

事業計画及び成長可能性に関する事項

(中期経営計画 2024)

Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年11月28日



Knowledge Suite

- I. 会社概要**
- II. ビジネスモデル**
- III. 競争力の源泉**
- IV. 事業計画**

INDEX



I. 会社概要

II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画



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
R&Dセンター	東京都港区虎ノ門3-20-4 虎ノ門鈴木ビル5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	700,696,800円 (2022年9月末時点)
従業員数	連結：250名 (2022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 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。



I. 会社概要

II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画



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^{*1}

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^{*2}

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^{*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

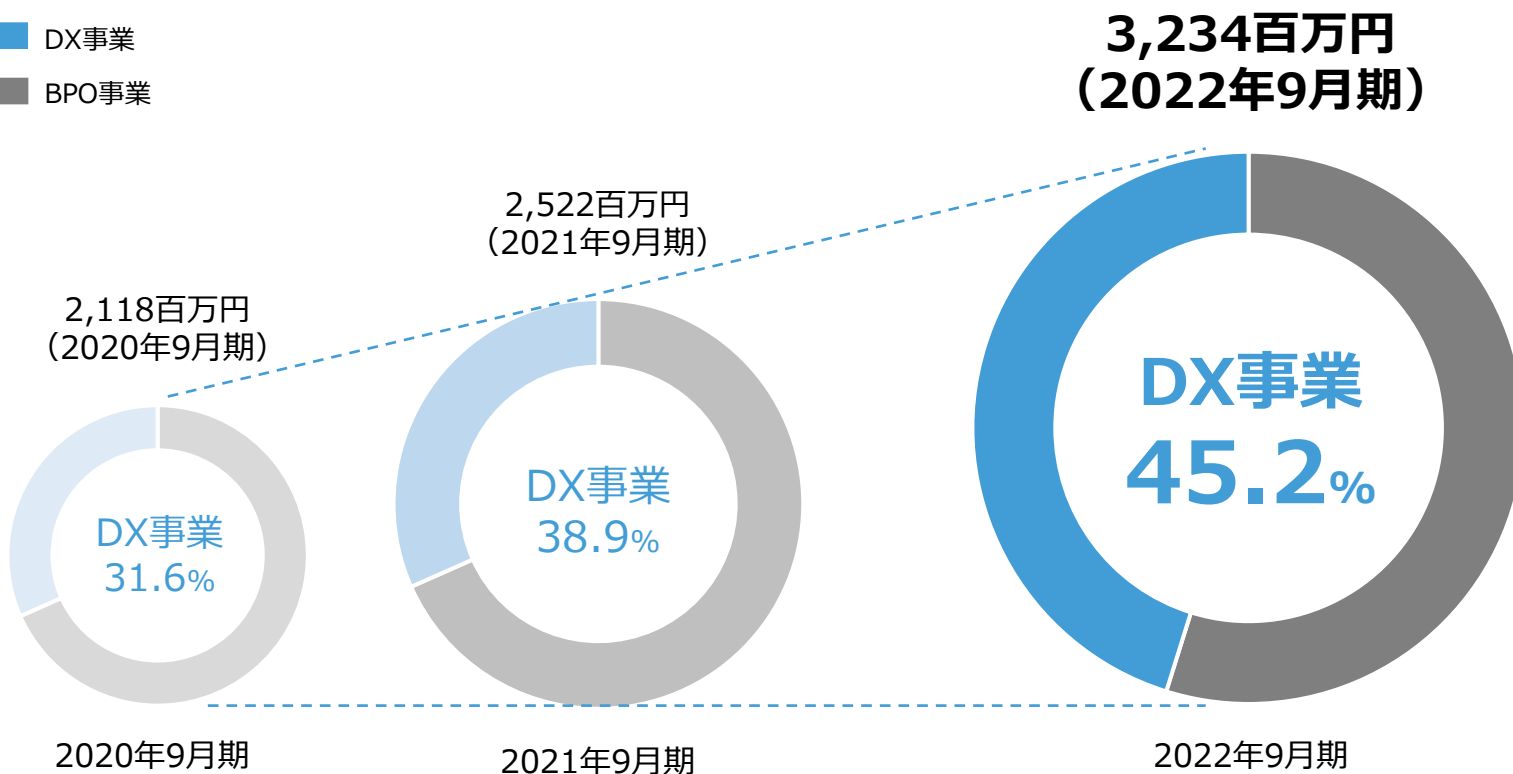
*3 System Engineering Serviceの略



高成長事業であるDX事業を軸として、事業が拡大

事業別連結売上収益 構成比

- DX事業
- BPO事業



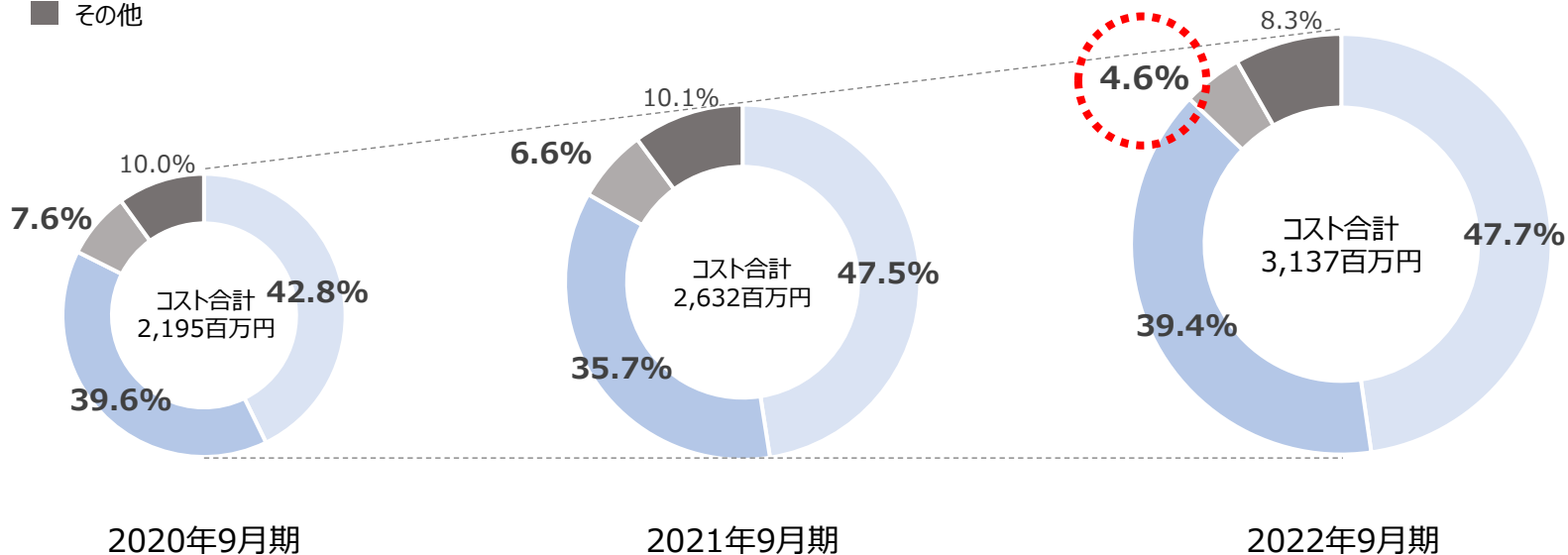


