

# 中期経営計画 2024

- 事業計画及び成長可能性に関する事項 -

---

**Knowledge Suite**

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

- I. 会社概要**
- II. ビジネスモデル**
- III. 競争力の源泉**
- IV. 事業計画**
- V. リスク情報**

**INDEX**



# I. 会社概要

II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画

V. リスク情報



# Knowledge Suite

## ナレッジスイート株式会社

<b>代表者</b>	代表取締役社長 稲葉 雄一
<b>設立</b>	2006年10月
<b>本社所在地</b>	東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階
<b>DXセンター</b>	東京都港区虎ノ門3-18-19 UD神谷町ビル7階
<b>中部営業所</b>	愛知県名古屋市中村区名駅4-24-16 広小路ガーデンアベニュー3階
<b>関西営業所</b>	大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル3階
<b>九州営業所</b>	福岡県福岡市博多区博多駅東2-5-19 サンライフ第3ビル6階
<b>資本金</b>	700,501,800円 (2021年9月末時点)
<b>従業員数</b>	連結：228名 (2021年9月末時点)
<b>事業内容</b>	DX事業 BPO事業
<b>認証</b>	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2017 認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014 (ISO/IMC 27001:2013) 認証登録番号：JUSE-IR-154
<b>グループ</b>	株式会社アーキテクトコア 株式会社DXクラウド ネットビジネスサポート株式会社





# 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。

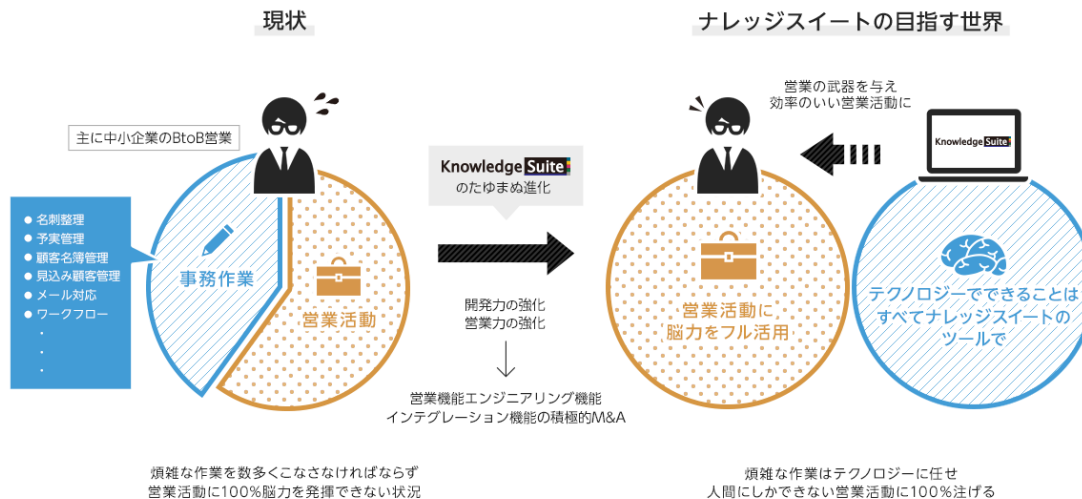


## 脳力をフル活用できる世界へ。

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なら、  
 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もなっています。  
 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。  
 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





稲葉 雄一 / 代表取締役社長

飯岡 晃樹 / 取締役副社長 執行役員

岡原 達也 / 専務取締役 執行役員

柳沢 貴志 / 常務取締役 執行役員

雄川 賢一 / 取締役 執行役員

古川 征目 / 社外取締役 監査等委員

和田 信雄 / 社外取締役 監査等委員

三浦 謙吾 / 社外取締役 監査等委員 (弁護士)

伊香賀 照宏 / 社外取締役 監査等委員 (公認会計士)

江戸 純哉 / 執行役員

佐藤 幸恵 / 執行役員 (公認会計士)



## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGs (Sustainable Development Goals) とは、持続可能な世界を実現するため、17のゴール・169のターゲットから構成され、2030年までに地球上の誰一人として取り残さないことを誓った国際目標。

### ナレッジスイートグループでは、持続可能な世界の実現に向けて『環境』『社会貢献』『ガバナンス』の3つのテーマに積極的に取り組み行動していきます。



#### 環境への取り組み (環境はの負荷低減を支援し持続可能なソリューション実現を目指す)

##### ●ペーパーレスの推進

会議や商談ではタブレット等を活用し、会議・営業資料を紙で印刷することを極力禁止しています。資源削減すること、温室ガスの削減に貢献しています。

##### ●クールビズ、ウォームビズ

空調エネルギー使用を削減するために、社内事務所の室温設定を夏期・冬期それぞれで設定し、クールビズおよびウォームビズを実施しています。



E



S

#### より良い社会づくりのために

##### ●中小企業の働き方改革の推進

当社は、日本の社会問題である人手不足、生産性の向上やテレワーク推進等といった課題を解決し、働き方改革を支援するサービスを提供しています。常にユーザーファーストの姿勢で、お客様が必要とする製品の開発・改良、提供を行い、運用サポート等のサービスを通じて日本経済を支える中小企業の働き方改革の実現を支援してまいります。

##### ●働きやすい環境づくり

社員1人ひとりが最大限に「脳力」を発揮できるように各種教育・研修制度、フレックスタイム制の導入やテレワークの推進、また女性の出産・育児等のライフステージに合わせた柔軟なワークスタイルの実現等、働きやすい環境づくりに努めています。

G



#### ガバナンスの強化

##### ●コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスコードを指標とし、将来的に持続可能な社会を構築できる企業を目指します。また、コンプライアンス規程の制定・徹底を行い、社員教育の実施やグループ会社との連携も強化していきます。

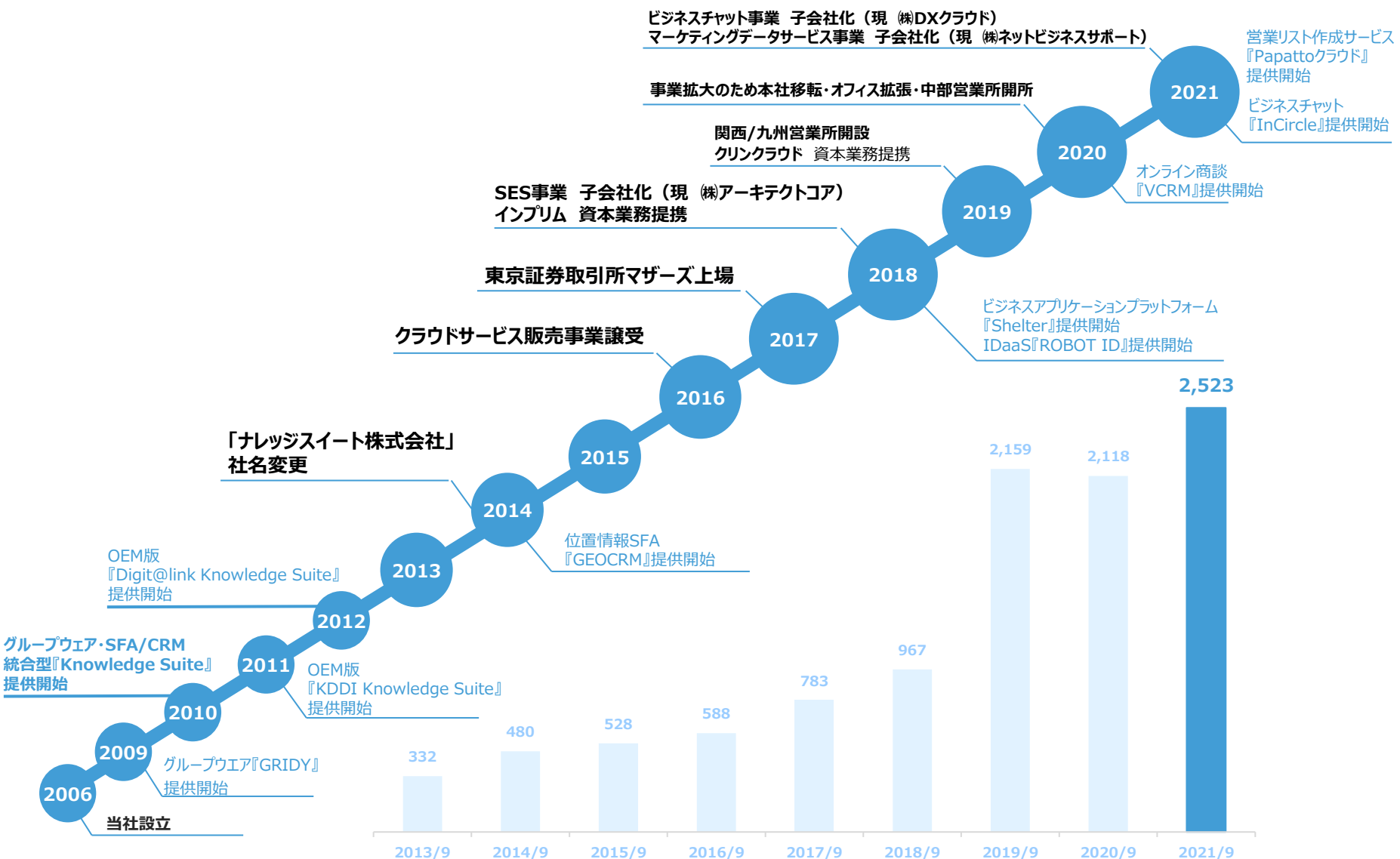
##### ●コンプライアンスの強化

ナレッジスイートグループは、あらゆる活動の局面において関連する法令・条例・契約・社内規定等の社会ルールを遵守し、コンプライアンスの徹底を図っています。また、従業員全員に社会常識に基づき行動するよう「就業規則」、「コンプライアンス規程」を定め、コンプライアンスマニュアルで具体的に説明するとともに、研修や意識啓発を通じて周知徹底しております。

##### ●情報セキュリティ強化とプライバシーの保護

情報セキュリティ活動の方針として、年一回の社内研修を実施し社員へ徹底して周知しています。







I. 会社概要

## II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画

V. リスク情報



## 中小企業のDX化を推進するDX事業を軸とした事業展開

### DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

#### SaaS\*<sub>1</sub>

主力SaaSのグループウェア及びSFA/CRM統合型ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite』をはじめ、SaaSによるDX支援

#### CS\*<sub>2</sub> カスタマーサクセス

SaaSの導入コンサルティング、環境設計・構築、運用・定着支援および機能開発支援

Knowledge Suite

.DXcloud

BtoB マーケティングの  
ネットビジネスサポート  
NBS

### BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）事業

#### SES\*<sub>3</sub>

#### システムエンジニアリングサービス

クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどのWEBアプリケーション技術を習得した高度IT人材(システムエンジニアリングサービス)の提供

#### Architect CORE

マーケティング/保守

企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する  
WEBマーケティング支援、各種システムの保守。

