

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

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24日

▶ 下記URLにて決算説明動画をご確認いただけます。

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01fmhffnywtjtj877y7ke22fw4>



1

2021年9月期連結決算概要

2

中期経営計画2024及び2022年9月期業績予想

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

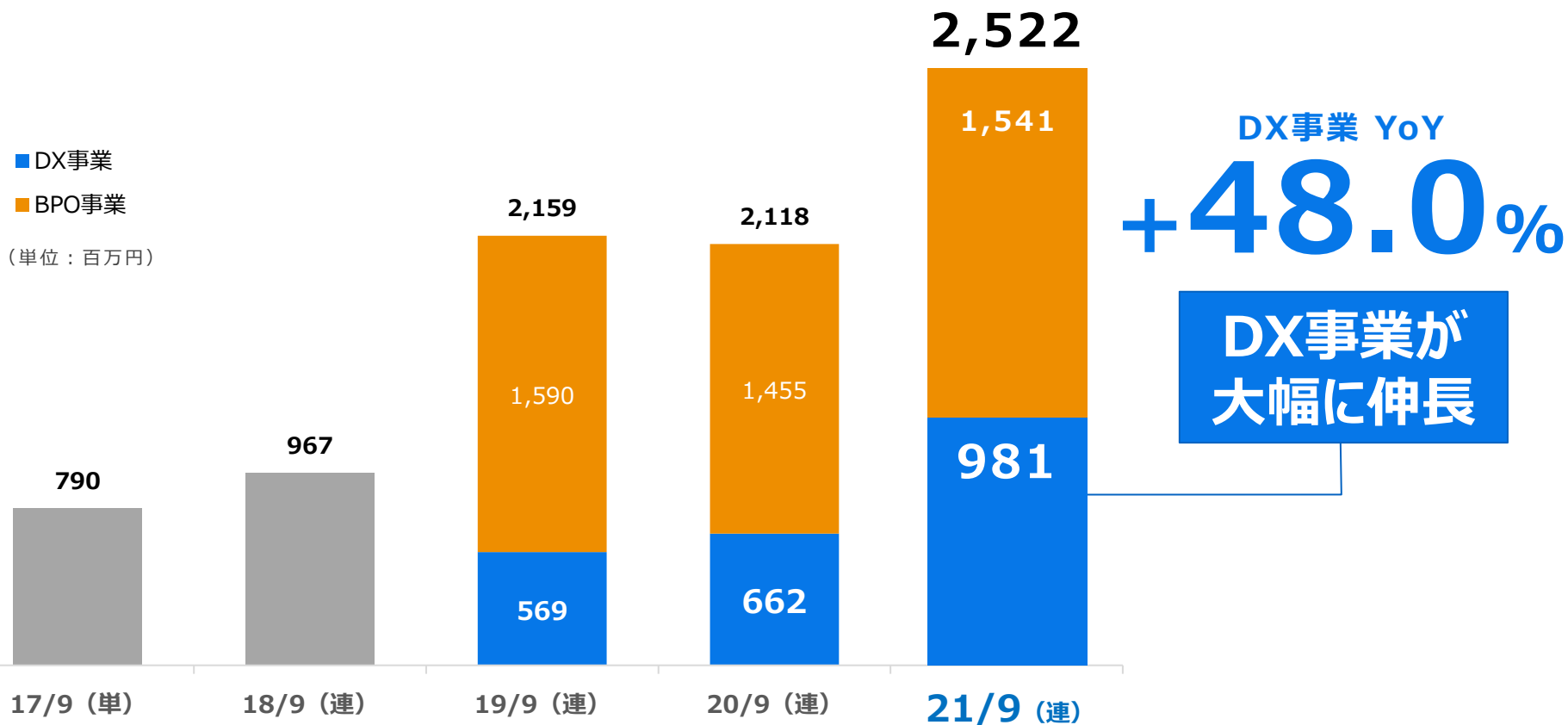
連結 IFRS	2020/9期	2021/9期	YoY 増減率	YoY 増減額
売上収益	2,118 百万円	2,522 百万円	+19.1 %	+404 百万円
DX	662 百万円	981 百万円	+48.0 %	+318 百万円
BPO	1,455 百万円	1,541 百万円	+5.9 %	+85 百万円
売上総利益	859 百万円	999 百万円	+16.3 %	+139 百万円
利益率	40.6 %	39.6 %	-	-
営業利益	△20 百万円	△108 百万円	- %	△88 百万円
利益率	- %	- %	-	-
税引前利益	△27 百万円	△119 百万円	- %	△91 百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

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。



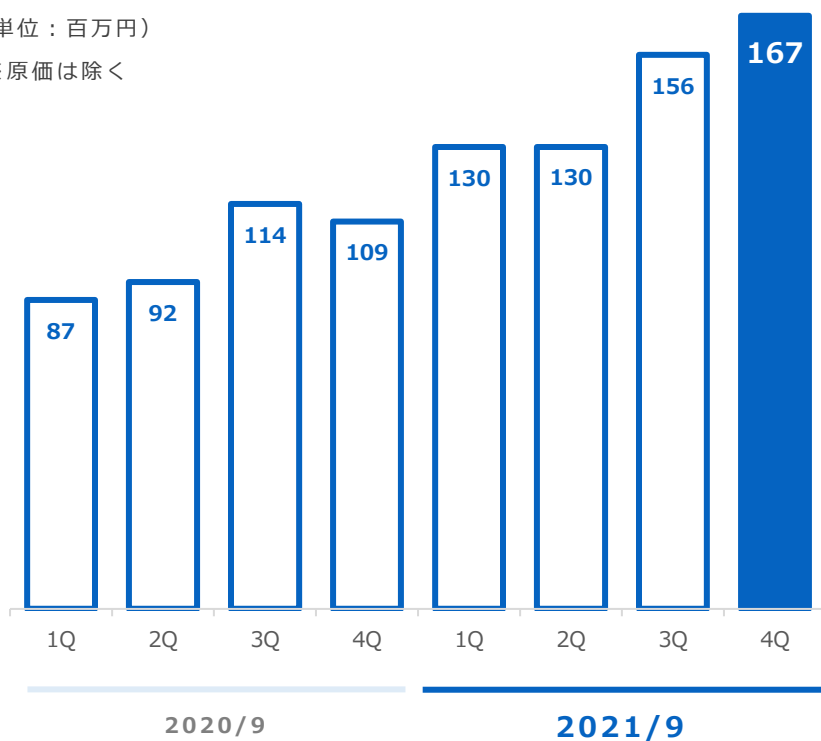
- 売上拡大につながる営業人員採用への先行投資により人件費が大幅に増加
- TVCMによるプロモーションは2Qで終了。オンライン/オフライン展示会に積極参加。

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

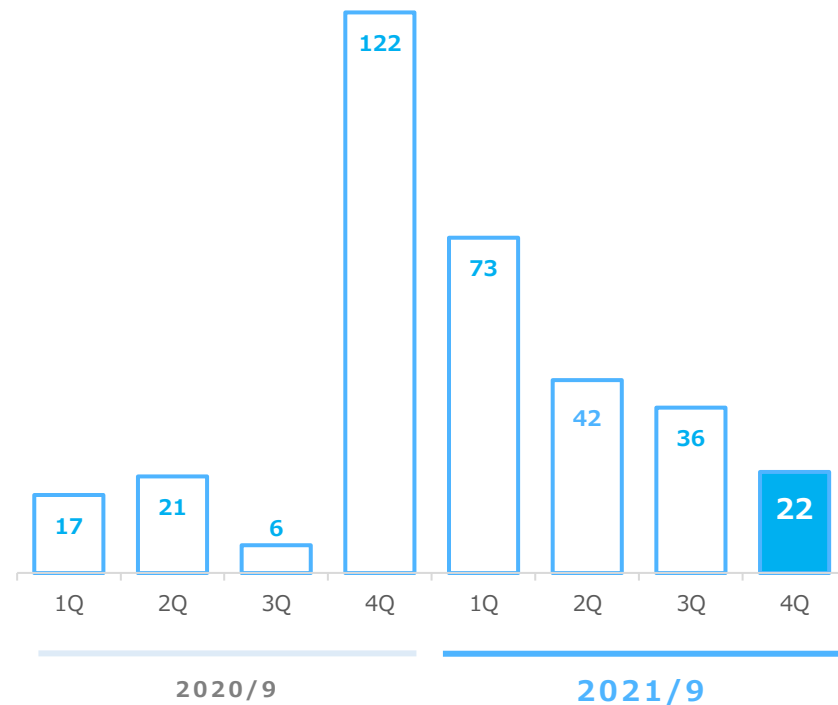
(単位：百万円)

※原価は除く



広 告 宣 伝 費

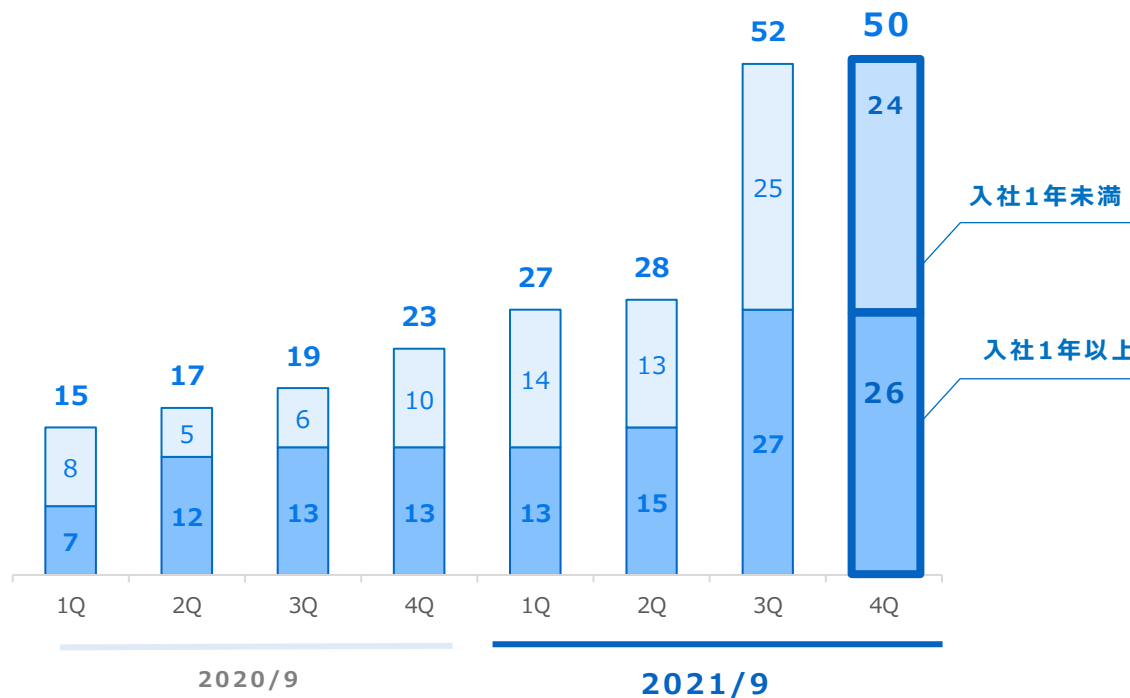
(単位：百万円)



