

2026年9月期 第1四半期
決算補足説明資料



証券コード 5259

2026年2月13日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX



- I. 株式会社ヘッドウォータースとの経営統合について
- II. 2026年9月期 第1四半期 業績ハイライト
- III. 事業再編の進捗
- IV. 合併による事業成長戦略
- V. 今後のスケジュール

INDEX



I. 株式会社ヘッドウォータースとの経営統合について

II. 2026年9月期 第1四半期 業績ハイライト

III. 事業再編の進捗

IV. 経営統合による事業成長戦略

V. 今後のスケジュール

株式会社ヘッドウォータースとの合併契約を締結

上場廃止は終わりではなく、新たな成長への始まりです

当社は2026年5月1日に株式会社ヘッドウォータースと合併し、
新生ヘッドウォータースとして生まれ変わります。

これは、「SaaSベンダーからAIベンダーへ」の事業転換を加速させる戦略的統合です。

合併後も東京証券取引所グロース市場に上場を継続し、既存株主の皆様はヘッドウォータース株式を保有することで、両社のシナジーによる成長機会を享受いただけます。

発表日	2026年1月26日
合併効力発生予定日	2026年5月 1日
上場廃止予定日	2026年4月28日

経営統合の最大の狙い

- 両社の経営資源を結集し、「技術力×市場展開力」を融合
- 持続的な成長を実現し、国内外のAI/DX市場でリーディングポジションを確立する

市場環境の変化

生成AI技術の急速な進展により、AI/DX市場は飛躍的な成長を遂げる一方、競争環境は一層高度化。単なるDX化から、**AIを前提としたビジネス変革**への対応が急務。

2025年8月の資本業務提携を契機にAIの可能性を確信し、モデル変革へ着手。

BBDイニシアティブ



SaaS・BPOによる業務自動化

事業の軸足を大きく転換
DX (SaaS) → AX (AI Transformation)
Service → AI as a Service

ヘッドウォータース



AI実装のプロフェッショナル

- ✓ AI領域における高度な技術力・実装力
- ✓ クラウド基盤構築から業務効率化までカバー
- ✓ 企業のデジタル変革を技術面から強力に支援

経営統合スキーム

両社対等の精神で統合

方式：吸収合併

条件：両社の株主総会承認を前提



株式会社ヘッドウォータース

吸収合併存続会社



BBDイニシアティブ株式会社

吸収合併消滅会社



株式会社ヘッドウォータース
プロフェッショナルズ



株式会社ヘッドウォータース
コンサルティング



DATA IMPACT
JOINT STOCK COMPANY



株式会社LogTech



ブルーテック株式会社



株式会社RocketStarter



株式会社アーキテクトコア



ネットビジネス
サポート株式会社



ブーストマーケティング
株式会社

株式会社ヘッドウォータース
上場継続：東証グロース市場

合併比率

ヘッドウォータース
1株

BBDイニシアティブ
1株

1 : 0.5

※交付株式数：普通株式 2,260,412株

※単元未満株式：買取制度利用可 / 端数は現金交付

BBDイニシアティブ株式会社
上場廃止予定日：2026年4月28日

INDEX

- I. 株式会社ヘッドウォータースとの経営統合について
- II. 2026年9月期 第1四半期 業績ハイライト**
- III. 事業再編の進捗
- IV. 経営統合による事業成長戦略
- V. 今後のスケジュール



BBD

- 減損事業の整理や再編関連コストの影響を受けつつも、基盤事業は概ね堅調に推移
- 再編に伴う一時的コストと、固定費削減・事業整理による中期的な収益改善効果が並行して現れ始めている四半期
- 本四半期は合併に向けた事業再編期間のため、詳細KPIの開示を見合わせ

連結IFRS (累計期間)	FY2025 1Q 実績	FY2026 1Q		
		実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	1,097 百万円	1,034 百万円	-5.7 %	-62 百万円
売上総利益	428 百万円	378 百万円	-11.5 %	-13 百万円
利益率	39.0 %	36.6 %		
営業利益	78 百万円	32 百万円	-58.9 %	-46 百万円
利益率	7.2 %	3.1 %		
調整後営業利益	157 百万円	117 百万円	-25.6 %	-40 百万円
利益率	14.3 %	11.3 %		
税引前利益	72 百万円	26 百万円	-63.0 %	-45 百万円
当期利益	41 百万円	△0.9 百万円	-102.2 %	-42 百万円

合併後の負担を減らす為に、早期に取り組むべき項目

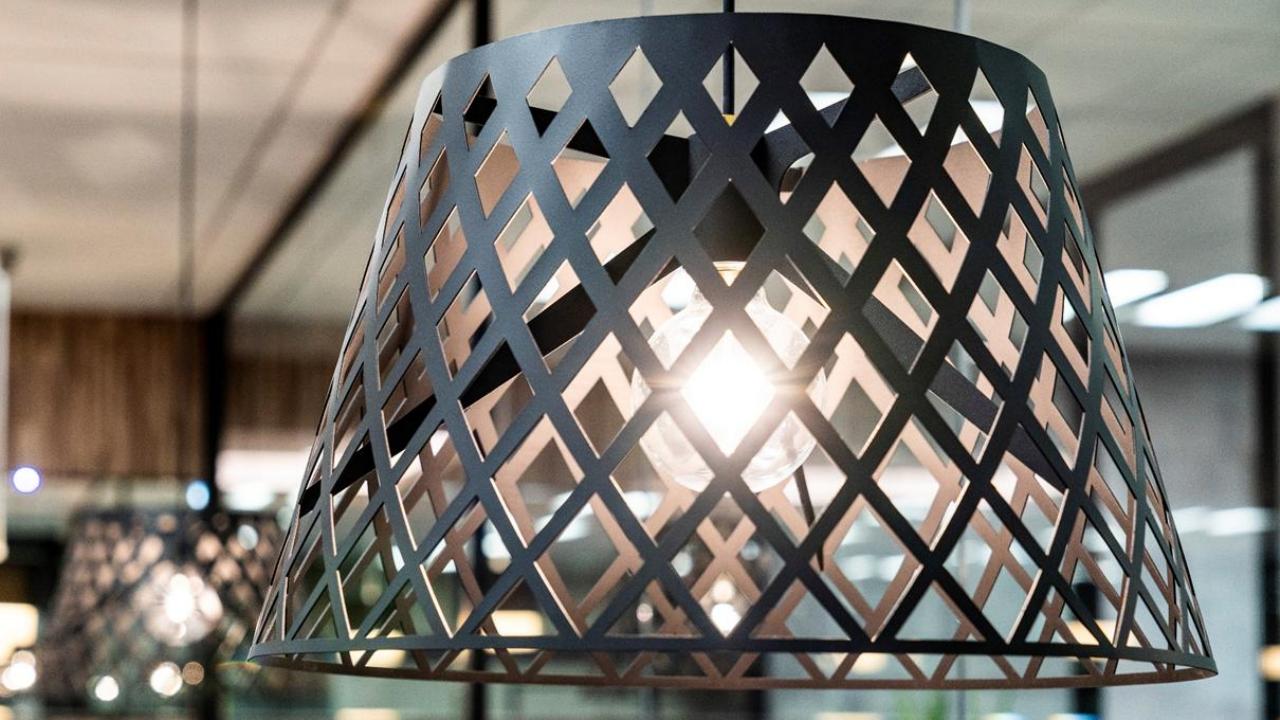
- ✓ 昨年減損した事業からの撤退に向け事業整理
- ✓ 機動力を上げ、コスト削減を目的にオフィス移転
- ✓ 合併に向け固定費・販管費削減
- ✓ 合併に向け事業の統廃合の検討
- ✓ ヘッドウォータース社とのPMI

