

2023年9月期 第1四半期

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

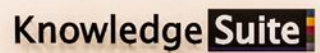
2023年2月16日



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=01gm4j04j9egj6r6bzg6xndqte>





I. 2023年9月期第1四半期 業績

INDEX

II. 2023年9月期 業績予想



I. 2023年9月期第1四半期 業績

II. 2023年9月期 業績予想



連結売上収益

857百万円

YoY **+9.3%**

営業利益

27百万円

営業利益率 **3.3%**

DX事業 売上収益

401百万円

YoY **+15.4%**

グループSaaS ARR^{*1}

1,356百万円*

* グループSaaS ARRにはOEM提供サービスは含まれておりません。

	売上収益	営業利益
通期計画	3,834百万円～ 4,071百万円	213百万円 ～ 249百万円

*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。OEMを除く当社および当社グループが提供する全てのSaaS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事業が順調に成長し、**YoY+9.3%**

営業利益は、**YoY-19百万円**となり維持水準（IFRS会計により前1Q営業利益には一時的な投資有価証券売却益が約21百万円含まれる）

連結IFRS (累計期間)	2022/9期 1Q実績*	2023年9月期		
		1Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	784 百万円	857 百万円	+9.3 %	+73 百万円
DX	348 百万円	401 百万円	+15.4 %	+53 百万円
BPO	436 百万円	455 百万円	+4.5 %	+19 百万円
売上総利益	334 百万円	377 百万円	+12.7 %	+42 百万円
利益率	42.7 %	43.1 %	—	—
営業利益	47* 百万円	27 百万円	— %	-19 百万円
利益率	6.1 %	3.3 %	—	—
税引前利益	43* 百万円	24 百万円	— %	-19 百万円
当期利益	27* 百万円	20 百万円	— %	-6 百万円

投資有価
証券売却益
約21百万円
含まれる

* 2022/9期1Qの実績は、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2022/9期開示済みの金額から変更されています。

