



ビジネスブレイン太田昭和

2025年3月期 第1四半期 決算補足資料



2024年度 第1四半期ハイライト

売上収益・事業利益・四半期利益

売上収益

8,737百万円

前年同期比
2.4% ↑

進捗率
22.4%

事業利益

327百万円

前年同期比
39.7% ↓

進捗率
13.6%

親会社の所有者に帰属する 四半期利益

198百万円

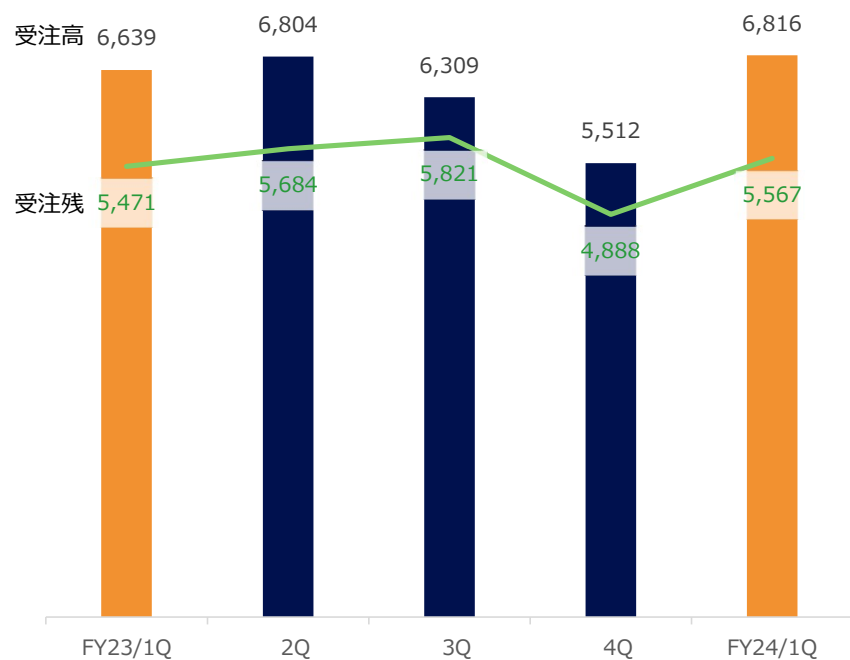
前年同期比
98.4% ↓

進捗率
8.5%

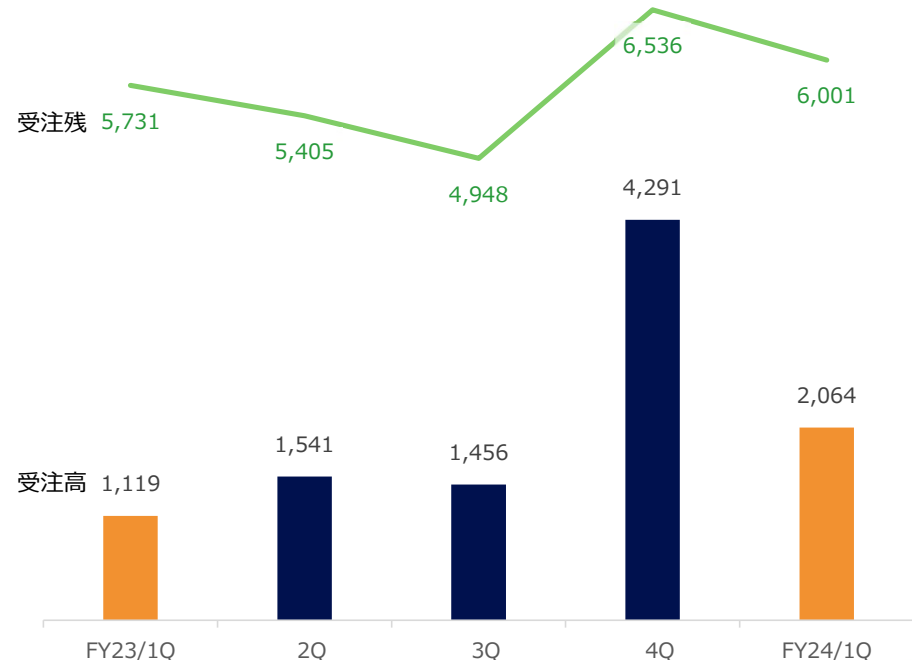
受注高・受注残高 四半期推移 (会計期間)

