

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

Knowledge Suite

2021年9月期

決算説明会資料

ナレッジスイート株式会社
証券コード：3999

2021年11月12日

Knowledge Suite

1

2021年9月期 連結決算概要

DXセグメント売上収益
YoY
+48.0%

連結売上収益
YoY
+19.1%

売上総利益
YoY
+16.3%

SaaS契約件数
2,954
(InCircle +631)
※2021年9月末時点

獲得リード過去最高達成
31,760/年

DX営業人員採用
YoY
3倍

- 「Knowledge Suite」等主力SaaS（サブスク）売上収益大きく伸長
- M&Aによる新規SaaS（ビジネスチャット） 連結取り込み開始
- 企業DXデータベースサービス事業のM&A、連結取り込み完了

連結 IFRS	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	559 百万円	601 百万円	605 百万円	756 百万円
YoY	+3.0 %	+8.6 %	+23.2 %	+42.7 %
DX	204 百万円	208 百万円	231 百万円	337 百万円
BPO	355 百万円	392 百万円	374 百万円	419 百万円
売上総利益	207 百万円	232 百万円	237 百万円	322 百万円
利益率	37.0 %	38.7 %	39.2 %	42.7 %
営業利益	△78 百万円	△1 百万円	△39 百万円	11 百万円
利益率	- %	- %	- %	1.5 %
税引前利益	△80 百万円	△4 百万円	△42 百万円	8 百万円
利益率	- %	- %	- %	1.1 %
当期利益	△79 百万円	2 百万円	△54 百万円	21 百万円
利益率	- %	0.5 %	- %	2.9 %

※2020年9月期よりIFRSへ移行 ※2021年9月期よりセグメント変更

連結IFRS	4Q
売上収益	756 百万円
YoY	+42.7 %
DX	337 百万円
BPO	419 百万円
売上総利益	322 百万円
利益率	42.7 %
営業利益	11 百万円
利益率	1.5 %
税引前利益	8 百万円
利益率	1.1 %
当期利益	21 百万円
利益率	2.9 %

- 4Qから黒字に転換
- 4Qにて減損損失等を計上
(損失を除いた場合、営業利益23百万円)

費用増減要因		
減損損失計上	+9.6百万円計上	M&A実施後の開発方針変更によるソフトウェア資産の減損を計上
投資有価証券評価損計上	+1.6百万円	出資先企業価値評価による評価損を計上

※2020年9月期よりIFRSへ移行 ※2021年9月期よりセグメント変更

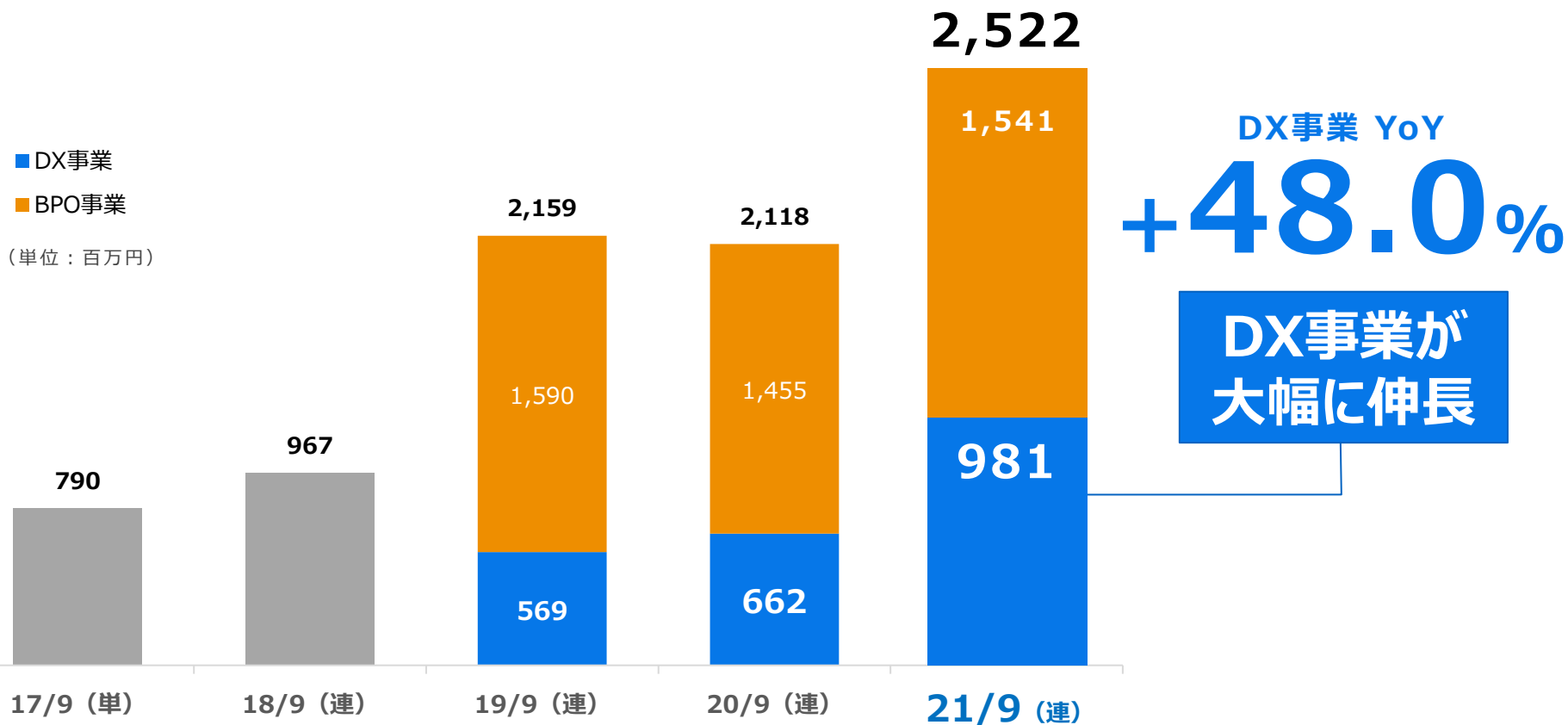
連結 IFRS	2020/9期	2021/9期	YoY 増減率	YoY 増減額
売上収益	2,118 百万円	2,522 百万円	+19.1 %	+404 百万円
DX	662 百万円	981 百万円	+48.0 %	+318 百万円
BPO	1,455 百万円	1,541 百万円	+5.9 %	+85 百万円
売上総利益	859 百万円	999 百万円	+16.3 %	+139 百万円
利益率	40.6 %	39.6 %	-	-
営業利益	△20 百万円	△108 百万円	- %	△88 百万円
利益率	- %	- %	-	-
税引前利益	△27 百万円	△119 百万円	- %	△91 百万円
利益率	- %	- %	-	-
当期利益	△6 百万円	△109 百万円	- %	△102 百万円
利益率	- %	- %	-	-

