

第7回オンラインIRフェア

2022年9月期 第1四半期

会 社 説 明 会 資 料

Knowledge **Suite** 

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年3月28日

The image shows a modern office interior with a large screen displaying the Knowledge Suite logo. The screen is framed by a dark border and is set against a wall of light-colored, textured panels. The desk in front of the screen is dark wood with a yellow square on it. Two lamps with dark shades and glass bases are on the desk.

Knowledge Suite

- I. 2022年9月期第1四半期 業績**
- II. 2022年9月期 業績予想**
- III. 会社概要**
- IV. 中期経営計画2024**

INDEX



- I. 2022年9月期第1四半期 業績**
- II. 2022年9月期 業績予想
- III. 会社概要
- IV. 中期経営計画2024
- V. APPENDIX



連結売上収益

784百万円

YoY **+40.1%**

営業利益

56百万円

営業利益率 **7.2%**

DXセグメント売上収益

348百万円

YoY **+70.0%**

SaaS ARR^{*1}

769百万円*

YoY **+37.4%**

* 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」は含まれておりません

	売上収益	営業利益
通期計画	3,157百万円	117百万～ 136百万円
1Q実績	784百万円	56百万円

*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。



連結売上収益はDX事業の伸長により**YoY+40.1%増加**
 営業利益は前4Qの黒字転換から継続して**黒字着地**

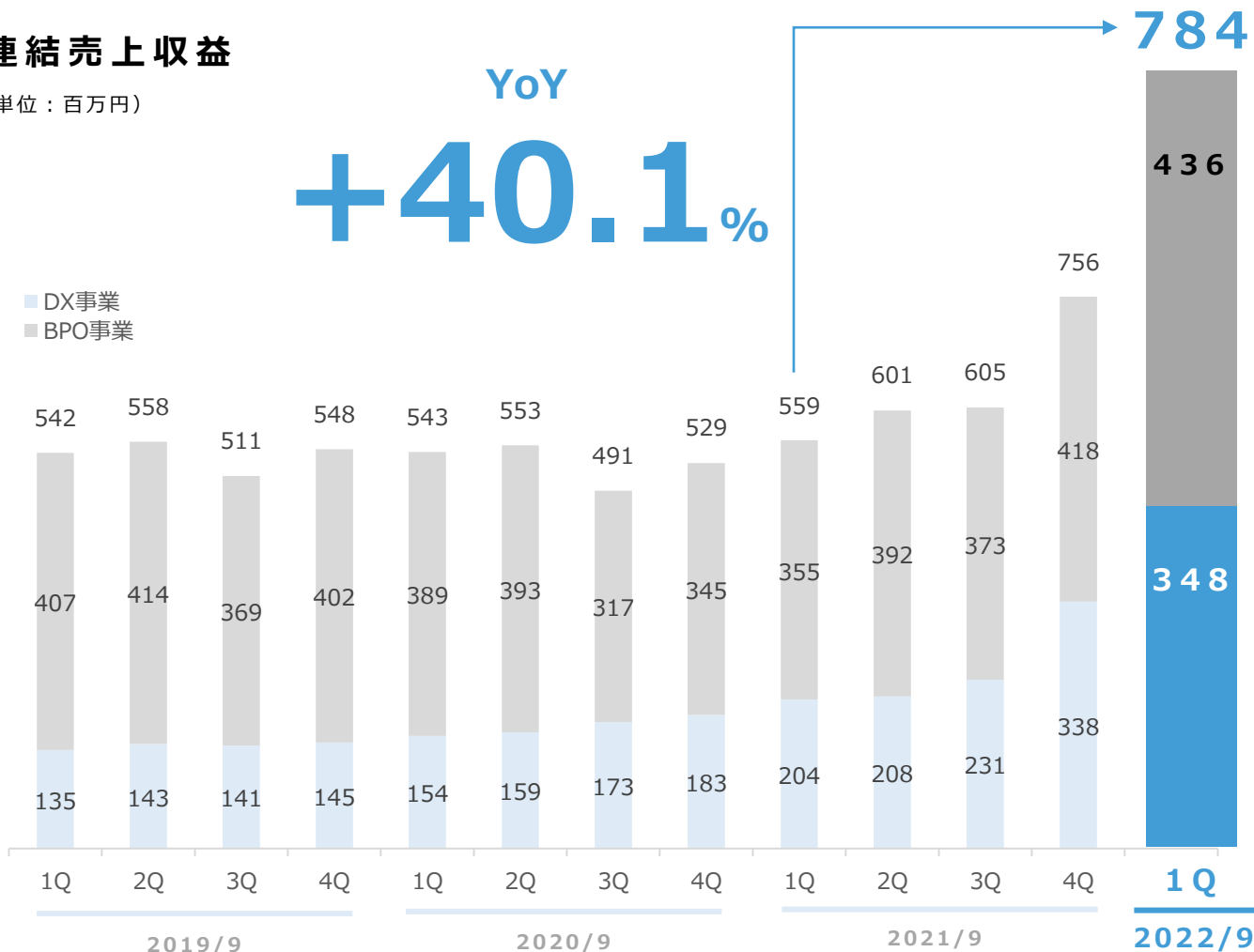
連結IFRS	2021/9期	2022年9月期		
	1Q実績	1Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	559 百万円	784 百万円	+40.1 %	+224 百万円
DX	204 百万円	348 百万円	+70.0 %	+143 百万円
BPO	354 百万円	436 百万円	+22.8 %	+80 百万円
売上総利益	207 百万円	334 百万円	+61.7 %	+127 百万円
利益率	37 %	42.7 %	-	-
営業利益	△78 百万円	56 百万円	- %	+135 百万円
利益率	- %	7.2 %	-	-
税引前利益	△80 百万円	52 百万円	- %	+133 百万円
利益率	- %	- %	-	-
当期利益	△79 百万円	33 百万円	- %	+113 百万円
利益率	- %	- %	-	-



DX事業の「Knowledge Suite」をはじめとしたSaaS（サブスク）の伸長が寄与しYoY+40.1%と大幅に成長

連結売上収益

(単位：百万円)