当第1四半期の受注活動は概ね順調

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 177百万円増 +2.7%）

- 前四半期（2024/3期 4 Q）は苦戦したが、当四半期は全体として順調なスタート（前四半期比23.6%増）
- 前年1Q比増加は、新規増加のフレスコ社受注約2億円で、既存は前年並み

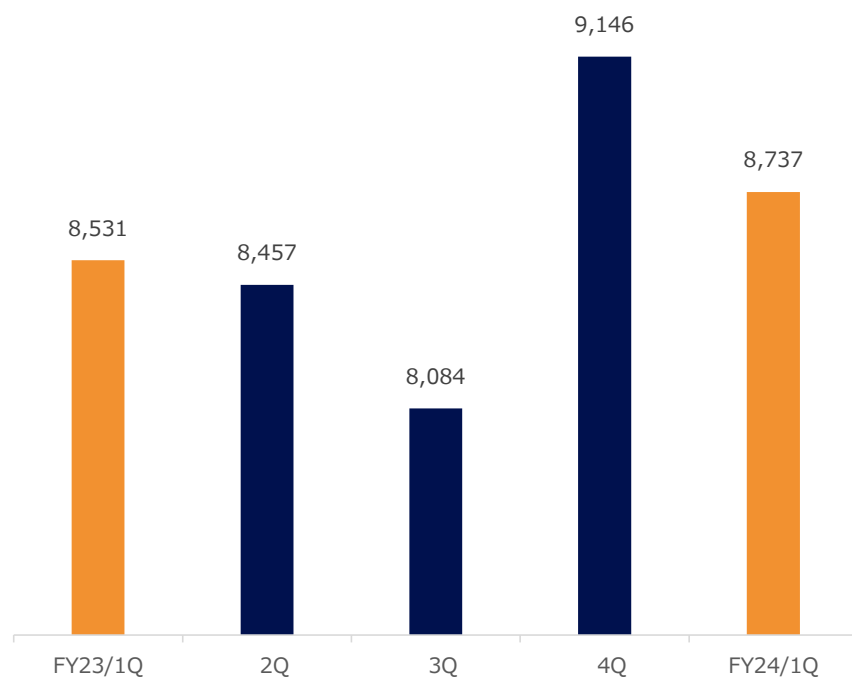
マネージメントサービス（BPO）事業（前年同四半期比 945百万円増 +84.5%）

- 人事給与関連BPOで7年契約の大口受注4億円獲得が貢献
- 新規増加のトゥインクル社受注約6億円

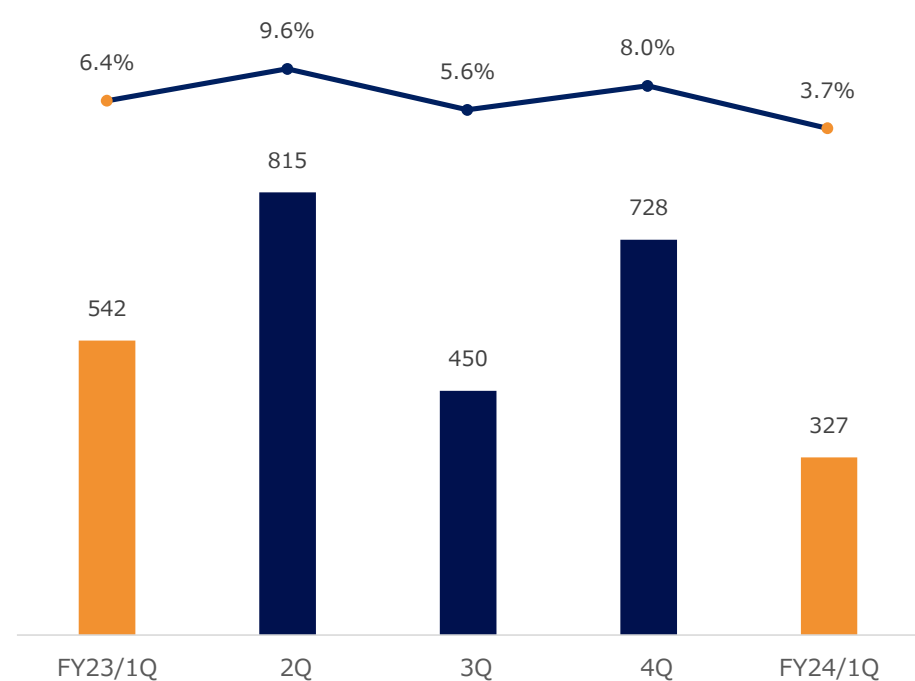
売上収益・事業利益 四半期推移 (会計期間)