※2020年9月期よりIFRSへ移行 ※2021年9月期よりセグメント変更

DX事業が大幅に伸長し成長を牽引

DX事業は主力SaaS「ナレッジスイート」の伸長及びM&Aによるビジネスチャット「InCircle」、及びネットビジネスサポートの企業データベースサービスの取り込みが功奏。

BPO事業はIT人材不足を背景に、稼働エンジニア需要の回復に伴い計画を上回り着地。



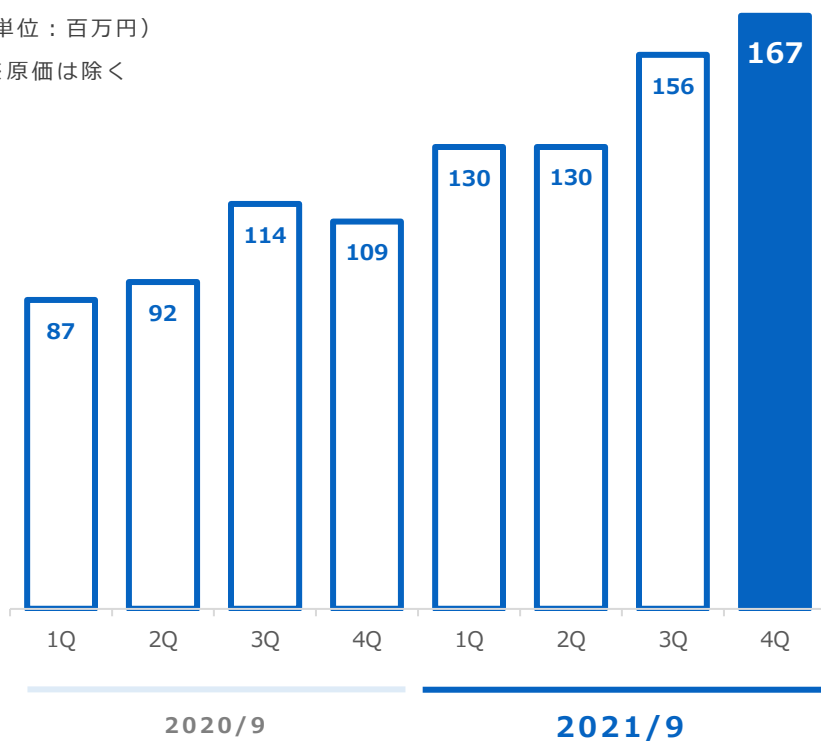
- 売上拡大につながる営業人員採用への先行投資により人件費が大幅に増加
- TVCMによるプロモーションは2Qで終了。オンライン/オフライン展示会に積極参加。

2021年9月期 2QまでのTVCM出稿に関わる費用は51百万円。

人 件 費

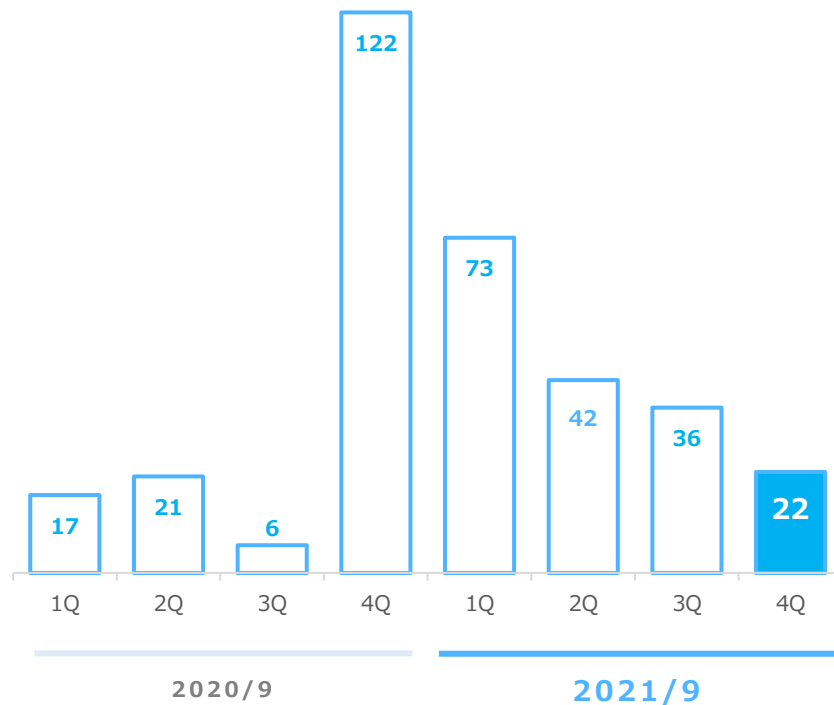
(単位：百万円)

