



株式会社ビジネスブレイン太田昭和

[東証プライム市場 証券コード:9658]

ビジネスブレイン太田昭和

2026年3月期 第3四半期 決算説明

2026.2.12

目次

1. 会社紹介
2. 決算ハイライト
3. 決算詳細説明

— 会社紹介



BBSの役割

企業のバックオフィス課題の解決をめざす「総合バックオフィスサポーター」

社員の高齢化

ワークスタイルの変化

業務のブラックボックス化

属人化リスク

人材採用難

BCP対策

不正対策

内部統制強化

etc.

拡大するバックオフィス課題を解決

総合バックオフィスサポーター

? WHY - 存在意義

企業が持続的に成長していくために、限られたリソースを「本業」に集中させることが不可欠です。BBSは、企業が本来の価値創出に集中できる環境を実現するために存在します。

! HOW - 解決アプローチ

コンサルティング・システム開発・BPOの3大ソリューションを一体で提供し、業務設計から実装、運用まで伴走しながらバックオフィス業務を最適化します。

課題解決のための仕組み

バックオフィスの専門家による3つの仕組みで、課題解決を“成果が出る形”へ

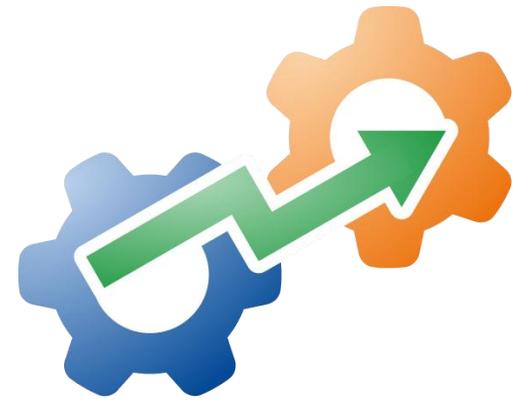
3大ソリューションの
シームレスな提供



会計の知見と経験を
有する専門家集団



伴走型支援による
成果の創出



課題解決のための仕組み① 3大ソリューションのシームレスな提供

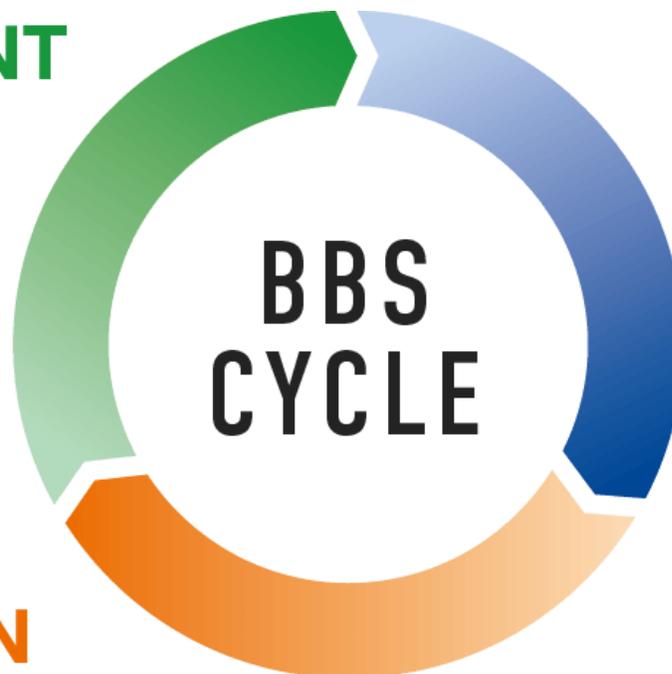
幅広い「バックオフィス業務」に対し、3大ソリューションの一体提供でまとめて最適化

MANAGEMENT SERVICE (BPO)

業務の定着化、
専門家によるBPO、
業務のモニタリング

SYSTEM INTEGRATION

解決案の具体化



サイクルで提供することのメリット

- ✓ 特定のソリューションにこだわらない
最適なソリューションを選択し提案
- ✓ 後続工程を見据えた現実的な提案
- ✓ ソリューション間のシームレスな連携

CONSULTING

お客様課題の把握、
解決案の提示

課題解決のための仕組み② 会計の知見と経験を有する専門家集団

会計の知見と経験を軸に、経営まで見据えた統合コンサルティングを提供

先を読む経営と今を知る会計をひとつに。



- ✓ 会計の専門家である公認会計士が起業
- ✓ 企業のバックオフィスの課題解決のための「統合コンサルティングサービス」を提供
- ✓ 公認会計士など有資格者が多く所属

BBS内の有資格者数

(2025年3月末現在)

公認会計士

38名

税理士

7名

社会保険労務士

3名

基本情報技術者 (FE)

252名

応用情報技術者 (AP)

74名

課題解決のための仕組み③ 伴走型支援による成果の創出

日本企業の実情を理解した伴走型支援によって、課題解決を成果につなげる



- ✓ 日本発のコンサルティングで、日本の社会と企業に合わせた伴走型支援

ACT-Horizon

Biz
ビジネスインテグラル

mcframe

ACT-iAP

STRAVIS™

BizForecast®

- ✓ 50年を超える実績と強固な顧客基盤
- ✓ 売上5,000億円前後の中堅会社をターゲット = 大手との
住み分け

グループの総合力で経営課題を解決

3大ソリューションを提供するBBSグループ



コンサルティング・システム開発

(株) 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

(株) 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

(株) 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

SES共創ビジネス

(株)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・ITソリューションを提供

(株)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

(株)トゥインクル

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

BPO&マネージドサービス

(株) 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

(株) 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 ValueBPO®」（専門性の高い業務運営の支援）を提供

