



2025年2月17日

各 位

会社名 株式会社ビジネスブレイン太田昭和
代表者名 代表取締役社長 小宮 一浩
(コード：9658 東証プライム)
問合せ先 取締役専務執行役員管理本部長
上原 仁
電話 03-3507-1302

(変更)「2025年3月期 第3四半期 決算補足資料」の一部変更について

当社は、2025年2月13日に開示いたしました「2025年3月期 第3四半期 決算補足資料」について下記の通り変更いたします。

記

1. 変更の理由

2025年2月14日に自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による自己株式の取得が終了しましたので、2025年2月13日に公表いたしました「2025年3月期 第3四半期 決算補足資料」に記載の当該事項について、確定値に変更いたします。

2. 変更箇所

変更箇所には下線__を付して表示しております。

3. 変更の内容

資料6 ページ 自己株買付の実施

【変更前】



自己株買付の実施 (2025年2月13日発表)

最大29.5億円の自己株買付を実施



1. ToSTNet-3による自己株買付の実施

- ① 所得する株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得する株式総数 : 900,000株 (上限)
- ③ 取得価額の総額 : 2,250百万円 (上限)
- ④ 取得期間 : 2025年2月14日
- ⑤ 取得の方法 : 東京証券取引所の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による買付け

2. 「株式付与ESOP」導入に伴う自己株取得の実施

- ① 所得する株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得価額の総額 : 700百万円
- ③ 取得期間 : 2025年2月25日 (予定) ~ 2025年8月31日 (予定)
- ④ 取得の方法 : 株式市場より取得

© Business Brain Showa -Ota Inc.



【変更後】



自己株買付の実施 (2025年2月13日発表)

21.4億円の自己株買付を実施



1. ToSTNet-3による自己株買付の実施

- ① 所得する株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得した株式総数 : 620,000株
- ③ 取得価額の総額 : 1,444百万円
- ④ 取得期間 : 2025年2月14日
- ⑤ 取得の方法 : 東京証券取引所の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による買付け

2. 「株式付与ESOP」導入に伴う自己株取得の実施

- ① 所得する株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得価額の総額 : 700百万円
- ③ 取得期間 : 2025年2月25日 (予定) ~ 2025年8月31日 (予定)
- ④ 取得の方法 : 株式市場より取得

© Business Brain Showa -Ota Inc.



以上



ビジネスブレイン太田昭和

2025年3月期 第3四半期 決算補足資料





1. 2024年度 第3四半期ハイライト
2. トピックス
 - ・ 自己株買付の実施
 - ・ 通期業績予想の修正
3. 2024年度 第3四半期 詳細情報

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of five thick, parallel blue diagonal bars slanted upwards from left to right.

1. 2024年度 第3四半期ハイライト

1. 2024年度 第3四半期ハイライト

売上収益・事業利益ともに前年同期を大幅に上回る実績を達成

売上収益	事業利益	親会社の所有者に帰属する 四半期利益
28,291 百万円	2,197 百万円	1,958 百万円
前年同期比 12.8% ↑	前年同期比 21.1% ↑	前年同期比 85.5% ↓
進捗率 72.9%	進捗率 71.8%	進捗率 73.1%

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of several parallel blue slanted bars of varying lengths, creating a sense of movement and depth.