※原価は除く



広 告 宣 伝 費

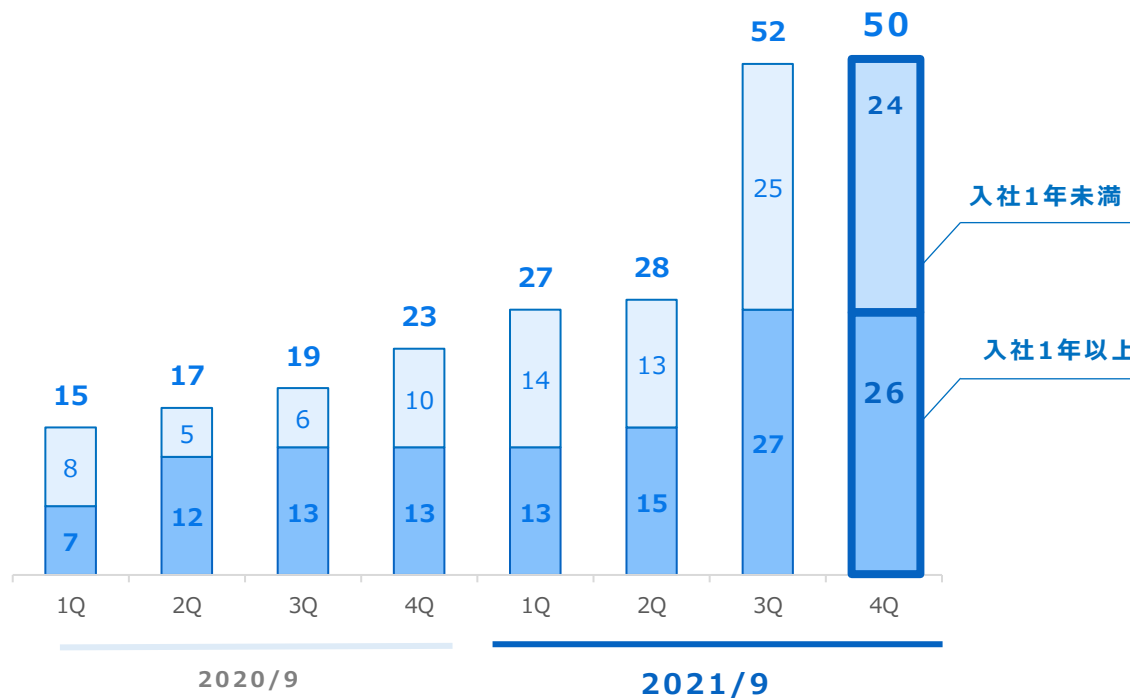
(単位：百万円)



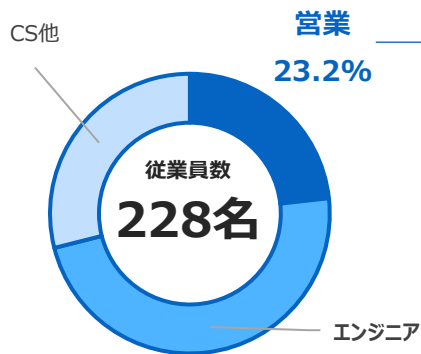
■ 売上拡大につながる **YoY 3倍**の営業人員を計画どおり採用

2021年4月配属の新卒営業は約11か月後の2022年4月頃から売上貢献を想定。
教育の平準化及び育成期間の短縮を狙いトップセールスによる教育体制へ移行。

DX事業営業人員※数推移



グループ従業員数



2021/9末

※ DX事業の営業人員は入社から約11か月間で売上平均値を計上できる営業人員まで成長

- DX事業・BPO事業ともM&Aによる連結取り込みが寄与し、大きく増収
- DX営業増員・採用強化・人材育成強化に向け人材投資を継続（新卒営業社員を前年3倍採用）
- コロナの影響によりBPO事業におけるエンジニア外注費用が増加
- 遊休資産の見直しによるソフトウェア資産の減損9百万円を計上



- M&Aによるのれん、ソフトウェア資産等の非流動資産が増加
- 次世代「Knowledge Suite」開発成長投資資金のための有利子負債が増加

(単位：百万円)

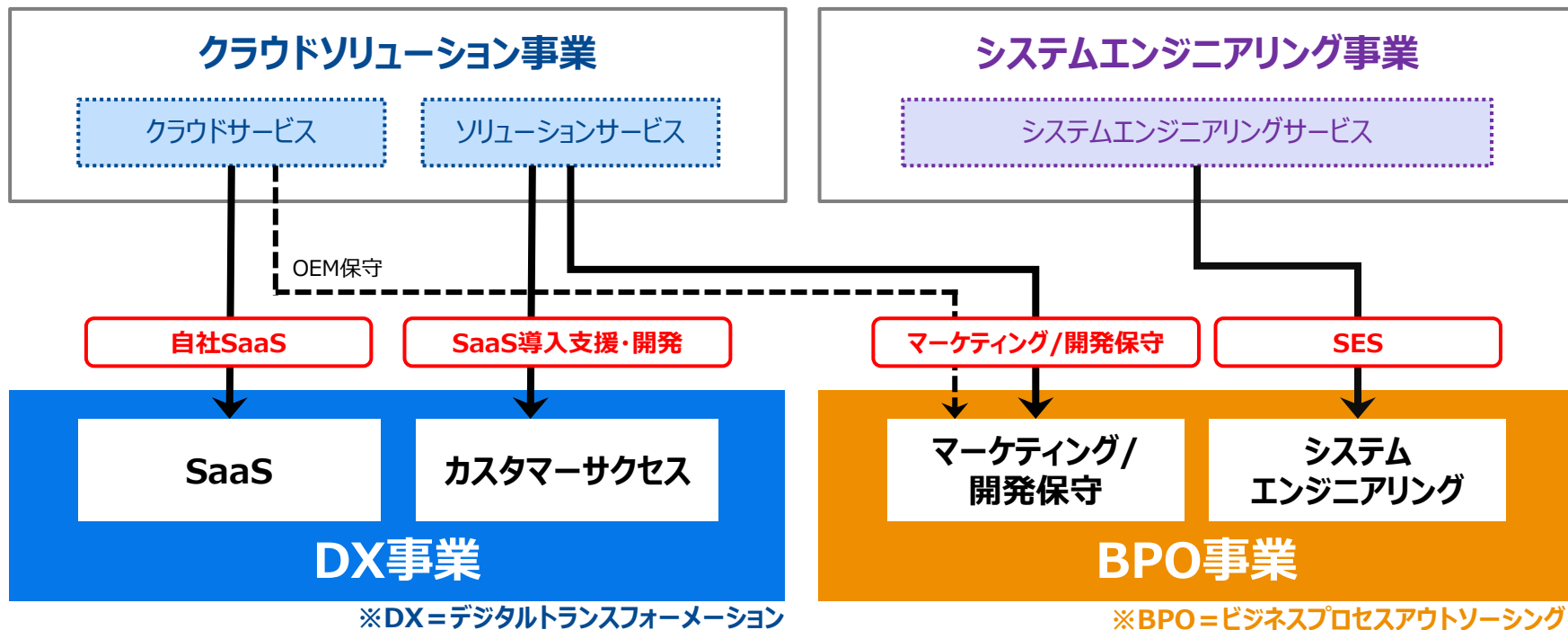
IFRS	2020/9	2021/9	増減額
流動資産	1,099	1,133	+34
現金・預金	748	678	-70
営業債権及びその他の債権	299	382	+82
その他	51	72	+21
非流動資産	1416	2,137	+721
使用権資産	383	300	-83
のれん	328	817	+489
無形資産	440	735	+294
その他の金融資産	184	201	+17
その他	87	82	-5
資産合計	2,515	3,271	+755

