

成長可能性に関する説明資料

ナレッジスイート株式会社

証券コード：3999

2017年12月

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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 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もありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

1. インベストメントハイライト	P3
2. 会社概要	P4
3. 沿革	P8
4. 事業の特徴	P10
5. サービス紹介	P12
6. 業績推移	P17
7. ポジショニングマップ ^o	P20
8. 事業環境	P25
9. 中長期成長戦略	P29

サービス内容 (中堅・中小企業向けに特化したクラウドサービス)

クラウド型 法人向けCRM/SFA/グループウェア 統合ビジネスアプリケーションの開発/販売

業績

経常利益： 投資フェーズから**収益フェーズへ移行**



特徴

独自の収益モデル

導入企業の広がりを支えるビジネスポリシー

事業拡大の源泉

アドバンテージ

導入容易 / スtock型、機能・ストレージ従量課金

選ばない・絞らない & ユーザーファースト

収益モデルとビジネスポリシーの好循環サイクル

特許取得を含む事業拡大基盤

成長戦略

環境変化に対応し続けるために、顧客との関係を最大化していく

機能強化

+

新技術
新サービス開発

+

さらなる機能拡張と
事業領域の拡大

会社概要



会社名	ナレッジスイート株式会社
設立	2006年10月
資本金	376,820,000円（平成29年9月末現在）
代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
所在地	東京都港区海岸3-9-15 LOOP-X 6階
従業員数	49名 （平成29年9月末現在）
情報管理	ISO/IEC 27001 JUSE-IR-154 プライバシーマーク 第10822852（05）号
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 法人向けクラウドアプリケーションの開発・運用・販売・ クラウド導入支援コンサルティング・ クラウドインテグレーション
株主	役員等 / KDDI株式会社 / スターティア株式会社 ジェイズ・コミュニケーション株式会社 / 株式会社エイジア エクイニクス・ジャパン・エンタープライズ株式会社 株式会社ジャフコ / DBJキャピタル株式会社

Change The Business

中小企業のビジネスを変え、日本経済の活性化に貢献

日本の総企業数の99%は中小企業。
つまり、中小企業の稼ぐ力がもっと向上すれば、
日本経済は大きく成長します。

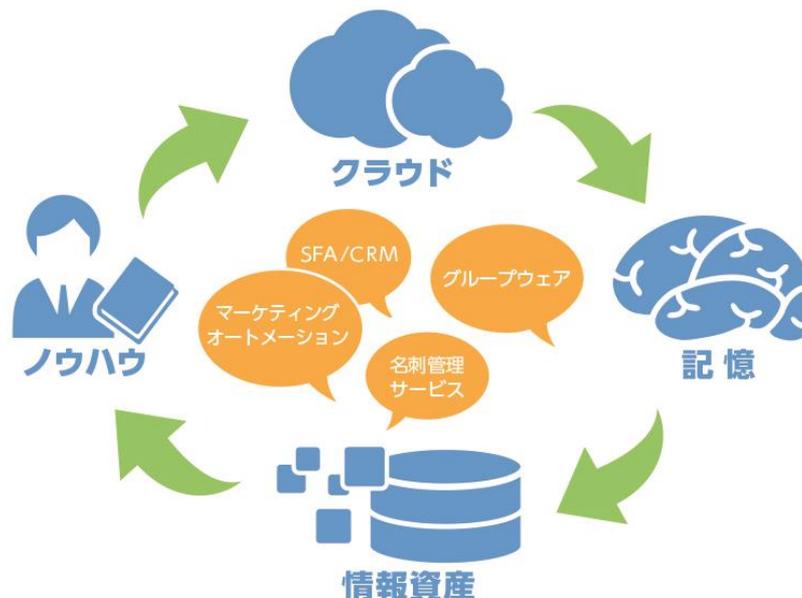
ナレッジスイートは、
中小企業のそれぞれの市場環境、経営環境に柔軟に対応し、
ユーザーファーストの姿勢で稼ぐ力につなげるサービスを提供。
日本経済の活性化に貢献します。

脳の記憶補助装置を開発
 ～脳が行う処理をクラウドで自動化しアウトプットする～

クラウドサービスで「社員の知識を可視化」。

「変化し続ける生きた会社（情報）資産^{CRM}」をつくり

企業の営業活動をサポート^{SFA}



沿革

ナレッジスイートの進化と成長

ユーザーファースト・最新セキュリティ・クラウド

2008

- プライバシーマーク取得
- 国際規格ISO/IEC27001:
2005認証取得

2009

- SaaS型クラウドグループウェア
「GRIDY(グリッディ)」(利用料
無料) 提供開始

2010

統合SFA/CRMクラウドサービス
「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」
提供開始

ASP・SaaS安全・信頼性
情報開示認定制度の認定を取得

「Knowledge Suite」

- ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード
「ベストイノベーション賞」を受賞
- 2010年度グッドデザイン賞 (Gマーク) 受賞
- 2010年東京都ベンチャー技術大賞優秀賞受賞

