

2022年9月期 第1四半期

決 算 説 明 資 料

Knowledge **Suite**

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年2月14日



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%**

	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**黒字へ転換**

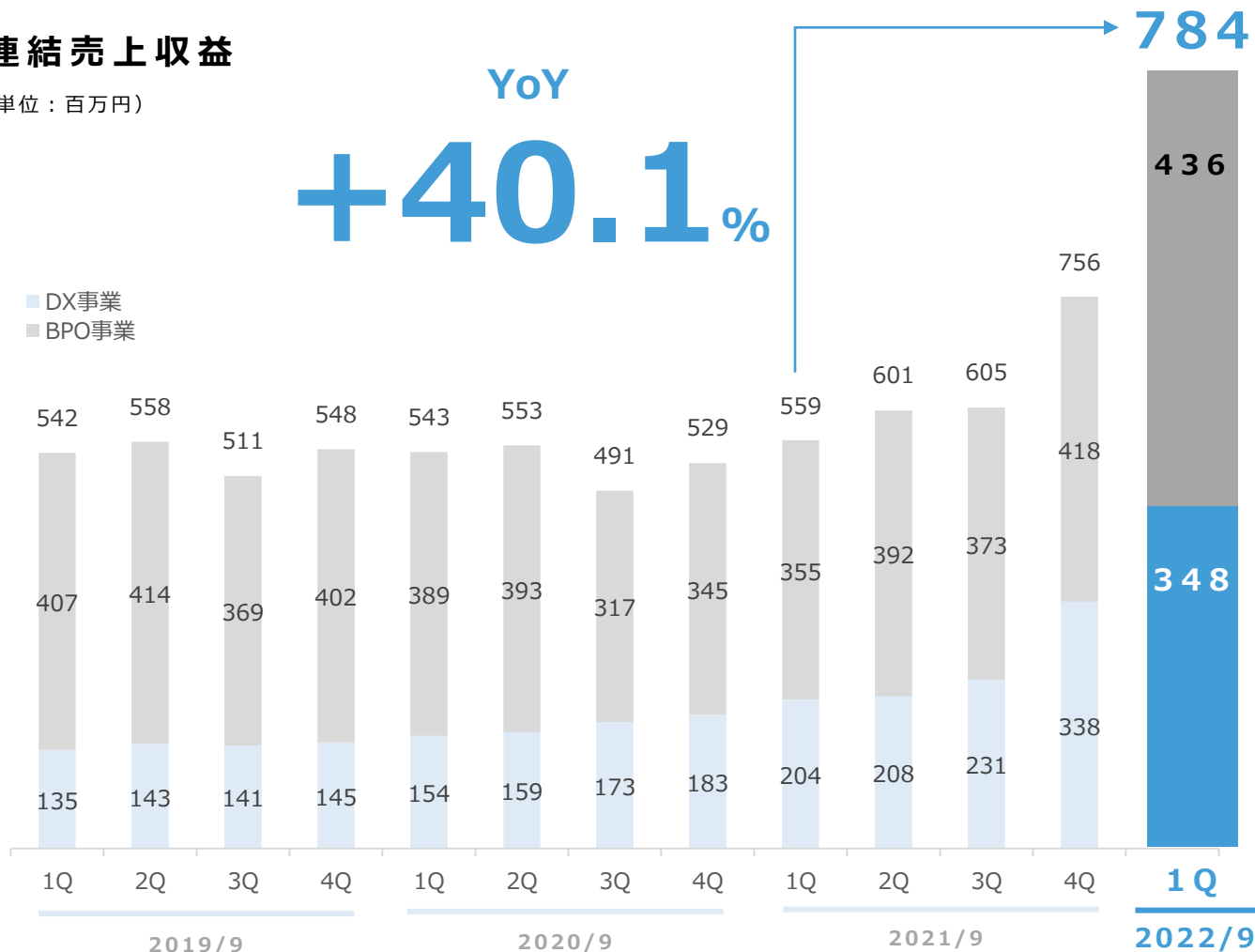
連結IFRS	2021/9期	2022年9月期		
	1Q実績	1Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	559 百万円	784 百万円	+40.1 %	+224 百万円
DX	204 百万円	348 百万円	+70.0 %	+143 百万円
BPO	354 百万円	436 百万円	+22.8 %	+80 百万円
売上総利益	207 百万円	334 百万円	+61.7 %	+127 百万円
利益率	37 %	42.7 %	-	-
営業利益	△78 百万円	56 百万円	- %	+135 百万円
利益率	- %	7.2 %	-	-
税引前利益	△80 百万円	52 百万円	- %	+133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

