

2023年9月期

決算補足説明資料



証券コード 5259

2023年11月14日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. グループ再編について
- II. 2023年9月期 通期業績
- III. 2024年9月期 通期業績予想
- IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期 通期業績

III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

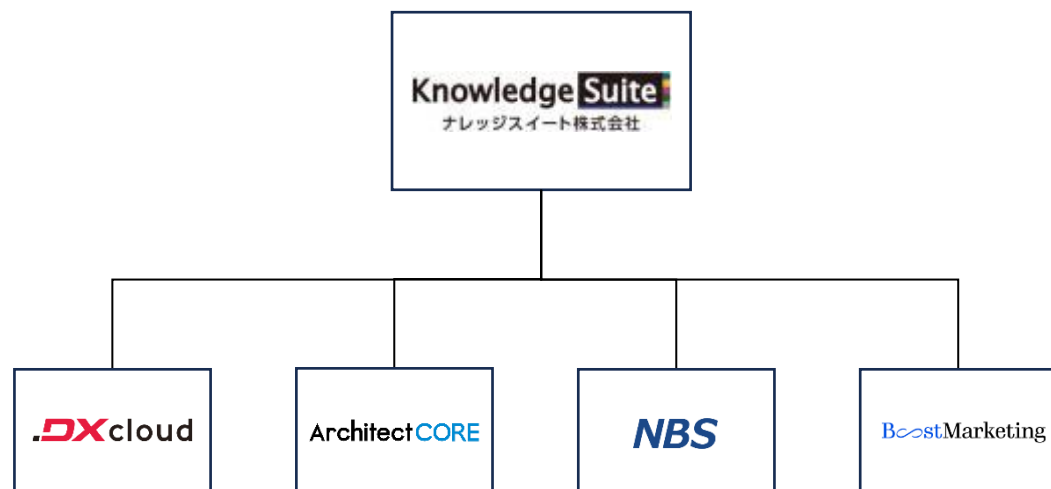


ナレッジスイートグループは
2023年4月3日より
BBDイニシアティブグループとして新たに始動いたしました

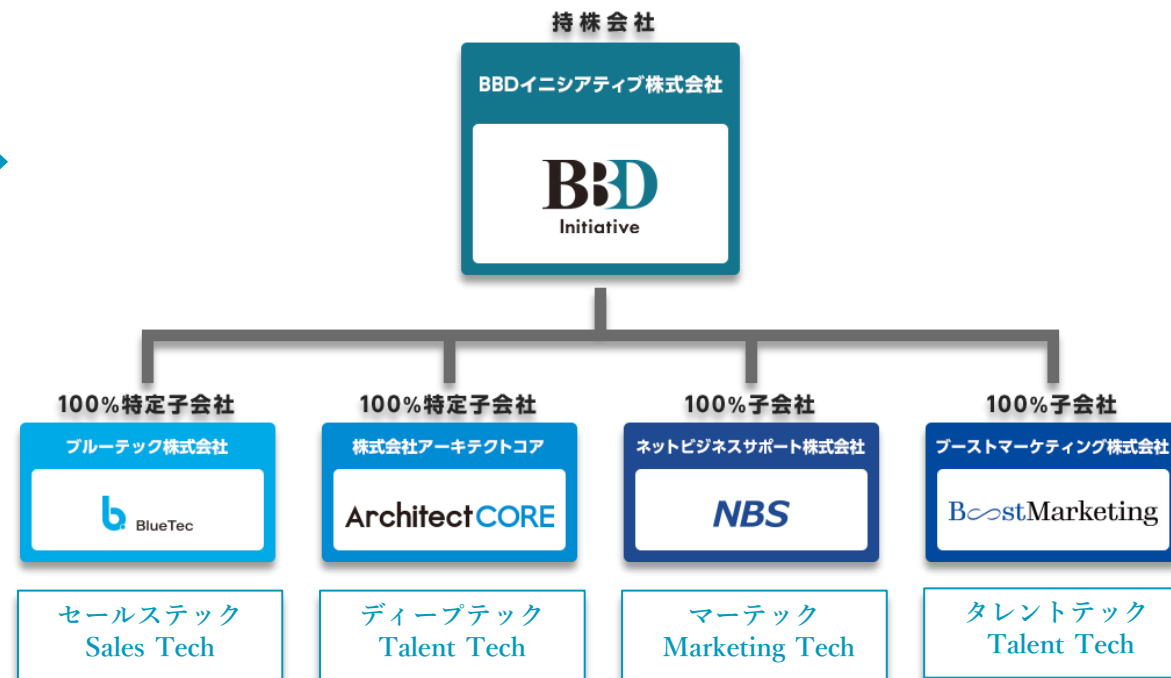
BBDイニシアティブ株式会社は2023年4月3日付にて単独株式移転の方法によりナレッジスイート株式会社の完全親会社として設立され、同日東証グロース市場に上場いたしました。これにより、当社グループは持株会社体制に移行し、BBDイニシアティブグループとして新たに始動しました。

- 当社は2023年4月3日付で株式移転の方式により設立され、持株会社体制へ移行したことにより、グループ組織再編の一環として、事業の選択と集中を推進してまいりました。

2022年9月30日時点



2023年6月1日時点



当社は2023年4月3日付で単独株式移転により設立され、
当連結累計期間より第1期として初めて連結財務諸表を作成しておりますが、
従前のナレッジスイート株式会社(以下、「ナレッジスイート」という。)の連結グループの範囲に実質的な変更がないことから、ナレッジスイートの連結財務諸表を比較情報として用いております。

INDEX



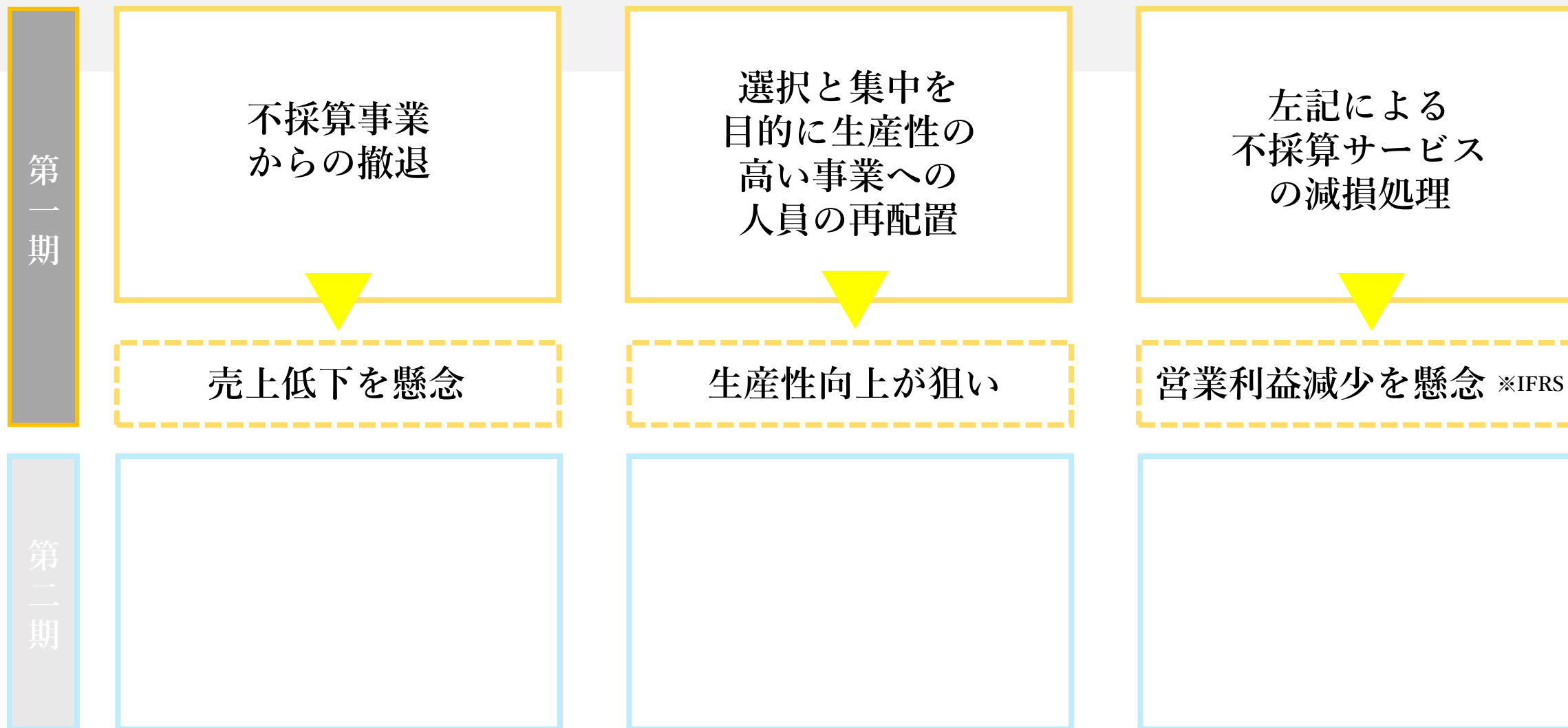
I. グループ再編について

II. 2023年9月期 通期業績

III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

ホールディングス化に伴い、第2期に向け大きく改革に取り組んできたこと



連結売上収益

3,570 百万円
YoY **+10.4%**

営業利益 ^{*2}

22 百万円
営業利益率 **0.63%**

DXセグメント 売上収益

1,758 百万円
YoY **+20.4%**

グループサブスク ARR^{*1}

1,593 百万円*

* 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。

*2 営業利益 : IFRS会計による営業利益は、日本基準における特別損益をを含んだ利益になります。 当期 減損損失 (特損) 114百万円のマイナスを含んでおります。

BBD

- 連結売上収益は、YoY+10.4% 営業利益は、YoY-81.6%
- 子会社ブルーテック(株)におけるSaaSソフトウェア等の特別損失114百万円を計上
※IFRS連結会計ではその他費用に計上

連結IFRS (累計期間)	FY2022 実績	FY2023		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	3,234 百万円	3,570 百万円	+10.4 %	+336 百万円
売上総利益	1,393 百万円	1,580 百万円	+13.4 %	+187 百万円
利益率	43.1 %	44.3 %	—	—
営業利益	122 百万円	22 百万円	-81.6 %	-100 百万円
利益率	3.8 %	0.6 %	—	—
税引前利益	108 百万円	10 百万円	-90.5 %	-98 百万円
当期利益	117 百万円	30 百万円	-73.6 %	-86 百万円

ソフトウェア減損
約114百万円
計上

* IFRS会計にもとづき、減損損失（一時的な特別損失）は営業利益の計算に加味されております。

BBD

- 「早期営業利益率の改善の取り組み」を優先するべく、生産性・成長性が低い事業からの撤退
- 開発コストの一時期な増加（新KSの機能リリースに向けた最終調整）
- 新KSリリースに向け、子会社ブルーテック(株)におけるSaaSソフトウェアの無形固定資産特別損失 114百万円を計上

連結IFRS (累計期間)	2023/9期 計画	2023年9月期		
		実績	差異比率	差異額
売上収益	3,834 ～4,071 百万円	3,570 百万円	-6.9 ～ -12.3 %	-263 ～-500 百万円
営業利益	213 ～249 百万円	22 百万円	-89.4 ～ -90.9 %	-190 ～-226 百万円

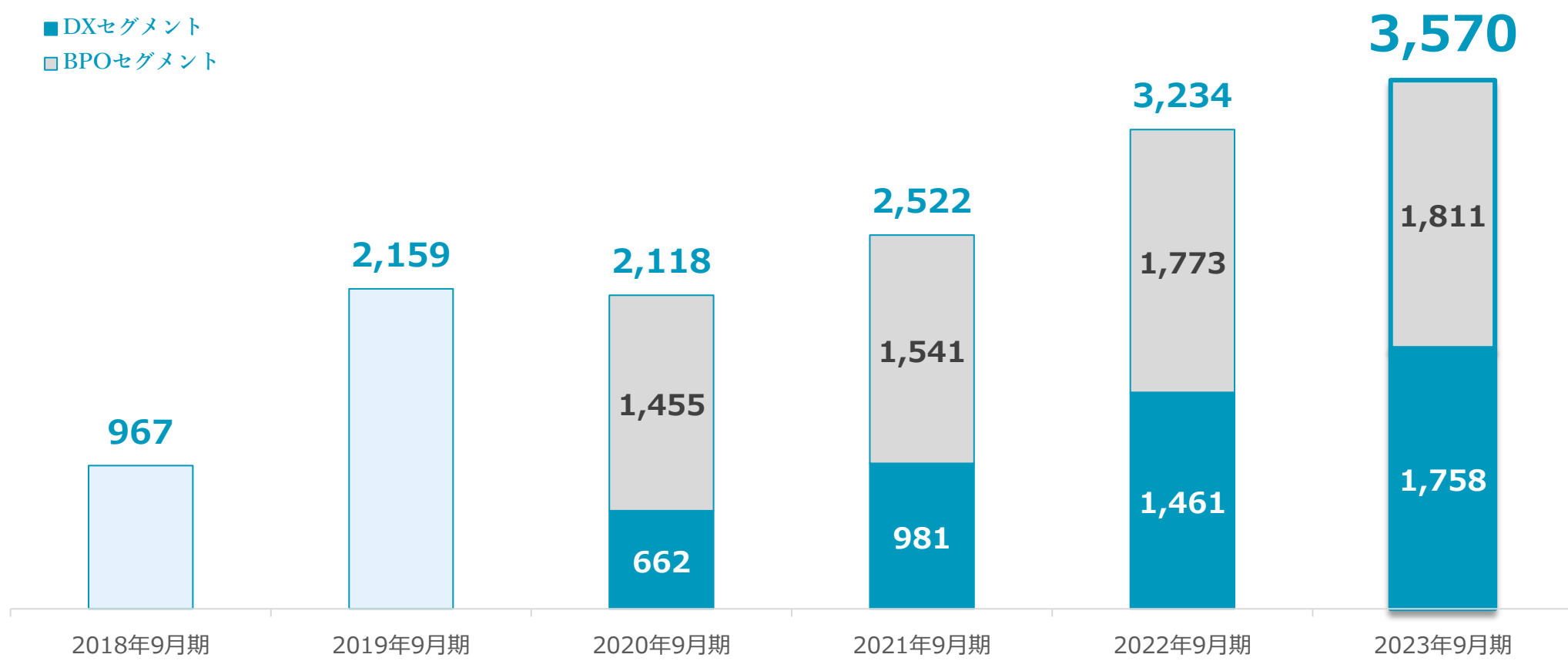
ソフトウェア減損
約114百万円
計上

BBD

- 主力SaaS「Knowledge Suite」の他RPA、AI OCRなどのクロスセルに加え、新事業「BUSINESS BOOST」が寄与一方で、事業の再編による撤退の影響などによりDXセグメント売上収益（累計期間）は、YoY+20.4%
- BPOセグメントは高いIT人材需要により売上収益（累計期間）は、YoY+2.2%

