

2 0 2 2 年 9 月 期

決 算 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11月16日



下記URLにて決算説明動画をご確認いただけます。

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01gcbej49tvxm0s0hvsee727g1>



The image shows a modern office interior. In the center, a large white screen displays the "Knowledge Suite" logo. The screen is framed by a dark border. The background wall is made of light-colored, textured panels. On either side of the screen, there are dark wood side tables with a silver lamp. In the foreground, a dark wood conference table is visible, with a yellow square object on it.

Knowledge Suite

- I. 2022年9月期 業績
- II. 2023年9月期 業績予想

INDEX

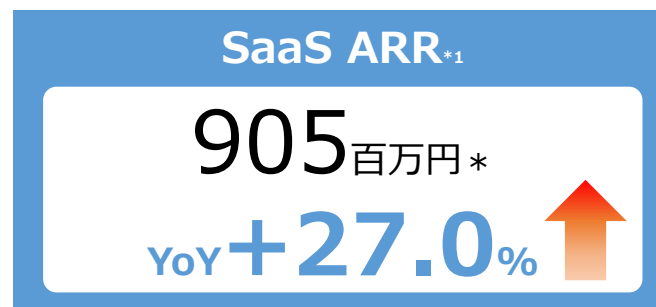
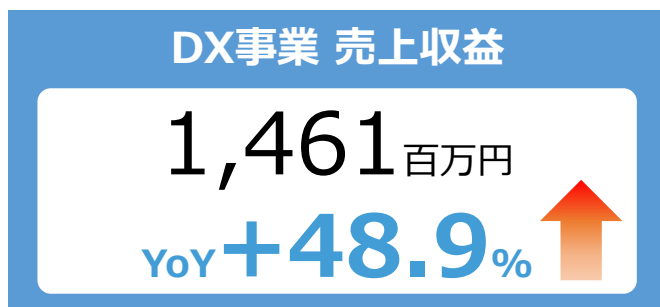


- I. 2022年9月期 業績
- II. 2023年9月期 業績予想



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

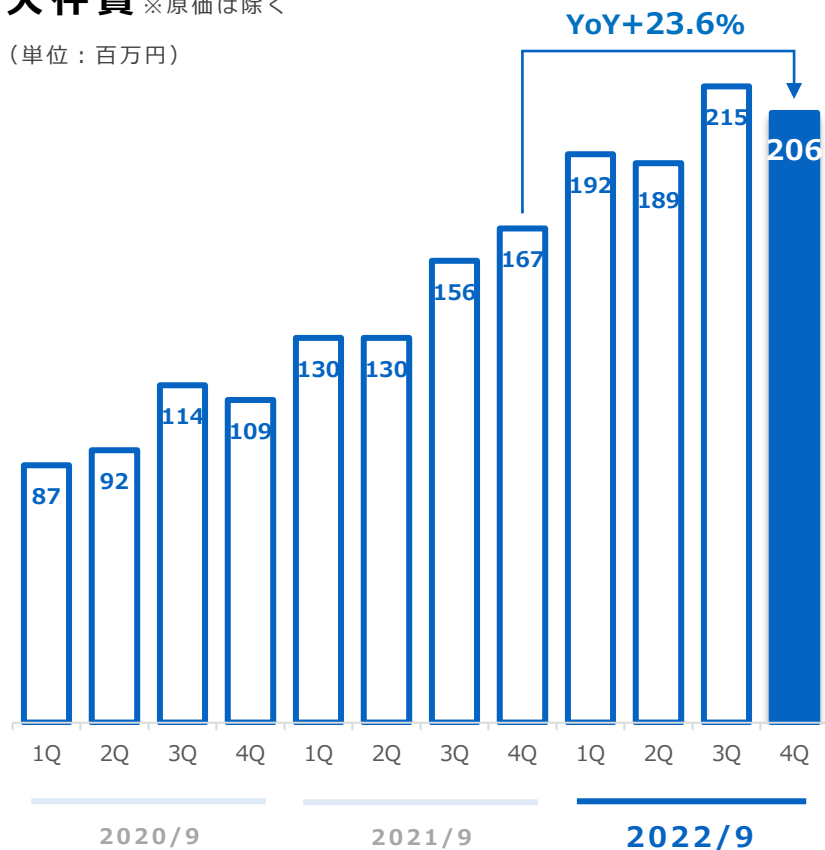
* 2021/9期に全株式を取得した株式会社DXクラウド及びネットビジネスサポート株式会社について、取得原価の配分が完了し、のれんの金額等が確定した事により顧客関連資産の償却額などについて遡及修正した結果、販管費、営業利益、税引前利益、当期利益が2021/9期開示済みの金額から変更されています。



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

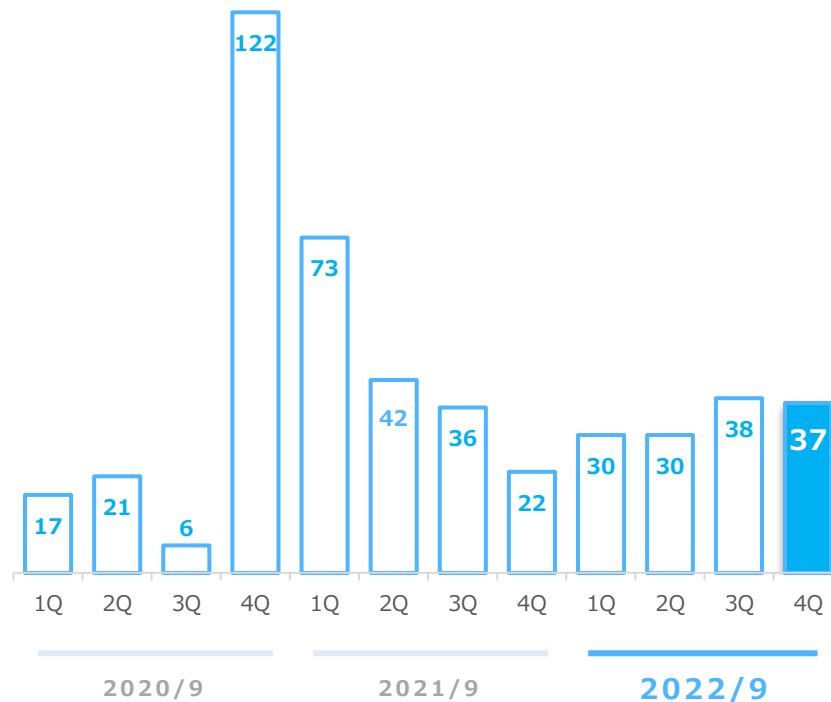
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)

