

2022年9月期 第3四半期

決算補足説明資料

Knowledge **Suite** 

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年8月12日

The image shows a modern office reception area. In the center, a large white screen displays the "Knowledge Suite" logo. The screen is framed by a dark border. The background consists of light-colored, vertically-oriented stone or wood panels. On either side of the screen, there are dark, cylindrical lamps on a dark, polished wooden table. The overall atmosphere is professional and contemporary.

Knowledge Suite

I. 2022年9月期第3四半期 業績

INDEX

II. 2022年9月期 業績予想



I. 2022年9月期第3四半期 業績

II. 2022年9月期 業績予想



主力SaaS「Knowledge Suite」を中心に、SaaSビジネスの成長がDX事業を牽引し、連結売上収益の（対通期計画）進捗は、**75.9%**と順調に推移



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」は含まれておりません。

	売上収益	営業利益
通期計画	3,157百万円	117百万円 ~ 136百万円

*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社SaaS (Knowledge Suite) における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。



連結売上収益は、グループ会社が提供するSaaS含めたDX事業の貢献により、**YoY+35.6%**と大きく成長
 営業利益は、約40名の新入社員を迎え、想定どおりに着地

連結IFRS (累計期間)	2021/9期	2022年9月期		
	3Q実績	3Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	1,766 百万円	2,395 百万円	+35.6 %	+628 百万円
DX	644 百万円	1,079 百万円	+67.6 %	+435 百万円
BPO	1,122 百万円	1,315 百万円	+17.2 %	+193 百万円
売上総利益	676 百万円	1,029 百万円	+52.0 %	+352 百万円
利益率	38.3 %	43.0 %	-	-
営業利益	△121* 百万円	90 百万円	- %	+211 百万円
利益率	- %	3.8 %	-	-
税引前利益	△128* 百万円	79 百万円	- %	+208 百万円
利益率	- %	- %	-	-
当期利益	△133* 百万円	77 百万円	- %	+210 百万円
利益率	- %	- %	-	-

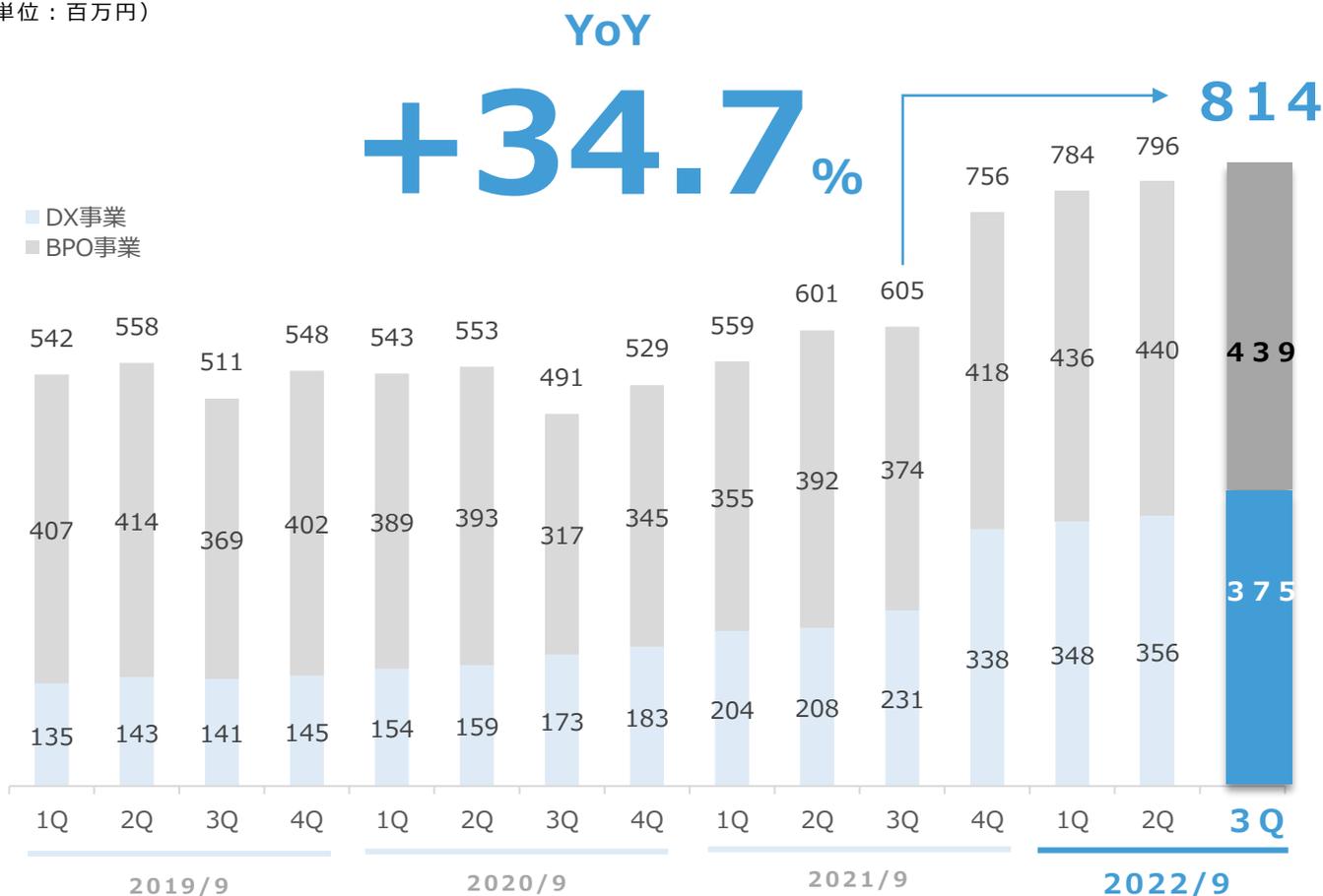
* 2021/9期3Qに全株式を取得した株式会社D Xクラウドについて、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2021/9期3Q開示済みの金額から変更されています。



安定した成長を継続する主力SaaS「Knowledge Suite」が、引き続きDX事業サブスク売上の伸長を牽引し、3Q会計期間はYoY+34.7%

連結売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

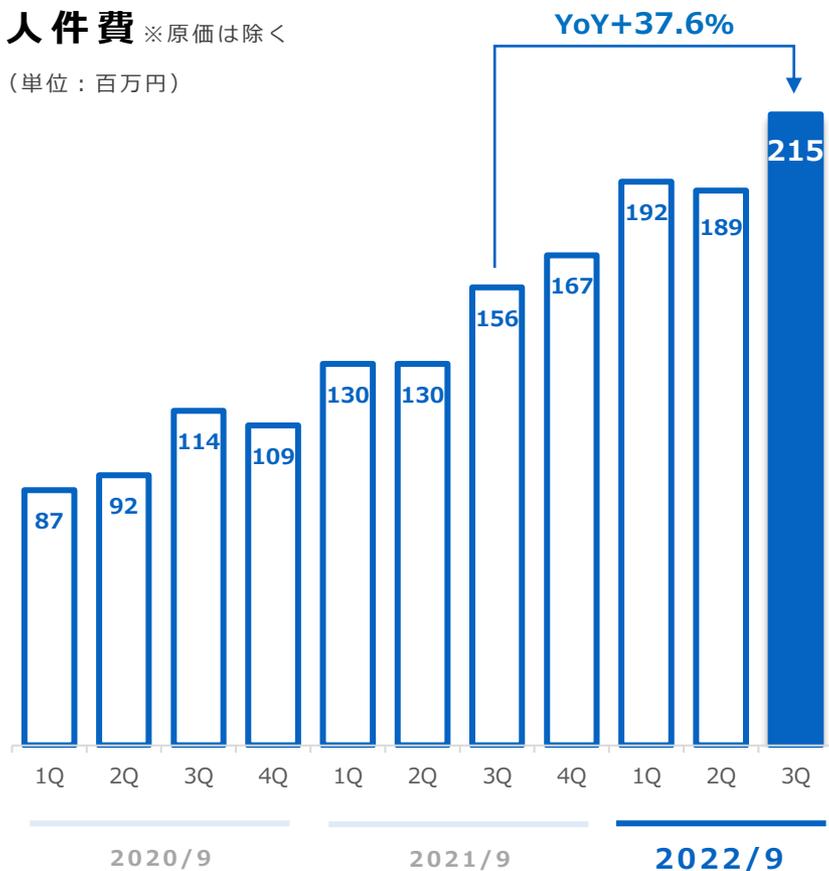




人件費は、主に新卒社員の入社によりYoY+37.6%
 広告宣伝費は、コスト効率を図りつつ、積極的なプロモーション活動の実施により
 リード獲得数はYoY+14.2%