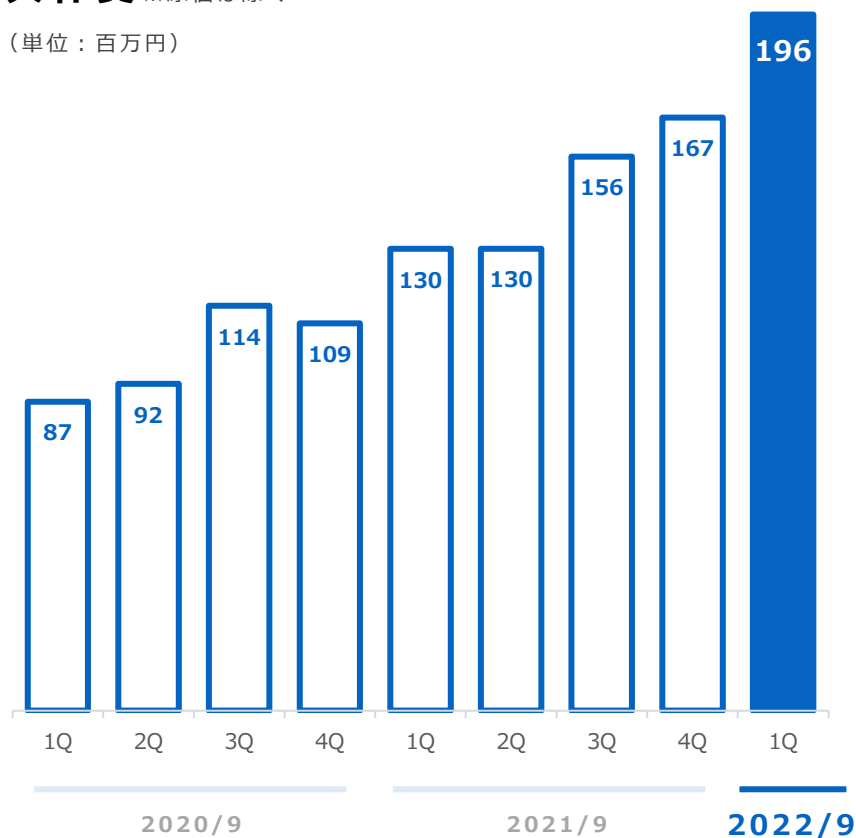




人件費は、営業人員をはじめ**人材採用の先行投資**により大きく増加
 広告宣伝費は、見込み顧客獲得の**効率化を進めつつ投資を実施し大幅に削減**

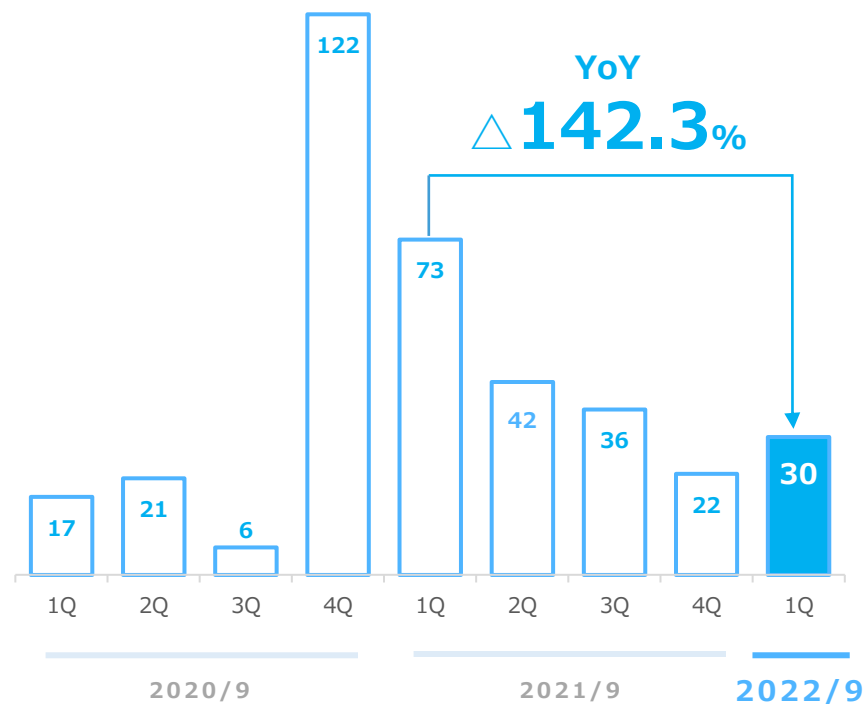
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)

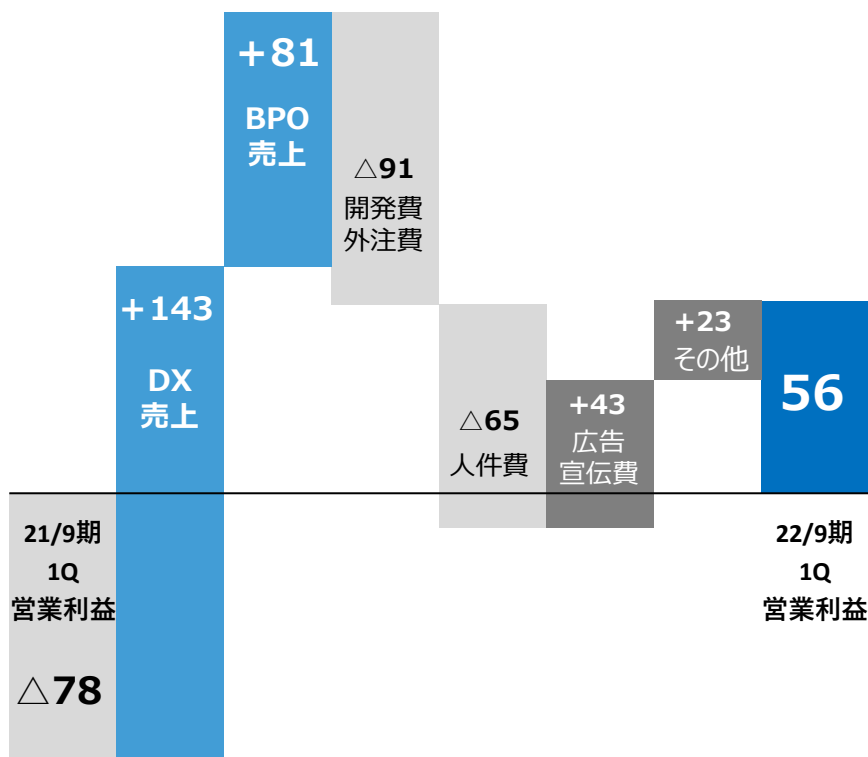




営業利益は前年同期比で134百万円増加し、56百万円と**黒字へ転換**

営業利益増減 ※前年同期比

(単位：百万円)



- ・ **営業育成強化による**
DX事業売上収益の増加
- ・ **次世代「Knowledge Suite」
開発による** 開発原価の増加
- ・ **人員採用による** 人件費の増加
- ・ **マーケティング施策の選択と集中による**
コスト効率化により広告宣伝費の減少
- ・ **投資有価証券売却益による**
その他の収益が増加



(単位：百万円)

連結 IFRS	2021/9	2022/9 1Q	増減額
流動資産	1,133	1,469	+335
現金・預金	678	999	+320
営業債権及びその他の債権	382	398	+16
その他	72	71	△1
非流動資産	2,137	2,097	△39
使用権資産	300	269	△31
のれん	725	725	0
無形資産	735	809	+74
その他の金融資産	201	120	△80
繰延税金資産	118	119	0
その他	82	53	△29
資産合計	3,271	3,566	+295

連結 IFRS	2021/9	2022/9 1Q	増減額
流動負債	1,262	1,299	+36
営業債務及びその他の債務	164	171	+7
有利子負債	749	798	+49
その他	348	328	△19
非流動負債	1,105	1,326	+221
有利子負債	909	1,155	+245
その他	195	171	△23
資本	903	940	+36
資本金	700	700	0
資本剰余金	644	648	+3
利益剰余金	△447	△413	+33
負債及び資本合計	3,271	3,566	+295
親会社所有者帰属持分 比率	27.6%	26.4%	



東証市場再編に伴い新市場区分「グロース市場」を選択
将来的なプライム市場への移行を目指す

グロース市場^{*1}の上場維持基準と当社数値^{*2}

項目	上場維持基準	当社数値
時価総額	上場から10年経過後 40億円以上	41.4億
株主数	150人以上	1,499名
流通株式数	1,000単位以上	16,216単位
流通株式時価総額	5億円以上	13.6億
流通株式比率	25%以上	31.7%

*1 東京証券取引所における市場区分のうち「マザーズ」と「JASDAQグロース」を集約し、2022年4月4日より移行・発足する高い成長可能性を有する新興企業向けの新市場。高い成長可能性を実現するための事業計画及びその進捗の適時・適切な開示が求められる

*2 時価総額は2021年9月末、株主数は2021年9月末時点。それ以外の項目は2021年7月9日に受領した「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」に記載されている移行基準日（6月30日）時点の数値



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 情報を配信開始



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...
4,481 件のツイート

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

中小中堅企業に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Knowledge Suite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 代表取締役社長 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

稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社

【心を決める基準】 見ただけ損する自分だからこそ心で得る人でありたい。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、思はず偽返しする。