コストの構成は主に人件費及び外注費が大半
広告宣伝費は22年9月期よりTVCMを抑制

連結コスト構成比

- 人件費
- 外注費
- 広告宣伝費
- その他

効率的なマーケティングプロモーション活動へシフト





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



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



SaaSビジネスアプリケーション等



タレント広告体験サービス
ブランディング・PR 集客支援 「ビジネスブースト」

企業Webデータ提供サービス「B Suite」



営業・マーケティングリスト作成サービス 「ぱぱっとクラウド」



オンライン商談ツール 「ブイシーアールエム」



GPS位置情報連携
地図上リード育成・顧客管理ツール 「ジオシーアールエム」



セキュアアクセス・
ログインID統合管理ツール 「ロボットアイディー」



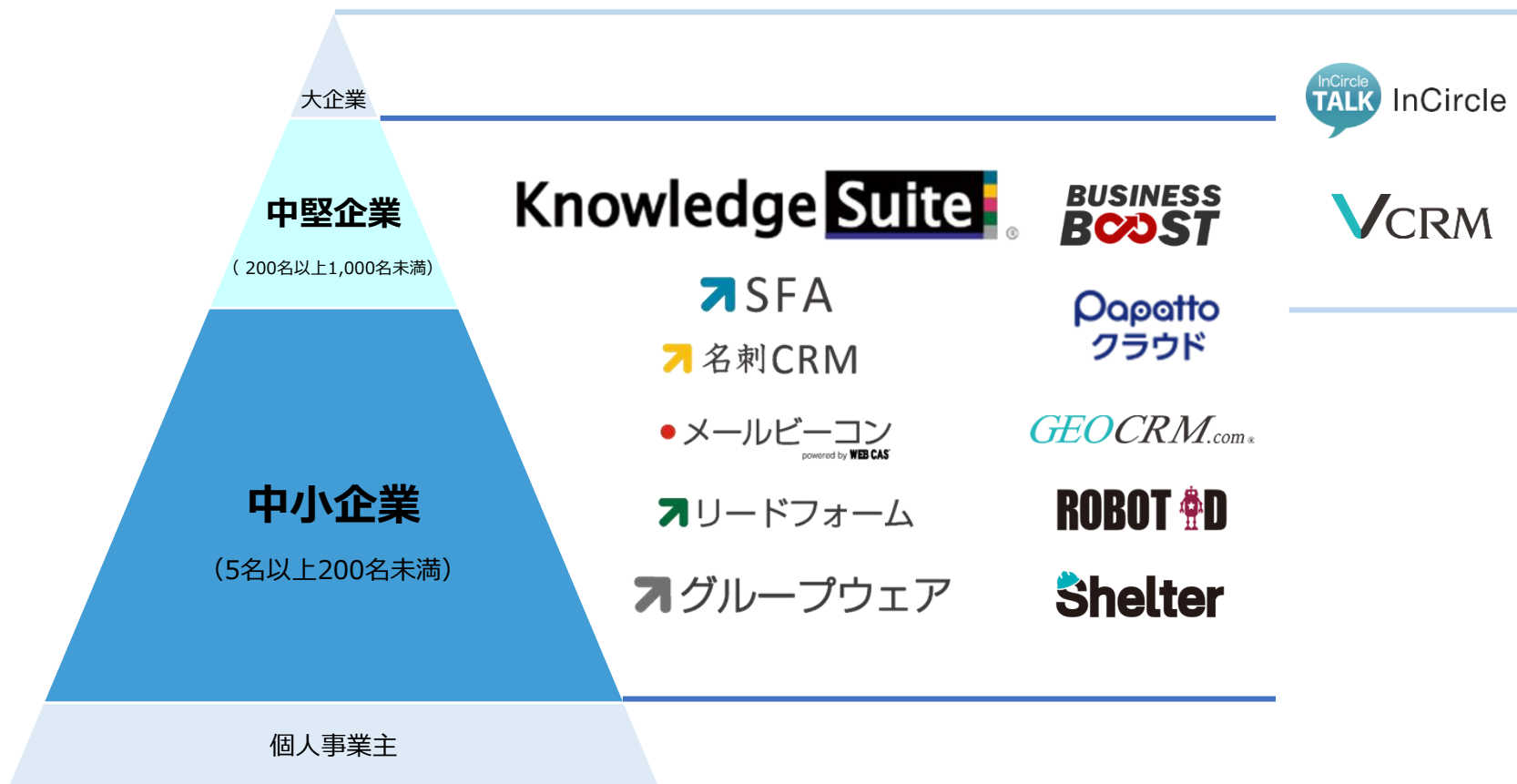
オンラインDBアプリかんたん開発ツール 「シェルター」



かんたん・セキュアなビジネスチャットツール 「インサークル」



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





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ラインナップ

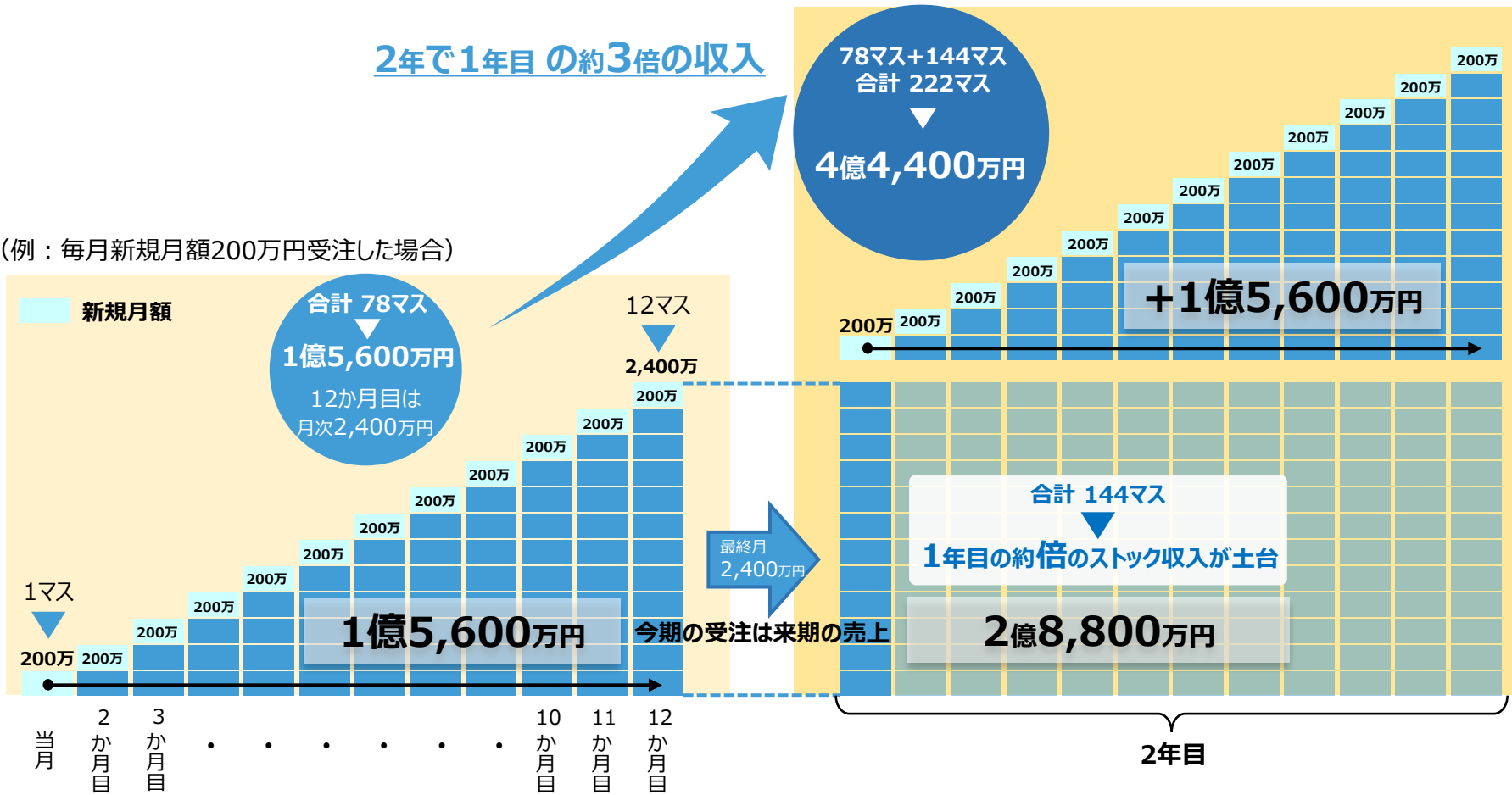




中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル

2年で1年目の約3倍の収入

(例：毎月新規月額200万円受注した場合)



新規月額 200万円（1マス）を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円（200万円×78マス）がおおよその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円（200万円×12マス×12か月）のベースとなる。



