2026年6月11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　東証プライム市場）
問合せ先　取締役専務執行役員グループ管理統括
上原　仁
電話　０３－３５０７－１３０２

（訂正及び追加）2026 年３月期 決算説明資料に関するお知らせ

当社は、2026 年５月14 日付に開示いたしました「2026 年３月期 決算説明資料」について、下記の通り訂正及び追加いたします。

記

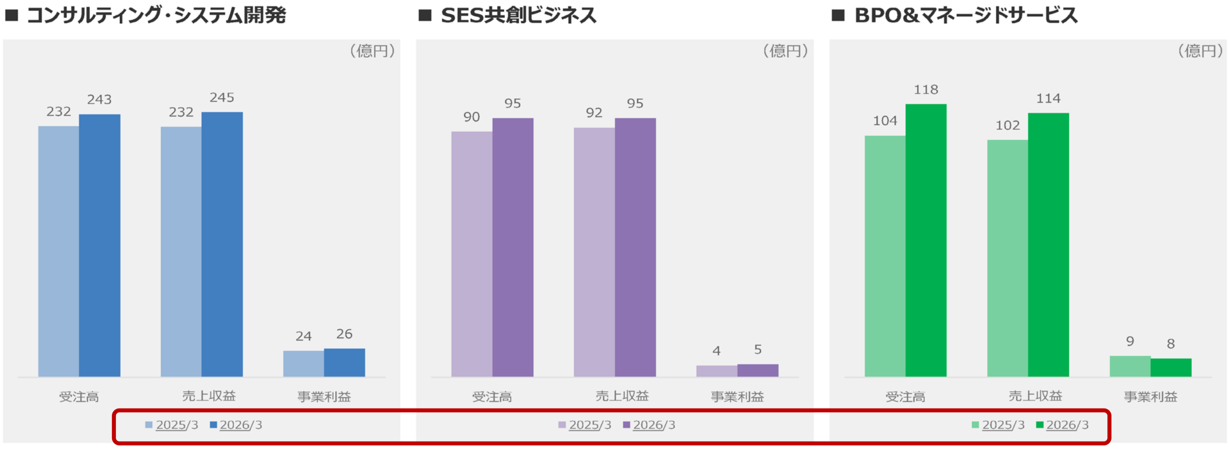
１．訂正及び追加理由

2026年５月14日付開示「2026 年３月期 決算説明資料」のうち、「業績予想　セグメント別」の記載内容に誤りがあったことに加え、2026年５月15日付開示「日本ナレッジ株式会社との業務提携に関するお知らせ」に関する事項が資料構成上関連することから、追加するためであります。

２．訂正箇所
2027年3月期業績予想　　業績予想 セグメント別
※　訂正箇所は赤枠内の下線__で付しております。
（訂正前）

業績予想　セグメント別

コンサルティング・システム開発では、人財の再配置を行い研究部門を強化、結果、売上収益増加率鈍化、コスト増による利益率低下
BPO&マネージドサービスでは、 NTTデータグループとの連携等により売上収益は増加するが、投資増によるコスト増で利益低下



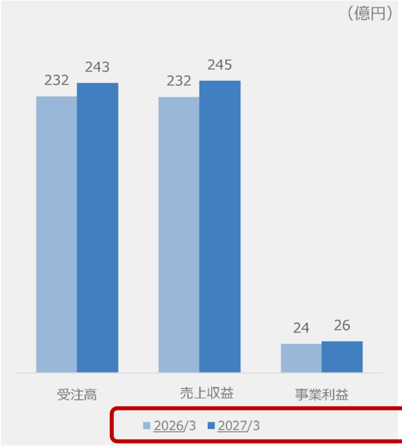
（訂正後）

業績予想　セグメント別

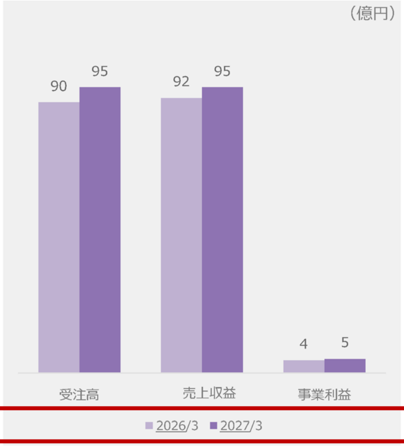
BBS

コンサルティング・システム開発では、人財の再配置を行い研究部門を強化、結果、売上収益増加率鈍化、コスト増による利益率低下
BPO&マネージドサービスでは、 NTTデータグループとの連携等により売上収益は増加するが、投資増によるコスト増で利益低下

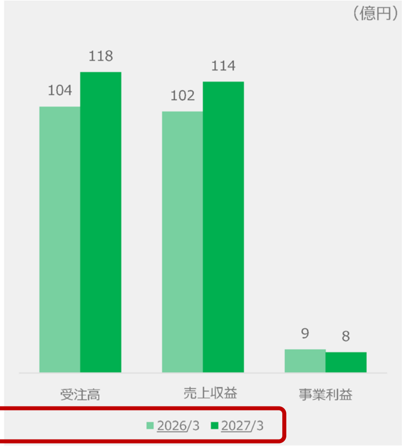
■ コンサルティング・システム開発



■ SES共創ビジネス



■ BPO&マネージドサービス



© Business Brain Showa-Ota Inc.

３．追加箇所
　以下を追加いたします。

日本ナレッジ社　業務提携締結

BBS

AIを活用したテスト自動化・品質保証のノウハウをBBSのSIサービスへ融合し、高品質なシステムを今までよりも短期間で提供します。

NIHON KNOWLEDGE

名称	**日本ナレッジ株式会社** （コード：5252　東証グロース市場）
所在地	**東京都台東区寿三丁目１９番５号**
代表者	**代表取締役社長 藤井洋一**
事業内容	**ソフトウェアシステムの検証サービス事業** **システム受託開発、事業系パッケージソフトウェアの開発・販売事業**
資本金	**２億２,２１５万円**
設立年月日	**１９８５年１０月２２日**

■ 業務提携の概要

（１）システム導入サービスの高付加価値化

- 同社のテスト・品質保証を組み込むことで、「高品質保証×高信頼」型へと進化

（２）AIを活用した高品質な業務効率化ソリューションの提供

- BBSの業界・業務ノウハウと、日本ナレッジ社のソフトウェア品質向上技術を融合し、AIを活用した業務効率化・業務高度化を支えるソリューションの提供を推進

（３）AIガバナンス体制構築・リスク管理支援

- 企業がAIを安全かつ適正に活用するためのサービスを共同で提供
AIガバナンス体制構築支援、AI導入時のリスク評価・管理支援、
社内規程整備、教育研修の実施、AIMS（ISO 42001）導入支援

（４）人財育成および社会的価値創出への取り組み

- 研修プログラムをBBS 顧客向けに提供し、AIを適切に 管理・活用できる人財の育成を支援

© Business Brain Showa-Ota Inc.

以　上

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　決算説明

2026.5.14

目次

1. 中期経営計画 BBS2026 進捗報告
2. G2030実現に向けた先行投資計画
3. 2026年3月期決算説明
4. 2027年3月期業績予想

© Business Brain Showa-Ota Inc.

中期経営計画

BBS2026 進捗報告

1

© Business Brain Showa-Ota Inc.

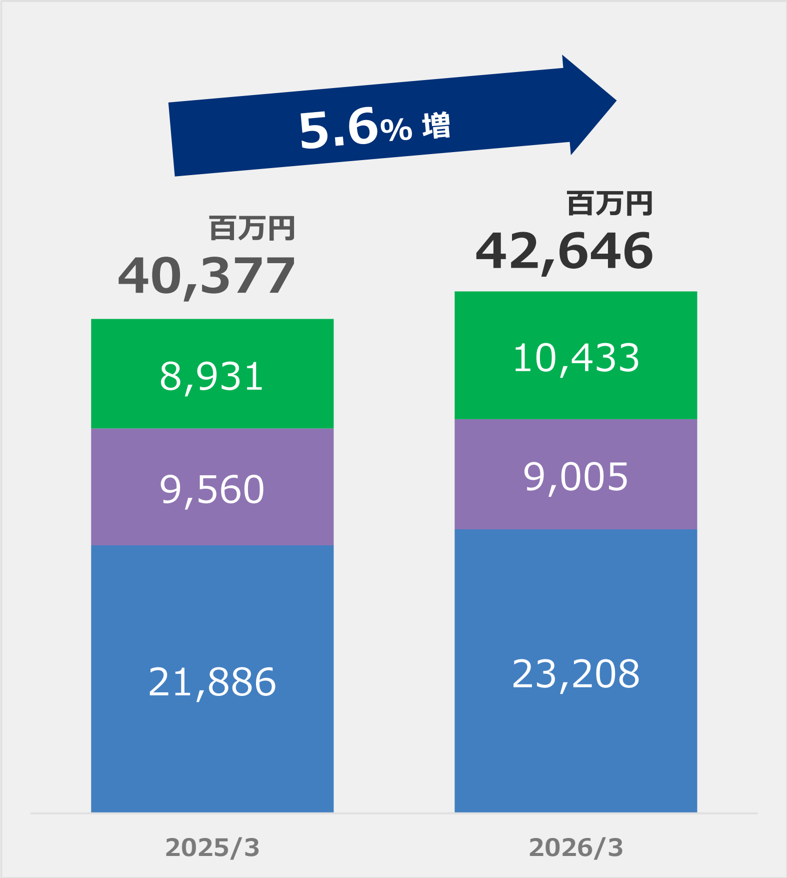
2025年度ハイライト

コンサルティング・システム開発が好調につき、全体として受注・売上・事業利益ともに増加

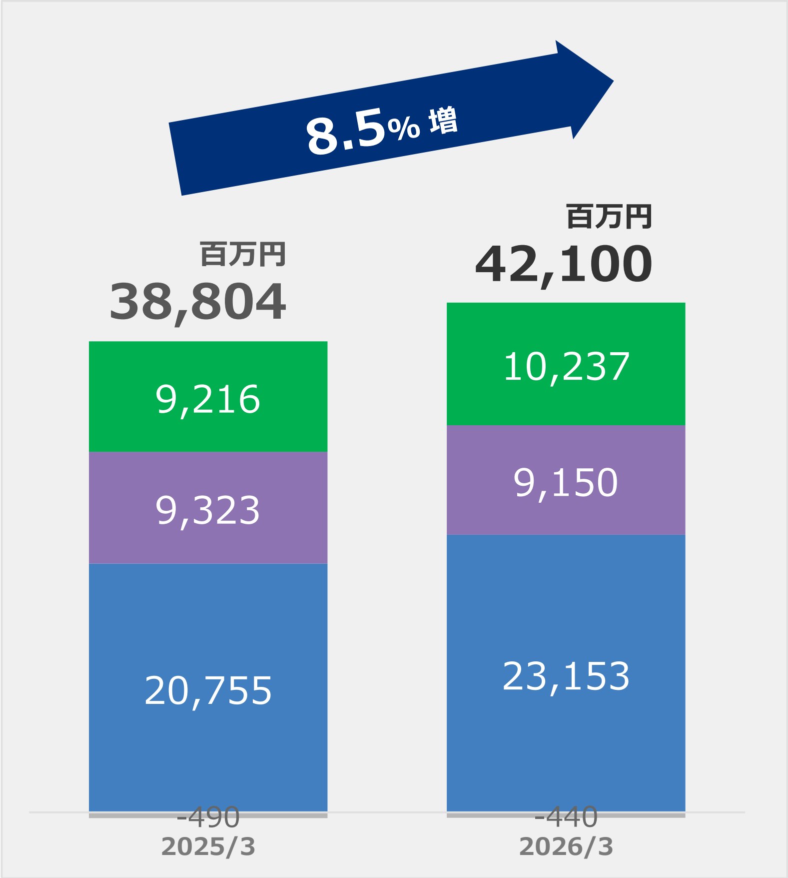
BPO&マネージドサービスは受注・売上は増加するも、新規プロジェクト立ち上げに苦戦し事業利益は伸びず

■ 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

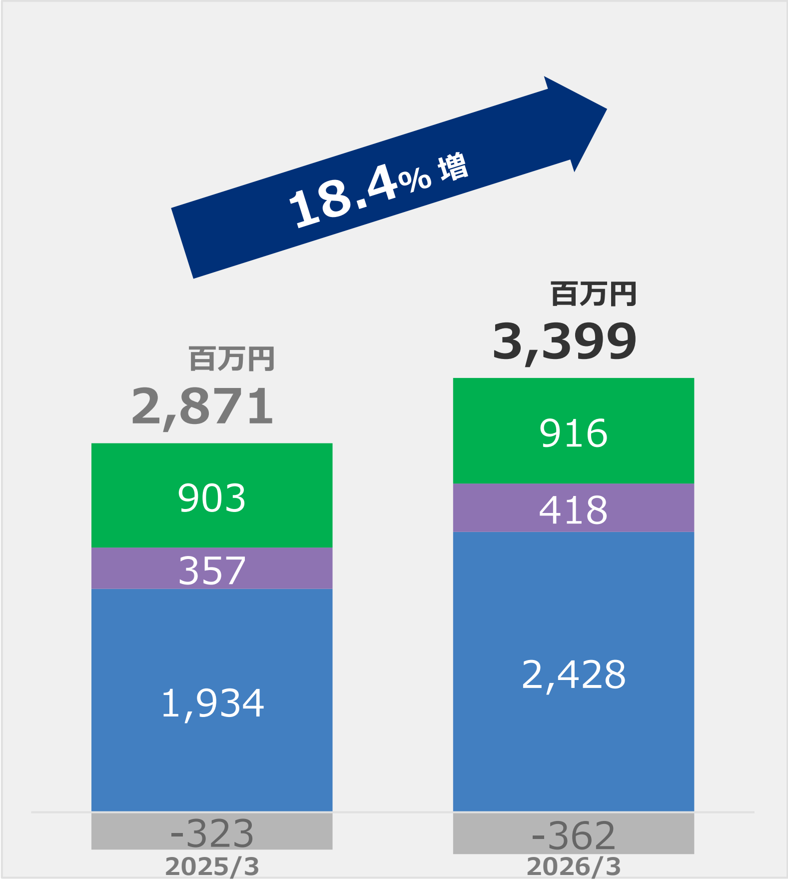
■ 受注高



■ 売上収益



■ 事業利益

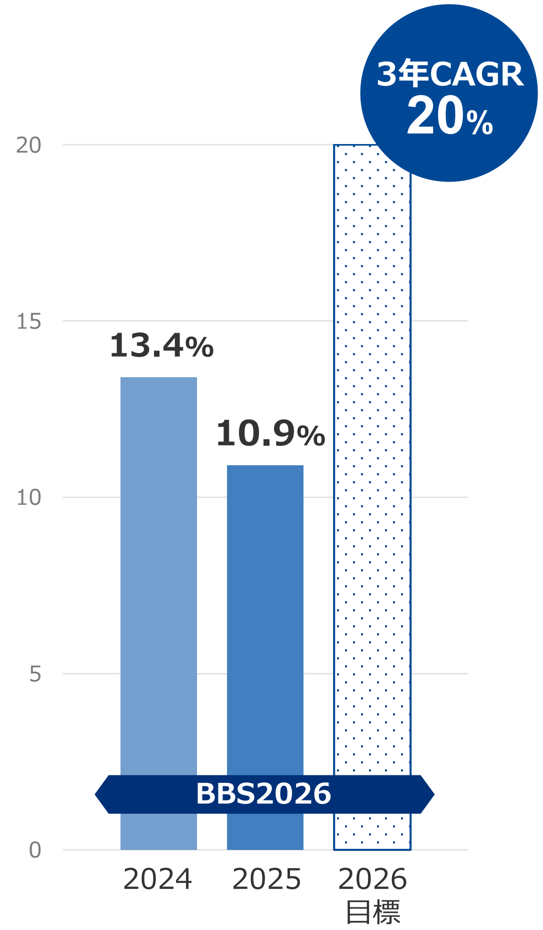


© Business Brain Showa-Ota Inc.