2011

KDDI株式会社より
「KDDI Knowledge Suite」提供開始

2014

GPS位置情報を活用した
CRMモバイルクラウドサービス
「GEOCRM (ジオシーアールエム)」
提供開始

「GEOCRM」

- 「第8回ASP・SaaS・クラウドアワード2014先
進技術賞」を受賞
- 2015年度グッドデザイン賞 (Gマーク) 受賞

2012

スターティア株式会社より「Digit @ link Knowledge Suite」提供開始

製品開発投資
フェーズ

機能強化投資
フェーズ

収益
フェーズ

事業の特徴

独自の収益モデル

導入容易

&

ストック型

×

機能・ストレージ
従量課金
(クラウドシステム)

初期投資なし



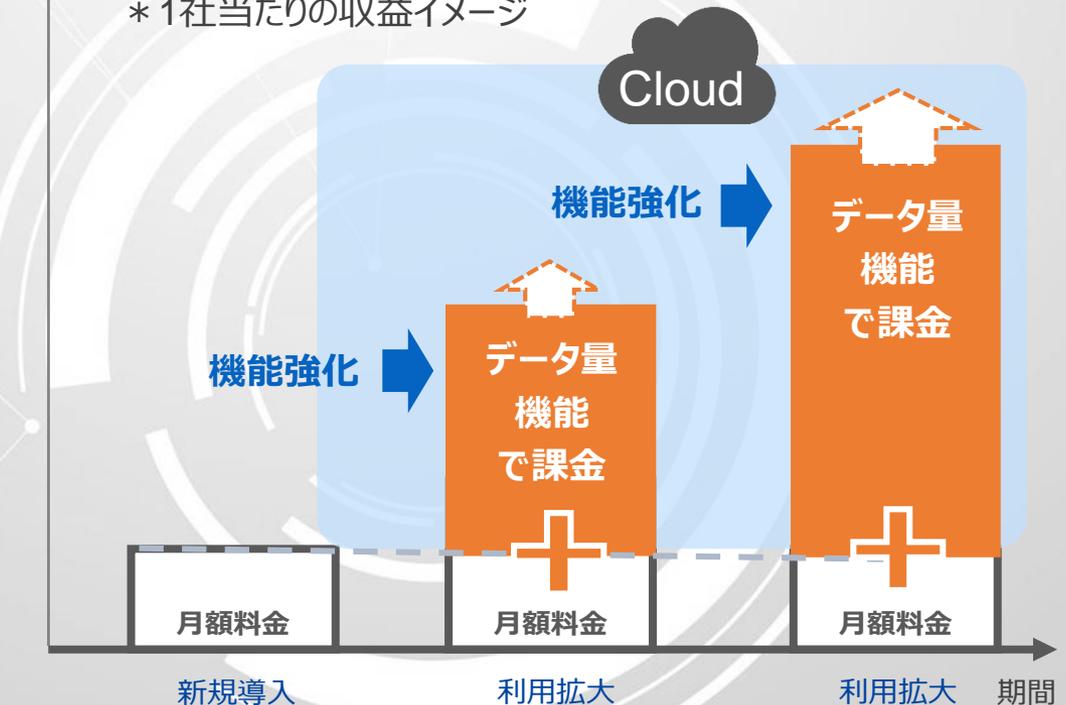
ユーザー数無制限



月額低価格

料金 継続的に増加する収益構造

* 1社当たりの収益イメージ



サービス紹介

社員の持つ知識のビッグデータを可視化する ビジネスアプリケーションを開発

社員個人の情報資産

人材=経験+知識



企業資産として蓄積

人間の記憶のメモリーは1TBと言われて
 おります。限られた記憶のメモリーは
 新しい記憶が入ってくると、古い記憶が
 消えてしまいます。

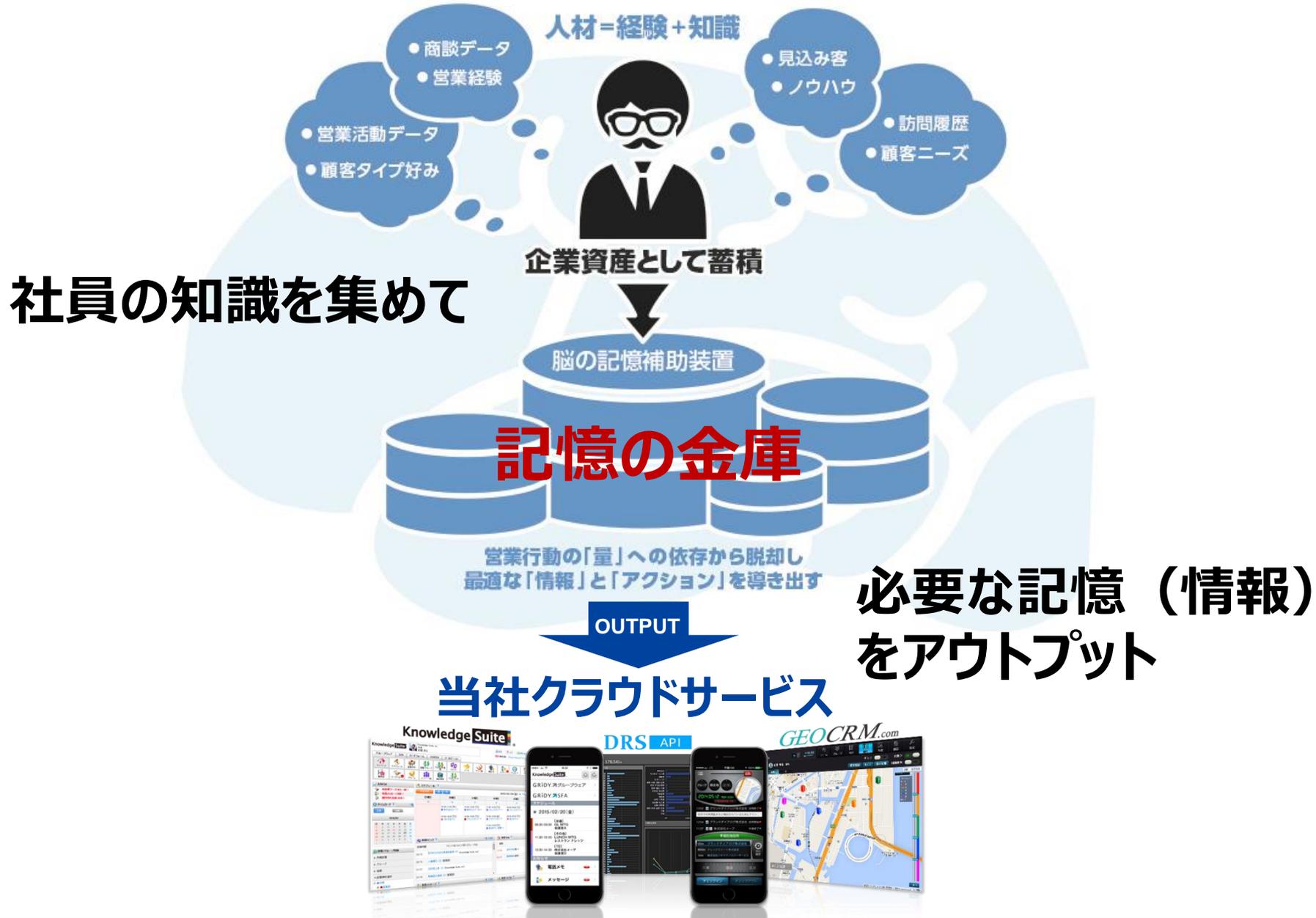
会社の情報資産



記憶の金庫

営業行動の「量」への依存から脱却し
 最適な「情報」と「アクション」を導き出す

効率的で最適な営業活動の実現を提供



営業活動を可視化、営業活動の自動化を目指す 法人向けクラウド型ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite 総合ビジネスアプリケーション



中小中堅企業向け 究極のクラウド型統合ビジネスアプリケーション

- 社内コミュニケーション活性化グループウェア
- 営業活動における商談管理の為のSFA
- 名刺のデジタル化から始める顧客管理CRM
- マーケティングオートメーション機能など

特徴

1. オールインワン

ビジネスに必要なSFA、グループウェア、CRMサービスが機能連携

2. ユーザー数無制限

ユーザー課金ではなく蓄積されたデータ量に応じたストレージ課金

3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

4. 動的可視化

組織・権限に応じて情報の「見せる見せない」を自由に設定可能

5. 減らすカスタマイズ

早期定着に有効！利用機能を段階的に増やしていく運用が可能です

6. どこまでもつながる

物理的に離れた支社支店、グループ会社とも連携、共有が可能になります

GPS位置情報連動型CRMアプリケーション

GEO CRM.com



顧客育成のための モバイルCRMクラウドサービス

- 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、見込み顧客の状態をリアルタイムに更新
- 受注見込み度に応じて地図上に色別表示も