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

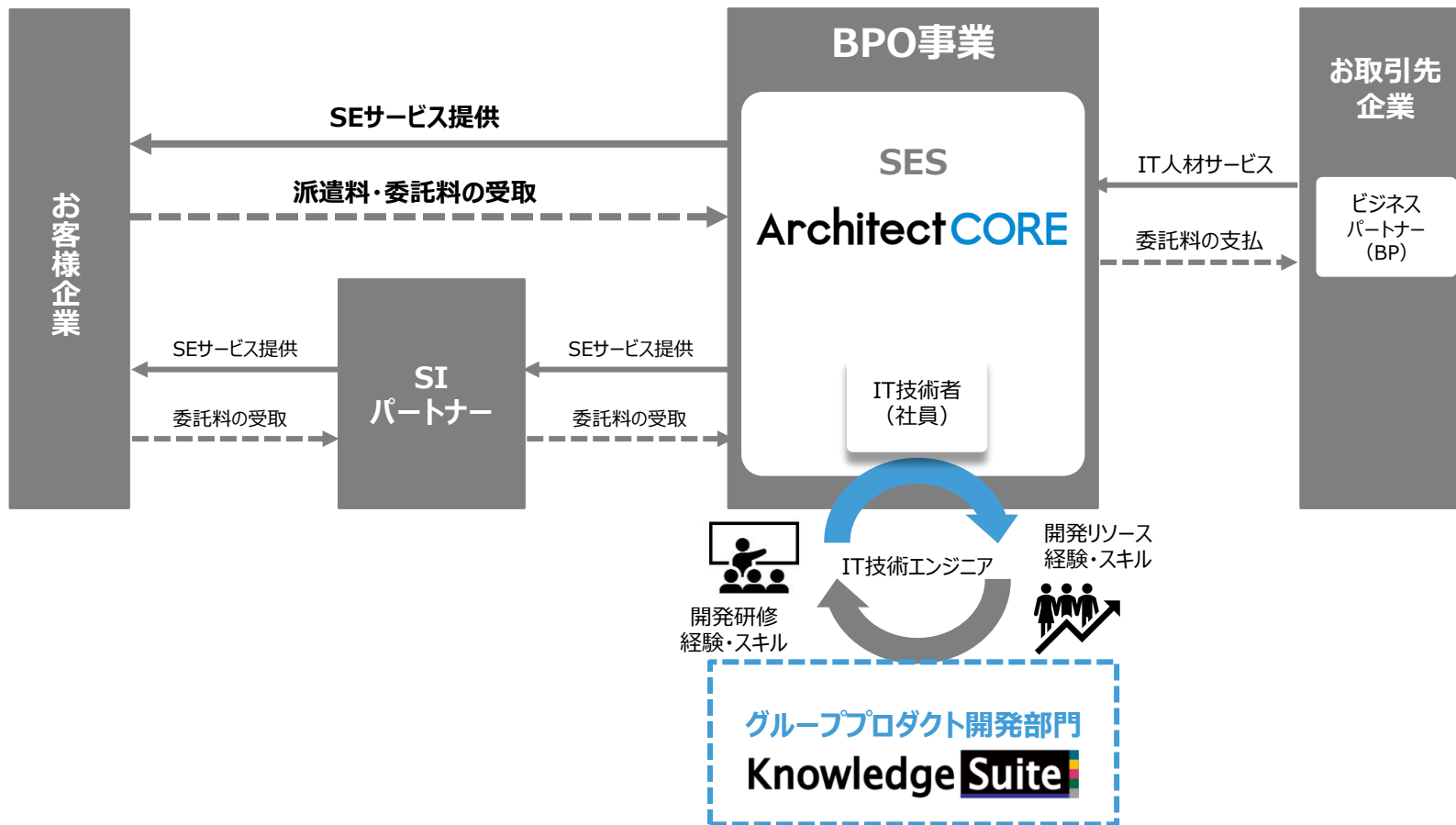
技術力

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



I. 会社概要

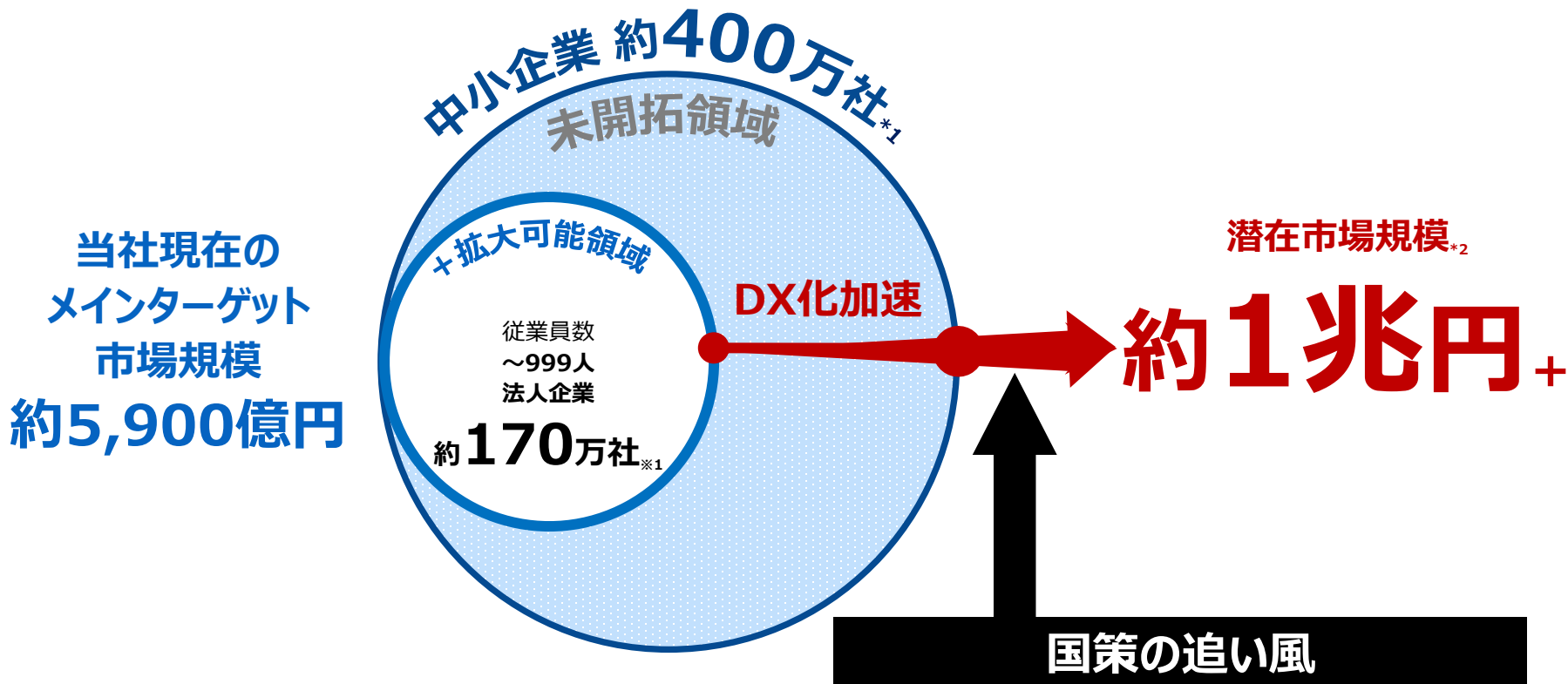
II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画



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



*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。

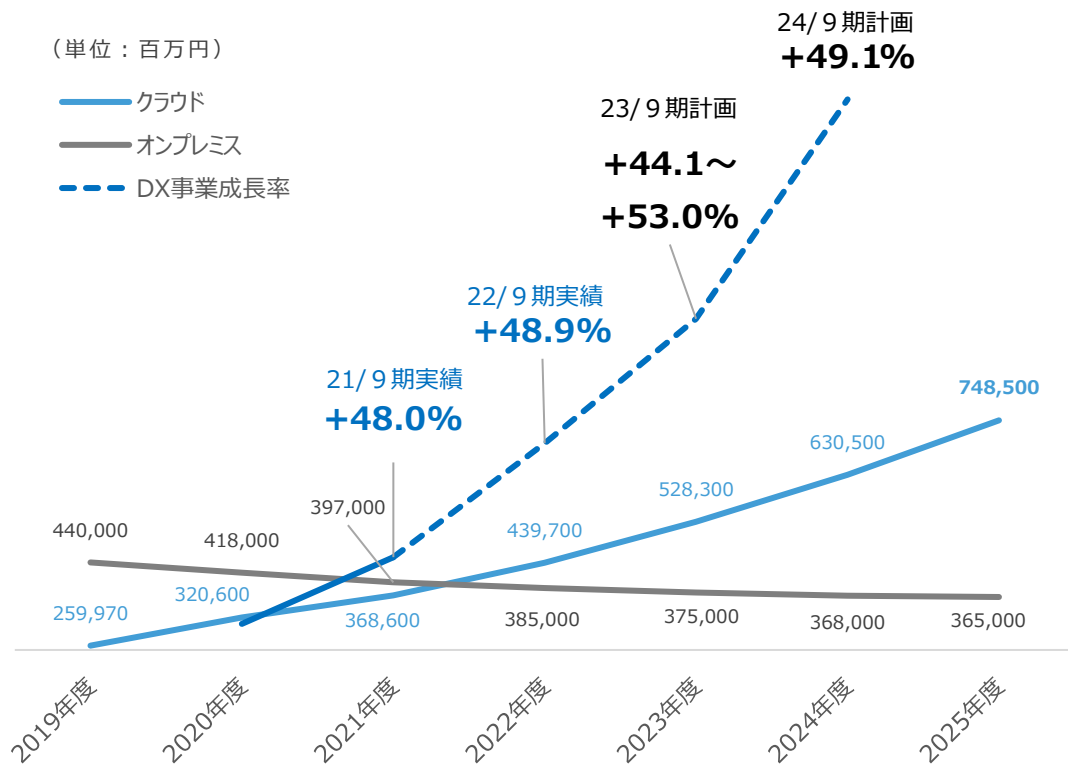
*3 KnowledgeSuite全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × 2022年9月期4Q時点のKnowledgeSuite ARPA
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

- 「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

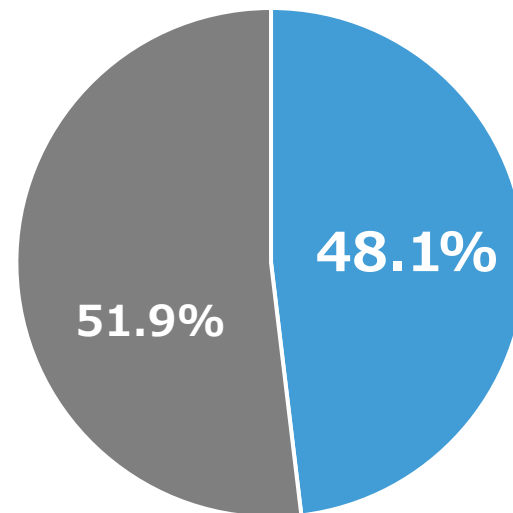


クラウド型CRM総市場は2020年度以降、**年平均19.3%市場成長の見通し** DX事業におけるYoY売上収益成長率は**市場成長率を超える成長を目指す**

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。



■ 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。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。