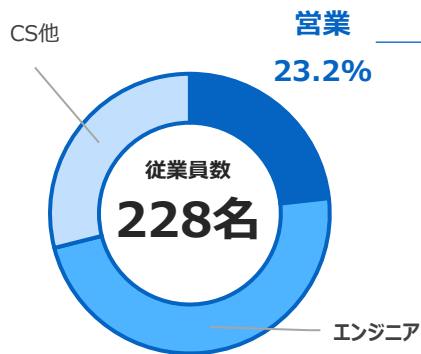
■ 売上拡大につながる **YoY 3倍**の営業人員を計画どおり採用

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

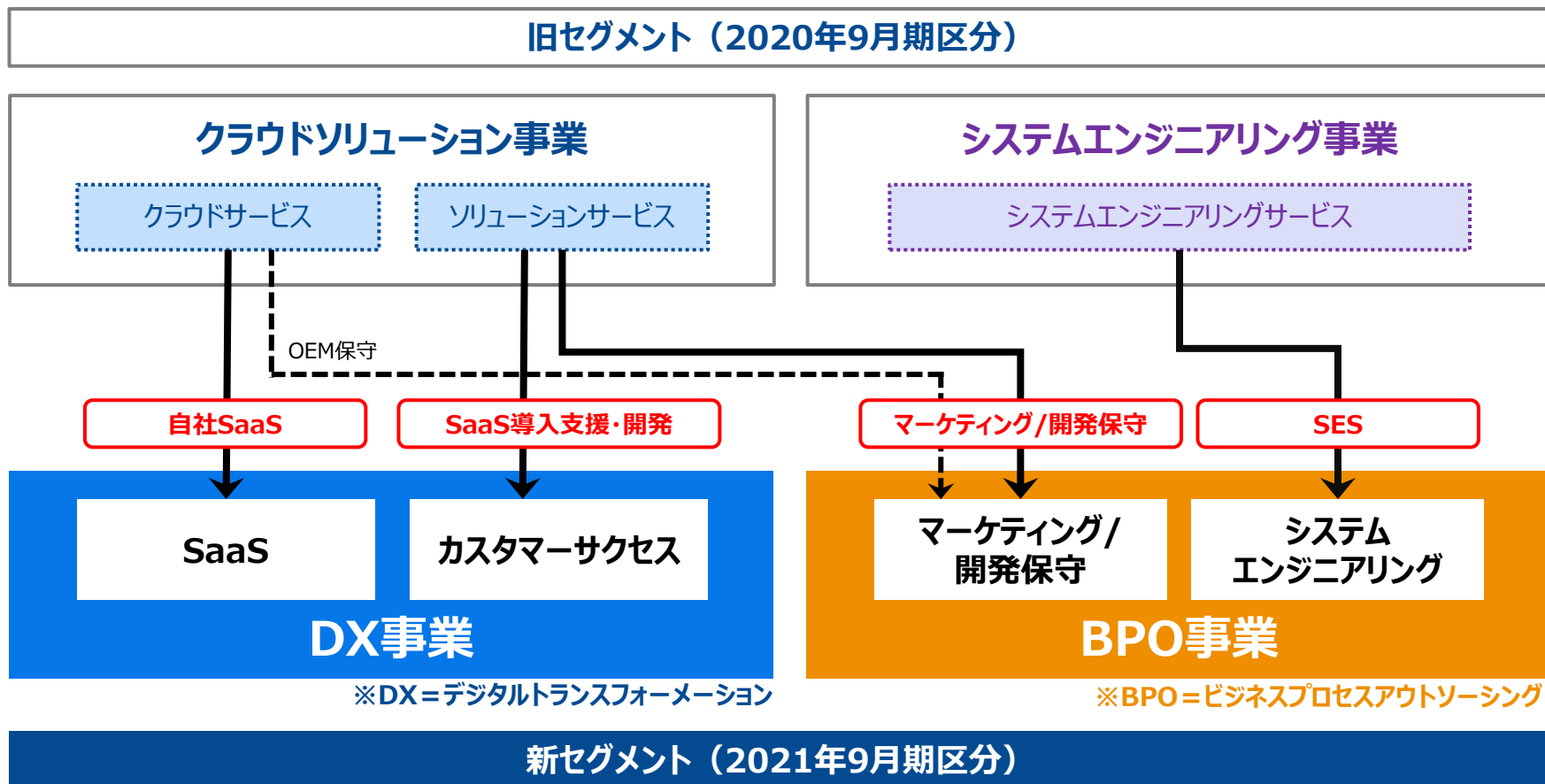
(単位：百万円)