\*1 Software as a Serviceの略

\*2 Customer Successの略

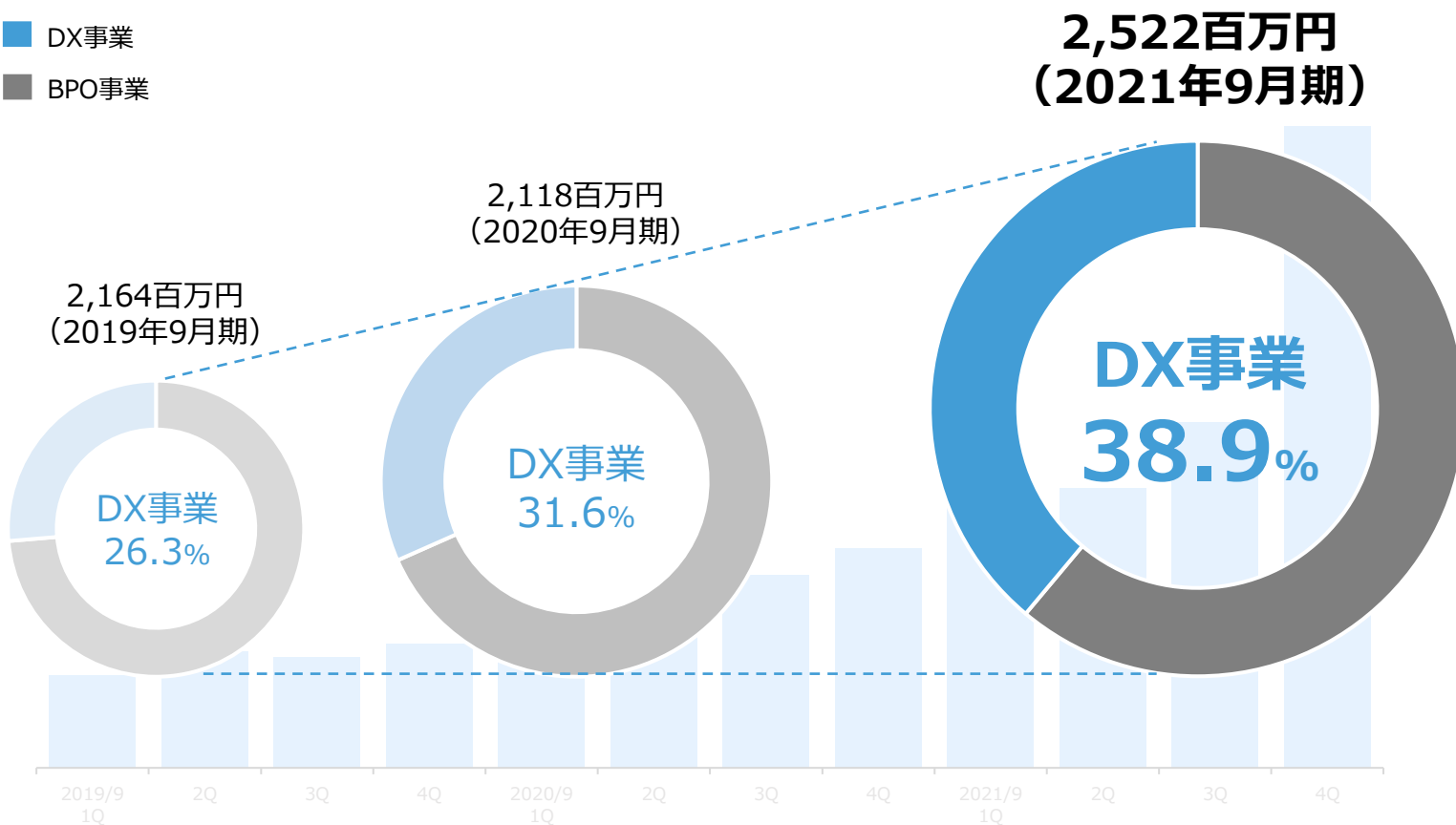
\*3 System Engineering Serviceの略



## 高成長事業であるDX事業を軸として、事業が拡大

### 事業別連結売上収益 構成比

- DX事業
- BPO事業



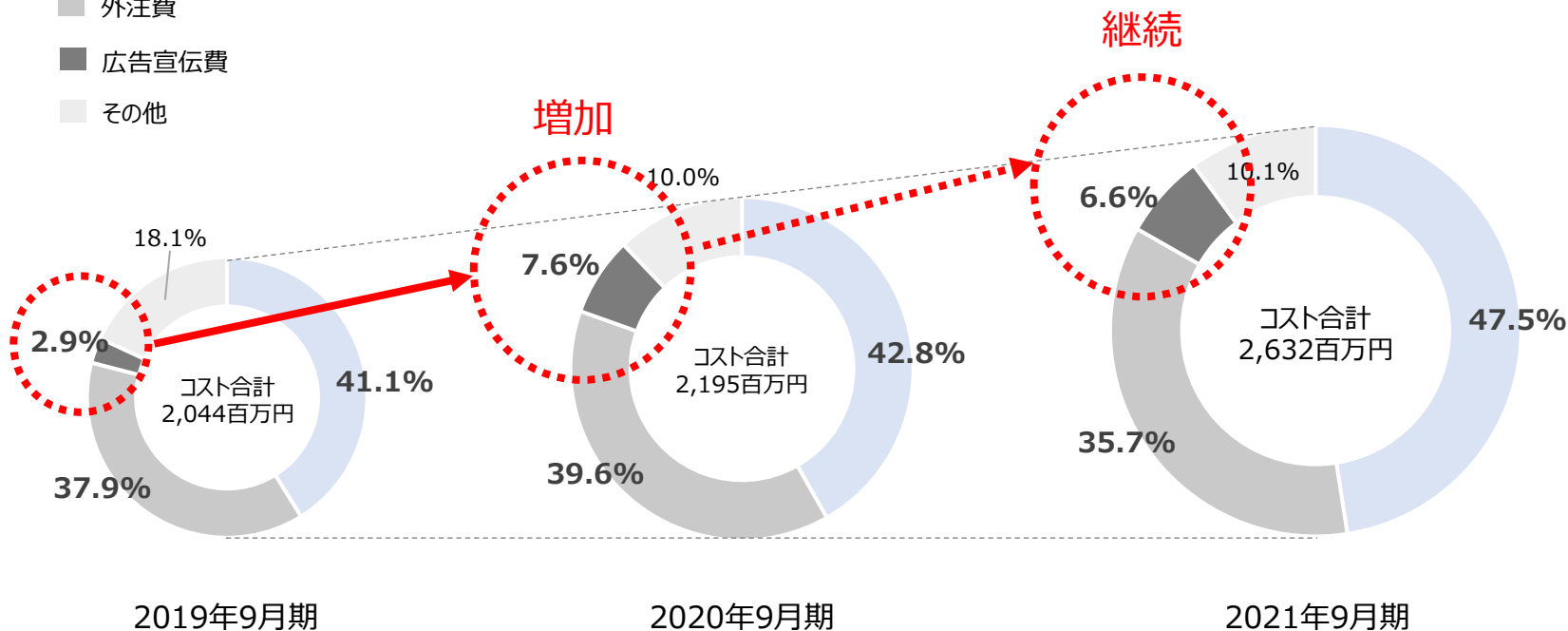




## コストの構成は主に人件費及び外注費が大半 20/9期及び21/9期の広告宣伝費比率の増加は主にTVCMによる

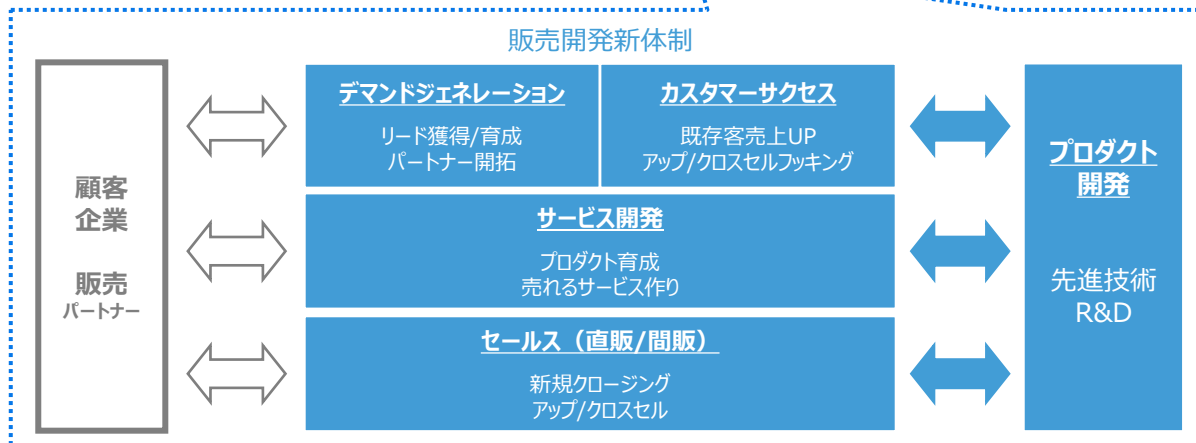
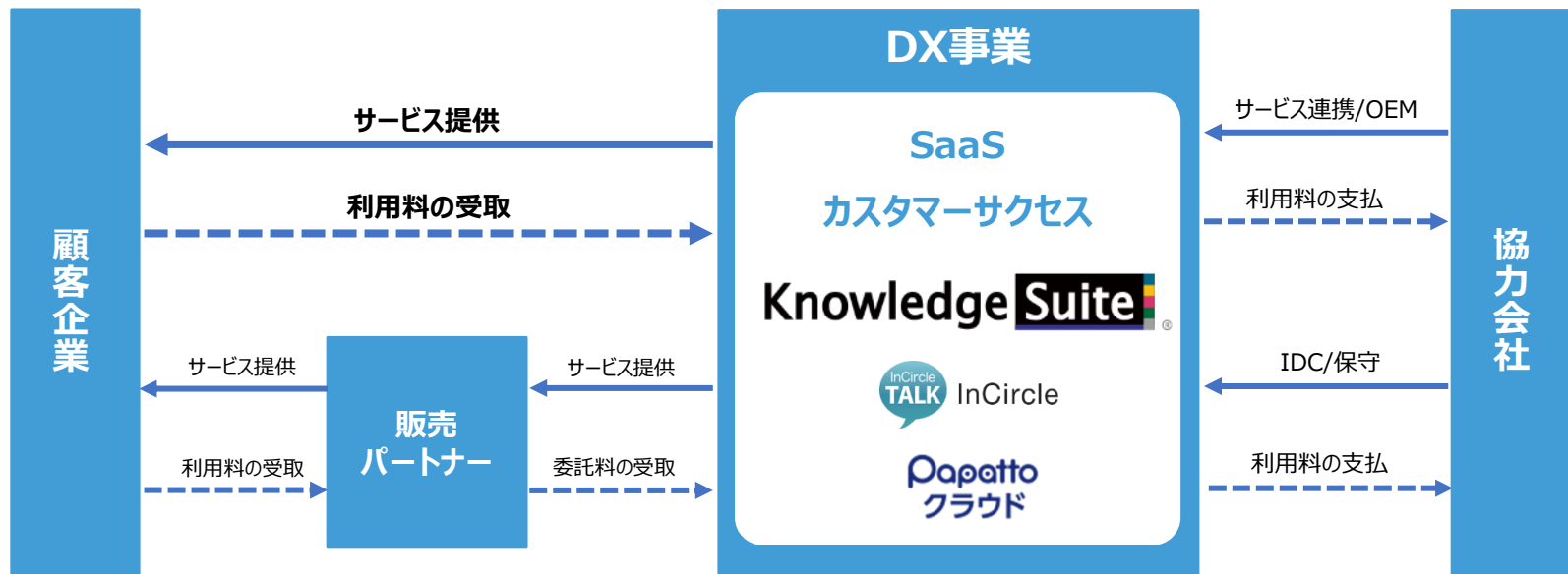
### 連結コスト構成比

- 人件費
- 外注費
- 広告宣伝費
- その他



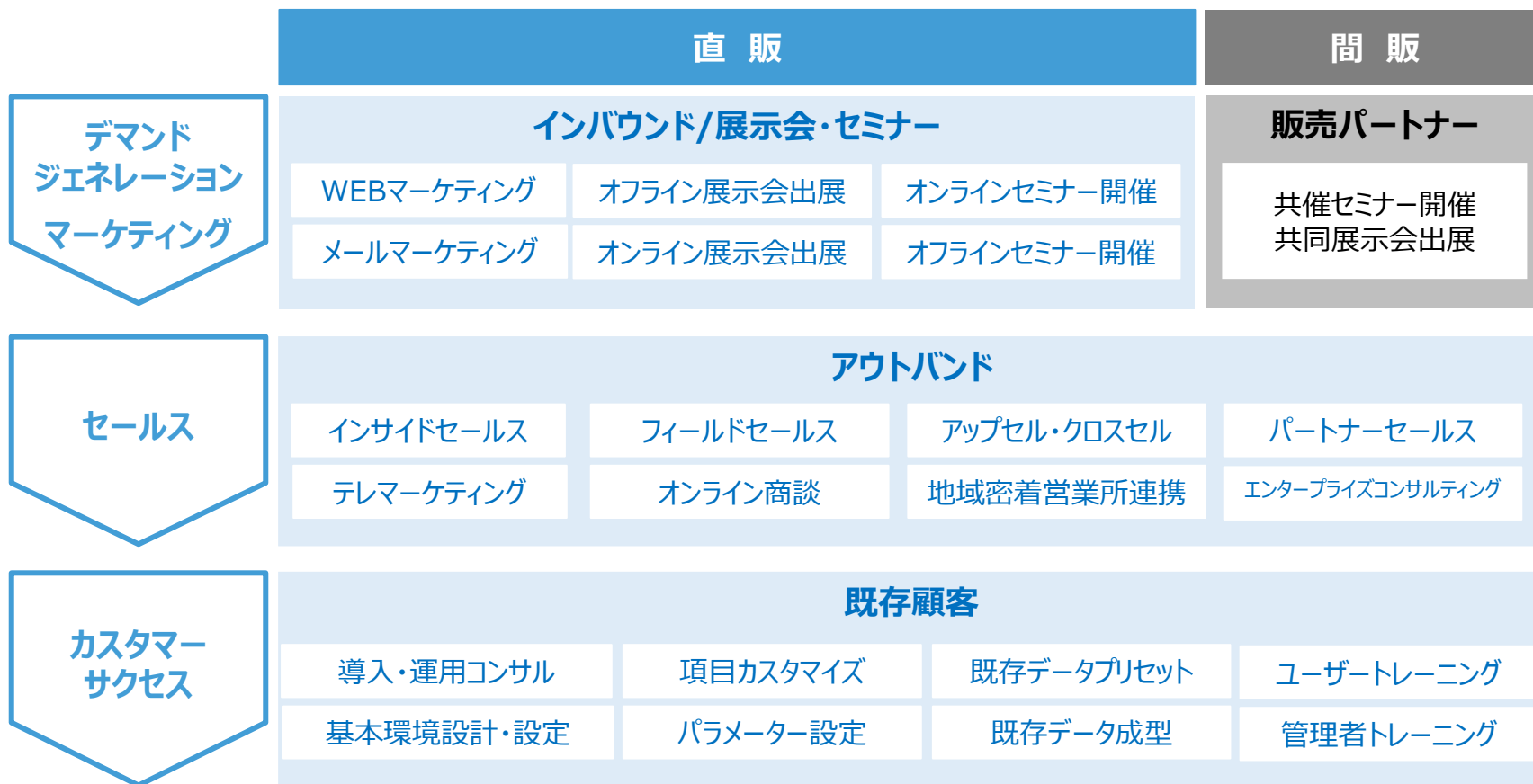


## DX事業の主な収益はSaaSによるサブスクリプションで構成





## DX事業における新販売体制によるマーケティングセールスチャネル





## 中小企業にジャストフィットした価格帯及びユーザー数無制限のサービス提供

サービス区分	提供サービス	収益構造	価格
SaaS	Knowledge Suite ナレッジスイート	ストックビジネス サブスクリプション型 月額課金モデル	初期費用 <b>0円</b> ユーザー数 <b>無制限</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>グループウェアプラン (容量3GB) 月額<b>6,000円</b>～</li> <li>SFAスタンダードプラン (容量5GB) 月額<b>50,000円</b>～</li> <li>SFAプロフェッショナルプラン (容量50GB) 月額<b>80,000円</b>～</li> </ul>
	VCRM		初期費用 <b>98,000円</b> ユーザー数 <b>無制限</b> 月額 <b>5,000円/1ルーム</b>
	InCircle		初期費用 <b>0円</b> 月額 <b>180円/1ユーザー</b> (30ユーザー～)
	GEO CRM		初期費用 <b>50,000円</b> 月額 <b>1,800円/1ユーザー</b> (10ユーザー～)
	ROBOT ID		初期費用 <b>10,000円</b> ユーザー数 <b>無制限</b> 月額 <b>1,000円</b> ～
	Shelter		初期費用 <b>0円</b> ユーザー数 <b>無制限</b> 月額 <b>15,000円</b> ～
	Papattoクラウド		初期費用 <b>0円</b> ユーザー数 <b>無制限</b> 月額 <b>20,000円</b> ～
	CS カスタマー サクセス		導入・運用コンサル
基本環境設計・設定			
運用サポート/研修			





