

Knowledge Suite

2020年9月期 第1四半期

決算説明資料

ナレッジスイート株式会社
証券コード：3999

2020年2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

1

2020年9月期 第1四半期 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

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

1

2020年9月期 第1四半期決算概要

■ 当第1四半期会計期間より国際会計基準（IFRS）を適用

■ クラウドサービス（サブスク）増収

前第3四半期発生の大規模障害の影響は終息し、サブスク契約数は増加基調。

■ ソリューション売上収益については前期比減

ソリューションサービスに含まれるWebマーケティング支援（スポット開発受託）が市況の変化の影響で大幅な受注減。

■ 営業増員、販売体制強化は計画通り進捗

2020年9月期第1四半期 決算概要

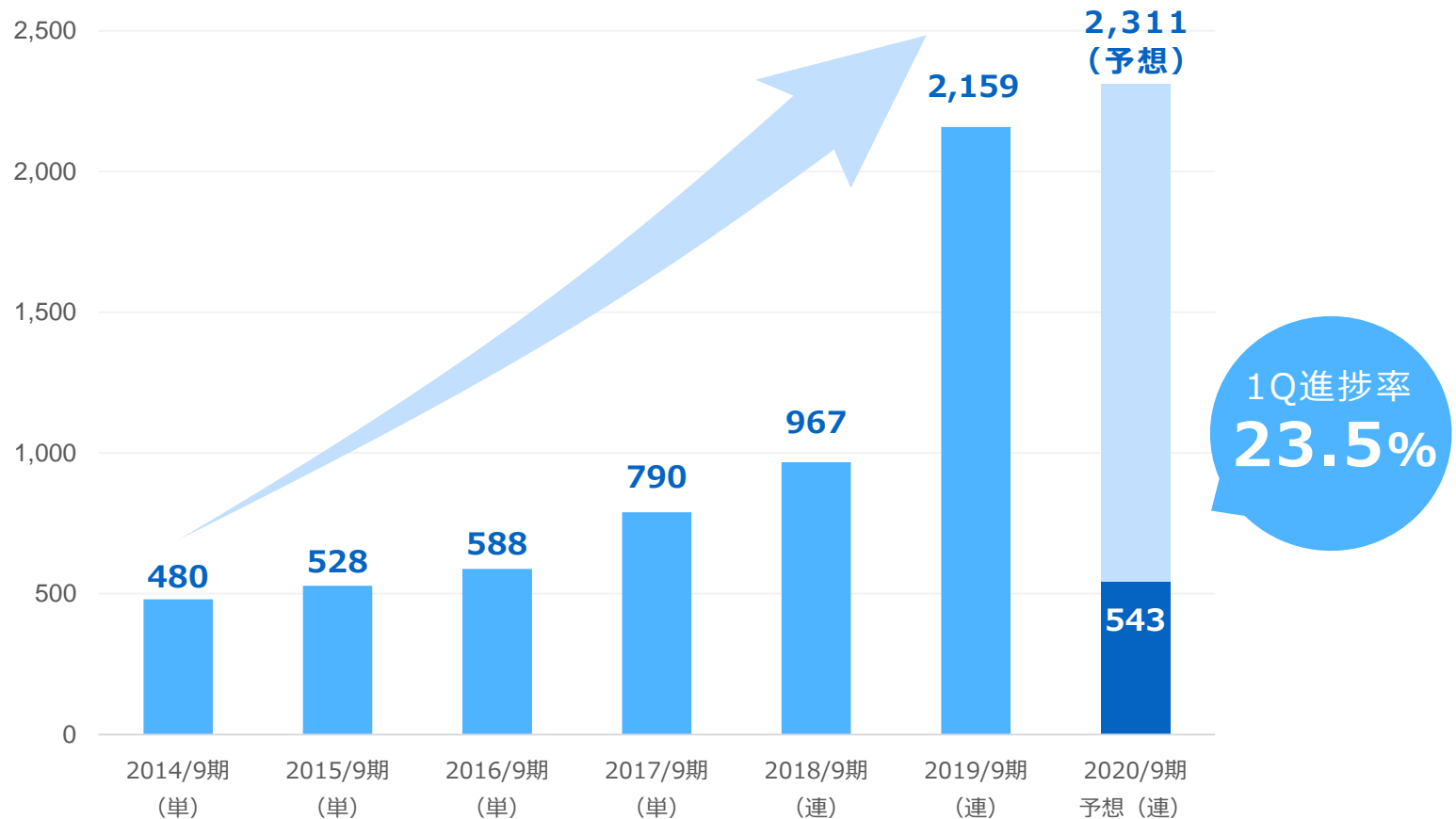
- 当第1四半期会計期間より日本基準からIFRSを適用
- M & Aの結果生じたのれんが償却対象外
- 新卒育成に係る助成金収入、及び投資有価証券の売却益が発生

IFRS	19/9期 1Q (実績)	20/9期 1Q (実績)	対前年同四半期 増減率
売上収益	543 百万円	543 百万円	-
クラウドサービス (サブスク)	146 百万円	157 百万円	7.8 %増
ソリューションサービス	71 百万円	43 百万円	39.0 %減
システムエンジニアリング	325 百万円	342 百万円	5.1 %増
営業利益	32 百万円	70 百万円	119.8 %増
利益率	5.9 %	13.0 %	-
税引前利益	28 百万円	68 百万円	136.8 %増
利益率	5.3 %	12.6 %	-
<small>親会社の所有者に帰属する</small> 四半期利益	11 百万円	78 百万円	556.9 %増
利益率	2.2 %	14.5 %	-

※前第1四半期連結累計期間の数値はIFRSに組み替えて比較分析を行っております。

2020年9月期第1四半期 連結売上収益推移

通期計画に対して順調に推移



(単位：百万円)

