

2024年9月期

# 事業計画及び成長可能性に関する事項



証券コード 5259

2024年12月25日

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

# INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



# INDEX



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



BBDイニシアティブ株式会社

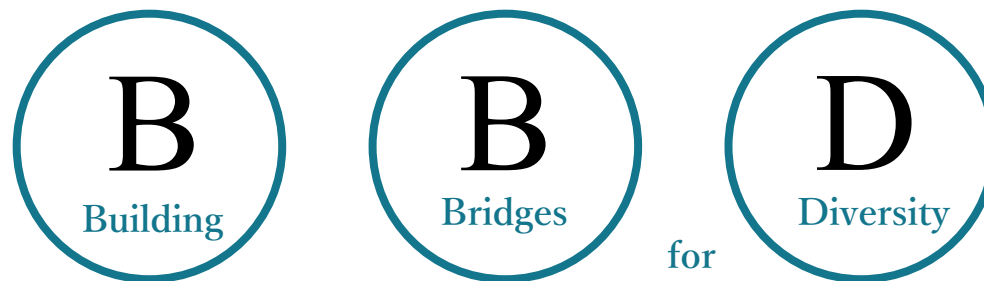
|         |   |        |
|---------|---|--------|
| 商号      | BBDイニシアティブ株式会社（ビービーディーイニシアティブ）<br>英文社名：BBD Initiative Inc.                          |        |
| 取引所     | 東京証券取引所グロース市場 証券コード5259   |        |
| 設立      | 2023年4月3日   |        |
| 事業内容    | X-Techプラットフォームを通じて、持続可能な社会を目指すことを目的に、<br>デジタルトラ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         |        |
| 本社所在地   | 105-6238 東京都港区愛宕二丁目5番1号<br>愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階<br>TEL：03-5405-8120 FAX：03-5405-8119 |        |
| 資本金     | 734,016千円（2024年9月時点）  |        |
| 従業員数    | 連結：226名（2024年9月時点）  |        |
| ボードメンバー | 代表取締役社長 グループCEO   | 稲葉 雄一  |
|         | 取締役   | 柳沢 貴志  |
|         | 取締役 グループCFO   | 佐藤 幸恵  |
|         | 監査等委員（社外取締役）  | 伊香賀 照宏 |
|         | 監査等委員（社外取締役）  | 和田 信雄  |
|         | 監査等委員（社外取締役）  | 三浦 謙吾  |

Webサイト <https://bbdi.co.jp>

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。



### 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。

## 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。

## 30% increase in productivity

テクノロジーを通じて、生産性を30%向上させる



## BBDイニシアティブの行動指針

BBDイニシアティブグループに属する社員は、社員皆が同じ環境、教育、情報格差を無くす為のプラットフォームを通じて、Digital Inclusion（デジタルインクルージョン）の実現を目指します。社員個々がデジタルスキルやデジタルリテラシーの教育、情報格差を無くし、個人や組織あるいは社会全体の発展や活性化の促進を大切に、5つの行動指針を掲げています。

人の夢を否定してはならない。  
人の背中を押せる人であれ。

価値は継続にあり。  
継続のない成果は価値に値しない。

コミュニケーションは相手を認めることから始める。

あり方は時代の流れ。  
時代の流れに沿ったやり方を考える。

業務を時間で語らず、  
成果で語ることで価値が生まれる。



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

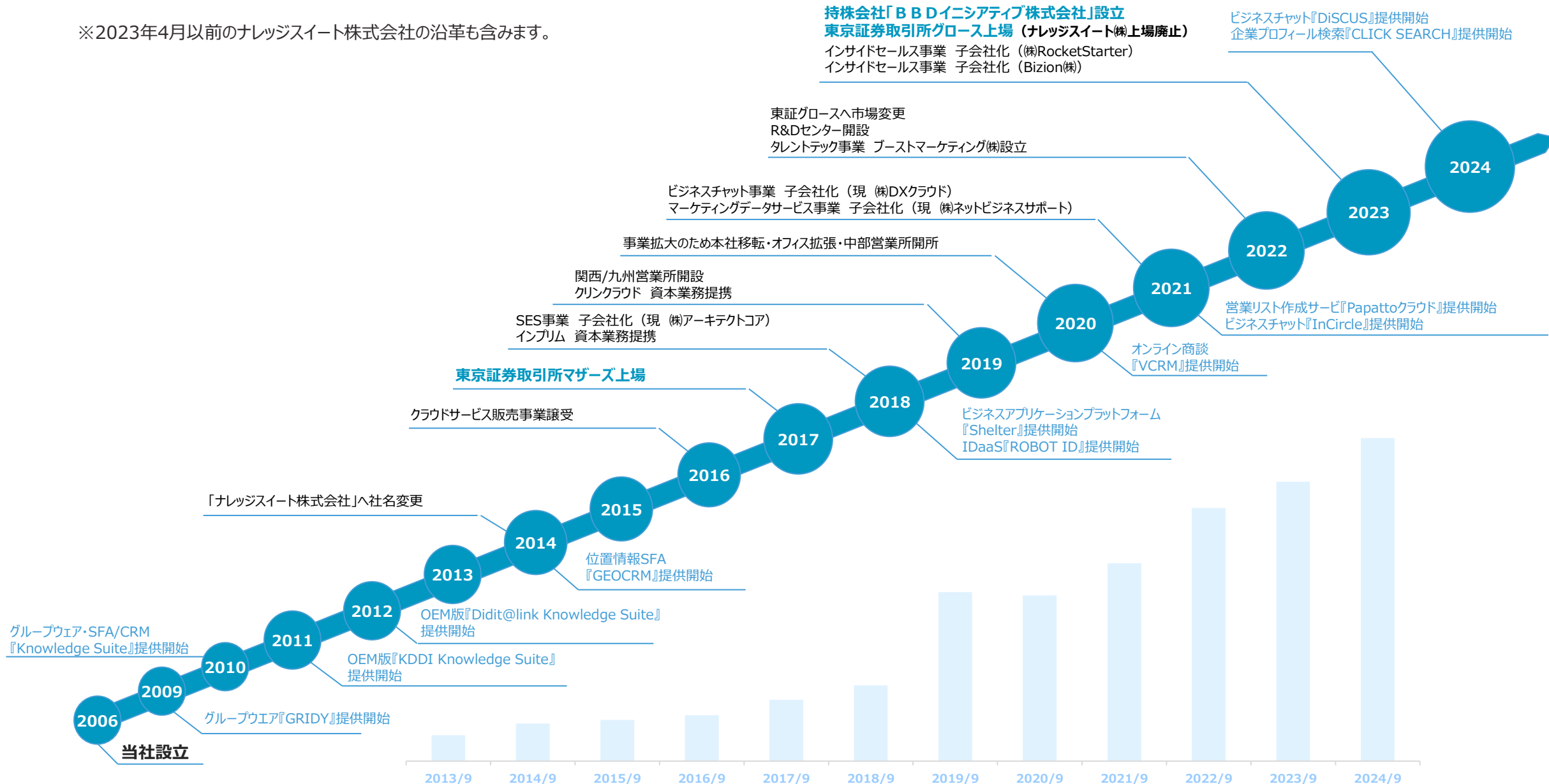


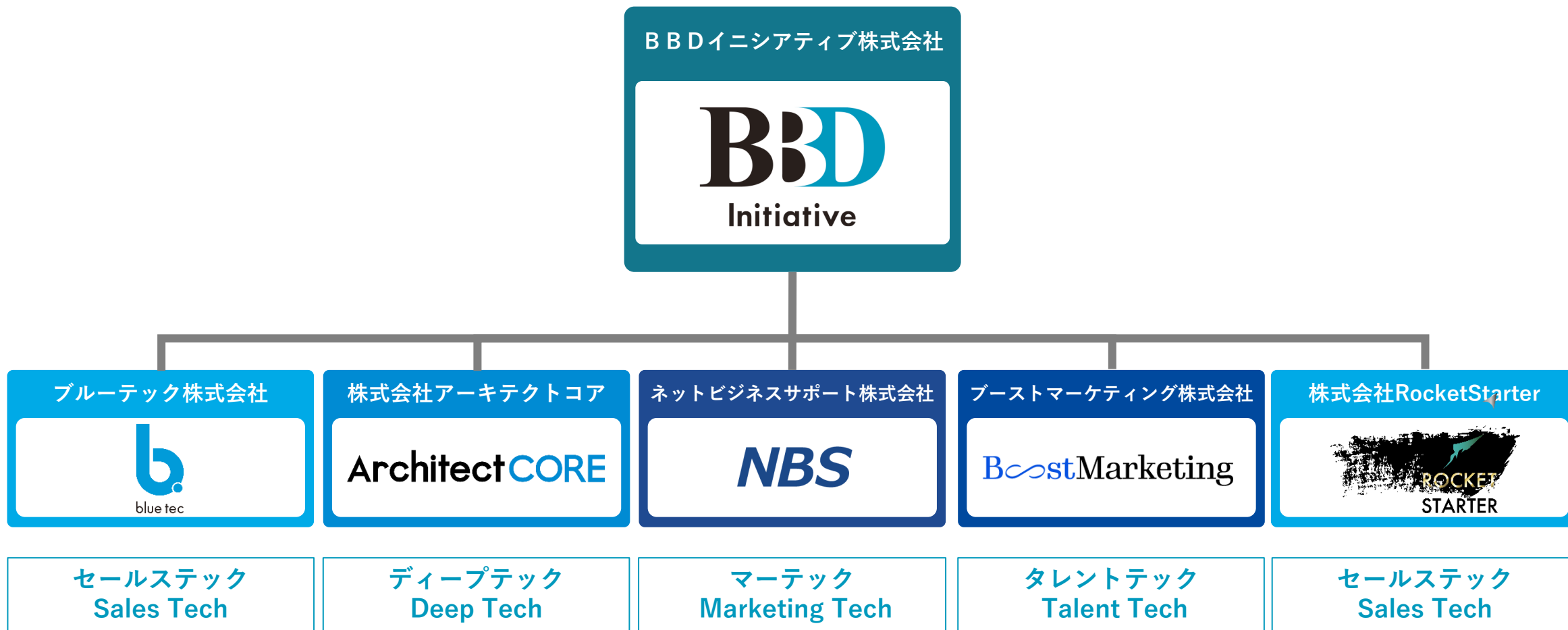
取締役 **佐藤 幸恵**  
グループCFO（最高財務責任者）

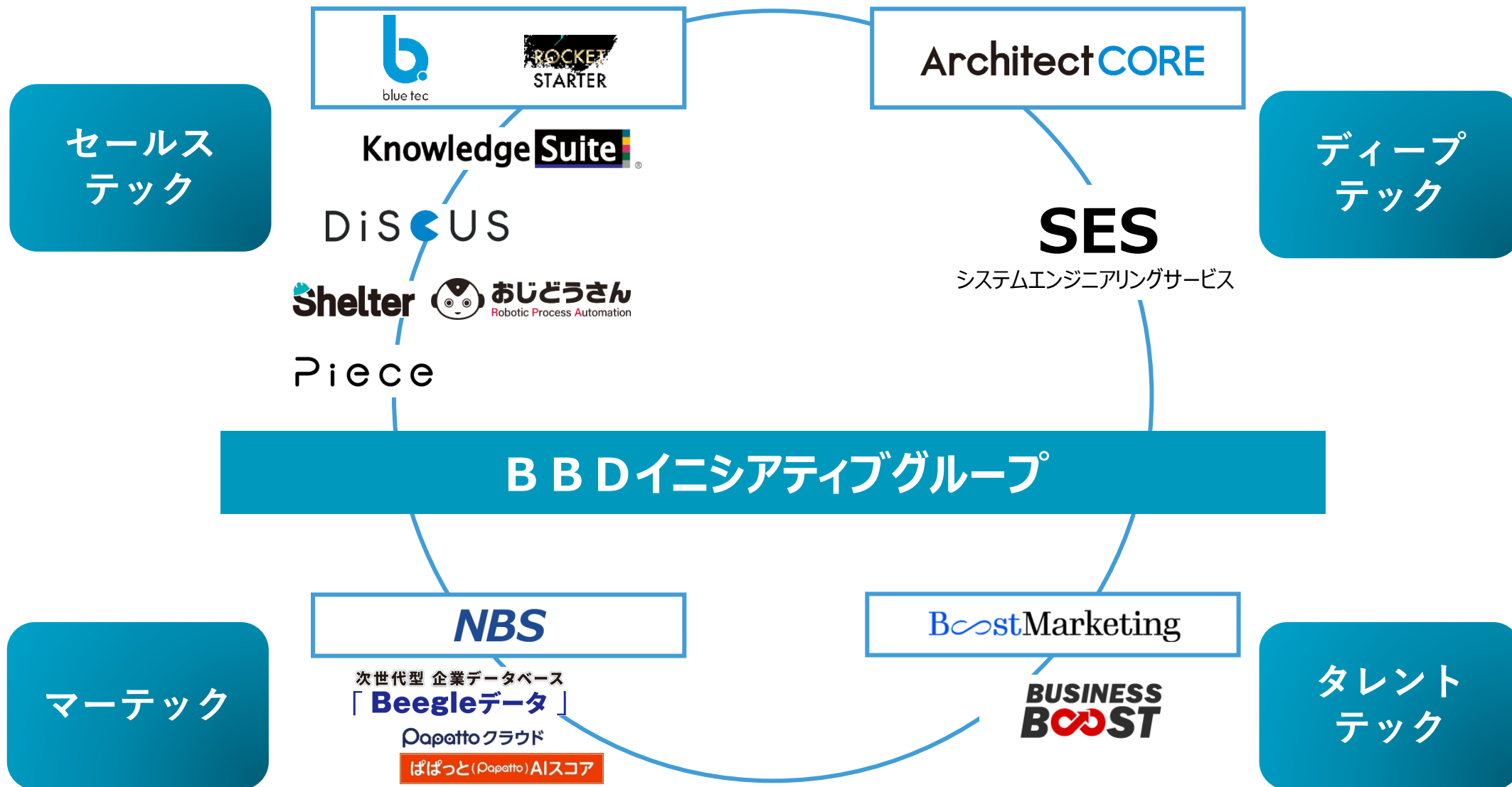


社外取締役 監査等委員 **三浦 謙吾**  
独立役員 弁護士

※2023年4月以前のナレッジスイート株式会社の沿革も含まれます。







# INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



**BBD**

■ 中小企業DXを推進するDXセグメントを軸とした事業展開

## DX（デジタルトランスフォーメーション）セグメント


### SaaS<sup>\*1</sup>

サース（ソフトウェア アズ ア サービス）

主力SaaS『Knowledge Suite』をはじめとした、  
SaaS提供によるストックビジネス型サブスクリプションモデル

### SaaS 関連

提供SaaSの導入コンサルティング、環境設計・構築、運用・定着支援および機能開発支援等によるフロービジネス型サービス提供

 blue tec ブルーテック株式会社

 BoostMarketing

 NBS



## BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）セグメント

### SES<sup>\*3</sup>

システムエンジニアリングサービス

クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

### ArchitectCORE

マーケティング/保守

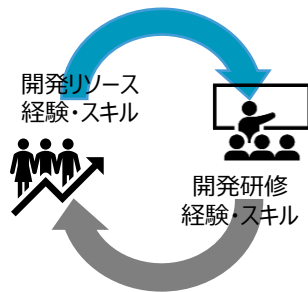
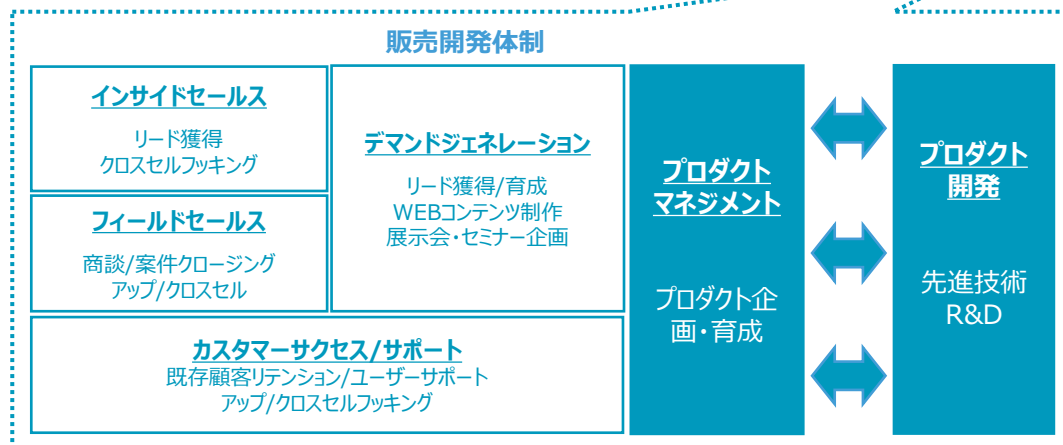
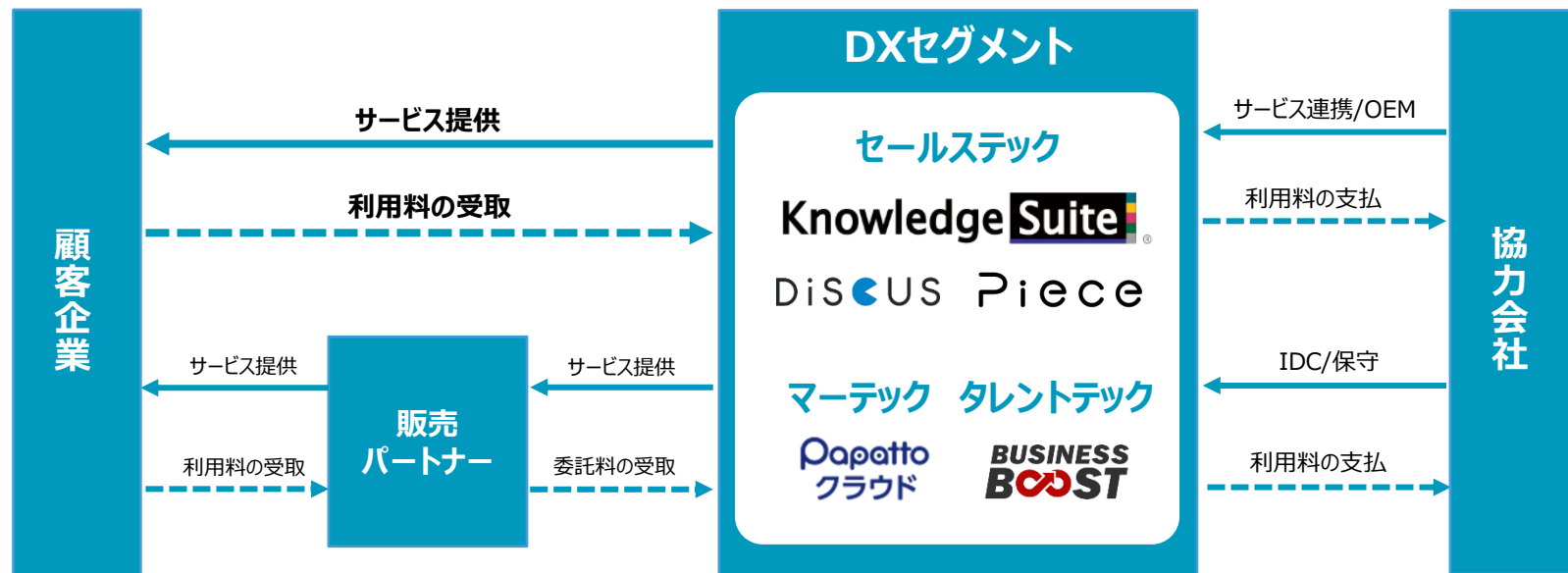
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する  
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