買収効果により売上は増加したものの、人件費増加等により事業利益は減少

売上収益 (単位:百万円)



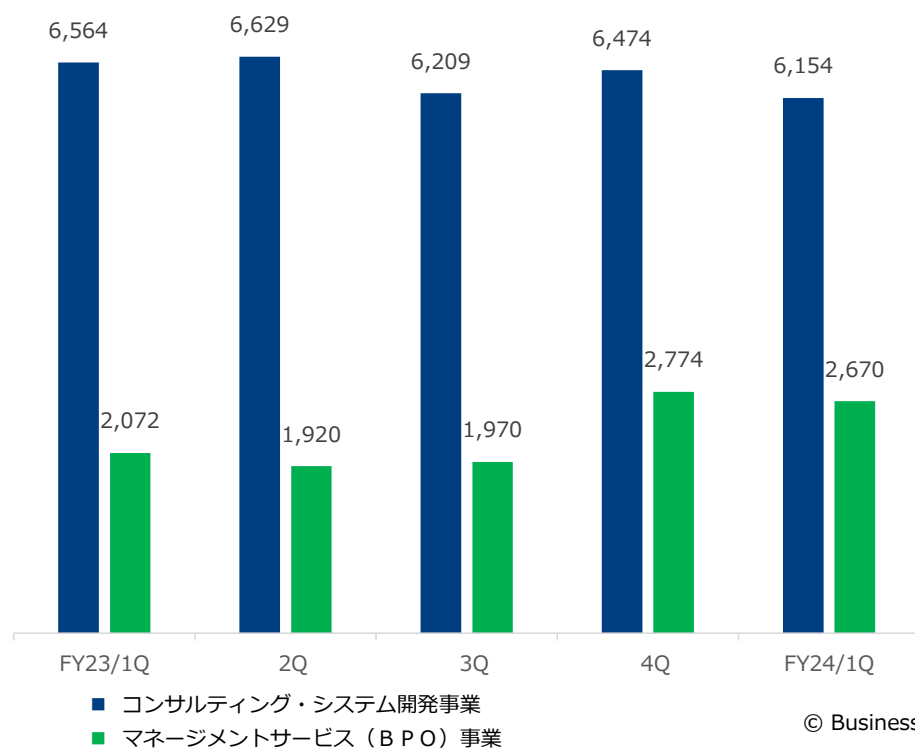
事業利益 (単位:百万円)



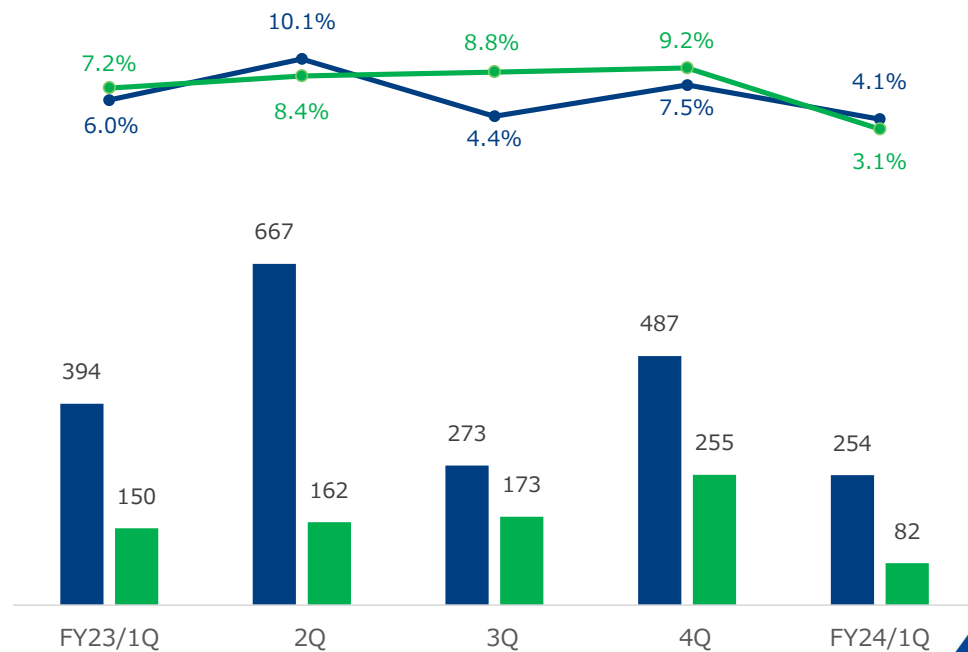
セグメント売上高・利益 四半期推移 (会計期間)