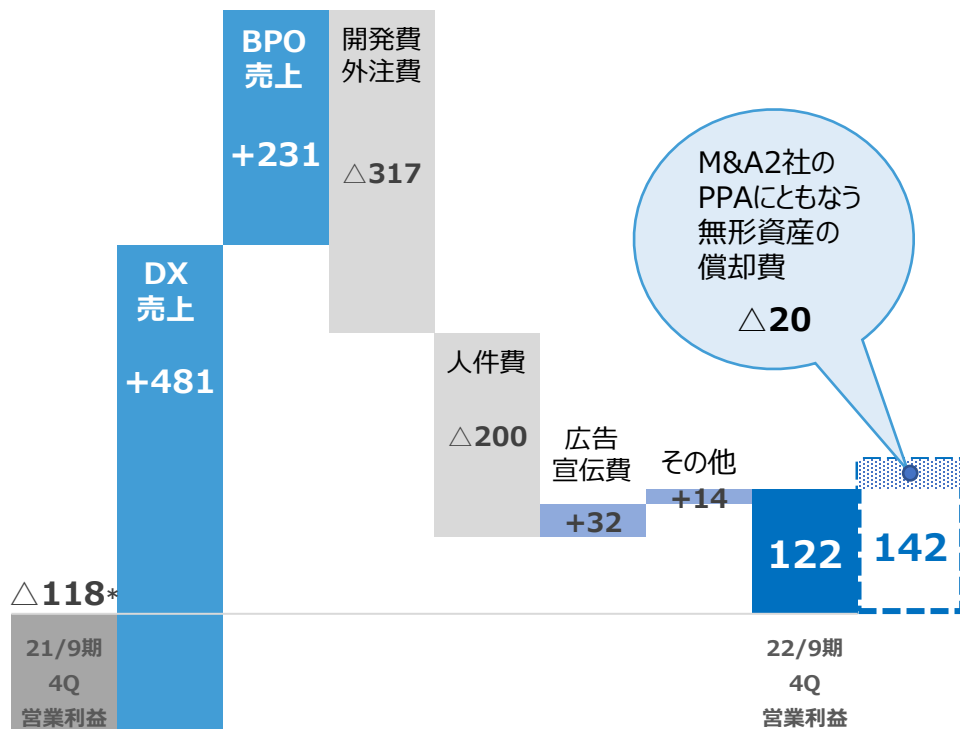




主力SaaSサブスク売上が順調に伸長し、DX事業売上が増収。
 またSES売上が好調に伸長し、BPO事業売上は大きく増収。
 開発・外注費及び人件費の増加は計画通り進み、営業利益は前期比で
241百万円増益し計画レンジ達成

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。



次世代『KnowledgeSuite』開発により無形資産が増加
また、成長投資のための有利子負債が増加
投資有価証券の売却によりその他の金融資産が減少

(単位：百万円)

連結IFRS	2021/9	2022/9	増減額
流動資産	1,133	1,247	+113
現金・預金	678	722	+44
営業債権及びその他の債権	382	429	+47
その他	72	94	+21
非流動資産	2,156	2,183	+27
使用权資産	300	194	△106
のれん	628	628	△0
無形資産	889	1,107	+217
その他の金融資産	201	89	△111
繰延税金資産	80	100	+20
その他	56	63	+7
資産合計	3,290	3,431	+141

連結IFRS	2021/9	2022/9	増減額
流動負債	1,266	1,514	+248
営業債務及びその他の債務	164	156	△7
有利子負債	749	1,029	+280
その他	352	328	△23
非流動負債	1,129	892	△236
有利子負債	909	752	△157
その他	219	140	△55
資本	894	1,023	+129
資本金	700	700	0
資本剰余金	644	260*	△384
利益剰余金	△456	64	+521
負債及び資本合計	3,290	3,431	+141

親会社所有者帰属
持分比率 27.2% 29.8%

* 2022年1月25日を効力発生日とする資本準備金の取り崩しによる減少。

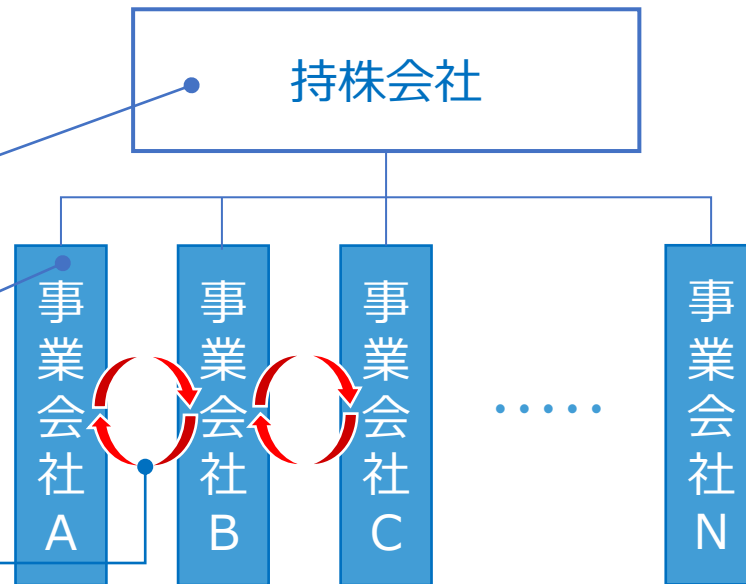


持株会社と事業会社に分離した持株会社体制への移行を検討開始

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



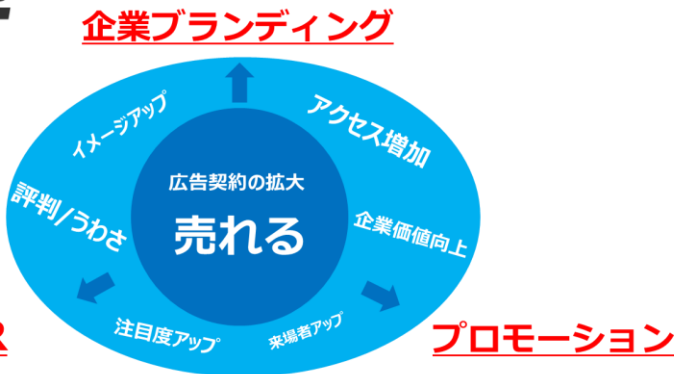
具体的な移行スキーム及び持株会社への移行後の体制等につきましては、
詳細な検討を実施し、取締役会決議により正式に決定次第、適時開示いたします。



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

SFA/CRM
Knowledge Suite

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...
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/>