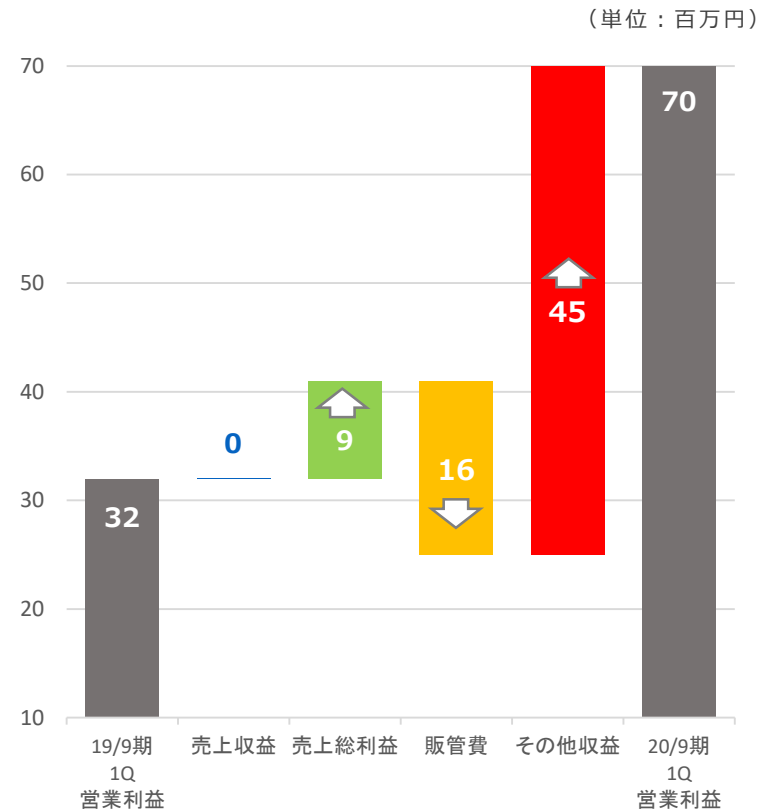
* 2018年9月期より連結決算を開始しております。
* 2020年9月期よりIFRSへ移行しております。

2020年9月期第1四半期 営業利益増減分析

将来成長のための投資へ

主な要因

- クラウド（サブスク）売上増加 **売上収益増**
- ソリューション（スポット）売上減少
- 売上原価の減少 **売上総利益増**
- 人件費（営業等）／採用費の増加 **販管費増**
- 有価証券売却益等が発生 **その他収益増**