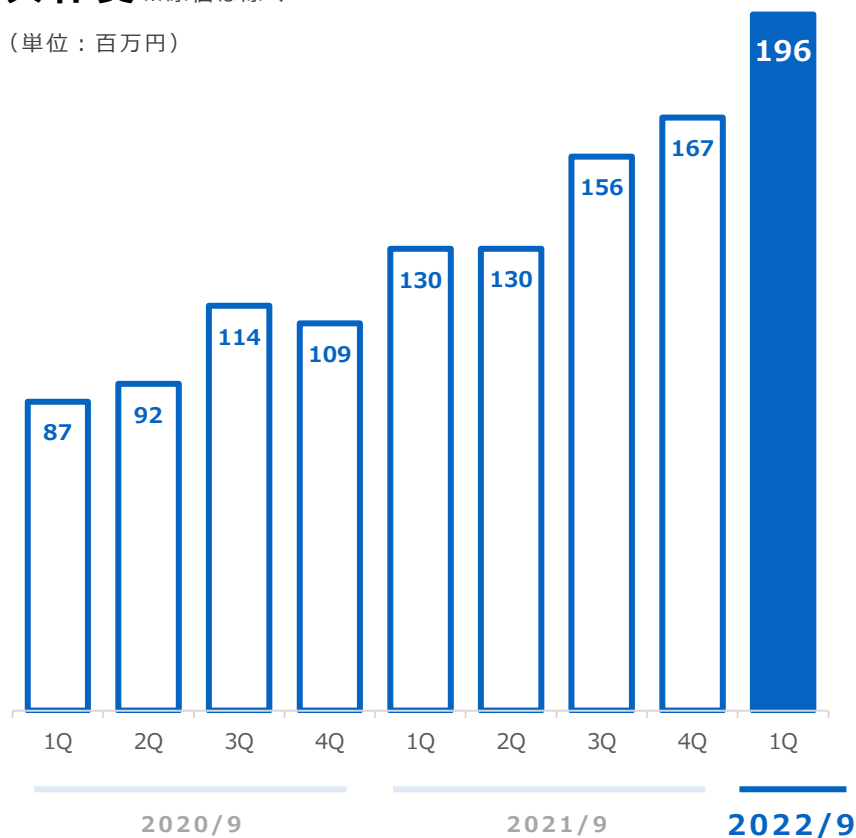




人件費は、営業人員をはじめ**人材採用の先行投資**により大きく増加
 広告宣伝費は、見込み顧客獲得の**効率化を進めつつ投資を実施し大幅に削減**

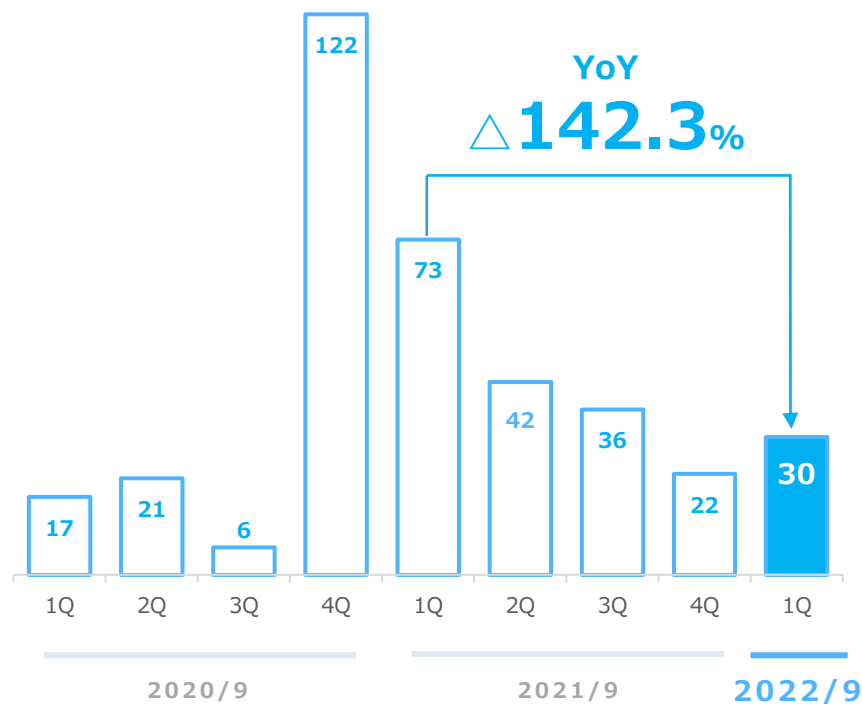
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)