2. トピックス

- 自己株買付の実施
- 通期業績予想の修正



自己株買付の実施（2025年2月13日発表）

21.4億円の自己株買付を実施

1. ToSTNet-3による自己株買付の実施

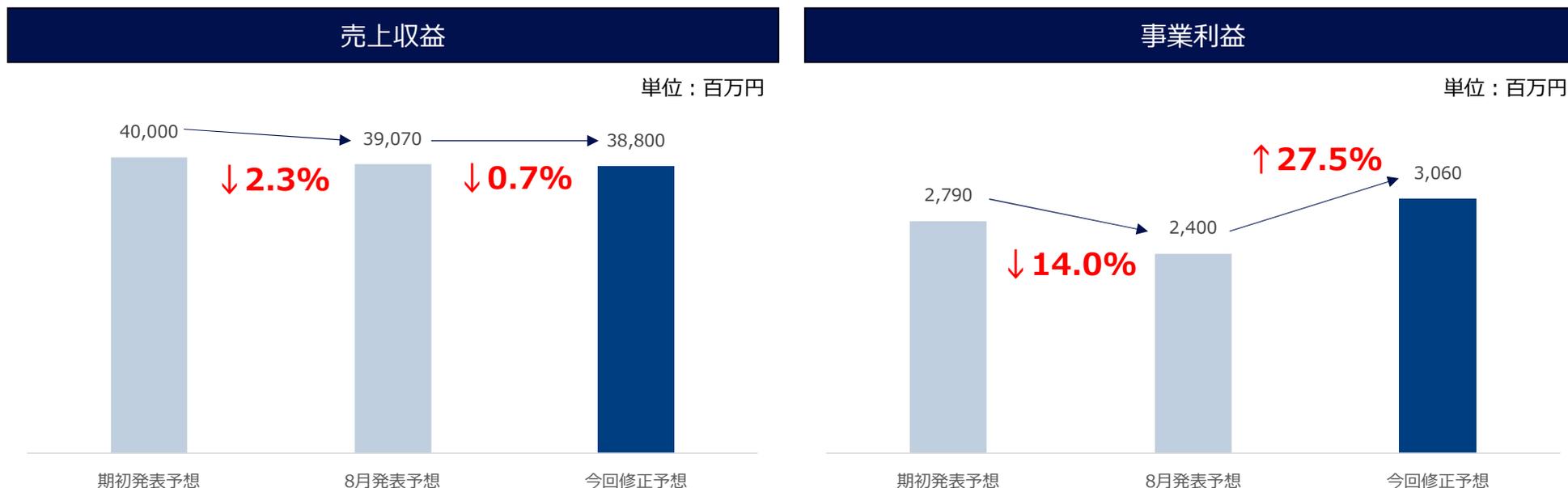
- ① 所得する株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得した株式総数 : 620,000株
- ③ 取得価額の総額 : 1,444百万円
- ④ 取得期間 : 2025年2月14日
- ⑤ 取得の方法 : 東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNet-3）による買付け

2. 「株式付与ESOP」導入に伴う自己株取得の実施

- ① 所得する株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得価額の総額 : 700百万円
- ③ 取得期間 : 2025年2月25日（予定）～ 2025年8月31日（予定）
- ④ 取得の方法 : 株式市場より取得

通期業績予想の修正 (2025年1月31日発表) 1

事業利益が期初発表予想を上回る大幅増加



- 売上収益については、回復傾向であるものの、第1四半期の未達分をカバーできず
- 事業利益は、品質改善費用の低下や人件費上昇分の売価への反映推進、売上増加に伴う稼働率向上による利益率改善効果などにより、期初発表値を上回る大幅増加

通期業績予想の修正 (2025年1月31日発表) 2



単位：百万円

		売上収益	事業利益	営業利益	税引前利益	当期利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
通期	前回発表予想 (A)	39,070	2,400	2,400	2,800	2,370	2,340
	今回修正予想 (B)	38,800	3,060	3,060	3,500	2,720	2,680
	増減額 (B - A)	△270	660	660	700	350	340
	増減率 (%)	△0.7	27.5	27.5	25.0	14.8	14.5

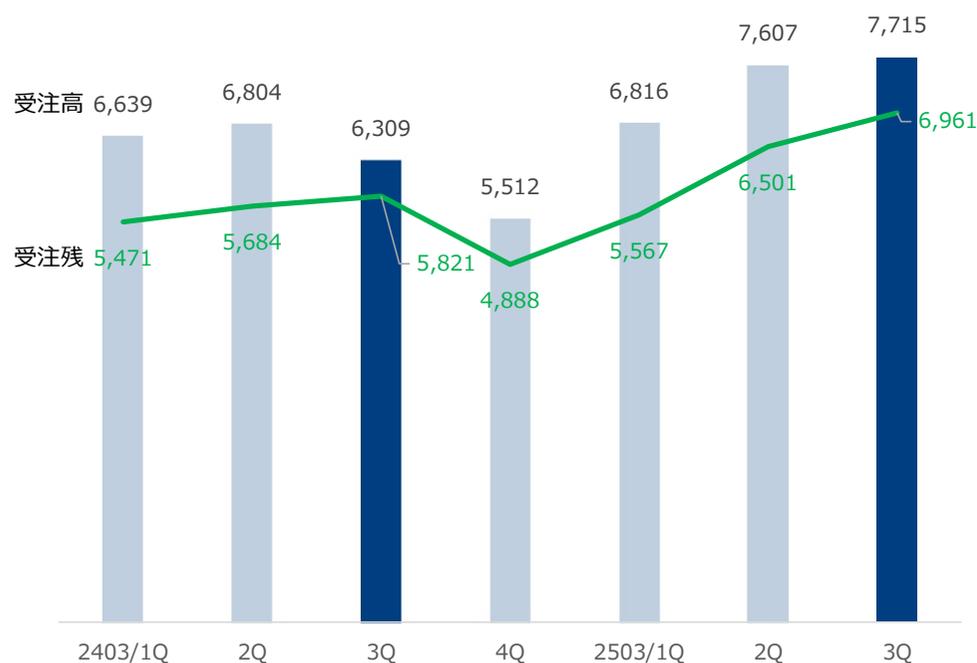
A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of five parallel blue diagonal bars of increasing height from left to right.