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 競争力の源泉
- IV. 事業計画**

INDEX



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



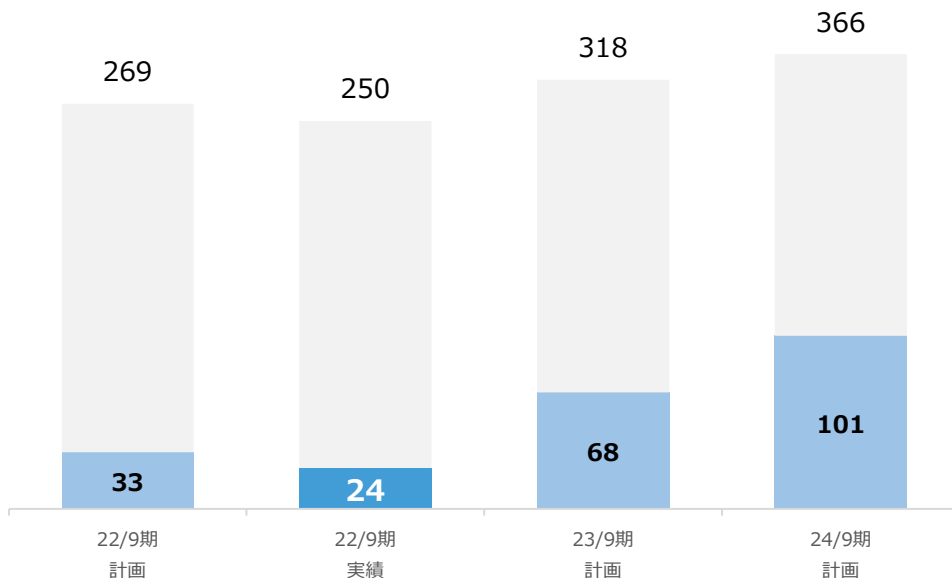
契約件数の拡大

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

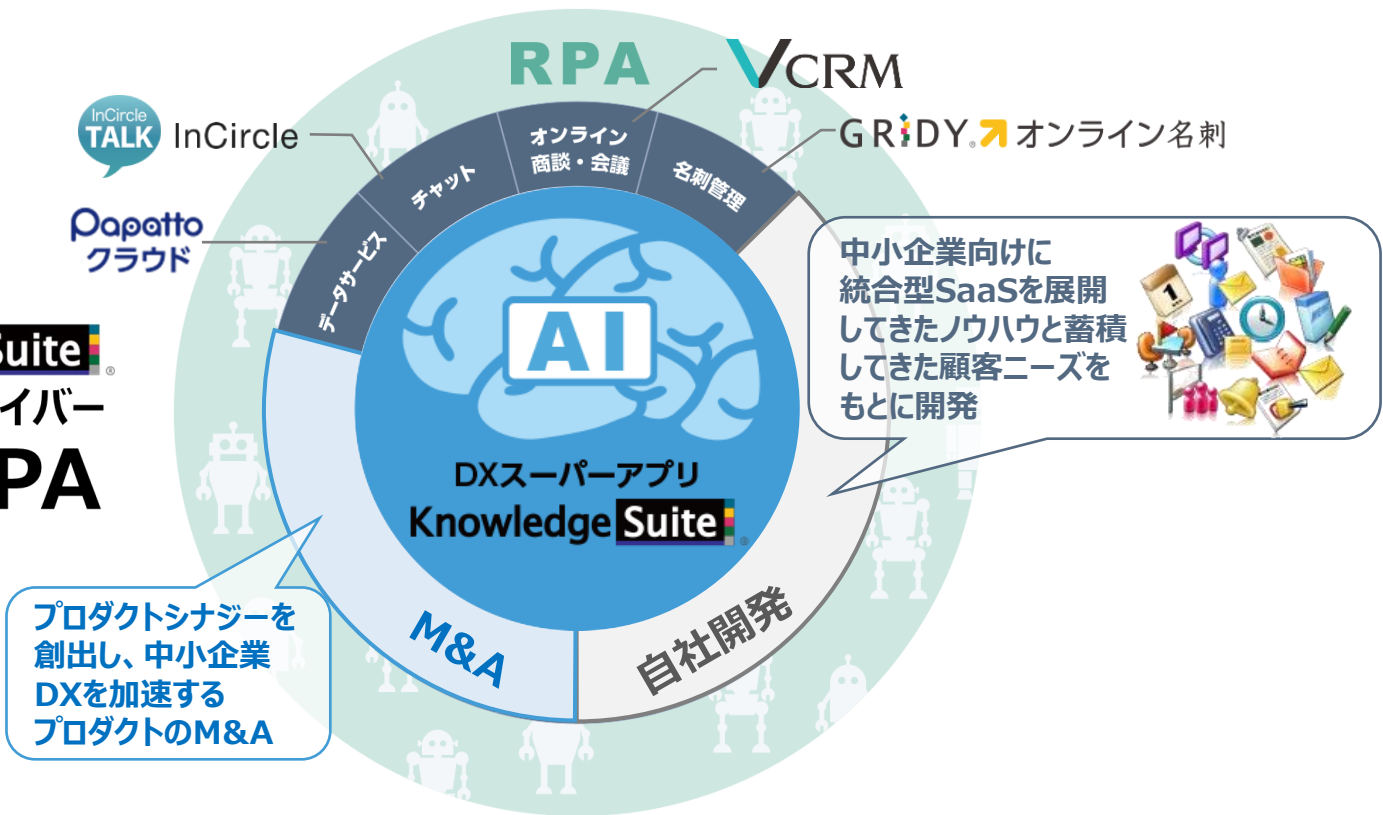
*1 営業稼働数とは当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積んだ（入社2年目以降の）営業人員。当社営業社員（新卒）は、11か月の教育期間を経て、1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラッケレコードより算出。



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

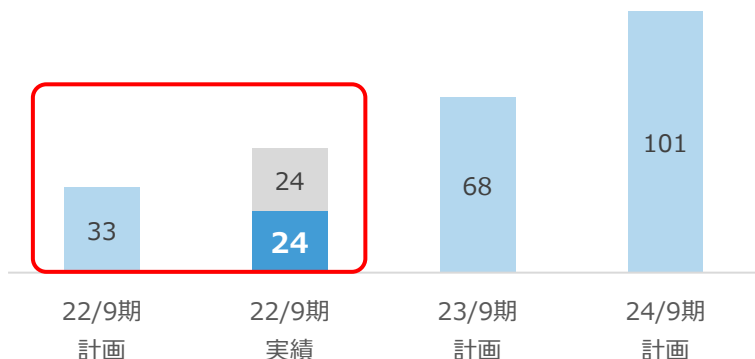


企業ビジョン実現に向け、**営業社員1人1人に寄り添う意思を持った (AI) デジタルレイバーを中心とした営業活動の自律化・業務の自動化**を強力に推進する世界の実現を見据えた「次世代 Knowledge Suite」との統合連携を視野にいたした製品開発を進める



営業増員計画進捗

- 2年目営業
- 育成中営業



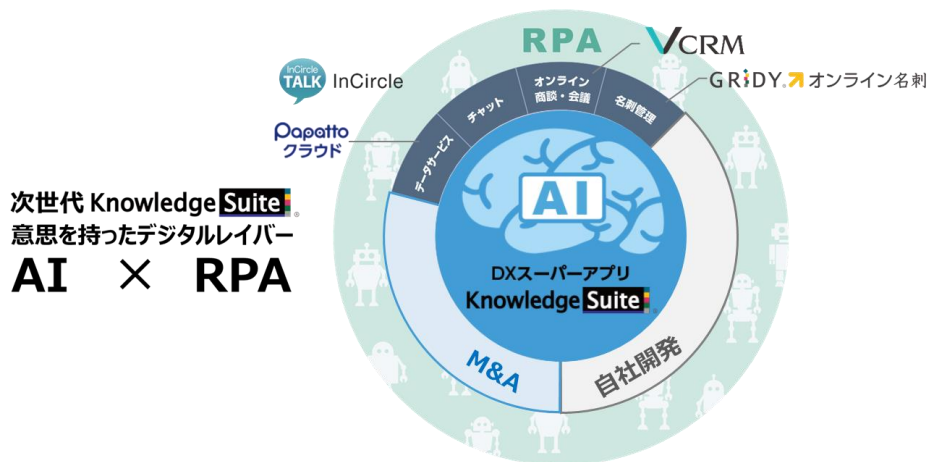
営業増員 採用計画達成

- ・ 売上平均値に達する（2年目以降）営業人員の戦力化は、テレワーク等により教育・育成に一部時間を要し、また部門異動・退職により未達



- ・ インサイドセールス体制を構築し、リード獲得チャネルを強化
営業人員の配置を最適化し、教育・育成を加速させる
- ・ カスタマーサクセスとの連携によるクロスセル・同時提案等の強化