IFRS	2020/9	2021/9	増減額
流動負債	913	1,262	+348
営業債務及びその他の債務	250	164	-85
有利子負債	433	749	+315
その他	229	348	+118
非流動負債	608	1,105	+496
有利子負債	304	909	+605
その他	313	195	-118
資本	992	903	-89
資本金	681	700	+19
資本剰余金	647	644	-2
利益剰余金	-338	-447	-109
負債及び資本合計	2,515	3,271	+755
親会社所有者帰属持分比率	39.5%	27.6%	

DX領域を成長の柱とすべくセグメントを変更

今後注力する自社「SaaS」及び導入支援等の「カスタマーサクセス」に絞った「デジタルトランスフォーメーション (DX)」事業と、それ以外のマーケティング/開発保守事業部分及び従来の「システムエンジニアリング」事業を統合し、「ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO)」事業に変更

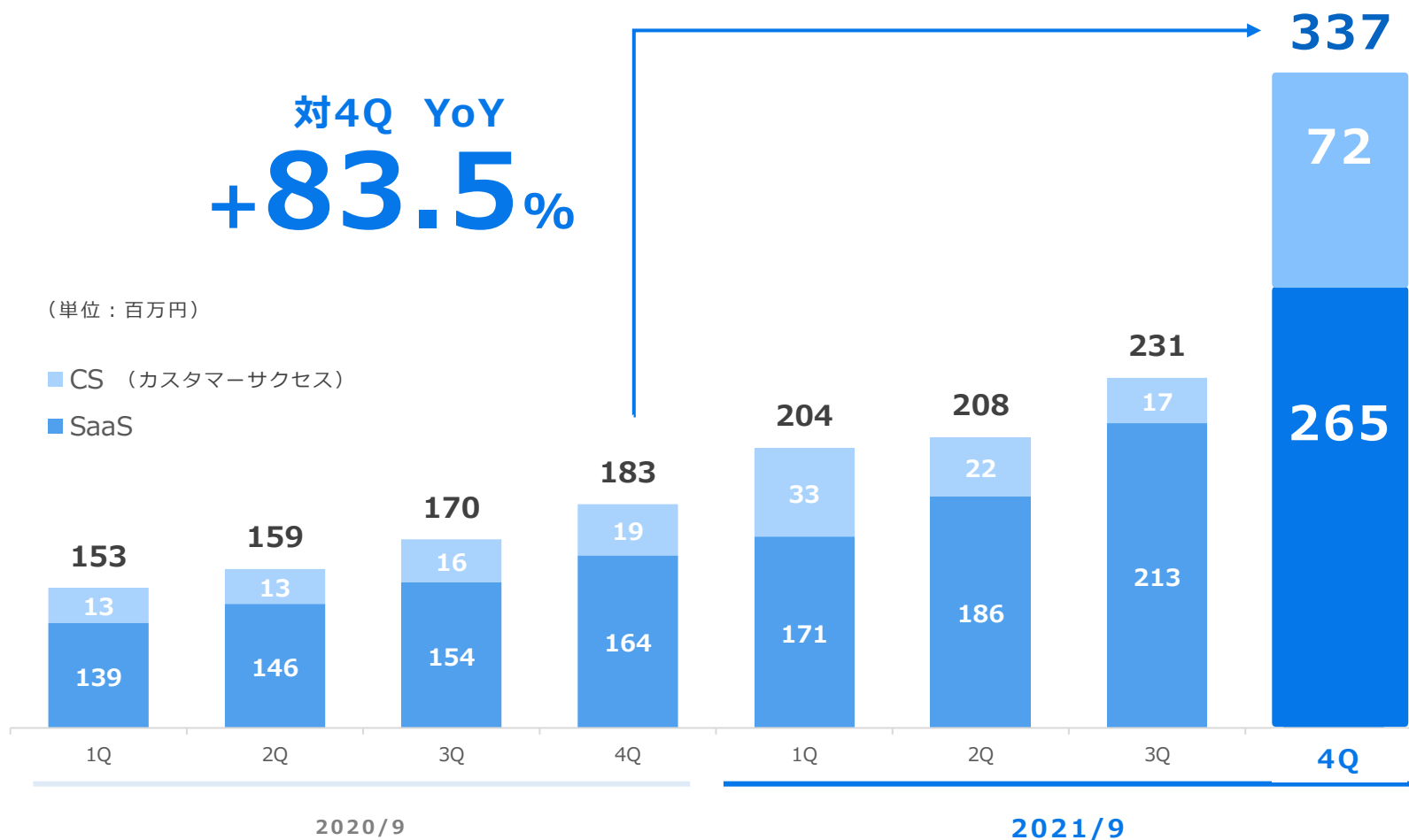
旧セグメント (2020年9月期区分)



新セグメント (2021年9月期区分)