INDEX

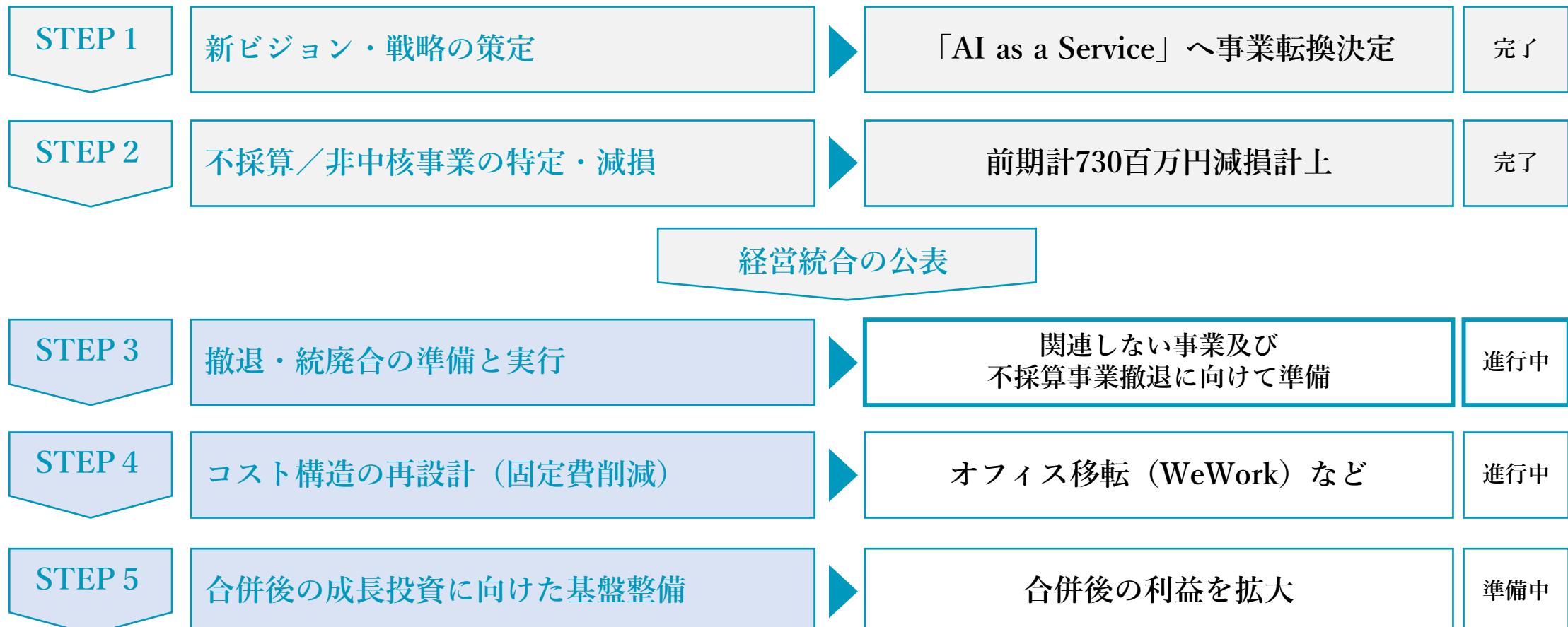
- I. 株式会社ヘッドウォータースとの経営統合について
- II. 2026年9月期 第1四半期 業績ハイライト

III.事業再編の進捗

- IV. 経営統合による事業成長戦略
- V. 今後のスケジュール



- 短期的に当社が取り組む施策は、5月1日合併効力発生日までに重点的に以下を実施
 - ・ 利益改善を目的にオフィス移転
 - ・ 合併によるビジョンから外れる事業又不採算事業からの早期撤退準備
- 当社単体では、再編関連の一時的コストを吸収しつつ、通期での利益確保を目指す
- 合併後は、ヘッドウォータースとの一体運営により、AX領域での成長加速とシナジー創出を図り、中長期的な企業価値向上を目指す



インサイドセールス支援事業からの一部撤退及び事業統合

理由： 顧客データ蓄積が難しく、AI as a Serviceへの転換との親和性が低い

対応： セールステック事業へ統合を検討
一部外販からの撤退
AI営業支援/顧客管理SaaS+企業データにインサイドセールス支援ノウハウを融合し新たなソリューション開発
インサイドセールス支援の人的リソースをAI as a Serviceインサイドセールスへ参加

効果： 統合によるセールス体制の強化

ビジネスブースト事業からの撤退準備

理由： AI推進に関連性が薄く、リソース集中が必要

対応： タレント広告体験サービス「ビジネスブースト」のサービス終了に向け準備
完全撤退または事業譲渡を準備中

効果： アライアンスフィー/運営コスト削減

愛宕オフィス から WeWork城山トラストタワーへ

2026年3月

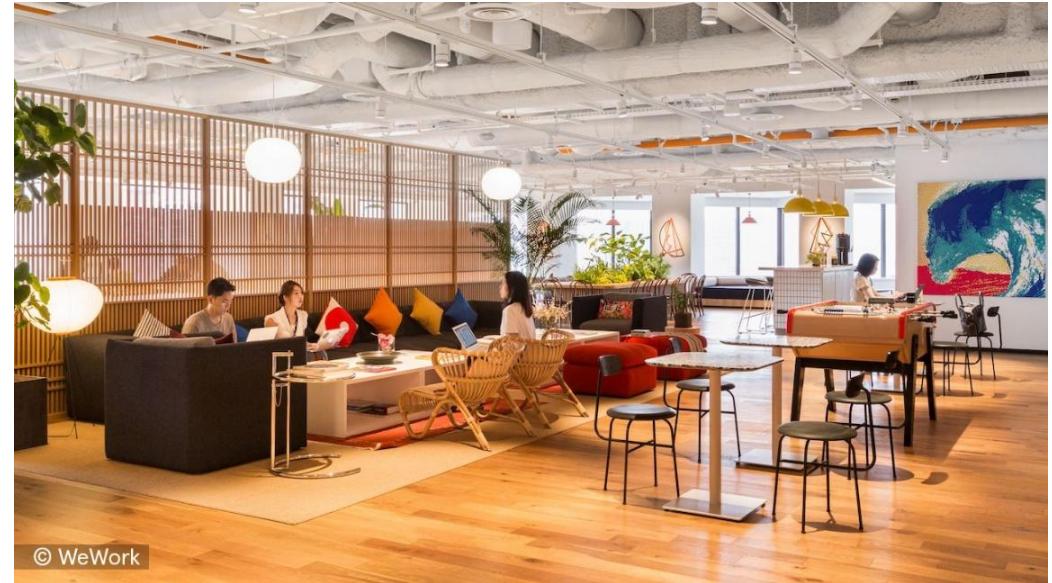
- ✓ リモートワーク定着を踏まえた柔軟なスペース運用
- ✓ 事業成長に応じた拡張・縮小が容易
- ✓ 固定費の変動費化により収益性改善

R&Dセンターの集約

2026年3月

- ✓ 開発拠点の集約による効率化
- ✓ コミュニケーション活性化
- ✓ 管理コスト削減

オフィス固定費 約 30% 削減目標



一次的なコスト発生がありますが、他、合併に向け固定費・販管費の削減に取り組んでいます。

統廃合の判断基準

1. 営業利益率：持続的な黒字化の見込み
2. シナジー創出：グループ内での相乗効果の可能性
3. AI事業との親和性：新ビジョンとの整合性

検討対象

株式会社RocketStarter

統廃合を検討中

ブーストマーケティング株式会社

統廃合を検討中

※最終決定は合併効力発生後に実施予定

コスト削減

事業撤退・統廃合による改善、オフィス最適化により固定費削減

30%以上の
利益貢献を目指す

営業利益率改善

FY2030目標達成に向けた体質転換

10% → 15%超

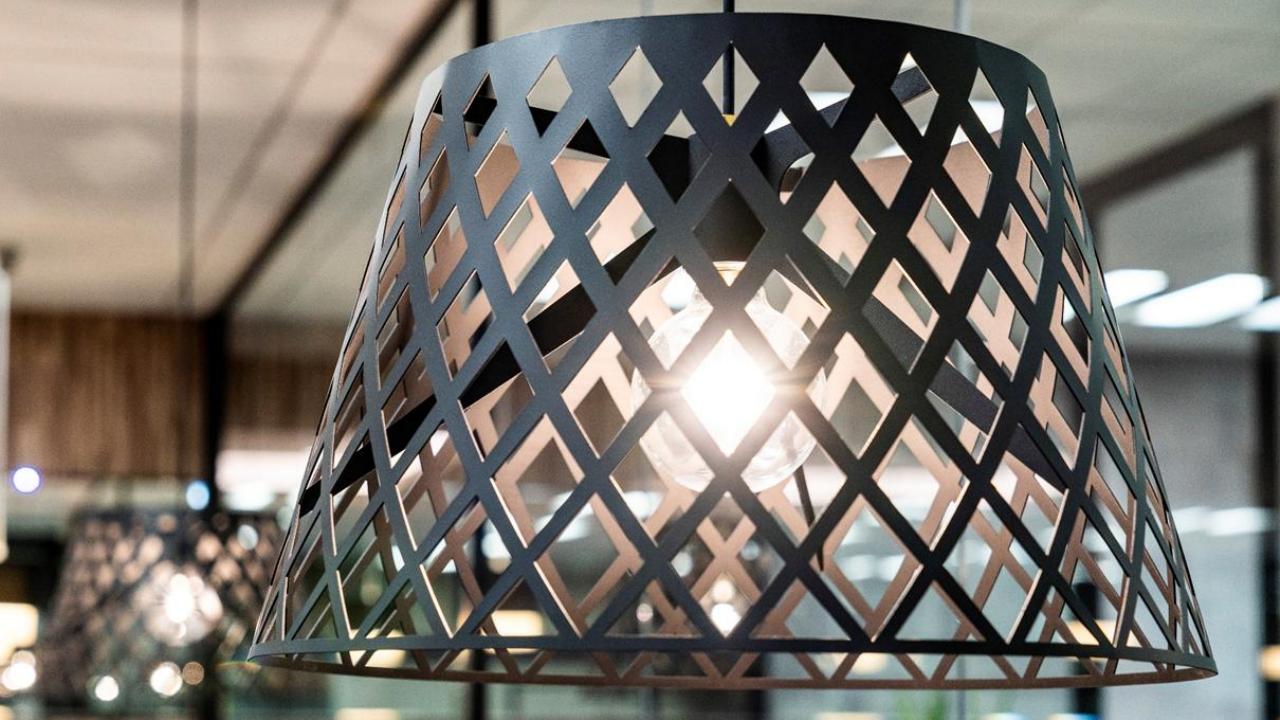
経営資源集中

成長領域への人材・投資の集中配分

AI関連事業へ注力

INDEX

- I. 株式会社ヘッドウォータースとの経営統合について
- II. 2026年9月期 第1四半期 業績ハイライト
- III. 事業再編の進捗
- IV. 経営統合による事業成長戦略**
- V. 今後のスケジュール



