

生成 AI ネイティブアプリに進化した次世代型 SFA/CRM『Knowledge Suite +』、 そして新サービス AI ソリューション『AI エージェント×』を先行販売開始

～AI エージェントが営業担当者の『脳力(知恵)』を解放する“脳の記憶補助装置”完成。

戦略的データ活用を加速させる、次世代型の AI 営業の形がここに～

X-Tech（クロステック）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 B B D イニシアティブ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 グループCEO 稲葉 雄一、東証グロース上場：証券コード5259）は、グループ戦略子会社であるブルーテック株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 飯岡 晃樹）が、生成AIネイティブで開発された次世代型 SFA/CRM『Knowledge Suite+（プラス）』（以下、KS+）、及びKS+のAIソリューション『AIエージェント×（クロス）』を本日より先行提供開始し、今後順次、株式会社ヘッドウォータース（本社：東京都新宿区、代表取締役 篠田 庸介、東証グロース上場：証券コード4011）（以下、ヘッドウォータース）の協力を得て、機能を拡張リリースしてまいりますことをお知らせいたします。

◆生成AIネイティブで設計された次世代型SFA/CRM『Knowledge Suite+』とKS+の新サービスAIソリューション『AIエージェント×』の提供の背景

ブルーテック株式会社は、SaaSの黎明期である2010年に、クラウドプラットフォーム上で開発された日本で初めてのマルチテナント型SaaSをリリースいたしました。SFA/CRMを中心とした統合型ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite（ナレッジスイート）』は、中堅・中小企業向けに提供し、サービスの拡張・アップデートを繰り返しながら営業活動における効率の最大化を進め、3500社以上のお客様にご利用されております。同時に、長年営業活動におけるアクションデータの蓄積と活用、その最適解を探索してまいりました。

また、AIドリブンな時代の到来を受け、大容量データに対応しAIエージェントが効率的に機能する「生成AIネイティブアプリ」をコンセプトに、SFA/CRMをはじめとした各サービスに、各種AI機能を実装した新サービスを提供する為のプラットフォーム開発を続けてまいりました。

今後は資本業務提携を締結したヘッドウォータースの協力を得て『Knowledge Suite +（プラス）』の進化を早期に進め、『AIエージェント×（クロス）』シリーズを順次リリースしてまいります。

【Knowledge Suite+ サービスロゴ】



【AIエージェント× サービスロゴ】



Knowledge Suite+の特長



-  さらに見やすく使いやすいUI！
-  超高精度名寄せによるDB構築！
-  生成AIを活用した新機能搭載！
-  API連携による拡張性アップ！
-  追加機能続々リリース！

■プロダクトビジョン

『Knowledge Suite+（プラス）』は、AIエージェントによって営業担当者の生産性を高め、マネージャーがリアルタイムに蓄積されたアクションデータを活用し、確実に成果へと結びつける「生成AIネイティブで設計されたSFA/CRM」です。

「データの力で営業を強くする」というプロダクトビジョンのもと、営業現場とAIを結び付け、顧客がより適切で価値ある投資を実現できる世界を目指します。

■『Knowledge Suite+』のコアバリュー

①AIソリューション『AIエージェント×（クロス）』シリーズを順次提供

AIを日常活用できるAIネイティブな設計で、『Knowledge Suite+（プラス）』の名刺管理、CRM、SFAに『AIエージェント×（クロス）』シリーズを順次提供してまいります。

『AIエージェント×（クロス）』は営業担当者、マネージャーがデータを活用し、変化の波を捉え、確実に成果へとつなげることができる『Knowledge Suite+（プラス）』の生成AIソリューションの総称です。ヘッドウォータースと共に開発を進めてまいります。