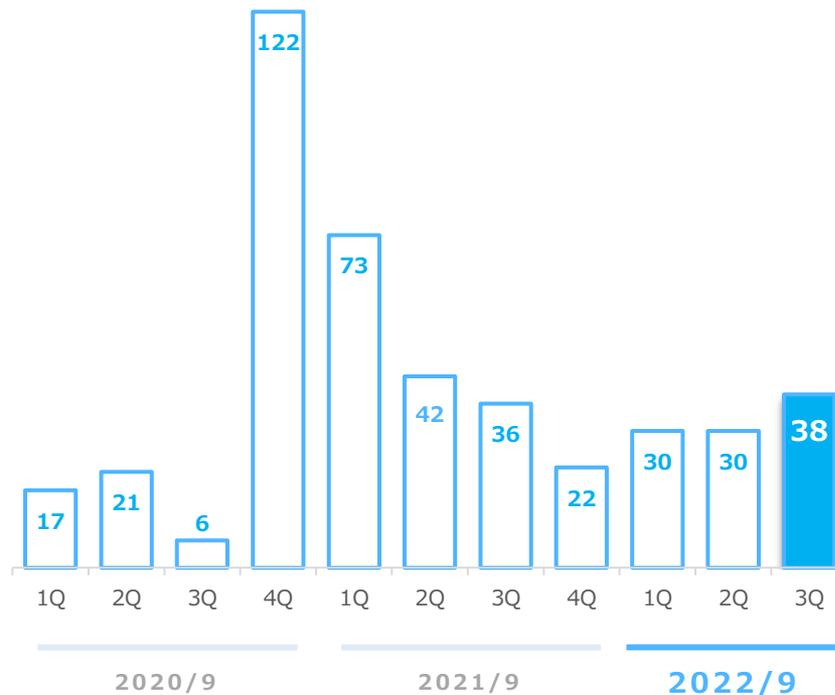
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)



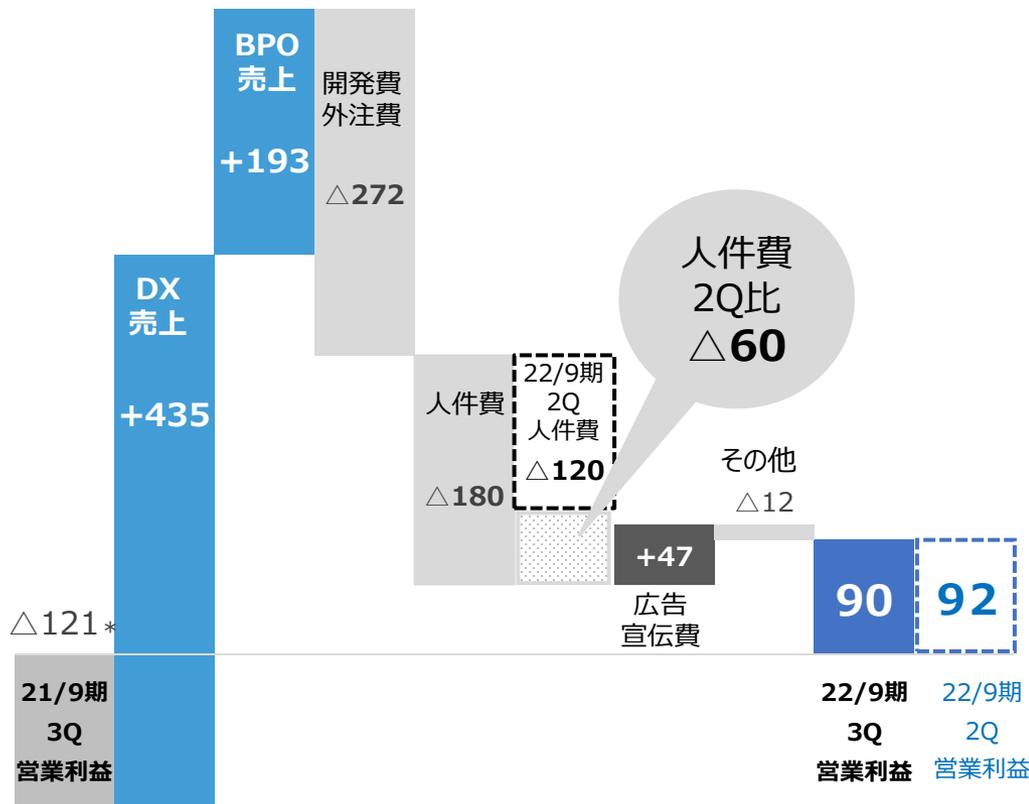


主力SaaSのチャーンレートが一時的に上昇したものの、新規獲得件数及びARPAが増加し、DX事業売上が増収。また約40名の採用による人件費増が計画どおり進み、営業利益と相殺。

営業利益は前年同期比で**211百万円増益**し、想定どおりに着地

営業利益増減 ※前年同期比

(単位：百万円)



- ・DX事業売上
主力SaaSのサブスク増収による
- ・BPO事業売上
SESの営業強化にともなう案件増加による
- ・開発/外注費
主にSES案件増加にともなう外注費の増加
また新規プロダクト開発にともなう開発費
- ・人件費
約40名の主に新卒社員の入社による
- ・広告宣伝費
効率的なプロモーション施策の継続による

* 2021/9期3Qに全株式を取得した株式会社DXクラウドについて、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2021/9期3Q開示済みの金額から変更されています。



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
Twitter・noteによる情報を配信



稲葉 雄一
@ナレッジスイート 代表取締役社長



稲葉 雄一
@ナレッジスイート 代表取締役社長

稲葉雄一@【証券コード：3999】ナレッジスイ...
4,481 件のツイート

フォロー

稲葉雄一@【証券コード：3999】ナレッジスイート代表取締役社長
@bd_inaba

中小中堅企業にDXを通じて売上を100%UPさせるSaaS型SFA/CRM統合ビジネスアプリケーションKnowledge Suiteを開発。東証マザーズ上場（証券コード：#3999）ナレッジスイート株式会社 代表取締役社長 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

「いま」起きていることを見つけよう
Twitterなら、「いま」起きていることをいち早くチェックできます。

note

キーワードや作者名で検索 🔍 ログイン 会員登録

人に認められるための努力は当たり前、人に認められるまでの我慢を身につける

稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社 🔍 ... フォロー

【心を決める基準】 見目で損する自分だからこその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、思はず償返しする。