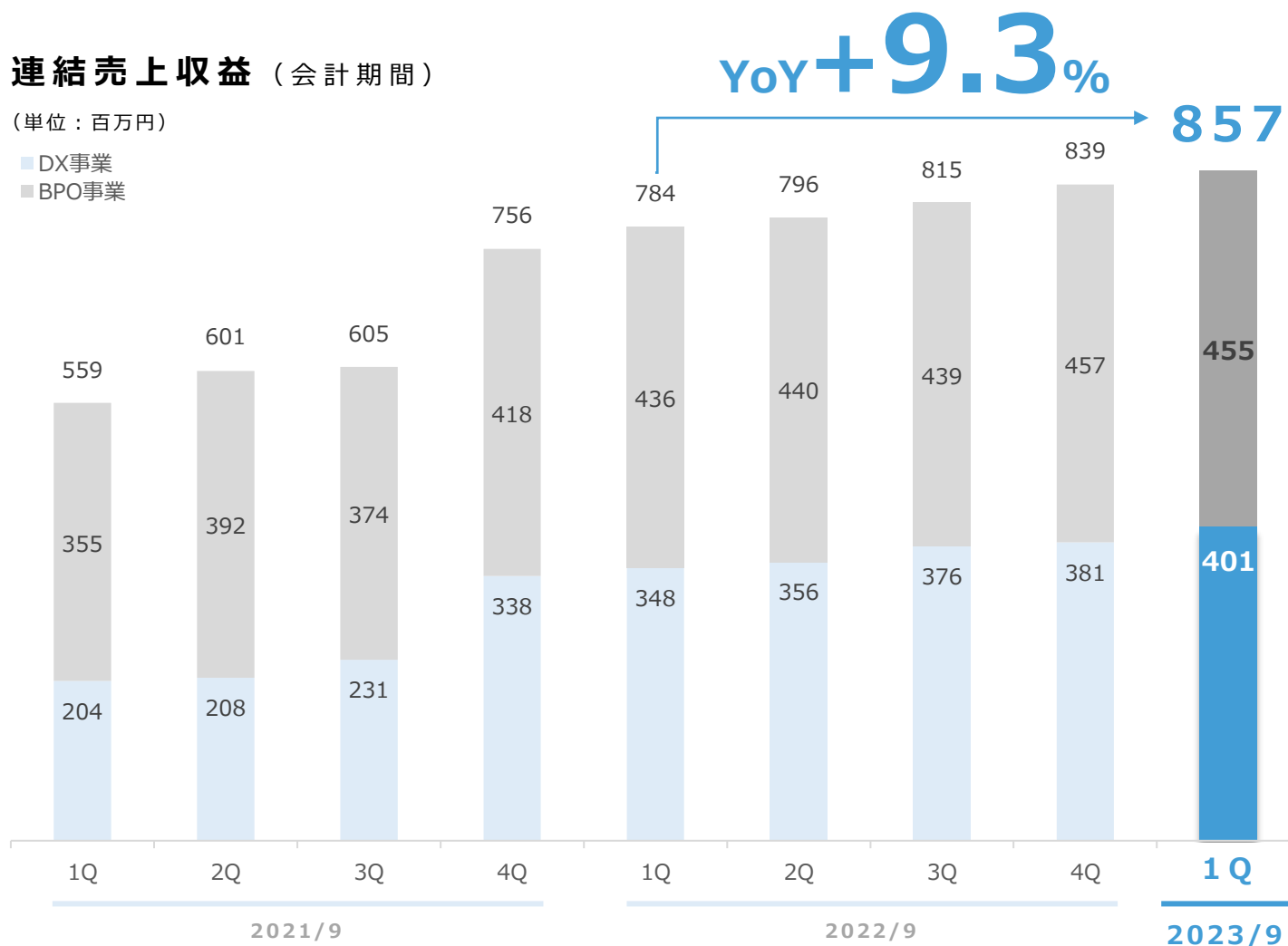


安定した成長を継続する主力SaaS「Knowledge Suite」に加え、
新規サブサービス「ビジネスブースト」がDX事業売上の伸長を押し上げ、
DX事業売上はYoY+15.4%と順調に成長

連結売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

- DX事業
- BPO事業





人件費は、新卒社員等の増員によりYoY+8.5%

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

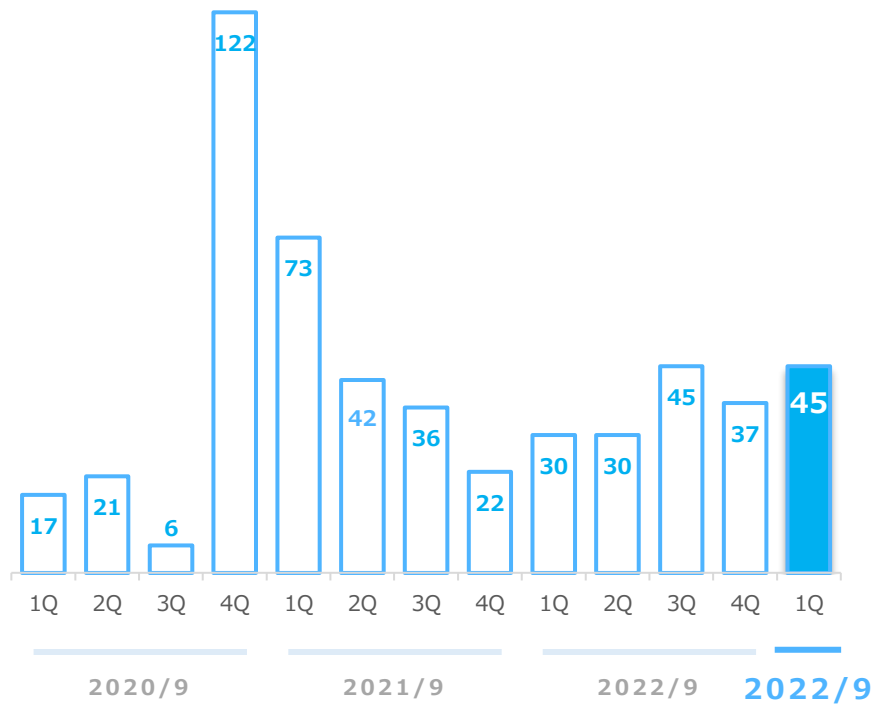
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)