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

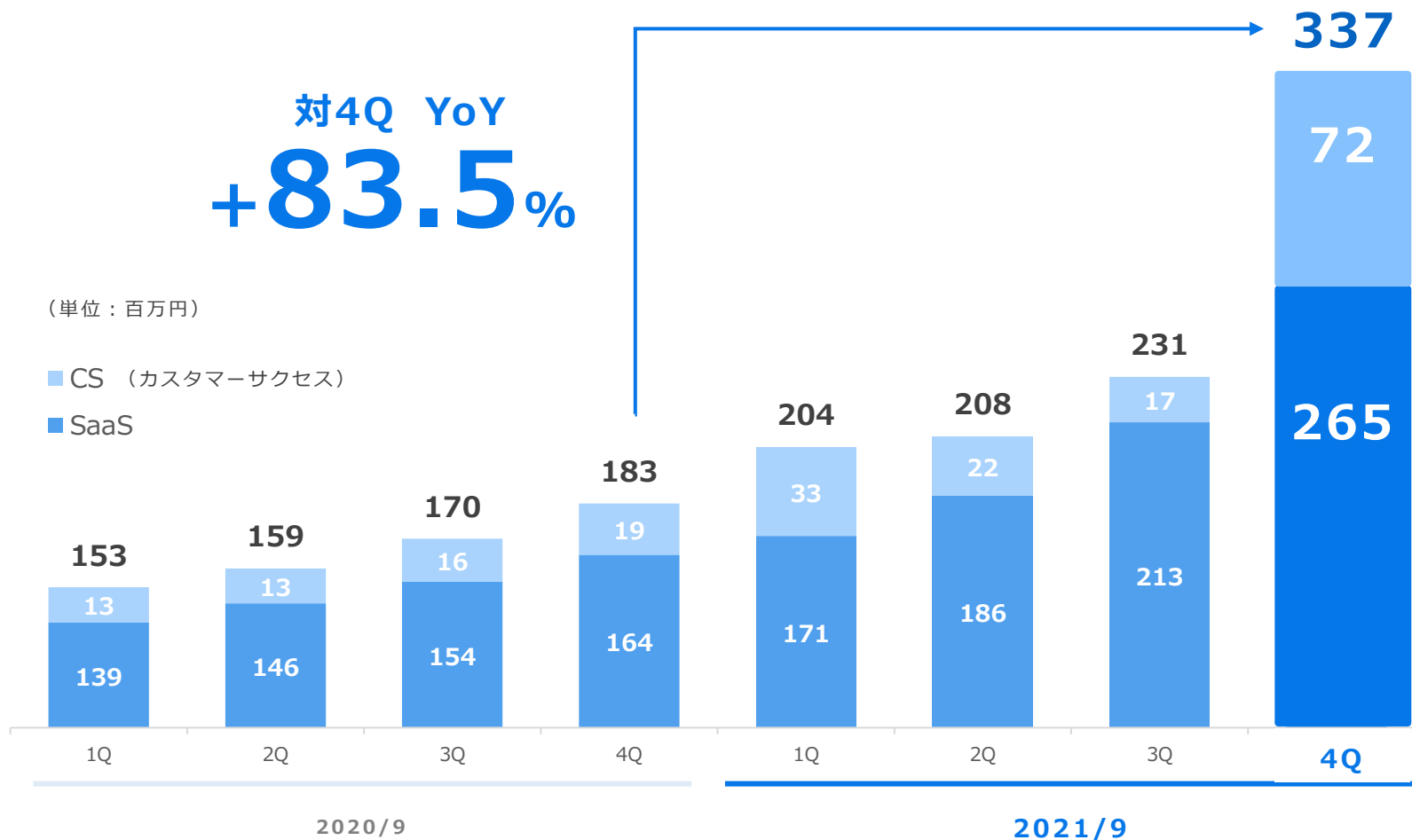


※DX=デジタルトランスフォーメーション

※BPO=ビジネスプロセスアウトソーシング

■ 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

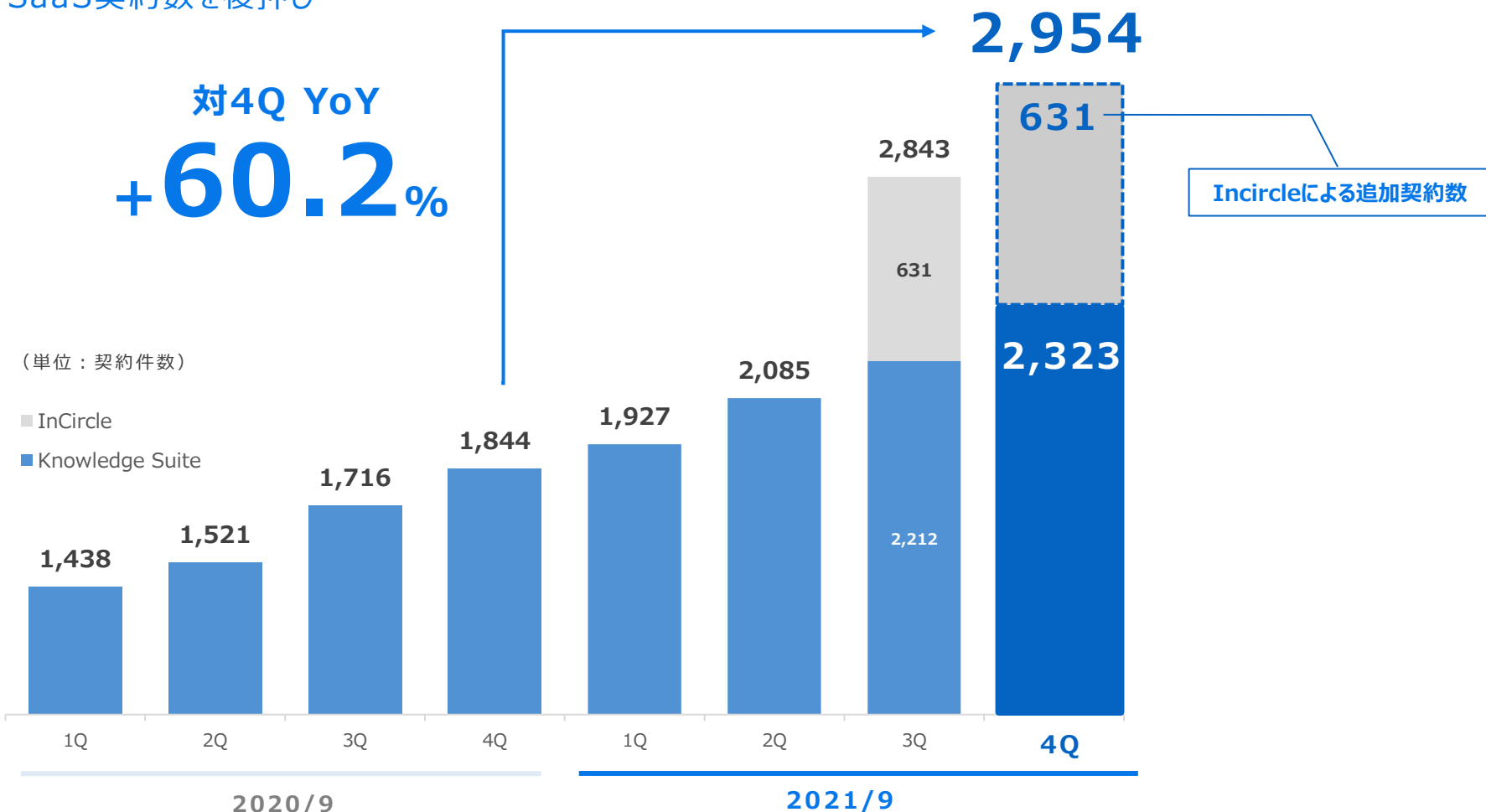
4Qから、M&Aにより取得した子会社の企業データベース売上収益連結対象

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

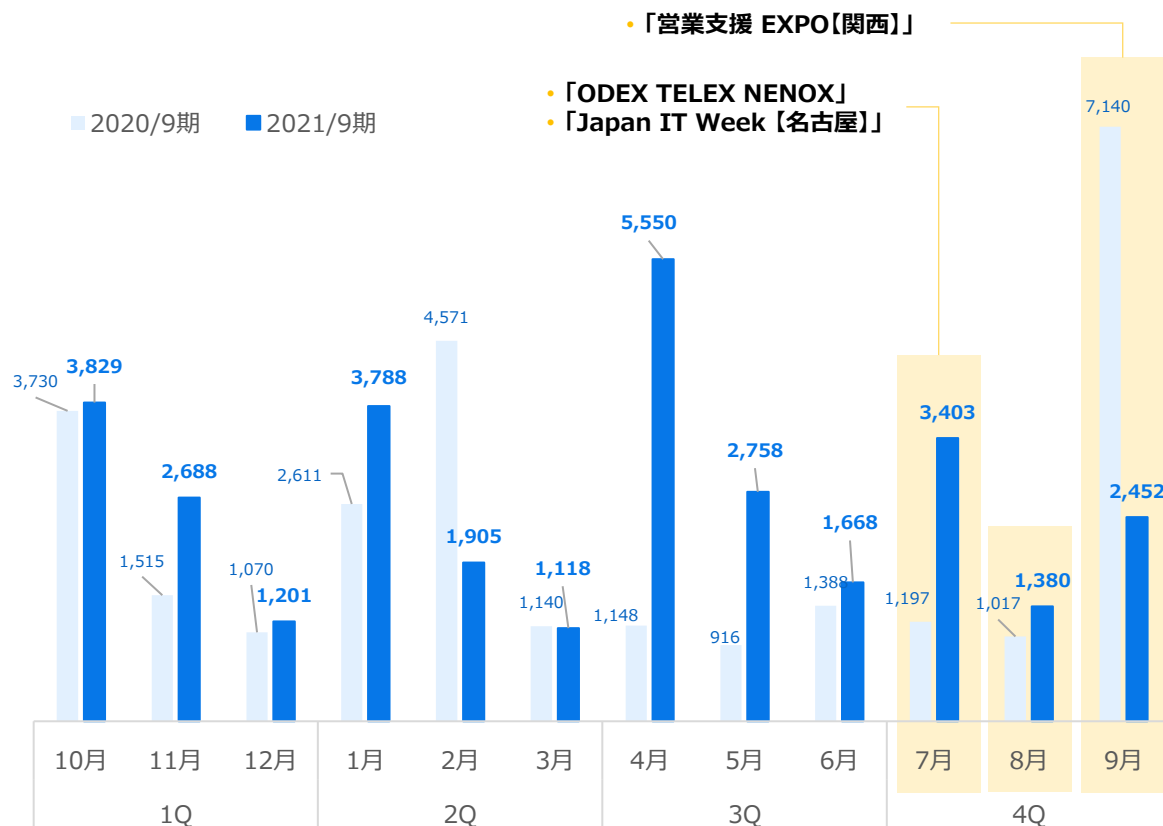
■ SaaS契約件数はYoY+60.2%と大幅に増加

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



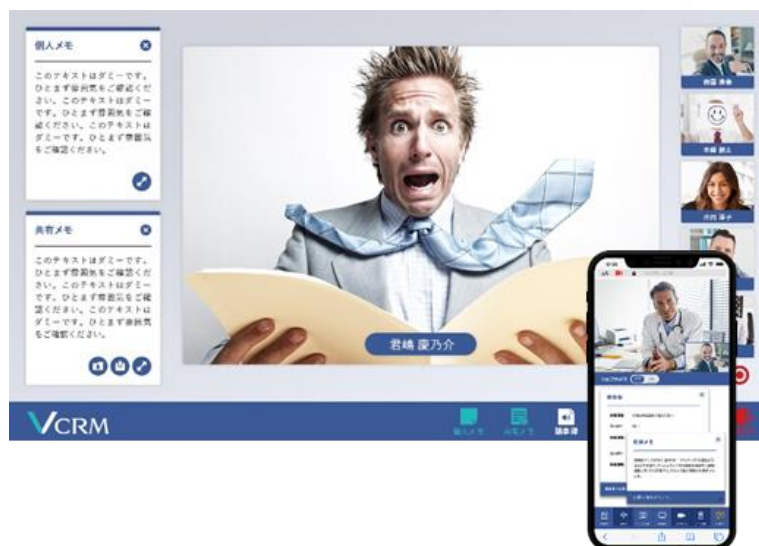
オンライン名刺交換サービス提供開始

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（ブイシーアールエム）』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。

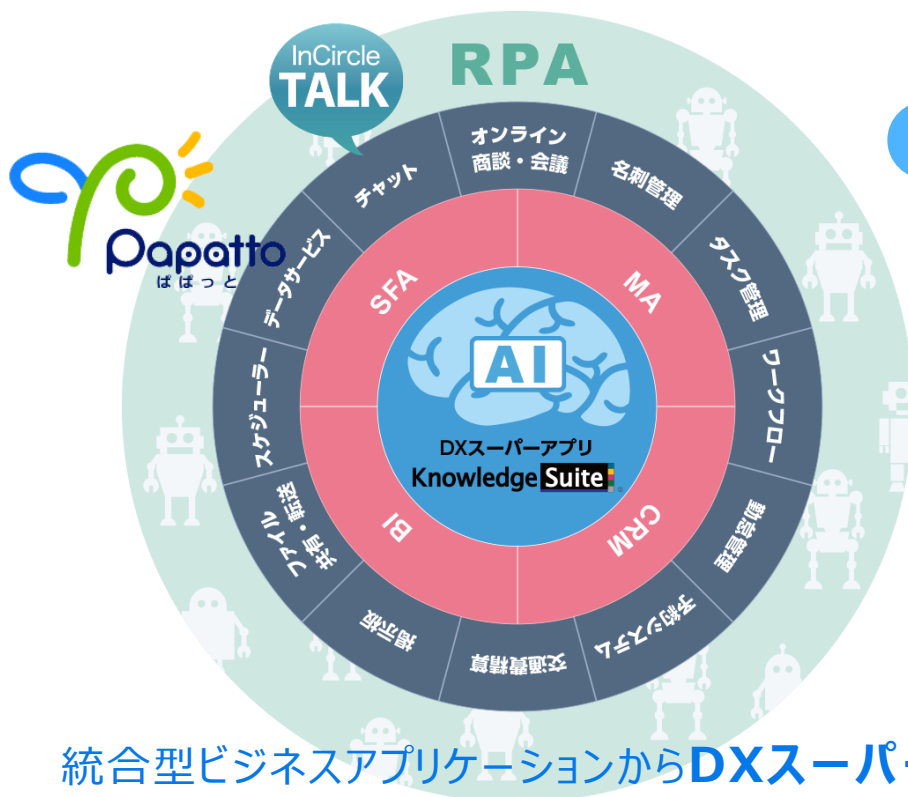
マーケティングタグ

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。

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Knowledge Suite構想を着実に推進



次世代Knowledge Suite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Knowledge Suite」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（ブイシーアールエム）』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**

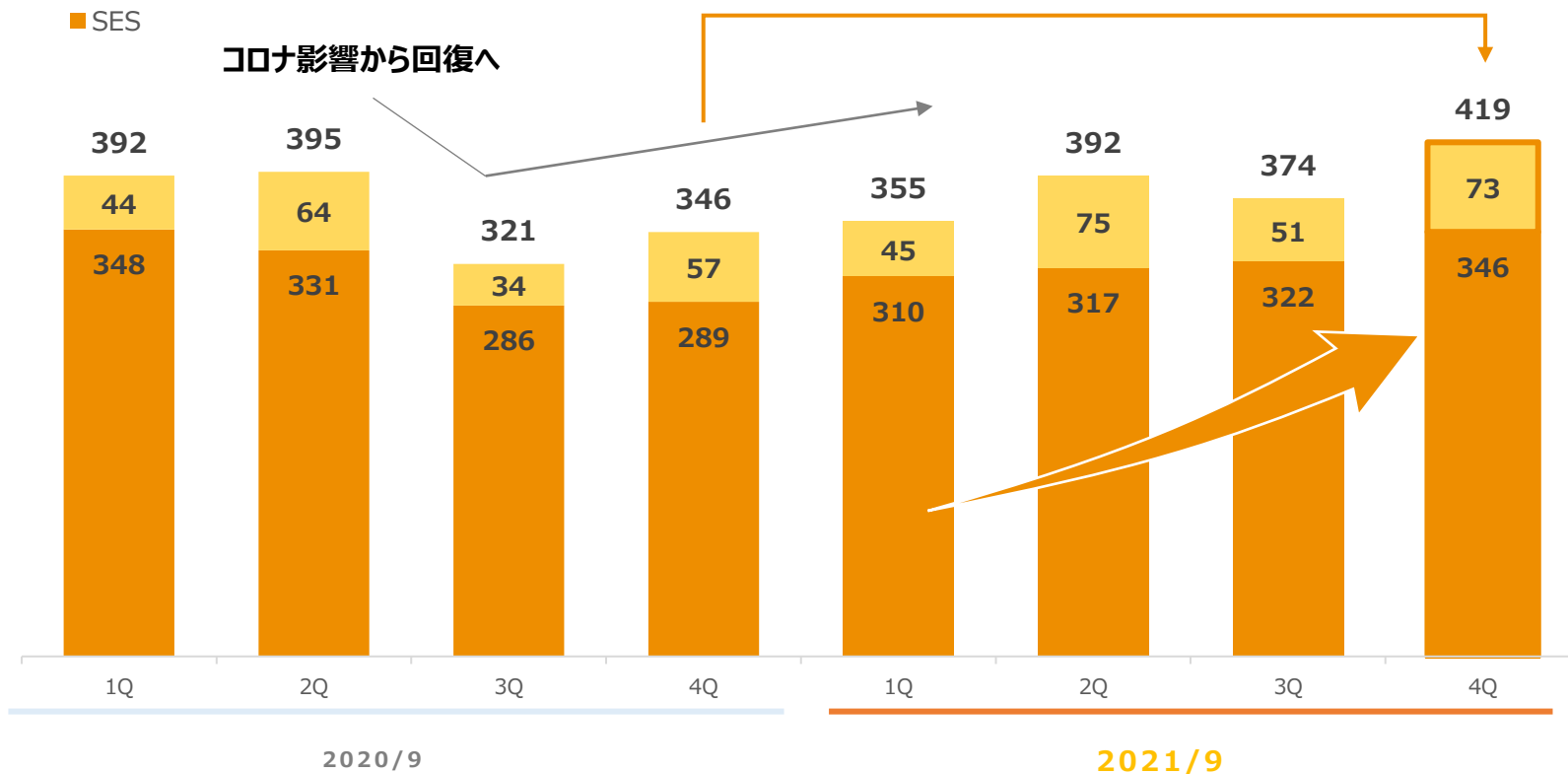
■ BPO事業はYoY+21.0%とコロナ禍の影響から回復基調

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%



中期経営計画 2024

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



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。



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*₁

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*₂ 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

