

2 0 2 2 年 9 月 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

2022年11月14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 are on the desk, one on each side of the screen.

Knowledge Suite

- I. 2022年9月期 業績
- II. 2023年9月期 業績予想

INDEX

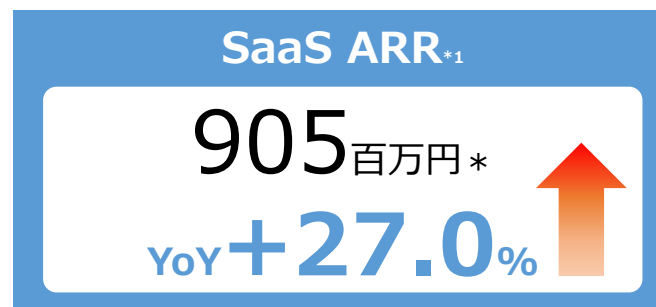
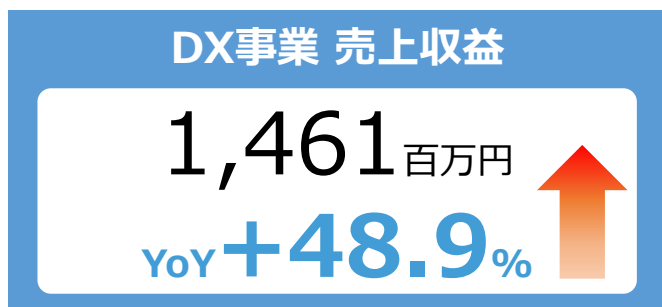


- I. 2022年9月期 業績
- II. 2023年9月期 業績予想



連結売上収益は、対通期計画比 **102.5%** 達成
 営業利益は、**通期計画レンジ** 達成

	連結売上収益	営業利益	営業利益率
通期計画	3,157百万円	117百万円 ~ 136百万円	3.7% ~ 4.3%



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「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。



連結売上収益は、BPO事業におけるSESビジネスが好調に推移

DX事業が順調に伸長し **YoY+28.2%**

営業利益は、21/9期にグループインした2社の良質な顧客関係・受注実績が高く評価され、追加費用計上がありながらも **計画レンジ（117百万～136百万）達成**

連結IFRS (累計期間)	2021/9期	2022年9月期		
	実績	実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	2,522 百万円	3,234 百万円	+28.2 %	+712 百万円
DX	981 百万円	1,461 百万円	+48.9 %	+480 百万円
BPO	1,541 百万円	1,773 百万円	+15.0 %	+231 百万円
売上総利益	999 百万円	1,393 百万円	+39.4 %	+394 百万円
利益率	39.6 %	43.1 %	-	-
営業利益	△118* 百万円	122 百万円	- %	+241 百万円
利益率	- %	3.8 %	-	-
税引前利益	△128* 百万円	108 百万円	- %	+237 百万円
当期利益	△118* 百万円	117 百万円	- %	+235 百万円

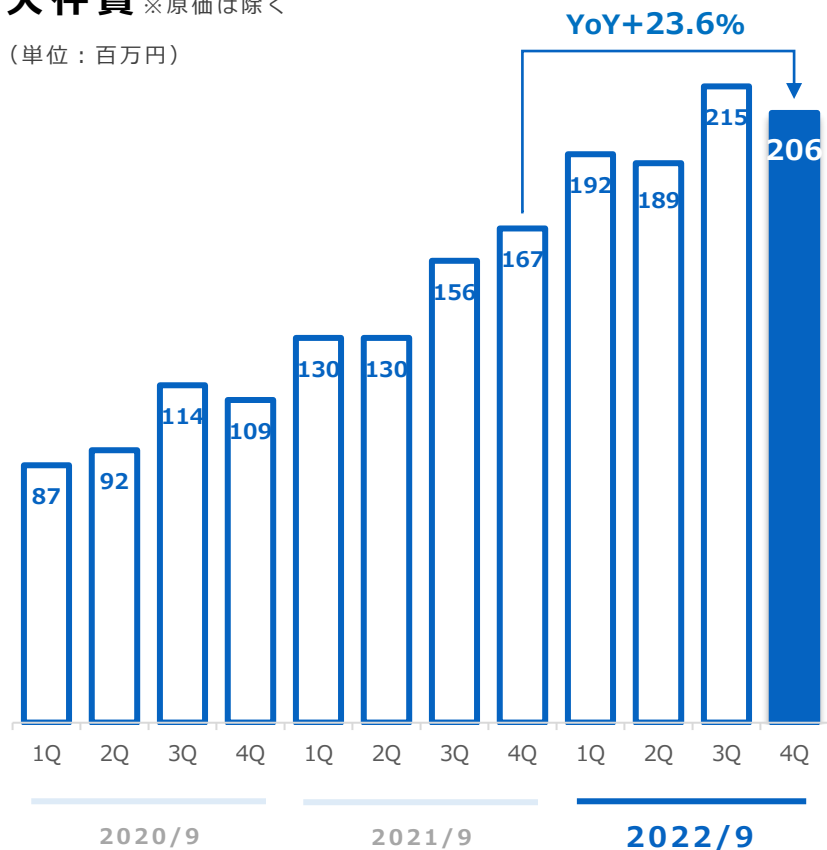
* 2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2021/9期開示済みの金額から変更されています。



人件費は、主に新卒社員の入社によりYoY+23.6%
 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

