

2025年9月期

事業計画及び成長可能性に関する事項



証券コード 5259

2025年12月25日

BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績
- IV. 2026年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績
- IV. 2026年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報





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 | 1,176,526千円（2025年9月時点） | | |
| 従業員数 | 連結：230名（2025年9月時点） | | |
| ボードメンバー | 代表取締役社長 グループCEO | 稻葉 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>

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。

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。



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

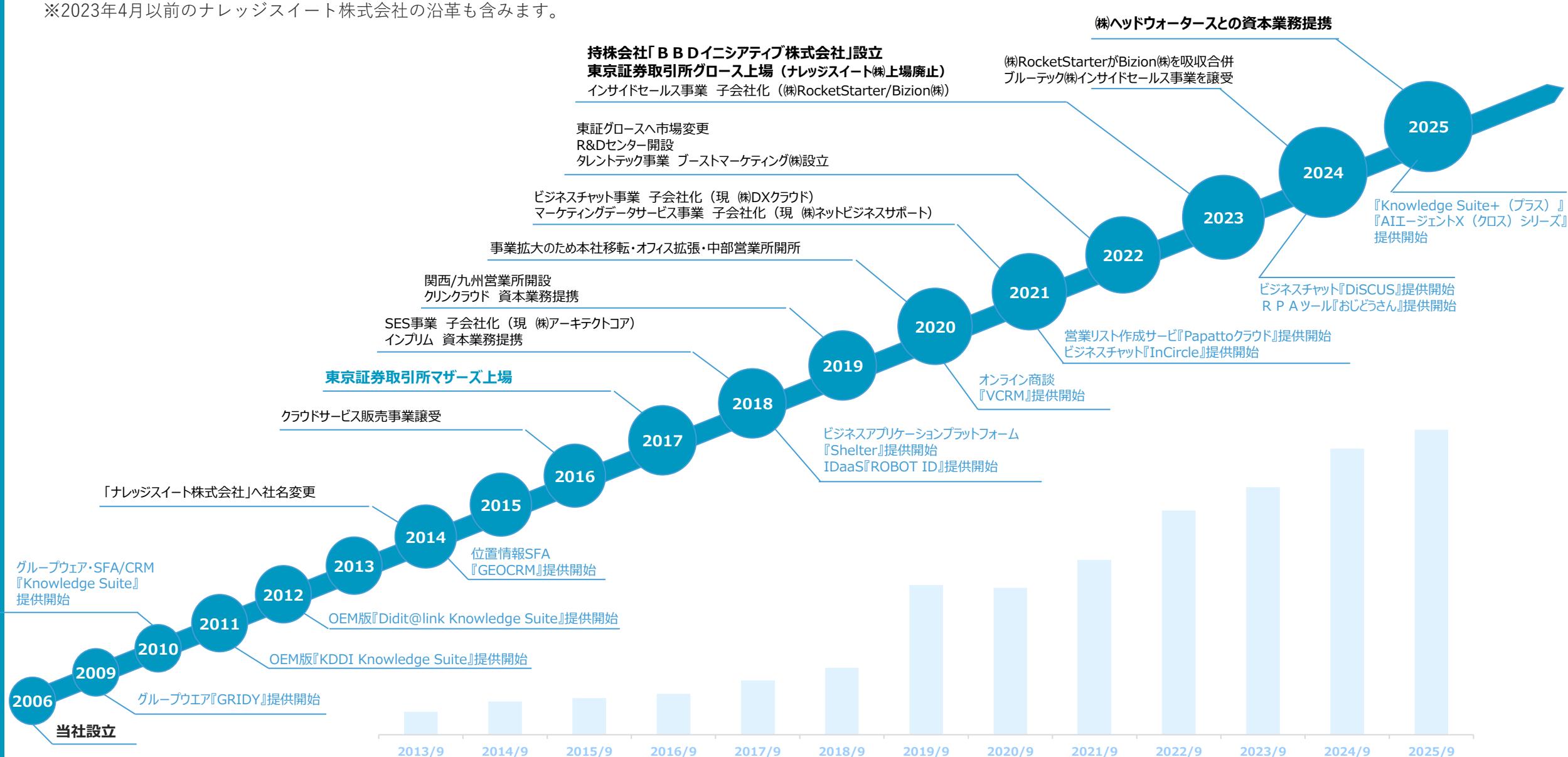


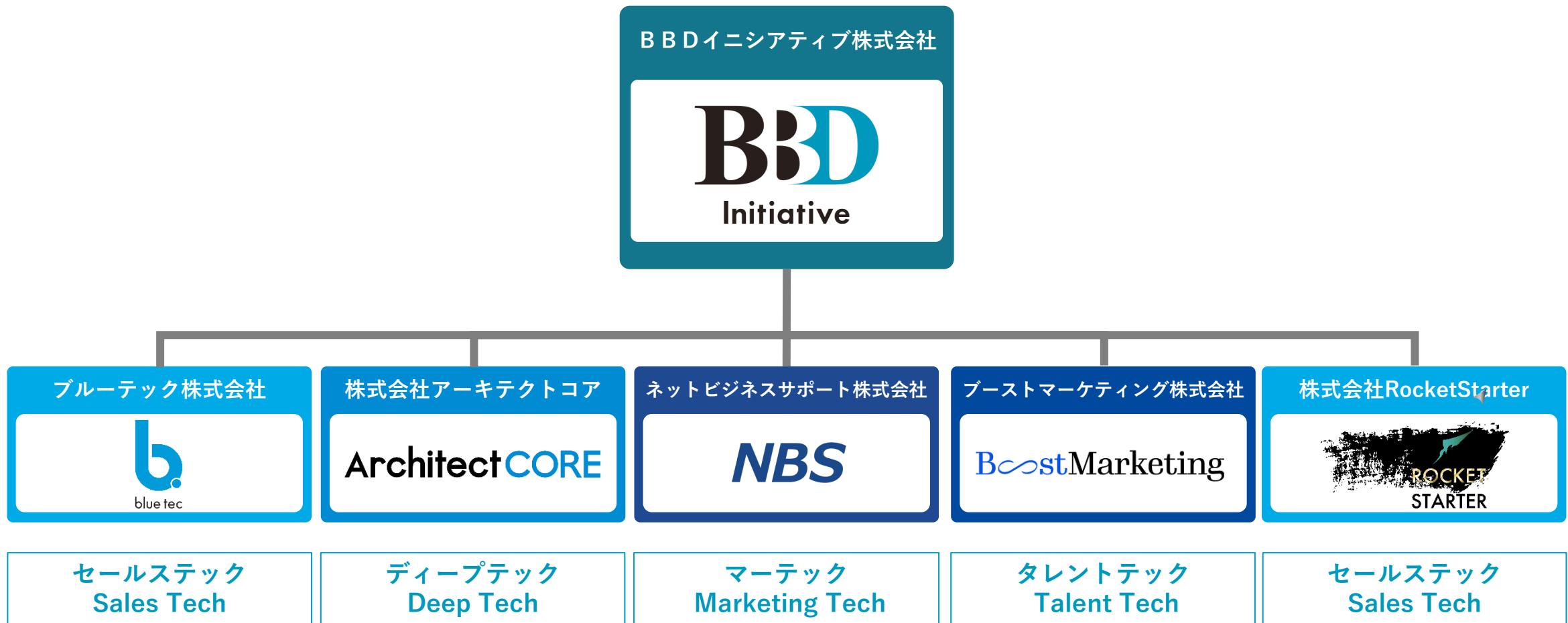
取締役 佐藤 幸恵
グループCFO（最高財務責任者）

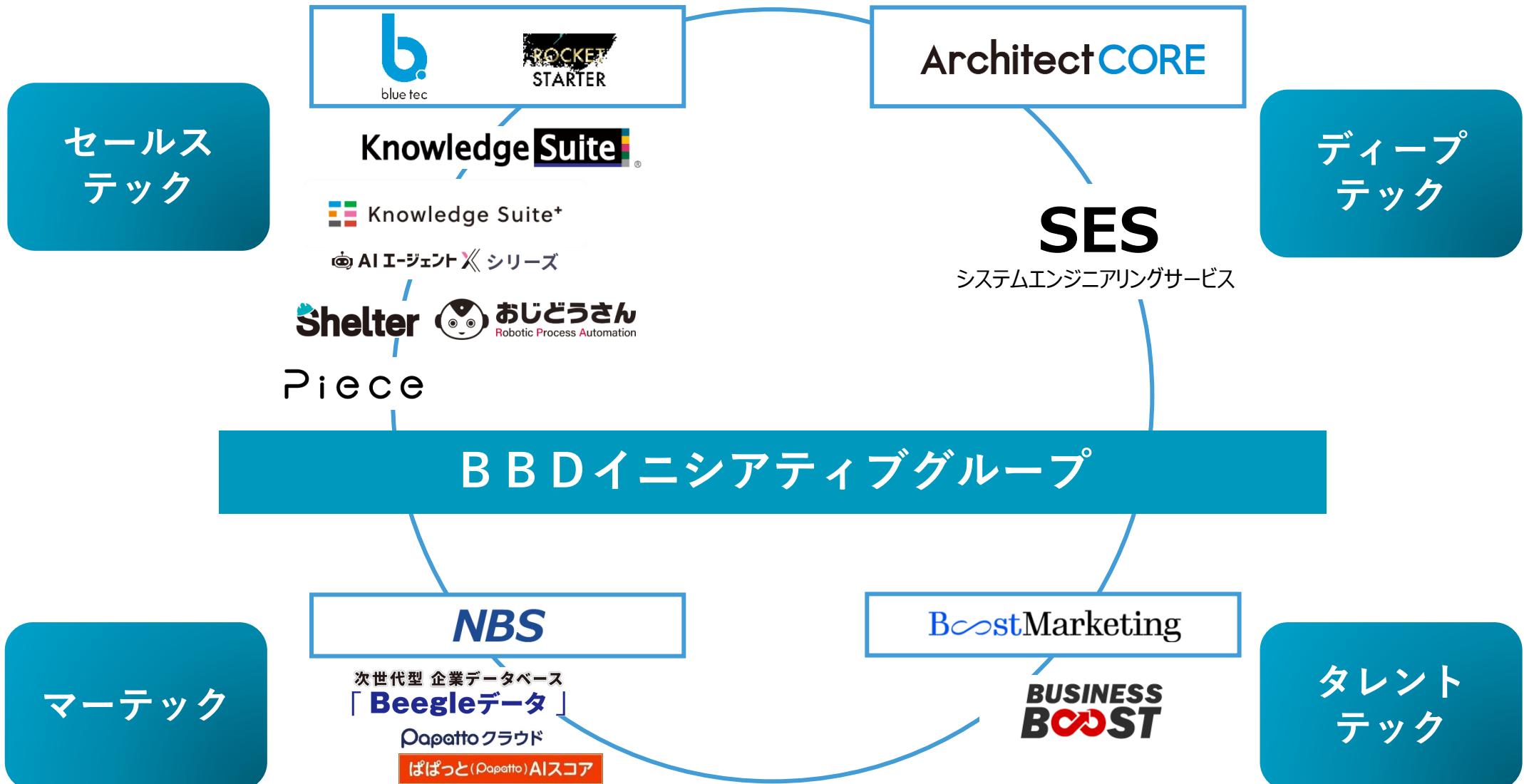


社外取締役 監査等委員 三浦 謙吾
独立役員 弁護士

※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。







INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績
- IV. 2026年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



BBD

■ 中小企業DXを推進するDXセグメント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）セグメント

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、
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ス型サービス提供



blue tec ブルーテック株式会社

BoostMarketing

NBS



BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）セグメント

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

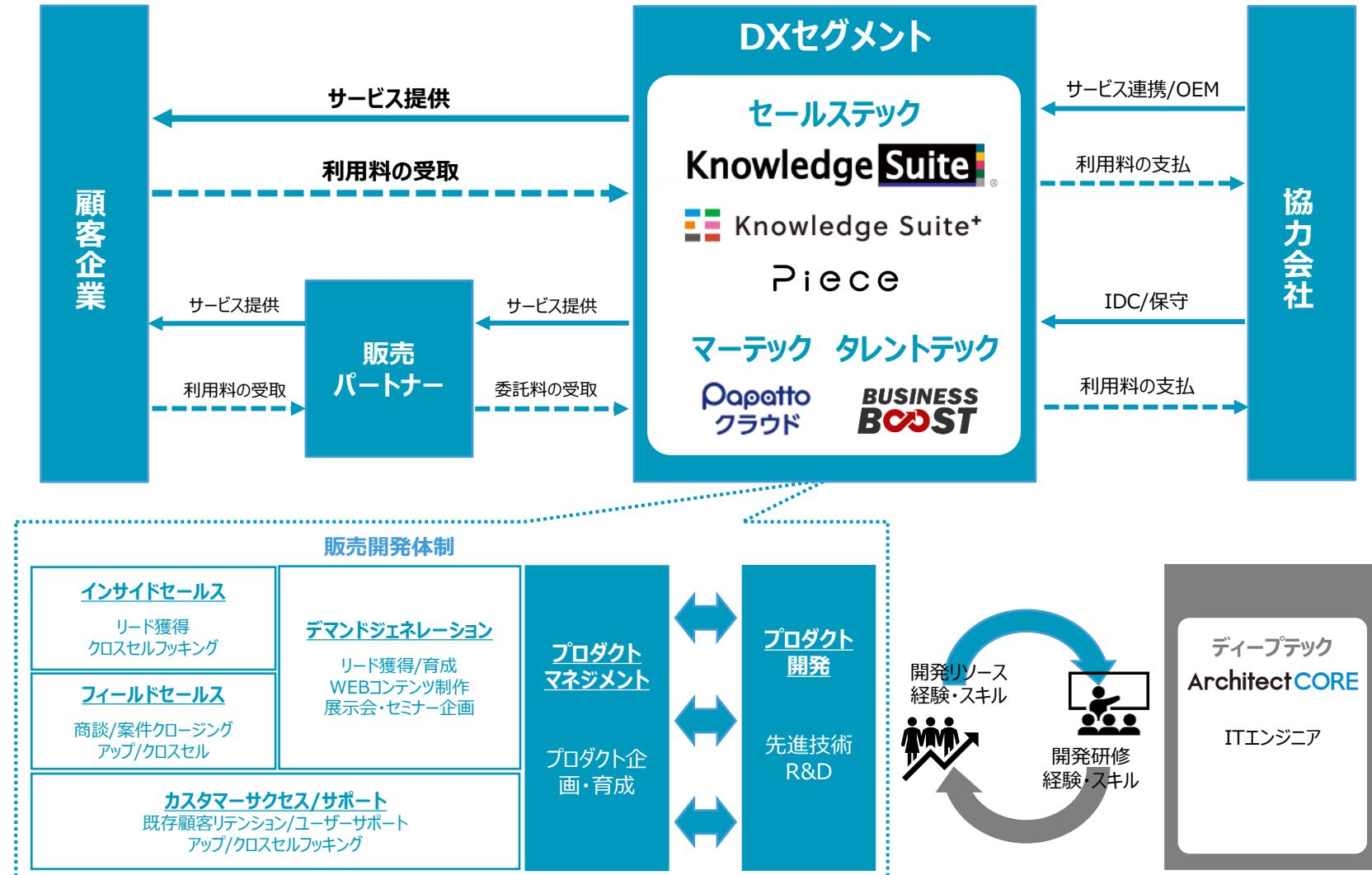
ArchitectCORE**マーケティング/保守**

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} Customer Successの略^{*3} 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

- デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、企業の売上アップ、生産性向上を推進する
SaaS/サブスクサービスラインナップ



