

決算説明会

Knowledge Suite

2019年9月期

# 決算説明資料

ナレッジスイート株式会社  
証券コード：3999

2019年11月

脳力をフル活用できる世界へ。

Change The Business

日本の企業は日本のソフトウェアで守ります

 下記URLにて当社社長ショートメッセージをご確認いただけます。

[https://www.cmstream.com/pir/?conts=ksj\\_201911\\_f7Nk](https://www.cmstream.com/pir/?conts=ksj_201911_f7Nk)



**1**

**2019年9月期 連結決算概要**

**2**

**2020年9月期 通期業績見通し**

**3**

**中長期戦略**

**4**

**参考資料**

# 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99.7%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。

## ターゲット市場と事業環境

### ターゲット市場

## 潤沢な市場

日本企業約420万社  
99.7%が中小企業

約**400万社**の  
潜在顧客

### 事業環境

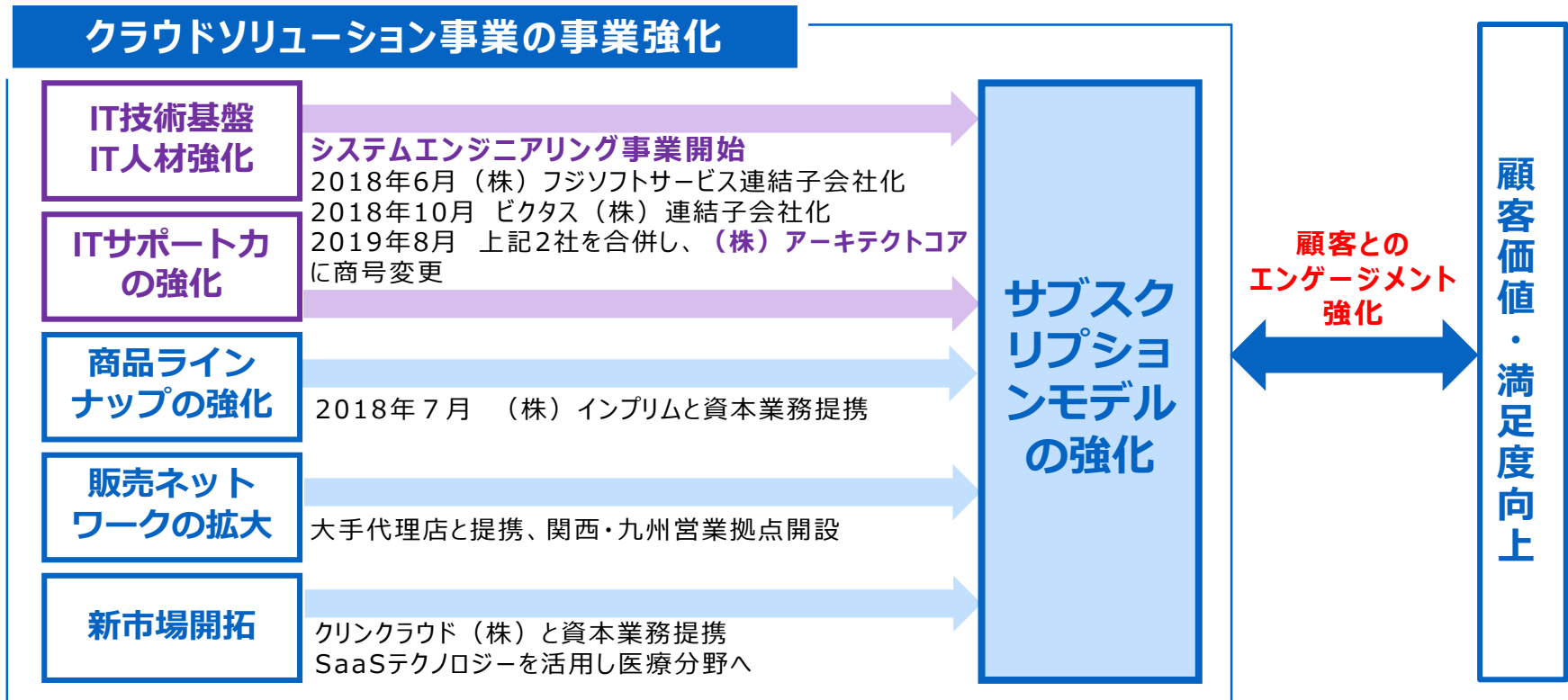
## 景気に左右されない

- ✓ 労働力人口の減少
- ✓ 稼働力の向上が求められている
- ✓ 働き方改革、生産性・効率性重視
- ✓ 社会変化「所有から利用へ」
- ✓ 技術の進化：AI、IoT、クラウド
- ✓ デジタルトランスフォーメーション加速



営業の自動化に特化した当社サブスクリプションサービスの  
ニーズは引き続き高い水準で推移

サブスクリプションモデルをコア事業として、M & A等を通じ、ユーザーに価値を提供し続ける事業基盤を強化



確実なニーズを捉え、収益を生み出す先行投資を積極化

1

2 0 1 9 年 9 月 期  
連 結 決 算 概 要

- **前期比大幅増収、営業利益・経常利益ともに大幅増**  
サブスクモデル強化のためのM&Aが業績に寄与  
Knowledge Suiteにおいて大規模障害発生のため売上高は当初予想を若干下回る
- **当期純利益については前期比減**  
M&Aの会計上の都合により前期比および当初予想からも減少となる
- **ナレッジスイートの大規模障害対応と解決策の実施**  
今後の対策としてインフラ投資を積極的に実施し、再発防止策を講じる
- **商品ラインナップの拡充と販売ネットワークを順調に拡大**

## M&Aにより売上高・営業利益・経常利益は大幅に伸長

- プロモーション強化とシステム障害が発生したためインフラ強化の先行投資を実施するも、増収効果と、効率的な経営運営の実行等により営業利益、経常利益ともに大幅増益
- 当期純利益については当初見込んでいた子会社の保険解約返戻金による特別利益がのれん金額の減額計上と変更となったことで当初予想および前期と比べて減少

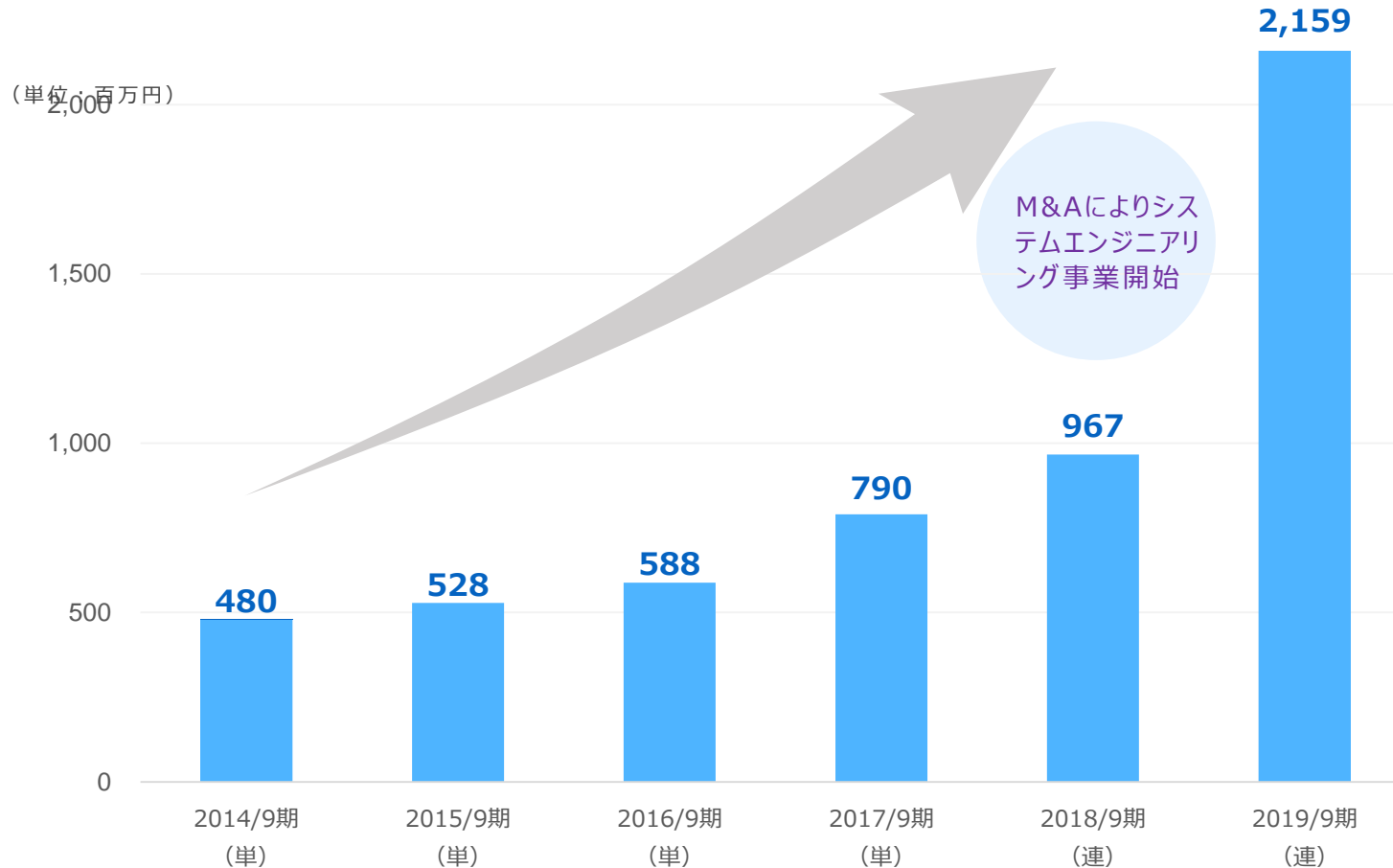
(単位：百万円)	18/9期	19/9期	前期 増減比	当初予想
<b>売上高</b>	967 百万円	<b>2,159</b> 百万円	123.2 %増	<b>2,202</b> 百万円
<b>営業利益</b>	48 百万円	<b>66</b> 百万円	36.8 %増	<b>60</b> 百万円
利益率	5.0 %	<b>3.1 %</b>		<b>2.8 %</b>
<b>経常利益</b>	43 百万円	<b>61</b> 百万円	39.8 %増	<b>52</b> 百万円
利益率	4.5 %	<b>2.8 %</b>		<b>2.4 %</b>
<b>EBITDA</b>	121 百万円	<b>186</b> 百万円	53.5 %増	-
マージン	12.6 %	<b>8.6 %</b>		-
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	59 百万円	<b>18</b> 百万円	31.0 %減	<b>138</b> 百万円
利益率	6.2 %	<b>0.9 %</b>		<b>6.3 %</b>

