

2023年9月期 第1四半期

# 決算補足説明資料

Knowledge **Suite** 

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2023年2月14日

The image shows a modern office interior with a large white screen in the center displaying the Knowledge Suite logo. The screen is framed by a dark border. The background consists of light-colored stone tiles and dark vertical panels. Two lamps with dark shades and glass bases are positioned on either side of the screen. A dark wooden table with a yellow square in the center is in the foreground.

Knowledge Suite

**I. 2023年9月期第1四半期 業績**

**INDEX**

**II. 2023年9月期 業績予想**



**I. 2023年9月期第1四半期 業績**

**II. 2023年9月期 業績予想**



## 連結売上収益

857百万円

YoY **+9.3%**

## 営業利益

27百万円

営業利益率 **3.3%**

## DX事業 売上収益

401百万円

YoY **+15.4%**

## グループSaaS ARR<sup>\*1</sup>

1,356百万円\*

\* グループSaaS ARRにはOEM提供サービスは含まれておりません。

	売上収益	営業利益
通期計画	3,834百万円～ 4,071百万円	213百万円～ 249百万円

\*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。OEMを除く当社および当社グループが提供する全てのSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。



連結売上収益は、DX事業が順調に成長し、**YoY+9.3%**

営業利益は、**YoY-19百万円**となり維持水準（IFRS会計により前1Q営業利益には一時的な投資有価証券売却益が約21百万円含まれる）

連結IFRS (累計期間)	2022/9期	2023年9月期		
	1Q実績*	1Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	784 百万円	<b>857</b> 百万円	<b>+9.3</b> %	<b>+73</b> 百万円
DX	348 百万円	<b>401</b> 百万円	<b>+15.4</b> %	<b>+53</b> 百万円
BPO	436 百万円	<b>455</b> 百万円	<b>+4.5</b> %	<b>+19</b> 百万円
売上総利益	334 百万円	<b>377</b> 百万円	<b>+12.7</b> %	<b>+42</b> 百万円
利益率	42.7 %	<b>43.1</b> %	-	-
営業利益	47* 百万円	<b>27</b> 百万円	- %	<b>-19</b> 百万円
利益率	6.1 %	<b>3.3</b> %	-	-
税引前利益	43* 百万円	<b>24</b> 百万円	- %	<b>-19</b> 百万円
当期利益	27* 百万円	<b>20</b> 百万円	- %	<b>-6</b> 百万円

投資有価  
証券売却益  
約21百万円  
含まれる

\* 2022/9期1Qの実績は、2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。

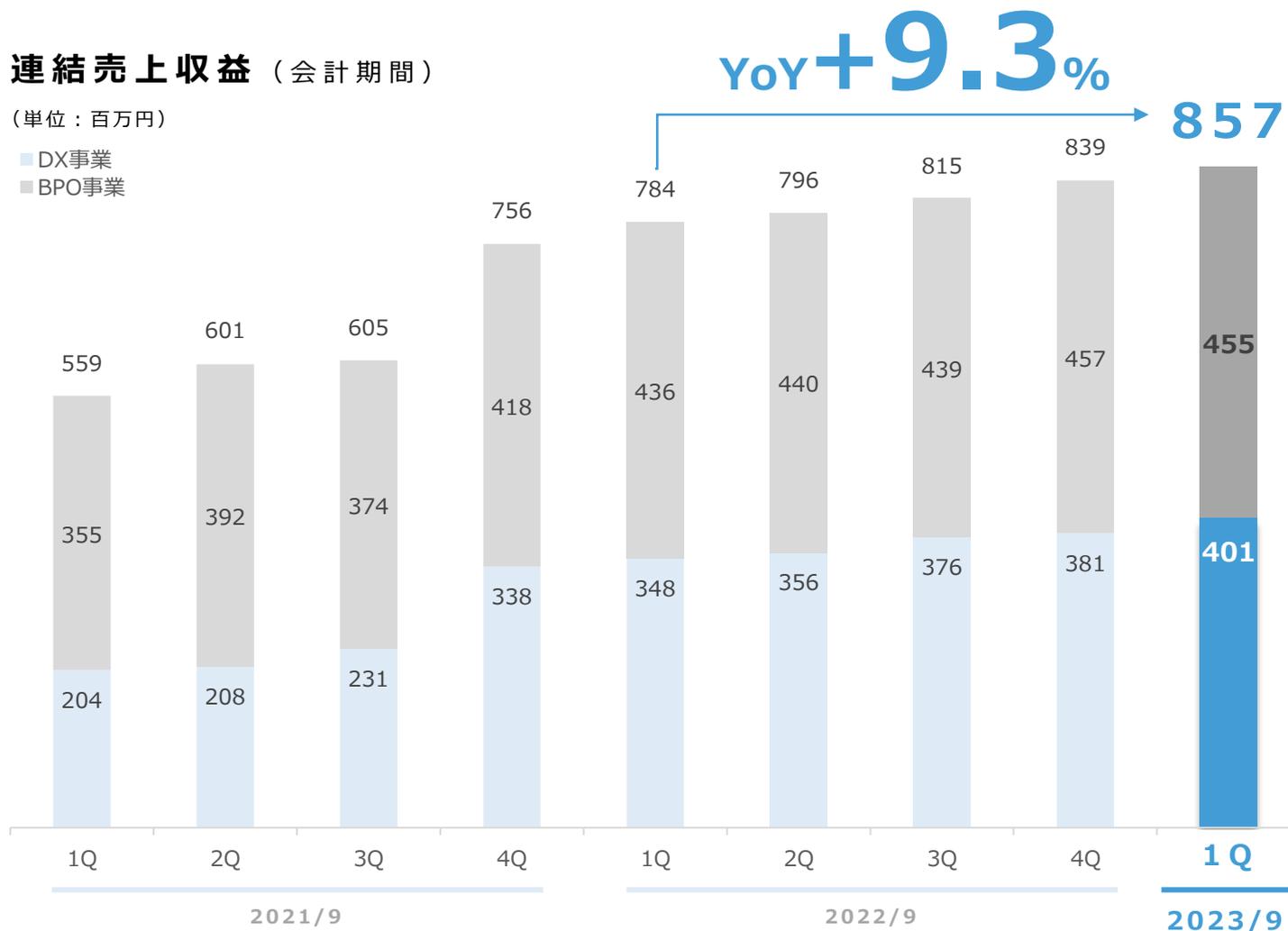


安定した成長を継続する主力SaaS「Knowledge Suite」に加え、新規サブサービス「ビジネスブースト」がDX事業売上の伸長を押し上げ、DX事業売上はYoY+15.4%と順調に成長

## 連結売上収益 (会計期間)

(単位：百万円)

- DX事業
- BPO事業



YoY+9.3%

857

401

455

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2021/9

2022/9

2023/9



人件費は、新卒社員等の増員によりYoY+8.5%

広告宣伝費は、引き続きコスト効率を図りつつ、積極的なプロモーション活動を継続

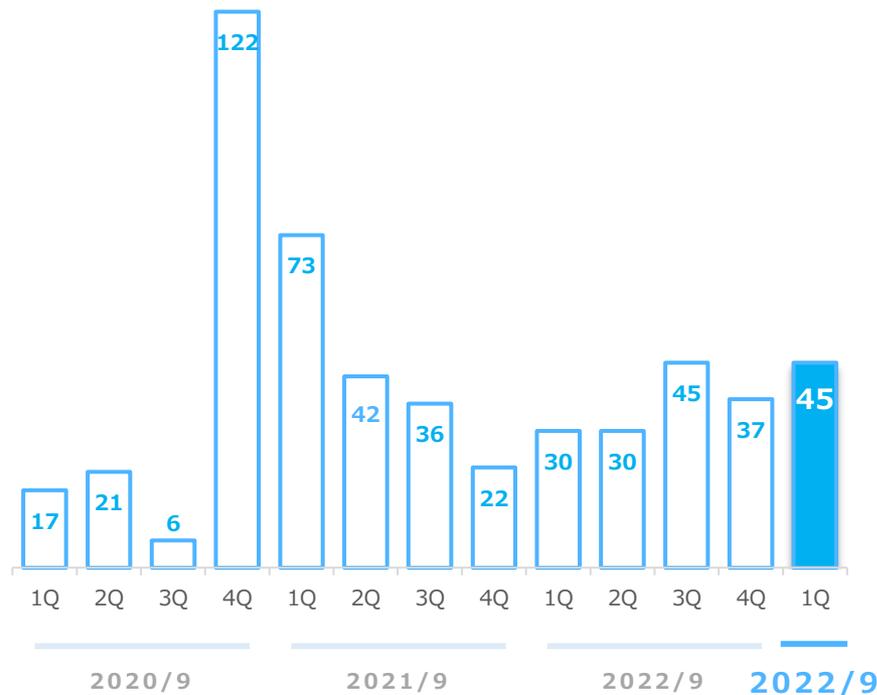
## 人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



## 広告宣伝費

(単位：百万円)





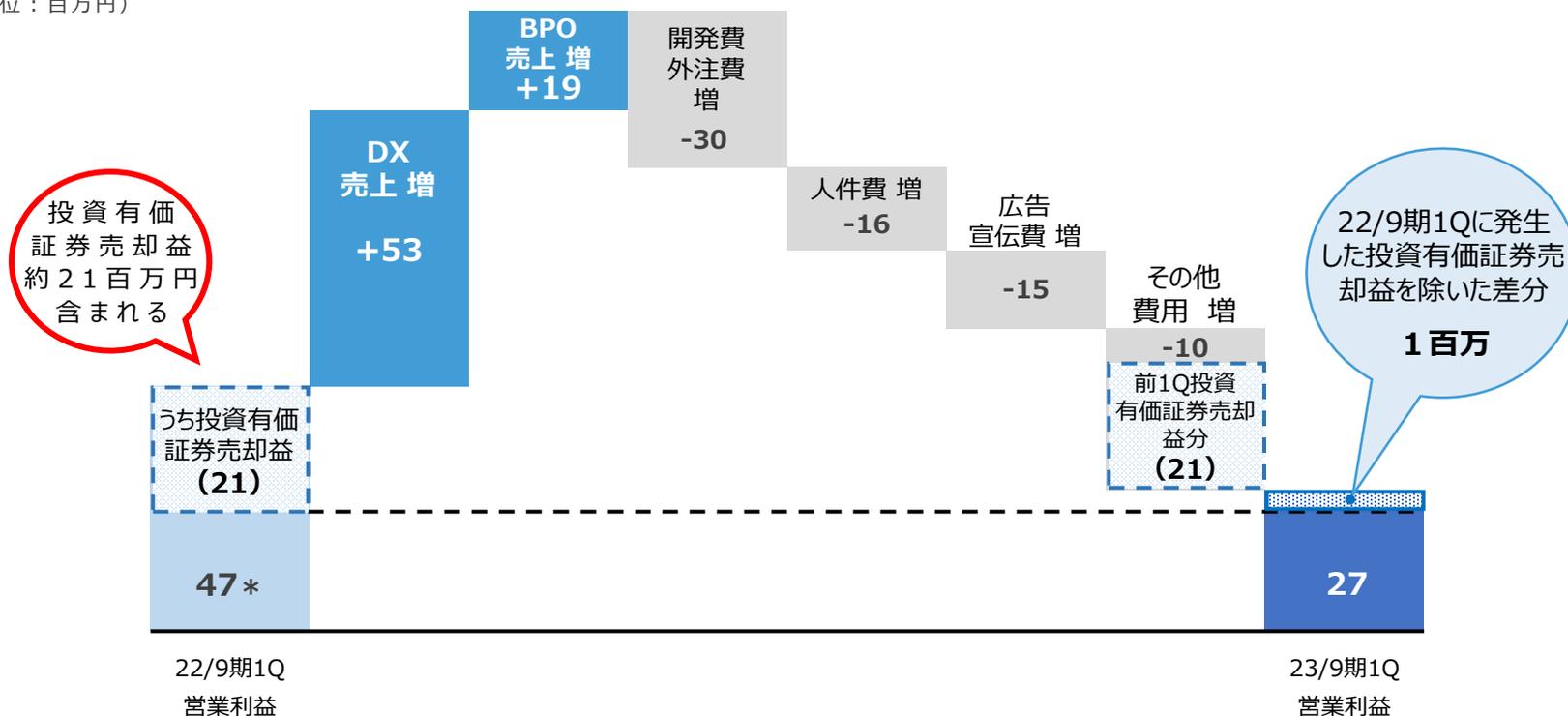
## 営業利益増減はYoY-19百万円

前22/9期1Qには一時的に発生した**投資有価証券売却益**の約**21百万円**が計上されたことによる。今期23/9期1Qの営業利益は維持

**新規事業・構造改革による成長基盤強化への投資が若干増加**

### 営業利益増減

(単位：百万円)