BitB 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*₃

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



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

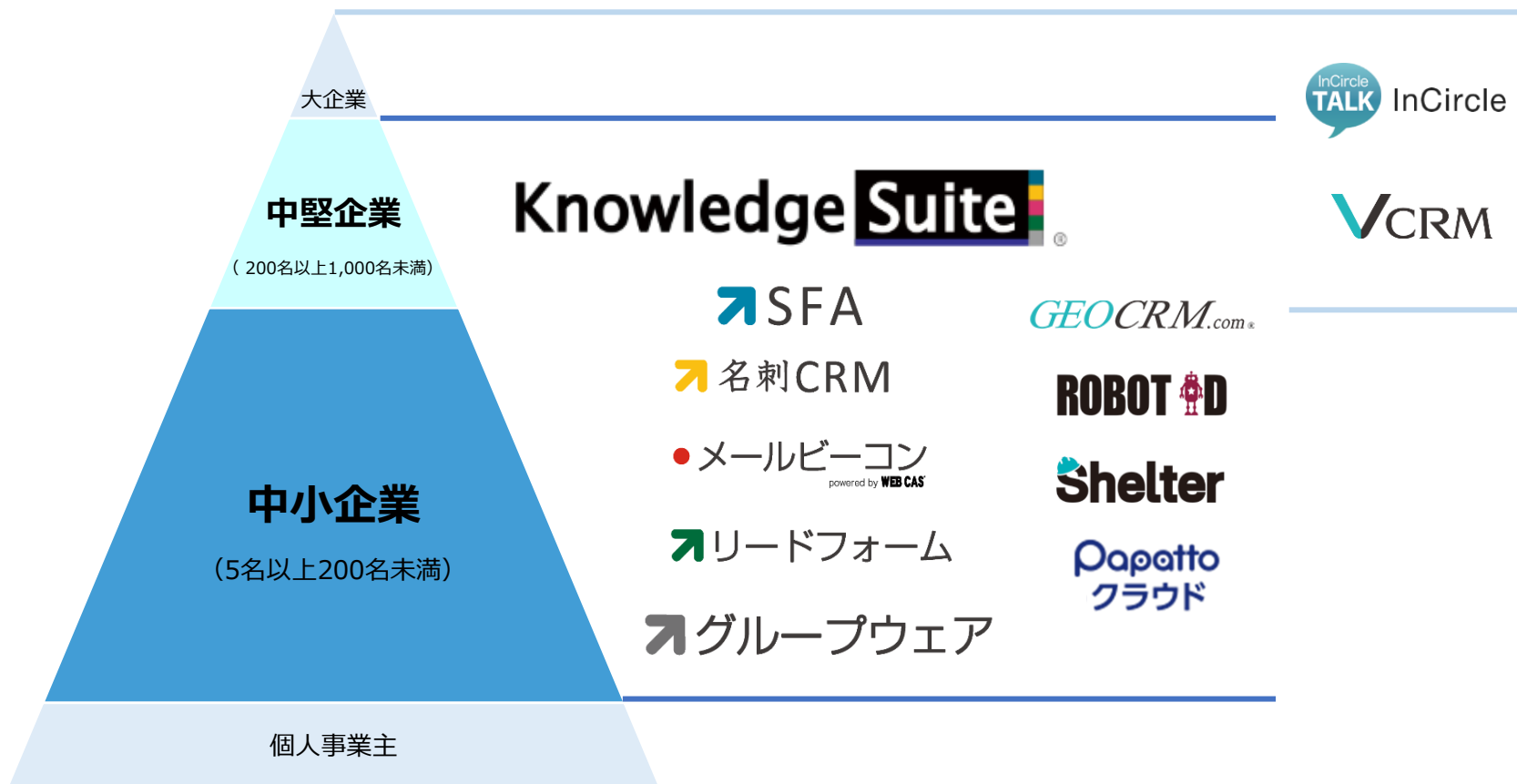


ビジネスアプリケーションの
ログインIDを一つに統合

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





I. 会社概要

II. ビジネスモデル

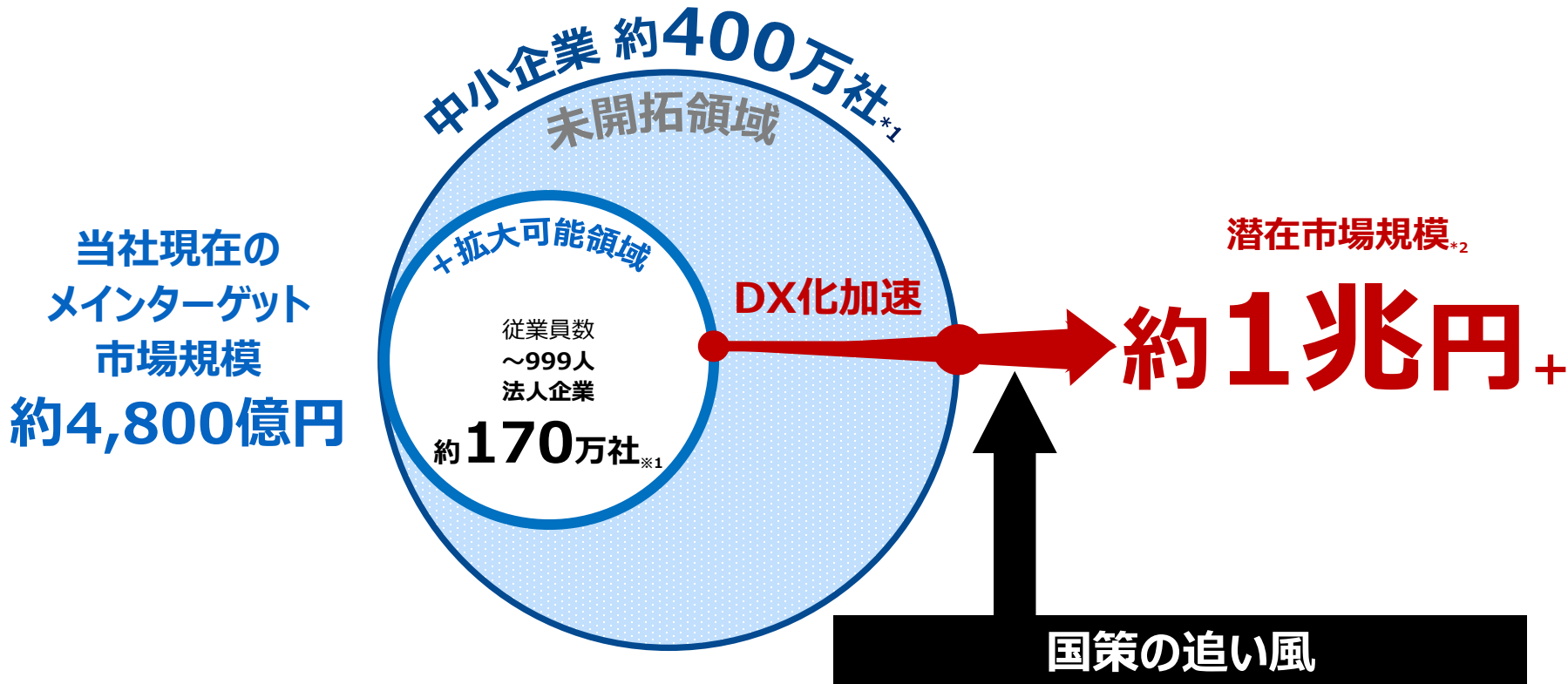
III. 競争力の源泉

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

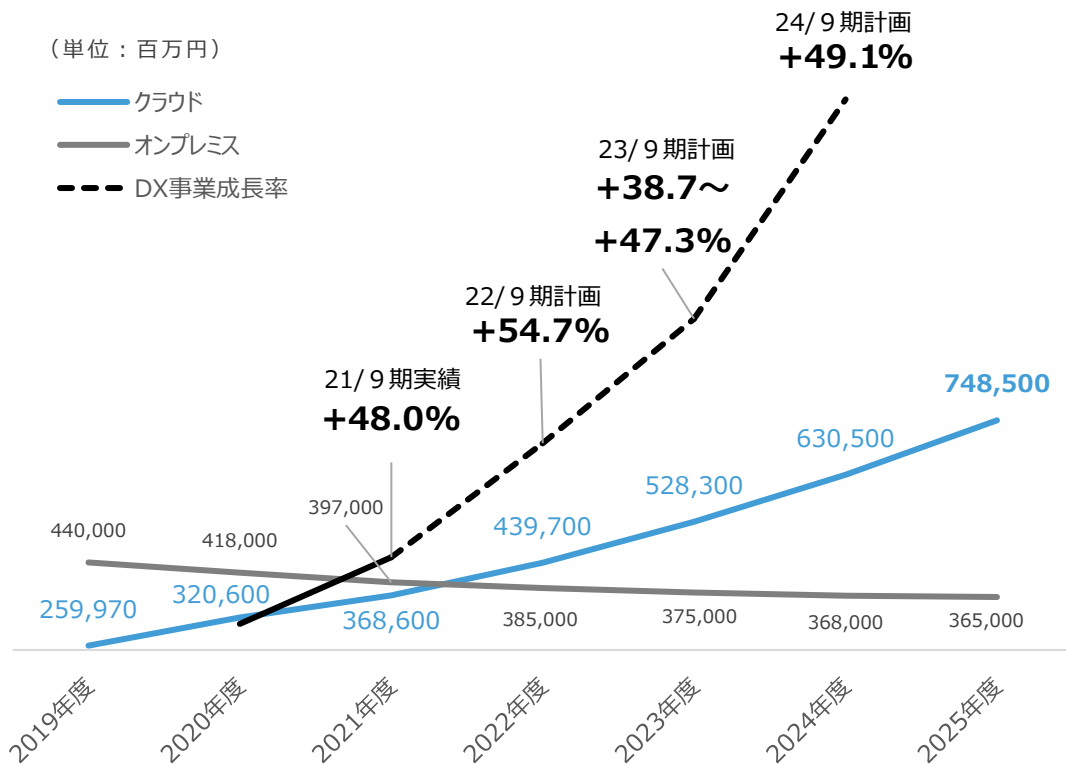
*2 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

*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。

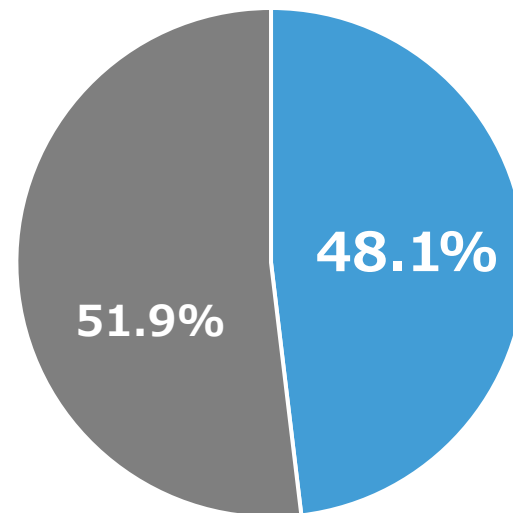


クラウド型CRM総市場は2020年度以降、年平均19.3%市場成長の見通し DX事業におけるYoY売上収益成長率*1は市場成長率を超える成長を目指す

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。



主力SaaS「Knowledge Suite」独自の課金モデル

ユーザー数無制限
∞

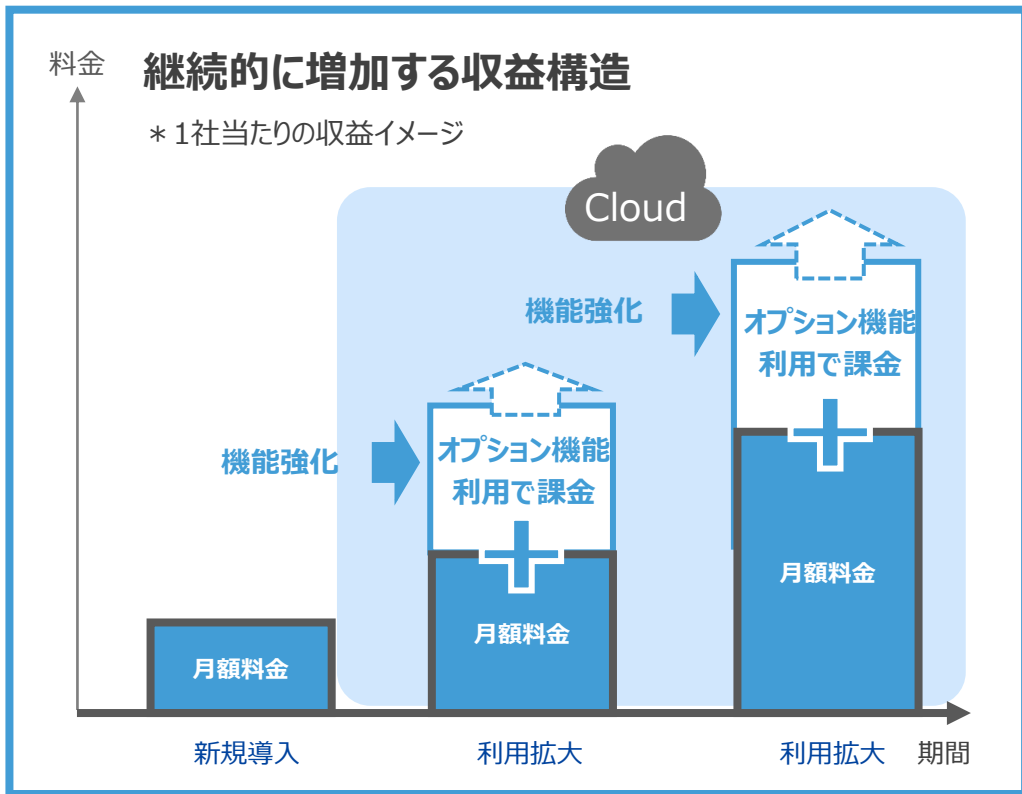
&

継続課金型
(サブスクリプション)