\*1 Software as a Serviceの略  
\*2 Customer Successの略  
\*3 System Engineering Serviceの略



DX

■ DXセグメントの主な収益はSaaSによるサブスクリプションで構成



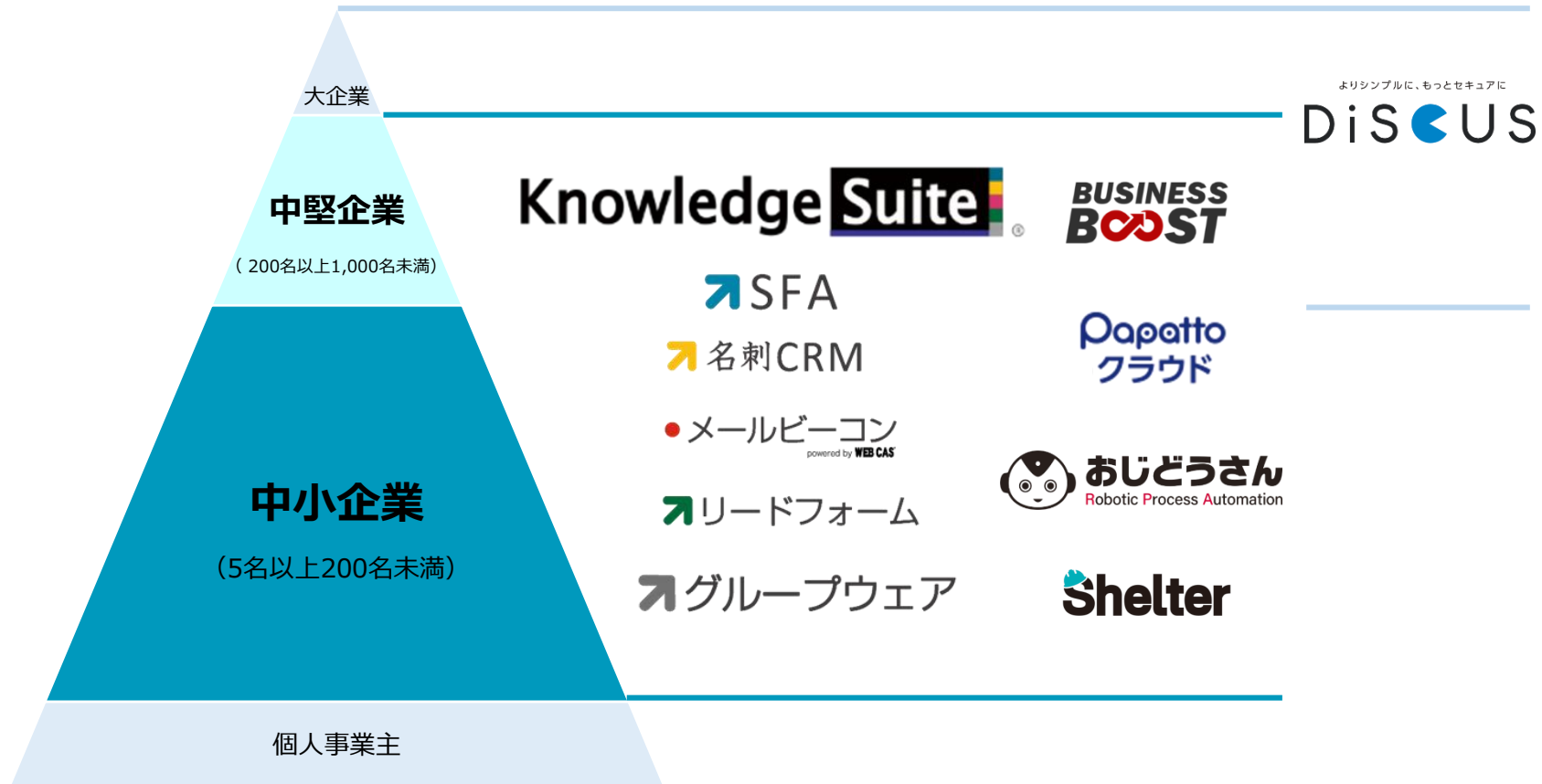
DX

- デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、企業の売上アップ、生産性向上を推進する SaaS/サブスクサービスラインナップ



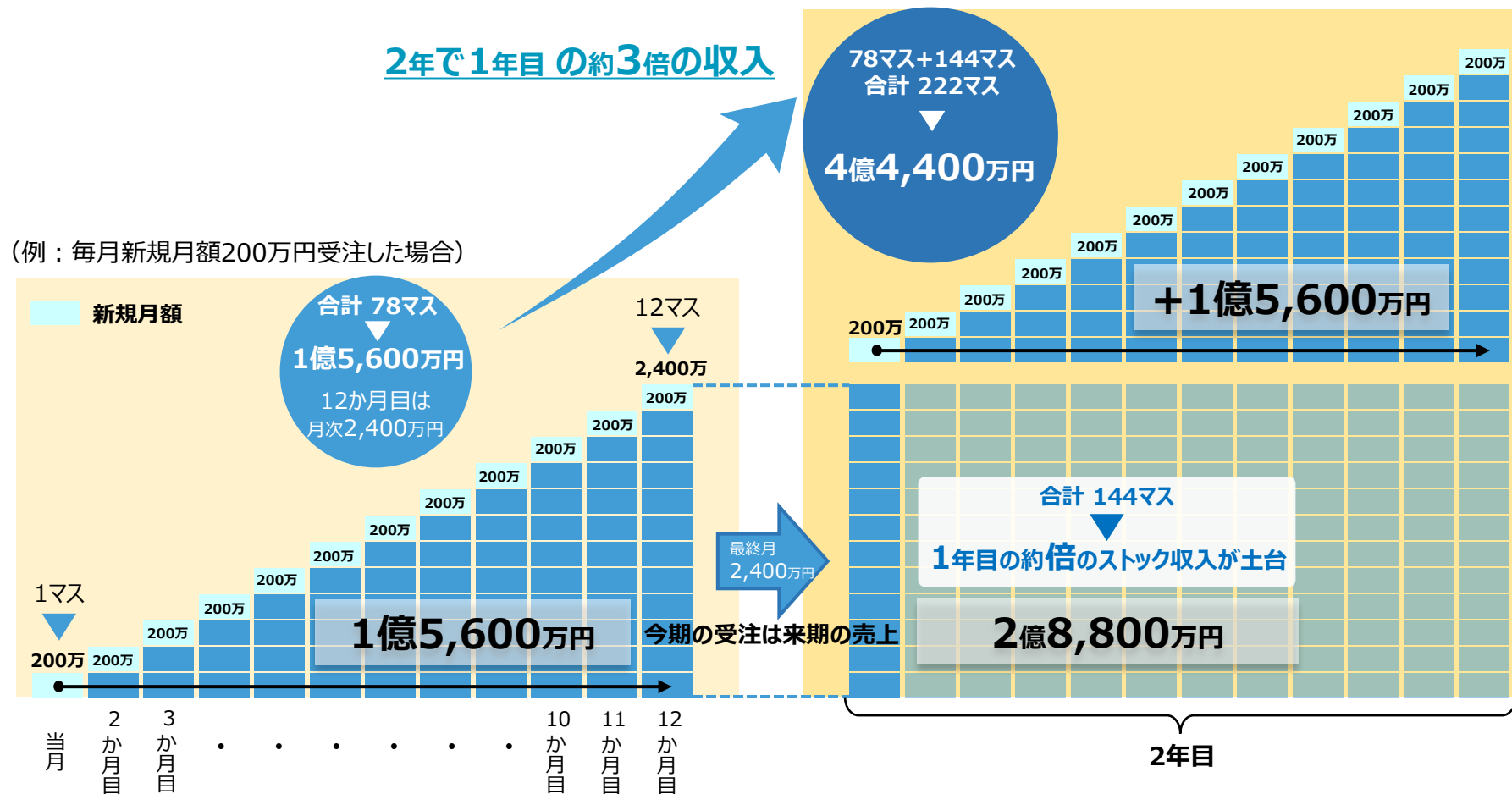
DX

- 中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。またセキュリティポリシーの高い金融系・医療系大企業からの導入ニーズを含むサービスもラインナップ



DX

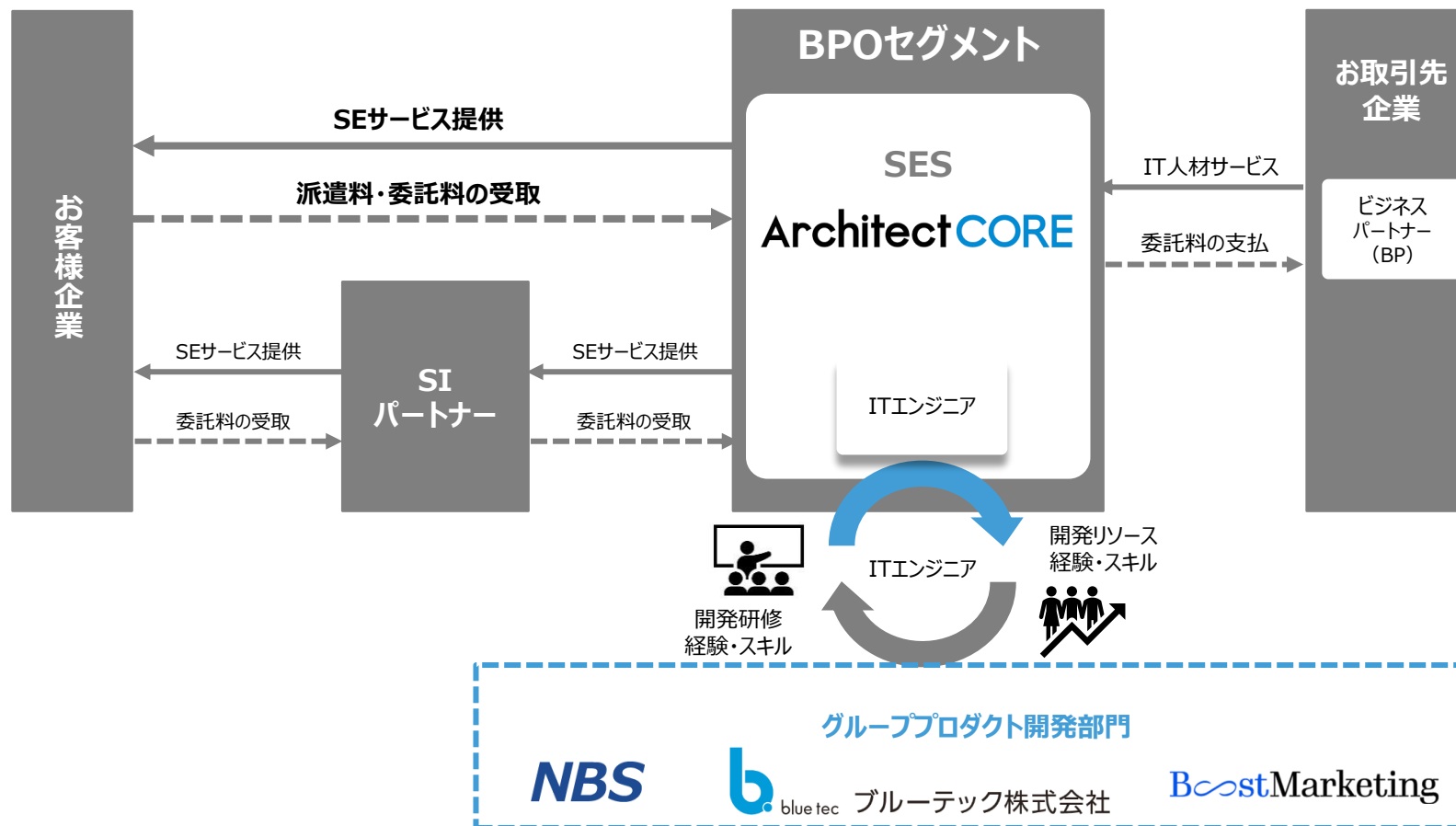
■ 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



新規月額 200万円 (1マス) を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円 (200万円×78マス) がおよそその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円 (200万円×12マス×12か月) のベースとなる。

BPO

■ BPOセグメントの主な収益はシステムエンジニアリングサービス (SES) で構成



先進技術やクラウドを駆使したSaaSの開発・運用・保守業務に従事する事で、  
 需要の高い高度IT技術エンジニアとしての経験値やスキルを獲得

**BPO**

- システム開発を主軸とし、長年培ってきたシステム開発・運用ノウハウを保有
- 先端IT技術者による顧客企業業務支援を行うシステムエンジニアリングサービス

| サービス区分                          | 提供サービス                    | サービス内容   |
|---------------------------------|---------------------------|--|
| SES<br>システム<br>エンジニアリング<br>サービス | 汎用系、WEB系システム<br>開発・運用サービス | 顧客企業の基幹系、汎用系システム開発を中心とし、主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）から、下流工程（コーディング、単体・結合テスト）に至るまでをトータルで支援 |
|                                 | インフラ設計・構築・運用サービス          | 主に金融、官公庁を顧客企業としたネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心に、主に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            |

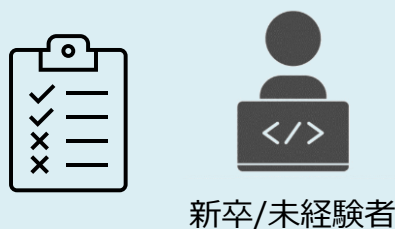
主に基幹システム等の大規模システム開発プロジェクトに対応するITエンジニアの派遣が特徴



大手顧客企業のプライム案件をはじめ、金融機関、生損保会社、電機メーカー、輸送機器メーカー、鉄道事業会社、電気通信事業会社、流通小売チェーン、モバイルエンターテインメント事業会社、官公庁等のプロジェクト案件

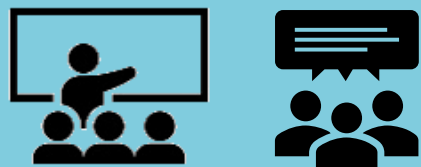
- BPO** ■ 新卒/未経験者のITエンジニア採用・研修ノウハウにより粗利率の高い社員エンジニアの早期戦力化  
 エンジニア不足を解消する為の、独自の教育プログラムのノウハウ化

独自のエンジニア適性テスト



ITエンジニアとしてのポテンシャルを独自の適性テスト基準で判定。  
 新卒の大卒採用のうち約67%が文系学科出身の未経験者。

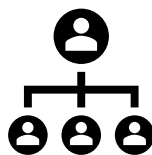
独自の研修カリキュラム



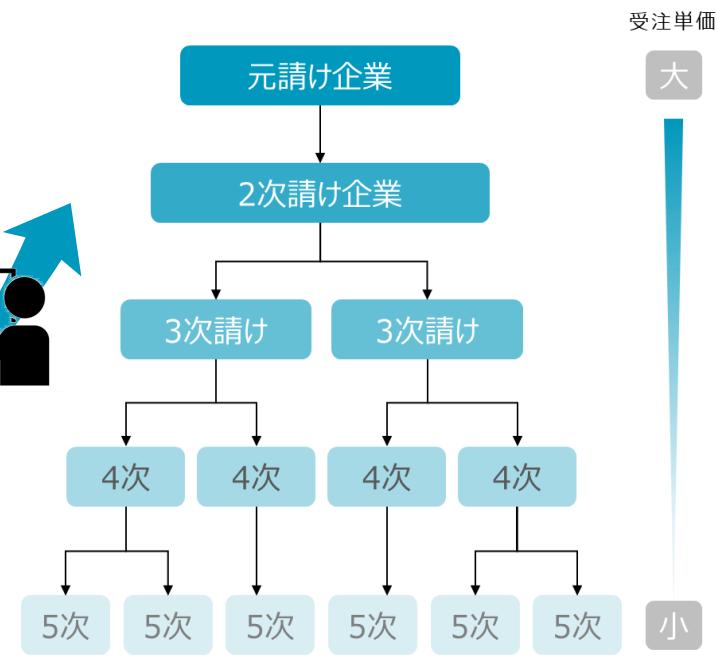
プログラミング・システム開発スキル研修及び独自のヒューマンスキル・ビジネススキル研修を実施する教育研修専任担当を保有。  
 最短3か月から未経験者でも約6か月で早期戦力化。

3か月  
~  
6か月

下流工程から上流工程まで携わるプロジェクト案件に応じてスキルアップと単価アップ



- 企画  
 要件定義  
 基本設計  
 詳細設計  
 開発・製造  
 単体・結合テスト  
 導入・運用





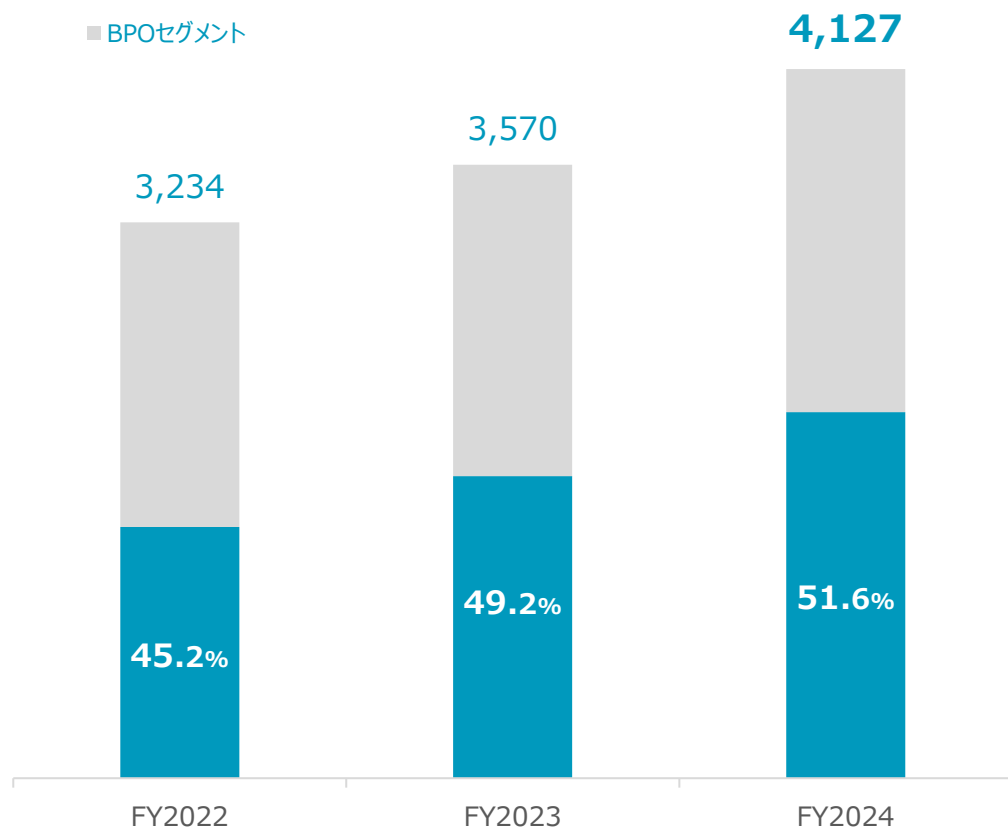
BBD

- 売上構成比は成長性の高いDXセグメント比率が引き続き増加
- コスト構成は、開発原価及び人件費が大半を占め、広告宣伝費は2022年9月期以降コスト効率化を継続