2017～2019年

東証マザーズ市場上場直後

- 大口顧客・特定パートナーへの依存度が高く、解約や株主構成の変化により、業績・株価が大きく影響を受ける局面を経験。
- 「中途半端な売上重視」「赤字と黒字のギリギリの経営」が続き、財務基盤・成長投資のあり方を見直す必要性を認識。

2023年

ホールディングス化と利益体質への転換

- BBDイニシアティブへの社名変更と持株会社体制への移行を実施。
- 減損・事業整理・組織改革により、赤字体質から継続的に利益を確保できる体質へシフト。

2023～2024年

財務構造・株主構成の再構築

- 浮動株比率の低下に伴う上場維持基準への対応として、第三者割当増資（新株予約権）による資本增强を決定。
- 借入金返済を進め、自己資本比率が大きく改善するなど、財務の健全化を実現。

2024年

株主優待導入とIR強化

- 社名・証券コード変更により低下していた認知度を回復するため、株主優待制度を導入し、個人投資家との接点を拡大。
- 認知向上と株価上昇を通じて、第三者割当増資（新株予約権）行使の完了とさらなる財務改善につなげる。

2025年

ヘッドウォータースとの資本業務提携

- 生成AIを含むAI技術の急速な進展を背景に、当社の「DX」から「AX」への転換を加速させるパートナーとして、ヘッドウォータースとの資本業務提携を締結。
- 共同プロジェクトやプロダクト連携を通じ、両社の事業親和性とシナジーの大きさを実務レベルで確認。

2025～2026年

経営統合の検討～合併契約締結

- AXシフト・AI as a Service化を本格化させる中で、「資本・人材・技術・財務基盤を一体化する」ことの必要性が高まる。
- 両社の取締役会・特別委員会・第三者算定機関・アドバイザーの関与のもと、合併比率を含む条件を慎重に協議。
- 2026年1月26日、両社取締役会で合併契約の締結を決議し、公表。

独立性の確保

- 両社は、それぞれ独立した第三者算定機関に合併比率の算定を依頼し、複数の評価手法（市場株価、類似会社比較、DCF）を用いて公正性・妥当性を検証。
- 当社側では、独立した特別委員会を設置し、交渉過程や条件の妥当性について意見を求め、その答申内容を最大限尊重。

デューデリジェンスとアドバイザー

- 両社は、相互に法務・財務・税務デューデリジェンスを実施し、リスクとシナジーを精査。
- 法律事務所・FA・会計専門家等から助言を受けながら、合併比率やその他条件について複数回議論を重ねたうえで合意に至る。

合併比率決定の考え方

- 両社の財務状況・資産状況・将来の事業計画・市場評価などを総合的に勘案。
- 当社側の第三者算定機関による算定レンジの中で、一般株主の利益を損なわない水準と判断した合併比率で最終合意。

■ 単独での「守りの再建」から、「統合による攻めの成長」へ

- ・ 減損・事業整理・財務改革により、“守り”の再建は一定の目途がついた。
- ・ 次のステップとして、AI・AX領域での成長機会を最大化するために、ヘッドウォータースとの統合という“攻め”的な選択を行った。

■ 統合による成長機会

- ・ 当社のAXプロダクト・顧客基盤と、ヘッドウォータースのAI実装力・R&D力を組み合わせることで、単独では実現し得なかったサービスとスピードを目指す。
- ・ 研究開発投資・人材採用・M&Aなど、成長のための打ち手を、より厚い財務基盤のもとで実行可能に。

■ 株主価値への接続

- ・ 当社株主は、BBDイニシアティブ1株につきヘッドウォータース0.50株の割当を通じて、統合後グループ全体の企業価値向上をダイレクトに享受。
- ・ 優待や単体での小規模な配当ではなく、「AI×AXという成長テーマへの集中投資」を通じて、株主リターンを高めていく方針。

SaaSを通じて
数十億以上の
営業に特化した
パラメータを蓄積

AI関連データ資産

販売を加速させる
ことが可能な
100社の
販売パートナー企業

営業資産

SMBを中心に
約7000社の
顧客基盤

営業資産

日本最大級の
鮮度が高く質の高い
BtoB企業データ
を保有

AI関連データ資産

約150名
の優秀なエンジニア
の保有

AIエンジニア資産

両社の強みを統合し、「1+1を3にも4にもする」持続的な成長を実現

AI/DX市場でのリーディングポジション確立へ

技術×プロダクト融合

AI実装のノウハウ
×
SaaSプロダクト群

- 高度なAI実装ノウハウとSaaSプロダクトの統合による次世代型「AI as a Service」の開発
- 既存SaaSの高付加価値化と新ソリューションの創出

クロスセル・アップセルの推進

人材リソースの統合

AIエンジニアリソースの結集

- 採用競争力の向上とAI人材育成体制の強化
- 開発スピードと品質の両立、対応案件数の拡大

R&D強化（生成AI・予測分析）

財務基盤の強化

企業価値拡大による
信用力向上

- R&D・M&A・新規投資への柔軟な対応体制
- 大規模な業界再編にも耐えうる基盤構築

自律した業務執行AIへ

ビックデータを
保有する
他社にはない
アドバンテージ

Big Data /
ビジネスデータ

AIインテグレーション
/ コンサルティング

業界に精通した
X-Tech・FDE※

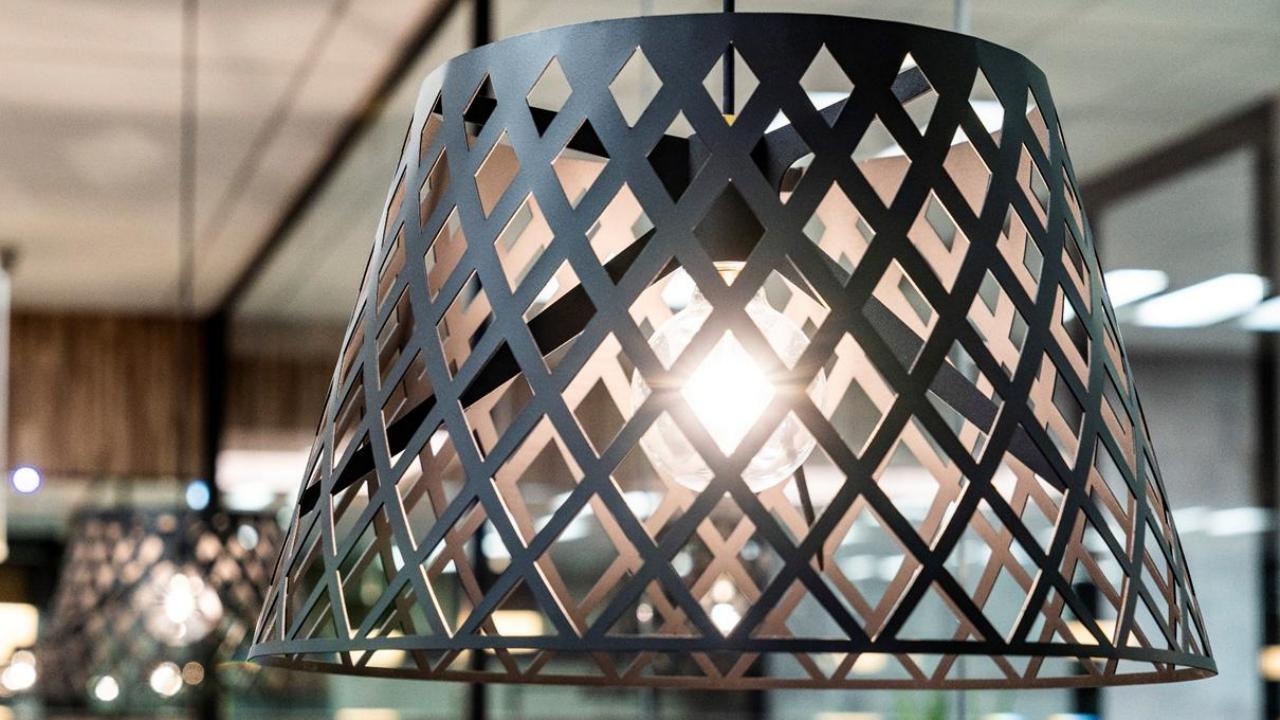
SaaSで蓄積したデータ
を核に進化する
AIベンダーへ

解約不能な
業務支配
ARR

業界特化型
AIエージェント
/ SaaS

INDEX

- I. 株式会社ヘッドウォータースとの経営統合について
- II. 2026年9月期 第1四半期 業績ハイライト
- III. 事業再編の進捗
- IV. 経営統合による事業成長戦略
- V. 今後のスケジュール**



2026年2月10日

臨時株主総会基準日（BBD）

2026年3月2日

本社移転（WeWork城山トラストタワー）

2026年3月27日

株主総会（両社）

2026年4月27日

最終売買日（BBD）

2026年4月28日

上場廃止（BBD）

2026年5月1日

合併効力発生日

1. 株主優待制度の廃止の理由

ヘッドウォータース及び当社の株主総会において本吸収合併契約の承認が得られた場合には、
同年4月28日（予定）に上場廃止となる見込みであることから、
今般、本吸収合併の効力が発生することを条件に、**株主優待制度を廃止**いたします。