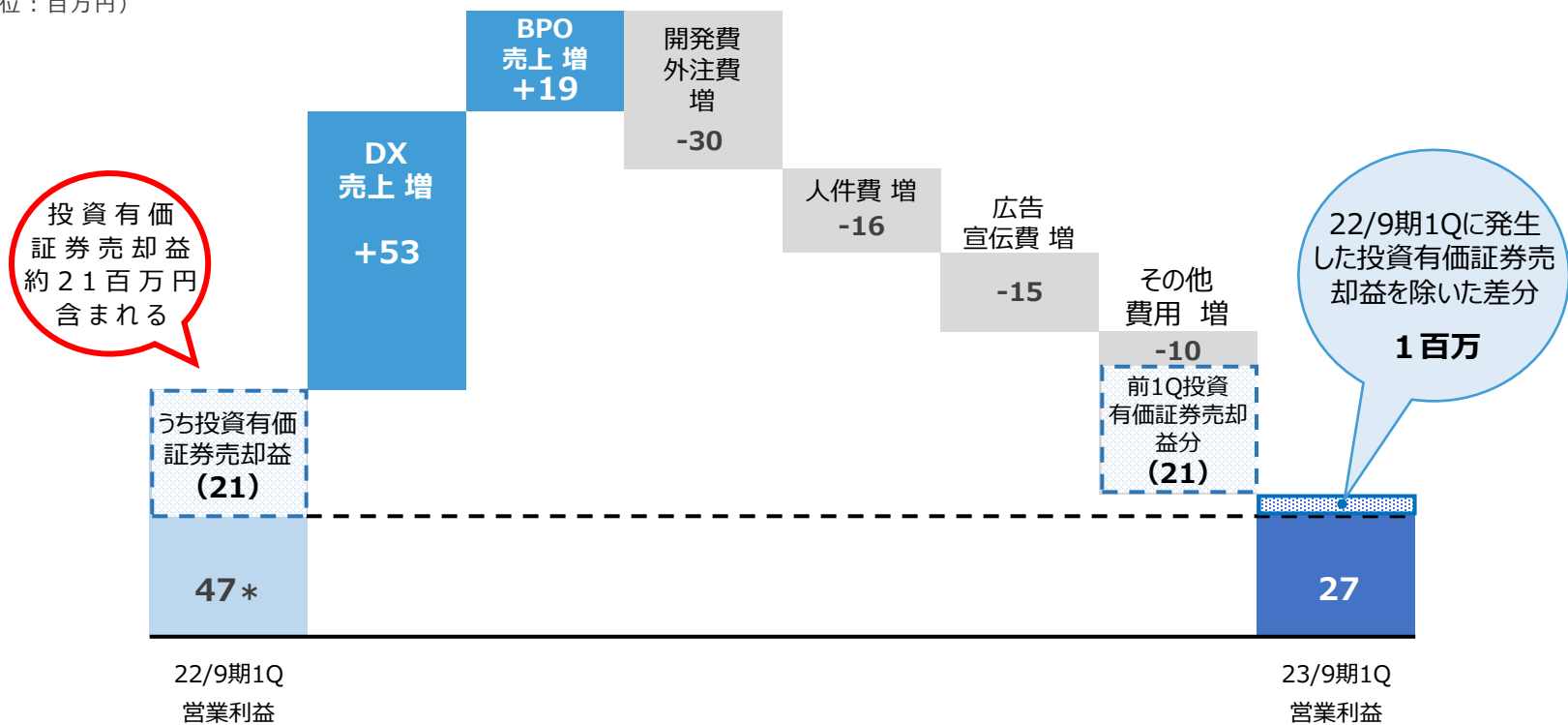
営業利益増減はYoY-19百万円

前22/9期1Qには一時的に発生した**投資有価証券売却益の約21百万円**が計上されたことによる。今期23/9期1Qの営業利益は維持

新規事業・構造改革による成長基盤強化への投資が若干増加

営業利益増減

(単位：百万円)