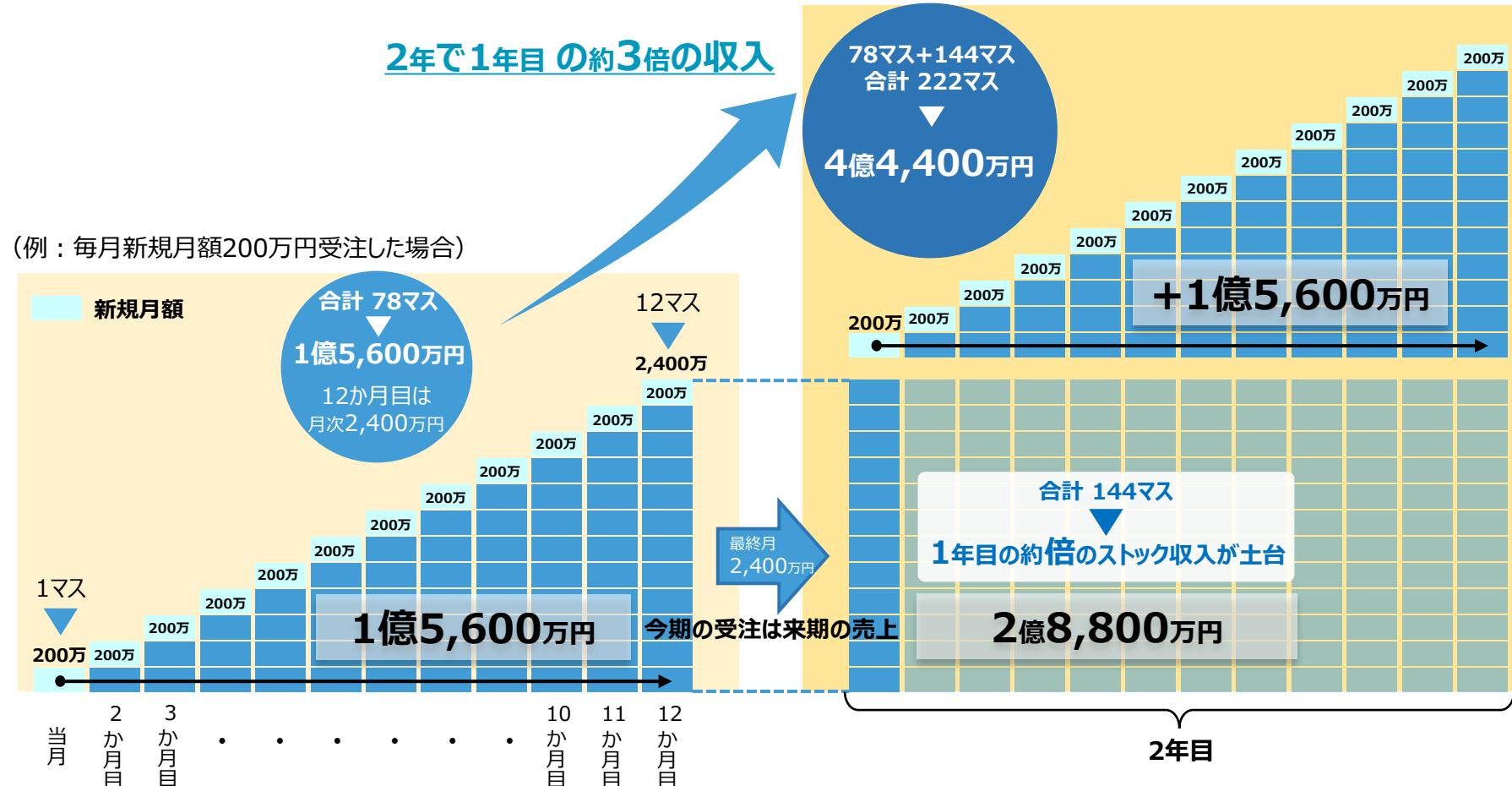
DX

■ 中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。また、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。

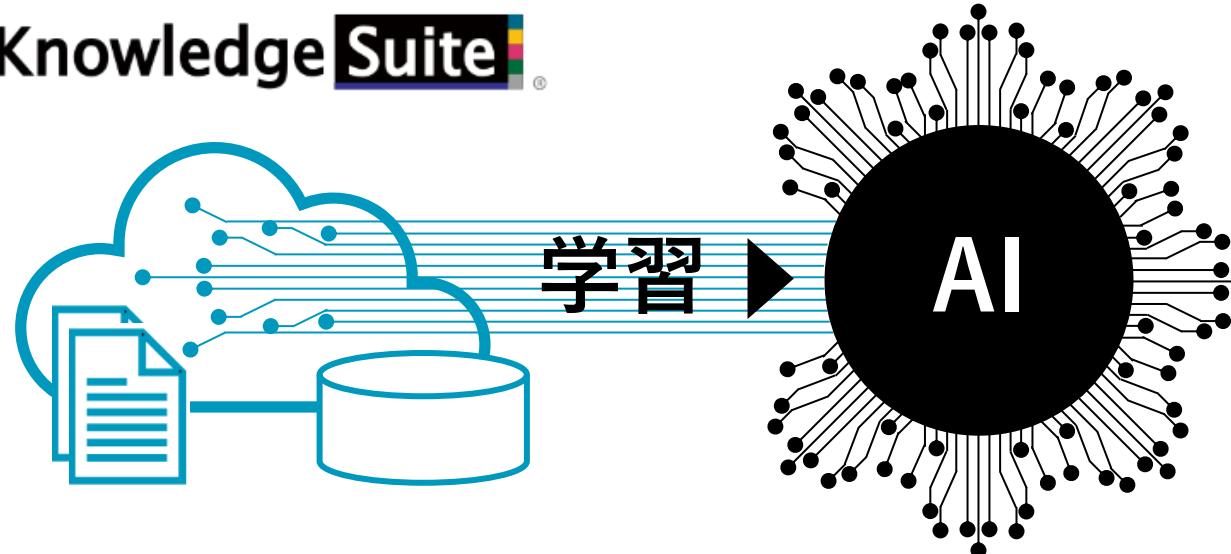
DX

- 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

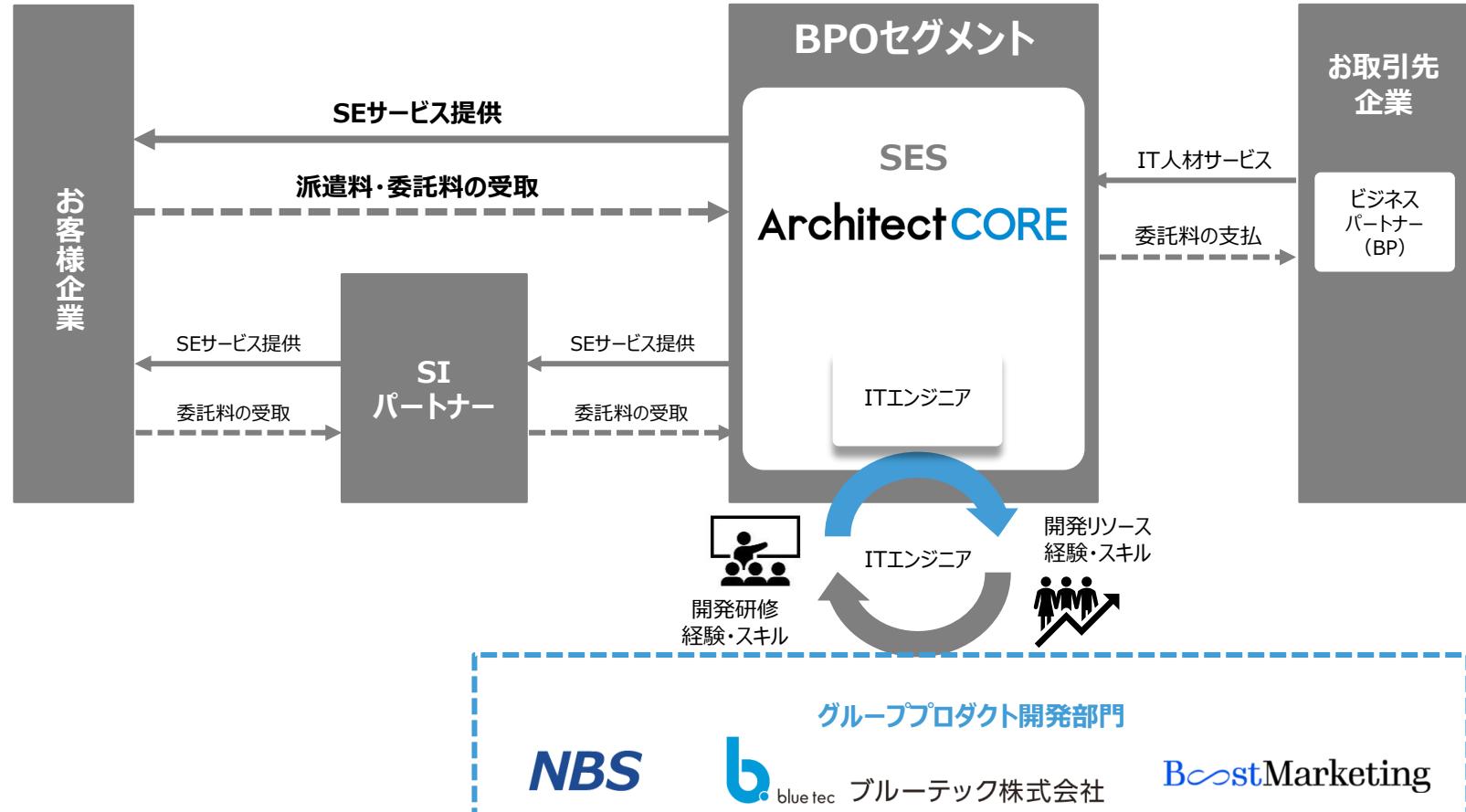
SaaS

Knowledge Suite[®]



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 |

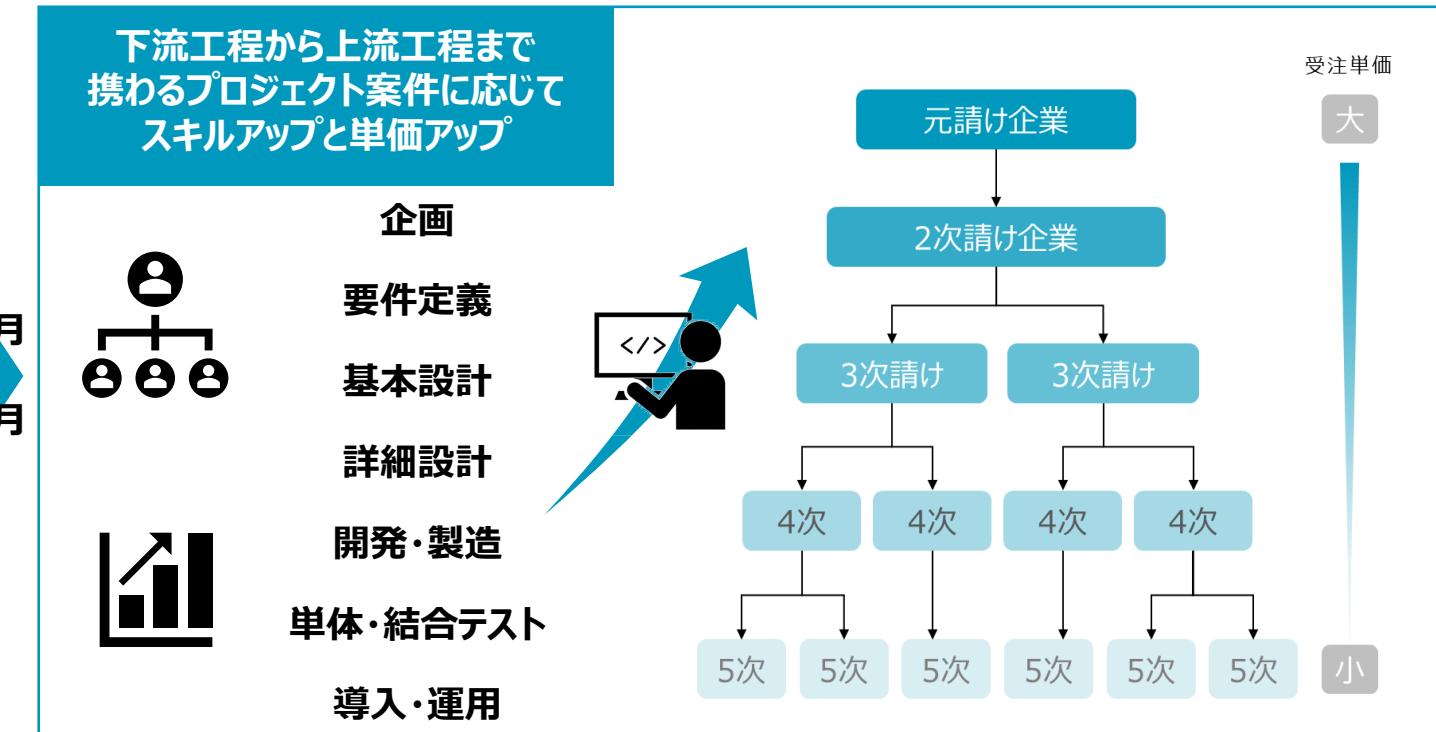
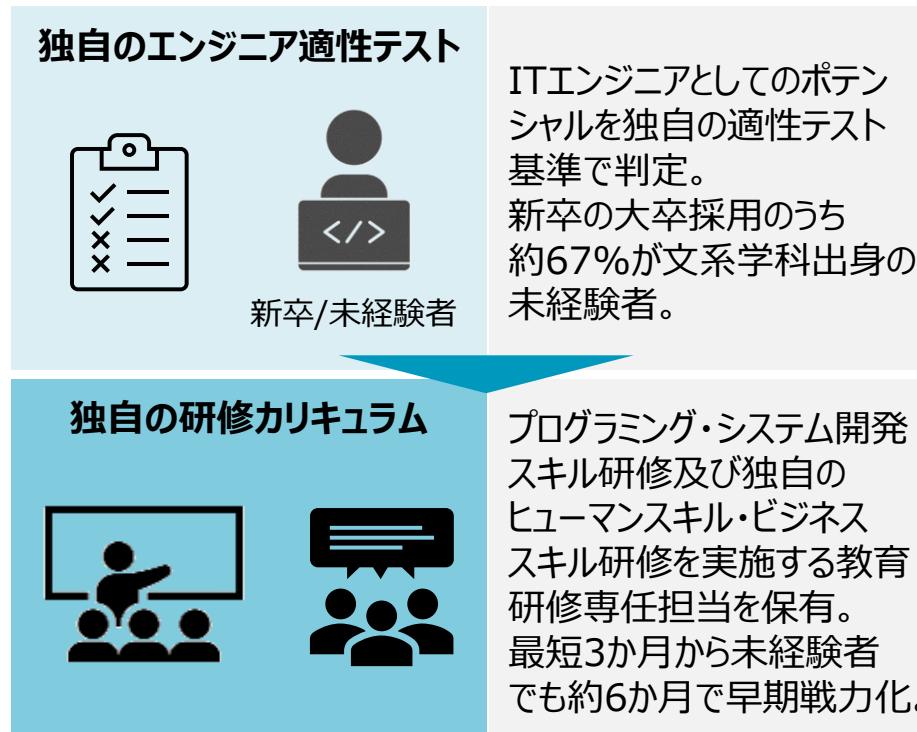
主に基幹システム等の大規模システム開発プロジェクトに
対応するITエンジニアの派遣が特徴



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

BPO

- 新卒/未経験者のITエンジニア採用・研修ノウハウにより粗利率の高い社員エンジニアの早期戦力化
エンジニア不足を解消する為の、独自の教育プログラムのノウハウ化



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

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績**
- IV. 2026年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



2025年8月ヘッドウォータース社との資本業務提携を得て、中長期的事業戦略議論を重ね、
大きく事業の舵を切ることを決めました。

2025年アメリカで話題となったキーワード

SaaS is Dead

「SaaSという従来のソフトウェア提供モデルがこのままでは維持できず大きく転換が必要」

2025年米国SaaSベンダーは年平均30%の株価が下落している

認めたくない世界

■なぜ「SaaSは死んだ」と言われ始めたのか？

1.サービス、アプリ数・ツール数の爆発、疲弊感

多くの企業が「多くのSaaSをサブスクで利用しているが、本当に一つ一つのサービスやアプリの機能を使いこなせているのか？一つのサービスやアプリの一部の機能しか使われていない」という現実。

2.AIエージェントによる代替の可能性

従来のSaaSが提供してきた「UI + ビジネスロジック + クラウド/データ連携」という構成に対し、AIエージェントが「自然言語で指示すれば複数のデータベースを跨いで処理できる」というようになった。そうすると、SaaSの「個別サービスやアプリを使って人が操作する」というモデルが、非効率・冗長とみなされ始めてきている。

3.モデルの収益、成長の限界

SaaSでは「サブスク + ユーザー数拡大」で成長というモデルが主流でしたが、飽和・競争激化・コスト上昇・価格交渉低下と言った壁に直面している。「ただの静的ツール」ではなく「自立型の成果を出すサービス」への期待が強まっており、ビジネスモデルが大きく変わり始めている。