※2020年9月期より会計基準をIFRSに移行しております。

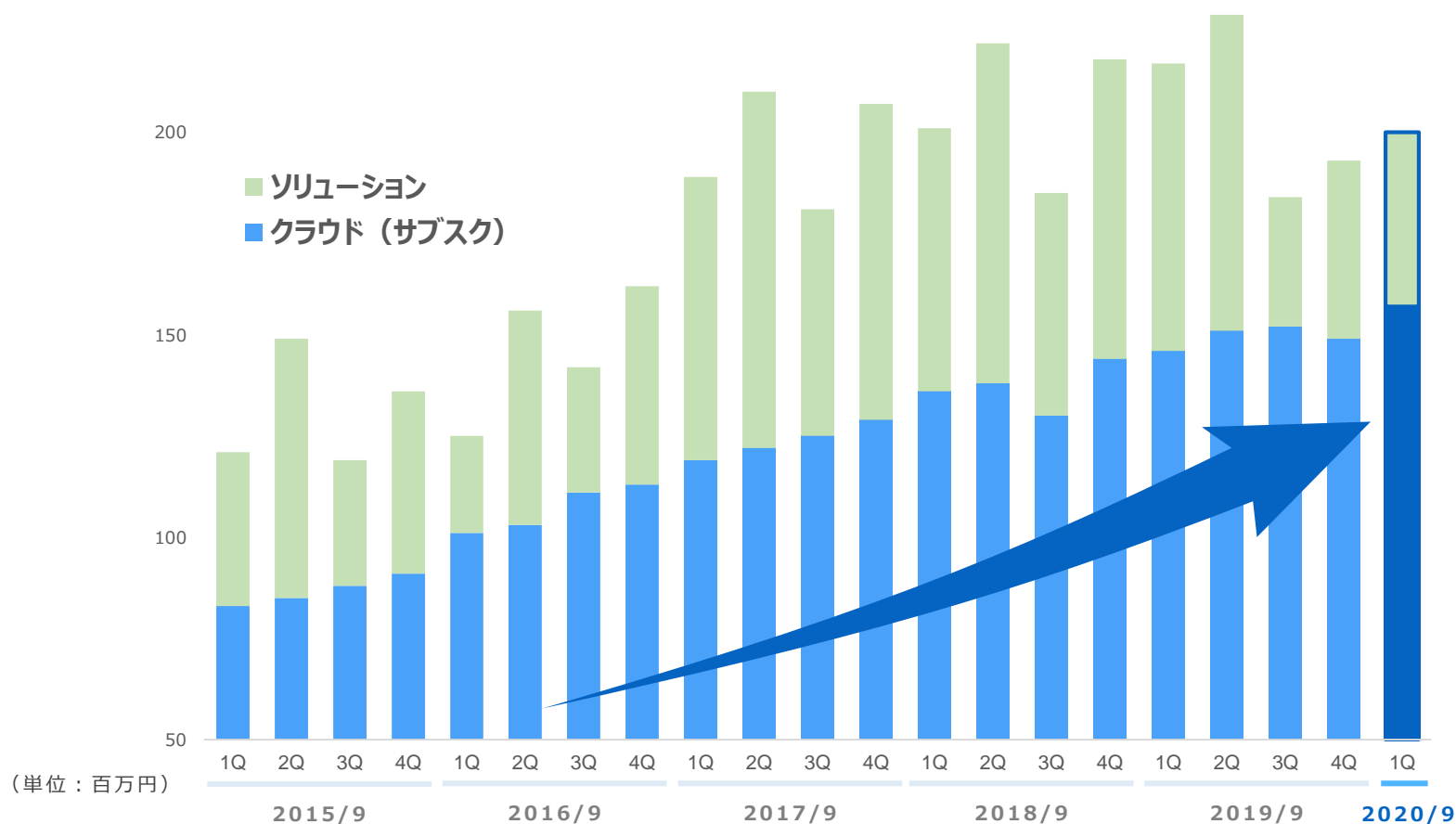
セグメント別業績

2020年9月期第1四半期 セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

売上高	200 百万円	対前期 増減率	7.6 %減
セグメント 利益	61 百万円	対前期 増減率	25.1 %減

※ソリューションに含まれるWebマーケティング支援サービスの受注減により減収・減益。

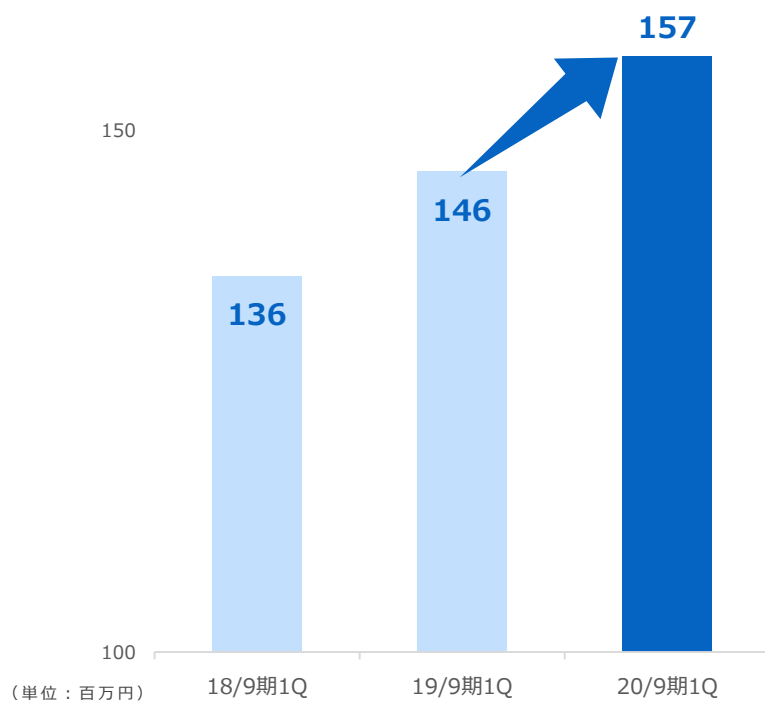


2020年9月期第1四半期 セグメント別の状況

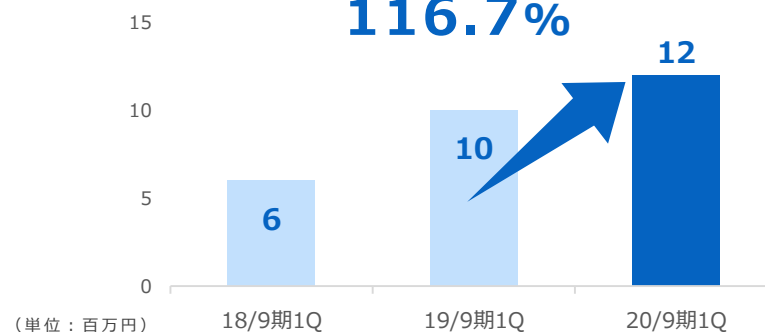
クラウドソリューション事業

クラウドサービス（サブスク）／ 導入コンサル売上収益