新サービス・プロダクト拡充進捗



拡充したサービス・プロダクト

類似企業抽出エンジン GRiDY AIリード

タレント広告体験サービス **BUSINESS BOOST**

取扱いを開始したツール

AI OCRツール



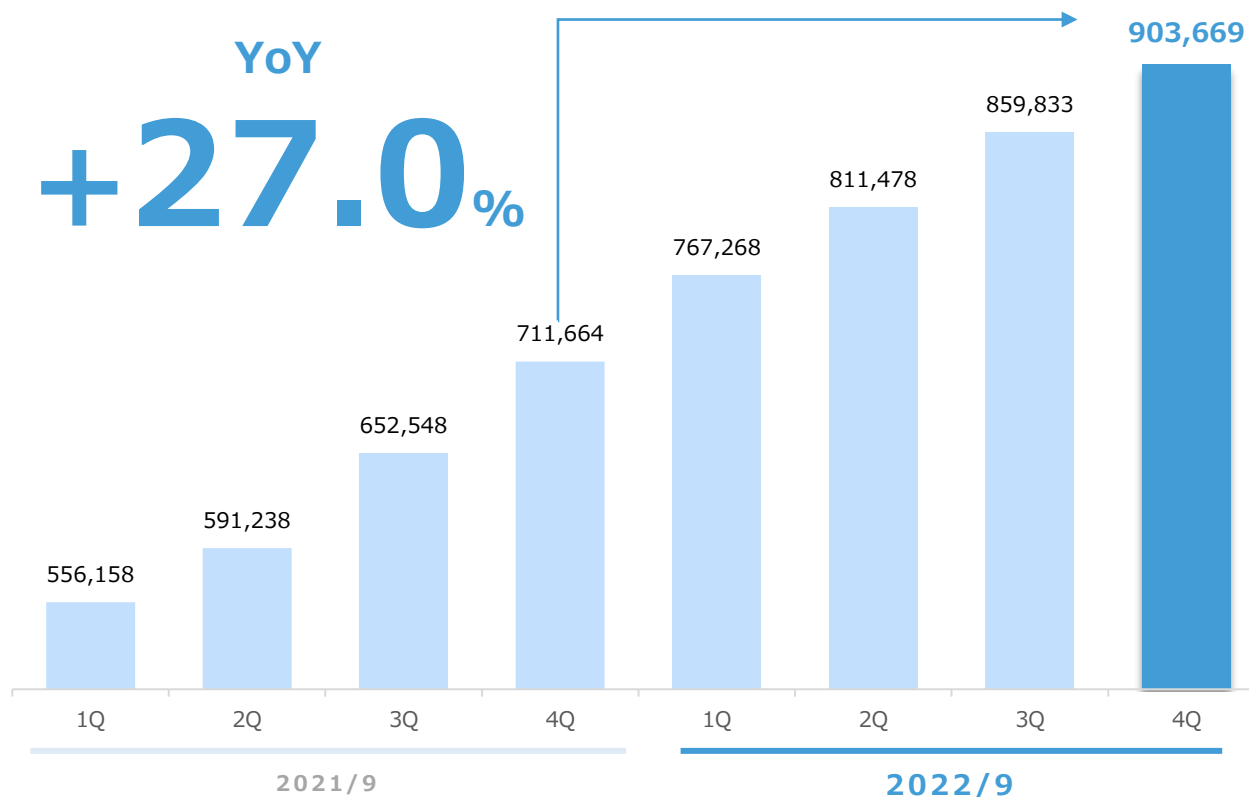
RPAツール



Knowledge SuiteのARR*はYoY+27.0%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR_{*1}

単位：千円



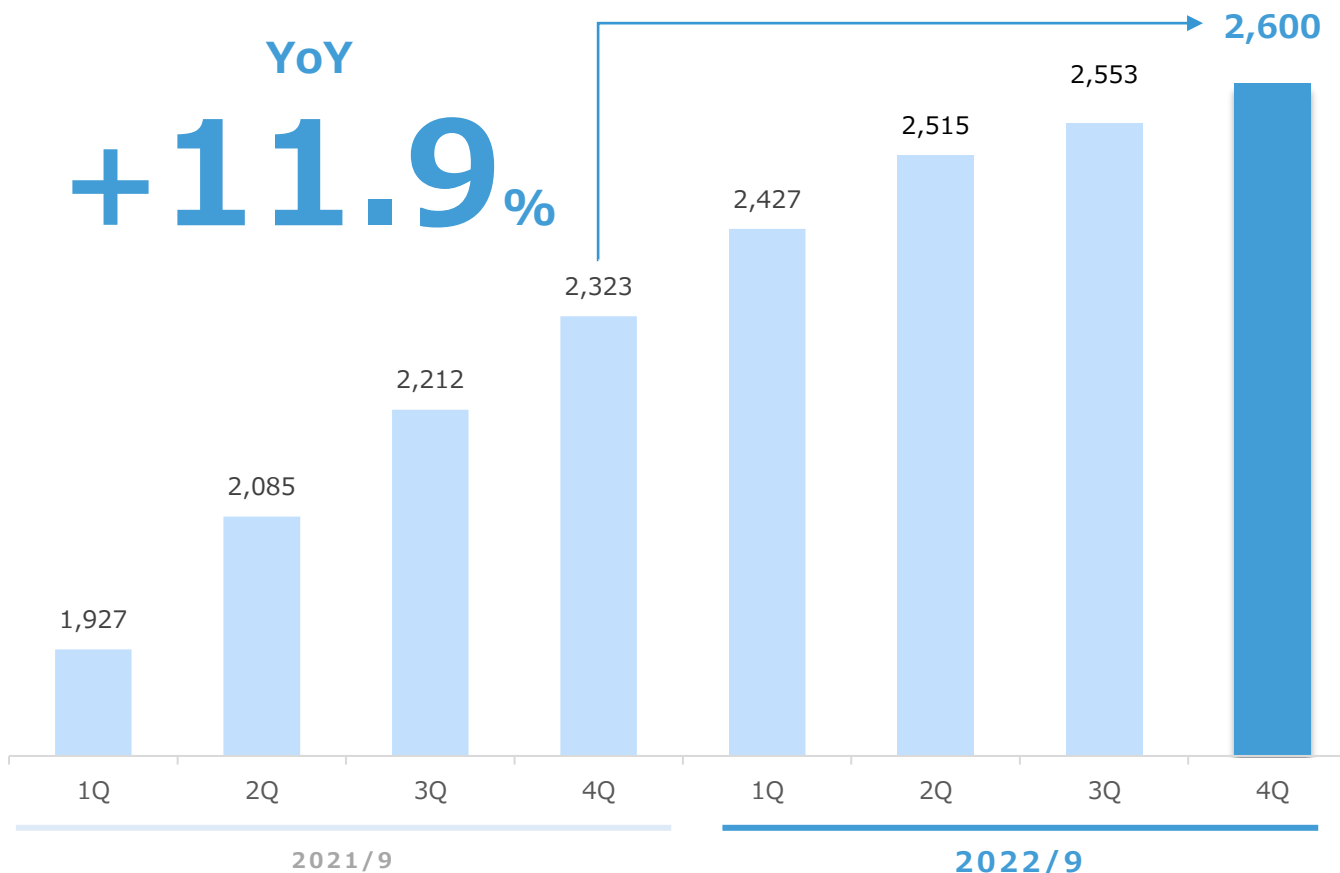
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*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：件



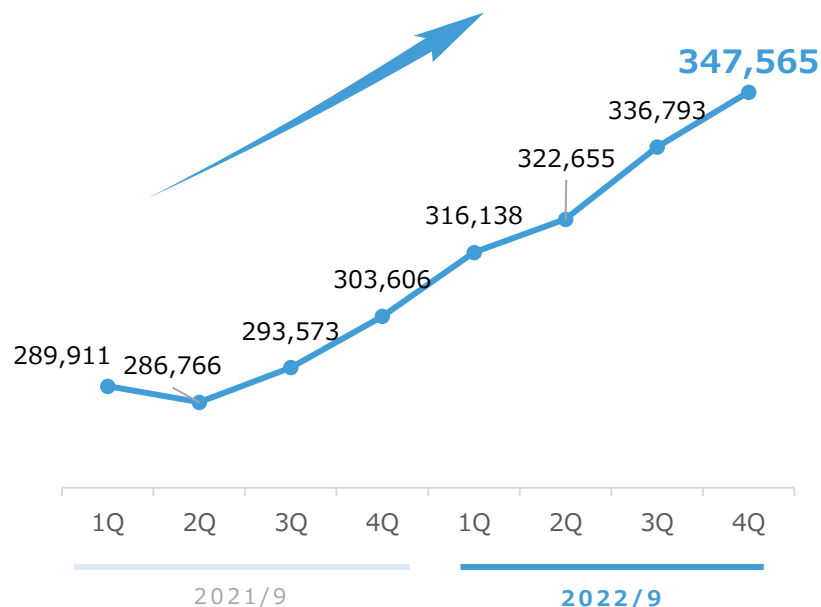
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

