

2021年7月16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)

株式譲渡契約締結（子会社の取得）に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、以下のとおり、ネットビジネスサポート株式会社（以下、ネットビジネスサポート社といいます）の全株式を取得し、子会社化することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 株式取得の理由

当社は「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する～」を経営理念に、「脳力をフル活用できる世界へ」を企業ビジョンに掲げ、売上拡大への貢献を可能にする統合型SFA/CRMクラウドサービス『Knowledge Suite(ナレッジスイート)』を中心に、中堅・中小企業のDXを推進するSaaSビジネスアプリケーションの開発・販売事業を展開しております。またM&Aの展開により、事業展開の加速及び当社SaaS製品の強化を図っております。

一方、ネットビジネスサポート社は、約150社以上の営業支援/顧客管理(SFA/CRM)ベンダー、マーケティングオートメーション(MA)ベンダー、インサイドセールス企業(セールステック)、各種SFA/CRM/MAをご利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門向けに、AI・RPA技術を活用し2か月毎に最新の状態で更新される独自性の高い約60万件のマーケティングデータベース『Beegle データ』を軸に事業展開をしております。

具体的には、独自開発された高精度なWebサイトクロール技術やデータクレンジング技術を背景に、データベース化された独自性の高いマーケティングデータを基にした、クラウド型企業情報検索サービス『Papatto』、『営業リスト作成サービス』、名寄せ(データクリーニング)サービス『B-Plus』、ご利用中のSFA・CRM・MAツール等に蓄積されている企業データへ属性情報や企業の活動・事業内容情報、部署名情報など高付加価値なマーケティングデータを付与するAPI連携サービス『Biz-Gate』等を提供しております。

一般的に、顧客企業データの収集は、インサイドセールスやセミナー開催、展示会出展、WebサイトのSEOやWeb広告、外部メディアへの露出などを通じて、自社の商品・サービスに少しでも興味を持つ見込み顧客の情報を収集していく必要があります。

これらの顧客企業データの蓄積方法の一つとして、複数の担当者が労働集約型の手動方法でデータ入力や編集をする方法があり、入力・編集ルールを統一して運用しているものの、担当者全員にルールを徹底させることが難しいという課題や、労働集約によるコスト拡大により、現実的に精度の高いマーケティングデータを構築していくことが難しいという課題があります。

また入力・編集ルールが徹底されない場合に起きる課題として、データ不備(表記のゆれ等)やデータ重複・略称や大文字・小文字などの読み違いにより、同じお客様へ同一のメールを複数に渡り送って

しまう、同じお客様へ社内の複数の営業担当者が重複してアプローチをしてしまう、といったことが発生し企業イメージの低下にも繋がっています。

ネットビジネスサポート社のAI・RPA技術を活用したWebクローリング技術により、営業・マーケティングDXに取り組むお客様へ、入力負荷を下げ、営業効率・生産性の向上だけでなく、膨大な企業データベースでも名寄せが自社でできるようになります。マーケティングリード(見込み顧客リスト)の重複を無くし精度の高いマーケティングデータベースを自動で構築することが可能になります。自社の顧客データを社外に持ち出す必要がなくなることによる情報漏洩リスクの軽減といったことも可能となります。

本株式取得により、営業・マーケティングデータサービス事業を通じてサブスクリプション・リカーリング収益モデルの強化を進めてまいります。また、リード獲得・育成やインサイドセールス・アウトバンドセールス支援といった新たな販売チャネルの創出によるアップセル・クロスセル等販売シナジー、体制強化を進めているカスタマーサクセスの推進による顧客満足・LTVの向上、現在開発を進めている次世代型『Knowledge Suite』との連携・拡張開発を進めることによるビジネスに特化したDXサービスのスーパーアプリ化の実現を一層加速させていくことが可能になります。

現在開発を進めている中長期的な収益の源泉となるAI(人工知能)をはじめ、先進技術を活用した次世代型SFA/CRMクラウドサービス『Knowledge Suite』を中心に、多くのDXサービスを拡張・連携させていくことで、業務の自動化、営業の自動化を推進しビジネスにおける人手不足をテクノロジーで解決する為のシナジーが大いに期待できると判断しております。