バブルは無くなるのではなく淘汰されること

20年前ドットコムバブルで逃げてしまった日本

日本でGoogleのような世界的企業が生まれなかった理由

インターネットビジネスは世界経済の中心になった

AIバブルの先にあるものは淘汰された世界

「AI2027年」人間の知性を越えるタイミング

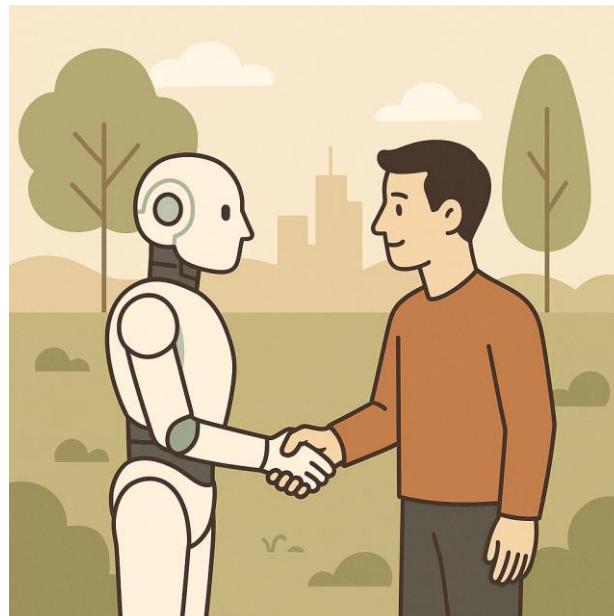
ビジネスモデルの課題 ■ 課金方法が確立されていない

AIの本流は効率化への追求

×

意思決定支援

→ 自律化



日本の少子化が急速に進む現在、自動化自律化が急務な状態に突入

SaaSがAIに置き換わるのではなく、共存が進んでいくことで自律化に変化していく世界。
当社が持つ他社にはない大きなアドバンテージを活用して行くチャンスが到来。

データを蓄積し続けるSaaS

米国テック市場では、SaaS企業の成長率が頭打ちになる一方、AI統合型SaaSはARRを2倍以上に伸ばしている。

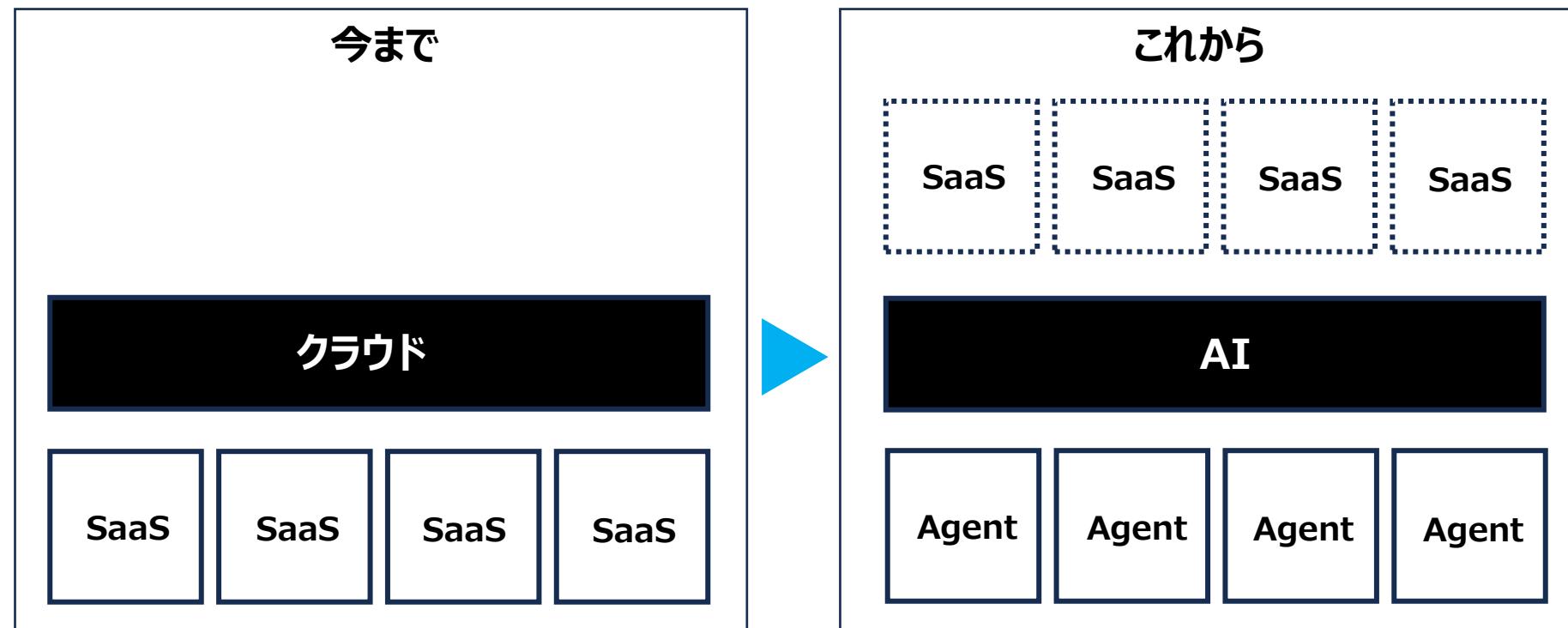
プロダクトの中にAIが存在するのではなく、AIがプロダクトそのものになる時代が来始めています。

利用者の行動とデータが自動的に学習し還元され、サービスが成長を繰り返し、サービス精度が時代に合わせて成長していく時代の到来です。

まだまだ世界中のAIビジネスの課金形態は各社模索中ですが、当社はSaaSを日本でいち早く目を付け、模索してきた時のように、どこよりも一步先を踏み出すことを決めました。

※AIエージェント×（クロス）から提供される「AIファイルボックス」が横断的データ活用第一弾サービス

SaaSはデータが蓄積されるが、知見化・自動化が進まない課題



日本で初めて「SaaS is Dead」を認め、先だって事業変革を進める決断をしました。

ソフトウェア提供型サービスからAI提供型サービスへ

“From SaaS to AI-as-a-Service”

～データを核に進化するAIベンダー構想～

これからのSaaSベンダーは、従来の「静的な機能提供モデル」から脱却し、
顧客が蓄積する利用データをAI学習資産として活かし、顧客成果を直接創出する存在へと変革していきます。

顧客が蓄積する利用データに関連しない事業を切り離し、今後撤退を視野に事業の再編を行う為に2つの事業を中心に、
今後AIに関連しない全てのサービスや事業の「のれんの減損」及び「ソフトウェア資産の減損」を決断しました。

- ・顧客資産となる利用データの蓄積が難しい事業からの撤退
- ・AI as a Service推進に関連しない事業からの撤退

今後関連しない事業からの完全撤退

事業変革を進めていく為に、2つの事業を中心に減損を決断しました。

選択と集中により営業利益率10%から15%を越えていく計画

■変革の方向性

SaaSベンダーからAIベンダー（AVI）への4段階進化モデル

| フェーズ | 主体 | コア価値 | 主なテクノロジー | |
|-----------------|----------|-----------|--------------|----------|
| SaaS 1.0 | 機能 | 利便性・業務効率化 | Webアプリ、API連携 | |
| SaaS 2.0 | データ | 分析・レポート | データマート、BI | |
| SaaS 3.0 | インテリジェンス | 予測・最適化 | 機械学習、Auto ML | |
| AI Vendor (AVI) | 自律知能 | 実効・意思決定支援 | AIエージェント、LLM | この領域の過渡期 |

BBDイニシアティブグループは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し（教師データ）続けています。

■変革の要点

SaaSで蓄積された利用ログ、顧客行動データ、受失注データを統合した匿名化を前提とした「共通データマート」構築

■今後の方向性

LLM × SaaS × AI Agent

LLMは単なる「文章生成AI」ではなく、他のシステムを操作する“知能の中核”へと進化しています。

これからは「SaaSを操作するユーザー」から「SaaSを動かすAI」へ進化しAI Agent + LLMが次世代SaaSの中心インフラになっていきます。

LLMは「SaaSの頭脳」でありAI Agentは「SaaSの手足」になる。
ヘッドウォータース社の協力により推進していきます。

2006年私たちが掲げたビジョン

脳の記憶補助装置を開発する会社

もう一度立ち返ります。

私たちは、膨大な営業に特化したアクションデータをSaaSを通じて2007年から蓄積を開始し、日本で最大の営業アクションデータを保有し、また蓄積し続けています。

2025年冬、携帯電話、インターネットの普及、クラウドに次ぐ大きな転換期をどこよりも早くSaaSならではの進化を達成させます。

これからはSaaSを捨てるのではなく、SaaSのビジネスモデルを変えていく流れに舵を切って行きます。

内訳

連結売上収益

4,399 百万円
YoY **+6.6 %**

グループサブスク ARR^{*1}

1,662 百万円
YoY **+3.2 %**

営業利益

△ 351 百万円
営業利益率 **△8.0 %**

グループサブスク ARPA^{*2}

509 千円*
YoY **+8.0 %**

実質営業利益

497 百万円

営業利益率 **11.3 %**

マイナスインパクト

株主優待費用

117 百万円

2025年6月進呈分・2025年12月進呈予定分 合計

のれんの減損

215 百万円

無形資産の減損

515 百万円

ビジネスモデルの変更に伴い関連しないサービスを全て減損による撤退を推進

「SaaSベンダーからAIベンダーへ」

*1 ARR 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。
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。

*2 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。

BBD

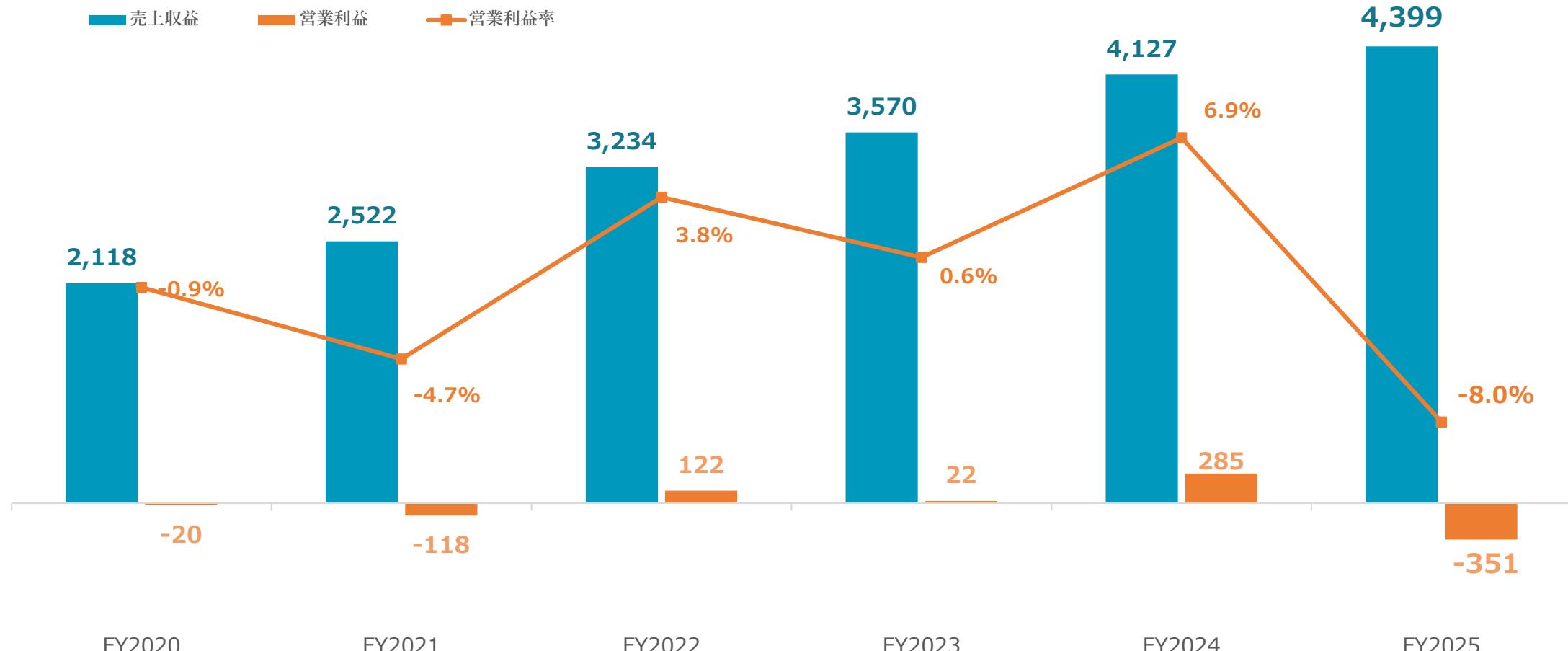
- 売上収益は、生成AIネイティブアプリに進化した「Knowledge Suite+（ナレッジスイートプラス）」の販売時期がズレ込み微増
- 営業利益は、減損損失により大幅に減少

| 連結IFRS (累計期間) | FY2024 通期 実績 | FY2025 通期 実績 | FY2025 通期 | |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------|----------|
| | YoY増減率 | | YoY増減額 | |
| 売上収益 | 4,127 百万円 | 4,399 百万円 | +6.6 % | +271 百万円 |
| 売上総利益 | 1,703 百万円 | 1,670 百万円 | -1.9 % | -32 百万円 |
| 利益率 | 41.3 % | 37.9 % | | |
| 営業利益 | 285 百万円 | △351 百万円 | - | -637 百万円 |
| 利益率 | 6.9 % | △8.0 % | | |
| 税引前利益 | 266 百万円 | △370 百万円 | - | -637 百万円 |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 164 百万円 | △377 百万円 | - | -542 百万円 |

BBD

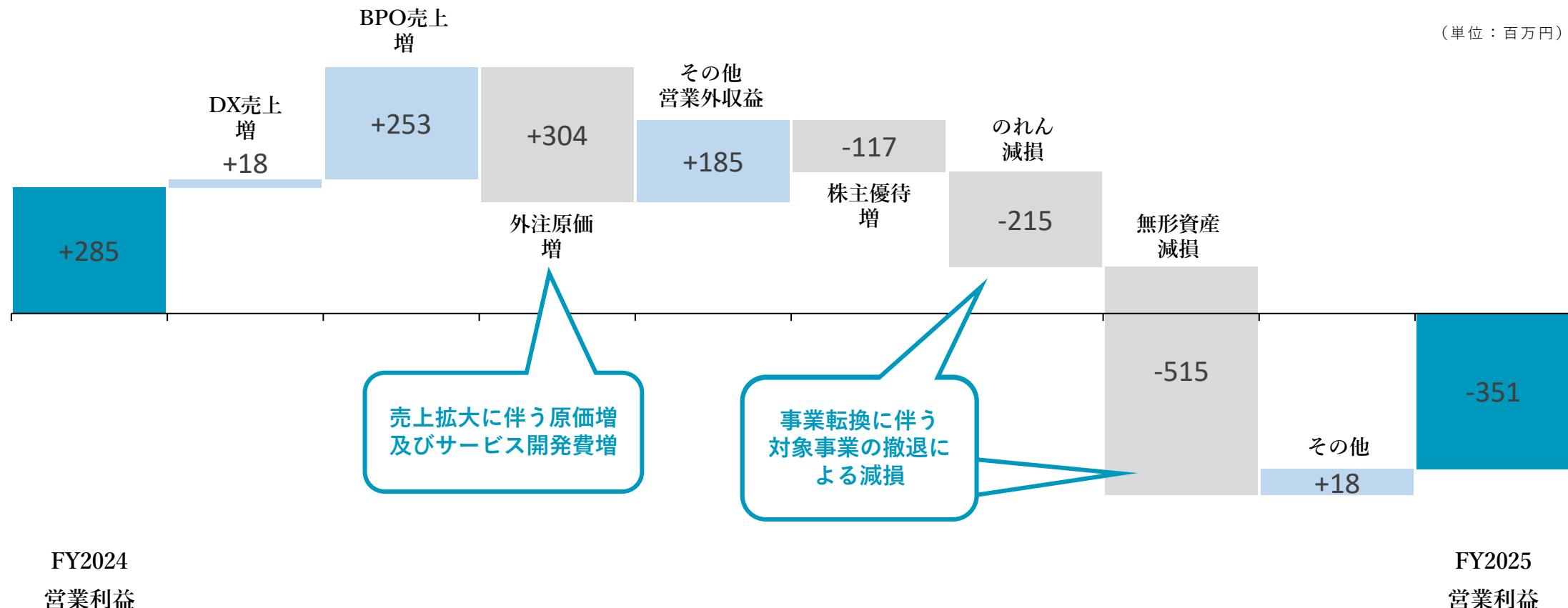
- 売上収益は、毎期増収を継続しつつも、事業整理により低調に増収推移
- 営業利益は、事業モデルの変更をかけ、一時的な減損損失を計上したことで当期はIFRS会計上赤字に

(単位：百万円)



BBD

- IT人材需要への柔軟な対応によりBPO売上が大きく増加。また、生成AI機能の実装・サービス開発等により原価が増加
- 次期以降の事業転換に伴うのれん・無形資産の減損により営業利益は大幅に減少