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**

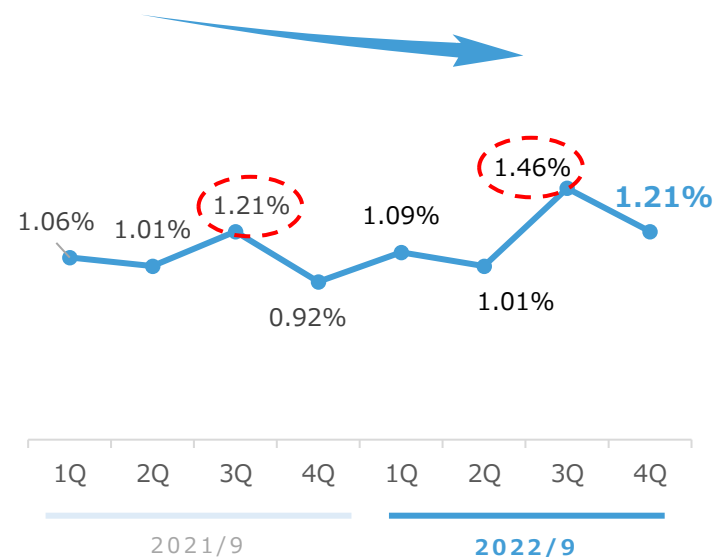
ChurnRate（解約率）は、年度替わりの**一時的な上昇から改善**引き続き利用継続を促進するCS活動の取組みを進める

Knowledge Suite ARPA*₁

単位：円



Knowledge Suite Churn Rate*₂



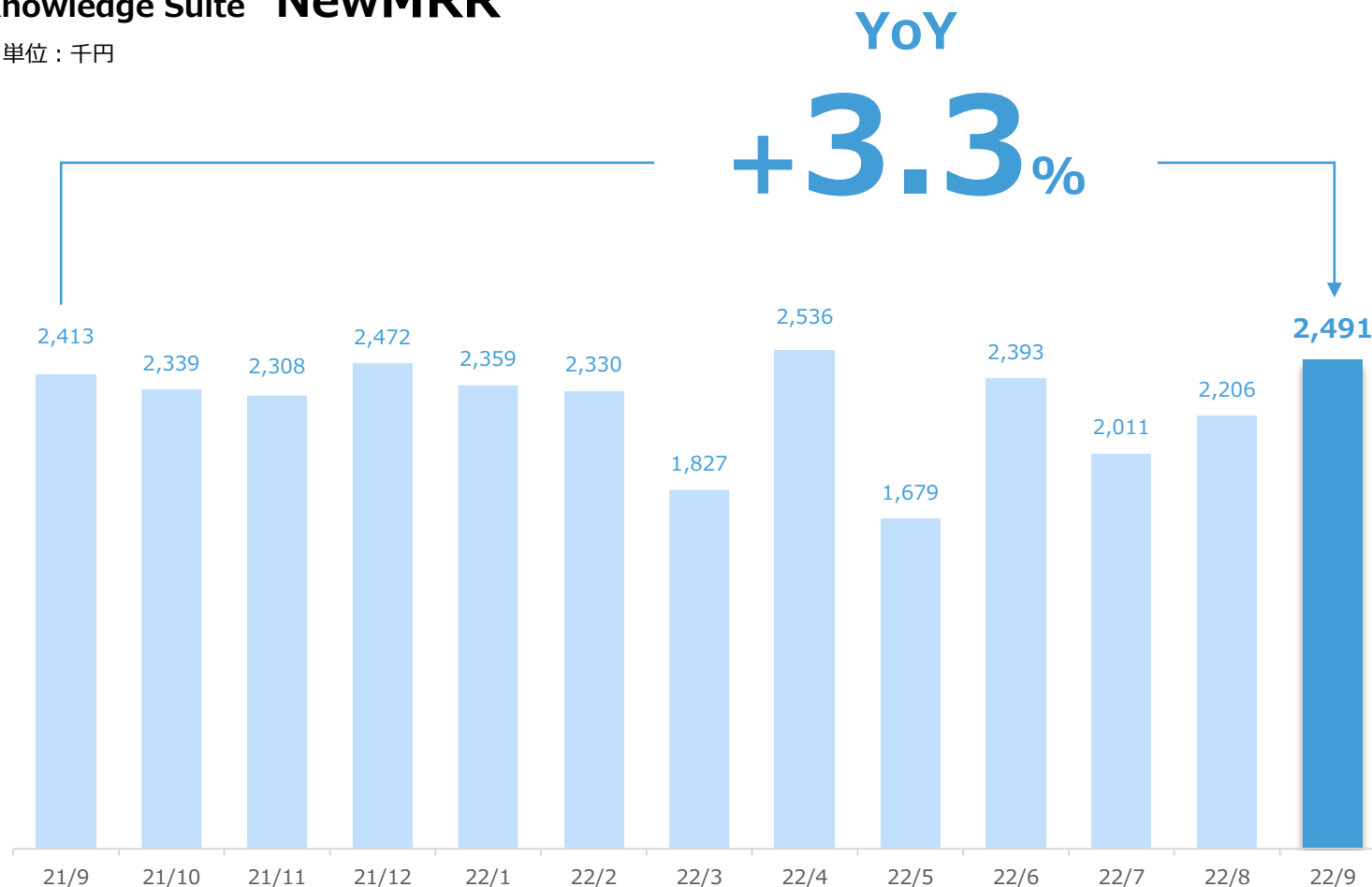
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は**含まれておりません**
 なお過日に開示したKPIは速報値であり、本資料開示時点の数値へ一部修正をしております。