\* 2022/9期1Qの実績は、2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。



無形資産取得による支出、及び有利子負債の返済により、  
現金及び現金同等物は98百万円減少  
当期利益の増加により利益剰余金は20百万円増加

(単位：百万円)

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,247</b>	<b>1,145</b>	<b>-102</b>
現金・預金	722	624	-98
営業債権及びその他の債権	429	451	+22
その他	94	69	-25
<b>非流動資産</b>	<b>2,183</b>	<b>2,215</b>	<b>+32</b>
使用権資産	194	167	-26
のれん	628	628	0
無形資産	1,107	1,168	+61
その他の金融資産	89	89	0
繰延税金資産	100	100	0
その他	63	61	-2
<b>資産合計</b>	<b>3,431</b>	<b>3,361</b>	<b>-70</b>

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
<b>流動負債</b>	<b>1,514</b>	<b>1,487</b>	<b>-27</b>
営業債務及びその他の債務	156	175	+18
有利子負債	1,029	1,051	+21
その他	328	260	-68
<b>非流動負債</b>	<b>892</b>	<b>826</b>	<b>-66</b>
有利子負債	752	691	-60
その他	140	134	-5
<b>資本</b>	<b>1,023</b>	<b>1,047</b>	<b>+23</b>
資本金	700	700	0
資本剰余金	260	263	+3
利益剰余金	64	85	+20
<b>負債及び資本合計</b>	<b>3,431</b>	<b>3,361</b>	<b>-70</b>

親会社所有者帰属  
持分比率 29.8% 31.2%

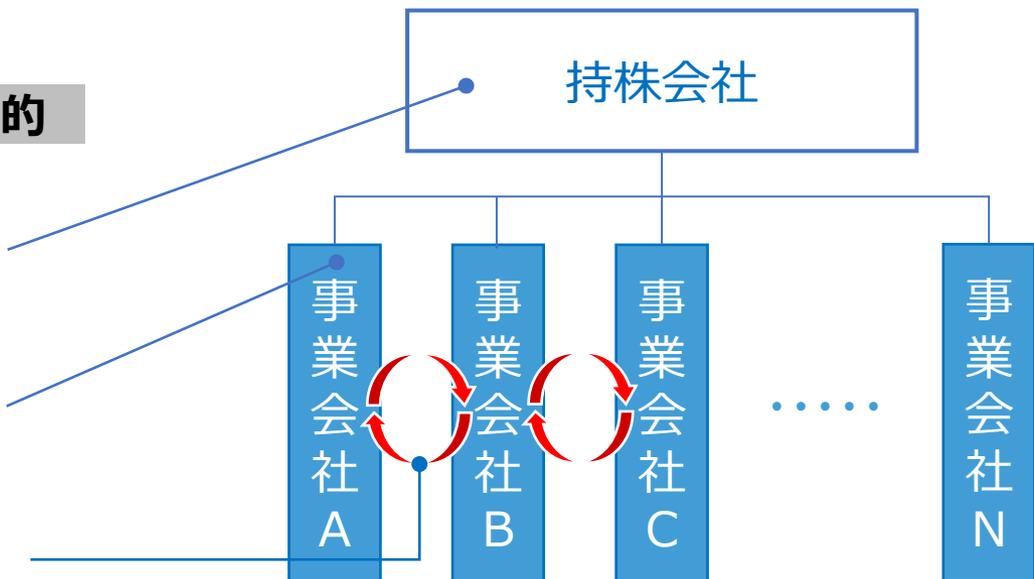


## 持株会社と事業会社に分離した持株会社体制への移行計画を進行

Knowledge Suite ArchitectCORE .DXcloud NBS BoostMarketing

### 持株会社体制移行の目的

- ①グループ経営戦略機能の強化
- ②各事業会社の自立的経営と経営者人材の育成
- ③グループ間事業シナジーの創出





機関投資家様と個人投資家様との情報格差をなくすべく、  
弊社代表取締役社長の稲葉が個人投資家様向けに  
Twitter・noteによる情報を配信



稲葉 雄一  
@ナレッジスイート 代表取締役社長



稲葉 雄一  
@ナレッジスイート 代表取締役社長



稲葉雄一@【証券コード：3999】ナレッジスイ...  
4,746 件のツイート

NO CLOUD NO DX

フォロー

稲葉雄一@【証券コード：3999】ナレッジスイート代表取締役社長  
@bd\_inaba

中小中堅企業にセールスDXを通じて売上を100%UPさせるSaaS型SFA/CRM統合ビジネスアプリケーションKnowledgeSuiteを開発。東証マザーズ上場（証券コード：3999）ナレッジスイート株式会社 代表取締役 稲葉雄一★稲葉が直接回答するIR質問フォームはこちら。bit.ly/3DA7aDb

「いま」起きていることを見つけよう  
Twitterなら、「いま」起きていることをいち早くチェックできます。



note

キーワードや作者名で検索 🔍 ログイン 会員登録

心の開放

人に認められるための努力は当たり前、人に認められるまでの我慢を身につける

稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社 🔍 ... フォロー

【心を決める基準】 見目で損する自分だからこその心で得する人でありたい。人や物をけなすことなく見下さず、上下を作らず生きていきたい。誰にでも「ありがとう」が素直に言える人でありたい。分け隔てなく声を出し認めることを心がけ、非礼を嫌い、恩は必ず倍返しする。