連結売上収益 構成比

- DXセグメント
- BPOセグメント

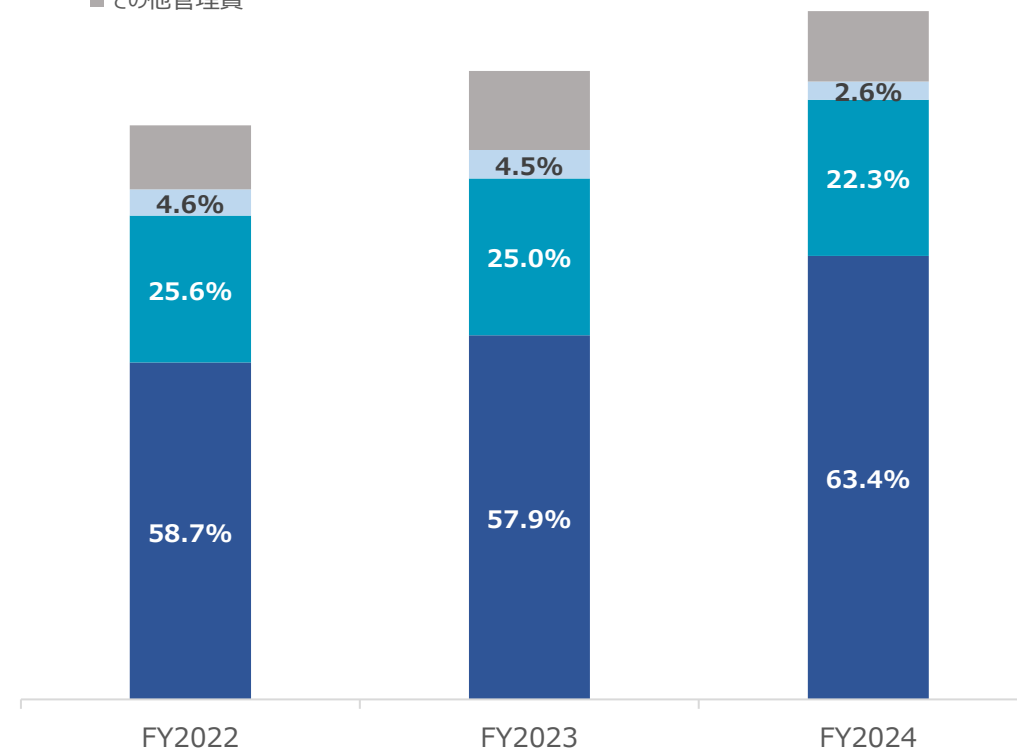
(単位：百万円)



連結コスト 構成比

- 開発原価
- 人件費
- 広告宣伝費
- その他管理費

(単位：百万円)



# INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



### 連結売上収益

4,127 百万円  
YoY +15.6 %

### 連結営業利益

285 百万円  
営業利益率 6.9%

### DXセグメント 売上収益

2,130 百万円  
YoY +21.1 %

### グループサブスク ARR<sup>\*1</sup>

1,610 百万円\*  
YoY +1.1 %

\* グループサブスク ARRにはOEM提供サービスは含まれておりません。

\*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。OEMを除く当社および当社グループが提供する全てのSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

**BBD**

■ 連結売上収益は、YoY +15.6% 営業利益は、YoY 13倍

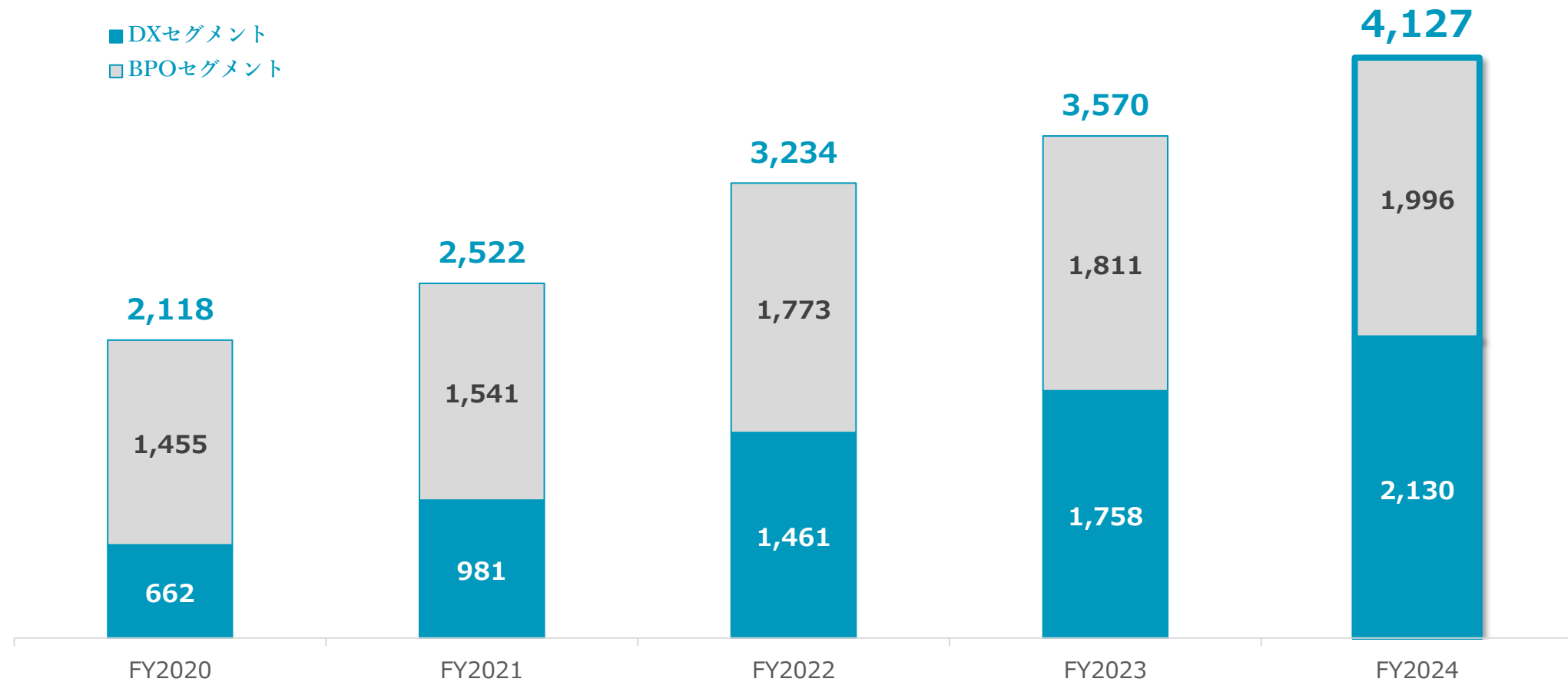
| 連結IFRS<br>(累計期間) | FY2023<br>実績 | FY2024    |           |          |
|------------------|--------------|-----------|-----------|----------|
|                  |              | 実績        | YoY増減率    | YoY増減額   |
| 売上収益             | 3,570 百万円    | 4,127 百万円 | +15.6 %   | +556 百万円 |
| 売上総利益            | 1,580 百万円    | 1,703 百万円 | +7.7 %    | +122 百万円 |
| 利益率              | 44.3 %       | 41.26 %   |           |          |
| 営業利益             | 22 百万円       | 285 百万円   | +1164.5 % | +262 百万円 |
| 利益率              | 0.6 %        | 6.9 %     |           |          |
| 税引前利益            | 10 百万円       | 266 百万円   | +2483.5 % | +256 百万円 |
| 当期利益             | 29 百万円       | 164 百万円   | +449.1 %  | +134 百万円 |

**BBD**

- DXセグメント売上収益は、サービス撤退の影響はあるものの、YoY+21.1%
- BPOセグメント売上収益は、SESが堅調に推移し、YoY+10.2%

(単位：百万円)

■ DXセグメント  
□ BPOセグメント

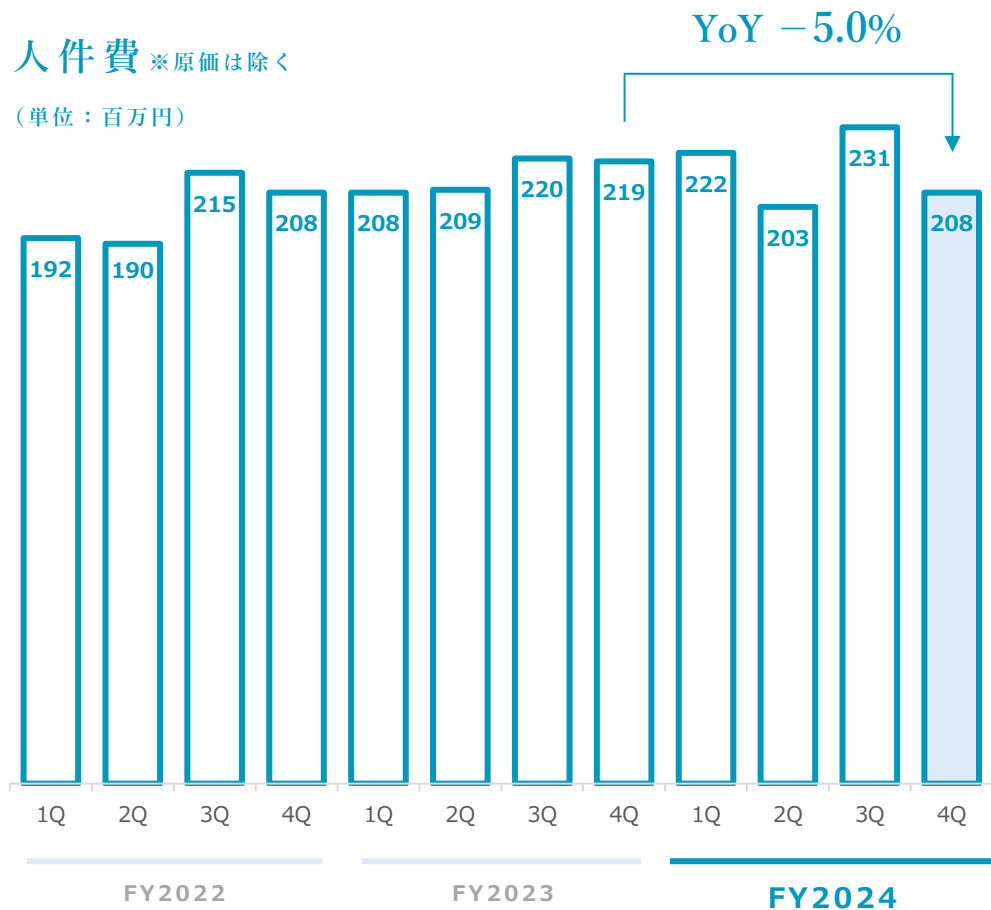


## BBD

- 人件費は、新卒エンジニア採用の減少により YoY -5.0%
- 広告宣伝費は、効果が高い主力展示会等、コスト効率の高い施策に集中し YoY -27.5%

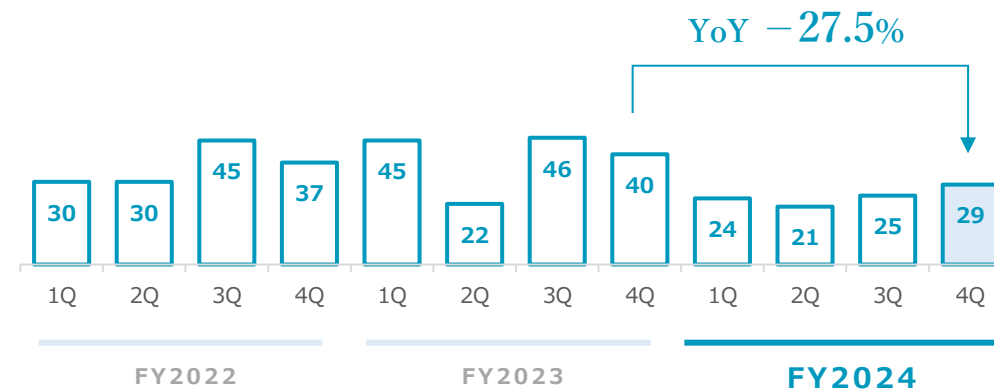
### 人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



### 広告宣伝費

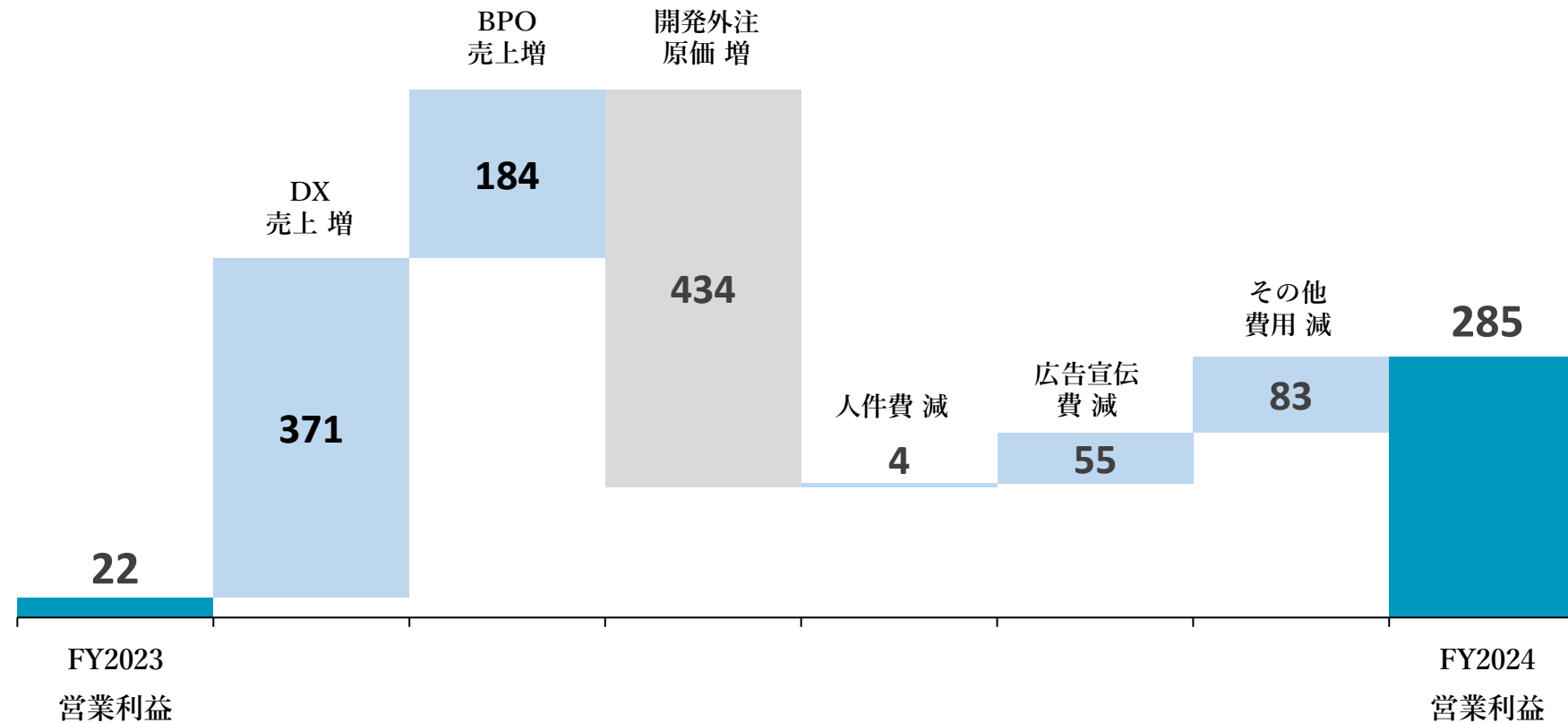
(単位：百万円)



**BBD**

- DXセグメントのセールステック事業に係る2社のM&Aにより、売上収益371百万円増加  
BPOセグメントのディープテック事業（SES）の案件拡大により、売上収益184百万円増加が寄与  
一方、売上収益増加に伴う原価が増加しつつも、YoY+263百万円の営業利益の増加

（単位：百万円）





## BBD

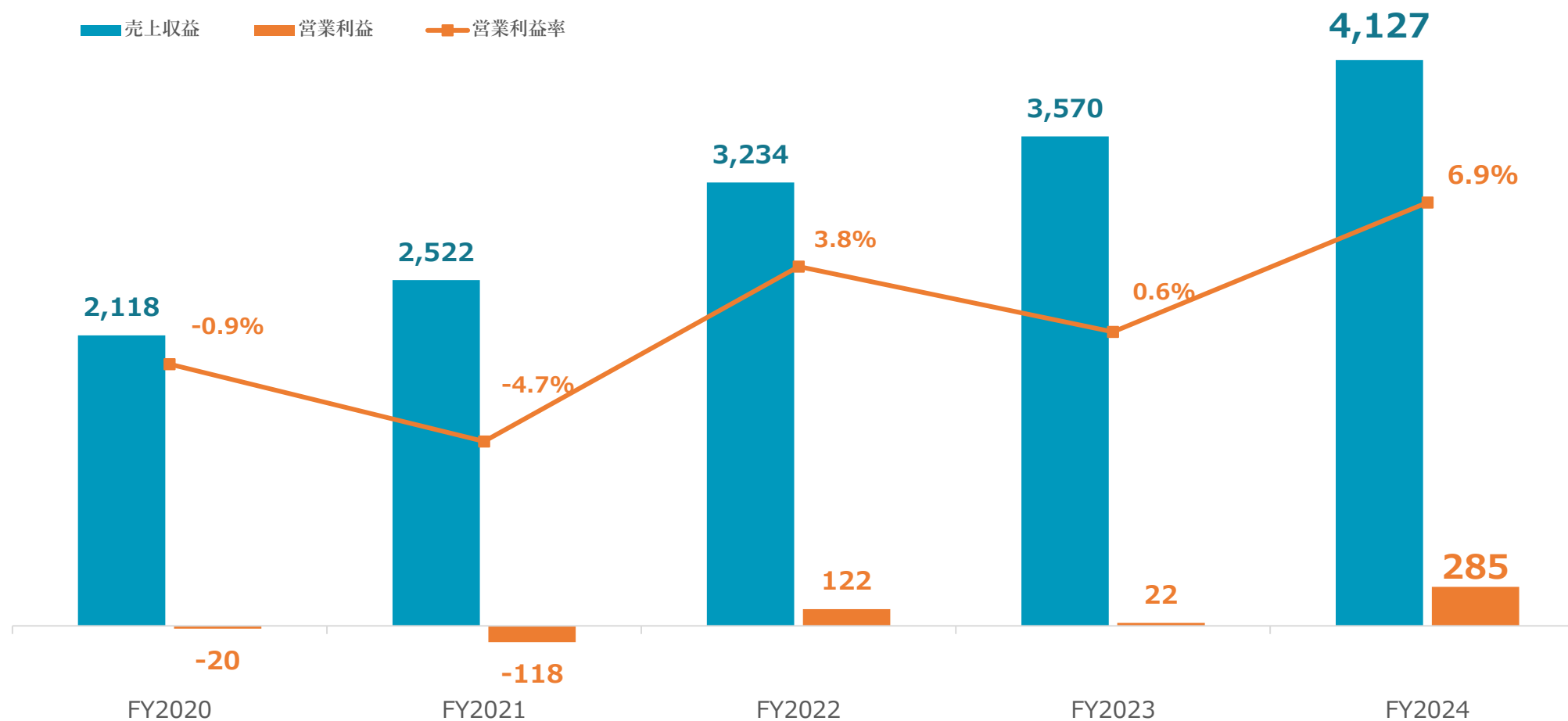
■ 売上収益は営業利益ともYoYで大幅に伸長

サブスクリプション売上特有の構造を加味すると売上は上振れて推移

不採算事業を改善し、営業利益率は6.9%

(単位：百万円)