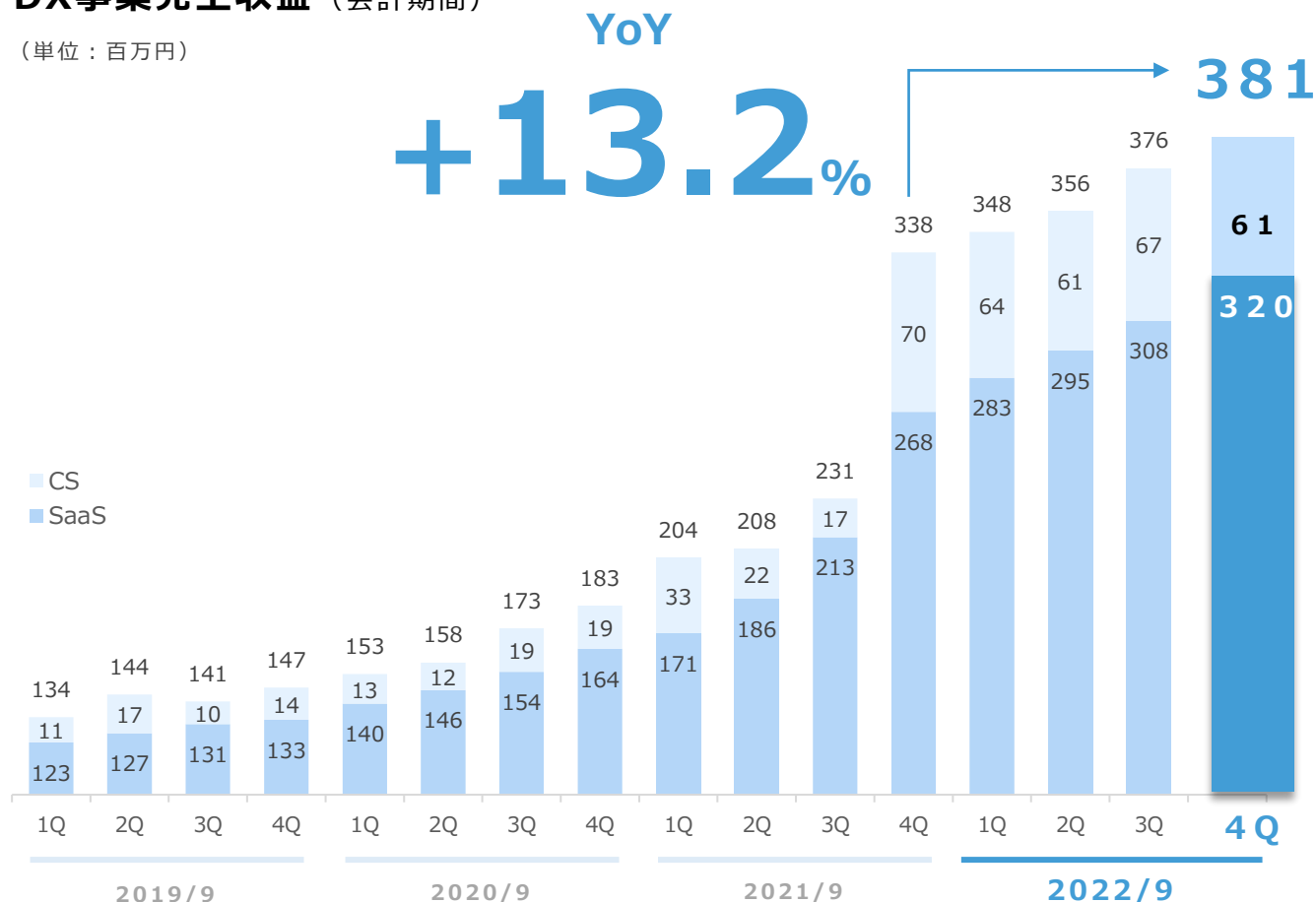
D X 事 業

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）

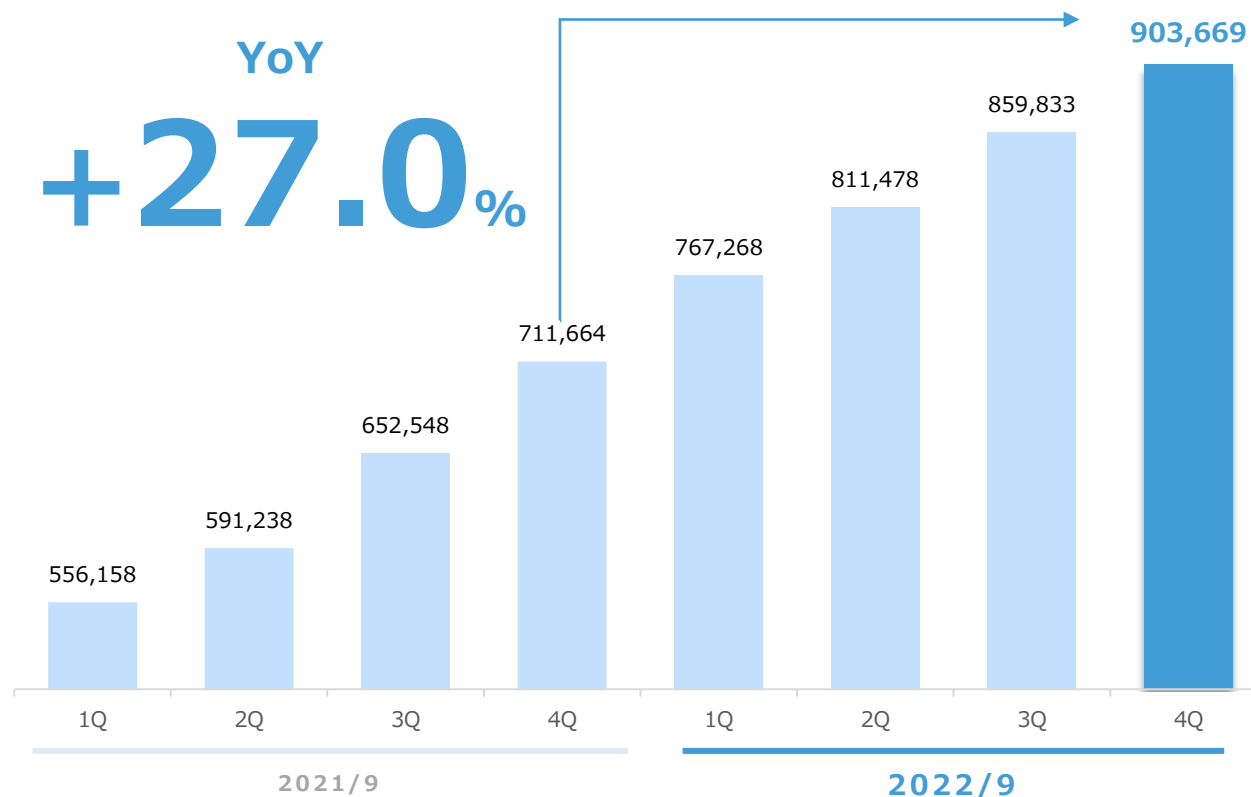


* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