■ DX事業 四半期YoY+83.5%と大幅に伸長

SaaS（サブスク）ではナレッジスイートが順調に推移。「InCircle」も連結対象に。
さらにM&Aによる「企業データベース」サービスが連結対象に。



■ DX事業におけるCAGR（年平均成長率）+30%の目標に対し+30%以上の成長を継続

3Qから、M & Aにより取得した子会社のビジネスチャット「InCircle」売上収益連結対象

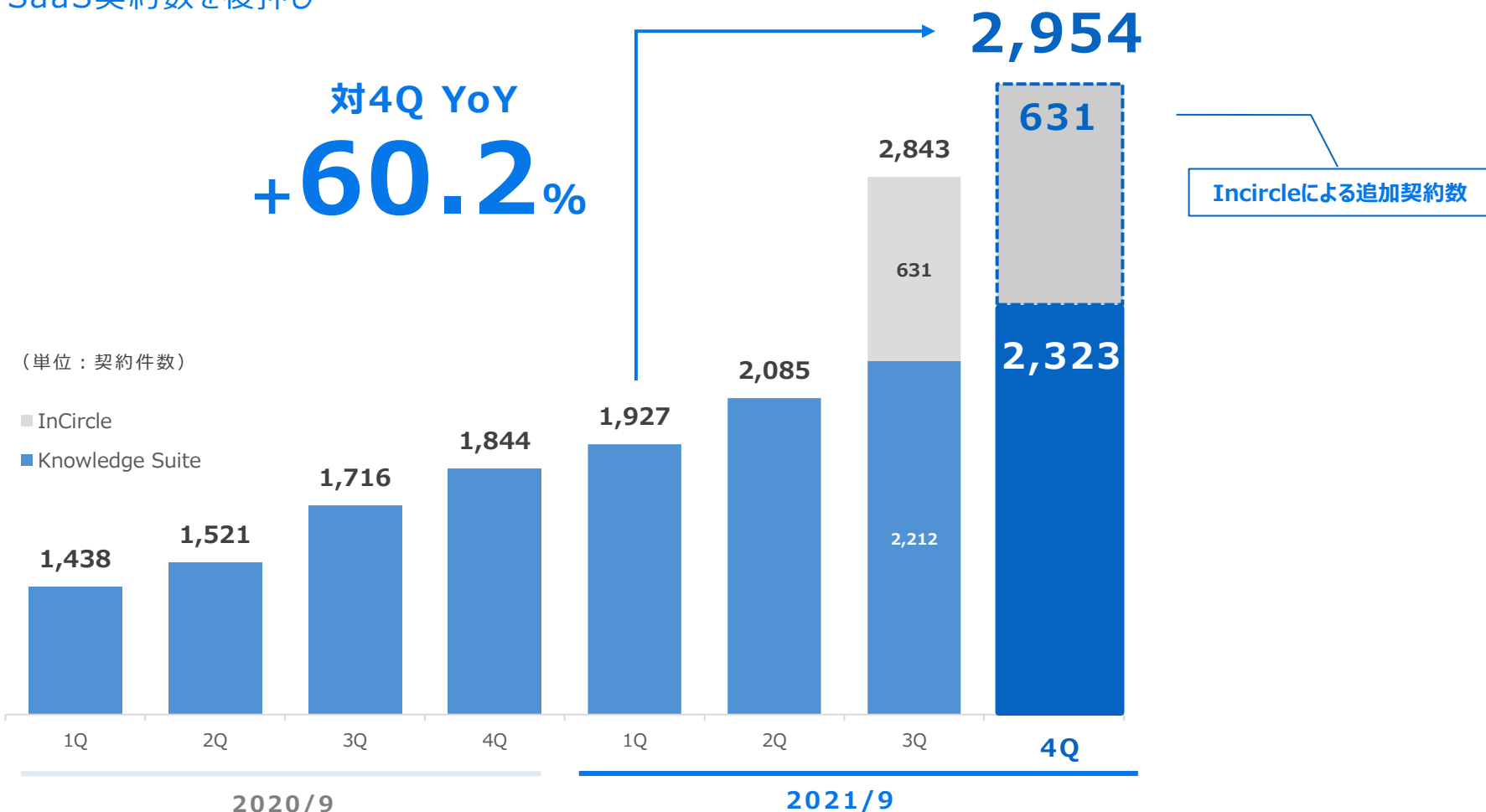
4Qから、M & Aにより取得した子会社の企業データベース売上収益連結対象

2021/9期 1Q 前年同四半期比	2021/9期 2Q 前年同四半期比	2021/9期 3Q 前年同四半期比	2021/9期 4Q 前年同四半期比
+32.6%	+30.7%	+36.1%	+83.5% (+30.1%)
2021/9期 累計 前年同期比			
+48.0%			

