

2021年11月26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)

2021年9月期決算説明会質疑応答要旨

2021年11月24日に開催しました2021年9月期決算説明会の質疑応答要旨を下記の通りお知らせいたします。

記

2021年9月期決算説明 質疑応答要旨

この質疑応答集は、2021年11月24日（水）に開催したアナリスト・機関投資家向けオンライン決算説明会および決算発表後の1on1ミーティングにて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q：第4四半期会計期間において営業利益が黒字になった要因について

A：新型コロナの影響がなくなり順調に回復してきたのと、SaaS商品であるナレッジスイートが売り上げを積み上げてきたこと。またそれに伴いSaaS導入コンサルティングサービスや教育でも売り上げを伸ばしたことが営業利益黒字化の要因です。引き続きこれらの売上を伸ばしていき、利益を確保していく予定です。

Q：中期経営計画達成に向けてボトルネックとなるものは何でしょうか？

A：ボトルネックについては、新型コロナの再拡大でBPO事業の業績に影響がでる場合、売上貢献に欠かせない営業人員数が計画通り増員できなかった場合や広告宣伝費増加による利益圧迫が要因となりえます。

Q：New MRRの獲得に季節性のようなものはありますか？

A：基本的に季節変動性はあまりないと思いますが、売上の積み上がり方には一定のサイクルがあります。4月に営業人員を採用し、その後、しばらくの間は教育期間となります。その間は、営業人員数は増加していますが、稼働はしていない状況です。教育期間が終わる大体4月頃（第3四半期）過ぎから、人材が育ち、営業稼働していくので、売上が積みあがっていくことになります。

Q：確度の高いリードについて、リード獲得から成約までどれぐらい時間がかかりますでしょうか？

A：リードの質によりますが、早いもので1か月で成約、長いもので6か月で成約となります。平均で考えると3か月位だと思います。

Q：前期の New MRR の獲得について、新戦力はどれぐらい貢献していますでしょうか？

A：新型コロナの影響で 2020 年 4 月に入社した新卒は、急遽オンライン教育をすることになりました。いままですリアルで研修をしていたので、オンライン研修がきちんと立ち上がるか不安視していました。また、新卒の離職については、コロナ前と比較すると若干高かったです。また営業人員の立ち上がりにも時間がかかりました。それらにより MRR の伸びに影響がありましたが、後半はきっちり売り上げを積み上げてきています。いまでは、新卒へのオンライン研修体制やフォロー体制を確立してコロナ前を維持している状況です。
(現状どうなっているか補足説明をするのが良いと思います)

Q：緊急時短宣言解除後、需要状況に変化があったか？

A：BPO 事業においては、緊急事態宣言解除後において変化はあまり見られません。DX 事業においても正直あまり変化はございません。あえて変化というならば、展示会などのリアルのプロモーションの場に人が集まりつつある。そのためリアルにおいて人流が増えることで顧客接点が増加しています。ただ、受注や受注方法に変化はほぼありません。オンライン商談が 90%、営業訪問が 10%です。参考までにコロナ禍はオンライン商談 95%でした。オンラインによる商談・受注もスタンダードになってきており、営業活動にはプラスと考えております。(それが結果としてどうなのかを補足説明するのがよいと思います)

以 上