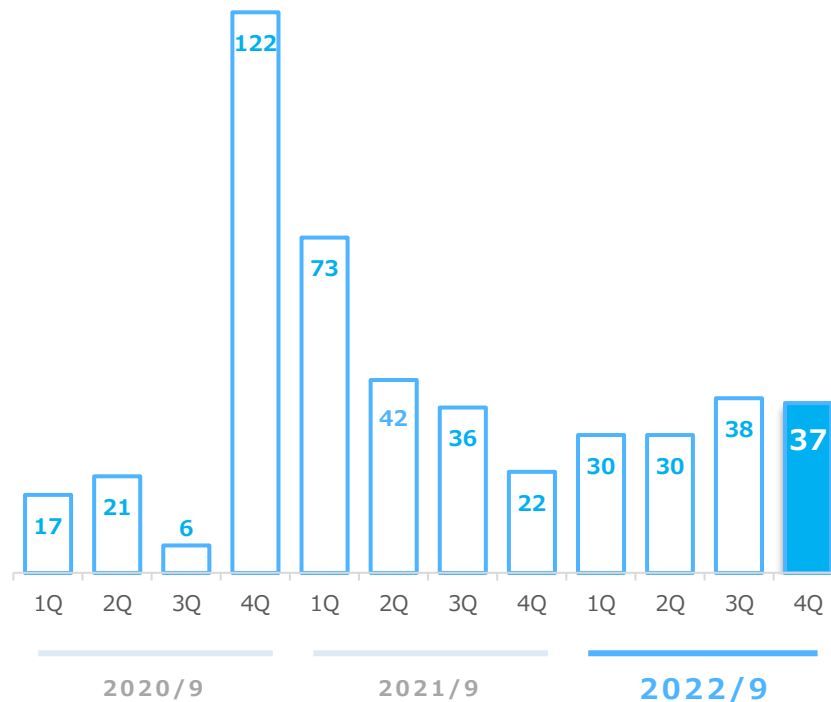
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)

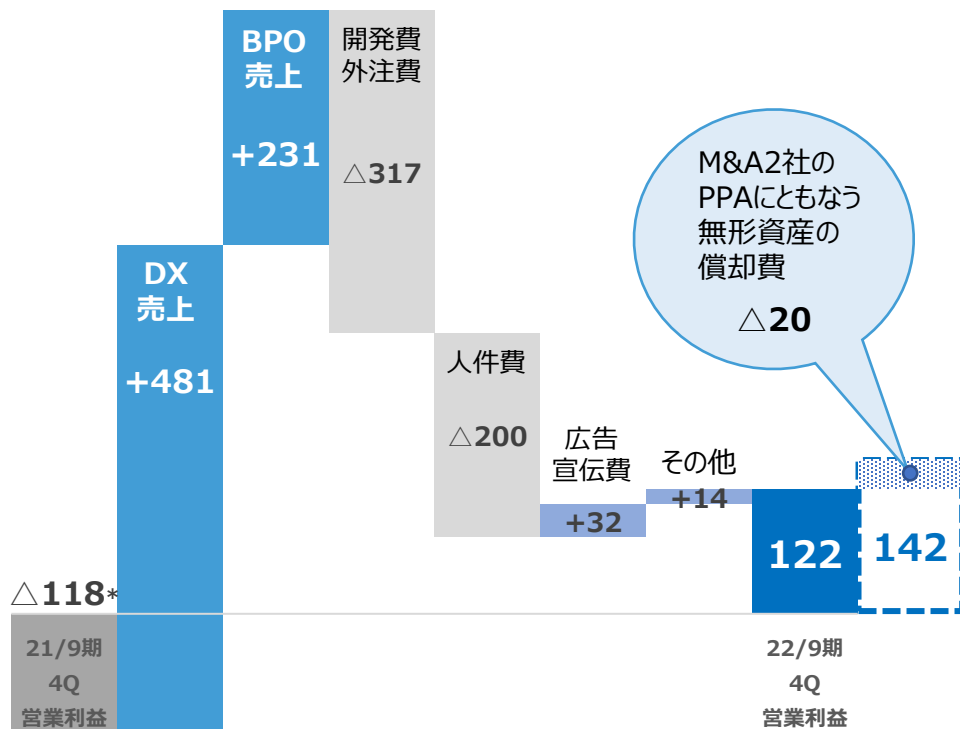




主力SaaSサブスク売上が順調に伸長し、DX事業売上が増収。またSES売上が好調に伸長し、BPO事業売上は大きく増収。開発・外注費及び人件費の増加は計画通り進み、営業利益は前期比で**241百万円増益**し計画レンジ達成

営業利益増減 ※前年同期比

(単位：百万円)



- ・DX事業売上
主力SaaSのサブスク増収による
- ・BPO事業売上
SESの営業強化にともなう案件増加による
- ・開発/外注費
主にSES案件増加にともなう外注費の増加
また新規プロダクト開発にともなう開発費
- ・人件費
主に約40名の新卒社員の増加による
- ・広告宣伝費
効率的なプロモーション施策の継続による
- ・その他
主に投資有価証券売却益等による

* 2021/9期に全株式を取得した株式会社D×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2021/9期開示済みの金額から変更されています。