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

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

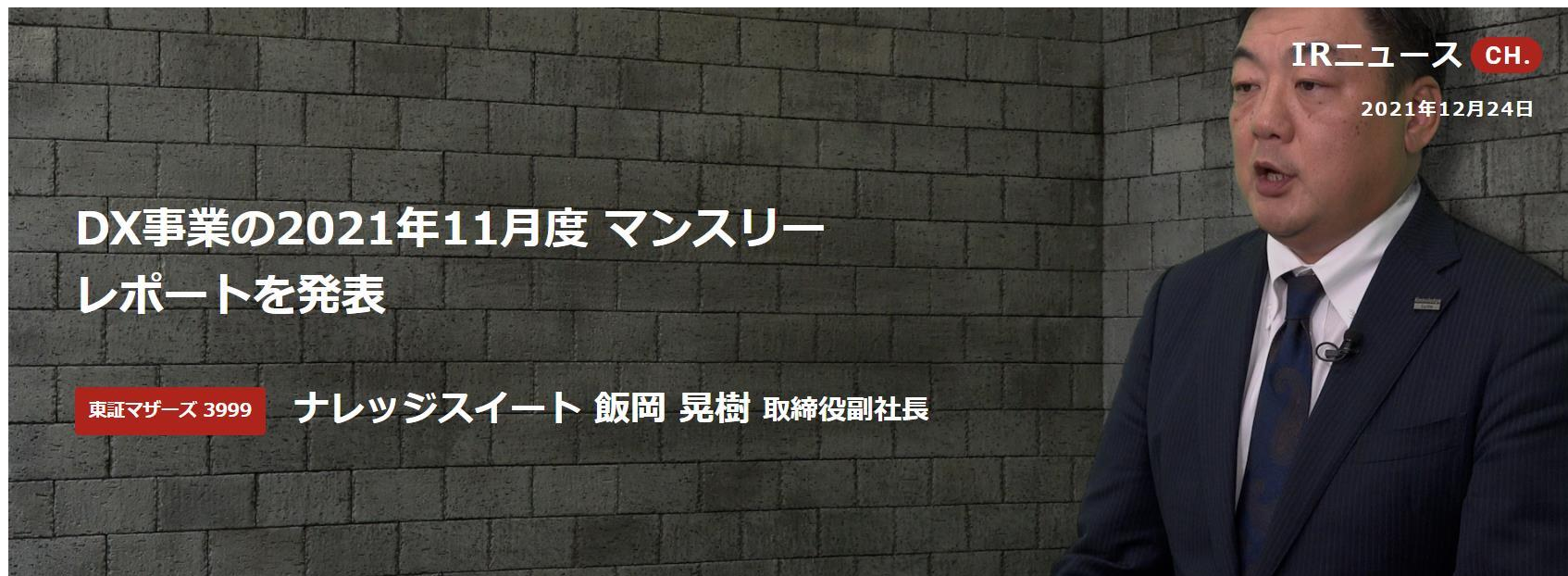
【心を決める基準】 見目で損する自分だからこその心で得る人でありたい。人や物をけなすことなく見下さず、上下を作らず生きていきたい。誰にでも「ありがとう」が素直に言える人でありたい。分け隔てなく声を出し認めることを心がけ、非礼を嫌い、思はず偽返しする。