1 フォロー 14 フォロワー · 🐦 📶

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



DX事業のSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信

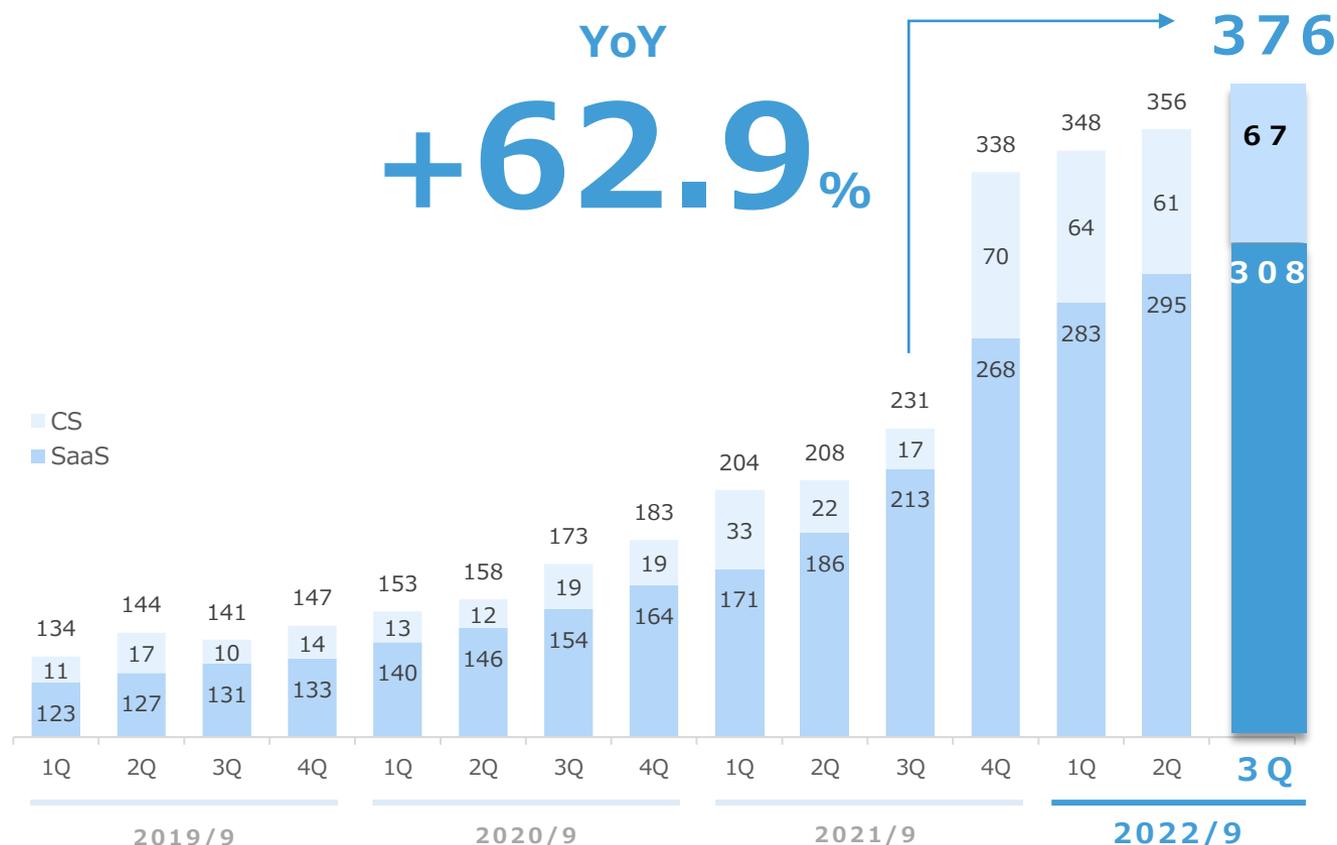


OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」を除く
SaaS「New MRR」「契約件数」「受注額残高」の進捗レポートを月次で配信。
その他IR情報も積極的に配信していきます。

主力SaaS「Knowledge Suite」のサブスク売上が順調に積み上がり
3Q会計期間はYoY+62.9%*と大きく伸長

DX事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

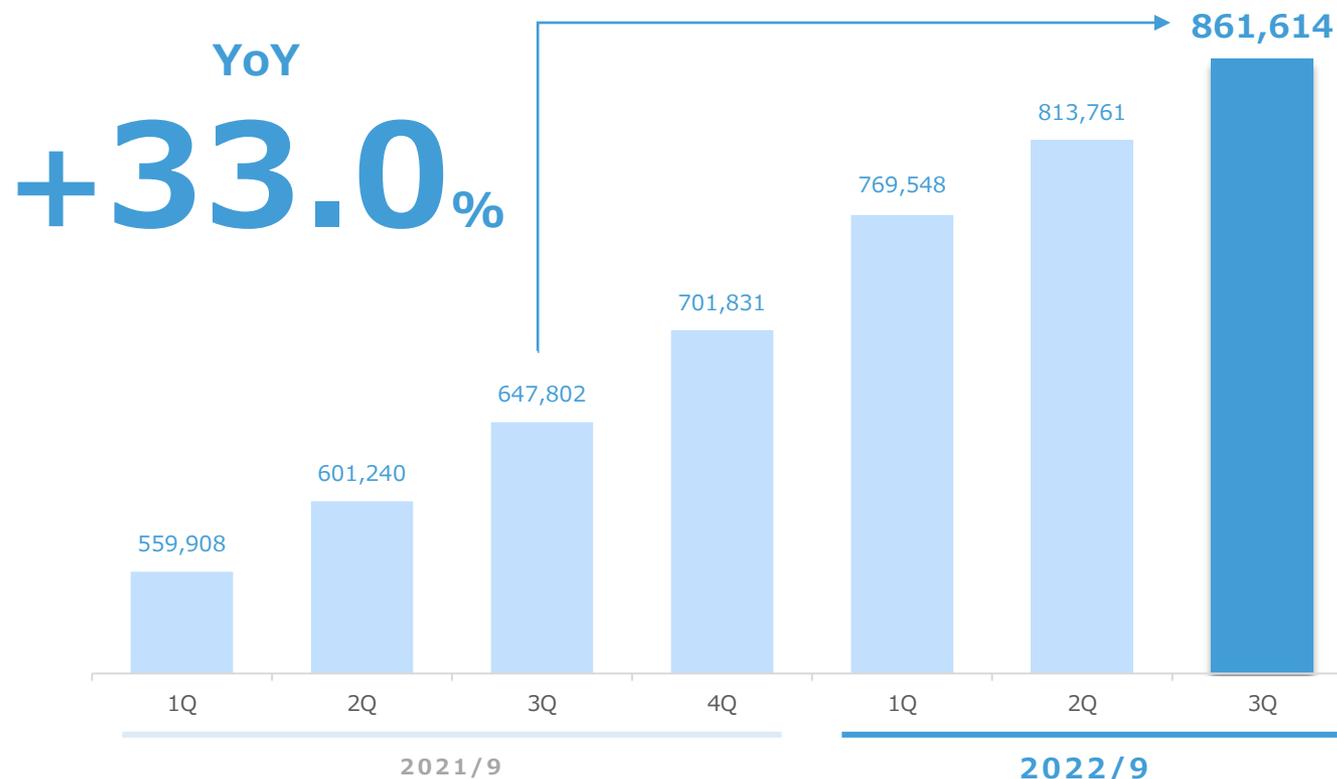


* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

Knowledge SuiteのARR*はYoY+33.0%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR^{*1}

単位：千円



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません。
グループSaaS ARRにはOEM及び「InCircle」「B Suite」が含まれます。

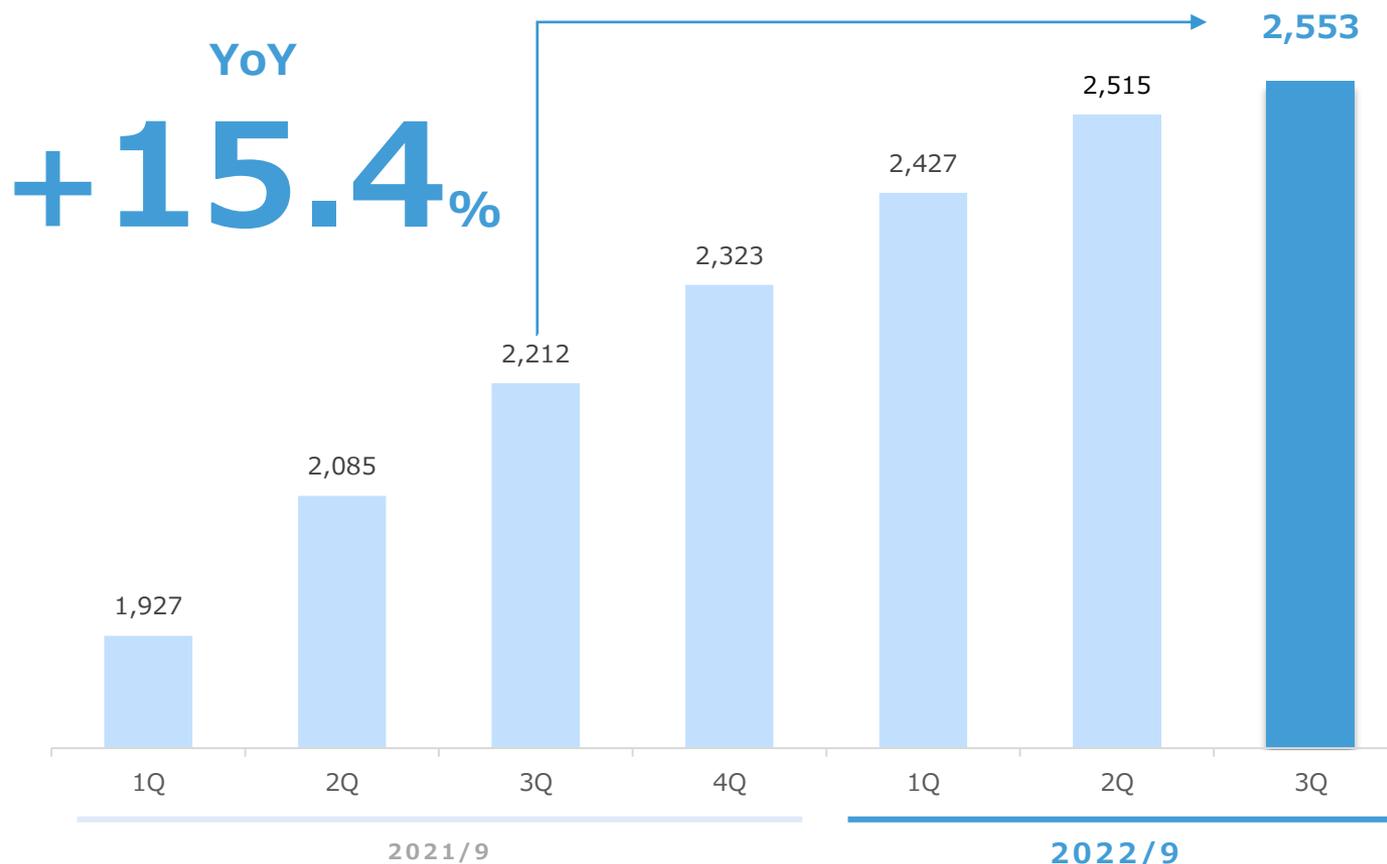
*1 Annual Recurring Revenue：年次経常収益。当社SaaS（Knowledge Suite）における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