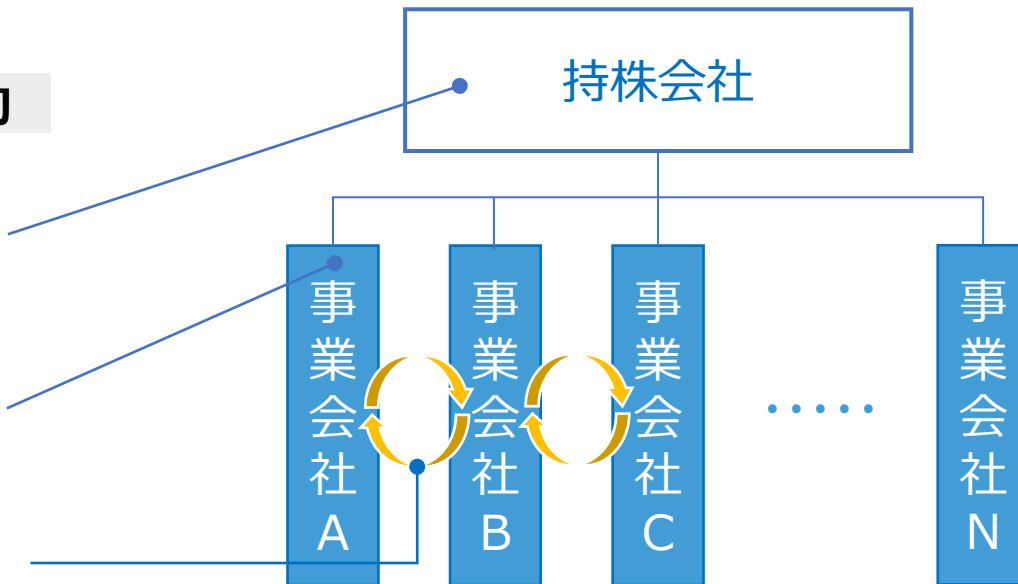


持株会社と事業会社に分離した持株会社体制への移行を検討開始

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



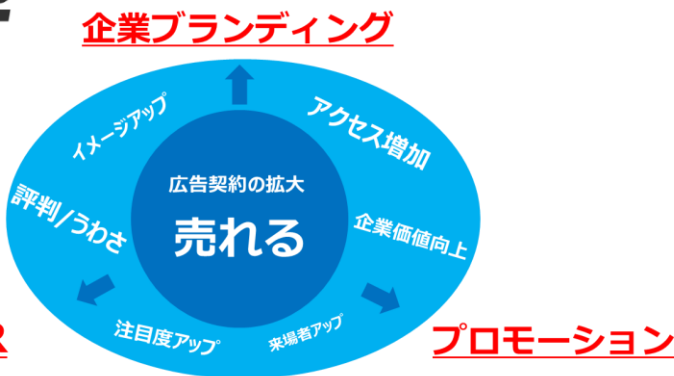
具体的な移行スキーム及び持株会社への移行後の体制等につきましては、
詳細な検討を実施し、取締役会決議により正式に決定次第、適時開示いたします。



子会社 ブーストマーケティング株式会社の設立及びタレントテック事業「ビジネスブースト」を提供開始

BoostMarketing

社名	ブーストマーケティング株式会社
設立	2022年10月24日
役員	代表取締役社長 稲葉 雄一 取締役 柳沢 貴志 取締役 藤田 徳浩
顧問	兼藤 佳行 (電通クリエイティブX 元代表取締役社長) 神山 忠央 (電通キャストイングアンドエンタテインメント 元専務取締役) 青山 真穂 (女優:とよた真帆)
事業内容	タレントテック事業
本社	東京都港区愛宕二丁目5番1号



集客/ブランディング・プロモーション



Lead Generation



インサイドセールスデータ





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、
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】ナレッジスイート
4,746 件のツイート



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



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** 

主力SaaS「Knowledge Suite」サブスク売上を順調に積み上げ、
4Q会計期間ではYoY+13.2%*

DX事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

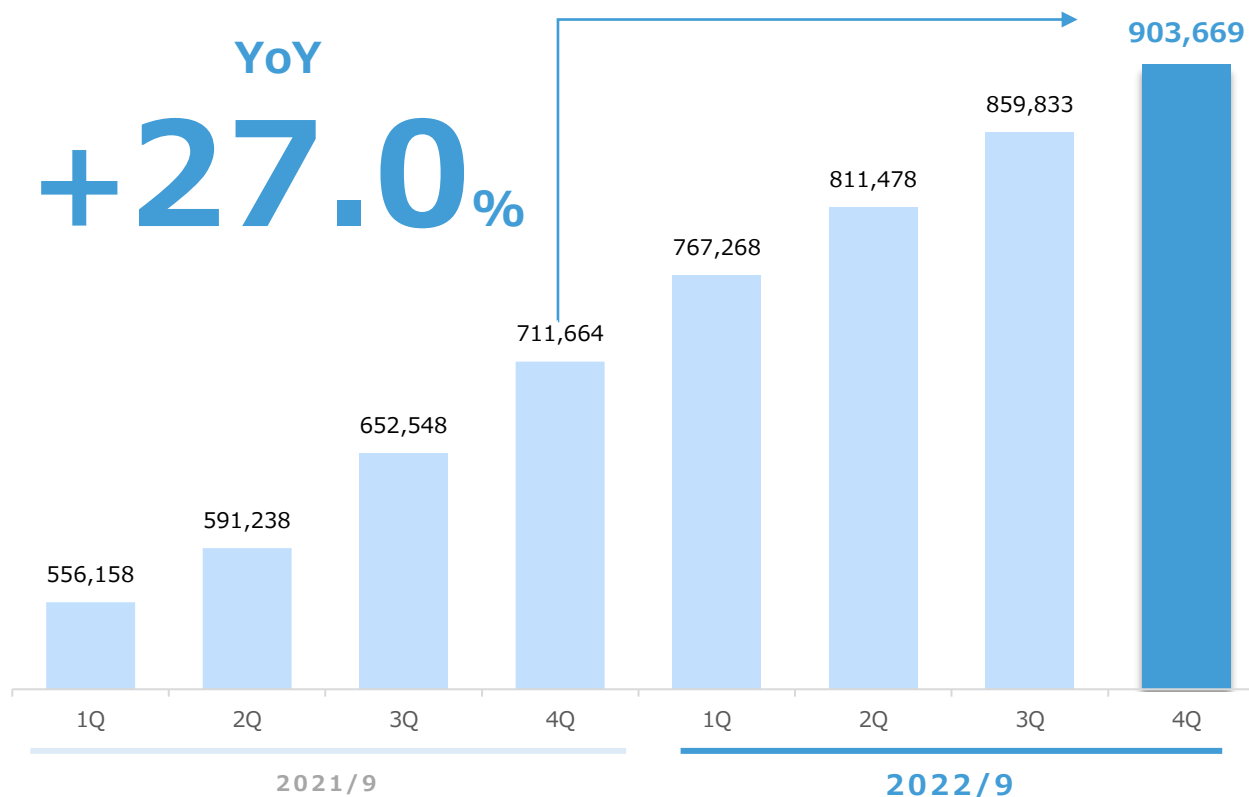


* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

Knowledge SuiteのARR*はYoY+27.0%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR_{*1}

