



ビジネスブレイン太田昭和

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算補足資料



2024年度 第2四半期（中間期）ハイライト

売上収益・事業利益・中間利益

売上収益

18,064百万円

前年同期比
6.3% ↑

進捗率
46.2%

事業利益

1,175百万円

前年同期比
13.9% ↓

進捗率
49.0%

親会社の所有者に帰属する
中間利益

992百万円

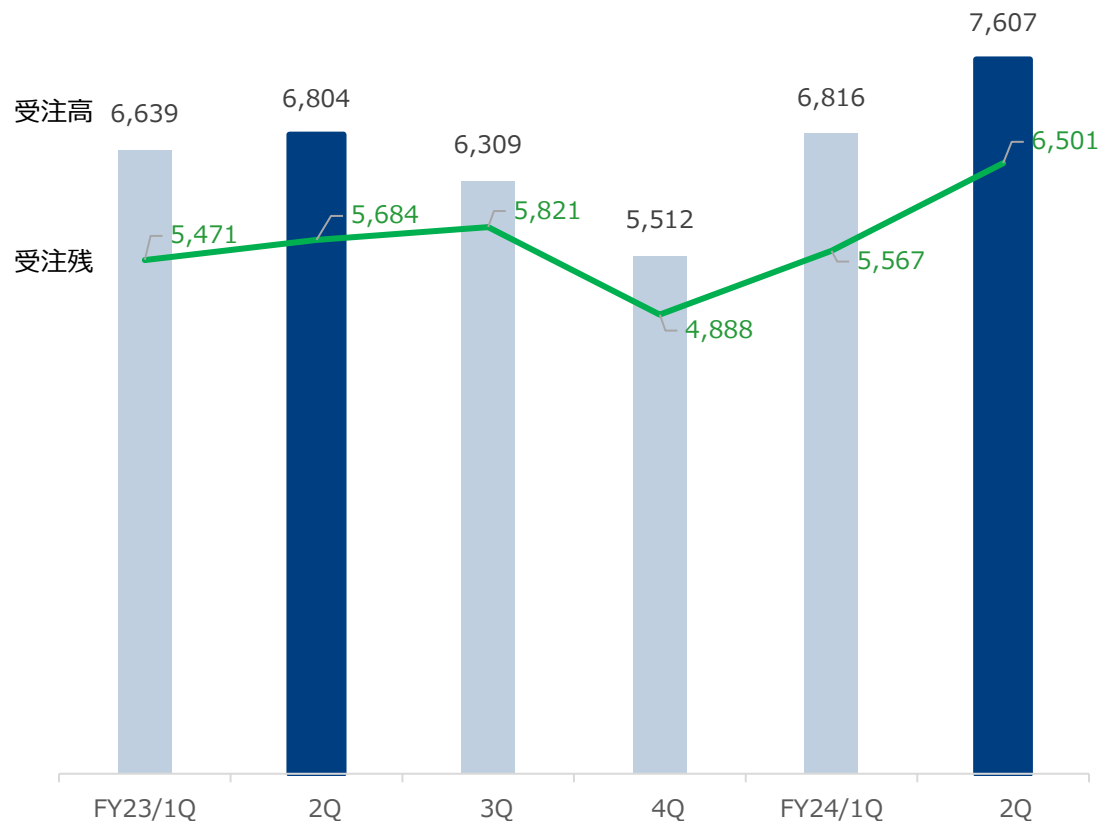
前年同期比
92.5% ↓

進捗率
42.4%

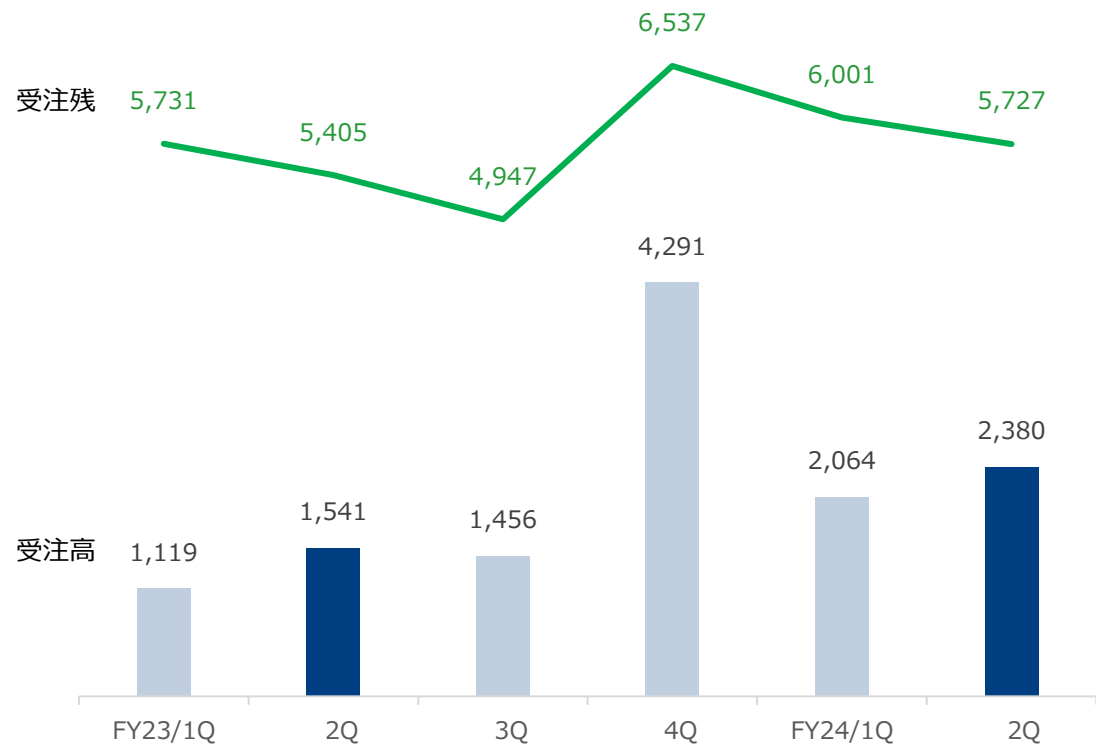
受注高・受注残高 四半期推移 (会計期間)