(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント

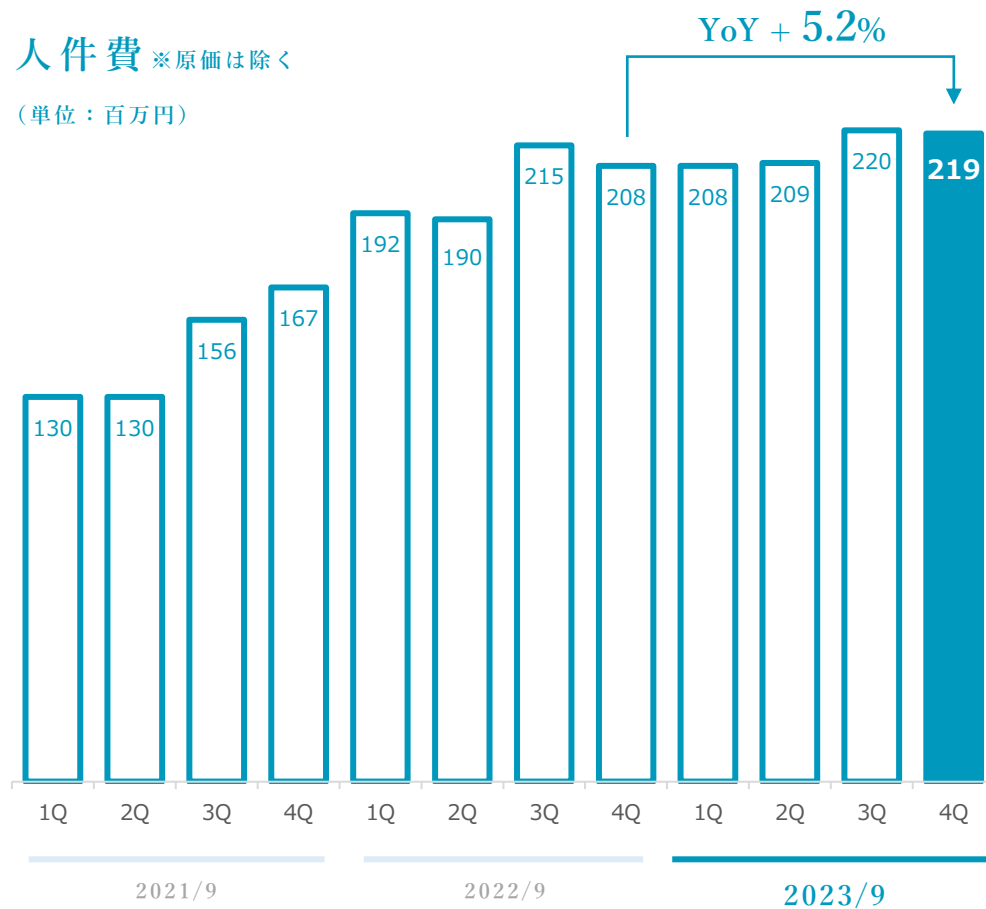


BBD

- 人件費は、新卒社員の採用減及び退職者により **YoY+5.2%**
- 広告宣伝費は、引き続きコスト効率の高い施策に集中し **YoY+8.1%**

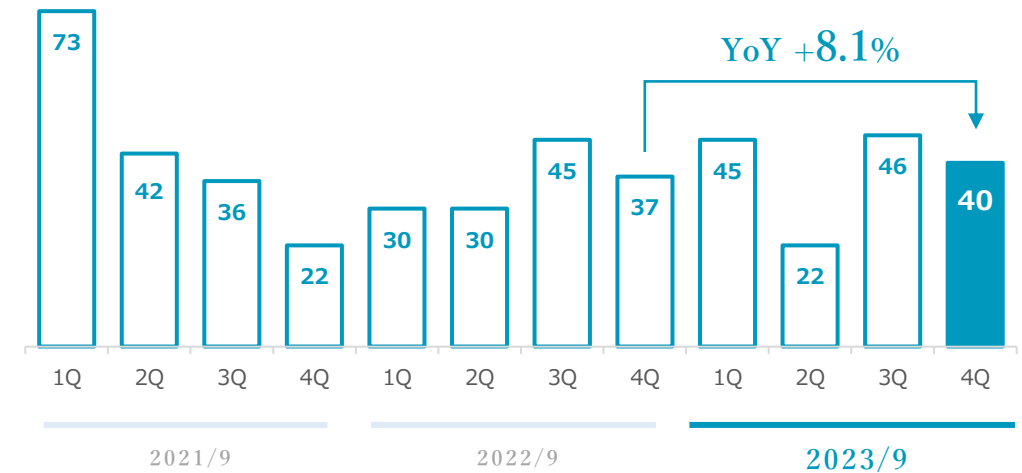
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



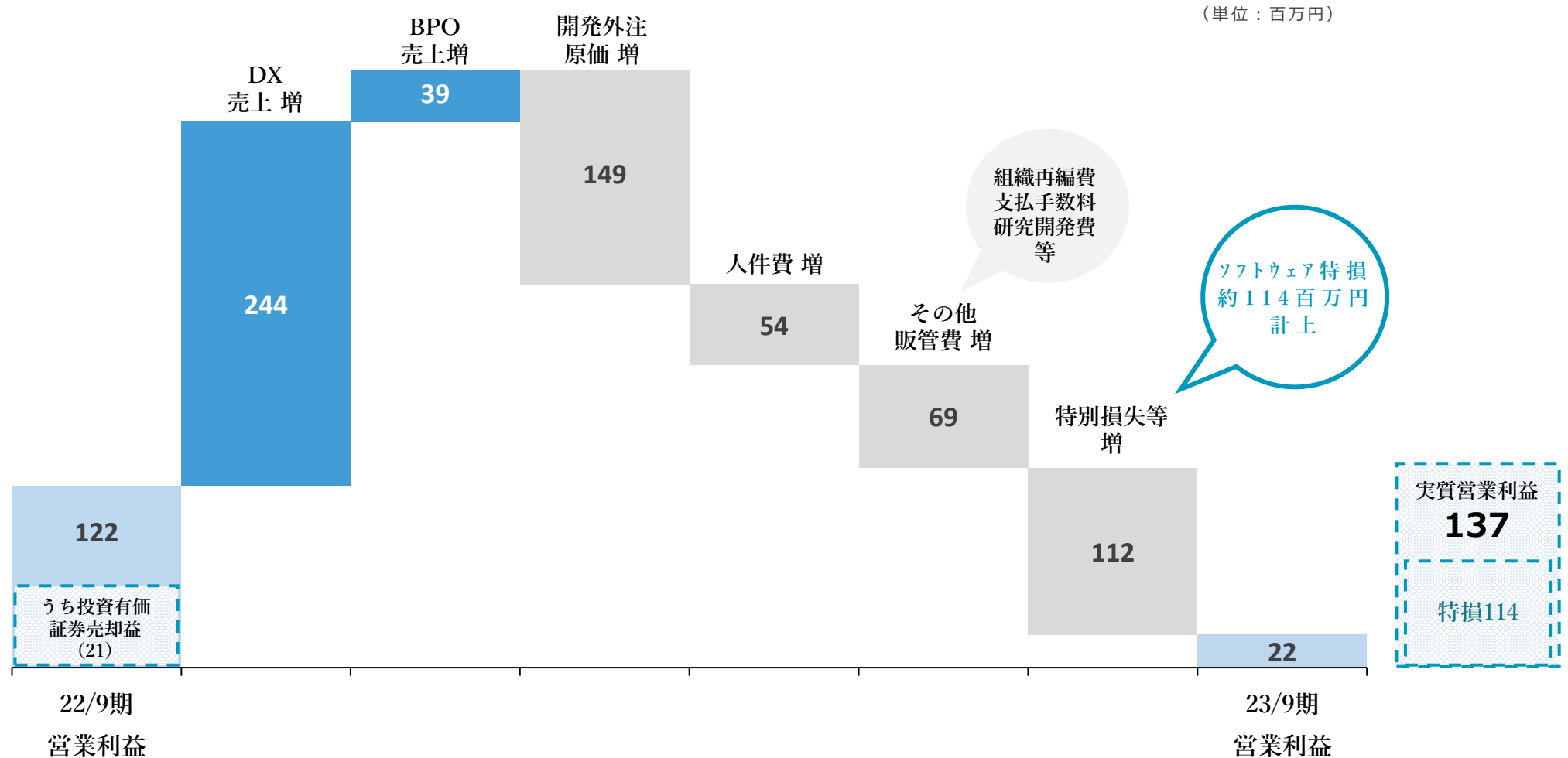
広告宣伝費

(単位：百万円)



BBD

- 営業利益増減はYoY-100百万円
- 前22/9期には投資有価証券売却益の約21百万円が含まれていること、また当期子会社における特別損失が約114百万円計上があり、実質的営業収益力は YoY +36百万円



BBD

- 借入金返済等による現金及び現金同等物は54百万円減少
- 当期利益の増加により利益剰余金は33百万円増加

(単位：百万円)

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
流動資産	1,247	1,198	-49
現金・預金	722	668	-54
営業債権及びその他の債権	429	462	+33
その他	96	67	-27
非流動資産	2,183	2,548	+364
使用権資産	194	435	+241
のれん	628	628	-
無形資産	1,107	1,176	+68
その他の金融資産	89	102	+12
繰延税金資産	100	152	+51
その他	65	52	-10
資産合計	3,431	3,746	+315

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
流動負債	1,514	1,604	+89
営業債務及びその他の債務	156	183	+26
有利子負債	1,029	979	-50
その他	329	440	+112
非流動負債	892	1,049	+156
有利子負債	752	705	-47
その他	140	343	+203
資本	1,023	1,093	+70
資本金	700	734	+33
資本剰余金	260	263	+2
利益剰余金	64	95	+30
負債及び資本合計	3,431	3,746	+315
親会社所有者帰属持分比率	29.8%	29.2%	-0.6pt

BBD

- 税前利益及び減価償却費等により営業キャッシュフローはキャッシュイン増
- 無形資産（ソフトウェア資産）の取得により投資活動はYoYでキャッシュアウト増
- 主に長期借入金返済等により財務活動はYoYキャッシュアウト増

(単位：百万円)

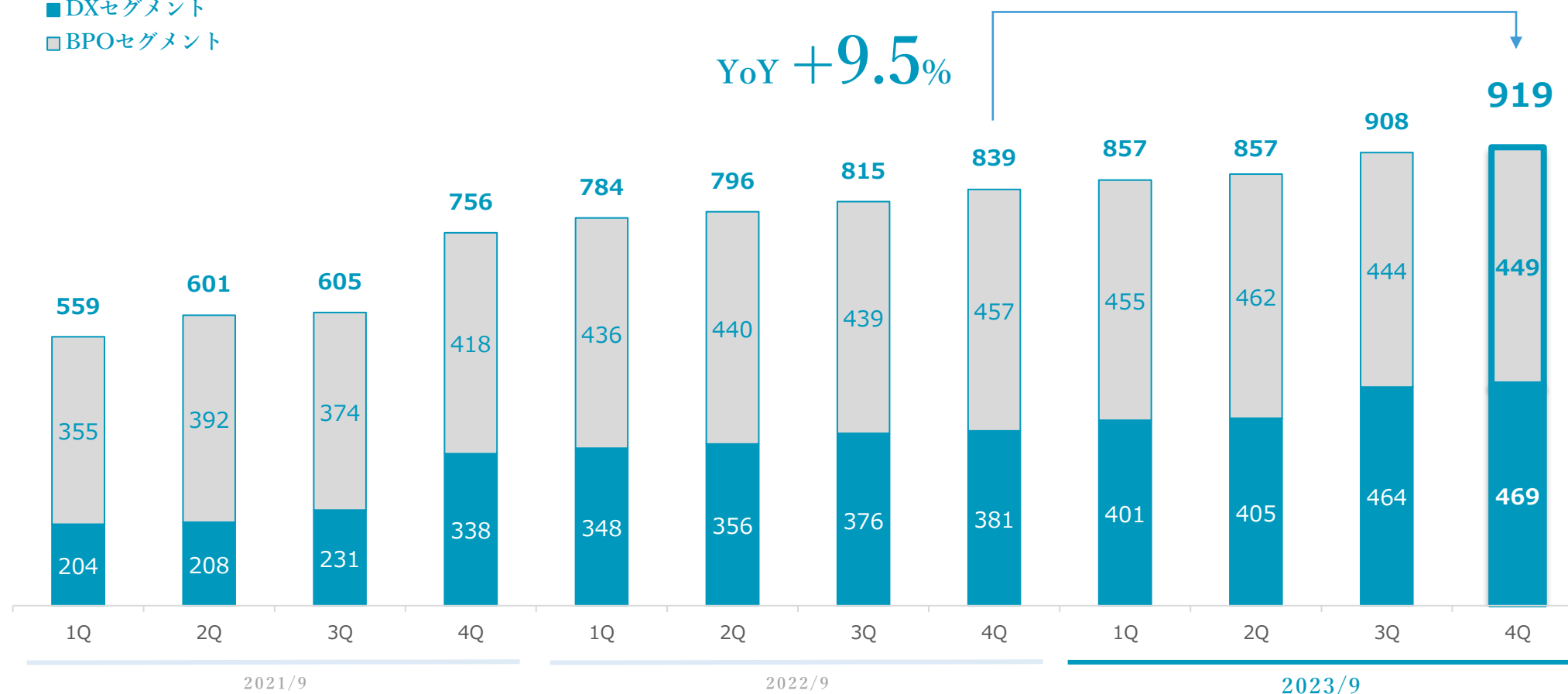
連結 IFRS	22/9 通期	23/9 通期	YoY
営業活動によるキャッシュフロー	329	530	+200
投資活動によるキャッシュフロー	-276	-370	-94
財務活動によるキャッシュフロー	-8	-214	-205
現金及び現金同等物の期末残高	722	668	-54

BBD

- 主力SaaS「Knowledge Suite」の他RPA、AI OCRなどのクロスセルに加え、新事業「BUSINESS BOOST」が寄与一方で、事業の再編による撤退の影響などによりDXセグメント売上収益（累計期間）は、**YoY+20.4%**
- BPOセグメントは高いIT人材需要により売上収益（累計期間）は、**YoY+2.2%**

(単位：百万円)