単位：千円



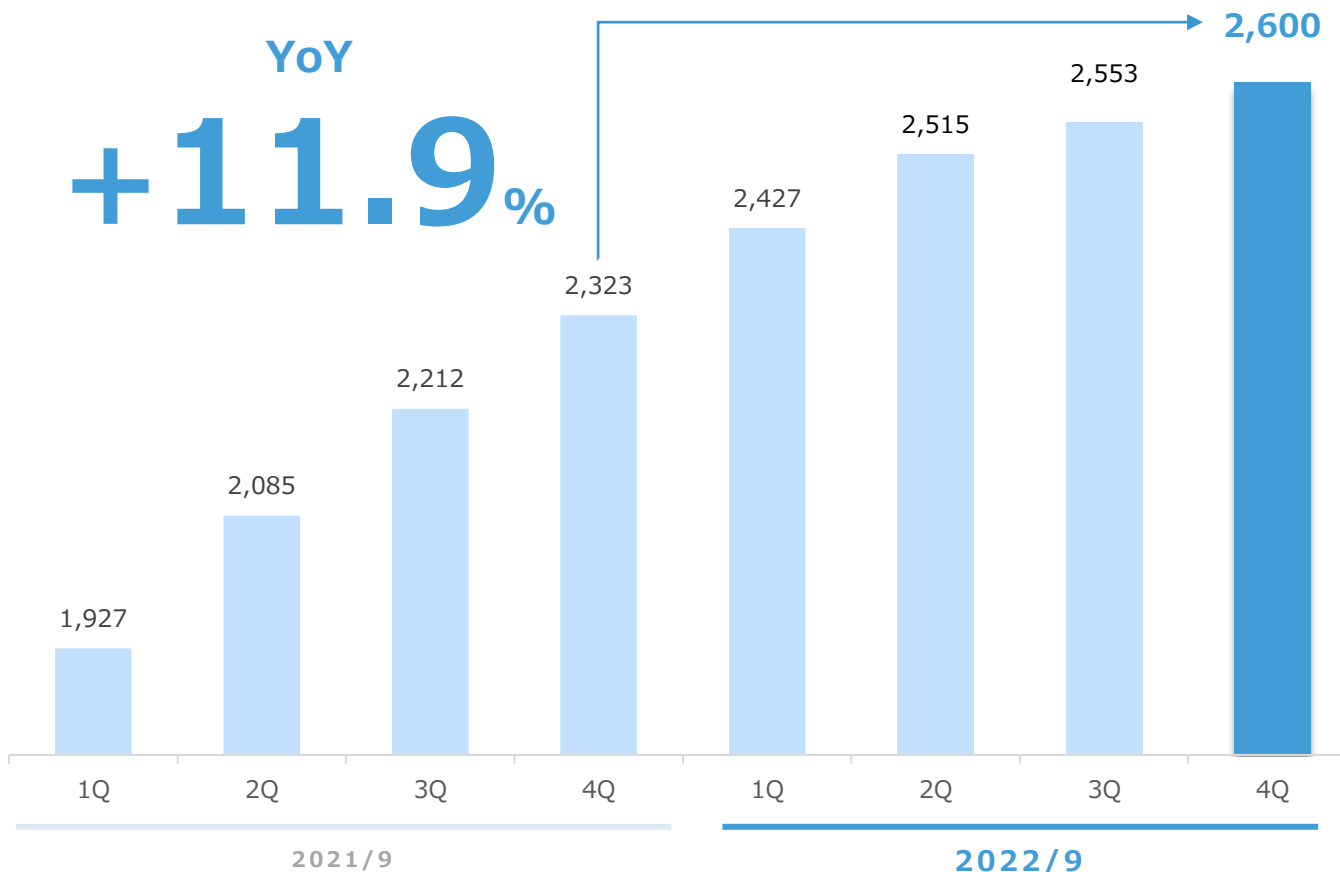
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません。