1 フォロー 14 フォロワー

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



DX事業のSaaS主要KPI月次進捗のレポートを開始

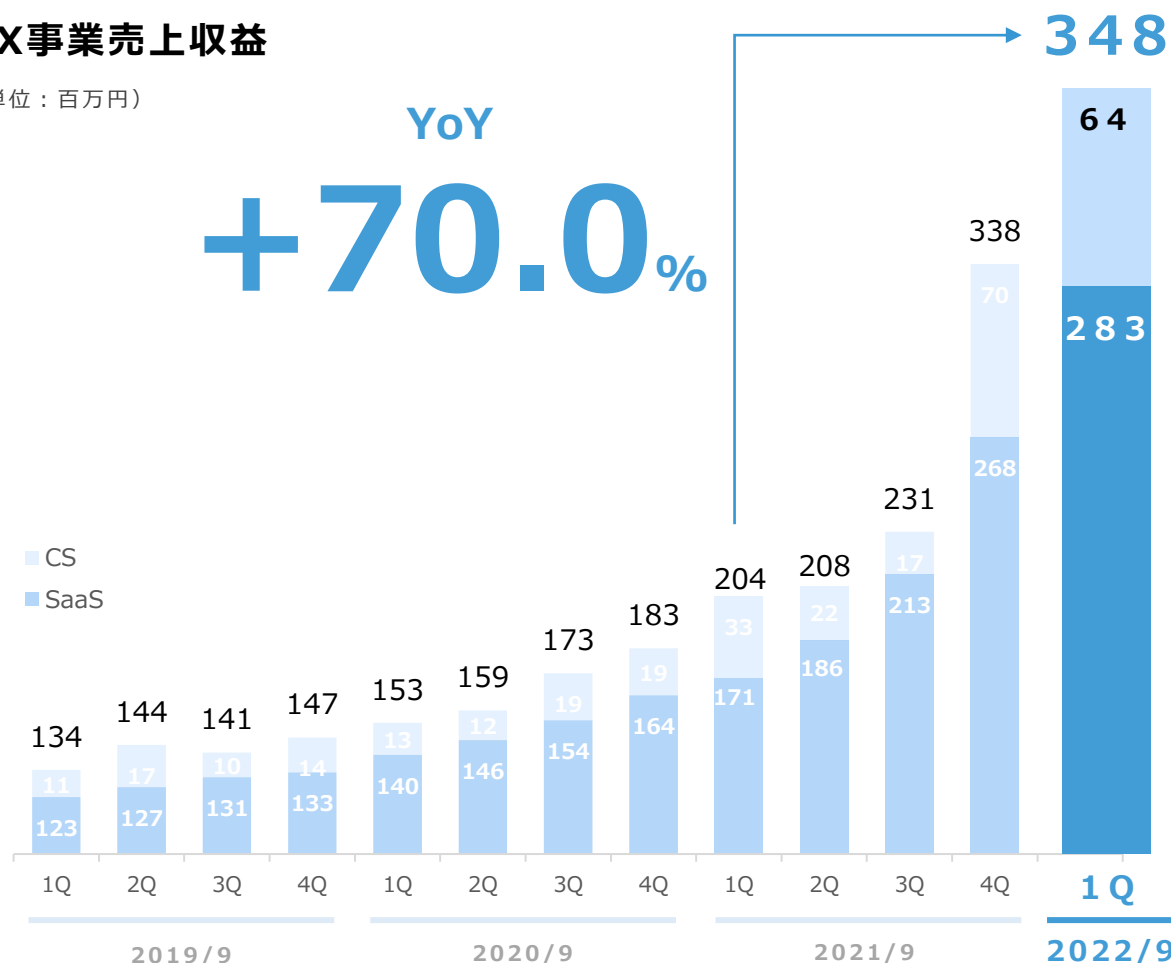


OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」を除くSaaSの「New MRR」「契約件数」「受注額残高」の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

引き続き「Knowledge Suite」 SaaS（サブスク）が順調に積み上がり
YoY +70.0%* と大幅に伸長

DX事業売上収益

（単位：百万円）

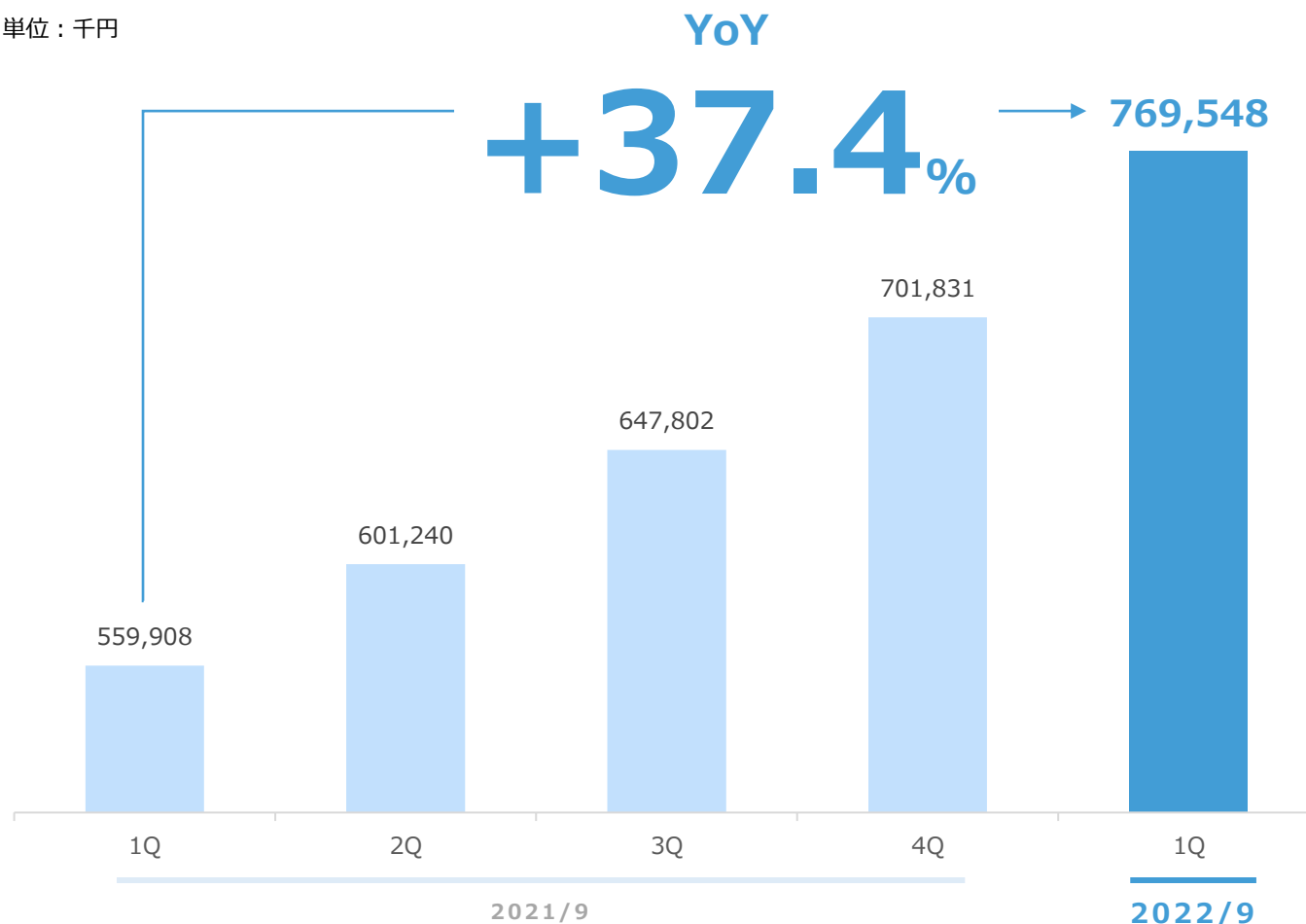


* DX事業売上収益には前四半期よりグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

Knowledge SuiteのARRはYoY+37.4%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR^{*1}