## 主力SaaS 純国産クラウド (SaaS) グループウェア・SFA/CRM統合型ビジネスアプリケーション

### 中小企業にジャストフィット

# Knowledge Suite

かんたん  
シンプル

オールインワン

ユーザー数  
無制限



➤ SFA

➤ 名刺CRM

● メールビーコン  
powered by WEB CAS

➤ リードフォーム

➤ グループウェア

## その他SaaSビジネスアプリケーション



誰とでもつながる  
オンライン商談ツール

VCRM



GPS位置情報を活用した  
フィールドナーチャリングCRM

GEOCRM.com



営業リスト作成サービス

Papettoクラウド



ビジネスチャットアプリ

InCircle TALK InCircle



プログラミング不要の  
開発プラットフォーム

Shelter

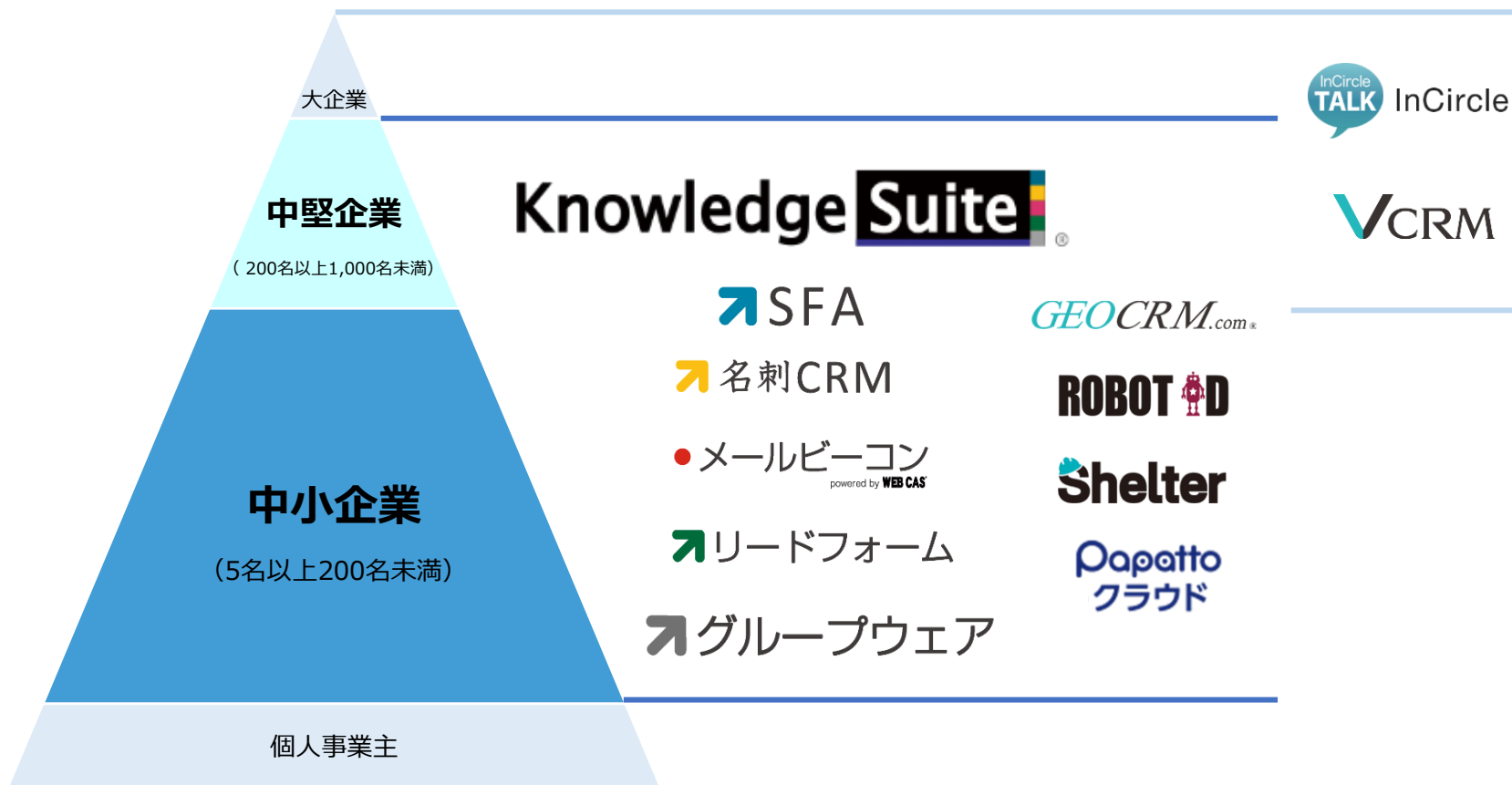


ビジネスアプリケーションの  
ログインIDを一つに統合

ROBOT D



中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。一方セキュリティポリシーの高い金融系・医療系大企業からの導入ニーズも含むサービスがジョイン





## デジタルシフト/中小企業DXをセキュアに実現し、企業の生産性向上を推進する SaaSラインナップ

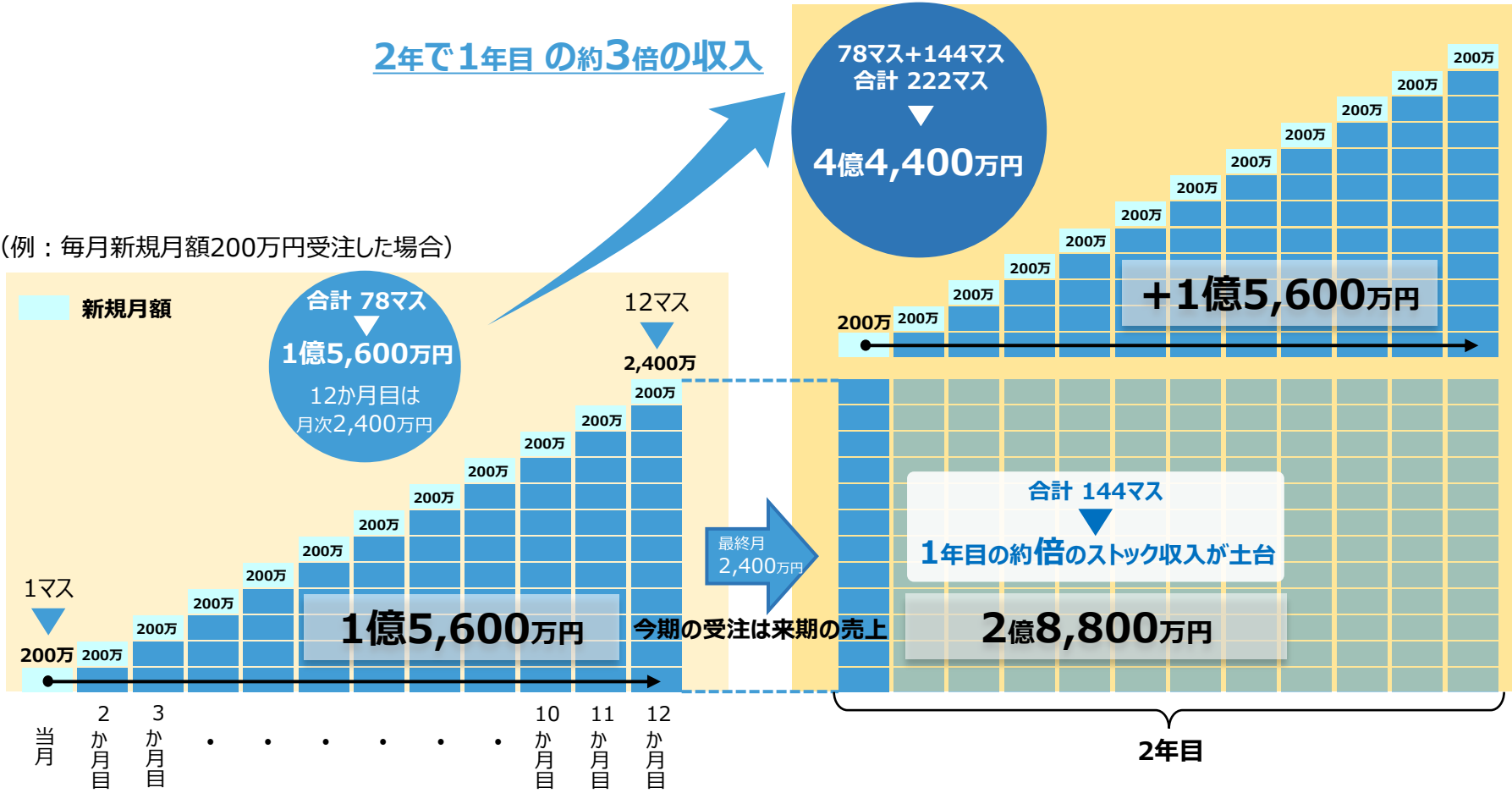




## 中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル

2年で1年目の約3倍の収入

(例：毎月新規月額200万円受注した場合)

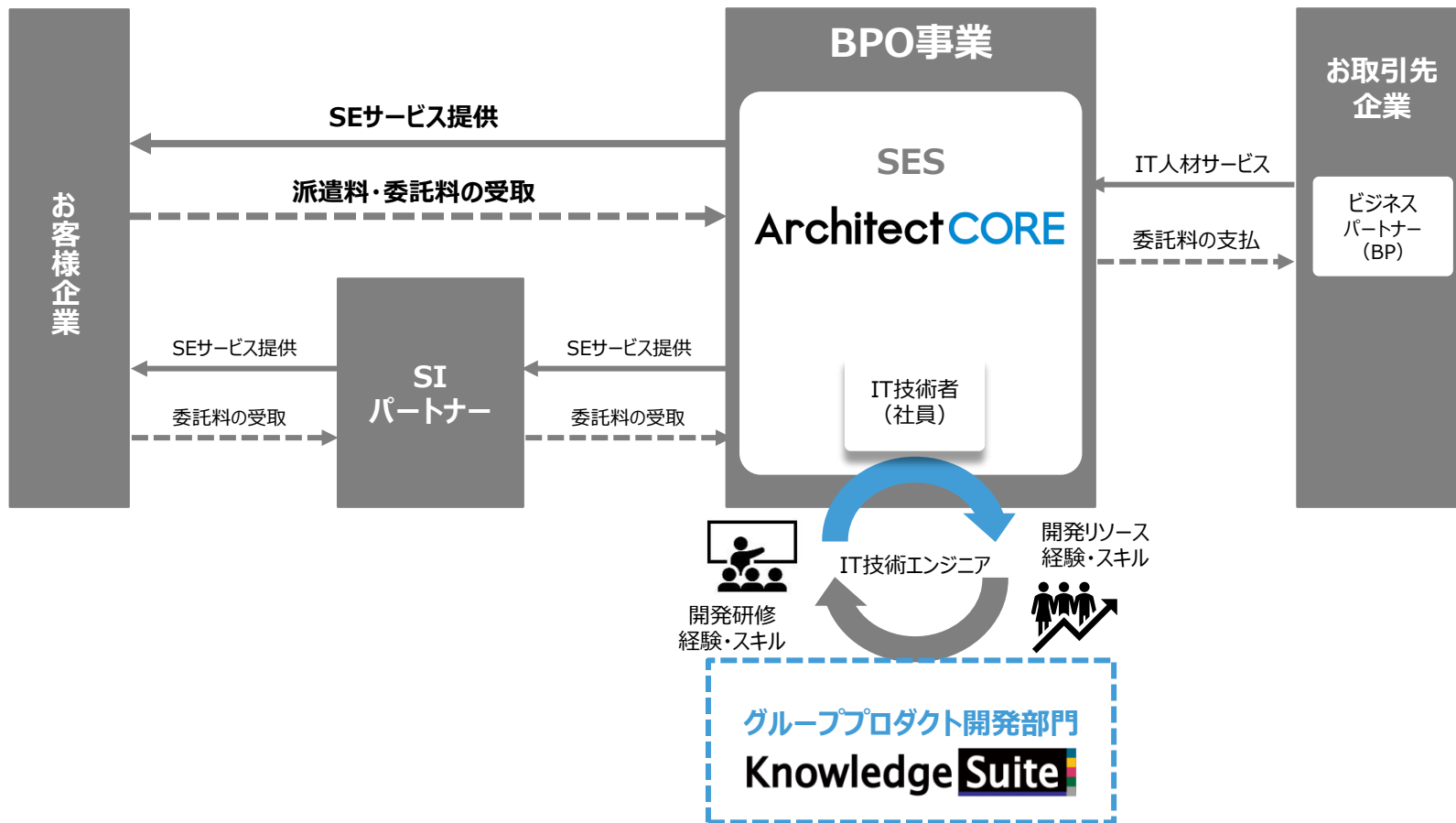


新規月額 200万円（1マス）を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円（200万円×78マス）がおおよその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円（200万円×12マス×12か月）のベースとなる。





## BPO事業の主な収益はシステムエンジニアリングサービス（SES）で構成



先進技術やクラウドを駆使したSaaSの開発・運用・保守業務に従事する事で、  
需要の高い高度IT技術エンジニアとしての経験値やスキルを獲得



## システム開発を主軸とし、長年培ってきたシステム開発ノウハウを保有する 先端IT技術者による顧客企業業務支援を行うシステムエンジニアリングサービス

サービス区分	提供サービス	サービス内容
SES システム エンジニアリングサービス	汎用系、WEB系システム開発・運用サービス	顧客企業の基幹系、汎用系システム開発及び運用を中心とし、主にシステム開発における上流工程（基本設計、詳細設計等のプロジェクト管理）を中心に、下流工程（コーディング、単体・結合テスト）に至るまでトータルで支援
	インフラ設計・構築・運用サービス	主に金融、官公庁を顧客企業としたネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心に、主にWindows/Linux系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援