(株) EPコンサルティングサービス

経理・人事・総務のアウトソーシングサービスを提供。
グループに税理士法人EOS、社会保険労務士法人EOS、行政書士法人EOSなどの専門法人あり

(株)テクノウェアシンク

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

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

お客様を支える国内外の主要ネットワーク

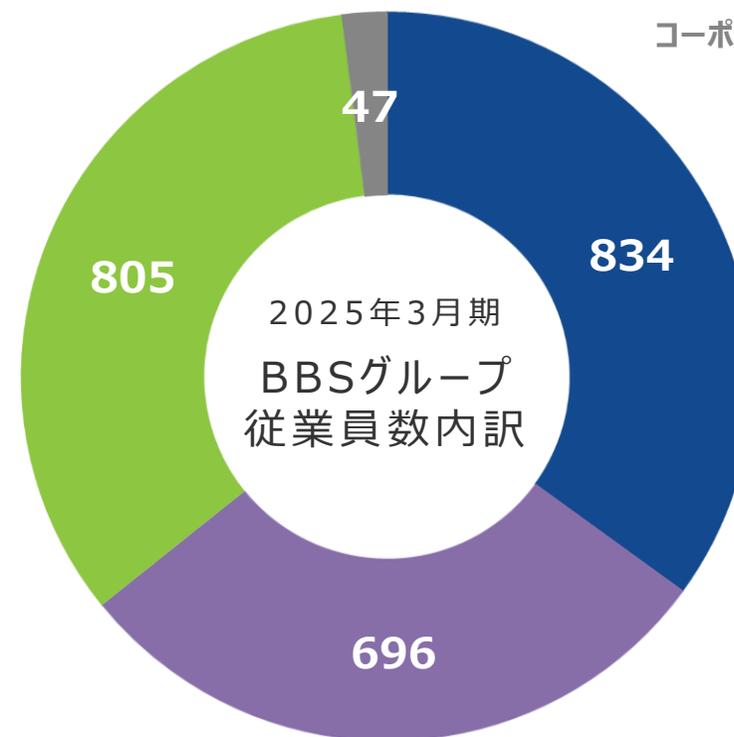
国内外に展開する拠点と人財によって、安定した支援体制を構築

- **事業拠点** 東京、大阪、名古屋、浜松、福岡、札幌、新潟、熊本、鹿児島、那覇、名護、タイ・バンコク、ベトナム・ホーチミン、シンガポール



■ BBSグループ従業員数

- コンサルティング・システム開発 834 名
- SES共創ビジネス 696 名
- BPO&マネージドサービス 805 名
- コーポレート部門 47 名



2,382 名*

(2025年3月末現在)
* BBSグループ 連結子会社13社含む

経営理念

BBSのすべての事業と支援の出発点

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

創業者・山崎甲子士のことば

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。

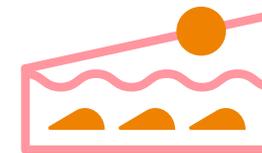
波乗り経営で半歩先に行く



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。

BBSグループロゴの由来

グループとして大切にしてきた価値観と、これからの未来への意思



1

右肩上がりの半歩進んだ螺旋（スパイラル）

これまでも、これからも、お客様の「企業価値の向上」「企業の成長」を叶えていく

2

螺旋（スパイラル） 3つのライン

「コンサルティング」「システムインテグレーション」「BPO」の「BBSサイクル」を表現

3

内包された「MI」「WIN」

「MI = Management Innovation」お客様の経営会計を支え、さらなる革新をしていく／「WIN」お客様を成功・勝利に導く

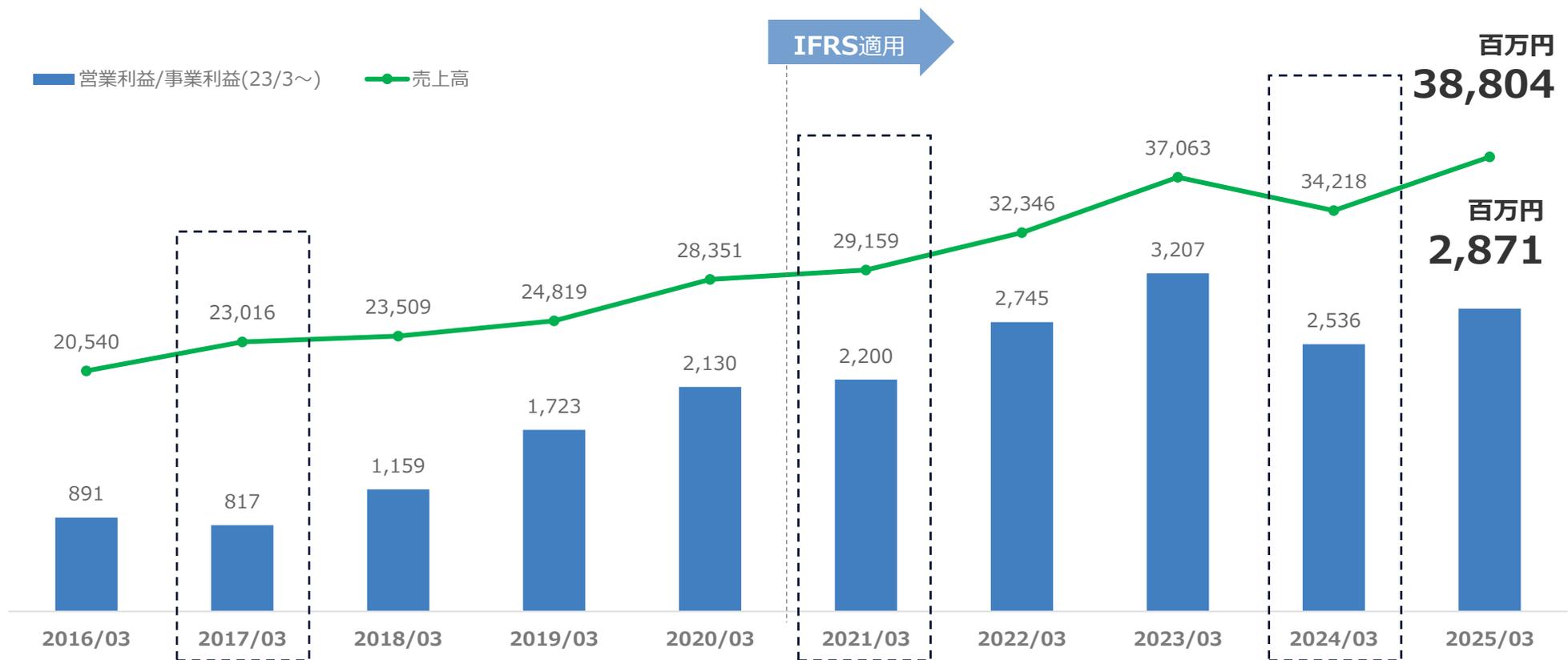
4

濃い青へのグラデーション

100年存続企業に向けて、50年を越える歴史と、これからさらに多くのお客様との関係性を深めていく

損益ハイライト

最近10年間の売上収益・営業/事業利益



※ BPO子会社買収に伴う
PMI費用計上

※ コロナによる売上停滞
IFRS導入関連費用増加

※ GSX社、MICS社の連結除外により減少

売上高 10年CAGR
7.8%

事業利益 10年CAGR
10.6%

株価推移

- 2016年1月～2025年12月の10年間で株価は7.0倍に
- TOPIXの2.2倍に対し、大きく成長

■ 最近10年間の株価



— 決算ハイライト



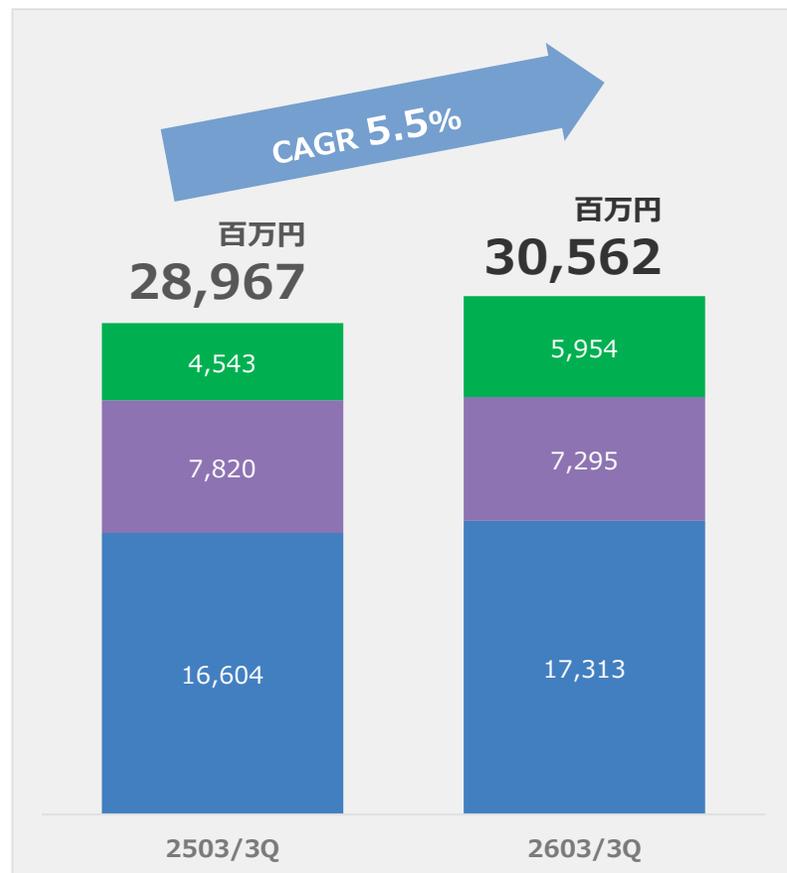
2

2025年度 第3四半期ハイライト（累計）

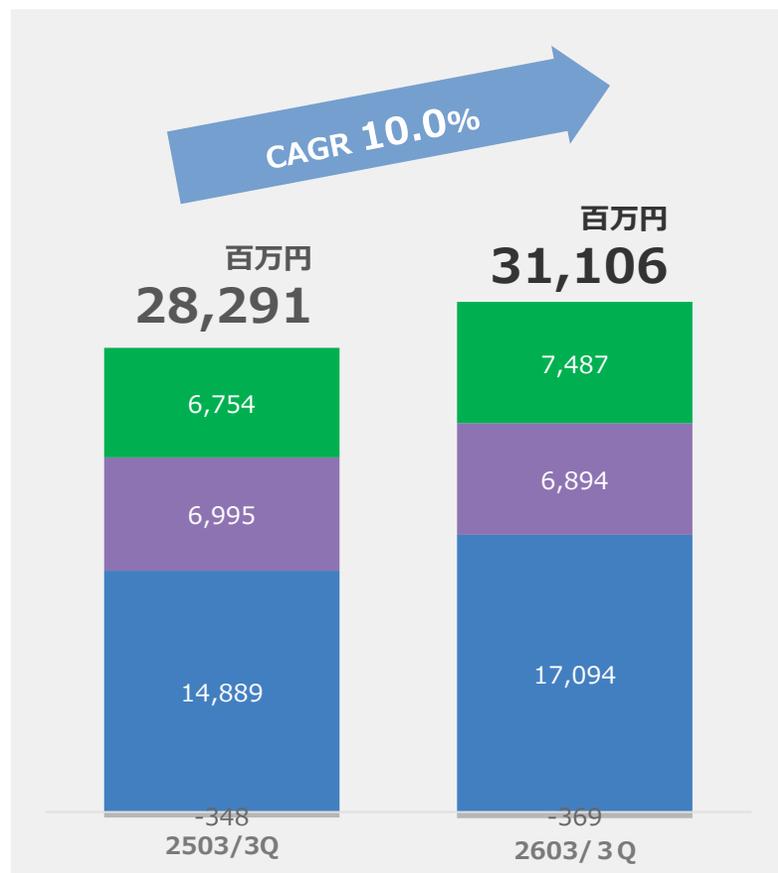
- 前年（特に第1四半期）不振の反動により、各項目とも前年同期を大幅に上回る実績を達成

- コンサルティング・システム開発
- SES共創ビジネス
- BPO&マネージドサービス
- 調整額

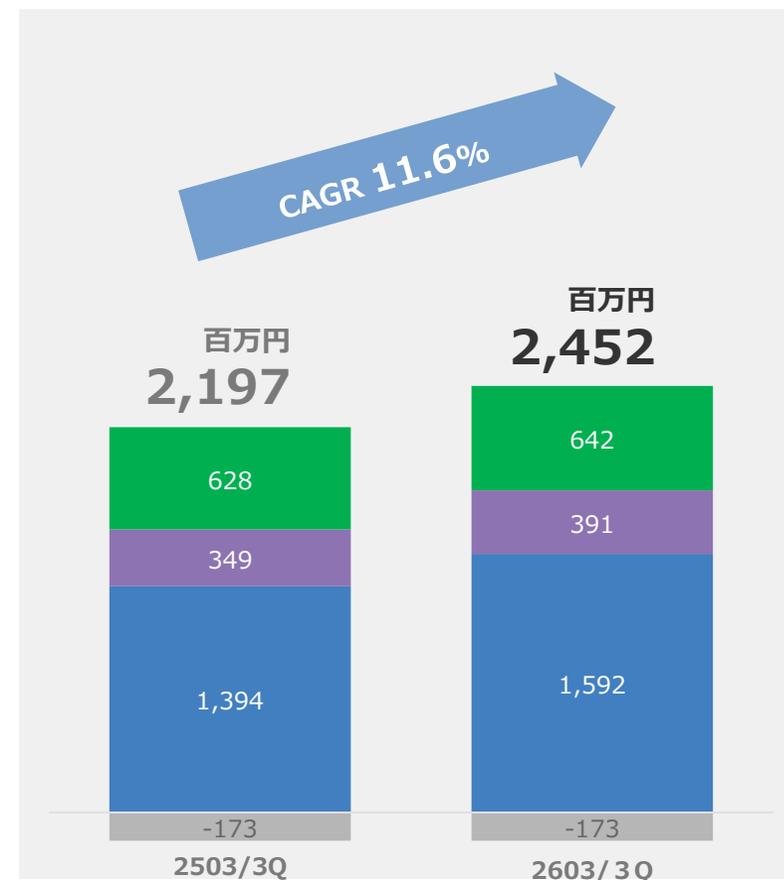
■ 受注高



■ 売上収益



■ 事業利益



2025年度 第3四半期ハイライト コメント

受注高

売上収益

コンサルティング・システム開発事業における受注増 709百万円/売上増 2,205百万円

- ・ インフラ関係、既存顧客からの受注及び売上収益が増加
- ・ PLMソリューションは不調プロジェクト対応終息しつつあり、売上収益が増加に転じた

SES共創ビジネス事業における受注減 524百万円/売上減 101百万円

- ・ 既存SES案件が証券各社環境悪化等により縮小し、受注及び売上収益ともに減少

BPO&マネージドサービス事業における受注増 1,411百万円/売上増 733百万円

- ・ 経理BPO、人事給与BPO、コールセンター派遣の受注、売上収益増加

事業利益*

コンサルティング・システム開発事業における利益改善 198百万円

- ・ 売上増加に伴う利益増加。前期の高利益率案件の剥落や不調プロジェクトにより利益率は低下
- ・ 経営会計コンサルティング&ソリューションの不調プロジェクトは終息に向かう
- ・ PLMソリューションの不調プロジェクトは継続したものの追加損失は限定的であった