単位：千円



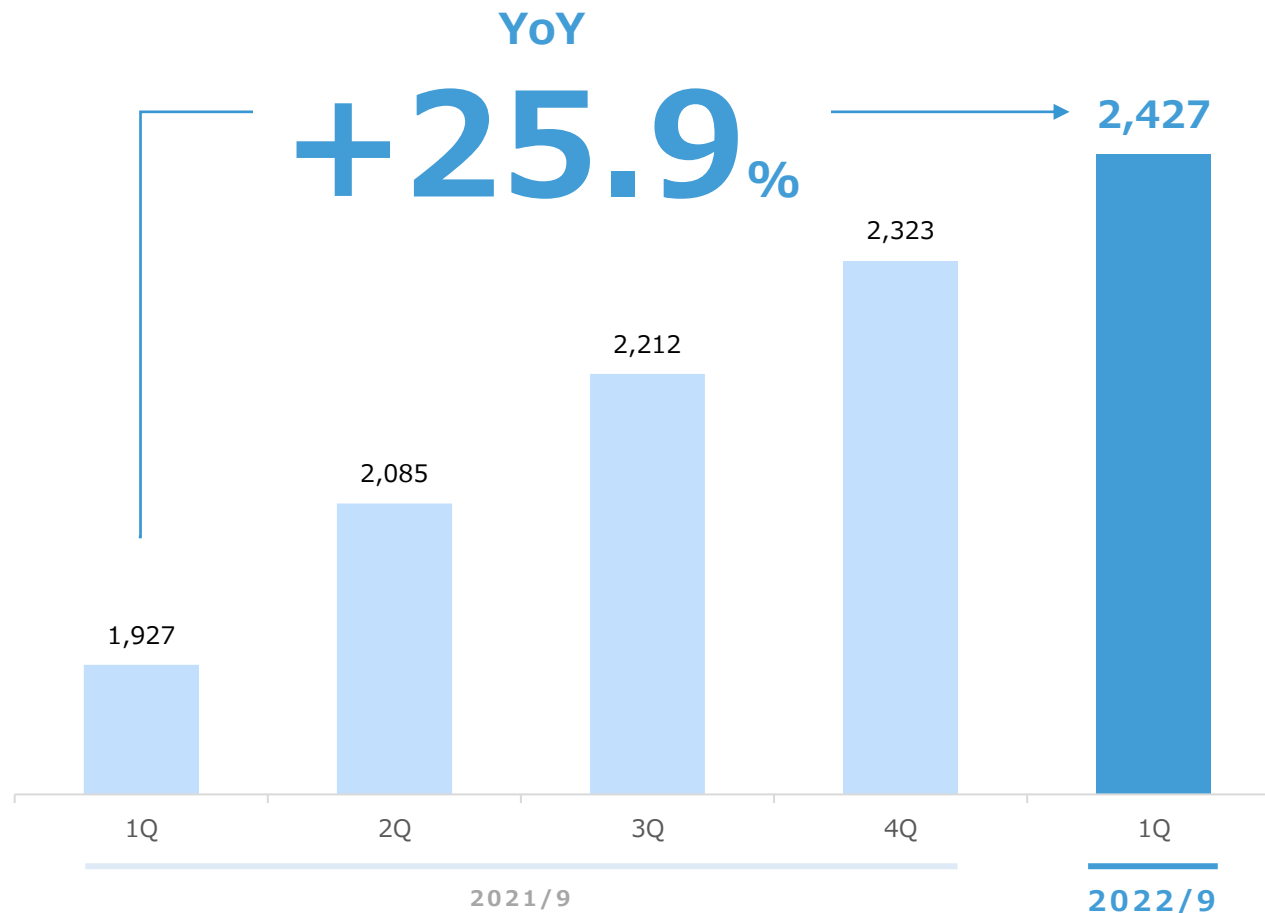
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*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。

Knowledge Suiteの契約企業件数は**YoY + 25.9%**と順調に増加

Knowledge Suite 契約企業件数*

単位：件

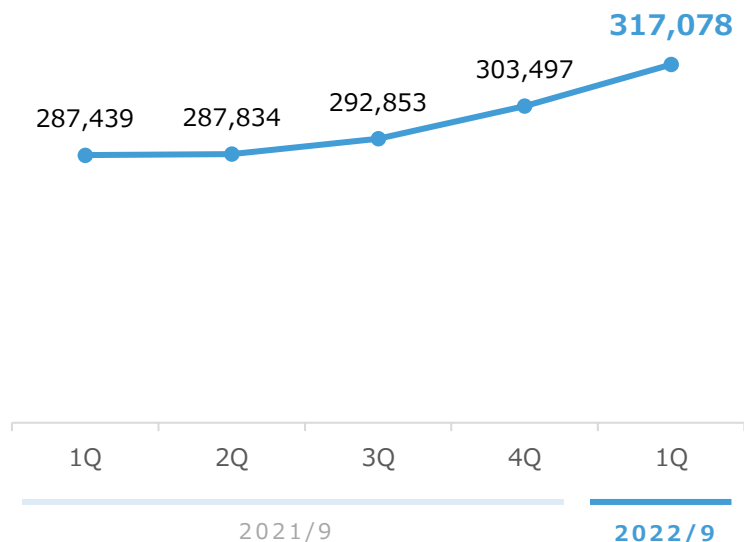


* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

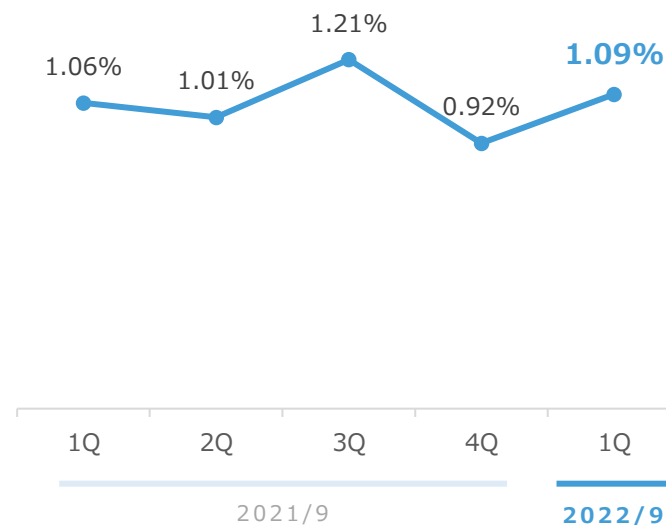
営業人員の成長にともなうサブスク（SaaS）単価の上昇により、ARPAは堅調に増加基調で推移。
ChurnRate(解約率)は水準を維持しつつ、利用継続を促進するCS活動の取組みを開始

Knowledge Suite ARPA*₁

単位：円



Knowledge Suite Churn Rate*₂



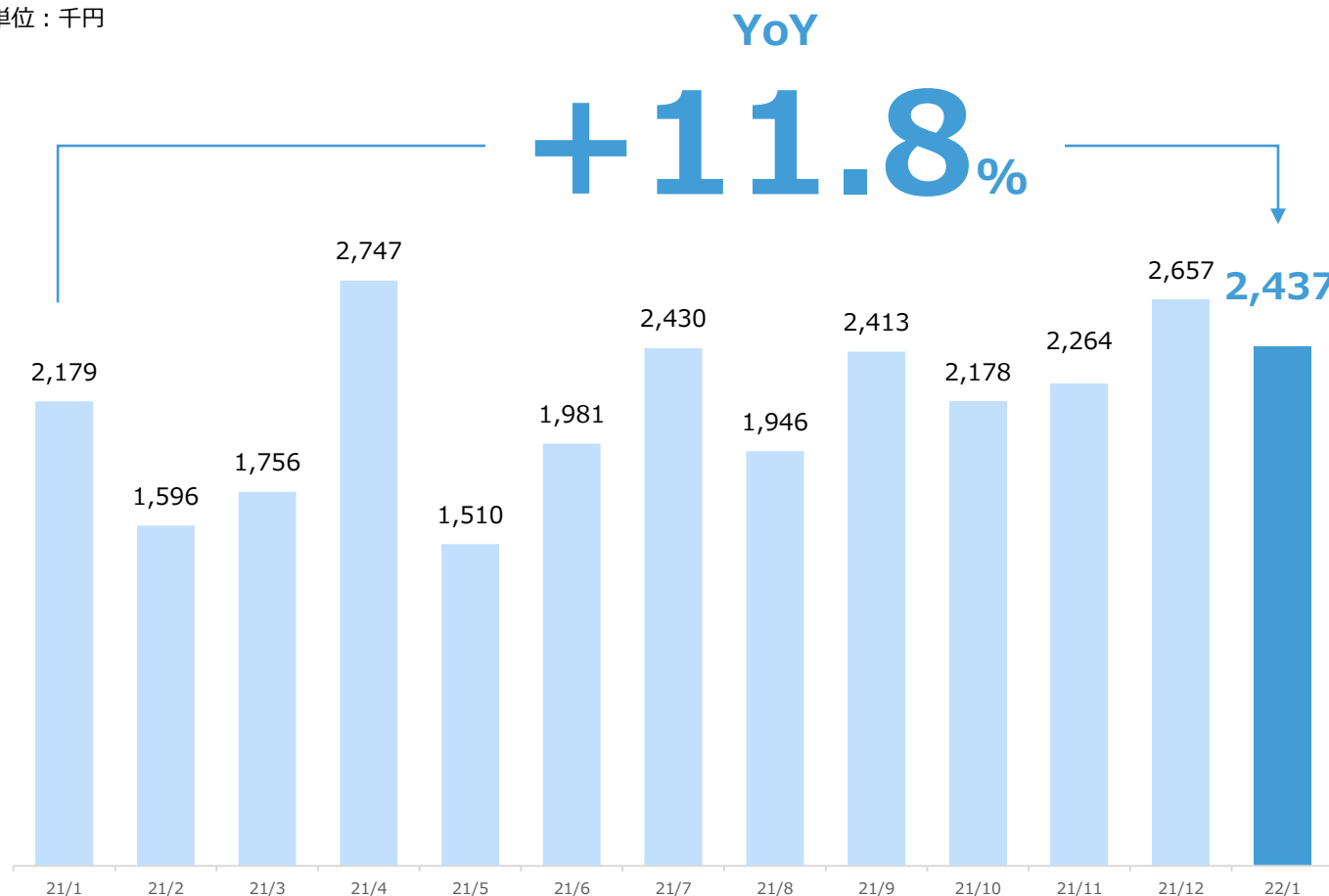
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*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。