※EBITDA = 税金等調整前純利益+特別損益+減価償却費+のれん償却費+支払利息



## 7期連続増収を達成

オーガニック成長とM&A等により売上高は5年間で約4.5倍に



\* 2018年9月期より連結決算を開始しております

# 四半期毎 連結売上高・営業利益推移

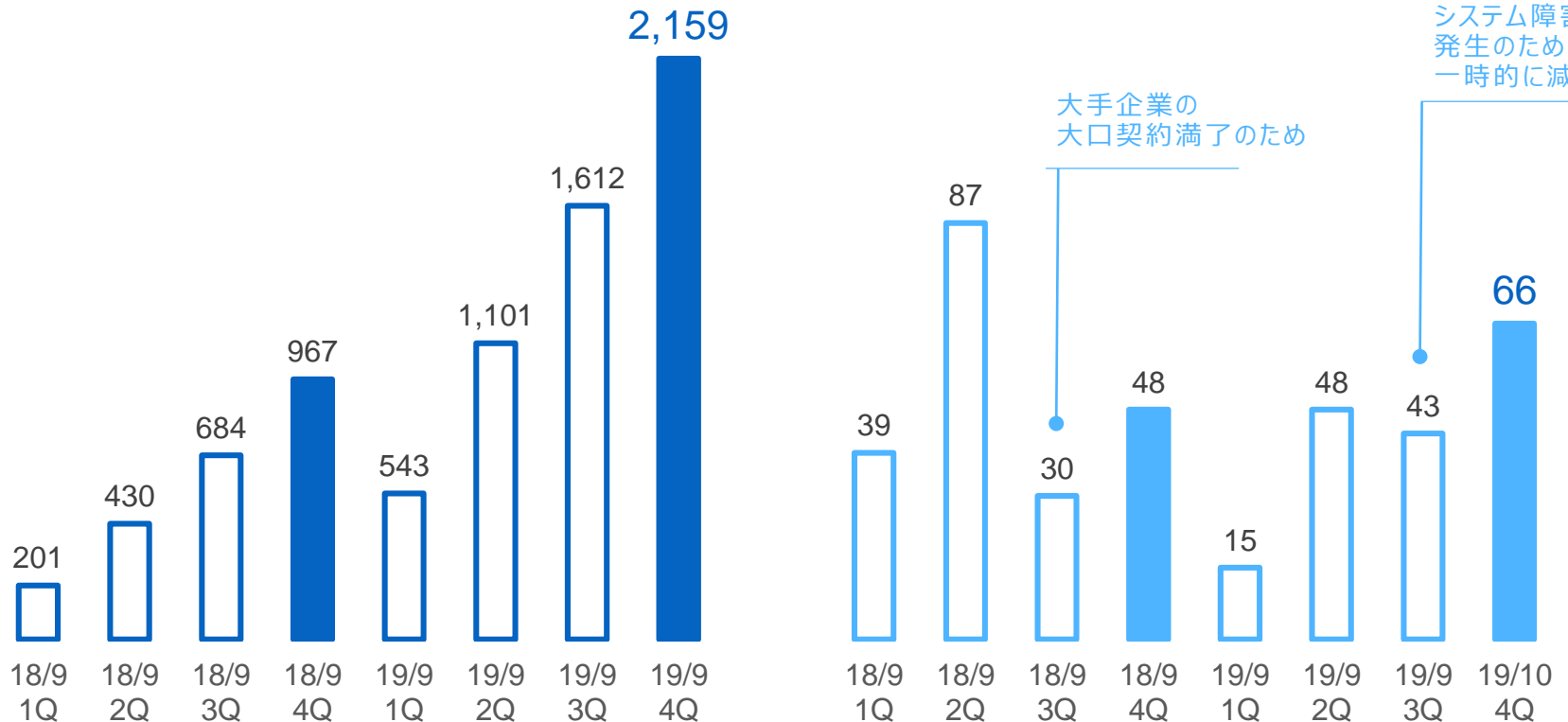
売上高は順調に増加基調

営業利益は、前期の大口契約満了や今期のシステム障害の影響を受けるも現在は回復基調

## 売上高

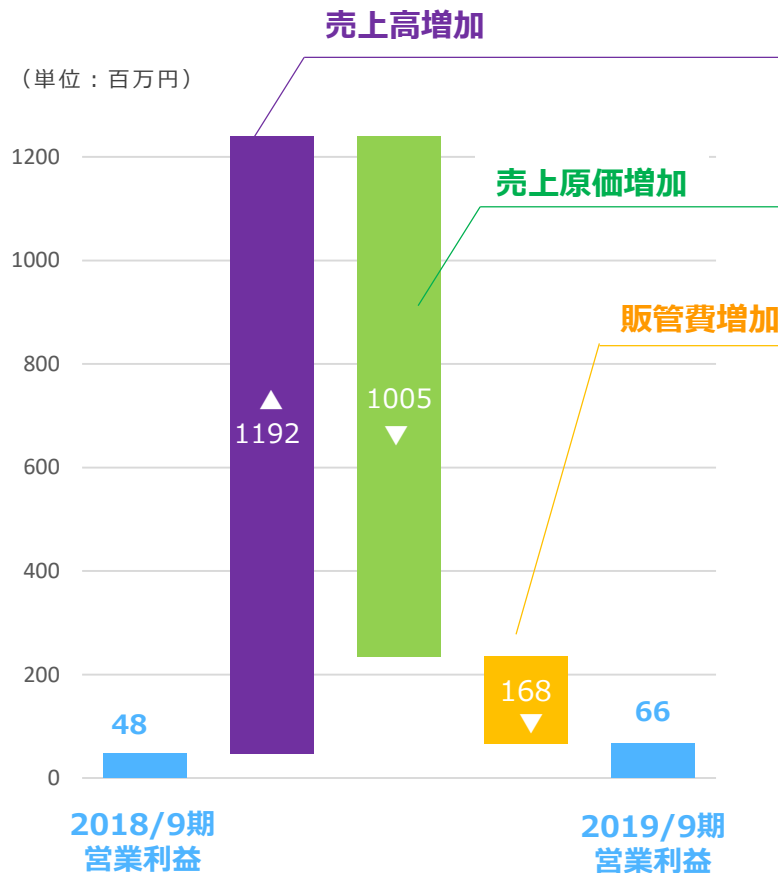
## 営業利益

(単位：百万円)



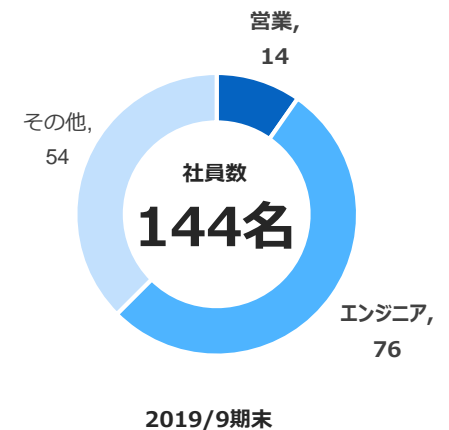
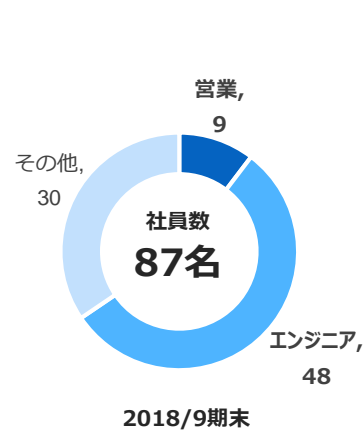
## 将来成長のための投資へ

## IT技術者（エンジニア）の増員により人件費増



### 主な要因

- クラウドソリューション売上高減少  $\triangle 8$ 百万円
- システムエンジニアリング売上高増加 (M&Aによる子会社の増収)  $+1,193$ 百万円
- 人件費（内部エンジニア）の増加  $+355$ 百万円
- 業務委託費（エンジニア）の増加  $+626$ 百万円
- 人件費の増加  $+76$ 百万円
- のれん償却費の増加  $+29$ 百万円



# セグメント別業績

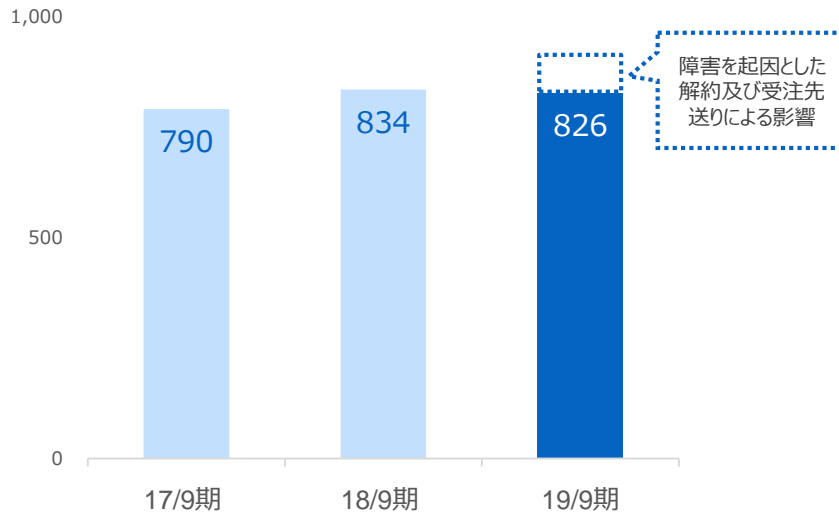
# 2019年9月期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