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。

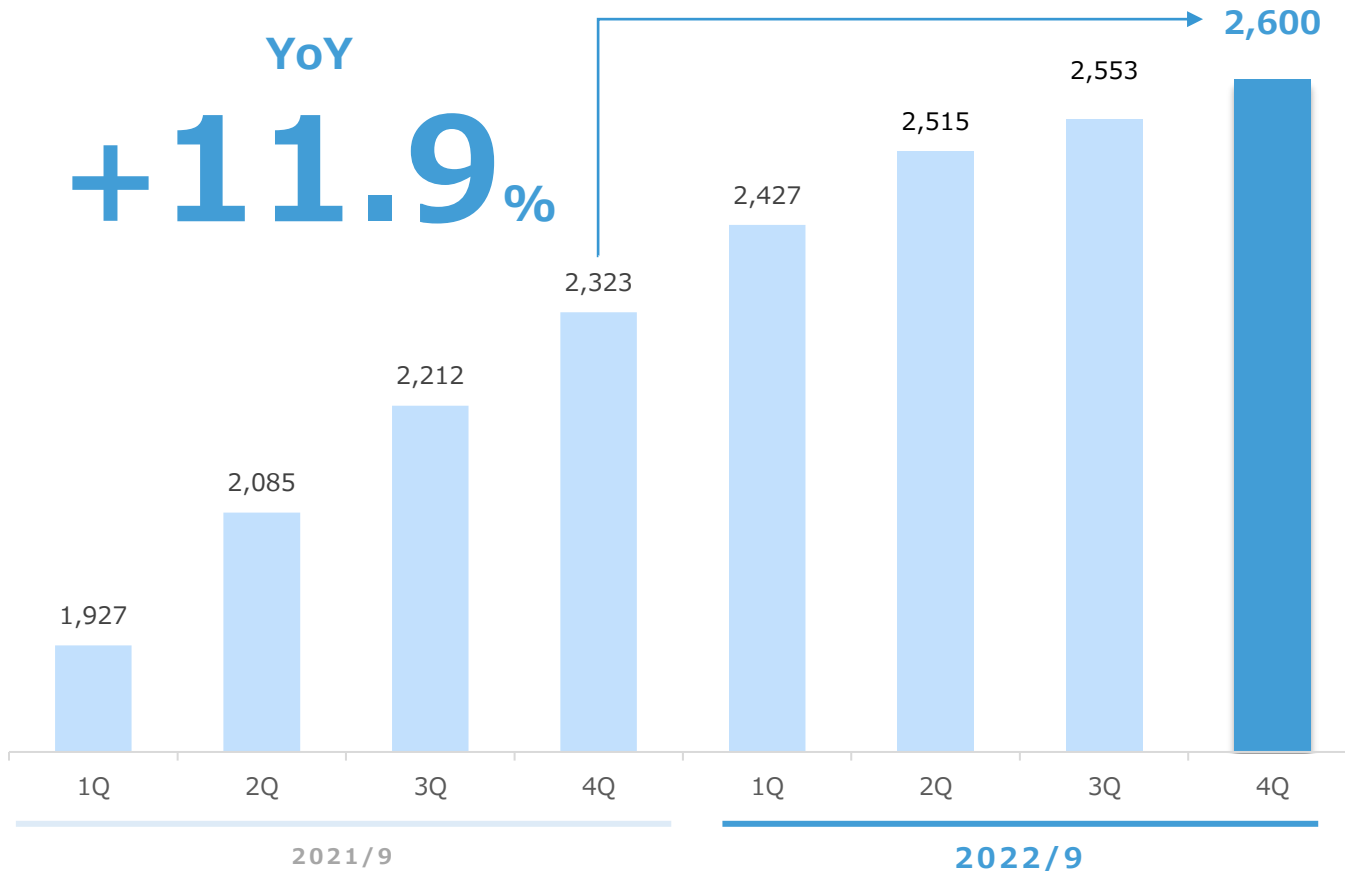
*1 Annual Recurring Revenue：年次経常収益。当社SaaS（Knowledge Suite）における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