SES共創ビジネス事業における利益改善 42百万円

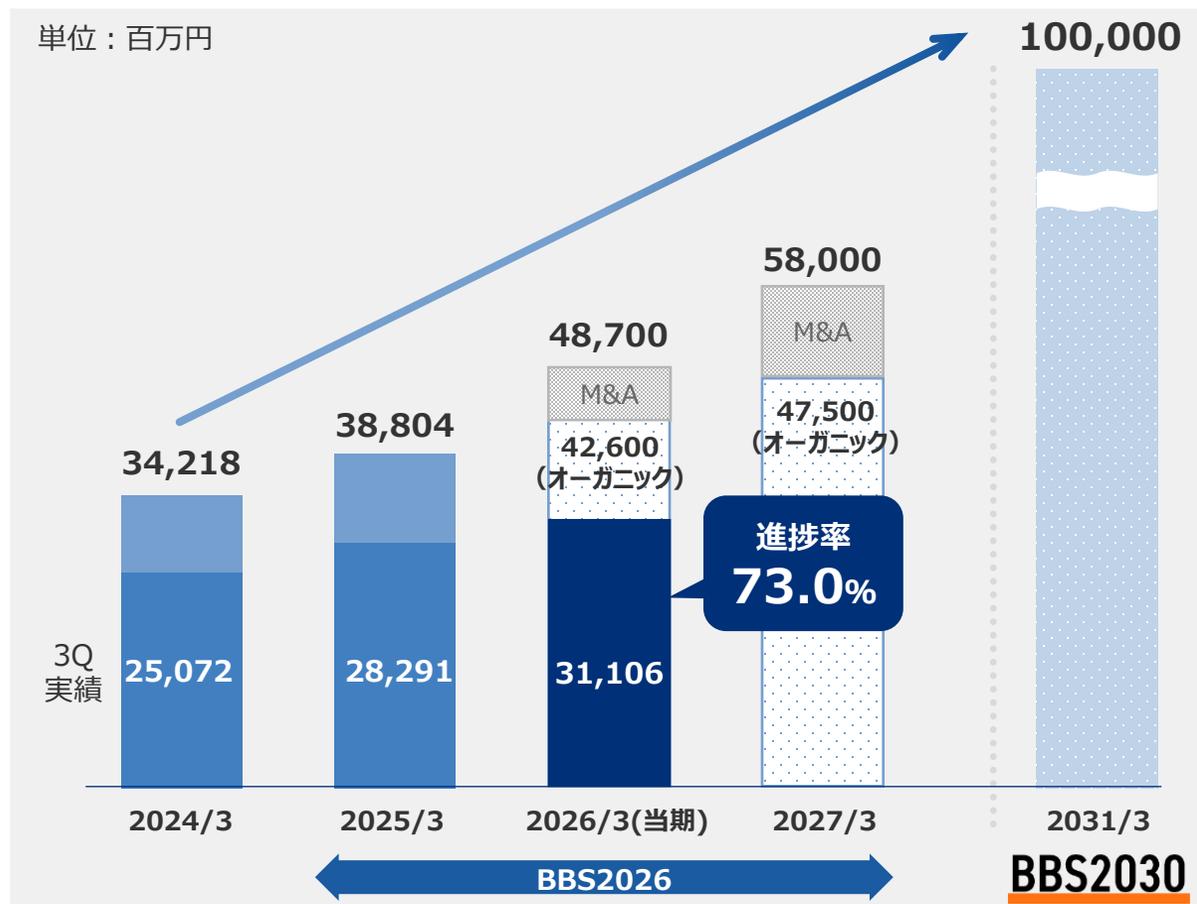
- ・ 第2四半期の過年度残業代補償収入や前期の一時費用が減少したため増加
- ・ 一方で、第3四半期単独で見ると神田センター移転費用等あり利益増加無し

* 事業利益は、営業利益から日経常的な要因により発生した損益を除いて算出しております。

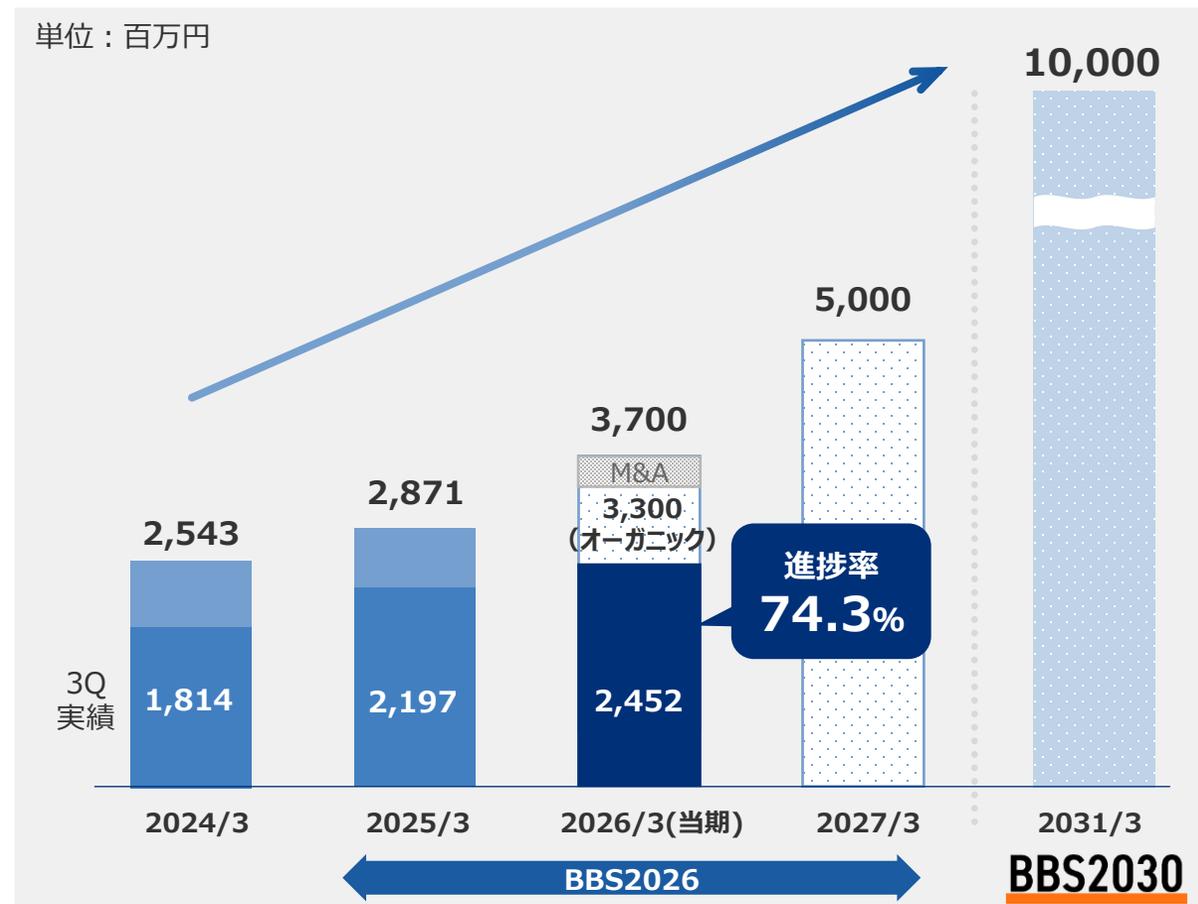
業績進捗

- 2026年3月期は中期経営計画「BBS2026」の2年目に該当
- 季節変動要素を勘案すると、概ね順調な進捗である

■ 売上収益



■ 事業利益



BBS2026 KPI進捗

【成長】

中計目標

売上高成長率（M&A含む）

10.0%（前年同期 12.8%）
（オーガニック売上高成長率 10.0%）

3年CAGR
20%

売上高事業利益率

7.9%（前年同期 7.8%）

2026年度
までに
8.5%

BPO売上比率

23.5%（前期末 23.0%）

2026年度
までに
30%

BBSサイクル率

34%（前期末 34%）

2026年度
までに
40%

【投資】

中計目標

M&A投資

大きな進捗なし

3年間合計
130億円

研究開発投資

1.1億円（累計2.6億円）
（対中計目標進捗 26%）

3年間合計
10億円以上

人的資本投資

3.4億円（累計7.3億円）
（投資額進捗 33%）

3年間合計
22億円以上

— 決算詳細説明

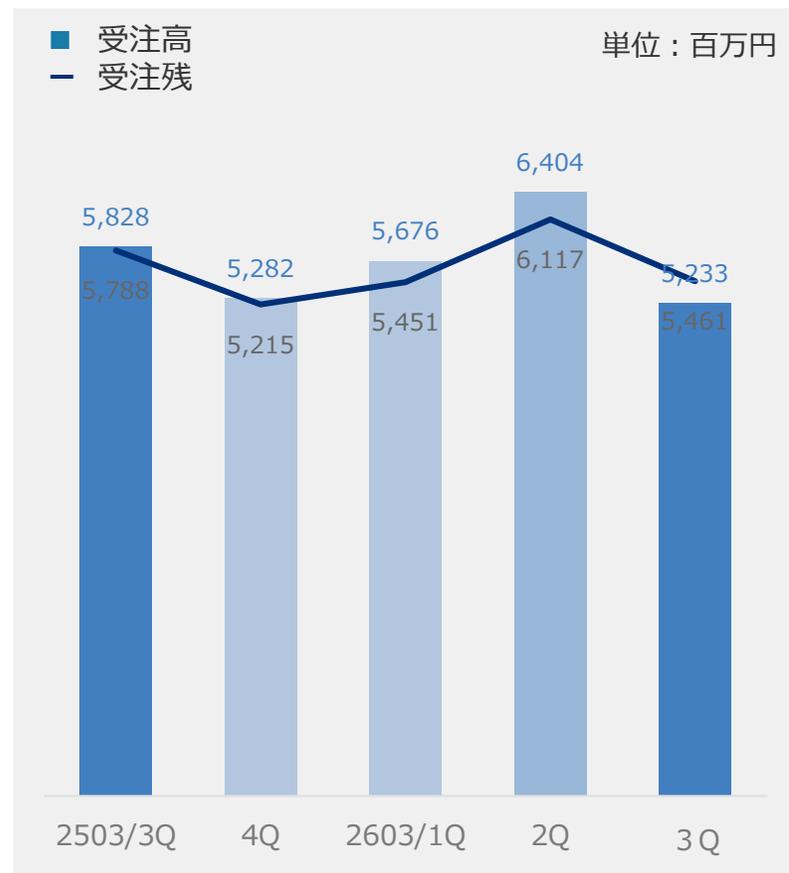


3

受注高・受注残高 四半期推移（会計期間）

- ・ コンサルティング・システム開発は前年同期好調の反動減あるものの、累計実績では順調
- ・ SES共創ビジネスは事業環境厳しく減少、BPO&マネージドサービスは前年並み

