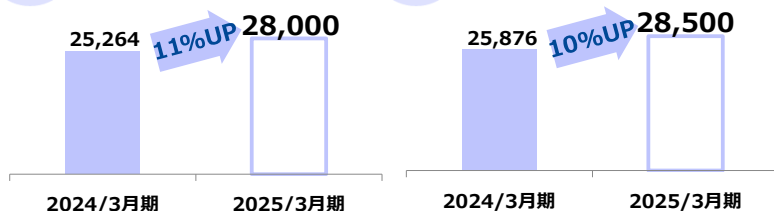
【業績予想】

1. 受注、売上収益の予想

コンサルティング・システム開発事業

受注

売上

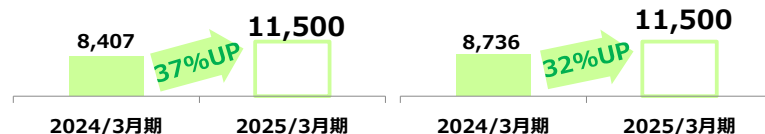


- 前期発生したトラブルPJの影響がおおむね終了し、回復を見込む
- BSCや新たに設立したBMSにて順調に業績伸長を見込む

マネージメントサービス(BPO)事業

受注

売上



- TWKの年間業績の取り込みにより大幅増加
- 吸収合併したグループ会社の相乗効果による営業効率化・販路拡大により受注拡大を見込む

2. 戦略的投資の実施 7億円

- 中核～若手を含めキャリア人財の積極的採用・教育の強化
- 新技術を用いたソリューション・サービスメニューの開発

本日は、ご参加いただきありがとうございました。

(ご注意)

本資料記載の業績予想は、現時点において見積られた見通しであり、これまでに入手可能な情報から得られた判断に基づいて記載しております。従いまして、実際の業績は、様々な要因やリスクによりこの業績予想とは異なる結果となる可能性があり、いかなる確約や保証を行うものでもありません。

当資料に関するお問合せ

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

管理本部 経営企画部 TEL : 03-3507-1300

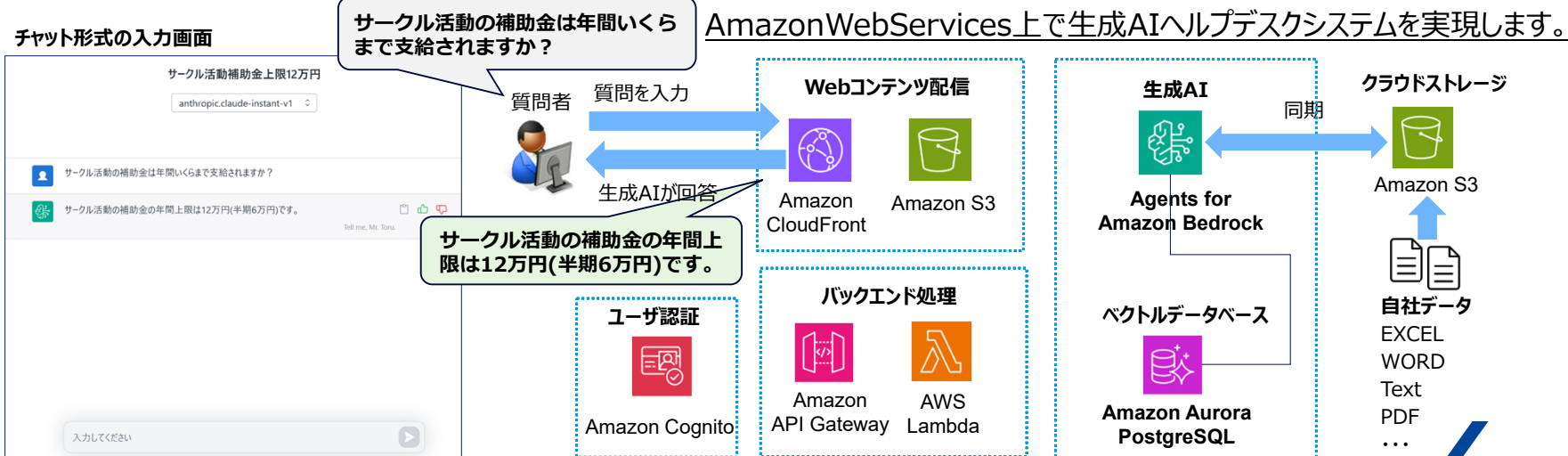
APPENDIX

BSC 自社データ活用した生成AIヘルプデスクの社内リリース

BSCでは自社データ活用した生成AIヘルプデスクシステムの社内リリースをして実証実験中です。

次のようなご要望にお応えします。

- ・ 自社専用の安全な生成AI環境が欲しい
- ・ 自社の蓄積データに生成AIを組み合わせた



【会社概要】

社名	株式会社ビジネスブレイン太田昭和
英文名	Business Brain Showa・ota Inc.
本社	東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フォートタワー15階
事業拠点	東京、大阪、名古屋、静岡、浜松、福岡、新潟、熊本、鹿児島、名護、タイ・バンコク、ベトナム・ホーチミン、シンガポール
代表者	代表取締役社長 小宮 一浩
創立	1967年8月
資本金	22億3,349万円
発行済株式数	12,725,000 株
上場市場	東証プライム (証券コード：9658)
従業員数	単体/706名 連結/2,258名*

* BBSグループ 連結子会社13社含む(会社数は2024年4月1日吸収合併後)

(2024年3月末現在)

BBSグループネットワークURL : <https://www.bbs.co.jp/corporate/group/>

経営課題に対するソリューションをグループ一体となって提案することで、多様なお客様のご要望に対応しています。今後もお客様のニーズや時流の変化に合わせ、グループ全体で事業を進化させていきます。

Together for Value



コンサルティングからシステム開発、定着化までの一貫したサービスを提供

㈱BBSマネージドサービス

マネージドサービス事業、ITソフトウェア開発事業を提供

㈱BSC

基幹業務システムのコンサルティングや構築、運用などを提供

㈱ファイナンシャルブレインシステムズ

証券・金融分野を中心としたシステム開発やITソリューションを提供

㈱フレスコ

エンジニアリング系のCAD/PDMシステム開発を提供

グローバルセキュリティエキスパート(株)

情報セキュリティに関するコンサルティングおよびソリューションを提供

㈱ジョイワークス

システム開発およびアプリ開発、Web制作、インフラ構築などを提供

㈱PLMジャパン

製造業を中心としたPLM（製品ライフサイクル管理）ソリューションを提供

BBS (Thailand) Co., Ltd.

東南アジアの日本企業現地法人へ業務改善コンサルティングサービスを提供



㈱BBSアウトソーシング熊本

幅広い業務分野で業務改革・BPOスペシャリストによる「High Value BPO®」（専門性の高い業務運営の支援）を提供

㈱EPコンサルティングサービス

人事・総務・経理のアウトソーシングサービスを提供

㈱テクノウェアシंक

ホスピタリティ精神でお客様のビジネスを支えるオンサイトBPO、データエントリーサービスを提供

㈱トウインクル

ヒューマンサポート（企業の人材支援）やシステムサポート（ヘルプデスク）、コールサポート（BPOコールセンター）などのサービスを提供

BUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAM CO., LTD.

日本語・英語が堪能で優秀な現地スタッフによるBPOサービス、および日本企業現地法人への業務改革やシステム導入支援などのコンサルティングサービスを提供

END