I. 会社概要

II. ビジネスモデル

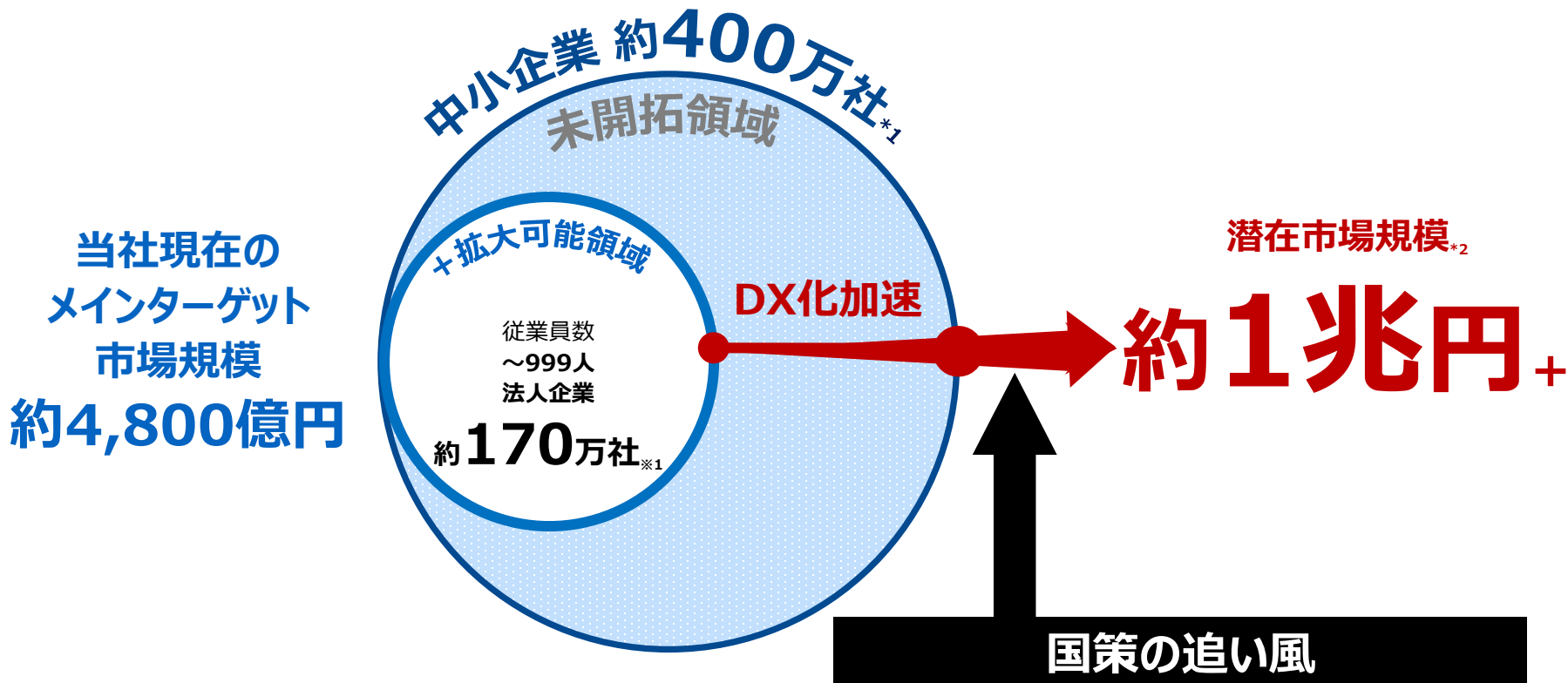
**III. 競争力の源泉**

IV. 事業計画

V. リスク情報



## 国策やテレワークの追い風により中小企業のDX化が加速し、開拓余地が拡大



- 「デジタル庁」の新設
- 働き方改革推進支援助成金開設（新型コロナウイルス感染症対策のためのテレワークコース）等

\*1 総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査（企業等に関する集計 産業横断的集計）」より引用

\*2 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記\*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

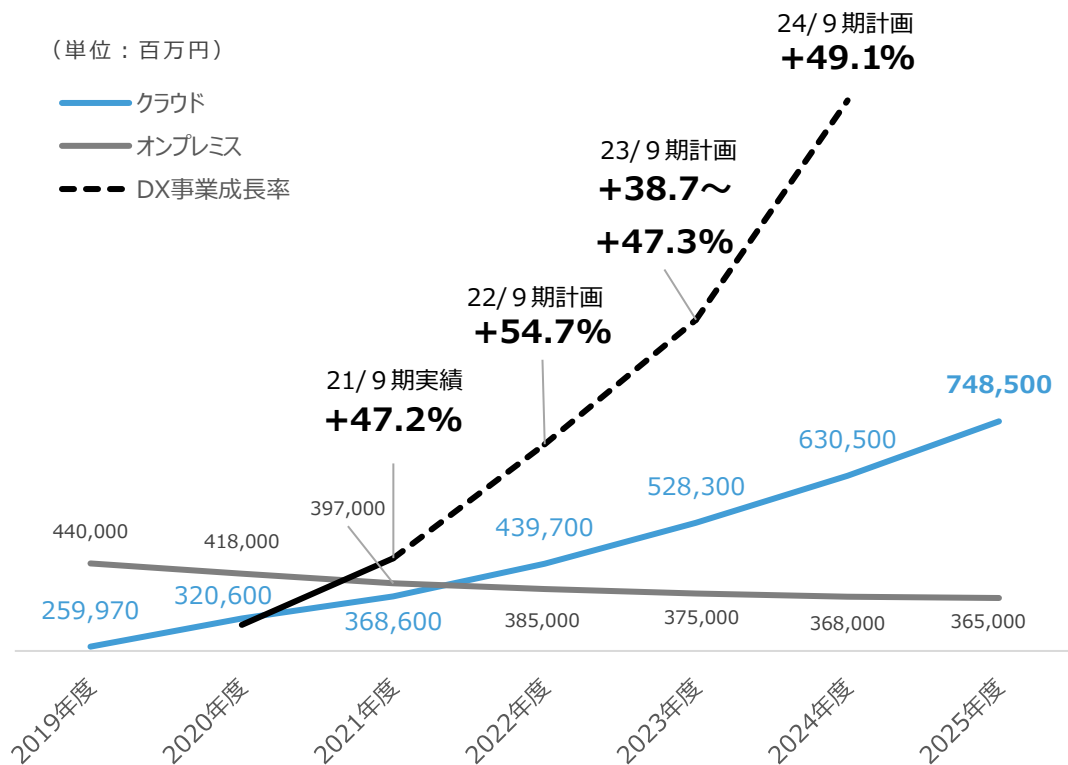
\*3 KnowledgeSuite全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(\*1) × 2021年9月期4Q時点のKnowledgeSuite ARPA  
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。  
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。



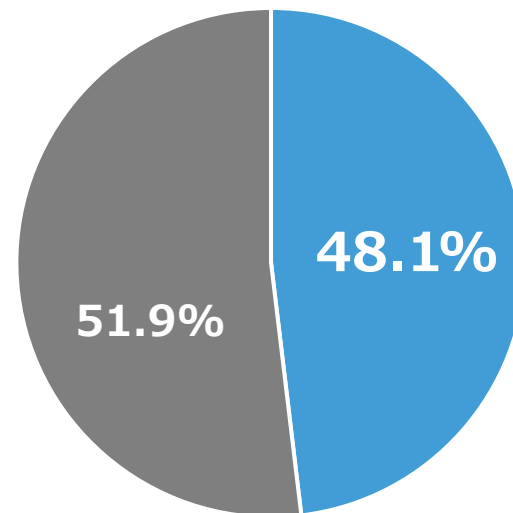


## クラウド型CRM総市場は2020年度以降、年平均19.3%市場成長の見通し DX事業におけるYoY売上収益成長率\*1は市場成長率を超える成長を目指す

2025年度のクラウド型CRM市場の市場規模は7485億円に拡大見通しであり、引き続き高い成長が見込まれている状況。  
2020年度のクラウド型とオンプレミス型の構成比は、48.1%：51.9%となり、構成比が逆転するのは、2022年となる予測。



■ クラウド  
■ オンプレミス



(出典) ミック経済研究所「マーケティング市場の現状と展望2021 <クラウド型CRM市場編>」

(出典) ミック経済研究所「マーケティング市場の現状と展望2021 <クラウド型CRM市場編>」

\*1 中期経営計画におけるDX事業売上収益の対前期比増加率。なおDX事業における売上収益成長率については、40ページをご参照ください。



## Technology

技術力

内製に拘り培った、物理的な  
HA技術・クラウドネイティブ  
技術・高度な先進技術

自社製品の内製に拘り培った技術力。  
・主力製品の大規模システムの運用・開発に必要な物理的なHA技術やデータベースの最適化技術。  
・認証技術、リアルタイムコミュニケーション技術、クラウドネイティブ技術といった先進技術  
・M&Aによりジョインしたプロダクト及びエンジニアの連携や交流による技術の共有化。

## Product

製品サービス力

独自の料金体系による  
価格優位性と純国産・統合型の  
かんたんシンプル主力SaaS

初期費用無料、ユーザー数無制限、月額利用料とオプション機能利用に応じて使った分だけ課金する独自の収益モデル。  
また、純国産・統合型ビジネスアプリケーションだから簡単に使えて、定着できる。  
顧客の成長ともに情報蓄積が促進され、利用価値が高まる、中小企業にジャストフィットするSaaS「Knowledge Suite」

## Demand Generation

リード獲得力

月間平均約1000件\*<sub>1</sub>届く  
問合せの蓄積

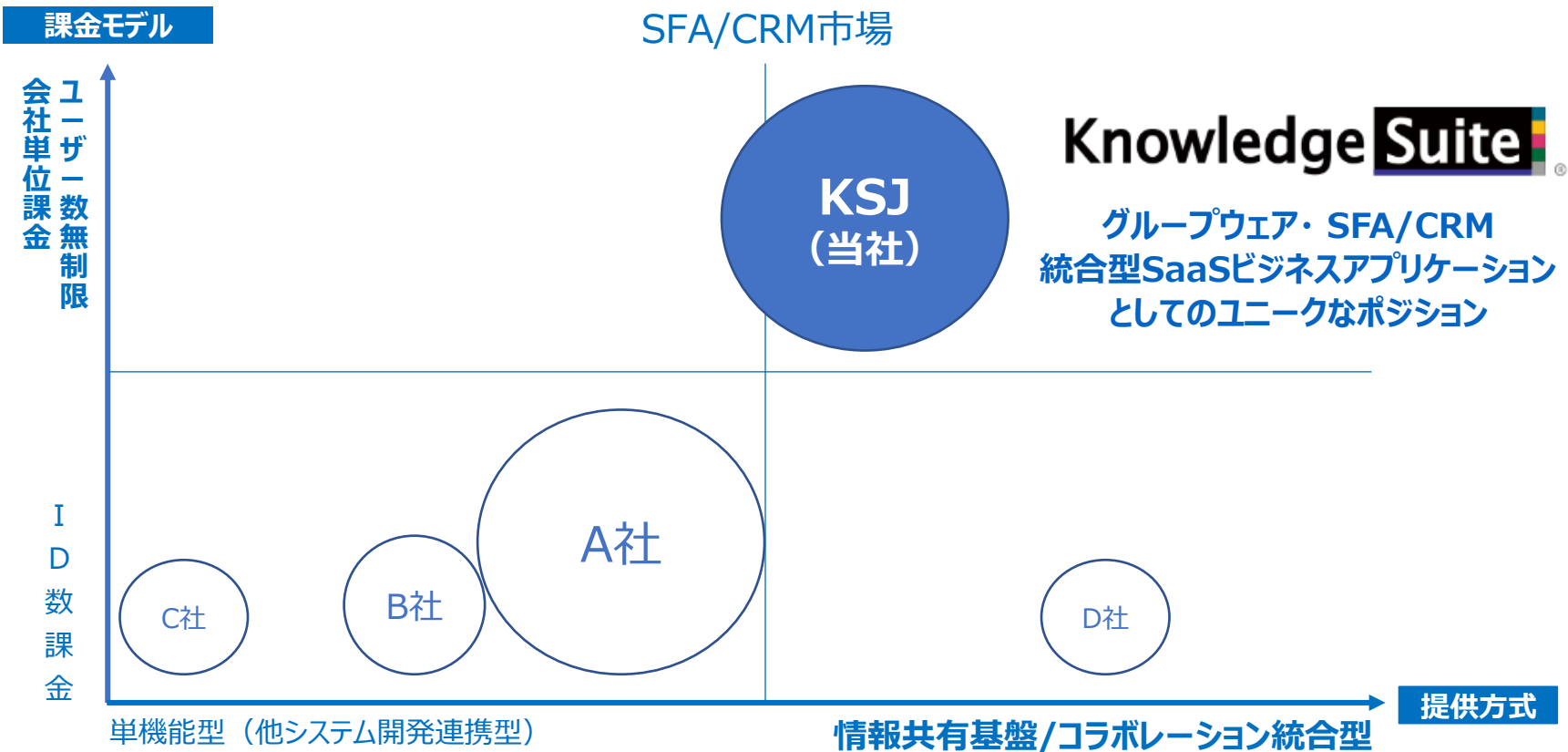
新規受注、アップセル・クロスセル、利用継続、新機能・製品開発につながる新規見込顧客、既存顧客、販売パートナー等からの声・ご要望などによるリード生成・獲得件数。

\*1 2021年10月から9月末までの1年間に届く全問い合わせ件数の月平均件数。展示会における獲得名刺枚数は除く。



## 中堅・中小企業向けにジャストフィットする統合型SaaSビジネス アプリケーションがもたらす独自の提供価値

**ユーザー数無制限** × **オールインワン（統合型）** = **中小企業にジャストフィット**





## 主力SaaS「Knowledge Suite」独自の課金モデル

ユーザー数無制限  
∞

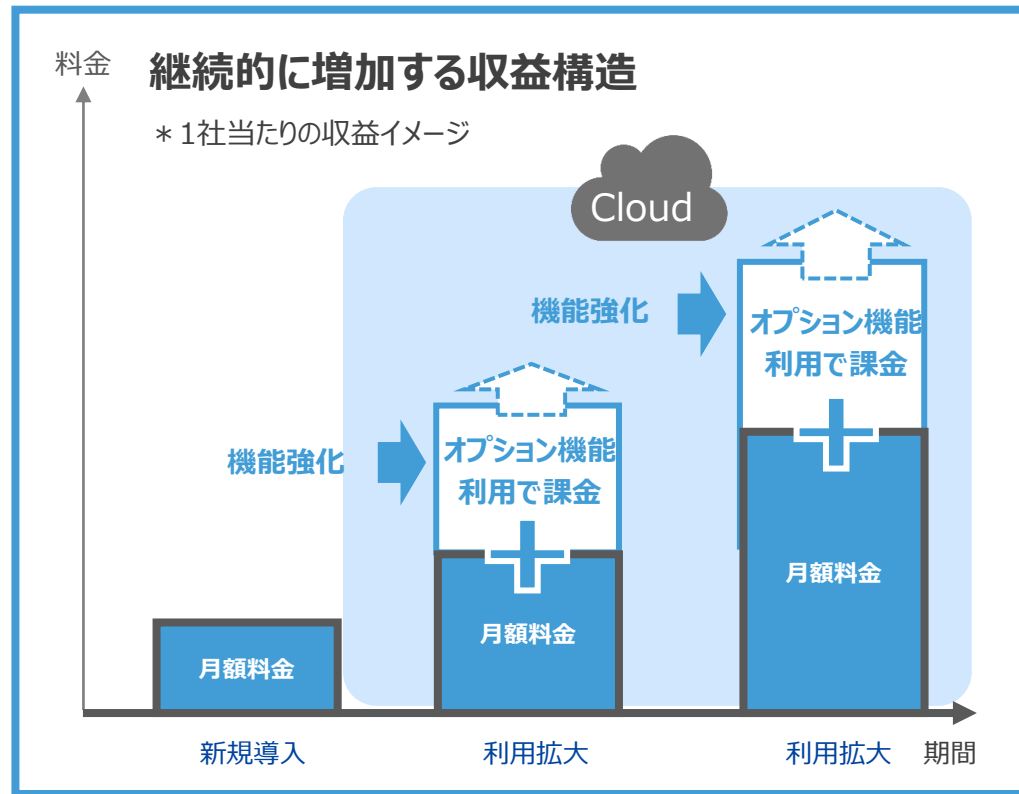
&

継続課金型  
(サブスクリプション)