2019年4月「Knowledge Suite」大規模障害の影響により売上高微減

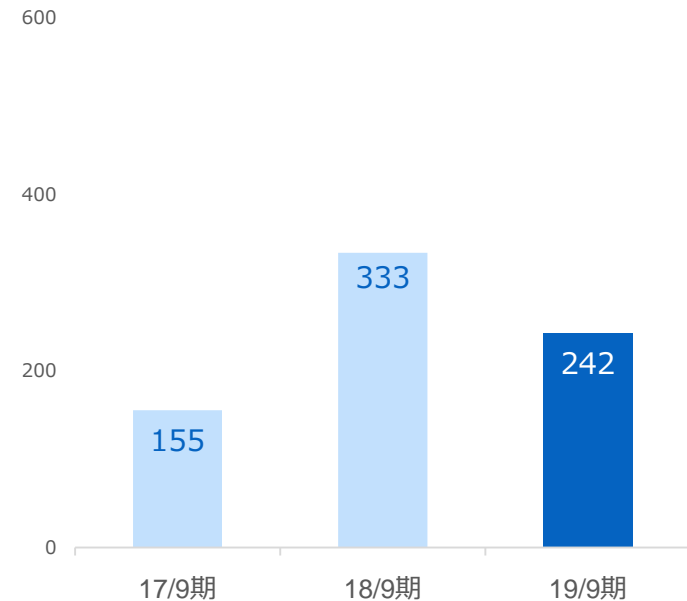
### 売上高

(単位：百万円)



### セグメント利益

(単位：百万円)



(注) 2018年9月期第3四半期連結会計期間より、単一セグメントから「クラウドソリューション事業」と「システムエンジニアリング事業」にセグメント区分する変更を行っております。

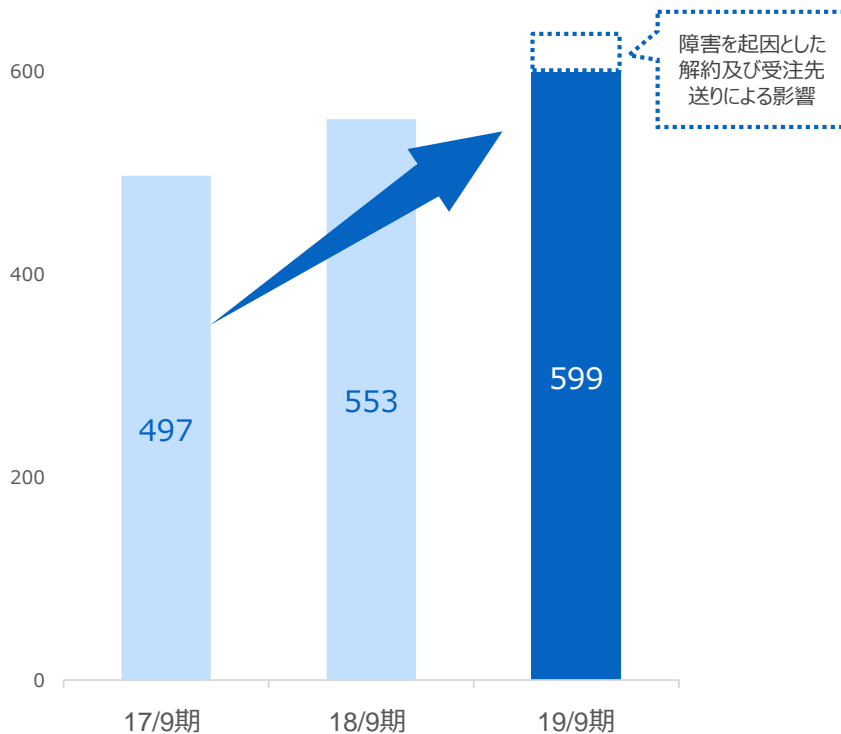
# 2019年9月期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

クラウドサービス（サブスク）／ 導入コンサル売上高  
大規模障害の影響で伸びは鈍化（現状は回復）

クラウドサービス（サブスク）売上高累計

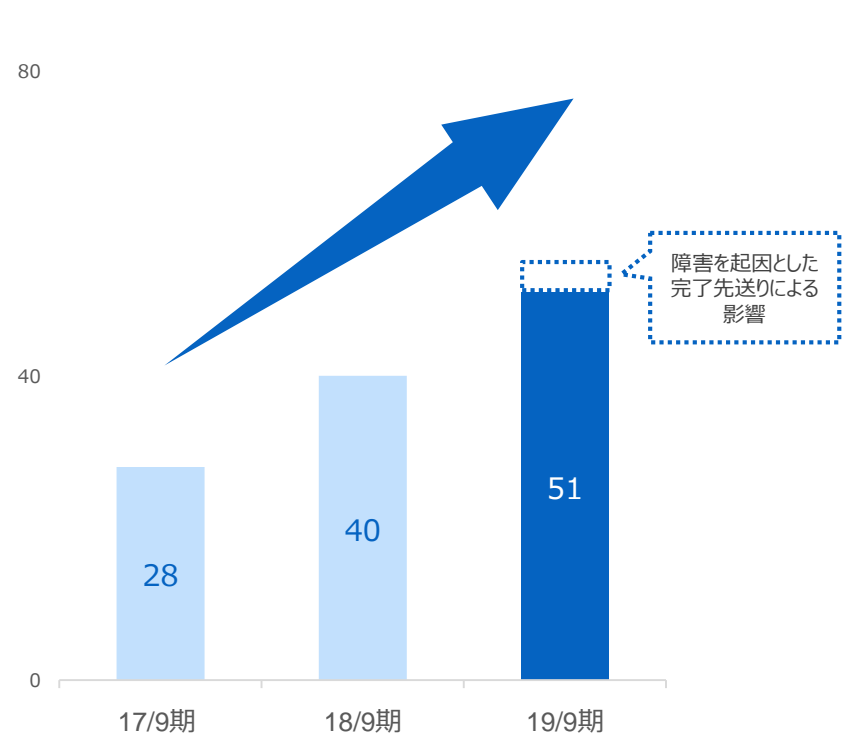
前期比  
**108.2%**



(単位：百万円)

導入コンサルティング売上高累計

前期比  
**127.2%**



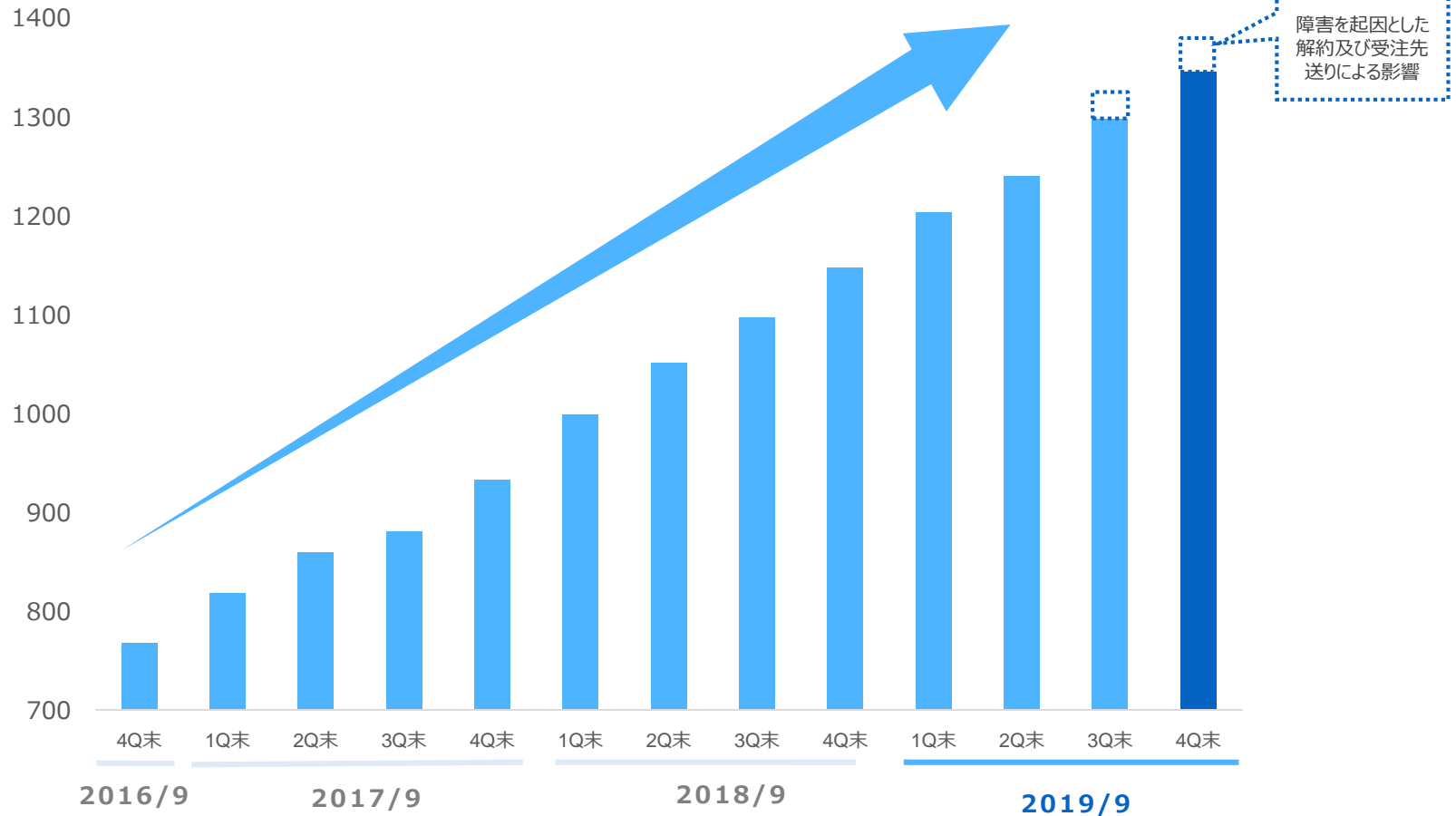
(単位：百万円)