*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

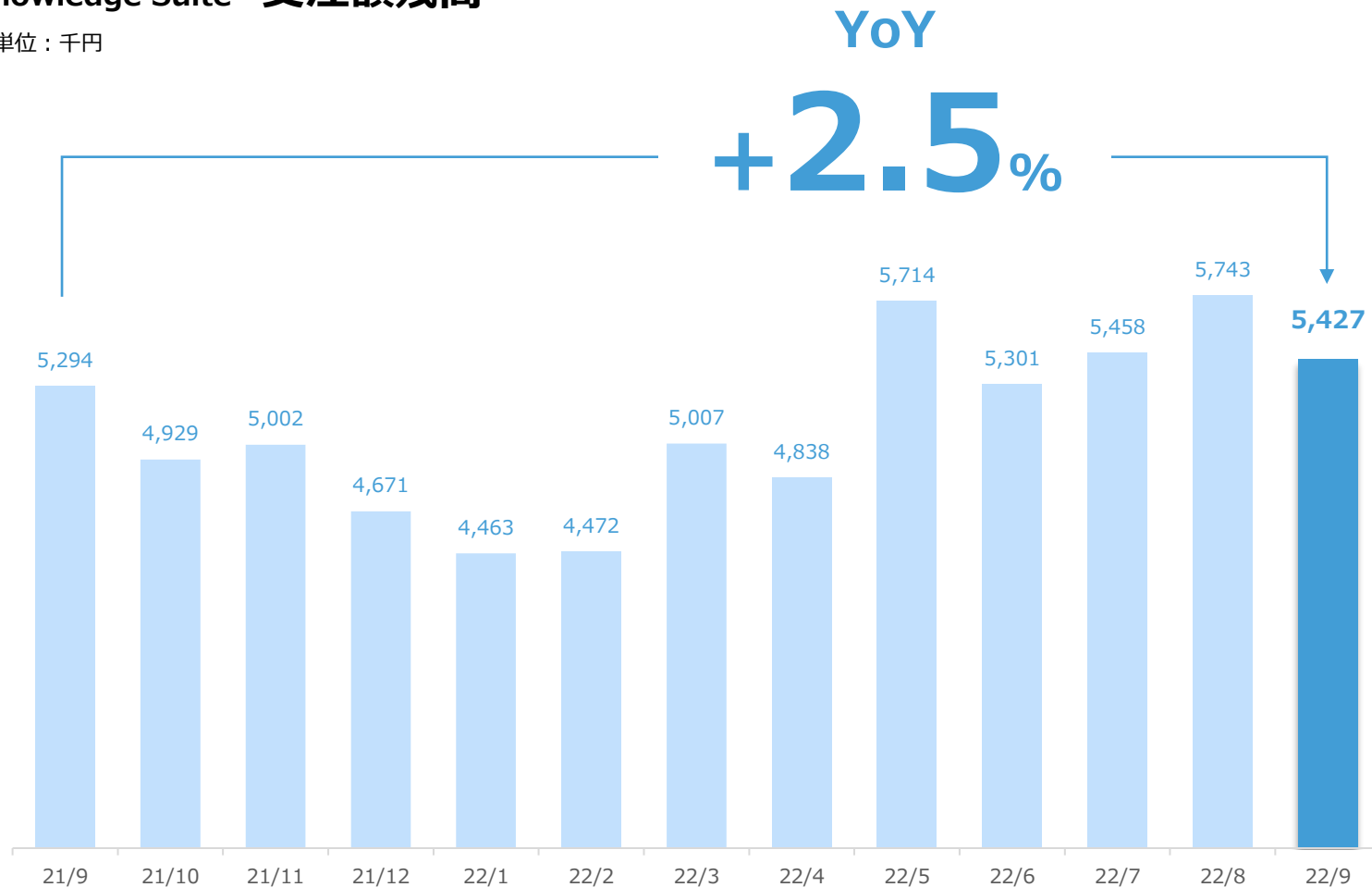
単位：千円



* 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



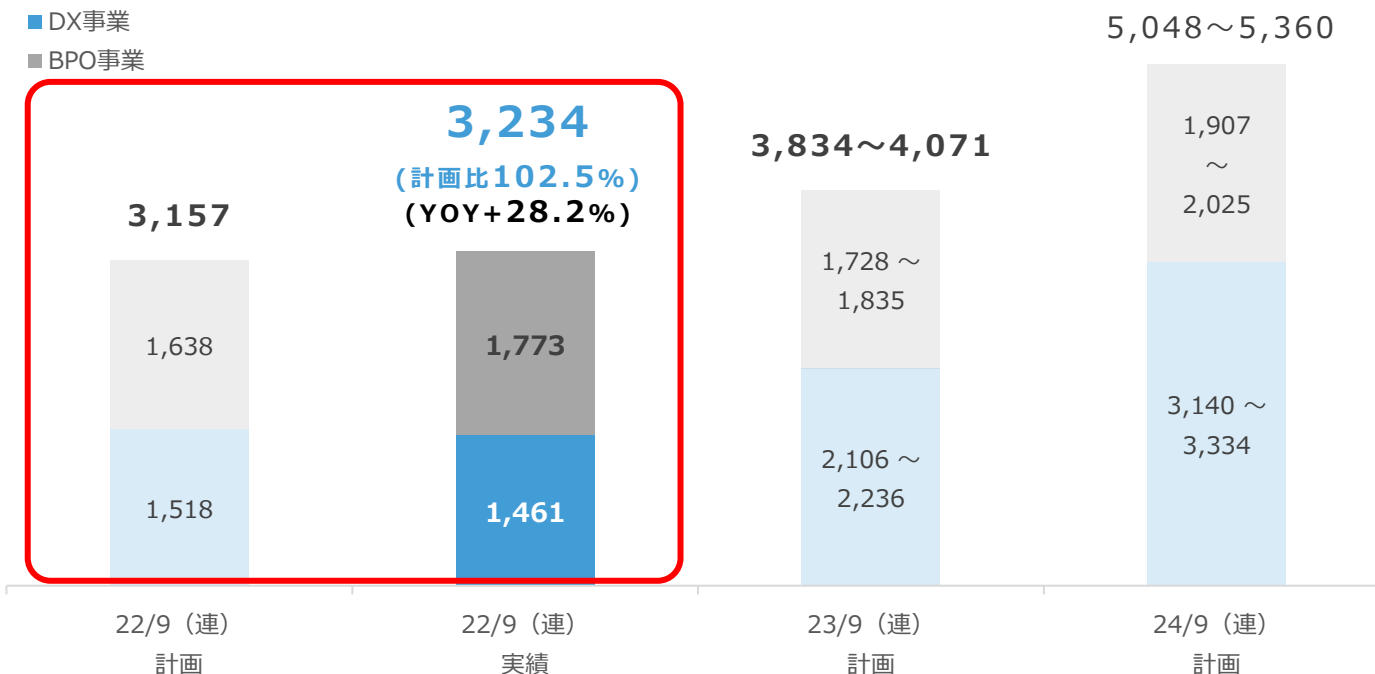
連結売上収益 計画比102.5%達成 (YoY+28.2%)

- DX事業が順調に伸長
- BPO事業/SESが新型コロナウイルス感染症拡大の影響から回復し、積極的な営業活動を推進することで、SES案件が増加し好調に伸長

高い成長を続けるDX事業における営業人員の採用・育成を継続。また、成長ドライバーとなる新規サービス・事業の開発やM&Aを通じて売上収益の拡大を目指す

(単位：百万円)

■ DX事業
■ BPO事業





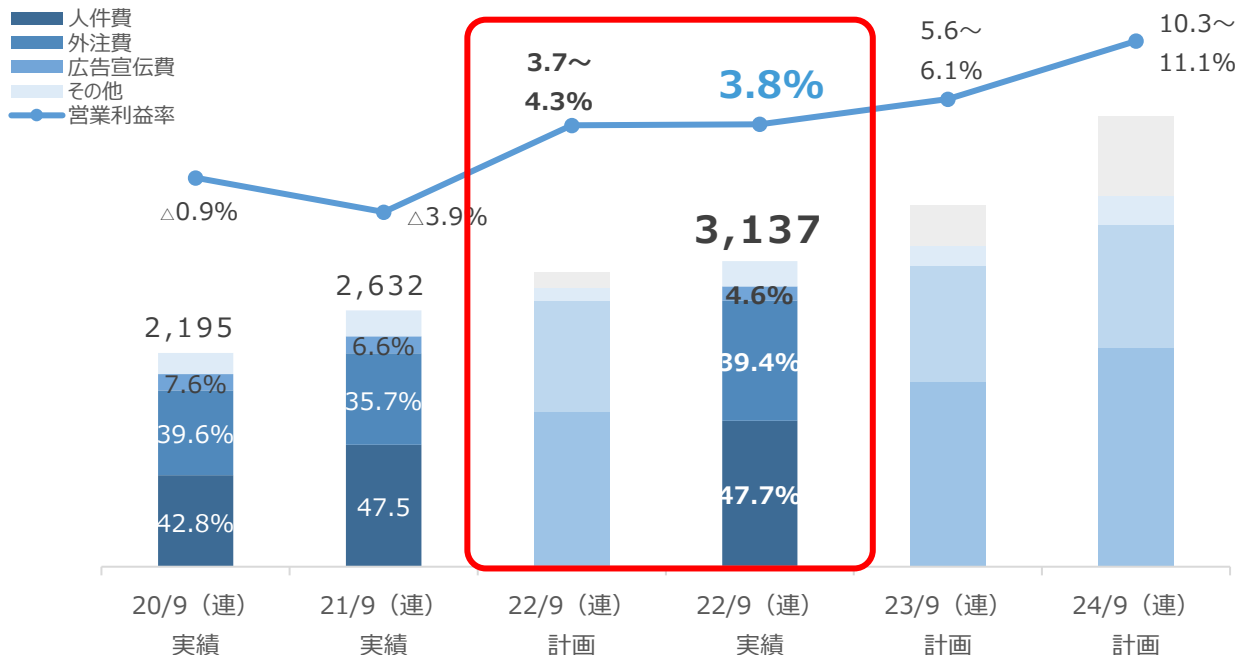
営業利益 計画レンジ達成（営業利益率 3.8%）

- ・ 人件費及び外注費はほぼ計画通り
- ・ 広告宣伝費は、20/9期・21/9期に実施したTVCMによる広告宣伝から、効率的なプロモーション活動へシフト



販売体制強化及び製品サービス開発強化に向けた人的資源への先行投資を每期一定の水準で継続。また、マーケティングチャネルの選択と集中により、引き続き効率的なプロモーション活動を積極的に進め、24/9期 営業利益率10%を目指す。

(単位：百万円)



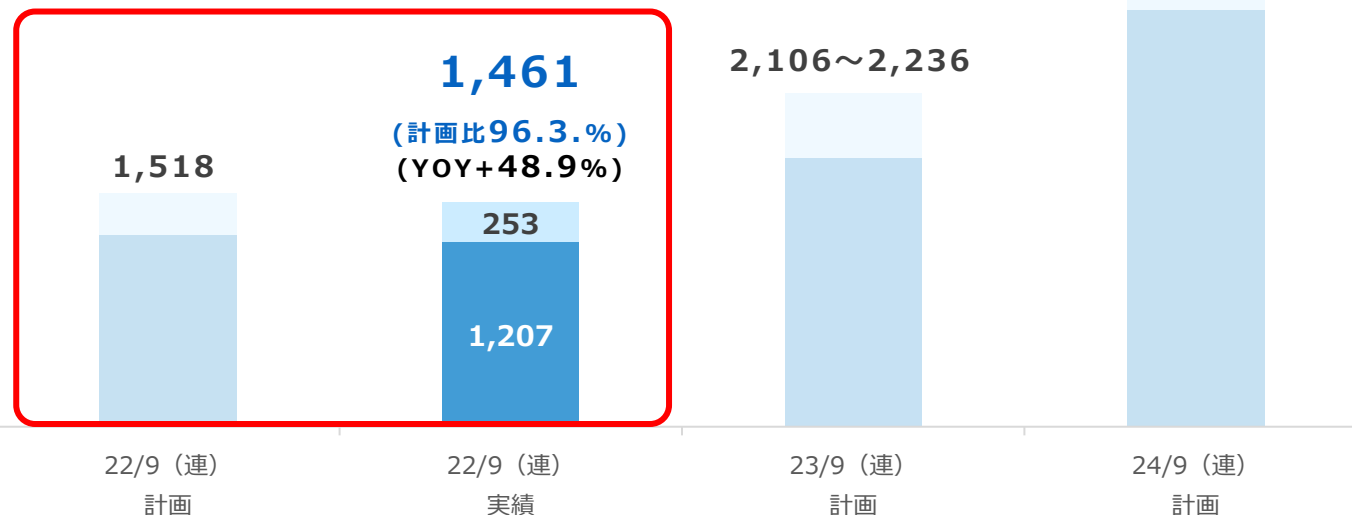
DX事業売上 計画比96.3% (YoY+48.9%)

- ・ 営業増員及び教育・育成強化。またCS（カスタマーサクセス）人員との連携により、主要SaaSの契約件数及びARPA（顧客契約単価）が増加。
- ・ 導入支援コンサルティング等のCS活動におけるリードタイムが延び、受注額残高が増加傾向で推移。