3. 2024年度 第3四半期 詳細情報

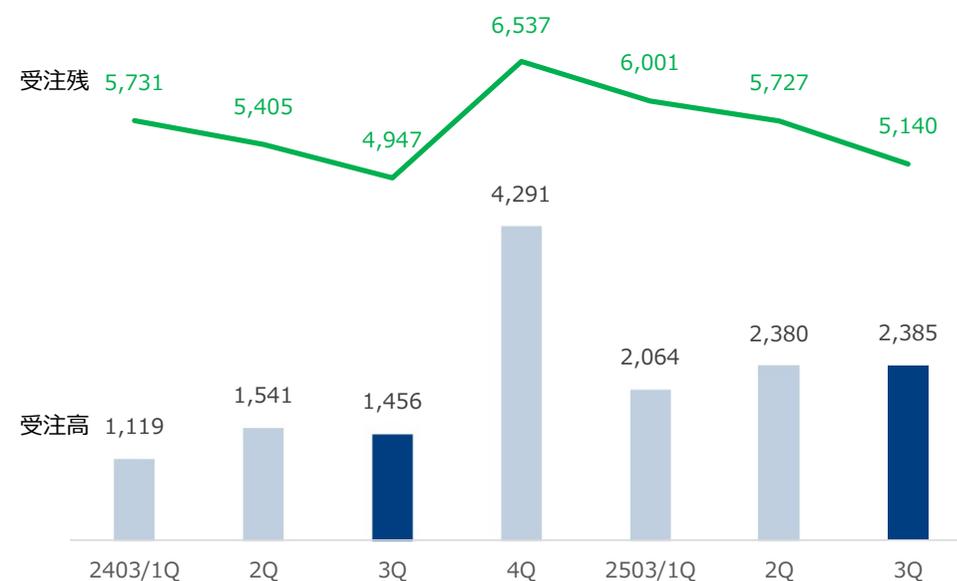
受注高・受注残高 四半期推移 (会計期間)

当第3四半期の受注活動は好調を維持

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)



※ 2403期は売却した子会社(MICS,GSX)にかかる金額を除外している

© Business Brain Showa-Ota Inc.



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 1,406百万円増 +22.3%）

- 通常、第3四半期は第2四半期より減少する。特に当第2四半期は一時的な要因もあり大幅増となっていたが、その水準を上回る増加であり、第3四半期としては過去数年の中で最大の受注高となった
- 東日本地区のITコンサル、システム開発部門が大きく増加
- インフラ系、産業系の業務管理システムの大口受注が好調
- 新規増加のフレスコ社、BBSマネージドサービス社による受注増 約2億円