2. 株主優待制度の廃止の時期

本吸収合併の効力が発生することを条件に、
2025年9月末日現在の株主名簿に記載又は記録された株主様への贈呈を最終
として、株主優待制度を廃止いたします。

※合併後のヘッドウォータース株式会社の株主優待制度につきましては、 同社の方針に従います。

2026年9月期 通期予想及び詳細KPI開示の見合わせについて

2026年9月期 通期予想の公表

当社は、2026年3月27日に開催予定の臨時株主総会における承認を条件として、2026年5月1日を合併の効力発生日として吸収合併消滅会社となり、2026年4月28日付で上場廃止となる予定であることから、通期の業績予想の開示については見合わせることとします。

事業再編期間中のKPI開示の取扱い

現在、合併に向けた事業再編期間にあり、不採算事業からの撤退やサービスポートフォリオの見直しを進めています。この過程で従来のKPI（MRR、チャーンレート、契約企業数等）は一時的な変動要因が大きく、投資判断の材料として適切ではないと判断し、本四半期以降の開示を見合わせます。

合併完了後の対応

合併完了後、新生ヘッドウォータースとして新体制下で2026年9月期 業績予想及び適切なKPIを再設定し、開示いたします。



BBDイニシアティブ株式会社

共に新たな成長ステージへ

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はありません。

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稻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/>



稻葉 雄一
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長



稻葉 雄一
@BBDイニシアティブ 代表取締役社長

BBD
NO CLOUD NO DX
Initiative

... ☎ ✉ フォロー中

稻葉雄一@【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★稻葉が直接回答する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



稻葉 雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイト株式会社

【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ます。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ます。分け隔てなく声を出し認めることを心がけ、非礼を嫌い、恩は必ず倍返します。

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日ナレッジスイト株式会社（証券コード：399999は上場廃止となり、20...
稻葉雄一 (yuichi...) 3週間前

3 41

A P P E N D I X



証券コード 5259

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 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	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
所在地	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
資本金	1,176,526千円（2026年1月時点）
従業員	連結：225名（2026年1月時点）

セールステック
Sales Tech



ディープテック
Deep Tech

ArchitectCORE

マーテック
Marketing Tech



タレントテック
Talent Tech

BoostMarketing

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

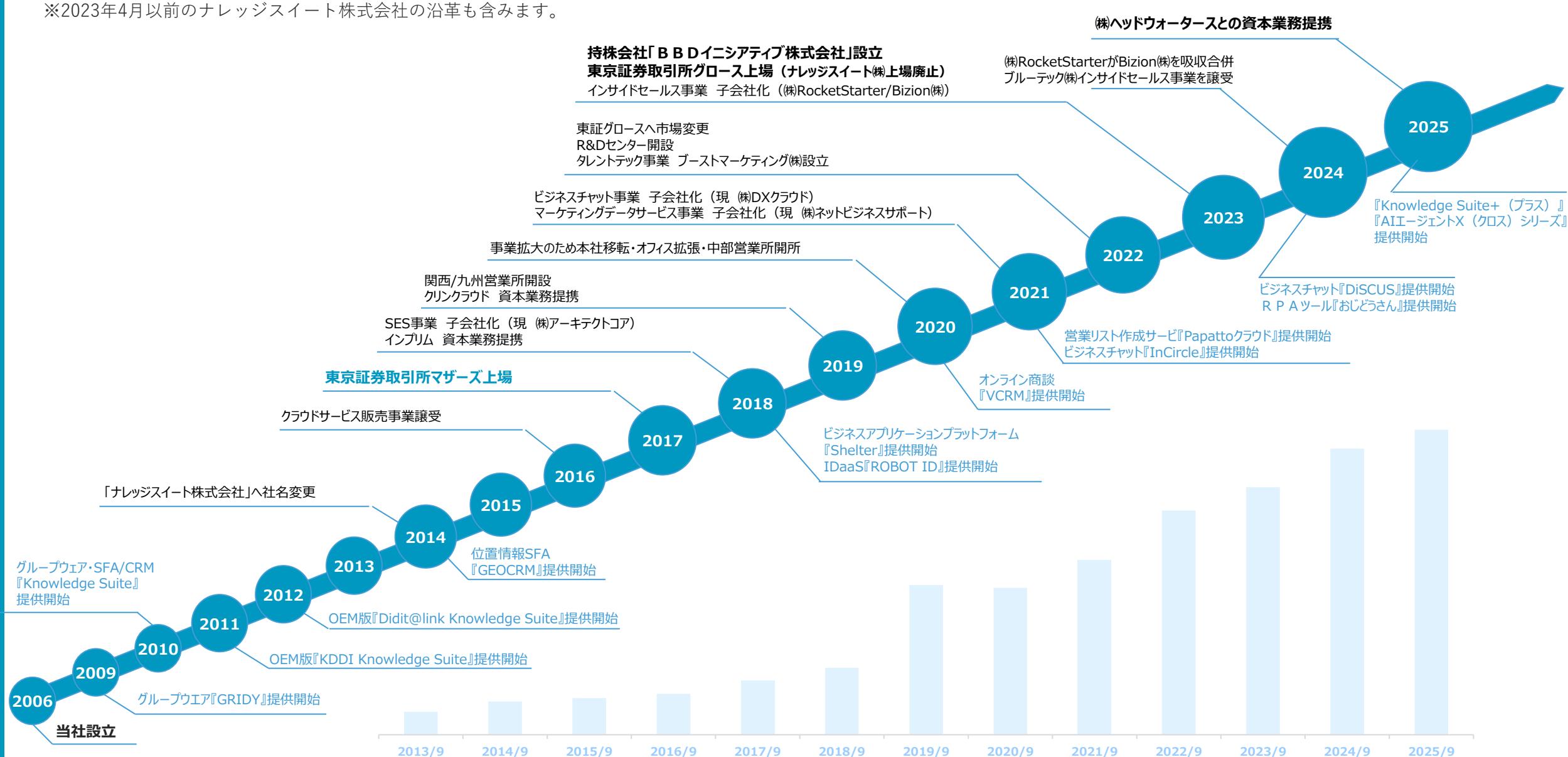
「ありがとう」の対義語は「当たり前」。

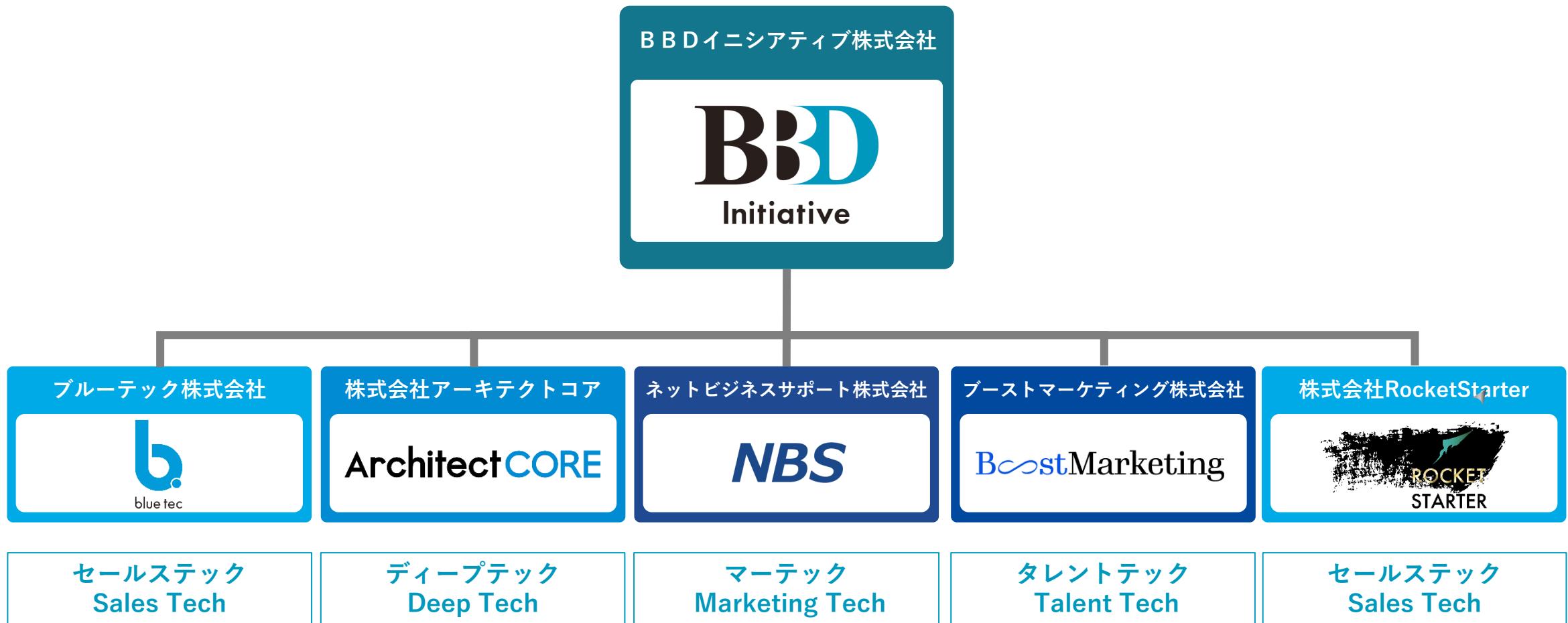
なかなか気づく事のない「当たり前」に気付いた時、「ありがとう」と思える、
そんな気持ちを大切にしたい。

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。

※2023年4月以前のナレッジスイート株式会社の沿革も含みます。





■ 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

SaaS 関連

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斯型サービス提供



ブルーテック株式会社

NBS

BoostMarketing

Bizion inc.