■ 売上収益 ■ 営業利益 ▲ 営業利益率



**BBD**

■ 当期利益の増加により利益剰余金は258百万円

(単位：百万円)

| 連結IFRS       | FY2023<br>4Q | FY2024<br>4Q | 増減額         |
|--------------|--------------|--------------|-------------|
| <b>流動資産</b>  | <b>1,198</b> | <b>1,404</b> | <b>+205</b> |
| 現金・預金        | 668          | 743          | +74         |
| 営業債権及びその他の債権 | 462          | 561          | +98         |
| その他          | 67           | 99           | +32         |
| <b>非流動資産</b> | <b>2,548</b> | <b>2,728</b> | <b>+180</b> |
| 使用权資産        | 435          | 317          | -118        |
| のれん          | 628          | 843          | +215        |
| 無形資産         | 1,176        | 1,321        | +144        |
| その他の金融資産     | 102          | 110          | +7          |
| 繰延税金資産       | 152          | 90           | -61         |
| その他          | 52           | 45           | -7          |
| <b>資産合計</b>  | <b>3,746</b> | <b>4,133</b> | <b>+386</b> |

| 連結IFRS          | FY2023<br>4Q | FY2024<br>4Q | 増減額         |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|
| <b>流動負債</b>     | <b>1,604</b> | <b>1,917</b> | <b>+313</b> |
| 営業債務及びその他の債務    | 183          | 321          | +137        |
| 有利子負債           | 979          | 1,159        | +179        |
| その他             | 440          | 436          | -4          |
| <b>非流動負債</b>    | <b>1,051</b> | <b>935</b>   | <b>-115</b> |
| 有利子負債           | 705          | 711          | +5          |
| その他             | 346          | 224          | -122        |
| <b>資本</b>       | <b>1,091</b> | <b>1,282</b> | <b>+190</b> |
| 資本金             | 734          | 734          | 0           |
| 資本剰余金           | 263          | 285          | +22         |
| 利益剰余金           | 93           | 258          | +164        |
| その他             | 0            | 2            | +2          |
| <b>負債及び資本合計</b> | <b>3,746</b> | <b>4,133</b> | <b>+386</b> |
| 親会社所有者帰属持分比率    | 29.1%        | 31.0         | +1.9pt      |

## BBD

- 税前利益266百万円、減価償却費及び償却費311百万円により営業キャッシュイン555百万円
- 子会社株式の取得による支出209百万円等により投資活動でキャッシュアウト530百万円
- 借入による純収入184百万円、リース負債の返済による支出136百万円により財務活動のキャッシュイン50百万円

(単位：百万円)

| 連結<br>IFRS      | FY2023 | FY2024 | YoY  |
|-----------------|--------|--------|------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 530    | 555    | +25  |
| 投資活動によるキャッシュフロー | -370   | -530   | -160 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | -214   | 50     | +264 |
| 現金及び現金同等物の期末残高  | 668    | 743    | +75  |

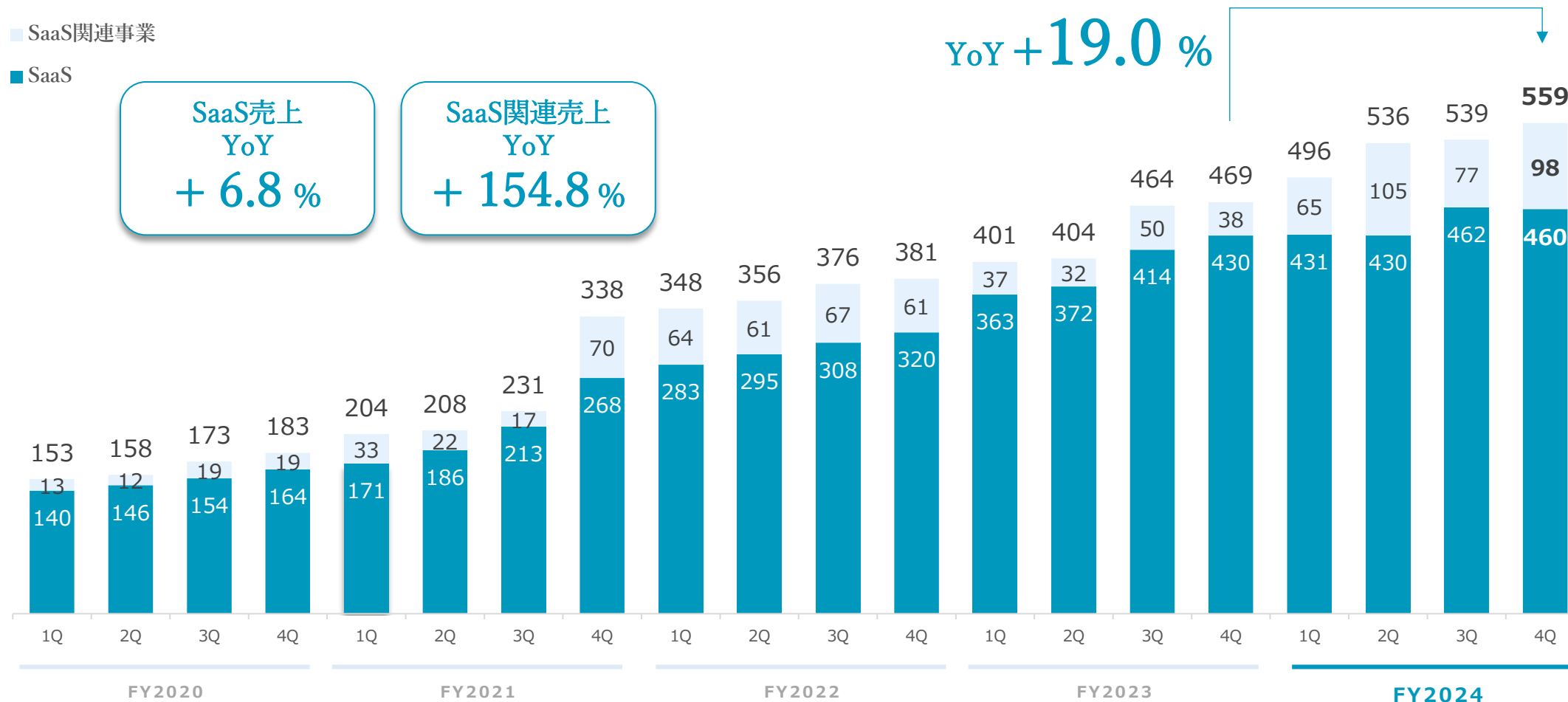
## DX

- DXセグメント売上収益\*は YoY +19.0%
- 生産性・成長性が低いサービスからの撤退により SaaS売上収益は YoY +6.8%

\* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供する SaaS 及び SaaS 関連サービスで構成されています。

(単位：百万円)

■ SaaS関連事業  
■ SaaS



## BPO

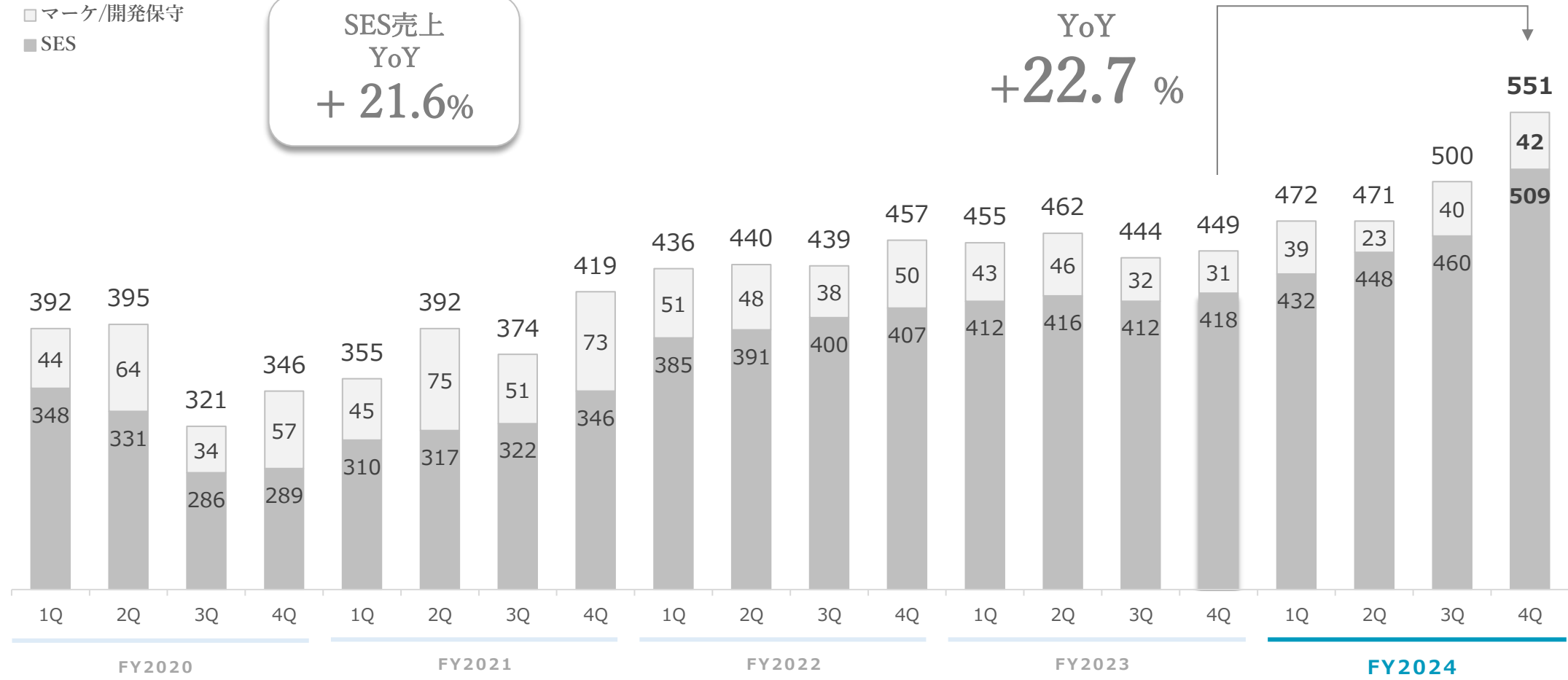
- BPOセグメント売上収益は YoY +22.7%
- SES売上収益は高いIT人材需要は継続し、YoY +21.6%

(単位：百万円)

□ マーケ/開発保守  
■ SES

SES売上  
YoY  
+ 21.6%

YoY  
+22.7%



## DX

- 4つのクロスセクタ領域へ経営資源を絞り、成長戦略にもとづいたクロスセル活動の拡大、および事業ポートフォリオの再構築として実施したM&A及び新規事業の立ち上げ効果が上積みされ、売上収益は計画値を上回る
- グループ組織再編の一環で、成長性・収益性の低い不採算事業・サービスからの撤退等、事業の選択と集中に伴う関連経費の増加、およびM&A・新規事業の立ち上げに伴う売上連動する原価の増加により、利益面では計画値を下回る

| 連結IFRS<br>(累計期間)     | FY2024    |           |         |          |
|----------------------|-----------|-----------|---------|----------|
|                      | 通期計画      | 通期実績      | 増減率     | 増減額      |
| 売上収益                 | 4,000 百万円 | 4,127 百万円 | +3.2 %  | +127 百万円 |
| 営業利益                 | 401 百万円   | 285 百万円   | -28.8 % | -116 百万円 |
| 利益率                  | 10.0 %    | 6.9 %     |         | -3.1 pt  |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 285 百万円   | 164 百万円   | -42.4 % | -121 百万円 |

DX

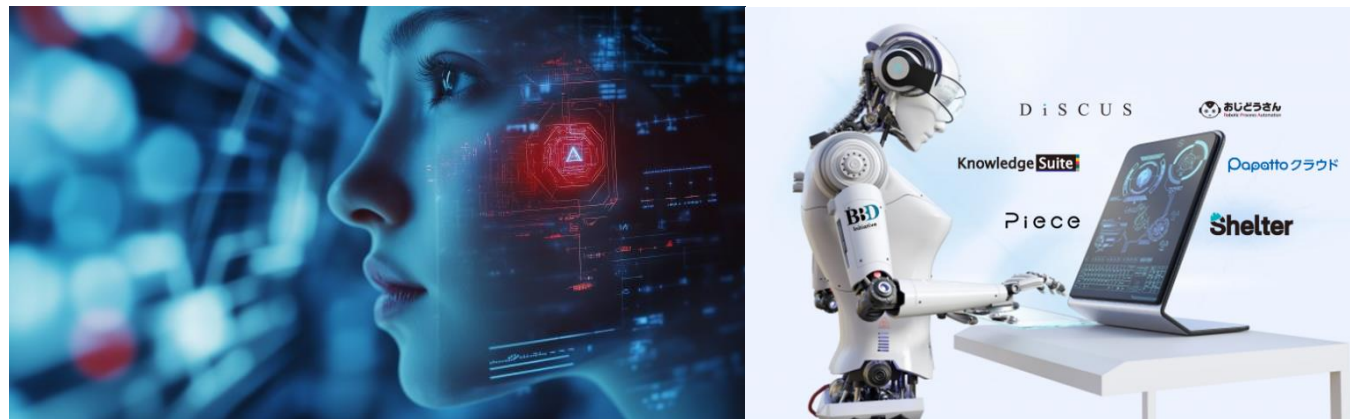
- 事業拡大のための投資から企業価値の向上を通じて株主に対する最大の利益還元へ
- 配当性向20%を目安として1株あたり7円00銭の配当を実施
- 株主優待制度を導入し、個人株主様に対する利益還元を強化
- 2025年9月期の中間及び期末配当予想は未定

| 連結<br>IFRS   | FY2023<br>実績 | FY2024 | FY2025<br>予想 |
|--------------|--------------|--------|--------------|
| 1株当たり配当金     | 無配           | 7.00円  | 未定           |
| 基本的1株当たり当期利益 | 5.93円        | 31.22円 | 40.75円       |



DX

BBDイニシアティブグループが提供する全サービスに、  
効率化に向け生成AIを活用した機能実装への取り組みを発表



深刻化する中小・中堅企業の人手不足やIT人材不足を支援するために、  
2025年度中に自動化・自律化に向けた全サービスへの生成AIを活用した機能の実装を行います。

【2025年度中に全サービスに実装予定のAI機能】

- 受注予測機能
- チャットボット機能
- インサイドセールスのAI化による自然言語処理
- ターゲット生成機能
- 業務内容分析機能
- 業務効率化改善機能
- データクレンジング
- 営業活動におけるパーソナライゼーション

今後は現在開発中の次世代型『Knowledge Suite』内の  
DAM (Digital Asset Management) (※1) に、営業活動で  
蓄積された教師データをラベル化し、営業活動の効率化を実現

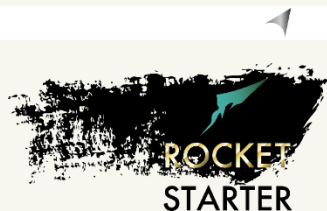
※1 DAM (Digital Asset Management) : ドキュメント、ファイル、動画、写真などのデジタル化された膨大な情報資産の作成、編集、保存、配信、共有、検索、管理などを、法的コンプライアンスや知的財産権の保護などを行う為の教師データプラットフォーム

DX

株式会社RocketStarter、インサイドセールスサービスへ『自然な会話を実現させるAI技術』の実装に関する取り組み開始のお知らせ ~東京大学発スタートアップ企業の協力による取り組みを開始~



名称 : 株式会社DiaL Shift  
 設立年月 : 2023年10月  
 本社 : 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号  
 代表者 : 吉次 優太  
 事業内容 : AIソフトウェア開発事業/  
 セールスコンサルティング事業  
 会社URL : <https://www.dial-shift.co.jp/>



名称 : 株式会社RocketStarter  
 設立年月 : 2020年1月  
 本社 : 東京都港区虎ノ門3丁目18番19号  
 代表者 : 柳沢 貴志  
 事業内容 : インサイドセールス支援/  
 新規アポイント獲得支援  
 会社URL : <https://rocketstarter.co.jp/>

AI開発事業を展開する株式会社DiaL Shiftの協力のもと、自然な会話を実現させるAI技術を用いた架電業務の効率化に向けた取り組み

【取り組み内容】

AIを実装したコールシステムを通じた架電を行い、AIが架電相手からの返答パターンに応じた対応を判断し会話の一部をサポートした場合と、従来どおりすべて人間が架電業務を行った場合を、架電件数の増加率で測定

【取り組み指標】

1日（8時間）あたりの従来架電件数とAIを活用した時の架電件数の増加率

【取り組み結果】

AIを活用した時の架電件数は、従来架電件数に対して4.1倍の架電件数を実現

# INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想**
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



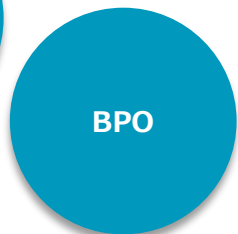
FY2025 売上収益計画

4,700 百万円  
YoY +13.9%

FY2025 営業利益計画

355 百万円  
営業利益率 7.6%

顧客企業



- 生成AI等先端技術を組み込んだサービスの強化
- 次世代 Knowledge Suiteの市場投入
- 既顧客へのクロスセル拡販の強化

- 人的資本の適正配置
- 既存事業の収益改善
- 財務体質の改善

BBD

■ 営業利益率10%を目標に、営業利益率の向上に向けた取り組みを第一の優先事項に設定

| 連結IFRS<br>(累計期間)     | FY2024    | FY2025    |         |
|----------------------|-----------|-----------|---------|
|                      | 通期実績      | 通期計画      | YoY     |
| 売上収益                 | 4,127 百万円 | 4,700 百万円 | +13.9 % |
| 営業利益                 | 285 百万円   | 355 百万円   | +24.3 % |
| 利益率                  | 6.9 %     | 7.6 %     | +0.7 pt |
| 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 | 164 百万円   | 215 百万円   | +30.5 % |