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

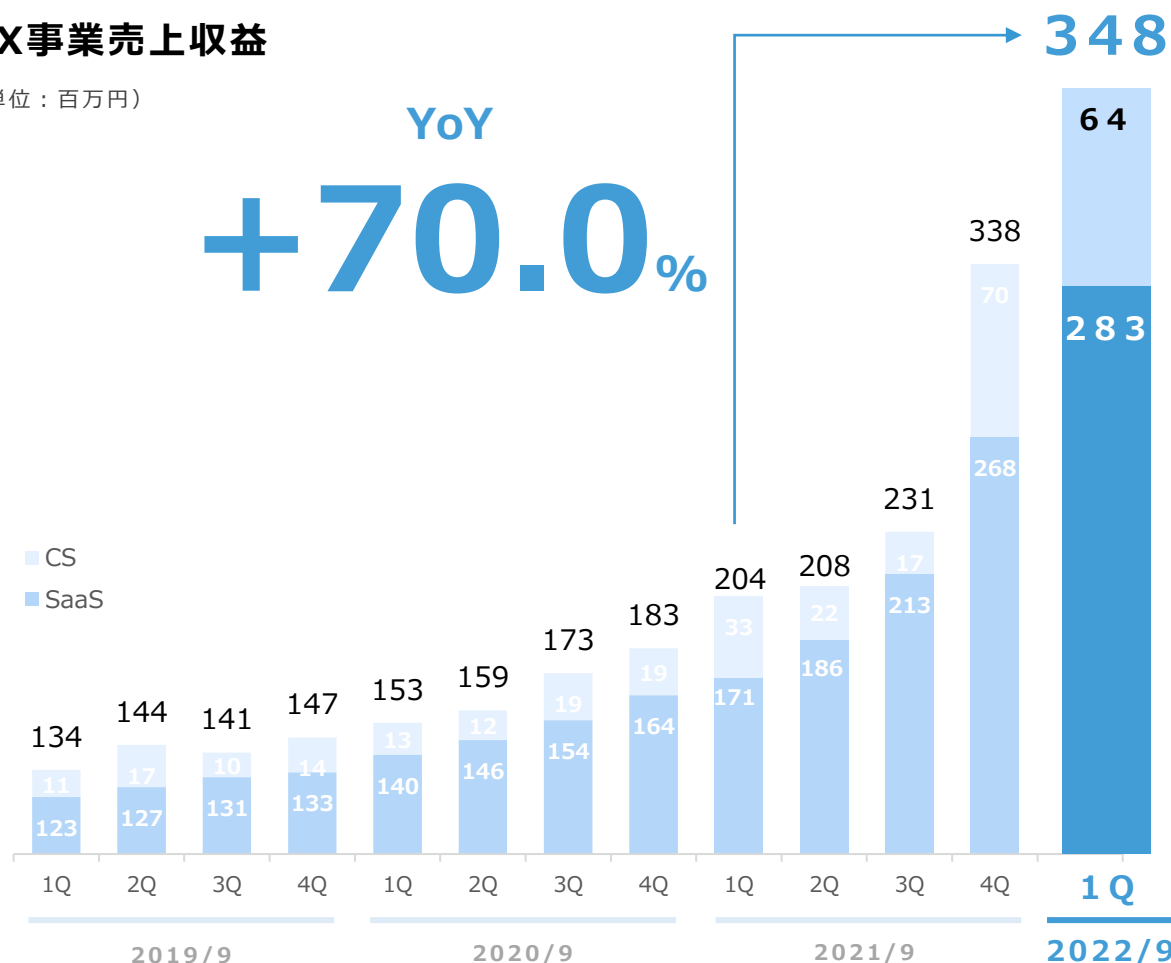


OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」を除くSaaSの「New MRR」「契約件数」「受注額残高」の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