## 2019年9月期 セグメント別の状況

### クラウドソリューション事業

クラウドサービス契約数推移（四半期別） 1,345件数  
下半期は一部障害の影響を受けるが現時点は契約数も回復

（単位：契約数）※OEMの顧客数は除く



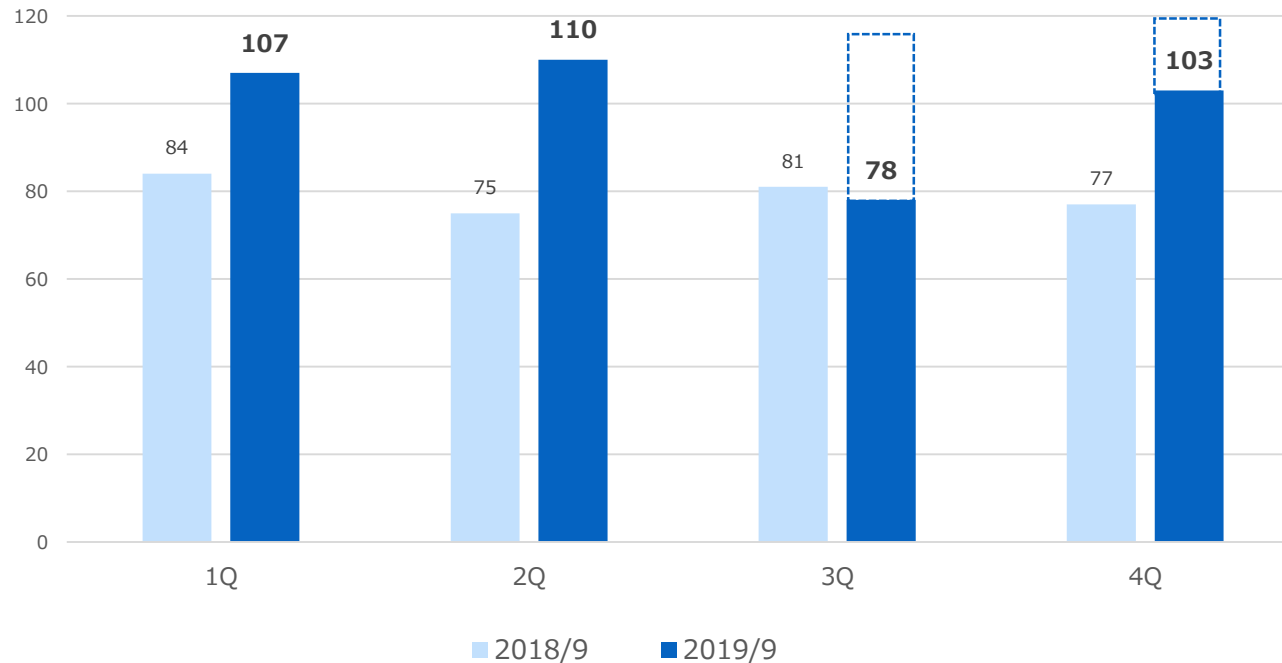
## クラウドソリューション事業

## クラウドサービス契約推移

商品数増加および新規導入とクロスセルが奏功し、  
新規サブスクリプションサービスの導入件数は増加

2019年9月期  
新規導入件数  
合計398件

(件数)





# 2019年9月期 セグメント別の状況

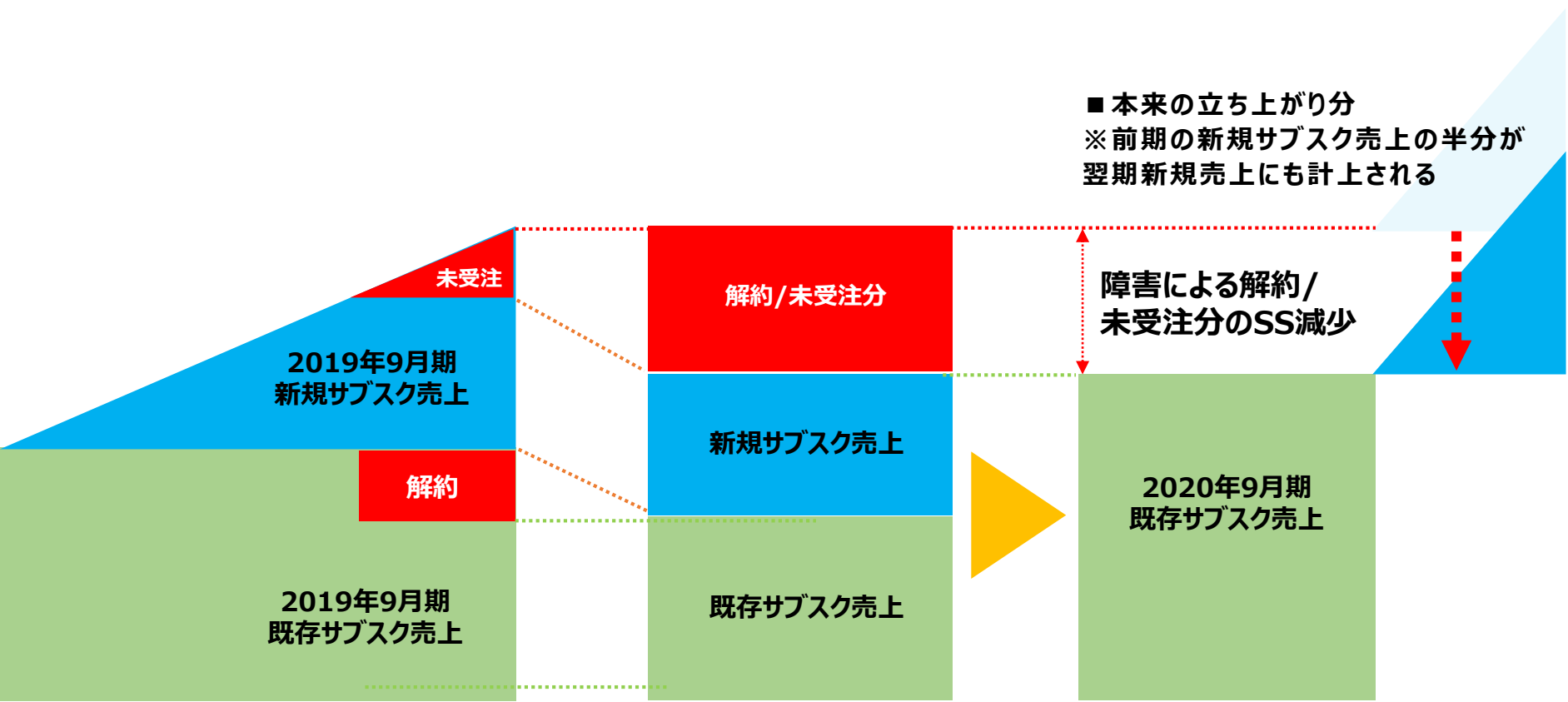
## クラウドソリューション事業

### ● 障害による影響

2019年9月期の大規模障害により、未受注分及び解約が想定以上に出たため2020年9月期における既存サブスク売上のベースが若干減少した。

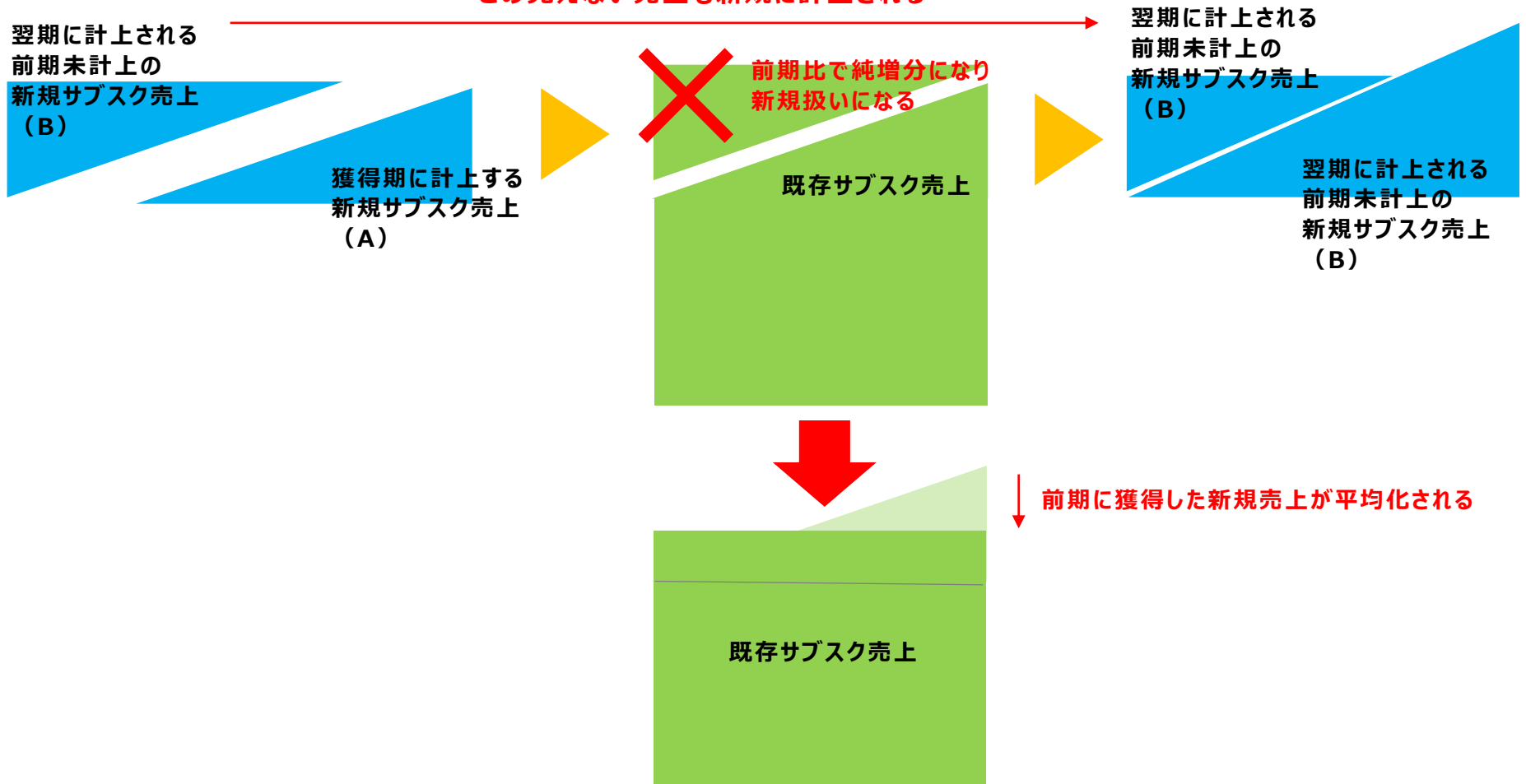
■ 本来の立ち上がり分  
※ 前期の新規サブスク売上の半分が翌期新規売上にも計上される