Knowledge Suiteの契約企業件数はYoY+11.9%

Knowledge Suite 契約企業件数*

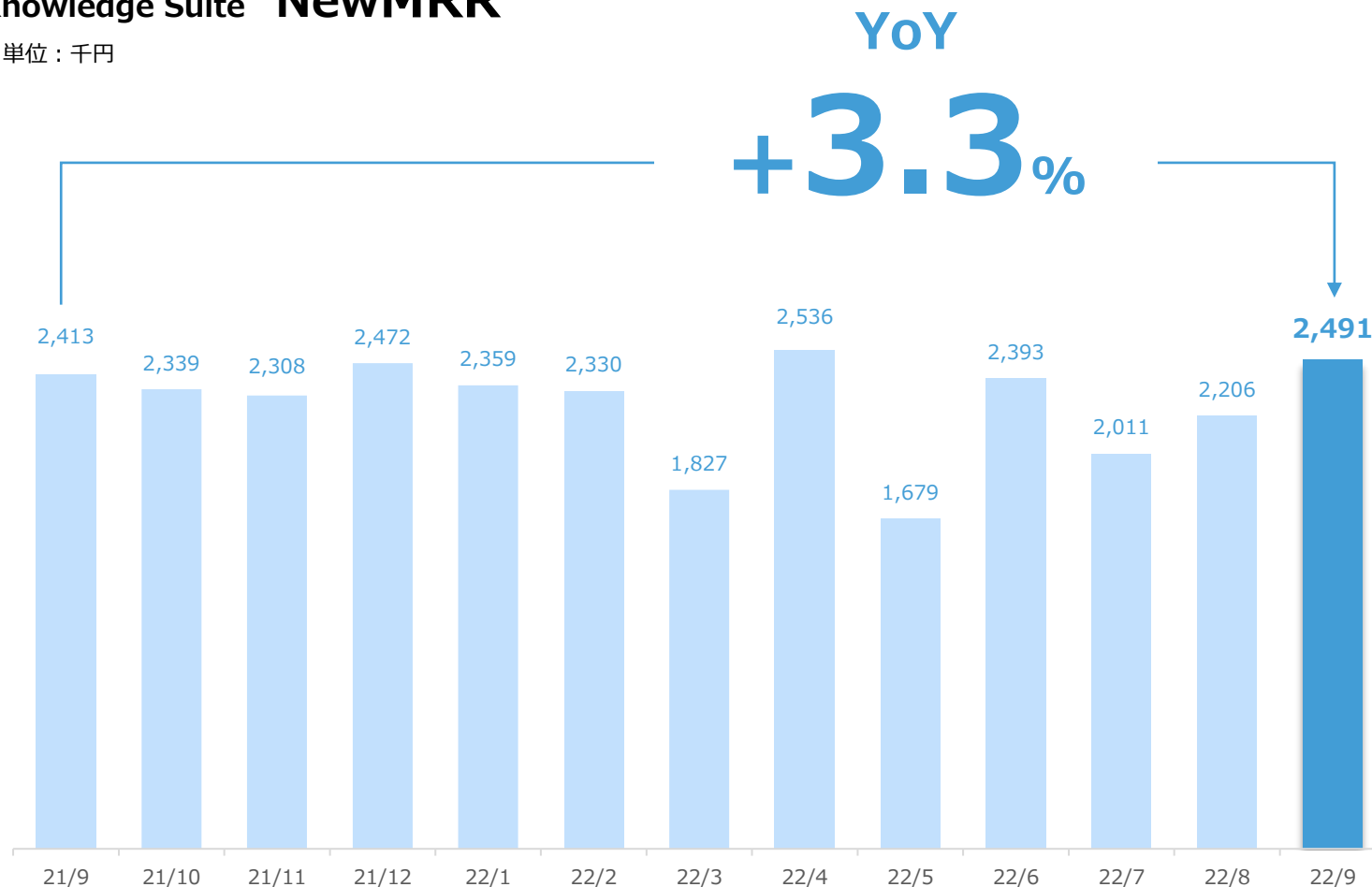
単位：千円



* 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

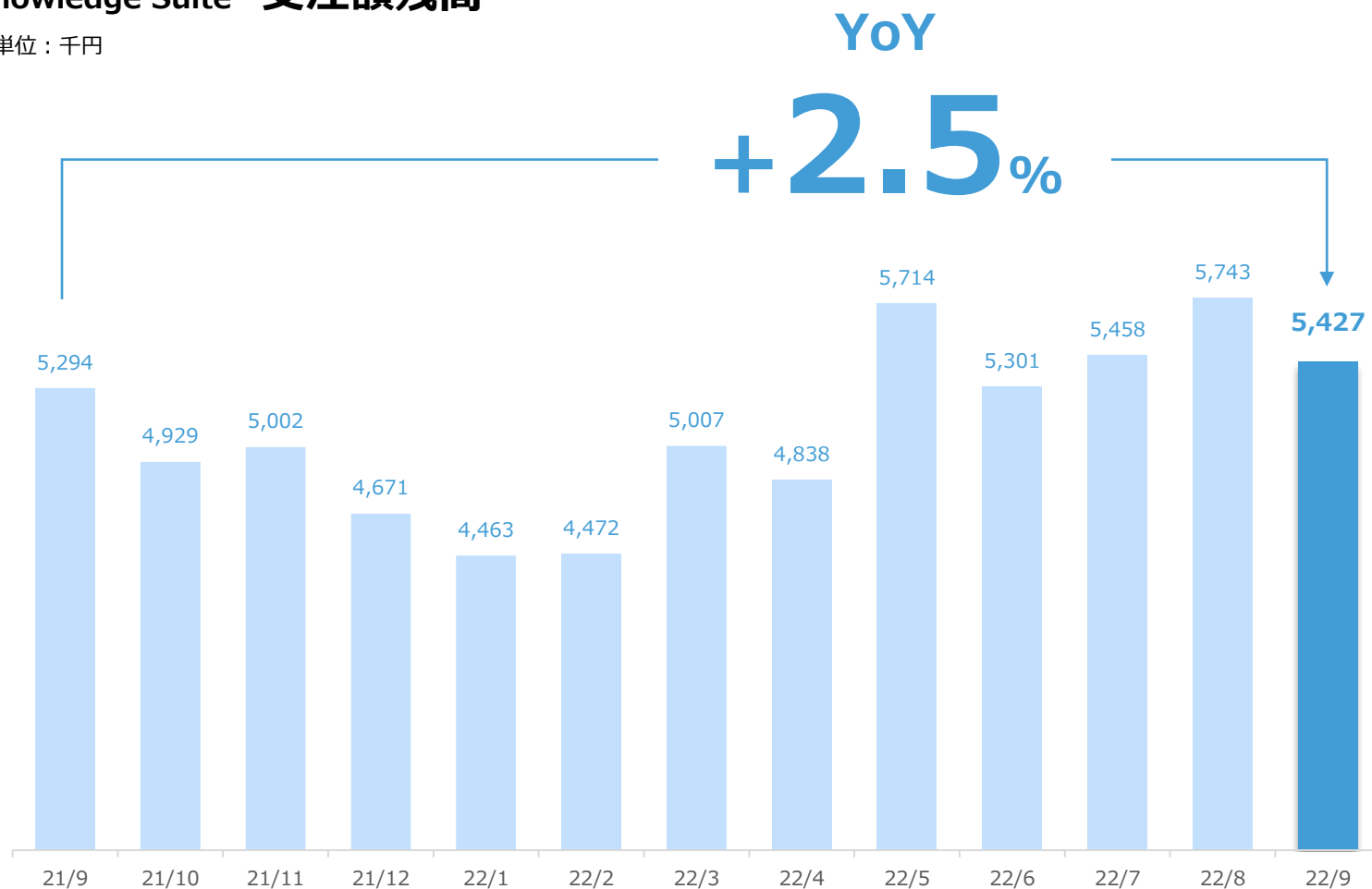
単位：千円



* 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



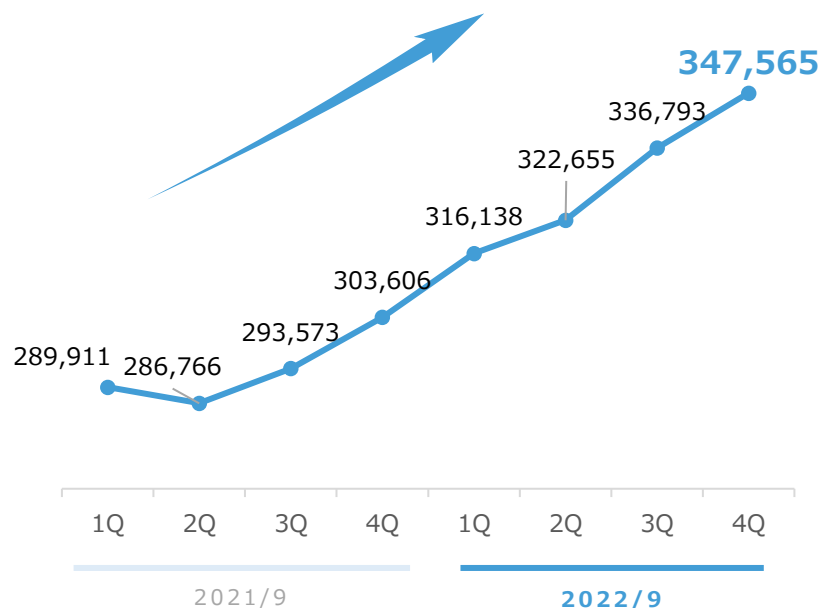
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