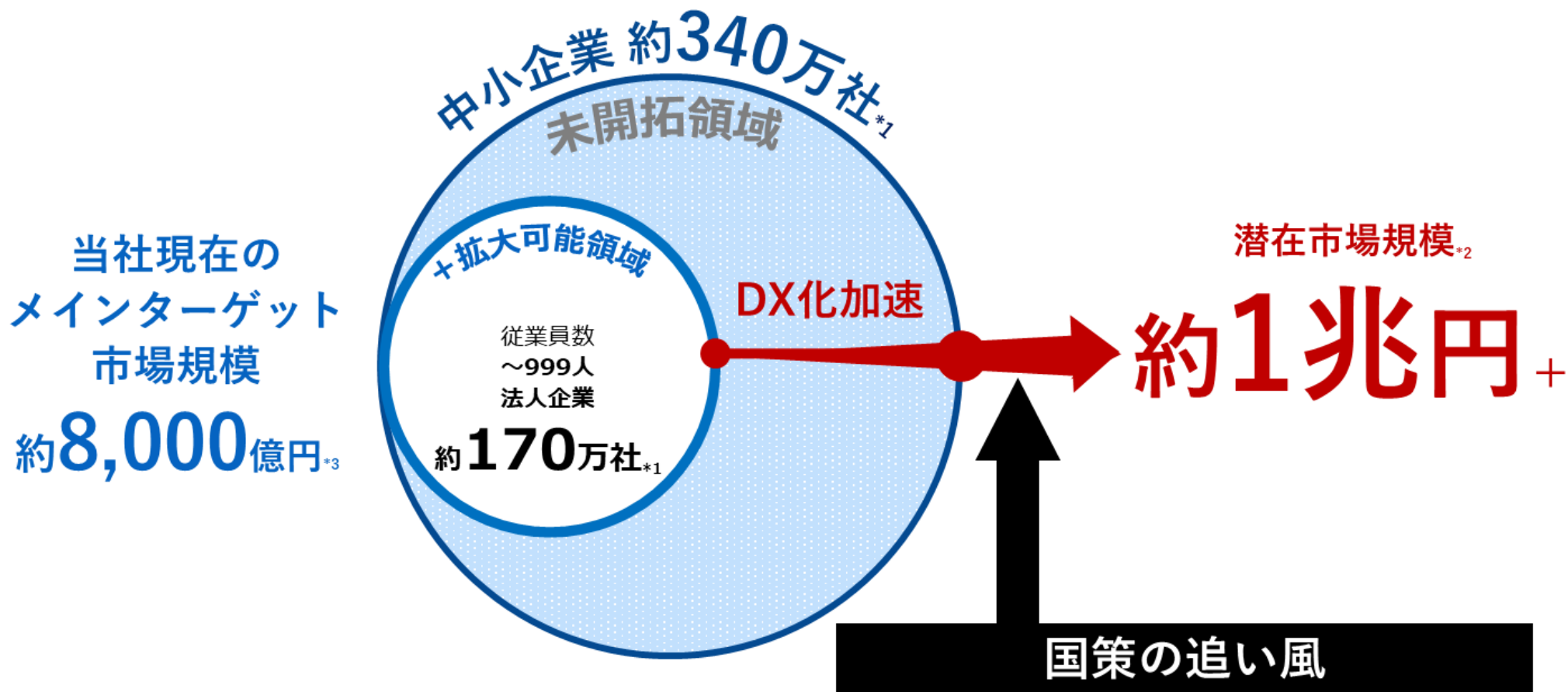


# INDEX



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報

**BBD** ■ メインターゲットとなる中小企業170万社に対し当社シェアは1%未満と拡大余地は大きい



\*1 総務省・経済産業省「平成28年、令和3年経済センサス-活動調査（中小企業・小規模事業者の数(2021年6月時点)の集計結果を公表します）」より引用

\*2 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記\*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

\*3 グループサブスク全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(\*1) × 2023年9月期4Q時点のグループサブスク ARPA  
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。  
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

- コロナ禍によりリモートワーク推進
- デジタルシフト・デジタルトランスフォーメーション (DX)
- 人手不足によるAI・業務自動化ニーズの増加等

中小・中堅企業の人手不足をDXで補うための自動化・自律化（AI）に向けた取り組み

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 営 | 業 | 活 | 動 | の | 自 | 動 | 化 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 単 | 純 | 作 | 業 | の | 自 | 動 | 化 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 業 | 務 | 管 | 理 | の | 自 | 動 | 化 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|



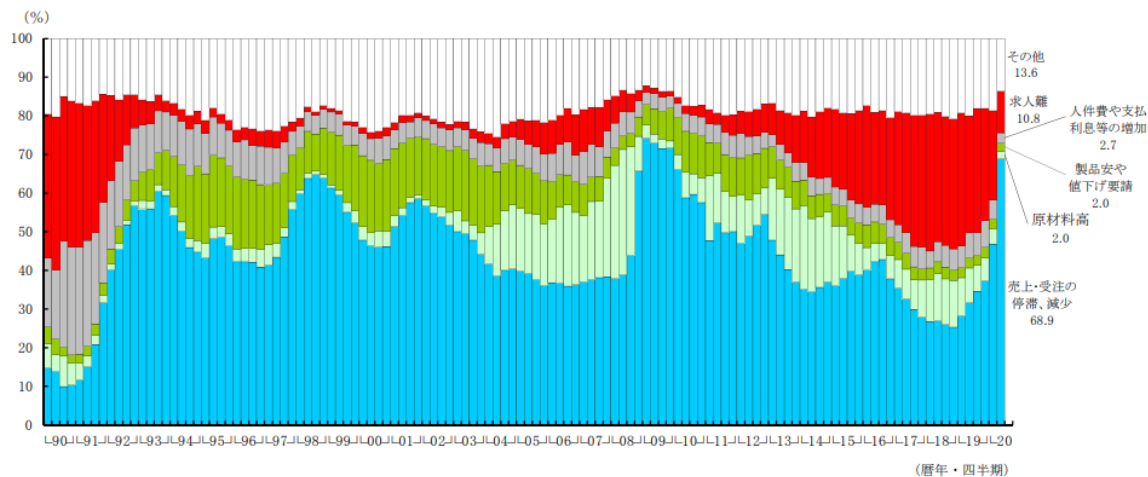
メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

経営上の問題点として、

「売上・受注の停滞、減少」の回答は68.9%

図-10 経営上の問題点の推移



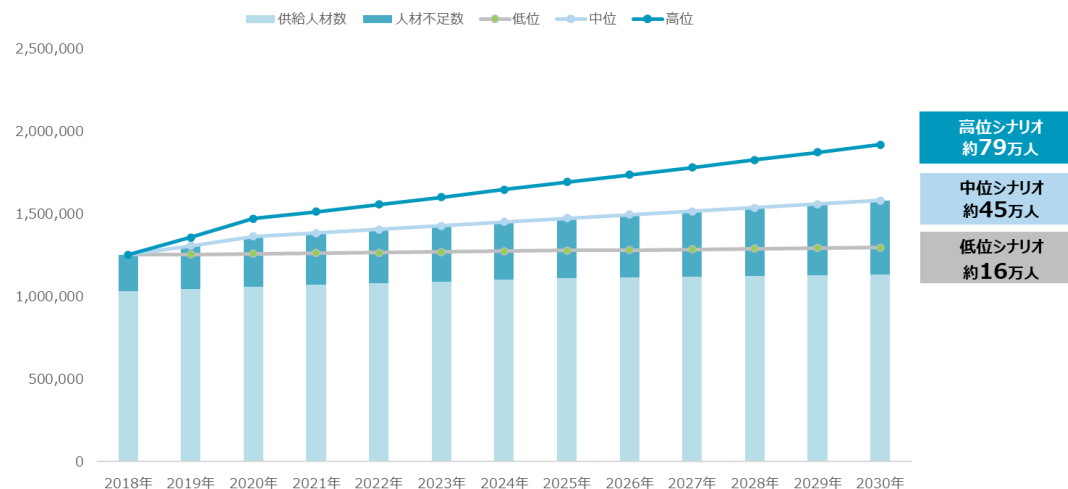
(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編」

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足

労働人口は1995年の約8,700万人から  
2060年には55%の約4,800万人へ減少

IT人材は2030年までに約79万人が不足



(出典) 経済産業省「IT人材受給に関する調査」

DX

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

BtoBマーケティング・営業支援

情報共有・コミュニケーション

認知・集客

BUSINESS BOOST

有名タレント写真素材サブスク

DiSCUS ビジネスチャット

リード獲得

Papattoクラウド

営業リスト作成

Piece

インサイドセールス支援

Knowledge Suite グループウェア

リード育成

Shelter DBアプリ作成  
プラットフォーム

商談

Knowledge Suite SFA

統合型ビジネスアプリケーション/営業支援システム

業務自動化支援

受注

おじどうさん RPA  
Robotic Process Automation

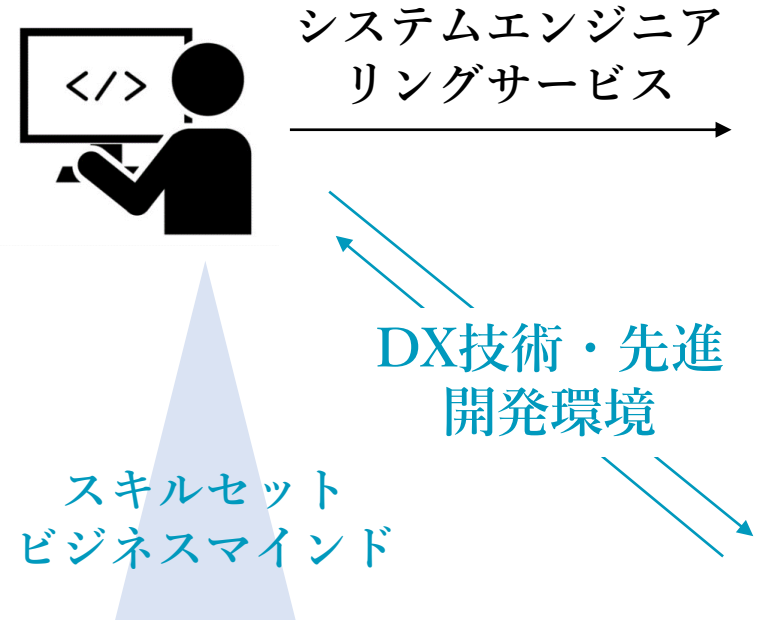
継続利用/CS

DX Suite AI OCR

BPO

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足



顧客先システム開発プロジェクト

自社グループ内プロダクト開発プロジェクト

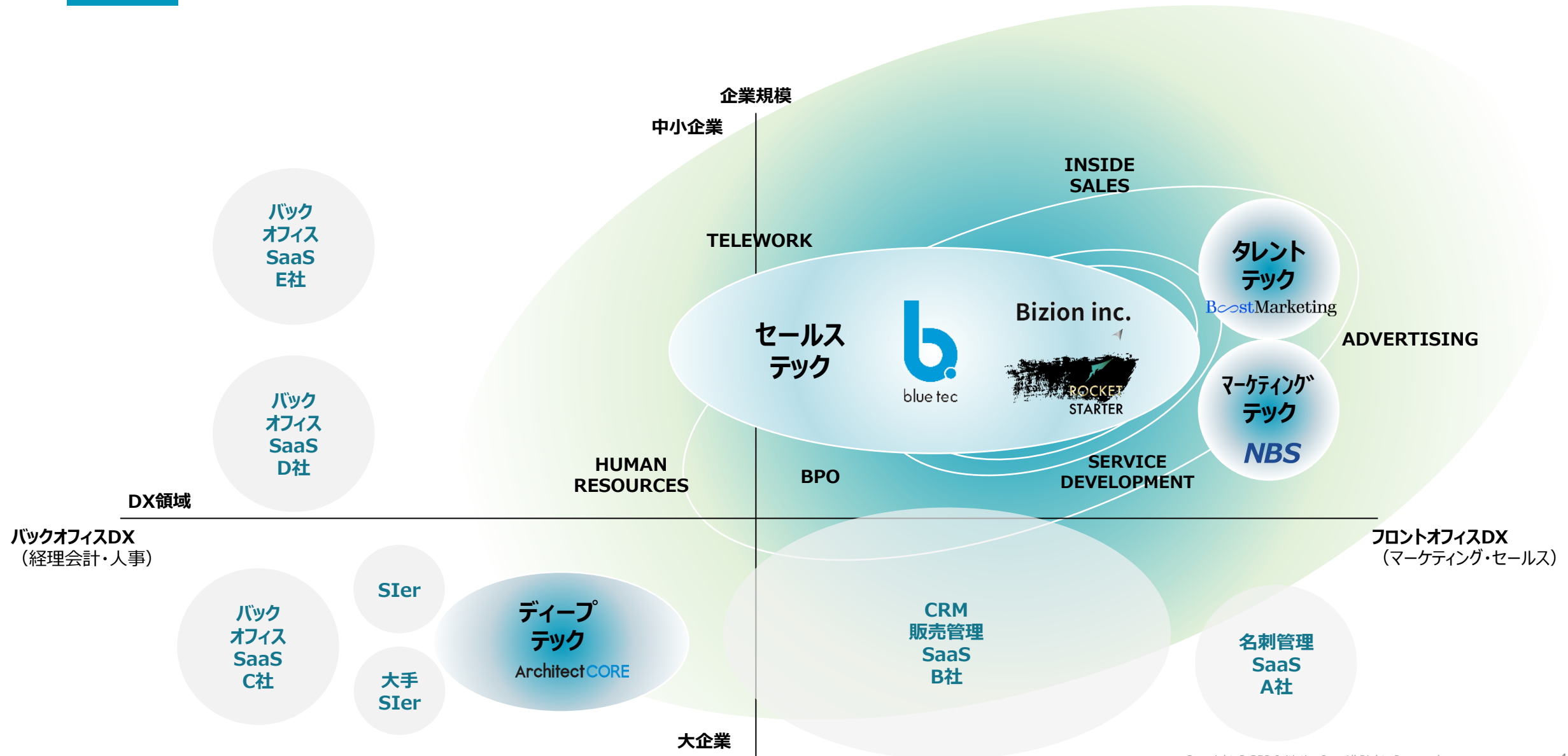
独自の採用時  
エンジニア適性テスト

独自の研修  
カリキュラム

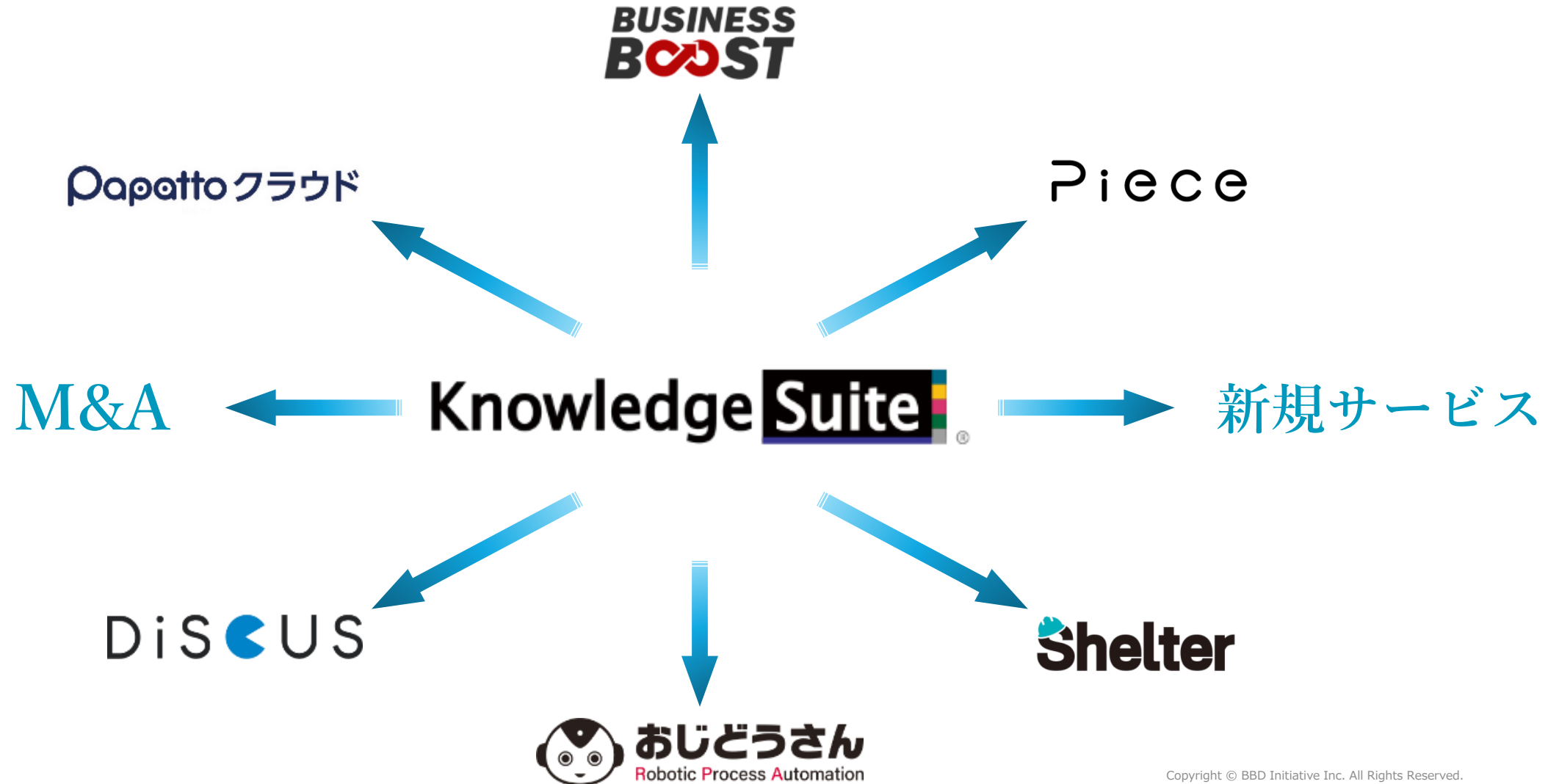


## BBD

■ M&A及び新規事業/サービス開発を通じて、営業活動とその周辺領域を軸にクロステック事業を拡大



営業活動とその周辺領域の顧客ニーズを取り込んだプロダクト・サービスを積極的にクロスセル展開し、顧客単価向上によるオーガニック成長を加速



# INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報





- クロスセルによる顧客単価の向上と高単価システム開発プロジェクトの獲得により既存事業のオーガニック成長を継続
- 既存事業とのシナジーを狙った営業・マーケティング領域のM&Aを推進し、成長ドライバーによる非連続的成長とオーガニック成長の加速を実現

## 既存事業のオーガニック成長

クロスセルによる顧客単価の向上

中堅・中小企業を中心に拡大するDXニーズの取り込み

IT人材の教育及び営業強化による高単価プロジェクト案件の獲得

## 成長ドライバーによる非連続的成長

シナジー効果の発揮により収益性強化/生産性の向上

M&Aにおける独自基準に則した投資により営業利益に貢献

セールスDXからクロステックによる横断的なDXへ加速



## BBD

- 事業収益の拡大とプロダクト・サービス強化をもとにした成長戦略を推進
- 高単価サービスのクロスセルによりARPAが大幅に増加も、低単価プランから高単価プランへの移行推進により契約件数は微減

