

2021年6月2日

各位

会社名 ナレッジスイート株式会社
代表者名 代表取締役社長 稲葉 雄一
(コード番号 3999 東証マザーズ)
問合せ先 常務取締役 執行役員コーポレートビジネスユニット長 柳沢 貴志
(TEL 03-5405-8120)

2021年9月期第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

2021年5月19日に開催いたしました2021年9月期第2四半期決算説明会の質疑応答要旨を下記の通りお知らせいたします。

記

この質疑応答要旨は、2021年5月19日（水）に開催したアナリスト・機関投資家向けオンライン決算説明会および決算発表後の1 on 1 ミーティングにて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q：SaaS製品の解約率について教えてください。

A：解約率は大体1.5%以内で推移しています。コロナによる変化は見られません。

Q：次世代ナレッジスイートになった場合、1社当たりの売上はどれくらい増えますか？

A：当社の方針として、お客様のニーズにジャストフィットしたサービス提供がございます。次世代ナレッジスイートは様々なサービス・機能が統合連携され、各お客様に寄り添ったサービス・機能を提案するため、顧客ごとに価格が変わる場合があると考えています。そのような価格体系を検討している段階です。

Q：契約件数が順調に伸びていますが、コロナの影響はありますか？

A：コロナの影響としては、リアルイベント開催が縮小されているため、コロナ前と比較しリード数が減少している点が挙げられます。ただ、今までの実績で考えますと、リード獲得から、それらのリードを成約までつなげられる期間は約2年間です。そのため、2年前のリードもターゲットとして現在の契約が獲得できている状況です。そのリードデータをうまく活用しながら受注を増やしています。また、新卒で採用した営業人材が順調に活躍してきています。今回のSaaS契約数の伸び、DX事業の売上が順調なものも営業人材が活躍しているためと考えています。

コロナの影響ですが、緊急事態宣言で動きが一時的に停止したのは事実です。ただ、オンライン商談も機能しており、当社製品が売れているのは事実です。引き続き当社製品への需要は高いと考えています。

Q：競合している企業はどこになりますか？

A：Salesforce.com社と言いたいところですが、例えば、大企業が使用している会計ソフトを日本の中小企業が使いこなせるかということ、そうではないケースが多々あります。勘定科目の多さ、機能が多くて使いこなせない等。営業ツールソフト各社の多くはターゲットを大企業に合わせています。一方、当社製品は中小企業にジャストフィットするものを考え、製品を企画、開発しています。また今後については、強いて考え

られるのは人材ビジネス会社かもしれません。IT人材が不足している中で、DX化と言っていますが、中小企業でもIT人材は1, 2名必要です。当社の製品は今後デジタルレイバーとして機能していきますので、IT人材が不足していてもその企業がDX化できるように支援してまいります。

Q：DX事業が1Qと2Qともに前年同期比30%以上の成長で推移しています。会社としてこの伸びをどのように評価していますか？

A：目標としている、DX事業3年間のCAGR130%に向けて順調に推移していると考えています。当社はナレッジスイートを核に多くのサービスを展開しています。それらの中で期待値に達していないサービス、期待以上の成果をだしてるコア製品のナレッジスイートなどがあり、製品ポートフォリオでお互いをカバーして30%以上の伸びを維持しています。サービスや製品を多く展開していますが、やはり中小企業のニーズを捉えたナレッジスイートが多くのお客様から評価、支持され、DX事業の伸びにつながっていると考えています。

以上