■ DXセグメント
□ BPOセグメント



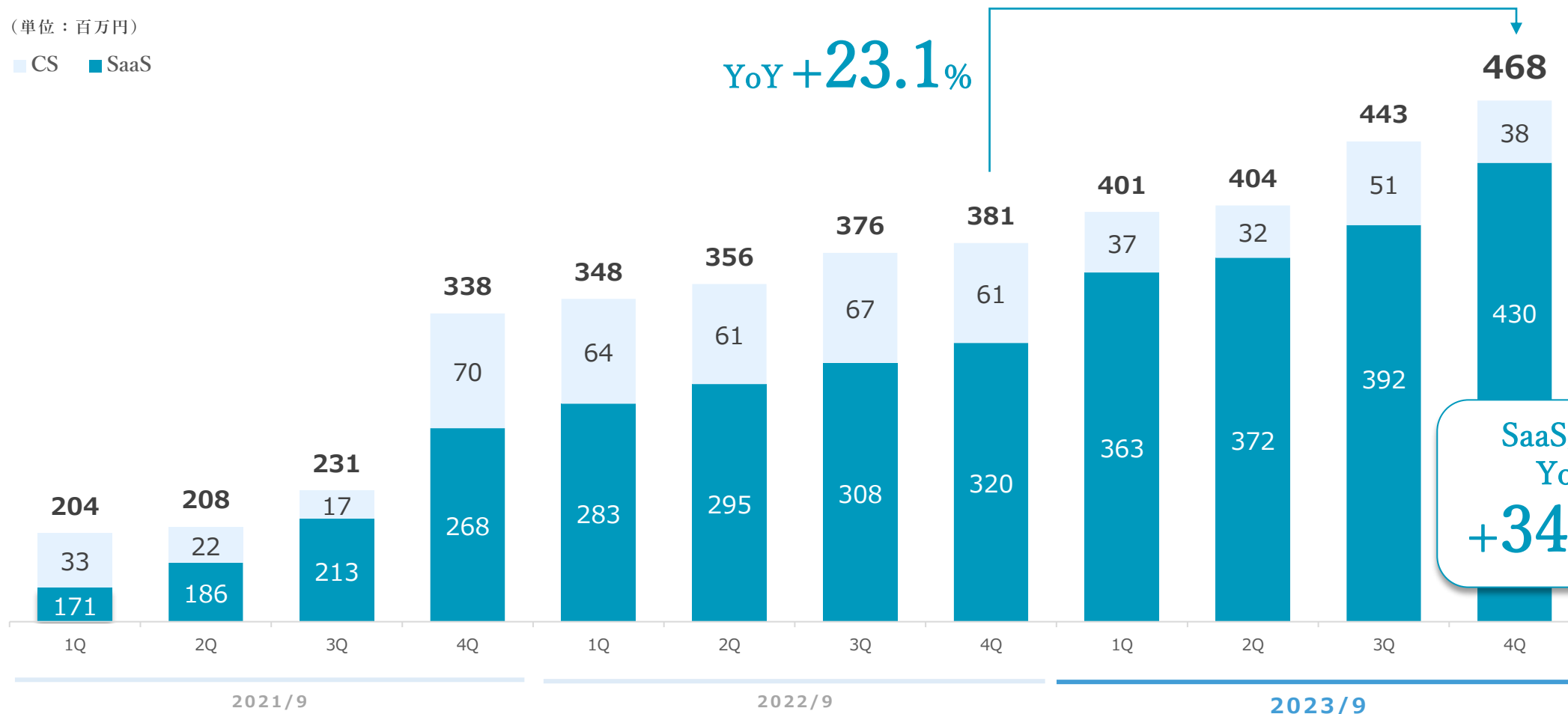
DX

- DXセグメント売上収益* YoY +23.1%
- 新規サブスクサービス「ビジネスブースト」がサブスク売上を押し上げSaaSビジネス YoY +34.4%

* DXセグメント売上収益にはグループ会社が提供するSaaS及びサブスク売上が含まれています。

(単位：百万円)

■ CS ■ SaaS



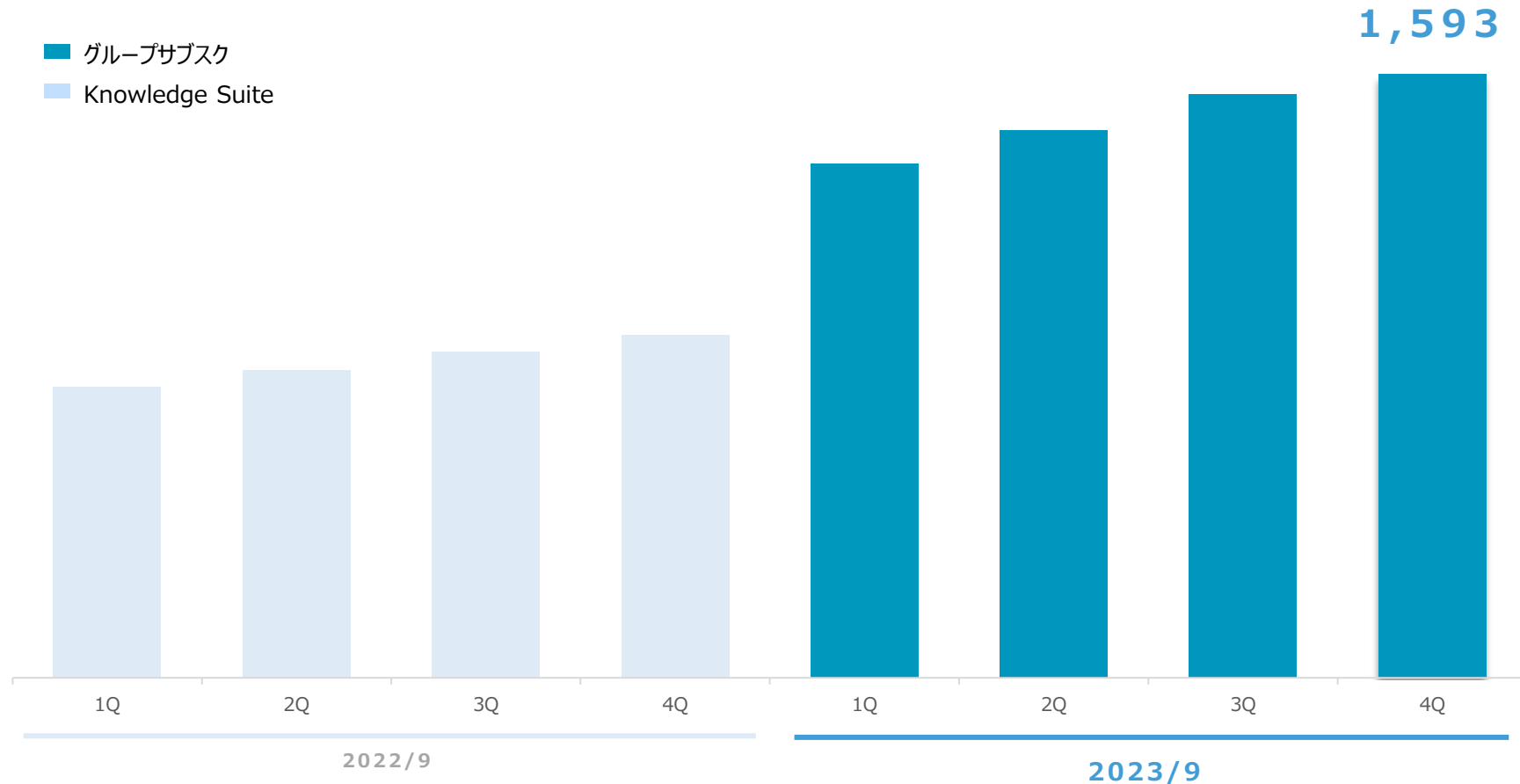
SaaS売上
YoY
+34.4%

DX

グループサブスク ARR

* グループサブスク KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

単位：百万円



*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。

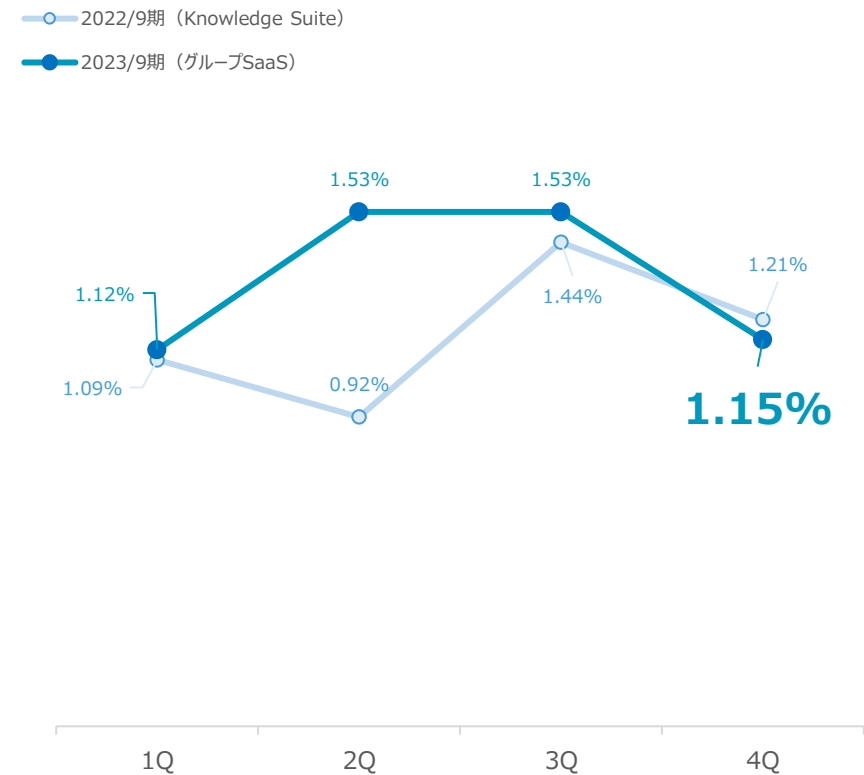
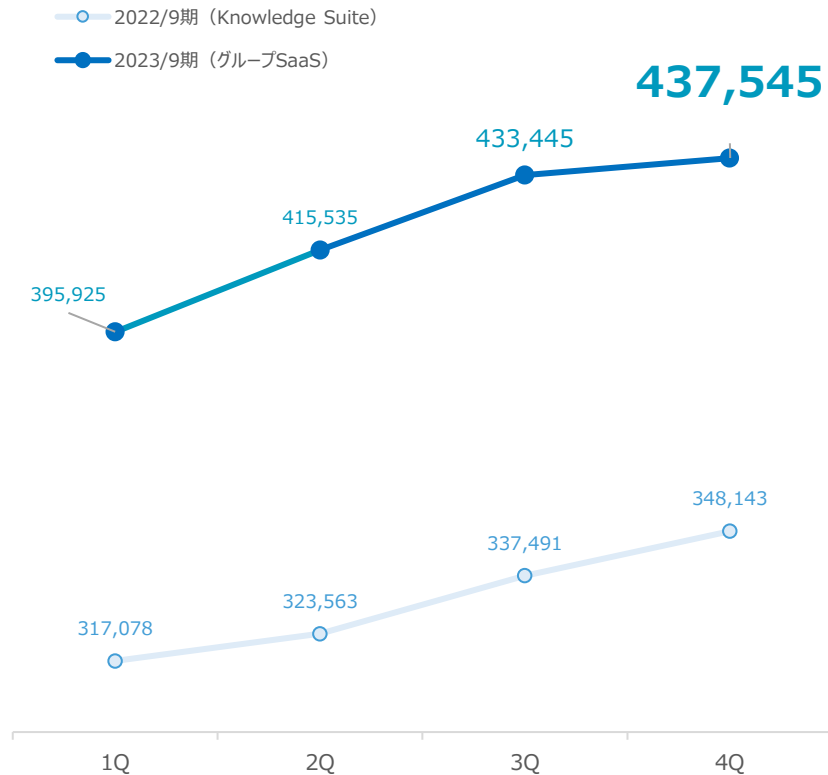
DX

グループサブスク ARPA_{*1}

グループサブスク Churn Rate_{*2}

* グループサブスク KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

単位：円



*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。
 *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。