特徴

1. 特許取得技術

取得済みの国内外における多くの特許技術を実装しました

2. 高速ジオコーディング

クラウドサービスで実現する緯度経度情報付与を超高速で実現します

3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

4. ビッグデータ対応

1,000万件規模のビッグデータを登録しても快適な運用を可能にしました

5. 直行・直帰管理

直行・直帰を緯度経度また時間を記録し勤怠管理が容易にできます

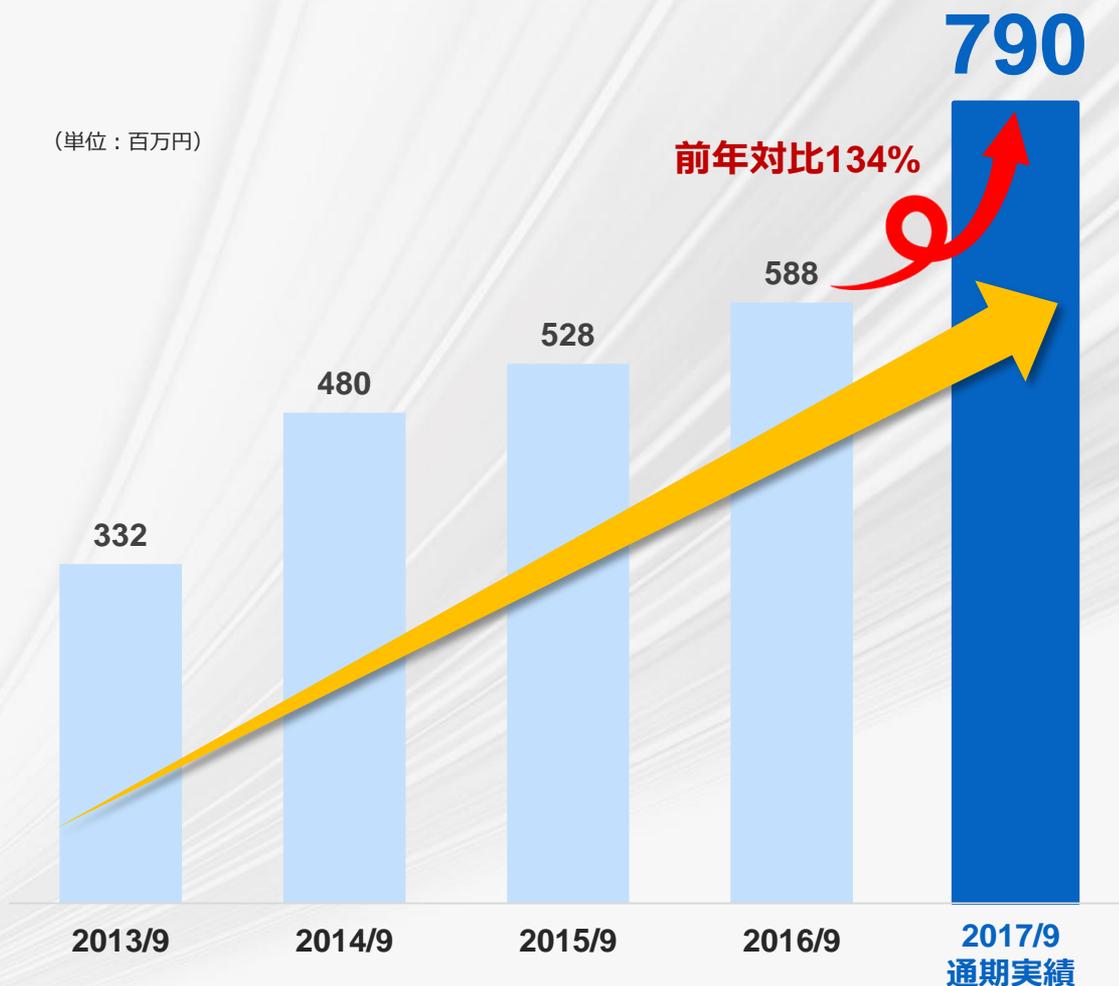
6. 顧客育成機能

ヒアリング情報を自動更新し独自の有益な顧客カルテを作成することが可能

業績推移

順調に売上を拡大

(単位: 百万円)



さらなる 売上UP



- 今後 (既存顧客)