当第2四半期の受注活動は堅調に推移

コンサルティング・システム開発 (単位:百万円)



マネージメントサービス (BPO) (単位:百万円)



受注高・受注残高

事業別の概況

コンサルティング・システム開発事業（前年同四半期比 803百万円増 +11.8%）

- 一時的要因として約4億円の大口受注があったことにより大幅増となっているが、3年間の保守運用等の契約であるため、当年度における売上影響は限定的である
- 西日本地区における受注が回復し約3億円増加している
- 新規増加のフレスコ社、BBSマネージドサービス社により約2億円の影響がある

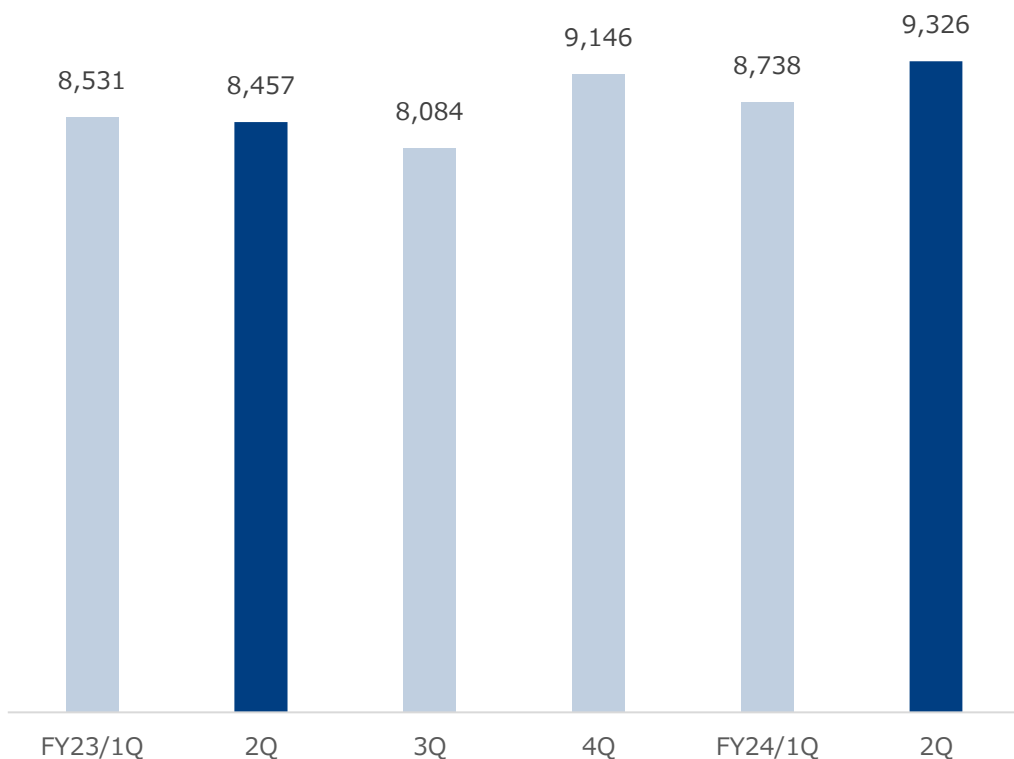
マネージメントサービス（BPO）事業（前年同四半期比 839百万円増 +54.4%）