■ コンサルティング・システム開発



■ SES共創ビジネス



■ BPO&マネージドサービス



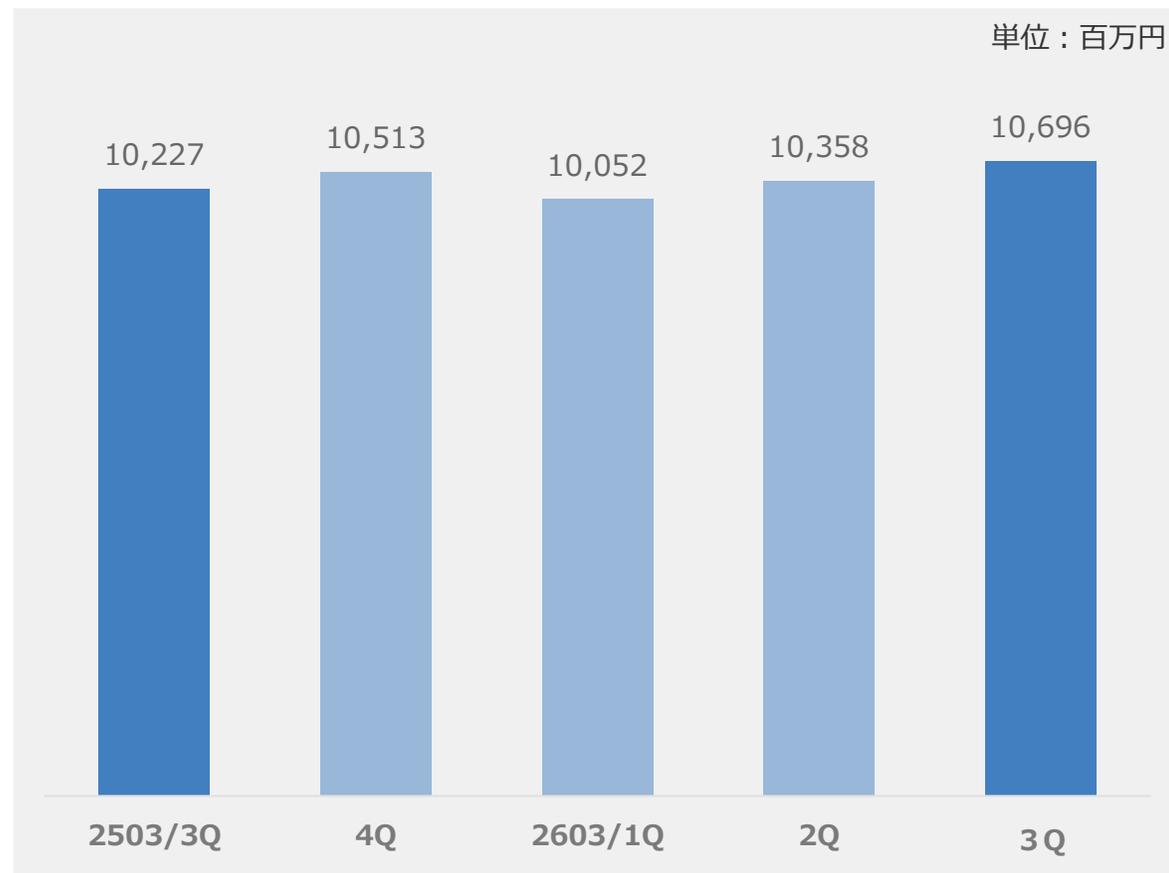
受注高・受注残高

セグメント	受注の傾向	前年同期比較コメント
<ul style="list-style-type: none"> ■ コンサルティング・システム開発 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の予算確定を持って発注されるケースが多いため、従来は第4四半期がピークとなっていたが、比較的大型の案件の割合が増加してきたことや当社側の対応力（生産能力）の問題もあり、第2、第3四半期に分散する傾向となっている 	<ul style="list-style-type: none"> 前第3四半期が好調であったため反動減となっている 累計では前年同期を超過していることや予算比でも超過していることから、おおむね順調と判断している 継続してインフラ関係が好調、既存顧客からの受注増 会計、基幹系の更新需要が多い
<ul style="list-style-type: none"> ■ SES共創ビジネス 	<ul style="list-style-type: none"> 基本的に1～数か月程度の受注が多く、年間を通して安定的な受注を獲得するビジネスである 	<ul style="list-style-type: none"> 証券業界の事業環境が厳しく、新たな規制対応等も無いいため全体的に案件が縮小している 従来型の証券会社向けが減少一方で、ネット証券向けを増やすが減少分賄えず 産業ビジネスは、人財調達に苦戦しており、受注も伸ばせず
<ul style="list-style-type: none"> ■ BPO&マネージドサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 1年単位の契約が多く、3月更新による受注が第4四半期に集中する。また、大口の受注は複数年契約になることが多いため、当該受注があった期に受注が急増することがある。したがって、四半期毎の受注高は安定しない 	<ul style="list-style-type: none"> 経理、人事給与BPOで堅調に受注拡大したが、大口受注を獲得できていないことが課題 オンサイトBPOも顧客要因で受注増

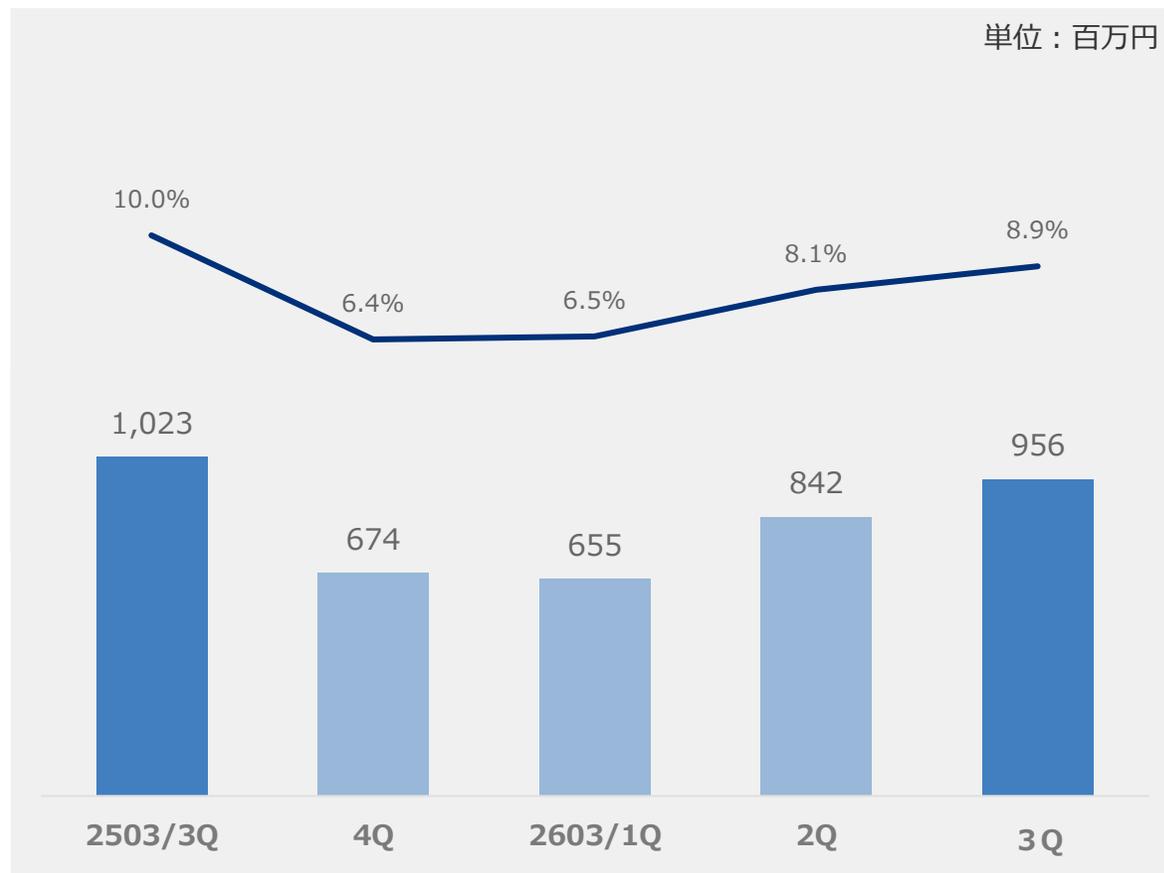
売上収益・事業利益 四半期推移（会計期間）

- 売上収益は順調に伸長。事業利益も改善傾向であるが、コンサルティング・システム開発における前期の高利益率案件の剥落や不調プロジェクトの影響があり、前年同期に及ばず