+

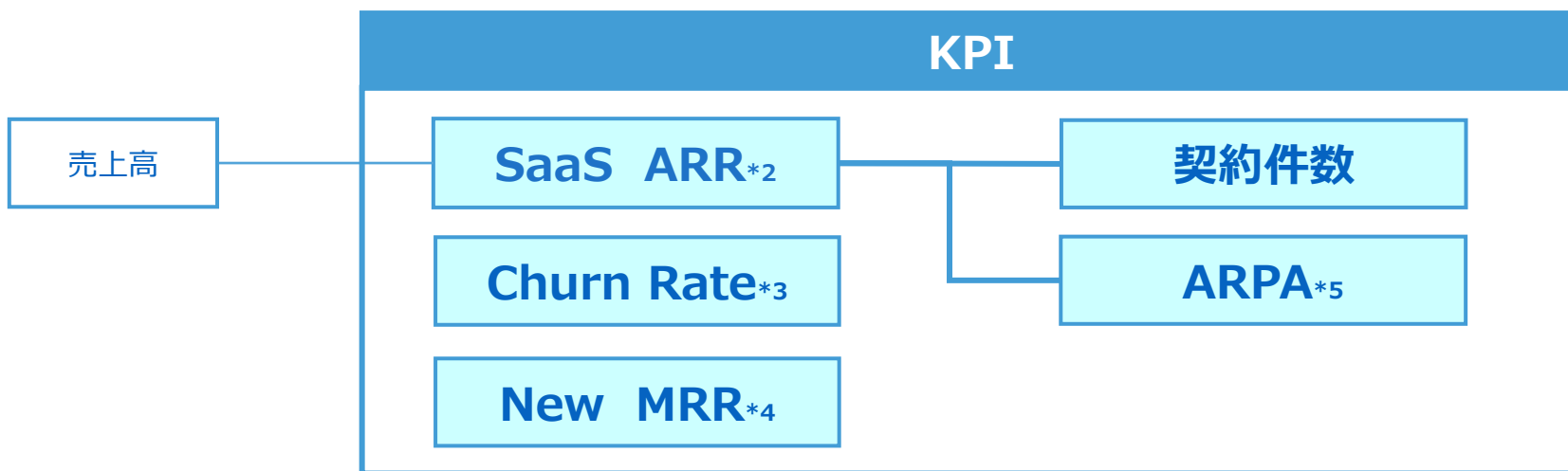
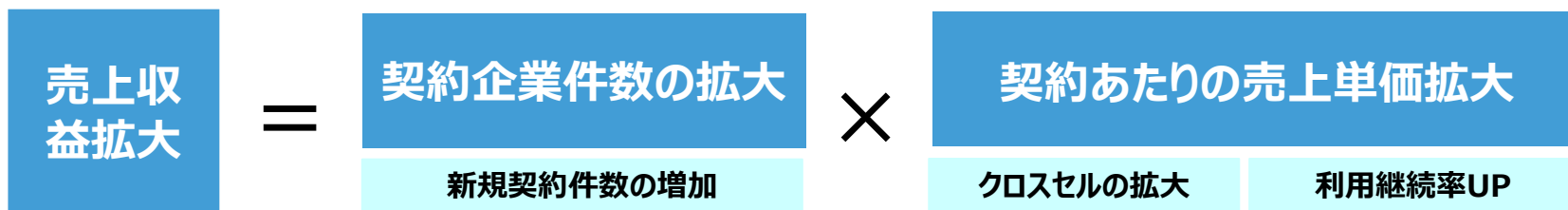
オプション機能課金
(リカーリング)

-  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。

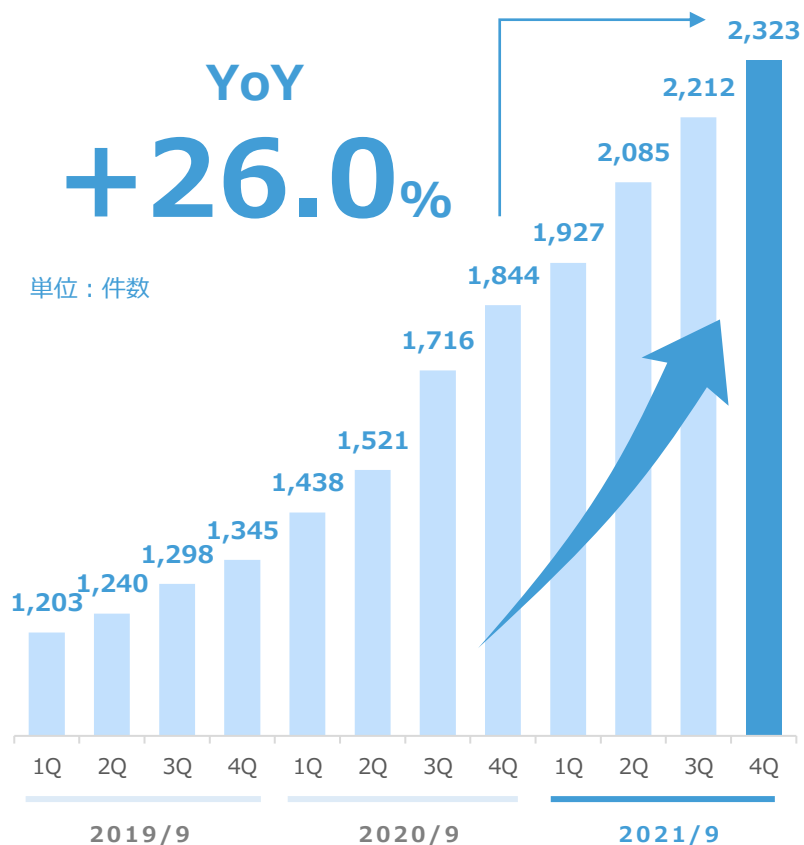
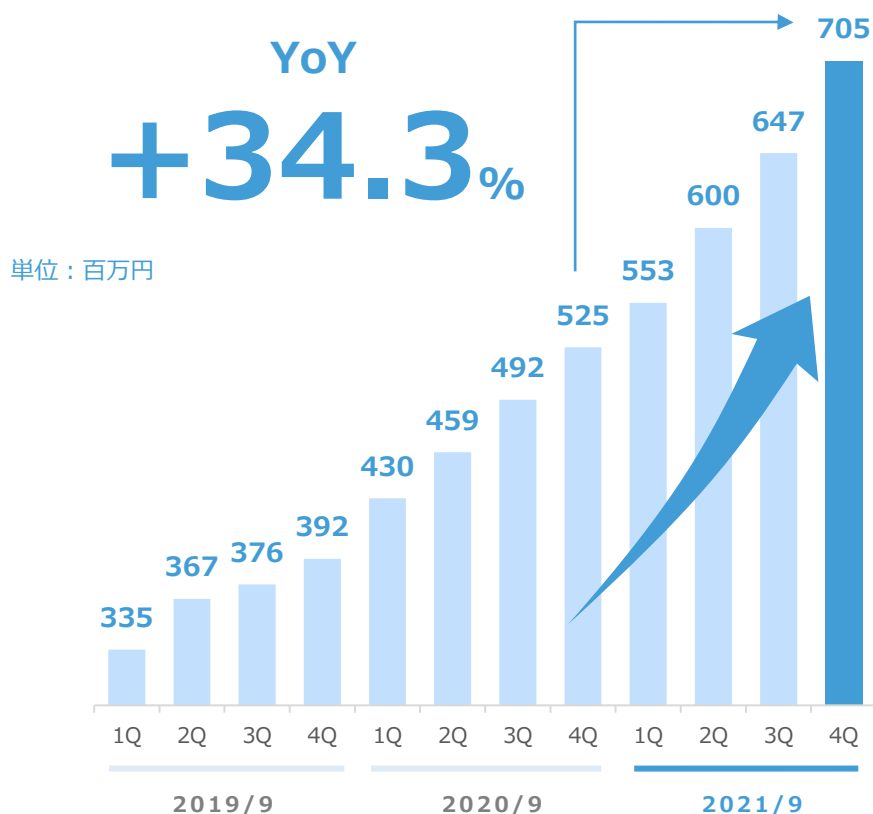
*4 NewMRR : 新規顧客から得られたMRR。MRR : Monthly Recurring Revenueの略。月間経常収益。

*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^{*1}

Knowledge Suite 契約企業数^{*2}



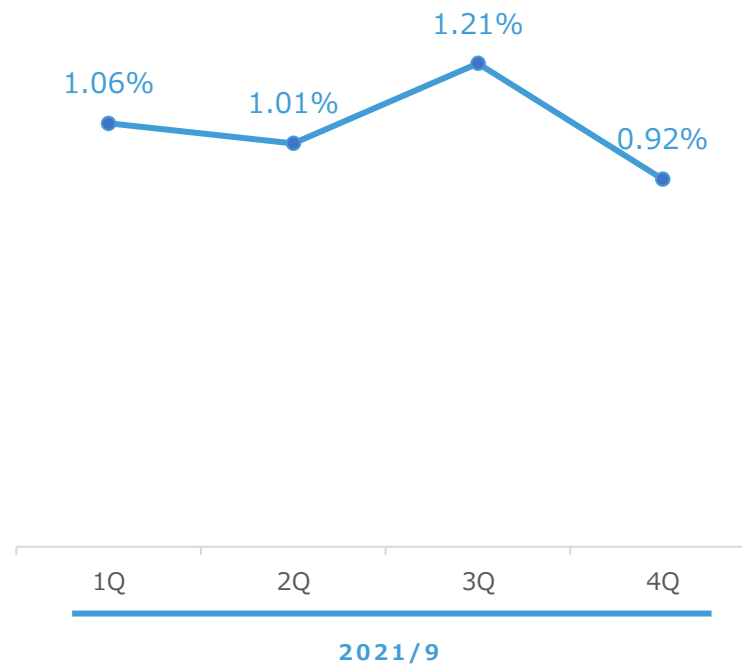
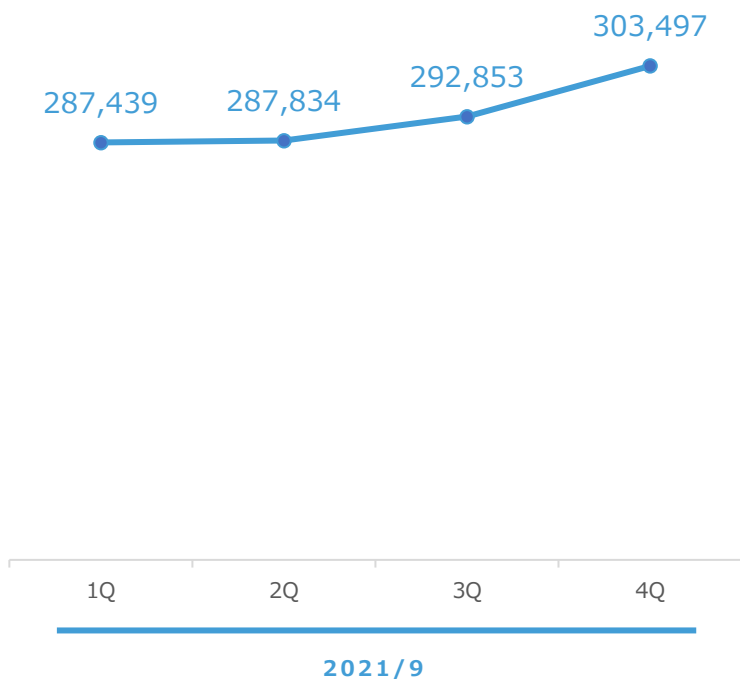
*1 Annual Recurring Revenue 年次経常収益。当社SaaS (Knowledge Suite) における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。
 *2 当社SaaS (Knowledge Suite) における各四半期末時点のSaaS契約企業数。OEM及び「InCircle」の数値を除く。