*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+11.9%

Knowledge Suite 契約企業件数*

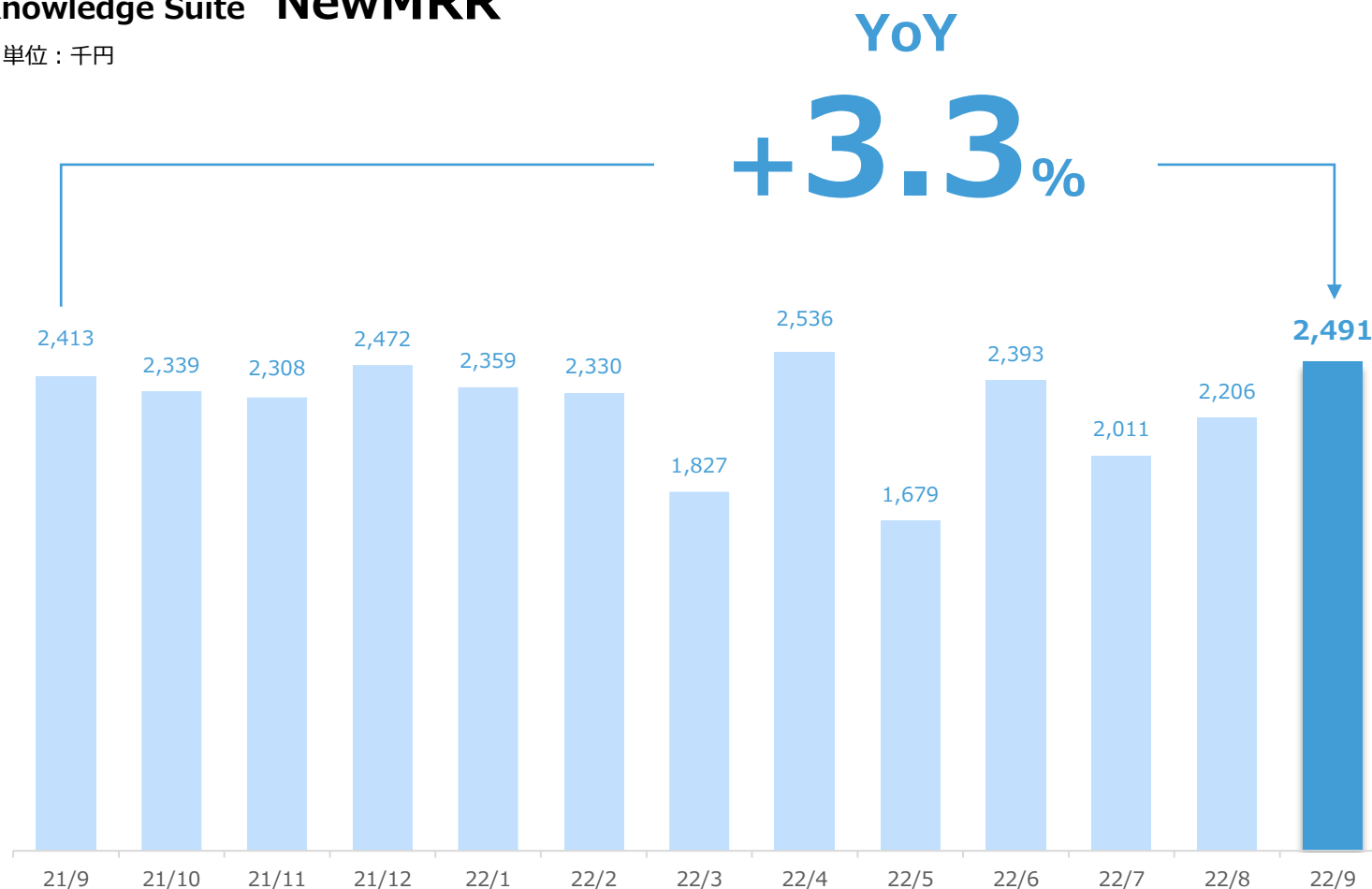
単位：千円



* 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 NewMRR

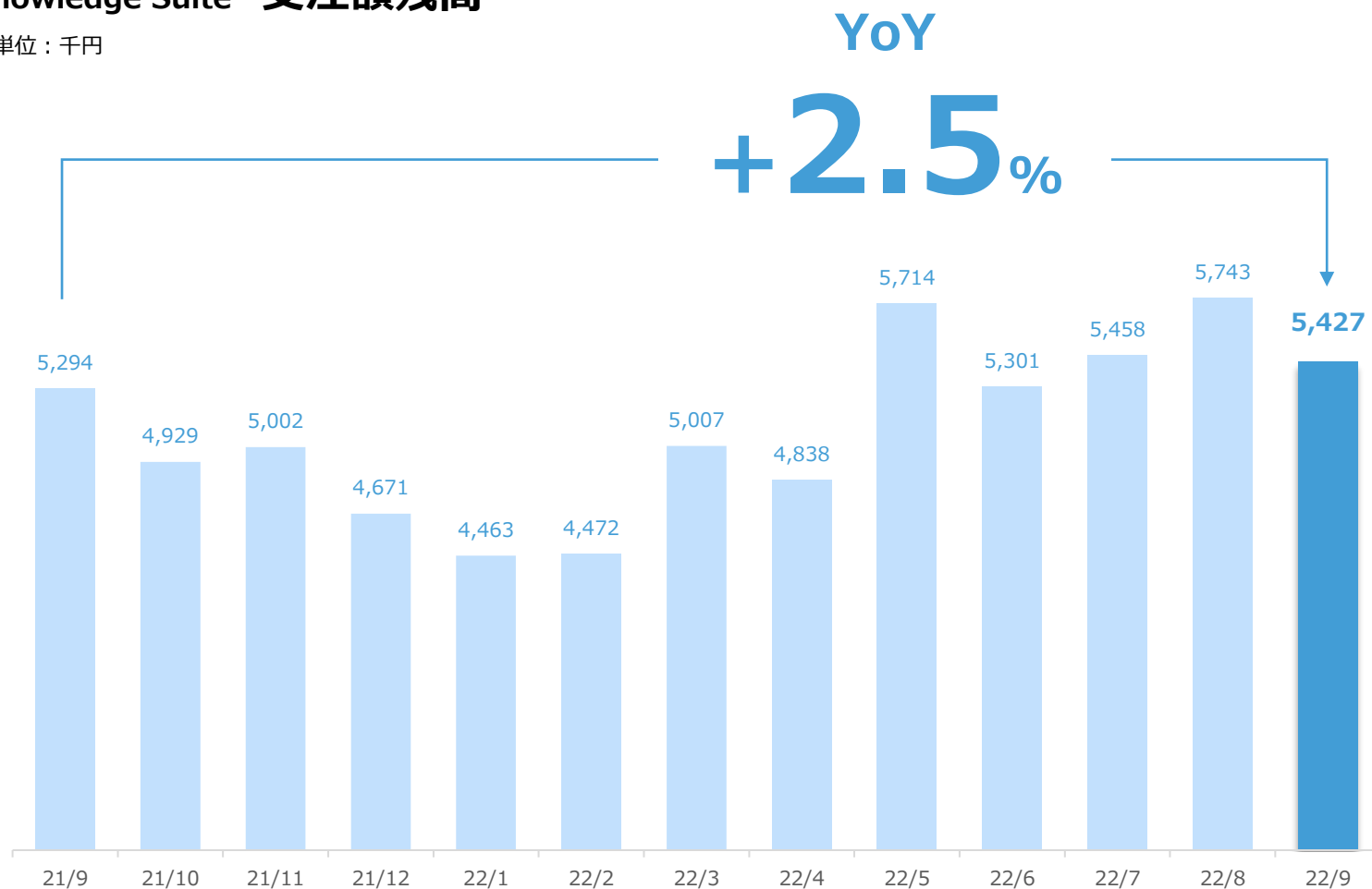
単位：千円



* 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

単位：千円



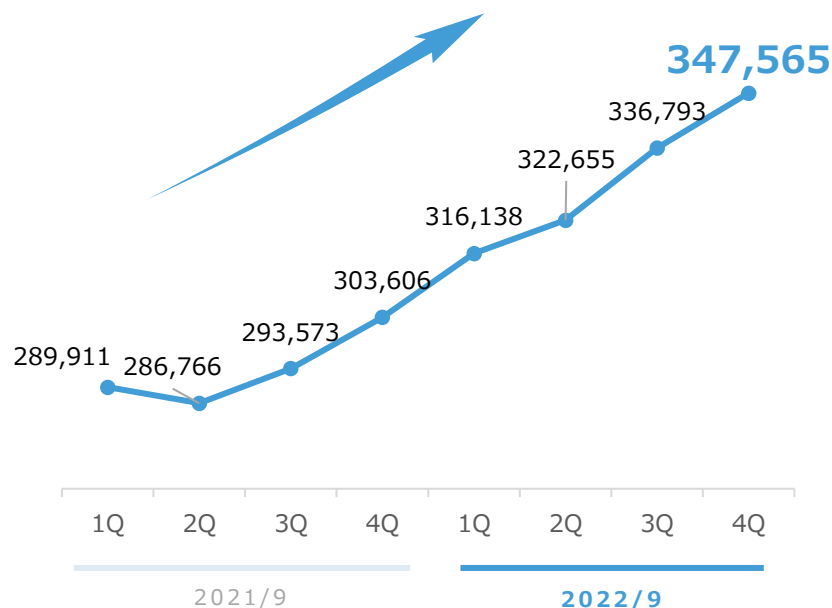
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