■ 売上収益



■ 事業利益・事業利益率

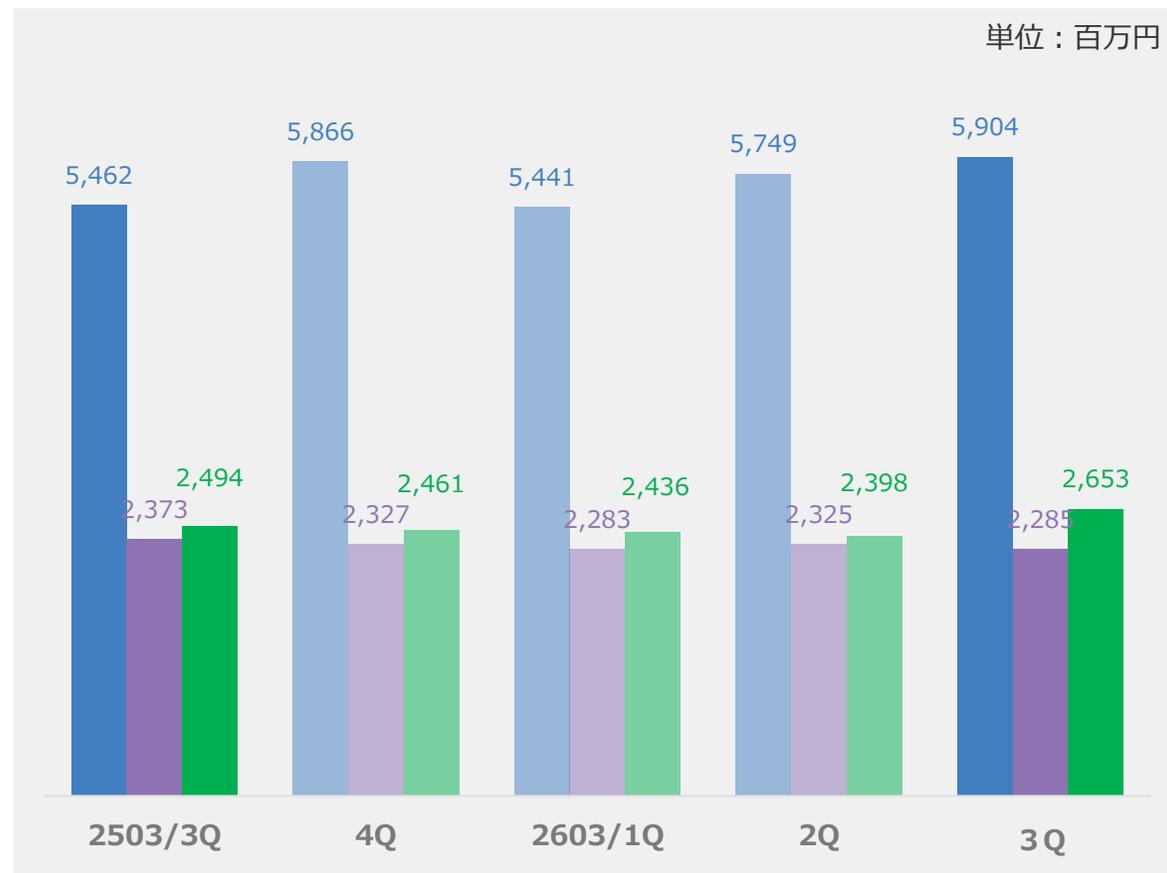


セグメント売上高・利益 四半期推移（会計期間）

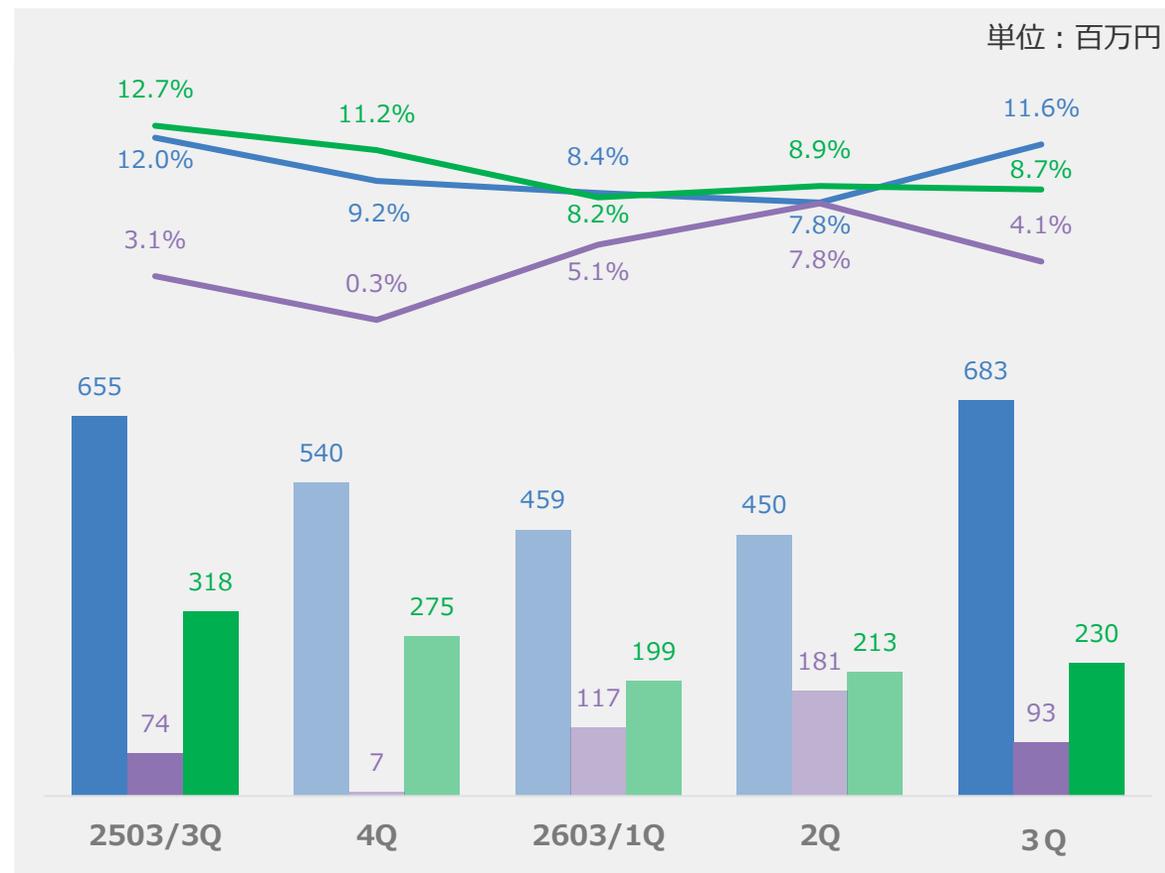
- コンサルティング・システム開発の売上、利益は順調に増加したが、利益率は前年同期に及ばず
- BPOの利益率低下に課題、SES共創は一時的要因もあり利益率が変動している