※（）内の数値は、上記M&Aを除いた場合の数値

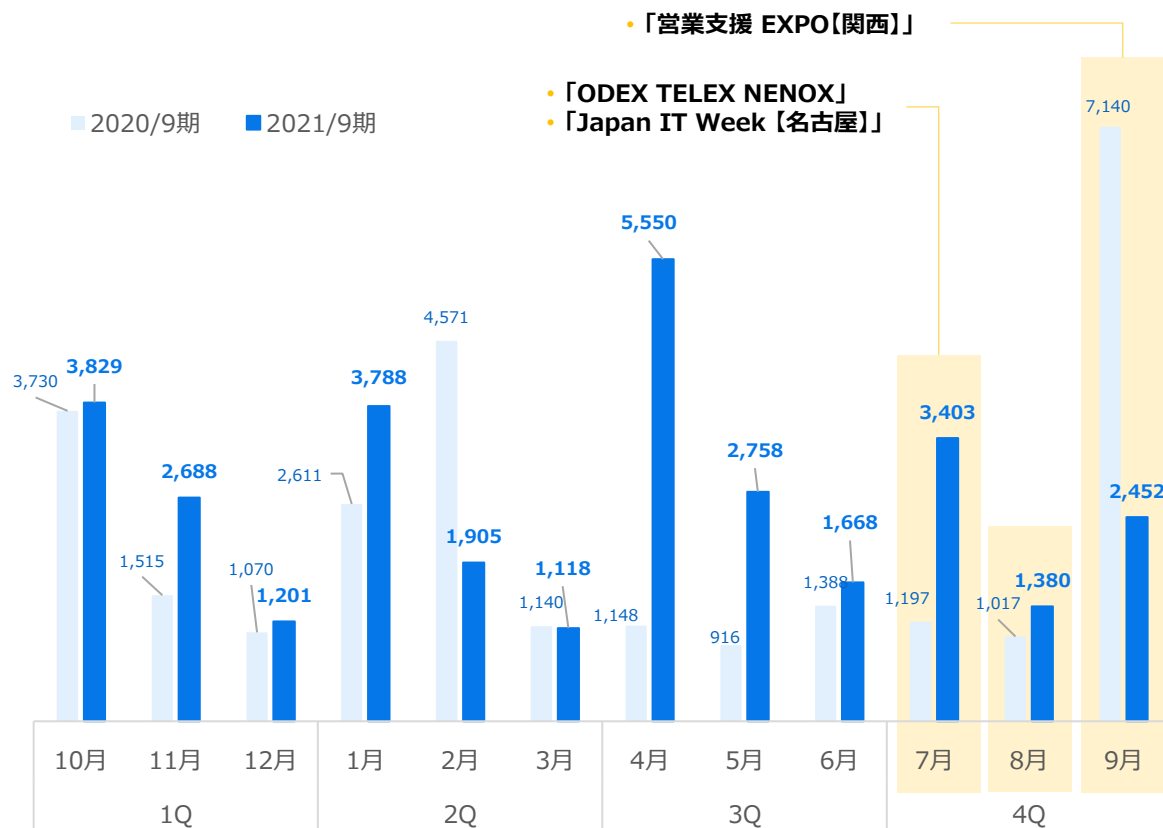
■ SaaS契約件数はYoY+60.2%と大幅に増加

営業増員によるナレッジスイート契約増と3Qから連結対象のビジネスチャット「InCircle」の契約追加がSaaS契約数を後押し



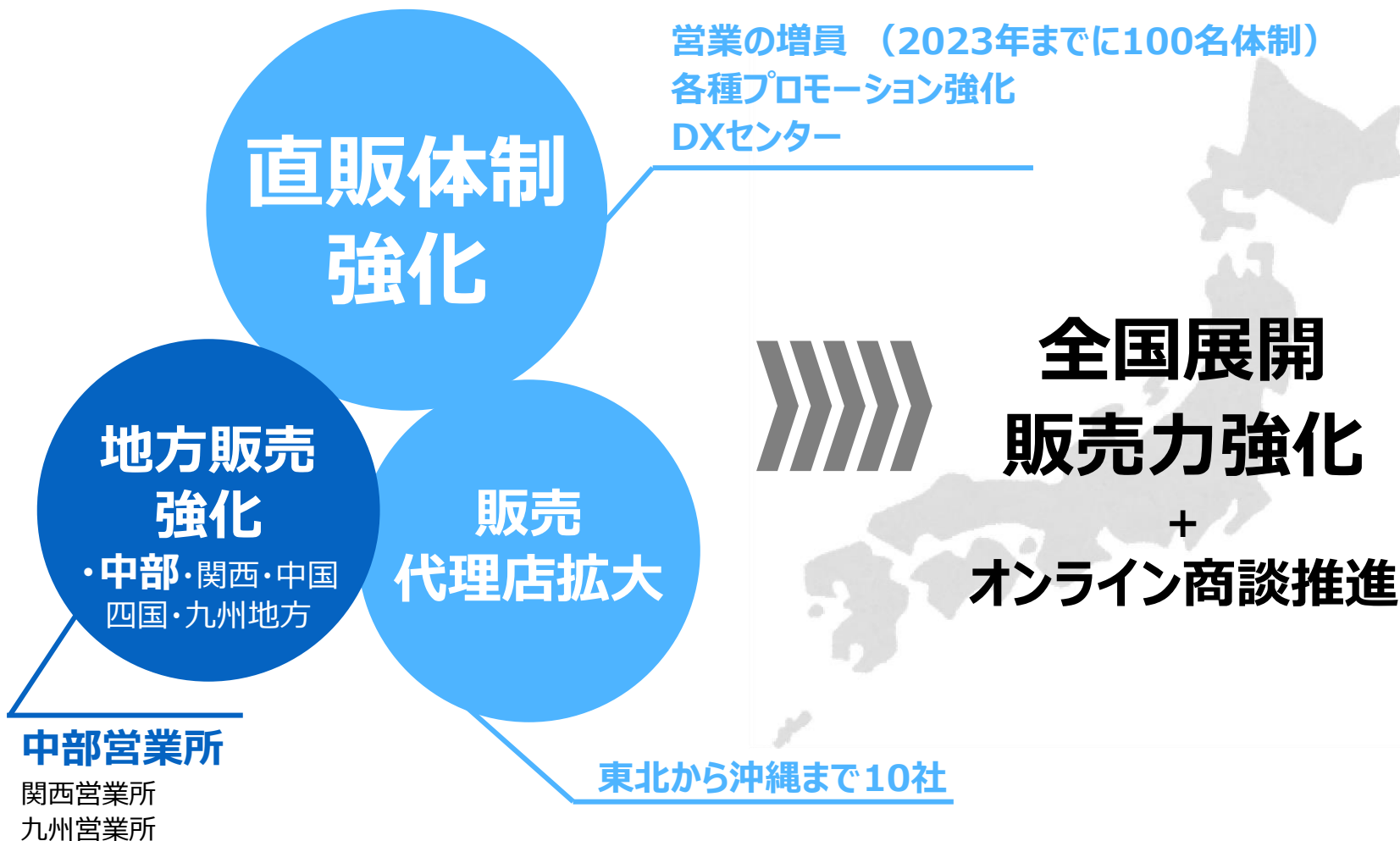
■ 年間獲得リードYoY+15.7%。3万リード過去最高達成。

オフライン展示会は引き続き入場者数制限がありながら、対応する営業人員を増員し効率的な運営方針に転換リード確保



2021/9期
31,760 リード
 獲得
 YoY
+15.7%

中部営業所を開設



オンライン名刺交換サービス提供開始

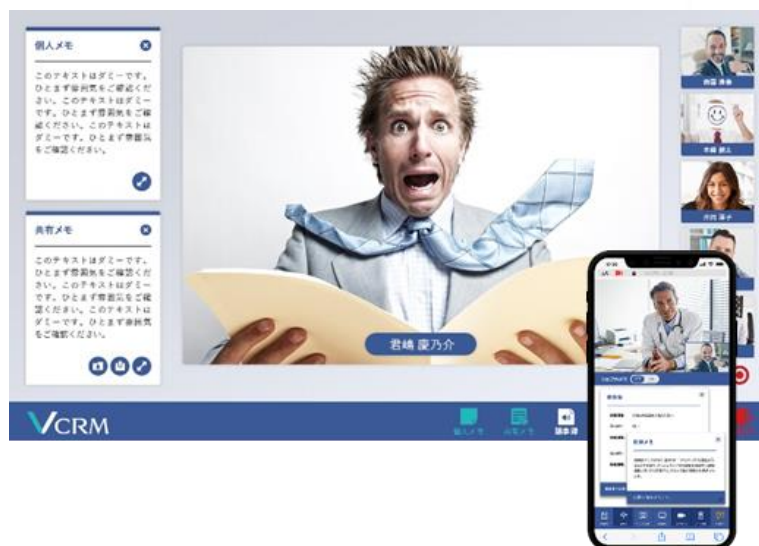
GRiDY. オンライン名刺



テレワークで急速に拡大する

オンライン商談や打ち合わせでも、簡単に名刺をデジタル化し、オンラインでの名刺交換を実現。

オンライン商談とオンライン会議が一つになったクラウドサービス 『VCRM（バイシーアールエム）』を採用



新型コロナウイルス感染症拡大がもたらす営業活動への制約・変化に対し、より柔軟かつ安全にお客様に寄り添った対応を行い、また対応レスポンス迅速化によるお客様満足度の向上を図る同社のDX推進に貢献。