1 フォロー 14 フォロワー

<https://ksj.co.jp/ir/>

**D X 事 業**

---

**Knowledge Suite**

DX事業売上収益\*はYoY+15.4%

新規サブスクサービス「ビジネスブースト」がサブスク売上を押し上げ

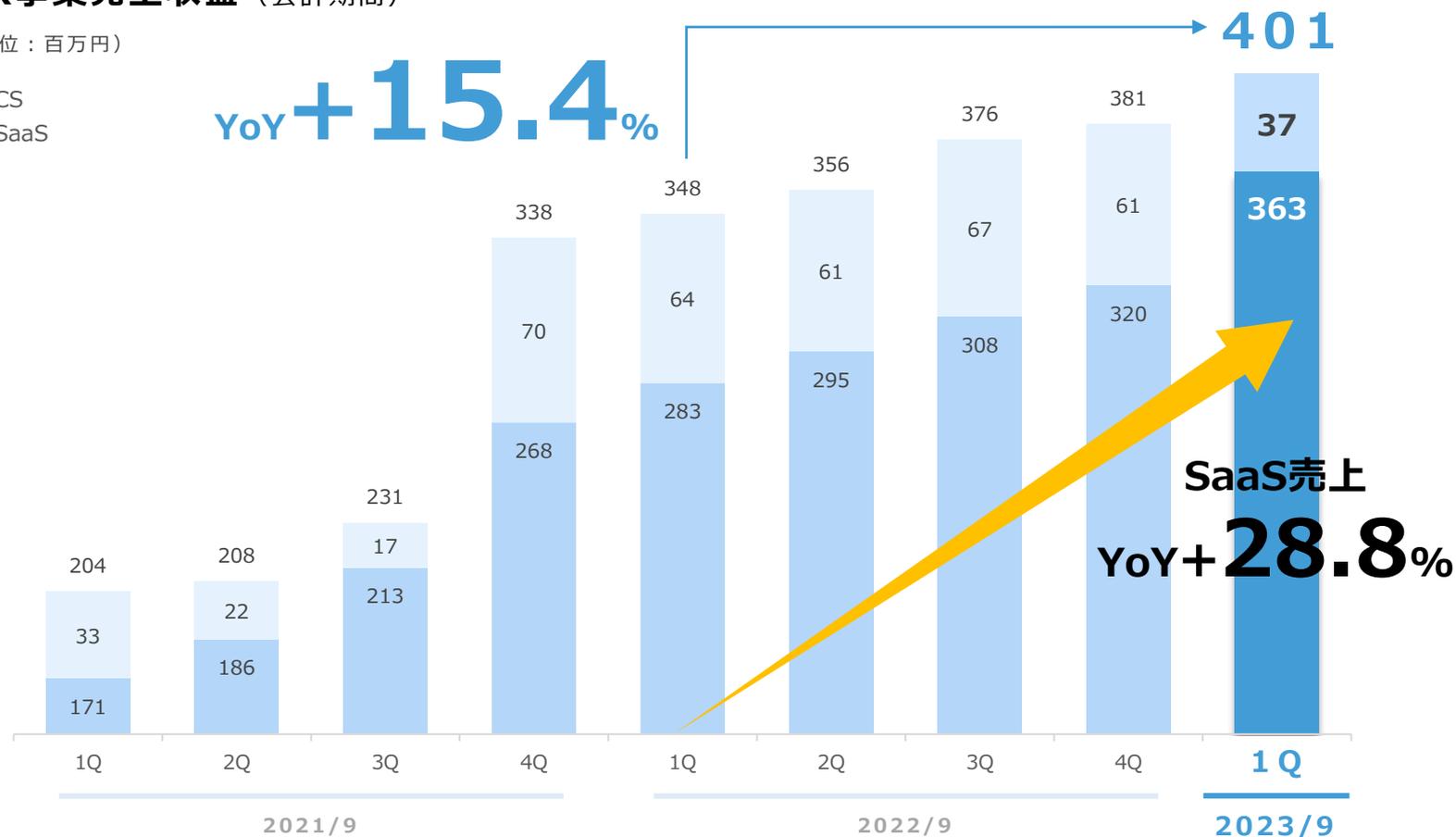
SaaSビジネスはYoY+28.8%

ビジネスブーストのオペレーション上の課題も発見し、体制再構築に向け取り組みを開始

### DX事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

CS  
SaaS

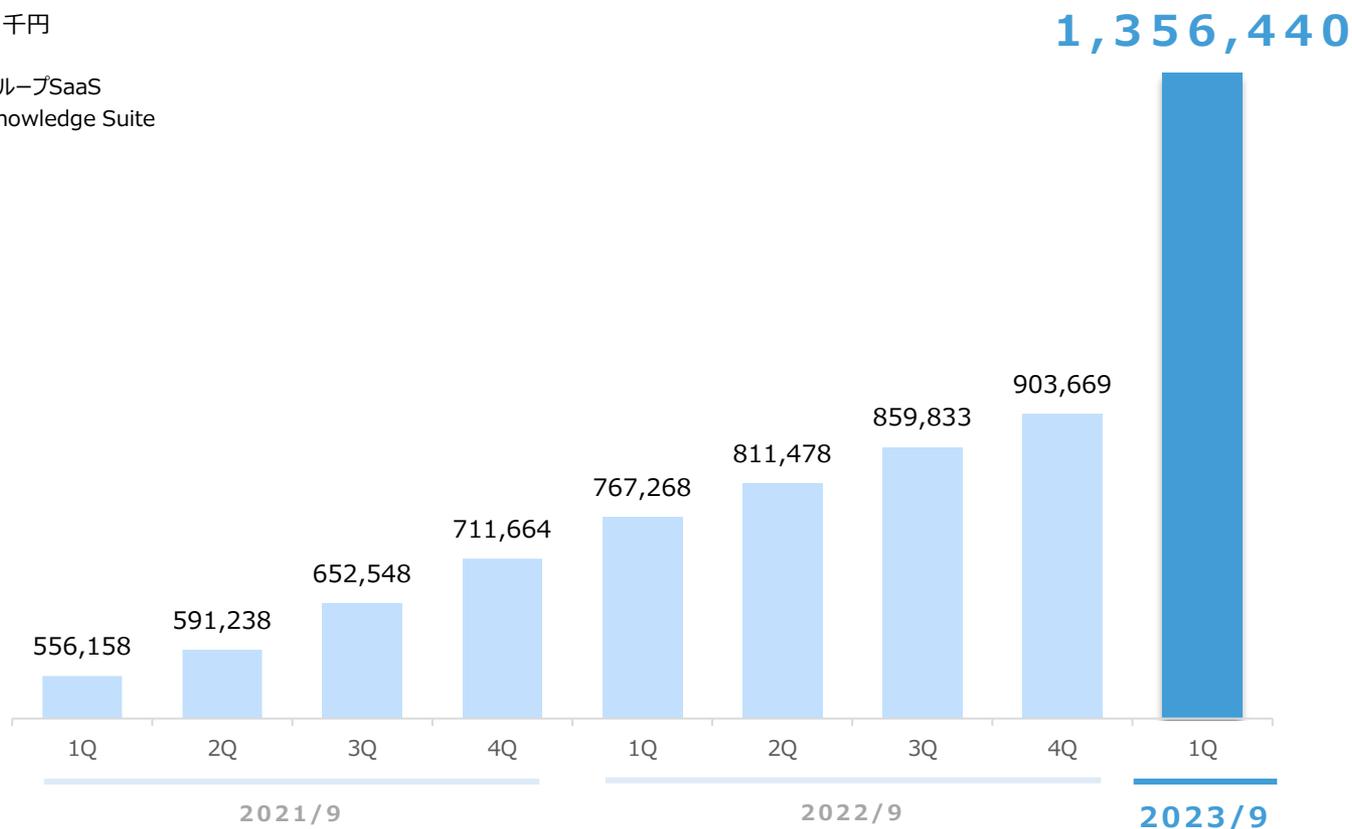


\* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するSaaS及びサブスク売上が含まれています。

グループSaaS ARR<sup>\*1</sup>

単位：千円

■ グループSaaS  
■ Knowledge Suite



\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません

Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

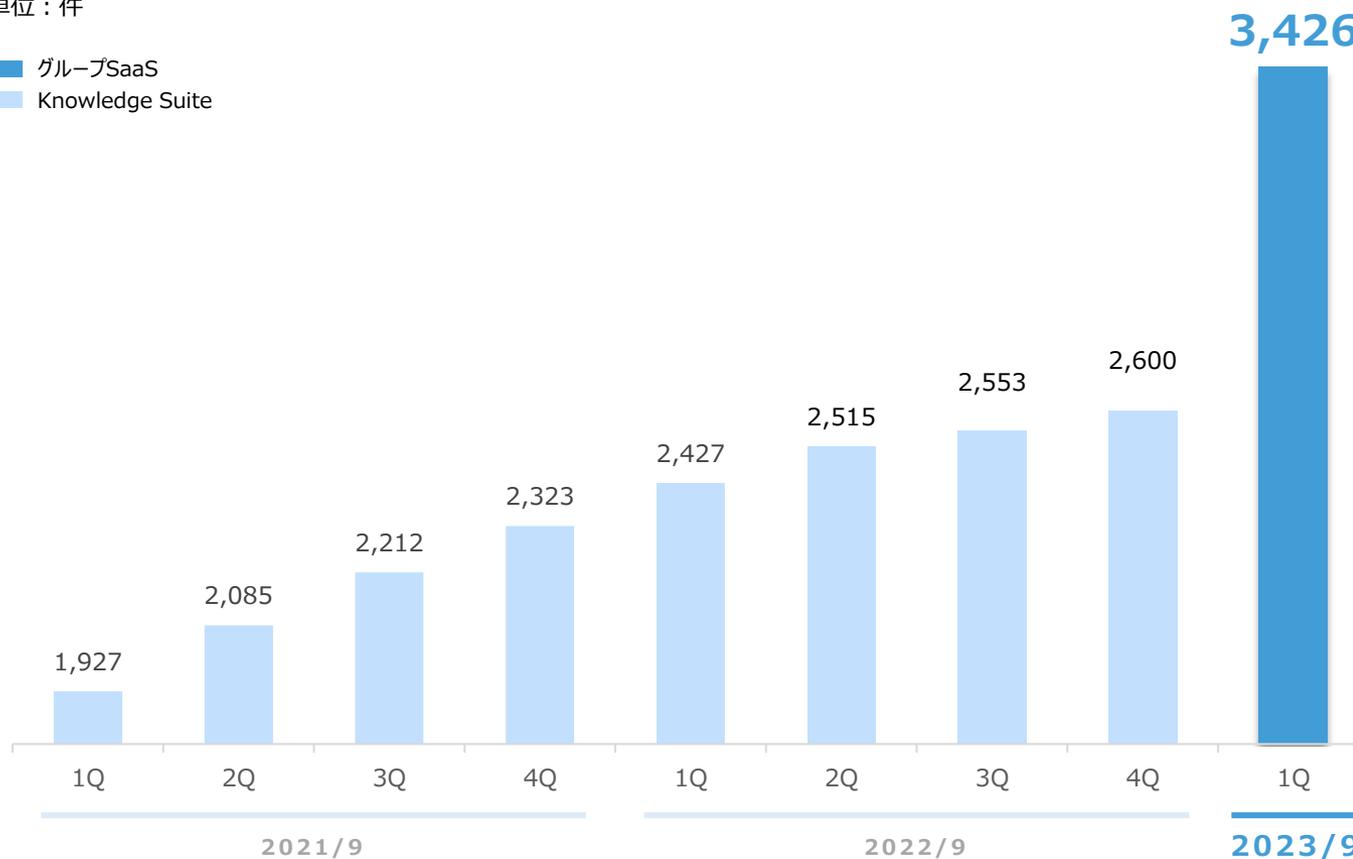
\*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

## グループSaaS 契約企業件数

単位：件

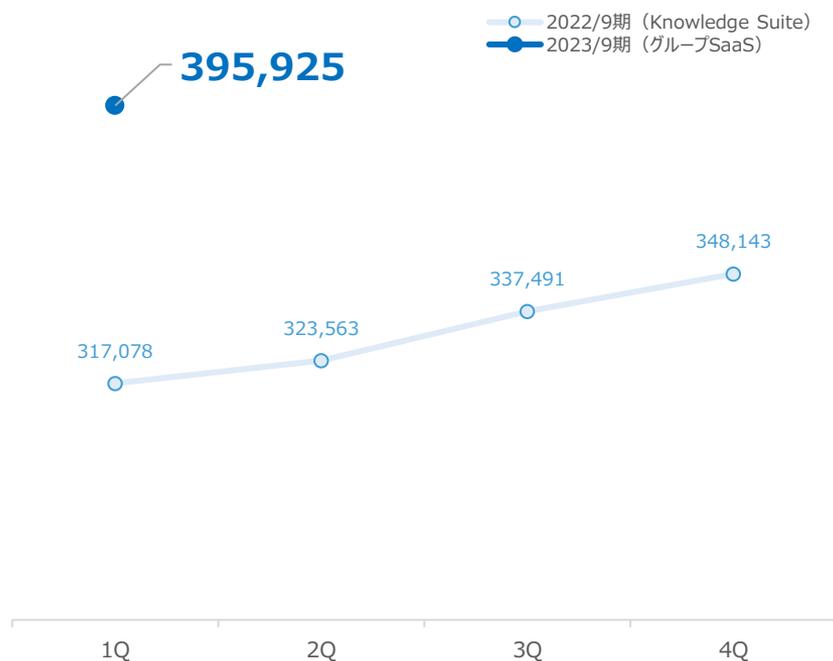
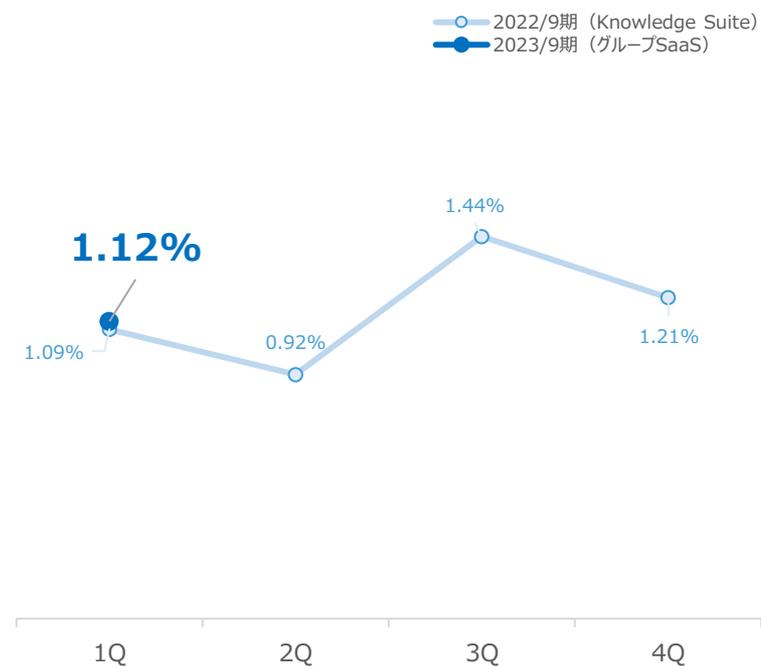
■ グループSaaS  
■ Knowledge Suite



\* グループSaaS KPI（2023/9期）にはOEM提供サービスは含まれておりません  
Knowledge Suite KPI（～2022/9期）にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

グループSaaS ARPA<sup>\*1</sup>

単位：円

グループSaaS Churn Rate<sup>\*2</sup>

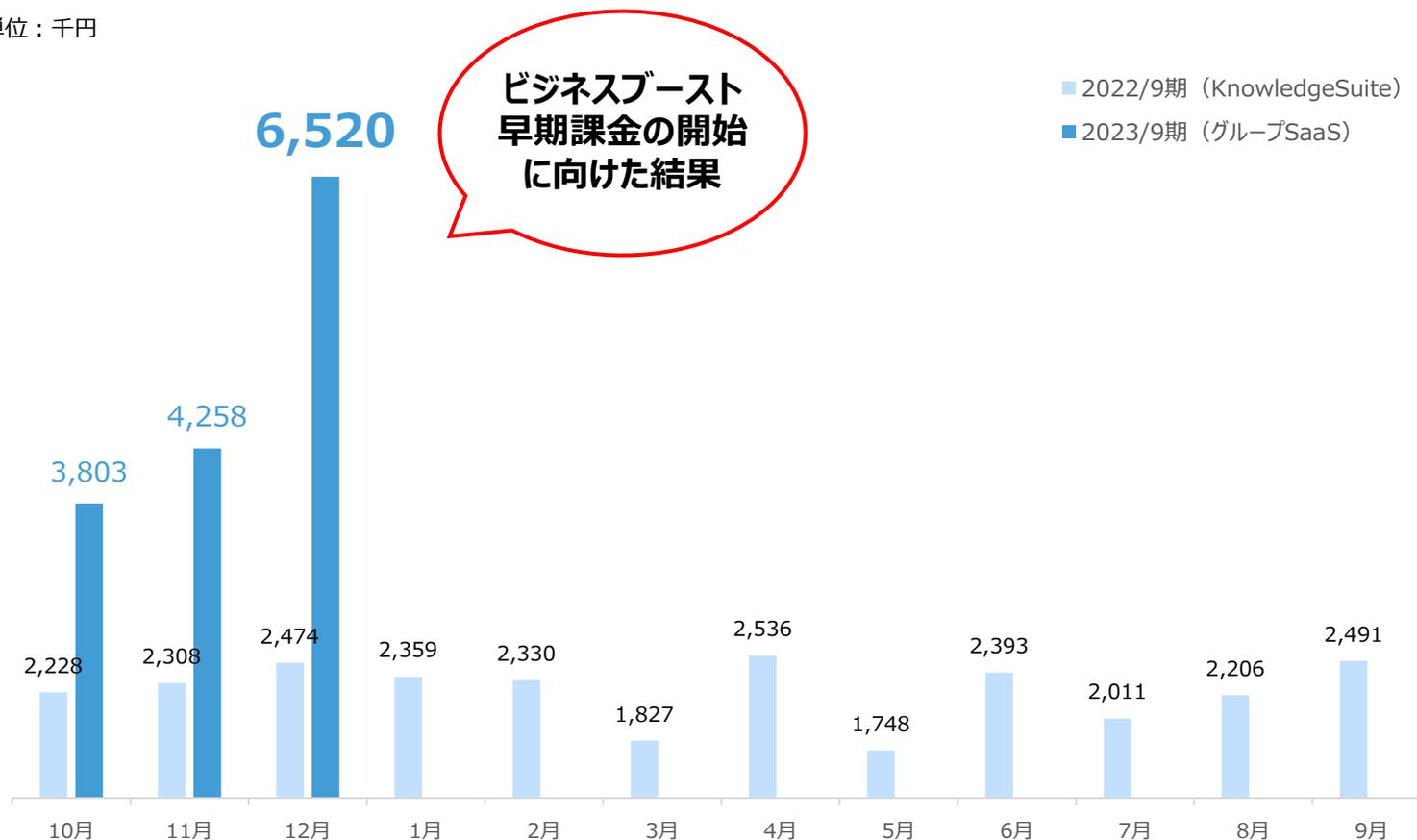
\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません  
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

\*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループSaaS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。