ARPA（顧客契約単価）は、グループSaaSと連携した営業・CS活動による案件が増えはじめ、**堅調に増加**

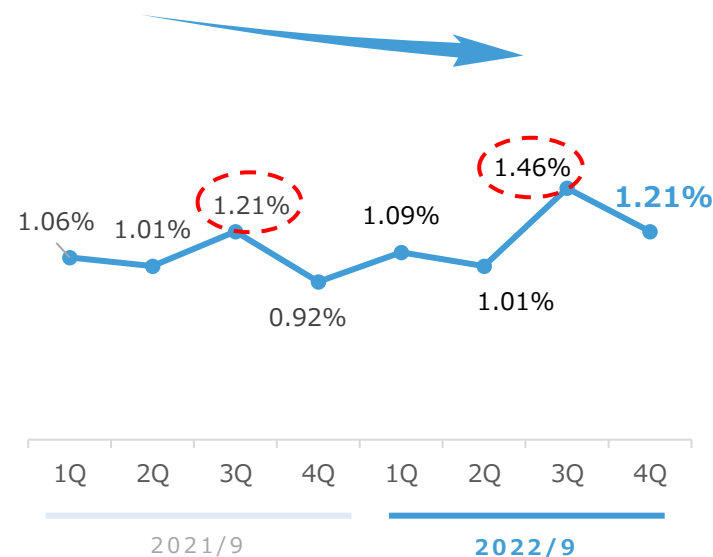
ChurnRate（解約率）は、年度替わりの一時的な上昇から改善。引き続き利用継続を促進するCS活動の取組みを進める

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。

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
YoY	+48.9%	+33.1%	+33.0%	+8.3%	+46.0%	+4.1%	-7.7%	+11.2%	+20.8%	-17.2%	+13.3%	+3.3%
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
YoY	+25.4%	+24.8%	+25.9%	+22.5%	+24.2%	+20.6%	+17.9%	+15.7%	+15.4%	+13.9%	+13.4%	+11.9%
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
YoY	+28.0%	+14.6%	+7.3%	+13.6%	+2.0%	-12.8%	-0.2%	+19.4%	-1.2%	+4.7%	+9.5%	+2.5%

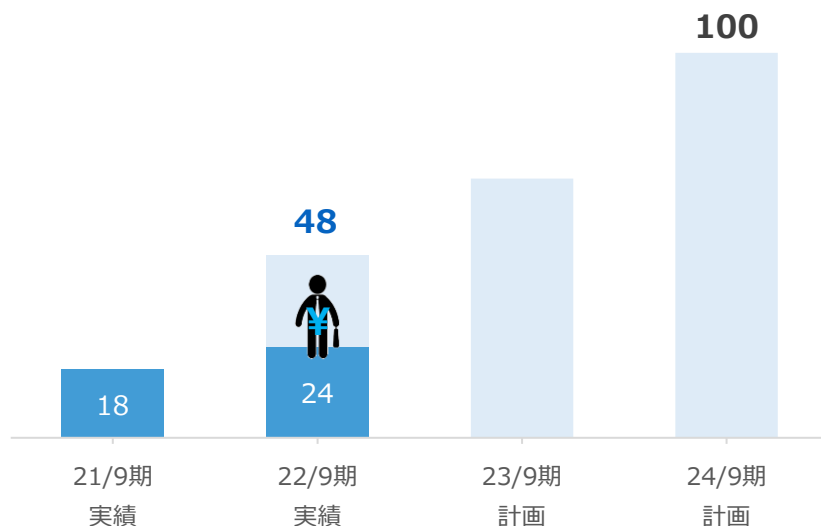
参考) 2020年10月～2021年9月

	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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

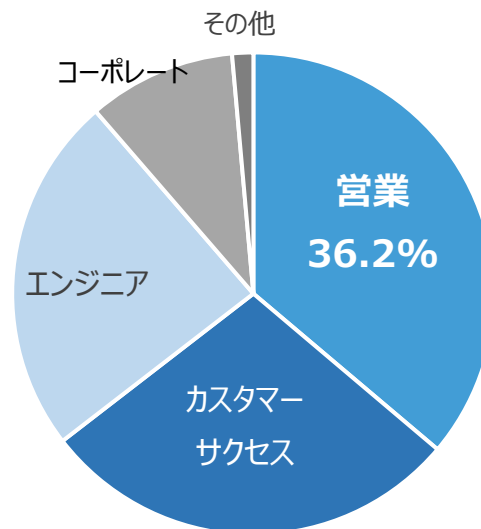
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け採用・育成を継続
 2022年4月配属の新卒営業は、約11か月後の2023年4月頃から売上貢献想定
 連結従業員数は250名