- 新規増加のトゥインクル社により約6億円の影響がある

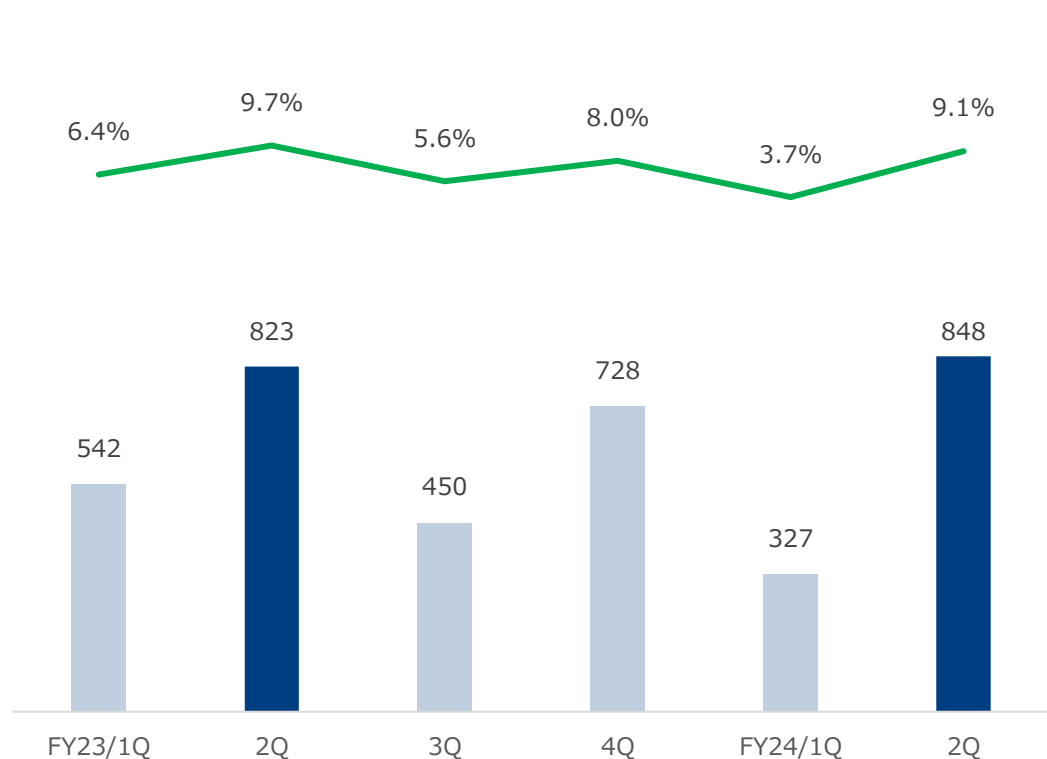
売上収益・事業利益 四半期推移（会計期間）

第2四半期は回復基調に。前年比で売上増加も、人件費の増加により相殺され、事業利益は微増

売上収益（単位:百万円）