\*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。

グループSaaS NewMRR<sup>\*1</sup>

単位：千円

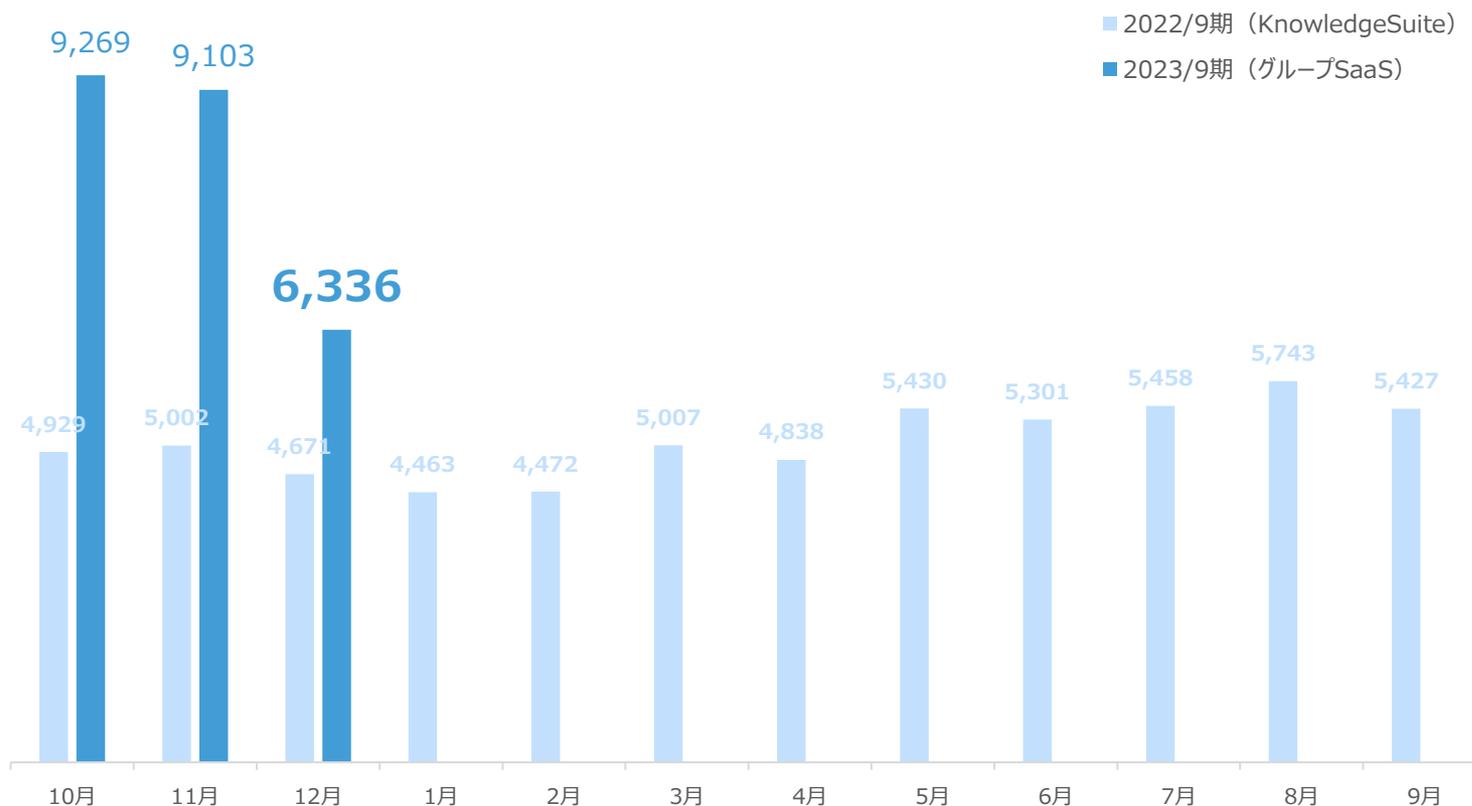


\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません。Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」等は含まれておりません。

\*1 NewMRR：新規顧客から得られたMRR。MRR：Monthly Recurring Revenueの略。月間経常収益。

グループSaaS 受注額残高\*<sub>1</sub>

単位：千円



\* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません。Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」等は含まれておりません。

\*<sub>1</sub> 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グループSaaS利用額（月額換算）の当月末時点の残高。（初期設定や導入支援等の完了した時点で有料課金開始となる）

## グループSaaS主要KPI 2022年10月～2023年9月

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	3,803	4,258	6,520									
契約件数 (件)	3,341	3,369	3,426									
受注額残高 (千円)	9,269	9,103	6,336									

## 参考) ナレッジスイート社提供SaaS主要KPI 2021年10月～2022年9月

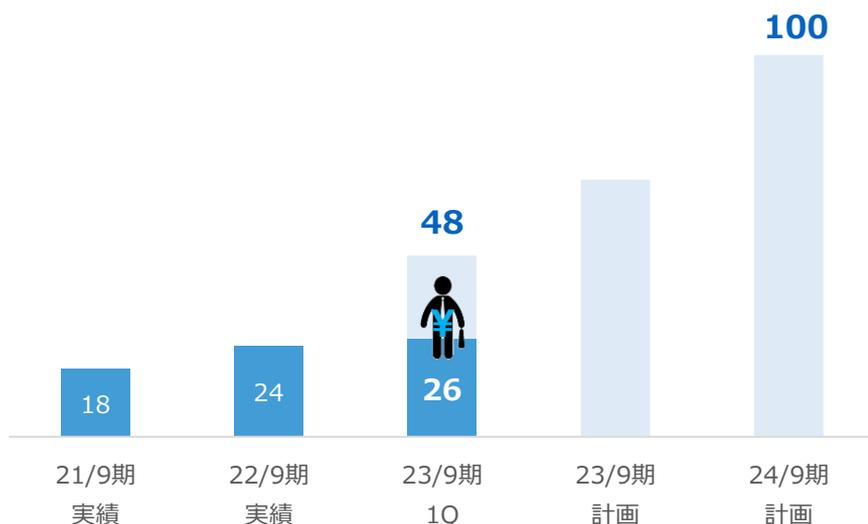
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	2,339	2,308	2,472	2,359	2,330	1,827	2,536	1,679	2,393	2,011	2,206	2,491
契約件数 (件)	2,348	2,389	2,427	2,444	2,506	2,515	2,547	2,529	2,553	2,575	2,586	2,600
受注額残高 (千円)	4,929	5,002	4,671	4,463	4,472	5,007	4,838	5,714	5,301	5,458	5,743	5,427

\*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。

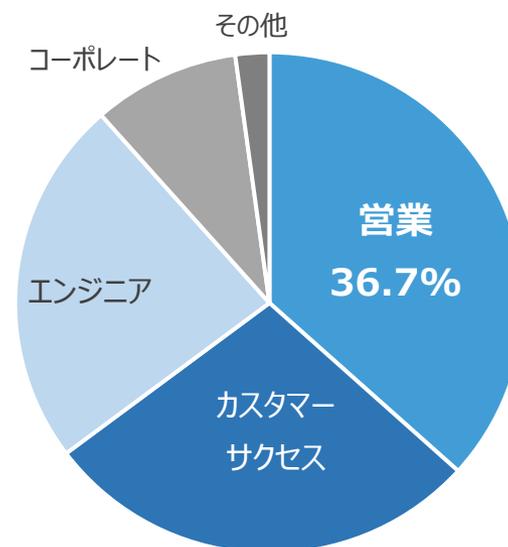
DX事業営業人員\* 100名体制（24年9月期）に向け、早期戦力化すべく育成を継続。CS体制強化にともなう異動による営業人員減に対する採用も継続  
連結従業員数は243名

## DX事業 営業人員数

（単位：人）



## 営業人員比率 ※ナレッジスイート単体



\* DX事業営業は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積みここで（当社新卒営業は約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（戦力化）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キング記録より算出。

## DX事業のグループSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



OEM提供サービスを除くグループSaaS「New MRR」「契約件数」「受注額残高」の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

# 『Knowledge Suite』が「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」にて「Good Service」を受賞



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



新たな広告モデルの発展に向け、

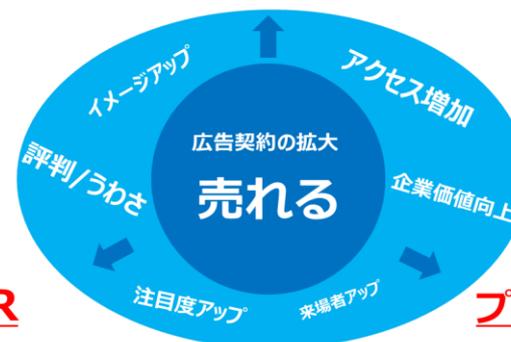
**タレントのさとう珠緒さん**が、企業のブランディング活動やPRを支援するサブスク型タレント広告体験サービス『ビジネスブースト』に参画