DX事業 営業人員数

（単位：人）

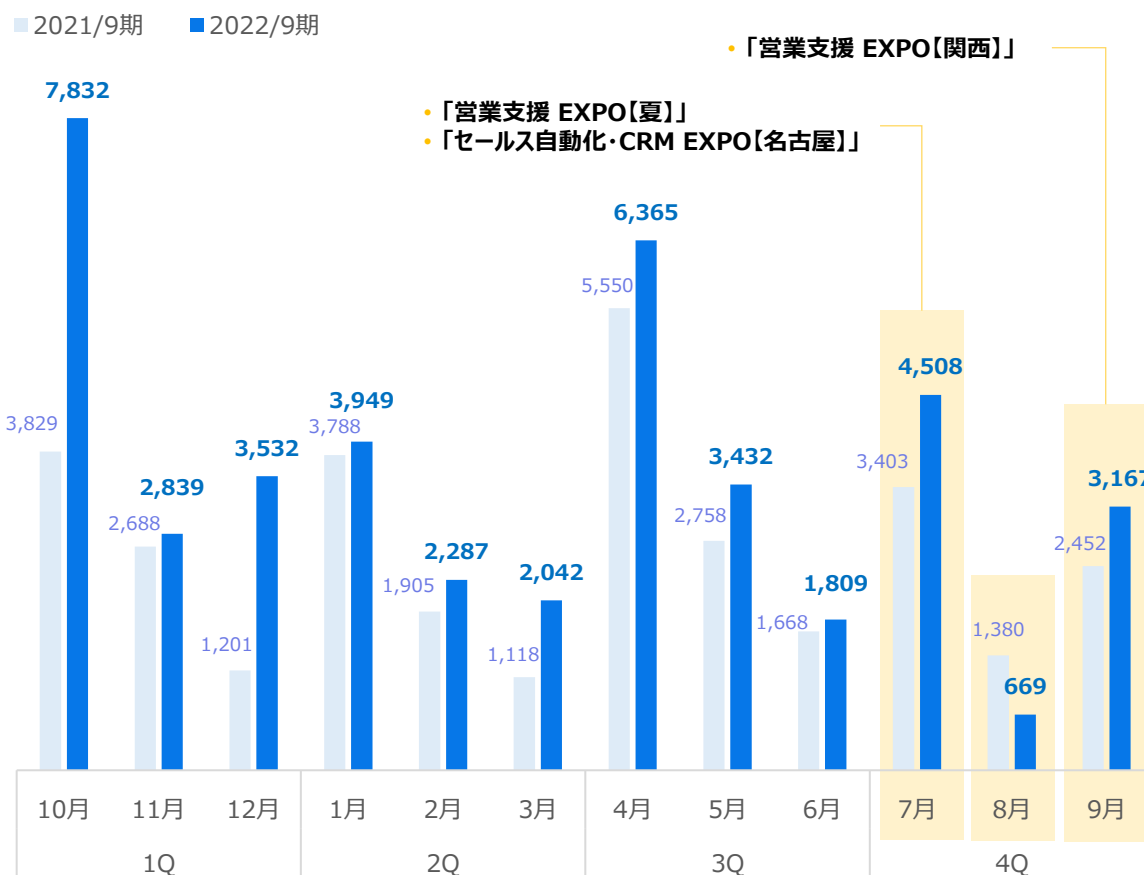


営業人員比率 ※ナレッジスイート単体



* 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。

年間獲得リードYoY+33.6%、4万リード過去最高達成
 オフライン展示会は入場者数低下傾向にありながら、効率的な運営を継続し
 リードを確保



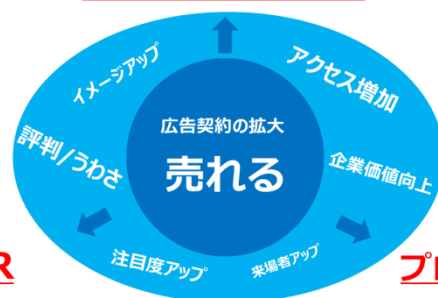
2022/9期
42,431 リード
 獲得
 YoY
+33.6%

新たな広告モデルの発展に向け、タレントのRIKACOさん、
香坂みゆきさんも参画
新規事業の立上げが順調に進行し、来期業績に貢献見込み

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。



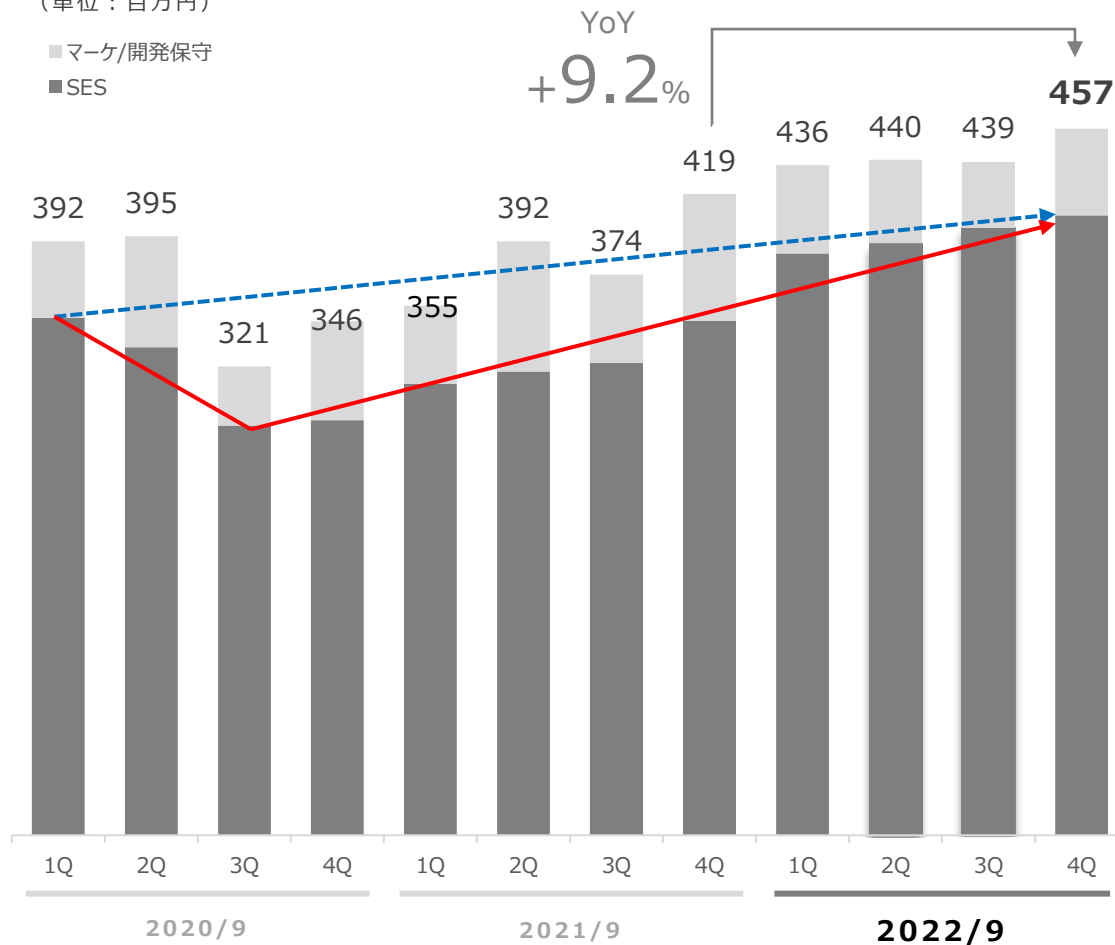
B P O 事 業

Knowledge **Suite** 

SES（ITエンジニアリングサービス）はYoY+17.7%と好調な伸長により、BPO事業の売上収益は4Q会計期間でYoY+9.2%

BPO事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）



SESは、ITエンジニア需要増を背景に営業強化を行い、新規案件が増加。SES売上収益はYoY+17.7%



- I. 2022年9月期第3四半期 業績
- II. 2023年9月期 業績予想



DX事業売上は、SaaSサブスクが継続的に伸長することで、CS案件による受注額残高が増加。また、BPO事業売上はSESビジネスが好調に推移し、**連結売上収益・営業利益ともに通期計画を達成**