-サブスク契約増に伴い、順調な積み上がり

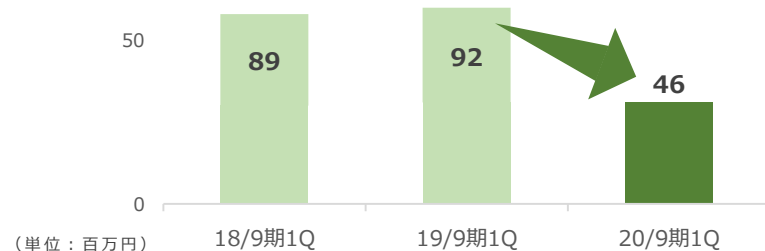
クラウドサービス（サブスク）売上収益累計
前年同期比
107.7%



導入コンサルティング売上収益累計
前年同期比
116.7%



ソリューション他売上収益累計
前年同期比
50.5%

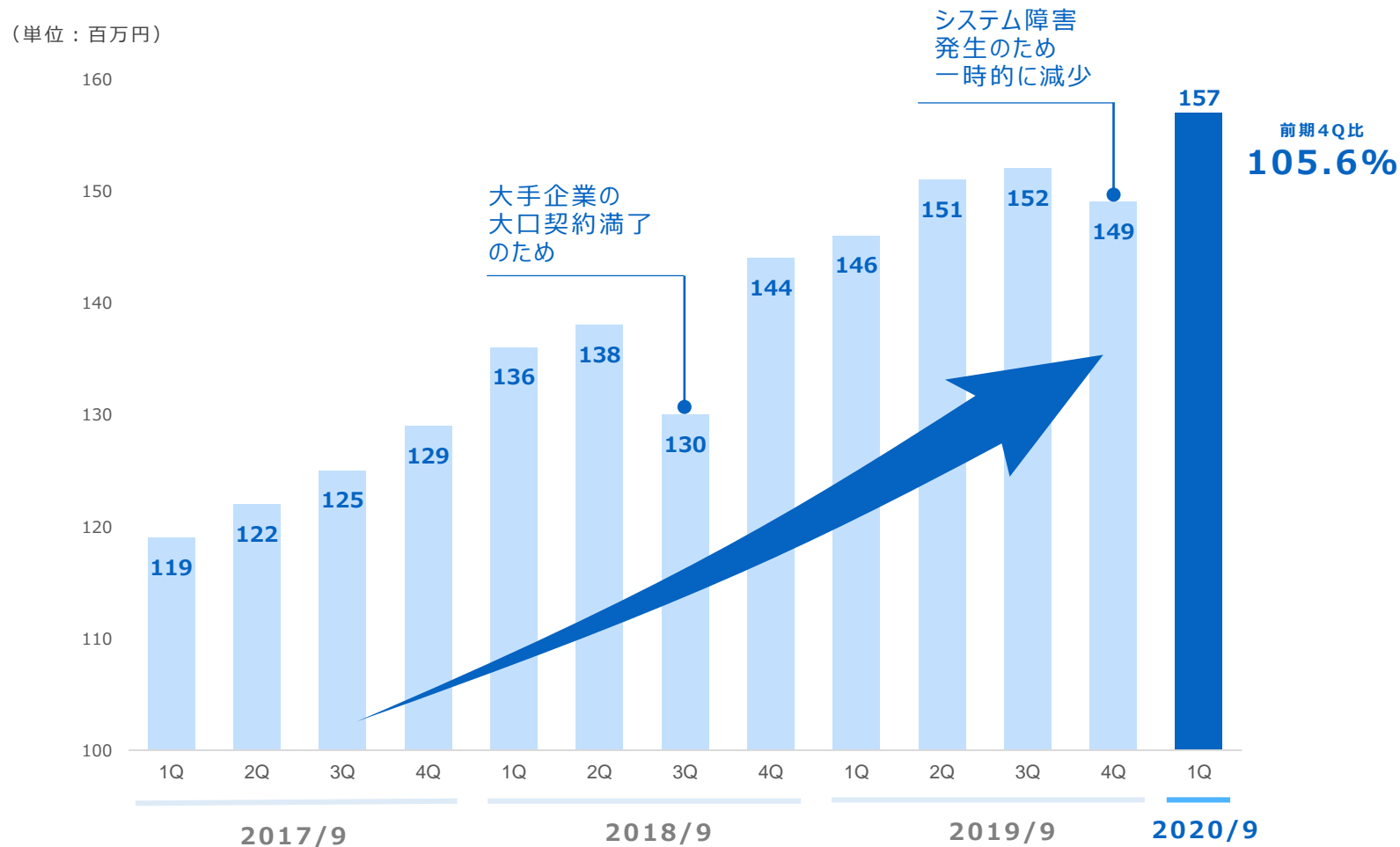


※ソリューションに含まれるWebマーケティング支援サービスの受注減により減収。

2020年9月期第1四半期 セグメント別の状況

クラウドソリューション事業

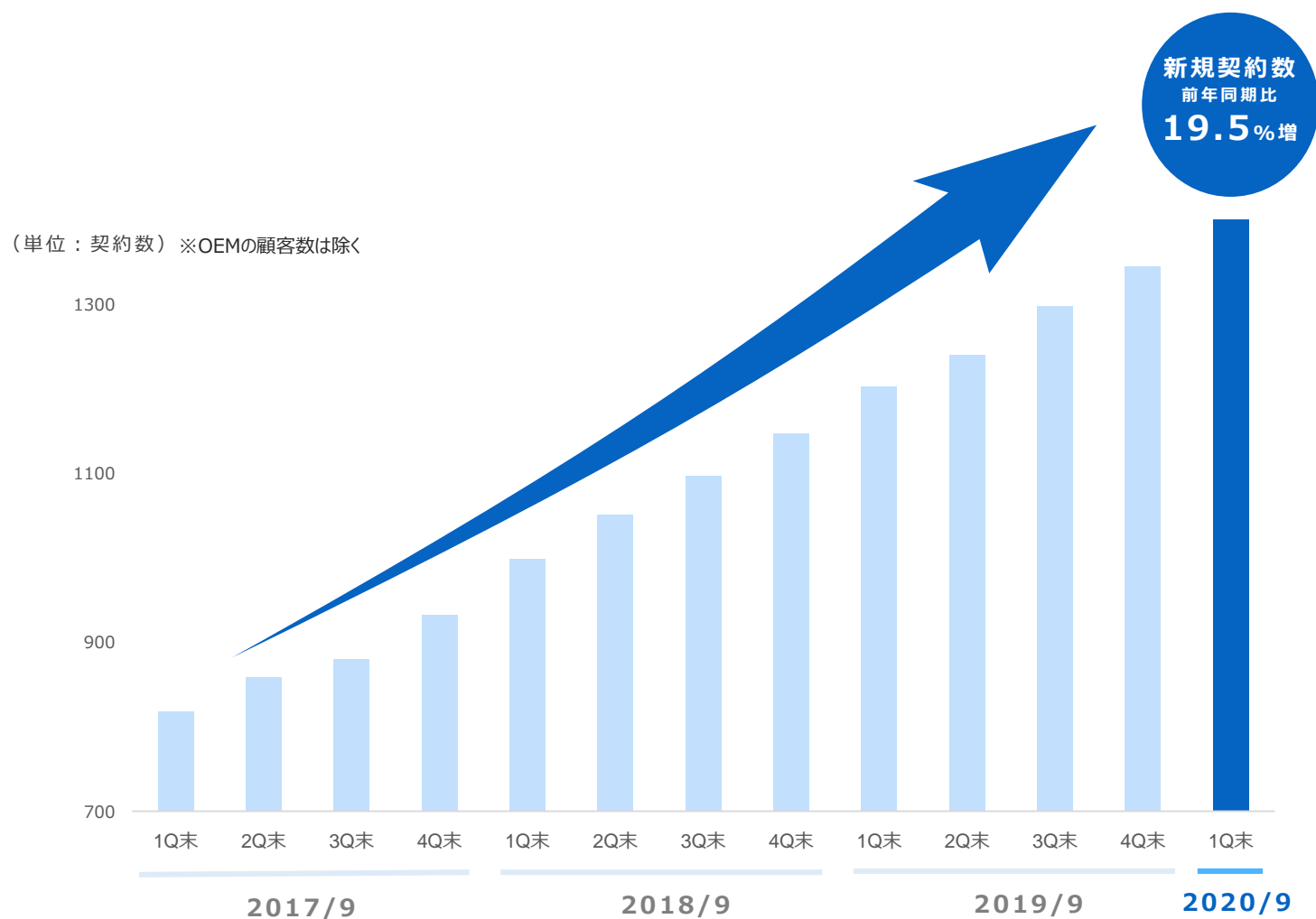
クラウドサービス（サブスク）売上収益（四半期別）推移
-前期障害の影響は終息しサブスク収益は順調に増加基調