マネージメントサービス（BPO）事業（前年同四半期比 929百万円増 +63.9%）

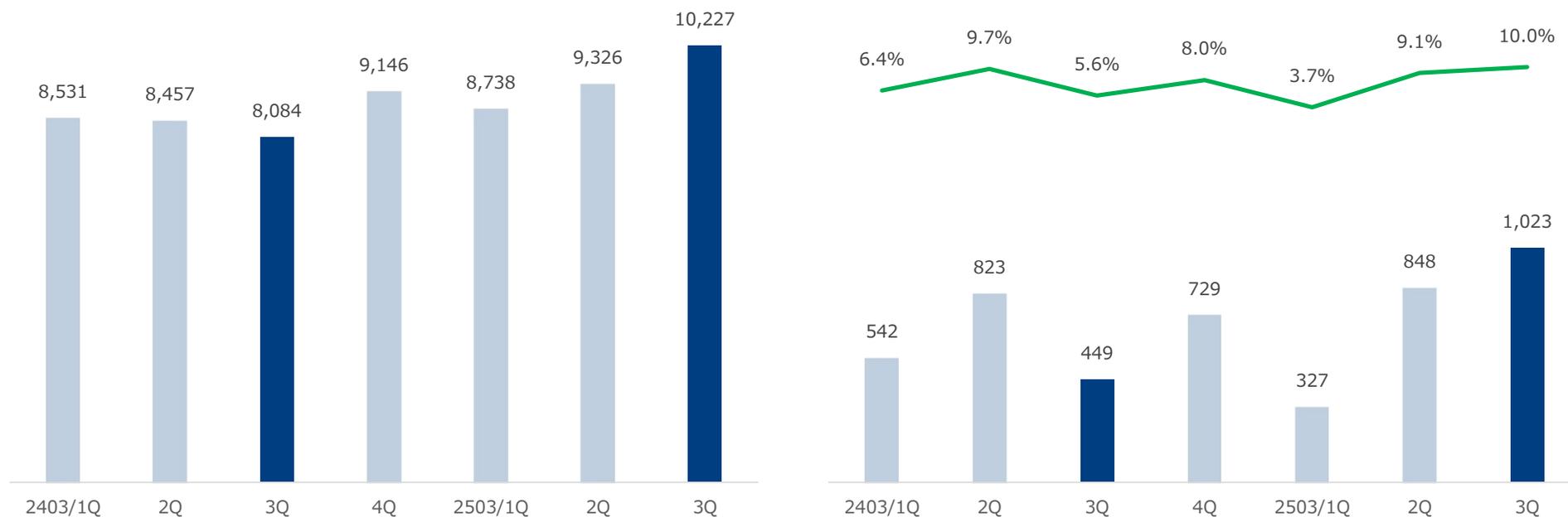
- 新規増加のトゥインクル社による受注増 約6億円

売上収益・事業利益 四半期推移 (会計期間)

当第3四半期は、受注好調を受け第2四半期から更に伸長、事業利益率も10%を達成した

売上収益 (単位:百万円)