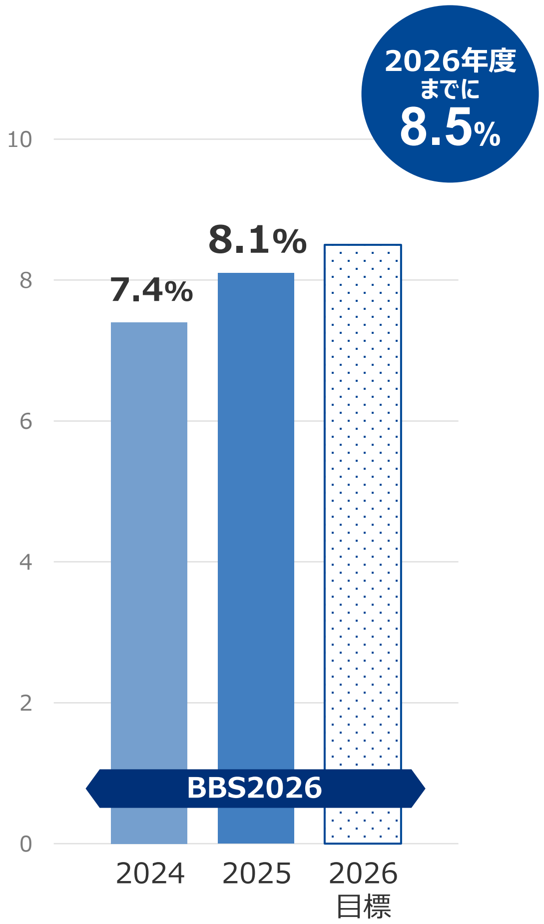
BBS2026 主要KPI

売上高事業利益率、ROEは着実に伸長、M&A投資の進展がなく売上高CAGRは未達

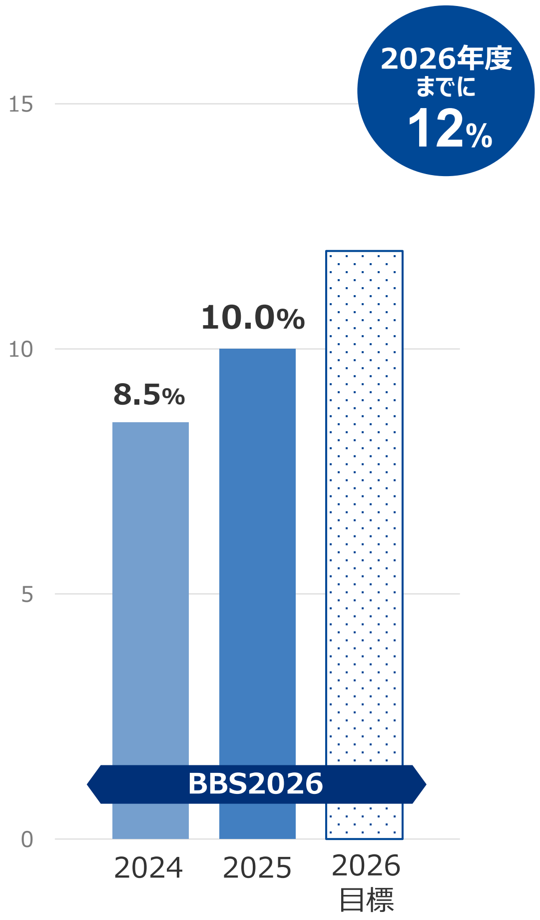
売上高CAGR（M&A含む）



売上高事業利益率



ROE



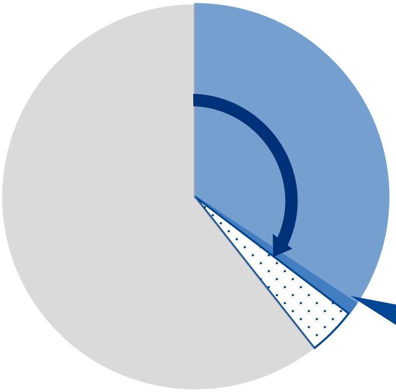
M&A投資

© Business Brain Showa-Ota Inc.

BBS2026 その他KPI

BBSサイクル率とは 全社売上高対するBBSサイクルの３事業分野のうち、２事業以上を提供している顧客に対する売上高の比率

BBSサイクル率

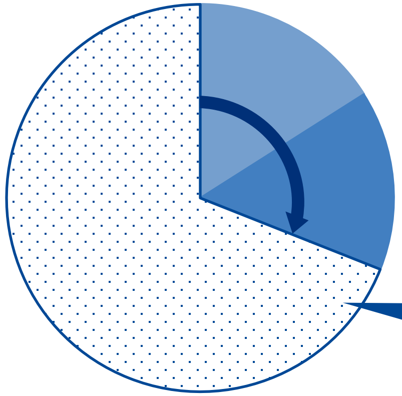


2024年度 **34%**

2025年度 **35%**

2026年度までに 40%

研究開発投資



2024年度 **1.6億円**

2025年度 **1.5億円**

2年間累計 **3.1億円**

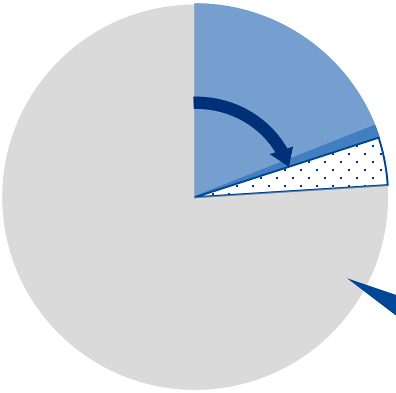
参考：ソフトウェア投資（外数）

2024年度 1.7億円

2025年度 1.8億円

3年間合計 10億円以上

女性管理職比率

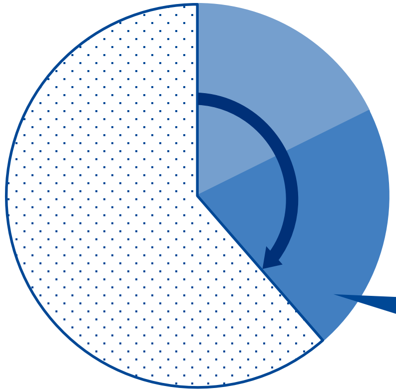


2024年度 **19%**

2025年度 **20%**

2026年度までに 24%

人的資本投資



2024年度 **3.9億円**

2025年度 **4.6億円**

2年間累計 **8.5億円**

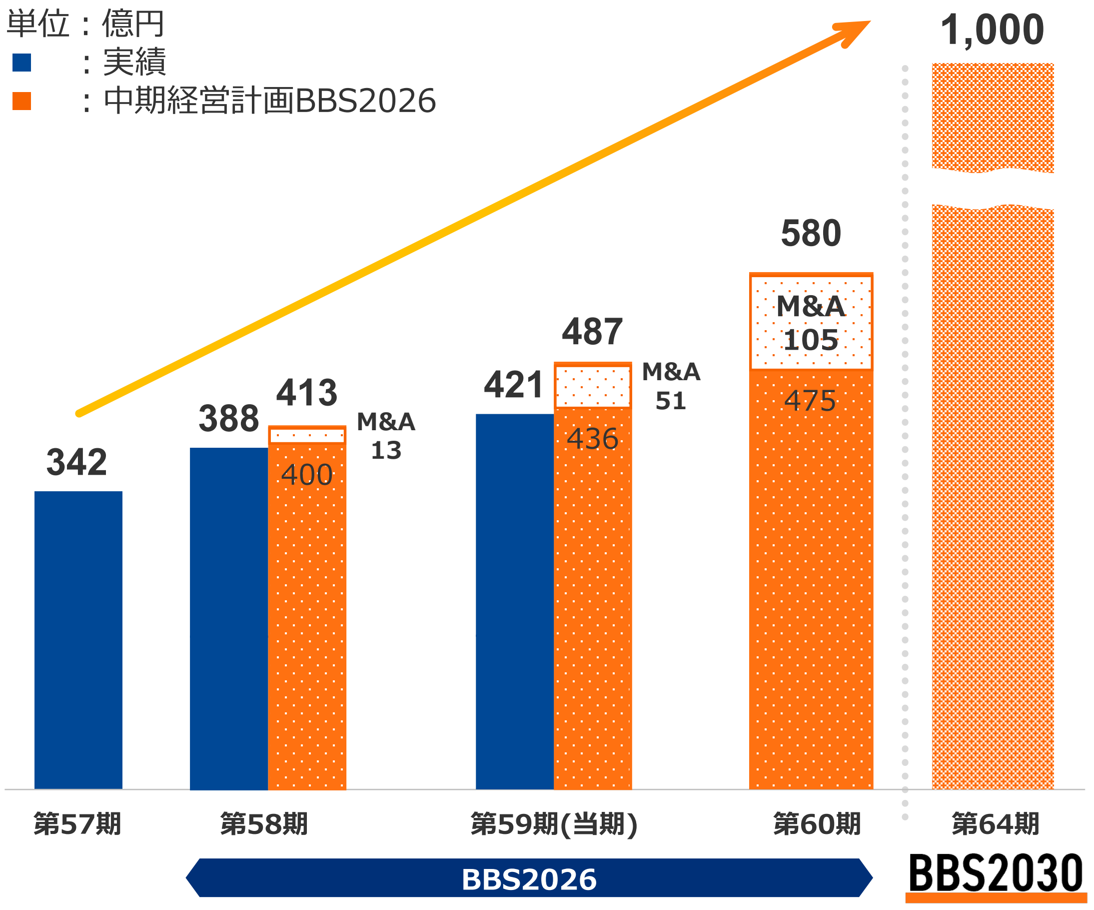
3年間合計 22億円以上

© Business Brain Showa-Ota Inc.

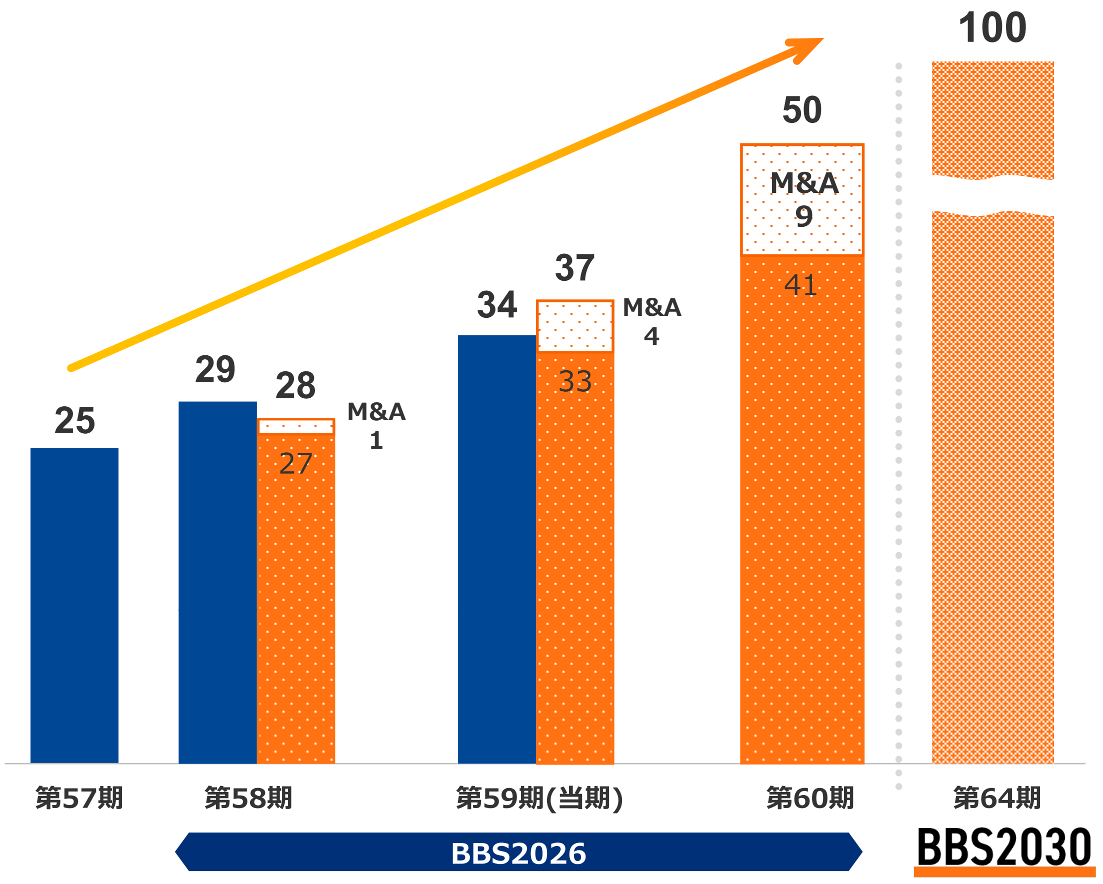
業績進捗

増収増益、事業利益は中計オーガニック計画を上回る
M&A進捗なく、全体としては計画未達

■ 売上収益



■ 事業利益



G2030実現に向けた先行投資計画

事業環境の急速な変化に対応するため
BBS2026の3年目であるが方針変更し
研究開発投資を加速します。

2

© Business Brain Showa-Ota Inc.

重大な環境変化と対応の必要性

中計策定時の想定を超える環境変化が顕在化しており、G2030実現のため、早期の対応が必要となっています。

重大な環境変化	BBSグループの課題	対応策
AIの急速な進化	既存サービスのAIへの置き換え	• 人財依存型ビジネスから脱却 • AI活用型ビジネスへの転換
慢性的な人財不足	人財獲得による成長の限界	（→ 人財依存型ビジネスから脱却／AI活用型ビジネスへの転換、および 手法のアップデート／教育の再徹底）
品質トラブルの発生	手法や品質基準の曖昧さ、不徹底	• 手法のアップデート • 教育の再徹底
安価ERP、SaaSの台頭	安価ERP、SaaSとの競争激化	• 価格競争力のあるソリューションの開発 • ニッチ市場に特化したソリューションの開発

先行投資で、AI活用型ビジネスへの転換を急ぐ

環境変化への対応策を3つの先行投資に落とし込み、AIを活用した高付加価値型ビジネスへの転換を急ぎます。

対応策	先行投資	G2030実現への貢献
• 人財依存型ビジネスから脱却 • AI活用型ビジネスへの転換	AIの活用	• 大幅な生産性向上 • 余剰人員のシフト
• 手法のアップデート • 教育の再徹底	BBS標準技法「M-SI」の刷新と人財育成	• ポテンシャル人財の早期育成・活用 • 高品質なサービス提供
• 価格競争力のあるソリューションの開発 • ニッチ市場に特化したソリューションの開発	「ACT-Horizon」ビジネスの加速	• 高収益サービスの提供

© Business Brain Showa-Ota Inc.

