

第4回アクセラレータープログラム「B-SKET」 Demo Day

パートナーサクセス株式会社がMVT賞を受賞 第5回プログラム参加企業の募集を開始

株式会社ベーシック（本社：東京都千代田区、代表取締役：秋山勝、以下ベーシック）は、SaaS※1のソリューションを提供するスタートアップを対象としたアクセラレータープログラム「B-SKET（ビスケット）」（<https://b-sket.jp/>）第4弾のDemo Day※2を実施しました。Demo Dayでは採択企業5社がプログラム期間を経て開発したサービスの成果を発表し、パートナーサクセス株式会社がMVT賞※3を受賞しました。

また、第5弾のプログラムを2021年1月よりスタートすることをお知らせいたします。それに伴い、10月2日（金）より本プログラムに参加企業の募集を開始いたしました。

※1 SaaS：Software as a Serviceの略。クラウドで提供されるソフトウェアサービスのこと。

※2 アクセラレータープログラムにおける成果発表会のこと

※3 「Most Valuable Team（最優秀チーム）」の略称





■ 「B-SKET」 Demo Day審査結果一覧

MVT賞（第1位）

パートナーサクセス株式会社「PartnerSuccess（パートナーサクセス）」

<https://partnersuccess.co.jp/>

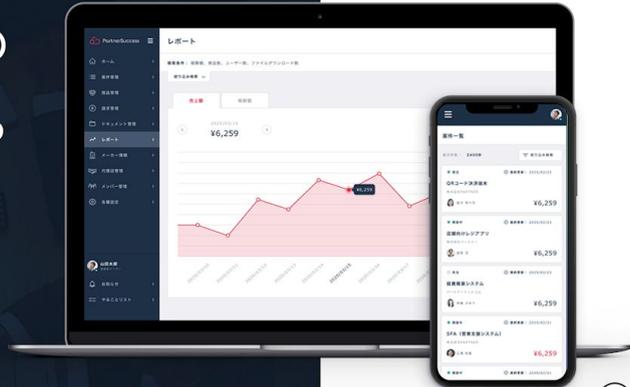


会社概要

パートナーセールスの 売り上げを最大化する 代理店管理クラウド

お問い合わせ・資料請求はこちら

資料請求・お問い合わせ



「代理店営業からパートナーサクセスへ」というコンセプトの元、代理店営業の売上を最大化する代理店営業管理クラウド「PartnerSuccess」の開発と運用を行っています。80%の企業が採用しているといわれる代理店制度。代理店本部の担当者やアシスタントが行っている面倒な事務作業や情報共有の大部分を自動化。代理店の案件進捗や行動を可視化しデータベース化する事で、戦略的な代理店プログラムを推進する仕組みを提供します。

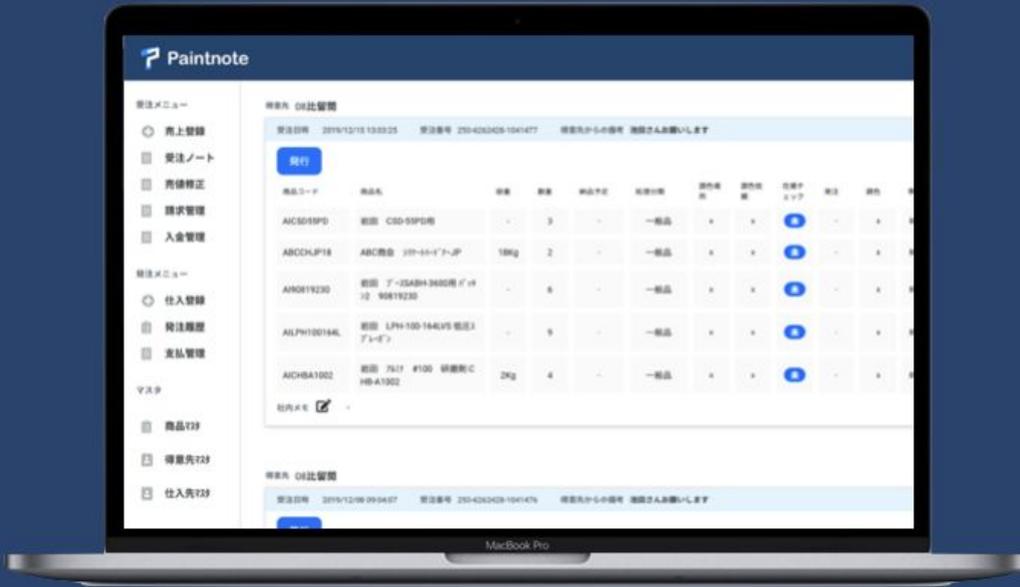
<代表取締役 永田雅裕様 受賞コメント>

MVT賞に選んでいただきありがとうございます！チーム一丸で作上げた事業が評価されとても光栄です。B-SKETは濃密でかつ実践的に成長を遂げられる凄いプログラムでした！毎週田所さんの凄まじいメンタリングと豪華なメンターのセッション、運営のきめ細やかなサポート。SaaSの型をインストールできたことでプロダクトやチームの成長を加速することができました。「代理店営業から、パートナーサクセスへ」という新たな概念を世の中に創っていきます。本当にありがとうございました！