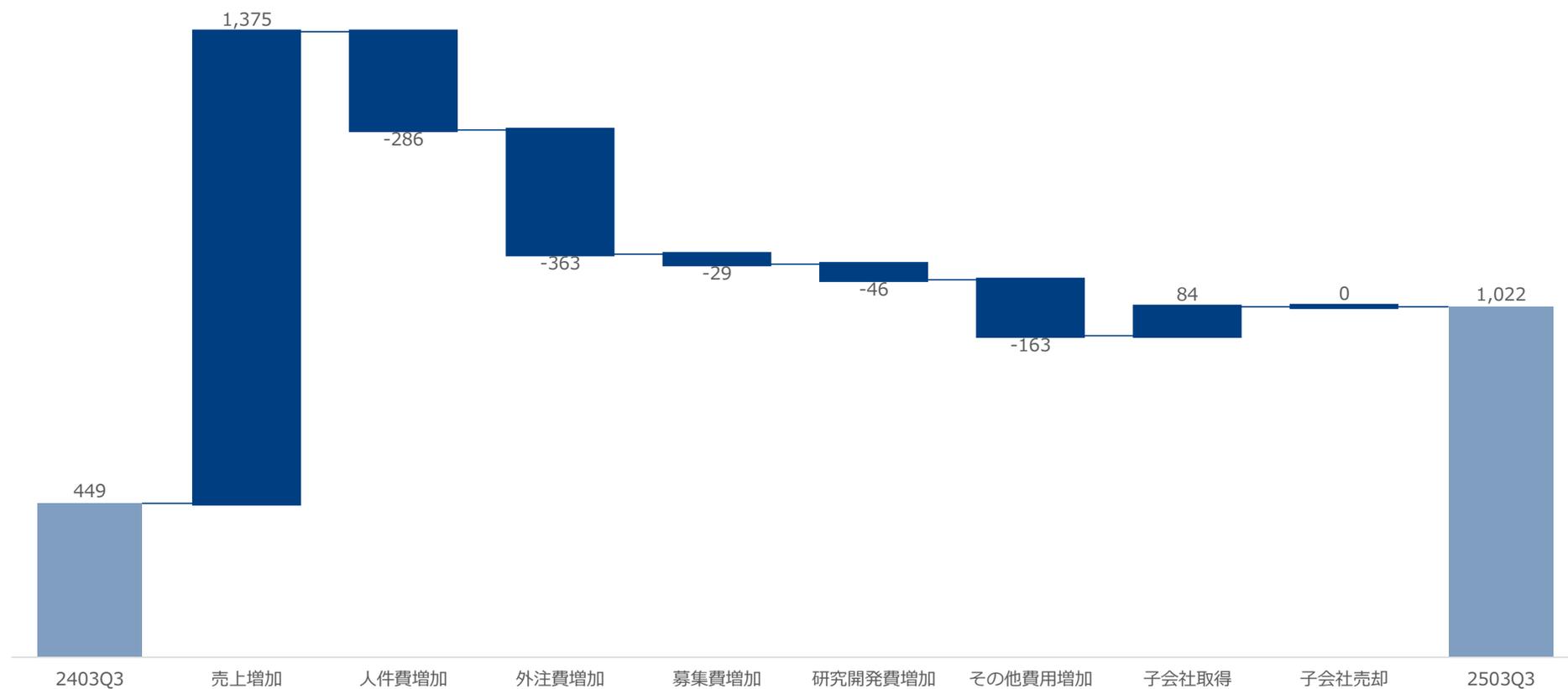
事業利益 (単位:百万円) ・ 利益率



事業利益 前年同四半期比較

売上増が事業利益増に大きく貢献している。社内人員のフル稼働により、外注増により売上増加に対応している

単位：百万円



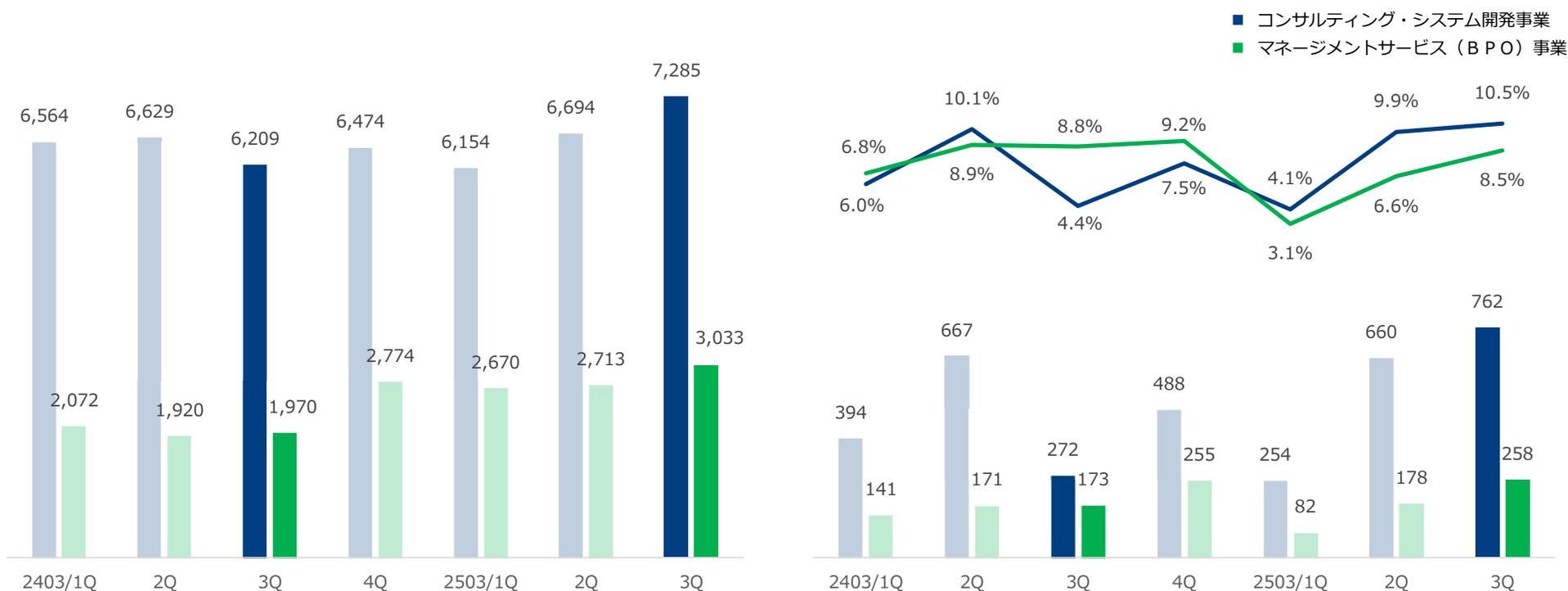
セグメント売上高・利益 四半期推移 (会計期間)