* 2022/9期1Qの実績は、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、営業利益が2022/9期開示済みの金額から変更されています。



無形資産取得による支出、及び有利子負債の返済により、
現金及び現金同等物は98百万円減少
当期利益の増加により利益剰余金は20百万円増加

(単位：百万円)

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
流動資産	1,247	1,145	-102
現金・預金	722	624	-98
営業債権及びその他の債権	429	451	+22
その他	94	69	-25
非流動資産	2,183	2,215	+32
使用权資産	194	167	-26
のれん	628	628	0
無形資産	1,107	1,168	+61
その他の金融資産	89	89	0
繰延税金資産	100	100	0
その他	63	61	-2
資産合計	3,431	3,361	-70

連結IFRS	2022/9	2023/9	増減額
流動負債	1,514	1,487	-27
営業債務及びその他の債務	156	175	+18
有利子負債	1,029	1,051	+21
その他	328	260	-68
非流動負債	892	826	-66
有利子負債	752	691	-60
その他	140	134	-5
資本	1,023	1,047	+23
資本金	700	700	0
資本剰余金	260	263	+3
利益剰余金	64	85	+20
負債及び資本合計	3,431	3,361	-70

親会社所有者帰属
持分比率 29.8% 31.2%



持株会社と事業会社に分離した持株会社体制への移行計画を進行

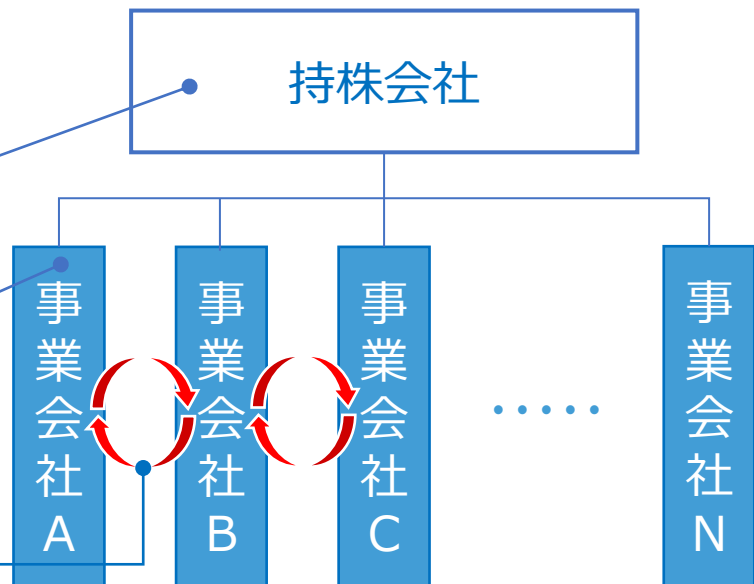
Knowledge Suite Architect CORE .DXcloud NBS BoostMarketing

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





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



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



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。



稲葉 雄一

@ナレッジスイート 代表取締役社長

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】見た目で損する自分だからこそ心で得する人でありたい。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/>