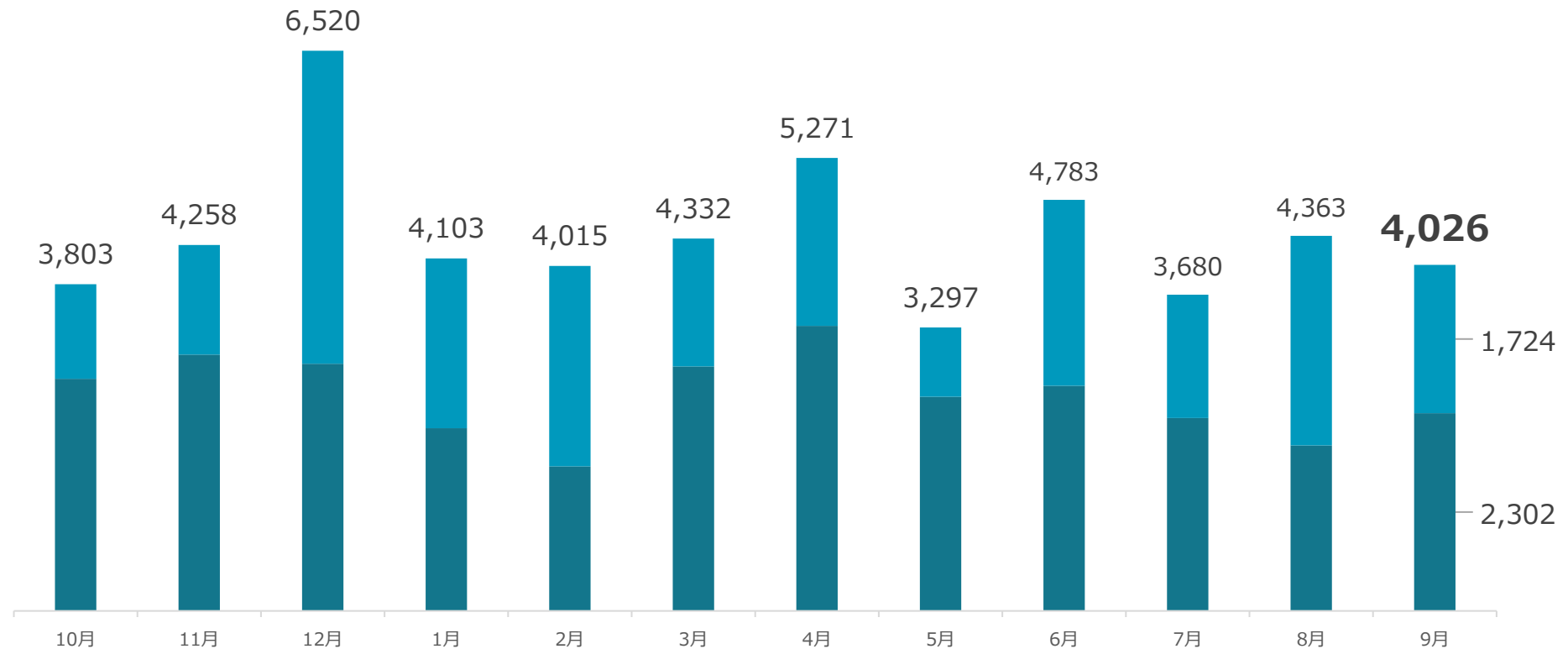
DX

グループサブスク NewMRR

*OEMは含まれておりません

単位：千円

- Marketing&Talent Tech
- SalesTech



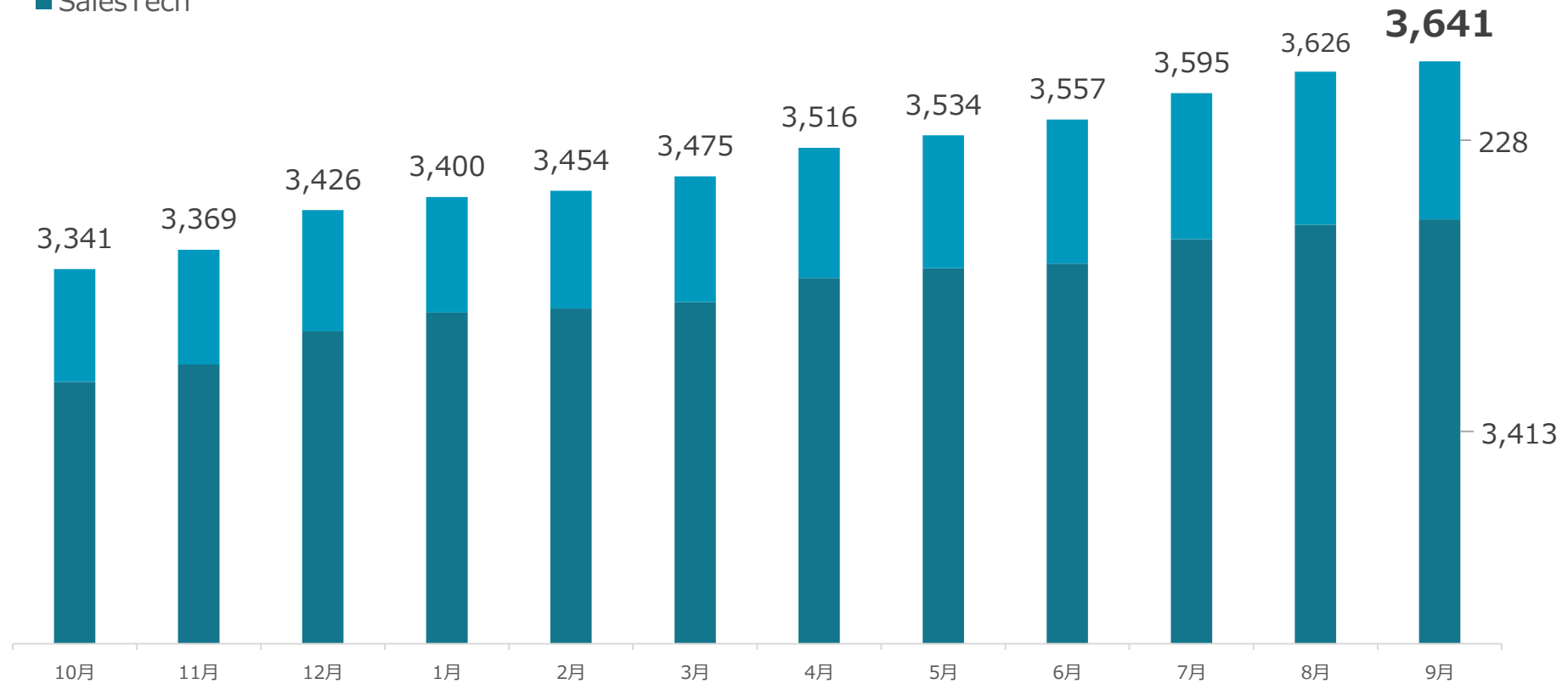
DX

グループサブスク 契約企業件数

*OEMは含まれておりません

単位：件数

- Marketing&Talent Tech
- SalesTech

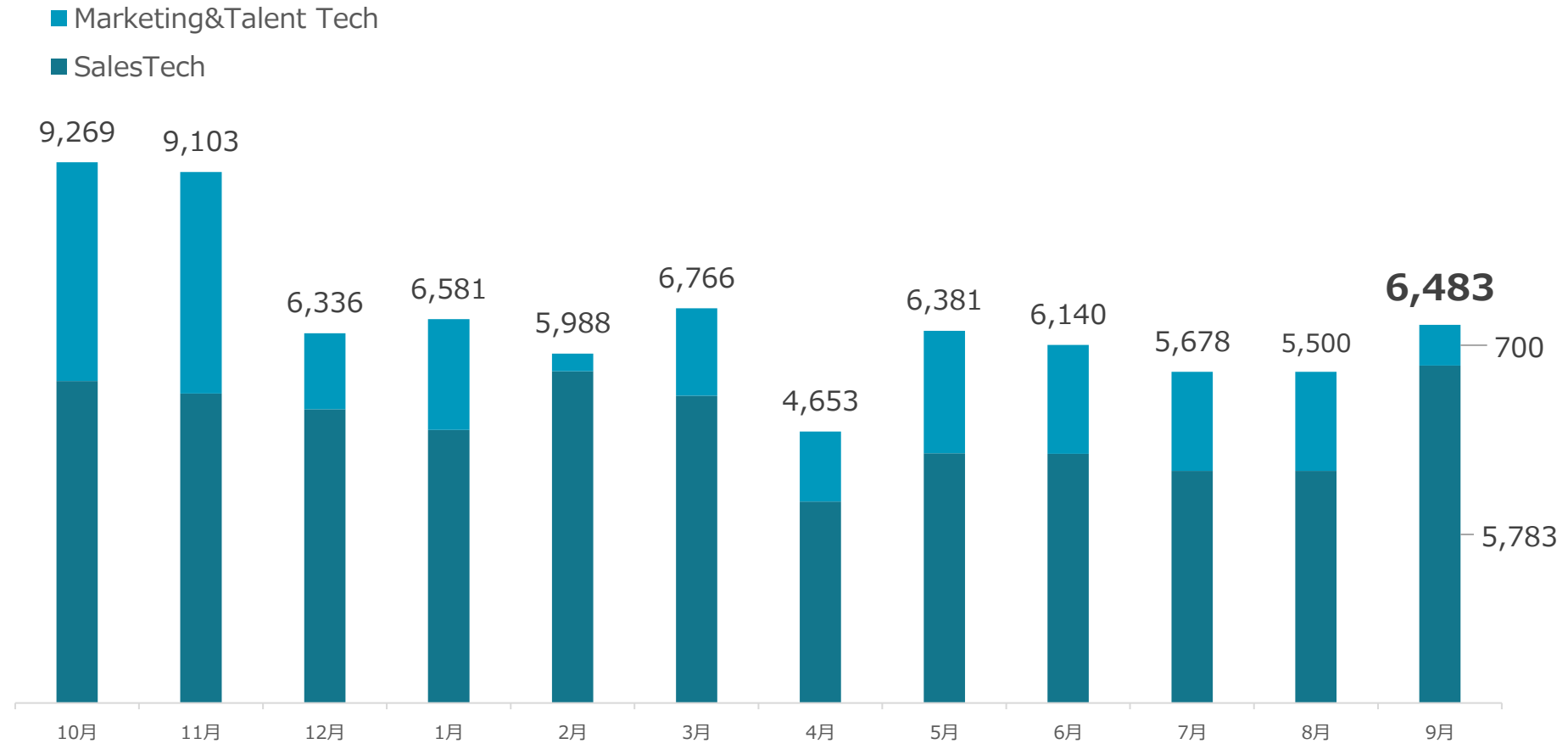


DX

グループサブスク 受注額残高

*OEMは含まれておりません

単位：千円

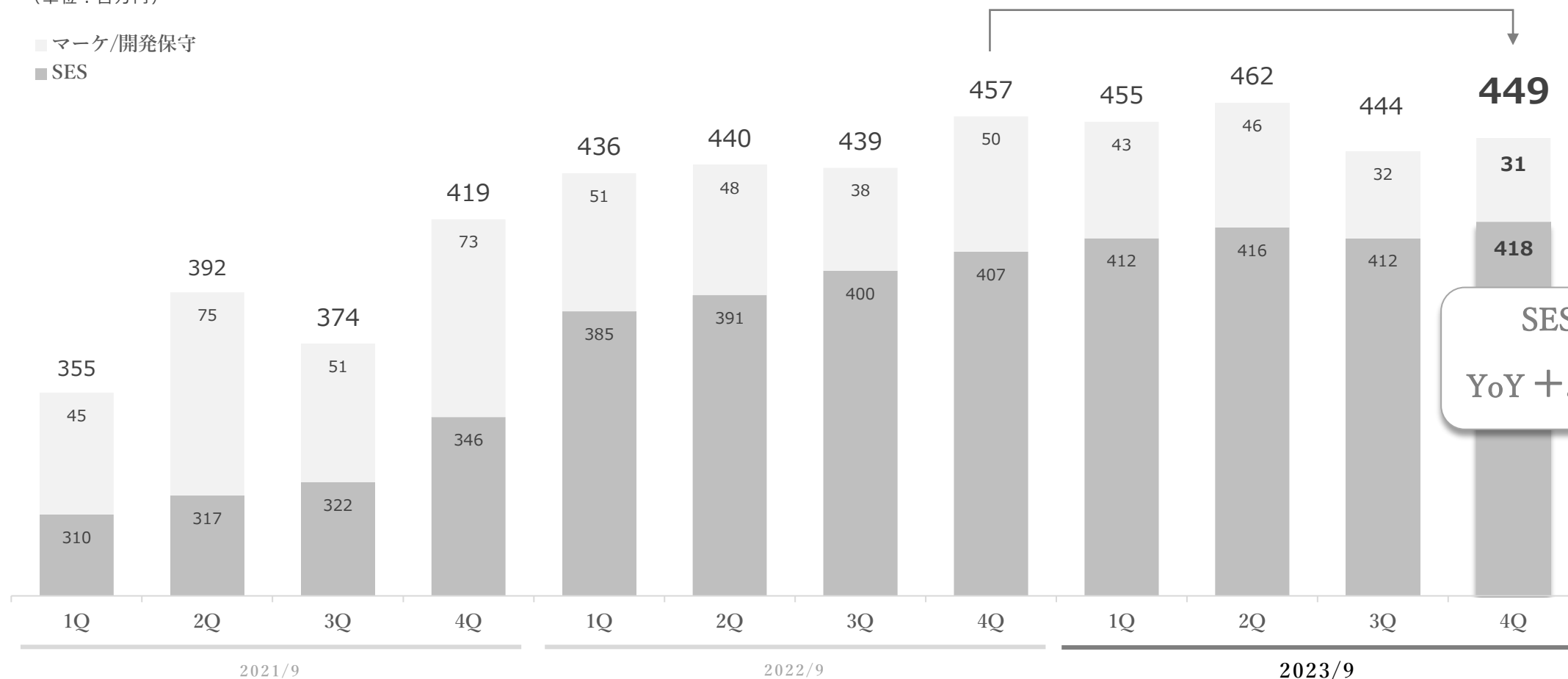


BPO

- BPOセグメント売上収益は YoY -1.7%
- SES売上収益は高い I T 人材需要は継続し、YoY $+2.7\%$

(単位：百万円)

■ マーケ/開発保守
■ SES



SES売上
YoY $+2.7\%$

INDEX



I. グループ再編について

II. 2023年9月期 通期業績

III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

BBD

■ 営業利益10%達成を第一の優先事項に。

連結IFRS (累計期間)	FY2023 通期実績	FY2024 通期計画	YoY
売上収益	3,570 百万円	4,000 百万円	+12.0 %
営業利益	22 百万円	401 百万円	+1,676.1 %
利益率	0.6 %	10.0 %	+14.9 pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	30 百万円	285 百万円	+823.2 %
配当 (予想)	—	10.96 円	配当性向 (連結) 20.0%