先行投資で、AI活用型ビジネスへの転換を急ぐ

環境変化への対応策を3つの先行投資に落とし込み、AIを活用した高付加価値型ビジネスへの転換を急ぎます。

対応策	先行投資	G2030実現への貢献
• 人財依存型ビジネスから脱却 • AI活用型ビジネスへの転換	AIの活用	• 大幅な生産性向上と • 余剰人員のシフト
• 手法のアップデート • 教育の再徹底	BBS標準技法「M-SI」の刷新と人財育成	• ポテンシャル人財の早期育成・活用と • 高品質なサービス提供
• 価格競争力のあるソリューションの開発 • ニッチ市場に特化したソリューションの開発	「ACT-Horizon」ビジネスの加速	• 高収益サービスの提供

３つの先行投資により、人財依存型ビジネスから脱却し、
AIを活用した高付加価値型ビジネスへ転換する

AI活用に関する投資テーマ

各事業でAI活用を全面的に進めます。また、そのための基盤・人財育成にも投資を行います。

投資テーマ

コンサル・SI事業

ソリューションへのAI搭載

ACT-iAPへのAI機能搭載
ACT-HorizonへのAI機能搭載

システム開発へのAI活用

プログラミング・テストなど
各工程の省力化・自動化

BPO事業

給与計算業務へのAI活用

AI−BPaaSサービス

経理業務へのAI活用

仕訳作成・決算作業の自動化

基盤・人財育成

AI活用基盤の整備

AIガイドラインの整備
AI活用ツールの整備

AI人財の育成

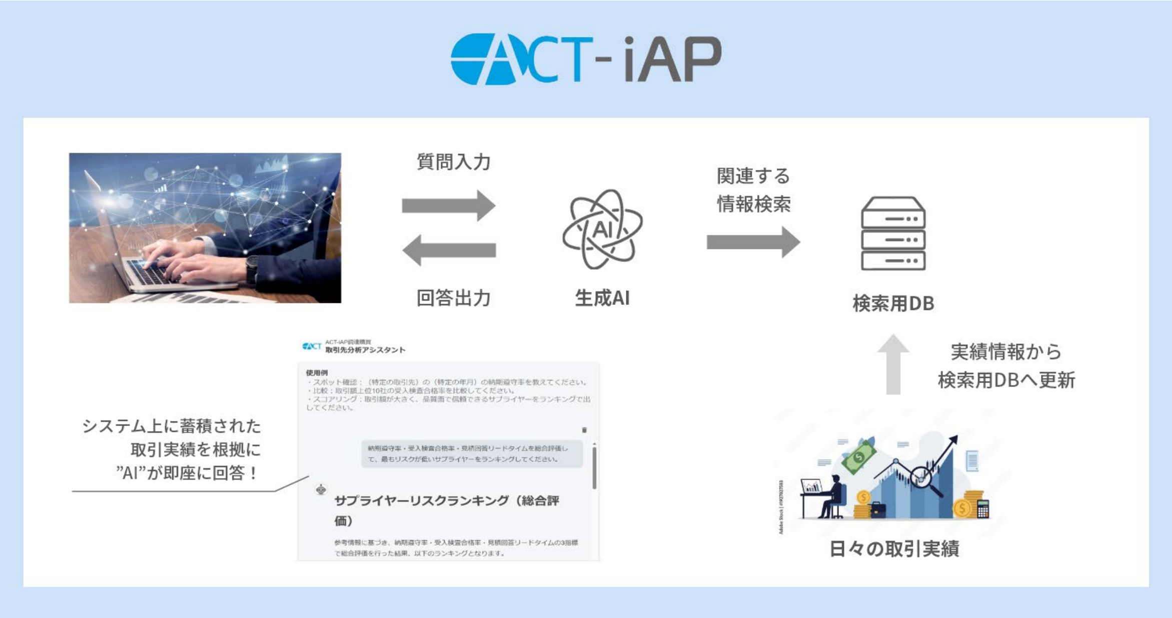
AI研修
AIアイデアソン・ハッカソン

© Business Brain Showa-Ota Inc.

ACT-iAPへAIデータアシスタント機能を搭載

システム内に蓄積された過去の取引実績データをAIが解析し、根拠のある回答を提示することで、調達業務の質とスピードを向上させます。

■ 実績データに基づき、最適な購買判断を即座に支援

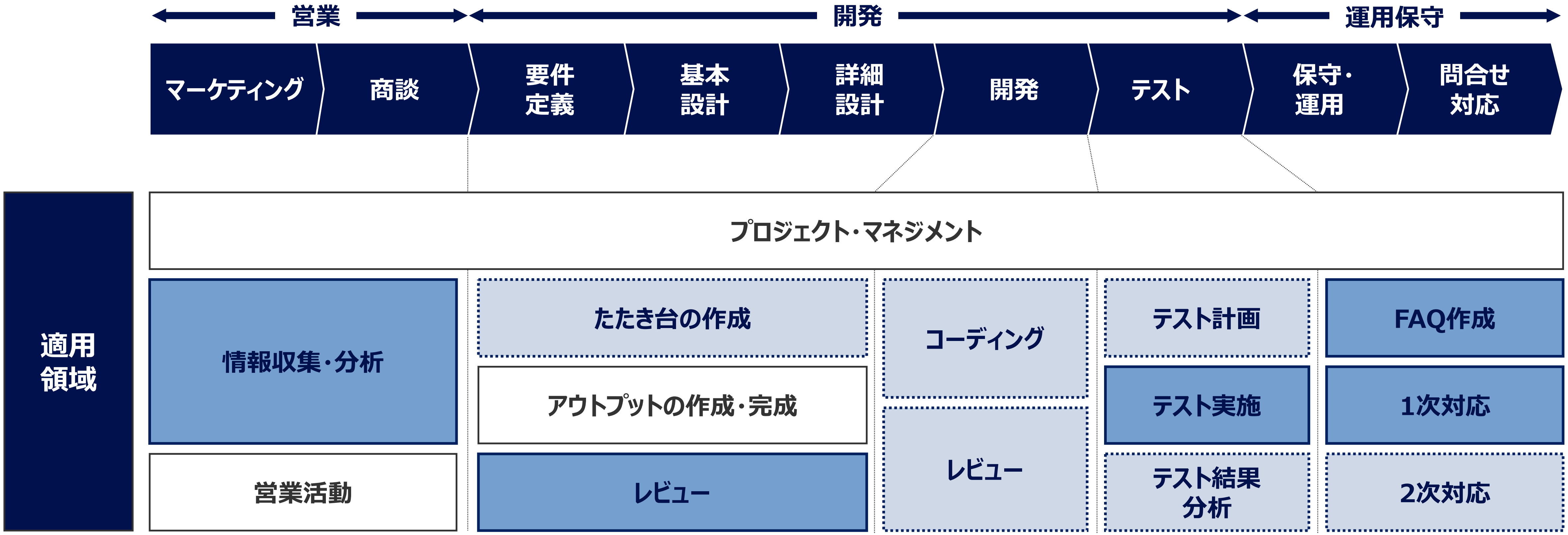


■ 機能ポイント

1. **購買判断の高度化**
   - AIが質問に対して即座に回答
   - 迅速かつ確度の高い意思決定を支援
2. **データ照会のセルフサービス化**
   - AIがシステム内のデータを直接照合・回答
   - 専用画面の開発なく、欲しい情報をその場で取得
3. **自社専用への最適化・メンテナンス**
   - 業界特有の用語や社内独自の運用ルールをAIが学習
   - 現場主導で導入以降もAIの回答精度を常に最適化
4. **サポート機能**
   - AIの回答に対するFB機能、分析結果の出力機能を搭載
   - 日々の業務報告や改善活動に幅広く活用可能

システム開発業務へのAI活用

システム開発に関わる各工程にAIを活用し、大幅な生産性の向上を図ります。



日本ナレッジ社　業務提携締結

AIを活用したテスト自動化・品質保証のノウハウをBBSのSIサービスへ融合し、高品質なシステムを今までよりも短期間で提供します。

名称	日本ナレッジ株式会社 （コード：5252　東証グロース市場）
所在地	東京都台東区寿三丁目１９番５号
代表者	代表取締役社長 藤井洋一
事業内容	ソフトウェアシステムの検証サービス事業 システム受託開発、事業系パッケージソフトウェアの開発・販売事業
資本金	２億２,２１５万円
設立年月日	１９８５年１０月２２日

■ 業務提携の概要

（１）システム導入サービスの高付加価値化

- 同社のテスト・品質保証を組み込むことで、「高品質保証×高信頼」型へと進化

（２）AIを活用した高品質な業務効率化ソリューションの提供

- BBSの業界・業務ノウハウと、日本ナレッジ社のソフトウェア品質向上技術を融合し、AIを活用した業務効率化・業務高度化を支えるソリューションの提供を推進

（３）AIガバナンス体制構築・リスク管理支援

- 企業がAIを安全かつ適正に活用するためのサービスを共同で提供
AIガバナンス体制構築支援、AI導入時のリスク評価・管理支援、
社内規程整備、教育研修の実施、AIMS（ISO 42001）導入支援

（４）人財育成および社会的価値創出への取り組み

- 研修プログラムをBBS 顧客向けに提供し、AIを適切に 管理・活用できる人財の育成を支援

BPO事業へのAI活用　人事給与AI-BPaaSプラットフォーム

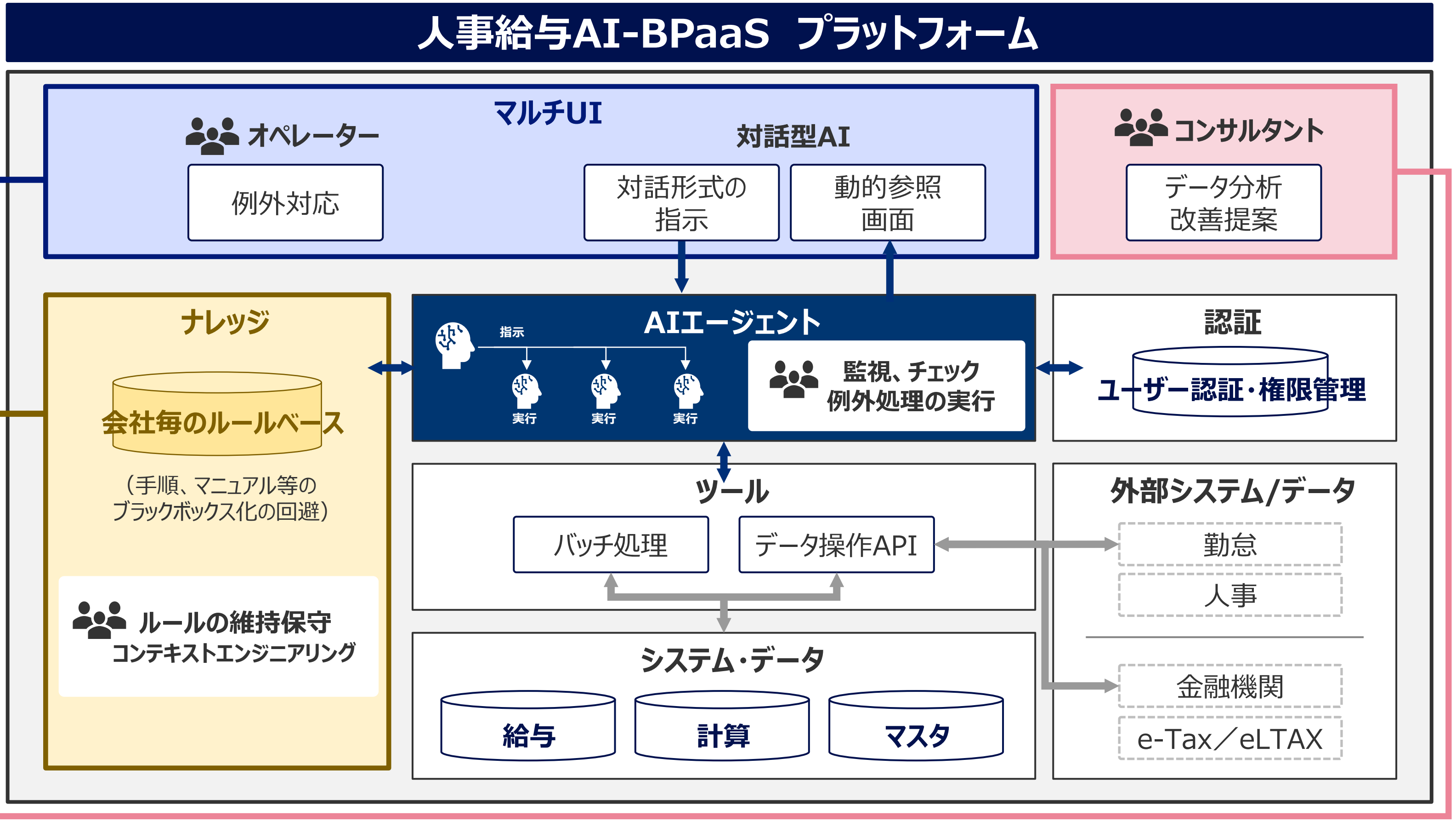
BBS

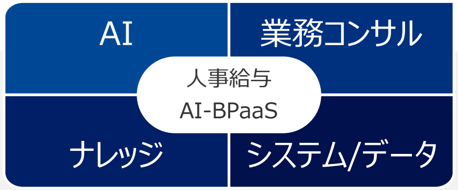
AIと人が協働し、業務代行から、意思決定支援までを包括的に支援するサービス形態へ転換を図ります。

①AIと人のマルチUI
・AIエージェントが24時間対応
・人間が例外や高度要求へ対応

②各社固有のナレッジ活用
・規定やマニュアルなどにもとづき、精度の高い回答や処理を実行

③意思決定支援
・蓄積データを分析し、意思決定や業務改善を提言





四位一体のプラットフォーム型サービスへ転換

© Business Brain Showa-Ota Inc.