D X 事 業

Knowledge Suite

DX事業売上収益*はYoY+15.4%

新規サブスクサービス「ビジネスブースト」がサブスク売上を押し上げ

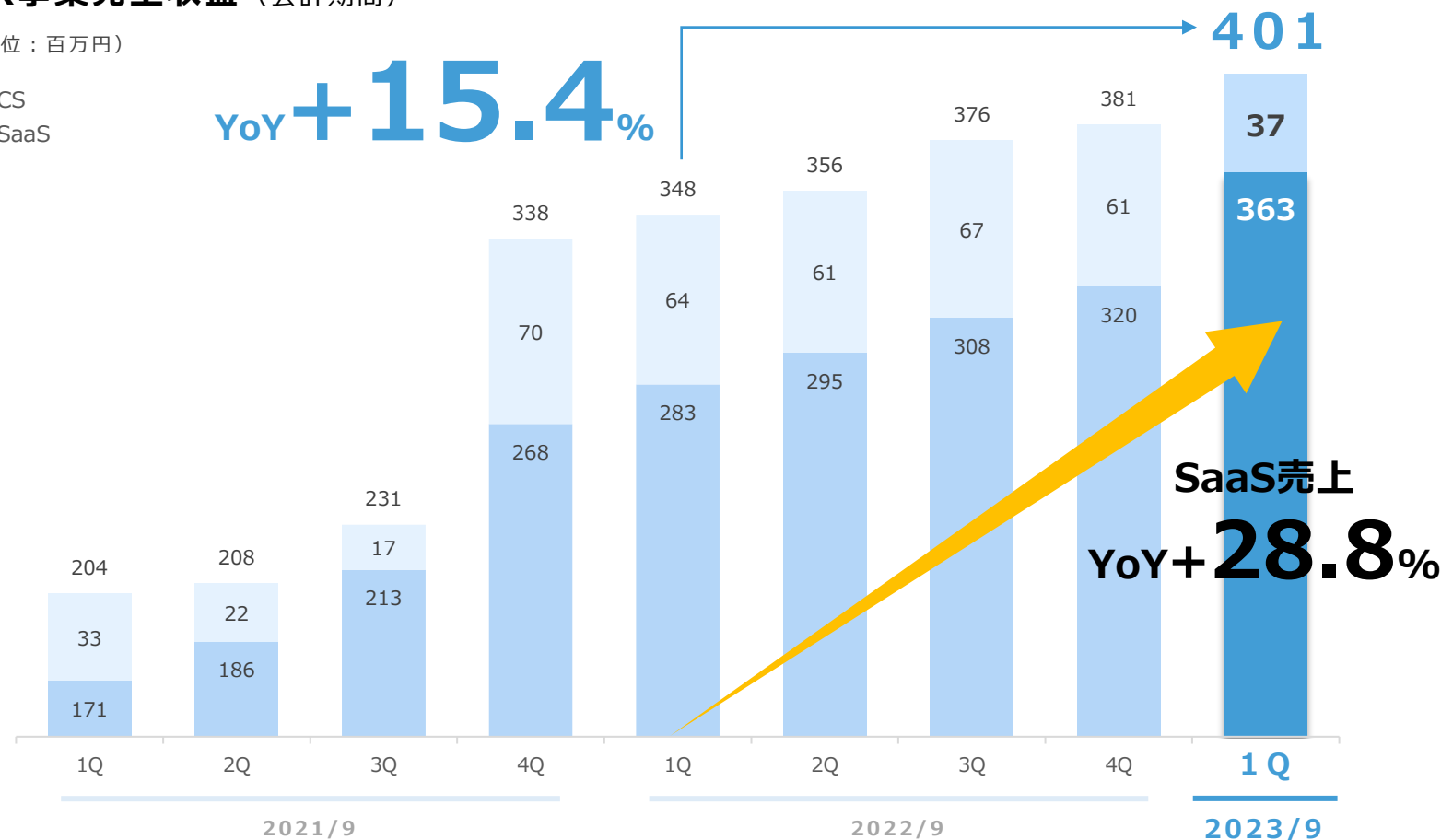
SaaSビジネスはYoY+28.8%

ビジネスブーストのオペレーション上の課題も発見し、体制再構築に向け取り組みを開始

DX事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

CS
SaaS

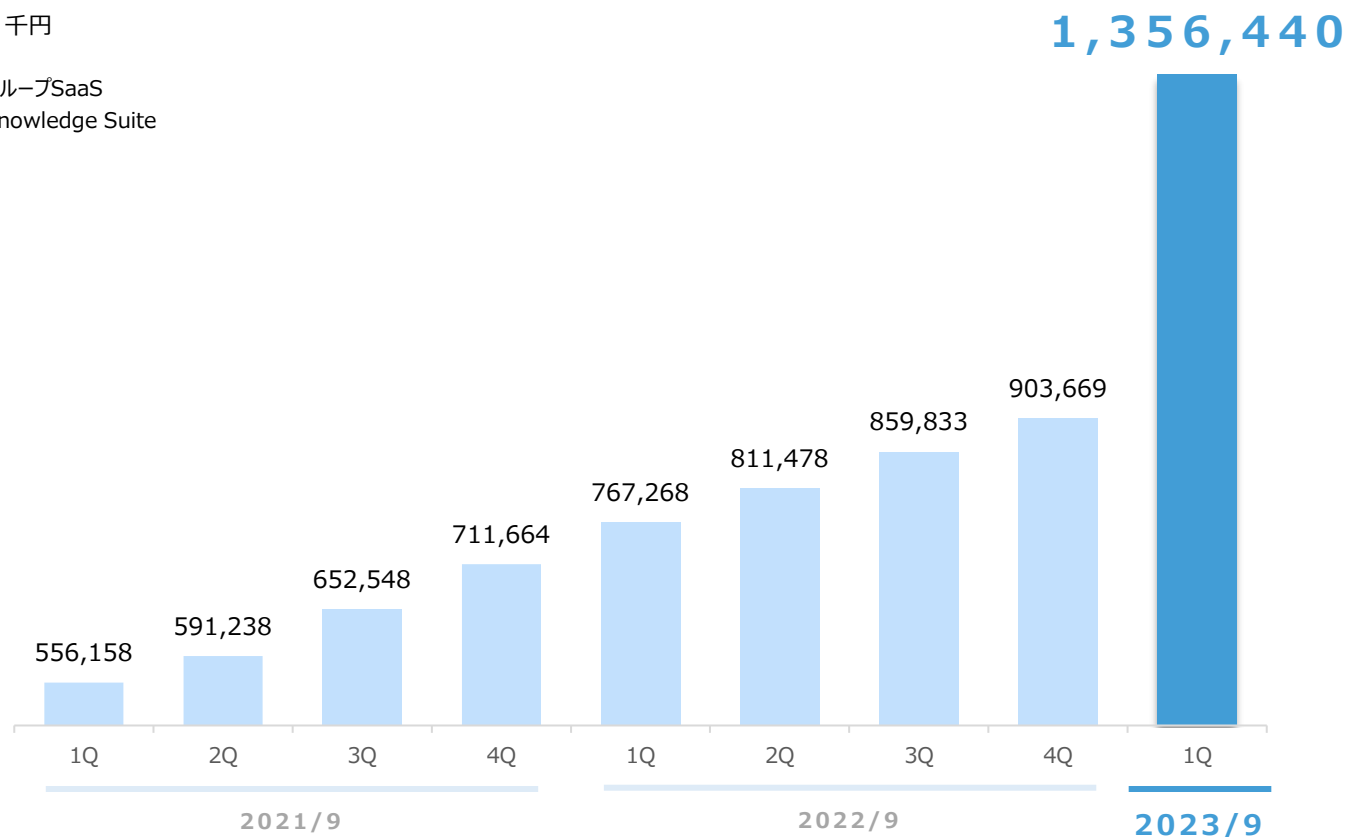


* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するSaaS及びサブスク売上が含まれています。

グループSaaS ARR_{*1}

単位：千円

■ グループSaaS
■ Knowledge Suite



* グループSaaS KPI（2023/9期）にはOEM提供サービスは含まれておりません

Knowledge Suite KPI（～2022/9期）にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