BBD

- 資本増強の実施、有利子負債の返済により負債が大幅減少
- ソフトウェア等の減損により無形資産が減少
- 自己資本比率が31.0 ptから44.1 ptへ大幅に改善

(単位：百万円)

| 連結 IFRS | FY2024 4Q | FY2025 4Q | 増減額 |
|--------------|--------------|--------------|------|
| 流動資産 | | | |
| 現金・預金 | 1,404 | 2,020 | +616 |
| 営業債権及びその他の債権 | 743 | 1,361 | +618 |
| その他 | 561 | 531 | -30 |
| 非流動資産 | | | |
| 使用権資産 | 99 | 127 | +27 |
| のれん | 2,728 | 1,968 | -760 |
| 無形資産 | 843 | 628 | -215 |
| その他の金融資産 | 1,321 | 827 | -493 |
| 繰延税金資産 | 110 | 66 | -43 |
| その他 | 90 | 206 | +115 |
| 資産合計 | | | |
| | 4,133 | 3,989 | -144 |

| 連結 IFRS | FY2024 4Q | FY2025 4Q | 増減額 |
|-----------------|--------------|--------------|---------|
| 流動負債 | | | |
| 営業債務及びその他の債務 | 1,917 | 1,647 | -269 |
| 有利子負債 | 321 | 219 | -102 |
| その他 | 1,159 | 865 | -293 |
| 非流動負債 | | | |
| 有利子負債 | 436 | 562 | +126 |
| その他 | 935 | 583 | -352 |
| 資本 | | | |
| 資本金 | 711 | 466 | -245 |
| 資本剰余金 | 224 | 117 | -106 |
| 利益剰余金 | 1,280 | 1,758 | +477 |
| その他 | 734 | 1,176 | +442 |
| 負債及び資本合計 | | | |
| 親会社所有者帰属持分比率 | 285 | 713 | +427 |
| | 258 | -119 | -377 |
| | 2 | -12 | -14 |
| | 4,133 | 3,989 | -144 |
| | 31.0 | 44.1 | +13.1pt |

BBD

- 税前損失370百万円、減損損失731百万円、減価償却費及び償却費342百万円により営業キャッシュイン677百万円
- 無形資産の取得による支出224百万円等により投資活動でキャッシュアウト234百万円
- 株式の発行、長期借入による収入1,212百万円、借入金返済、配当金支払、リース負債の返済等による支出1,036百万円により財務活動キャッシュイン176百万円

(単位：百万円)

| 連結 IFRS | FY2024 | FY2025 | YoY |
|-----------------|--------|--------|------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 555 | 677 | +122 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | -530 | -234 | +295 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 50 | 176 | +126 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 743 | 1,361 | +618 |

DX

■ DXセグメント売上収益*は、当期販売を予定していた生成AIネイティブアプリ「Knowledge Suite +（ナレッジスイートプラス）」の販売時期がずれ込み、現行Knowledge Suiteへのマーケティング抑制により微減

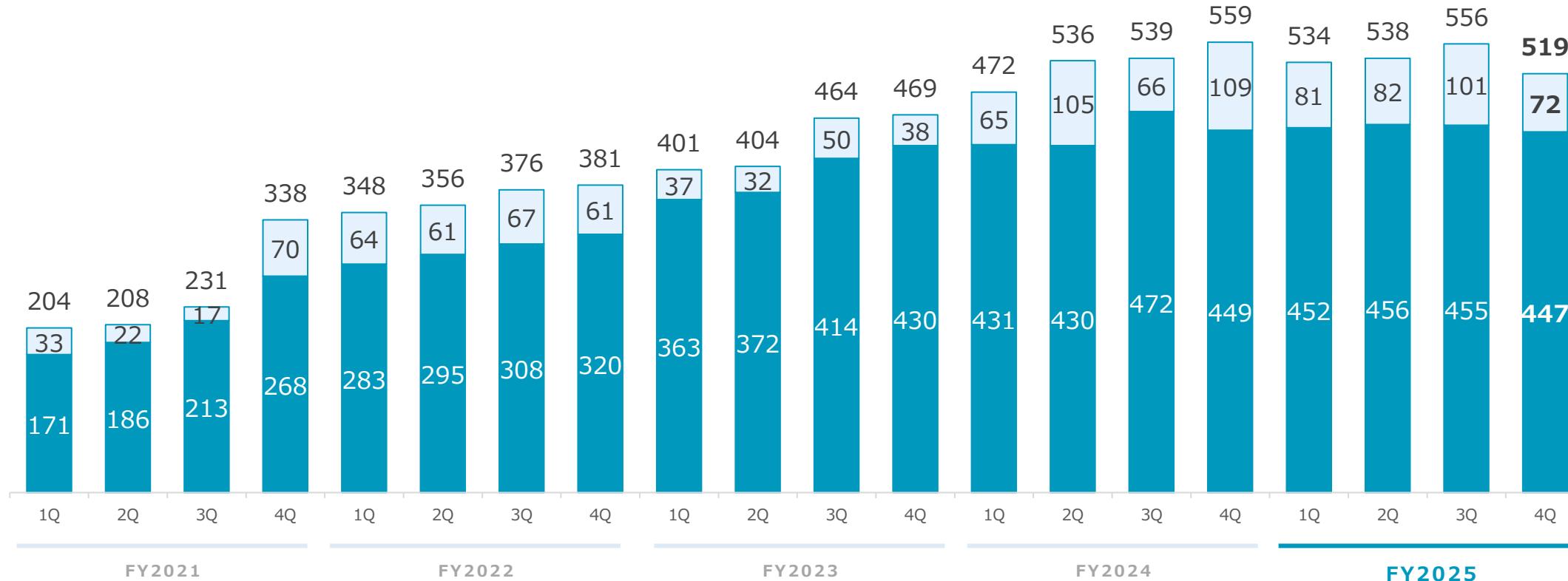
マーケティング資金は中途採用・教育研修費に補填

* DXセグメント売上収益はグループ会社が提供するSaaS及びSaaS関連サービスで構成されています。

(単位：百万円)

□ SaaS関連事業

■ SaaS

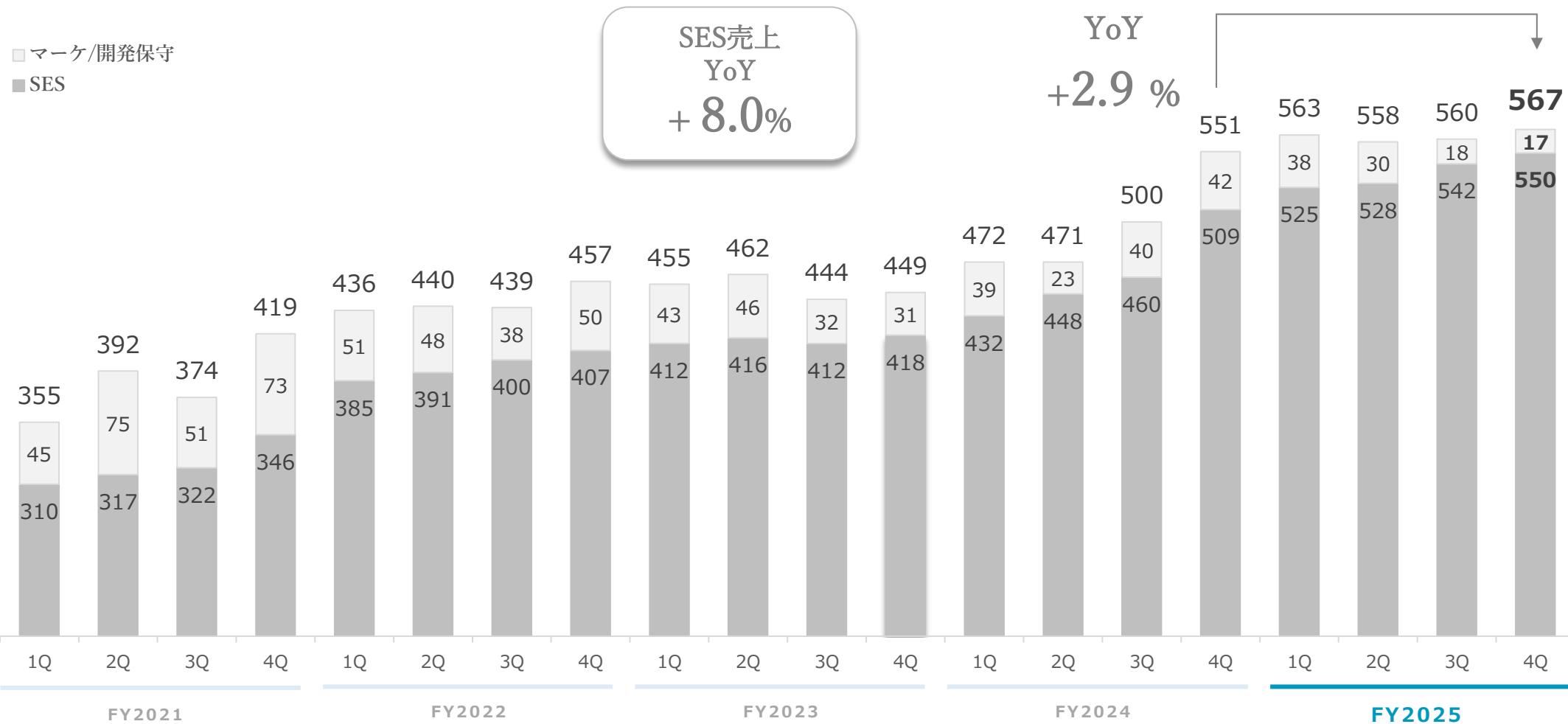


BPOセグメント | 四半期売上収益 推移 | 2025年9月期通期

BPO

■ BPOセグメント売上収益はSESのニーズ拡大が継続し、引き続き増収推移

(単位：百万円)



BBD

- 生成AIネイティブアプリに進化した「Knowledge Suite +（ナレッジスイートプラス）」の販売体制構築が遅れ販売時期がずれ込んだことにより、売上収益は計画値を下回る
- M&Aにより生じたのれん及び連結子会社における無形資産の減損損失に伴う特別損失を計上し、利益面では計画値を下回る

| 連結IFRS (累計期間) | 通期計画 | FY2025 | | |
|------------------|-----------|-----------|--------|----------|
| | | 通期実績 | 増減率 | 増減額 |
| 売上収益 | 4,700 百万円 | 4,399 百万円 | -6.4 % | -301 百万円 |
| 営業利益 | 355 百万円 | -351 百万円 | — % | -706 百万円 |
| 利益率 | 7.6 % | -8.0 % | | |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 215 百万円 | -377 百万円 | — % | -592 百万円 |
| 基本的1株当たり当期利益 | 40.75 円銭 | -60.60 円銭 | — % | — 円銭 |

セールステック
Sales Tech

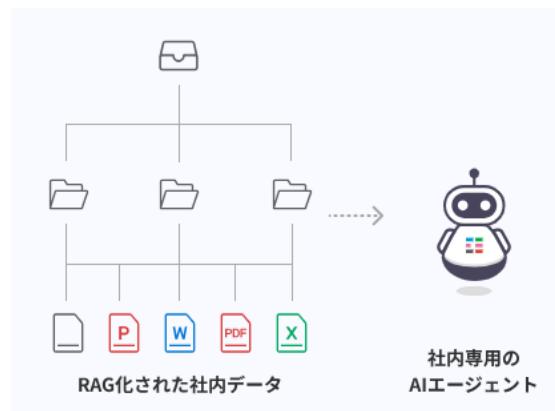
- AIソリューション『AIエージェントX（クロス）』のオプションサービス第1弾『AIファイルボックス』を提供開始



ブルーテック株式会社

 **AI エージェント X** AIファイルボックス

DAM (Data Asset Management=ファイル管理共有機能) を強化

 Knowledge Suite⁺ の AI ソリューション『AI エージェントX』の
オプションサービス第1弾

会社固有の情報が記載された社内ファイルを
AIファイルボックスにアップすることで、
情報を生成AIが活用できるRAG
(Retrieval-Augmented Generation=検索拡張生成) へと変換。
これにより、RAG化されたファイルを基に
AIとクローズドな環境で対話できるAIエージェントの構築を実現。

BBD

- 対象の株主様に対し、基準日毎に20,000円分のデジタルギフトを進呈
- さらに、9月末日基準日においては保有期間に応じて最大30,000円分が上乗せ
- 年間合計最大で70,000円分のデジタルギフトを進呈

| 基準日 | 対象株主様 | 継続保有期間 | | | |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 1年未満 | 1年以上2年未満 | 2年以上3年未満 | 3年以上 |
| 3月末日 | 500株以上保有 | 20,000円分 | | | |
| 9月末日 | 500株以上保有 | 20,000円分 | 30,000円分 | 40,000円分 | 50,000円分 |

年2回 合計最大70,000円分を進呈

PayPayマネーライト、QUOカードPay、Amazon ギフトカード、Visa eギフト vanillaなど

参考) 前回実績

| 基準日 | 対象株主様 | ギフト種別 交換率 | |
|-----------|----------|-------------------|-------|
| 2025年3月末日 | 500株以上保有 | PayPayマネーライト | 56.0% |
| | | Amazonギフトカード | 27.8% |
| | | QUOカードPay | 15.2% |
| | | Visa eギフト vanilla | 1.0% |

BBD

- 2025年9月末日の5単元（500株）以上を保有されている株主様を対象
- 保有期間に応じて20,000円～50,000円分のデジタルギフトの2025年12月下旬を目途に送付



<2025年9月基準日時における継続保有期間とは?>

①継続保有期間 1年以上 2年未満

2025年9月末日、2025年3月末日、2024年9月末日基準日において、計3回連続、同一株主番号にて、株主名簿に記録されていること。

②継続保有期間 2年以上 3年未満とは

2025年9月末日、2025年3月末日、2024年9月末日、2024年3月末日、2023年9月末日基準日において、計5回連続、同一株主番号にて、株主名簿に記録されていること。

③継続保有期間 3年以上

当基準日では対象者なし。

<株主番号における注意事項>

※各基準日の期間内に株式を全株売却され、新たに期間内に購入された場合、新たな株主番号になるため、継続保有とみなしません。

基準日 2025年9月30日

同一株主番号にて保有株500株以上かつ

| | |
|------------------|--------------|
| 継続保有期間 1年未満 | = 20,000円分進呈 |
| 継続保有期間 1年以上 2年未満 | = 30,000円分進呈 |
| 継続保有期間 2年以上 3年未満 | = 40,000円分進呈 |
| 継続保有期間 3年以上 | = 50,000円分進呈 |

選べるデジタルギフトは、PayPay マネーライト、QUO カード Pay、Amazon ギフトカード、Visa e ギフト vanillaに加えて、au PAY ギフトカード、dポイント が追加

※デジタルギフト「PayPayマネーライト」は、2025年9月末日基準日の優待分以降、ギフト交換手数料5%が発生します。予めご了承ください。

グロース市場上場維持基準（流通株式比率）の適合に関するお知らせ^{*1}

BBD

■ 流通株式比率は上場維持基準は全て適合していることを東京証券取引所より受領

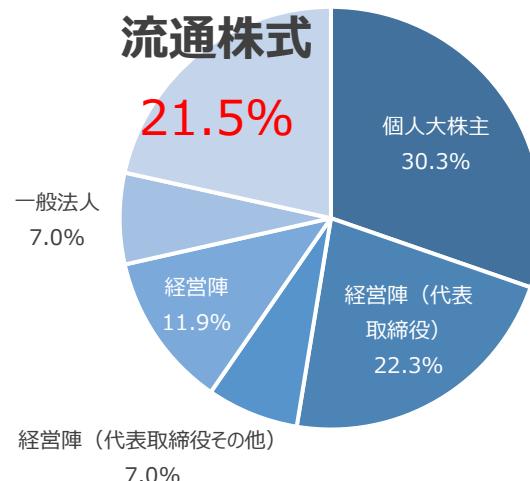
| | 株主数 | 流通株式数 | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 | 時価総額 |
|----------------------------|----------|----------|----------|--------|------|
| 期初の状況 (基準日2024年9月30日時点) | 1,451名※1 | 11,362単位 | 9.44億円 | 21.53% | —※2 |
| 現在の状況 (基準日2025年9月30日時点) | 3,904名※1 | 20,562単位 | 31.36億円 | 33.59% | —※2 |
| 上場維持基準 | 150人以上 | 1,000単位 | 5億円以上 | 25% | 40億円 |
| 適合状況 (2025年9月30日時点) | 適合 | 適合 | 適合 | 適合 | — |