引き続きネットビジネスサポート社では、「営業・マーケティングデータの民主化」を軸に、多くの営業支援/顧客管理(SFA/CRM)ベンダー、マーケティングオートメーション(MA)ベンダー、インサイドセールス企業(セールステック)、各種SFA/CRM/MAをご利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門へ営業・マーケティングデータの提供を継続していくことで、多くのベンダー企業との連携、協調を強力に進めていきたいと考えております。

また、現SFA/CRMクラウドサービス『Knowledge Suite』との連携も早期に実現させ、今以上に価値あるクラウドサービスの提供を進め、中堅・中小企業の更なるDX化を推進し、売上や生産性向上、業務効率化の実現に一層強力に取り組んでまいります。

なお、ネットビジネスサポート社の代表取締役社長には引き続き池上正夫氏、及び同社取締役に戸田裕子氏が重任し、同社の事業を推進してまいります。

2. 異動する子会社(ネットビジネスサポート株式会社)の概要

(1) 名称	ネットビジネスサポート株式会社
(2) 所在地	東京都渋谷区渋谷一丁目12番2号 クロスオフィス渋谷
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 池上 正夫
(4) 事業内容	ビジネスコンサルティングサービス システム開発、データ提供、システム運用サービス 各種システム、パッケージ販売、クラウドサービスの販売 Webコンテンツ制作、資料制作サービス 執筆、講演 営業代行サービス 広告代理店業務 インターネット教育サービス

(5) 資本金	3百万円		
(6) 大株主及び持株比率	池上 正夫 155株 (51.7%) 戸田 裕子 145株 (48.3%)		
(7) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません	
	人的関係	該当事項はありません	
	取引関係	該当事項はありません	
(8) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決算期	2019年1月期 (第5期)	2020年1月期 (第6期)	2021年1月期 (第7期)
純資産	9百万円	19百万円	27百万円
総資産	23百万円	37百万円	44百万円
1株当たり純資産	33,234.3円	66,055.9円	90,248.0円
売上高	72百万円	109百万円	131百万円
営業利益	9百万円	12百万円	8百万円
経常利益	9百万円	12百万円	9百万円
当期純利益	7百万円	9百万円	7百万円
1株当たり当期純利益	23,688.6円	32,821.5円	24,192.0円
1株当たり配当金	0円	0円	0円

(注) 消費税等の会計処理は、税込方式によっています。

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏名	池上 正夫
(2) 住所	東京都三鷹市
(3) 上場会社と当該個人との関係	該当事項はありません。
(4) 氏名	戸田 裕子
(5) 住所	東京都町田市
(6) 上場会社と当該個人との関係	該当事項はありません。

4. 取得する株式数及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0%)		
(2) 取得株式数	300株 (議決権の数300個)		
(3) 取得価額	ネットビジネスサポート株式会社の普通株	250百万円	※1
	アドバイザー費用等(概算額)	12百万円	※2
	合計(概算額)	262百万円	
(4) 異動後の所有株式数	300株(所有割合：100.0%) (議決権の数：300個) (議決権所有割合：100%)		

※1 取得価額につきましては、相手先より開示された過去の経営成績や事業計画等をもとに、第三者機関

によるデューデリジェンスの結果報告を踏まえ、相手先と協議を重ね、最終的には、合理性のある価額として当社取締役会の決議を経た上で決定しております。

※2 アドバイザリー費用等には、デューデリジェンス報酬その他の費用等の額を含みます。

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2021年7月16日
(2) 契約締結日	2021年7月16日
(3) 株式譲渡実行日	2021年7月16日

6. 今後の見通し

本株式取得により、ネットビジネスサポート株式会社は当社グループの連結子会社となります。

また、本株式取得に伴い2021年9月期第4四半期より連結対象となりますが、当社グループの2021年9月期連結業績予想に与える影響は軽微であります。また、2022年9月期より連結業績への貢献を見込んでおりますが、開示すべき事項があれば速やかに開示いたします。

以 上