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）

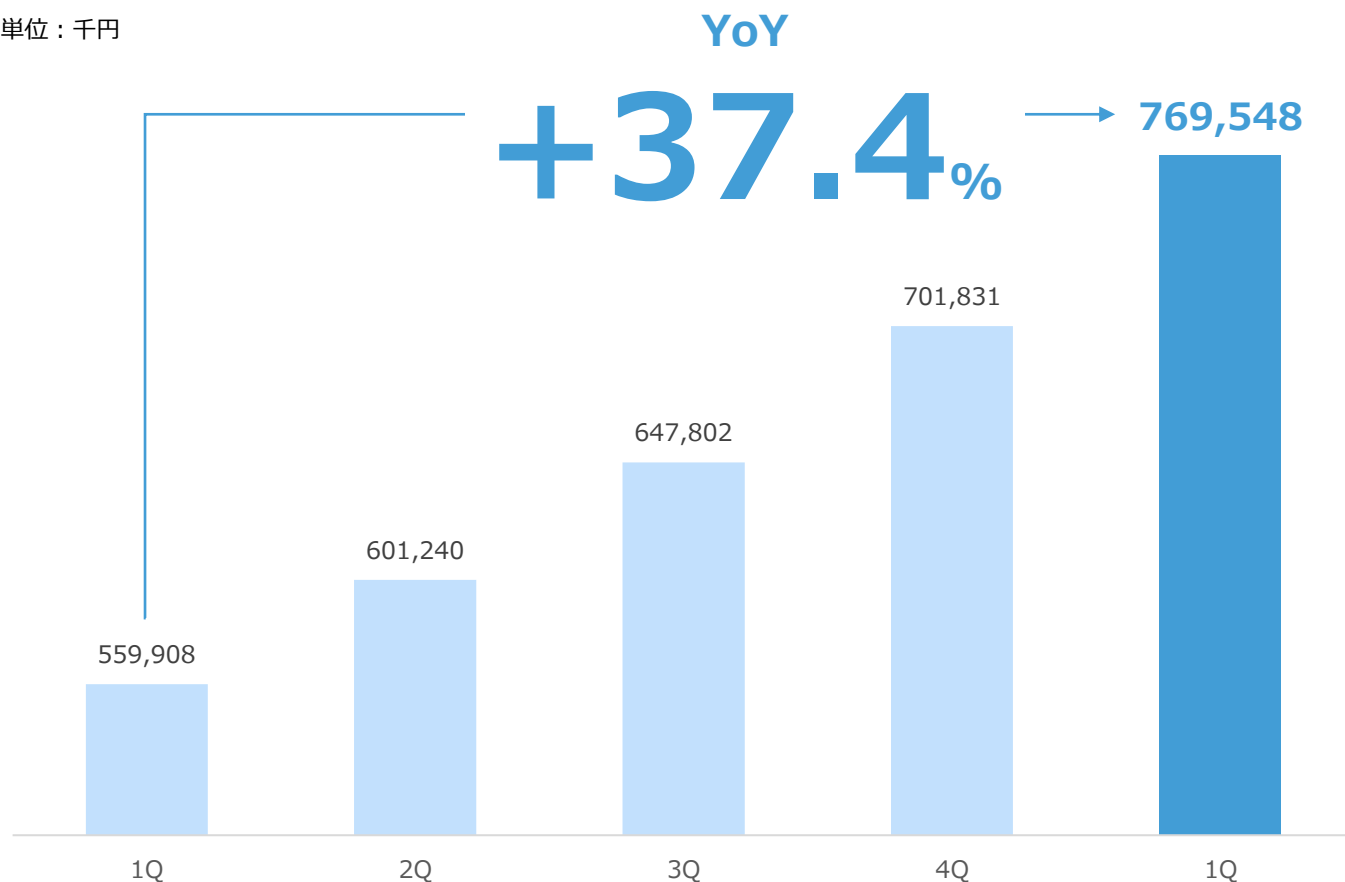


* DX事業売上収益には前四半期よりグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

Knowledge SuiteのARRはYoY+37.4%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR^{*1}

単位：千円



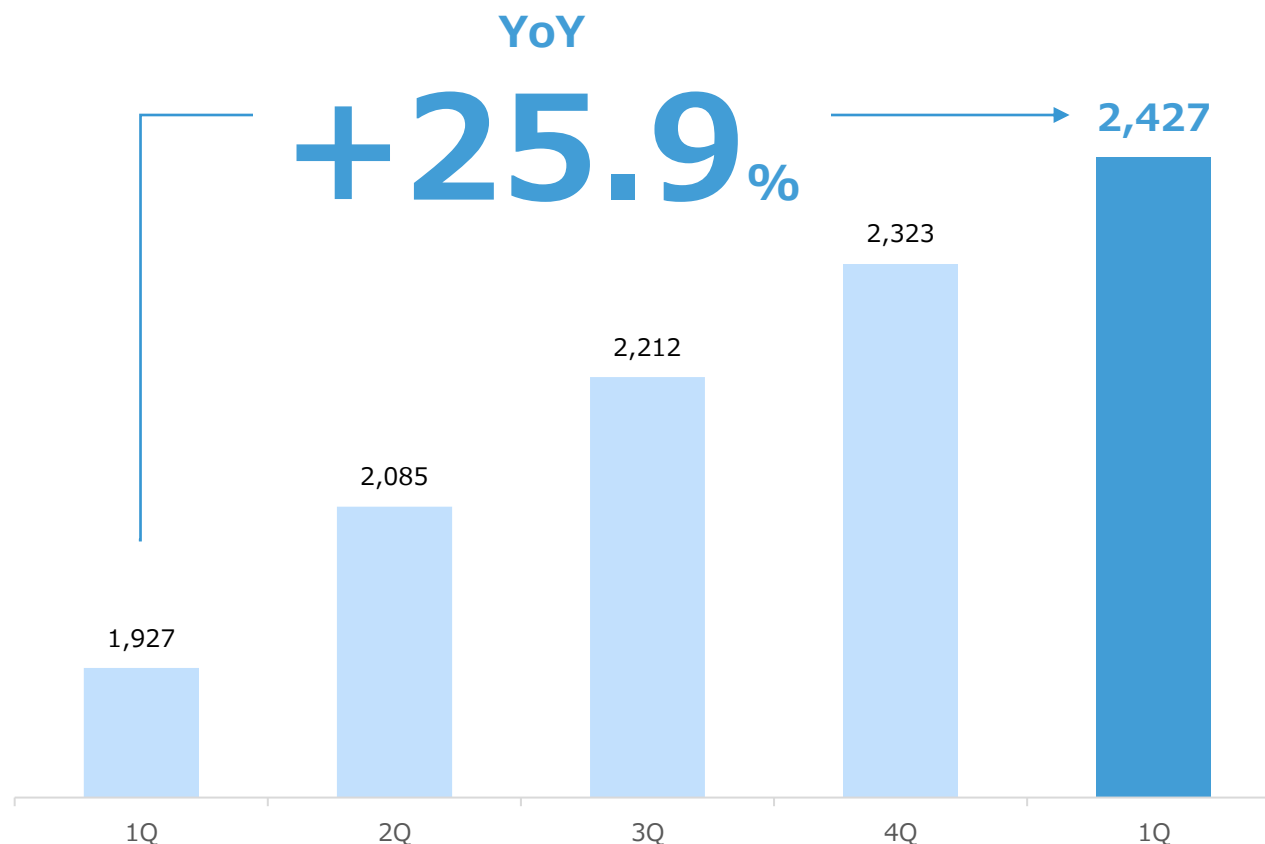
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*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