連結IFRS (累計期間)	2022年9月期		
	通期計画	通期実績	計画比
売上収益	3,157 百万円	3,234 百万円	102.5%
DX	1,518 百万円	1,461 百万円	96.3%
BPO	1,638 百万円	1,773 百万円	108.3%
営業利益	117 百万円 ~ 136 百万円	122 百万円	—
利益率	3.7 % ~ 4.3 %	3.8 %	—



2023年9月期の業績見通しは、中期経営計画2024の計画通り変更なし
 売上収益の堅調な成長に加え、**新規事業（成長ドライバー）の立上げを加速し、
 成長戦略に向けた先行投資を進めつつ、**営業利益の拡大を目指す

連結IFRS	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 計画（見通し）	2024年9月期 計画
売上収益	3,234 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+28.2 %	+18.5 ~ +25.9 %	+31.6 %
DX	1,461 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,773 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+15.0 %	- ~ +3.5 %	+10.4 %
営業利益	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 %



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体制を強化を目指す

② プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上

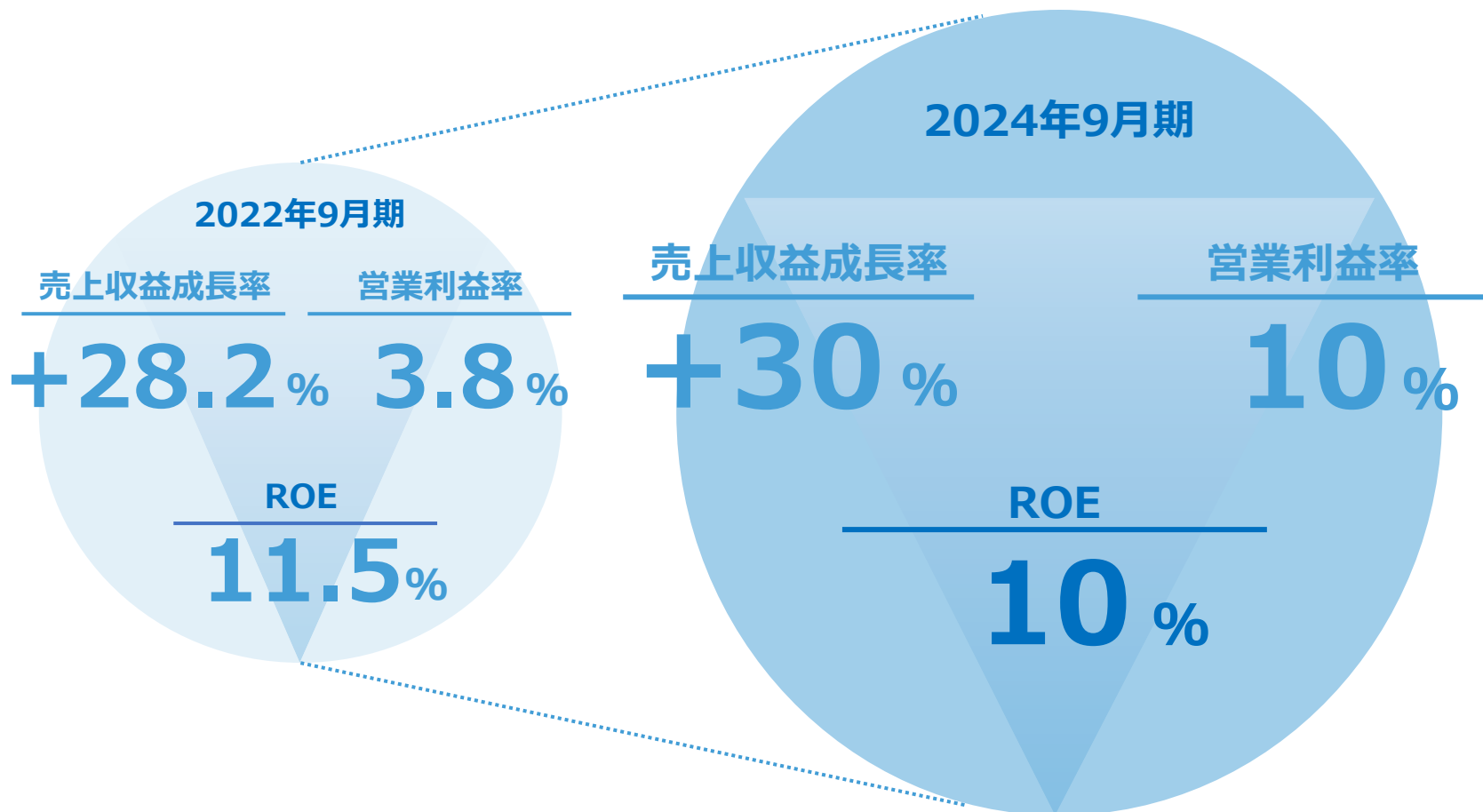
新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



- ・RPAツール『RoboTANGO』、AI OCR『DX Suite』をはじめ、新規サービス『ビジネスブースト』によりサービス拡充。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



2024年9月期に向けて、DX事業を推進し、成長ドライバーとなる新規事業・新規プロダクトとのシナジーを創出することで売上成長率を向上し、人的資本の最適配置等により経営効率を高めつつ、営業利益率10%を目指してまいります。





2022年9月期 通期決算説明会をオンライン LIVE 配信にて実施いたします。

決算説明会概要

- ・日時：2022年11月16日（水）13：30～14：30
- ・内容：2022年9月期 通期決算説明会
- ・登壇：代表取締役社長 稲葉 雄一
- ・視聴方法：お時間になりましたら、以下 URL よりご視聴ください

<https://work.htmlvideo.jp/irlive/20221116N/>

Knowledge Suite