Knowledge Suite ARPA^{*1}

Knowledge Suite Churn Rate^{*2}

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。

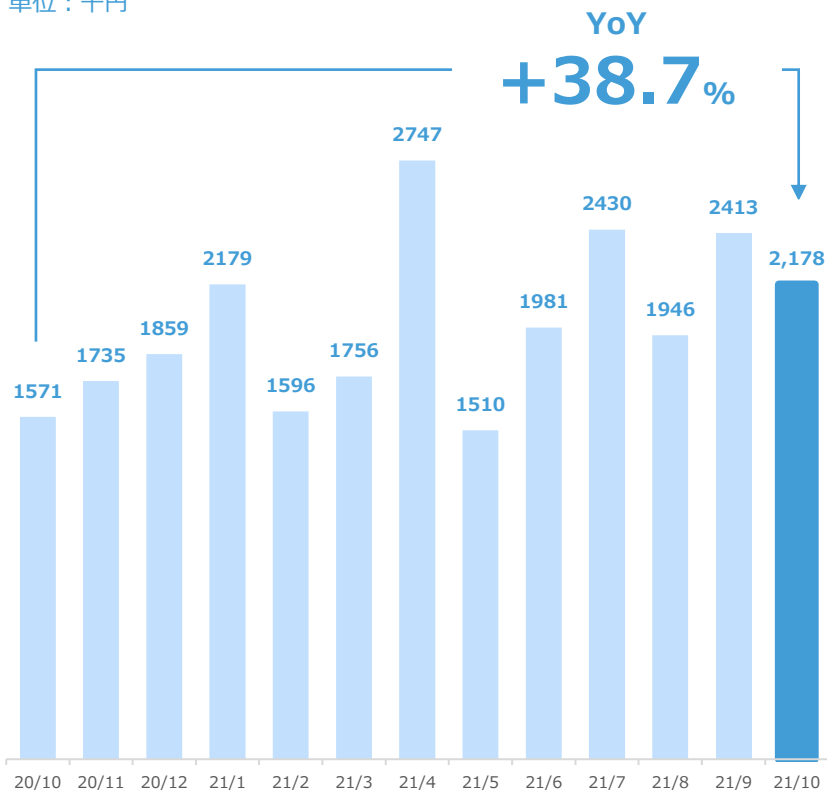
*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。



■ 2021年10月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2021年11月24日開示)

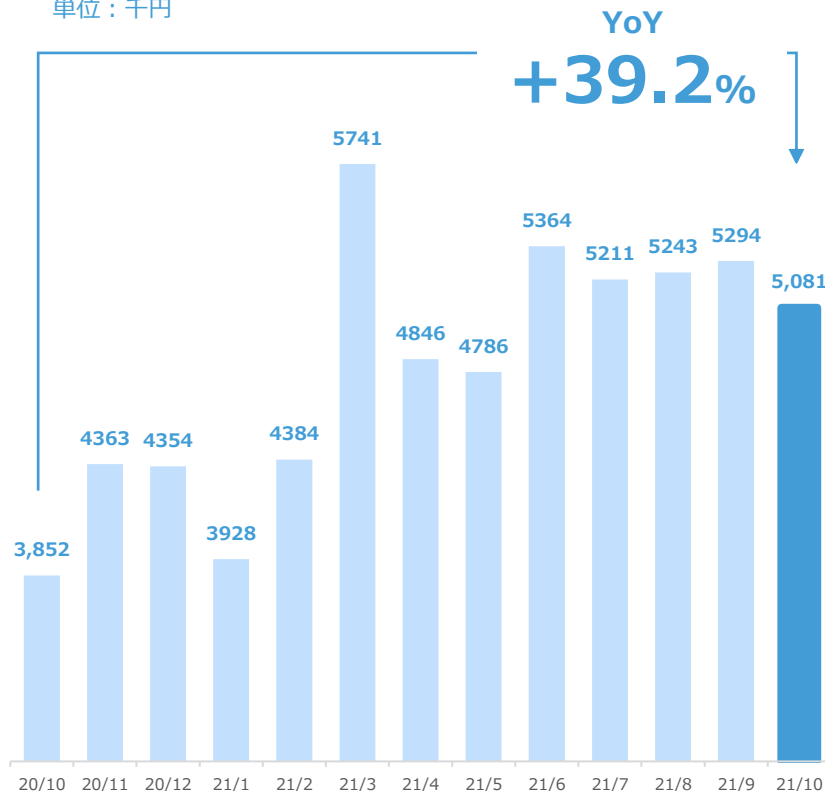
Knowledge Suite NewMRR^{*4}

単位：千円



Knowledge Suite 受注額残高^{*6}

単位：千円



*1 数値は速報値であり、会計監査を受けていないため後日修正される可能性があります。
 *2 2021年10月の数値は本資料開示時点での速報値であり、翌月の開示時点の数値とは異なる可能性があります。
 *3 MRR: Monthly Recurring Revenue: 月間経常収益。
 *4 New MRR: 新規顧客から得られたMRR。
 *5 上記数値にはInCircle (ライセンス数に応じた課金体系のため) 及びOEM (ディスク容量に応じた課金体系のため) は含まれておりません。
 *6 受注額残高: 過去の新規受注契約のうち翌月以降有料課金開始される契約のSaaS利用額 (月額換算) の当月末時点の残高。(当SaaSは初期導入支援等の完了した時点で有料課金開始となる)
 *7 ARR: Annual Recurring Revenue 年次経常収益。各四半期末時点の全SaaS MRR (InCircle及びOEM除く) の12倍で算出。
 *8 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。
 *9 Churn MRR: サービスを解約した既存顧客による全SaaS MRR (InCircle及びOEM除く)。各四半期3か月平均で算出。



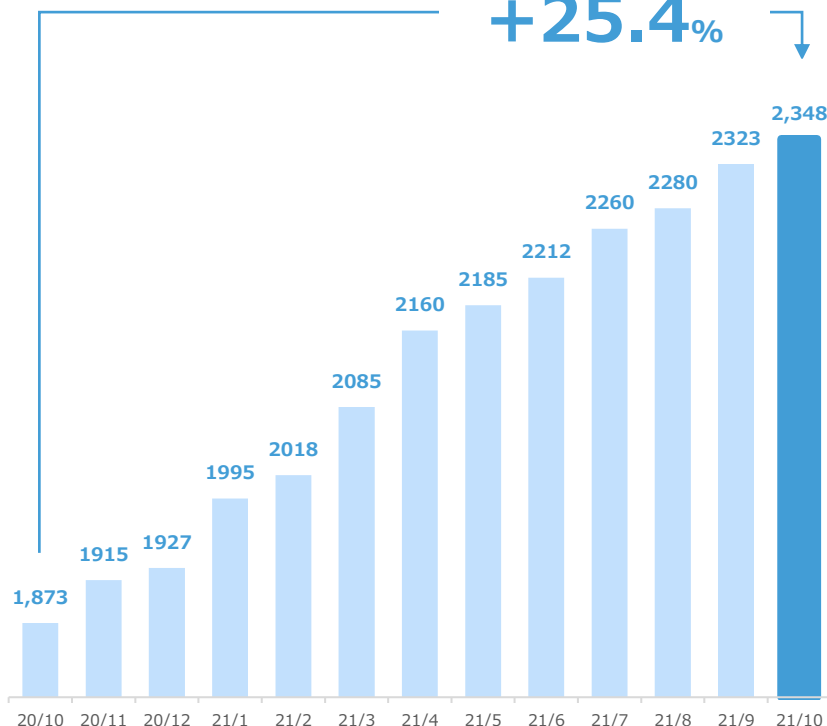
■ 2021年10月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2021年11月24日開示)

Knowledge Suite 契約企業数

単位：件数

YoY

+25.4%



*1 数値は速報値であり、会計監査を受けていないため後日修正される可能性があります。
 *2 2021年10月の数値は本資料開示時点での速報値であり、翌月の開示時点の数値とは異なる可能性があります。
 *3 MRR: Monthly Recurring Revenue : 月間経常収益。
 *4 New MRR : 新規顧客から得られたMRR。
 *5 上記数値にはInCircle (ライセンス数に応じた課金体系のため) 及びOEM (ディスク容量に応じた課金体系のため) は含まれておりません。
 *6 受注額残高: 過去の新規受注契約のうち翌月以降有料課金開始される契約のSaaS利用額 (月額換算) の当月末時点の残高。(当SaaSは初期導入支援等の完了した時点で有料課金開始となる)
 *7 ARR : Annual Recurring Revenue 年次経常収益。各四半期末時点の全SaaS MRR (InCircle及びOEM除く) の12倍で算出。
 *8 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。
 *9 Churn MRR : サービスを解約した既存顧客による全SaaS MRR (InCircle及びOEM除く) 。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