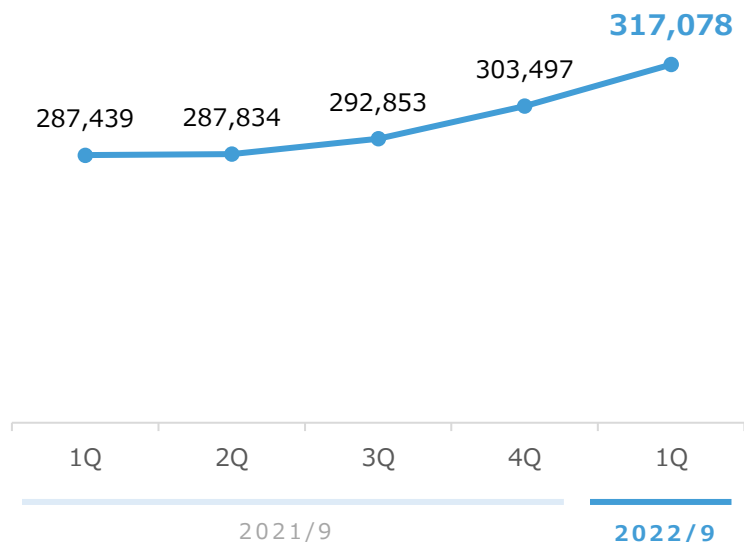


* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

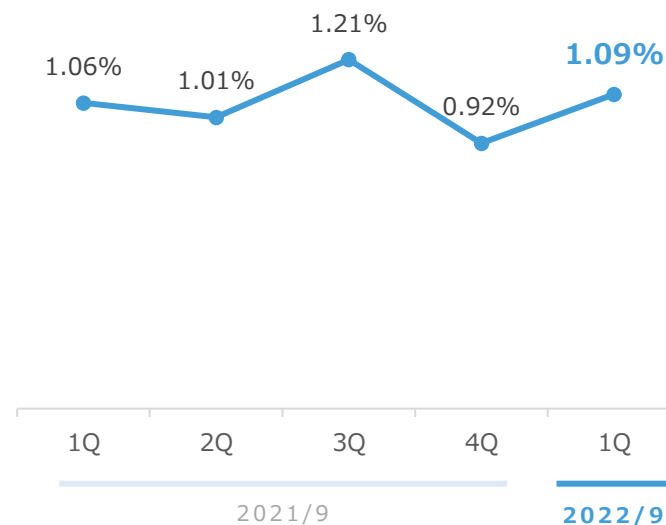
営業人員の成長にともなうサブスク（SaaS）単価の上昇により、ARPAは堅調に増加基調で推移。
ChurnRate(解約率)は水準を維持しつつ、利用継続を促進するCS活動の取組みを開始