Knowledge Suiteの契約企業件数はYoY+15.4%

Knowledge Suite 契約企業件数*

単位：千円



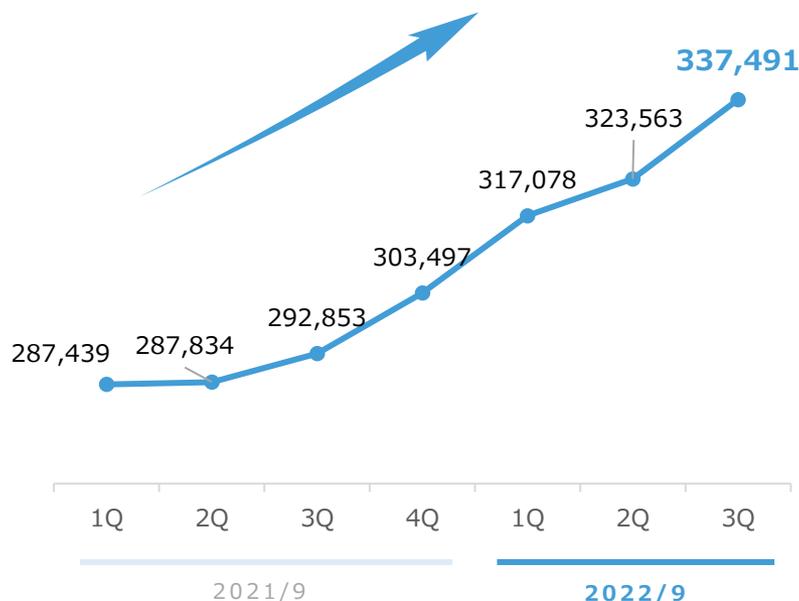
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

ARPAは、グループSaaSと連携した営業・カスタマーサクセス活動による案件が増えはじめ、**堅調に増加基調**で推移

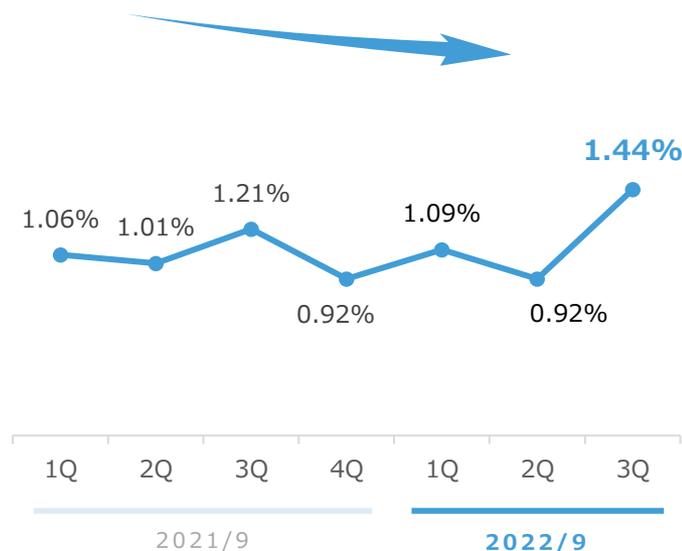
ChurnRate(解約率)は、**受注額残高の増加により一時的に上昇**引き続き利用継続を促進するCS活動の取組みを進める

Knowledge Suite ARPA*₁

単位：円



Knowledge Suite Churn Rate*₂



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

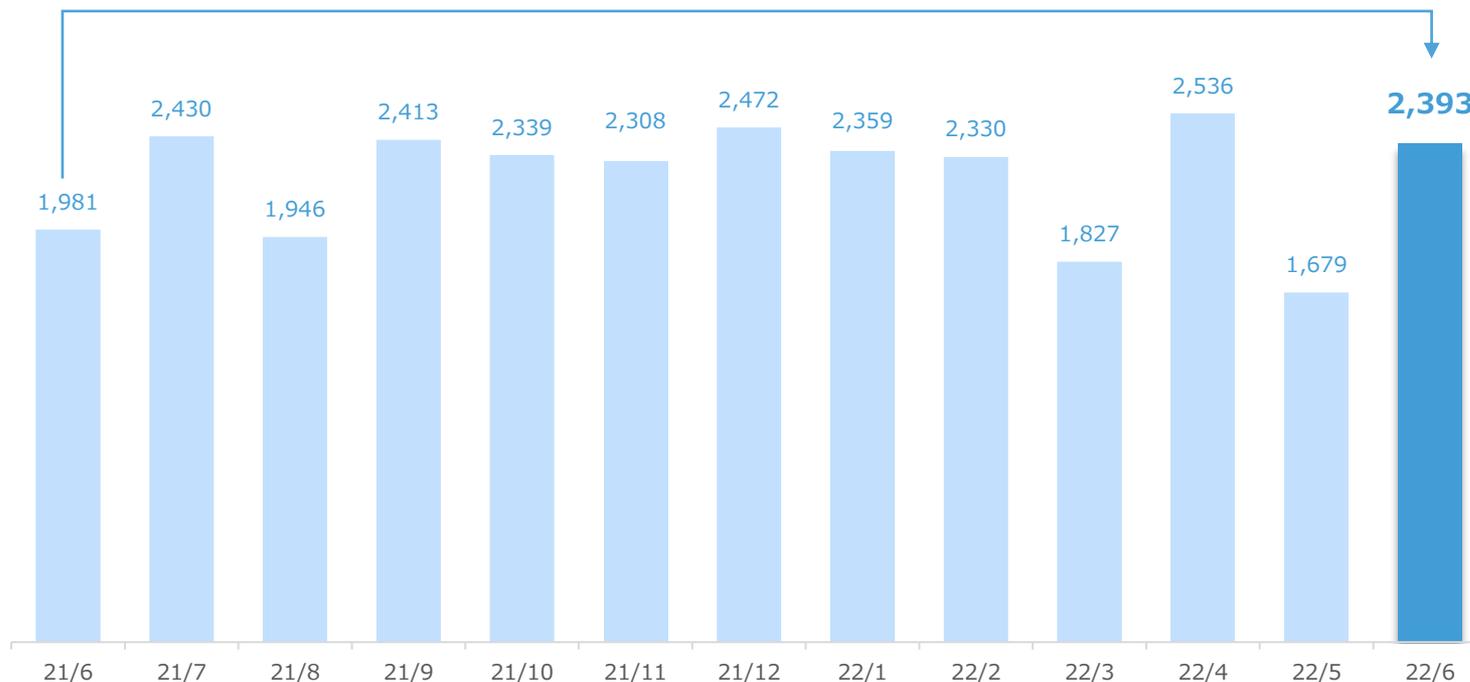
*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