機能追加
+
データ量

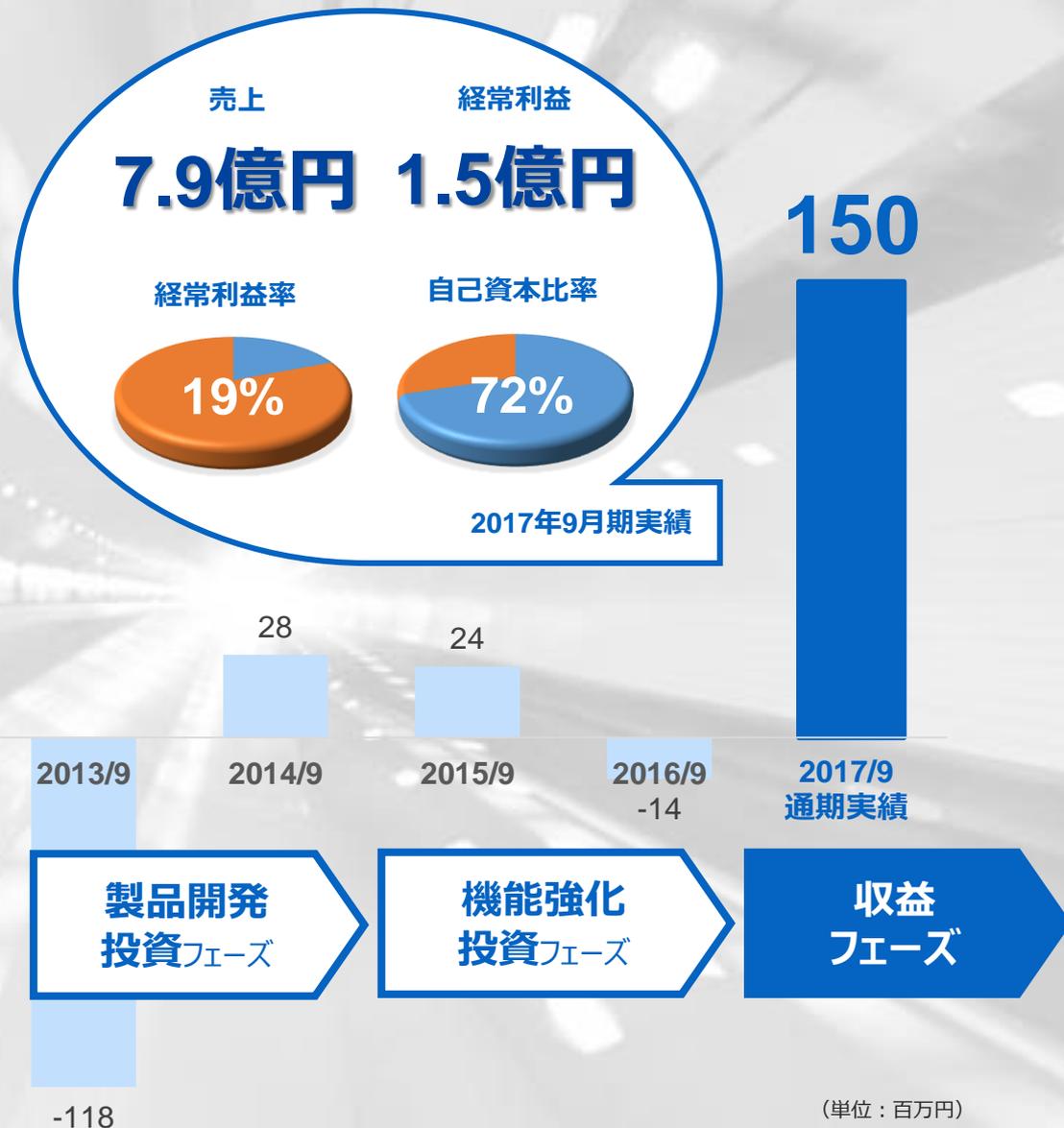


- 現在 (新規顧客)