2020年9月期第1四半期 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）契約数推移（四半期別） 1,438件

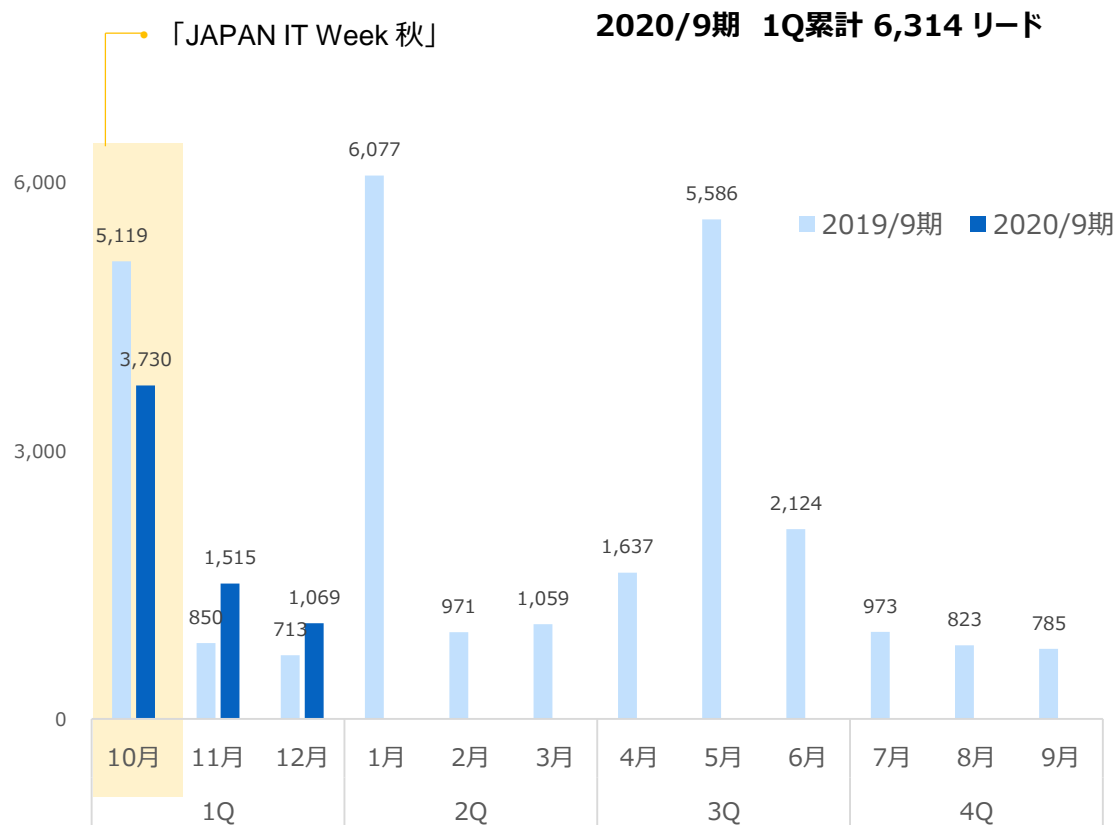


2020年9月期第1四半期 セグメント別の状況

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

(単位：件数)