## 日本初のサブスクリプション型タレント広告体験サービス

**BUSINESS  
BOOST**



### 企業ブランディング



### PR

### プロモーション



HP・LP



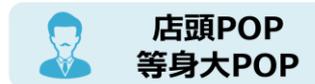
ポスター  
チラシ



雑誌・新聞  
バナー広告



パンフレット  
カタログ



店頭POP  
等身大POP



ノベルティ  
\*要審査



動画カット  
\*最終カットにて利用可能

**利用禁止**  
※商品パッケージ、ラベルでの利用  
※不動産物件での利用  
※アフィリエイト広告での利用

※併用によって活用できない媒体があります。



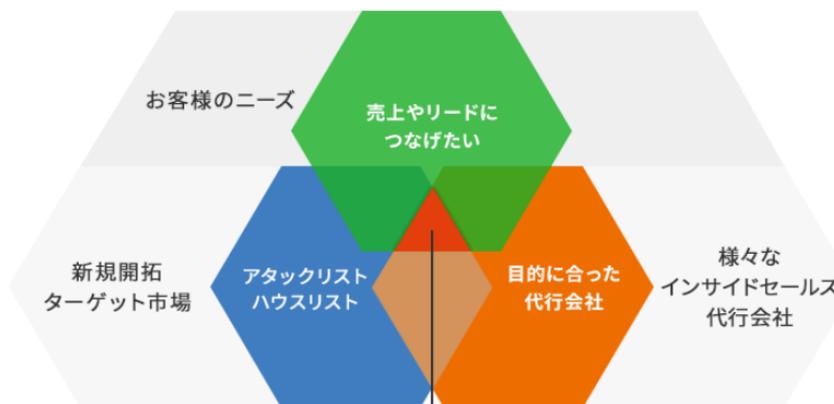
H:1950mm W:795mm



カシモのG&amp;G | 料金プラン | 通話 | 保証・オプション | エリア | ご利用の案内 | よくあるご質問 | お問い合わせ



## インサイドセールス支援サービス『カチット』の提供を開始



専門家のアドバイスで、  
**最適なリスト作りと最適なテレマ会社で、**  
 より精度の高いアプローチを

**ターゲットリストの作成には、成約済み企業の特徴をAI分析して、  
 確度の高いアタック先リストの作成も可能です。(カチットAI分析はオプションです)**

**B P O 事 業**

---

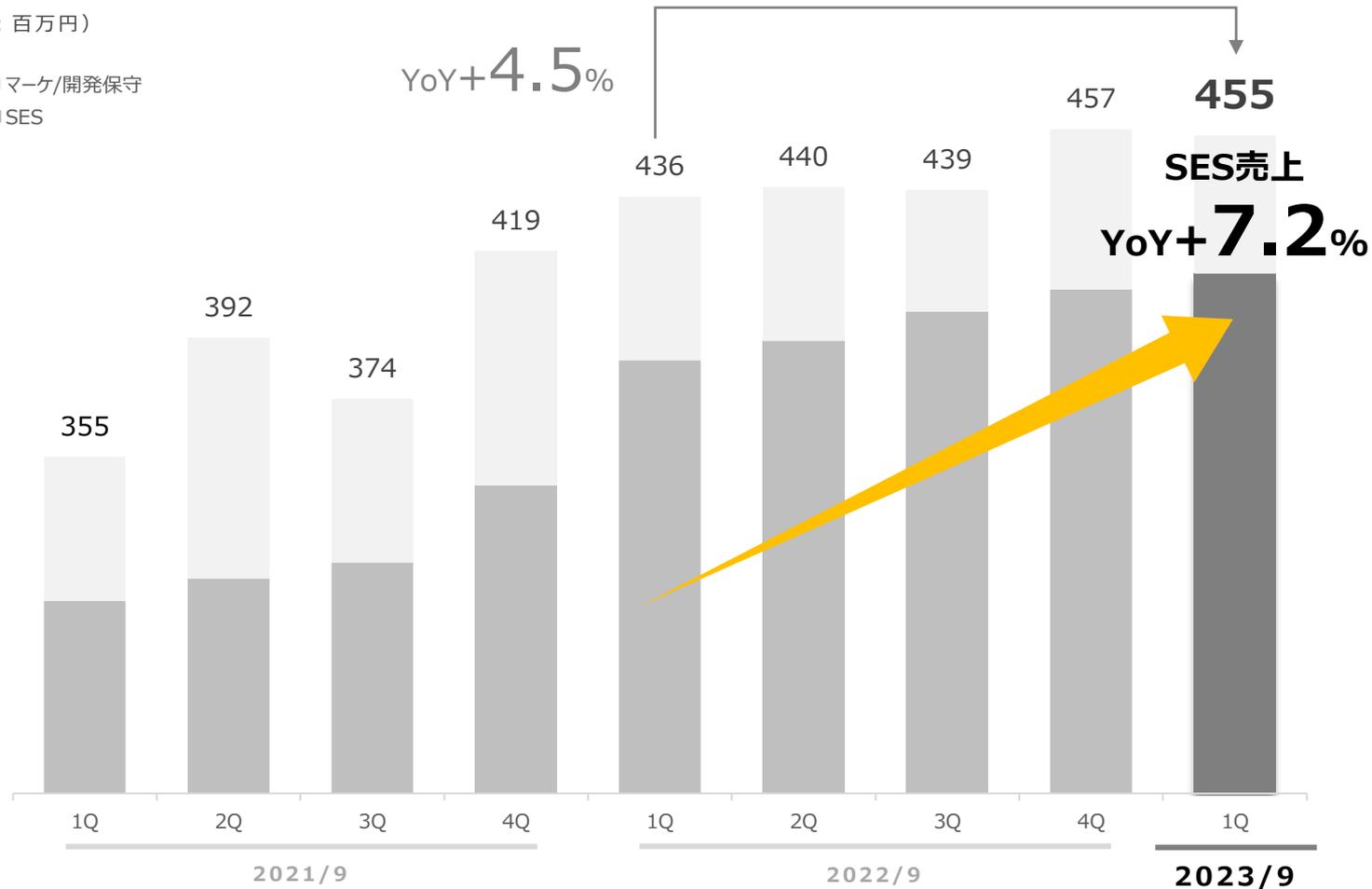
**Knowledge Suite**

SES売上が営業強化による新規案件増加によりYoY+7.2%と堅調に伸長し、  
BPO事業の売上収益はYoY+4.5%

## BPO事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

- マーケ/開発保守
- SES





I. 2023年9月期第1四半期 業績

II. 2023年9月期 業績予想

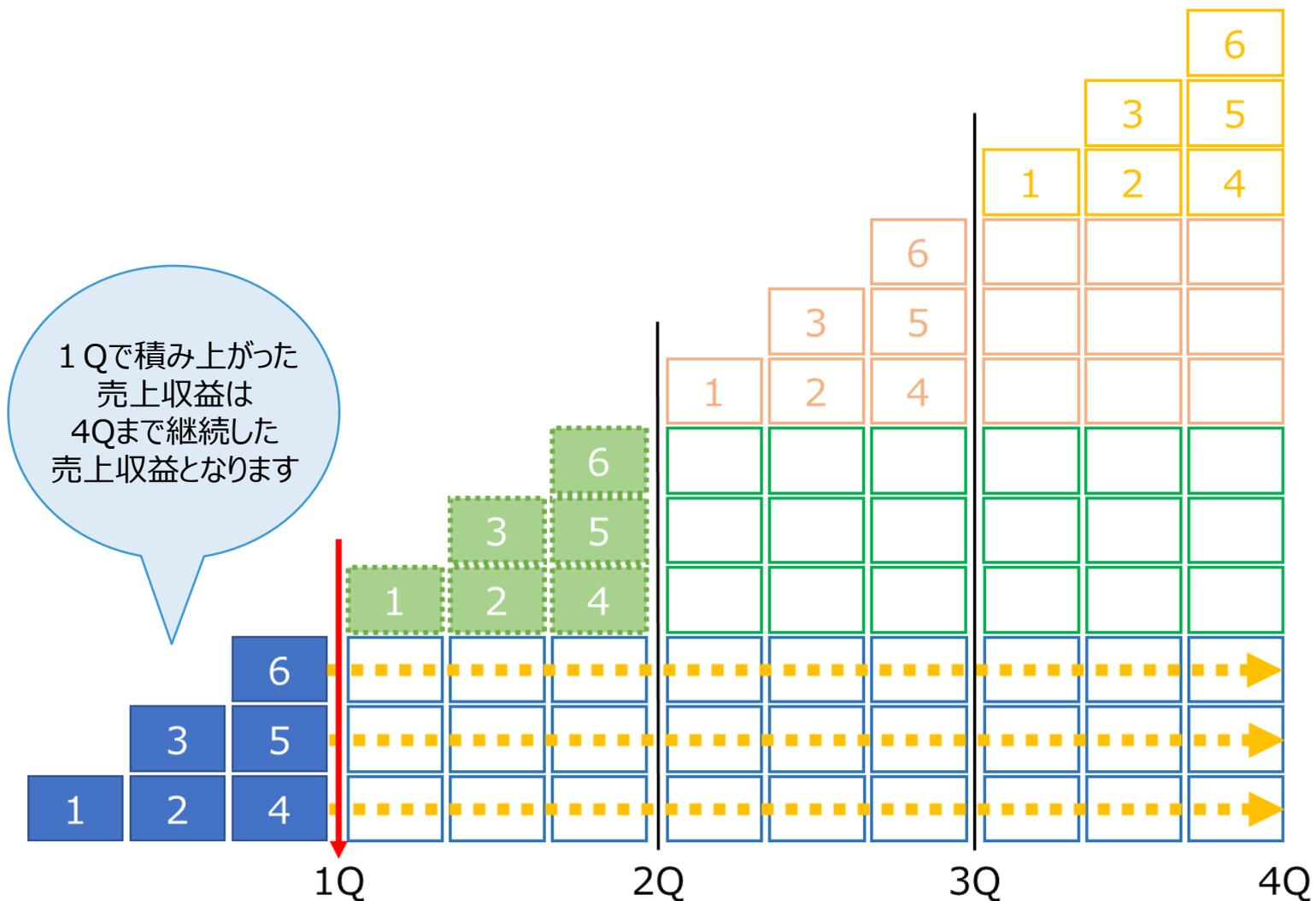


DX事業のSaaS（サブスク）売上収益・営業利益は、**1Q実績が4Qにかけて継続して積み上がる収益モデル**であり、通期計画に対して相応に進捗

連結IFRS (累計期間)	2023年9月期	
	1Q実績	通期計画（見通し）
		3,834 百万円 ~
売上収益	<b>857</b> 百万円	4,071 百万円
		2,106 百万円 ~
DX	<b>401</b> 百万円	2,236 百万円
		1,728 百万円 ~
BPO	<b>455</b> 百万円	1,835 百万円
		213 百万円 ~
営業利益	<b>27</b> 百万円	249 百万円
		5.6 % ~
利益率	<b>3.3</b> %	6.1 %



## 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**





## ① 事業の収益（シェア）拡大

### 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

- ・DX営業人員による早期売上平均値の獲得（戦力化）へ向け、営業教育・育成を進行  
**インサイドセールス部隊を立上げ、営業人員増加に伴い必要となるリード獲得チャネル強化を目指す**
- ・既存ユーザー企業へのカスタマーサクセス活動をきっかけに、クロスセル案件を創出  
**フィールドセールス部隊との連携やCS部隊への異動により、CS体制強化を目指す**

## ② プロダクト・サービス強化

### 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

- ・RPAツール、AI OCRツールをはじめ、**新規サブサービス『ビジネスブースト』**によるサービス拡充。新規プロダクトのリリースに向け、**引き続きプロダクト開発を進行**



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

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 実績	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,234 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+28.2 %	+18.5 +25.9 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,461 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,773 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+15.0 %	- ~ +3.5 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	122 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	- %	3.8 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %



## 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

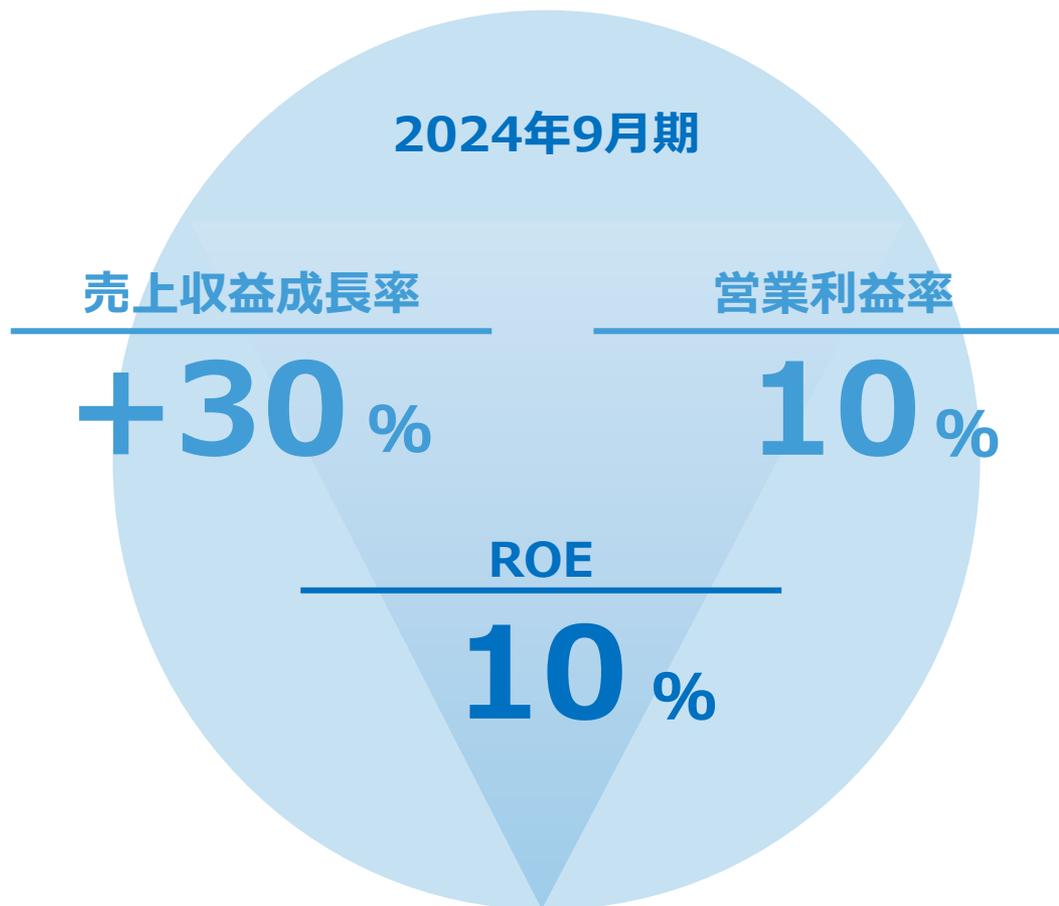
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 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の配当を実現
- 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**





## 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。

# Knowledge Suite

# 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だけで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。



# 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

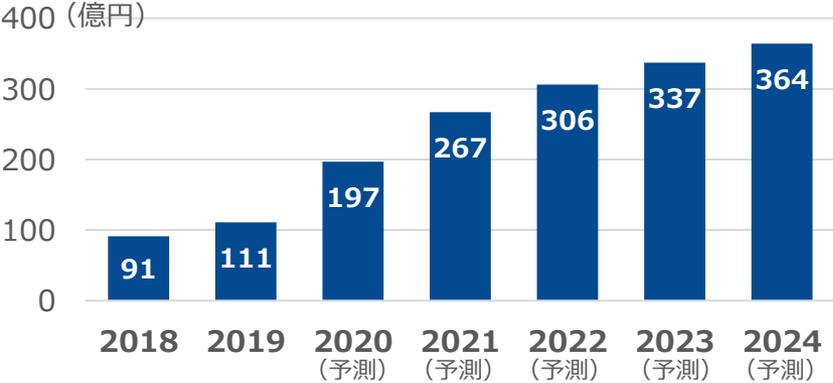


ブイ・シー・アール・エムは、お客様と営業スタッフをWebで瞬時につなぎ、  
オンライン商談を可能にする営業特化型クラウドサービスです。

### 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。

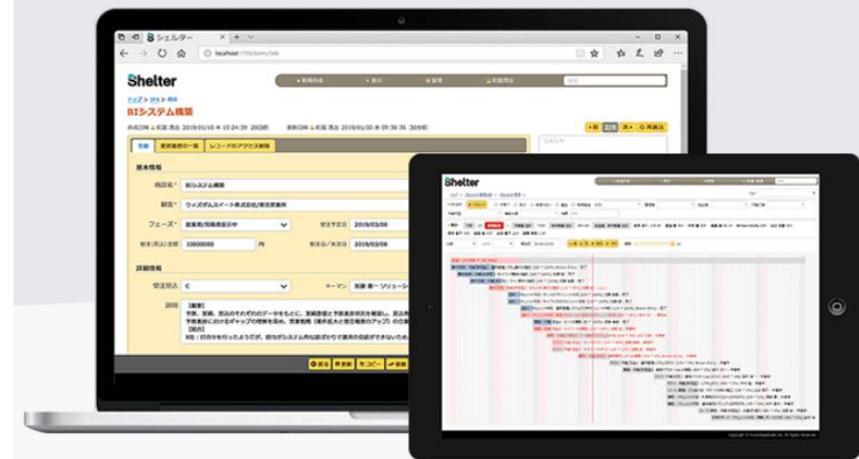


# 仕事の生産性を高める 情報武装化ツール

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...