ファインスターグループ賞（第2位）
Engo株式会社「Paintnote（ペイントノート）」
<https://paintnote.co.jp/>



塗料販売店向け販売管理SaaS



塗料販売店勤務経験を積んだチームが作る、塗料販売店特化のクラウド型販売管理SaaS。実務経験による深い業務理解に最新テクノロジーを組み合わせることで、痒いところに手が届くようなUXを実現します。

<代表取締役社長 藤井友輝様 受賞コメント>

この度は誠にありがとうございました。B-SKETでは特にチームが共通の長期目標を共有できたこと、起業家から事業化への一歩を踏み出せたこと、そして素敵な同期を得られたことが収穫でした。塗料はニッチではあるものの、人々の生活に欠かすことのできない大切なものです。非常に濃い4ヶ月間での大量の学びを最大限活かし、これからも業界変革に邁進してまいります。

クロス・マーケティンググループ賞（第3位）

LiveYourDreams株式会社「ONE CONNECT（ワンコネクト）」

https://docs.google.com/presentation/d/1H9N21UV7z_1SXGyNGtk4a3P4Q_16Wdo3AuPuKKcdVE/



ONE CONNECT一ワンコネクターは情報の二重入力を無くすソリューションです。業務の様々な「面倒」を解決して生産性を最大化。タスクの登録&リスト化・メモ機能やリマインダー機能、進捗報告書の自動作成などを指定ソリューション1つで入出力・通知・引き出しができます。将来的にもっと多くのソリューションと連動して、様々なソリューションの入力を1回で更新できるようになります。

<代表取締役社長兼CEO 河崎呈様 受賞コメント>

この度は、貴重な賞をいただきありがとうございました。今日からがスタートと捉えサービスを研鑽し、社会で働く方々の時間価値の最大化に尽力してまいります。ONE CONNECTは情報の二重入力を無くすソリューションとして今後立脚してまいります。もし、そのようなニーズがお有りの方や、アライアンスをご検討の方はサービスに関する説明やデモが可能ですので、お気軽にお問い合わせください。

他探択企業

株式会社STANDS「Onboarding（オンボーディング）」

<https://www.onboarding.co.jp/>

Onboarding

テクノロジーで愛されるプロダクトを増やす



Onboardingは、「テクノロジーで愛されるプロダクトを増やす」をビジョンに、SaaSをエンパワーするサービスです。ソフトウェアの画面上にガイドを表示させ、セルフオンボーディング、定着支援を行い、ユーザーとカスタマーサクセス双方をハッピーにします。これらを通じて、「①ユーザが定着するコストの低下」「②ユーザの機能利用を促進し、LTV ※4 向上の機会を創出」を実現します。

※4 LTV : Life Time Valueの略。顧客が生涯を通して企業に与える利益のこと。

株式会社batton「DXソーシング」

<https://lp.batton.cloud>

	業務整理	運用体制	KPI設定	運用	標準化	コスト
DX ソーシング batton	まる投げ	自動最適化	カスタマー ヘルスコア を提案	おまかせ	ノウハウ残る	自動最適化
RPA	整理されて いない	一部のみRPA化	なし	運用できず	ノウハウ残る	安い
アウト ソーシング	まる投げ	最適化	顧客の基準	おまかせ	ノウハウ 残らず	高い

RPAの良さやアウトソーシングの良さを掛け合わせた、まったく新しいコンセプト。業務委託として受託しながら、弊社ロボットセンターの中で、弊社メンバーがRPAを使って業務を回します。

■第5回プログラム参加企業の募集を開始



第4回アクセラレータープログラム「B-SKET」Demo Dayの開催と同時に、第5回アクセラレータープログラム「B-SKET」参加企業の募集を10月2日（金）より開始いたしました。

アクセラレータープログラム「B-SKET」は、主催：株式会社ベーシック、協賛：株式会社ファインドスターグループ（本社：東京都千代田区、代表取締役：内藤 真一郎）、株式会社クロス・マーケティンググループ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹）の3社で実施いたします。

このプログラムは、世界で累計7万シェアされたスライド「Startup Science」、書籍「起業の科学（日経BP社）」シリーズの著者であり、当社チーフストラテジーオフィサーの田所雅之が総監修を務めます。SaaSのソリューションを提供しているもしくは提供予定のシード期のスタートアップに対して、約4ヶ月間に渡るプログラムと専門家によるメンタリングの提供を通じて、事業価値の向上を支援します。

各界の第一線で活躍する豊富な経験と知識を持った複数のメンターが、採択企業へのサポートや事業ノウハウの提供、メンタリングなどを行います。また、個社ごとの開発状況やビジネス進捗に応じてプログラムを提供し、短期間で事業成長に必要な知識の習得の機会を提供します。さらに、当社の顧客ネットワークや起業家コミュニティなどの機会提供を通じ、事業成長を推進します。

