

証券コード：3999

ナレッジスイート株式会社

KSJ Report

2019年9月期(第13期) 事業報告書

2018年10月1日から2019年9月30日まで



Change The Business

経営ビジョン

脳力をフル活用できる世界へ。 Knowledge Suite

人が足りないと言われる時代、
社員の貴重な脳をフル活用できていますか。
たとえば、処理能力の高い営業社員の脳。
見込み顧客管理や予実管理に割いている時間を、
顧客開拓、既存顧客との関係構築、新規事業開発に使うことができれば、
どれだけビジネスを拡大することができるでしょうか。
人間の脳にしかできないこと「脳力」を、
本当にしたいこと、すべきことに100%活用していく。
そのための武器を、ナレッジスイートは提供していきます。

テクノロジーに任せられることは日ごとに増えています。
様々なツールが営業効率を上げてくれるようになっています。
人手の足りない中小企業。個性豊かな社員の脳力を、
テクノロジーで解決できることに使っていないのはもったいない。
人間しかできないもっとクリエイティブでイノベーティブな仕事と、
効率的に営業をサポートするテクノロジーが掛け合わさるとき、
企業も社員も成長軌道に乗るはずです。
テクノロジーによる自動化で、人間の脳力をフル活用できる世界へ。
ナレッジスイートの「脳力」が実現していく未来です。

株主の皆様へ



市場の変化をいち早くキャッチし、
ニーズに対応していくことで掴んだ
飛躍に向けたチャンスの到来

代表取締役社長

稲葉 雄一

日頃より、当社をご支援いただき心より御礼申し上げます。

当社は、「脳力をフル活用できる世界へ。」を企業ビジョンに掲げ、デジタルトランスフォーメーション（DX）を通じて、中小企業の未来を創造することを目指しております。創業当初より売上アップに貢献するSaaSの開発を進め、いち早くクラウドコンピューティングの可能性に着目してきました。

政府は多様化する労働者の環境に応じて、柔軟で効果的な働き方改革を推進する義務を企業に課してきました。

深刻化が加速する人手不足のあおりから、「人手不足倒産」への危機感が過熱し、働き方改革に必要不可欠である、デジタルトランスフォーメーション（DX）への取り組みの流れを実感しております。

デジタルトランスフォーメーション（DX）の流れの中心にクラウドが存在し、AI、IoT、ビッグデータ、コミュニケーションなどがその流れの中でサービスを拡大し続けております。

クラウドコンピューティングが市民権を得た現在、未来に向けてナレッジスイートの存在意義が明確になってきました。

ナレッジスイートは、世界経済を支える中小企業の中心に位置する売上拡大と顧客管理を軸に、社員一人一人の「脳

力」の平準化によって、売上アップを加速させるサービスに特化し、企業成長の原動力として担ってまいりました。

今後、中小企業マーケットの競合発生も危惧はされますが、市場の拡大により先行優位に立っている当社への恩恵は大きいものと捉えており、今後の更なる成長に大いなる期待を寄せております。

サブスクリプションビジネスの急速な拡大を現実のものにするため、現時点でも利益を出せる収益構造ではありますが、今期は中長期的な成長を実現するための「人材を中心とした投資の1年」と位置づけ、事業の拡大とともに積極的な投資を実施していきたいと考えております。

その結果として、今期は将来の売上拡大を優先した投資を行い、クラウドベンダーとしてサブスクリプション売上比率を高めるとともに、クラウドサービスにおいてCAGR5年で30%成長を実現させる為の一步として、邁進していく所存です。