*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。

Knowledge Suite **NewMRR**

単位：千円

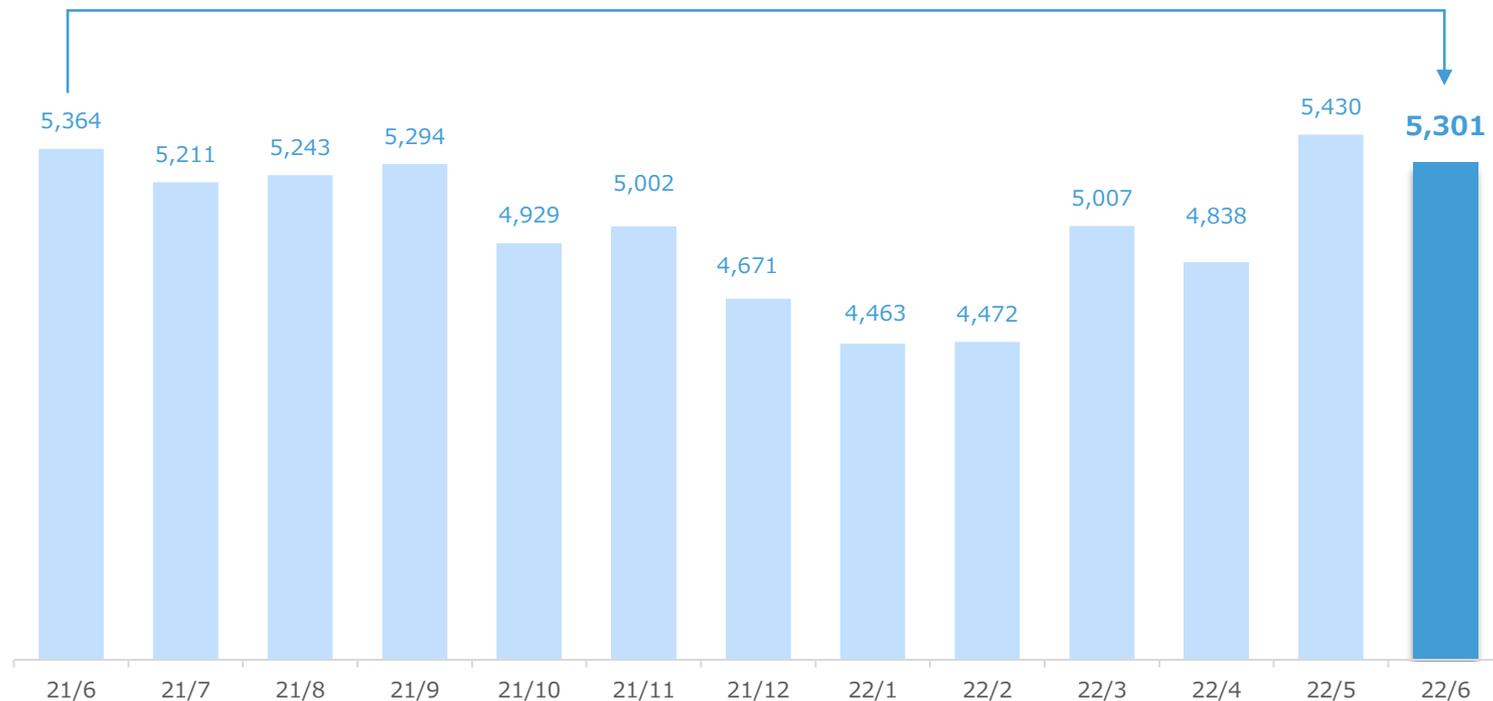
YoY

+20.8%

* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

Knowledge Suite 受注額残高

単位：千円

YoY
▲1.2%

* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

SaaS主要KPI 2021年10月～2022年9月

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	2,339	2,308	2,472	2,359	2,330	1,827	2,536	1,679	2,393			
YoY	+48.9%	+33.1%	+33.0%	+8.3%	+46.0%	+4.1%	-7.7%	+11.2%	+20.8%			
契約件数 (件)	2,348	2,389	2,427	2,444	2,506	2,515	2,547	2,529	2,553			
YoY	+25.4%	+24.8%	+25.9%	+22.5%	+24.2%	+20.6%	+17.9%	+15.7%	+15.4%			
受注額残高 (千円)	4,929	5,002	4,671	4,463	4,472	5,007	4,838	5,430	5,301			
YoY	+28.0%	+14.6%	+7.3%	+13.6%	+2.0%	-12.8%	-0.2%	+13.5%	-1.2%			

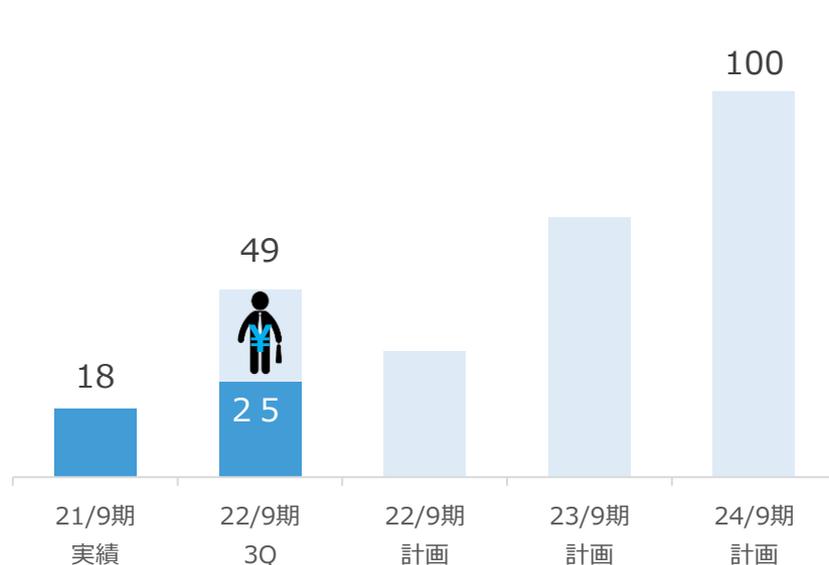
参考) 2020年10月～2021年9月

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	1,571	1,735	1,859	2,179	1,596	1,756	2,747	1,510	1,981	2,430	1,946	2,413
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
契約件数 (件)	1,873	1,915	1,927	1,995	2,018	2,085	2,160	2,185	2,212	2,260	2,280	2,323
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
受注額残高 (千円)	3,852	4,363	4,354	3,928	4,384	5,741	4,846	4,786	5,364	5,211	5,243	5,294
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

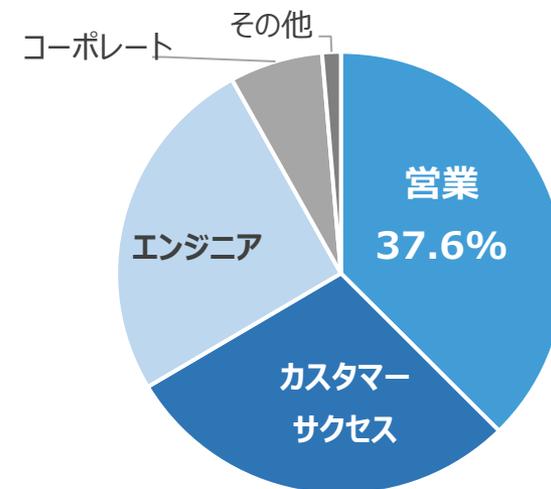
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け採用・育成を継続
連結従業員数は257名

DX事業 営業人員数

（単位：人）



営業人員比率 ※ナレッジスイート単体



* DX事業営業は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積むことで（当社新卒営業は、11か月の教育期間を経て、）1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラッキングデータより算出。

経済産業省が定める『DX認定取得事業者』の認定を取得



Knowledge Suite

GEOCRM.com

VCRM

Papetto
クラウド

ROBOT D

Shelter

InCircle
TALK InCircle

DX認定制度とは「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応したビジョンの策定や、戦略・体制の整備などを行い、デジタル変革の準備が整っている（DX-Ready）事業者を認定する制度