# Shelter



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

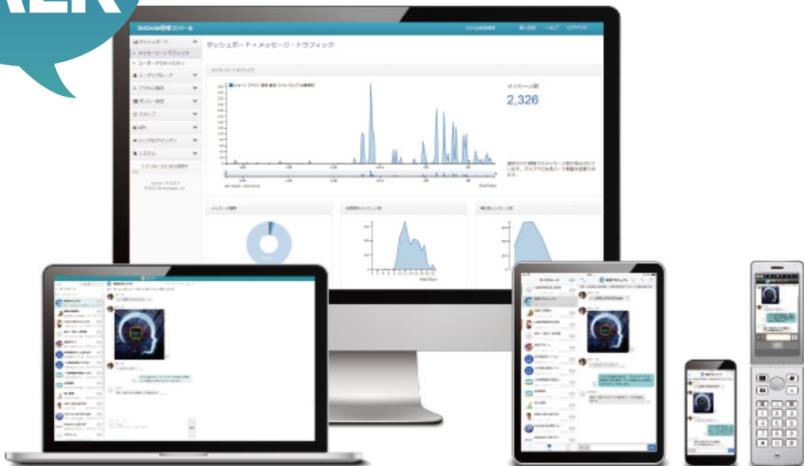
情報共有と負担軽減。  
1人に頼らない協業化

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。



# BUSINESS BOOST

## 日本経済にブーストをかける

先の見えない世の中であっても、イノベーションは生まれ続ける。これからの日本をけん引するイノベーターと共に、再度、日本経済にブーストをかける。企業のエボリューションをもっと強かに。

イノベーション×エボリューション

私たちが企業のブランディング活動をサブスクリプションでお手伝いいたします。



HP・LP



ポスター  
チラシ



雑誌・新聞  
バナー広告



パンフレット  
カタログ



店頭POP  
等身大POP



ノベルティ  
\*要審査



動画カット

\*最終カットにて利用可能

利用禁止

※商品パッケージ、ラベルでの利用  
※不動産物件での利用  
※アフィリエイト広告での利用

※併用によって活用できない媒体があります。



サブスクリプションで多くの有名タレントの写真素材を活用し、企業のブランディング活動やPRを支援する日本初のタレント広告体験サービスです。

©クレジット不要！

レンタルフォトに義務付けられている  
Copyright表記は不要で利用が可能。

写真の独占使用が可能！

活用が許諾された写真を他社利用できなくなり  
ますので“かぶり”を気にせず広告展開が可能。

300カット以上から  
自由に選べる！

豊富な写真素材も『ビジネスブースト』の魅力です。  
1タレントにつき300枚以上の写真の中から選択が可能。



# 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>R&amp;Dセンター</b>	東京都港区虎ノ門3-20-4 虎ノ門鈴木ビル5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>	700,696,800円 (2022年12月末時点)
<b>従業員数</b>	連結：243名 (2022年12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 ブーストマーケティング株式会社



# 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。

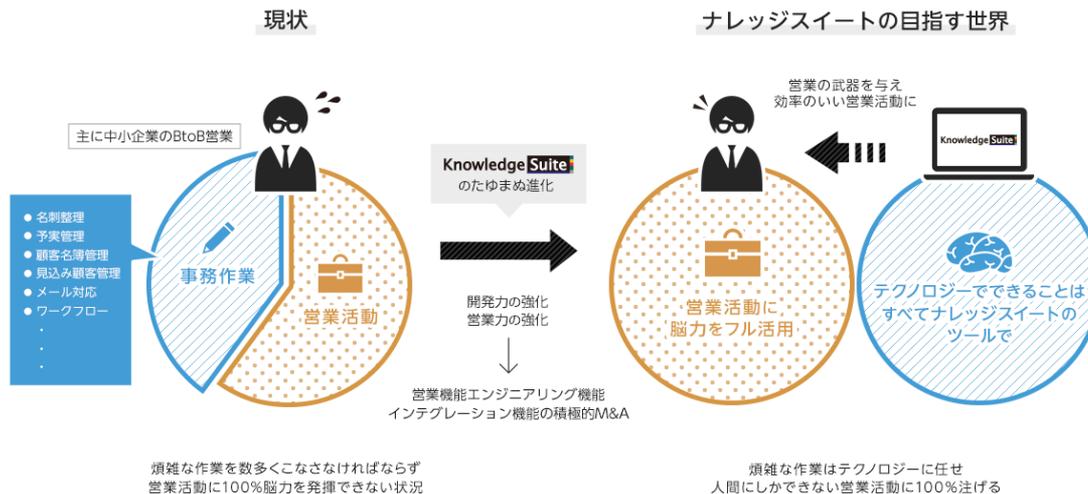


## 脳力をフル活用できる世界へ。

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です。  
 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

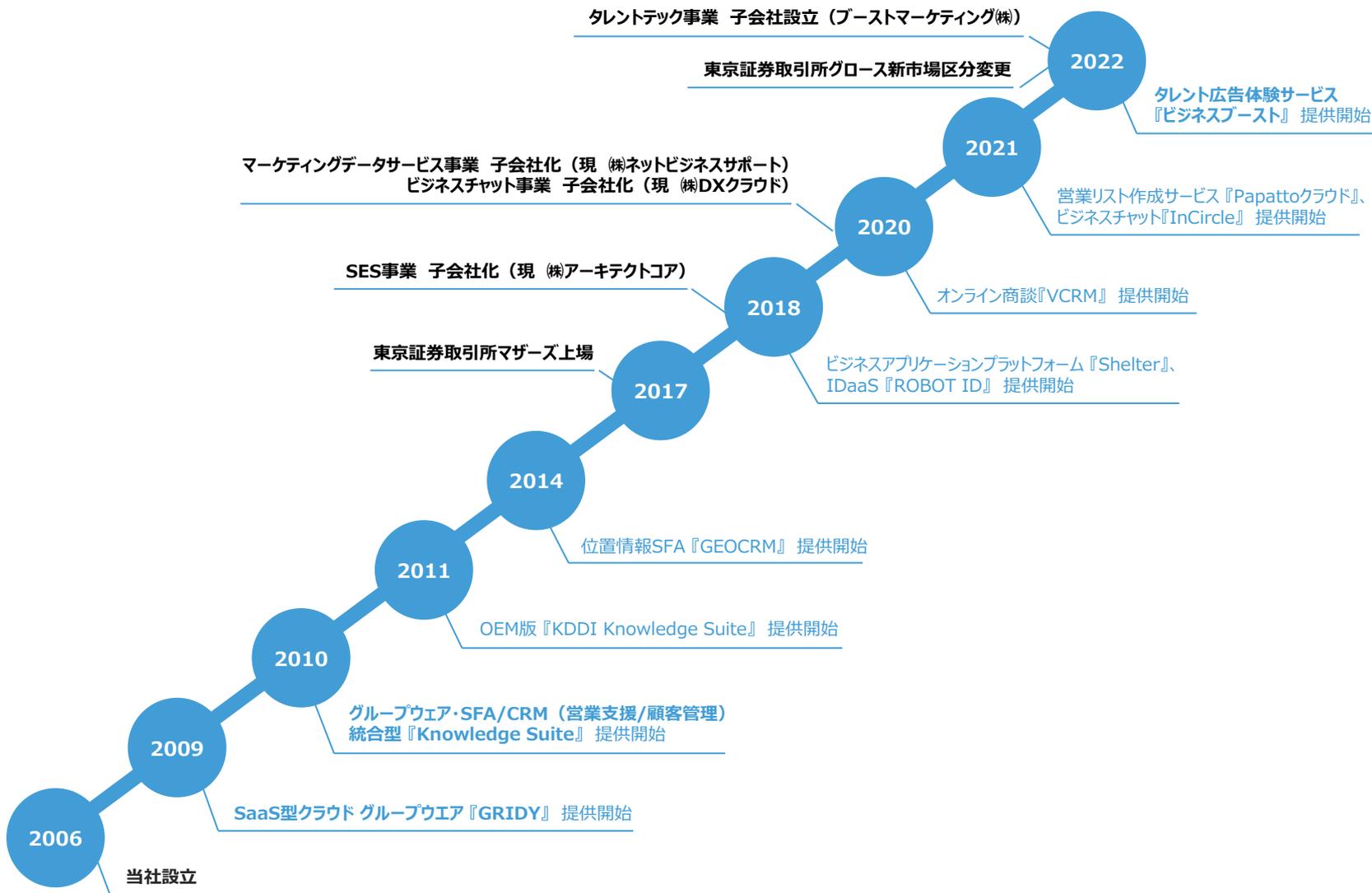
伊香賀 照宏 / 社外取締役 監査等委員 (公認会計士)

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)

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

G



#### 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。

#### 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。



## 中小企業DX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<sup>\*1</sup>

##### サース（ソフトウェア アズ ア サービス）

主力SaaS『 Knowledge Suite 』をはじめとした、SaaS提供によるストックビジネス型サブスクリプションモデル

#### CS<sup>\*2</sup>

##### カスタマーサクセス

提供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等によるフロービジネス型サービス提供

Knowledge Suite

.DXcloud NBS BoostMarketing

### BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）事業

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

##### 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WEBアプリケーション技術を習得したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

#### ArchitectCORE

##### 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、及び各種システムの保守

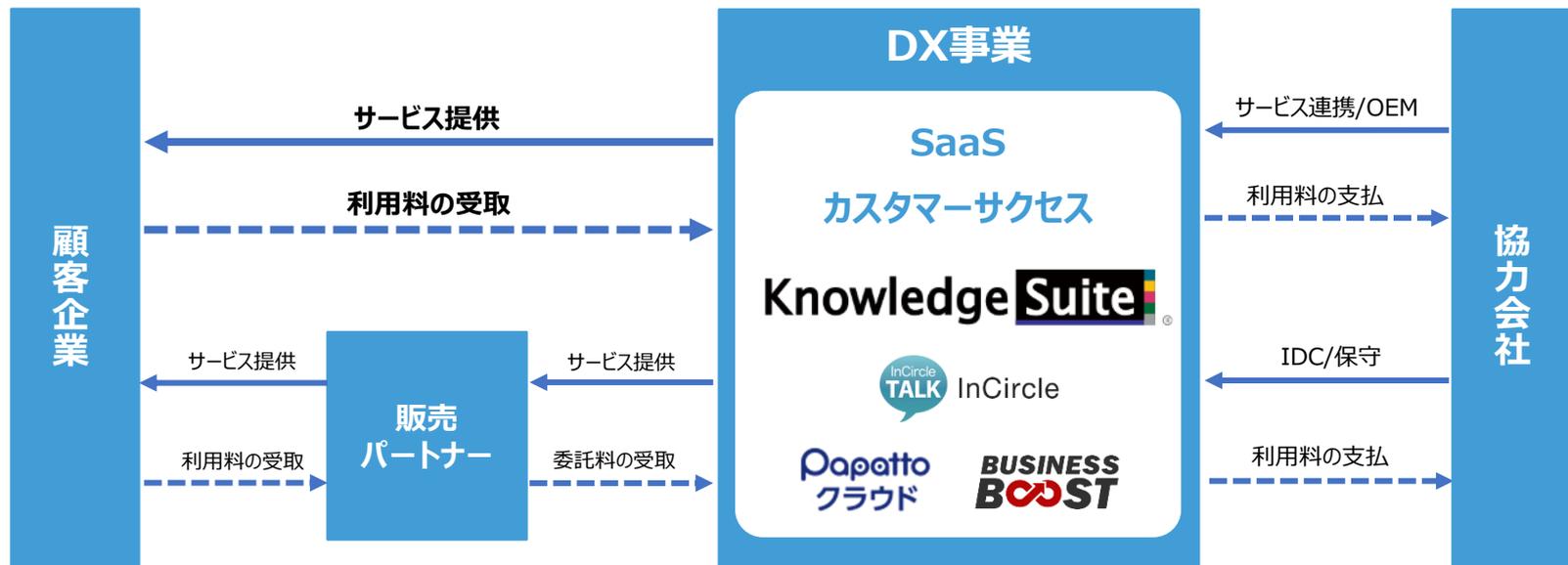
\*1 Software as a Serviceの略

\*2 Customer Successの略

\*3 System Engineering Serviceの略



## 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





# 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



24/365  
スマホで「カシヤ」  
簡単名刺取り込み!