対前年同四半期比：売上 GSX減によるコンサル・シス開減少分をBPOのトウインクル増でカバー
 利益 人件費の増加等により両セグメントとも減少

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)



© Business Brain Showa-Ota Inc.



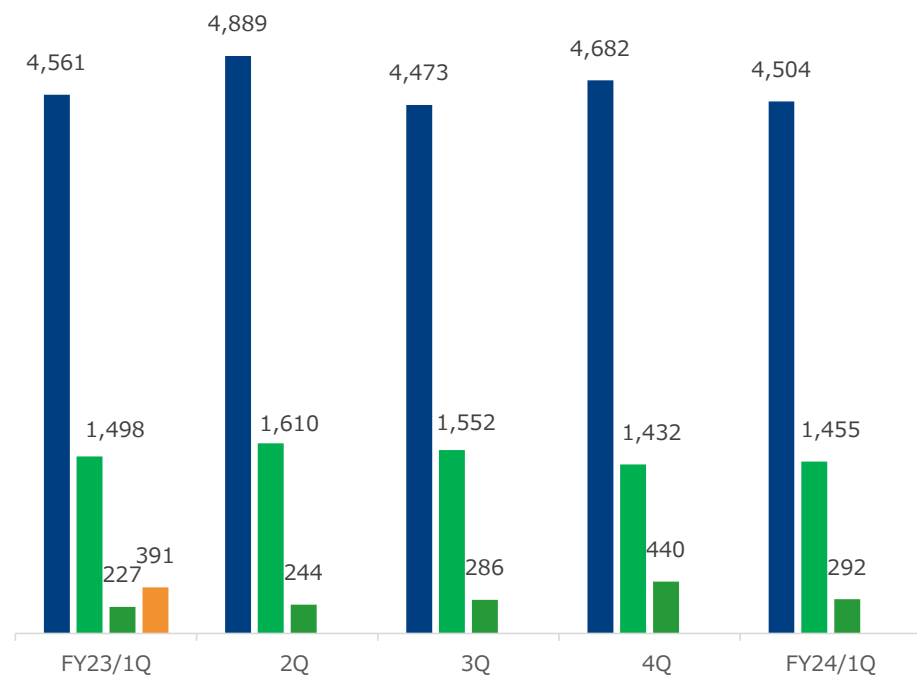


コンサルティング・システム開発事業 四半期推移（会計期間）

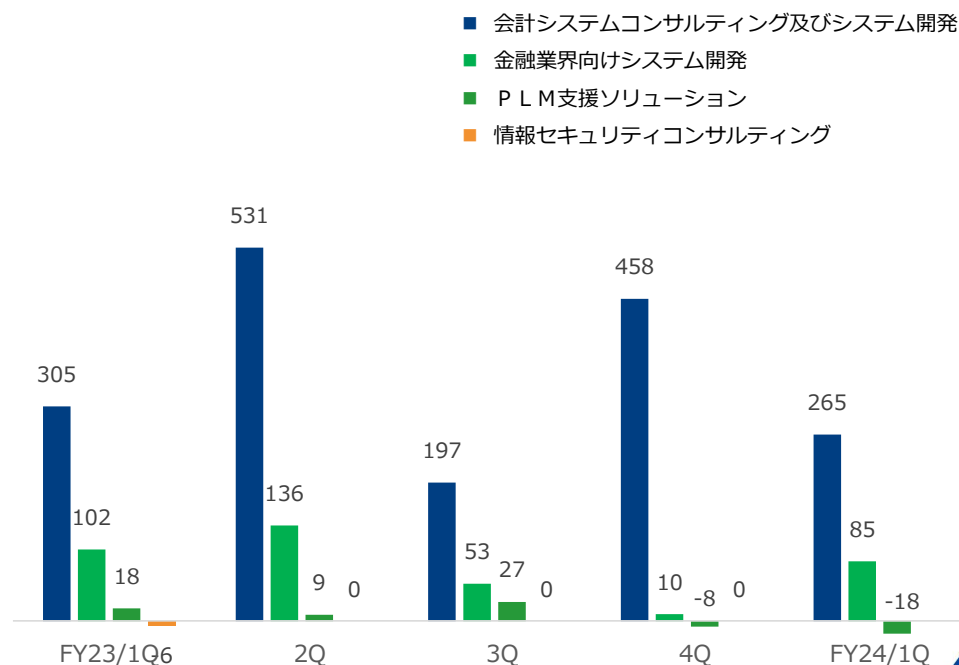


対前年同四半期比：売上 前4Qの受注低調を当1Qで回復できず、各セグメントとも減収
 利益 売上減による稼働率低下に加え、人件費の増加等により各セグメントとも減少

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



<p>■ 会計システムコンサルティング 及びシステム開発</p>	<ul style="list-style-type: none">西日本地区での受注不足や、次期システム基盤開発等の研修開発に工数を振り向けていることから、売上が減少した。稼働の低下に加え、保守契約など人件費増加を価格に反映するのに時間を要する売上もあり利益率も低下している。当四半期の受注は東日本を中心に堅調であったが、下期以降の売上に貢献する案件が多く、上期累計でも予算を下回る見込みである。
<p>■ 金融業界向けシステム開発</p>	<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により、売上・利益ともに低下傾向である。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。
<p>■ PLM支援ソリューション</p>	<ul style="list-style-type: none">前期からの不調プロジェクト対応が継続したことや、前期買収のフレスコが下期偏重型のため赤字が拡大した。不調プロジェクト対応は当四半期で概ね終息したことにより、第2四半期以降は回復に向かう予定である。フレスコについては、受注は堅調であり懸念事項は無い。