当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

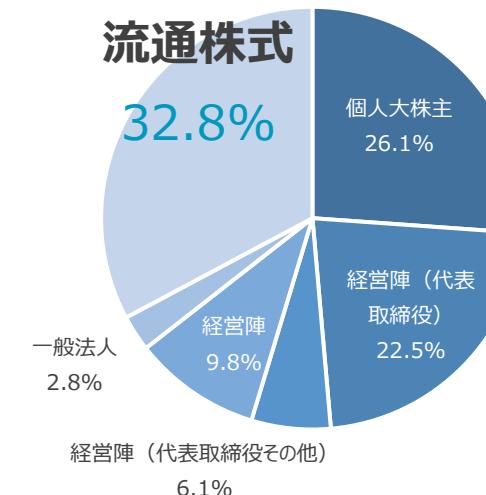
※1. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※2. 時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用されるため当社は該当せず、基準日時点の時価総額は示されておりません。

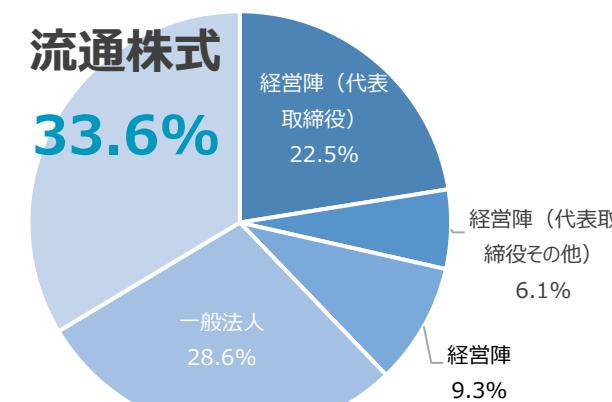
2024年9月30日時点（ファイナンス前）



2024年3月31日時点（第1回第2回新株予約権行使完了後）



2025年9月30日時点



INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績
- IV. 2026年9月期業績予想**
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



BBD

- 売上収益は、生成AIネイティブアプリに進化した「Knowledge Suite+（ナレッジスイートプラス）」のクロスセル拡販を皮切りに、AI提供型サービスの開始とともに、AI人材の強化による、高単価プロジェクト案件を獲得を目指します。
 なお、今期より調整後営業利益（=営業利益+株式報酬費用+減価償却費用+その他一時費用）を導入し、利益率10%超を
目指します。

| | FY2025 | FY2026 | YoY増減率 | YoY増減額 |
|-----------|-----------|-----------|----------|----------|
| | 通期実績 | 通期予想 | | |
| 売上収益 | 4,399 百万円 | 4,803 百万円 | +9.2 % | +404 百万円 |
| 調整後営業利益 ※ | 7 百万円 | 486 百万円 | — % | +478 百万円 |
| 調整後営業利益率 | 0.2 % | 10.1 % | +10.0 pt | — |

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績
- IV. 2026年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



人とAIが共創する、次世代の働き方を日本から。

N O D A T A N O A I

DATAなしではAIはない

AI

B2B

B2C

DATA

SaaS

HR

マーケ
ティン
グ

Sler

SaaS

EC

SNS

マーケ
ティン
グ

営業活動の自律化

受注予測、営業プロセスの指示

インサイドセールスの自律化

自動コールによる対話営業

データ生成の自律化

問合せフォームやメールのフッターから企業情報をマッシュアップして行く

AI上司の自律化

チャットやオンラインMTG上の会話のやり取りの次なる指示

業務管理の自律化

テレワークやPC作業による業務内容や時間を自動で把握

■ 当社メインターゲット中堅・中小企業170万社から、国内SaaS/AIシステムの潜在市場へ

- 人手不足によるAI・業務自動化ニーズの増加
- リモートワーク、働き方改革の推進
- デジタルトランスフォーメーション(DX)の拡大

従業員数
999名以下
法人企業数
170万社

2025/9期4Q
グループサブスク
ARPA

$170\text{万社} \times 509,166\text{円}$



*1 総務省・経済産業省「平成28年、令和3年経済センサス・活動調査（中小企業・小規模事業者の数(2021年6月時点)の集計結果を公表します）」より引用

*2 グループサブスク全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × 2025年9月期4Q時点のグループサブスク ARPA

ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社グループSaaS/サブスクにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*3 株式会社 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」より引用

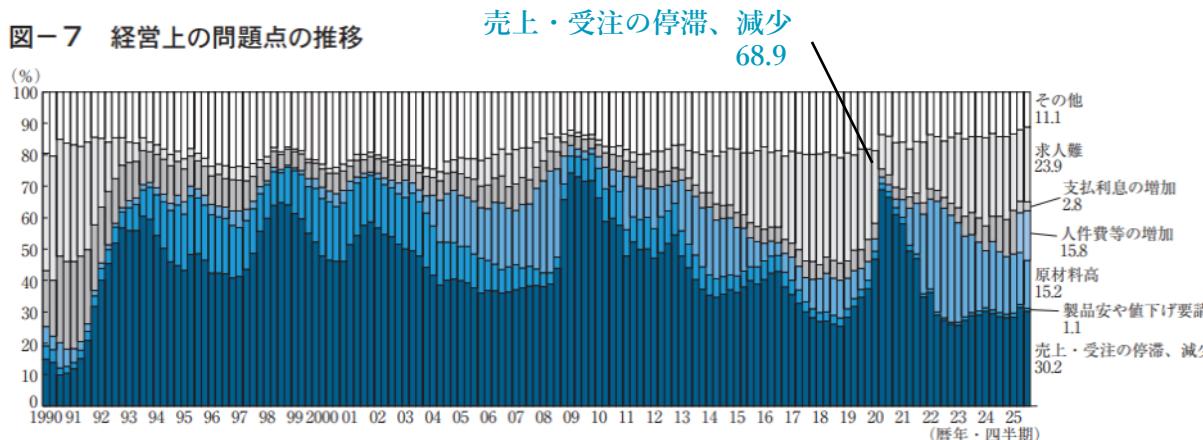
*4 IDC Japan 株式会社「国内AIシステム市場 支出額予測：2023年～2028年」より引用

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

経営上の問題点として「売上・受注の停滞、減少」の回答はコロナ禍で最大**68.9%**

図-7 経営上の問題点の推移

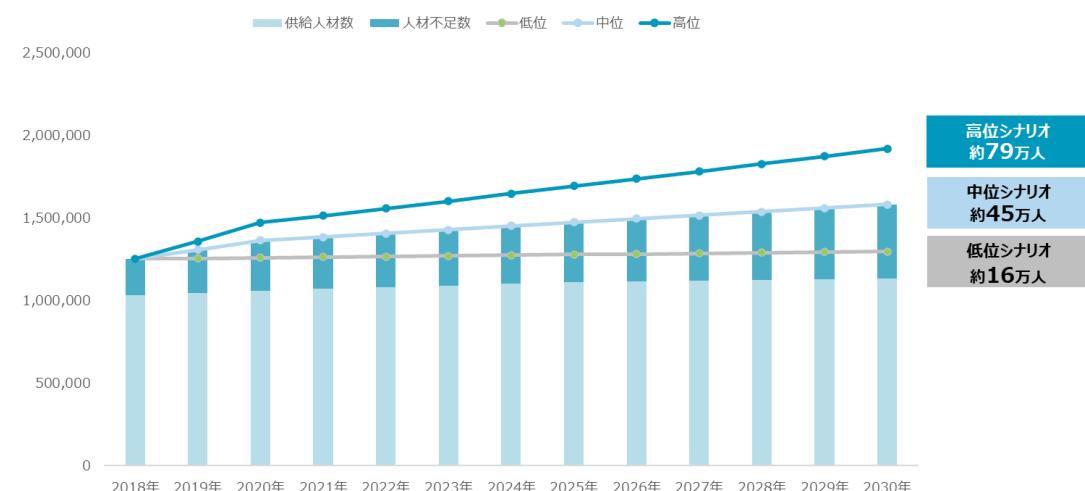


(出典) 株式会社日本制作金融公庫総合研究所「全国中小企業動向調査結果 中小企業編 2025年10月発行」より引用

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足

労働人口は1995年の約8,700万人から2060年には55%の約4,800万人へ減少
IT人材は2030年までに約79万人が不足



(出典) 経済産業省「IT人材受給に関する調査 2019年3月」より引用

DX

メガトレンド①

中小企業の営業活動上の課題の高まり

BtoBマーケティング・営業支援

情報共有・コミュニケーション

認知・集客

**BUSINESS
BOOST**

有名タレント写真素材サブスク

リード獲得

Papattoクラウド

営業リスト作成

リード育成

Piece

インサイドセールス支援

商談

Knowledge Suite SFA

統合型ビジネスアプリケーション/営業支援システム

受注

継続利用/CS

Knowledge Suite グループウェア

Shelter DBアプリ作成
プラットフォーム

業務自動化支援

AIエージェント シリーズ

おじどうさん
Robotic Process Automation

RPA

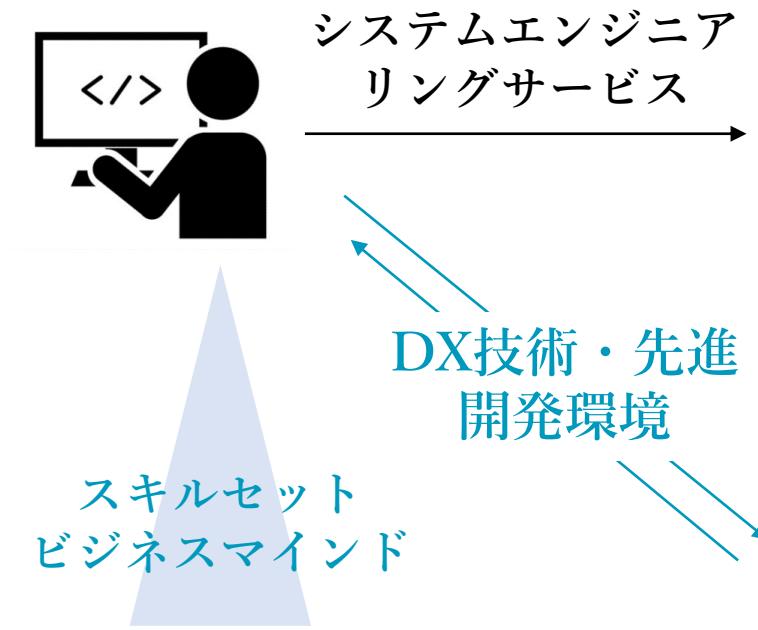
X DX Suite

AI OCR

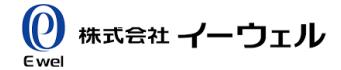
BPO

メガトレンド②

IT人材（エンジニア）の不足



顧客先システム開発プロジェクト



CareRitz Technologies



自社グループ内プロダクト開発プロジェクト

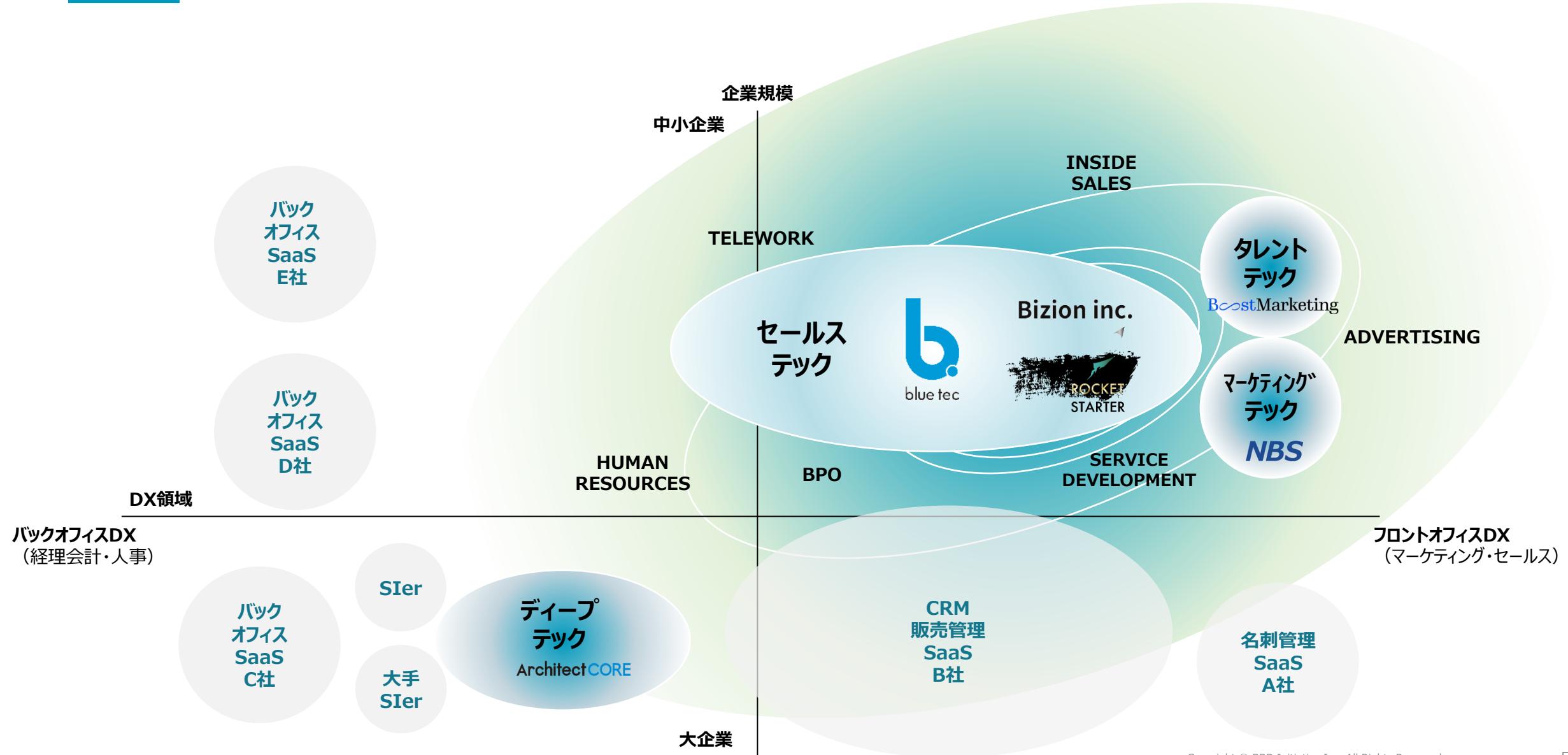
Knowledge Suite[®]

Knowledge Suite⁺

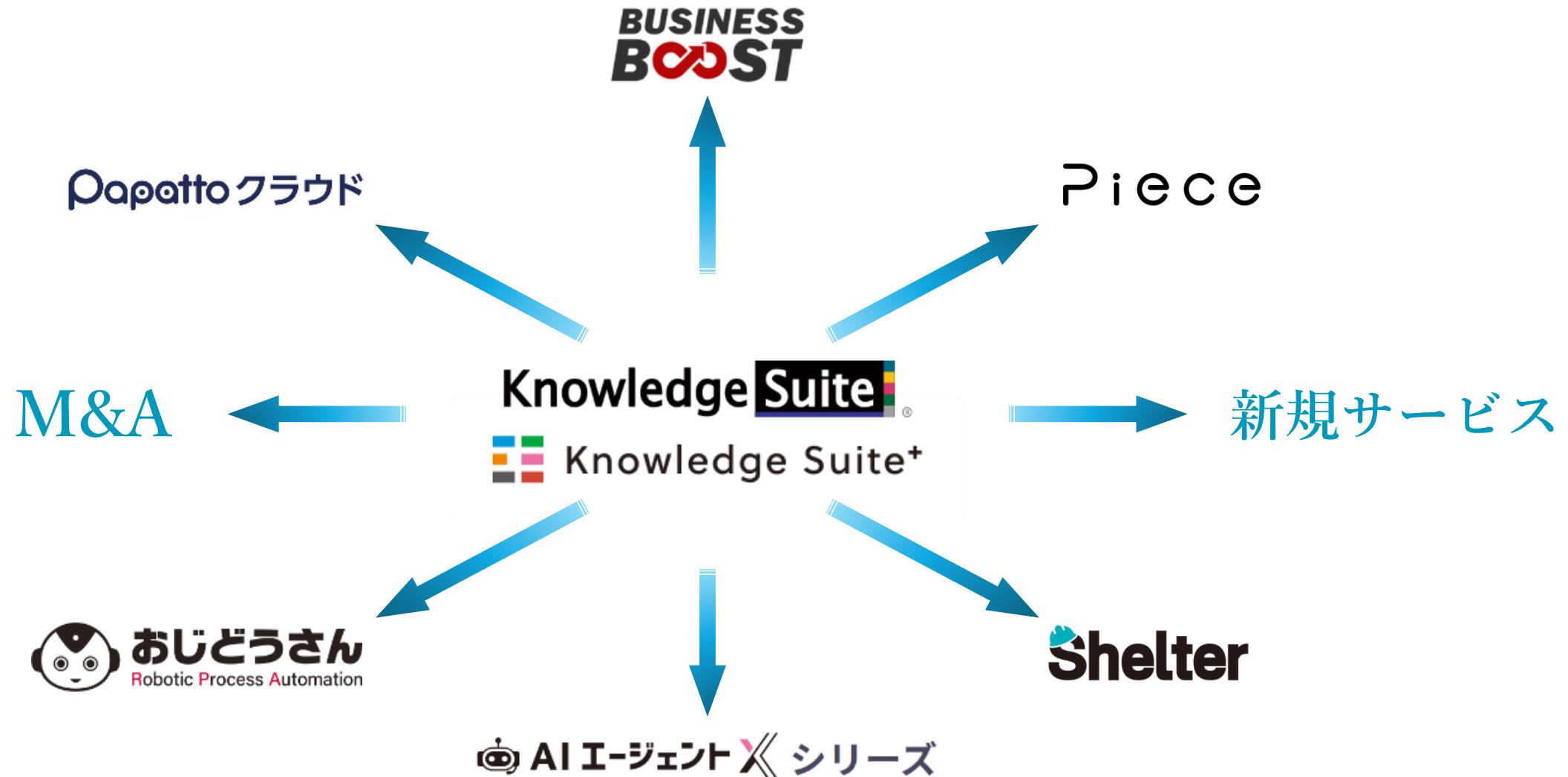


BBD

■ M&A及び新規事業/サービス開発を通じて、営業活動とその周辺領域を軸にクロステック事業を拡大



営業活動とその周辺領域の顧客ニーズを取り込んだプロダクト・サービスを積極的にクロスセル展開し、顧客単価向上によるオーガニック成長を加速



INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2024年9月期業績
- IV. 2025年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画**
- VII. リスク情報