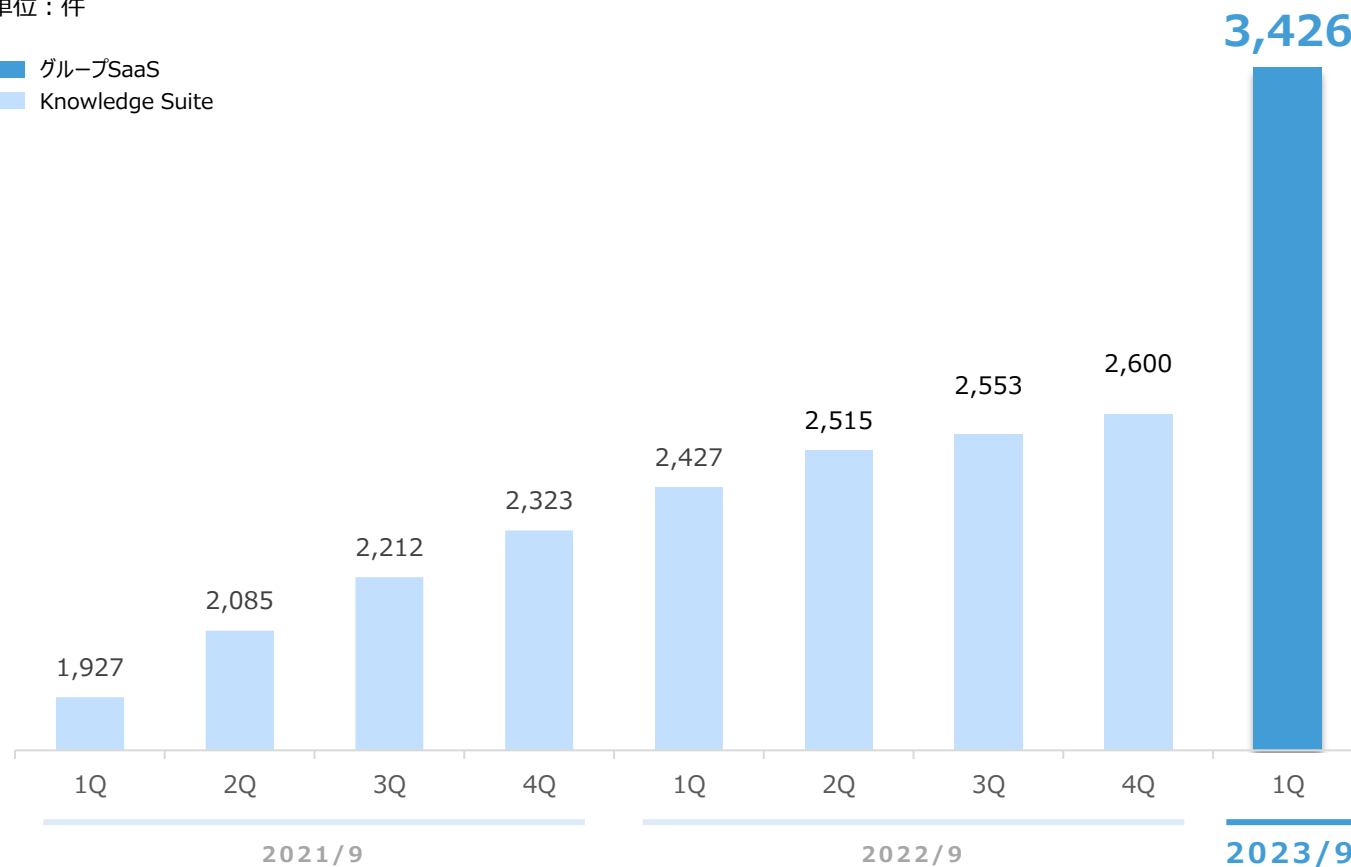
*1 Annual Recurring Revenue：年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