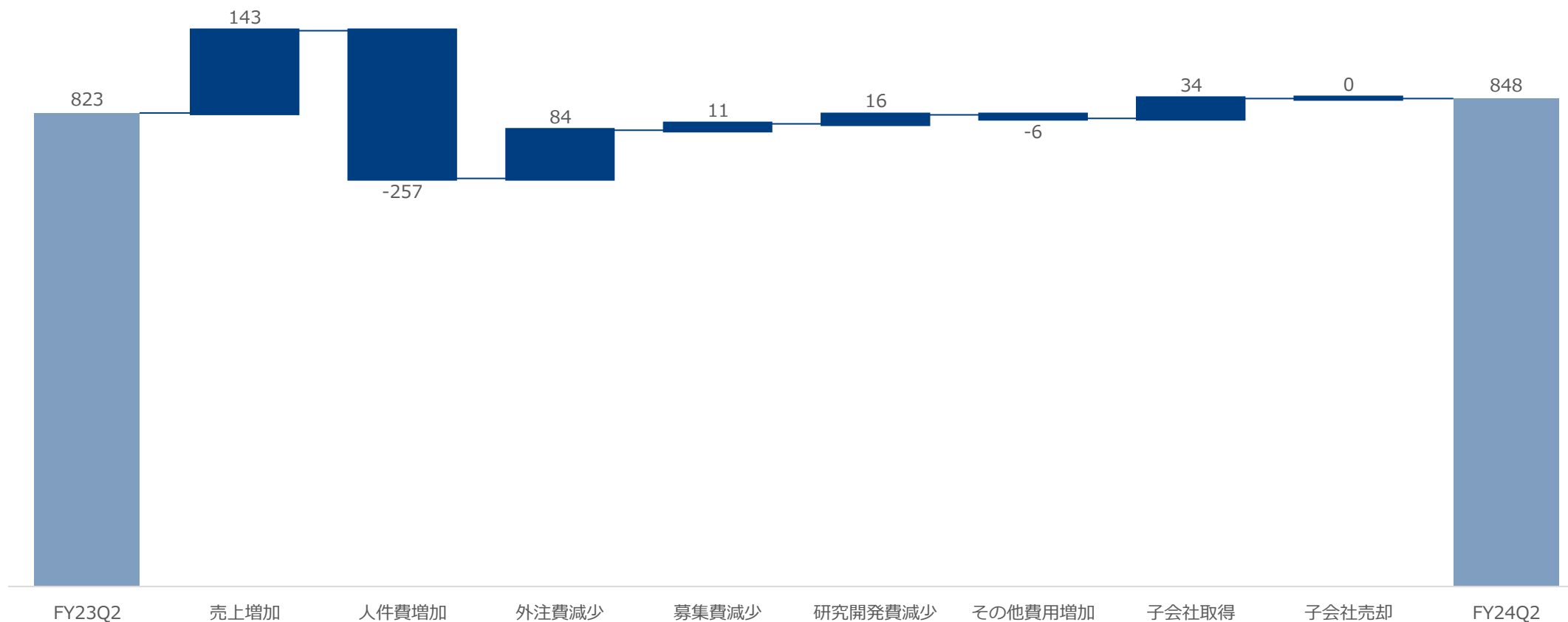
事業利益（単位:百万円）・ 利益率



事業利益 前年同四半期比較

賃上げ及び内製化により人件費が増加している。このコスト増の売上への反映が進んでいる

単位：百万円



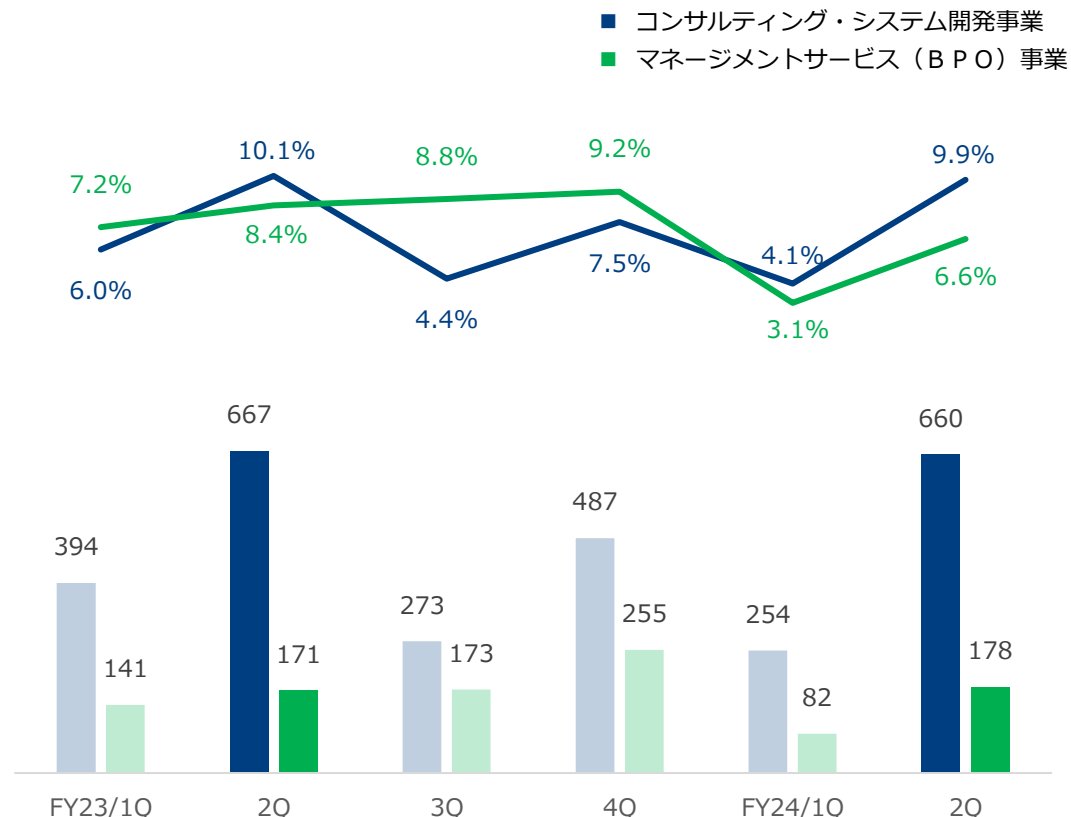