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

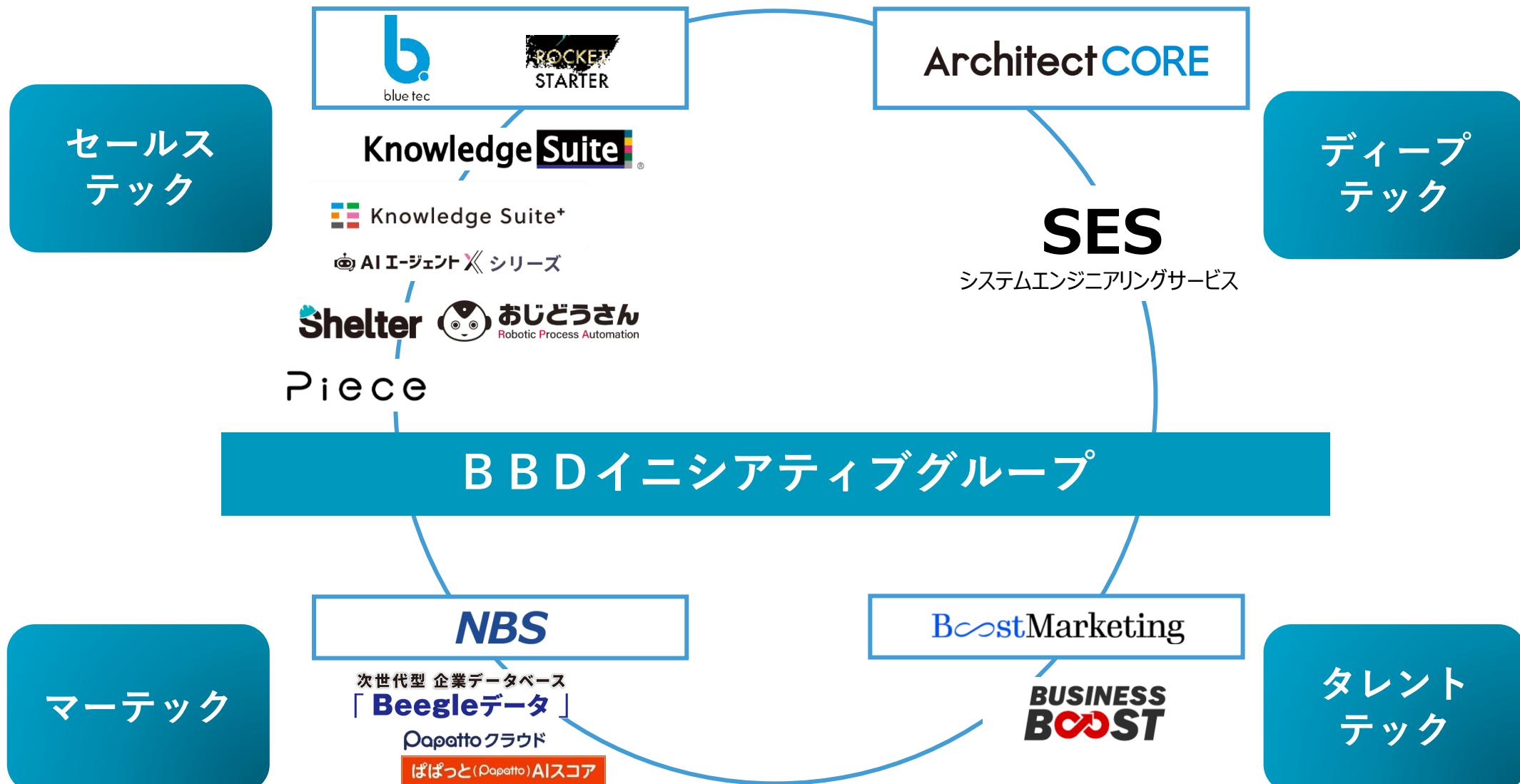
クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

ArchitectCORE

マーケティング/保守

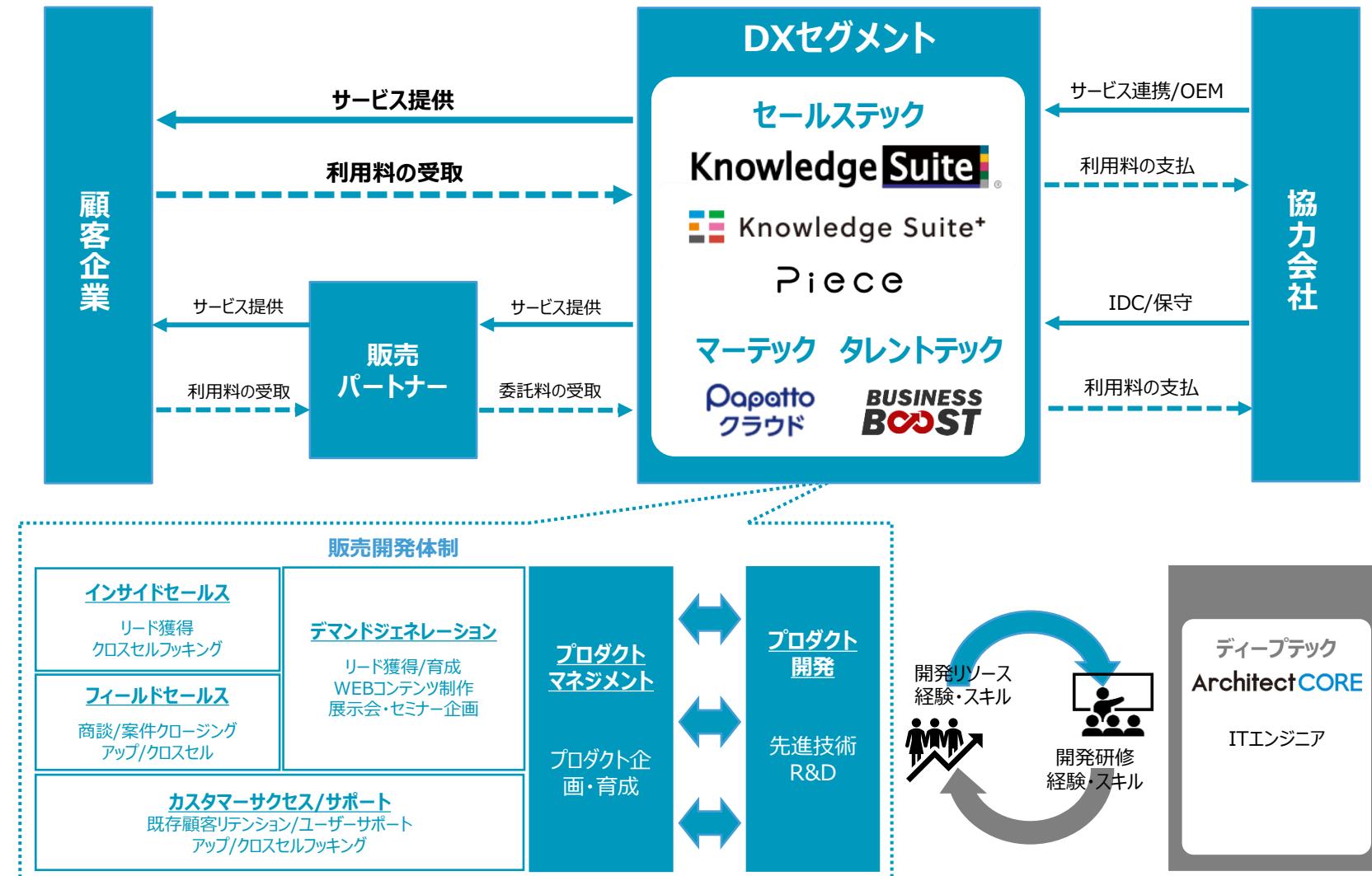
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