### オーガニック成長

事業収益の拡大

収益性の高い  
プロダクト・サービスへの投資

### 成長ドライバー

クロステック領域の  
プロダクト・サービス拡充

M&A対象企業との  
シナジー発揮による  
収益性強化/生産性の向上

- ・ クロスセル拡大によるARPAの増加
- ・ DX営業生産性は継続的に増加
- ・ SESプロジェクト案件ごとの社員エンジニア比率は微減

### 新規機能開発

ビジネスチャットサービス

DiS US



生成AIオプション

### サービス拡充

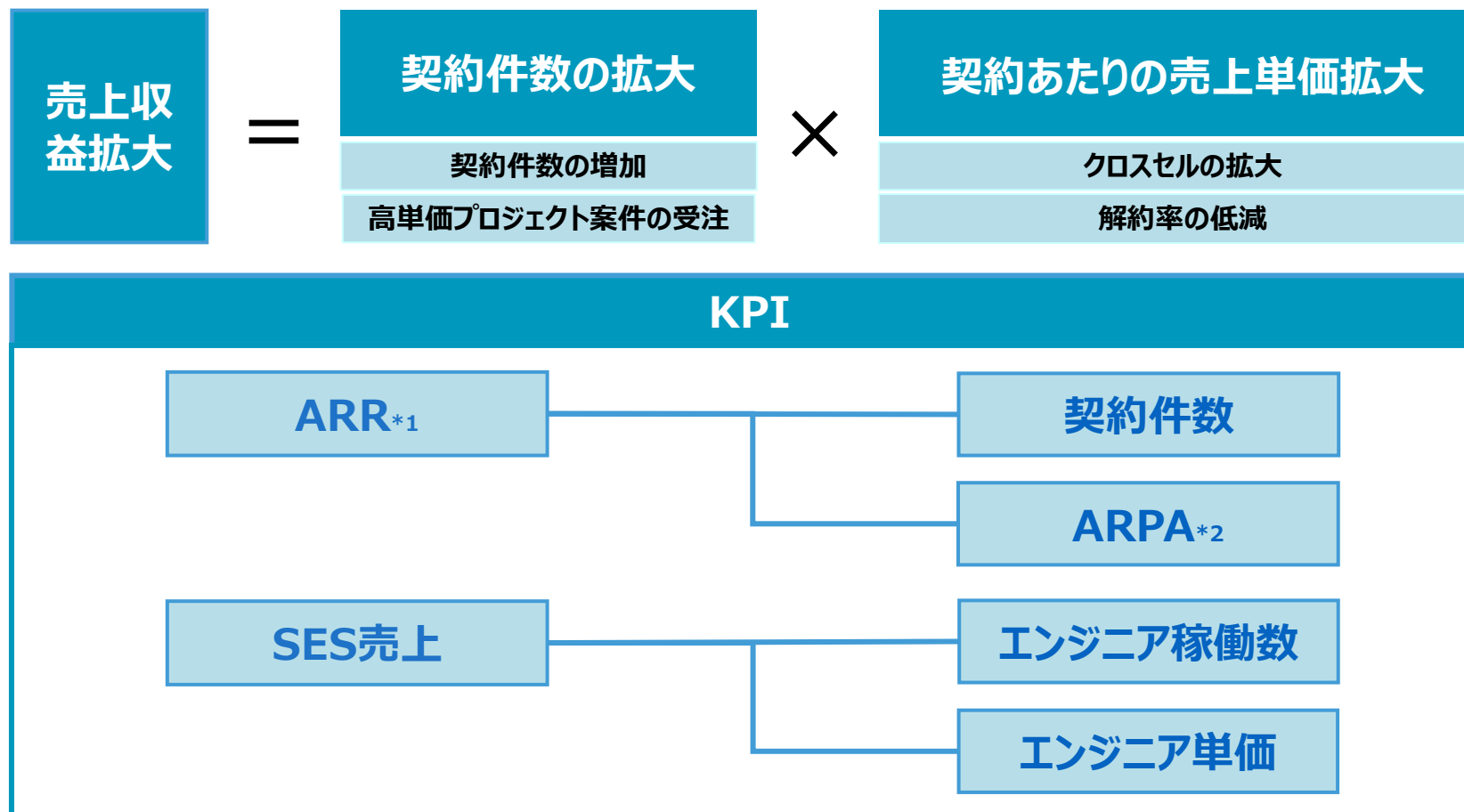
インサイドセールス支援サービス

**Toppa**  
**Piece**  
**Rocket Starter**



## BBD

- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す

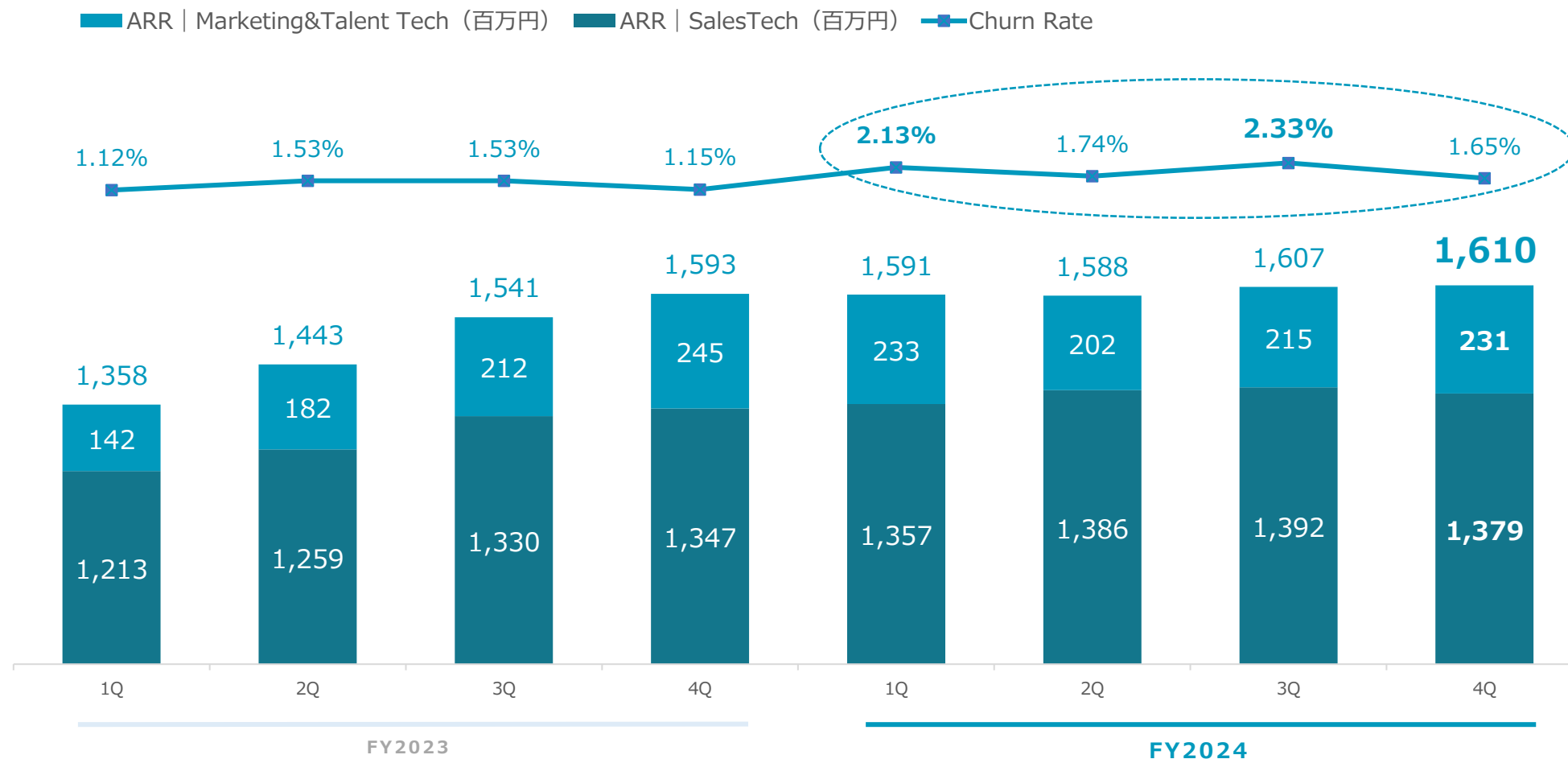


\*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

\*2 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループサブスク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。

DX

- 高単価プランへのクロスセル推進により、ARR\*1は増加
- 不採算サービス及び低単価顧客の解約の増加により、ChurnRate\*2が増加



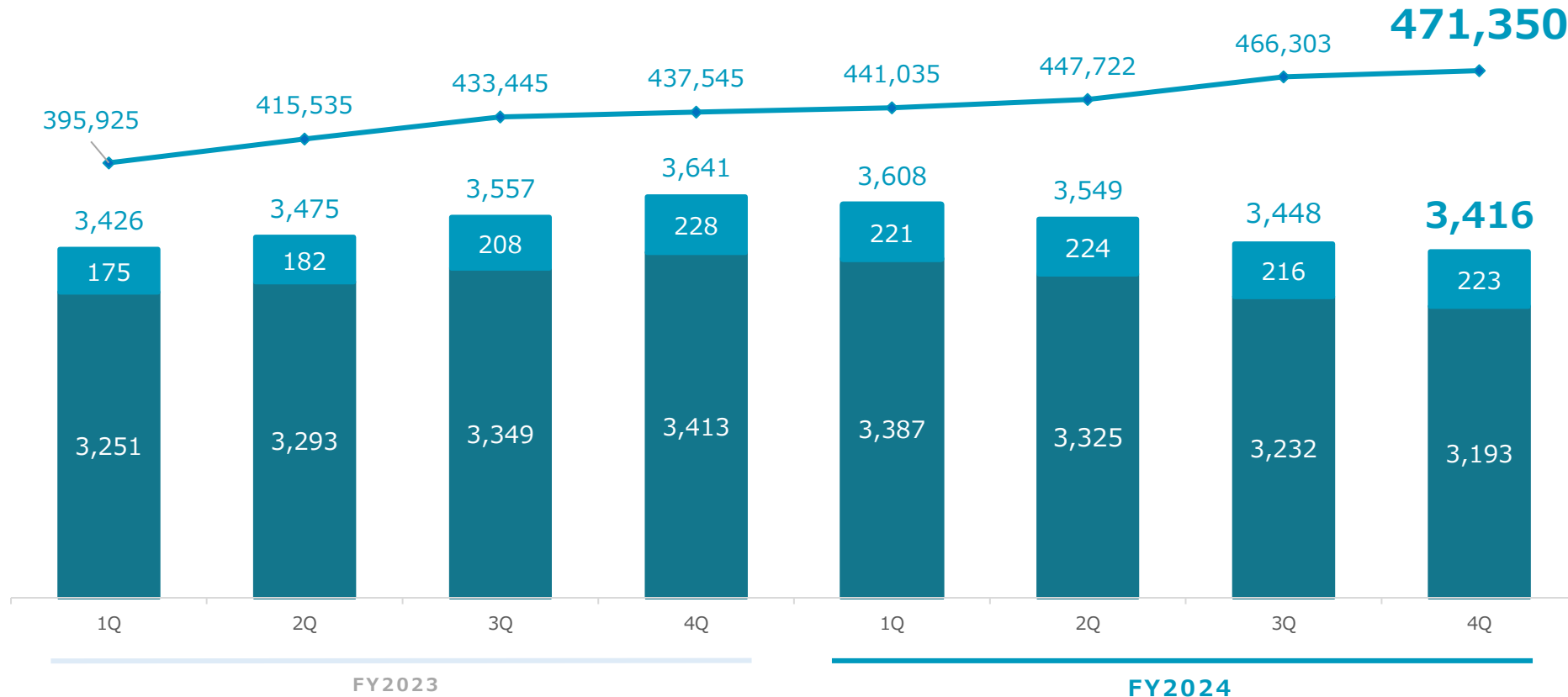
\*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

\*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。

DX

- 昨年における生産性が低いサービスからの撤退及び、高単価であるRPA、AI OCR等のクロスセルが寄与し、ARPA\*1（顧客単価）が大幅に増加
- 低単価であった不採算サービスの停止及び低単価プラン顧客から高単価プランへの移行推進により契約件数は微減

Marketing&Talent Tech (契約件数) SalesTech (契約件数) ARPA (円)



POINT

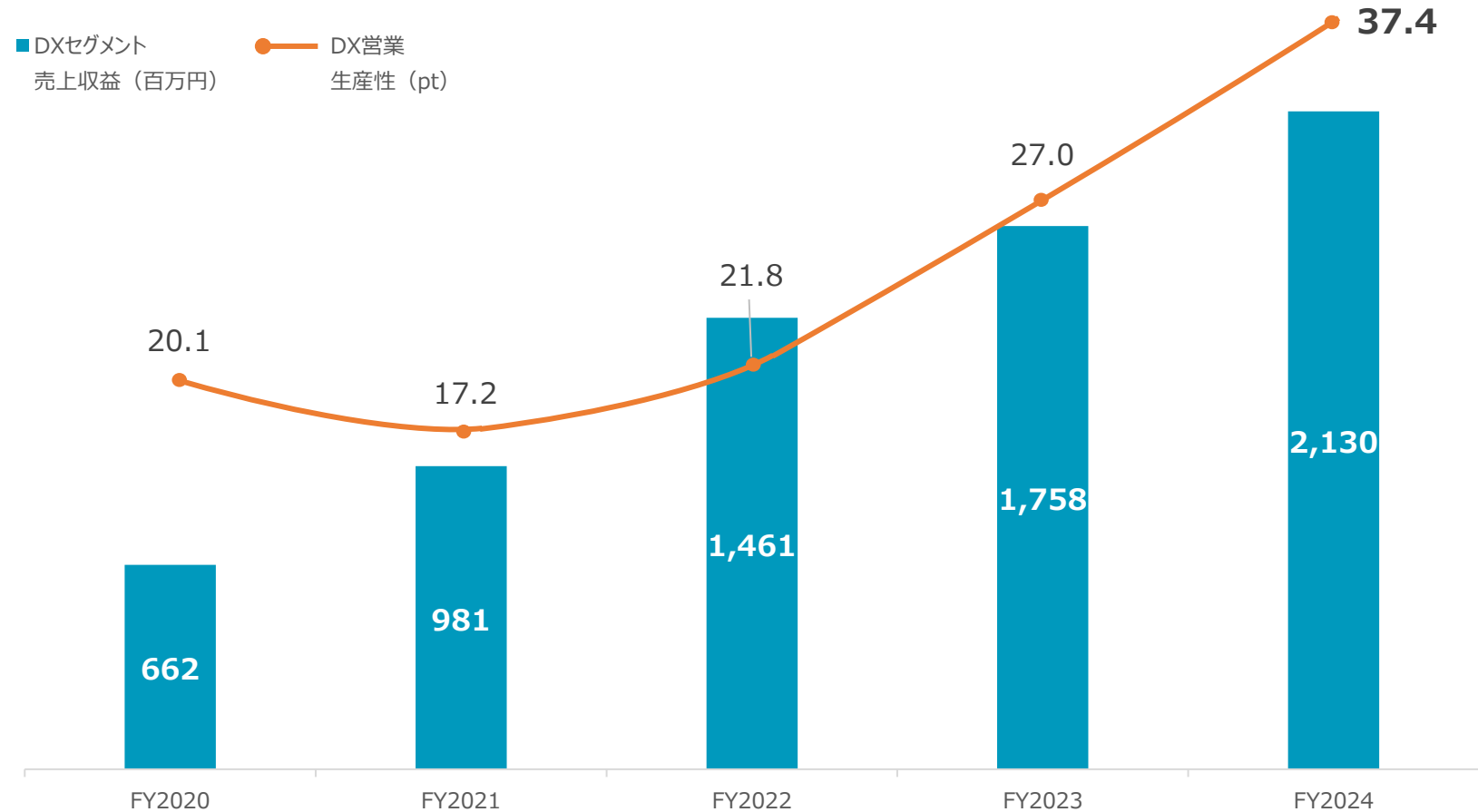
クロスセル増  
高単価プランへ  
過去最高のARPA

\*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。

DX

■ DX売上収益に対するDX営業生産性は上昇傾向に推移

DX営業生産性<sup>\*1</sup>の推移

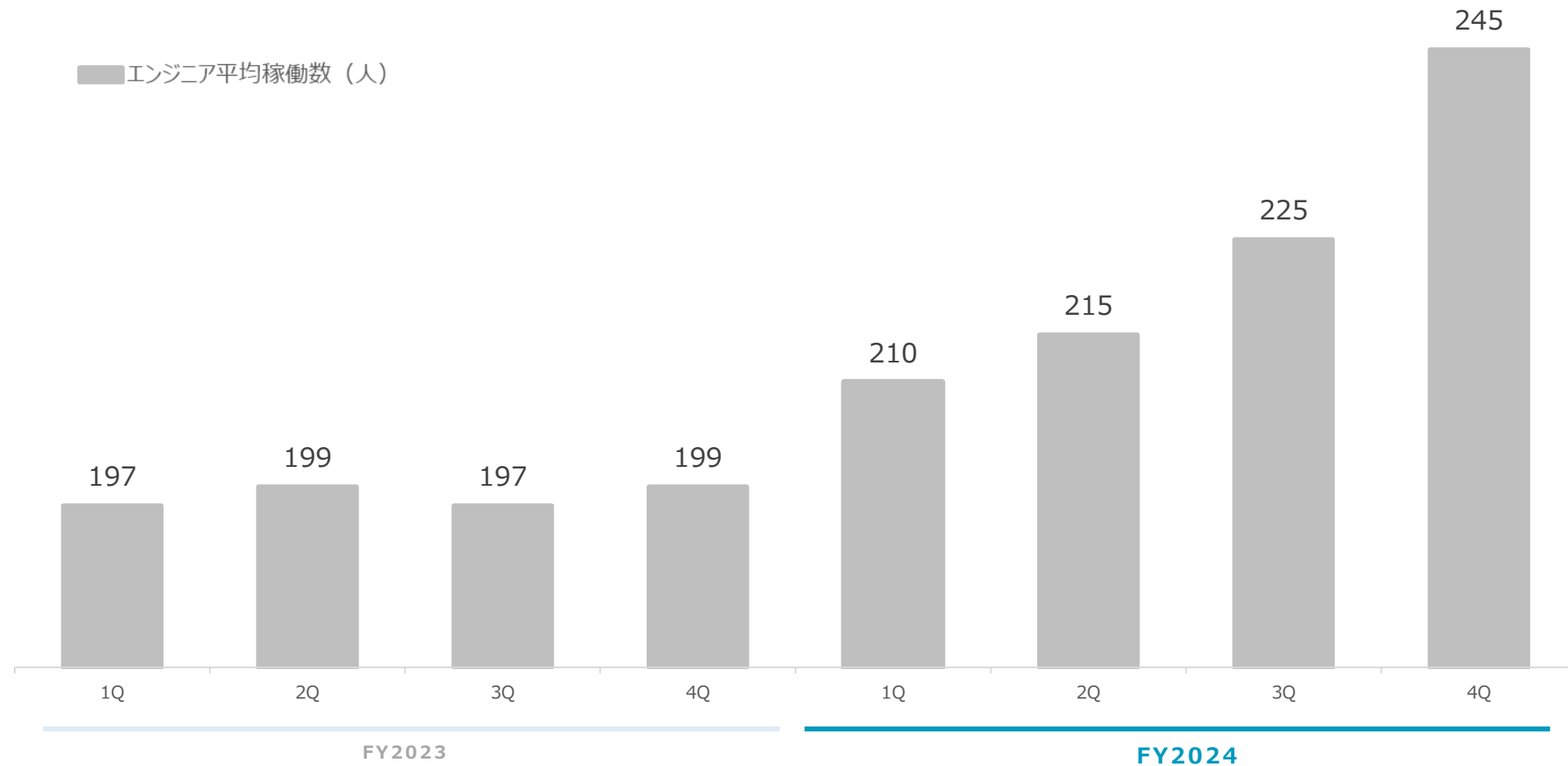


\*1 DX営業生産性：当社グループにおけるDXセグメント売上収益（決算期末累計期間）を営業人員数で除して算出。Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