BBD

- クロスセルによる顧客単価の向上と高単価システム開発プロジェクトの獲得により既存事業のオーガニック成長を継続
- 既存事業とのシナジーを狙った営業・マーケティング領域のM&A等を推進し、成長ドライバーによる非連続的成長とオーガニック成長の加速を実現

既存事業のオーガニック成長

クロスセルによる顧客単価の向上

中堅・中小企業を中心に拡大するDXニーズの取り込み

IT人材の教育及び営業強化による高単価プロジェクト案件の獲得

成長ドライバーによる非連続的成长

シナジー効果の発揮により収益性強化/生産性の向上

M&Aにおける独自基準に則した投資により営業利益に貢献

セールスDXからクロステックによる横断的なDXへ加速

DXからAXへ



BBD

- 事業収益の拡大とプロダクト・サービス強化をもとにした成長戦略を推進
- 新規プロダクトの販売時期が当初予定からずれ込み、一時的にARPAが減少。
また、低単価プランから高単価プランへの移行推進により契約件数は微減

オーガニック成長

事業収益の拡大

収益性の高い
プロダクト・サービスへの投資

クロステック領域の
プロダクト・サービス拡充

M&A対象企業等との
シナジー発揮による
収益性強化/生産性の向上

成長ドライバー

- ・ クロスセル拡大によりARPAの増加が継続したが、新規プロダクトの販売時期のずれ込みにより、ARPAが一時的に減少
- ・ DX営業生産性は継続的に増加
- ・ SESプロジェクト案件ごとの社員エンジニア比率は微減

ARPA向上を可能とするプロダクトをリリース

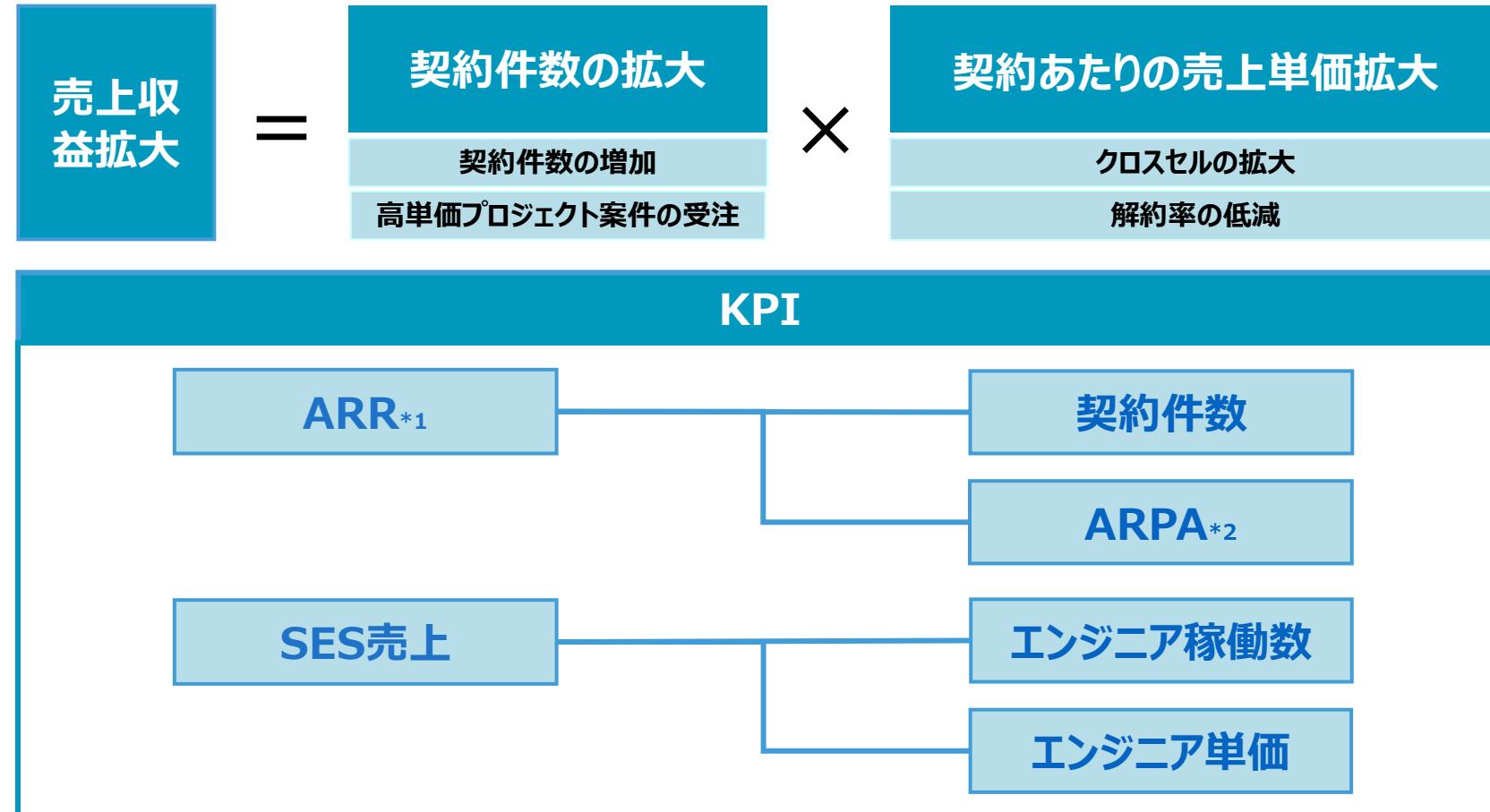


(株)ヘッドウォータースとの業務提携により相互の取組を開始

- ・ 提供サービスの自律型AIによる高付加価値化
- ・ 保有データのAI学習活用
- ・ 顧客基盤の拡大
- ・ AI駆動型開発手法の導入

BBD

- 各セグメントの成長性を示す売上収益の構成要素となる「契約件数」×「顧客単価」および「エンジニア稼働数」×「エンジニア単価」の推移を管理し、各指標の向上を目指す



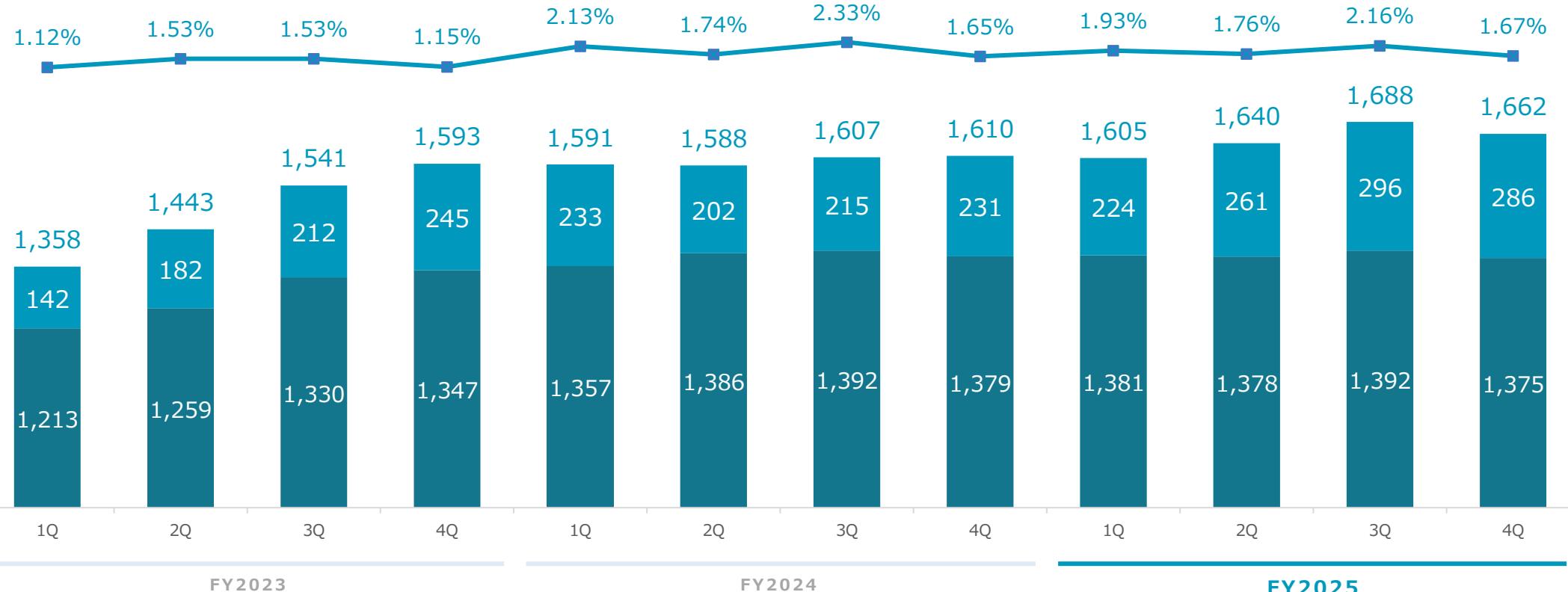
*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*2 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。

DX

- 当期販売を予定していた生成AIネイティブアプリ「Knowledge Suite + (ナレッジスイートプラス)」の販売時期がずれ込み、ARRが減少
- ChrunRate低減に向け、「Knowledge Suite + (ナレッジスイートプラス)」へのクロスセルにより改善予定

■ ARR | Marketing&Talent Tech (百万円) ■ ARR | SalesTech (百万円) ■ Churn Rate



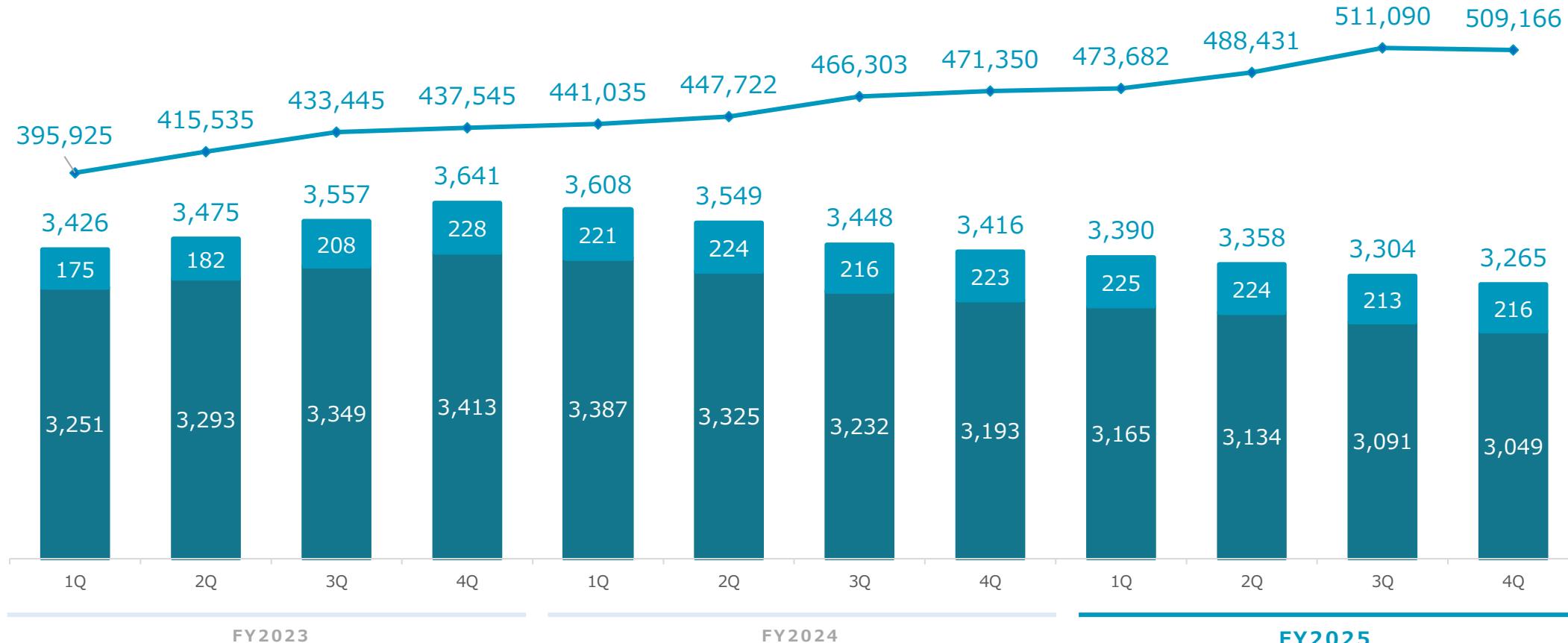
*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*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

- サービス提供を見合わせているKnowledgeSuiteグループウェア等の低単価プランの解約が引き続き増加
- 生成AIネイティブアプリ「Knowledge Suite + (ナレッジシートプラス)」の販売時期ずれ込みに伴い、またサービス撤退準備の影響でARPAが一時的に減少

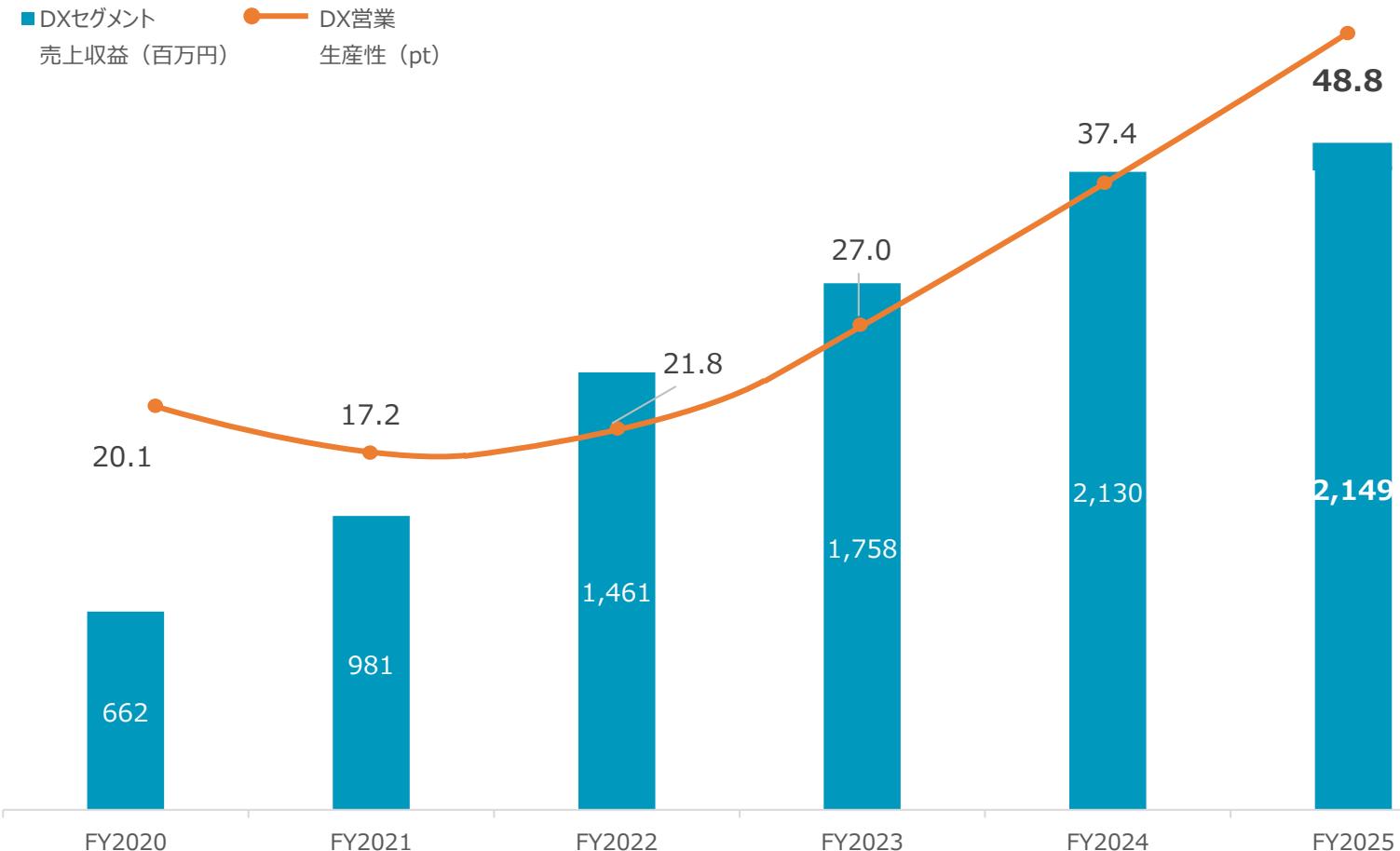
■ Marketing&Talent Tech (契約件数) ■ SalesTech (契約件数) ■ ARPA (円)