株主の皆様におかれましては、何卒ご理解の上、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

「脳力をフル活用できる世界へ。」 デジタルトランスフォーメーションを通じて、 中小企業の未来を創造

強み

事業環境の追い風

膨大なターゲット市場と景気に左右されないサービスを提供

当社のターゲットは日本企業の約99.7%を占める中小企業約400万社。

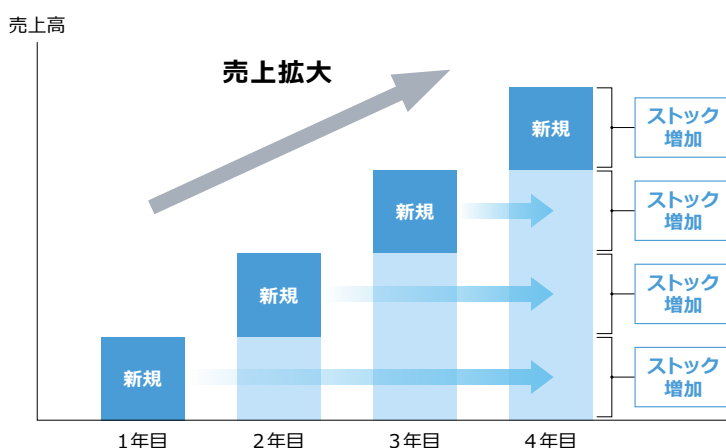
日本の人口減少、労働力不足が深刻化する中、企業は働き方改革、生産性向上や業務効率化への対応が求められています。それらを実現するには当社のサービスは必要不可欠であり景気に左右されず常に高いニーズを保っています。



約400万社の潜在顧客

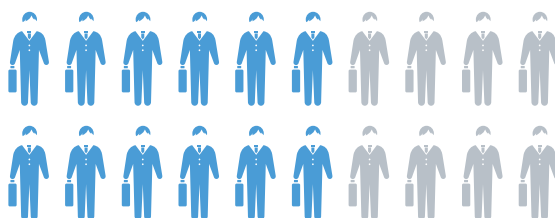
中長期的に収益を生み出し続けるサブスクリプションモデル

企業が導入しやすいように初期コストを無料で、ユーザー数無制限、料金体系もデータ蓄積量（ストレージ量）に応じた課金モデルになっています。そのため顧客は長期にわたり当社サービスをご活用して頂くため、安定した収益を生み出すことができます。



顧客に価値を提供し続ける豊富なIT人材

当社のビジネスに欠かせない「ユーザーファースト」。常に顧客の声に向き合い続ける姿勢と価値ある製品開発・提供が顧客に選ばれる理由です。その製品開発とサービスを支えるエンジニアが数多く在籍しています。