ソフトウェア特損
約114百万円
計上による

FY2024 売上収益計画

4,000百万円

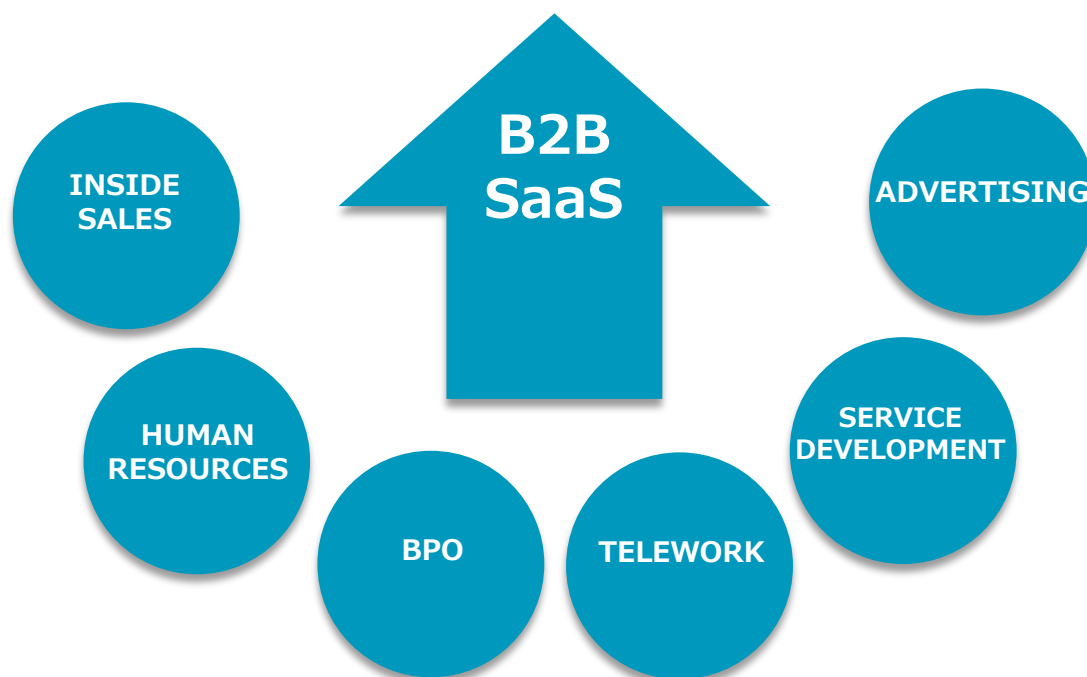
YoY +12.0%

FY2024 営業利益計画

401百万円

営業利益率 10.0 %

顧客企業

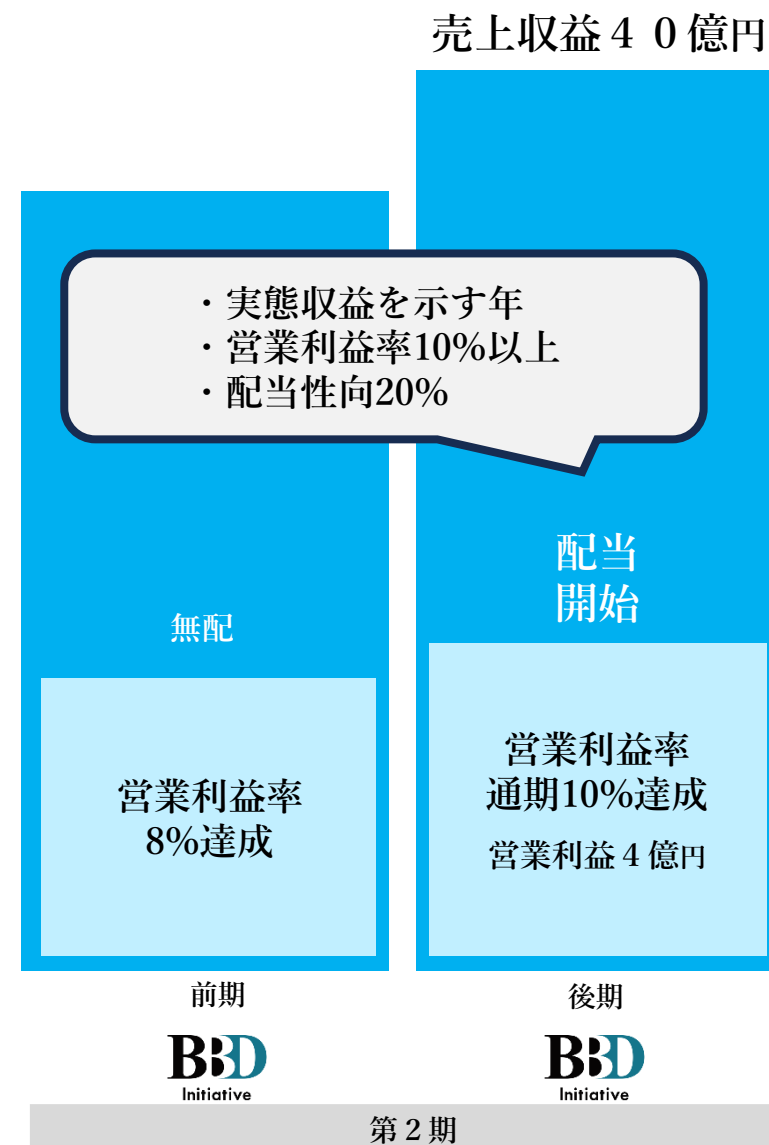
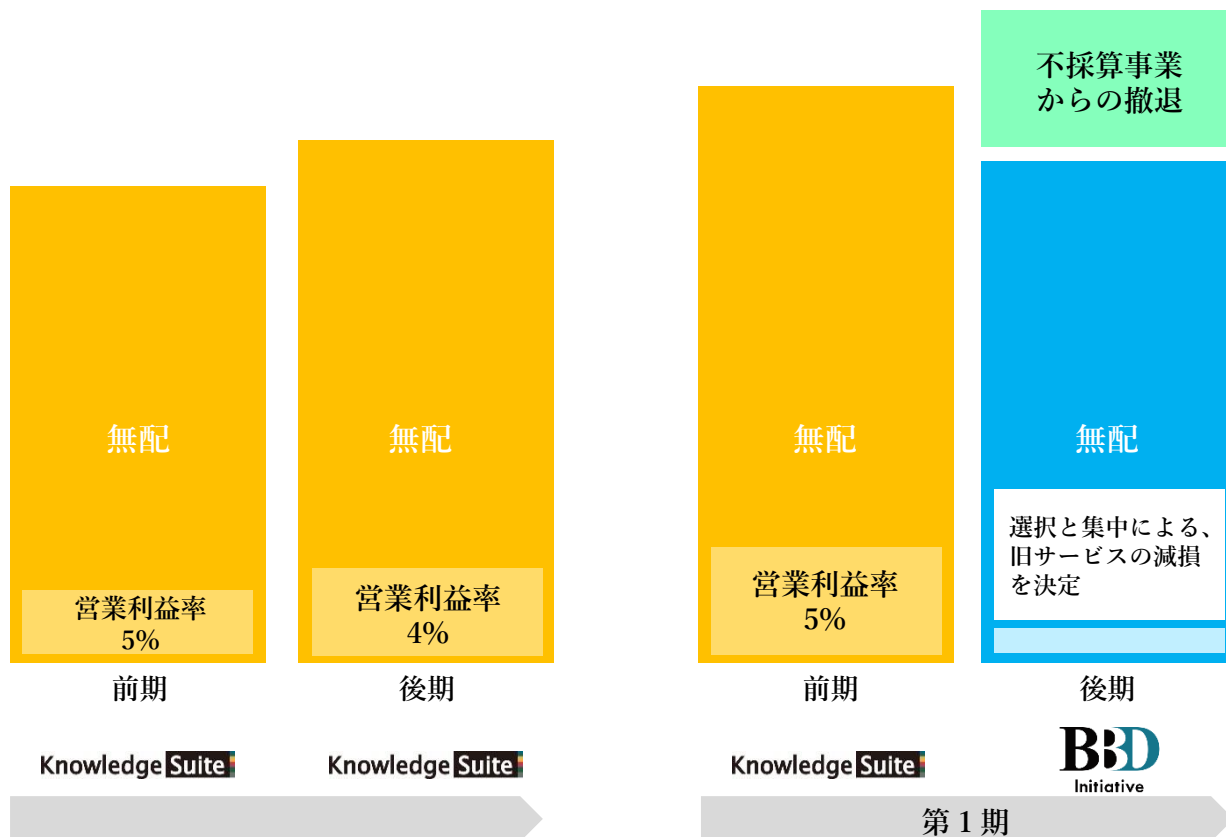


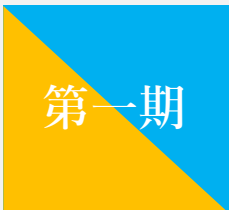
実質ホールディングス化1期目 営業利益率10%達成に向けたスタート

- クロステック事業への体制変更**
 中堅・中小企業のDXを支援する4つのクロステック「セールステック」、「マーテック」、「ディープテック」、「タレントテック」へ経営資源を絞り、新たな体制をスタート。
- 成長ドライバーの加速**
 タレントテック事業の一層の加速に加え、インサイドセールス事業の立ち上げを実行。その他クロステック領域の積極的なM&Aを推進する。
- 人的資本の適正配置**
 グループ内の人材を不採算事業から成長事業へ適正に再配置。人材確保と人材活用の効率化を再検討。人員増加に伴うオフィスワークからテレワークへ移行。生産性向上へのに向けたアウトプット重視の評価・採用基準を導入。
- 既存事業の収益改善**
 前期におけるソフトウェア資産除却による減価償却費の大幅改善。新規事業への人員再配置によりコスト抑制を実行。

【ホールディングス化に伴い行った施策】

- ・収益性が低い不採算事業からの撤退
- ・事業会社の組織再編による人事異動
- ・選択と集中による、不採算サービスの減損処理





●ホールディングス化に伴い、改革に取り組んできたこと

- ・ SaaSベンダーとして、正常な営業利益率確保への取り組み
「売上を作る為に、利益を犠牲にして取り組んできた考えへの再定義」

施策

目的

	施策	目的
DX	■粗利率の低い支援案件を精査し撤退	■営業利益低下への影響を回避
	■導入提案が長期化また受注が低調なサービスからの撤退	■不採算サービスからの撤退による営業の効率化
	■選択と集中を目的に、売れるサービスへの大幅な人員の再配置	■効率的な売上確保体制を選択
	■新KSの販売に向け、選択と集中を目的に不採算サービスの減損処理	■効率的な売上確保体制を選択
BPO	■粗利率の低い開発案件を精査し撤退	■優秀なエンジニアの単価アップが目的

第二期

●実質第一期で実現する実態収益力の根拠と実績提示

- ・ SaaSベンダーとして、最低限10%以上の営業利益率確保
- ・ 実態収益確保による配当方針の提示

施策

根拠

	施策	根拠
DX	■ 急ぎ過ぎていた大幅な新卒採用を、実態に合わせた採用人数に戻す	■ IT業界新卒の「勤続5年以内転職」により、厳選した人財確保に焦点を絞り社員に還元
	■ 大規模に投資を続けてきた開発を、収益力に合わせた投資に切り替え	■ 開発を急ぐばかりに、大規模な投資を続けてきた経営を一新
	■ 人事異動を強化し、より効率的で生産性ある事業部へ異動を機動的に行う	■ 会社ルールにとらわれることなく需要ニーズの高い事業への人事異動を積極的に強化
BPO	■ 社員エンジニアの教育体制の強化と優秀なエンジニア採用を強化	■ 利益率の高い社員エンジニアの採用を強化し売上の為のBP（ビジネスパートナー）率を一定数に限定した取り組みを実施
配当方針	■ 営業利益10%を計画する今期より、株主還元を積極的に実施する	■ 計画の実現性を担保する上で、株主還元でその実現性を示す
	■ 当期純利益の20%を計画し、今後最大50%までの株主還元を検討	■ 安定かつ持続的な配当をしっかりと株主へ還元し資本コストを意識した企業価値向上を目指す