投資額と利益効果

2026年度に**6億円＊**の先行投資を皮切りに、5年間で**約2倍のリターン**を実現します。
2028年度に投資回収が投資額を上回り、5年累計で**26億円の投資利益**を創出します。

＊：研究開発投資と設備投資の合計

Goal2030

2030年度
投資額　4億円＊
回収額　21億円

投資損益
17億円

2026年度
投資額　6億円＊
回収額　0億円

投資損益
△6億円

2027年度
投資額　7億円＊
回収額　6億円

投資損益
△1億円

▼ 投資回収の転換点

2028年度
投資額　7億円＊
回収額　10億円

投資損益
3億円

2029年度
投資額　3億円＊
回収額　16億円

投資損益
13億円

5年間累計
投資額　27億円
リターン　53億円
投資利益　26億円

■ 投資対効果（ROI）：約**196%**（53億円÷27億円）
■ 投資回収転換点　：**2028年度**（投資3年目で単年度黒字化）

第60期(2026年度)の計画

第60期は、Goal2030実現のための先行投資に経営資源を集中する

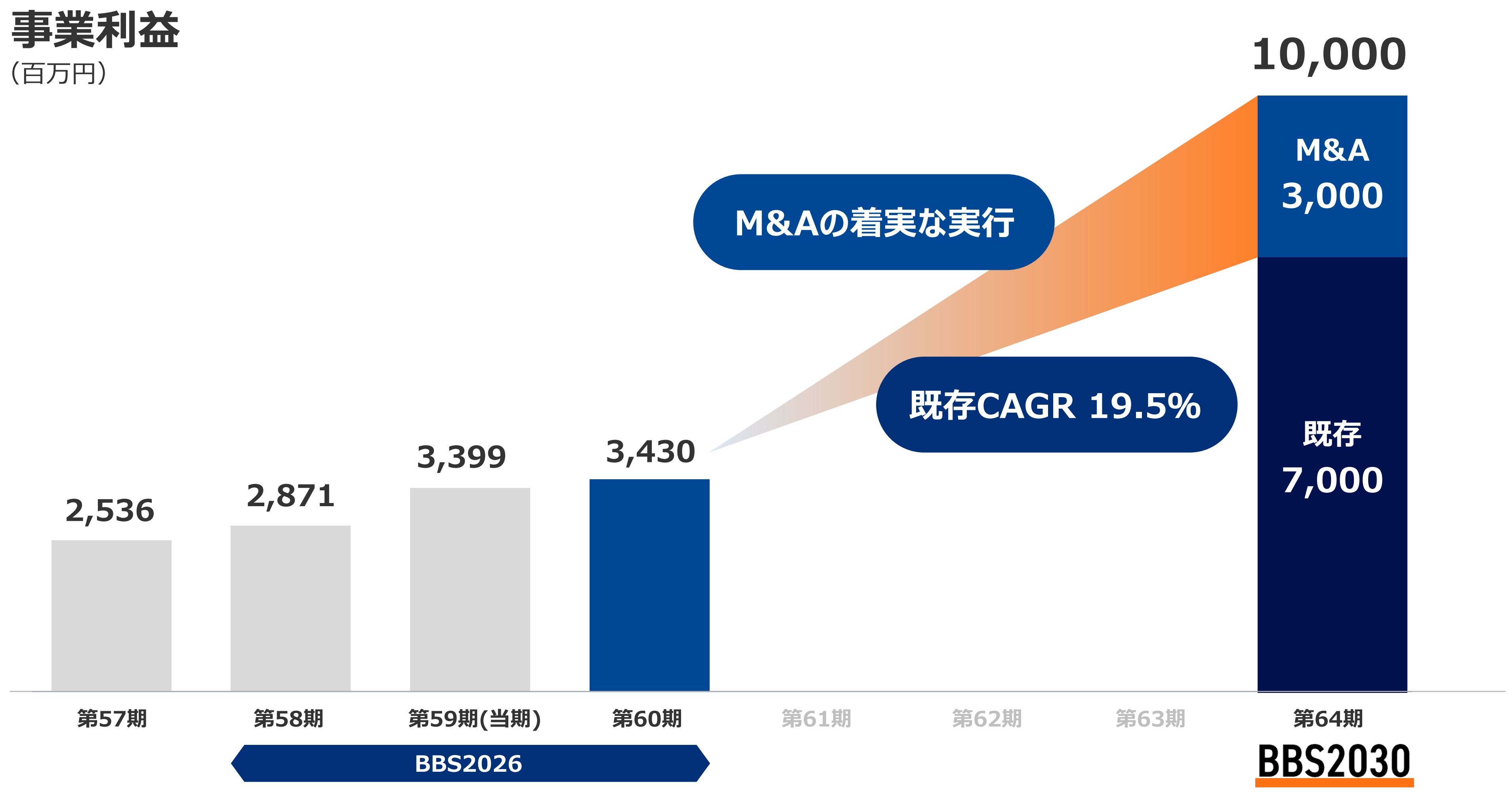
	2025実績	2026計画	増減
連結売上	421億円	436億円	15億円 ↑
事業利益	34億円	34億円	0億円 →
研究開発投資*	342百万円	618百万円	276百万円 ↑
ROE	10.0%	9.1%	0.9% ↓

*：研究開発費とソフトウェア投資の合計

© Business Brain Showa-Ota Inc.

Goal2030実現に向けて

既存事業で70億円、M&Aで30億円の利益を獲得し、事業利益目標100億円の実現を目指します。



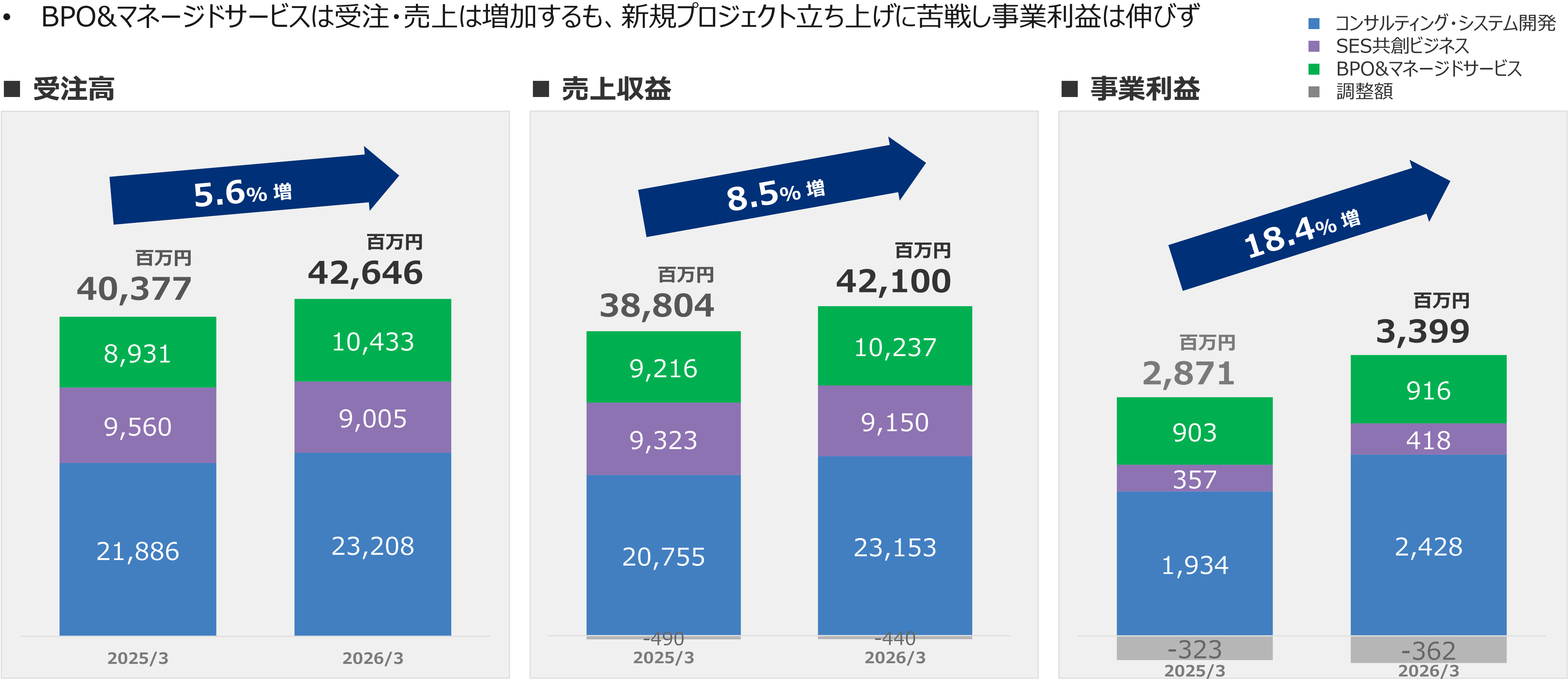
2026年3月期決算説明

3

© Business Brain Showa-Ota Inc.

2025年度ハイライト 再掲

- コンサルティング・システム開発が好調につき、全体として受注・売上・事業利益ともに増加
- BPO&マネージドサービスは受注・売上は増加するも、新規プロジェクト立ち上げに苦戦し事業利益は伸びず

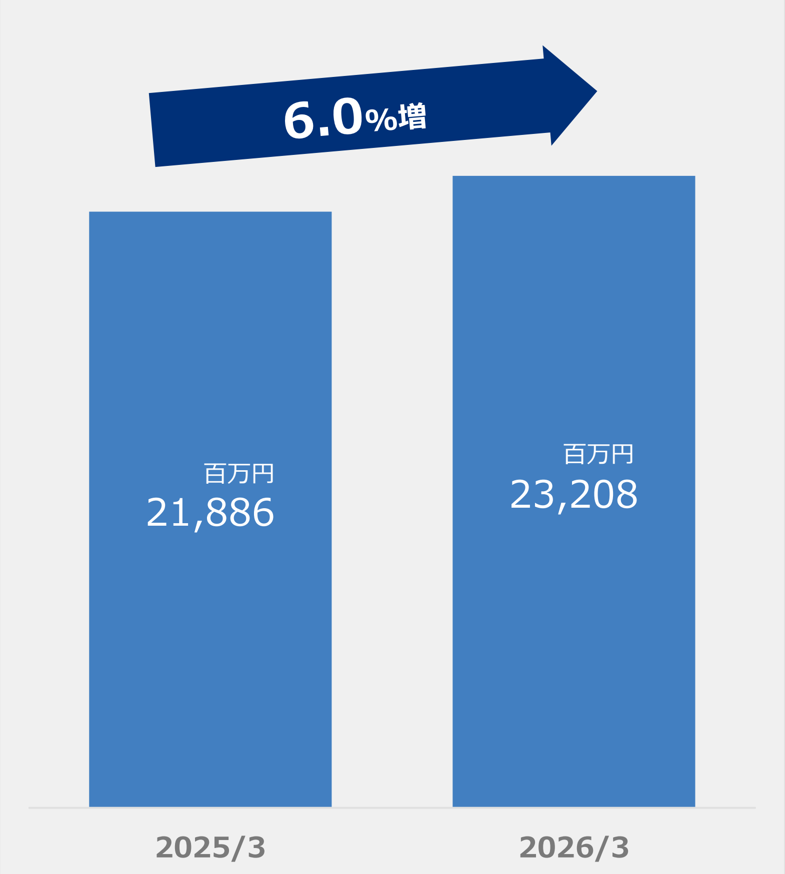


© Business Brain Showa-Ota Inc.

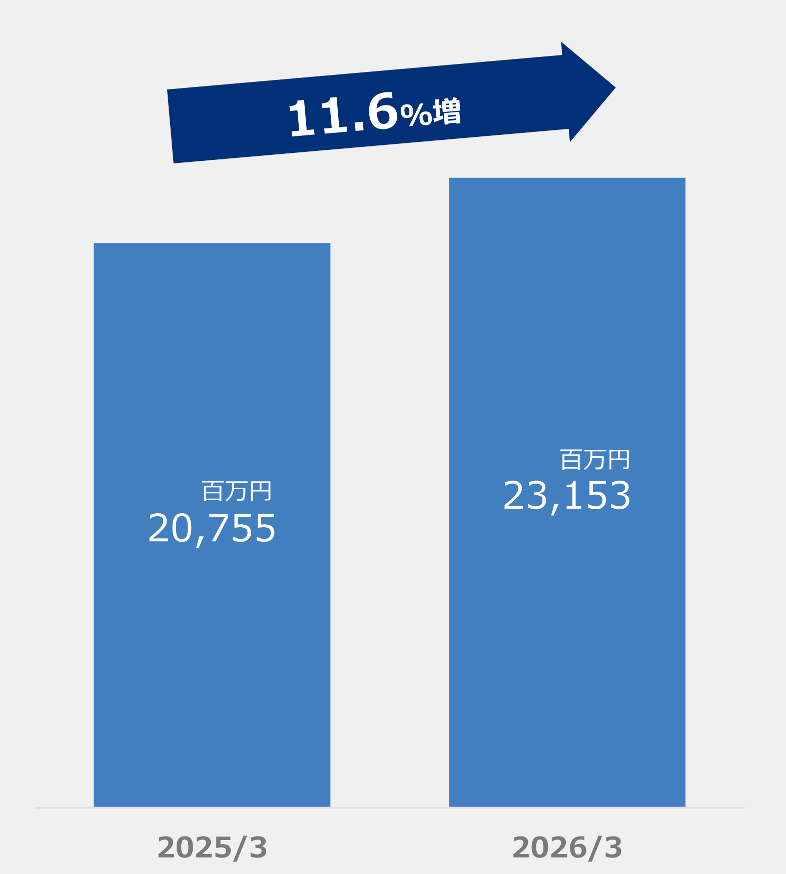
コンサルティング・システム開発

通期を通じて稼働が安定し、利益率が改善（前期は上半期に不調プロジェクトの影響あり）
既存インフラ関係顧客の更新需要が大きく貢献し、生産管理システムも好調に推移

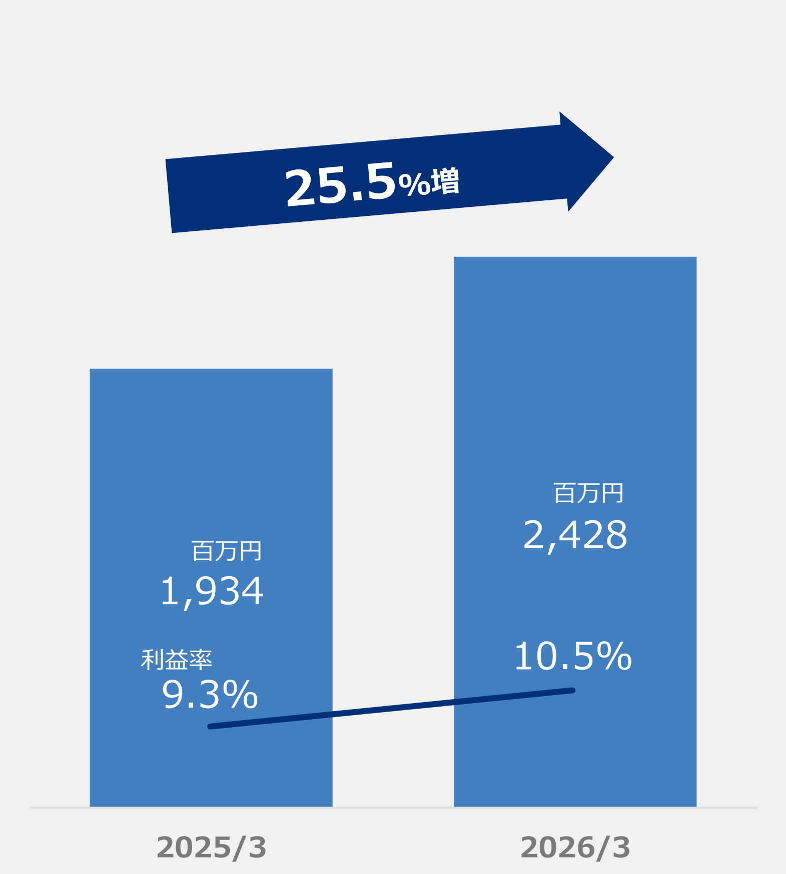
■ 受注高



■ 売上収益



■ セグメント利益



© Business Brain Showa-Ota Inc.