「ITreview Grid Award 2022 Summer」7部門にて受賞



実際に利用しているユーザーからの評価に基づいて
特に優良な、顧客満足度の高い製品として受賞

Knowledge Suite

■ 「Leader」受賞

SFA部門、CRM部門、名刺管理 部門

■ 「High Performer」受賞

グループウェア部門

VCRM

■ 「Leader」受賞

Web面接 部門

■ 「High Performer」受賞

オンライン商談 部門、Web会議 部門

シール印刷、オフセット印刷、センサーやヒーターなどの機能性印刷などを手がける創立45年の老舗株式会社東洋レーベル様が、SFA／CRM統合型ビジネスSaaS『Knowledge Suite』及び、BtoB営業リスト作成サービス『Papattoクラウド』を導入

Knowledge Suite



Papatto クラウド

株式会社東洋レーベル



導入目的

- 営業部門の名刺を一元管理し、潜在顧客を発掘。(「Knowledge Suite」)
- 効率的・効果的なテレアポのためのリスト作成ツールとして。(「Papattoクラウド」)

課題

- もらった名刺を個人が個人管理しており、活用できていない。(「Knowledge Suite」)
- 一般的なリスト会社からのテレアポ用リスト購入はデータ量が少なくコストも高い。(「Papattoクラウド」)

導入効果

- 名刺管理の日常化と営業業務の見える化に成功。(「Knowledge Suite」)
- 初めてのテレアポ業務を、低コストでスムーズに実践。(「Papattoクラウド」)

運用方法

- 営業部門にて導入。名刺管理を中心に、顧客情報を共有化。(「Knowledge Suite」)
- 作成したリストを元にテレアポ後、「Knowledge Suite」で顧客管理。(「Papattoクラウド」)

BEFORE

- コロナ禍をきっかけに新規顧客獲得が困難に。
- 業務内容が可視化できておらず、チーム内の業務が不透明。



AFTER

- 「Knowledge Suite」「Papattoクラウド」の併用で、新たな営業スタイルを確立。
- 名刺管理やテレアポの商談管理を実践し、効果的な情報共有が実現。



『InCircle』と株式会社サンソウシステムズ様が開発する FAQチャットボット『さっとFAQ』が連携開始



InCircle



株式会社
SANSOU サンソウシステムズ

シンプルで
使いやすい

純国産
ビジネスチャット

高度な
セキュリティ



ビジネスチャット『InCircle』とFAQチャットボット『さっとFAQ』を連携し、
新入社員のマニュアル対応や、部署異動の引継ぎ作業、
社内での定型的な問い合わせ業務への対応等を自動化し、バックオフィス業務を効率化

自社開発のクラウド型PBX等デジタル技術を活用したコンタクトセンター運営やアウトソーシング事業を全国展開するビーウィズ株式会社様が、かんたん・安全、国内発のビジネスチャット『InCircle』を導入



Bewith



導入目的

- 従業員間における、均一でリアルタイムなコミュニケーションの実現。
- 企業理念やトップのメッセージの伝達による、従業員の会社帰属意識の強化。

課題

- 人数が多く勤務する場所も異なる従業員へ、簡易に会社からのメッセージを伝えるコミュニケーション手段の確立。
- 特に短期アルバイトスタッフなどに顕著であった、帰属意識の希薄さの解消。

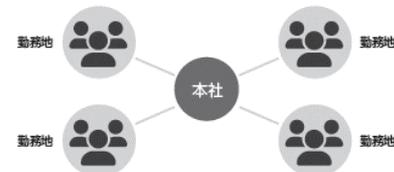
導入効果

- コミュニケーションが活性化。お客様先に勤務する従業員や、外出中の従業員にもリアルタイムな情報伝達が可能に。
- 経営理念や本社からのメッセージ、社内報など、会社が発信する情報が社内にくまなく届くようになり、帰属意識も向上。

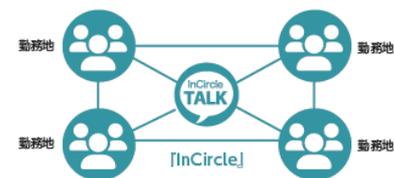
運用方法

- 従業員のモバイル端末に『InCircle』をインストール。部門やPJTごとにツールームを立ち上げ、日常の業務連絡手段として活用。
- 社内報の発信や、会社からの伝達事項・注意喚起などの公式メッセージにも利用し、従業員の安全、安心にも役立っている。