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**

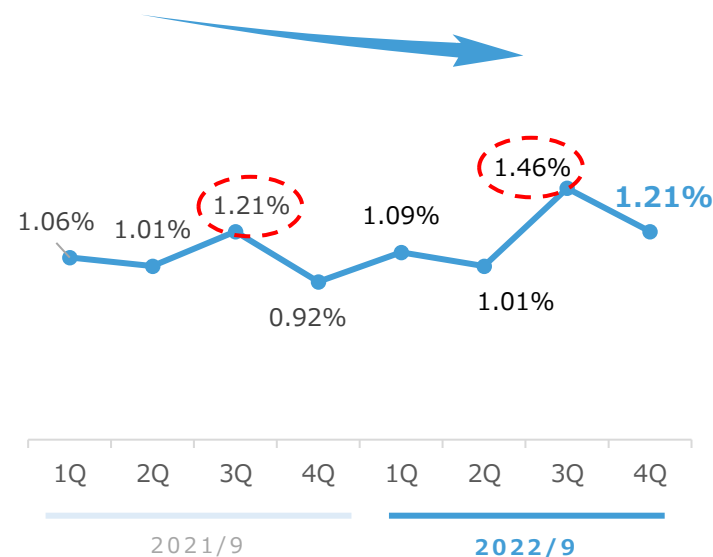
ChurnRate（解約率）は、年度替わりの**一時的な上昇から改善**引き続き利用継続を促進するCS活動の取組みを進める

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
 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。

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%

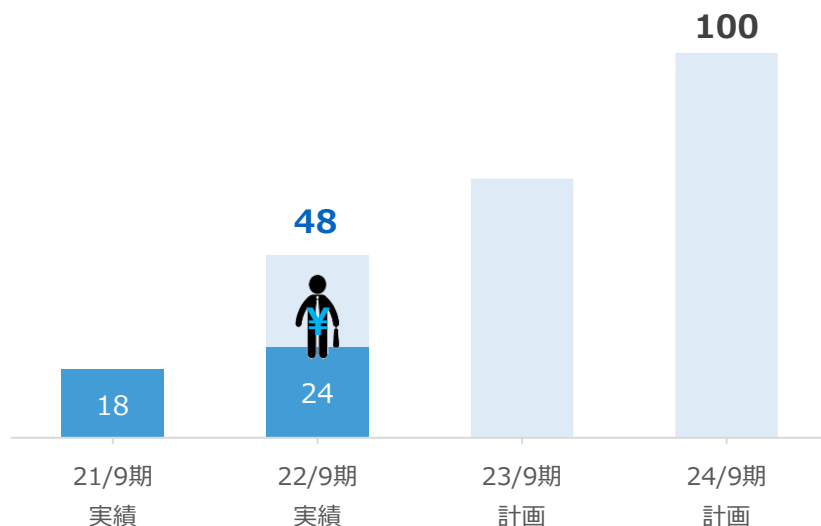
参考) 2020年10月～2021年9月

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

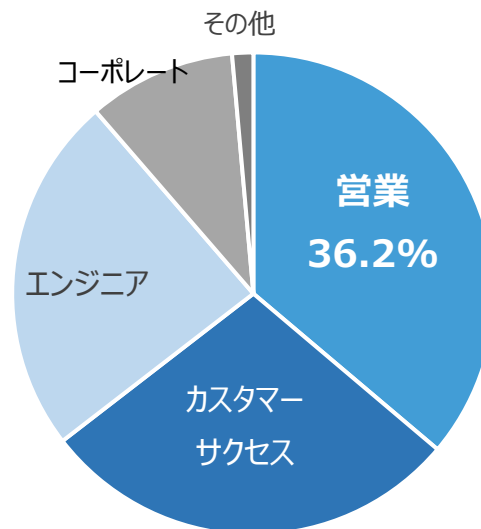
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け採用・育成を継続
 2022年4月配属の新卒営業は、約11か月後の2023年4月頃から売上貢献想定
 連結従業員数は250名