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

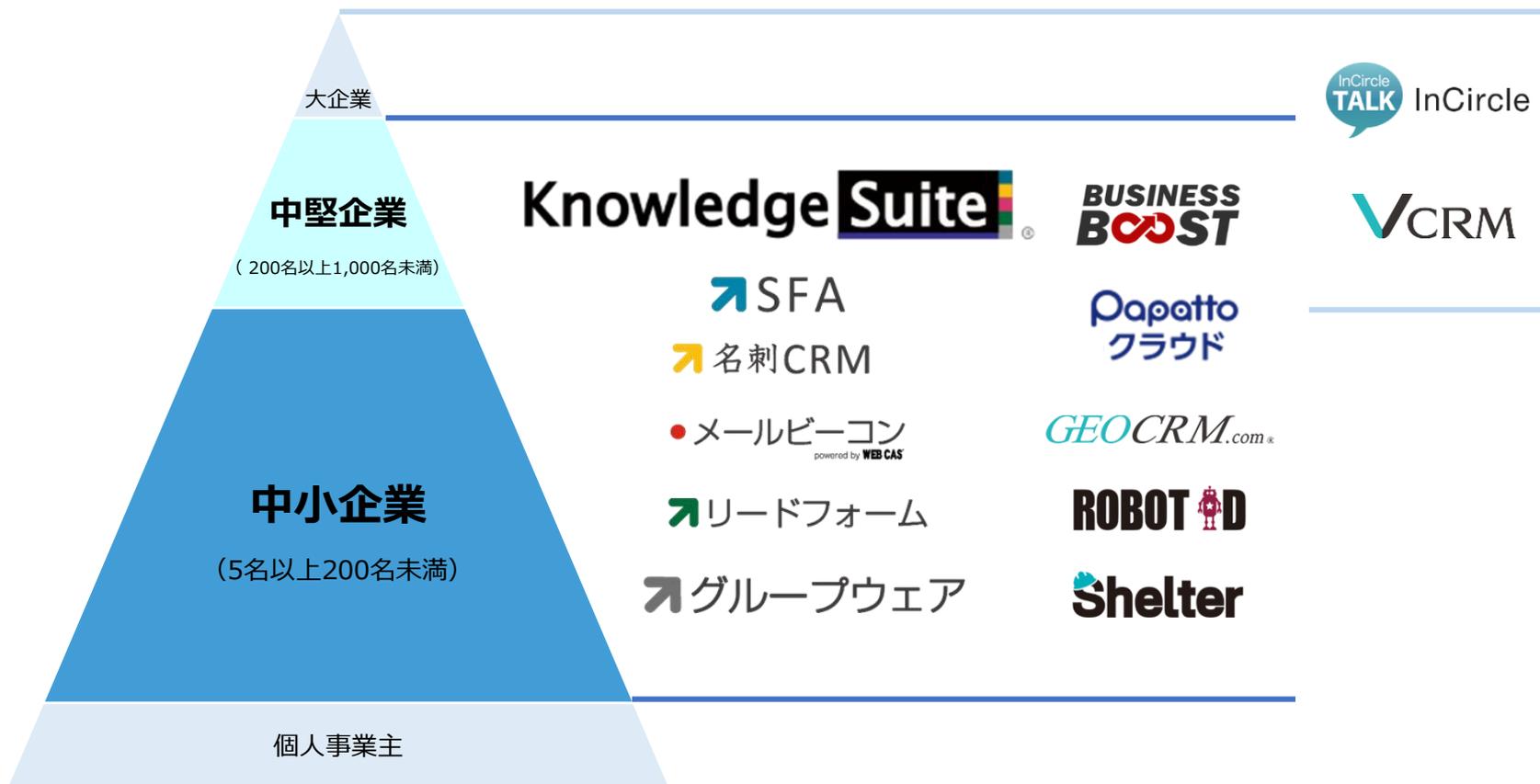


## デジタルシフト・中小企業DXをセキュアに実現し、 企業の生産性向上を推進するSaaS/サブスクリプションサービスラインナップ





**中堅・中小企業**からの導入ニーズが大半。またセキュリティポリシーの高い**金融系・医療系大企業**からの導入ニーズを含むサービスもラインナップ







**Demand  
generation**

リード獲得力

月間平均約800件  
届く問合せ

**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

**Technology**

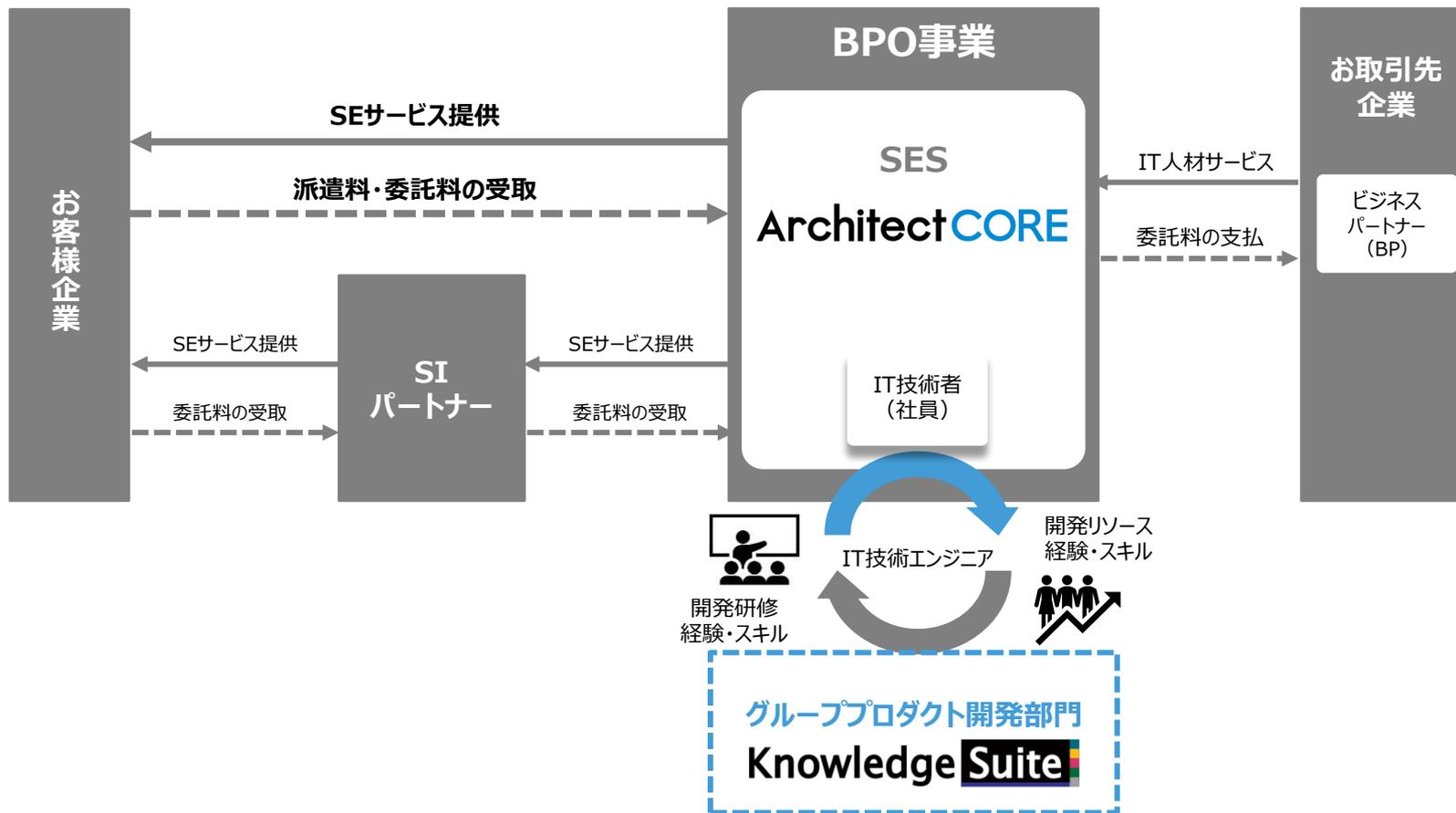
技術力

自社開発SaaSの  
内製にこだわり培った  
高度な先進技術

\*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。



## 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

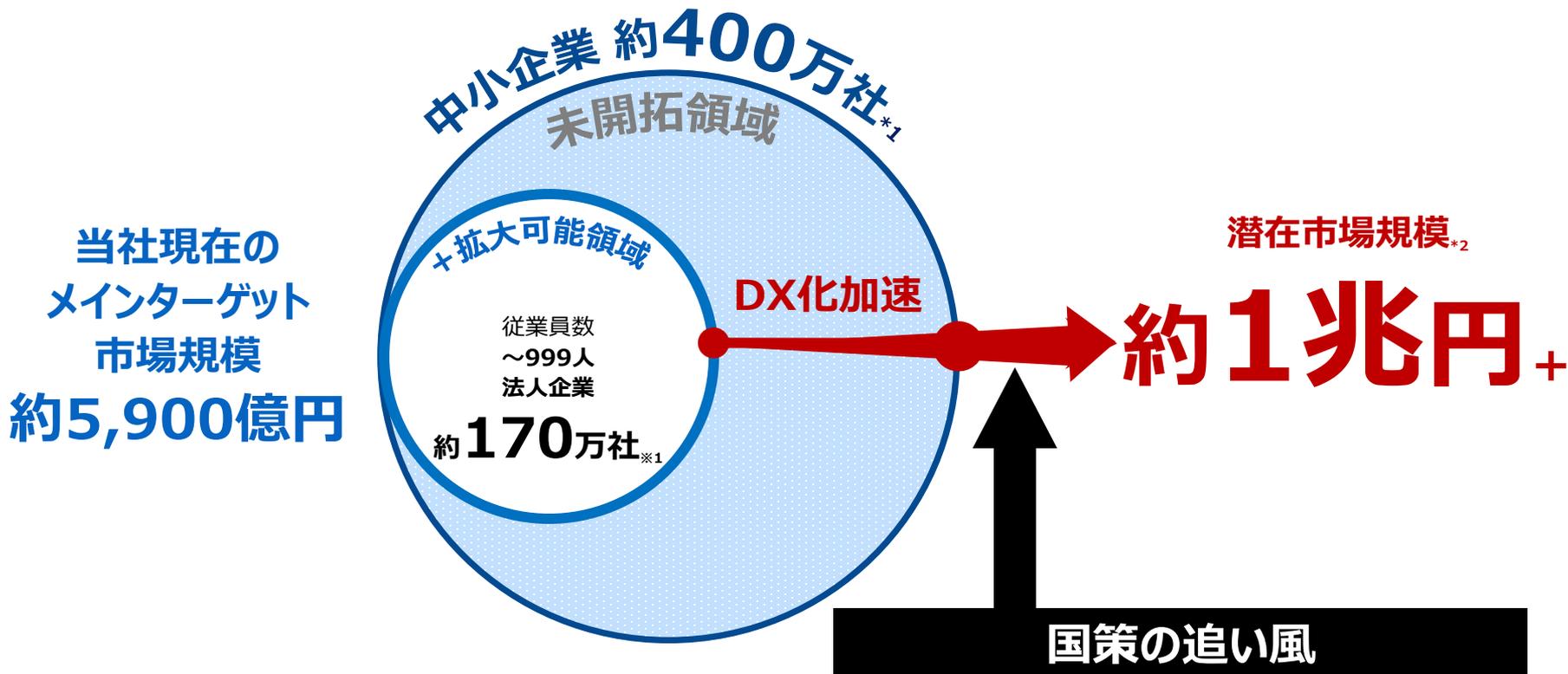


## システム開発を主軸とし、長年培ってきたシステム開発ノウハウを保有する 先端IT技術者による顧客企業業務支援を行うシステムエンジニアリングサービス

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



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

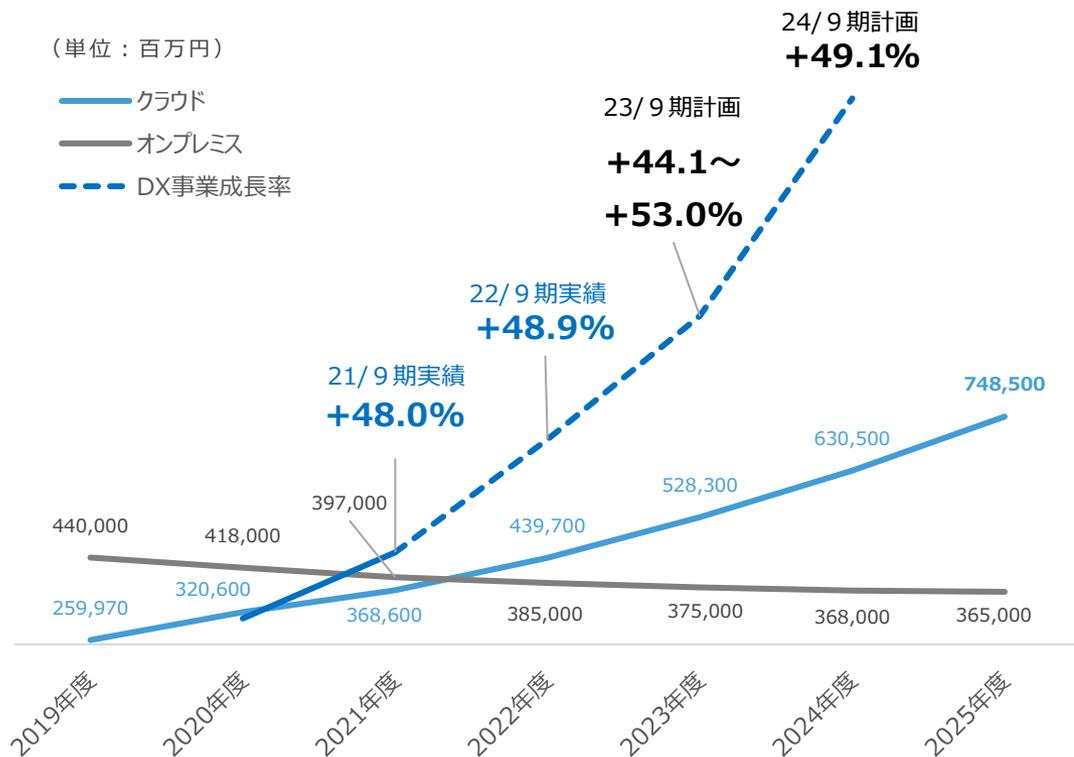
\*2 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記\*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