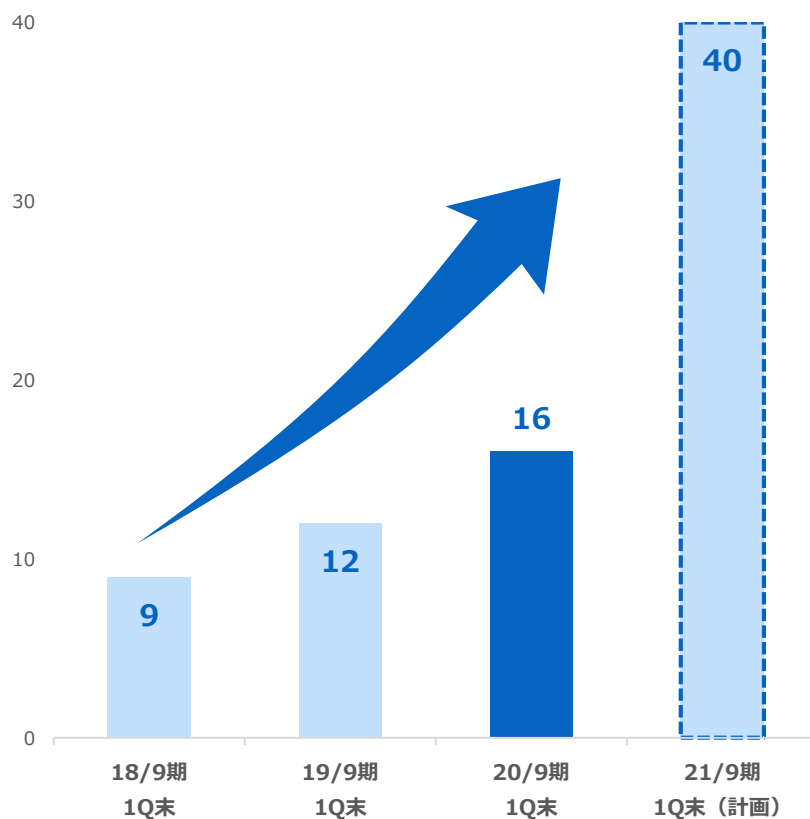
2019年10-12月
月平均
2,104リード
獲得

2020年9月期第1四半期 セグメント別の状況

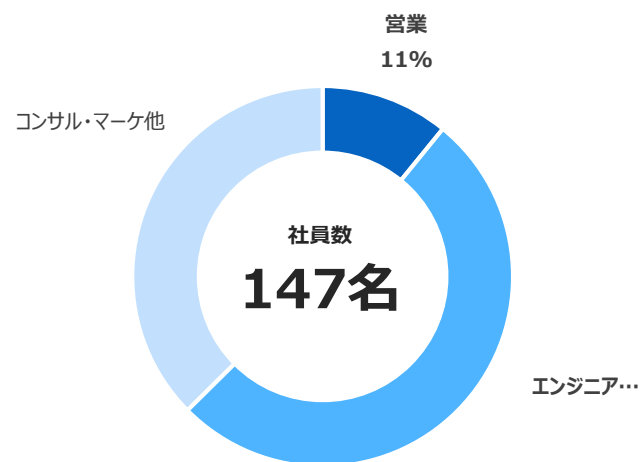
クラウドソリューション事業

クラウドサービス（サブスク）営業人員推移（四半期別）

（単位：人員数）



営業100名体制に向け
計画どおり進捗



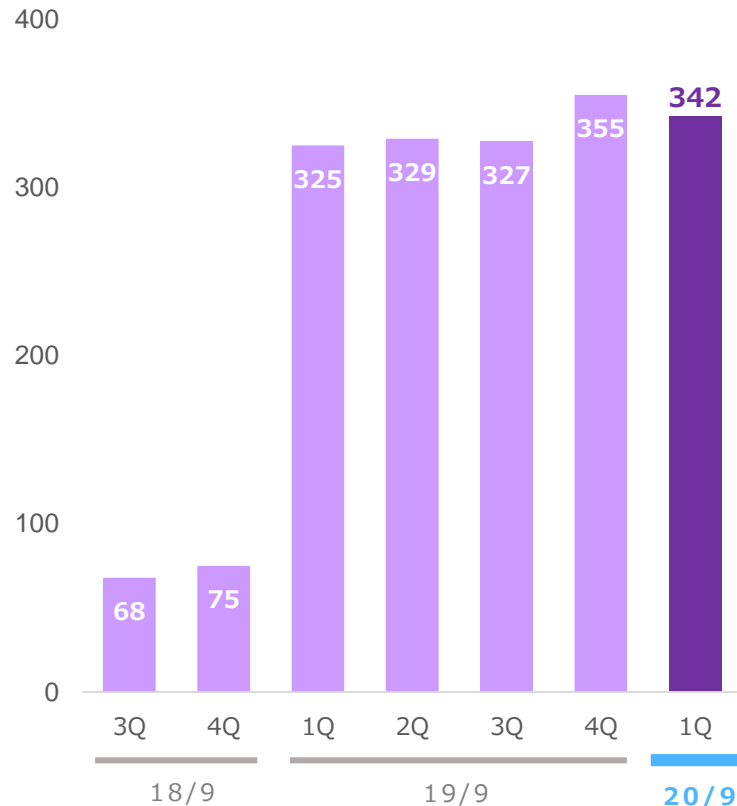
2020/9期 1Q末

2020年9月期第1四半期 セグメント別の状況

システムエンジニアリング事業

システムエンジニアリング売上収益（四半期別）推移
—慢性的なIT人材不足を背景に、既存取引先との取引深耕が奏功し安定的な稼働人員を確保。

(単位：百万円)



売上高	342	百万円	対前期 増減率	5.1 %増
セグメント 利益	72	百万円	対前期 増減率	46.4 %増

株式会社アーキテクトコア
Architect CORE
Knowledge Suite

※2020年9月期より会計基準をIFRSに移行しております。

B/S

2020年9月期第1四半期 連結貸借対照表

- 当第1四半期連結会計期間から会計基準をIFRSを適用
- 親会社所有者帰属持分比率は、前期末より4.5ポイント増加

(単位：百万円)

	2019/9	2020/9 1Q	増減額		2019/9	2020/9 1Q	増減額
流動資産	1,317	1,279	-37	流動負債	527	462	-64
現金・預金	993	979	-14	営業債務及びその他の債務	162	105	-57
営業債権及びその他の債権	292	262	-30	有利子負債	186	186	+0
その他	31	38	+6	その他	177	170	-6
非流動資産	1021	1,024	+3	非流動負債	831	772	-58
使用权資産	219	205	-14	有利子負債	637	591	-46
のれん	328	328	+0	その他	193	181	-12
無形資産	231	248	+16	資本	980	1,069	+88
その他の金融資産	184	185	+0	資本金	664	666	+1
その他	57	56	+0	資本剰余金	652	654	+1
				利益剰余金	-335	-257	+78
資産合計	2,338	2,304	-34	負債及び資本合計	2,338	2,304	-34
				親会社所有者帰属持分比率	41.9%	46.4%	