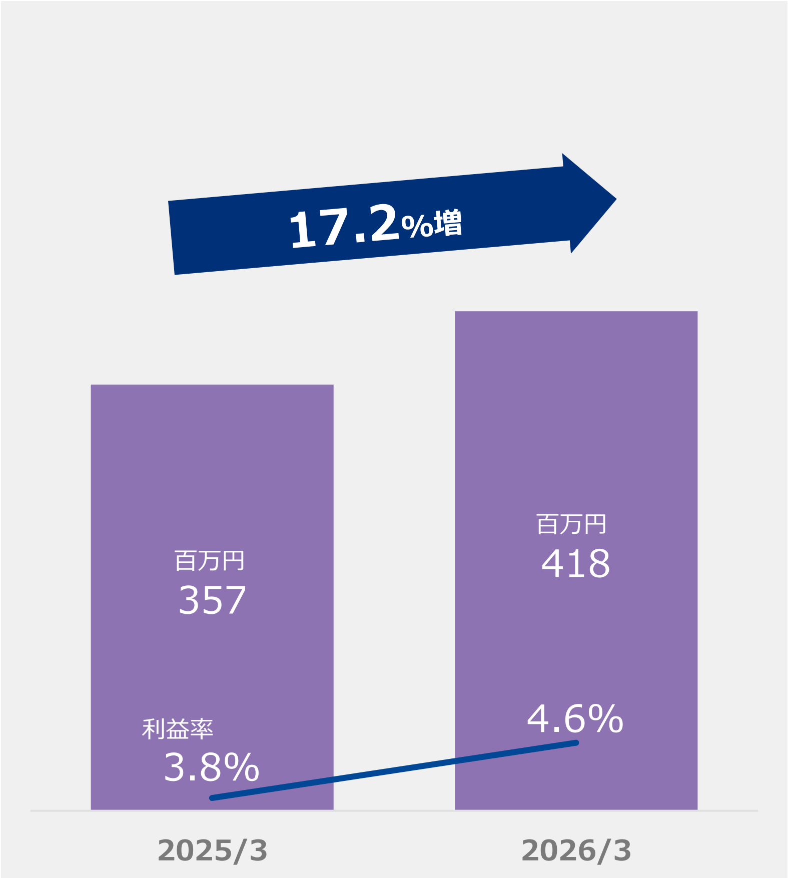
SES共創ビジネス

金融ビジネスは証券業界の事業環境が厳しく苦戦するも、前期の不調プロジェクトの影響解消により利益率は回復
産業ビジネスは人材獲得に苦戦し、売上を伸ばせず

■ 受注高

■ 売上収益

■ セグメント利益

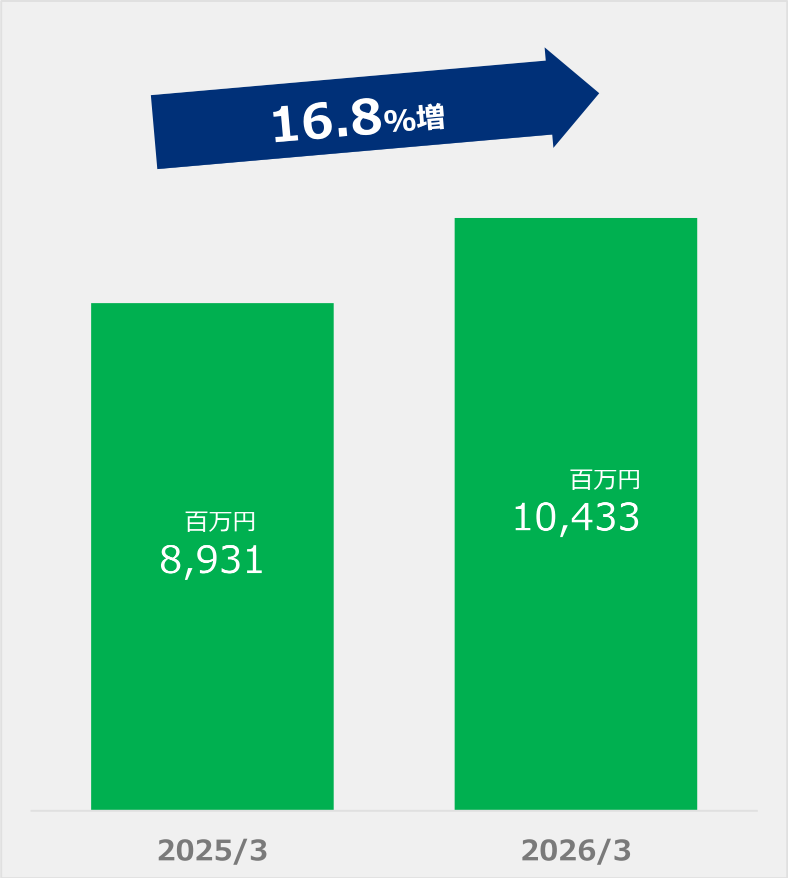


© Business Brain Showa-Ota Inc.

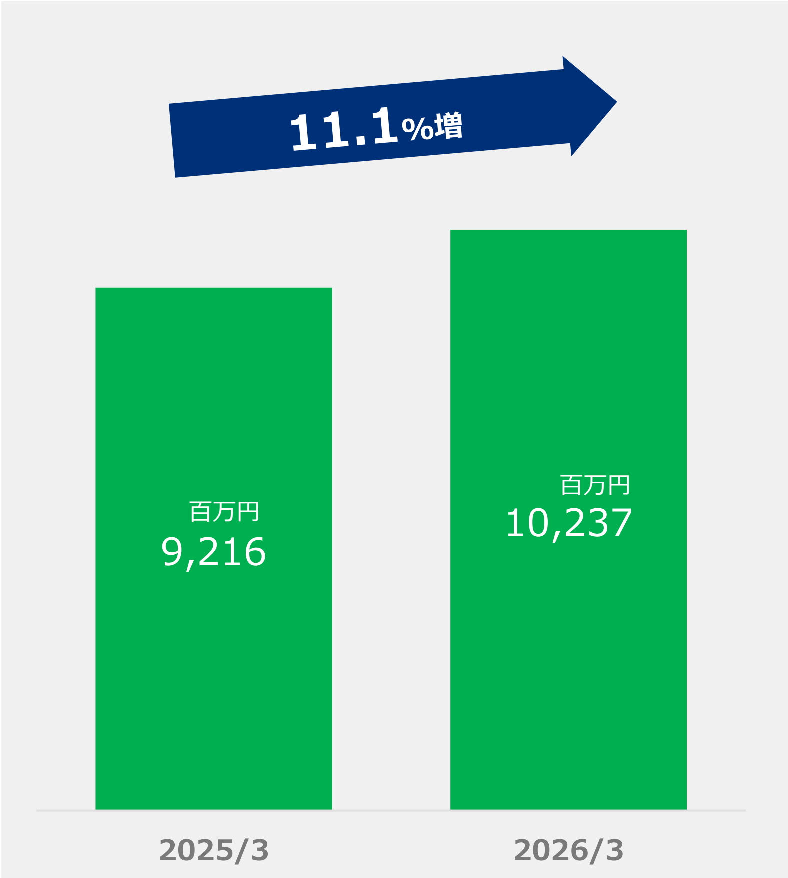
BPO&マネージドサービス

前期の受注増により売上収益は増加するも、新規プロジェクトの立ち上げに苦戦し利益貢献は限定的
オンサイトBPOは顧客要因で売上増加、マネージドサービスはNTTデータグループとの連携により受注増

■ 受注高



■ 売上収益



■ セグメント利益

© Business Brain Showa-Ota Inc.

PL比較

子会社3社ののれんに対し減損損失を計上
投資有価証券売却益の計上により金融損益は改善

（百万円）

項　　目	2025/3	2026/3	増減
売上収益	38,804	42,100	3,296
事業利益	2,870	3,399	529
一時的な損益項目	1	-137	-138
営業利益	2,871	3,262	391
持分法による投資損益	460	636	176
その他損益	19	258	239
税引前利益	3,350	4,156	805
当期利益	2,509	3,030	521
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,468	2,987	518
親会社所有者帰属持分当期利益率	6.4%	7.1%	–

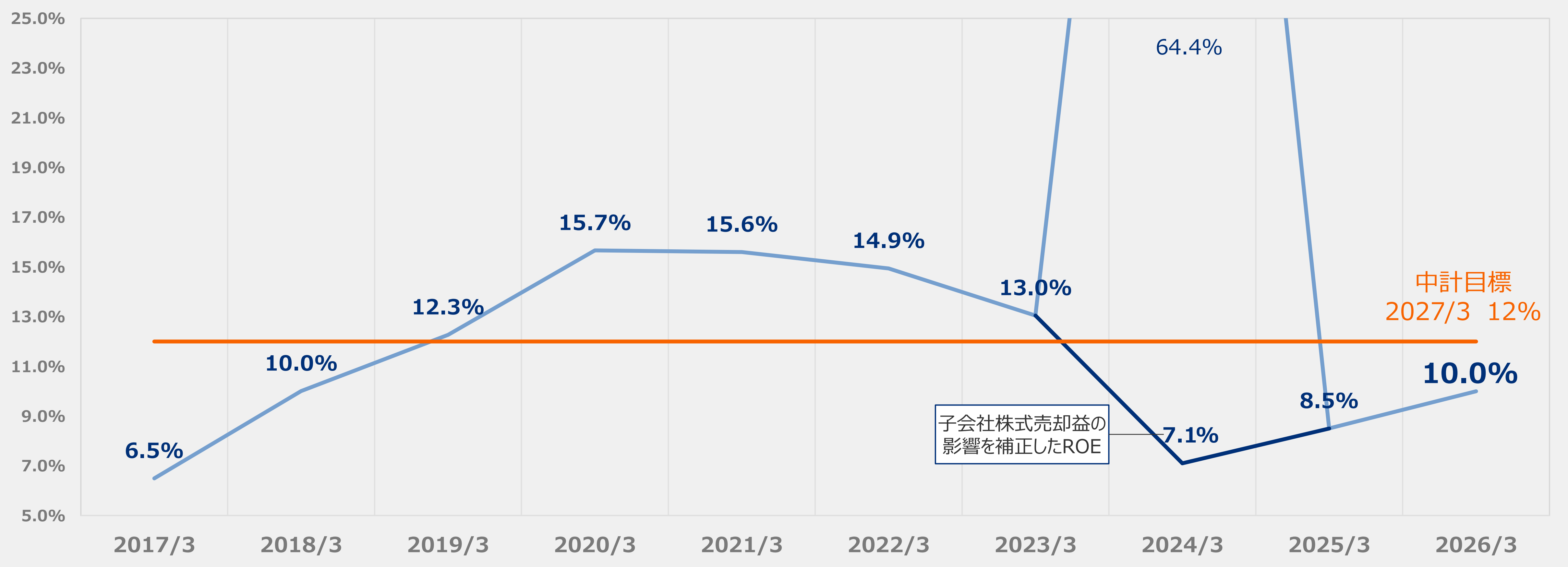
主要増減：
減損損失　131百万円
- フレスコ社　15百万円
- トゥインクル社　83百万円
- ジョイワークス社　33百万円
- 各社の将来利益見通しを勘案し計上