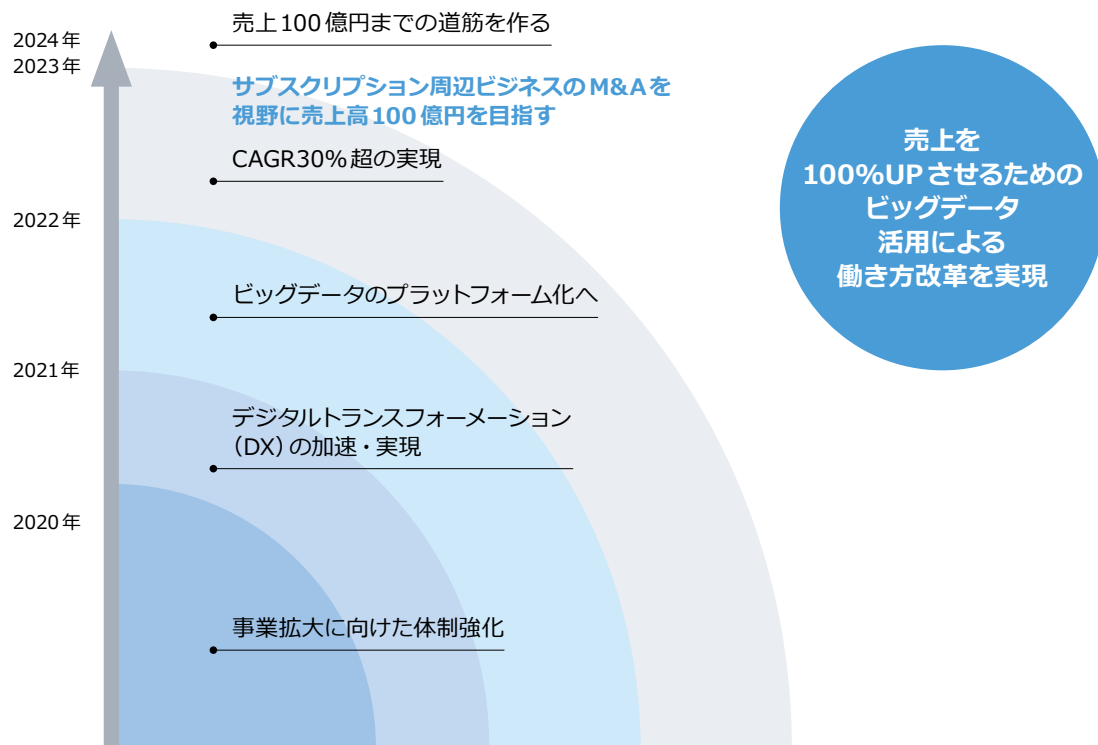


エンジニア数 **76名** (前期比 158.3%) ※ 2019/9期末時点

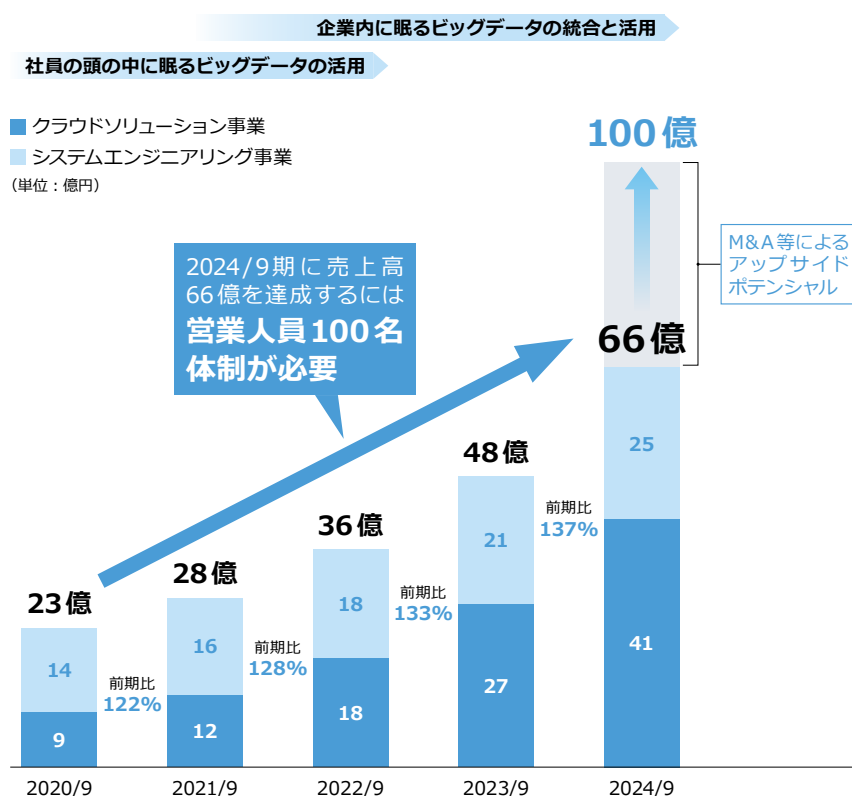
成長戦略

デジタルトランスフォーメーションを通じて中小企業の未来を創る

営業分野に特化したサブスクリプションモデルで市場リーダーの地位を確立し、株主価値を向上



市場機会を捉え、成長スピードを加速する先行投資を積極化



連結売上高	3倍 66億
連結CAGR	20%超
サブスクCAGR	30%超
導入累計社数	10,000社

※ M&Aを除いた場合の指標

重要施策

営業人材の育成 100名体制へ

月間平均800件以上の問合せに対し、機会ロスなく成約へ

販売体制の強化

全国展開を目指し販売網を拡大

2020年9月期 重点施策

営業力強化戦略 営業100名体制の構築に向けて

約3万の問合せ件数（2019年9月期）が、2024年9月までに約7万件に増大する見通しであるため、それらを確実に受注できる営業人員を確保し収益を拡大していきます。