\*2 DX営業：当社グループにおけるDX営業に係る営業人員。

BPO

- エンジニア稼働数は新卒要員による稼働が順次開始されたことで増加  
昨年度末に実施した不採算クライアントからの撤退をこなし、順調に稼働数が回復

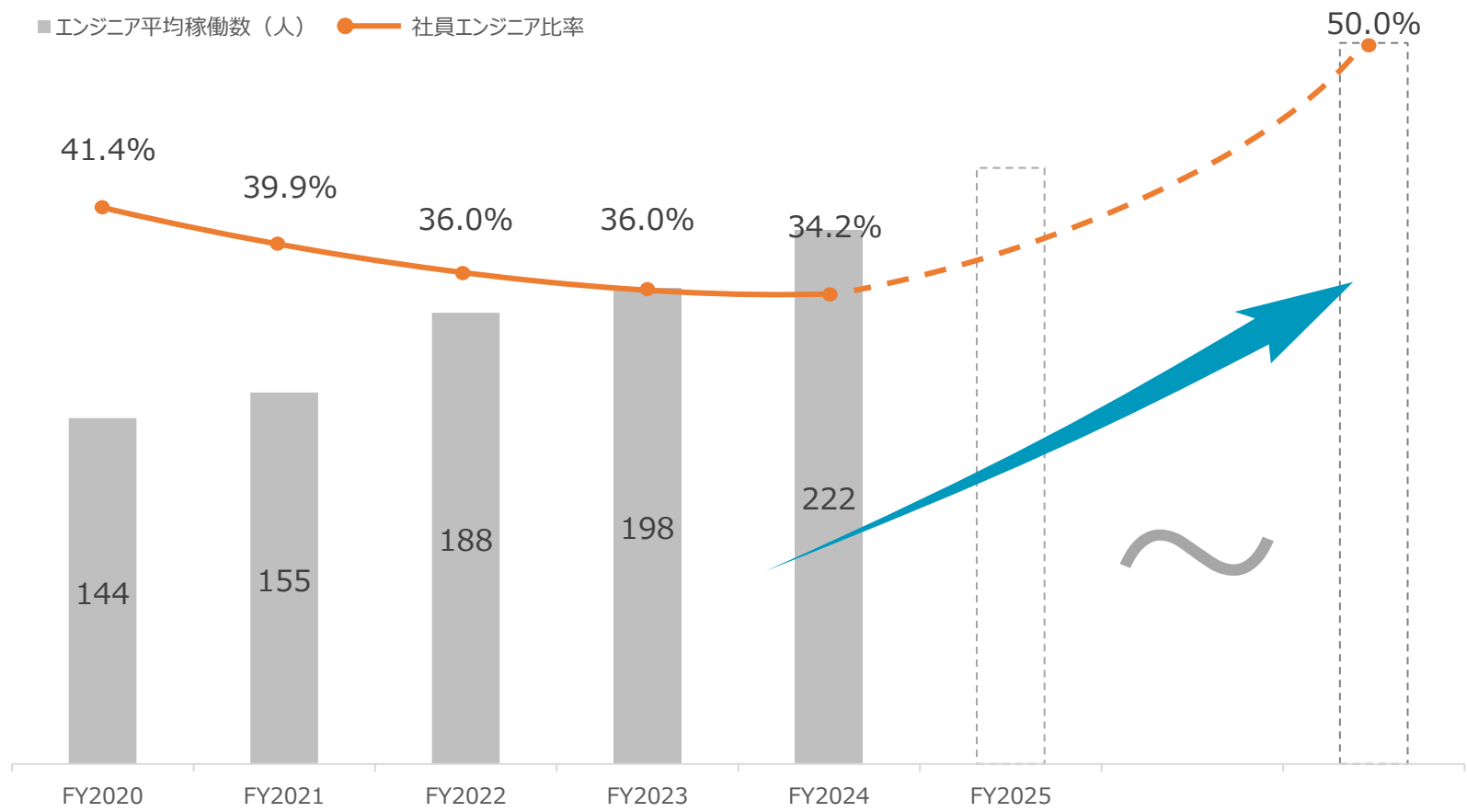


\*1エンジニア稼働数：社員エンジニア稼働数+ビジネスパートナー（BP）エンジニア稼働数

BPO

■ SESエンジニア平均稼働数に対する社員エンジニア比率は低下も、上昇基調に向けた取り組みを推進

SES社員エンジニア比率\*1の推移



\*1 社員エンジニア比率：社員（プロパー）エンジニア年間平均稼働数をエンジニア平均稼働数で除して算出。  
 \*2 エンジニア平均稼働数：社員（プロパー）エンジニア年間平均稼働数+ビジネスパートナー（BP）エンジニア年間平均稼働数の平均値

## 顧客数から顧客単価向上に向けた取り組みが成長の成功パターン

サービスの複合的提案により、サブスクリプションの顧客単価が向上し続けていること

関連サービスのM&Aに  
特化することで  
+  $\alpha$  提案でサブスクリプション  
の顧客単価が向上している

# 実績

明確なM&A基準・ルール  
に基づき、  
全てのM&Aが成功・成長し  
続けていること

- 基本方針は、シナジー効果が見込まれるクロステック領域を中心に、合理的なEV/EBITDA倍率を前提とする

## M&A基準

- ネットキャッシュ+営業利益  
× (マルチプル) 5倍前後
- ROI
- 事業ポートフォリオの拡大

## M&A実績

| 企業名称                                      | 事業内容                                     | 譲渡日      | 譲渡時<br>従業員数 |
|---|--|----------|-------------|
| 株式会社フジソフトサービス<br>(現 株式会社アーキテクトコア)         | システムエンジニアリング<br>サービス事業                   | 2018年5月  | 29名         |
| ビクタス株式会社<br>(現 株式会社アーキテクトコア)              | システムエンジニアリング<br>事業/エンジニアスキル検定<br>事業      | 2018年9月  | 59名         |
| 株式会社DXクラウド<br>(新設分割会社 現 ブルーテック株式会社)       | ビジネスチャットサービス<br>事業                       | 2021年3月  | 6名          |
| ネットビジネスサポート株式会社                           | マーケティングデータ提供、<br>システム開発、システム運<br>用サービス事業 | 2021年7月  | 8名          |
| B i z i o n 株式会社<br>(現 株式会社RocketStarter) | インサイドセールス事業                              | 2023年10月 | 0名          |
| 株式会社R o c k e t S t a r t e r             | インサイドセールス事業                              | 2023年12月 | 0名          |



## ■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

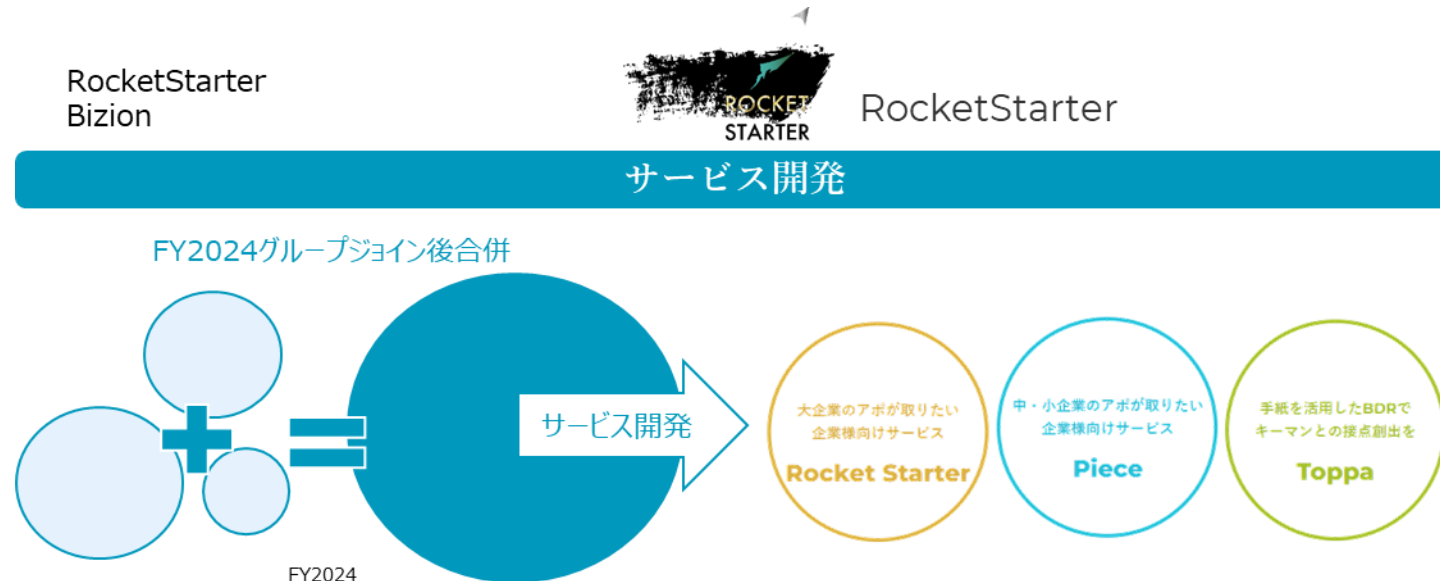
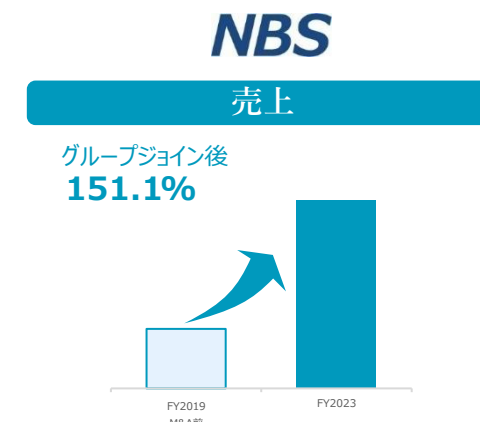
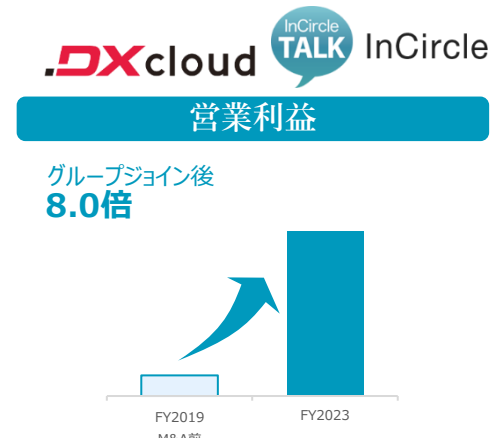
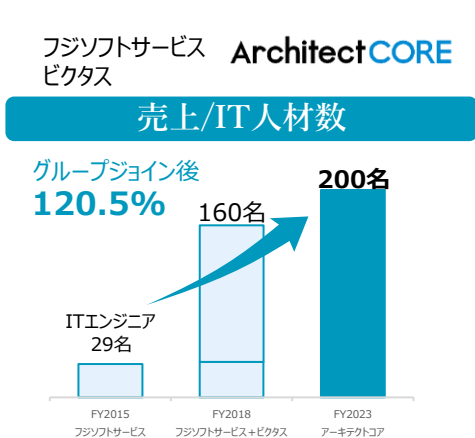
### PMI基準

#### ■ 従業員の価値算定

- ・グループ会社間の格差をつくらない
- ・社長の役割の明確化
- ・事業シナジーによる担務分け
- ・グループ会社間の異動を積極的に行う
- ・従業員の待遇向上施策及び評価の最大化

#### ■ 営業・マーケティング・開発の支援

- ・PMFを目指す段階における事業成長を促す営業・マーケティングのノウハウを提供
- ・DX技術/開発の支援



\*1 2019年8月にビクタス株式会社と株式会社フジソフトサービスは合併、「株式会社アーキテクトコア」に社名変更  
 \*2 2023年6月に株式会社DXクラウドはナレッジスイート株式会社と合併、「ブルーテック株式会社」に社名変更  
 \*3 2024年10月にBizion株式会社は株式会社RocketStarterと合併

## 企業価値の向上 = 株価上昇を優先

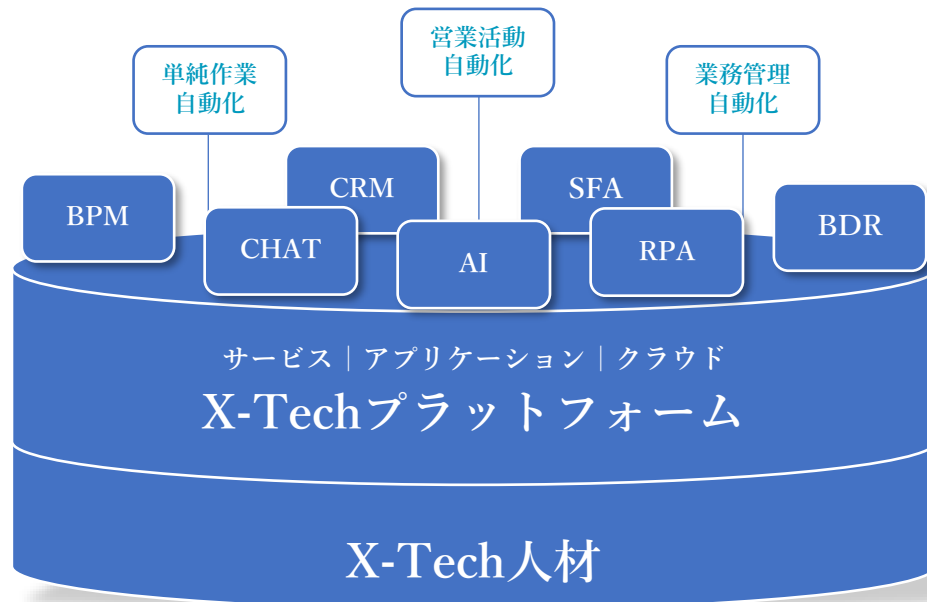
営業利益率 10% を目標に、長期的な株価上昇を目指す

|                    |   |
|--------------------|---|
| <p>事業戦略</p>        | <p>事業利益の最大化を図り営業利益率 10% を目標</p>   |
| <p>投資戦略</p>        | <p>成長投資における投下資本の効率性に配慮</p>  |
| <p>M&amp;A戦略</p>   | <p>事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&amp;Aを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ EV/EBITDA倍率</li> <li>■ ROI</li> <li>■ 事業シナジー</li> </ul> |
| <p>中長期BSマネジメント</p> | <p>中長期BSマネジメントによる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 財務体質の健全化</li> <li>■ 資本コストの低下</li> </ul>                                |

■ 2024年11月28日をもって第三者割当による第1回新株予約権の行使が完了\*1し、404百万円を資金調達

中小・中堅企業の人手不足をDXで補うための自動化・自律化に向けた取り組みを支援

X-Techプラットフォームを次のステージに拡充させ非連続の成長を実現するため、4つのテック領域において必要なリソースを獲得するためにM&Aを今後も積極的に推進し、サービス提供を支えるIT人材の採用を強化する。



## 総額 8.75 億円を調達

8.25  
億円

①X-TechサービスをM&Aにより強化・拡充を加速

0.5  
億円

②最適なサービス提供のための高度なIT人材の確保

※ITと業務を融合できる高度なIT人材（営業のIT知見習得やエンジニアの業務へのリスキングなど）

\*1 詳細は2024年11月29日開示の「第三者割当による第1回新株予約権の行使完了に関するお知らせ」をご参照ください。

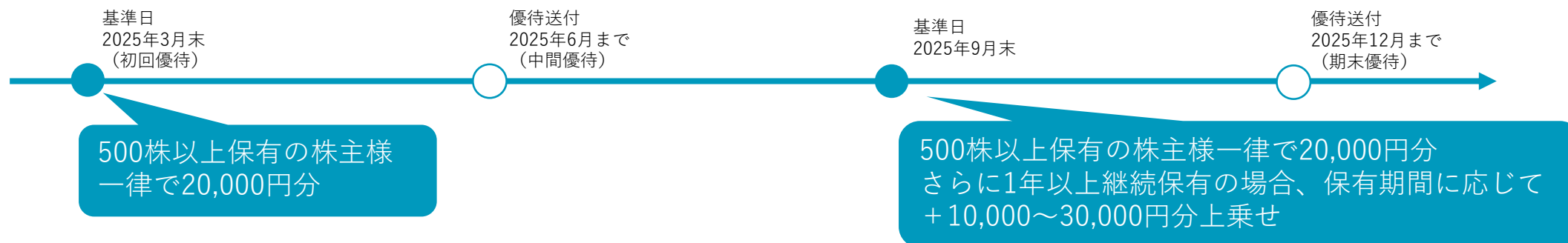
- 対象の株主様に対し、基準日毎に20,000円分のデジタルギフトを進呈
- さらに、9月末日基準日においては保有期間に応じて最大30,000円分が上乗せ
- 年間合計最大で70,000円分のデジタルギフトを進呈

※初回は、2025年3月末日の株主名簿に記載または記録されている5単元（500株）以上を保有されている株主様を対象といたします。

| 基準日  | 対象株主様    | 継続保有期間   |          |          |          |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|
|      |          | 1年未満     | 1年以上2年未満 | 2年以上3年未満 | 3年以上     |
| 3月末日 | 500株以上保有 | 20,000円分 |          |          |          |
| 9月末日 | 500株以上保有 | 20,000円分 | 30,000円分 | 40,000円分 | 50,000円分 |

## 年2回 合計最大70,000円分を進呈

PayPayマネーライト、QUOカードPay、Amazon ギフトカード、Visa eギフト vanillaなど



- 流通株式比率が上場維持基準を下回る
- 第三者割当による新株予約権行使が完了した場合、流通株式比率は上場維持基準を上回る見込み

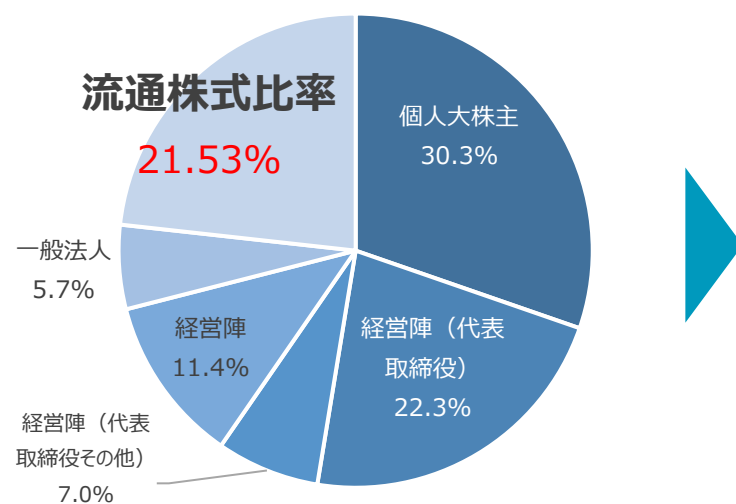
|                  | 株主数      | 流通株式数    | 流通株式時価総額 | 流通株式比率     | 時価総額 |
|------------------|----------|----------|----------|------------|------|
| 当社の状況<br>(基準日時点) | 1,451名※1 | 11,362単位 | 9.44億円   | 21.53%     | —※2  |
| 上場維持基準           | 150人以上   | 1,000単位  | 5億円以上    | 25%        | 40億円 |
| 計画期間             | —        | —        | —        | 2025年9月末まで | —    |