ホールディングス化に伴い、改革に取り組んできたことの成果

第一期

不採算事業
からの撤退

選択と集中を
目的に生産性の
高い事業への
人員の再配置

左記による
不採算サービス
の減損処理

第二期

収益力に合わせた
開発投資に見直し

急ぎ過ぎた
大規模新卒採用を
実態に合わせた
人数に見直し

左記により
営業利益率
10%達成

上記の実現性をコミットすることを目的に株主還元を実施

INDEX



- I. グループ再編について
- II. 2023年9月期 通期業績
- III. 2024年9月期 通期業績予想

IV. BBDイニシアティブグループ成長戦略

「ありがとうをX-Techする」

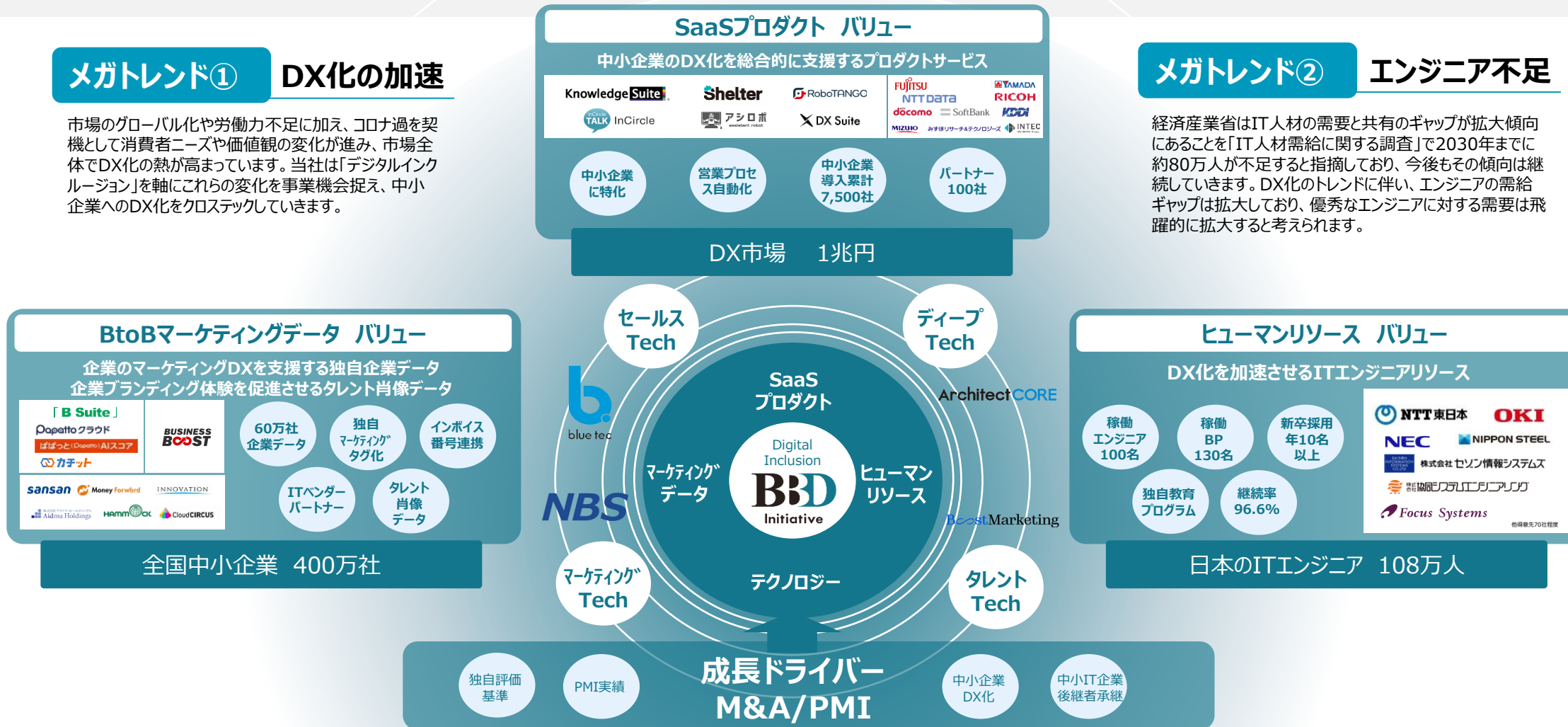
全ての企業における人手不足をDXを通じて効率化へ

メガトレンド① DX化の加速

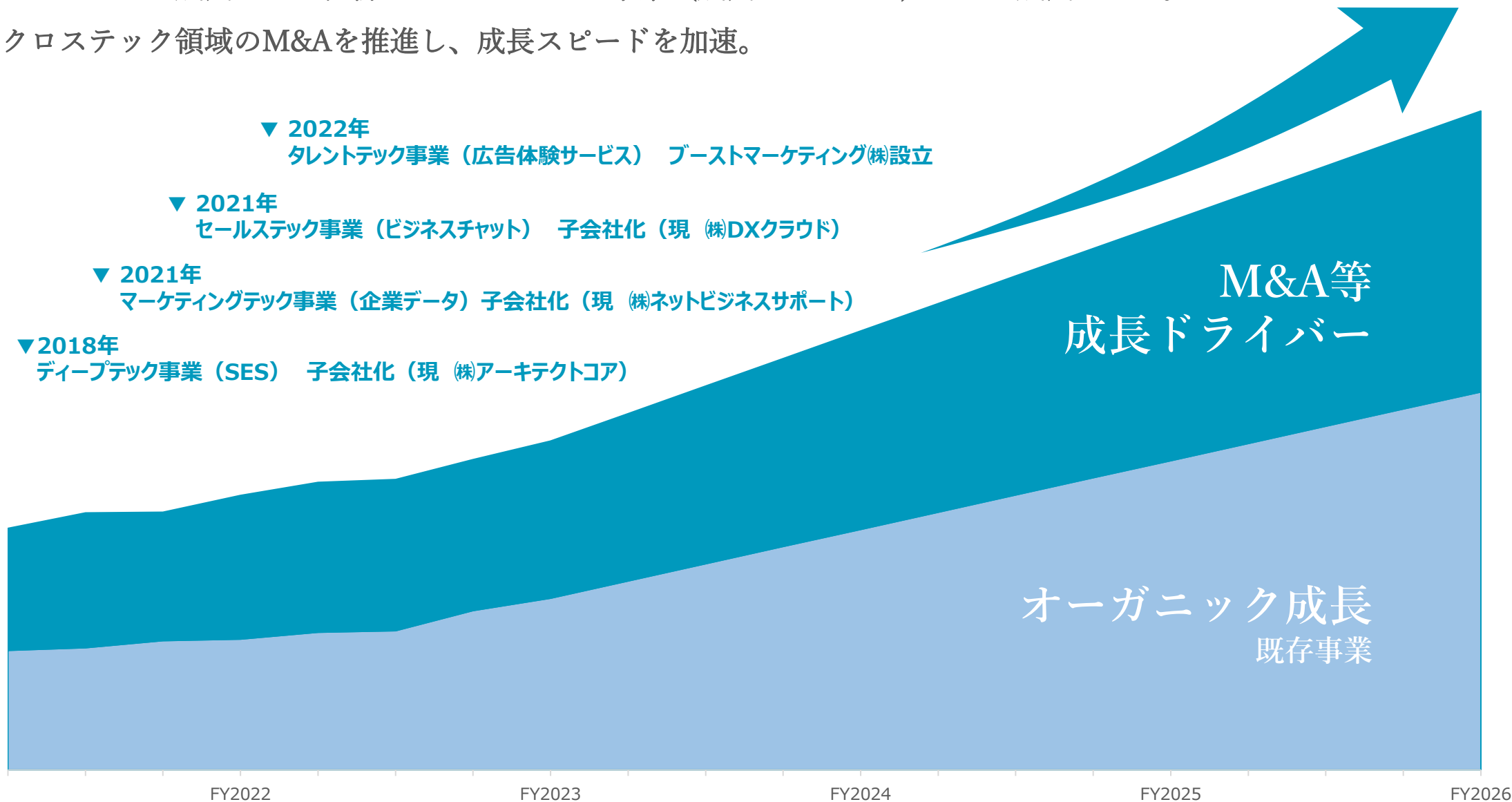
市場のグローバル化や労働力不足に加え、コロナ過を契機として消費者ニーズや価値観の変化が進み、市場全体でDX化の熱が高まっています。当社は「デジタルインクルージョン」を軸にこれらの変化を事業機会捉え、中小企業へのDX化をクロスステックしていきます。

メガトレンド② エンジニア不足

経済産業省はIT人材の需要と共有のギャップが拡大傾向にあることを「IT人材需給に関する調査」で2030年までに約80万人が不足すると指摘しており、今後もその傾向は継続していきます。DX化のトレンドに伴い、エンジニアの需給ギャップは拡大しており、優秀なエンジニアに対する需要は飛躍的に拡大すると考えられます。



- オーガニック成長に加え、新たなクロステック事業（成長ドライバー）による成長を加速。
- クロステック領域のM&Aを推進し、成長スピードを加速。



企業価値の向上 = 株価上昇を優先

営業利益10%以上を目指し長期的な株価上昇をめざすBBDイニシアティブとして重要な初年度

事業戦略	事業利益の最大化を図り営業利益10%超を目標
投資戦略	成長投資における投下資本の効率性に配慮
M&A戦略	<p>事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&Aを実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ EV/EBIDA倍率 ■ ROI ■ 事業シナジー
株主還元方針	配当性向20%を基本方針
中長期BSマネジメント	<p>中長期BSマネジメントによる</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 財務体質の健全化 ■ 資本コストの低下



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

BBD

- 機関投資家様と個人投資家様との情報格差をなくすべく、弊社代表取締役社長の稲葉が個人投資家様向けに X (Twitter) ・ noteによる情報を配信

bbd ir

検索

<https://bbdi.co.jp/ir/>



稲葉 雄一
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長



稲葉 雄一
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長



BBD Initiative
NO CLOUD NO DX

稲葉雄一@【証券コード5259】BBDイニシアティブ代表取締役社長
@bd_inaba フォローされています

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、DXを推進するホールディングスカンパニー。東証グロース上場（証券コード:5259）BBDイニシアティブ株式会社 代表取締役 稲葉雄一★稲葉が直接回答するIR質問フォームはこちら。 bit.ly/3DA7aDb

📍 東京都港区愛宕2-5-1愛宕グリーンヒルズ38階 🌐 bbdi.co.jp
📅 2010年2月からTwitterを利用しています

69 フォロー中 1,254 フォロワー




稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社

【心を決める基準】 見た目で損する自分だからこそ心で得する人でありたい。人や物をけなすことなく見下さず、上下を作らず生きていきたい。誰にでも「ありがとう」が素直に言える人でありたい。分け隔てなく声を出し認めることを心がけ、非礼を嫌い、恩は必ず倍返しする。

1 フォロー 45 フォロワー

フォロー中



ホーム 記事 マガジン スキ 月別

BBDイニシアティブ株式会社 東証GROWTHに新規上場いたしました。

2023年3月30日ナレッジスイート株式会社（証券コード：39999）は上場廃止となり、20...

稲葉雄一 (Yuichi Inaba) 3週間前

3 返信

BBD

- 一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）に入会
- 企業のDXを促進し、Society 5.0※ for SDGsの実現に貢献

bbd ir

検索

<https://bbdi.co.jp/ir/>



経団連が提案する「Society 5.0※の実現を通じたSDGsの達成（Society 5.0 for SDGs）」の実現に向け、活動への積極的な参加と、デジタルトランスフォーメーション（DX）を通じて社会的課題の解決を目指し、社会や個人のウェルビーイングの向上に貢献してまいります。

※Society 5.0（デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合により、社会の課題を解決し、価値を創造する社会の実現）を通じた SDGs の達成。

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。
- 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

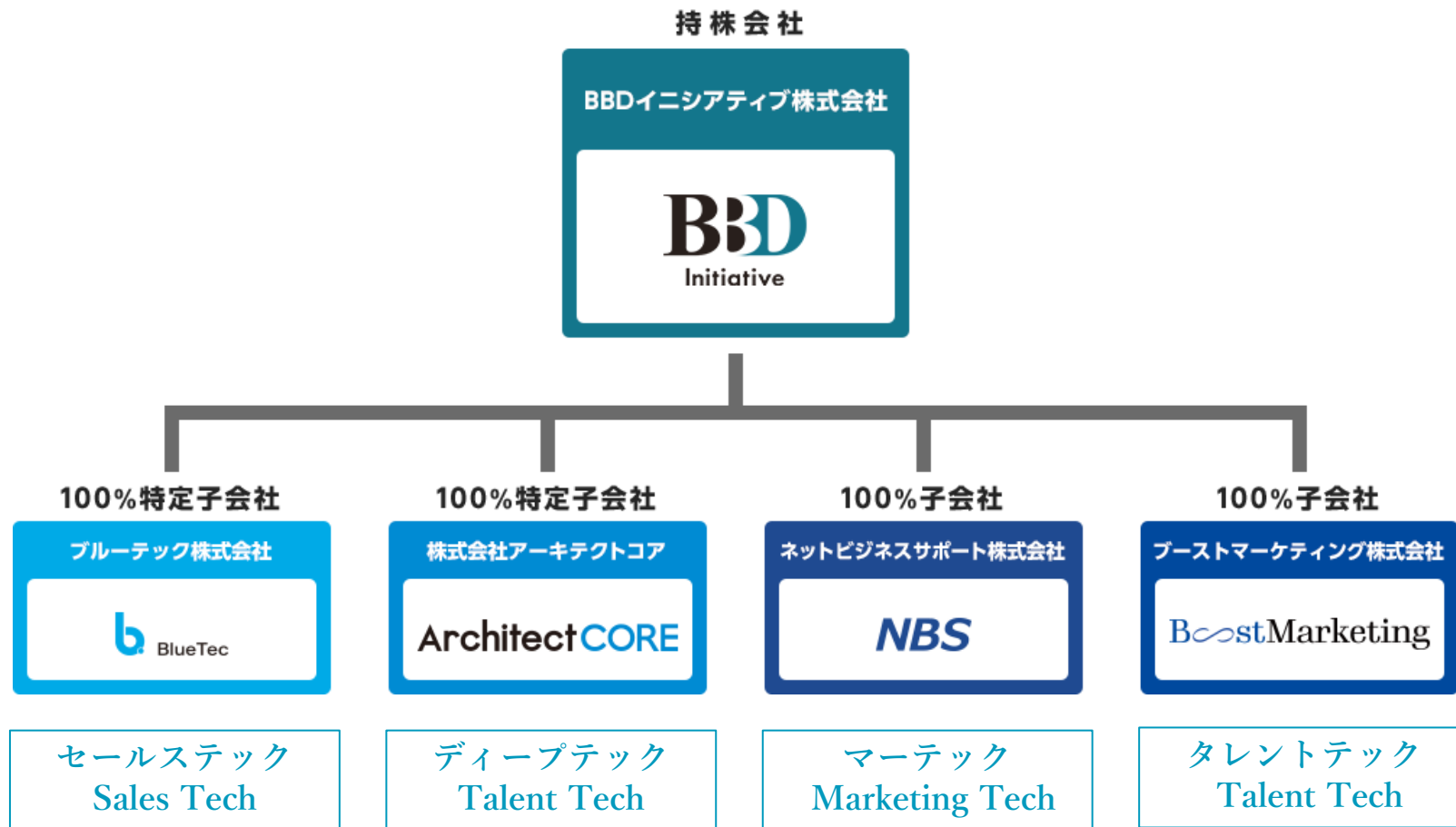
BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社



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） 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、 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 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階 TEL：03-5405-8120 FAX：03-5405-8119	
資本金	734,016千円（2023年9月時点）	
従業員数	連結：253名（2023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	

2023年6月1日～



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。



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

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。

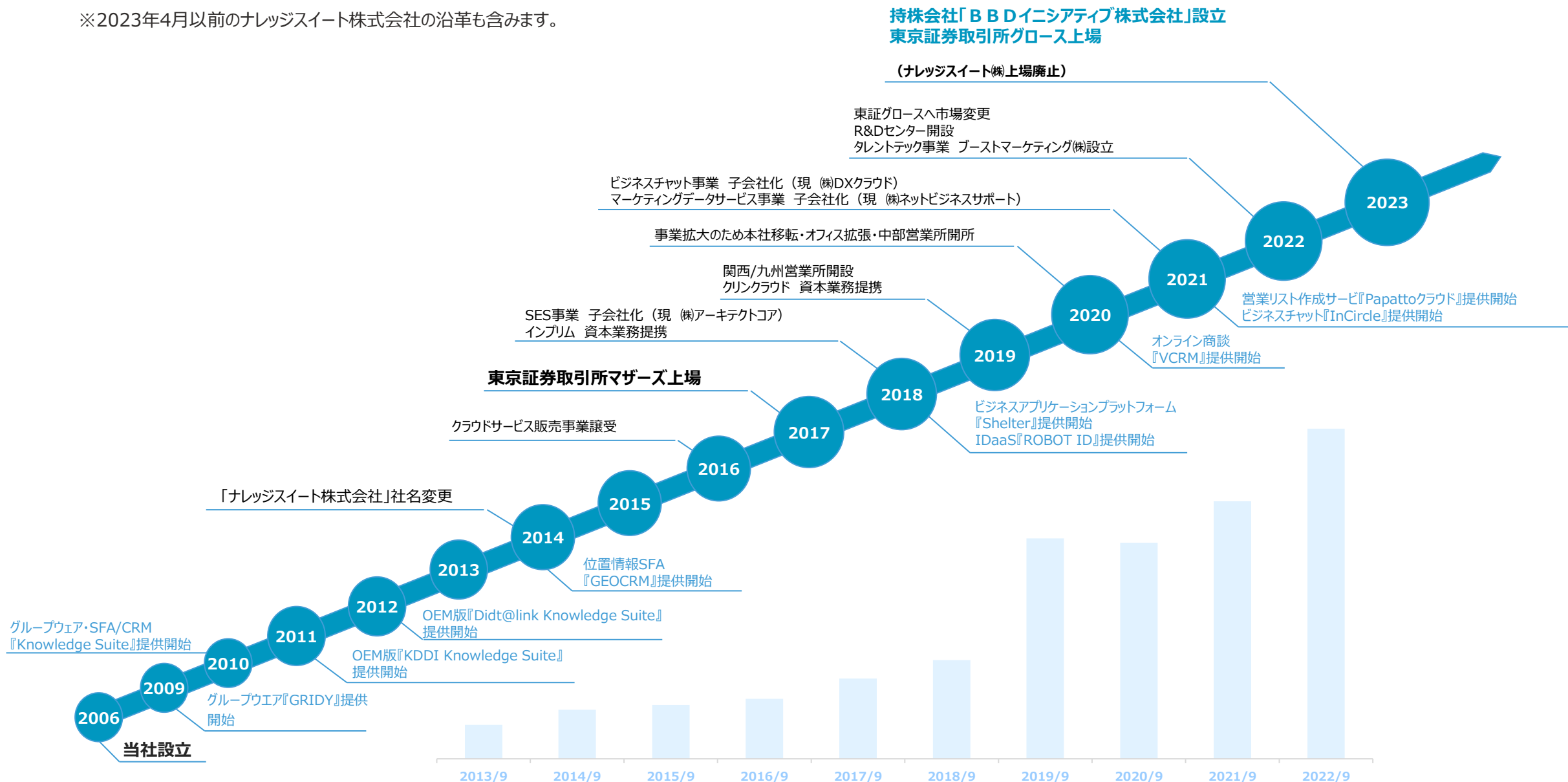
価値は継続にあり。
継続のない成果は価値に値しない。

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。

※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。



セールステック
Sales Tech

2023年6月1日

Knowledge Suite × DXcloud
ナレッジスイート株式会社 株式会社DXクラウド



blue tec

ブルーテック株式会社

代表者 代表取締役社長 飯岡 晃樹

設立 2006年10月

本社所在地 東京都港区虎ノ門3-18-19 UD神谷町ビル7階

愛宕オフィス 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階

中部営業所 愛知県名古屋市中村区名駅4-24-16 広小路ガーデンアベニュー3階

関西営業所 大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル3階

九州営業所 福岡県福岡市博多区博多駅東2-5-19 サンライフ第3ビル6階

資本金 150,000,000円 (2023年9月時点)