営業教育・育成を継続し、売上平均値を達成する営業人員の戦力化を加速。
また、CS人員との連携強化によるグループSaaSの同時提案やクロスセル強化に加え、新規サービス等の成長ドライバーのインオーガニック成長を加速させる。

(単位：百万円)

■ SaaS
■ CS



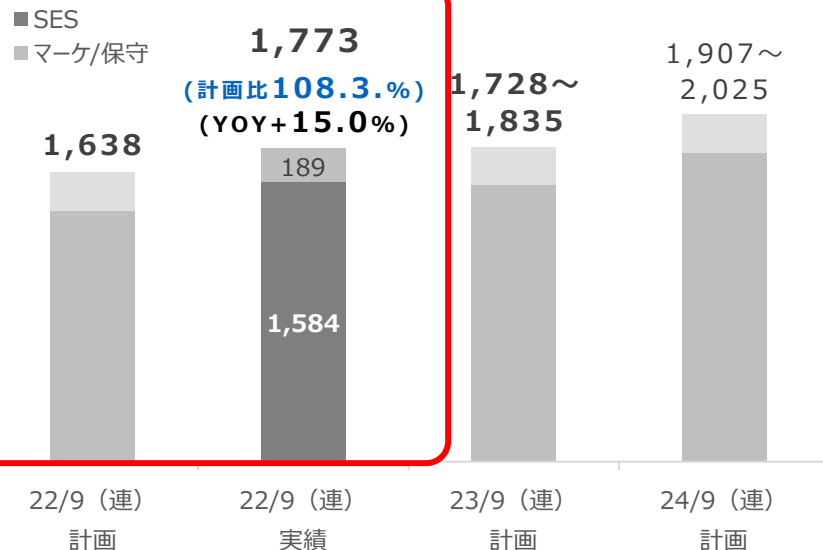
BPO事業売上 計画比108.3%達成 (YoY+15.0%)

SES（システムエンジニアリングサービス）ビジネスにおいて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって見送られていた派遣先プロジェクトが再開し、積極的な営業活動を進めたことで、SES案件が増加。

積極的な営業活動を継続し、新規案件を拡大しつつ、単価引き上げ及び稼働時間の適正化により利益率改善を図る。

中期BPO事業売上計画

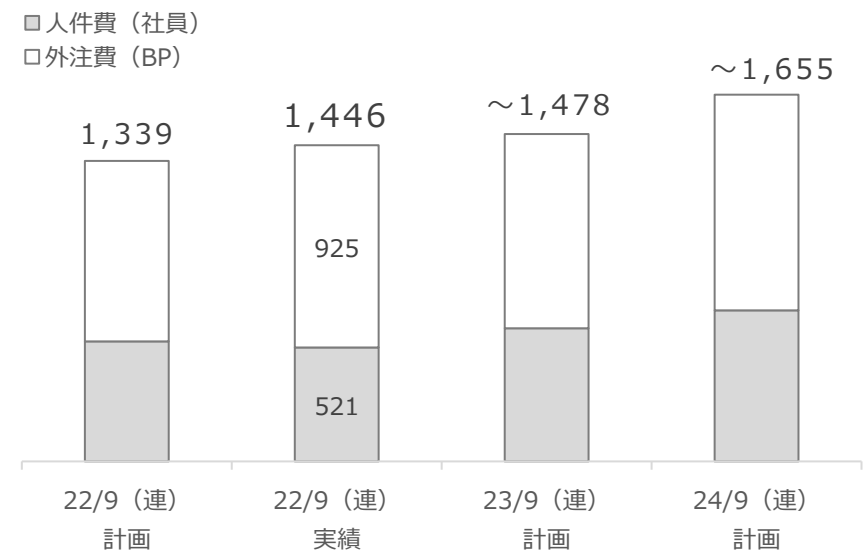
(単位：百万円)



BPO事業SESコスト想定

(単位：百万円)

(SESビジネス)





中期経営計画2024の計画通り変更なし

中期経営計画達成に向けた先行投資を継続し、**23/9期より成長ドライバーとなる**

新規事業等を加速させるため、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	22/9期 計画	23/9期 計画	24/9期 計画
売上収益	3,157 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
	YoY +25.2 %	+21.5 +29.0 %	+31.6 %
DX	1,518 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
	YoY +54.7 %	+38.7 ~ +47.3 %	+49.1 %
BPO	1,638 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
	YoY +6.3 %	+5.4 ~ +12.0 %	+10.4 %
営業利益	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 ~	5,048 ~
		4,071 百万円	5,360 百万円
YoY	+28.2 %	+18.5 ~ +25.9 %	+31.6 %
DX	1,461 百万円	2,106 ~	3,140 ~
		2,236 百万円	3,334 百万円
YoY	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,773 百万円	1,728 ~	1,907 ~
		1,835 百万円	2,025 百万円
YoY	+15.0 %	- ~ +3.5 %	+10.4 %
営業利益	122 百万円	213 ~	517 ~
		249 百万円	604 百万円
利益率	3.8 %	5.6 ~	10.3 ~
		6.1 %	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

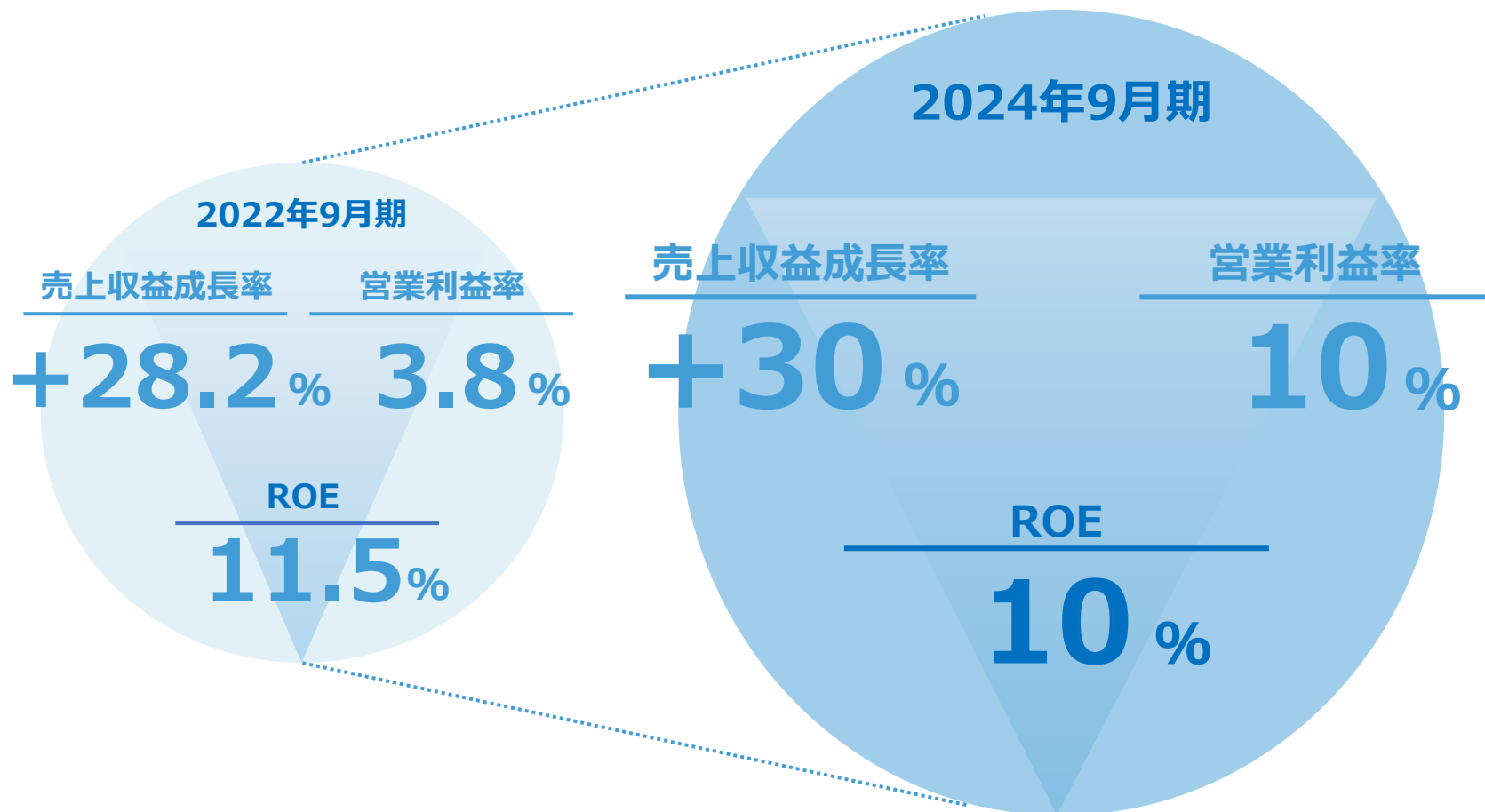
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 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



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。



A blurred photograph of a modern office hallway with a long white desk in the foreground and glass-walled offices in the background. The lighting is warm and ambient.

Knowledge Suite