新規獲得
企業数

今後もストックビジネスの強みを強化していきます。

投資
フェーズから
収益
フェーズへ



ポジショニングマップ



対象でない個人事業主等を差し引いても
100万社～200万社が潜在顧客になります。

NO.1を目指さず、経済成長のための社会貢献

～日本の中小企業の活性化こそ、日本を元気にする方法～

収益モデル

ストック型
機能・ストレージ
従量課金モデル

ユーザー数無制限

営業

業界初

好循環
サイクル

ビジネスコンセプト

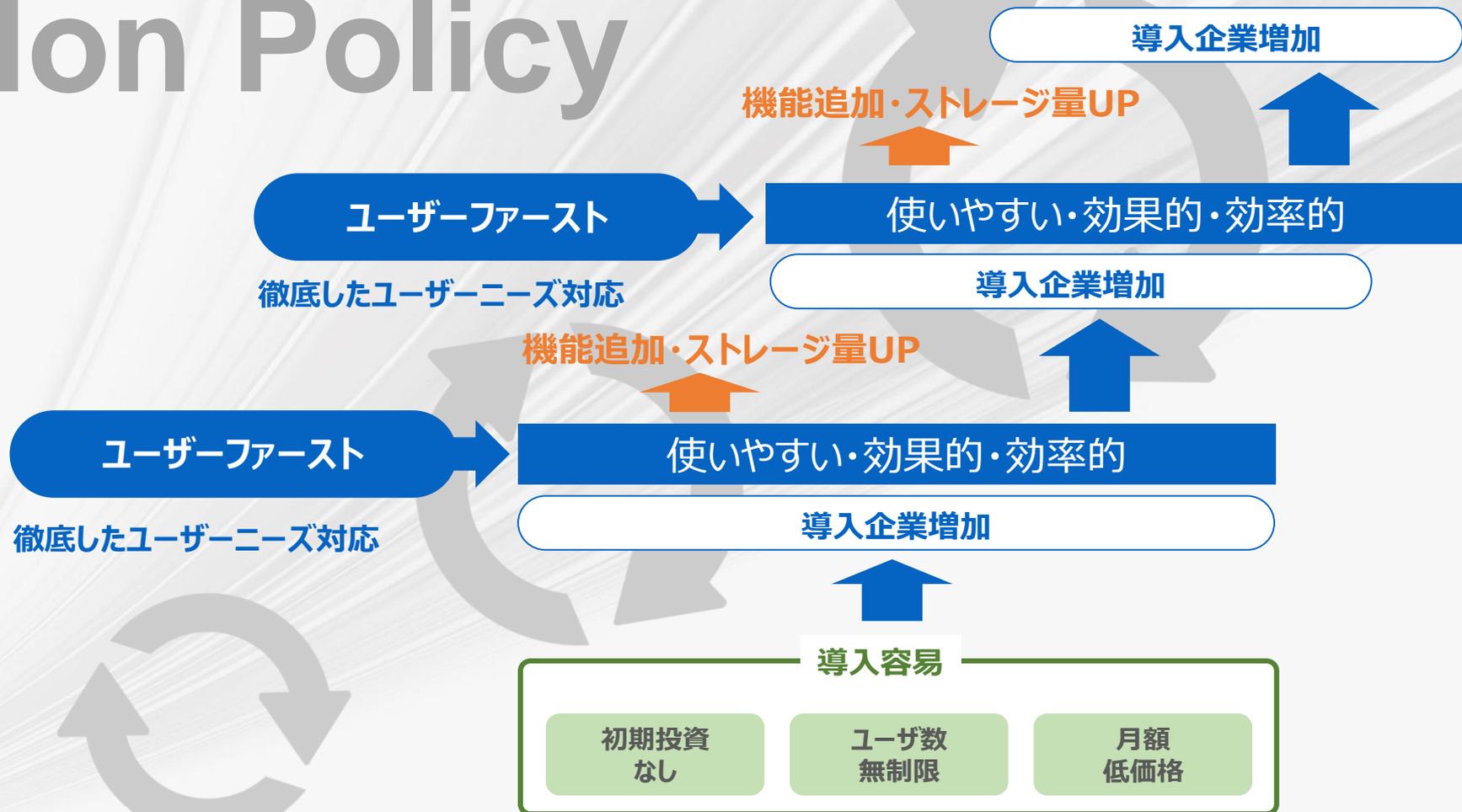
選ばない・絞らない
&
ユーザーファースト

開発

ビジネスコンセプトと収益モデルの好循環サイクル

機能・ストレージ量・利用企業がスパイラルで拡大

Non Policy



次世代技術開発力の蓄積 知的財産

クラウドサービス実装可能な取得済み特許

※国内取得済み特許を米欧特許出願中

■ 情報管理システム及び情報管理プログラム (国内特許番号5617027)

地図上の位置マーク表示位置を簡単な操作で補正できる（電波切り替えによる位置補正）情報管理システムを提供する

■ 個人情報管理システム及び個人情報管理プログラム (国内特許番号5702478)

多様な個人情報を簡単に収集・管理することができる個人情報管理システムを提供する

■ 活動管理用無線通信端末及びプログラム (国内特許番号5571858 /欧州特許番号2911366)

GPS測位により訪問先が無線基地局との無線通信を行えない場合でも管理を行うことができ、且つ、少ない消費電力で信頼性の高い管理を行うことができる訪問活動管理用無線通信端末を提供する

■ 顔認証システム及び顔認証プログラム (国内特許番号5901824)

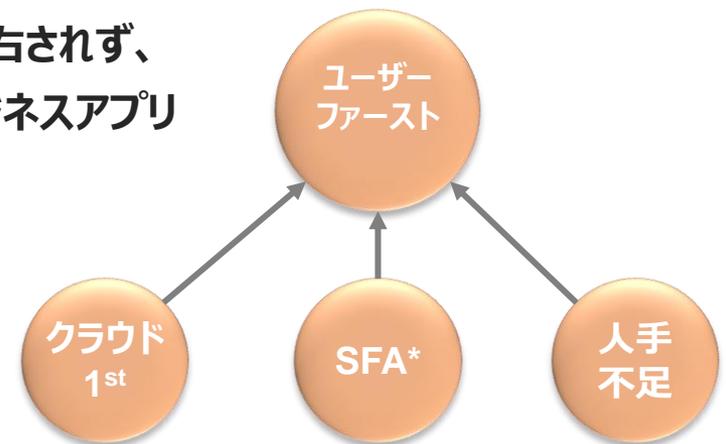
スマートデバイスのログインを暗証番号と顔認証技術を使い、最新の顔を撮影し過去から未来にかけて常に最新の顔写真を登録し続けるシステム。また不正にアクセスを行うと同時にスマートデバイスのカメラ機能が作動し、エラー時に撮影し、その撮影写真を管理者に送ることが可能なシステム

■ 情報収集システム及び情報管理システム (国内番号5933085)