従業員数 130名 (2023年9月時点)

事業内容 セールステック事業

認証 プライバシーマーク認証
JIS Q 15001:2017 認証登録番号 : 10822852

ISMS認証
JIS Q 27001:2014 (ISO/IMC 27001:2013) 認証登録番号 : JUSE-IR-154



Knowledge Suite

Shelter



■ 中小企業DXを推進するDX事業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) 事業

SaaS^{*1}


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

CS^{*2}

カスタマーサクセス

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

BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 事業

SES^{*3}

システムエンジニアリングサービス

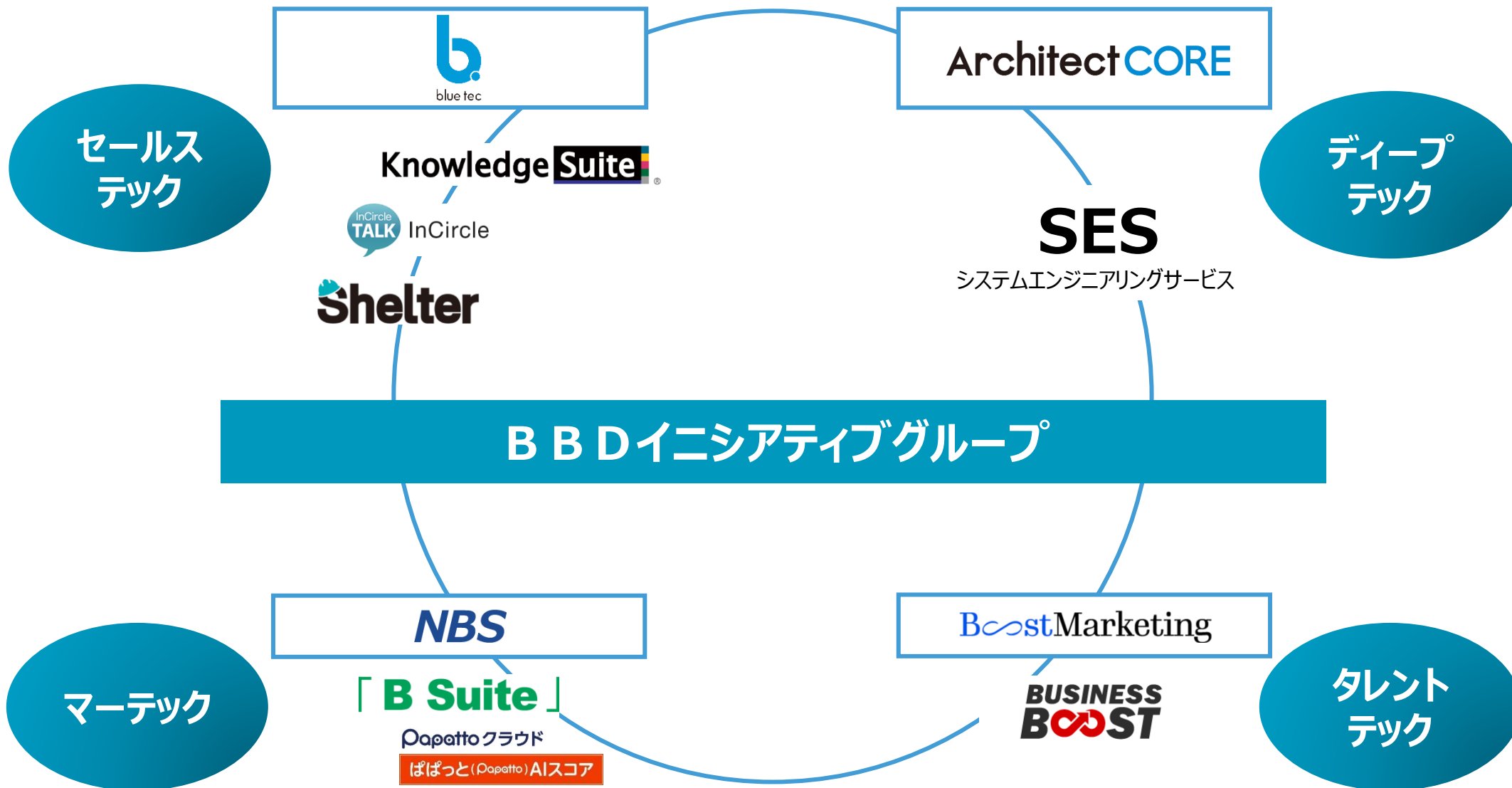
クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得
したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

Architect CORE

マーケティング/保守

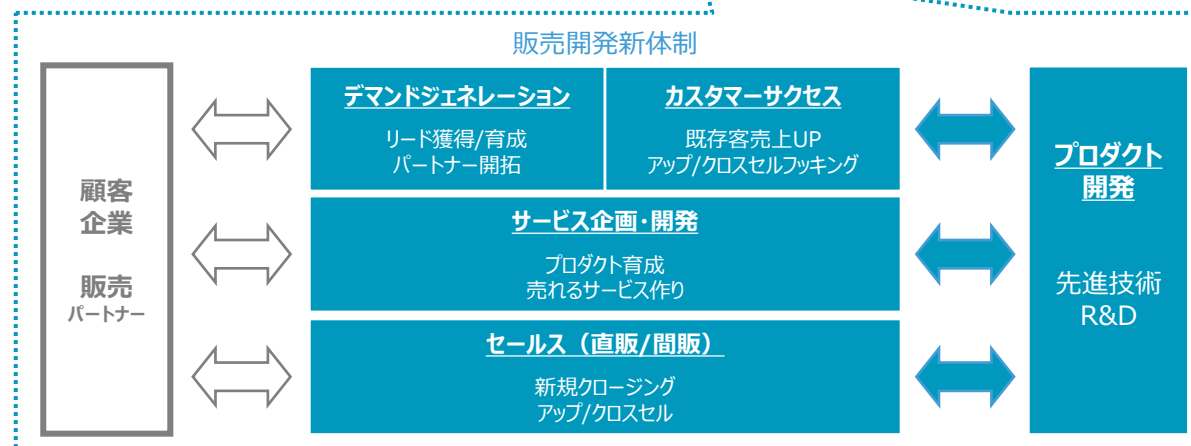
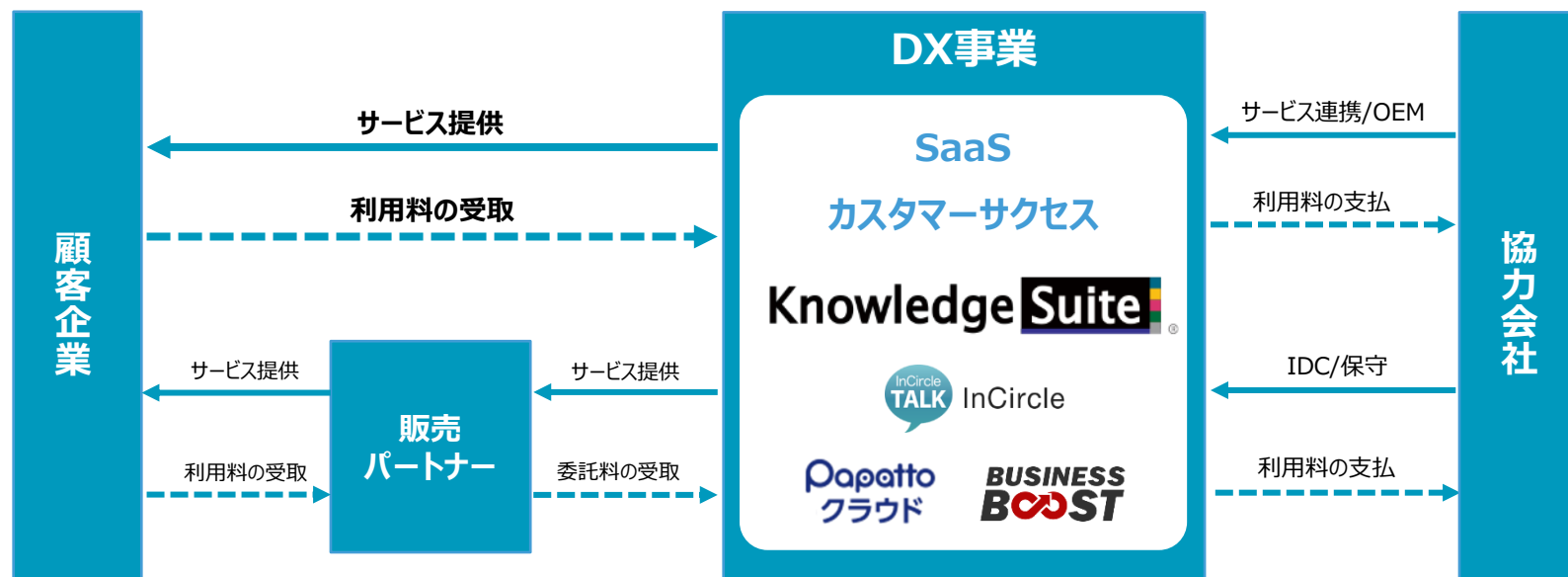
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

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



DX

■ DX事業の主な収益はSaaSによるサブスクリプションで構成



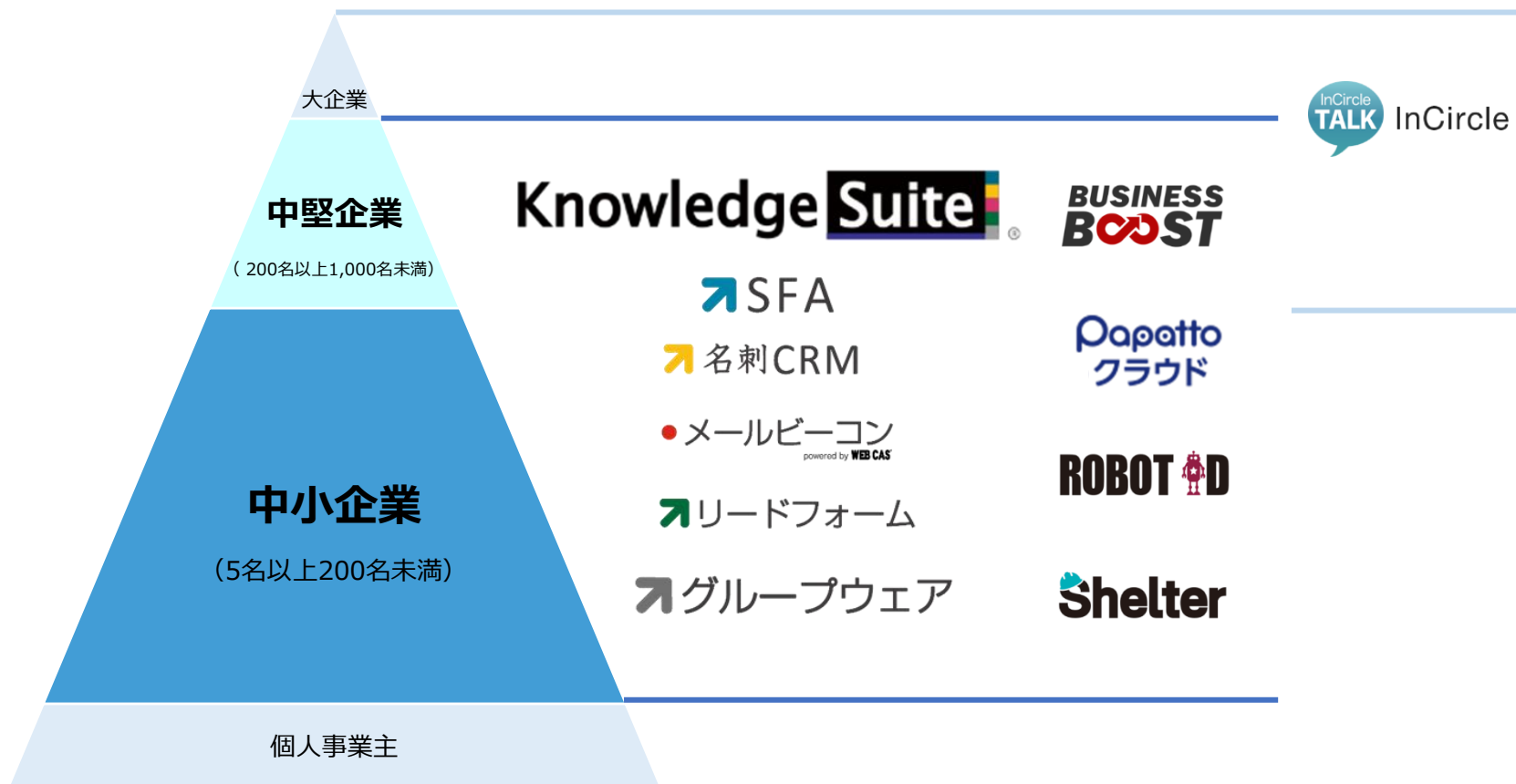
DX

- デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、
- 企業の生産性向上を推進するSaaS/サブスクリプションサービスラインナップ