【AIエージェント× 直近のリリースについて】

2025年9月1日：顧客分析機能

2025年10月上旬予定：AI ファイルボックス（RAG）サービス



即座に分析情報をAIが出力

【企業分析のポイント】

1. 企業概要
2. 企業の特徴
3. 強みと弱み
4. 競合企業と顧客の情報
5. 市場の機会と脅威
6. 営業のポイント
7. 面談や電話での会話例

②チャットシステムが標準の強み

一般的な生成AIの利用が、チャットUI上での1対1の対話にとどまるのに対し、『Knowledge Suite+（プラス）』では、ビジネスチャットそのものをコミュニケーションエンジンとして標準搭載し、AIエージェントをチャットメンバーとして参加させることで、1対Nの生成AI活用を実現しています。

この1対Nのコミュニケーションにより、上長や先輩のフォローなど人の介入を組み合わせることで、AIと人知の融合による高度な教師データとなる集合知環境を構築。AIのハルシネーション抑制や、生成AIの現場定着を加速する仕組みを提供します。

③名寄せ機能の精度向上で活用できる顧客データ

名刺の読み取り、既存顧客データCSVのインポートにより、法人番号による高精度名寄せ機能を実現し、顧客担当者、同一企業の重複登録を徹底排除。重複データが生れず、すぐにデータ活用が出来る世界を実現しました。営業担当者、マネージャー、CRM担当者をデータクレンジングの手間から解放いたします。

④柔軟なAPIの提供で様々なサービスとのデータ連携活用を実現

APIリリースのタイミング（2025年12月予定）で、ノーコードでAPI連携環境構築の出来るIPaaS『JENKA』を無償提供※いたします。

KS+名刺CRMとJENKAを組み合わせることにより、ノーコードWebデータベース、マーケティングオートメーション、SFAなどと簡単に連携システムを構築することができます。名寄せで整ったデータだから出来るデータ連携の世界を提供いたします。

※『JENKA（ジェンカ）』は、スターティアレイズ株式会社が提供する、国産のiPaaS（Integration Platform as a Service：統合プラットフォーム）です。

※名刺CRMプランを15ID以上契約頂いた企業を対象としたキャンペーンです

※JENKAスタータープラン（コネクタ実行回数3,000回/月を上限とする）

※コネクタ実行回数が3,000回を超える場合は該当月より自動的にエントリープラン（3万円/月）に移行となります。

⑤100万件超のデータ容量

従来の『Knowledge Suite』と全く異なるアーキテクチャーを採用することで、100万件超のデータを高速、安定して活用できるようになりました。データストック量が増えることで、複数年比較、サービス別比較などデータ分析の可能性・有用性が広がります。

⑥オールインワンSFA/CRMの更なる進化

今回リリースするKS+名刺CRM以降も、順次CRM機能・SFA機能の追加提供を行い、今後は顧客ニーズや業務課題に合わせて、多くの機能を柔軟に組み合わせることが出来るマイクロサービス化を進め、従来の

『Knowledge Suite』と同様オールインワンSFA/CRMの世界を引き続き実現すると共に、皆様が導入運用中サービスとの連携も積極的に行い「自社に最適なSFA/CRM環境構築」を目指してまいります。

■『Knowledge Suite+名刺CRMプラン』の提供価格

詳細はお問合せください。

【Knowledge Suite+のURL】

<https://www.bluetec.co.jp/ksplus/>

◆ブルーテック株式会社 会社概要

名 称：ブルーテック株式会社

設立年月：2006 年 10 月 23 日

本 社：東京都港区虎ノ門 3-18-19

代 表 者：代表取締役社長 飯岡 晃樹

事業内容：セールステック事業

U R L：<https://www.bluetec.co.jp/>

【サービスに関する問い合わせ先】

<https://www.bluetec.co.jp/ksplus/contact/>

本 社： 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
設 立： 2023年4月3日
代 表 者： 代表取締役社長 グループCEO 稲葉 雄一
U R L： <https://bbdi.co.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問合せ】

T E L：03-5405-8120
F A X：03-5405-8119
E - M a i l：press@bbdi.co.jp
広報IR担当 山崎

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。