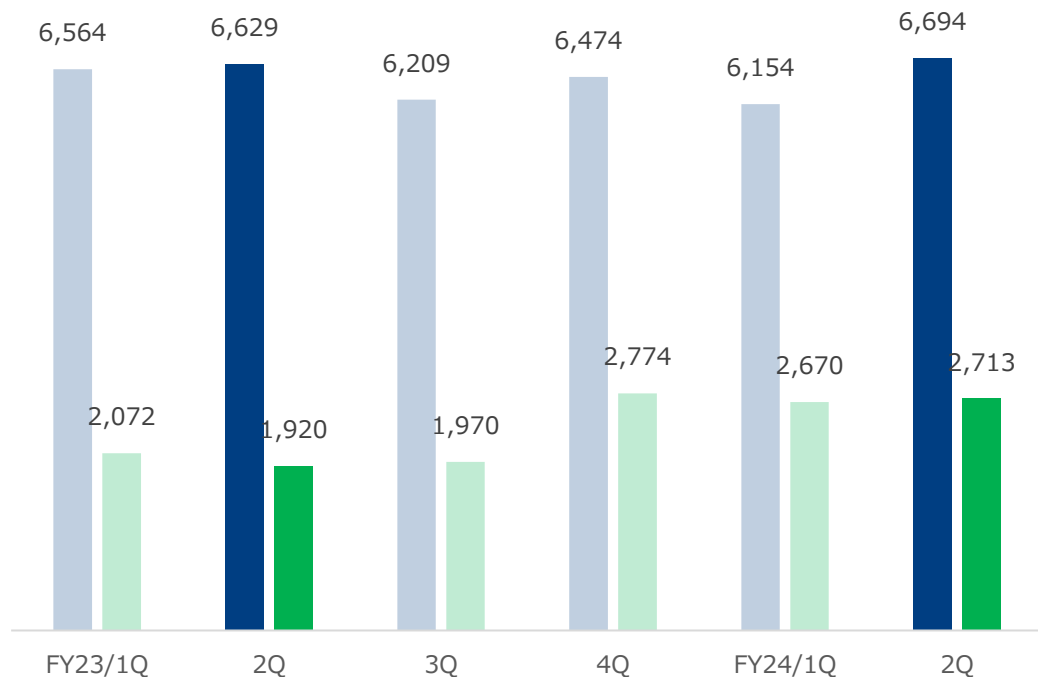
セグメント売上高・利益 四半期推移 (会計期間)

コンサル・シス開は、売上・利益とも前年同レベルまで回復してきている

マネージドサービスは、トウインクル社の取得効果で増収、新BPOセンター等、投資費用がかさみ利益増が相殺

セグメント売上高 (単位:百万円)

セグメント利益 (単位:百万円)