障害による解約/  
未受注分のSS減少



## クラウドソリューション事業

### ●サブスク売上構造

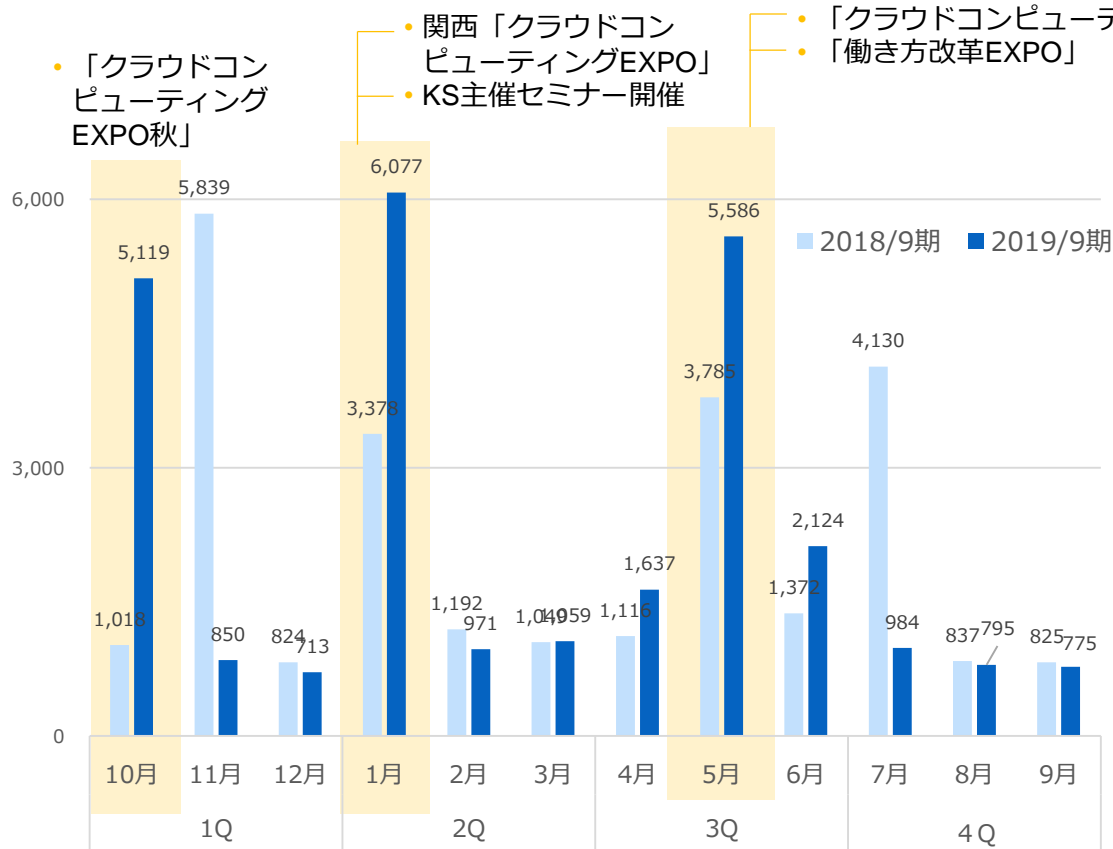


# 2019年9月期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

クラウドサービス リード獲得数 増加基調  
特に展示会開催時は月平均が大幅にUP

(単位：件数)



2019年月平均  
2,224リード  
獲得

2019年  
イベント開催月平均  
5,594リード  
獲得

2018/9期累計 25,365 リード  
2019/9期累計 26,690 リード

クラウドソリューション事業

2019年1月 新サービスリリース。導入企業増加中



Shelter

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...

リリース  
開始

ビジネスアプリケーションプラットフォーム

クラウドソリューション事業

2019年1月 新サービスリリース。導入企業増加中



自社ドメインの求人サイト・らくらくクリエイト

Google  
しごと検索  
(Google for Jobs)  
日本公開!

自社ドメイン求人ページが  
プログラム不要で今すぐできる!

- SSL応募  
フォーム付
- Google  
しごと検索  
対応
- Indeed  
対応



クラウドソリューション事業

経済産業省「平成29年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業」  
「IT導入支援事業者」に認定（3年連続）

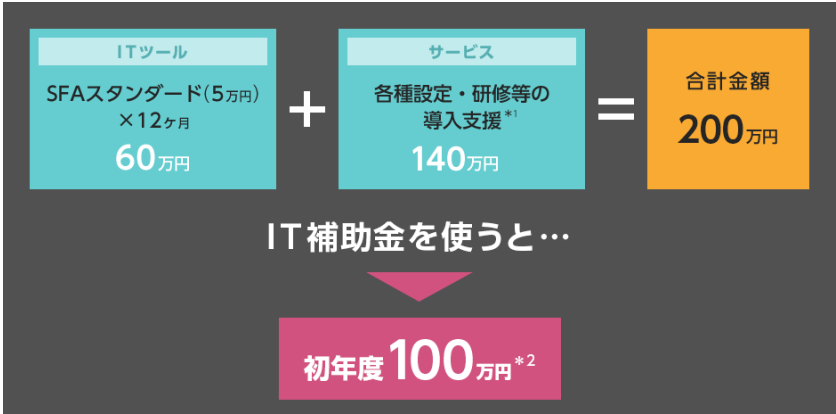
クラウドサービス

SFA/CRMにグループウェアがついた  
統合ビジネスアプリケーション Knowledge Suite

ノンプログラミングで  
業務アプリケーション開発プラットフォーム Shelter NEW

補助金対象のITツールとして採択  
導入する企業は  
補助金を受け取ることが可能

<Knowledge Suite SFAスタンダードの場合>



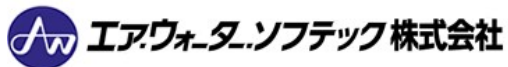
中小企業の導入企業増加へ

<IT導入補助金について>

サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）は、国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、生産性の向上に資する要素として「ITの利活用」を設定した上で、こうしたITツール（ソフトウェア、サービス等）のサービスを導入しようとする事業者に対して、その事業費等の経費の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的としています。

クラウドソリューション事業

全国各地で導入企業増加



株式会社 JVCケンウッド・公共産業システム  
Total Solution Provider

クラウドソリューション事業

全国販売拠点の拡大  
全国販売網をもつ販売パートナーと締結

関西・中国  
九州・四国地方の  
顧客満足度向上・営業強化

販売代理店契約締結の  
拡大

2019年3月  
関西営業所（大阪）開所

2019年3月  
九州営業所（博多）開所

株式会社インテック

株式会社富士通マーケティング

日本事務器株式会社

株式会社デンサン（関西を中心）

株式会社セント（東北地方\*宮城を中心）

沖縄セルラー電話株式会社

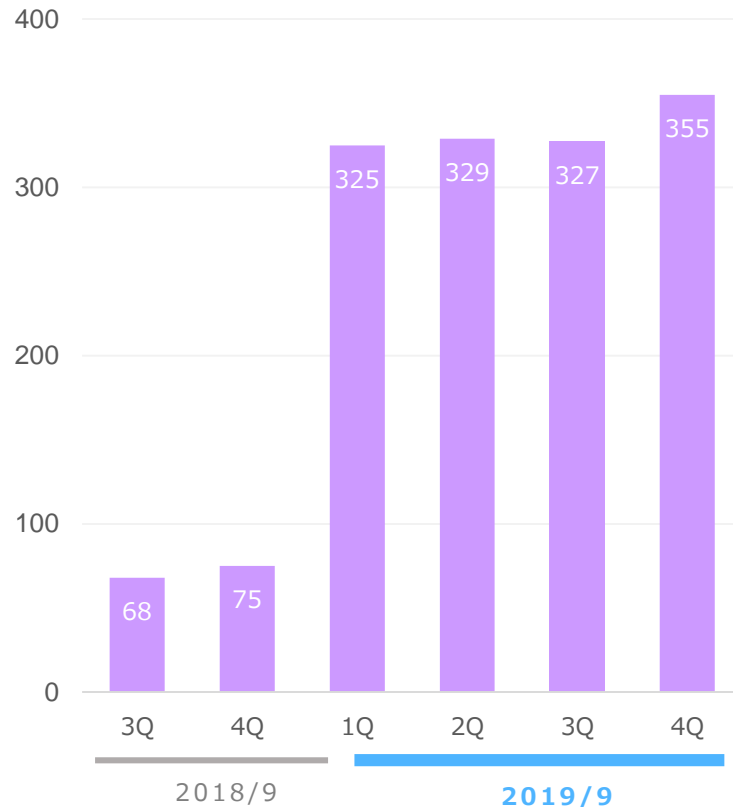


## 2019年9月期 セグメント別の状況

### システムエンジニアリング事業

売上高	1,338	百万円	対前期 増減率	826.5 %増
セグメント 利益	210	百万円	対前期 増減率	849.1 %増

(単位：百万円)



### 株式会社アーキテクトコア

**Architect** **CORE**  
Knowledge **Suite**

- 2019年8月1日付で（株）ビクタスと（株）フジソフトサービスを合併し（株）アーキテクトコアに商号変更、経営の効率化を図る
- 当社グループIT技術者（エンジニア）数が増加
- 経営資源（IT技術者リソース）をクラウドソリューション事業へ（ナレッジスイート社へ受入開始）

**B/S&C/F**

## 2019年9月期 連結貸借対照表

### M & Aにより資産増加

- ・現預金、売掛金の増加
- ・無形固定資産（主にのれん）の増加
- ・M & Aに伴う借入金の増加

（単位：百万円）

	2018/9	2019/9	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,117</b>	<b>1,321</b>	<b>+204</b>
現金・預金	935	993	+57
売掛金	139	272	+133
その他	42	55	+13
<b>固定資産</b>	<b>554</b>	<b>879</b>	<b>+325</b>
有形固定資産	104	95	-8
無形固定資産	353	583	+229
投資その他資産	96	200	+103
<b>資産合計</b>	<b>1,671</b>	<b>2,201</b>	<b>+529</b>