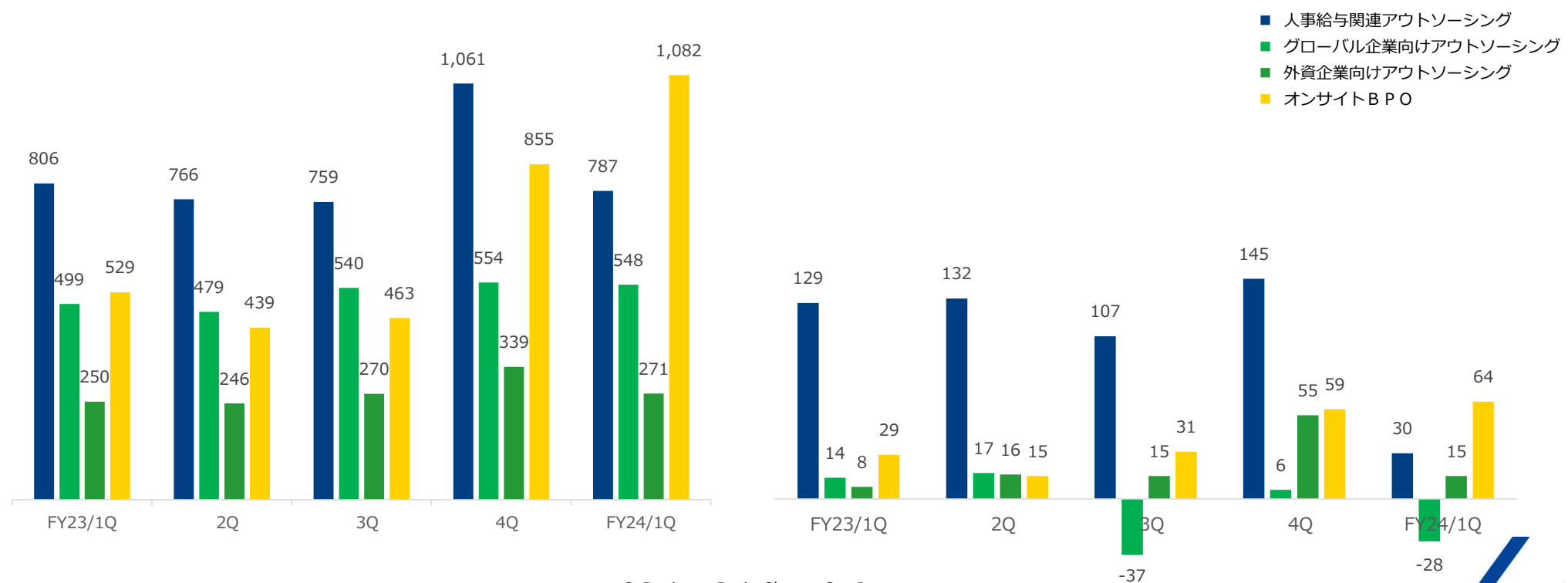


マネージメントサービス（BPO）事業 四半期推移（会計期間）

対前年同四半期比：売上 人事給与関連を除き堅調に推移、オンサイトBPOはトウインクルに買収により増加
利益 人事給与関連は特要因もあり大幅減、グローバル企業向けは投資負担増によりマイナス

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



<p>■ 人事給与関連アウトソーシング</p>	<ul style="list-style-type: none">当四半期については、新規案件の導入コンサルやシステム開発に関する売上が低調であり、売上・利益が減少している。特に前1Qは新規案件による利益貢献が大きいいため、相対的に当四半期の減益幅が大きくなっている。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、前述の新規案件の減少等による減益が約30百万円、その他人件費等の費用増が約20百万円となっている。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。
<p>■ グローバル企業向けアウトソーシング</p>	<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。自動化研究の継続や札幌BPOセンター開設など、プロジェクトの効率化、内製化により、コスト構造の改善による黒字化を進めている。
<p>■ 外資企業向けアウトソーシング</p>	<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。
<p>■ オンサイトBPO</p>	<ul style="list-style-type: none">トゥインクルによる増加、売上約680百万円、利益約50百万円

(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1Q累計	
	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
金融業界向けシステム開発	1,455	85
PLM支援ソリューション	292	-18
調整	-97	-78
セグメント計	6,154	254
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
グローバル企業向けアウトソーシング	548	-28
外資企業向けアウトソーシング	271	15