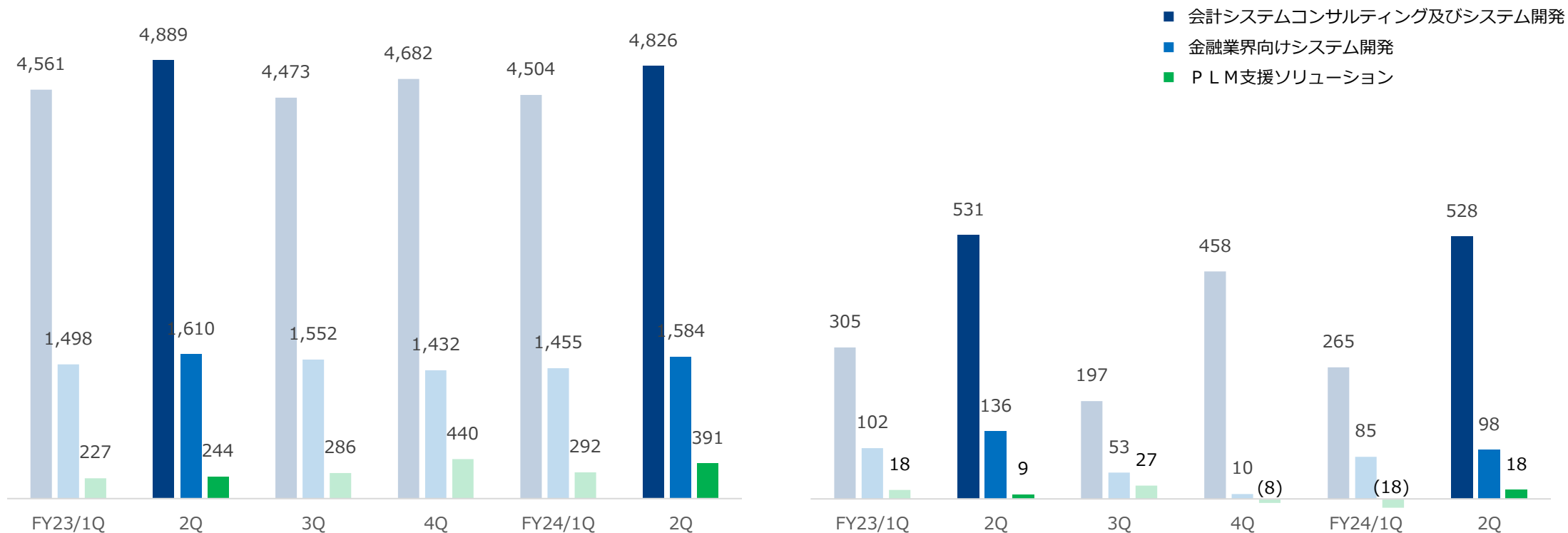


コンサルティング・システム開発事業 四半期推移（会計期間）

主力の会計システムコンサルティング及びシステム開発が前期同レベルまで回復してきている
PLM支援ソリューションが黒字化した

セグメント売上高（単位:百万円）

セグメント利益（単位:百万円）



コンサルティング・システム開発事業 概況

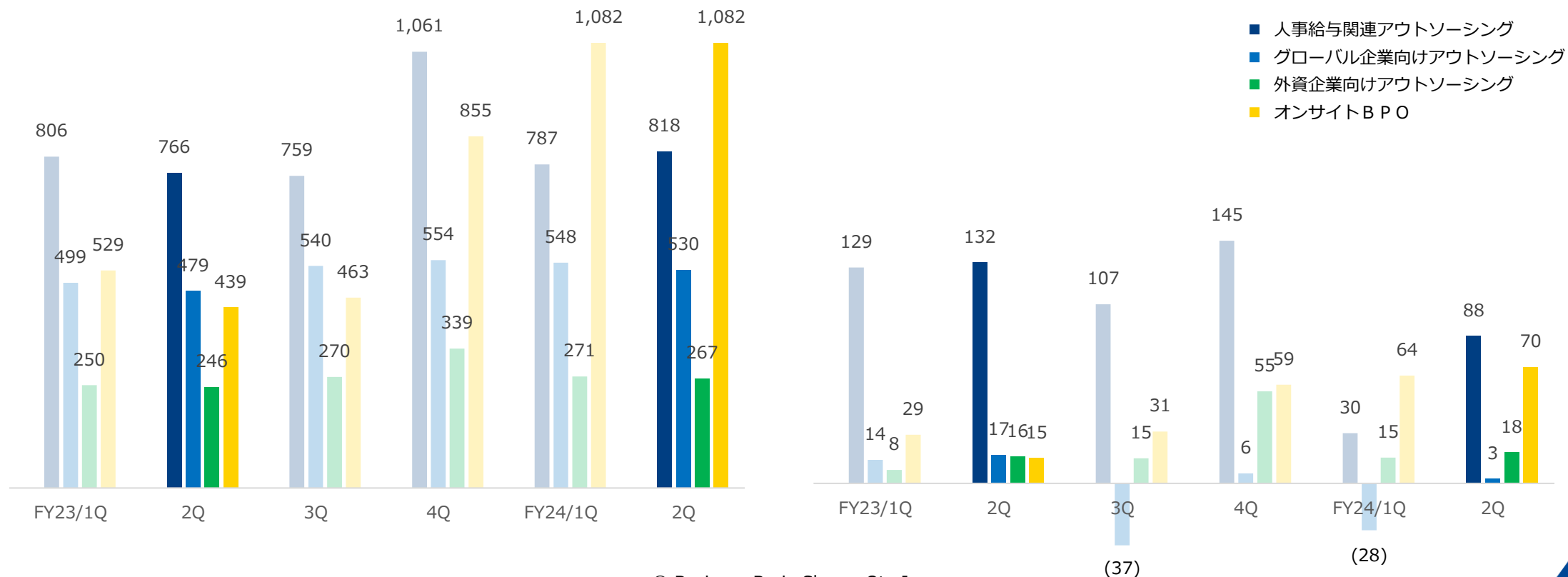
<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計システムコンサルティング及びシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> • 売上高が回復傾向にあり、稼働率も上昇してきたことから利益も前年並みに戻ってきている結果として、第1四半期の業績修正時の見通しを上回る着地となった • 東日本地区での受注は好調であることから、西日本地区の回復に注力している • 4月から実質的に営業を開始したBBSマネージドサービスが順調に立ち上がっていることも寄与している
<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融業界向けシステム開発 	<ul style="list-style-type: none"> • 前期の法規制改定による一時的な需要が減少したことや、高利益率のファンドラップ売上が一巡しつつあることにより、売上・利益ともに低下傾向である • ファンドラップ案件の更なる掘り起こしや機能拡張、FinTech企業とのコラボレーションなどを進め利益の確保に努めている
<ul style="list-style-type: none"> ■ PLM支援ソリューション 	<ul style="list-style-type: none"> • 前期からの不調プロジェクト対応が終息し、四半期利益の計上となった • 前期買収のフレスコ社は下期偏重型のため貢献は小さいが、受注は堅調であり、下期には利益貢献できる見込み