DX事業 営業人員数

（単位：人）

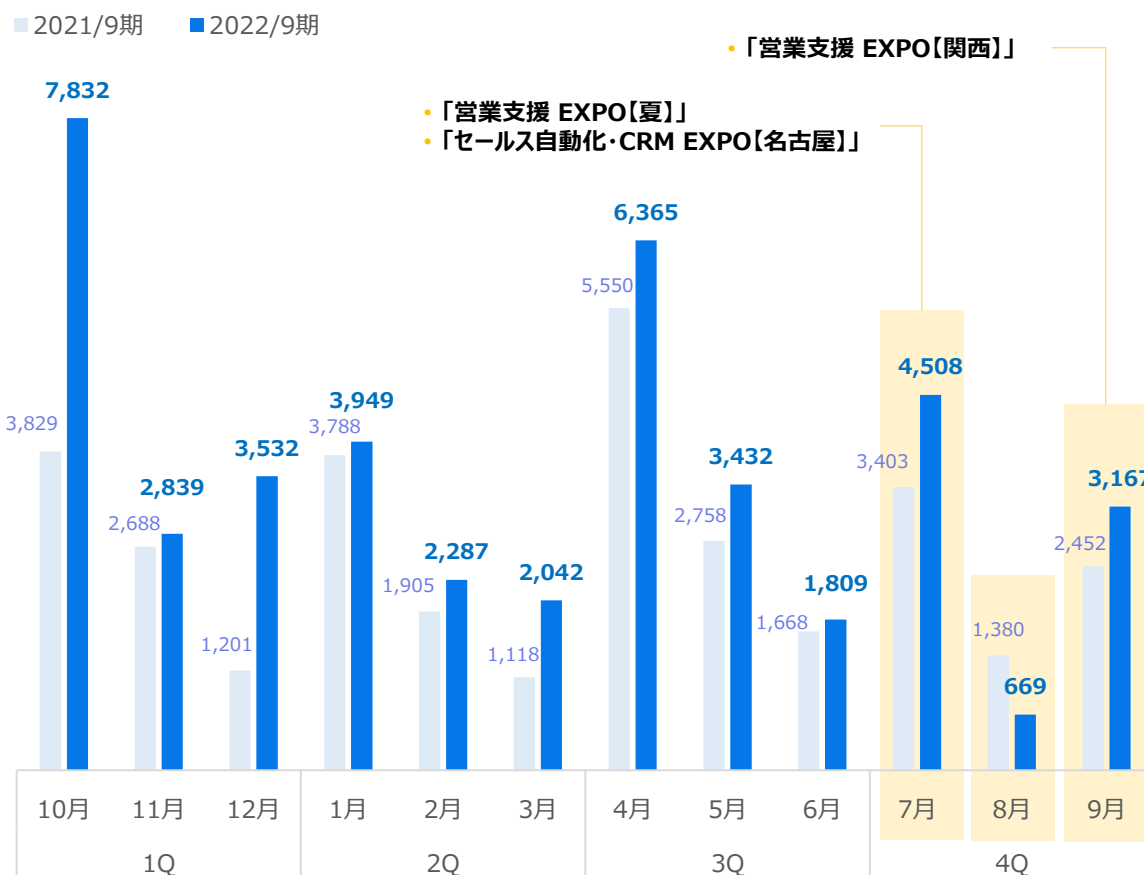


営業人員比率 ※ナレッジスイート単体



* 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



HP・LP



雑誌・新聞
バナー広告



店頭POP
等身大POP



動画カット

*最終カットにて利用可能



ポスター
チラシ



パンフレット
カタログ



ノベルティ

*要審査

利用禁止

*高級パッケージ、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。



DX事業のSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



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「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。

経済産業省が定める『DX認定取得事業者』の認定を取得



Knowledge Suite

GEOCRM.com

VCRM

Papetto
クラウド

ROBOT D

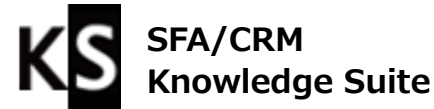
Shelter

InCircle
TALK InCircle

DX認定制度とは「情報処理の促進に関する法律」に基づき、
「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応したビジョンの策定や、
戦略・体制の整備などを行い、デジタル変革の準備が整っている事業者を認定する制度

ITreview Grid Award 2022

7部門受賞



ITトレンド Good Product

2部門受賞



BOXIL SaaS AWARD 2022

Autumn Good Service 受賞



シール印刷、オフセット印刷、センサーやヒーターなどの機能性印刷などを手がける
 創立45年の老舗株式会社東洋レーベル様が、
 SFA／CRM統合型ビジネスSaaS『Knowledge Suite』及び、
 BtoB営業リスト作成サービス『Papattoクラウド』を導入

Knowledge Suite



Papatto クラウド

株式会社東洋レーベル



導入目的

- 営業部門の名刺を一元管理し、潜在顧客を発掘。
 (『Knowledge Suite』)
- 効率的・効果的なテレアポのためのリスト作成ツールとして。
 (『Papattoクラウド』)

課題

- もらった名刺を個人が個人管理しており、活用できていない。
 (『Knowledge Suite』)
- 一般的なリスト会社からのテレアポ用リスト購入はデータ量が少なくコストも高い。(『Papattoクラウド』)

導入効果

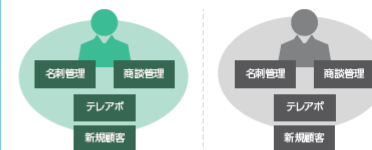
- 名刺管理の日常化と営業業務の見える化に成功。
 (『Knowledge Suite』)
- 初めてのテレアポ業務を、低コストでスムーズに実践。
 (『Papattoクラウド』)

運用方法

- 営業部門にて導入。名刺管理を中心に、顧客情報を共有化。
 (『Knowledge Suite』)
- 作成したリストを元にテレアポ後、『Knowledge Suite』で顧客管理。
 (『Papattoクラウド』)

BEFORE

- コロナ禍をきっかけに新規顧客獲得が困難に。
- 業務内容が可視化できておらず、チーム内の業務が不透明。



AFTER

- 『Knowledge Suite』『Papattoクラウド』の併用で、新たな営業スタイルを確立。
- 名刺管理やテレアポの商談管理を実践し、効果的な情報共有が実現。



自社開発のクラウド型PBX等デジタル技術を活用したコンタクトセンター運営やアウトソーシング事業を全国展開するビーウィズ株式会社様が、かんたん・安全、国内発のビジネスチャット『InCircle』を導入



Bewith



導入目的

- 従業員間における、均一でリアルタイムなコミュニケーションの実現。
- 企業理念やトップのメッセージの伝達による、従業員の会社帰属意識の強化。

課題

- 人数が多く勤務する場所も異なる従業員へ、簡易に会社からのメッセージを伝えるコミュニケーション手段の確立。
- 特に短期アルバイトスタッフなどに顕著であった、帰属意識の希薄さの解消。

導入効果

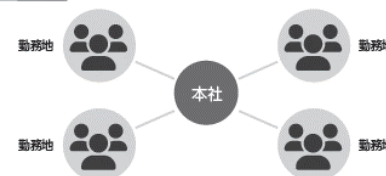
- コミュニケーションが活性化。お客様先に勤務する従業員や、外出中の従業員にもリアルタイムな情報伝達が可能に。
- 経営理念や本社からのメッセージ、社内報など、会社が発信する情報が社内にくまなく届くようになり、帰属意識も向上。

運用方法

- 従業員のモバイル端末に『InCircle』をインストール。部門やPJTごとにワークルームを立ち上げ、日常の業務連絡手段として活用。
- 社内報の発信や、会社からの伝達事項・注意喚起などの公式メッセージにも利用し、従業員の安全、安心にも役立っている。