- コンサルティング・システム開発
- SES共創ビジネス
- BPO&マネージドサービス

■ セグメント売上高



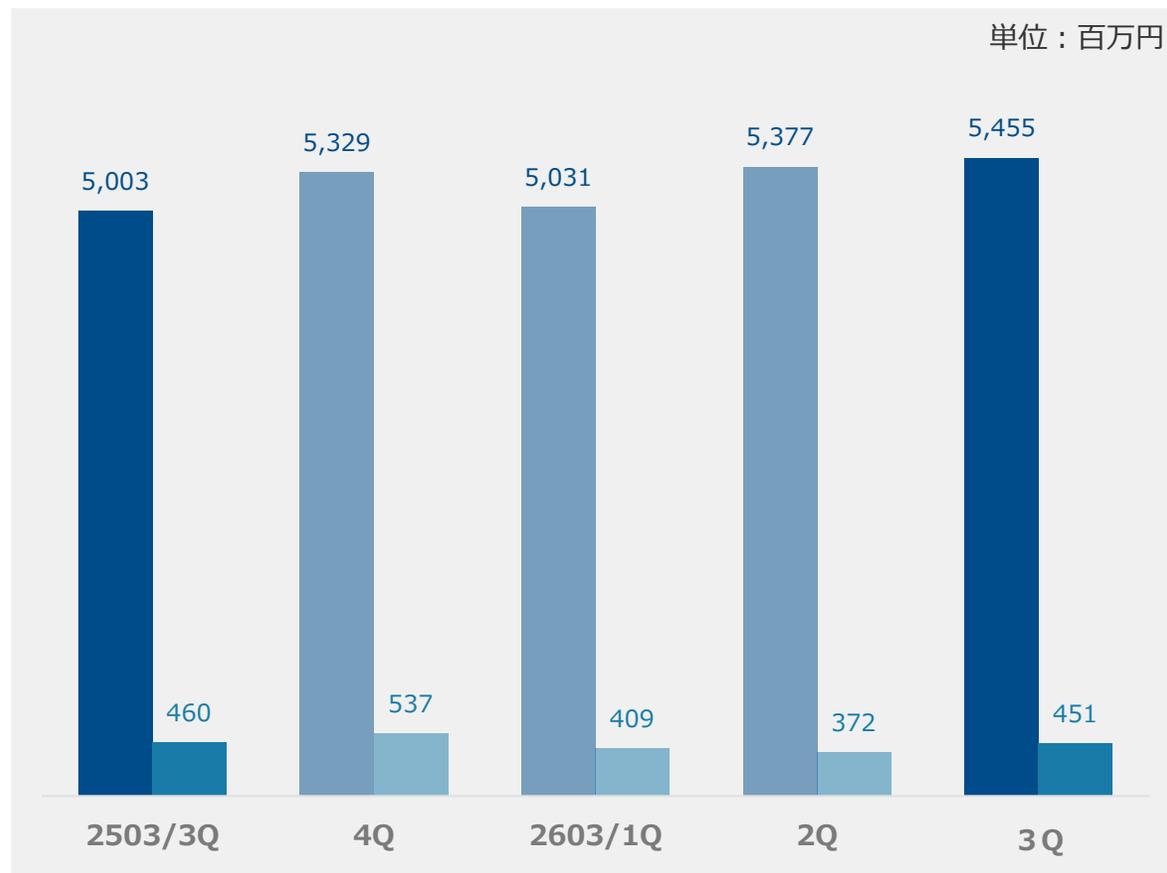
■ セグメント利益



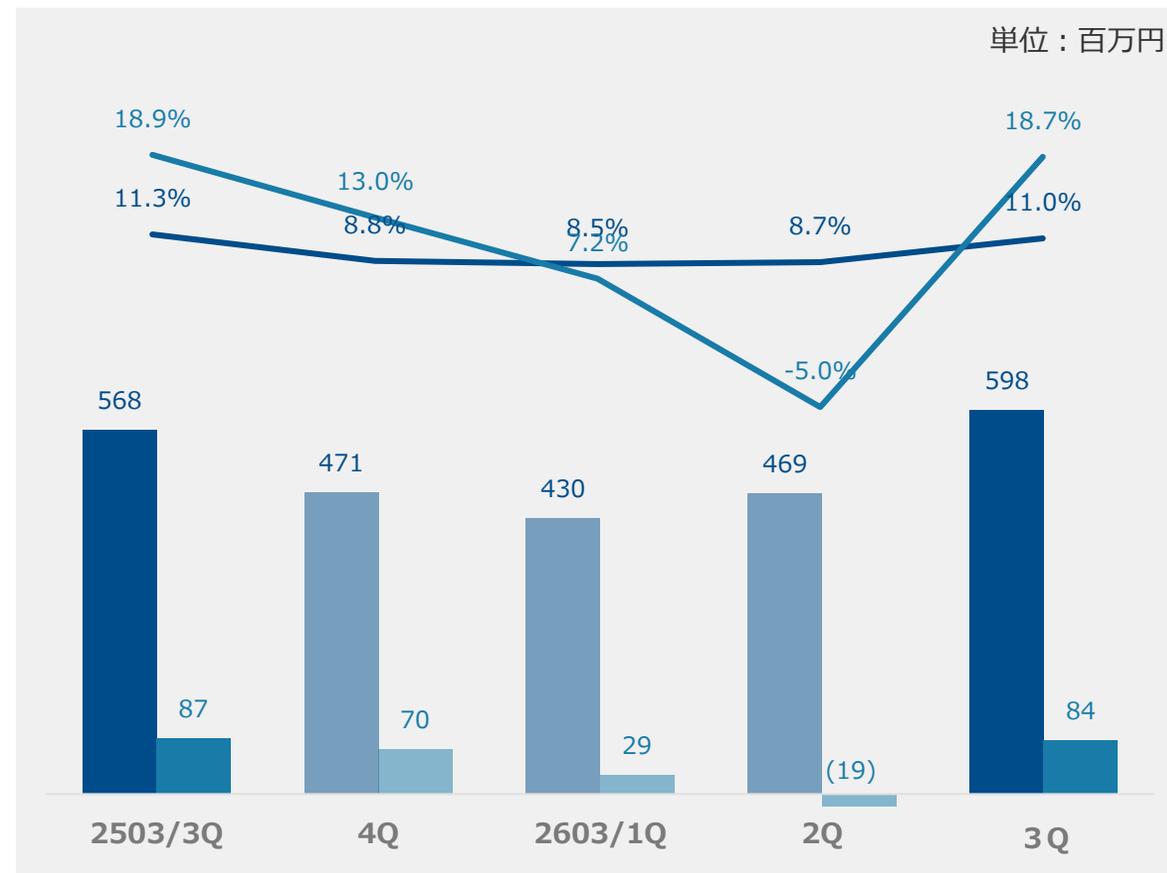
コンサルティング・システム開発 四半期推移（会計期間）

■ 経営会計コンサルティング&ソリューション
■ P L M支援ソリューション

■ セグメント売上高



■ セグメント利益



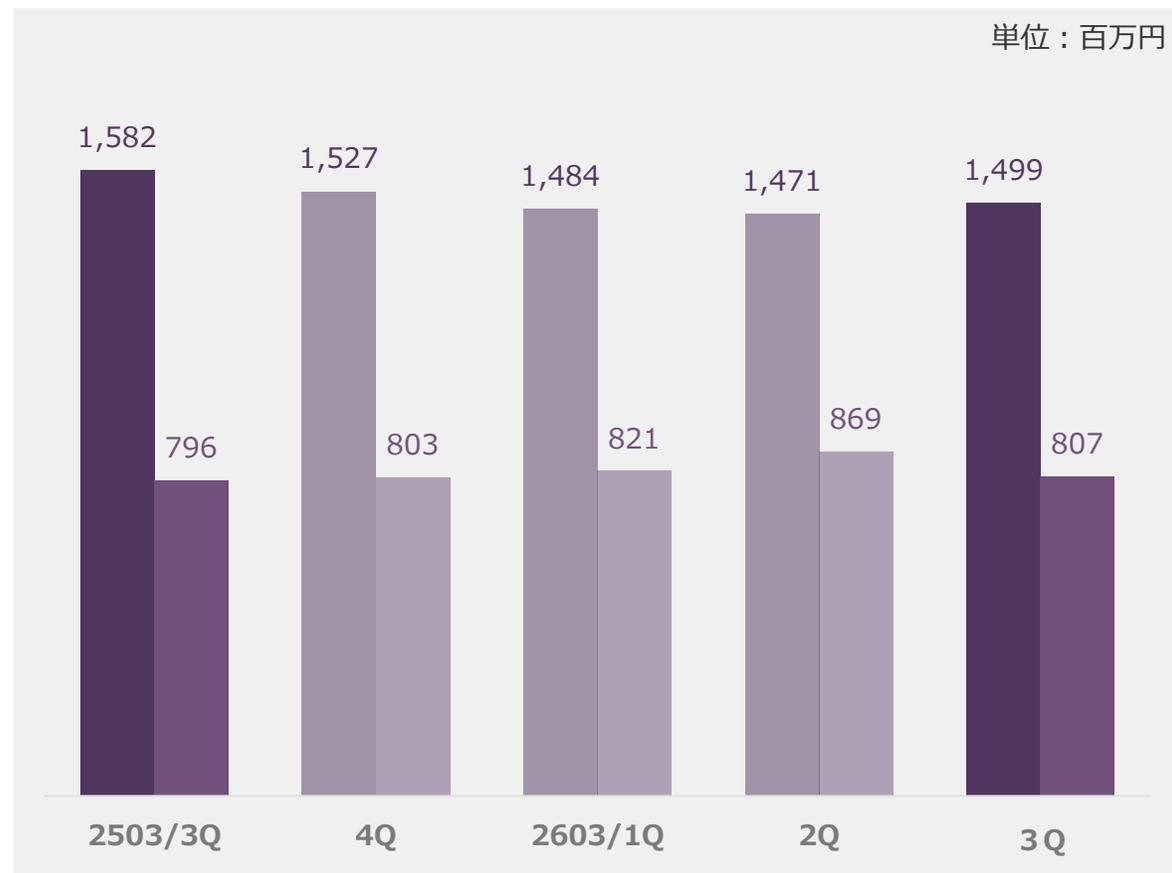
コンサルティング・システム開発 概況

サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 経営会計コンサルティング & ソリューション	<ul style="list-style-type: none">売上収益は順調に増加、引き続きインフラ関係が好調（会計システムや基幹システムのリプレイス案件）利益においては、売上増により増加している利益率としては、前期の高利益率案件の剥落などあり前年同期を下回ったしかし、不調プロジェクト対応が終息しつつあり第2四半期からは改善しており妥当な水準に戻ったと考えている
■ PLMソリューション	<ul style="list-style-type: none">不調プロジェクト対応は継続したものの対応負荷は小さくなっており、PLM関係売上は回復傾向にある一方で、CAD関連の受注低調からサブセグメント全体の売上が伸びていない稼働が正常化してきたことによる利益増、利益率改善

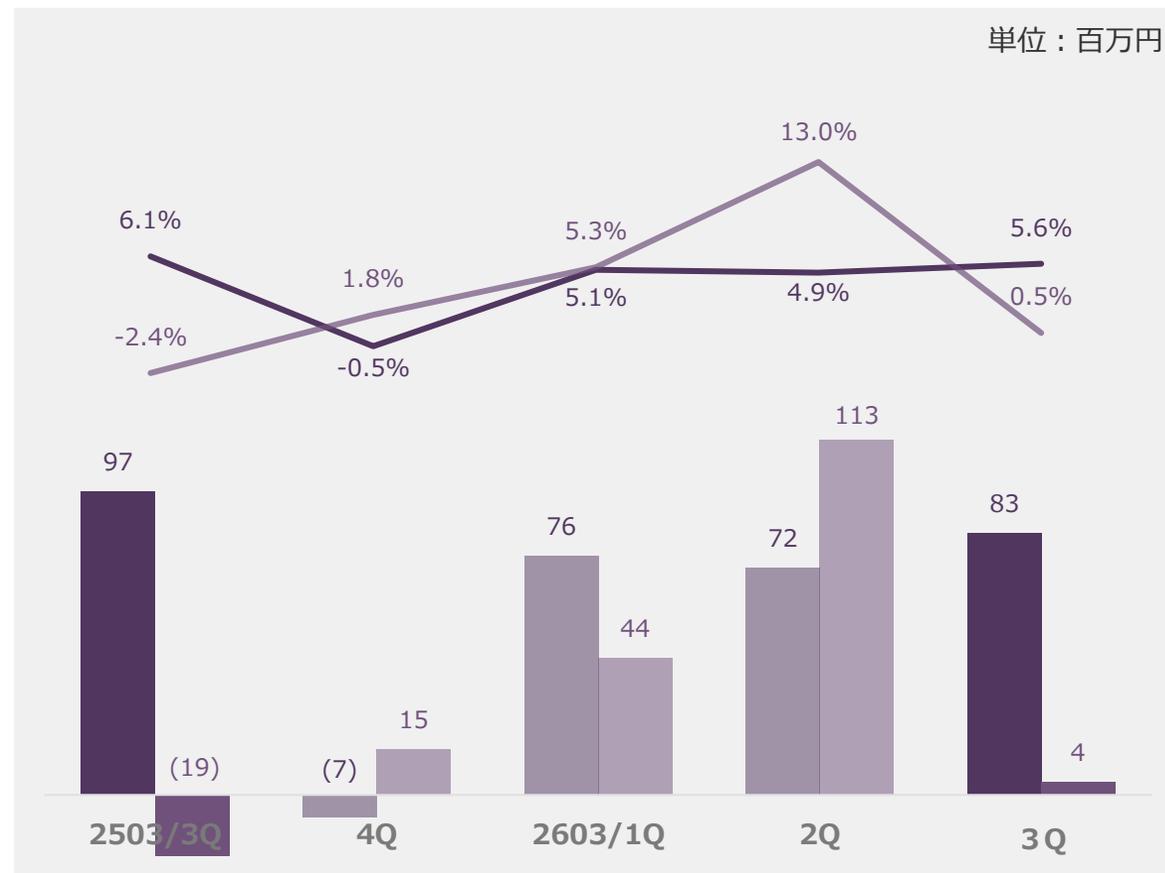
SES共創ビジネス 四半期推移（会計期間）

■ 金融ビジネス
■ 産業ビジネス

■ セグメント売上高



■ セグメント利益



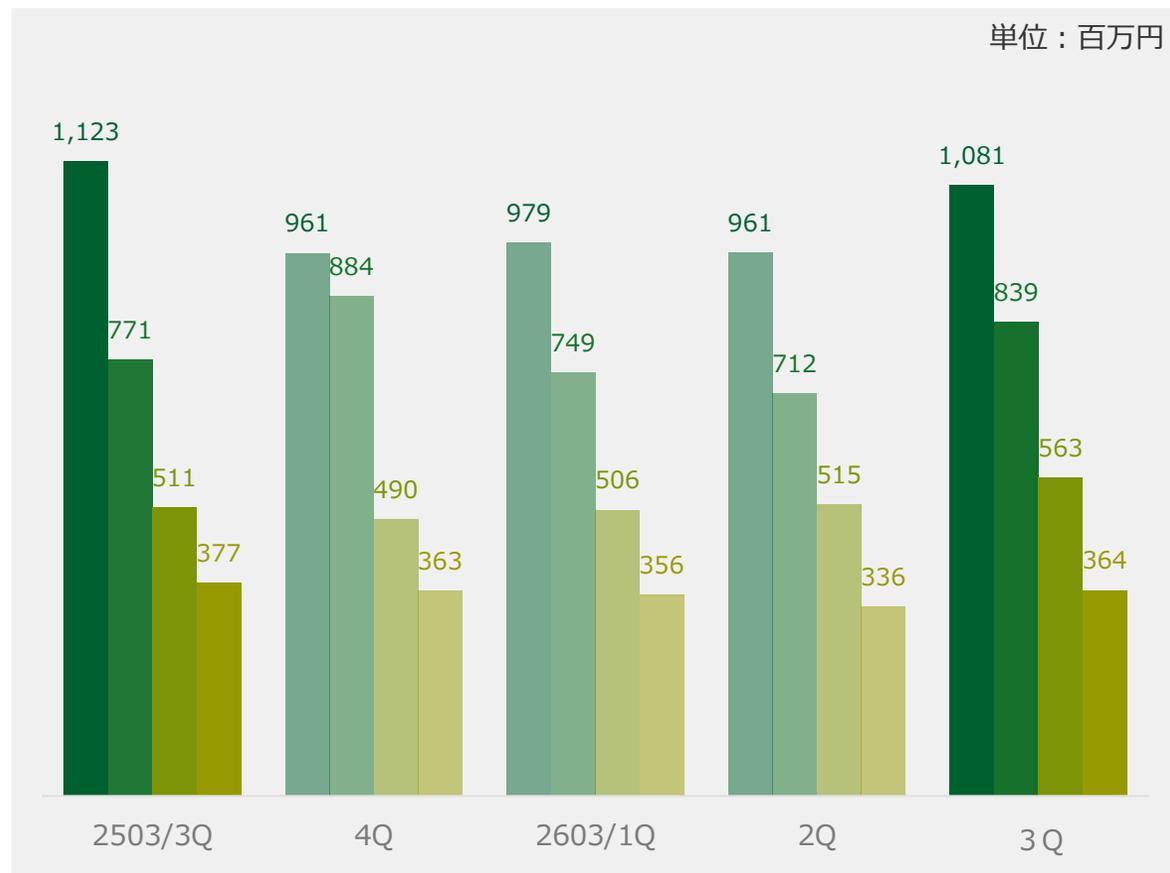
SES共創ビジネス 概況

サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 金融ビジネス	<ul style="list-style-type: none">• 売上収益については、証券業界の事業環境が厳しく、新たな規制対応等も無いため全体的に案件が縮小している• 従来型の証券会社向けが減少一方で、ネット証券向けを増やすが減少分賄えず• 売上収益が伸びない中で、人件費等コスト増加により減益となった
■ 産業ビジネス	<ul style="list-style-type: none">• 思うような人員確保が難しく、売上収益が伸ばせていない• 神田iC（コールセンター）の移転に伴い、一時的な費用32百万円が発生している