Knowledge Suite NewMRR^{*1}

単位：千円

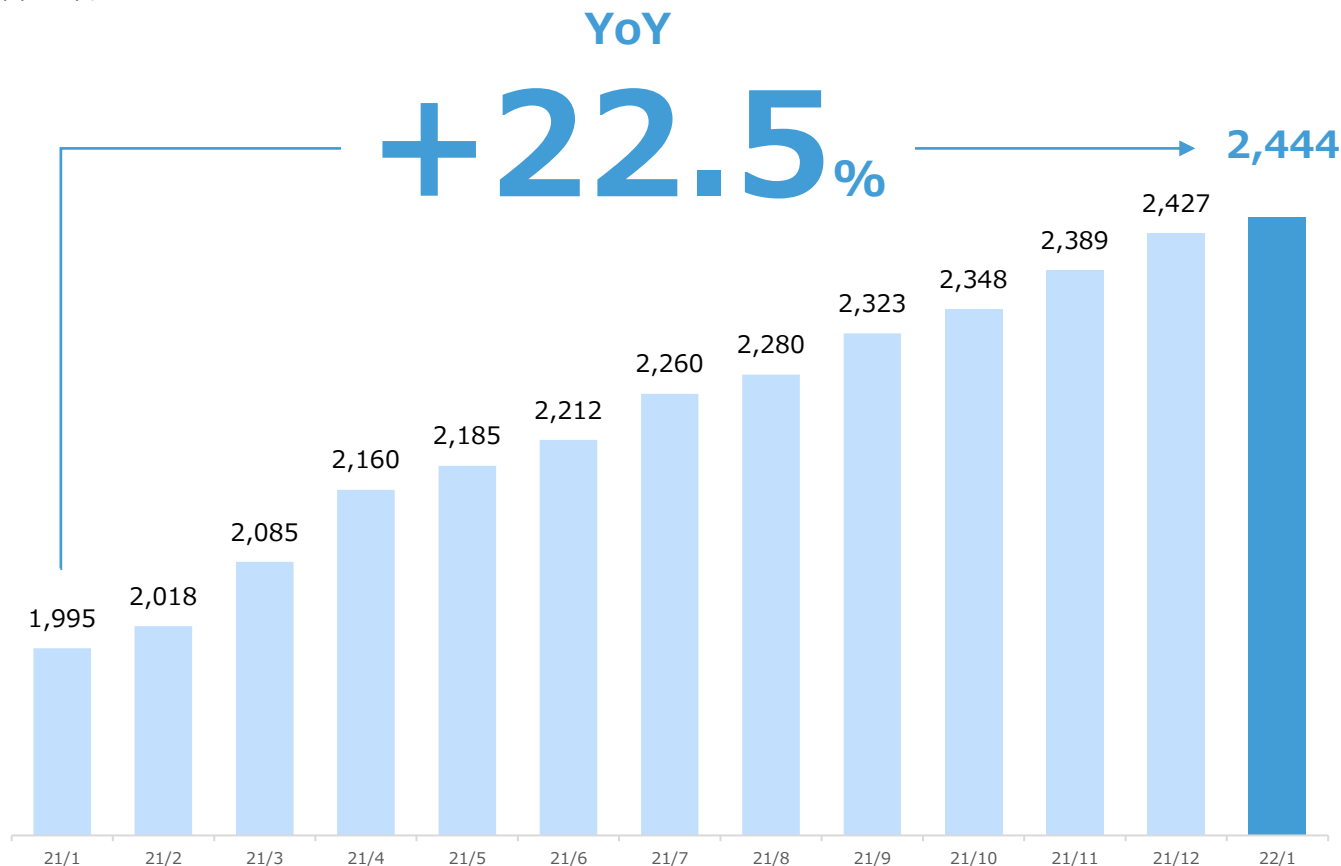


* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*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。

Knowledge Suite 契約企業件数*

単位：千円



* 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」は含まれておりません

Knowledge Suite 受注額残高*₁

単位：千円



* 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」は含まれておりません

*₁ 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）

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)	2,183	2,224	2,657	2,437								
YoY	+39.0%	+28.2%	+42.9%	+11.8%								
契約件数 (件)	2,348	2,389	2,427	2,444								
YoY	+25.4%	+24.8%	+25.9%	+22.5%								
受注額残高 (千円)	5,081	5,131	4,934	4,543								
YoY	+31.9%	+17.6%	+13.3%	+15.6%								

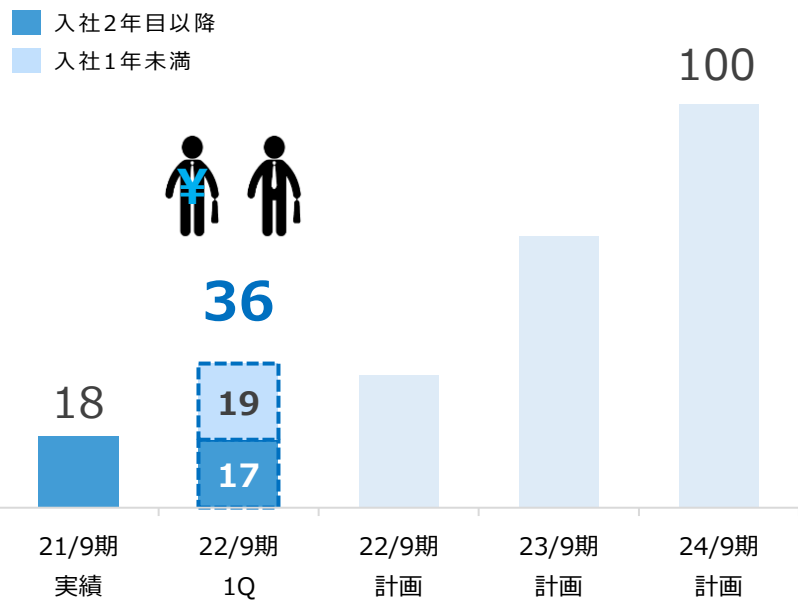
参考) 2020年10月～2021年9月

	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)	1,571	1,735	1,859	2,179	1,596	1,756	2,747	1,510	1,981	2,430	1,946	2,413
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
契約件数 (件)	1,873	1,915	1,927	1,995	2,018	2,085	2,160	2,185	2,212	2,260	2,280	2,323
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
受注額残高 (千円)	3,852	4,363	4,354	3,928	4,384	5,741	4,846	4,786	5,364	5,211	5,243	5,294
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

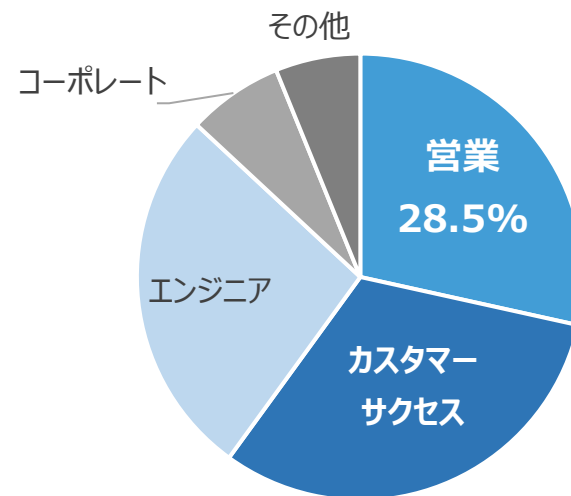
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け、**順調に推移**
連結従業員数は227名