主要増減：
投資有価証券売却益　239百万円
- その他有価証券の売却

ROE

ROE 10%台に到達し、資本効率の改善が着実に進行
中計目標12%まで残り2pt、オーガニック成長で射程圏内に

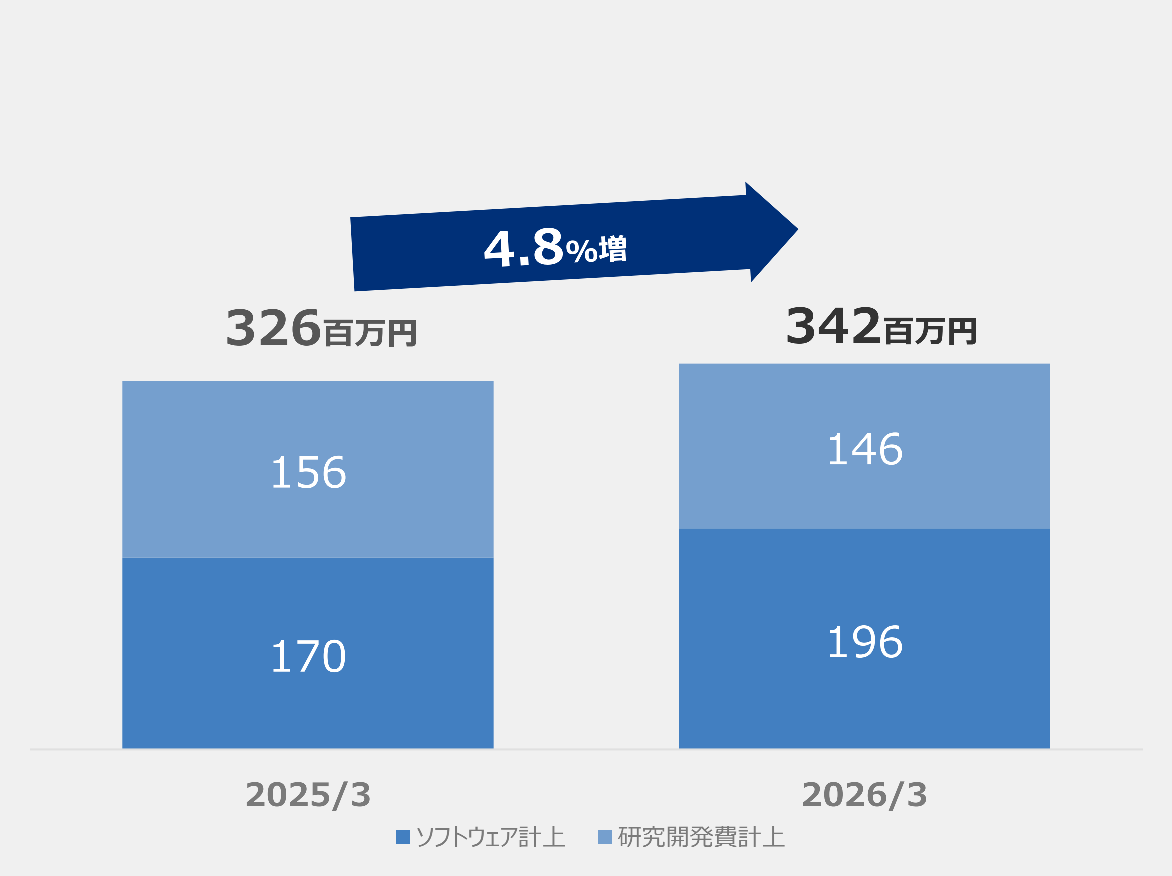
■ ROE 10年推移



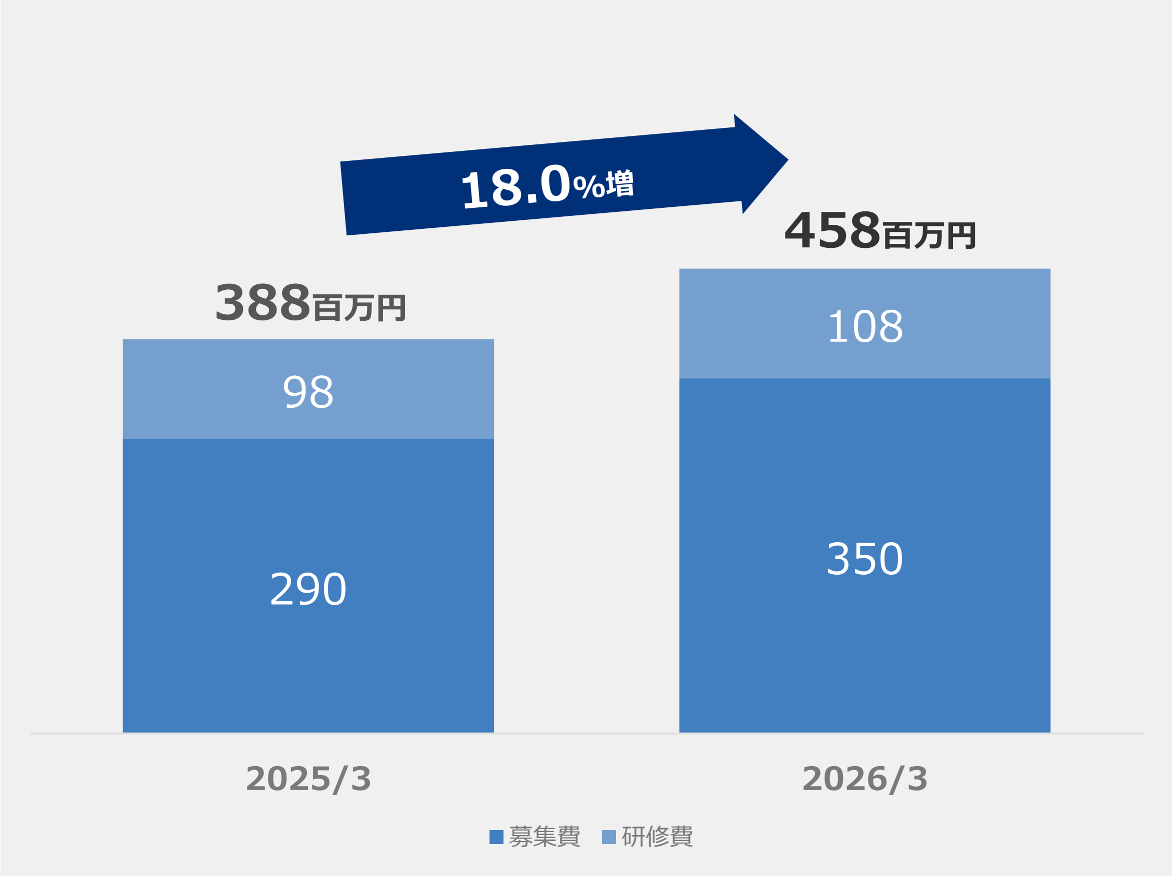
研究開発投資、人的資本投資

主な研究開発テーマ：AI利活用の研究開発、ACT-Horizon関連の開発費用
主な人的資本投資：積極的な人材採用に伴い、エージェントに対する手数料等が増加

■ 研究開発投資



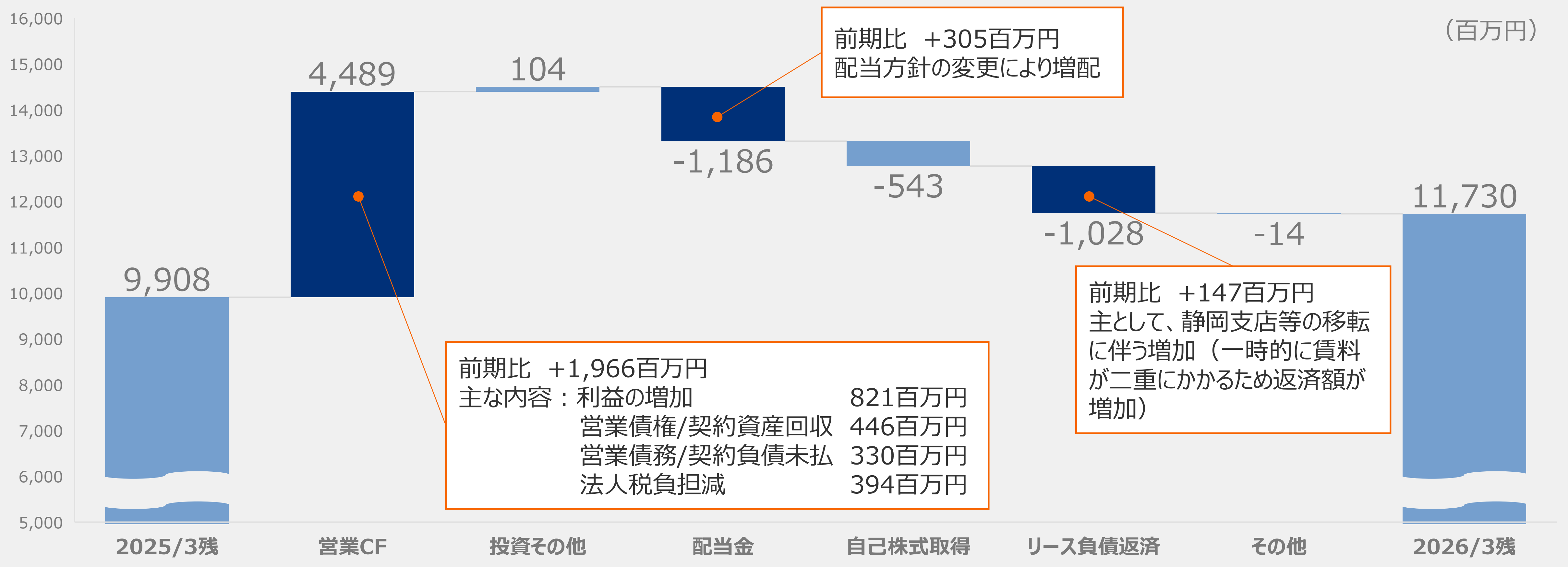
■ 人的資本投資



キャッシュ・フローの状況

営業キャッシュ・フローの大幅増により、期末キャッシュ残高は18億円増加
配当及び自己株式取得で17億円の株主還元を実施

■ キャッシュ・フロー



© Business Brain Showa-Ota Inc.

貸借対照表　資産

（百万円）

項　目	2025/3	2026/3	増減	増減率	主な増減コメント
流動資産	18,251	20,523	2,272	12.4%	
現金及び現金同等物	9,908	11,730	1,822	18.4%	
営業債権及びその他の債権	5,093	5,620	527	10.3%	
契約資産	1,911	1,725	-186	-9.7%	
その他の金融資産	316	319	3	0.9%	
その他の流動資産	1,023	1,129	106	10.4%	
非流動資産	27,071	27,941	870	3.2%	
有形固定資産	625	783	158	25.3%	
使用権資産	2,628	3,238	① 610	23.2%	① 静岡支店、OS事業部、神田iC、BSC本社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	1,967	② -131	-6.2%	② 子会社3社に対するのれんの減損計上
無形資産	1,091	1,059	-32	-2.9%	
持分法投資	17,073	17,503	430	2.5%	
その他の金融資産	2,909	2,667	③ -242	-8.3%	③ 投資有価証券（純投資目的での保有株式他）の売却他
その他の非流動資産	647	724	77	11.9%	
資産合計	45,322	48,464	3,142	6.9%	

© Business Brain Showa-Ota Inc.

貸借対照表　負債・資本

（百万円）

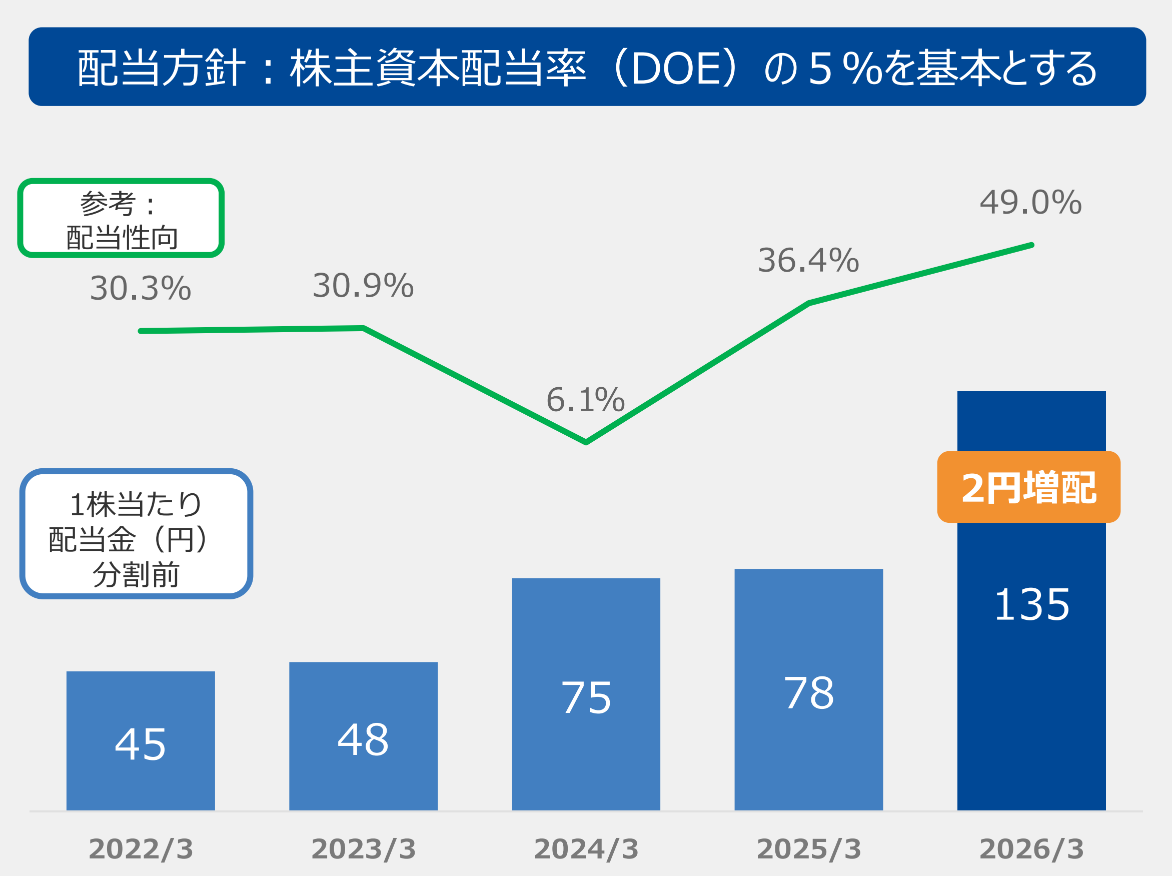
項　目	2025/3	2026/3	増減	増減率	主な増減コメント
流動負債	7,940	8,765	825	10.4%	① 静岡支店、OS事業部、神田iC、BSC本社のの移転に伴う新規賃貸借契約締結による増加他
リース負債	808	613	-195	-24.1%	
営業債務及びその他の債務	2,116	2,309	193	9.1%	
その他の流動負債	5,016	5,843	827	16.5%	
非流動負債	7,771	8,479	708	9.1%	
リース負債	1,884	2,687	① 803	42.6%	
引当金	513	571	58	11.3%	
繰延税金負債	4,224	4,207	-17	-0.4%	
その他の非流動負債	1,150	1,014	-136	-11.8%	
負債合計	15,711	17,244	1,533	9.8%	
親会社の所有者に帰属する持分	29,138	30,716	1,578	5.4%	
非支配持分	474	504	30	6.3%	
資本合計	29,612	31,220	1,608	5.4%	
負債及び資本合計	45,322	48,464	3,142	6.9%	

© Business Brain Showa-Ota Inc.

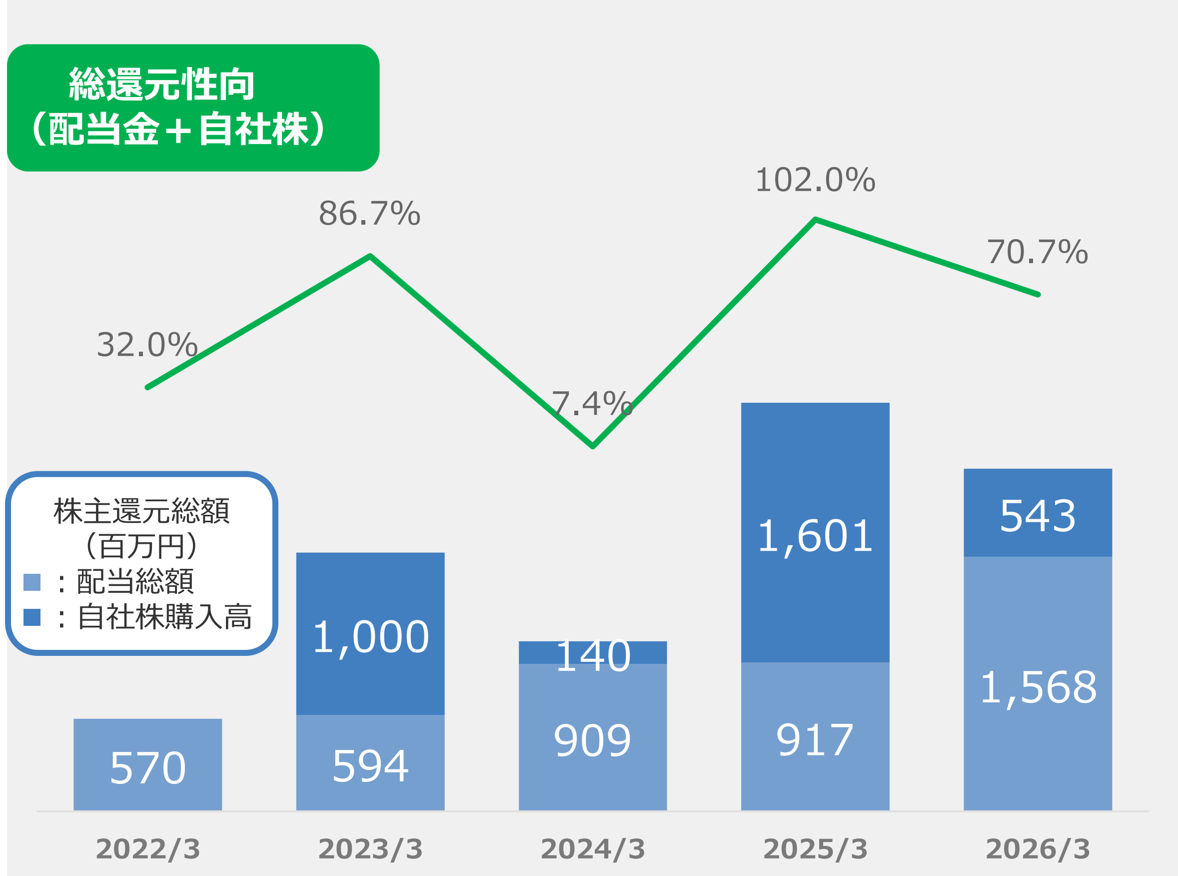
株主還元

2025年10月発表時より2円配し、通期135円（分割前）の配当を実施。前期比で57円（分割前）の増配となる
株主優待の見直し　100株（分割前）以上 3,000円、300株（分割前）以上 5,000円のQUOカード進呈

■ 配当の推移



■ 総還元性向



2027年3月期業績予想

4

© Business Brain Showa-Ota Inc.