\*3 KnowledgeSuite全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(\*1) × 2022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。



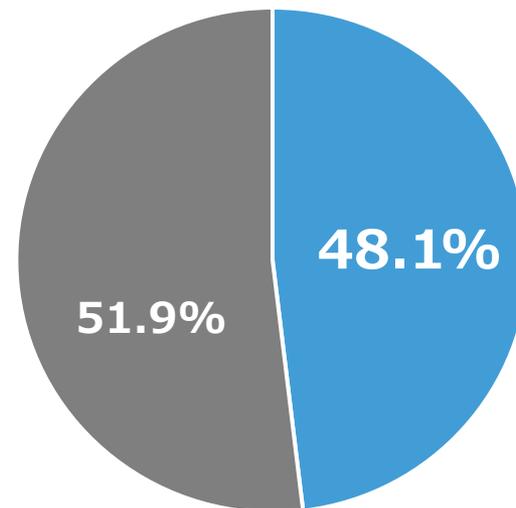
## クラウド型CRM総市場は2020年度以降、**年平均19.3%市場成長の見通し** DX事業におけるYoY売上収益成長率は**市場成長率を超える成長を目指す**

2025年度のクラウド型CRM市場の市場規模は7,485億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。



(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>

■ 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>

\*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、43ページをご参照ください。



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



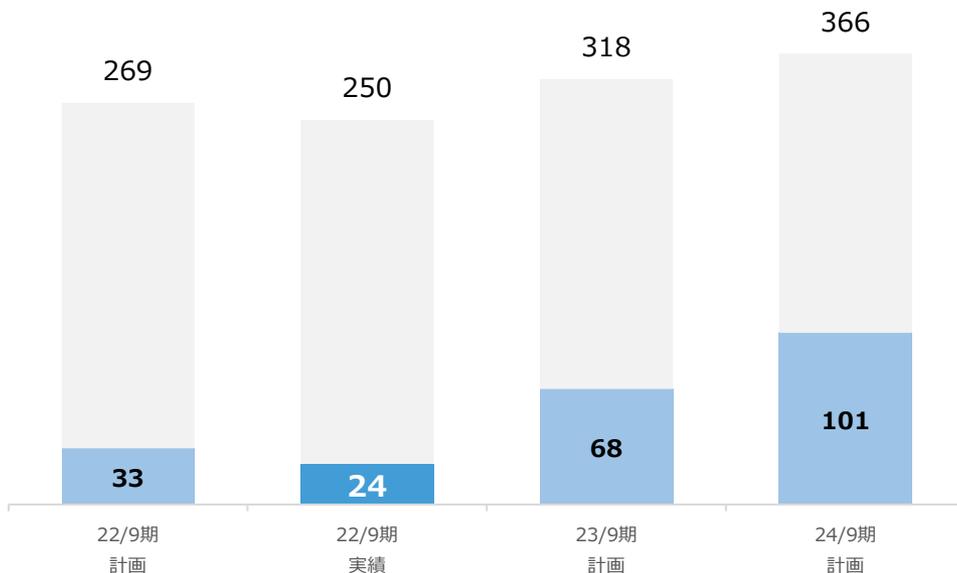
## 契約件数の拡大

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



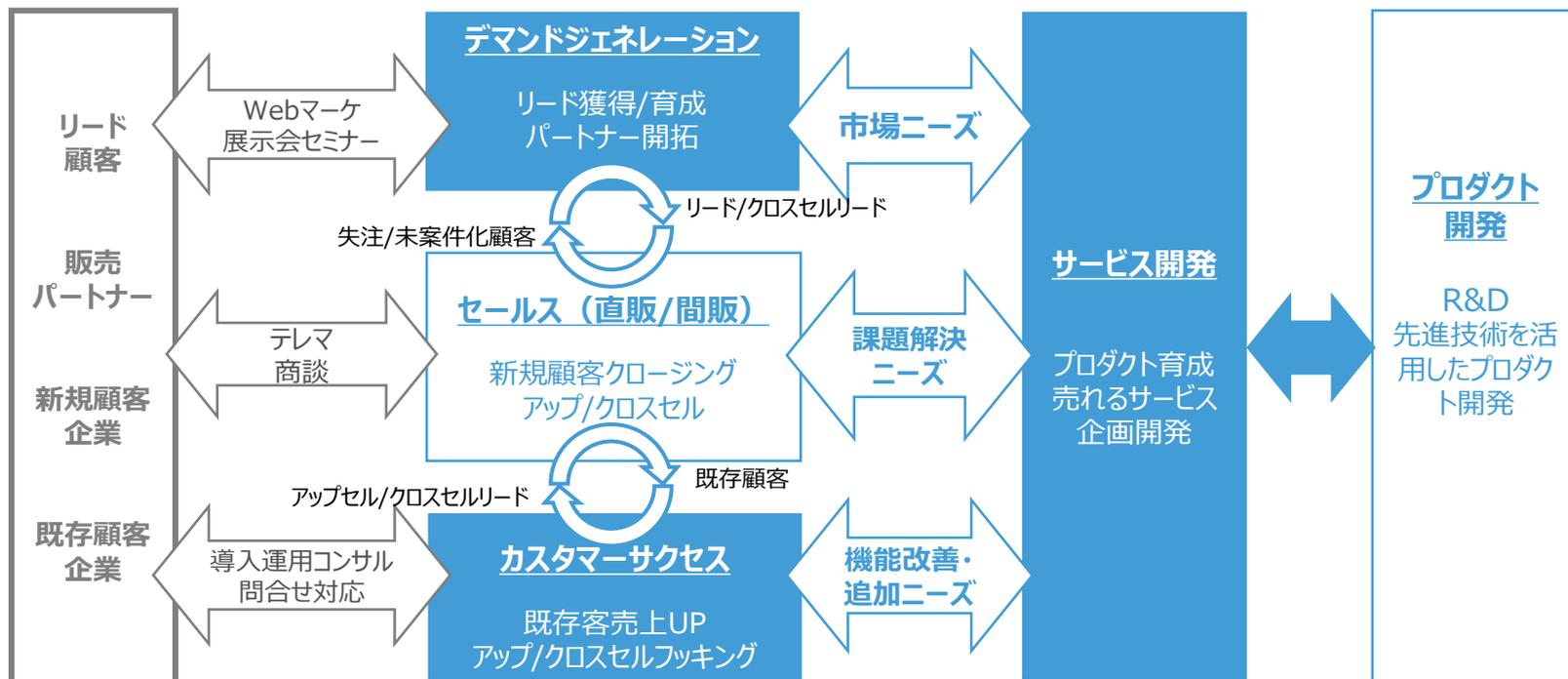
現状、営業が売上平均値を達成するには  
11か月（新卒）の教育期間が必要  
= 効率的なトレーニングにより、  
教育期間を短縮し、早期戦力化

\*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** **製品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**

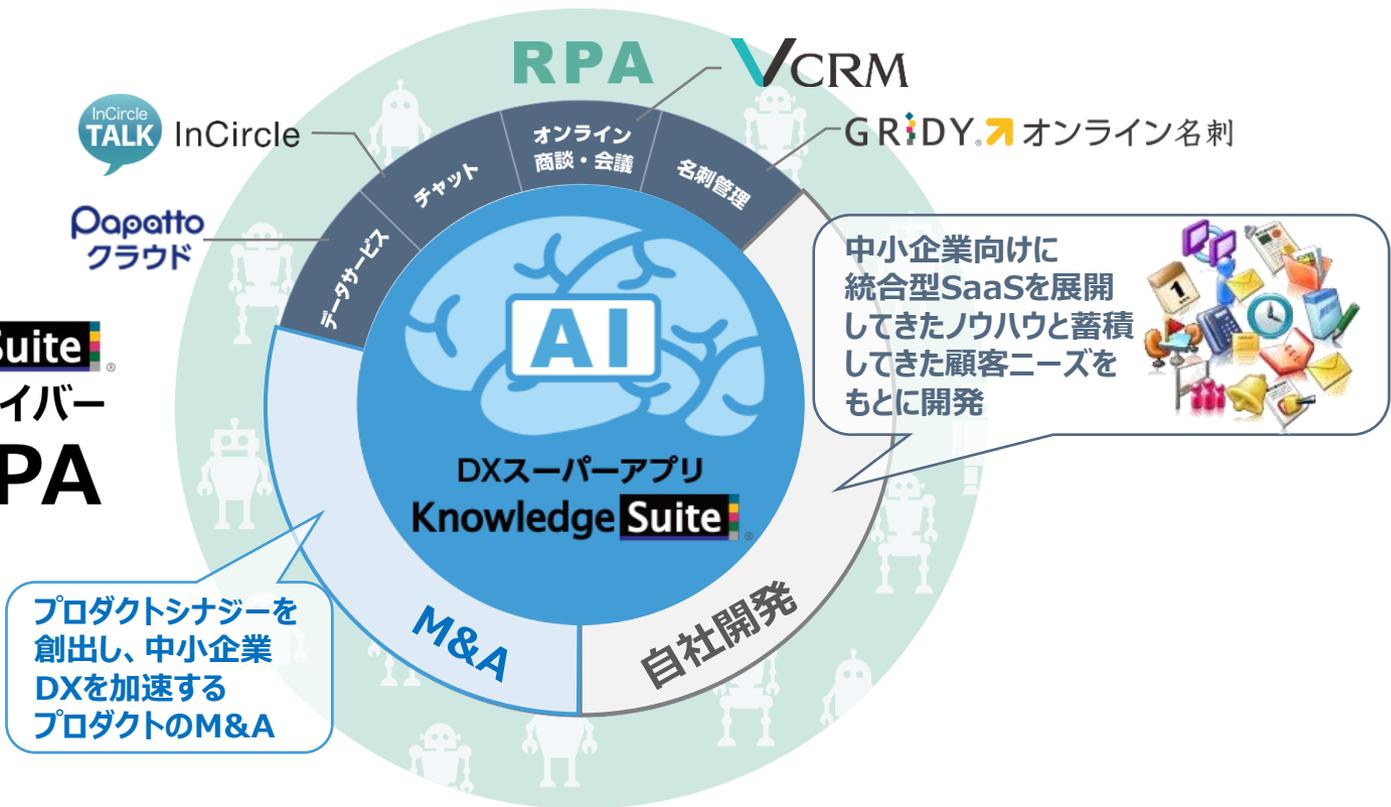




## 契約継続率の向上

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