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

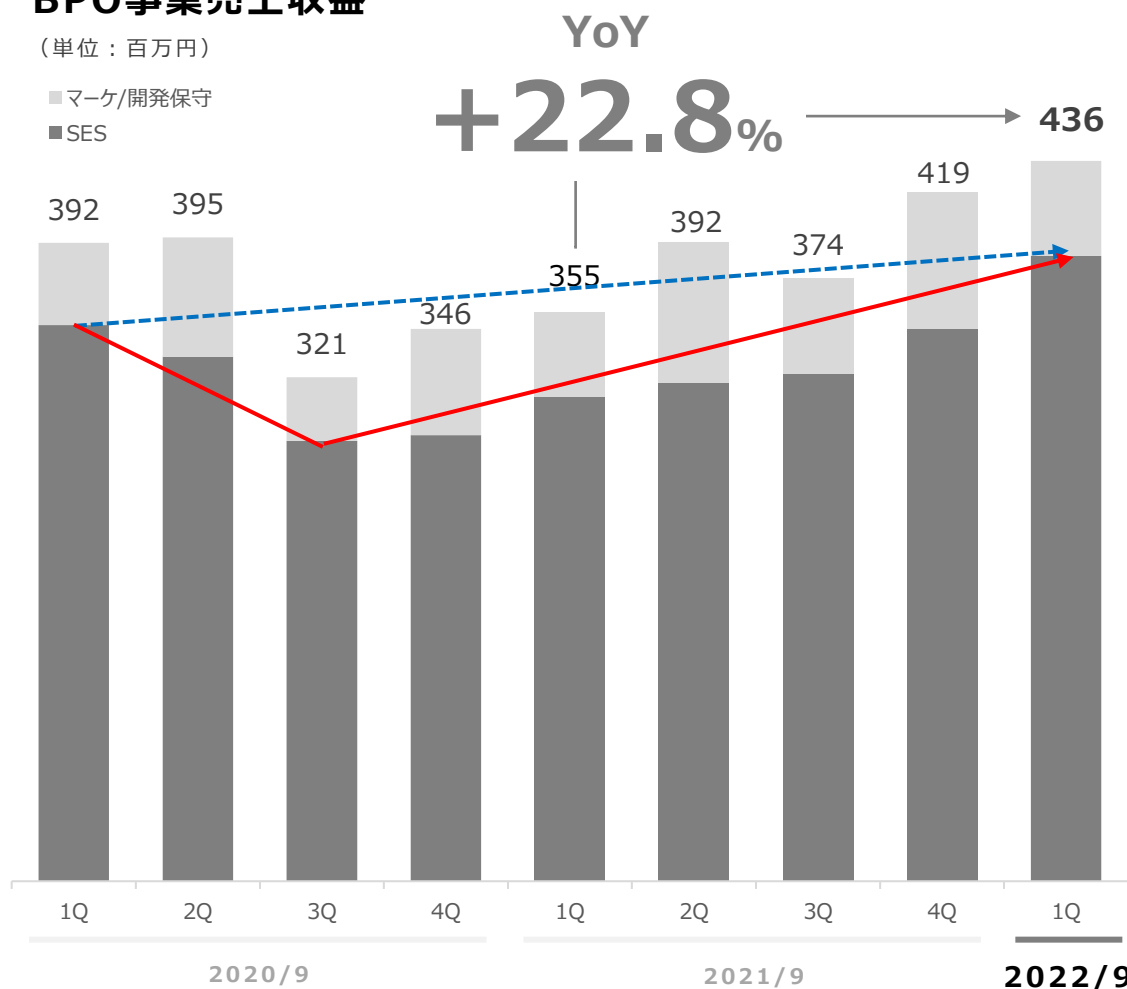


* DX事業営業は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積むことで（当社新卒営業は、11か月の教育期間を経て、）1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラッキングコードより算出。

ITエンジニア派遣のSESが前四半期からコロナ禍前の業績水準へ回復し、
BPO事業の売上収益は**YoY+22.8%**と**成長基調に推移**

BPO事業売上収益

(単位：百万円)



SESではコロナ禍前の成長基調にもどり、売上収益が伸長

マーケ/開発保守は前四半期の一次的な売上増加分が減少し、堅調に推移



- I. 2022年9月期第1四半期 業績
- II. 2022年9月期 業績予想
- III. 会社概要
- IV. 中期経営計画2024
- V. APPENDIX



DX事業のSaaS（サブスク）売上収益・営業利益は、ともに**1Q実績が4Qまで継続して積み上がる収益モデル**であり、今期計画に対して好調なスタート

連結IFRS	2022年9月期	
	1Q実績	通期計画
売上収益	784 百万円	3,157 百万円
DX	348 百万円	1,518 百万円
BPO	436 百万円	1,638 百万円
営業利益	56 百万円	117 ~ 136 百万円
利益率	7.2 %	3.7 ~ 4.3 %



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



- ・計画どおりDX営業人員の採用を実施。売上平均値の獲得へ向け教育・育成を進行
Knowledge Suite契約企業件数はYoY+25.9%
- ・カスタマーサクセス体制強化を進め、既存ユーザー企業へのCS活動を開始
Knowledge Suite ARPAも増加基調に推移

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



- ・今期中に一部新規サービスを徐々にリリース開始すべく**プロダクト開発を進行中**



- I. 2022年9月期第1四半期 業績
- II. 2022年9月期 業績予想
- III. 会社概要**
- IV. 中期経営計画2024
- V. APPENDIX



Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社

代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
設立	2006年10月
本社所在地	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
DXセンター	東京都港区虎ノ門3-18-19 UD神谷町ビル7階
中部営業所	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
関西営業所	大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル3階
九州営業所	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
資本金	700,501,800円 (2021年9月末時点)
従業員数	連結：228名 (2021年9月末時点)
事業内容	DX事業 BPO事業
認証	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
グループ	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