	2018/9	2019/9	増減額
<b>流動負債</b>	<b>187</b>	<b>455</b>	<b>+267</b>
1年内返済予定の長期借入金	68	186	+118
買掛金	17	126	+109
その他	102	142	+39
<b>固定負債</b>	<b>488</b>	<b>708</b>	<b>+219</b>
長期借入金	431	637	+206
その他	57	68	+10
<b>純資産合計</b>	<b>995</b>	<b>1,039</b>	<b>+44</b>
資本金	650	664	+13
資本剰余金	641	654	+13
利益剰余金	-296	-278	+18
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,671</b>	<b>2,201</b>	<b>+529</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>59.5%</b>	<b>47.2%</b>	

## 2019年9月期 連結キャッシュ・フロー

### 営業キャッシュフローが改善

(単位：百万円)	2018/9	2019/9	増減額
<b>営業CF</b>	△74	<b>20</b>	<b>+94</b>
減価償却費	52	<b>66</b> ※	+14
のれん償却費	22	<b>51</b>	+29
<b>投資CF</b>	△237	△ <b>116</b>	<b>+121</b>
<b>財務CF</b>	1,014	<b>154</b>	△ <b>860</b>
<b>現金同等物 の期末残高</b>	935	<b>993</b>	<b>+58</b>

※ 2019/9減価償却費には顧客関連資産の償却6百万を含んでいます。

2

2020年9月期  
通期業績見通し

## 2020年9月期 通期連結業績予想

### ▷ クラウドソリューション事業の売上高は前期比2ケタ成長を見込む

19年9月期の大規模障害による解約及び受注先送りの影響で、20年9月期期初サブスクリプション積上分が鈍化したことで、新規受注分の積み増しだけでは吸収できず、前年増減比が微増

### ▷ 将来の売上増につながる営業人材採用への積極投資を実施

(単位：百万円)	19/9期 (実績)	20/9期 (予想)	前期 増減比
<b>売上高</b>	2,159 百万円	<b>2,311</b> 百万円	7.0 %増
クラウドソリューション事業	826 百万円	<b>940</b> 百万円	13.9 %増
システムエンジニアリング事業	1,338 百万円	<b>1,371</b> 百万円	2.5 %増
<b>営業利益</b>	66 百万円	<b>▲85</b> 百万円	—
利益率	3.1 %	—	
<b>経常利益</b>	61 百万円	<b>▲87</b> 百万円	—
利益率	2.8 %	—	
<b>EBITDA</b>	186 百万円	<b>62</b> 百万円	66.7 %減
EBITDAマージン	8.6 %	<b>2.7</b> %	
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	18 百万円	<b>▲95</b> 百万円	—
利益率	0.9 %	—	

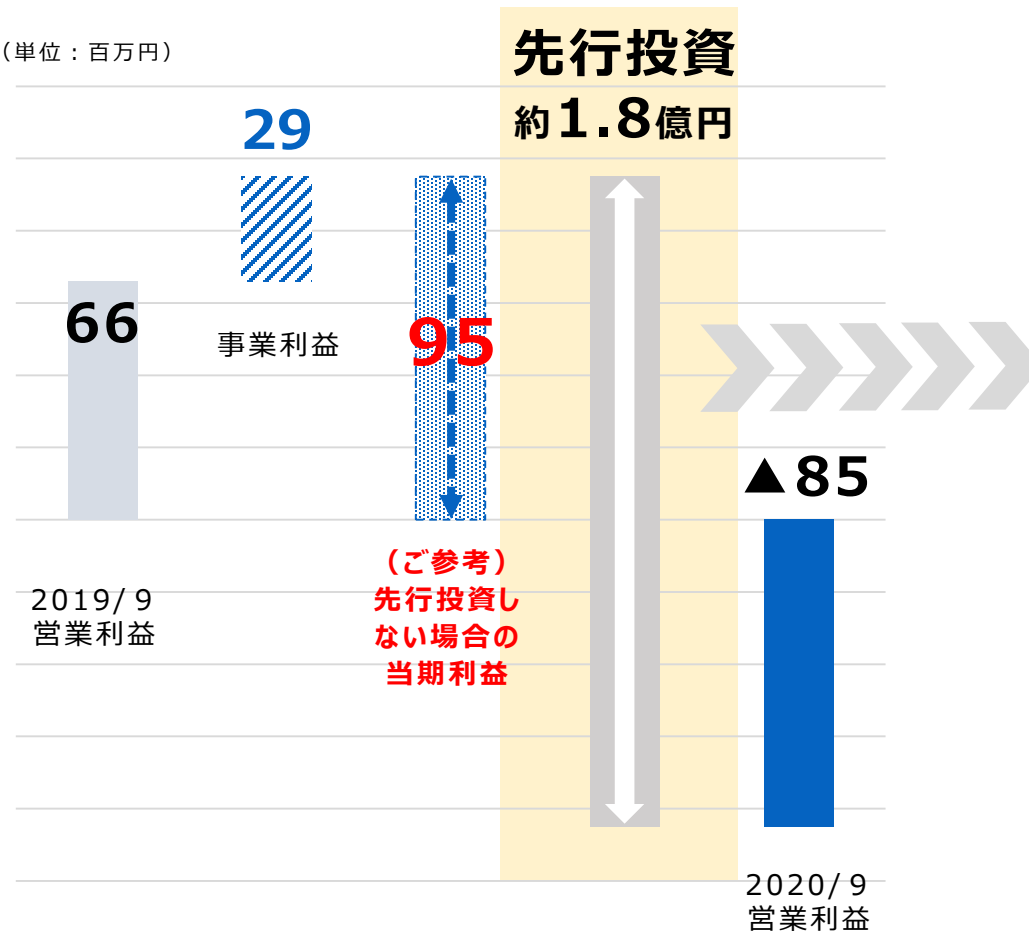
※EBITDA = 税金等調整前純利益+特別損益+減価償却費+のれん償却費+支払利息

# 2020年9月期 営業利益増減分析予想

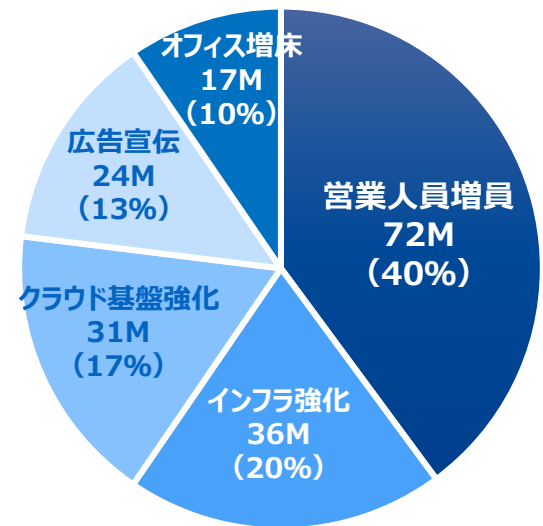
売上アップに繋がる大幅な営業人員の確保とプロモーション費用、  
インフラ・クラウド基盤強化に集中投資

※先行投資しない場合の当期営業利益は95百万円

(単位：百万円)



<先行投資内容内訳>



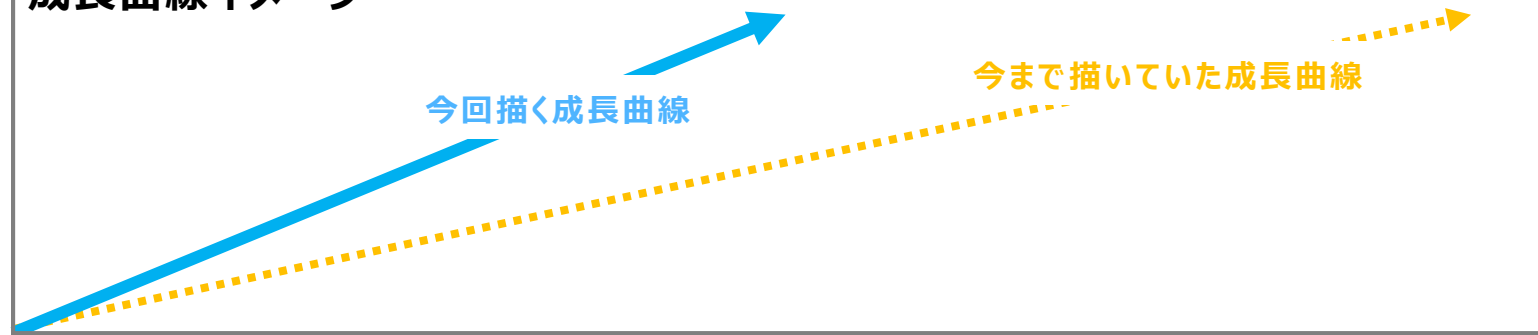
2020年9月期の連結業績予想

目の前の小さな利益より、大きな利益を確保するための先行投資を優先  
 ～サブスクリプション売上拡大のチャンス～

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
通期	2,311	7.0	△85	-	△87	-	△95	-