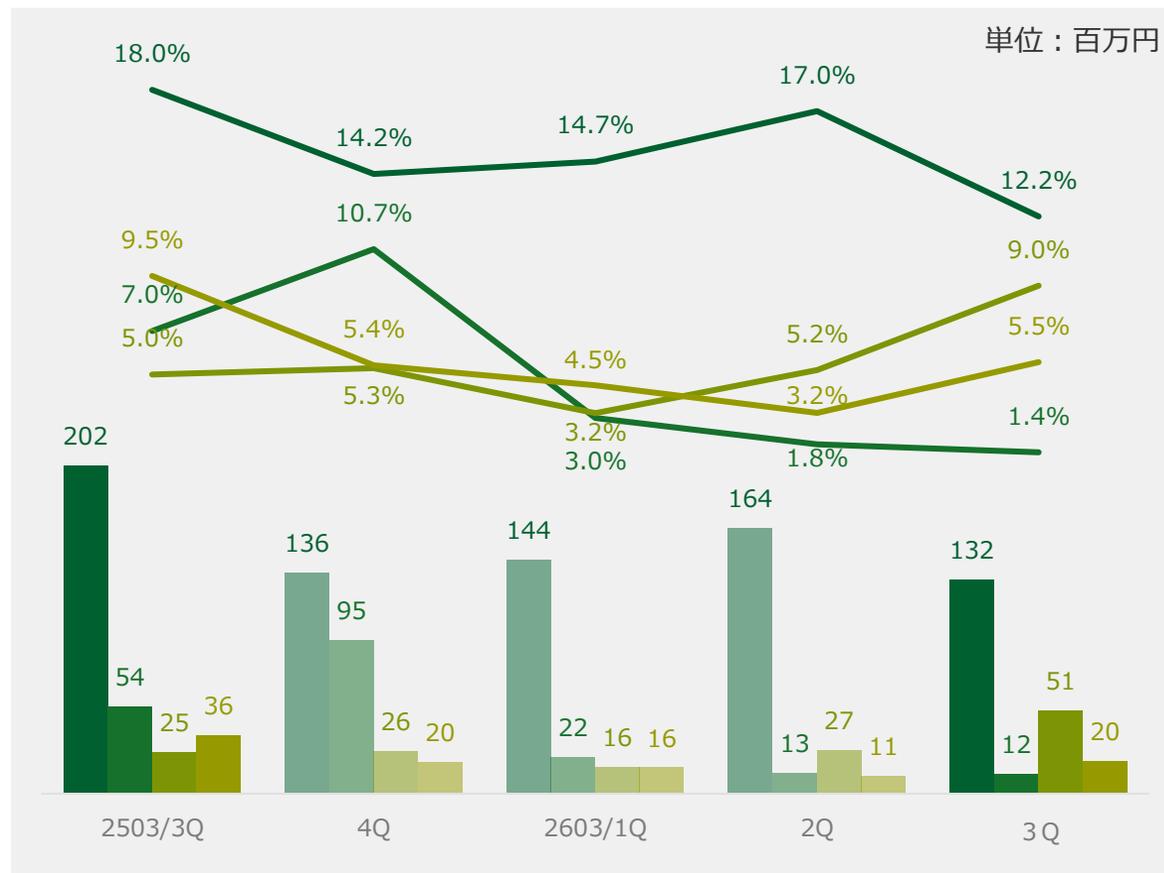
BPO&マネージドサービス 四半期推移（会計期間）

- 人事給与BPO
- 経理BPO
- オンサイトBPO
- マネージドサービス

■ セグメント売上高



■ セグメント利益



BPO&マネージドサービス 概況

サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 人事給与BPO	<ul style="list-style-type: none">ASPモデルの解約増による売上減、利益減ASPモデルは、高利益率のため、このモデルの減少が全体の利益率の押し下げ要因になっている
■ 経理BPO	<ul style="list-style-type: none">札幌BPOセンターは順調に立ち上がっており、売上収益は増加している札幌第3センター開設の先行投資及び人事制度の変更による一時的な費用増により利益が減少
■ オンサイトBPO	<ul style="list-style-type: none">顧客要因のコールセンター人員増加要請があり売上収益、利益とも伸びている
■ マネージドサービス	<ul style="list-style-type: none">順調に立ち上がった今期は、新たな受注に向けて人員の手配を先行しており採算が悪化している

貸借対照表 資産

(百万円)	2025年3月	2025年12月	増減	増減率	主な増減コメント
流動資産	18,251	19,099	848	4.6%	
現金及び現金同等物	9,908	10,223	315	3.2%	
営業債権及びその他の債権	5,093	4,522	-571	-11.2%	
契約資産	1,911	2,946	1,035	54.2%	
その他の金融資産	316	318	2	0.6%	
その他の流動資産	1,023	1,090	67	6.5%	
非流動資産	27,071	27,767	696	2.6%	
有形固定資産	625	593	-32	-5.1%	
使用権資産	2,628	3,467	① 839	31.9%	① 静岡支店、OS事業部、神田iCの移転に伴う新規賃貸借契約締結による増加他
のれん	2,098	2,098	0	0.0%	
無形資産	1,091	1,085	-6	-0.5%	
持分法投資	17,073	17,332	259	1.5%	
その他の金融資産	2,909	2,503	② -406	-14.0%	② 投資有価証券（純投資目的での保有株式）の売却他
その他の非流動資産	647	689	42	6.5%	
資産合計	45,322	46,866	1,544	3.4%	

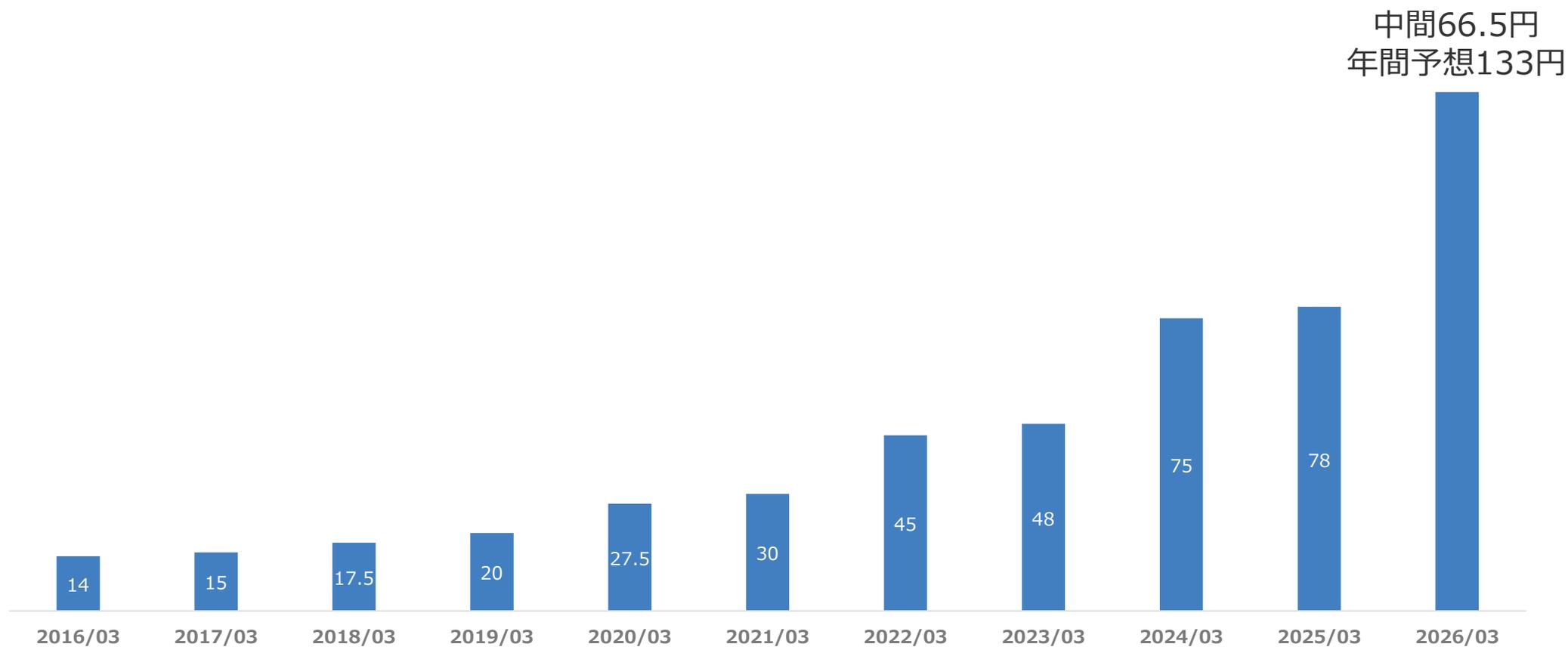
貸借対照表 負債・資本

(百万円)	2025年3月	2025年12月	増減	増減率	主な増減コメント
流動負債	7,940	8,104	164	2.1%	① 静岡支店、OS事業部、神田iCの移転に伴う新規賃貸借契約締結による増加他
リース負債	808	747	-61	-7.5%	
営業債務及びその他の債務	2,116	2,389	273	12.9%	
その他の流動負債	5,016	4,968	-48	-1.0%	
非流動負債	7,770	8,628	858	11.0%	
リース負債	1,884	2,780	① 896	47.6%	
引当金	513	577	64	12.5%	
繰延税金負債	4,224	4,183	-41	-1.0%	
その他の非流動負債	1,149	1,088	-61	-5.3%	
負債合計	15,710	16,732	1,022	6.5%	
親会社の所有者に帰属する持分	29,138	29,648	510	1.8%	
非支配持分	474	486	12	2.5%	
資本合計	29,612	30,134	522	1.8%	
負債及び資本合計	45,322	46,866	1,544	3.4%	

配当

- 株主資本配当率（DOE）の5%を基本とする配当方針
- 第2四半期より変更なし

■ 配当の推移



業績予想

- 通期見通しに変更なし

	2026/3 3Q実績	2026/3 通期見通し	進捗率	2025/3実績
受注高	30,562	44,000	69.5%	40,377
売上収益	31,106	42,600	73.0%	38,804
事業利益	2,452	3,300	74.3%	2,871
事業利益率	7.9%	7.7%	—	7.4%
税引前利益	3,111	3,970	78.4%	3,352
当期利益	2,083	2,600	80.1%	2,510
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,055	2,560	80.3%	2,469
親会社所有者 帰属持分当期利益率	6.6%	6.0%	—	6.4%