+

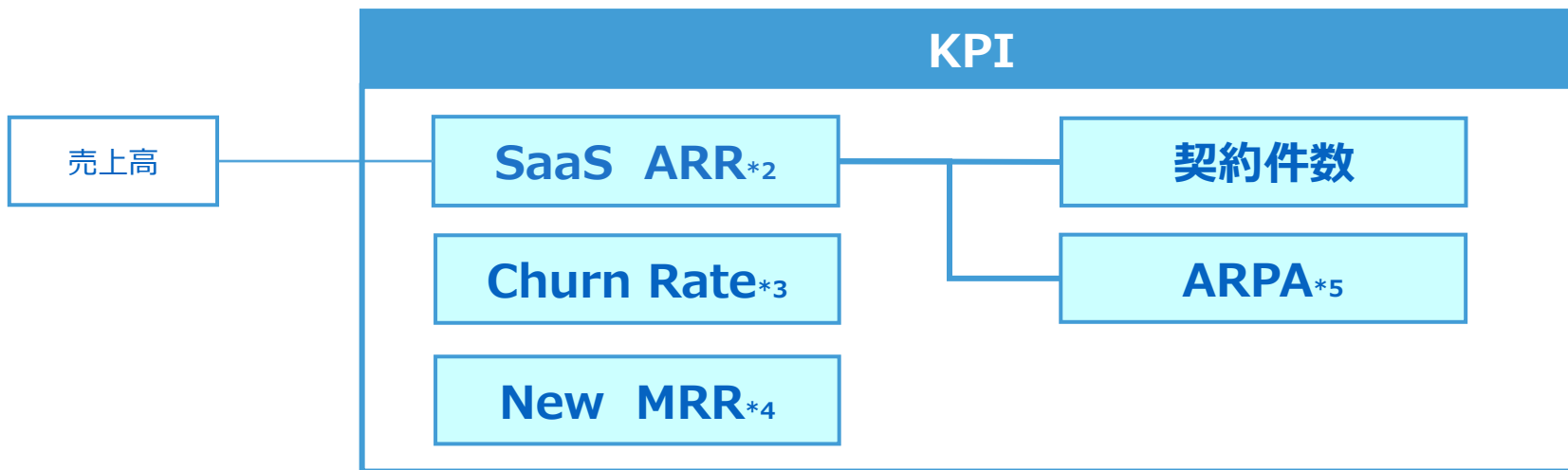
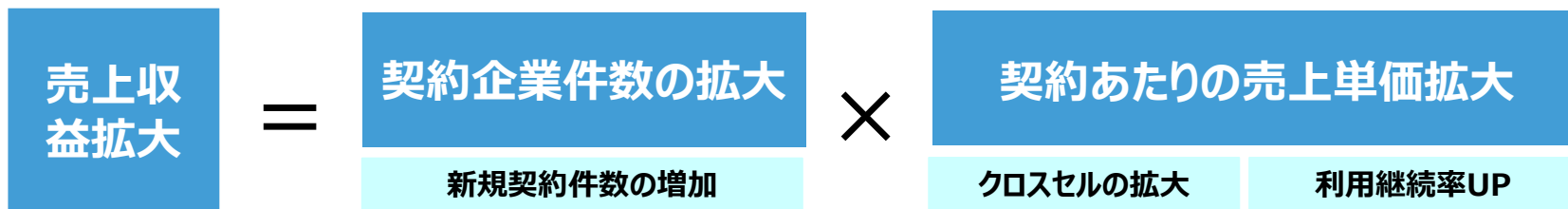
オプション機能課金  
(リカーリング)

-  初期投資なし
-  かんたん導入
-  オールインワン





高い成長性が見通される市場にあり、高成長率を継続するDX事業におけるSaaSの売上収益拡大を実現すべく、2022年9月期より下記を主要KPIとし、ARRの拡大を目指す  
 なおKPI（ARR/ChurnRate）は今後、四半期進捗の開示\*1を行っていく予定



\*1 契約件数及びNewMRRは月次進捗の開示を予定しております。

\*2 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

\*3 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

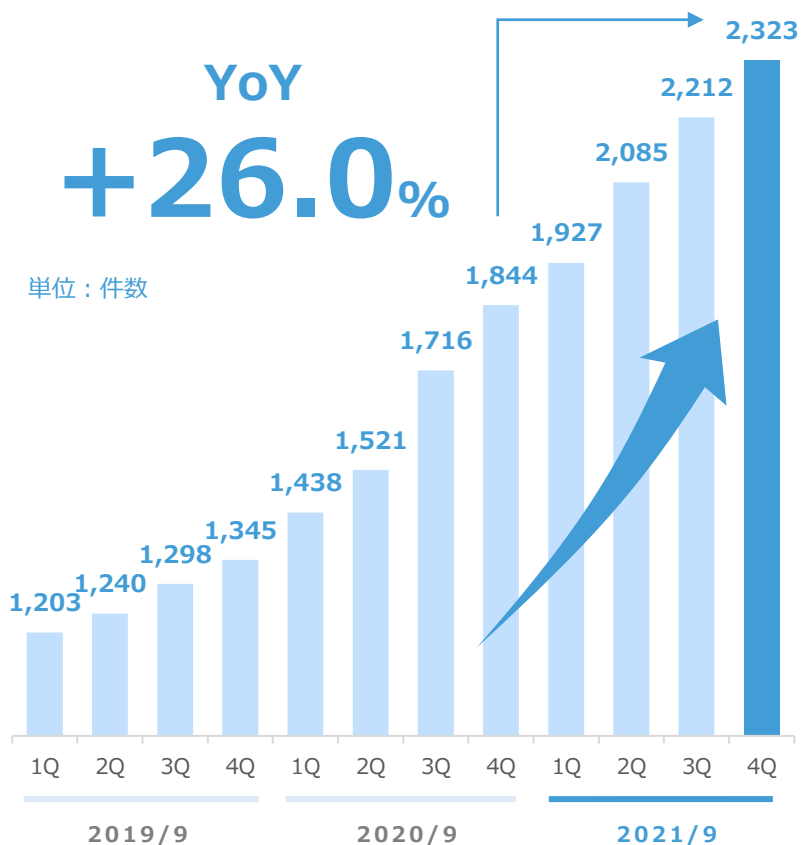
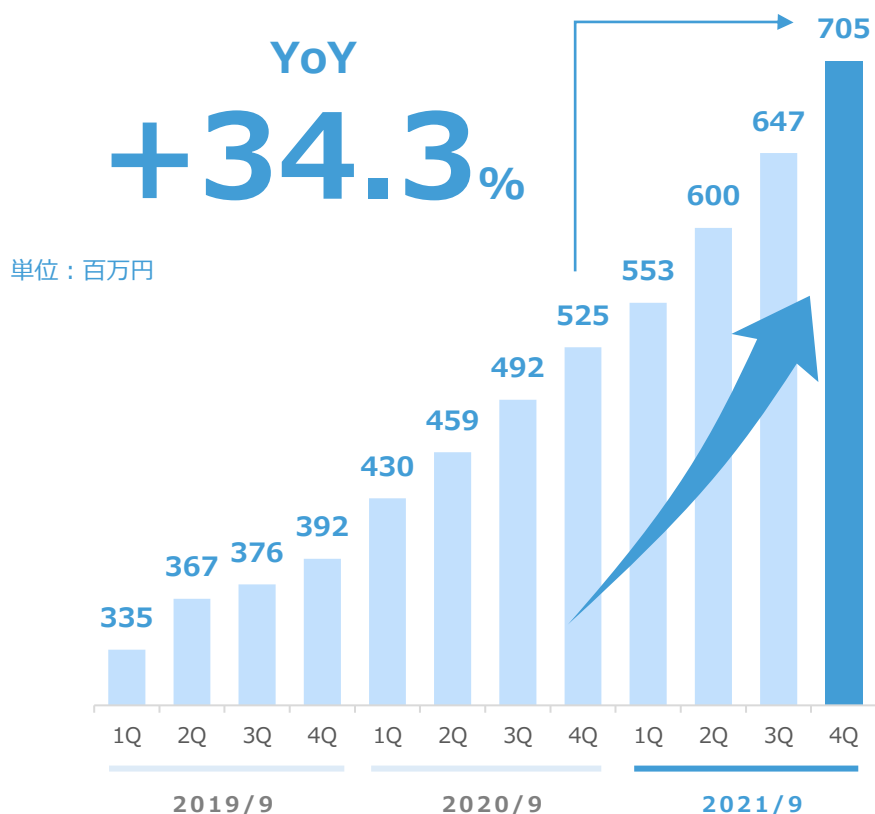
\*4 NewMRR : 新規顧客から得られたMRR。MRR : Monthly Recurring Revenueの略。月間経常収益。

\*5 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSIにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。



## Knowledge Suite ARR<sup>\*1</sup>

## Knowledge Suite 契約企業数<sup>\*2</sup>



\*1 Annual Recurring Revenue 年次経常収益。当社SaaS (Knowledge Suite) における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。  
 \*2 当社SaaS (Knowledge Suite) における各四半期末時点のSaaS契約企業数。OEM及び「InCircle」の数値を除く。

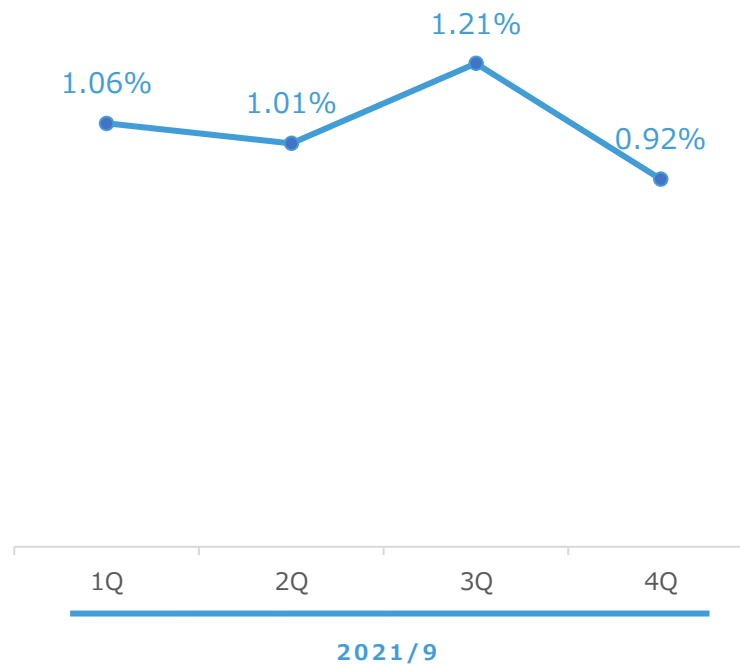
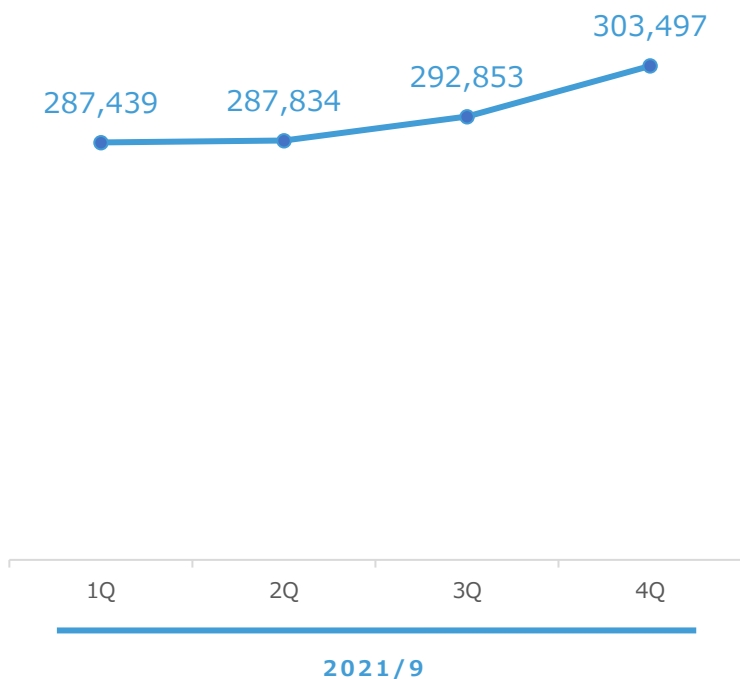




## Knowledge Suite ARPA<sup>\*1</sup>

## Knowledge Suite Churn Rate<sup>\*2</sup>

単位：円



### ARPAおよびChurn Rateは、グループウェアプランを含む全プランを対象に算出

\*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaS (Knowledge Suite) における四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

\*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 競争力の源泉
- IV. 事業計画**
- V. リスク情報

**INDEX**



高い成長性が継続する **DX事業への選択と集中**を図り、  
販売体制強化および製品サービス開発強化への先行投資を継続

**中小企業DX化の推進を加速していく**

## 成長戦略 ①

### 事業の収益（シェア）拡大

#### 施策

##### 契約件数の拡大

- ・営業100名体制の実現

##### 契約あたりの売上単価拡大

- ・カスタマーサクセス体制の整備

## 成長戦略 ②

### プロダクト・サービス強化

#### 施策

##### 契約継続率の向上

- ・新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



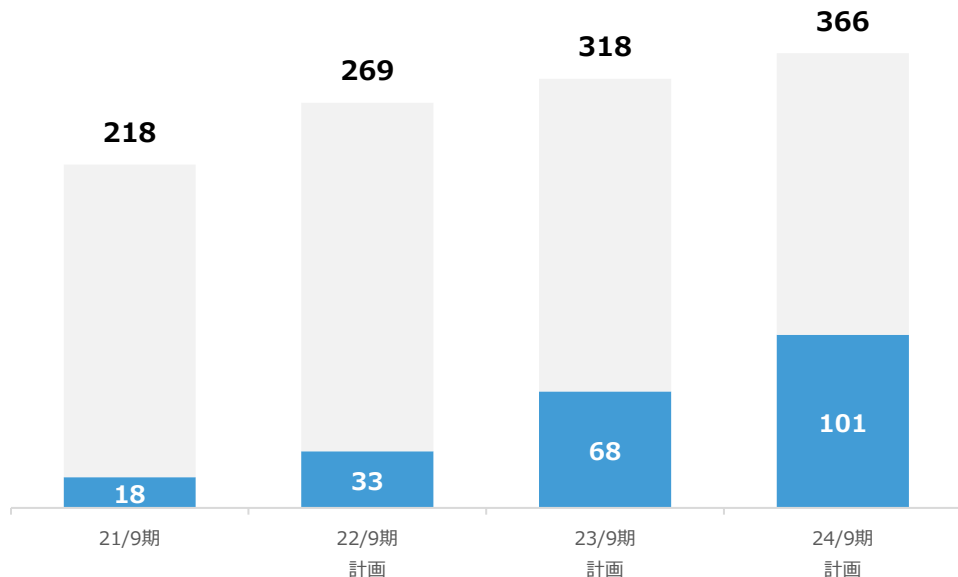
## 契約件数の拡大

毎期営業人員20名以上を採用・増員し、2024年9月期までに  
営業稼働数\*1 100名体制を実現。契約企業件数及び売上収益を拡大する

- 展示会出展やテレアポなど、営業リソースに比例してリード獲得数が増加するマーケティングチャネルの強化
- リード獲得から案件化するまでのプロセスにおけるソリューション提案およびクロスセル機会創出の体制強化
- 新規契約件数の拡大とカスタマーサクセスへのエスカレーション連携強化による利用促進やクロスセル体制強化