事業内容

クラウドソリューション事業

営業活動の可視化と自動化を目指す統合型営業・マーケティング支援サービス「Knowledge Suite」を主軸とするクラウドサービスと、クラウドサービスの導入コンサルティング・WEBマーケティング支援からなるソリューションサービスを展開しています。

主なサービス一覧	Knowledge Suite (ナレッジスイート)	グループウェア、SFA/CRM、名刺管理、集計・分析ツール、他システムとのデータ連携など、ビジネスに必要な複数の機能がオールインワンで使えるサービスです。
	GEOCRM.com (ジオシリアルエム)	ルートセールスの営業支援、見込み顧客育成を目的としたクラウドサービスです。顧客情報管理、訪問ルート作成、全情報のリアルタイム更新と共有化機能などがあります。
	Shelter (シェルター)	様々な業務に対応するデータベース型アプリケーションを、プログラムを組む必要なく簡単に開発できるビジネスアプリケーションプラットフォームです。
	ログインに必要なID/PASSは一つだけ ROBOT ID (ロボットアイディー)	企業で使用される多くのアカウントを一括管理し、セキュリティ向上、業務効率改善を促す統合認証管理アプリケーションです。
	ラクリ求人 自社ドメインの求人サイト・らくらくクリエイト (ラクリエ求人)	「Googleしごと検索 (Google for Jobs)」からの検索に有利となる自社ドメインの求人ページ&フォームの制作が可能なSaaS型CMSサービスです。

システムエンジニアリング事業

子会社である株式会社アーキテクトコアのサービスで、顧客企業の汎用系およびWEB系システムの開発・運用サービス、インフラ設計・構築・運用サービスを行っています。またIT技術者派遣サービスを中心にIT技術者教育・育成支援等も展開しています。

Architect**CORE**

連結業績ハイライト 2019年9月期/2020年9月期見通し

2019年9月期

大幅増収、営業利益・経常利益ともに伸長

当社主力商品「Knowledge Suite」において大規模障害が発生し、その対応と解決策による影響が発生しましたが、M&A等によりそれらを吸収し、売上高、営業利益、経常利益は大幅に伸長しました。一方、当期純利益についてはM&Aの会計上の都合により前期比減となりました。

2020年9月期

成長スピード約2倍を目指し先行投資を積極的に実施

クラウドソリューション事業は引き続きニーズが高く、問合せ件数も過去最大のペースで推移しています。そのため、将来の売上増につながる営業人材採用を強化します。また安心、安定したITインフラ基盤を更に強化すべく引き続き先行投資を行うため売上高は前期比で増加するものの、利益面では前期比で減少する見込みです。

	2018/9 (実績)	2019/9 (実績)	2020/9 (予想)
経常利益	43百万円	61百万円	▲87百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	59百万円	18百万円	▲95百万円
EBITDA	—	186百万円	62百万円