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

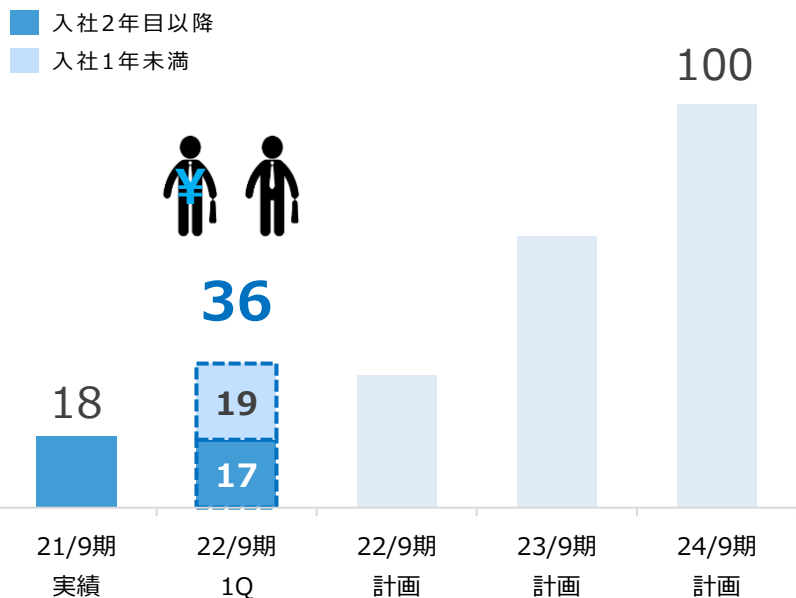
*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

*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。

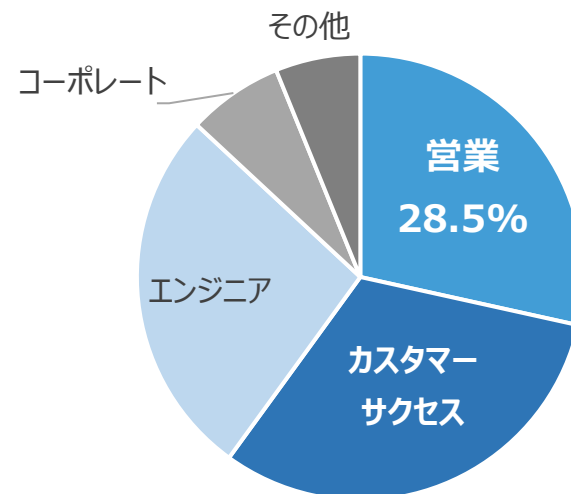
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け、順調に推移
連結従業員数は227名