## 営業増員（稼働数）計画

■ 営業（2年目以降） ■ エンジニア他



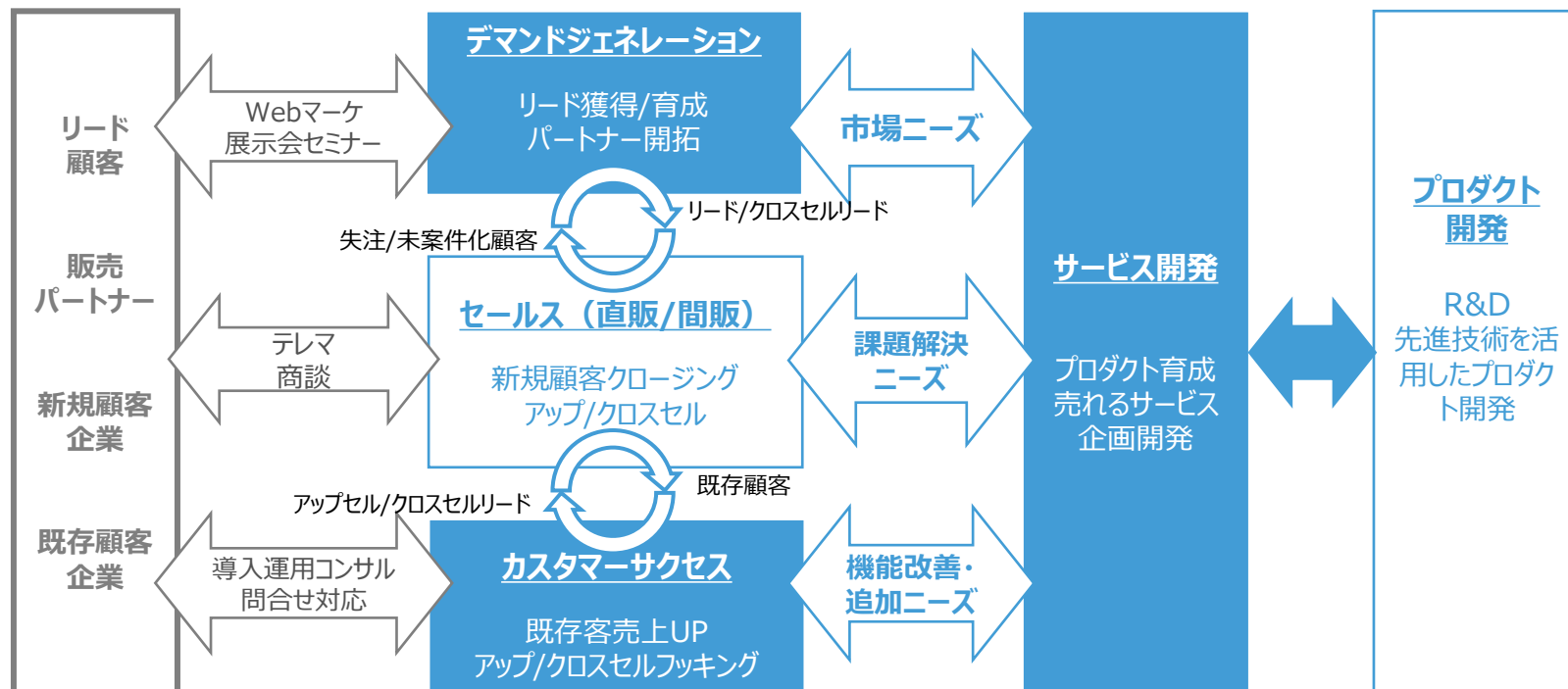
現状、営業が売上平均値を達成するには  
11か月（新卒）の教育期間が必要  
= 効率的なトレーニングにより、  
教育期間を短縮し、早期戦力化

\*1 営業稼働数とは当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積んだ（入社2年目以降の）営業人員。当社営業社員（新卒）は、11か月の教育期間を経て、1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラッケレコードより算出。



## 契約あたりの売上単価拡大

カスタマーサクセス体制における役割を明確化・連携することで顧客ニーズに合わせた  
プロダクトへのクロスセル機会創出を可能とし、営業メンバーとの連携強化により、  
既存顧客の運用課題に合わせたクロスセルによる契約を拡大する



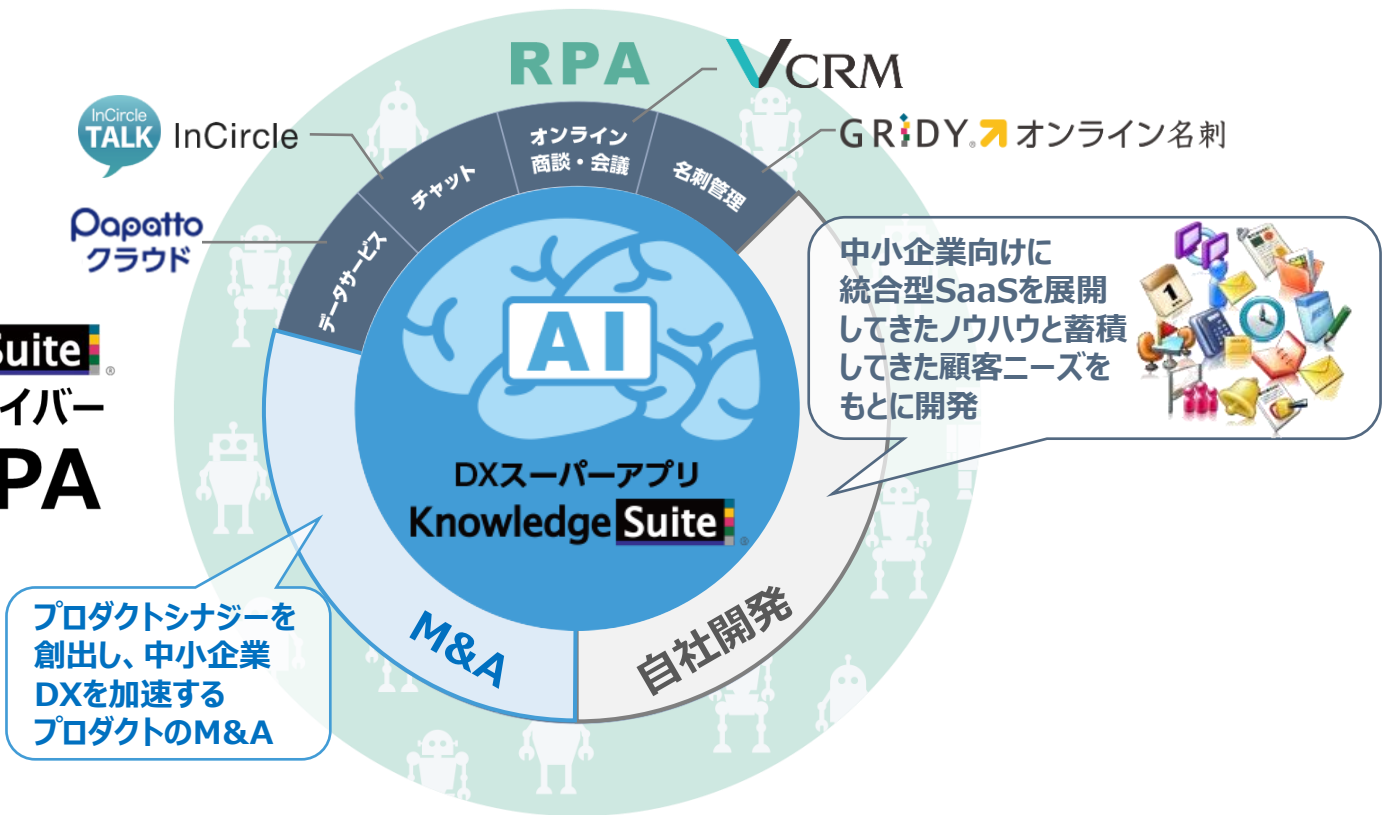




## 契約継続率の向上

自社開発またはM&Aによる「Knowledge Suite」を中心とした新プロダクト・サービスを拡充し、収益基盤の強化を図る

次世代 Knowledge Suite  
意思を持ったデジタルレイバー  
**AI × RPA**



企業ビジョン実現に向け、**営業社員1人1人に寄り添う意思を持った (AI) デジタルレイバーを中心とした営業活動の自律化・業務の自動化**を強力に推進する世界の実現を見据えた「次世代 Knowledge Suite」との統合連携を視野にいたした製品開発を進める





<b>営業CFから 10億円を配分（3か年）</b>		<b>財務CFから 3億円を配分（3か年）</b>
営業利益率 10%	ROE 10%	ファイナンス



## DX事業への成長投資 13億円

成長戦略	期待する効果	重点施策	投資額
<b>収益（シェア） 拡大</b>	<b>安定した収益基盤の確立</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 営業人員採用</li> <li>• カスタマーサクセス人員育成</li> <li>• マーケティング投資</li> </ul>	<b>5億円</b>
<b>プロダクト強化</b>	<b>新たな収益基盤の創出</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新KnowledgeSuite開発投資</li> <li>• 事業シナジーM&amp;A投資</li> </ul>	<b>8億円</b>



中長期戦略	事業利益の最大化を図り営業利益 10%超を目標
投資戦略	成長投資における投下資本の効率性に配慮
M&A戦略	成長投資でM&Aを選択する場合は事前評価を適切に実施 • EV/EBIDA倍率 • ROI • 事業シナジー
中長期BSマネジメント	中長期BSマネジメントによる • 財務体質の健全化 • 資本コストの低下



## 中期経営計画の達成

**企業価値の向上 = 株価上昇を優先**

**事業利益の最大化をはかり  
ROE 10%超を目標に長期的な株価上昇をめざす**

### 株主還元 基本方針

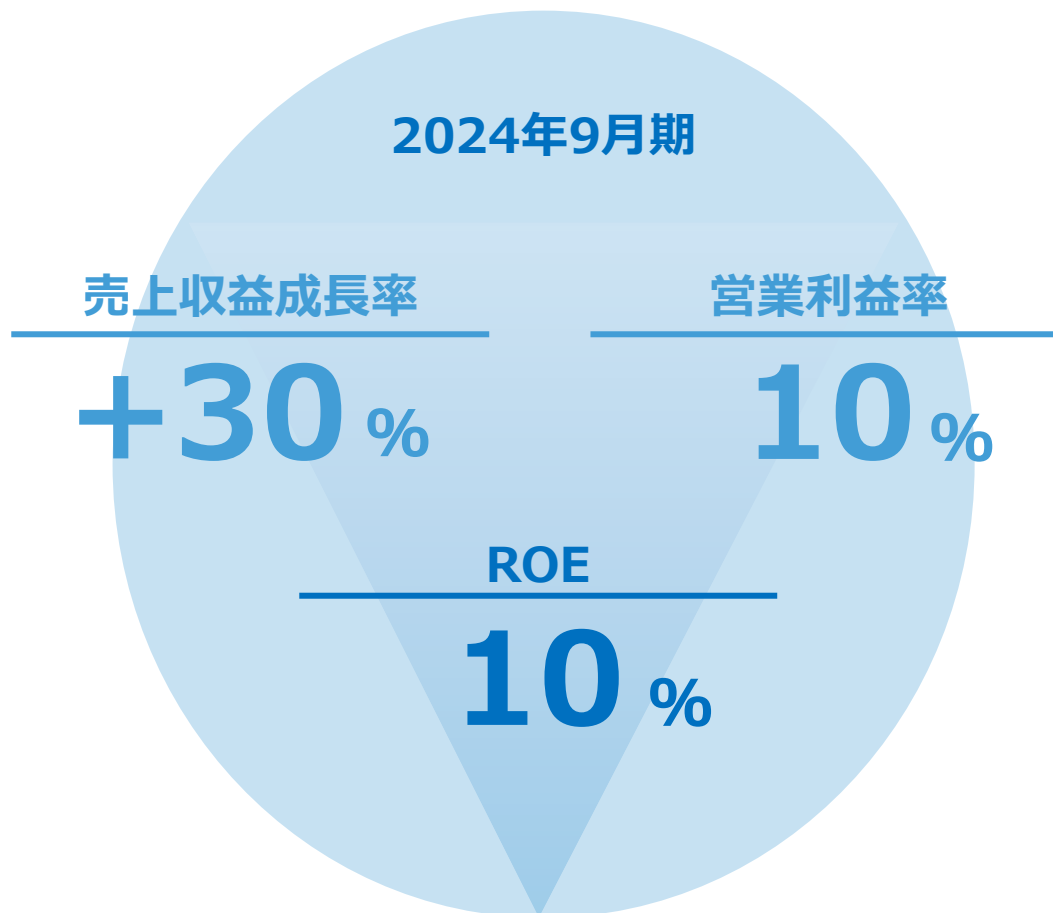
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミング復配を目指す

- 中期経営計画達成を最優先
- キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングで復配の実現
- 配当性向30%目標

※株式の流動性を配慮し、市場との丁寧な対話を実施



経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標として、  
売上収益の成長率、営業利益率、ROEを重視