設定されたWEBサイトをWEBクローラーによりクロールし、集められた情報をひとつに繋ぎ合わされ情報統合を自動化するシステム

事業環境

事業環境の変化に左右されず、
ニーズを先取りしたビジネスアプリ



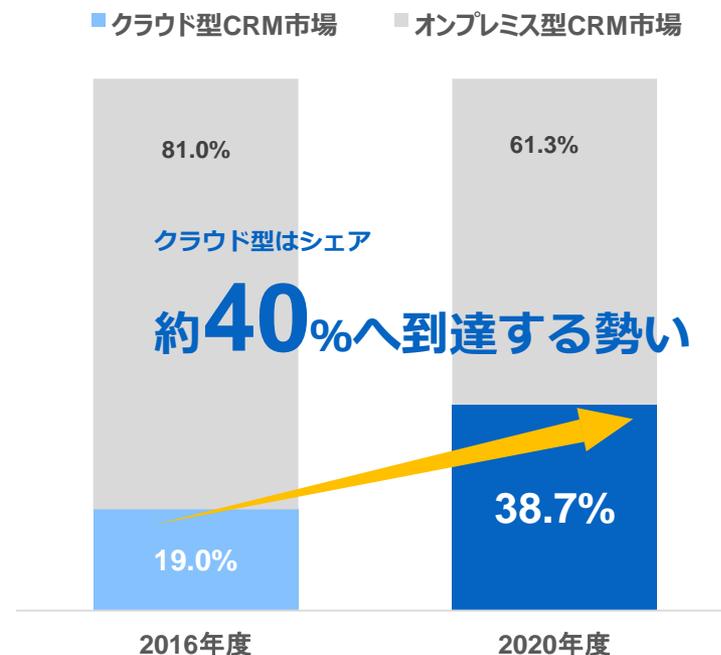
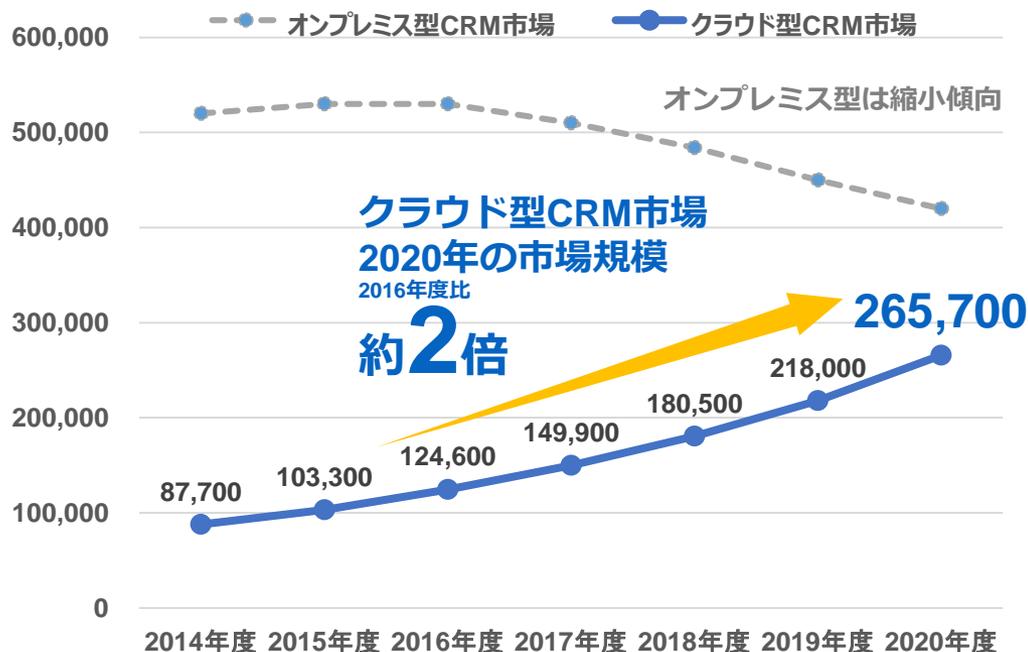
時代は「クラウドファースト」へ

クラウド型CRMの総市場規模は2020年には約 **2** 倍 (2016年度比)