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

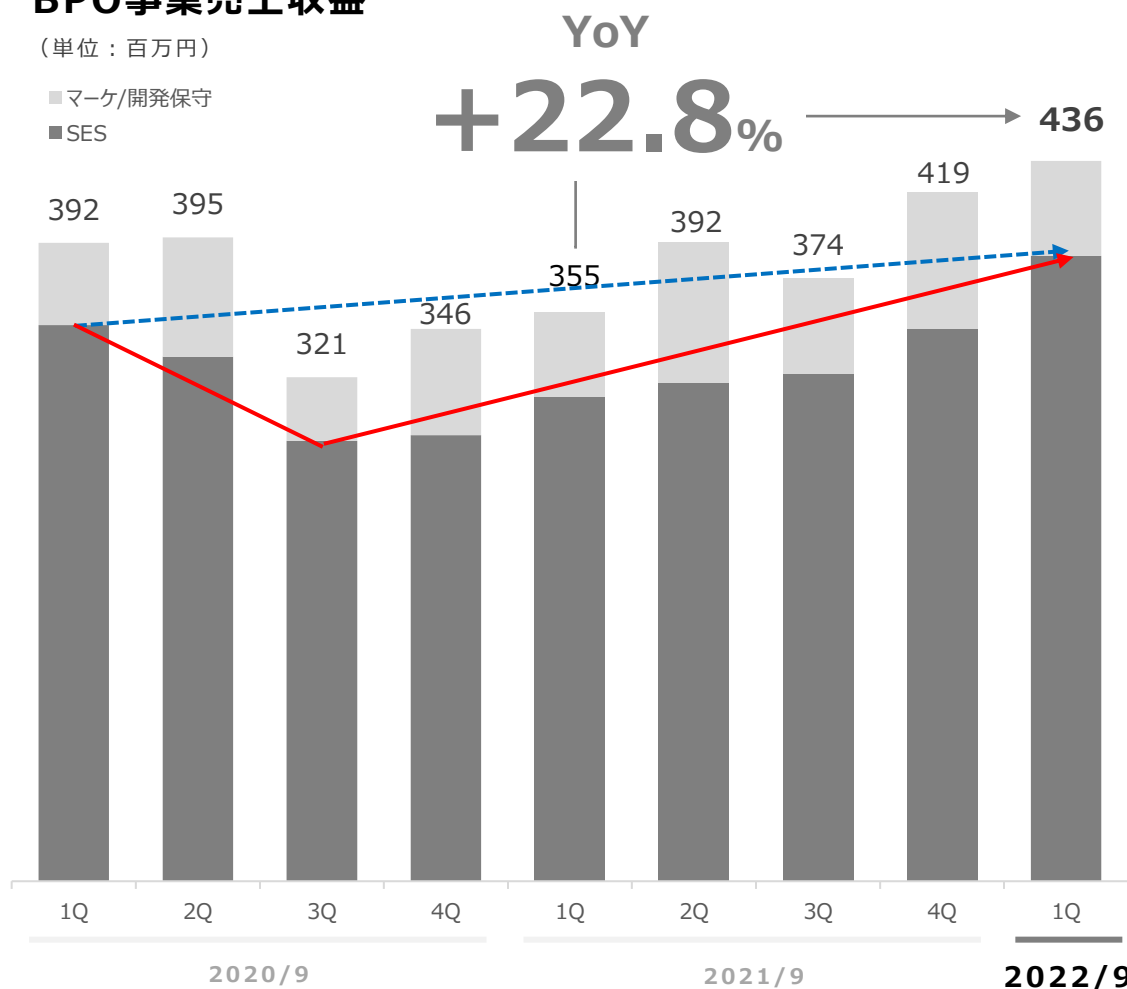


* DX事業営業は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積むことで（当社新卒営業は、11か月の教育期間を経て、）1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラекレコードより算出。

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



中期経営計画における中期業績目標

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 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 %



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	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



- ・予定どおり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

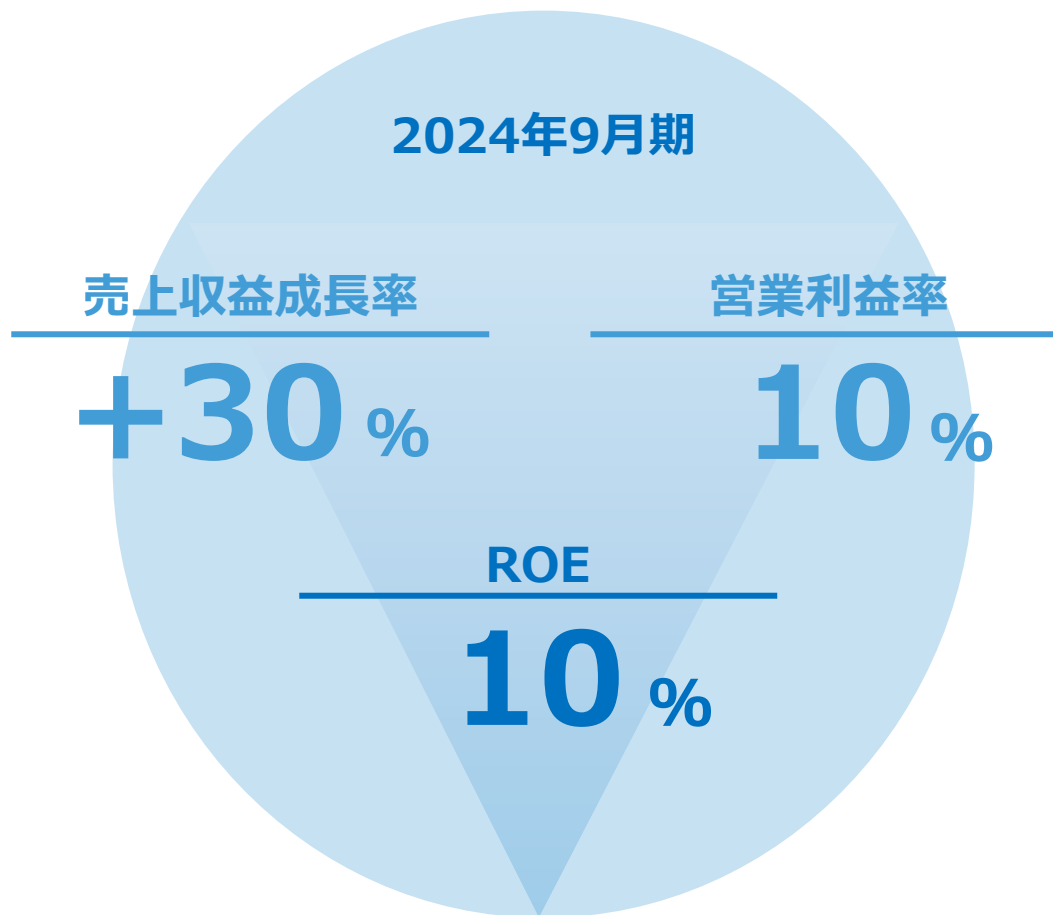
新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



- ・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**



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



Knowledge Suite