*1 Software as a Serviceの略
*2 System Engineering Serviceの略



DX

- DXセグメントの主な収益はSaaSによるサブスクリプションで構成



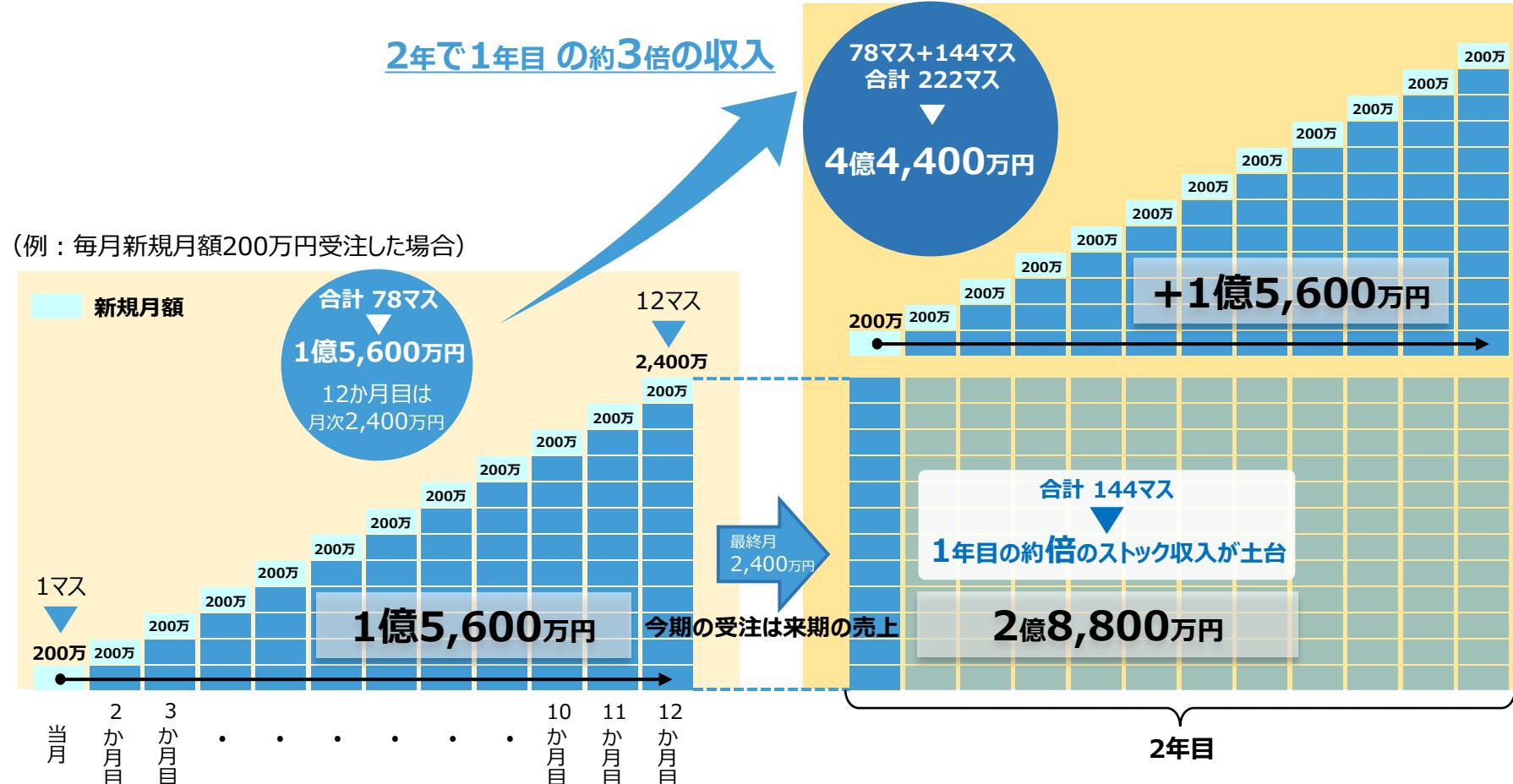
DX

- 中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。また、営業活動の自律化を支援するAIソリューションサービスを新たにラインナップ



DX

- ## ■ 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル

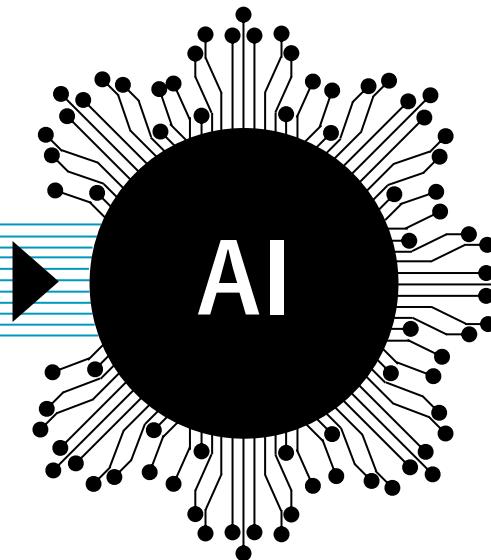


新規月額 200万円（1マス）を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円（200万円×78マス）がおよその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円（200万円×12マス×12か月）のベースとなる。

DX

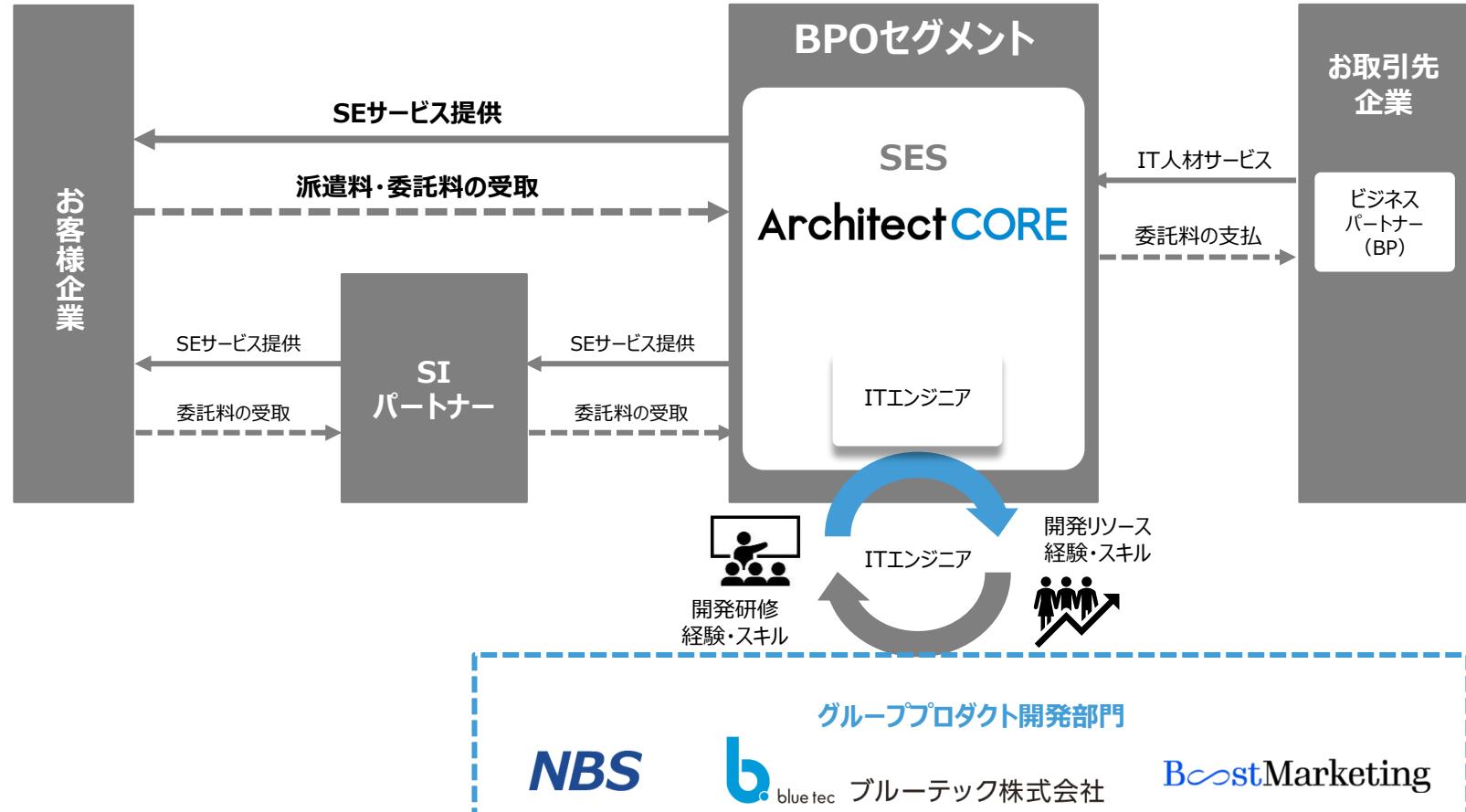
■ 2007年からSaaSを通じて蓄積し続ける国内最大級の膨大な営業アクションデータを保有

多様な営業プロセス（リード獲得～受注）に特化した
パラメーター（教師データ）・コンテキスト



BPO

- BPOセグメント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

BPO

- システム開発を主軸とし、長年培ってきたシステム開発・運用ノウハウを保有
- 先端IT技術者による顧客企業業務支援を行うシステムエンジニアリングサービス

サービス区分	提供サービス	サービス内容
SES システム エンジニアリング サービス	汎用系、WEB系システム 開発・運用サービス	顧客企業の基幹系、汎用系システム開発を中心とし、主にシステム開発における上流工程（基本設計、詳細設計等のプロジェクト管理）から、下流工程（コーディング、単体・結合テスト）に至るまでをトータルで支援
	インフラ設計・構築・運用サービス	主に金融、官公庁を顧客企業としたネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心に、主にWindows/Linux系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援