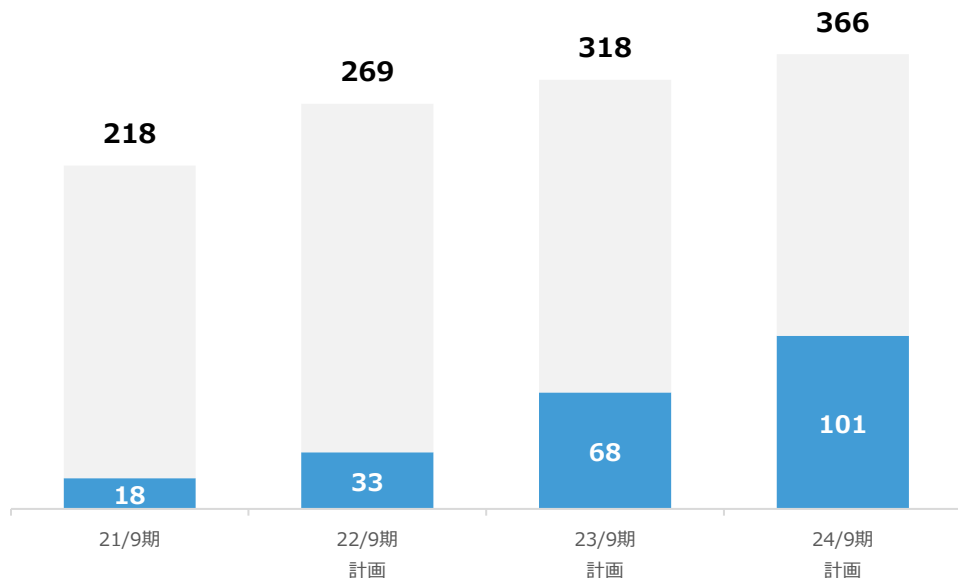
契約件数の拡大

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

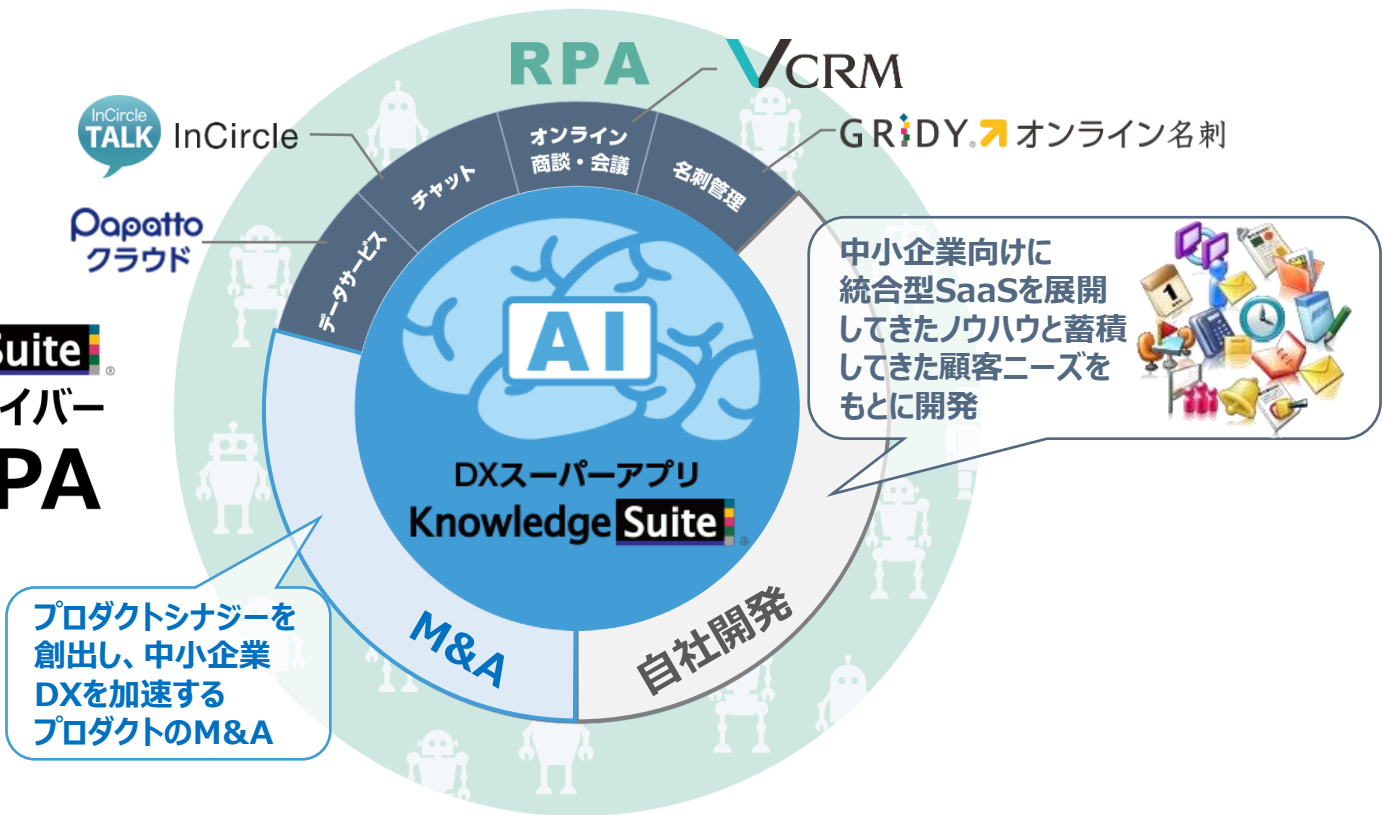
*1 営業稼働数とは当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積んだ（入社2年目以降の）営業人員。当社営業社員（新卒）は、11か月の教育期間を経て、1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラックレコードより算出。



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



営業CFから 10億円を配分（3か年）		財務CFから 3億円を配分（3か年）
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
収益（シェア） 拡大	安定した収益基盤の確立	<ul style="list-style-type: none"> • 営業人員採用 • カスタマーサクセス人員育成 • マーケティング投資 	5億円
プロダクト強化	新たな収益基盤の創出	<ul style="list-style-type: none"> • 新Knowledge Suite開発投資 • 事業シナジーM&A投資 	8億円



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

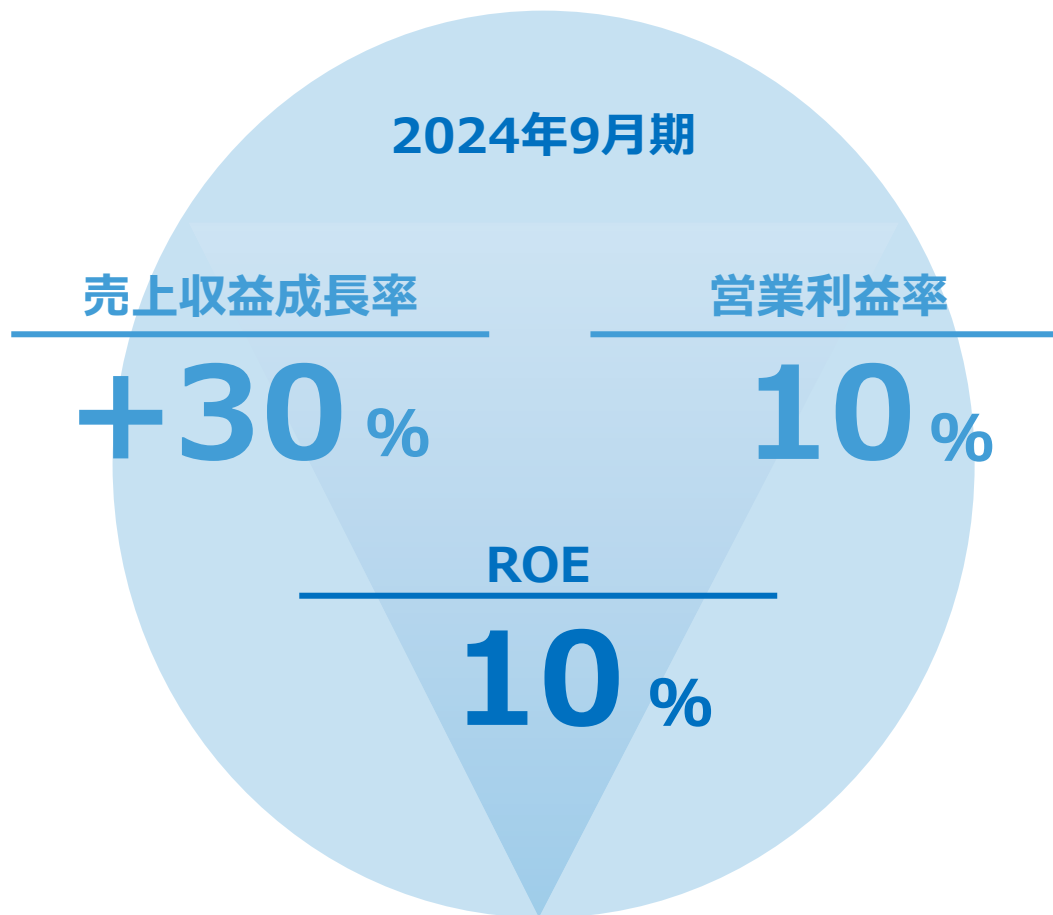
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミング復配を目指す