中小企業のビジネスを変え、日本経済の活性化に貢献

Change The Business

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。



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。

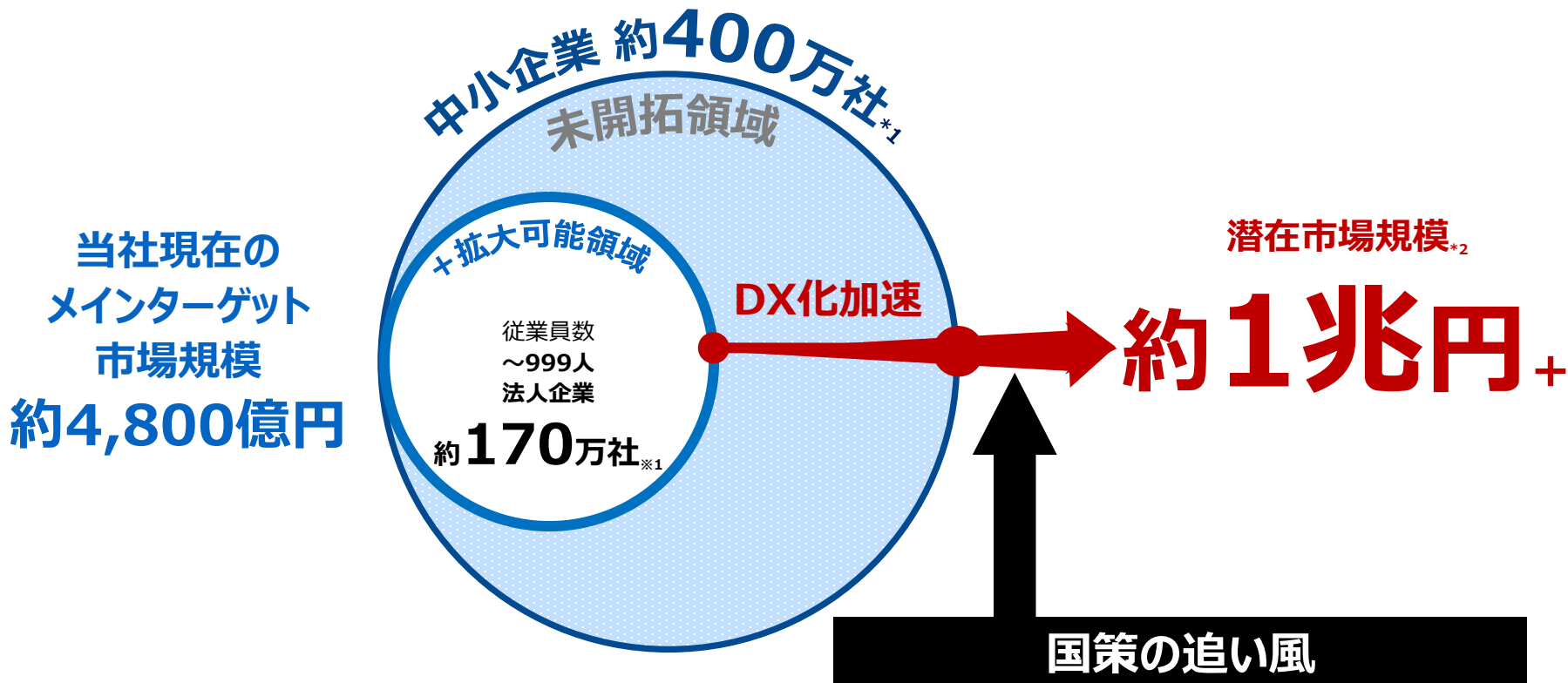
*1 Software as a Serviceの略

*2 Customer Successの略

*3 System Engineering Serviceの略



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

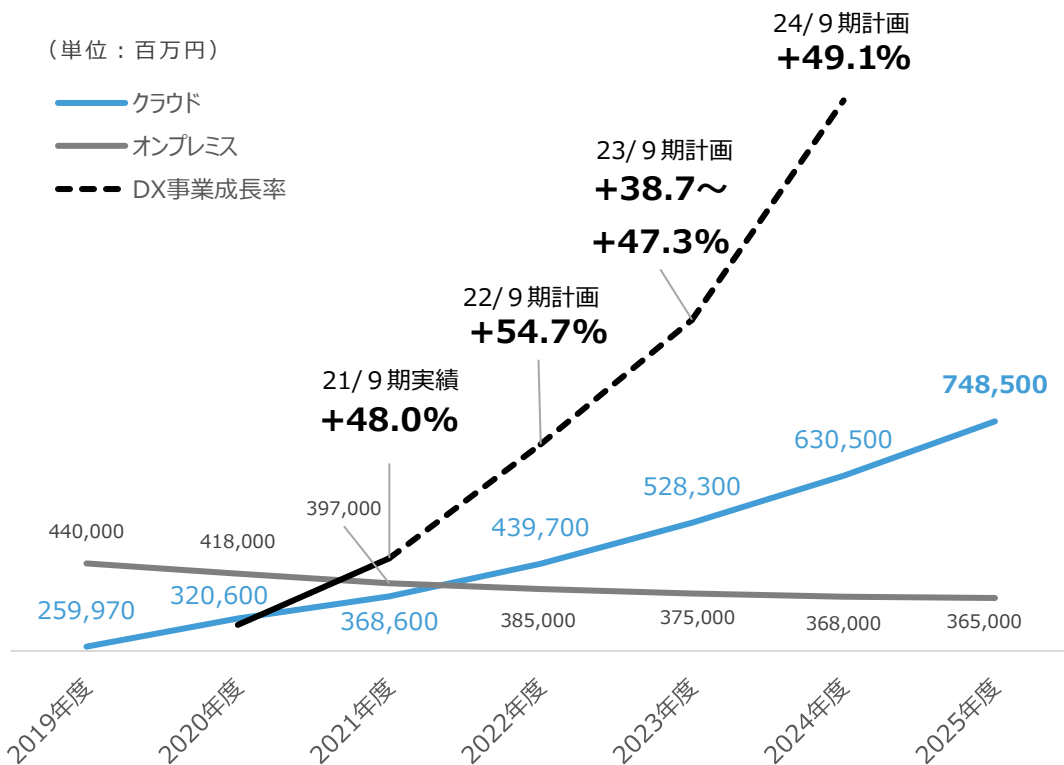
*2 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

*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。

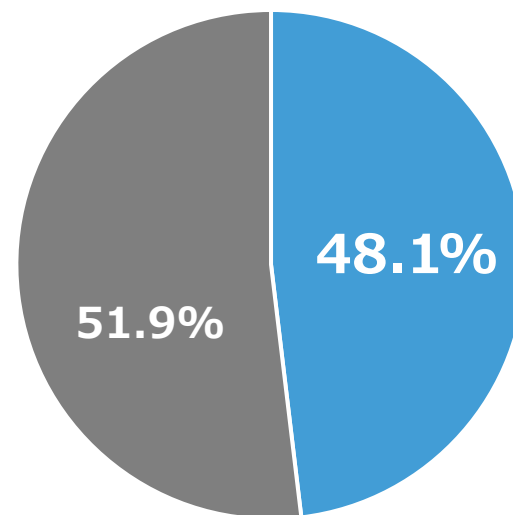


クラウド型CRM総市場は2020年度以降、年平均19.3%市場成長の見通し DX事業におけるYoY売上収益成長率*1は市場成長率を超える成長を目指す

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。



- I. 2022年9月期第1四半期 業績
- II. 2022年9月期 業績予想
- III. 会社概要
- IV. 中期経営計画2024**
- V. APPENDIX



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



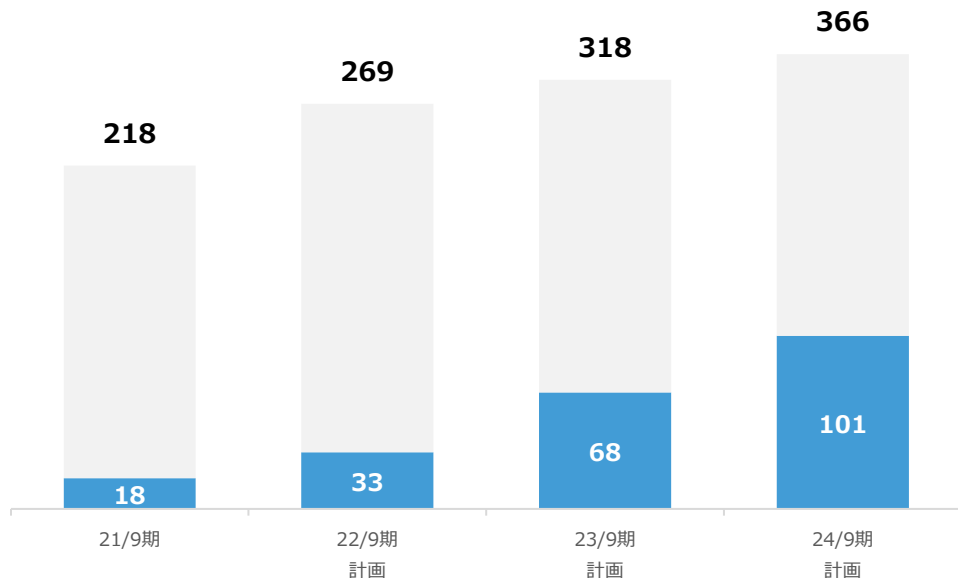
契約件数の拡大

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

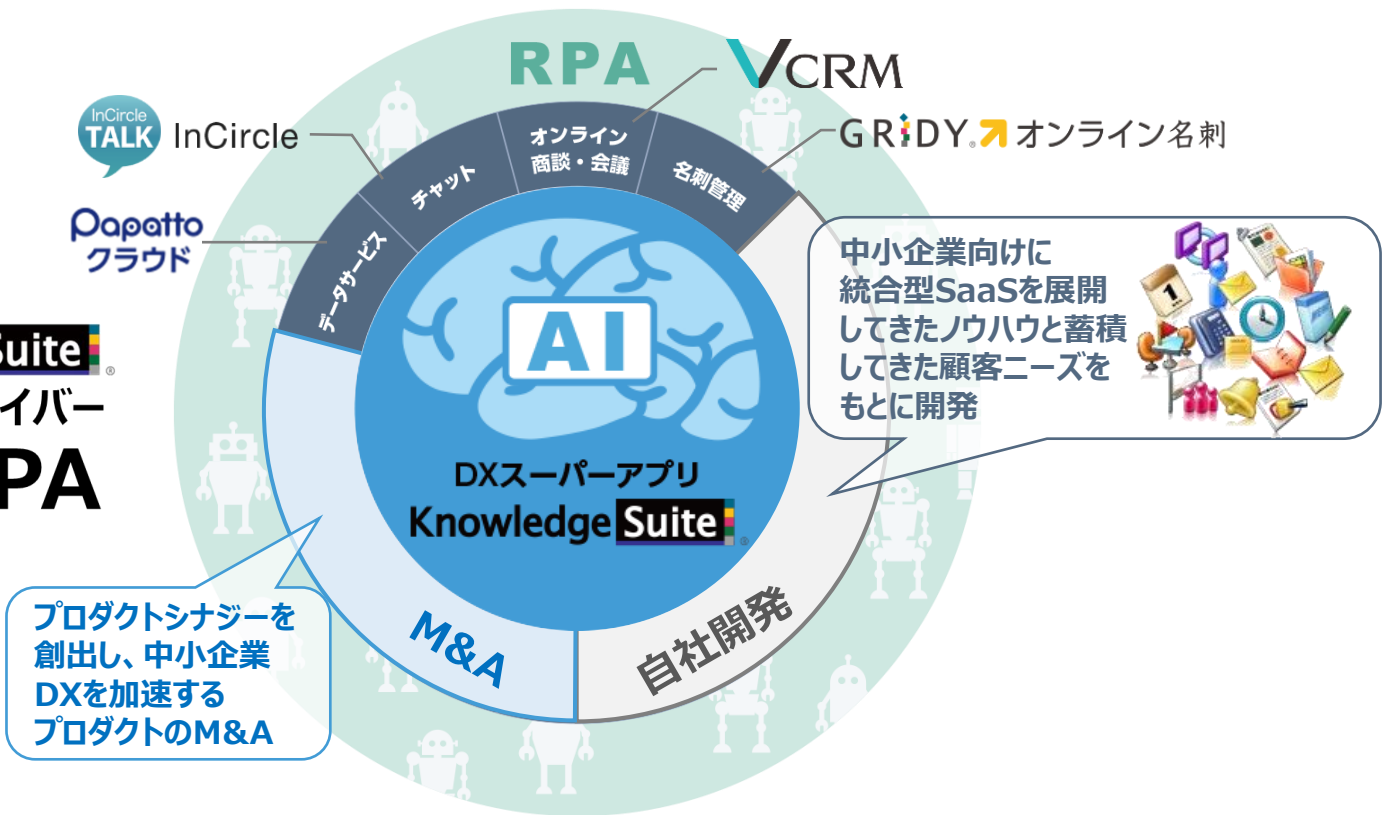
*1 営業稼働数とは当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積んだ（入社2年目以降の）営業人員。当社営業社員（新卒）は、11か月の教育期間を経て、1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラックレコードより算出。