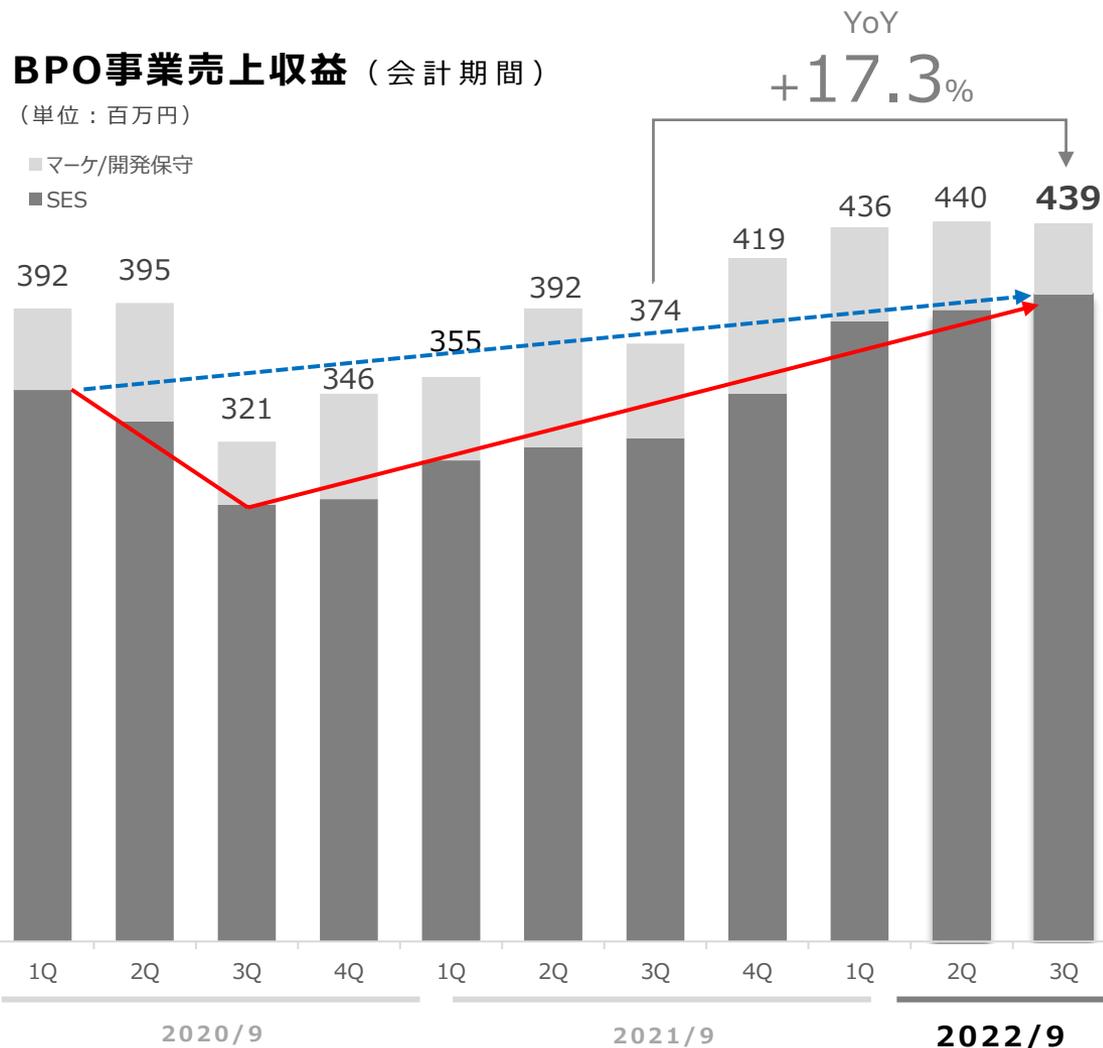
BEFORE



AFTER



SES（ITエンジニアリングサービス）がYoY+23.9%と好調な伸長により、BPO事業の売上収益は3Q会計期間でYoY+17.3%と着実に推移



SESは、ITエンジニア需要増を背景に営業強化を行い、新規案件が増加。コロナ禍前の成長基調に戻し、SES売上収益はYoY+23.9%



I. 2022年9月期第3四半期 業績

II. 2022年9月期 業績予想



DX事業のSaaS（サブスク）売上収益は、4 Qにかけて継続して積み上がる収益モデルであり、通期計画に対する進捗は**75.9%**と順調

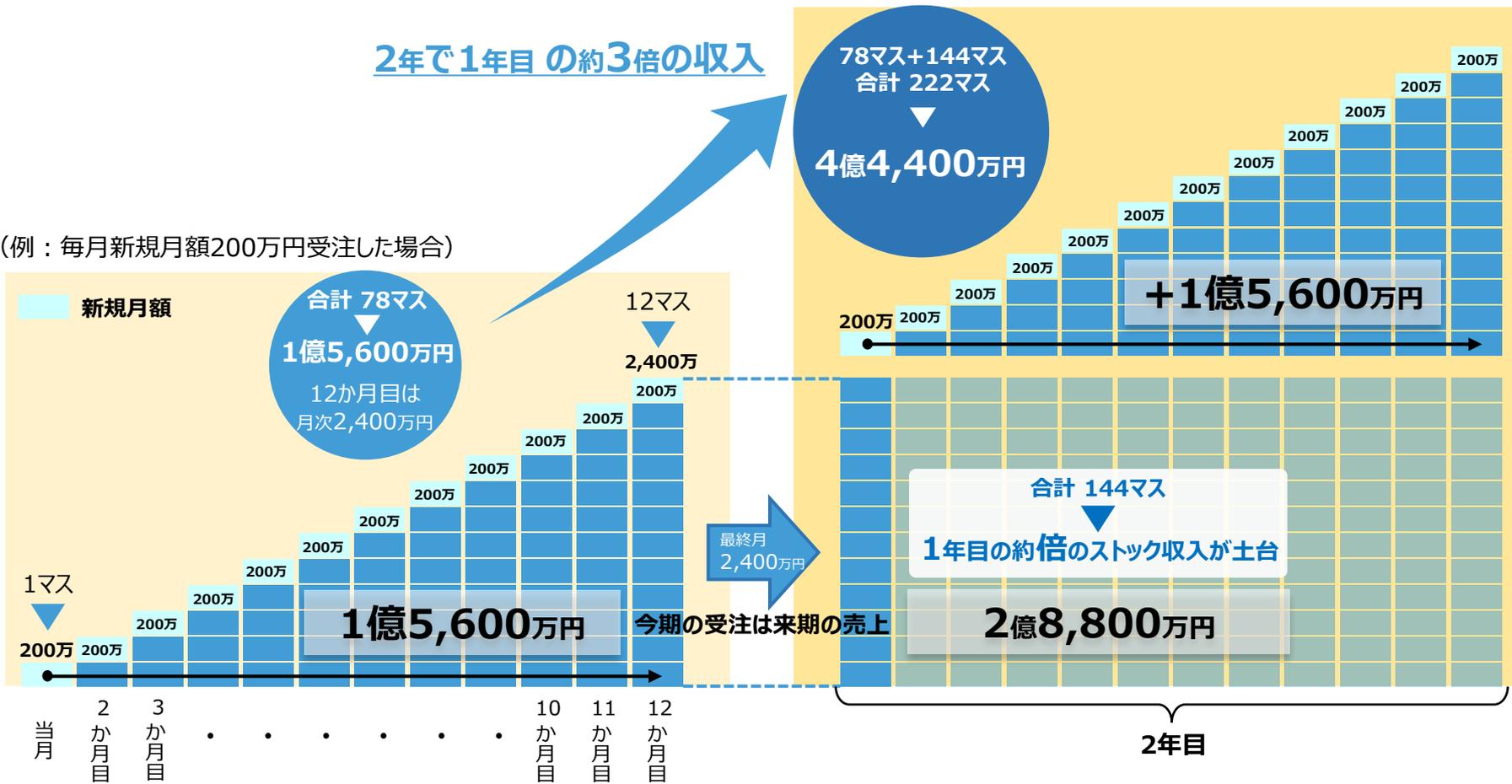
連結IFRS (累計期間)	2022年9月期	
	3Q実績	通期計画
売上収益	2,395 百万円	3,157 百万円
DX	1,079 百万円	1,518 百万円
BPO	1,315 百万円	1,638 百万円
営業利益	90 百万円	117 百万円 ~
		136 百万円
		3.7 % ~
利益率	3.8 %	4.3 %



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**

2年で1年目の約3倍の収入

(例：毎月新規月額200万円受注した場合)



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。



① 事業の収益（シェア）拡大

契約件数の拡大

営業100名体制の実現

契約あたりの売上単価拡大

カスタマーサクセス体制の整備

- ・DX営業人員による売上平均値の獲得へ向け、グループSaaSと連携した営業提案の教育・育成を進行
Knowledge Suite契約企業件数はYoY+15.4%

- ・既存ユーザー企業へのカスタマーサクセス活動をきっかけに、クロスセル案件を創出
Knowledge Suite ARPAは増加基調に推移

② プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上

新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充

- ・類似企業抽出エンジン『GRIDY AIリード』はじめ、新規サービスを徐々にリリース開始すべく**プロダクト開発を進行中**



中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 計画	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,157 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
	YoY +19.1 %	+25.2 %	+21.5 +29.0 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,518 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
	YoY +48.0 %	+54.7 %	+38.7 ~ +47.3 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,638 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
	YoY +6.2 %	+6.3 %	+5.4 ~ +12.0 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	117 ~ 136 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
	利益率 - %	3.7 ~ 4.3 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %



中期経営計画の達成

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

**事業利益の最大化をはかり
ROE 10%超を目標に長期的な株価上昇をめざす**

株主還元 基本方針

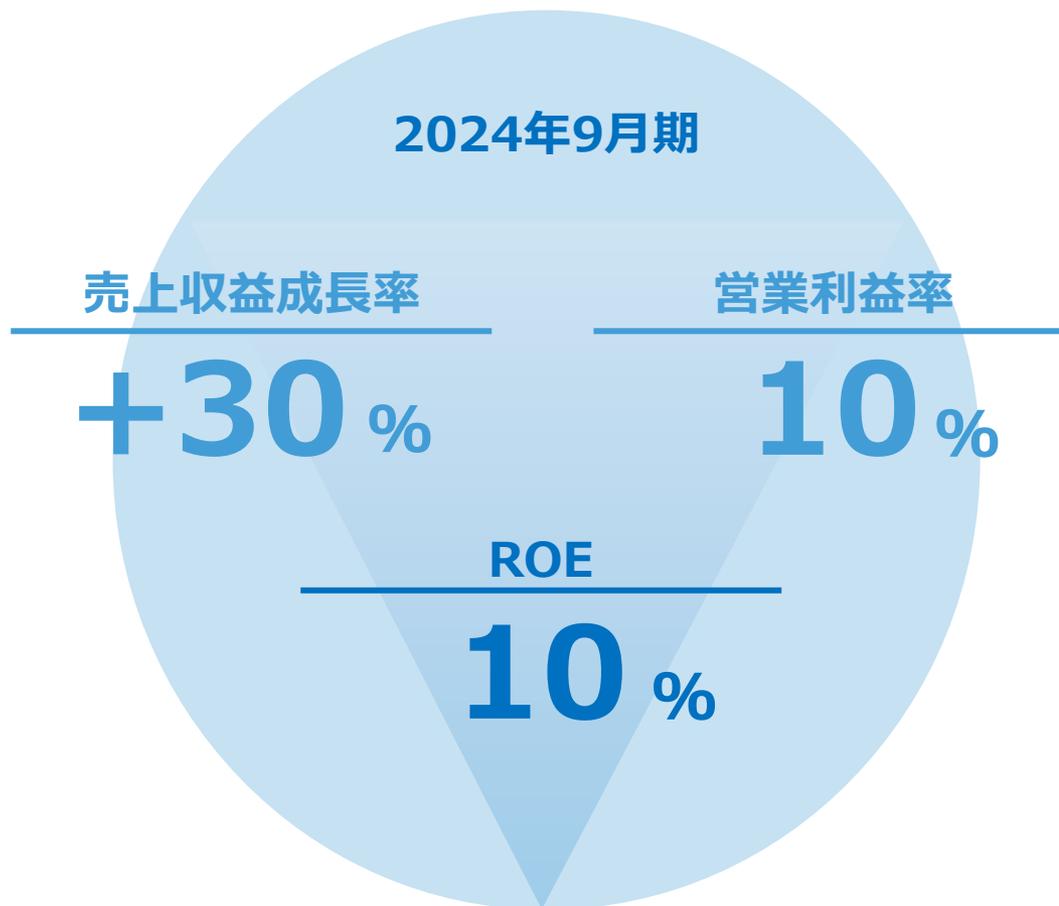
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 中期経営計画達成を最優先
- キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を実現
- 配当性向30%目標