ビジネスチャット「InCircle」事業の株式譲受



コロナ禍による需要拡大

テレワーク・在宅勤務者やPCを利用しない現場のコミュニケーション手段として、中堅中小企業のみならずグローバル企業まで業種・業態問わず広範囲に需要が拡大。

2020年9月時点の契約社数は **601社**

シンプルなUI/UXとチャット機能に特化することえ、利用ユーザーを迷わせず、業務の効率化を実現するビジネスチャットサービス。

シンプル

シンプルなUI/UXにより、説明不要な直観的・簡単操作で誰でもその日からメッセージ・スタンプ・画像/ファイルの送受信が可能。

セキュリティ

スマートフォンなどの端末・通信・サーバーへの3段階暗号化、端末認証、IPアドレス制限に加えて、管理機能により企業のセキュリティガバナンスを強化。運用するサーバーは全て国内のデータセンターにて管理。

カスタマイズ性/拡張性

API連携による既存システムとの連携が可能。またAIチャットボットがルーチンワークに対応し、対応品質の向上・業務効率化により社員は本来すべき業務への注力を実現。

企業マケマーケティングデータベース事業取得

ネットビジネスサポート株式会社を子会社化



令和2年東京都経営革新 優秀賞

SFA/CRMベンダー、MAベンダー、インサイドセールス（セールスストック）企業、各SFA/CRMやMAを利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門を中心に需要が拡大。約150社での利用実績。



自分で自由にかんたんに検索して、営業・テレアポ・マーケティング対象の企業リストを低コストで利用できる営業リスト作成サービスです。

独自の企業データ

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60万件の営業・マーケティングデータベース「Beegleデータ」を利用できる。

マーケティングタグ

200種類以上の「企業活動」「製品・サービス分類」を企業属性情報として付与。これまでのアプローチとは違う切り口で企業データを抽出できる。

部署名検索

アプローチしたい企業の部署の住所や直通の電話番号を検索できるので、ダイレクトに担当者につながる「ピンポイントアプローチ」ができる。

当期M&A後のPMIは順調に進行 来期業績へ大きく貢献する見込み

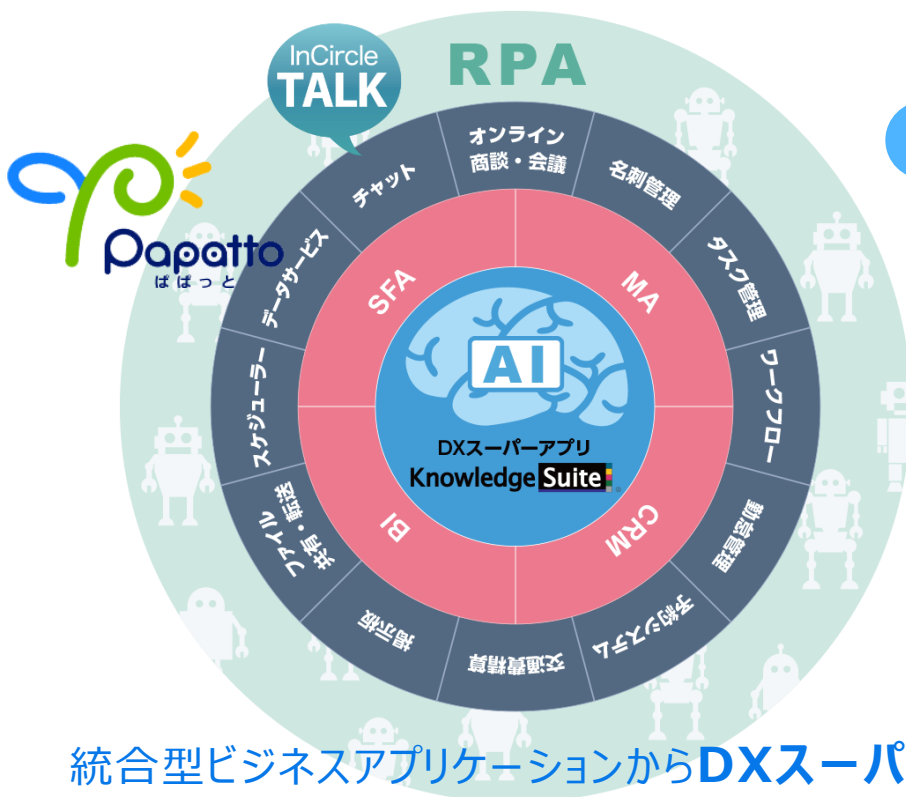


- サブスクリプション売上は安定的に推移
- ビジネスチャットのセキュリティニーズが追い風
- 金融機関をはじめとした中堅・大手企業からの引き合い増加のためサービス販売戦略を見直し
- 販売プロセス等の効率化によって最小限の人員、コストにより利益率が向上
- 経営陣を一新、グループ販売協業を開始



- M&A後も経営陣が継続。経営方針を尊重。
- 企業DXデータベースニーズの高まりから導入企業数が順調に増加、増収
- 「Papattoクラウド」等リカーリングサービスモデル利用企業が増加
- 内部統制強化、グループ販売協業開始

営業支援/顧客管理ツール（SFA/CRM）に親和性の高い営業・マーケティング企業データサービスをM&Aにより取り込み、次世代KnowledgeSuite構想を着実に推進



次世代KnowledgeSuite構想

「脳力をフル活用できる世界」の実現に向け、人間とテクノロジーが共存する世界を目指し、営業活動の自律化・業務の自動化を、

意思を持った（人工知能）デジタルレイバーが、ナレッジスイートを利用する営業社員一人一人に寄り添い生産性を向上させるサービスへの進化を進めています。

統合型ビジネスアプリケーションからDXスーパーアプリ※「次世代KnowledgeSuite」へ

※ スーパーアプリとは、1つのアプリ内で様々な機能が統合され、日常生活やビジネスのあらゆる場面で活用できる統合的なアプリのこと。メッセージングやソーシャルメディア、決済、送金、タクシー配車、飛行機やホテルの予約、Eコマースなど、従来は別々のアプリを使っていた機能を、1つのアプリを起動させるだけで実現するものです。関連性のないように見えるサービス群が、一貫したユーザー体験のもとで統合されているのが特徴。何かをする度にいくつもアプリを立ち上げる煩わしい手間が不要となり、ユーザーにとっての利便性が極めて高いものとされている。