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



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

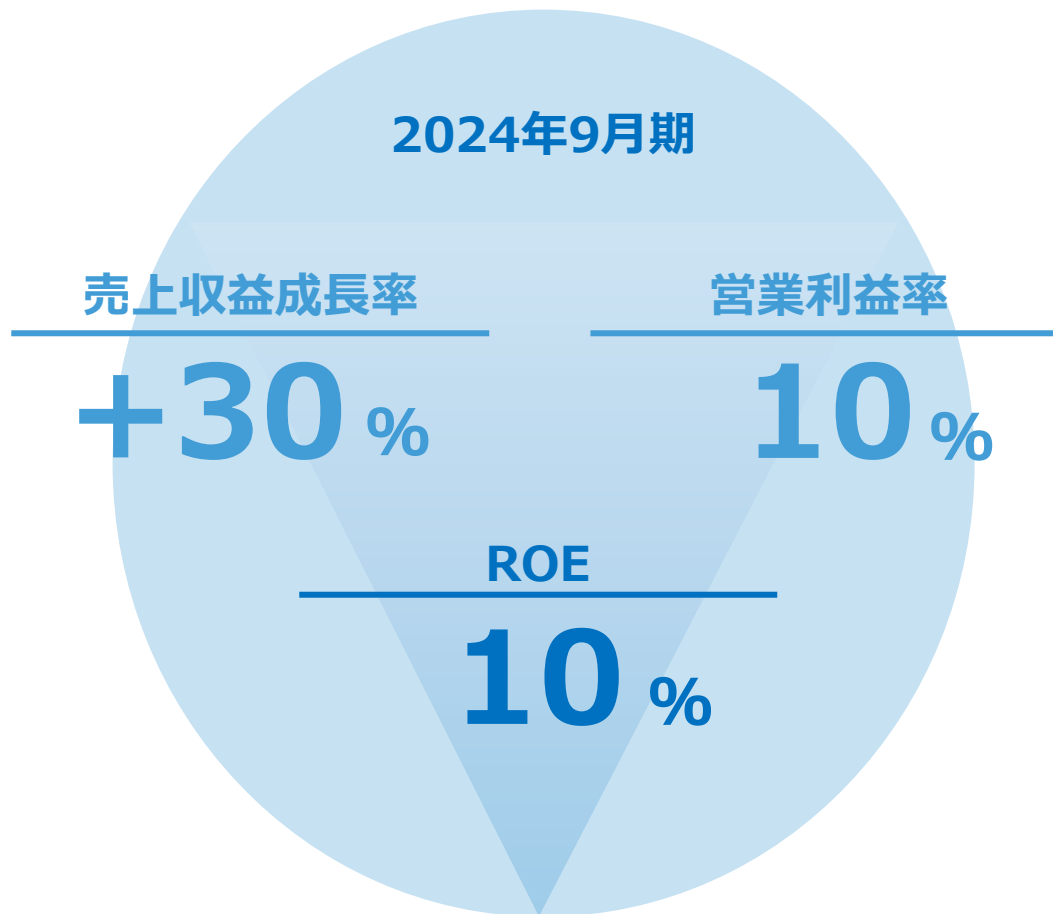
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 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





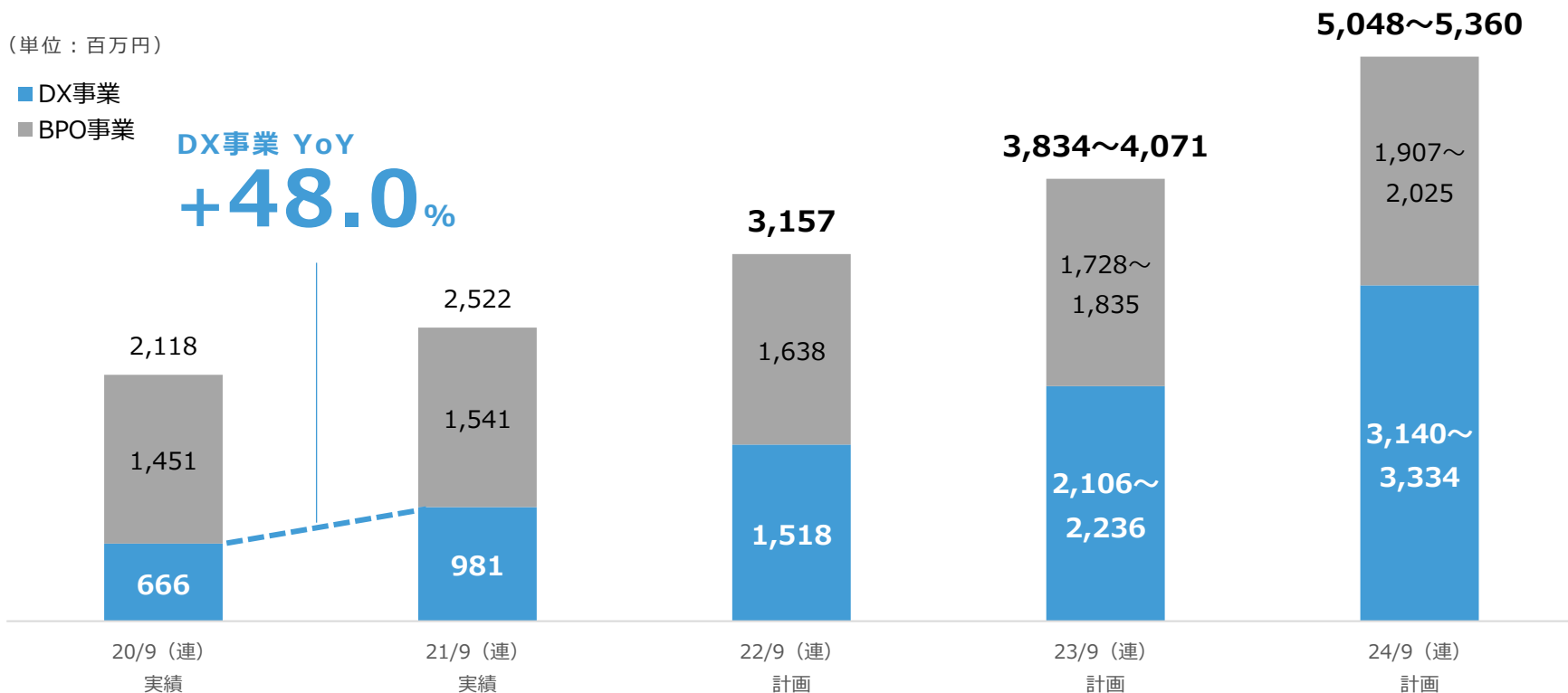
中期売上計画方針

- 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 %

Knowledge Suite