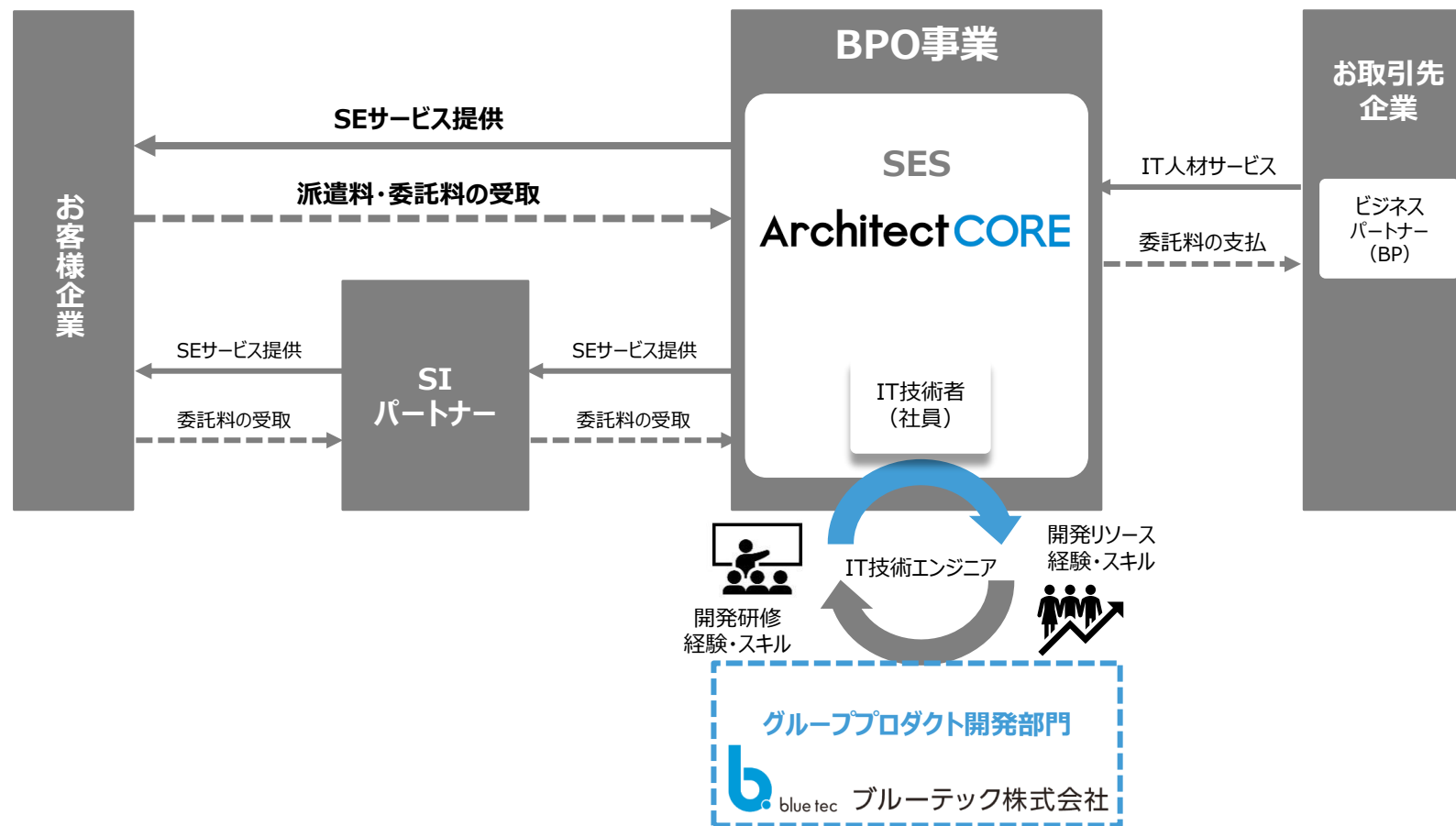
DX

- 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



BPO

■ BPO事業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

セールステック | Sales Tech



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

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



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



ROBOT ID

ログインに必要な ID/PASSは 一つだけ



ROBOT IDは、企業で使用される多くのアカウントを一括管理するために生まれた統合管理アプリケーションです。

高度なセキュリティ

インターネットの標準規格「FIDO2」に対応し、高い安全性と利便性を約束。生体認証を使えばより素早く安全なログインが可能に。

2要素認証により より高い安全性を約束

通常のID/パスワードに加えて、TOTP (Time-based One-Time Password algorithm) の仕様に準じたワンタイムパスワードの発行による2要素認証にも対応。

シングルサインオン

業務に使われるたくさんの認証情報を一括管理するのがROBOT IDの役目です。たった1つのID/パスワードで、毎日使う数多くのビジネスアプリケーションにアクセス可能。

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



テレワークによる需要拡大

テレワーク・在宅勤務者やPCを利用しない現場のコミュニケーション手段として、中堅中小企業のみならずグローバル企業まで業種・業態問わず広範囲に需要が拡大。

【 ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer 】



ビジネスチャット



ビジネスチャット

シンプルなUI/UXとチャット機能に特化することえ、利用ユーザーを迷わせず、業務の効率化を実現するビジネスチャットサービス。

シンプル

シンプルなUI/UXにより、説明不要な直観的・簡単操作で誰でもその日からメッセージ・スタンプ・画像/ファイルの送受信が可能。

セキュリティ

スマートフォンなどの端末・通信・サーバーへの3段階暗号化、端末認証、IPアドレス制限に加えて、管理機能により企業のセキュリティガバナンスを強化。運用するサーバーは全て国内のデータセンターにて管理。

カスタマイズ性/拡張性

API連携による既存システムとの連携が可能。またAIチャットボットがルーチンワークに対応し、対応品質の向上・業務効率化により社員は本来すべき業務への注力を実現。

マーケティング | Marketing Tech

NBS



営業リスト作成サービス

Papattoクラウド

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。



自分で自由にかんたんに検索して、営業・テレアポ・マーケティング対象の企業リストを低コストで利用できる営業リスト作成サービスです。

独自の企業データ

A I ・ R P A 技術を活用し 2 か月毎に最新の状態で更新される独自性の高い約 60 万件の営業・マーケティングデータベース「Beegleデータ」を利用できる。

マーケティングタグ


200種類以上の「企業活動」「製品・サービス分類」を企業属性情報として付与。これまでのアプローチとは違う切り口で企業データを抽出できる。

部署名検索

アプローチしたい企業の部署の住所や直通の電話番号を検索できるので、ダイレクトに担当者につながる「ピンポイントアプローチ」ができる。

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力に。

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



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

※併用によって活用できない媒体があります。



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
ますので“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。

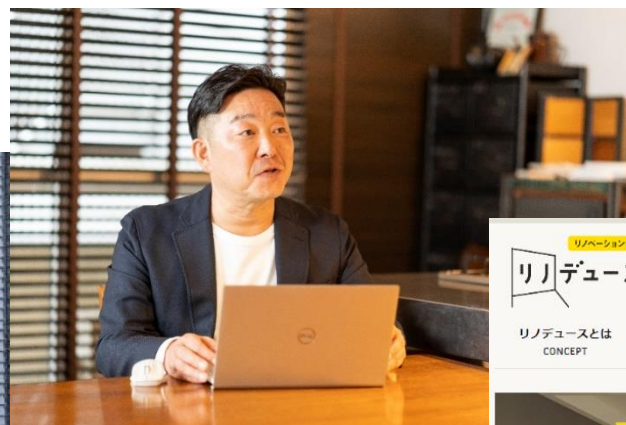
タレントテック
Talent Tech

2023年4月10日リリース

- ターゲットに合わせたタレント起用で問い合わせ数**130%に増加**
- 潜在的な顧客層へのアプローチを実感
- お客様の安心感に繋がる自社ブランディングに最適

BoostMarketing

BUSINESS
BOOST



リノデュースなら仲介手数料が無料
たとえば仲介手数料100万円が
完全無料0円
詳しくはこちら

アンバサダー
とよた真帆

オンライン参加OK
オンライン参加可能！
セールスがないから気楽にWEB相談
気楽にWEB相談はこちら
イベント情報を見る

タレントテック
Talent Tech

2023年4月24日リリース

- 「ビジネスブースト (BB)」 の正規代理店へ
- 補助金や助成金を活用して購入できるECサイト「JSaaSストア」にて提供開始

BoostMarketing

WriteUp! × BUSINESS BOOST

<https://jsaas.jp/store>

セールステック
Sales Tech

2023年4月26日リリース

- 株式会社TAGホールディングス様、導入事例
- 情報の一元化、コミュニケーションロスが**大幅に軽減**



社内業務を統一化、様々なデータを統合管理することが可能なローコード・ノーコードプラットフォーム

<https://ksj.co.jp/shelter/case/tag/>



株式会社TAGホールディングス
システム部 デジタル推進課
課長 大久保静一様

株式会社ホンダカーズ群馬
工場長 齋藤様

セールステック
Sales Tech

2023年5月22日リリース

- 対話型 AI チャットボット「ChatGPT」を活用した助言機能実装検証
- 活用実装デモ公開及び「ChatGPT」検証チーム設置



「ChatGPT実装デモ」意思を持ったデジタルレイバー（AI×RPA）が実装された、次世代型 KnowledgeSuite（ナレッジスイート）コミュニケーション機能にChatGPTを実装いたしましたし...

BBDイニ...
チャンネル登...

アナリティクス

動画の編集

3



共有

オフライン



「ChatGPT」を活用した助言機能を
次世代型「Knowledge Suite」へ

その検証及び開発経過をYoutubeで公開

動画視聴ください！

【BBD イニシアティブ YouTube チャンネルで公開】

<https://youtu.be/uE0w9i4wOig>

マーテック
Marketing Tech

- 「インボイス登録番号の簡易確認ツール」をサービス開始
- 事務工数の大幅削減を実現

2023年5月24日リリース

NBS

インボイス
確認サービス

簡単にインボイス登録番号が
確認できる!

<https://www.net-bizs.jp>

ハードル・1

請求書発行元に確認?

「何番ですか?」「申請は完了しましたか?」と**1件ずつ確認するのは、非現実的**

ハードル・2

整合性で判断できる?

請求書発行元から登録番号をヒアリングできたとしても、合っているかどうか、税務署の申請が完了しているかどうか、**請求書受領側での確認**が必要

ハードル・3

国税庁サイトで確認?

国税庁サイトでは登録番号を入力すると、会社名と“登記住所”が表示されます
しかし、**請求書で見慣れている住所**が必ずしも“**登記住所**”とは限らないため、**特定が困難**



NBSの
インボイス確認サービスの
マッチング精度が高い理由は?

国税庁のインボイス登録データベースの他に、NBSが独自に開発した企業住所データベースの**2つのデータベースを参照**しているからです



請求書記載の住所から
会社名、インボイス番号を特定できるのです!

インボイス確認サービスなら

インボイス登録番号が

- ✓一括でまとめて確認できる!
- ✓新規取引先もスグに調べられる!
- ✓請求書の情報で確認できる!

セールステック
Sales Tech

2023年8月1日リリース

- 株式会社リコーが提供する EMPOWERING DIGITAL WORKPLACES プラットフォームに対応した連携アプリケーションを開発
- リコージャパン株式会社との販売協業を推進し、全都道府県への販売拡大へ

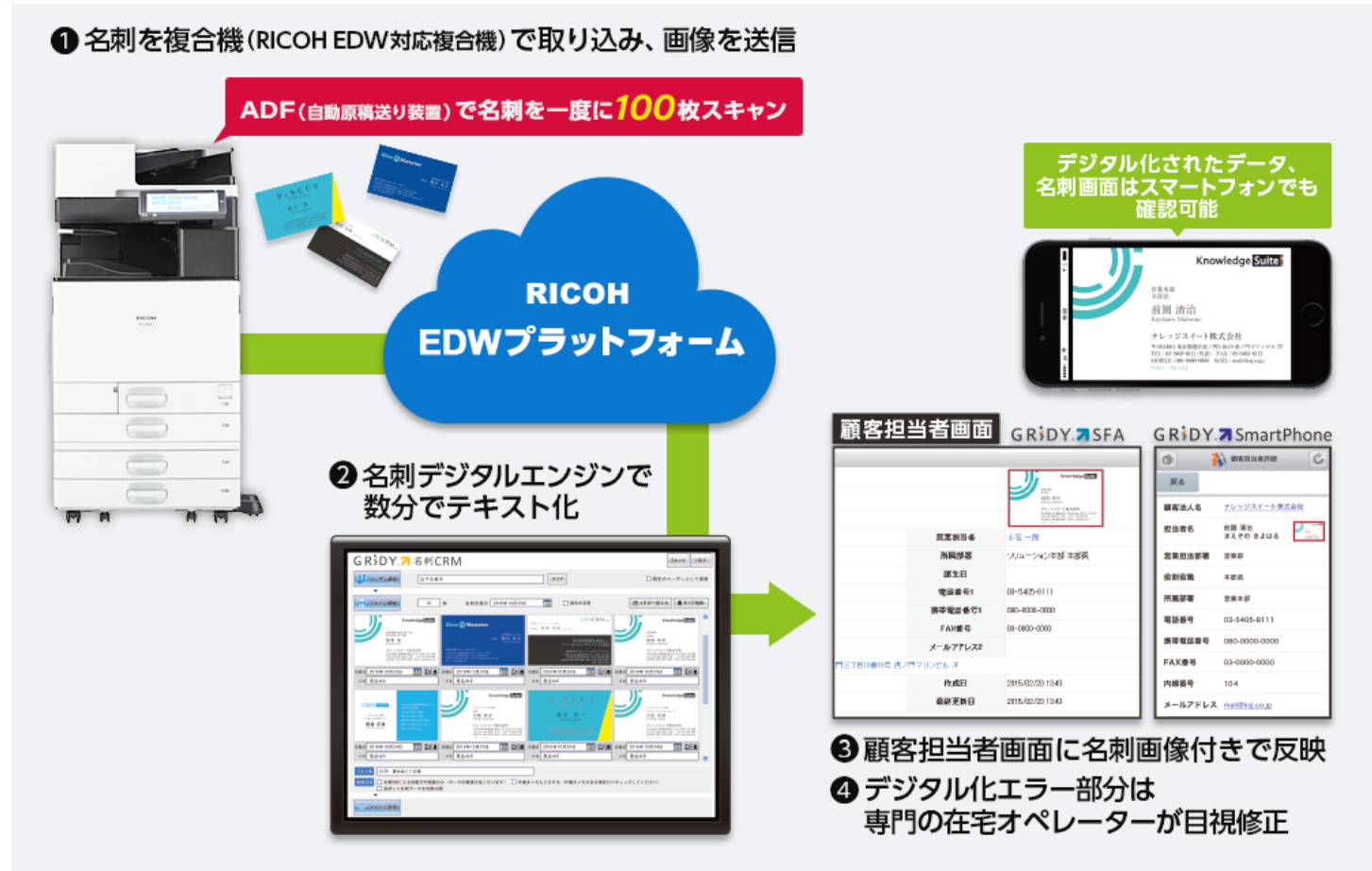


RICOH
imagine. change.

×

Knowledge Suite

営業支援 SFA / 顧客・名刺管理 CRM



タレントテック
Talent Tech

2023年8月25日リリース

- 『ビジネスブースト』 これまでの12カ月プランに加え、新たに **6カ月プラン** 開始
- タレントサブスク実施可能な業界カテゴリーを拡充
～美容系、健康食品業界に対応したルールを設定～

BoostMarketing

BUSINESS
BOOST







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。

ビジネスブーストでできること

 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 <small>*要審査</small>
 動画カット <small>*最終カットにて利用可能</small>	利用禁止: <small>*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</small>

※併用によって活用できない媒体があります。
©2022 KnowledgeSuite Inc.

12カ月契約プラン

6カ月契約プラン

美容系での活用

健康食品での活用

セールステック
Sales Tech

- エヌ・ティ・ティ・データ中国様と販売代理店契約を締結
- 中国エリアにおける中堅・中小企業向けのマーケット開拓

2023年9月21日リリース



NTT DATA

株式会社NTTデータ中国

×



blue tec

ブルーテック株式会社

中国エリアを中心に 中堅・中小企業のDX化を推進

SFA/CRM統合型ビジネスSaaS

Knowledge Suite