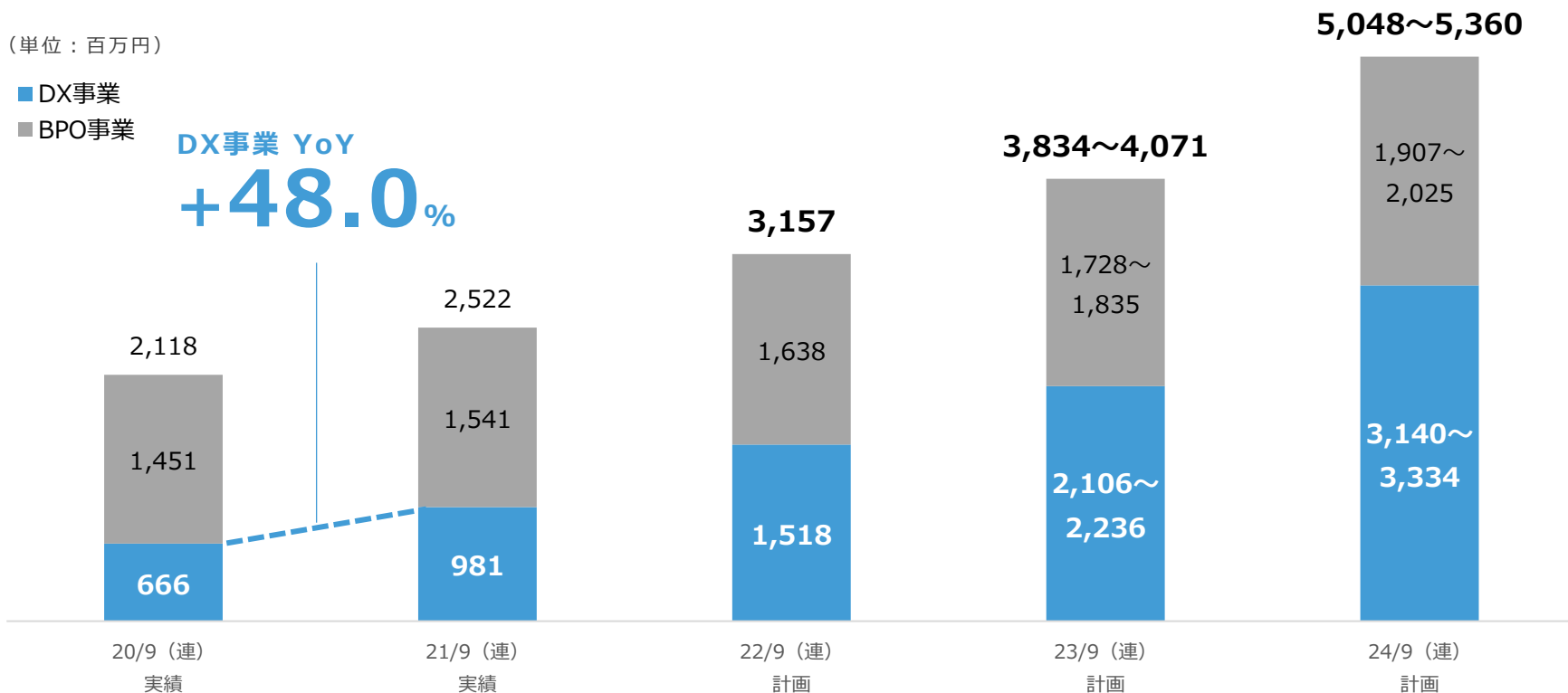
## 中期売上計画方針

- DX事業が大きく伸長しており、21/9期はYoY **+48.0%**により高成長を牽引
- **DX事業への選択と集中**を図り、**販売体制強化及び製品サービス開発強化への先行投資**を継続
- 24/9期に**連結売上収益YoY+30%**を達成すべく、**営業100名体制を実現**。また**CS体制整備**及び**自社開発/M&Aによる新プロダクト・サービス拡充**により、「過年度 1契約あたり単価 (ARPA)」及び「過年度 解約率 (ChurnRate)」の水準維持・向上を図り、売上収益を拡大

(単位：百万円)

■ DX事業  
■ BPO事業

DX事業 YoY  
**+48.0%**



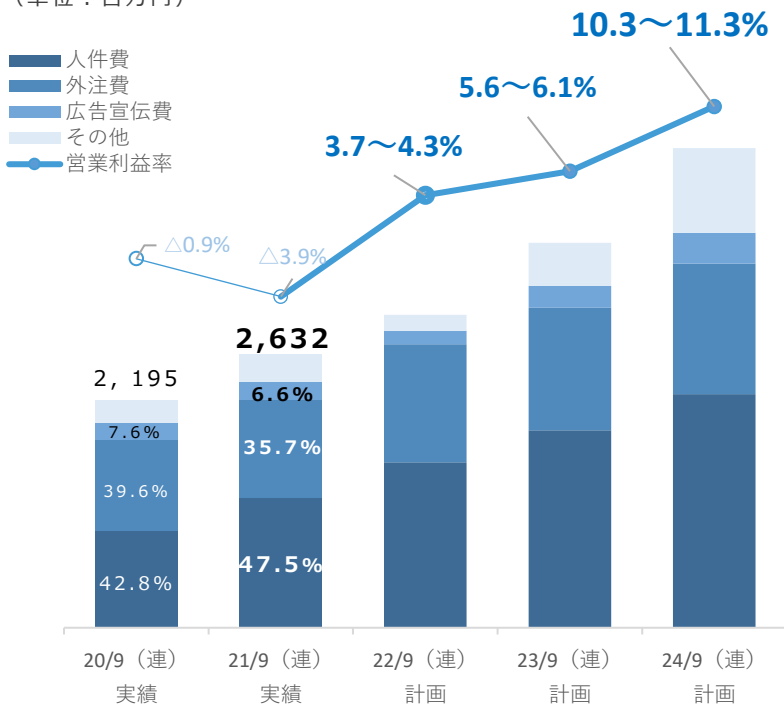


## 中期利益計画/前提条件

- BPO事業のSES案件にて、プロジェクト入れ替わりによる外注エンジニア稼働増加により、21/9期は営業利益率が悪化
- **積極的な人材投資（営業、カスタマーサクセス、プロダクト開発）**を継続しつつ中長期的な収益を拡大し、24/9期に**営業利益率10%**を実現
- マーケティング施策の選択と集中を行い、**見込み顧客獲得の広告宣伝を効率化。月間見込み顧客獲得 約800件 + 効率的な広告宣伝活動により受注効率の最大化**を図る ※20/9期・21/9期に実施したTVCMによる広告宣伝は一巡

## 営業利益率及びコスト計画

(単位：百万円)



## コスト計画/前提条件

営業及びカスタマーサクセス強化を目的に、新卒営業人員を毎期20名以上を採用増員し、営業100名体制を実現するための人件費を毎期同水準で計画

新規プロダクト開発のための開発人員の増員による開発人件費・外注費を+72~84百万の水準で毎期増加を計画

費用対効果を重点においたSaaSプロモーションに係る広告宣伝費を売上計画の1割上限と見込む

在宅勤務率50%。オンライン商談による出張費抑制により、旅費交通費を5割削減

高手数料のエージェント採用から費用対効果の高いリファラル採用・新卒採用にシフトし、一人当たり採用コストを抑制

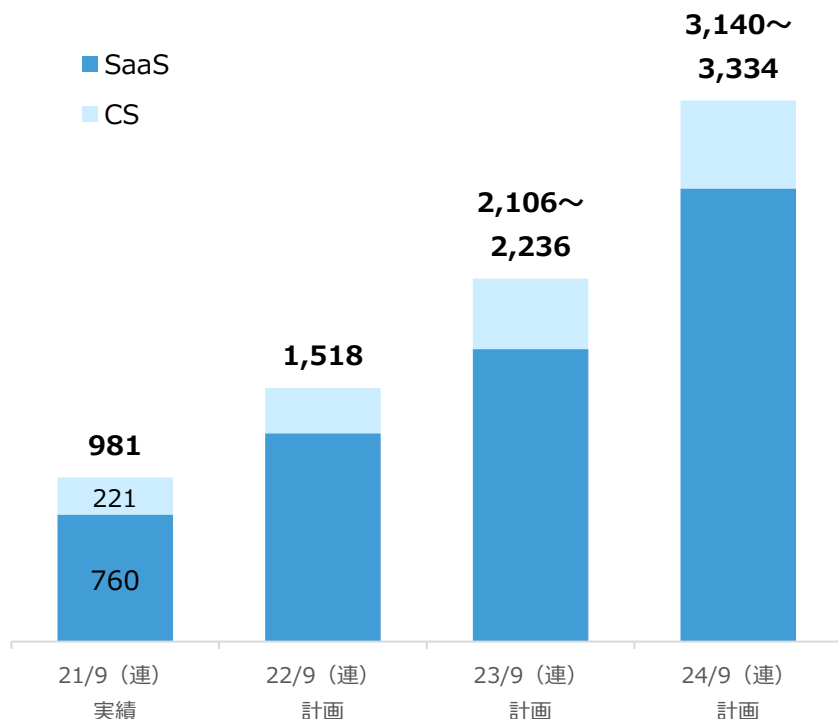


## 中期DX事業売上計画方針

- 営業人員先行投資を継続。新卒営業の教育体制の整備を図り、100名体制へ
- 将来収益（LTV）向上へ向けたカスタマーサクセス体制の整備と強化を推進
- ビジネスチャット・企業データサービス等、新規サービスの製品ラインアップを強化し、ARPAを向上

## 中期DX事業売上計画

（単位：百万円）



### ■ DX営業人員の採用・育成

営業稼働人数に1人当たり平均受注単価を乗じた新規契約増額。入社2年目で戦力化。

### ■ カスタマーサクセス体制強化

#### <利用促進>

過年度解約率を前月既契約総額に乗じた解約減額、過年度傾向から算出したアップ/ダウンセル純増額

#### <導入支援>

SaaS受注企業に対し月間平均付帯率と過去実績に伴う平均受注単価を乗じて算出

#### <データサービス>

過前期末受注残、継続案件と引合中の新規案件に過去の受注確度を勘案して算出

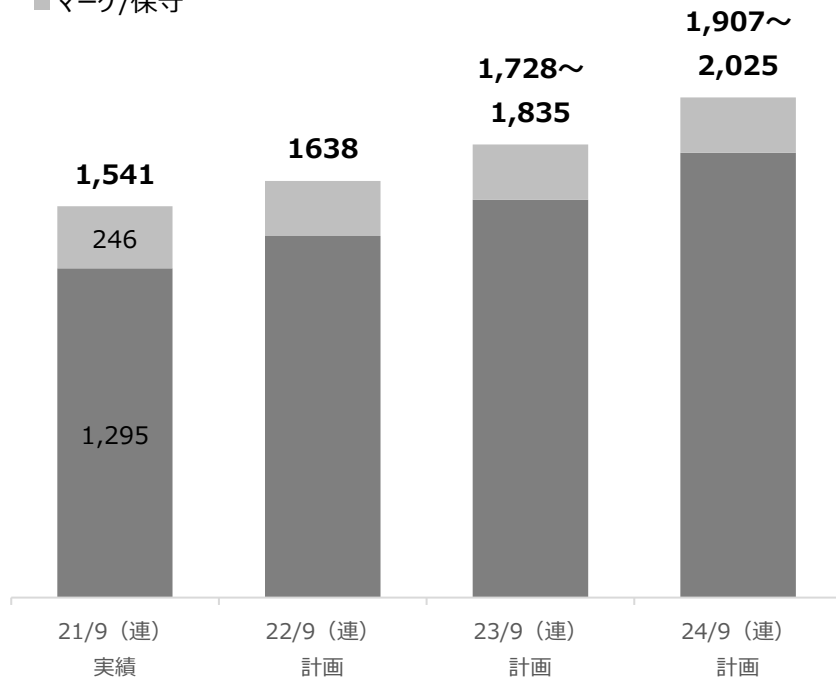
## 中期BPO事業売上コスト計画方針

- 新規顧客の拡大とプロジェクトによるSES売上高+10%増収を目指す
- 単価引き上げ、及び稼働時間の適正化による利益率改善を図る
- グループの新規プロダクト開発において先端IT技術者によるグループシナジーによりスケールメリットを図る

## 中期BPO事業売上計画

(単位：百万円)

- SES
- マーケ/保守

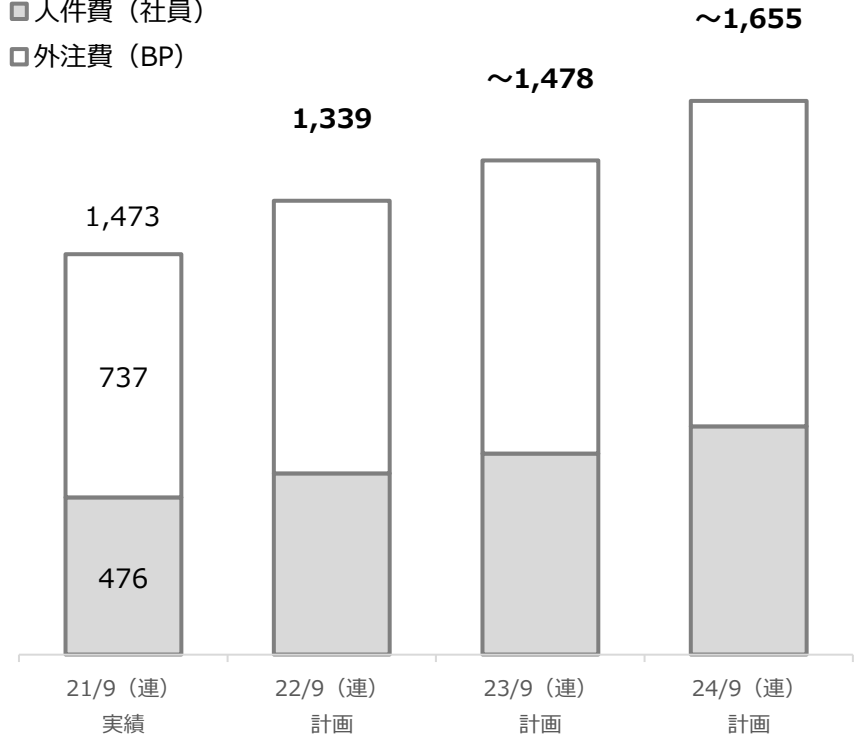


## BPO事業SESコスト想定

(単位：百万円)

(SES事業)

- 人件費 (社員)
- 外注費 (BP)





中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、  
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用  
なお22/9期はM&Aの実施を予定しておりません

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 計画	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,157 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+25.2 %	+21.5 +29.0 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,518 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+54.7 %	+38.7 ~ +47.3 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,638 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+6.3 %	+5.4 ~ +12.0 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	117 ~ 136 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	– %	3.7 ~ 4.3 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 競争力の源泉
- IV. 事業計画
- V. リスク情報**