- 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





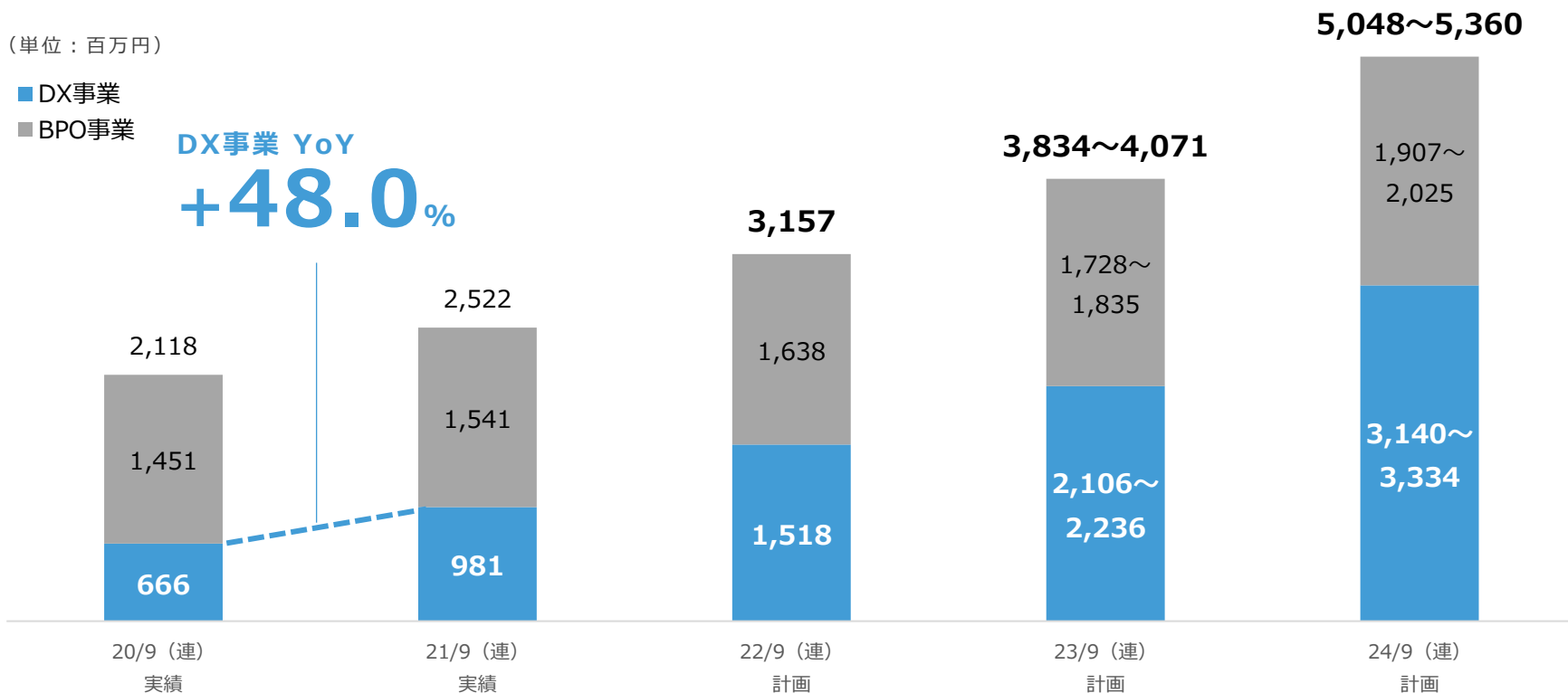
中期売上計画方針

- 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%



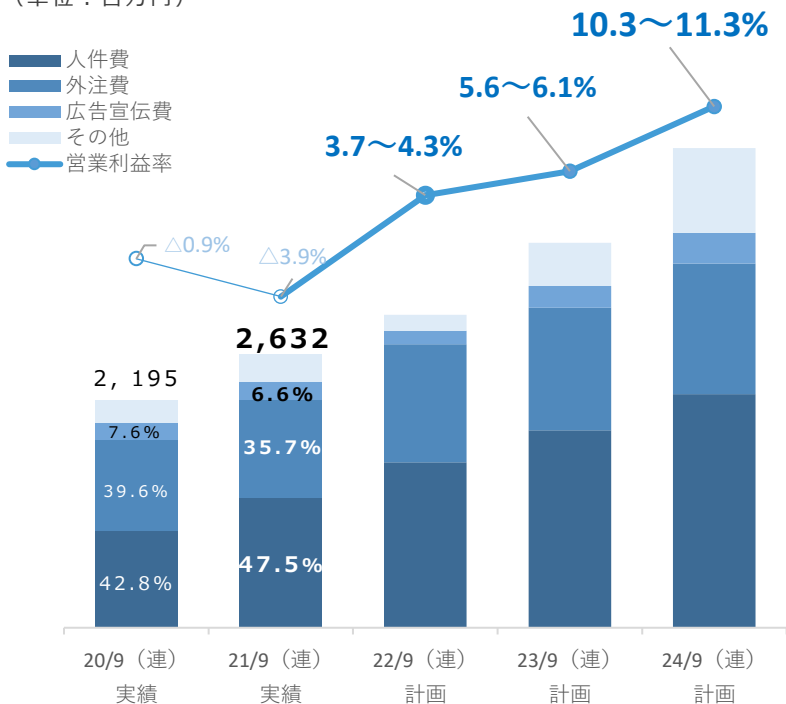


中期利益計画/前提条件

- 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

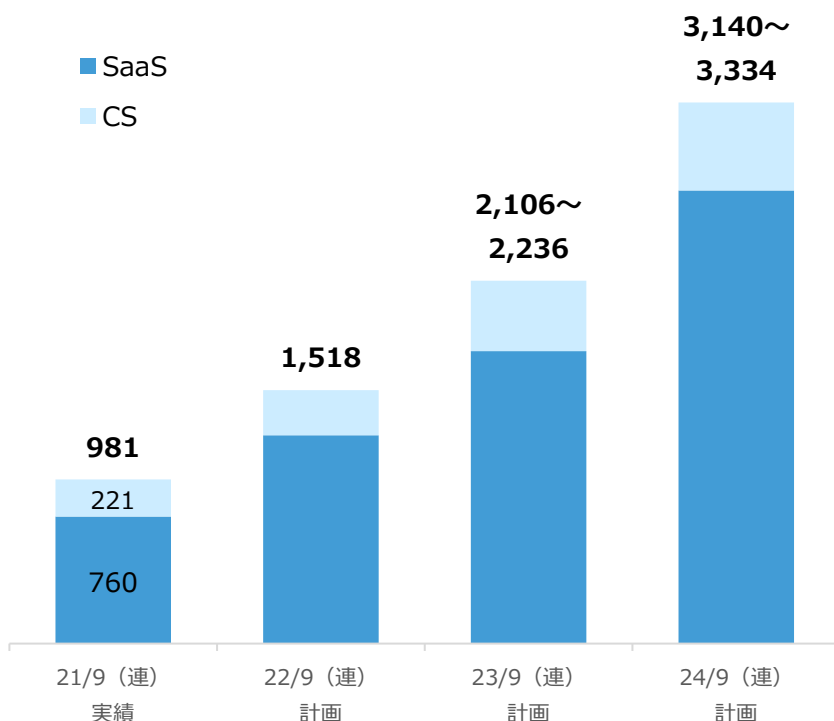
高手数料のエージェント採用から費用対効果の高いリファラル採用・新卒採用にシフトし、一人当たり採用コストを抑制

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

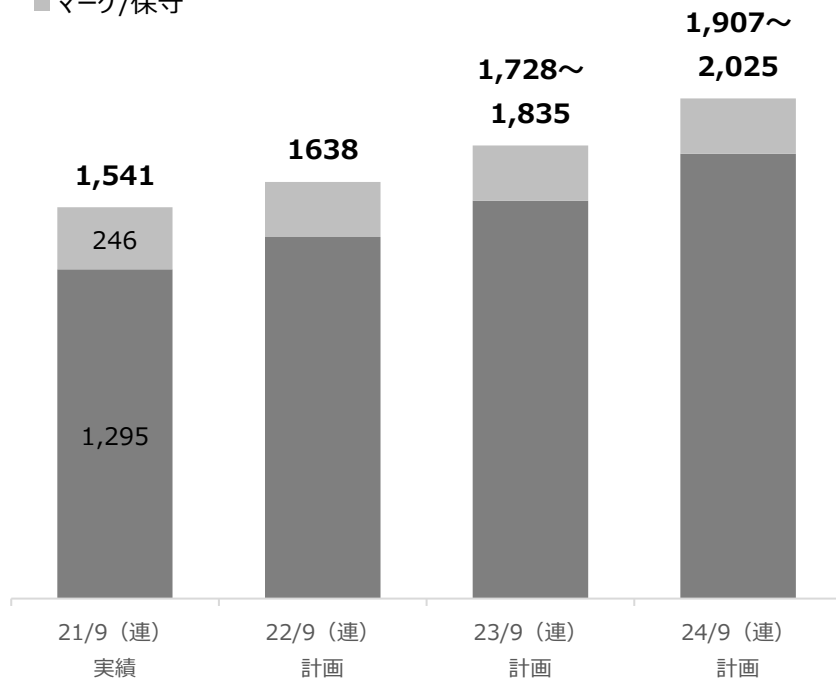
中期BPO事業売上コスト計画方針

- 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 I T 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

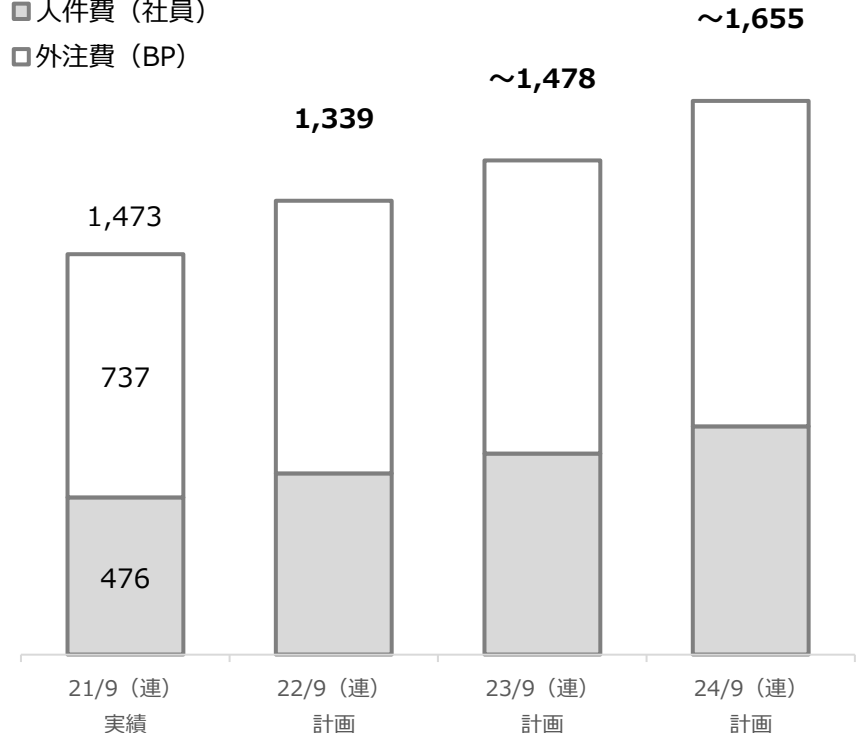


BPO事業SESコスト想定

(単位：百万円)

(SES事業)

- 人件費 (社員)
- 外注費 (BP)





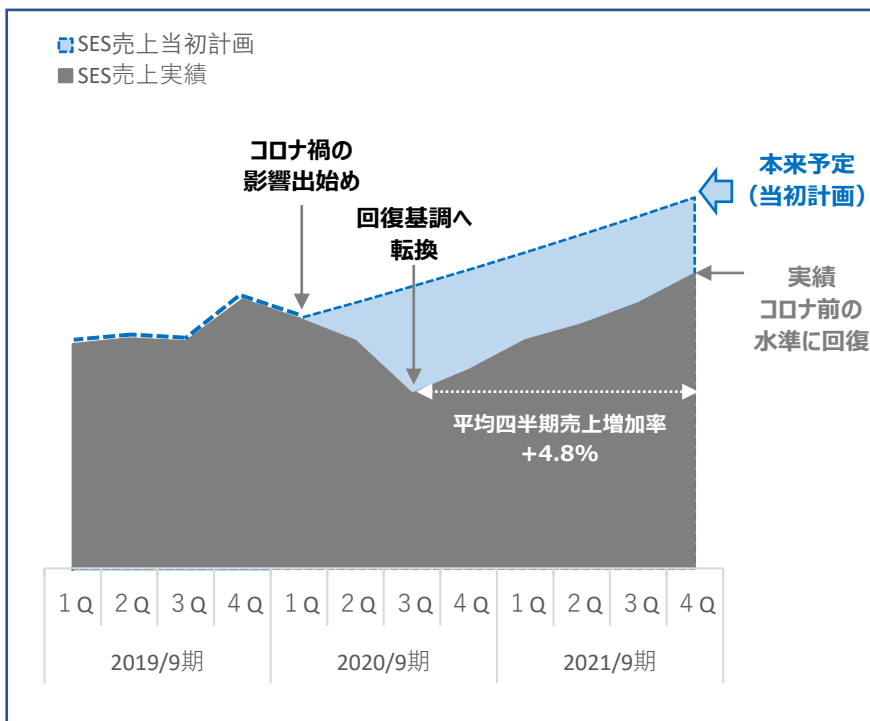
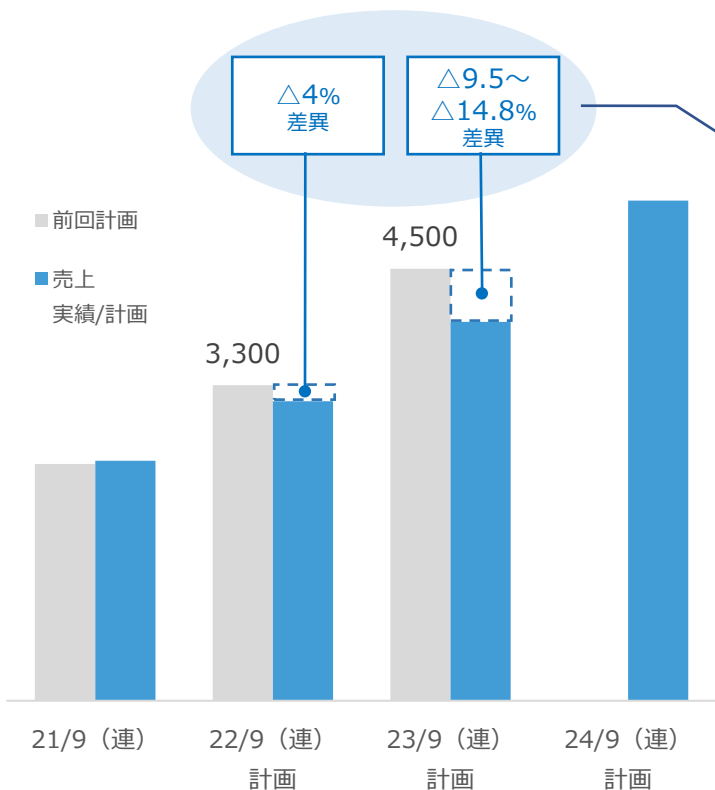
中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用
なお22/9期はM&Aの実施を予定しておりません

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 %



- 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

Knowledge Suite