マネージメントサービス (BPO) 事業 四半期推移 (会計期間)

人事給与関連アウトソーシングが売上伸長も、利益面では第1四半期より回復するものの前期水準には至っていない
 オンサイトBPOはトウインクル社取得効果により増収、増益

セグメント売上高 (単位:百万円)

セグメント利益 (単位:百万円)



マネージメントサービス（BPO）事業 概況

<ul style="list-style-type: none"> ■ 人事給与関連アウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> • 売上収益は、新規案件や値上げにより前年を上回った • 減益要因については、組織再編に伴い内部費用の負担割合を見直したことによる費用増加が約50百万円の影響が大きく、増収分も人件費増や人員増に比較し稼働低下したことによる費用増加で相殺されている • アウトソーシングは年間契約が多いため、コスト上昇分は今後の契約改定時に反映していく
<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> • 金融決済BPOの売上未達や人件費増加による赤字が拡大しているほか、大企業向けの経理処理自動化研究の継続や札幌BPOセンター開設などの投資費用の拡大により、収益性が低下している • 大企業向けについては小規模受注から徐々に受託規模を拡大する方針を進めており、売上増加となっている
<ul style="list-style-type: none"> ■ 外資企業向けアウトソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> • 環境に大きな変化なし
<ul style="list-style-type: none"> ■ オンサイトBPO 	<ul style="list-style-type: none"> • トウインクル社取得による増加（売上約620百万円、利益57百万円）