DX

■ DX売上収益に対するDX営業生産性は上昇傾向に推移

DX営業生産性*1の推移

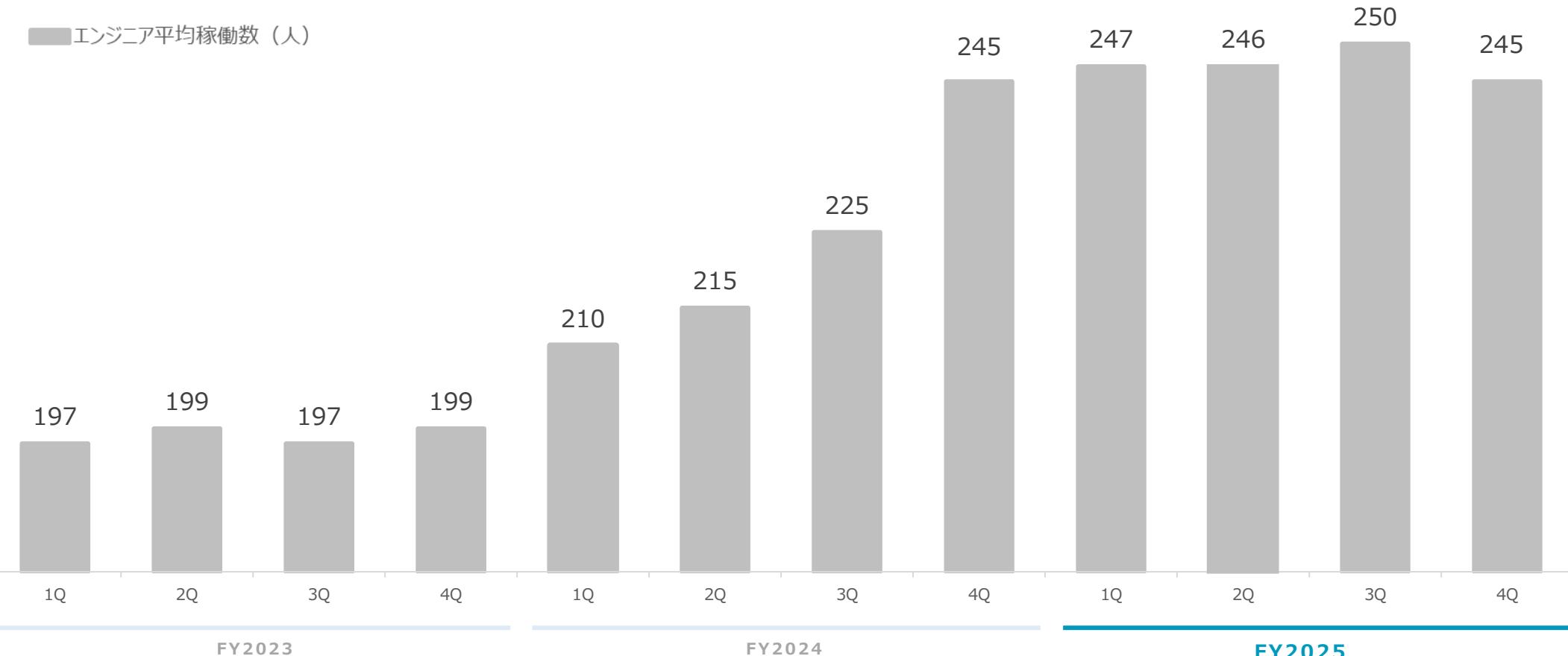


*1 DX営業生産性：当社グループにおけるDXセグメント売上収益（決算期末累計期間）を営業人員数で除して算出。Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*2 DX営業：当社グループにおけるDX営業に係る営業人員。

BPO

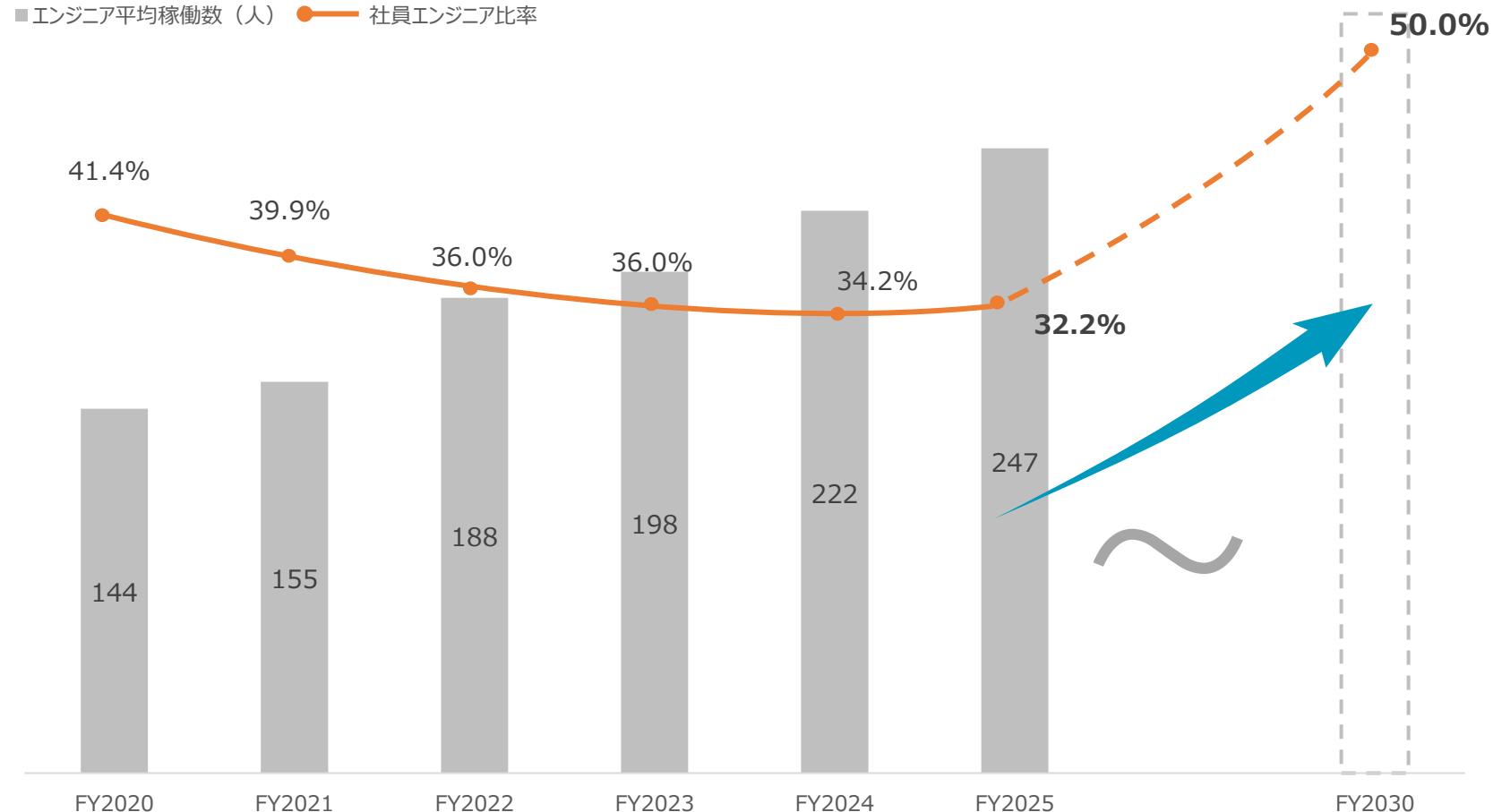
- 社員（新卒）エンジニアの早期育成により稼働数は順調に推移
- AIニーズの拡大に伴い、AIエンジニア確保・育成を強化し単価向上を目指す



BPO

■ SESエンジニア平均稼働数に対する社員エンジニア比率は低下も、上昇基調に向けた取り組みを推進

SES社員エンジニア比率*1の推移



*1 社員エンジニア比率：社員（プロパー）エンジニア年間平均稼働数をエンジニア平均稼働数で除して算出。

*2 エンジニア平均稼働数：社員（プロパー）エンジニア年間平均稼働数 + ビジネスパートナー（BP）エンジニア年間平均稼働数の平均値

顧客数から顧客单価向上に向けた取り組みが成長の成功パターン

サービスの複合的提案により、サブスクリプションの顧客单価が向上し続けていること

関連サービスのM&Aに
特化することで
+ α 提案でサブスクリプション
の顧客单価が向上している

実績

明確なM&A基準・ルール
に基づき、
全てのM&Aが成功・成長し
続けていること

- 基本方針は、シナジー効果が見込まれるクロステック領域を中心に、合理的なEV/EBITDA倍率を前提とする

M&A基準

- ネットキャッシュ+営業利益 × (マルチプル) 5倍前後
- ROI
- 事業ポートフォリオの拡大

M&A実績

| 企業名称 | 事業内容 | 譲渡日 | 譲渡時 従業員数 |
|---|--|----------|-------------|
| 株式会社フジソフトサービス (現 株式会社アーキテクトコア) | システムエンジニアリング サービス事業 | 2018年5月 | 29名 |
| ビクタス株式会社 (現 株式会社アーキテクトコア) | システムエンジニアリング 事業/エンジニアスキル検定 事業 | 2018年9月 | 59名 |
| 株式会社DXクラウド (新設分割会社 現 ブルーテック株式会社) | ビジネスチャットサービス 事業 | 2021年3月 | 6名 |
| ネットビジネスサポート株式会社 | マーケティングデータ提供、 システム開発、システム運 用サービス事業 | 2021年7月 | 8名 |
| B i z i o n 株式会社 (現 株式会社RocketStarter) | インサイドセールス事業 | 2023年10月 | 0名 |
| 株式会社R o c k e t S t a r t e r | インサイドセールス事業 | 2023年12月 | 0名 |

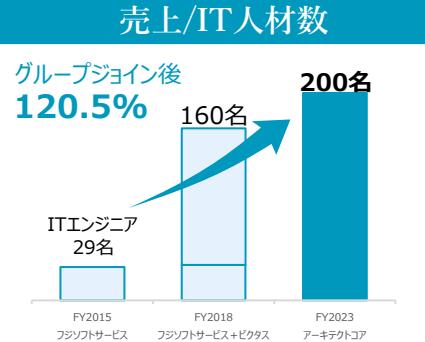
■ M&A対象企業は当社独自のPMIにより大きく成長

PMI基準

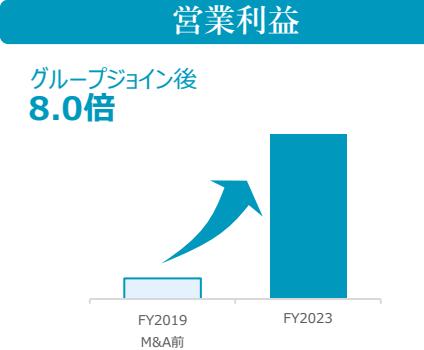
■ 従業員の価値算定

- ・グループ会社間の格差をつくりない
- ・社長の役割の明確化
- ・事業シナジーによる担務分け
- ・グループ会社間の異動を積極的に行う
- ・従業員の待遇向上施策及び評価の最大化

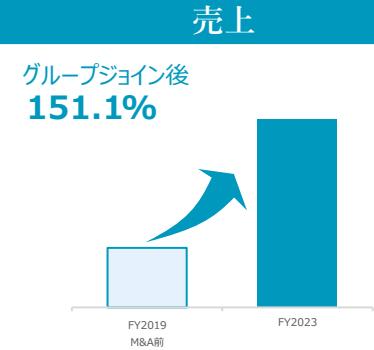
フジソフトサービス ビクタス ArchitectCORE



.DXcloud InCircle TALK InCircle



NBS



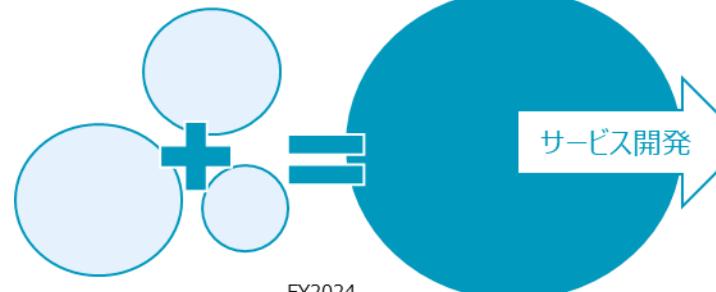
RocketStarter Bizon



RocketStarter

サービス開発

FY2024グループジョイン後合併



*1 2019年8月にビクタス株式会社と株式会社フジソフトサービスは合併、「株式会社アーキテクトコア」に社名変更

*2 2023年6月に株式会社DXクラウドはナレッジサイト株式会社と合併、「ブルーテック株式会社」に社名変更

*3 2024年10月にBizon株式会社は株式会社RocketStarterと合併

BBD

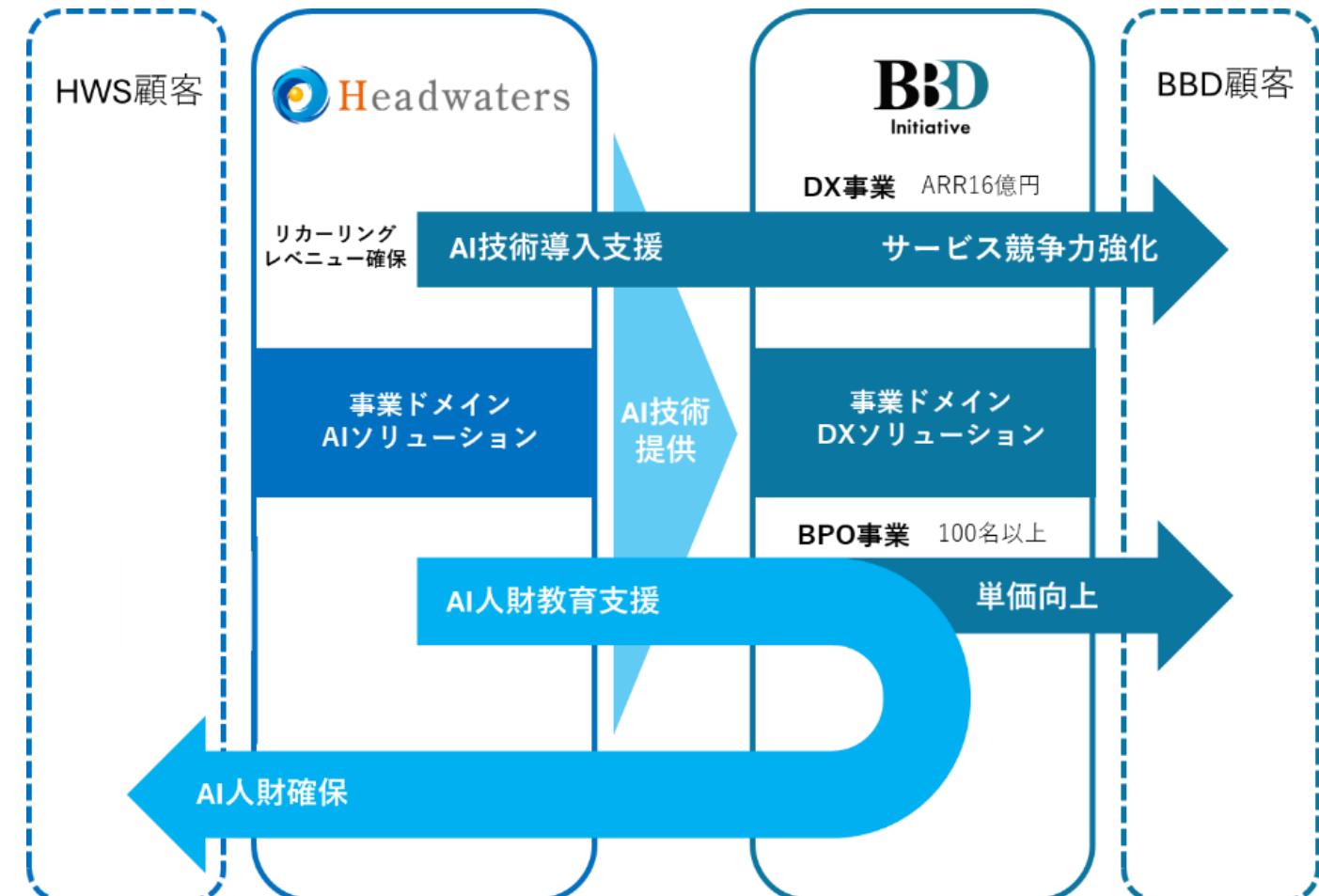
■ AIの民主化×データドリブン経営で、日本の産業に再起動を

～AI民主化を進めるヘッドウォータース、データドリブンを進めるBBDイニシアティブと資本業務提携契約を締結～

中堅・中小企業が、人手不足を補うために業務の効率化や顧客サービスの向上を目指し、DX化を加速させてきている時代の流れの中で、AIはデータ分析や自動化・自律化のツールとして非常に有用であり、AIを活用することで大量のデータから有益なインサイトを抽出し、ビジネス戦略の策定、営業活動の最適化が可能になります。