当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

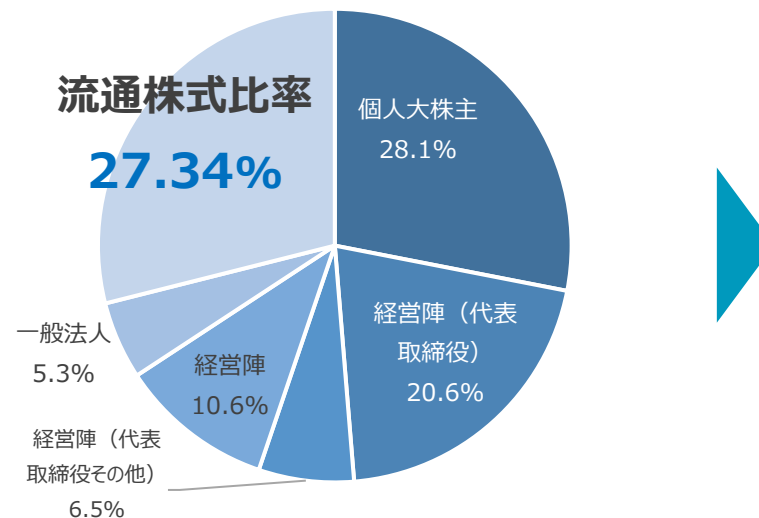
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※2. 時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用されるため当社は該当せず、基準日時点の時価総額は示されておりません。

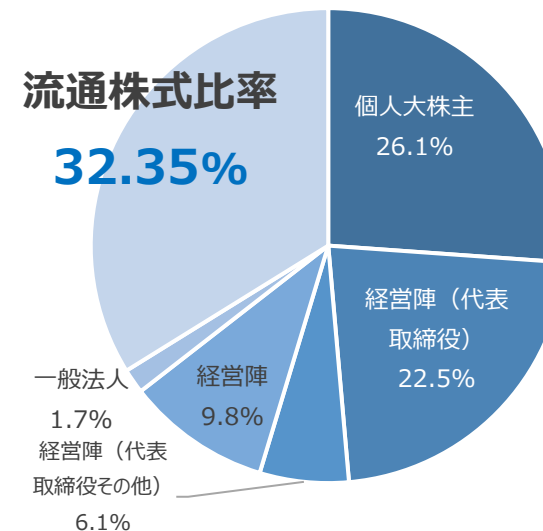
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



2024年11月29日時点（第1回新株予約権行使完了後）



2025年9月30日まで（第2回新株予約権行使完了）



\*1 詳細は2024年12月25日開示の「グロース市場上場維持基準（流通株式比率）の適合に向けた計画書」をご参照ください。

# INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2023年9月期業績
- IV. 2024年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報





| リスク               | 内容  | 発生可能性 | 影響 | 対応策  |
|-------------------|---|-------|----|--|
| 人材確保及び育成に関するリスク   | SaaS 拡販における販売体制強化に応じた人材の確保及び教育、育成が計画通りに進まない可能性及び有能な人材の流出が生じる可能性                             | 小     | 中  | <ul style="list-style-type: none"> <li>教育/研修体制の充実化</li> <li>実績に連動した評価制度の構築</li> <li>テレワーク含め働きやすい労働環境の整備</li> <li>社内コミュニケーション機会の創出</li> </ul>                       |
| 顧客企業の維持・獲得に関するリスク | SaaS 品質・価格・評判などが顧客の要求を満たせず、また開発・改良したサービスに対する顧客の需要が当初の見込みを大幅に下回り、既存顧客企業の維持や新規顧客企業の獲得ができない可能性 | 小     | 中  | <ul style="list-style-type: none"> <li>カスタマーサクセス体制及び開発体制強化</li> <li>顧客ニーズを的確に汲みとり、その要望を吟味し、SaaS プロダクトへ反映</li> <li>顧客企業に快適に利用いただけるよう機能改善アップデートをスピーディーに実施</li> </ul> |
| 技術革新への対応に関するリスク   | SaaS プロダクトにおける技術革新のスピードは非常に速く、当社グループの技術対応への遅れや設備投資などのコストの増加により販売及び業績に影響を及ぼす可能性              | 中     | 中  | <ul style="list-style-type: none"> <li>技術革新に対応可能なエンジニアの採用・育成等を通じて先進技術の習得に注力</li> <li>最新の技術動向や環境変化について情報収集を継続的に実施</li> </ul>  |

\*1 その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

| リスク                                 | 内容  | 発生可能性 | 影響 | 対応策   |
|-------------------------------------|---|-------|----|---|
| 投融資に関するリスク                          | 事業拡大に向けたアライアンス、M&A等の投融資について、事業環境の変化により事業が計画通りに進展しないことで、のれん評価や投資先の株式評価が減損の対象となる可能性                         | 中     | 中  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 事前に可能な限り詳細な審査を実施</li> <li>• リスク及び回収可能性を十分に事前評価・検討</li> </ul>                         |
| 新型コロナウイルス等の新たな感染症による経済的な行動制限に関するリスク | 当社グループのBPOセグメントにおけるシステムエンジニアリングサービスについて、新型コロナウイルスなど新たな感染症等の拡大の影響による経済活動の抑制や回復が繰り返され、常駐先プロジェクトの見直しが発生する可能性 | 小     | 中  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 既存取引先の積極的な取引深耕活動</li> <li>• 外注エンジニアの稼働に偏りなく、ニーズに合ったIT人材の安定供給を行うための人材獲得・育成</li> </ul> |

\*1 その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。





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

## 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12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。

# A P P E N D I X



証券コード 5 2 5 9

**BBD** Initiative  
BBDイニシアティブ株式会社

セールステック | Sales Tech



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



営業活動における商談管理のためのSFA、顧客管理のためのCRM、社内コミュニケーション活性化のためのグループウェアを、シームレスに統合したクラウド型統合ビジネスSaaSです。

営業支援  
SFA

顧客管理  
CRM

グループ  
ウェア

ユーザー数無制限で利用可能

名刺管理

獲得した名刺を確実に会社の資産にする

いつ誰がだれと名刺交換したかだけわかって、その時に何をしたかがわからなければ意味がありません。Knowledge Suiteは、SFA、グループウェアとの機能連携で情報の一元管理・共有を実現しました。WOCR採用でセキュリティ面も安心。

営業支援

いつでもどこでも簡単操作！

「顧客情報」に関わる行動履歴を最短3ステップで入力可能な「営業報告」（営業日報機能）に入力していただくと有効な顧客情報を蓄積されます。

テレワーク

在宅ワークでも生産性に支障がない業務を可能に

顧客データベースへのアクセスや社員同士のメッセージのやりとり、書類の提出などをネットワーク上で行うことができるため、モバイル端末を利用して自宅や外出先での業務が可能。効率的なテレワークを推進します。

## セールステック | Sales Tech



仕事の生産性を高める  
情報武装化ツール

顧客管理 プロジェクト管理 案件管理  
クレーム管理 問合せ管理 etc...

Shelter

シェルターは、会社内の業務を統一化し、様々なデータを統合管理することが可能なビジネスアプリケーションプラットフォームです。

## クラウド

意思決定を素早くする  
情報の見える化

Shelterは、場所や時間を選ばず、情報を共有することが可能です。多彩なチャートが用意されているので、1人1人が多面的に物事を理解できれば、いち早く行動に移すことができ、業務スピードが向上します。

## 脱 Excel

情報共有と負担軽減。  
1人に頼らない協業化

Shelterで共有するデータは、リアルタイムでの閲覧・編集が可能です。1人で処理していた業務も協業が可能になり、属人化や負担の集中を防ぎます。

## 働き方改革

企業にマッチしたアプリケーション  
で業務を効率化

企業の業種・業態、社員の多彩な働き方にマッチした自社オリジナルのビジネスアプリケーションを簡単に作成することができます。レスポンスも高速で、業務をより円滑にします。

セールステック | Sales Tech



8つの永久的に無料で利用できるサポート

稼働率 98%

3画面で作業の手順を登録!

簡単・安心・高コスパ  
業務の片手間で始められるRPA

事前準備がほぼ無し、導入を限りなく簡単にしたRPAソフトです。  
支援の充実、シンプルなUI、ロボットの動作安定により、すぐに即戦力としての働きが期待できます。

“かゆい所に手が届く” 機能や、簡単でわかりやすいユーザーインターフェースにより導入定着率をアップ。  
万全なセキュリティも体制も備え、安心してお使いいただけるRPAソフトです。

**シンプルで分かりやすいUI・事前準備ほぼ無し**

一般的なRPAでは業務フロー図が必要ですが、おじどうさんは現場で働くスタッフのいつもの手順とルールを思い出しながら、OJT形式で操作を進められます。

**便利な機能・豊富なロボット操作**

人が触れる画面で、定型作業であればおじどうさんで自動化が可能です。効率化の可能性は無限大。

**導入支援、勉強会、サポートが全て無償提供**

導入時や導入後のサポートに加え更新料、バージョンアップに伴う手数料もかかりません。

**万全のセキュリティ体制**

使いやすさだけでなく、セキュリティ面でも評価され、官公庁や上場企業にも導入可能です。



セールステック | Sales Tech

よりシンプルに、もっとセキュアに

DiSCUS

大手企業／医療業界／金融業界など、オンプレミスにも対応した柔軟な機能性と強固なセキュリティ対策を施したビジネスチャットの最終形



3大  
信頼性  
セキュリティ

完全自社開発の純国産  
端末／通信／サーバ全てを暗号化  
データも国内クラウド担保

働くだれもがすぐに使える  
シンプル設計  
使い易さ

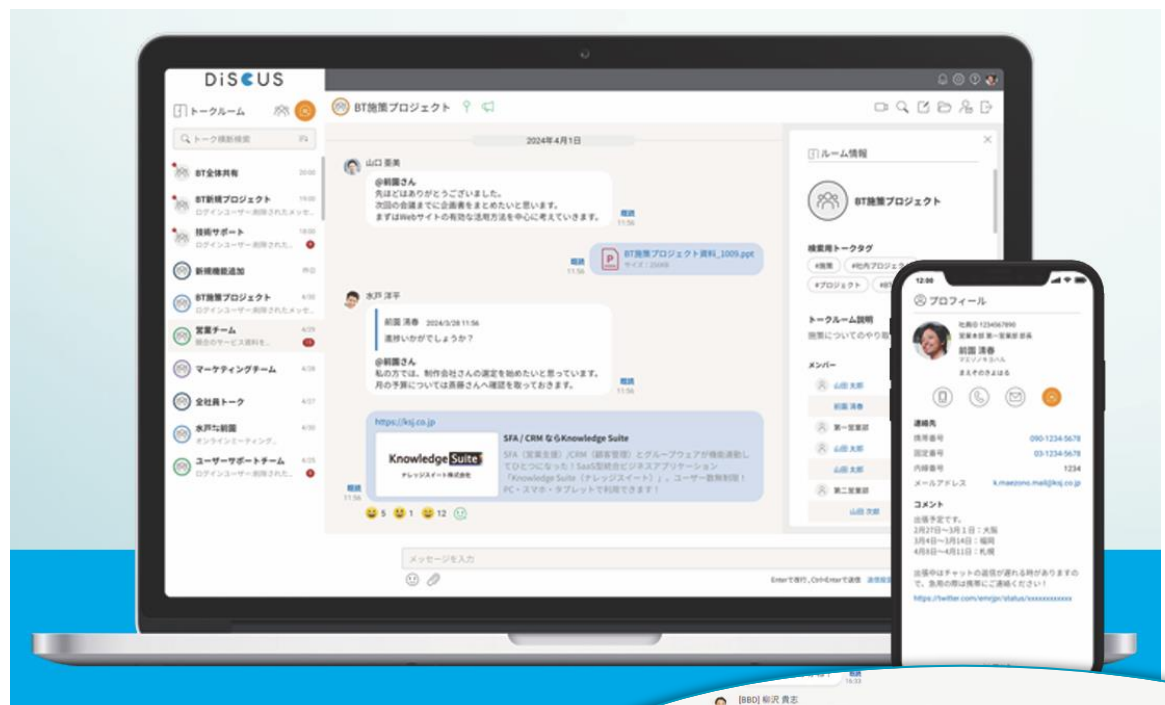
仲間に話しかける感覚で  
利用できるChatGPT

標準搭載の  
セキュリティ機能  
セキュリティ + コスト

メンバー異動にも対応の  
充実した組織管理  
組織利用

お客様の環境に完全対応する  
オンプレミス対応  
独自セキュリティ

簡単にできる  
外部ユーザー招待  
使い易さ



メンバーや組織の会話の中で、  
自然とAI活用

セールステック | Sales Tech

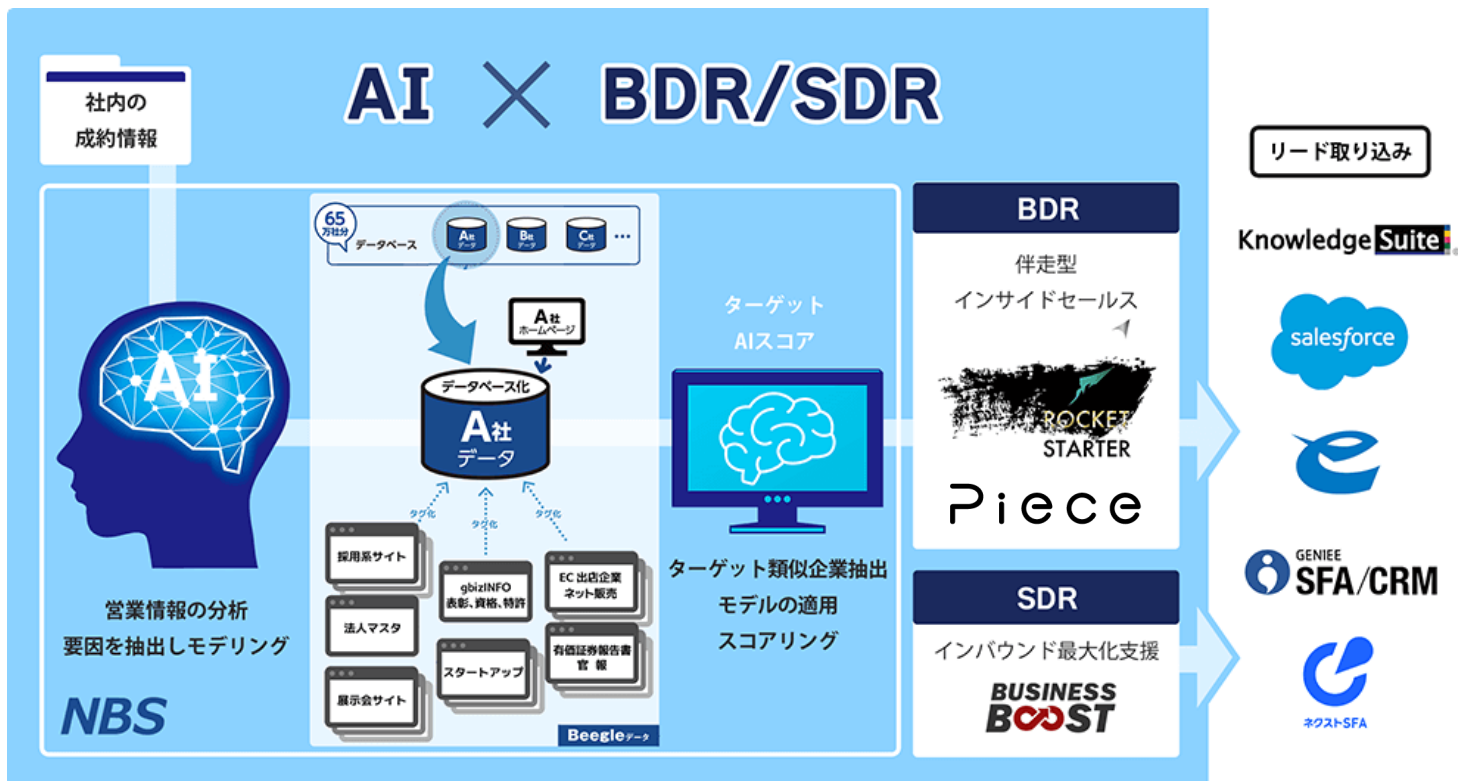
# AI × インサイドセールス

(Business Development Representative)



## 3つの優位性

BBDイニシアティブグループが提供する  
AI×インサイドセールス (BDR) とは



**ABM  
戦略ターゲティング**  
AI×65万社企業リスト

**良質な商談獲得**  
BDRトップ営業パーソン  
× 仕組み・仕掛け

**受注プロセスまで  
伴走**  
SFAベンダーノウハウ



マーケティング | Marketing Tech

# NBS

営業・マーケティングの現場で

すぐに使える企業データ

次世代型 企業データベース  
「Beegleデータ」

令和2年東京都経営革新 優秀賞

S F A / C R Mベンダー、M Aベンダー、インサイドセールス（セールステック）企業、各種S F A / C R M / M Aを利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門を中心に需要が拡大。約150社での利用実績。

## 国内No.1企業データ

65万社の公式サイトから収集した企業データを収録

## 2か月ごと最新

2か月ごとにAI、RPA技術を活用して最新企業データに更新

## 高精度企業データ

業種分類などをクレンジングし、目視チェックを加えた高精度な企業データを収録

## サイト連携

国税庁法人マスタ、業界ポータルサイトと連携

## マーケティングタグ

マーケティングタグ（当社オリジナル）で究極のターゲティングを実現

## 部署名収録

直接アプローチできる部署直通の住所や電話番号などの部署名データを収録

マーケティング | Marketing Tech


# NBS

## 多彩なサービスラインナップ



タレントテック | Talent Tech

BoostMarketing



**日本経済にブーストをかける**

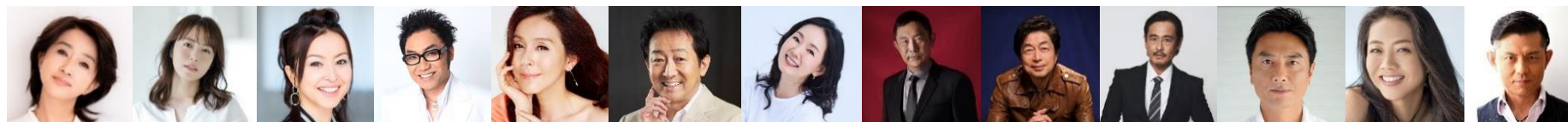
先の見えない世の中であっても、イノベーションは生まれ続ける。これからの日本をけん引するイノベーターと共に、再度、日本経済にブーストをかける。企業のエボリューションをもっと強かに。

イノベーション×エボリューション

私たちが企業のブランディング活動をサブスクリプションでお手伝いいたします。

**BUSINESS BOOST**

- HP・LP
  - ポスター  
チラシ
  - 雑誌・新聞  
バナー広告
  - パンフレット  
カタログ
  - 店頭POP  
等身大POP
  - ノベルティ  
\*要審査
  - 動画カット  
\*最終カットにて利用可能
- ※併用によって活用できない媒体があります。
- 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



サブスクリプションで多くの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活動やPRを支援する日本初のタレント広告体験サービスです。

**◎クレジット不要！**

レンタルフォトに義務付けられているCopyright表記は不要で利用が可能。

**写真の独占使用が可能！**

活用が許諾された写真を他社利用できなくなり、すので“かぶり”を気にせず広告展開が可能。

**300カット以上から自由に選べる！**

豊富な写真素材も『ビジネスブースト』の魅力です。1タレントにつき300枚以上の写真の中から選択が可能。