主に基幹システム等の大規模システム開発プロジェクトに
対応するITエンジニアの派遣が特徴



大手顧客企業のプライム案件をはじめ、金融機関、生損保会社、電機メーカー、輸送機器メーカー、鉄道事業会社、電気通信事業会社、流通小売チェーン、モバイルエンターテインメント事業会社、官公庁等のプロジェクト案件

BBD

- 売上構成比はDXセグメント及びBPOセグメント同比率
- コスト構成は、開発原価及び人件費が大半を占め、広告宣伝費は2022年9月期以降コスト効率化を継続

連結売上収益 構成比

■ DXセグメント ■ BPOセグメント

(単位：百万円)

4,399

3,570

4,127

49.2%

51.6%

48.9%

FY2023

FY2024

FY2025

連結コスト 構成比

■ 開発原価
■ 人件費
■ 広告宣伝費
■ その他管理費

(単位：百万円)

4.5%

25.0%

57.9%

2.6%

22.3%

63.4%

20.2%

64.7%

2.1%

FY2023

FY2024

FY2025

セールステック Sales Tech



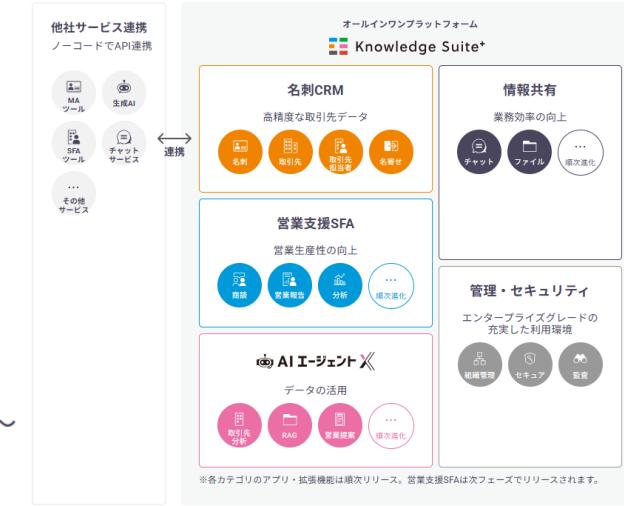
ブルーテック株式会社



Knowledge Suite⁺

集めた分だけ、価値になる

～所有から活用へ。質の高いデータで未来への基盤をつくる～



Knowledge Suite⁺

データの力で営業を強くする オールインワンビジネスアプリケーションプラットフォーム

名刺CRM



チャット



ファイル



AI エージェント[×]シリーズ



セールステック Sales Tech



ブルーテック株式会社

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も、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」に関する行動履歴を最短3ステップで入力可能な「営業報告」（営業日報機能）に入力していくだけで有効な顧客情報を蓄積されます。

テレワーク

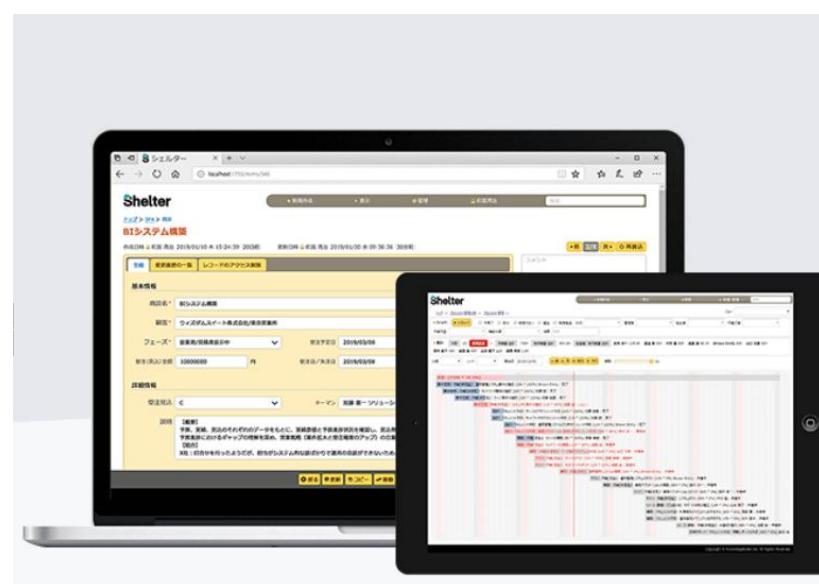
在宅ワークでも生産性に支障がない業務を可能に

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



ブルーテック株式会社



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できます。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



ブルーテック株式会社



“かゆい所に手が届く” 機能や、簡単でわかりやすいユーザーインターフェースにより導入定着率をアップ。
万全なセキュリティも体制も備え、安心してお使いいただけるRPAソフトです。

シンプルで分かりやすいUI・ 事前準備ほぼ無し

一般的なRPAでは業務フロー図が必要ですが、おじどうさんは現場で働くスタッフのいつもの手順とルールを思い出しながら、OJT形式で操作を進められます。

便利な機能・豊富な ロボット操作

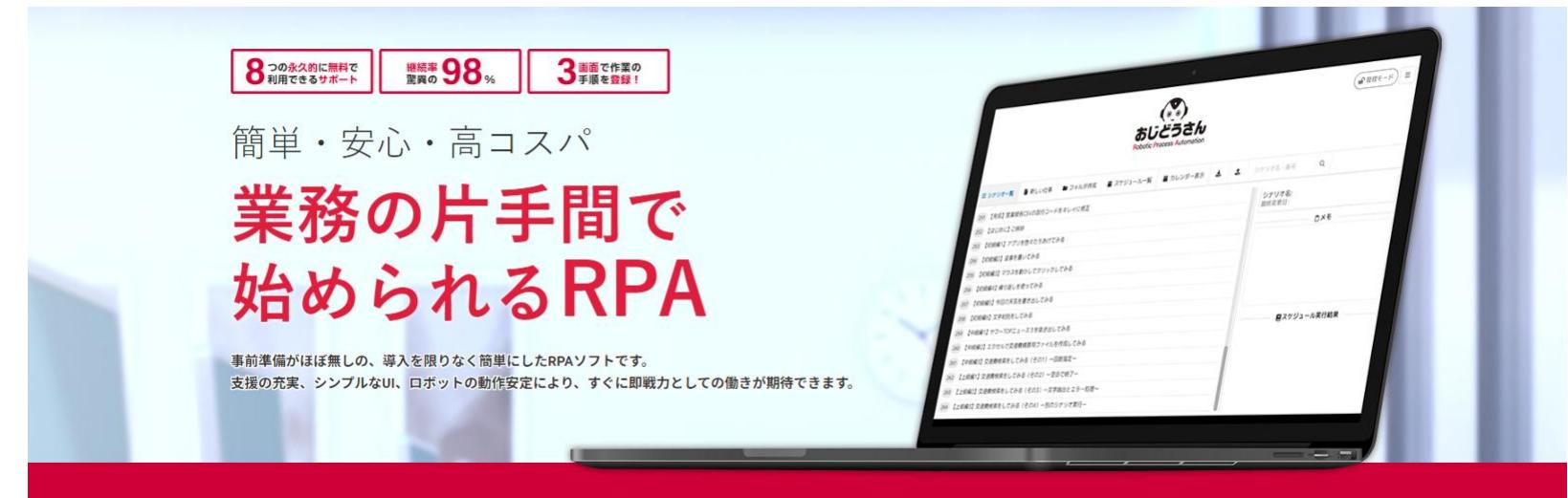
人が触れる画面で、定型作業であればおじどうさんで自動化が可能です。
効率化の可能性は無限大。