【田所雅之 プロフィール】



株式会社ベーシック チーフストラテジーオフィサー

日本と米国シリコンバレーで合計5社を起業してきたリアルアントレプレナー。米国シリコンバレーのベンチャーキャピタルのベンチャーパートナーを務めた。現在は、株式会社ベーシックのチーフストラテジーオフィサーを務めるかたわら、国内外のスタートアップ数社の戦略アドバイザーやボードメンバーを務める。世界で累計7万シェアされたスライド「Startup Science」、発売後Amazonランキング（経営戦略、経営理論、起業・開業部門など）で108週連続1位になったベストセラー書籍「起業の科学（日経BP）」の著者。

【B-SKETが提供する6つの事業成長プログラム】

1.「事業成長戦略」

事業として今後永続的に成長をして行くための戦略を磨き込み、今後のIPOなどエグジットに向けた戦略を立てます。

2.「ミッション・ビジョン・バリュー」

人材採用や、事業推進の最大の武器となるミッション・ビジョン・バリューの制定を支援します。

3.「人材戦略・バックオフィス」

事業の成長に欠かせないコア人材の確保とリテンション施策や、法務や財務などのコーポレート機能に関するスキルや知識を提供します。

4.「プロダクト・UX・バリューチェーン」

サービスにおけるユーザー体験向上のノウハウを提供します。また、LTV ※4の最大化に主眼を置きつつ、CPA(顧客獲得単価)を最小限に留めるためのバリューチェーン構築を支援します。

5.「カスタマーサクセス」

SaaS事業にとって重要なカスタマーサクセスから顧客への提供価値を最大化するためのノウハウを提供します。

6.「財務パフォーマンス/事業価値向上」

事業価値を最大限に高めるためのKPI設計や資金調達を有利に進めるためのノウハウ(ピッチ、投資契約交渉など)を提供します。

【B-SKET 概要】

- 対象企業

問題解決型、生産性向上型のSaaSを提供しているもしくは提供予定のスタートアップ

- スケジュール

プログラム応募期間:2020年 10月 2日 ~ 2020年 12月 4日

プログラム実施期間:2021年 1月 25日 ~ 2021年 6月 3日

- 会場

株式会社ベーシック(東京都千代田区一番町17-6 一番町MSビル1F)

アクセス 東京メトロ半蔵門線「半蔵門駅」徒歩3分/東京メトロ有楽町線「麴町駅」徒歩5分

※新型コロナウイルスの状況に鑑み、Web会議システムを活用しながら運営を行う予定です。

- お申込み方法

特設ページよりご応募ください。(https://b-sket.jp/)

- 選考方法

書類選考の後、面談にて採択企業を決定

【主催】

株式会社ベーシック (<https://basicinc.jp/>)

「問題解決の集団として、情熱を妨げる世の中のあらゆる問題解決をやり抜き、多種多様な企業が強みに集中できる世界を創造する」をミッションに掲げ、Webマーケティング分野とメディア分野でインターネット事業を展開するテクノロジーカンパニー。企業が直面するWebマーケティングに関する知識やリソース不足の問題を解決するため、オールインワン型BtoBマーケティングツール「ferret One」やWebマーケティングメディア「ferret」、フォーム作成管理ツール「formrun」、事業者と個人のより良いマッチングの機会を提供する「フランチャイズ比較ネット」「留学くらべる」等のメディア事業を展開。

basic

【協賛】

株式会社クロス・マーケティンググループ (<https://www.cm-group.co.jp/>)

2003年の創業以来、お客様の事業の課題解決・未来をつくるサポートをするため、マーケティングリサーチからITソリューション、デジタルマーケティング等へ事業領域を拡大し、世界11か国に拠点展開している総合マーケティンググループ。

現在、リサーチ事業ではインターネット・オフラインリサーチに加え、専門性の高いヘルスケア・メディカル領域も含めた総合的なマーケティングリサーチサービスを提供するとともに、グループのネットワークを活用したグローバルなサービスを提供。また、ITソリューション事業として、各種システム・アプリ開発からエンジニア・WEB系人材支援、BPO・BPRを含めたアウトソーシングサービス等を提供。さらに、デジタルマーケティング・プロモーションサービスを提供し、お客様のビジネスの実行フェーズのサポートも実施。



株式会社ファインドスターグループ (<https://findstar-group.co.jp/>)

起業家・ベンチャーの成長のためのプラットフォームを創ることをMISSIONとし、ダイレクトマーケティングを軸に様々な事業を行うベンチャーが集まる起業家集団。事業ではなく「人」に投資することを投資方針とし、CVCとしての支援も積極的に実施。人脈・情報・人材・資金・クライアントなどのリソースやグループに蓄積されたノウハウの提供により事業成長支援を行う。

Findstar GROUP

お問い合わせ先

株式会社ベーシック 社長室 広報グループ
鈴木 諒（すずき りょう）

Email: pr@basicinc.jp

プレスリリース掲載URL: <https://basicinc.jp/pr/20201009>

プレスリリースの情報は、発表日現在のものです。発表後予告なしに内容が変更されることがあります。