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

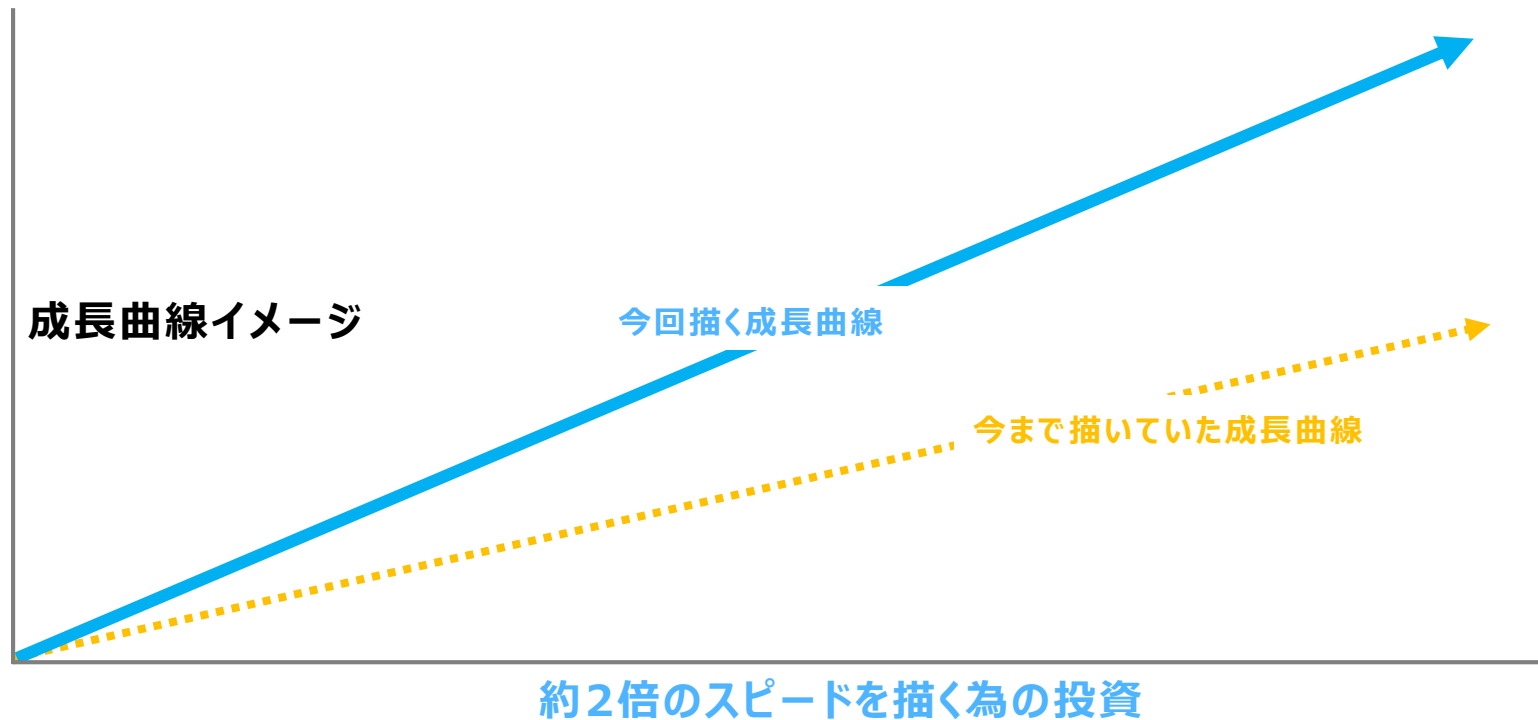
- 当第1四半期に発生した投資有価証券の売却益等を当通期予想に反映
- 日本基準からIFRS基準への移行に伴い、M&Aによるのれんが償却対象外

(単位：百万円)

IFRS	20/9期 1Q実績	20/9期 通期予想	1Q 進捗率
売上収益	543 百万円	2,311 百万円	23.5 %
クラウドソリューション	200 百万円	940 百万円	21.4 %
システムエンジニアリング	342 百万円	1,371 百万円	25.0 %
営業利益	70 百万円	19 百万円	363.0 %
利益率	13.0 %	0.8 %	—
税引前利益	68 百万円	12 百万円	556.9 %
利益率	12.6 %	0.5 %	—
<small>親会社の所有者に帰属する</small> 当期利益	78 百万円	27 百万円	288.1 %
利益率	14.5 %	1.2 %	—

サブスクリプション売上拡大へ

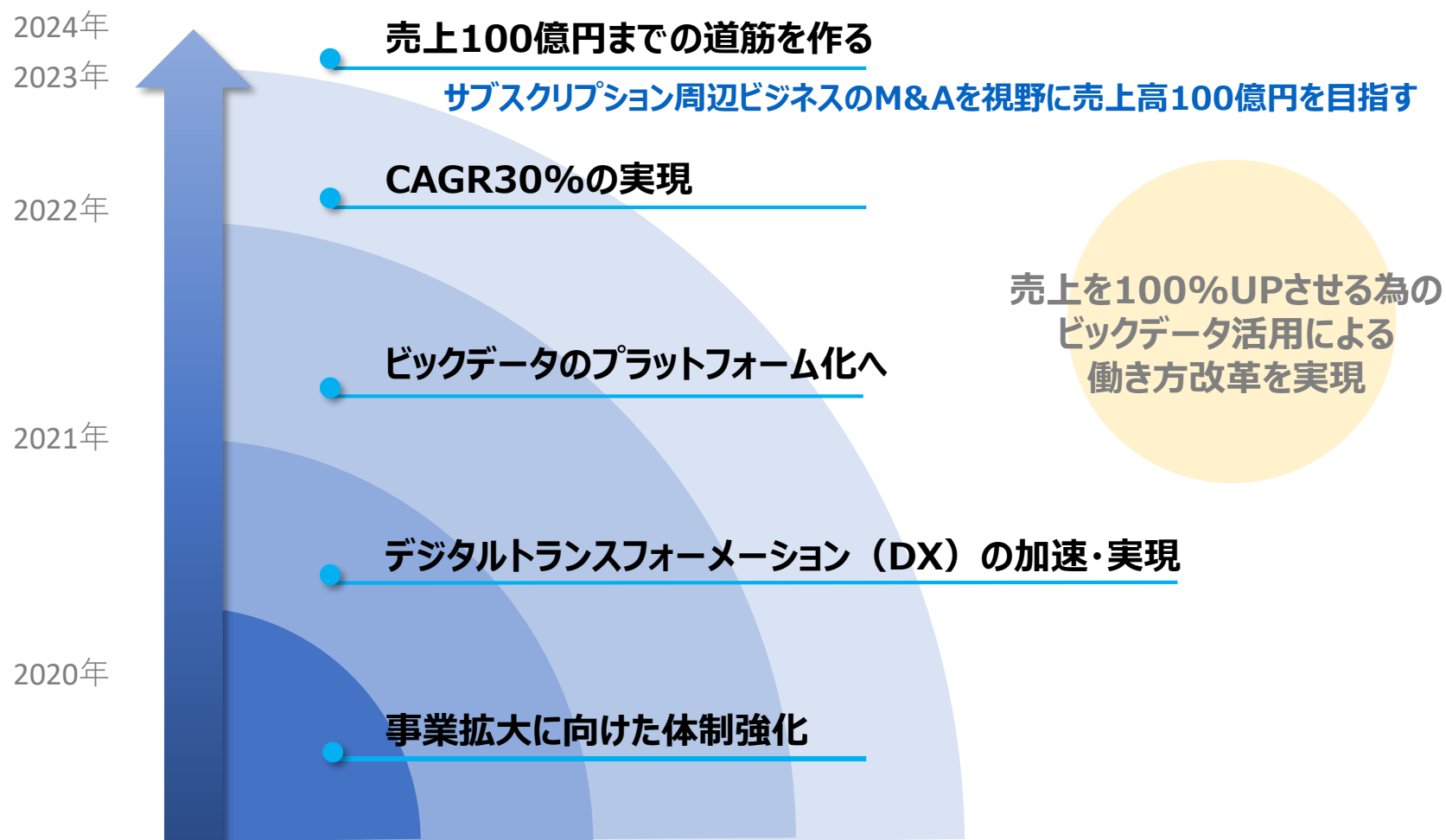
目の前の小さな利益より、大きな利益を確保するための先行投資を優先
～サブスクリプション売上拡大のチャンス～