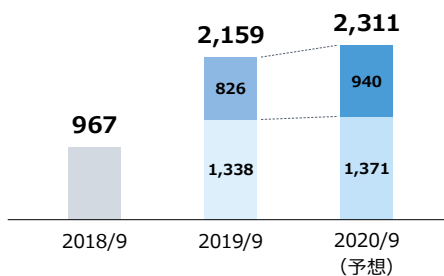


業績の詳細はこちらからご覧ください。

売上高

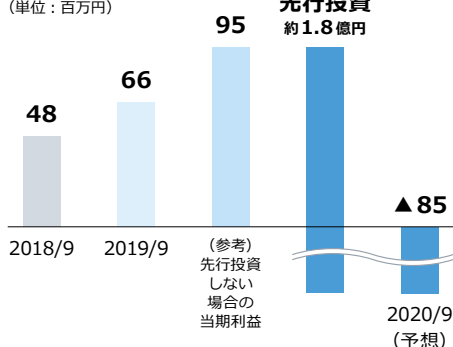
(単位：百万円)

■ クラウドソリューション事業
■ システムエンジニアリング事業



営業利益

(単位：百万円)



第13回定時株主総会決議ご通知

2019年12月20日開催の当社第13回定時株主総会におきまして、下記のとおり報告および決議されましたので、ご通知申し上げます。

報告事項

- 第13期(2018年10月1日から2019年9月30日まで)事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査等委員会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第13期(2018年10月1日から2019年9月30日まで)計算書類報告の件

上記の内容を報告いたしました。

決議事項

- 第1号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く。)5名選任の件
本件は原案のとおり承認可決されました。
- 第2号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く。)に対する譲渡制限付株式の割当てのための報酬決定の件
本件は原案のとおり承認可決されました。
- 第3号議案 会計監査人選任の件
本件は原案のとおり承認可決されました。

会社概要・株式情報・株主メモ (2019年9月30日現在)

会社概要

商号	ナレッジスイート株式会社
証券コード	3999
設立	2006年10月
資本金	664,174千円(2019年9月末時点)
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目18番19号
従業員数	144名
事業内容	クラウドソリューション事業 システムエンジニアリング事業
取得資格	電気通信事業：届出A-23-12220 労働者派遣事業：派13-311654 プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2006 認証登録番号：10822852 ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証 JIS Q 27001:2014 認証登録番号：JUSE-IR-154

役員

代表取締役社長	稲葉 雄一
取締役副社長 執行役員	飯岡 晃樹
専務取締役 執行役員	岡原 達也
常務取締役 執行役員	柳沢 貴志
取締役 執行役員	雄川 賢一
社外取締役 監査等委員※	伊香賀 照宏
社外取締役 監査等委員※	古川 征且
社外取締役 監査等委員※	和田 信雄
社外取締役 監査等委員※	三浦 謙吾
執行役員	江戸 純哉
執行役員	佐藤 幸恵

※ 伊香賀 照宏氏、古川 征且氏、和田 信雄氏、三浦 謙吾氏は、社外取締役であります。

株式の情報

発行可能株式総数	17,099,200株
発行済株式総数	5,036,000株
株主数	1,493名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
稲葉 雄一	1,394,000	27.68
NOMURA PB NOMINEES TK1 LIMITED	831,800	16.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	308,100	6.11
ジェイズ・コミュニケーション株式会社	264,400	5.25
スターティアホールディングス株式会社	238,100	4.72
柳沢 貴志	204,000	4.05
岡原 達也	190,800	3.78
飯岡 晃樹	172,000	3.41
NPBN-SHOKORO LIMITED	169,500	3.36
稲葉 貴美子	113,000	2.24

株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月開催
定時株主総会の基準日	9月30日(その他必要があるときは、予め公告して定めた日)
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ市場
公告掲載方法	電子公告により行います。 ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
連絡先(郵送先)	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-232-711(フリーダイヤル)
株式に関する手続き	住所変更等のお届出およびご照会について お取引の証券会社にお問い合わせください。証券会社の口座のご利用がない株主様は上記の三菱UFJ信託銀行の電話照会先にお問い合わせください。

Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社
コーポレートビジネスユニット
<https://ksj.co.jp/>

ホームページのご案内

当社は、株主・投資家の皆様にわかりやすい情報発信を目的にホームページの充実を図っております。ぜひご覧ください。

ナレッジスイート IR