導入支援、勉強会、 サポートが全て無償提供

導入時や導入後のサポートに加え更新料、バージョンアップに伴う手数料もかかりません。

万全のセキュリティ体制

使いやすさだけではなく、セキュリティ面でも評価され、官公庁や上場企業にも導入可能です。



セールステック
Sales Tech



ブルーテック株式会社

完全自社開発の純国産

3大信頼性

セキュリティ

端末／通信／サーバ全てを暗号化

データも国内クラウド担保

**働くだれもがすぐに使える
シンプル設計**

使い易さ

**仲間に話しかける感覚で
利用できるChatGPT**

**標準搭載の
セキュリティ機能**

セキュリティ + コスト

**メンバー異動にも対応の
充実した組織管理**

組織利用

**お客様の環境に完全対応する
オンプレミス対応**

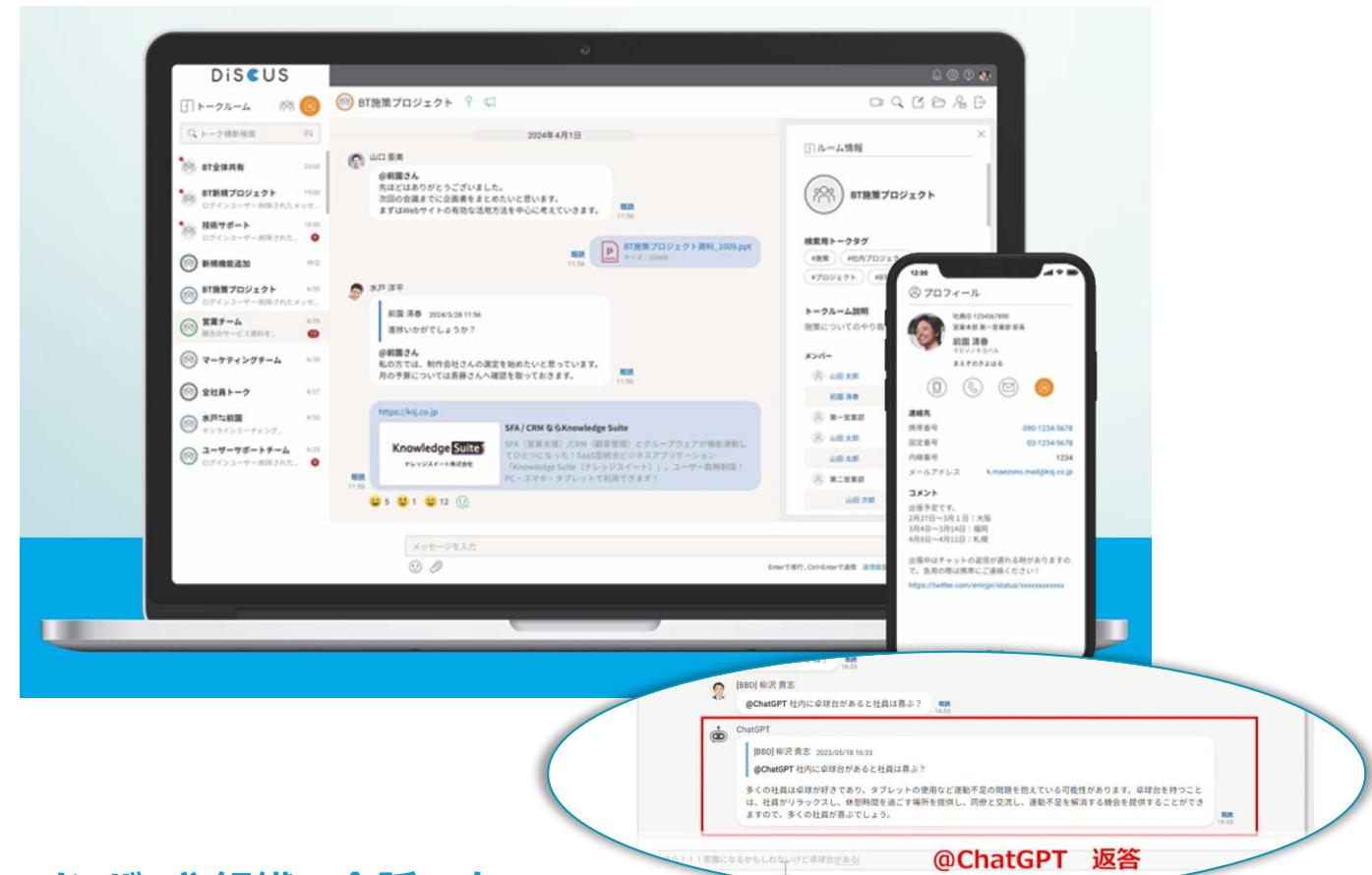
独自セキュリティ

**簡単にできる
外部ユーザー招待**

使い易さ

よりシンプルに、もっとセキュアに
DiSCUS

大手企業／医療業界／金融業界など、オンプレミスにも対応した柔軟な機能性と強固なセキュリティ対策を施したビジネスチャットの最終形



**メンバーや組織の会話の中で、
自然とAI活用**

セールステック Sales Tech

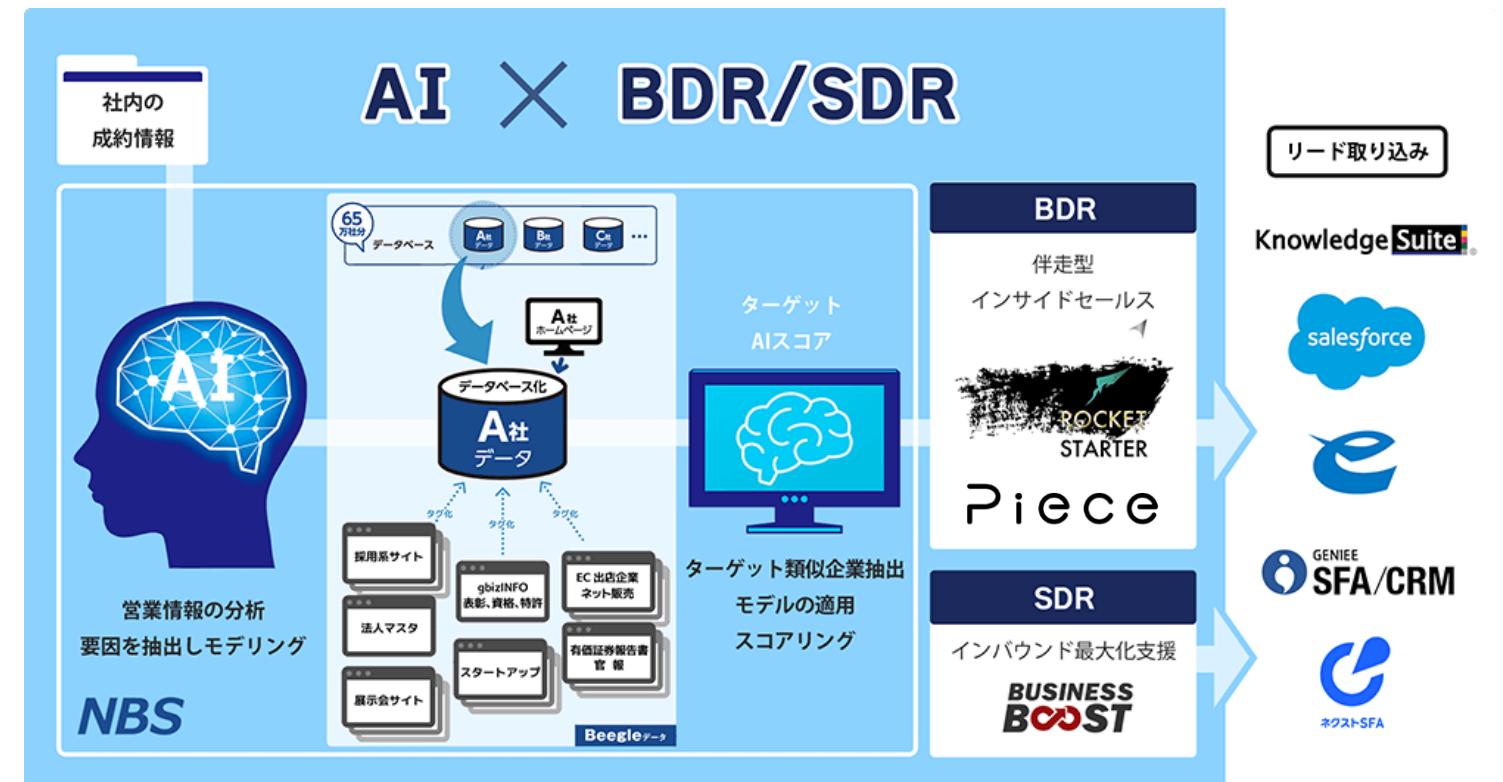
AI × インサイドセールス (Business Development Representative)



3つの優位性

BBDイニシアティブグループが提供する
AI×インサイドセールス（BDR）とは

**ABM
戦略ターゲティング**
AI×65万社企業リスト



良質な商談獲得
BDRトップ営業パーソン
× 仕組み・仕掛け

**受注プロセスまで
伴走**
SFAベンダーノウハウ

マーテック Marketing Tech

BtoBマーケティングの
ネットビジネスサポート



国内No.1企業データ

65万社の公式サイトから収集した企業データを收
録

サイト連携

国税庁法人マスタ、業界ポータルサイトと連携

営業・マーケティングの現場で すぐに使える企業データ

次世代型 企業データベース 「Beagleデータ」

2か月ごと最新

2か月ごとにAI、RPA技術を活用して最新企
業データに更新

マーケティングタグ

マーケティングタグ（当社オリジナル）で究極の
ターゲティングを実現

令和2年東京都経営革新 優秀賞

SFA/CRMベンダー、MAベンダー、インサイドセールス
(セールステック) 企業、各種SFA/CRM/MA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。

高精度企業データ

業種分類などをクレンジングし、目視チェックを加えた高精度な企業データを収録

部署名収録

直接アプローチできる部署直通の住所や
電話番号などの部署名データを収録

マーテック
Marketing Tech

NBS

多彩なサービスラインナップ

ターゲットリスト作成

検索・作成クラウドサービス
Papattoクラウド

請負サービスサービス
個別リスト作成

パッケージリスト
工場アプローチリスト

AIを活用したリスト作成請負サービス
ぱぱっとAIスコア

企業検索・業務改善

企業検索 ブラウザ拡張オンサービス
クリックサーチ

フォーム入力 正規化サポートツール
ST&E (スタジオ)

インボイス登録状況をタイムリーにキャッチ
インボイスくん

次世代型 企業データベース
「Beagleデータ」

名寄せ・クレンジング

セルフ名寄せサービス
B-PLUS (ビープラス)

請負サービス
名寄せ・クレンジング
サービス

企業データ API連携
Biz-Gate (ビズゲート)

リスト活用・マーケティング支援

インサイドセールス活動代行サービス
カチット

マーケティング領域を全面サポート
コンサルティング
サービス

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。



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。

④クレジット不要！

レンタルfoto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。

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。