特にIT業界では、高度なAIスキルを持つ人材の確保が難しくなっており、多くのAIソリューションの導入実績を持つヘッドウォータースとの資本業務提携により、AI実装においてスムーズで効果的な実装が可能となります。

AIの民主化を進めることで日本の生産性革命を実現するために、ヘッドウォータースは、BBDイニシアティブが進める「営業活動の自動化・自律化（AI）」「単純作業の自動化・自律化（AI）」「業務管理の自動化・自律化（AI）」をより強力に推進します。



BBDイニシアティブ



【資本業務提携による効果①】

今後のリリースを待つサービスを含む多くのプロダクトに当社が計画しているAI機能を実装することによって、新しいサービスおよび機能がリリースされる見通し。これによるARPA向上および売上収益の拡大に大きく寄与

【資本業務提携による効果②】

当社システムエンジニアリングサービスにおける人月単価とヘッドウォータースの人月単価には大きな差分があるが、この差分を埋めるべくAI実務研修を実施することで人月単価が大きく向上

ヘッドウォータース



【資本業務提携による効果①】

全てのプロダクトにAI機能を実装することでサブスクリプション売上の一部を定期的に収益計上できる

【資本業務提携による効果②】

AIエンジニアの確保と教育が急務の中、AIエンジニア教育を通じて優先的にAIエンジニアを確保することができる

1年を目指にプロダクトへのAI実装および速やかにAIエンジニア育成を実施予定

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

営業利益率 10% を目標に、長期的な株価上昇を目指す

事業戦略

事業利益の最大化を図り 営業利益率 10% 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

事前評価を適切に行い、成長投資としてのM&Aを実施

- EV/EBITDA倍率
- ROI
- 事業シナジー

中長期BSマネジメント

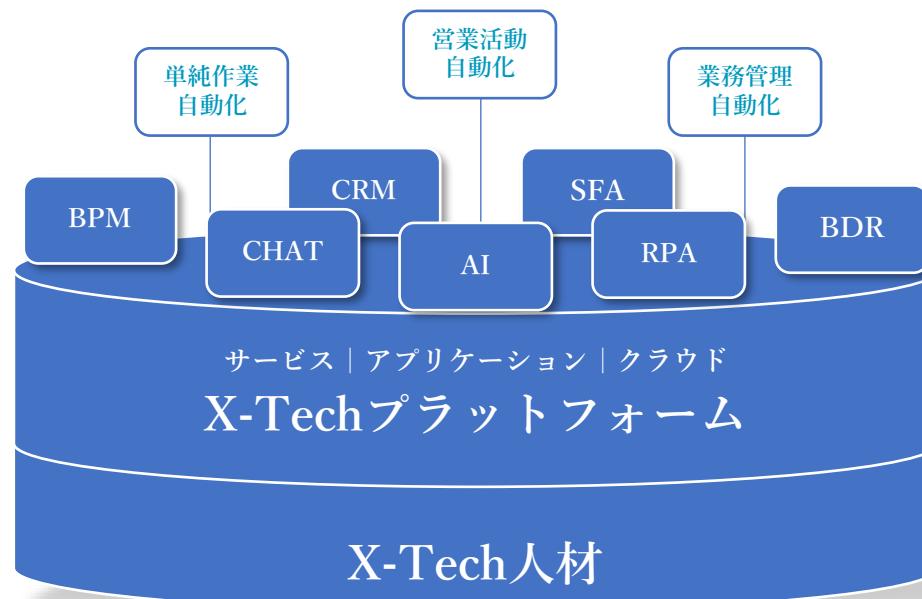
中長期BSマネジメントによる

- 財務体質の健全化
- 資本コストの低下

- 2025年2月13日付で第三者割当による第1回及び第2回新株予約権の行使が完了^{*1}し、875百万円を資金調達

中小・中堅企業の人手不足をDXで補うための自動化・自律化に向けた取り組みを支援

X-Tech プラットフォームを次のステージに拡充させ非連続の成長を実現するため、4つのテック領域において必要なリソースを獲得するためにM&Aを今後も積極的に推進し、サービス提供を支えるIT人材の採用を強化する。



総額 8.75 億円を調達

| 資金使途 | 調達額 | 充当状況進捗 | |
|---------------------------|------------|-----------------------|---------|
| X-TechサービスをM&Aにより強化・拡充を加速 | 8.25 億円 | M&Aターゲット企業とマッチングせず未充当 | — 億円 |
| 最適なサービス提供のための高度なIT人材の確保 | 0.5 億円 | 採用困難性の高止まりにより未充当 | — 億円 |

*1 詳細は2025年2月14日開示の「第三者割当による第2回新株予約権の行使完了に関するお知らせ」をご参照ください。

INDEX

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 2025年9月期業績
- IV. 2026年9月期業績予想
- V. 市場環境と競争力の源泉
- VI. 事業計画
- VII. リスク情報



事業遂行上の主要なリスク^{*1}と対応策

| リスク | 内容 | 発生可能性 | 影響 | 対応策 |
|-------------------|---|-------|----|--|
| 人材確保及び育成に関するリスク | AI・SaaS拡販における販売体制強化に応じた人材の確保及び教育、育成が計画通りに進まない可能性及び有能な人材の流出が生じる可能性 | 小 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> AIに関する教育/研修体制の充実化 実績に連動した評価制度の構築 テレワーク含め働きやすい労働環境の整備 社内コミュニケーション機会の創出 |
| 顧客企業の維持・獲得に関するリスク | AI・SaaSプロダクトの品質・価格・評判などが顧客の要求を満たせず、また開発・改良したサービスに対する顧客の需要が当初の見込みを大幅に下回り、既存顧客企業の維持や新規顧客企業の獲得ができない可能性 | 小 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> カスタマーサクセス体制及び開発体制強化 顧客ニーズを的確に汲みとり、その要望を吟味し、AI・SaaSプロダクトへ反映 顧客企業に快適に利用いただけるよう機能改善アップデートをスピーディーに実施 |
| 技術革新への対応に関するリスク | AI・SaaSプロダクトにおける技術革新のスピードは非常に速く、当社グループの技術対応への遅れや設備投資などのコストの増加により販売及び業績に影響を及ぼす可能性 | 中 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 技術革新に対応可能なエンジニアの採用・育成等を通じて先進技術の習得に注力 最新の技術動向や環境変化について情報収集を継続的に実施 |

*1 他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

| リスク | 内容 | 発生可能性 | 影響 | 対応策 |
|-------------------------------------|---|-------|----|---|
| 投融資に関するリスク | 事業拡大に向けたアライアンス、M&A等の投融資について、事業環境の変化により事業が計画通りに進展しないことで、のれん評価や投資先の株式評価が減損の対象となる可能性 | 中 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 事前に可能な限り詳細な審査を実施 リスク及び回収可能性を十分に事前評価・検討 |
| 新型コロナウィルス等の新たな感染症による経済的な行動制限に関するリスク | 当社グループのBPOセグメントにおけるシステムエンジニアリングサービスについて、新型コロナウィルスなど新たな感染症等の拡大の影響による経済活動の抑制や回復が繰り返され、常駐先プロジェクトの見直しが発生する可能性 | 小 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 既存取引先の積極的な取引深耕活動 外注エンジニアの稼働に偏りなく、ニーズに合ったAI人材・IT人材の安定供給を行うための人材獲得・教育・育成 |



BBDイニシアティブ株式会社

ありがとうをX-Tech（クロステック）する

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。なお、当資料の更新は今後1年に1回行うものとし、毎年12月頃を目途として開示を行う予定です。
- 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。

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

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。

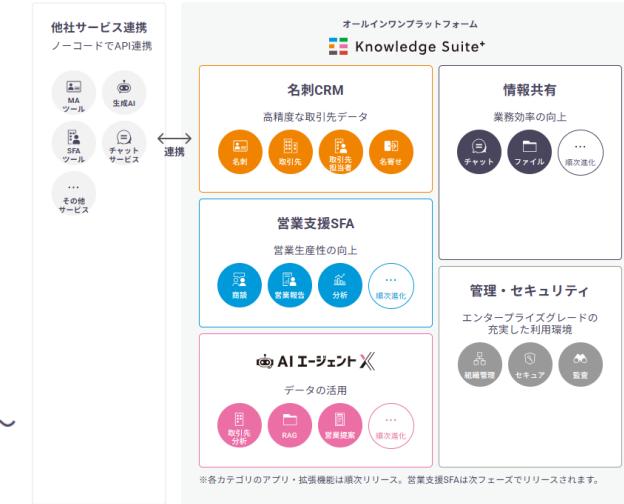
セールステック | Sales Tech



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



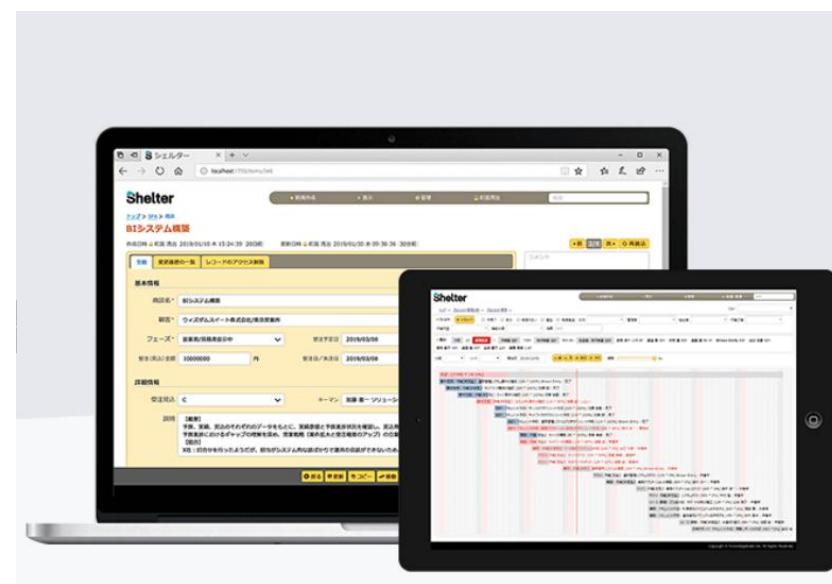
ファイル



AIエージェント[×]シリーズ



セールステック | Sales Tech



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



“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。

8つの永久的に無料で利用できるサポート
実績率 98%
3画面で作業の手順を登録!

簡単・安心・高コスパ
業務の片手間で始められるRPA

事前準備がほぼ無しの、導入を限りなく簡単にしたRPAソフトです。
支援の充実、シンプルなUI、ロボットの動作安定により、すぐに即戦力としての働きが期待できます。

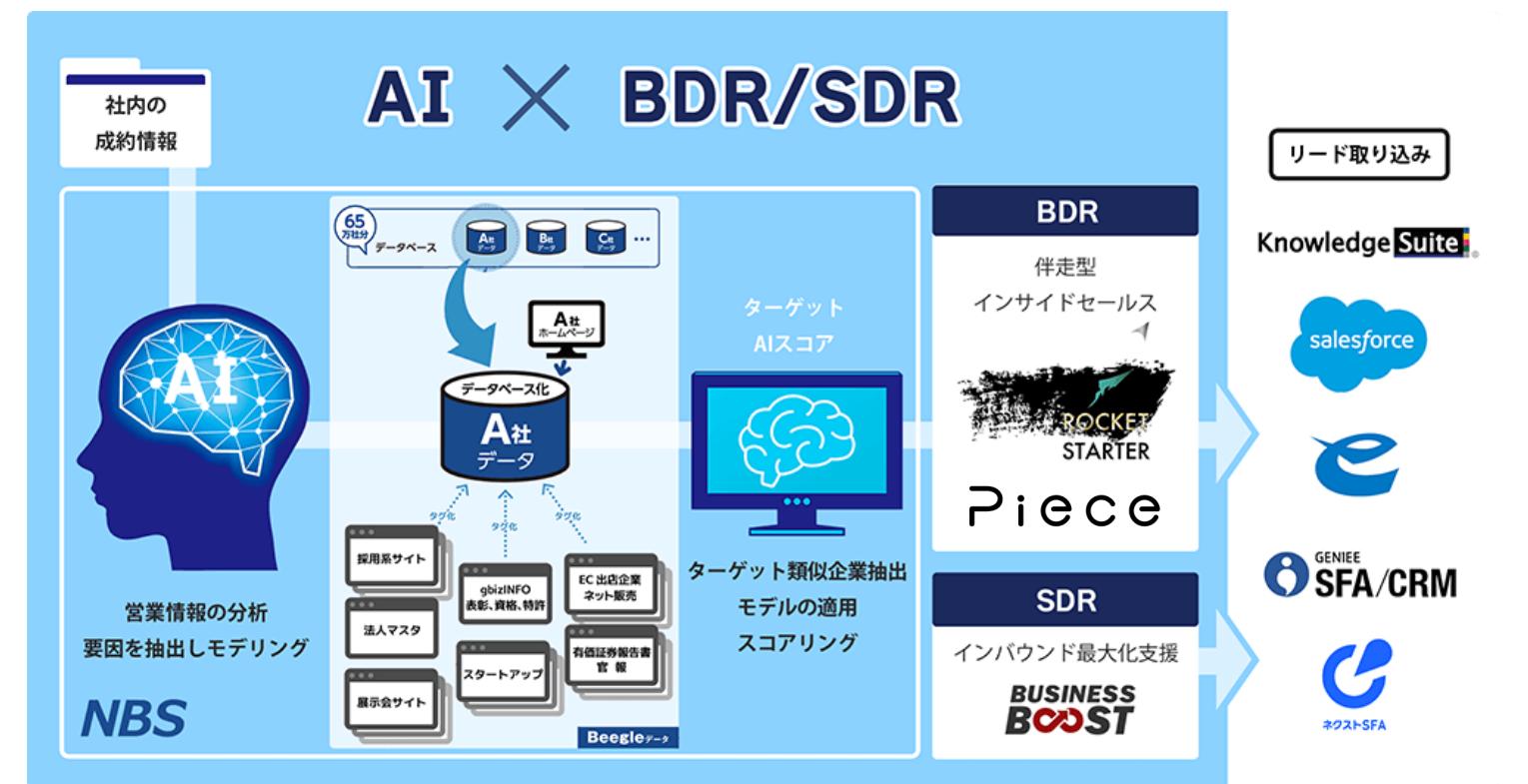
セールステック | Sales Tech

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

NBS**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収録

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

高精度企業データ**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。

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

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 | |
| ※俳優によって活用できない媒体があります。 | | | |