成長曲線イメージ



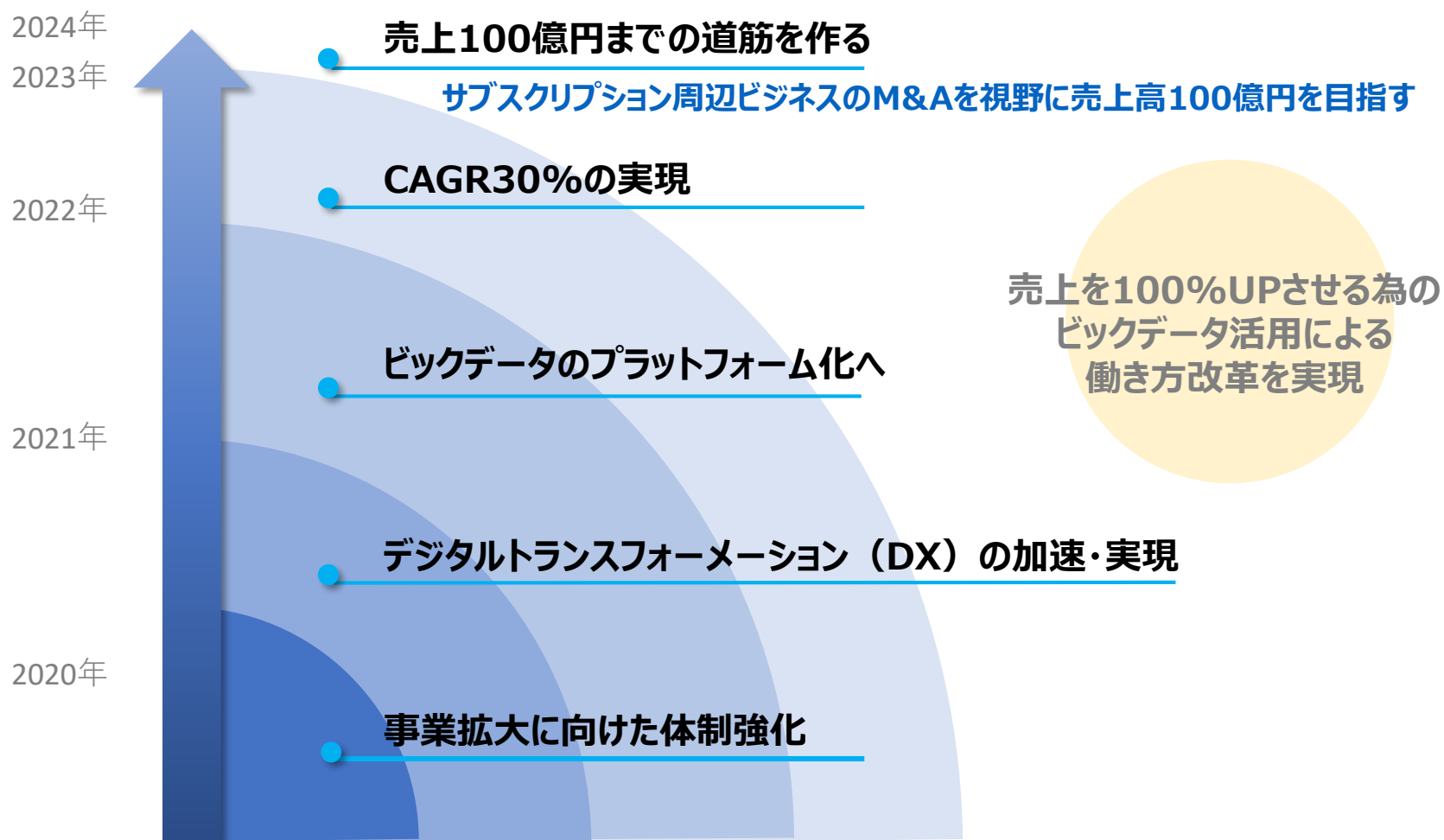
約2倍のスピードを描く為の投資



# 3 中 長 期 戰 略

## 目指すべき中期ビジョン

デジタルトランスフォーメーションを通じて中小企業の未来を創る  
営業分野に特化したサブスクリプションモデルで市場リーダーの地位を確立し、株主価値を向上



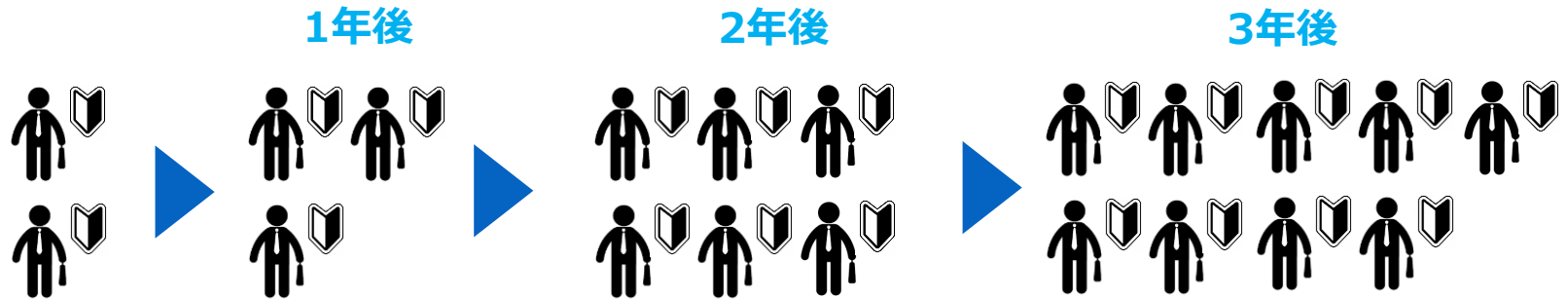
■ 上場時からの約束

利益を守りながら売上を伸ばす

売上の成長率（前期比）と利益ににらみ少しつつ増員していた

## ■ 原価圧迫の原因

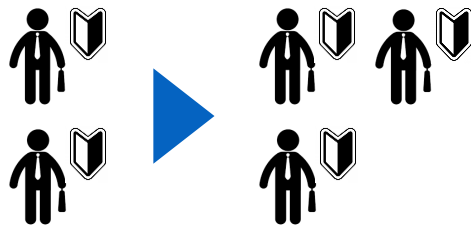
利益を守りながら売上成長率（売上前期比）に合わせて増員を考えていた



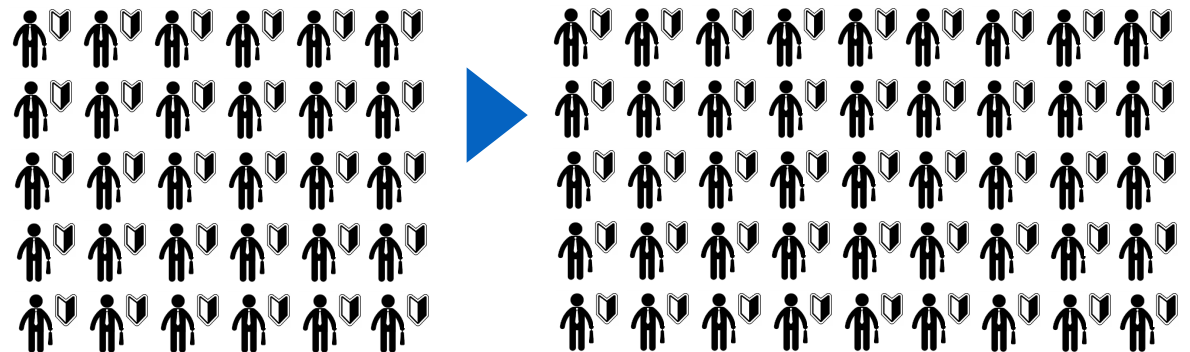
同じ営業社員採用数は前期比150%増員

2名～3名に増員（現在）

30名～45名に増員（今後の考え）※増員ルールを今期以降見直し

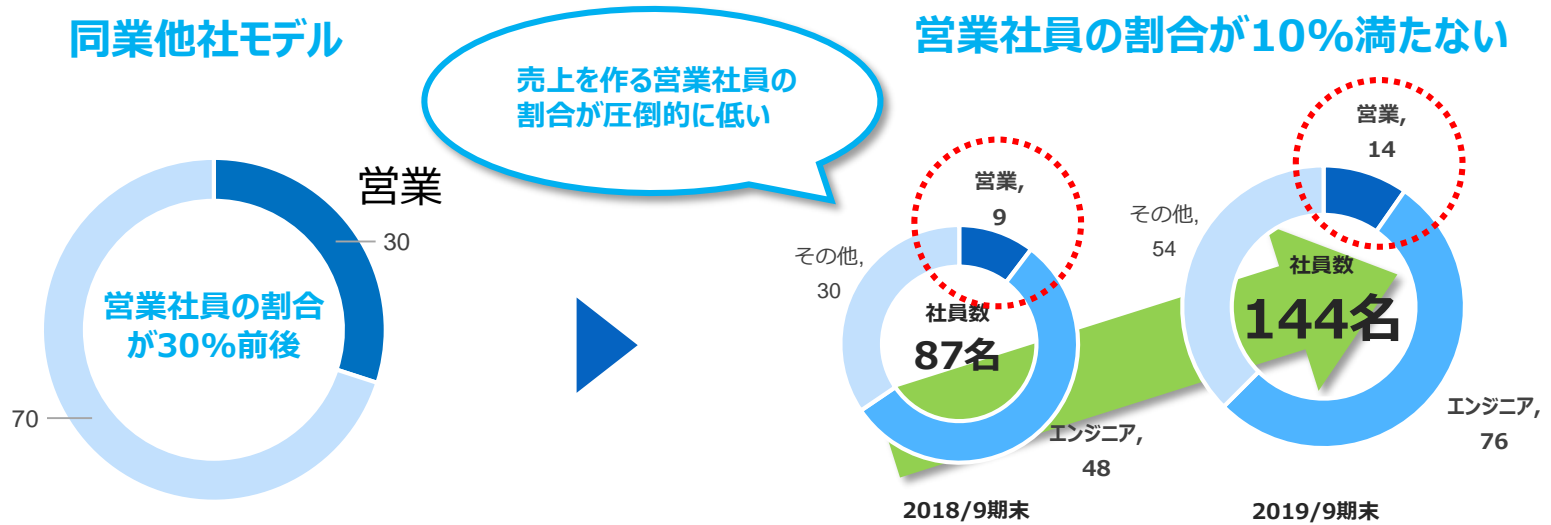


前期比成長率の限界



ナレッジスイートは今期営業増員ルールを見直すことで、翌期以降の売上を倍増させていくことを選択

■ **実態** 過去3年間のデータから導き出した数値



**売上最大化**を実現させる為に、**営業社員の割合を30%**まで増員

## 中長期成長イメージ

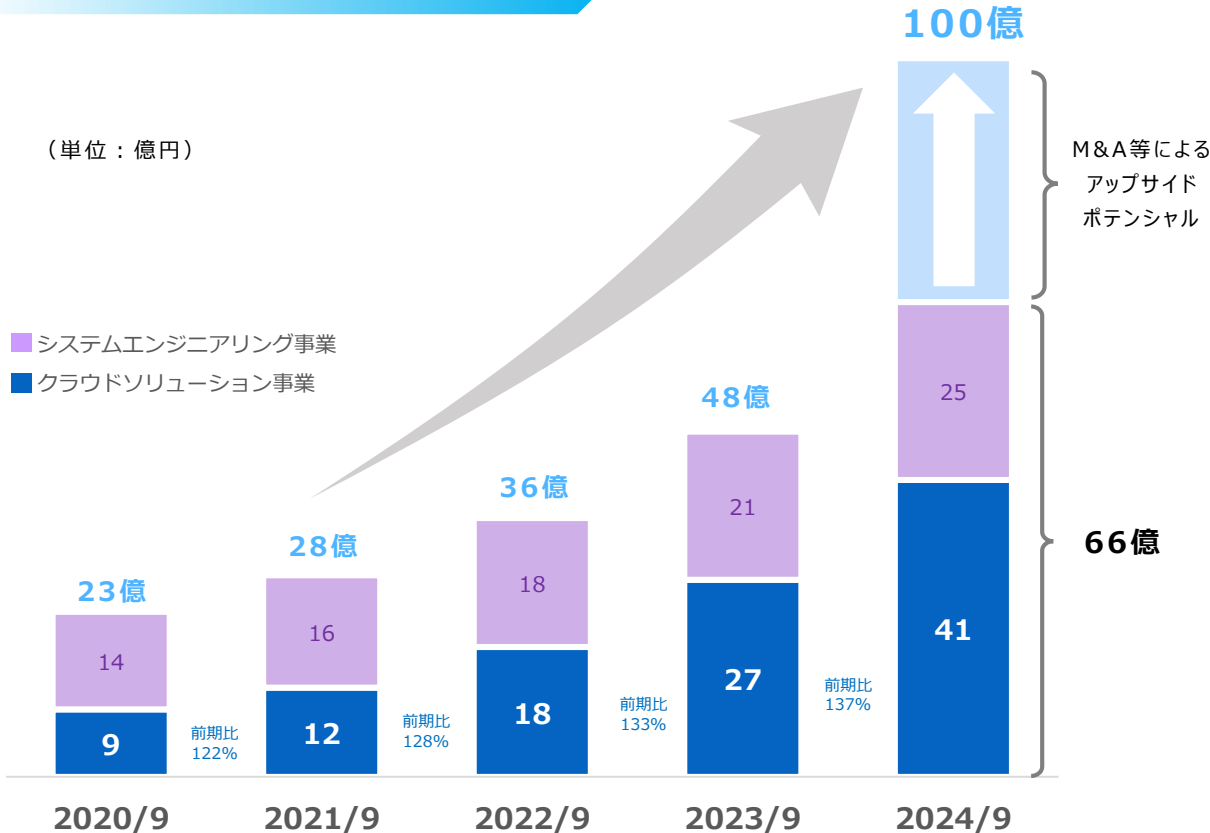
### コア事業であるサブスクリプションビジネスの拡大に向けた 集中投資により見える景色を変える

企業内に眠るビックデータの統合と活用

社員の頭の中に眠るビックデータの活用

(単位：億円)

■ システムエンジニアリング事業  
■ クラウドソリューション事業



< M&Aを除いた場合の指標 >

連結売上高 3倍

連結 CAGR 20%

サブスク CAGR 30%

導入累計社数 10,000社

営業体制 100名

※ 中期経営計画開示予定

## ■ ビジネスフロー

- 見込み顧客リード獲得方法

最も時間を要する、見込み顧客を獲得の為の営業活動が自動化されている

26,690リード

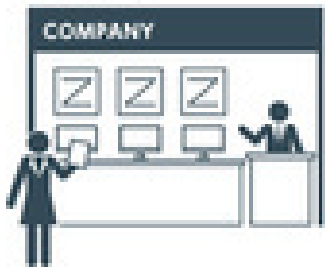
2019年9月期実績



最大70,000リード  
まで拡大が可能

問合せによる訪問の為、  
アポイント率が非常に高い

展示会



電話問合せ



- 訪問アポイント



問合せが来たお客様に  
訪問アポイントの連絡を  
入れる

- 商談開始

訪問回数3~4回



- 受注

契約

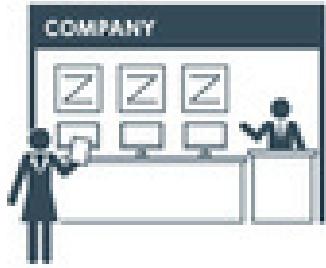
- 導入支援の説明

訪問回数3~4回

■ **実態** 過去3年間のデータから導き出した数値

## 広告宣伝費

- 展示会出展費用回収期間



- 見込み顧客年間獲得数

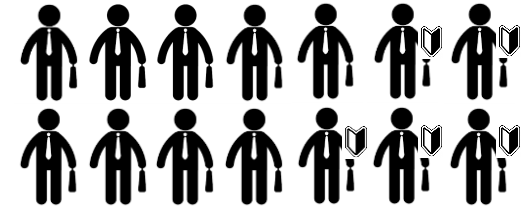
**26,690リード**  
2019年9月期実績



### 課題

見込み顧客リードへの  
対応に遅れが出ている  
営業社員不足

- 営業社員数



プロモーション費用の回収  
が容易にできる

- 12か月目での解約率



- サービスの平均利用期間



※12か月縛り。以降いつでも解約が可能

- 1人当たりの年間獲得社数





## ■ 当社における受注フロー

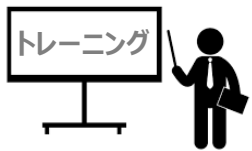
- 新卒営業教育期間

12か月



- 中途営業教育期間

10か月



導入支援の付帯率を上げれば  
1年目の解約率が減る

- 営業社員の平均売上

3年間  
変化なし