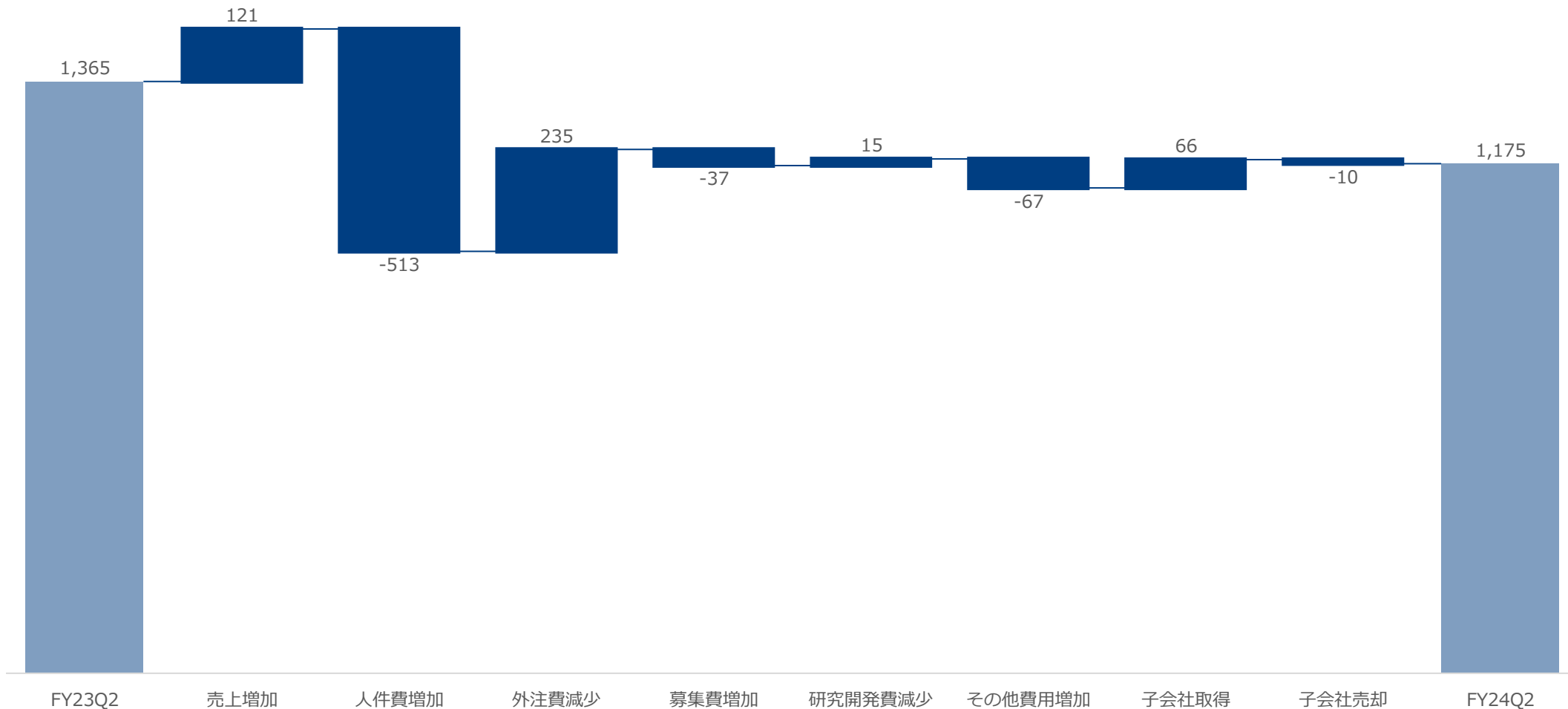
(参考) サブセグメント別 売上収益・事業利益

(単位：百万円)	2025年3月期第1四半期		2025年3月期第2四半期		2025年3月期2Q累計	
	売上収益	事業利益	売上収益	事業利益	売上収益	事業利益
コンサルティング・システム開発事業						
会計システムコンサルティング及びシステム開発	4,504	265	4,826	528	9,330	793
金融業界向けシステム開発	1,455	85	1,584	98	3,038	183
PLM支援ソリューション	292	-18	391	18	684	0
調整	-97	-78	-107	16	-204	-63
セグメント計	6,154	254	6,694	660	12,848	913
マネージメントサービス (BPO) 事業						
人事給与関連アウトソーシング	787	30	818	88	1,605	118
グローバル企業向けアウトソーシング	548	-28	530	3	1,078	-25
外資企業向けアウトソーシング	271	15	267	18	538	34
オンサイトBPO	1,082	64	1,082	70	2,164	134
調整	-18	0	16	0	-3	0
セグメント計	2,670	82	2,713	178	5,383	261
合計	8,824	336	9,407	838	18,231	1,174
調整額	-87	-9	-81	10	-167	1
連結	8,737	327	9,326	848	18,064	1,175

(参考) 事業利益 前年同累計期間比較

第2四半期ではコスト増の売上への反映が進んでいるが、第1四半期の未達分が累計では残っている

単位：百万円



BBSについて

1967年の創業以来、BBSは日本企業に寄り添い、お客様の「経営」と「会計」を支えています。

BBSでは『経営会計』に関する「コンサルティング」、「システムインテグレーション」、「マネージメントサービス(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」を提供し、この3つのサービスの軸を「BBSサイクル」と定めています。お客様の戦略、計画策定から運用、定着までの様々なステージにおいて、「BBSサイクル」は効果的・継続的なご支援を可能にします。

私たちは会計領域を超えた経営会計の専門家として、お客様を支える『総合バックオフィスサポーター』です。

Together for Value



株式会社ビジネスブレイン太田昭和