業績予想

先行投資を優先した計画とした結果、中期経営計画目標との乖離が拡大する
投資に伴う人財再配置により売上収益増加率鈍化、投資コスト負担増による事業利益率低下するも、2円増配し年間47円配当予想

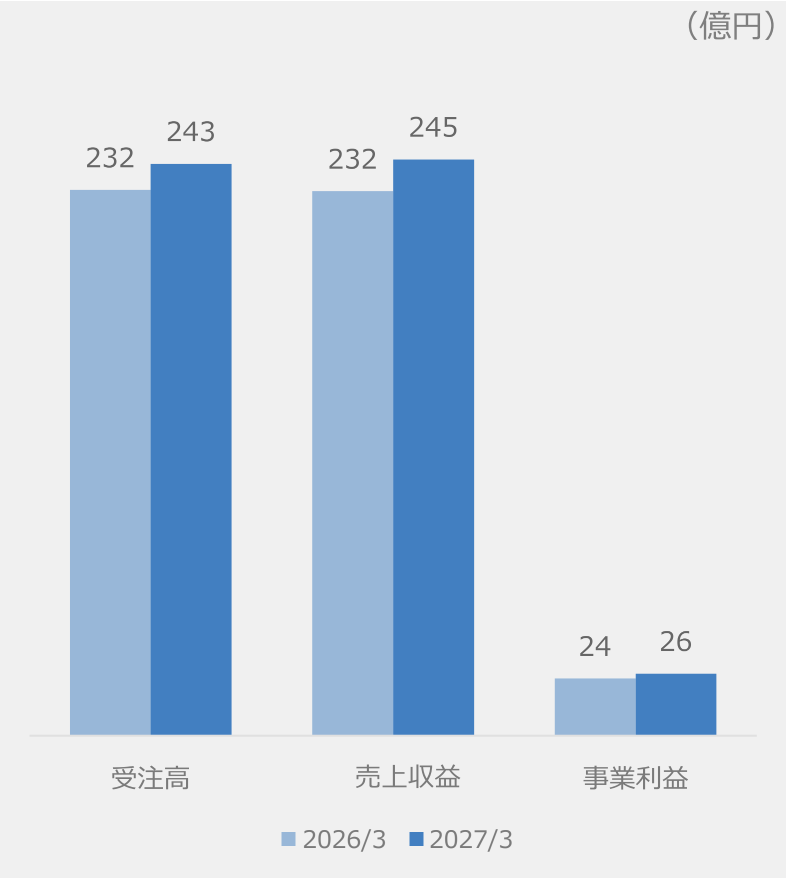
（百万円）

項　目	2026/3	2027/3　予想	増減	増減率	中期経営計画 オーガニック成長 27/3期目標	対中計 増減
受注高	42,646	45,600	2,954	6.9%	–	–
売上収益	42,100	43,600	1,500	3.6%	47,500	-3,900
事業利益	3,399	3,430	31	0.9%	4,095	-665
事業利益率	8.1%	7.9%	-0.2%	–	8.6%	-0.8%
税引前利益	4,156	4,290	134	3.2%	–	–
当期利益	3,030	2,893	-137	-4.5%	–	–
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,987	2,848	-139	-4.6%	–	–
年間配当金	45円 （分割前135円）	47円 （分割前141円）	2円 （分割前6円）	–	–	–

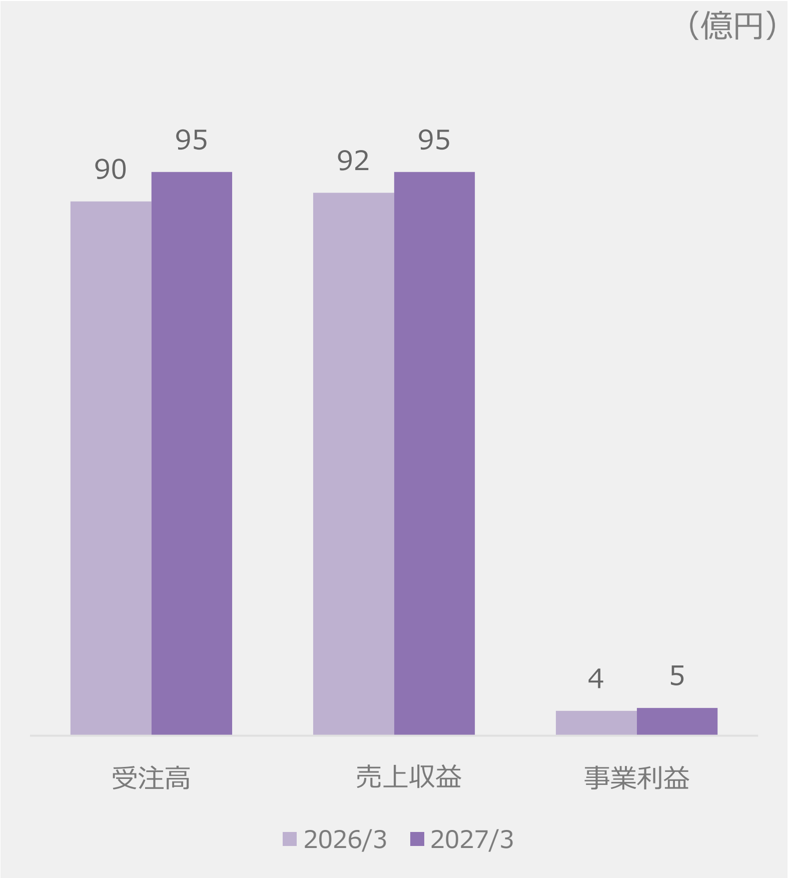
業績予想　セグメント別

コンサルティング・システム開発では、人財の再配置を行い研究部門を強化、結果、売上収益増加率鈍化、コスト増による利益率低下
BPO&マネージドサービスでは、 NTTデータグループとの連携等により売上収益は増加するが、投資増によるコスト増で利益低下

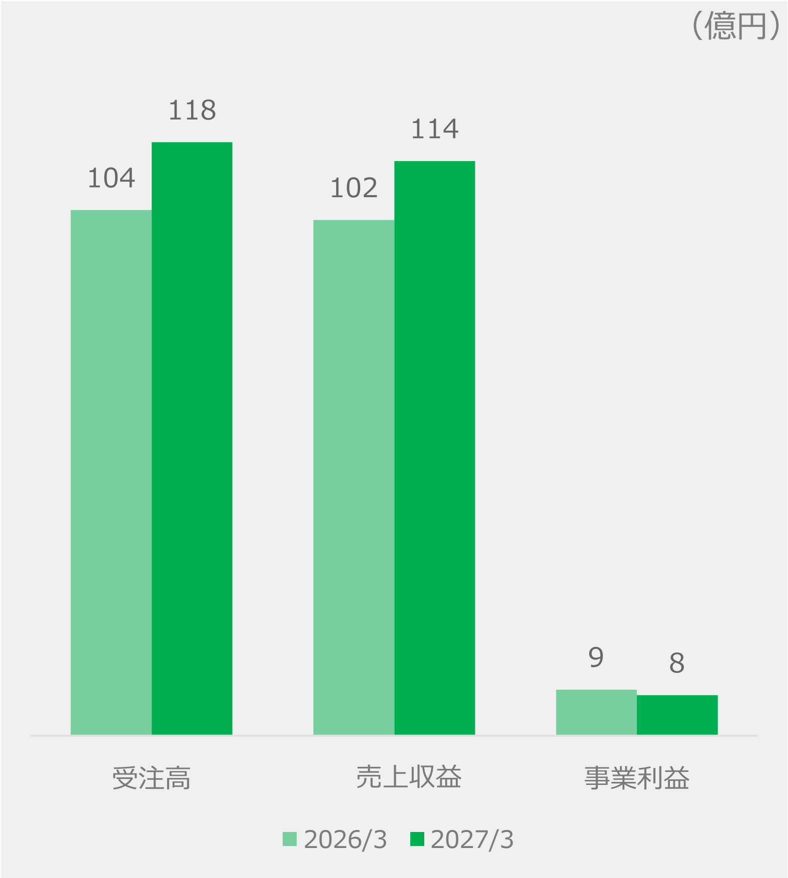
■ コンサルティング・システム開発



■ SES共創ビジネス



■ BPO&マネージドサービス



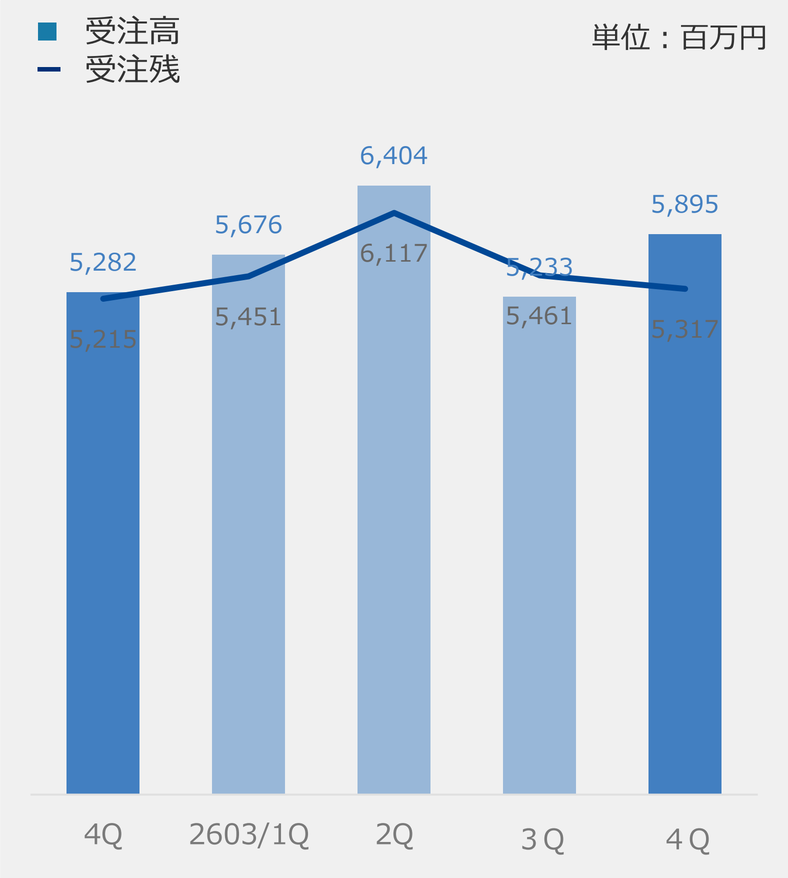
© Business Brain Showa-Ota Inc.

Appendix

四半期業績

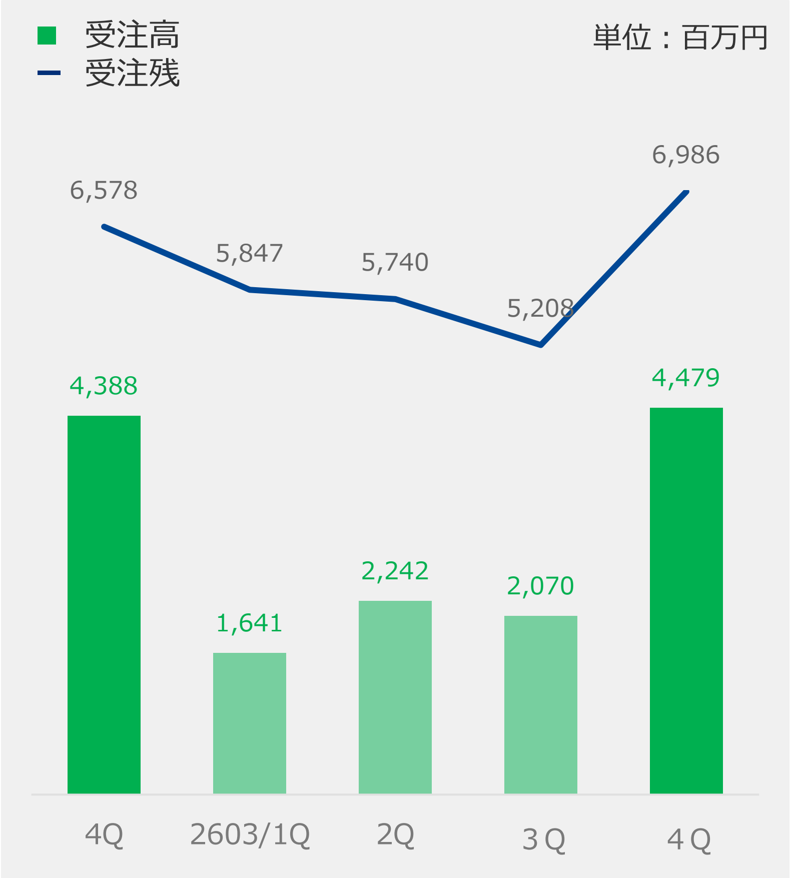
受注高・受注残高　四半期推移（会計期間）

■ コンサルティング・システム開発



■ SES共創ビジネス

■ BPO&マネージドサービス



受注高・受注残高　四半期（会計期間）コメント

セグメント	受注の傾向	前年同期比較コメント
■ コンサルティング・システム開発	• 顧客の予算確定を待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	• インフラ関係既存、新規顧客の会計システム、モビリティ関係業務システムの伸長 • PLMソリューションは前期の大型受注の反動減
■ SES共創ビジネス	• 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	• 金融ビジネスは、証券業界（特にネット証券）の事業環境が厳しく苦戦 • 産業ビジネスは、人材獲得に苦戦し受注減
■ BPO&マネージドサービス	• 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	• オンサイトBPO（コールセンター）において、顧客のシステム移行対応など既存顧客の需要増により増加

© Business Brain Showa-Ota Inc.

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	3 Q	4 Q
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	5,546
PLMソリューション	PLM Solutions	292	391	460	537	409	372	451	513
調整	Adjustments	0	0	0	0	0	0	-1	-0
セグメント計	Segment Total	4,503	4,924	5,462	5,866	5,441	5,749	5,904	6,059
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	1,505
産業ビジネス	Industrial Business	805	785	796	803	821	869	807	765
調整	Adjustments	-5	-1	-5	-3	-22	-15	-21	-14
セグメント計	Segment Total	2,255	2,368	2,373	2,327	2,283	2,325	2,285	2,256
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	1,049
経理BPO	Accounting BPO	685	658	771	884	749	712	839	921
オンサイトBPO	Onsite BPO	453	463	511	490	506	515	563	541
マネージドサービス	Managed Services	349	343	377	363	356	336	364	363
調整	Adjustments	-245	-228	-289	-236	-154	-126	-194	-124
セグメント計	Segment Total	2,102	2,159	2,494	2,461	2,436	2,398	2,653	2,750
合計	**Total**	**8,859**	**9,450**	**10,330**	**10,655**	**10,160**	**10,473**	**10,842**	**11,065**
本社/調整額	Company-wide expenses and Adjustments	-122	-124	-102	-142	-108	-115	-146	-71
連結	**Consolidated**	**8,737**	**9,326**	**10,227**	**10,513**	**10,052**	**10,358**	**10,696**	**10,994**

© Business Brain Showa-Ota Inc.

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

BBS

（単位:百万円）	（unit: million yen）	2025/3				2026/3			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3 Q	4 Q
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	771
PLMソリューション	PLM Solutions	-19	19	87	70	29	-19	84	64
調整	Adjustments	0	0	0	0	0	0	0	0
セグメント計	Segment Total	209	530	655	540	459	450	683	836
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	76
産業ビジネス	Industrial Business	46	46	-19	15	44	113	4	-48
調整	Adjustments	0	-1	-3	0	-3	-5	5	-1
セグメント計	Segment Total	131	144	74	7	117	181	93	27
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	137
経理BPO	Accounting BPO	-16	-26	54	95	22	13	12	111
オンサイトBPO	Onsite BPO	15	17	25	26	16	27	51	6
マネージドサービス	Managed Services	42	31	36	20	16	11	20	26
調整	Adjustments	0	0	1	-1	0	-1	15	-5
セグメント計	Segment Total	119	190	318	275	199	213	230	274
合計	**Total**	**460**	**864**	**1,047**	**823**	**775**	**845**	**1,005**	**1,136**
本社/調整額	Company-wide expenses and Adjustments	-142	-7	-24	-149	-121	-3	-49	-189
連結	**Consolidated**	**318**	**857**	**1,023**	**674**	**655**	**842**	**956**	**947**

コンサルティング・システム開発　四半期（会計期間）コメント

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	• 前年第4四半期は不調プロジェクトの影響があり利益率を落としたことによる反動増 • インフラ関係既存顧客の会計システム、モビリティ関係業務システムの伸長
■ PLMソリューション	• 前年第4四半期好調の反動減であるが、その影響で当上期に不調プロジェクトが発生したこともあり、当第4四半期は全体的に稼働を落とし、社内管理体制の強化を図っていることから、売上収益、セグメント利益ともに減少している

SES共創ビジネス　四半期（会計期間）コメント

サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 金融ビジネス	• 事業環境の悪化に伴う全体的な減少傾向は変わらず • セグメント利益については、前年第4四半期に不調プロジェクトによる減益があったため、反動増
■ 産業ビジネス	• 大口案件の終了等に伴う退職増により売上収益減少及び稼働率低下によりセグメント利益減少 • 子会社再編に伴う一時費用を計上している

BPO&マネージドサービス　四半期（会計期間）コメント

サブセグメント	前年同期比較コメント
■ 人事給与BPO	• 年末調整関連売上の期ずれの影響による増加（前期は第3四半期に売上が偏っていたが当期は、第3、４四半期に分散している） • 新規受注増による売上収益増があるが、は、高利益率のASPモデル売上の減少があり、セグメント利益は横ばい
■ 経理BPO	• 札幌BPOセンターが立ち上がり、売上収益、セグメント利益増加
■ オンサイトBPO	• 顧客のシステム移行対応など既存顧客の需要増により売上収益増加 • 決算賞与の支払いよりセグメント利益は減少
■ マネージドサービス	• 大きな増減なし

© Business Brain Showa-Ota Inc.