コンサル・シス開は、引き続き好調であり順調に伸ばしている

マネージドサービスは、新BPOセンターの稼働向上など効率性改善により利益率が回復

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)





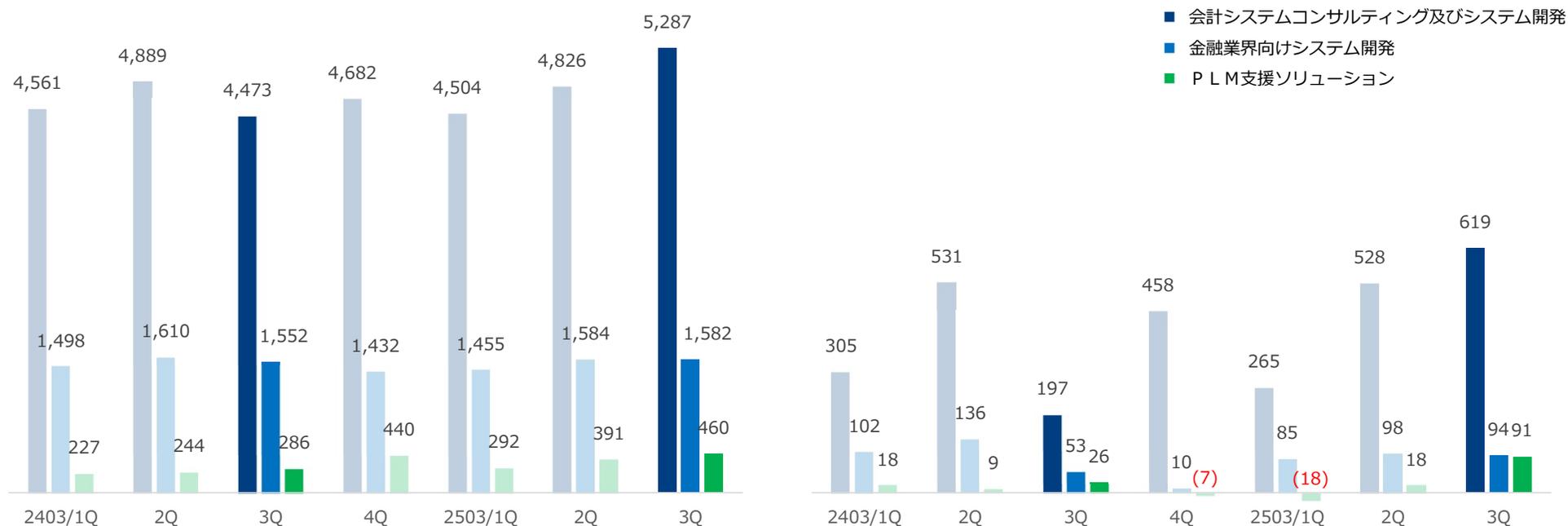
コンサルティング・システム開発事業 四半期推移（会計期間）



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継続的に拡大している
PLM支援ソリューションが順調に回復した

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">• 第2四半期の受注増を受けて売上が大幅に増加した。特に東日本地区の伸びが大きい• 売上増加に伴い、稼働率の増加や固定費の回収が進み利益率も大きく改善している• 比較的大口の案件が増えていることも利益率改善の要因になっている
<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、事業環境は厳しい状況であるため、大きな拡大は期待できない中で業績維持に努めている• ファンドラップの機能拡張や証券会社以外の顧客展開など、次の成長に向けた施策を展開している
<ul style="list-style-type: none">■ PLM支援ソリューション	<ul style="list-style-type: none">• 不調プロジェクト対応が前四半期で終息したことにより、大幅に改善した• 受注環境も改善してきており、安定的に成長できる状況になった。今後の拡大には人員確保が鍵になる• 稼働も大きく改善した結果、利益率が回復した