- 導入支援付帯率UP



- 12か月目での解約率DOWN



教育期間の短縮化により  
サービス受注の前倒し

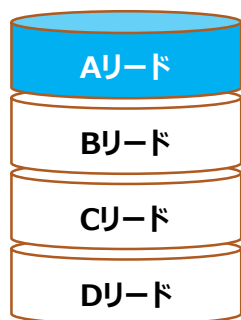


導入支援の付帯率向上

## ■ 当社における課題

# 見込み客リードがあるのに対応できる営業がない

### ● リード対応課題



営業社員の人数の限界から、即効性あるAリードへの対応に追われ、Bリード以下への対応がおろそかになっている。

スリープリード

## 見込み顧客リードが潤沢にある

営業社員が育てば年70,000リードまで拡大の余地あり

■ 売上の構造

売上を作る為には1年間のリードタイムが必要



## 目標達成のための重要な中期経営計画における課題（抜粋）

### 営業100人体制へ 人材育成

- 営業人材育成期間の短縮
- 解約率低減に向けた体制の強化

### 販売体制の強化

- 顧客ニーズに対応した機能及び周辺ビジネスの拡充
- 認知度拡大のためのプロモーション強化
- 全国からの問い合わせに対応した代理店拡大

# Appendix

4

参 考 资 料

## 会社概要



脳力をフル活用できる世界へ。

**Knowledge Suite**



会社名	<b>ナレッジスイート株式会社</b>
設立	2006年10月
資本金	664,174,000円 (2019年9月末時点)
代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
所在地	東京都港区虎ノ門3-18-19 虎ノ門マリンビル7階
従業員数	連結：144名 (2019年9月末時点)
認証	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2006 認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014 認証登録番号：JUSE-IR-154
事業内容	<b>クラウドソリューション事業</b> <b>システムエンジニアリング事業</b>
グループ	株式会社アーキテクトコア

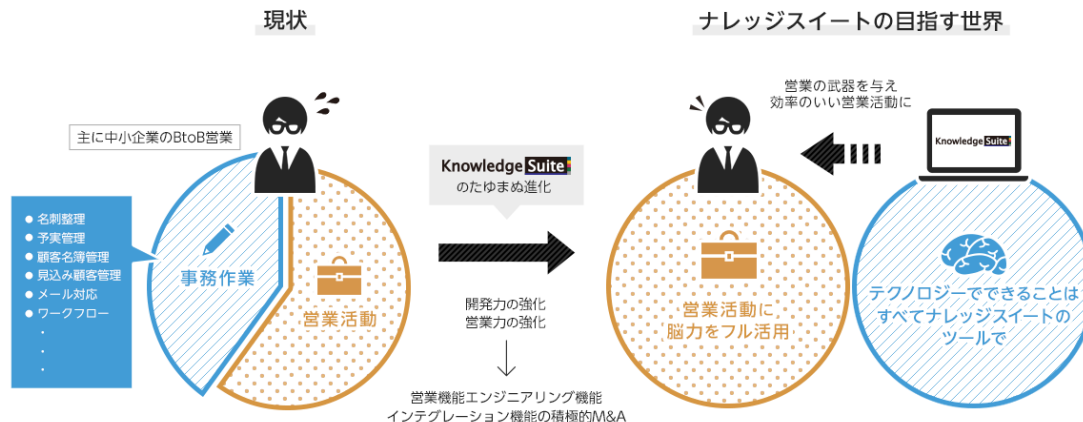
脳力をフル活用できる世界へ。

## Knowledge Suite

人が足りないと言われる時代、  
社員の貴重な脳をフル活用できていますか。  
たとえば、処理能力の高い営業社員の脳。  
見込み顧客管理や予実管理に割いている時間を、  
顧客開拓、既存顧客との関係構築、新規事業開発に使うことができたら、  
どれだけビジネスを拡大することができるでしょうか。  
人間の脳にしかできないこと「脳力」を、  
本当にしたいこと、すべきことに100%活用していく。  
そのための武器を、ナレッジスイートは提供していきます。

テクノロジーに任せられることは日ごとに増えています。  
様々なツールが営業効率を上げてくれるようになっています。  
人手の足りない中小企業。個性豊かな社員の脳力を、  
テクノロジーで解決できることに使っていない。  
人間しかできないもっとクリエイティブでイノベティブな仕事と、  
効率的に営業をサポートするテクノロジーが掛け合わさるとき、  
企業も社員も成長軌道に乗るはずです。  
テクノロジーによる自動化で、人間の脳力をフル活用できる世界へ。  
ナレッジスイートの「脳力」が実現していく未来です。

### 人間の持つ生きた知識の集約と変化を可視化させる



煩雑な作業を数多くこなさなければならず  
営業活動に100%脳力を発揮できない状況

煩雑な作業はテクノロジーに任せ  
人間にしかできない営業活動に100%注げる

ナレッジスイートは持続可能な世界の実現に向け  
積極的に取り組んでまいります





### 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。