オンプレミス型CRM市場が縮小する一方、クラウド型が大きくシェアを伸ばす見込み

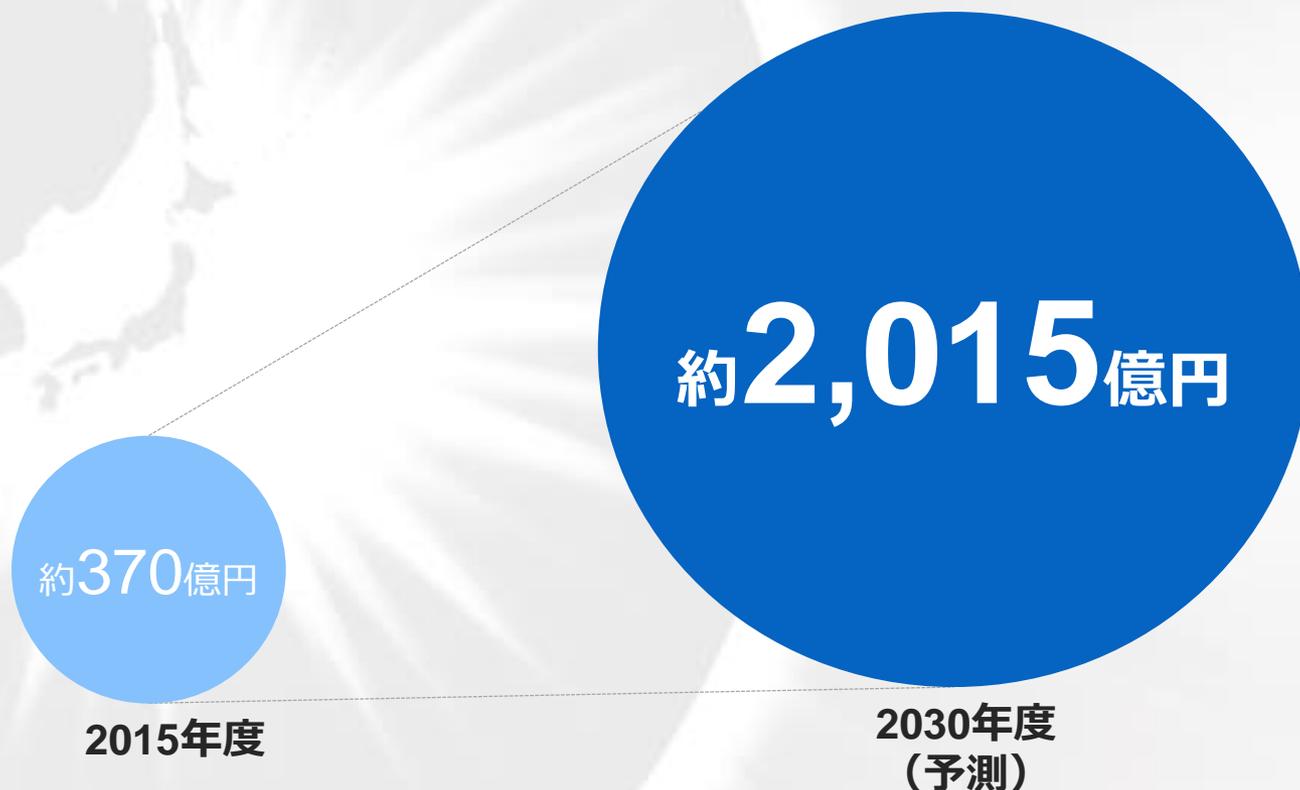
クラウド型CRM市場推移およびオンプレミス型CRM市場との市場推移比較

(単位：百万円)



出典：クラウド型CRM市場の現状と展望2016年度版（出所：ミック経済研究所）

ナレッジスイートが取り組んでいる営業支援ソリューション需給予測は、
2030年には2015年度の約 **5** 倍の市場規模に成長する見込み



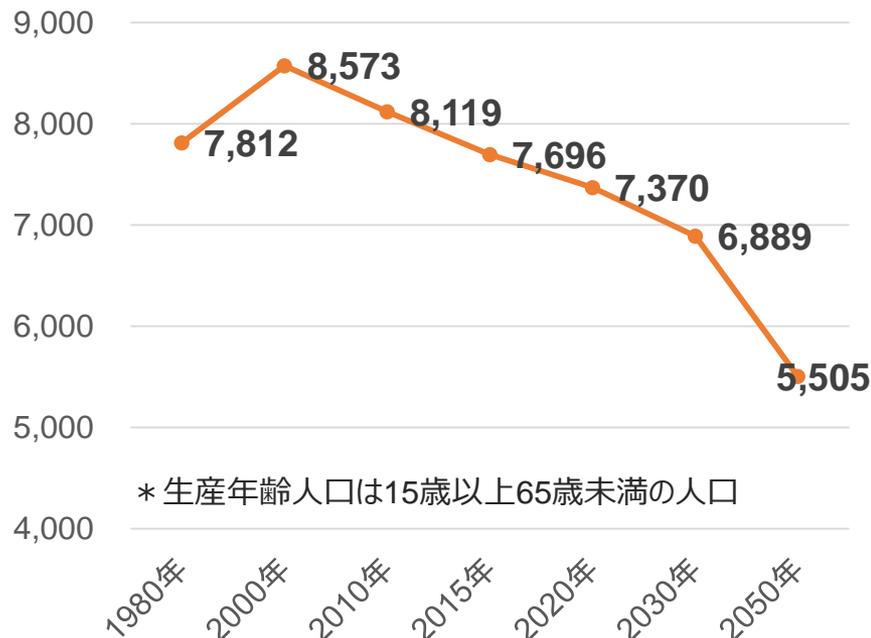
出典：「2016年 人工知能ビジネス総調査」富士キメラ総研

生産年齢人口の減少や労働生産性の低さが課題

→ 日本は、効率性・生産性重視の働き方に移行

日本の生産年齢人口推移

(単位：万人)



出典：労働政策研究・研修機構（JILPT）
 データブック国際労働比較2016

OECD加盟国の労働生産性（時間当たり）

1	ルクセンブルク	95.0
2	アイルランド	87.3
3	ノルウェー	81.3
4	ベルギー	70.2
5	米国	68.3
6	フランス	65.6
7	ドイツ	65.5
15	英国	52.0
16	イタリア	51.9
20	日本	42.1
30	韓国	31.9

単位：購買力平価換算USドル

出典：日本生産性本部「労働生産性の国際比較2016年版」

中長期成長戦略

市場環境やニーズの変化に即座に対応することが可能な
クラウドサービスのプラットフォーム化へ
(ストレージ課金モデルの普及拡大)

他社と連携
さらなる機能拡張と事業領域の拡大

市場環境の変化

- 人手不足
- 生産年齢人口の減少
- 働き方改革
- 効率化・生産性向上

顧客ニーズの変化

- 経営環境に応じた事業展開
- 共有化・効率化
- モバイル化
- AI・ビッグデータ化



Change The Business

中小企業のビジネスを変え、日本経済の活性化に貢献



また、安定基盤となるストック売上を拡大させるべく邁進してまいります。