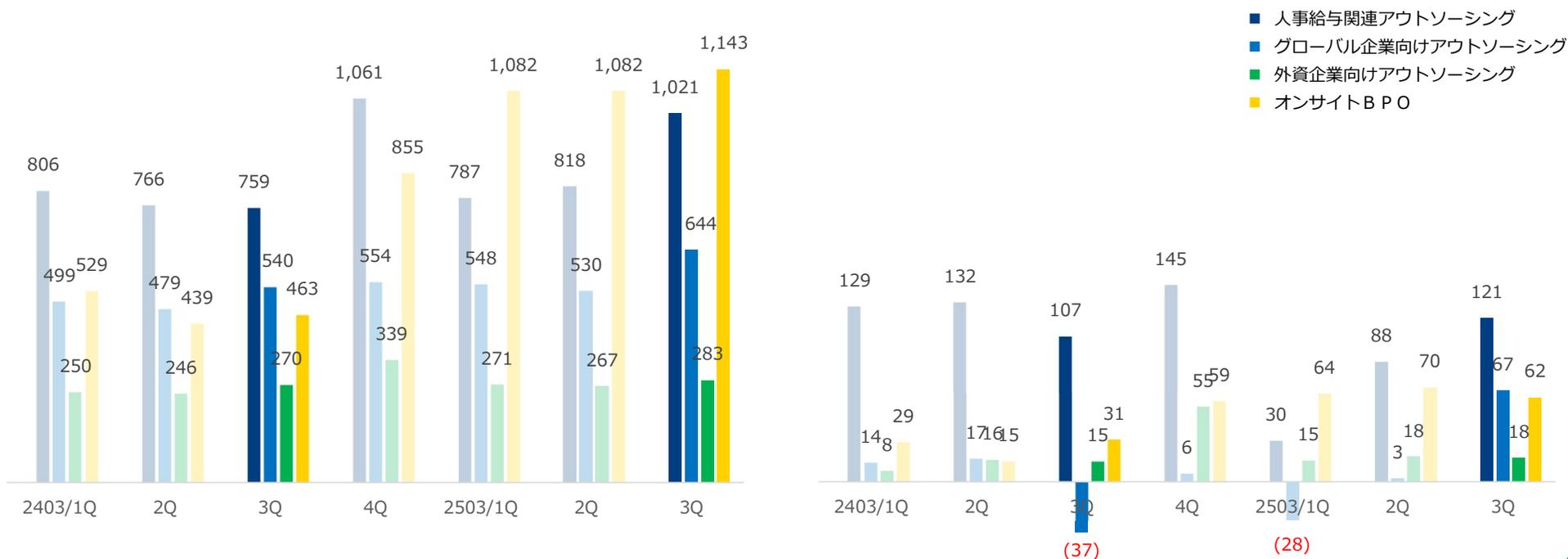


マネージメントサービス（BPO）事業 四半期推移（会計期間）

人事給与関連アウトソーシングが復調、グローバル企業向けアウトソーシングが大幅改善
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



■ 人事給与関連アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none">・ 年末調整業務の売上増等・ 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あるものの、年末調整業務や新規案件が順調に立ち上がっていることによる稼働率向上、契約改定による利益率改善、合併に伴う業務整理の進捗等増益要因が重なり、増益となっている
■ グローバル企業向けアウトソーシング	<ul style="list-style-type: none">・ 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・ 札幌BPOセンターの稼働率向上、契約改定による利益率改善などにより増益となっている・ 前第3四半期は開発費負担等一時的な要因もあり赤字となっていたことから、相対的に当第3四半期は大幅増益となった
■ 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。順調に推移している
■ オンサイトBPO	<ul style="list-style-type: none">・ トウインクルによる増加、売上約630百万円、利益約25百万円

(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月期第3四半期	
	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	5,287	619
金融業界向けシステム開発	1,455	85	1,584	98	1,582	94
PLM支援ソリューション	292	-18	391	18	460	91
調整	-97	-78	-107	16	-44	-42
セグメント計	6,154	254	6,694	660	7,285	762
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	1,021	121
グローバル企業向けアウトソーシング	548	-28	530	3	644	67
外資企業向けアウトソーシング	271	15	267	18	283	18
オンサイトBPO	1,082	64	1,082	70	1,143	62
調整	-18	0	16	0	-58	-10
セグメント計	2,670	82	2,713	178	3,033	258
合計	8,824	336	9,407	838	10,318	1,020
調整額	-87	-9	-81	10	-91	3
連結	8,737	327	9,326	848	10,227	1,023

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

© Business Brain Showa-Ota Inc.