※株式の流動性を配慮し、市場との丁寧な対話を実施



経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標として、
売上収益の成長率、営業利益率、ROEを重視





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11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もありません。

Knowledge Suite

A P P E N D I X

Knowledge **Suite** 



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



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

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。

24/365

スマホでカシヤ

簡単名刺取り込み！



VCRM

誰とでもつながる オンライン商談ツール

PCでの音声通話

画面共有機能

資料共有 & ファイル送信機能

ビデオ録画機能

クラウドサービスだからアプリインストール不要

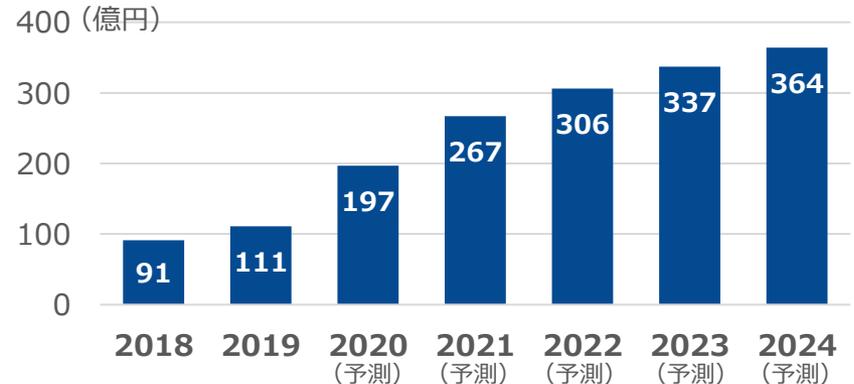


バイ・シー・アール・エムは、お客様と営業スタッフをWebで瞬時につなぎ、
オンライン商談を可能にする営業特化型クラウドサービスです。

VCRMによるオンライン商談のメリット

- ✓ 移動時間減少に伴うコスト削減
- ✓ 時間短縮による商談数の増加
- ✓ 紙媒体の資料からデータの資料へ移行できる
- ✓ 社員の教育、育成、スキルアップにも貢献

Web会議市場規模推移および予測（2018～2024・売上金額）





地図上で顧客を育成する フィールドナーチャリング CRM GEOCRM.com®

- + 色分けされたアイコンにより可視化を実現する**顧客管理**
- + 3ステップで誰でも簡単に記録できる**ヒアリングシート**
- + 地図上で効率的な訪問ルートを作成ができる**訪問予定機能**
- + 全ての情報をリアルタイムに更新し共有する**クラウド**



GEOCRM.com (ジオシーアールエムドットコム) は、顧客訪問時にヒアリングシートを入力して顧客カルテを更新することで、見込み顧客育成を目的とするモバイルCRMクラウドサービスです。

蓄積された情報で気づきを与える

1. 顧客カルテを完成させるためには繰り返し訪問活動を行います。
2. 顧客カルテを完成させることがフィールドナーチャリングCRMの一步となります。
3. メールやWEB上から得た顧客情報だけでなく、訪問、対面でのオンライン活動を通じて得た新たなニーズ・ウォンツを取り込むことでCRM情報の精度を高めていきます。
4. GEOCRMでは顧客カルテの情報から定期訪問の訪問間隔や売り込む時期を、絞り込み機能や色分け機能によって地図上で見極めることができます。

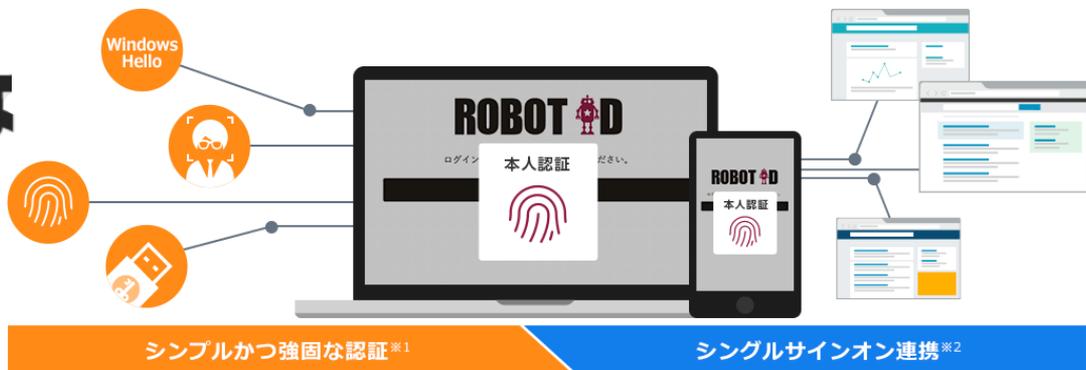
地図 × 顧客 = アラートビューイング

5. GEOCRMの地図上に表示される情報はターゲットスライダー機能によって細かいセグメント情報に分けて登録可能です。
6. ヒアリングシートで得られた情報を顧客カルテにアップデートさせ、顧客データを分析し、セグメントに分けた結果を地図上に表示させることができます。
7. これにより、企業独自の優良見込み顧客リストを構築することができ、ヒアリングを行った顧客カルテが将来優良なターゲットリストに変化していきます。
8. GEOCRMで従来のCRMシステムよりも一歩進んだCRMを始めることができます。



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。

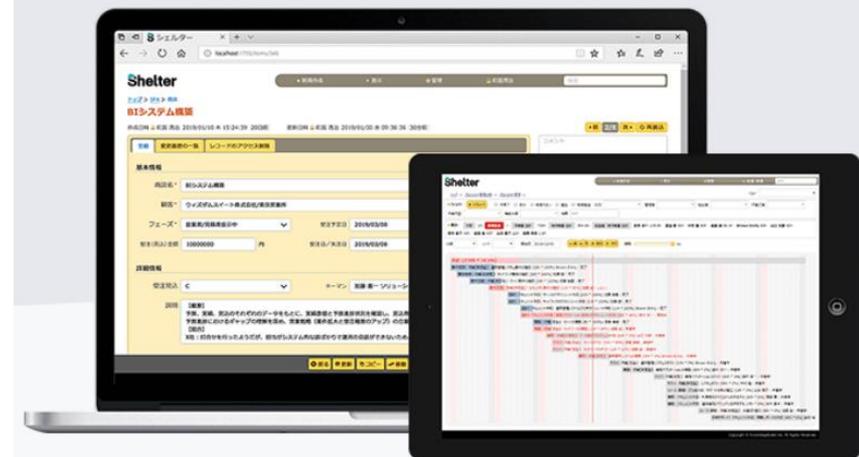


仕事の生産性を高める 情報武装化ツール

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

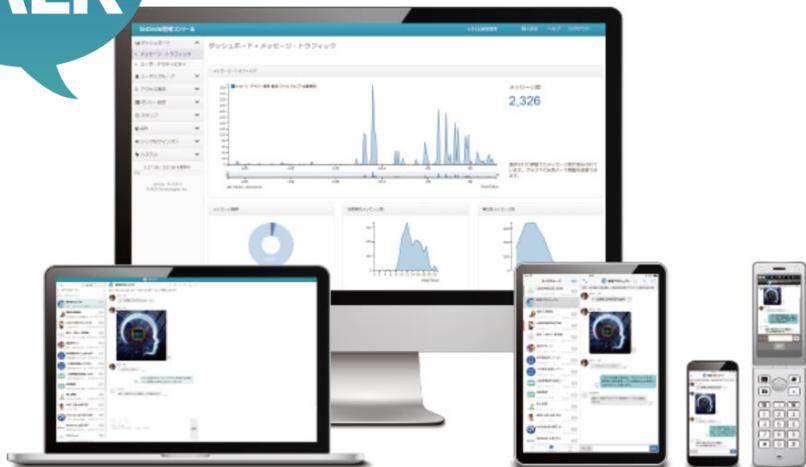
情報共有と負担軽減。
1人に頼らない協業化

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。

InCircle
TALK

コロナ禍による需要拡大

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。



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。