— Appendix



セグメント売上/Segment Revenue

(単位:百万円)	(unit: million yen)	2025/3				2026/3			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンサルティング・システム開発	Consulting and System Development								
経営会計コンサルティング&ソリューション	Management Accounting Consulting & Solutions	4,211	8,743	13,746	19,075	5,031	10,408	15,863	
PLMソリューション	PLM Solutions	292	684	1,143	1,680	409	781	1,232	
調整	Adjustments	0	0	0	0	0	0	-1	
セグメント計	Segment Total	4,503	9,427	14,889	20,755	5,441	11,190	17,094	
SES共創ビジネス	SES Co-Creation Business								
金融ビジネス	Financial Business	1,455	3,038	4,620	6,147	1,484	2,955	4,454	
産業ビジネス	Industrial Business	805	1,590	2,386	3,189	821	1,690	2,497	
調整	Adjustments	-5	-6	-11	-14	-22	-36	-57	
セグメント計	Segment Total	2,255	4,622	6,995	9,323	2,283	4,609	6,894	
BPO&マネージドサービス	BPO & Managed Services								
人事給与BPO	HR & Payroll BPO	860	1,783	2,906	3,867	979	1,940	3,021	
経理BPO	Accounting BPO	685	1,343	2,114	2,998	749	1,460	2,299	
オンサイトBPO	Onsite BPO	453	916	1,427	1,917	506	1,022	1,585	
マネージドサービス	Managed Services	349	692	1,069	1,432	356	692	1,056	
調整	Adjustments	-245	-473	-762	-998	-154	-280	-474	
セグメント計	Segment Total	2,102	4,260	6,754	9,216	2,436	4,834	7,487	
合計	Total	8,859	18,310	28,639	39,294	10,160	20,633	31,475	
本社/調整額	Company-wide expenses and Adjustments	-122	-246	-348	-490	-108	-223	-369	
連結	Consolidated	8,737	18,064	28,291	38,804	10,052	20,410	31,106	

セグメント事業利益/Segment Business Profit

(単位:百万円)	(unit: million yen)	2025/3				2026/3			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンサルティング・システム開発	Consulting and System Development								
経営会計コンサルティング&ソリューション	Management Accounting Consulting & Solutions	228	739	1,307	1,777	430	899	1,497	
PLMソリューション	PLM Solutions	-19	0	87	157	29	11	95	
調整	Adjustments	0	0	0	0	0	0	0	
セグメント計	Segment Total	209	739	1,394	1,934	459	909	1,592	
SES共創ビジネス	SES Co-Creation Business								
金融ビジネス	Financial Business	85	185	281	274	76	149	232	
産業ビジネス	Industrial Business	46	92	72	87	44	157	161	
調整	Adjustments	0	-1	-4	-4	-3	-7	-2	
セグメント計	Segment Total	131	275	349	357	117	298	391	
BPO&マネージドサービス	BPO & Managed Services								
人事給与BPO	HR & Payroll BPO	80	247	449	586	144	308	440	
経理BPO	Accounting BPO	-16	-42	12	107	22	35	47	
オンサイトBPO	Onsite BPO	15	32	57	83	16	43	94	
マネージドサービス	Managed Services	42	73	109	128	16	27	47	
調整	Adjustments	0	0	1	0	0	-1	14	
セグメント計	Segment Total	119	310	628	903	199	412	642	
合計	Total	460	1,324	2,371	3,194	775	1,620	2,625	
本社/調整額	Company-wide expenses and Adjustments	-142	-149	-173	-323	-121	-124	-173	
連結	Consolidated	318	1,175	2,197	2,871	655	1,496	2,452	

四半期セグメント売上/Quarterly Segment Revenue

(単位:百万円)	(unit: million yen)	2025/3				2026/3			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンサルティング・システム開発	Consulting and System Development								
経営会計コンサルティング&ソリューション	Management Accounting Consulting & Solutions	4,211	4,532	5,003	5,329	5,031	5,377	5,455	
PLMソリューション	PLM Solutions	292	391	460	537	409	372	451	
調整	Adjustments	0	0	0	0	0	0	-1	
セグメント計	Segment Total	4,503	4,924	5,462	5,866	5,441	5,749	5,904	
SES共創ビジネス	SES Co-Creation Business								
金融ビジネス	Financial Business	1,455	1,583	1,582	1,527	1,484	1,471	1,499	
産業ビジネス	Industrial Business	805	785	796	803	821	869	807	
調整	Adjustments	-5	-1	-5	-3	-22	-15	-21	
セグメント計	Segment Total	2,255	2,368	2,373	2,327	2,283	2,325	2,285	
BPO&マネージドサービス	BPO & Managed Services								
人事給与BPO	HR & Payroll BPO	860	923	1,123	961	979	961	1,081	
経理BPO	Accounting BPO	685	658	771	884	749	712	839	
オンサイトBPO	Onsite BPO	453	463	511	490	506	515	563	
マネージドサービス	Managed Services	349	343	377	363	356	336	364	
調整	Adjustments	-245	-228	-289	-236	-154	-126	-194	
セグメント計	Segment Total	2,102	2,159	2,494	2,461	2,436	2,398	2,653	
合計	Total	8,859	9,450	10,330	10,655	10,160	10,473	10,842	
本社/調整額	Company-wide expenses and Adjustments	-122	-124	-102	-142	-108	-115	-146	
連結	Consolidated	8,737	9,326	10,227	10,513	10,052	10,358	10,696	

四半期セグメント事業利益/ Quarterly Segment Business Profit



(単位:百万円)	(unit: million yen)	2025/3				2026/3			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンサルティング・システム開発	Consulting and System Development								
経営会計コンサルティング&ソリューション	Management Accounting Consulting & Solutions	228	511	568	471	430	469	598	
PLMソリューション	PLM Solutions	-19	19	87	70	29	-19	84	
調整	Adjustments	0	0	0	0	0	0	0	
セグメント計	Segment Total	209	530	655	540	459	450	683	
SES共創ビジネス	SES Co-Creation Business								
金融ビジネス	Financial Business	85	100	97	-7	76	72	83	
産業ビジネス	Industrial Business	46	46	-19	15	44	113	4	
調整	Adjustments	0	-1	-3	0	-3	-5	5	
セグメント計	Segment Total	131	144	74	7	117	181	93	
BPO&マネージドサービス	BPO & Managed Services								
人事給与BPO	HR & Payroll BPO	80	168	202	136	144	164	132	
経理BPO	Accounting BPO	-16	-26	54	95	22	13	12	
オンサイトBPO	Onsite BPO	15	17	25	26	16	27	51	
マネージドサービス	Managed Services	42	31	36	20	16	11	20	
調整	Adjustments	0	0	1	-1	0	-1	15	
セグメント計	Segment Total	119	190	318	275	199	213	230	
合計	Total	460	864	1,047	823	775	845	1,005	
本社/調整額	Company-wide expenses and Adjustments	-142	-7	-24	-149	-121	-3	-49	
連結	Consolidated	318	857	1,023	674	655	842	956	

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、浜松、福岡、札幌、新潟、熊本、鹿児島、那覇、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	11,615,200株
上場市場	東証プライム（証券コード：9658）
従業員数	単体／927名 連結／2,382名 *

（2025年3月末現在）

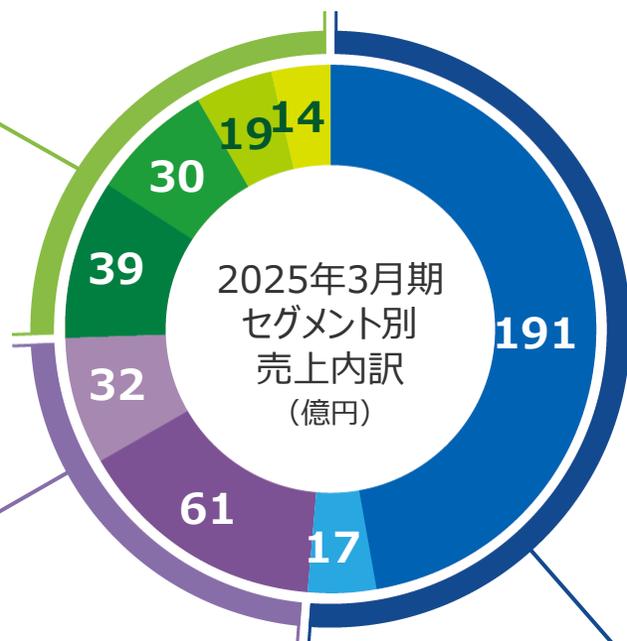
* BBSグループ 連結子会社13社含む

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

事業内容

92 BPO&マネージドサービス

- 39 人事給与BPO
- 30 経理BPO
- 19 オンサイトBPO
- 14 マネージドサービス



93 SES共創ビジネス

- 61 金融ビジネス
- 32 産業ビジネス

208 コンサルティング・システム開発

- 191 経営会計コンサルティング&ソリューション
- 17 PLMソリューション

コンサルティング・システム開発

経営会計コンサルティング&ソリューション

- ・経営会計および関連領域におけるコンサルティングとシステム開発・導入支援・保守
- ・スクラッチ開発とパッケージ導入があり、取り扱いソリューションは、ACTシリーズ（自社ブランド）、Bizf、mcframe、楽々Frameworkなど

PLMソリューション

- ・CADアドオン開発、BOM/PDM開発、保守
- ・自社製品PLMconsoleの販売、導入

SES共創ビジネス

金融ビジネス

- ・証券会社向け受託開発（準委任型）、SE派遣
- ・自社開発ファンドラップパッケージの販売、導入

産業ビジネス

- ・受託開発（準委任型）、SE派遣など

BPO&マネージドサービス

人事給与BPO

- ・給与計算など人事関連のセンター型アウトソーシングサービス
- ・自社システム（Bulas、Win5）を活用した受託計算

経理BPO

- ・経理関連の業務コンサルティングおよび、センター型アウトソーシングサービス
- ・決算書類、連結作成など専門性の高い業務への対応

オンサイトBPO

- ・コールセンターオペレーター等の派遣、人材紹介、コールセンターの運用

マネージドサービス

- ・パッケージ製品ベンダー・提供業者向け、製品保守および業務アウトソーシングサービス

BBSについて

BBSは、東京証券取引所プライム市場に上場しています。

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。

免責事項

本資料は、情報提供または弊社のサービスの紹介を目的として作成されたものであり、特定の意思決定、法的、財務的、会計的またはその他の専門的助言を提供するものではありません。

本資料に記載された情報は、信頼性が高いと判断される情報および当社の知見に基づいて万全の配慮をしておりますが、その正確性・完全性・最新性について保証するものではありません。また、本資料に含まれる将来予測・見通しは現時点の判断に基づくものであり、実際の結果とは異なる可能性があります。

当社は、本資料の利用または内容に関連して生じたいかなる直接的・間接的損害については一切責任を負いません。

具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

また、本資料は特定のお客様向けに作成されたものであり、当社及び第三者が有する著作権、特許権、商標権その他の権利により保護されています。本資料について、その目的以外での使用、第三者への開示、複製、転載、販売、修正、再配布等当社の権利を侵害する一切の行為を禁じます。

Together for Value



株式会社ビジネスブレイン太田昭和