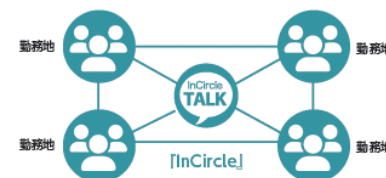
BEFORE

- すべての従業員に統一のコミュニケーション手段がない
- 複数の勤務地などにより帰属意識が希薄



AFTER

- コミュニケーションが活性化
- 帰属意識が向上



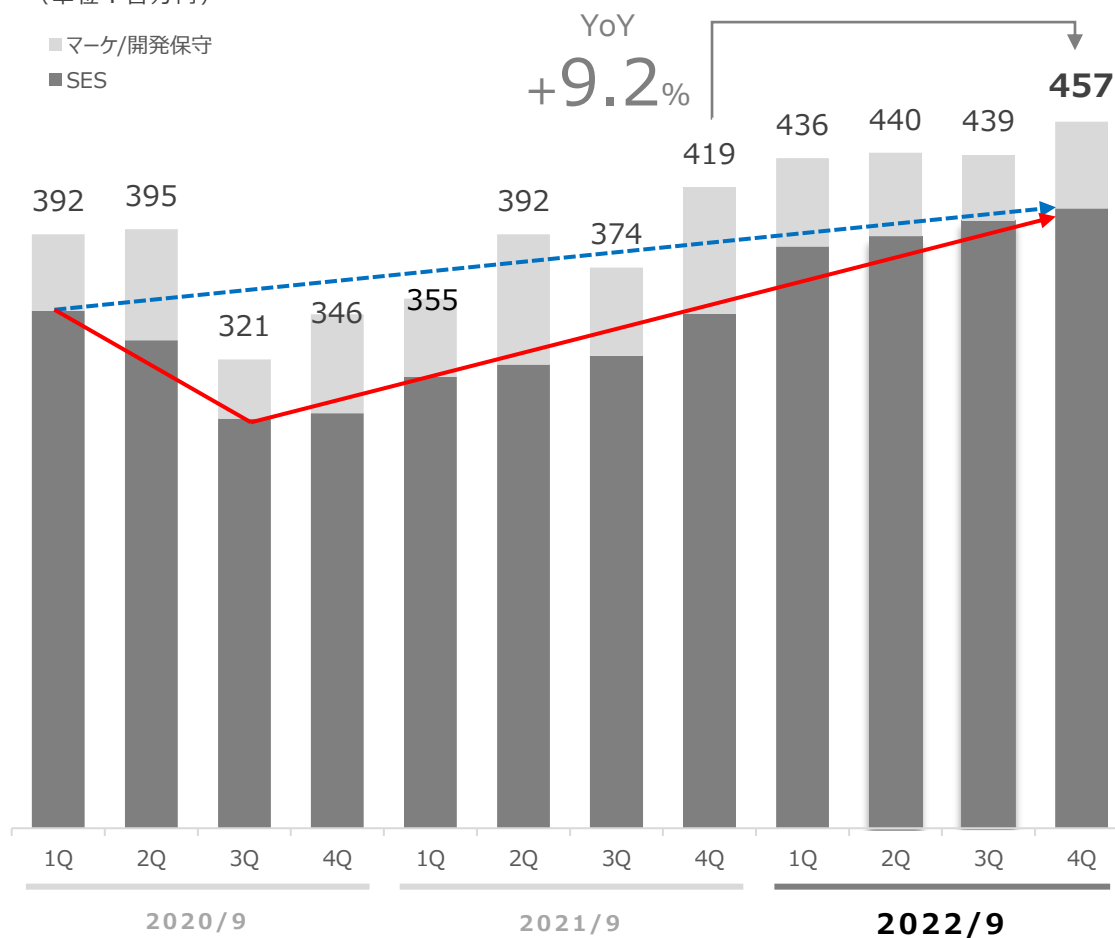
B P O 事 業

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 %
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 %
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 %
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

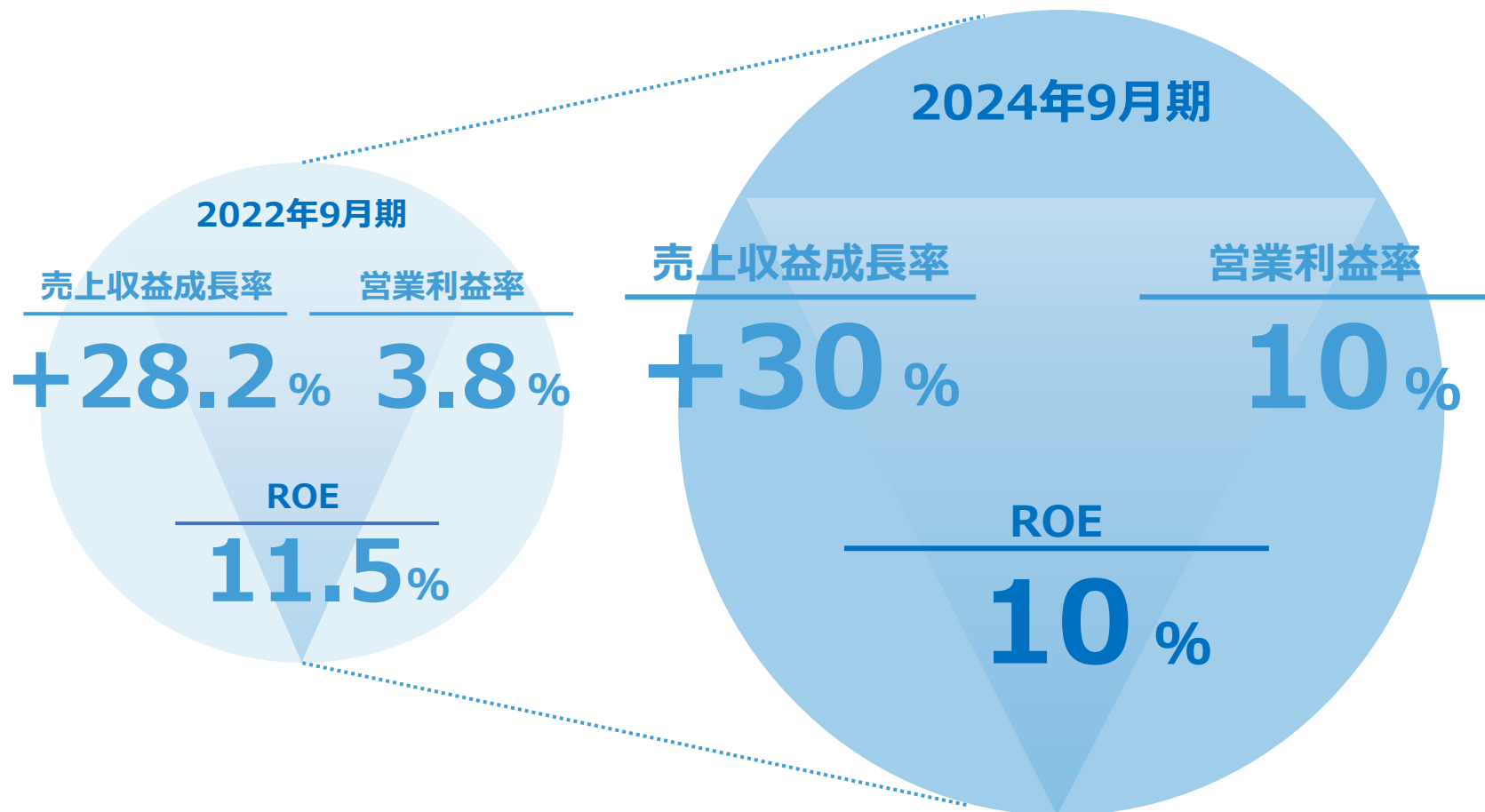
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 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



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。



Knowledge Suite