## INDEX



リスク	内容	発生可能性	影響	対応策
人材確保及び育成に関するリスク	SaaS 拡販における販売体制強化に応じた人材の確保及び教育、育成が計画通りに進まない可能性及び有能な人材の流出が生じる可能性	小	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業人員の積極的な採用</li> <li>教育/研修体制の充実化</li> <li>テレワーク含め働きやすい労働環境の整備</li> <li>社内コミュニケーション機会の創出</li> </ul>
技術革新への対応に関するリスク	SaaS プロダクトにおける技術革新のスピードは非常に速く、当社グループの技術対応への遅れや設備投資などのコストの増加により販売及び業績に影響を及ぼす可能性	小	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術革新に対応可能なエンジニアの採用・育成等を通じて先進技術の習得に注力</li> <li>最新の技術動向や環境変について情報収集を継続的に実施</li> </ul>
顧客企業の維持・獲得に関するリスク	SaaS 品質・価格・評判などが顧客の要求を満たせず、また開発・改良したサービスに対する顧客の需要が当初の見込みを大幅に下回り、既存顧客企業の維持や新規顧客企業の獲得ができない可能性	小	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>カスタマーサクセス体制の整備及び開発体制強化</li> <li>顧客ニーズを的確に汲みとり、その要望を吟味し、SaaSへ反映</li> <li>顧客企業に快適に利用いただけるよう機能改善アップデートをスピーディーに実施</li> </ul>

\*1 その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



リスク	内容	発生可能性	影響	対応策
投融資に関するリスク	事業拡大に向けたアライアンス、M & A等の投融資について、事業環境の変化により事業が計画通りに進展しないことで、のれん評価や投資先の株式評価が減損の対象となる可能性	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前に可能な限り詳細な審査を実施</li> <li>リスク及び回収可能性を十分に事前評価・検討</li> </ul>
新型コロナウイルス感染症による経済的な行動制限に関するリスク	当社グループのBPO事業におけるシステムエンジニアリングサービスについて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による経済活動の抑制や回復が繰り返され、引き続き常駐先プロジェクトの見直しが発生する可能性	大	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存取引先の積極的な取引深耕活動</li> <li>外注エンジニアの稼働に偏りなく、ニーズに合ったIT人材の安定供給を行うための人材獲得・育成</li> </ul>

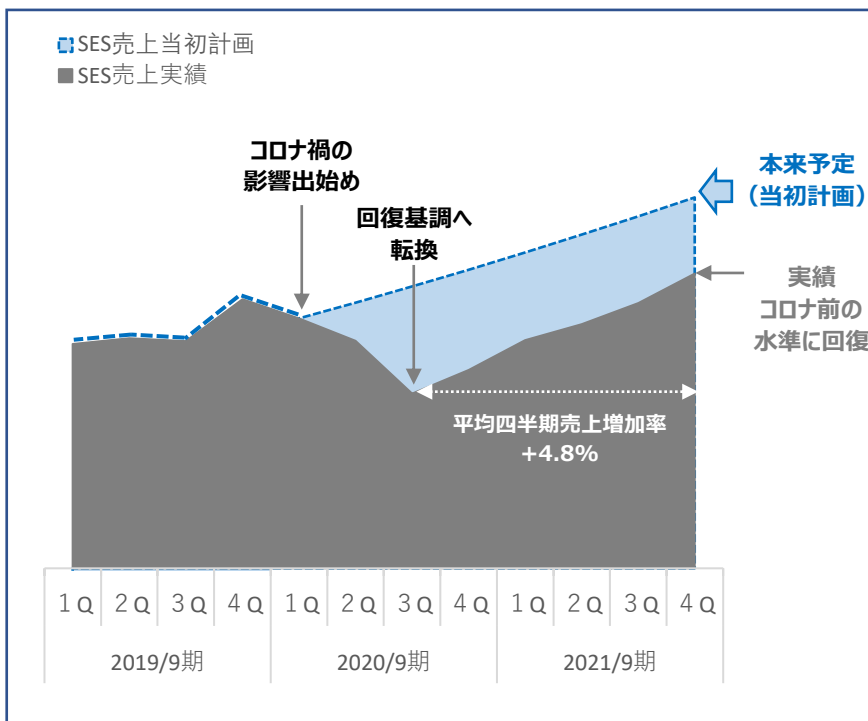
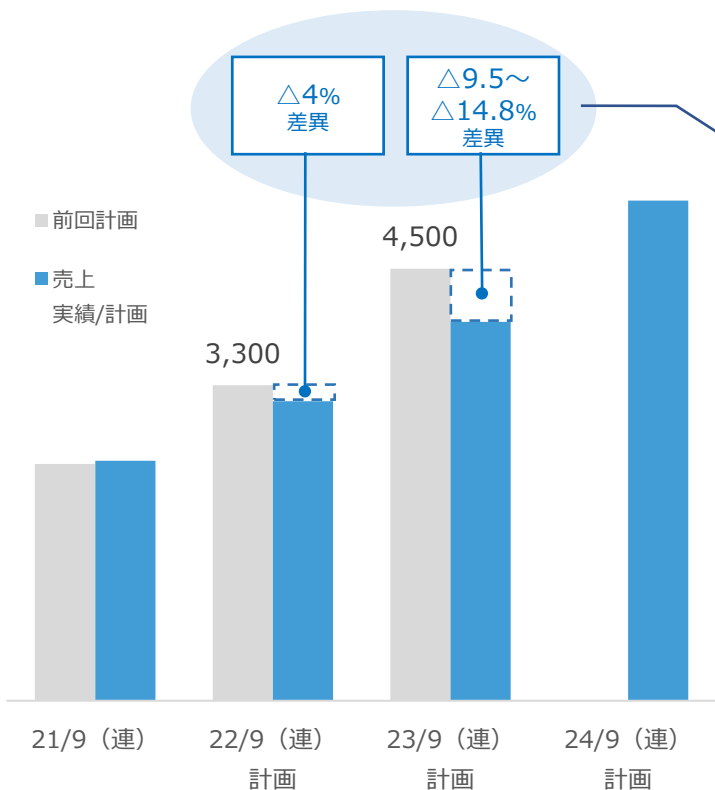
\*1 その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください





- コロナ禍によるSESの一時的な売上低下による当初の売上計画との差異
- 積極的に広告プロモーションを実施してきたTVCMの当初ターゲット（中小企業）と導入ニーズ企業規模（中堅・大企業）の差異

2021年8月13日 第15期第3四半期決算補足説明資料  
「P.25成長戦略」記載の売上高目標との差異



\*1 2021年8月13日開示 第15期第3四半期決算補足説明資料「P.25成長戦略」をご参照ください



## 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。
- 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。なお、当資料の更新は今後1年に1回行うものとし、毎年11月頃を目途として開示を行う予定です。
- 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。

# A P P E N D I X

---

Knowledge **Suite** 



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



営業活動における商談管理のためのSFA、顧客管理のためのCRM、社内コミュニケーション活性化のためのグループウェアを、シームレスに統合したクラウド型統合ビジネスSaaSです。

営業支援  
SFA

顧客管理  
CRM

グループ  
ウェア

ユーザー数無制限で利用可能

## 名刺管理

獲得した名刺を確実に会社の資産にする

いつ誰がだれと名刺交換したかだけわかって、その時に何をしたかわからなければ意味がありません。Knowledge Suiteは、SFA、グループウェアとの機能連携で情報の一元管理・共有を実現しました。WOCR採用でセキュリティ面も安心。

## 営業支援

いつでもどこでも簡単操作！

「顧客情報」に関わる行動履歴を最短3ステップで入力可能な「営業報告」（営業日報機能）に入力していただくと有効な顧客情報を蓄積されます。

## テレワーク

在宅ワークでも生産性に支障がない業務を可能に

顧客データベースへのアクセスや社員同士のメッセージのやりとり、書類の提出などをネットワーク上で行うことができるため、モバイル端末を利用して自宅や外出先での業務が可能。効率的なテレワークを推進します。

24/365

スマホでカシヤ

簡単名刺取り込み！



# VCRM

## 誰とでもつながる オンライン商談ツール

- PCでの音声通話
- 画面共有機能
- 資料共有 & ファイル送信機能
- ビデオ録画機能
- クラウドサービスだからアプリインストール不要

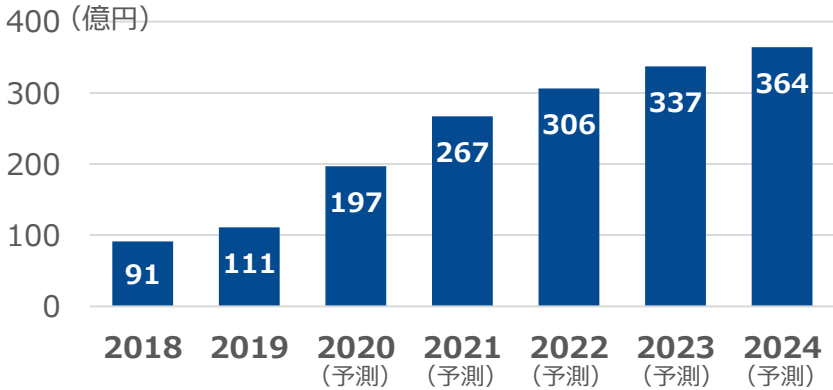


ブイ・シー・アール・エムは、お客様と営業スタッフをWebで瞬時につなぎ、オンライン商談を可能にする営業特化型クラウドサービスです。

### VCRMによるオンライン商談のメリット

- ✓ 移動時間減少に伴うコスト削減
- ✓ 時間短縮による商談数の増加
- ✓ 紙媒体の資料からデータの資料へ移行できる
- ✓ 社員の教育、育成、スキルアップにも貢献

Web会議市場規模推移および予測（2018～2024・売上金額）





## 地図上で顧客を育成する フィールドナーチャリング CRM *GEOCRM.com*®

- + 色分けされたアイコンにより可視化を実現する**顧客管理**
- + 3ステップで誰でも簡単に記録できる**ヒアリングシート**
- + 地図上で効率的な訪問ルートを作成ができる**訪問予定機能**
- + 全ての情報をリアルタイムに更新し共有する**クラウド**



**GEOCRM.com (ジオシーアールエムドットコム) は、顧客訪問時にヒアリングシートを入力して顧客カルテを更新することで、見込み顧客育成を目的とするモバイルCRMクラウドサービスです。**

### 蓄積された情報で気づきを与える

1. 顧客カルテを完成させるためには繰り返し訪問活動を行います。
2. 顧客カルテを完成させることがフィールドナーチャリングCRMの一步となります。
3. メールやWEB上から得た顧客情報だけでなく、訪問、対面でのオンライン活動を通じて得た新たなニーズ・ウォンツを取り込むことでCRM情報の精度を高めていきます。
4. GEOCRMでは顧客カルテの情報から定期訪問の訪問間隔や売り込む時期を、絞り込み機能や色分け機能によって地図上で見極めることができます。

### 地図 × 顧客 = アラートビューイング

5. GEOCRMの地図上に表示される情報はターゲットスライダー機能によって細かいセグメント情報に分けて登録可能です。
6. ヒアリングシートで得られた情報を顧客カルテにアップデートさせ、顧客データを分析し、セグメントに分けた結果を地図上に表示させることができます。
7. これにより、企業独自の優良見込み顧客リストを構築することができ、ヒアリングを行った顧客カルテが将来優良なターゲットリストに変化していきます。
8. GEOCRMで従来のCRMシステムよりも一歩進んだCRMを始めることができます。





# ROBOT ID

## ログインに必要な ID/PASSは 一つだけ



ROBOT IDは、企業で使用される多くのアカウントを一括管理するために生まれた統合管理アプリケーションです。

### 高度なセキュリティ

インターネットの標準規格「FIDO2」に対応し、高い安全性と利便性を約束。生体認証を使えばより素早く安全なログインが可能に。

### 2要素認証により より高い安全性を約束

通常のID/パスワードに加えて、TOTP (Time-based One-Time Password algorithm) の仕様に準じたワンタイムパスワードの発行による2要素認証にも対応。

### シングルサインオン

業務に使われるたくさんの認証情報を一括管理するのがROBOT IDの役目です。たった1つのID/パスワードで、毎日使う数多くのビジネスアプリケーションにアクセス可能。



## 仕事の生産性を高める 情報武装化ツール

顧客管理 プロジェクト管理 案件管理  
クレーム管理 問合せ管理 etc...



シェルターは、会社内の業務を統一化し、様々なデータを統合管理することが可能なビジネスアプリケーションプラットフォームです。

### クラウド

意思決定を素早くする  
情報の見える化

Shelterは、場所や時間を選ばず、情報を共有することが可能です。多彩なチャートが用意されているので、1人1人が多面的に物事を理解できれば、いち早く行動に移すことができ、業務スピードが向上します。

### 脱 Excel

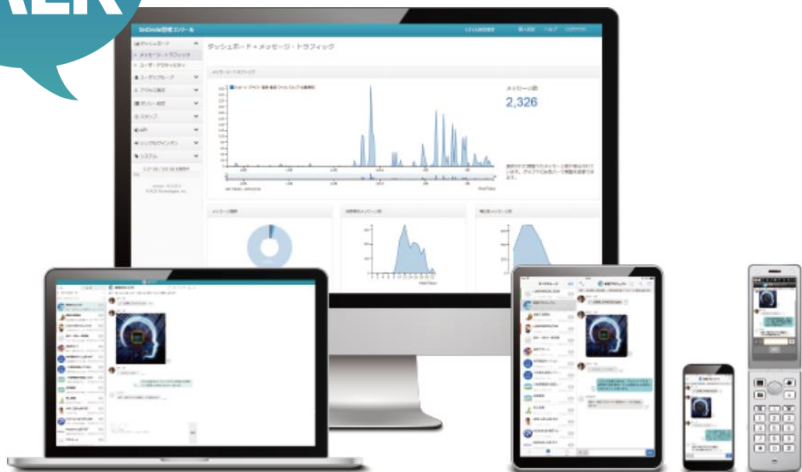
情報共有と負担軽減。  
1人に頼らない協業化

Shelterで共有するデータは、リアルタイムでの閲覧・編集が可能です。1人で処理していた業務も協業が可能になり、属人化や負担の集中を防ぎます。

### 働き方改革

企業にマッチしたアプリケーション  
で業務を効率化

企業の業種・業態、社員の多彩な働き方にマッチした自社オリジナルのビジネスアプリケーションを簡単に作成することができます。レスポンスも高速で、業務をより円滑にします。

InCircle  
TALK

## 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。

【 ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer 】



ビジネスチャット



ビジネスチャット

**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。



営業リスト作成サービス

Papattoクラウド

## 令和2年東京都経営革新 優秀賞

S F A / C R Mベンダー、M Aベンダー、インサイドセールス（セールステック）企業、各種S F A / C R M / M A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

A I ・ R P A 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。

# Knowledge Suite