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づつ増員していた

中長期成長イメージ

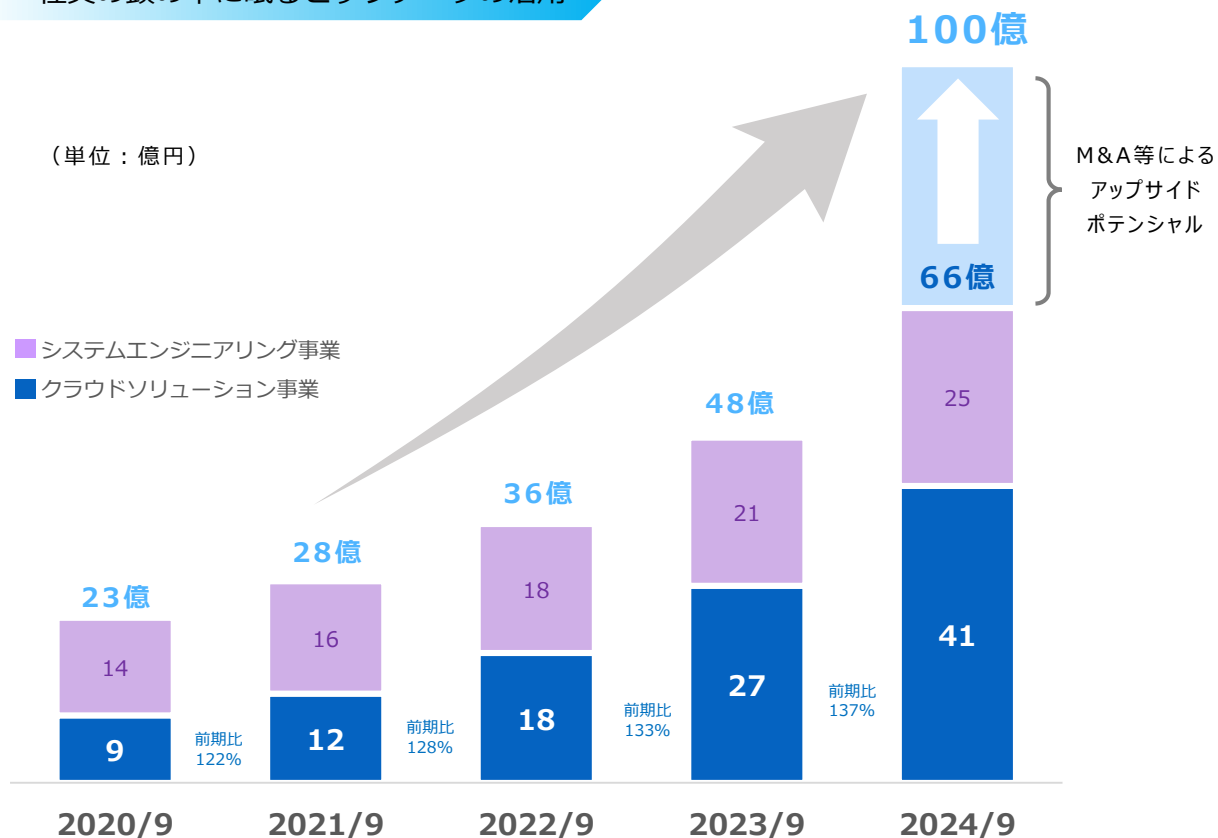
コア事業であるサブスクリプションビジネスの拡大に向けた 集中投資により見える景色を変える

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



※ 中期経営計画開示予定

< 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

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	ナレッジスイート株式会社
設立	2006年10月
資本金	666,124,000円 (2019年12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：147名 (2019年12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	クラウドソリューション事業 システムエンジニアリング事業
グループ	株式会社アーキテクトコア

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。

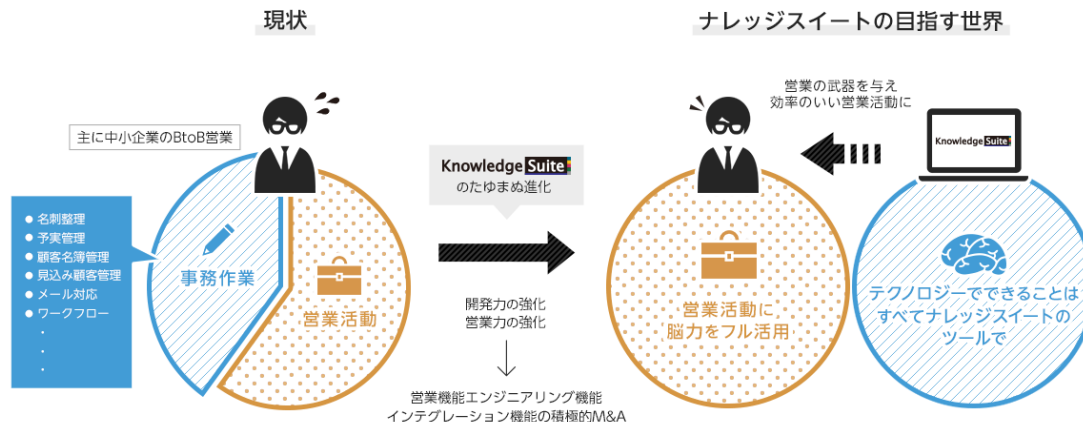
脳力をフル活用できる世界へ。

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。