会社紹介

© Business Brain Showa-Ota Inc.

会社概要

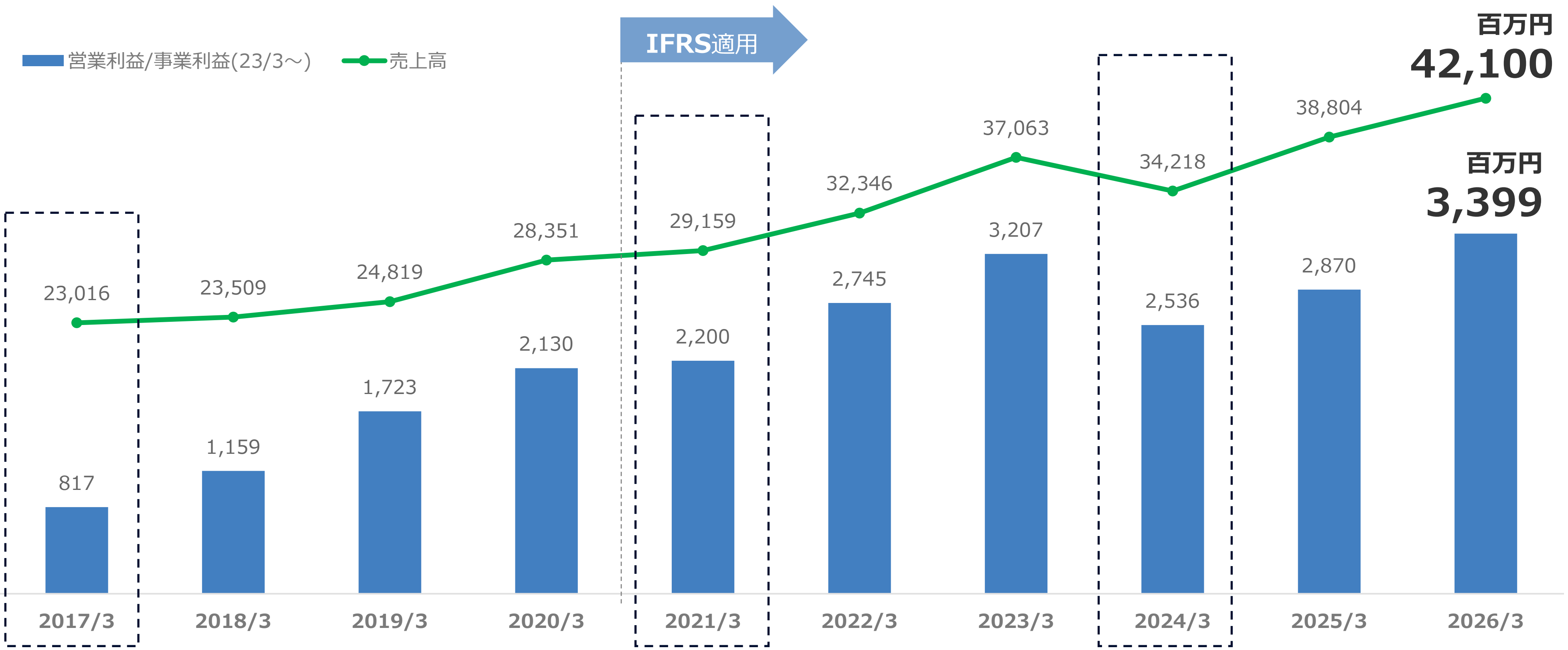
社名	**株式会社ビジネスブレイン太田昭和**
英文名	**Business Brain Showa-Ota Inc.**
本社	東京都港区西新橋1-1-1 日比谷フォートタワー15階
事業拠点	東京、大阪、名古屋、浜松、福岡、札幌、新潟、熊本、鹿児島、那覇、名護、タイ・バンコク、ベトナム・ホーチミン、シンガポール
代表者	代表取締役社長　小宮 一浩
創立	1967年８月
資本金	22億3,349万円
発行済株式数	11,615,200株
上場市場	東証プライム（証券コード：9658）
従業員数	単体／1,066名　連結／2,495名*

（2026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/

© Business Brain Showa-Ota Inc.

損益ハイライト

最近10年間の売上収益・営業/事業利益



売上高 10年CAGR
7.4%

事業利益 10年CAGR
14.3%

※ BPO子会社買収に伴う
PMI費用計上

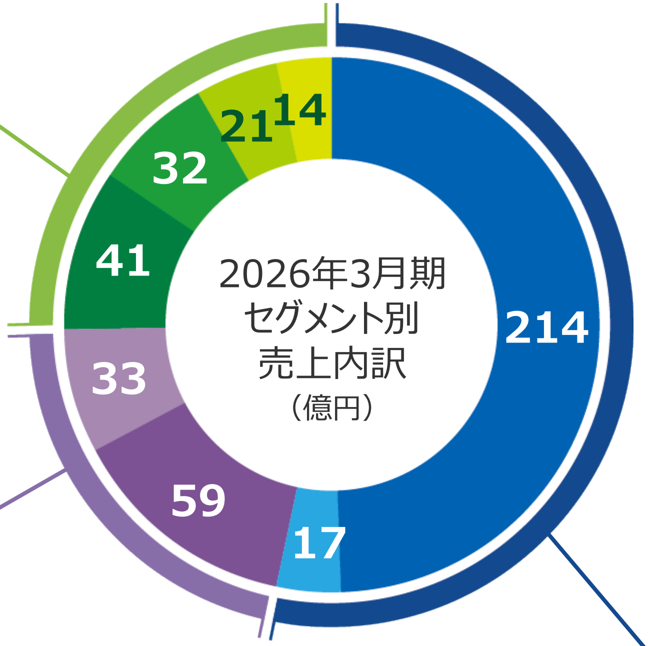
※ コロナによる売上停滞
IFRS導入関連費用増加

※ GSX社、MICS社の連結除外により減少

© Business Brain Showa-Ota Inc.

事業内容

102 BPO＆マネージドサービス
41 人事給与BPO
32 経理BPO
21 オンサイトBPO
14 マネージドサービス



92 SES共創ビジネス
59 金融ビジネス
33 産業ビジネス

232 コンサルティング・システム開発
214 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）、Biz∫、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

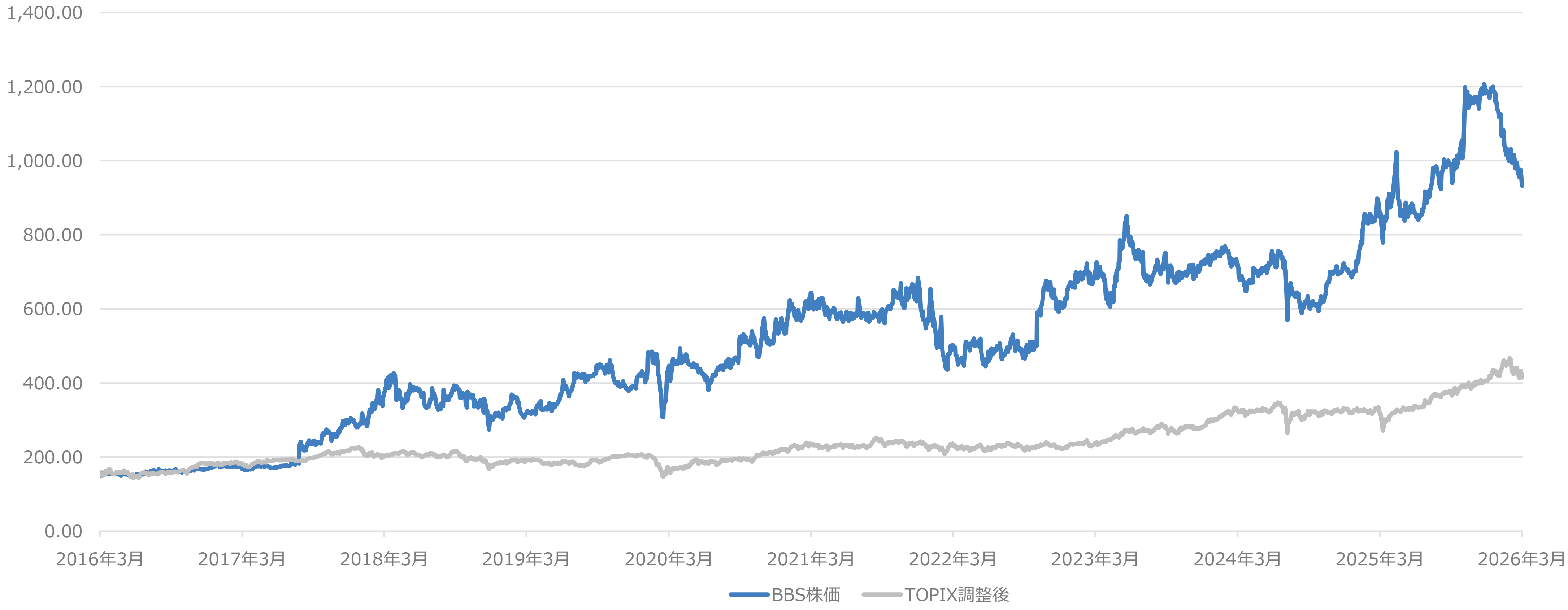
マネージドサービス
・パッケージ製品ベンダー・提供業者向け、製品保守および業務アウトソーシングサービス

© Business Brain Showa-Ota Inc.

株価推移

- 2016年4月～2026年3月の10年間で株価は5.8倍に
- TOPIXの2.6倍に対し、大きく成長

■ 最近10年間の株価



10年間で 5.8倍

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。

© Business Brain Showa-Ota Inc.

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**

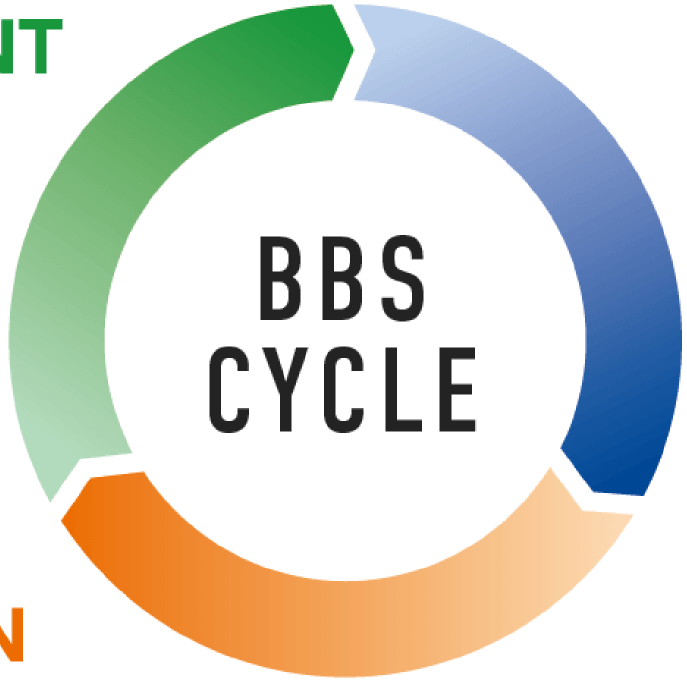
© Business Brain Showa-Ota Inc.

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

CONSULTING

お客様課題の把握、
解決案の提示

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

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　（2026年3月末現在）

資格	人数
公認会計士*	28名
税理士	6名
社会保険労務士	3名
基本情報技術者（FE）	282名
応用情報技術者（AP）	81名

＊ USCPA含む

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

BBS

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∫ ビズインテグラル　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

© Business Brain Showa-Ota Inc.

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

BBS 株式会社ビジネスブレイン太田昭和

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

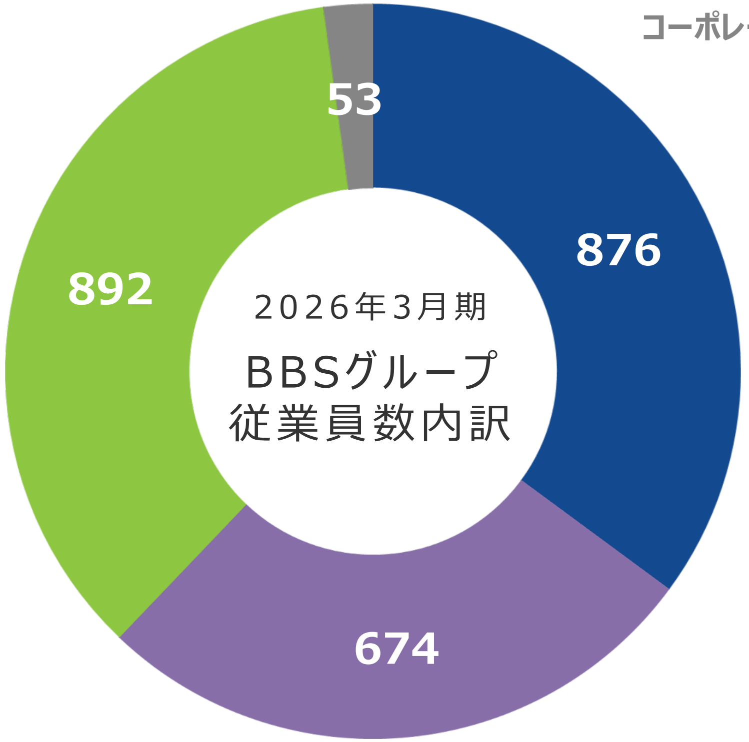
お客様を支える国内外の主要ネットワーク

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	876	名
SES共創ビジネス	674	名
BPO＆マネージドサービス	892	名
コーポレート部門	53	名
	2,495	名*



（2026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・山﨑甲子士のことば

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。

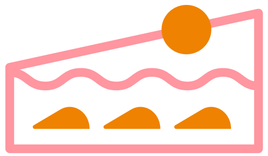
また、各事業部門が独立採算で業績向上に努めるとともに、事業相互の協業によって相乗効果を上げることも重要である。創業者は、景気の波などで業績が悪化することは皆無ではないため、八ヶ岳経営が必要であると説いた。

波乗り経営で半歩先を行く

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、常に時代の最先端を行く必要があるが、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、半歩先を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。

© Business Brain Showa-Ota Inc.

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

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。

Together for Value

BBS

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

© Business Brain Showa-Ota Inc.