

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)

連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2020年11月13日に公表いたしました2021年9月期通期連結業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 2021年9月期 通期連結業績予想 (IFRS) (2020年10月1日~2021年9月30日)

	売上収益	営業利益	税引前利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益	基本的1株当たり 当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	2,408	31	26	10	1.95
今回発表予想 (B)	2,490	△118	△127	△130	△25.39
増減額 (B-A)	81	△150	△153	△140	—
増減率 (%)	3.4%	—	—	—	—
(参考) 前期実績 (2020年9月期)	2,118	△20	△27	△6	△1.28

(注) 当社は2020年9月期より国際財務報告基準 (以下、「IFRS」という。) を任意適用しております。

2. 業績予想修正の理由

新型コロナウイルス感染症拡大抑止に向けた緊急事態宣言等の行動制限に伴い、テレワーク需要の増加やデジタルトランスフォーメーション (DX) の広がりが加速しており、当社事業においては引き続き追い風となる市場環境となっております。

このような状況下で、当社グループは、コロナ禍での市場環境の拡大と競争激化の波への早期対応を行うため、引き続きDX事業への選択と集中を図り、製品サービス開発及び販売体制強化へ向けた先行投資を継続しつつ、積極的なM&Aを実施してまいりました。

M&Aにつきましては、第1弾として、2021年3月31日付で公表しましたとおり、同年6月1日付でコロナ禍によって在宅勤務者のコミュニケーション手段として注目されているビジネスチャット事業を譲受いたしました。このことにより、当社グループ顧客基盤の拡大、次世代『Knowledge Suite (ナレッジスイート)』基盤への実装による製品競争力の強化等、多くのシナジー効果を見込んでおります。また第2弾として、2021年7月16日付で全株式を取得したネットビジネスサポート株式会社の当社グループ参加に伴い、当社主力SaaSである『Knowledge Suite』SFA・CRMサービスと親和性の高い営業・マーケティング企業データサービス事業が加わり、当社グループが推進する業務の自動化、営業の自動化をテクノロジーで実現するDXサービスポートフォリオの拡充をいたしました。

2021年9月期における業績につきましては、BPO事業における慢性的なIT人材不足を背景に、稼働エンジニア需要が回復傾向にあるため、売上収益は当初計画を上回る見込みであるものの、利益面ではプロジェクトの入れ替わりを通して外注エンジニアの稼働が増加したことから大きく利益率が低下した

ため、当初計画よりも下回る見込みであります。一方DX事業においては、TVCMをはじめ積極的な広告プロモーションを実施してきたオンライン商談・会議ツール『VCRM（ブイシーアルエム）』が当初想定していたターゲット顧客と差異が生じているため、当初売上計画より下回る見込みではありますが、新たに取得したビジネスチャット事業譲受時から連結対象となるSaaS『InCircle（インサークル）』のサブスクリプション・リカーリング収益の増加がこれを吸収する見込みとなっております。また主力SaaSである『Knowledge Suite』のサブスクリプション・リカーリング収益は引き続き着実に伸長しており、『Knowledge Suite』を中心にグループ全体のSaaSクロスセルを推進しております。

以上のことから、2021年9月期の業績予想につきましては、前回発表予想に比べ、売上収益は81百万円増の2,490百万円、営業損失は150百万円減の118百万円、親会社の所有者に帰属する当期損失は、140百万円減の130百万円となる見通しです。

なお、第3四半期までの営業損失につきましては、成長が見込まれるDX事業へリソースを集中投下し、効率的なリード（見込み客）獲得を主眼としたプロモーション活動の選択と集中、収益性向上へ向けたカスタマーサクセス体制整備と人材育成の強化、並びにM&A企業の収益貢献向上を図るPMIの実施等、利益改善を図っております。

以 上

※本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、経営環境の変化等の様々な要因によって異なる場合があります。