オンサイトBPO	1,082	64
調整	-18	0
セグメント計	2,670	82
合計	8,824	336
調整額	-87	-9
連結	8,737	327

業績予想の修正について

2024年8月13日公表



		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)	40,000	2,790	2,790	3,210	2,660	2,630
	今回修正予想 (B)	39,070	2,400	2,400	2,800	2,370	2,340
	増減額 (B - A)	△930	△390	△390	△410	△290	△290
	増減率 (%)	97.7%	86.0%	86.0%	87.2%	89.1%	89.0%
上期	前回発表予想 (A)	19,030	1,340	1,340	1,540	1,480	1,470
	今回修正予想 (B)	18,100	940	940	1,120	830	820
	増減額 (B - A)	△930	△400	△400	△420	△650	△650
	増減率 (%)	95.1%	70.1%	70.1%	72.7%	56.1%	55.8%

業績予想の修正について

修正の理由

(売上収益・事業利益の減少について)

- 第2四半期累計期間におきましては、前期に買収した子会社が業績に貢献するものの、前第4四半期における受注不足や人件費等の費用増加の影響で、売上収益・事業利益ともに当初の予想を下回る見込みです。
- 下半期につきましては、当第1四半期の受注が堅調であることや費用増加の売価等への反映も進むと考えられることから、当初予想通りの業績が上げられると見込んでいます。
- 従いまして、通期の業績予想は、第2四半期累計期間の未達額が概ね残りますが、未達額の拡大は無いと見込んでおります。

(第2四半期累計期間の四半期利益について)

- 第2四半期累計期間の四半期利益につきましては、当初予想では期初に吸収合併した子会社が有する繰越欠損金に対応する繰延税金資産の計上を満額見込んでおりましたが、IFRSにおいては年間を通じて認識する方法がより望ましい方法であることから、当第1四半期は後者の方法で計上しており、第2四半期累計期間の四半期利益についても同様の方法で見込んでおります。結果として、当初予想に比べ第2四半期累計期間の四半期利益が大きく減少しておりますが、通期においてこの処理の変更の影響は解消されます。

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.