オンライン相談対応の目的で『VCRM（バイシーアールエム）』を導入 相談件数増加とトークスキル向上を実現



【社名】
京王観光株式会社
【事業内容】
旅行事業／保険事業
【設立】
1953年6月11日
【従業員数】
454名（2020年3月末）



導入目的

旅行相談者の利便性の向上
コロナ禍における新サービス提供による顧客確保

課題

- ・サービス品質を落とさないオンライン相談の実現
- ・社員にとっても初めてとなるオンライン相談へのスムーズな対応

導入効果

- ・お客様から好評の声が届き、導入前より相談件数が増加
- ・社内コンテストを実施したこともあり、社員の相談スキルが向上

みずほリサーチ&テクノロジーズとの販売代理店契約を締結

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite

ビジネスに必要な
アプリケーションが
ひとつに



MIZUHO

Knowledge Suite

みずほリサーチ&テクノロジーズ

みずほグループが有する多くのお客様のDX化ニーズに対応すべく、みずほリサーチ&テクノロジーズ社のテレワークソリューションとして、中堅・中小企業向けにシェアを保有するKnowledge Suiteを追加。

商工中金との業務提携開始



株式会社商工組合中央金庫様の取引先、**約7万社**のお客様に対してデジタル化への投資を促進し、新しい働き方改革の実現や業務自動化といった**DXを推進**

ITreview Grid Award 2021
Spring・Summer・Fall 連続8部門受賞

- SFA部門
- CRM部門
- 名刺部門
- グループウェア部門
- オンライン商談部門
- WEB面接部門



ITトレンド Good Product
2部門受賞

- SFA部門
- 名刺部門



BOXIL SaaS AWARD 2021
Autumn 受賞

- 営業部門
- 顧客管理部門



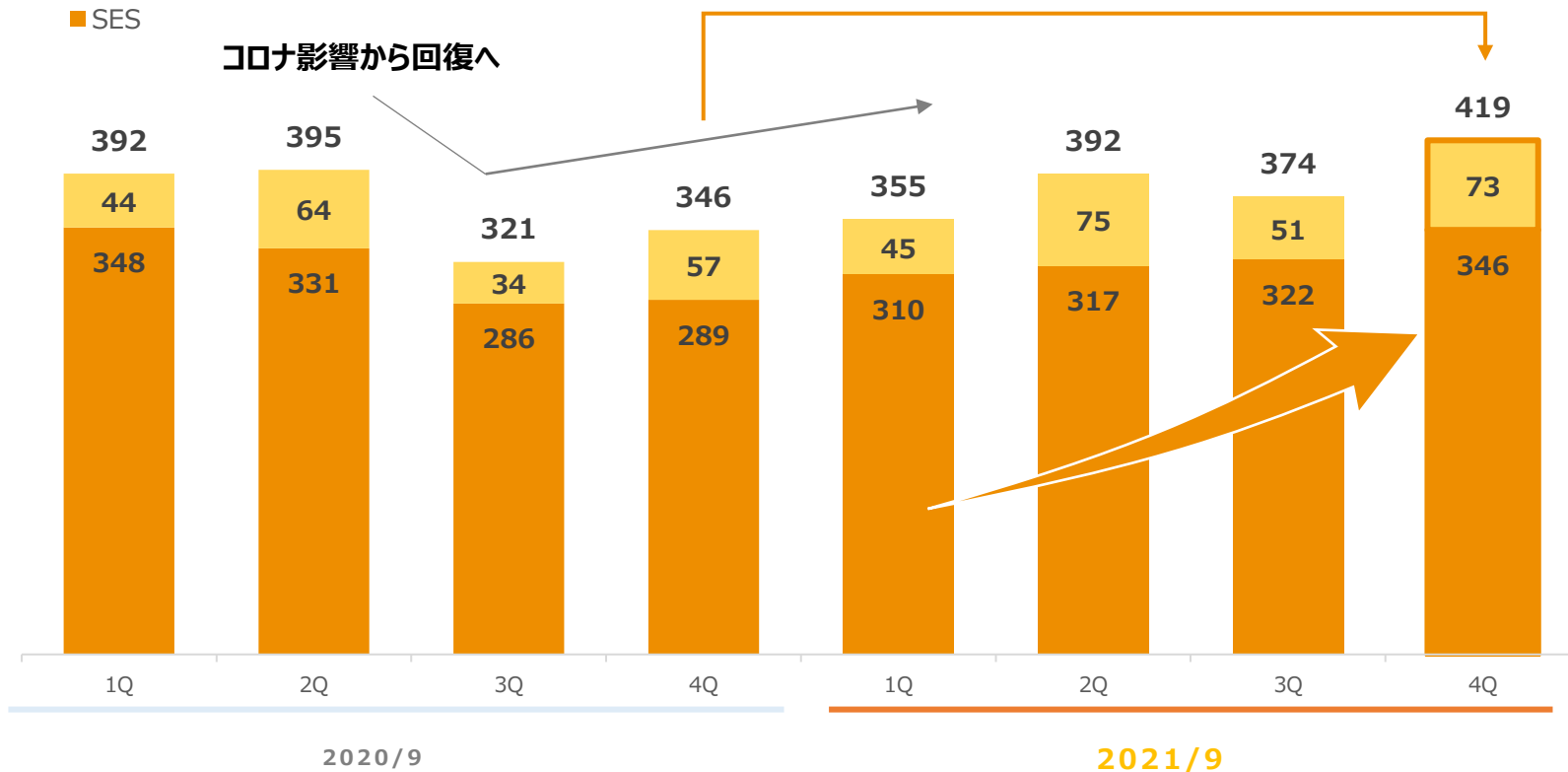
■ BPO事業はYoY+21.0%とコロナ禍の影響から回復基調

SESは稼働エンジニア需要の回復傾向に伴い、外注エンジニアの稼働が増加し、YoY+20.0%。マーケ/開発保守は2Qの一次的な売上増加分が減少し、堅実な推移。4Qでコロナ前の水準に回復。

(単位：百万円)

■ マーケ/開発保守
■ SES

対4Q YoY
+21.0%



2

2022年9月期
通期業績見通し

- 2022年9月期の業績予想につきましては、本日2021年11月12日付で開示いたしました2022年9月期を初年度とする「中期経営計画2024 -事業計画及び成長可能性に関する事項-」を参照ください。
- 中期経営計画達成に向けて、成長戦略である「SaaSの収益（シェア）拡大」及び「プロダクト・サービス開発の強化」を推進してまいります。
- 具体的な経営戦略、取り組みについては、「中期経営計画2024 -事業計画及び成長可能性に関する事項-」を参照ください。

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。