グループSaaS 契約企業件数

単位：件

■ グループSaaS
■ Knowledge Suite

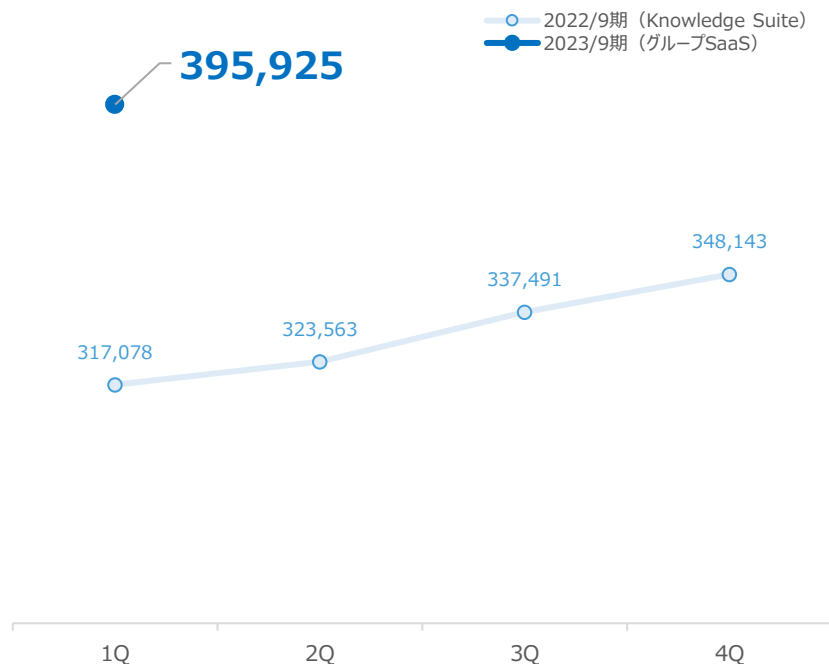
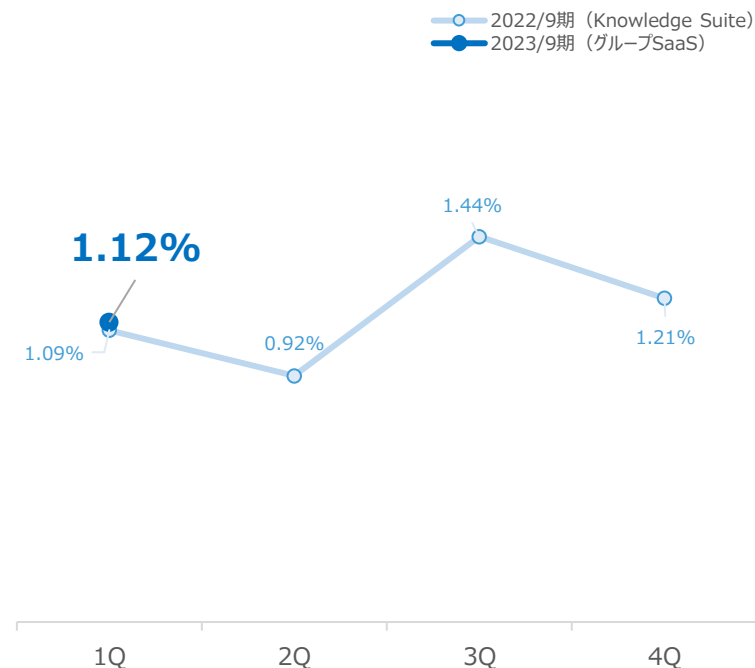


* グループSaaS KPI（2023/9期）にはOEM提供サービスは含まれておりません

Knowledge Suite KPI（～2022/9期）にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

グループSaaS ARPA_{*1}

単位：円

グループSaaS Churn Rate_{*2}

* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません

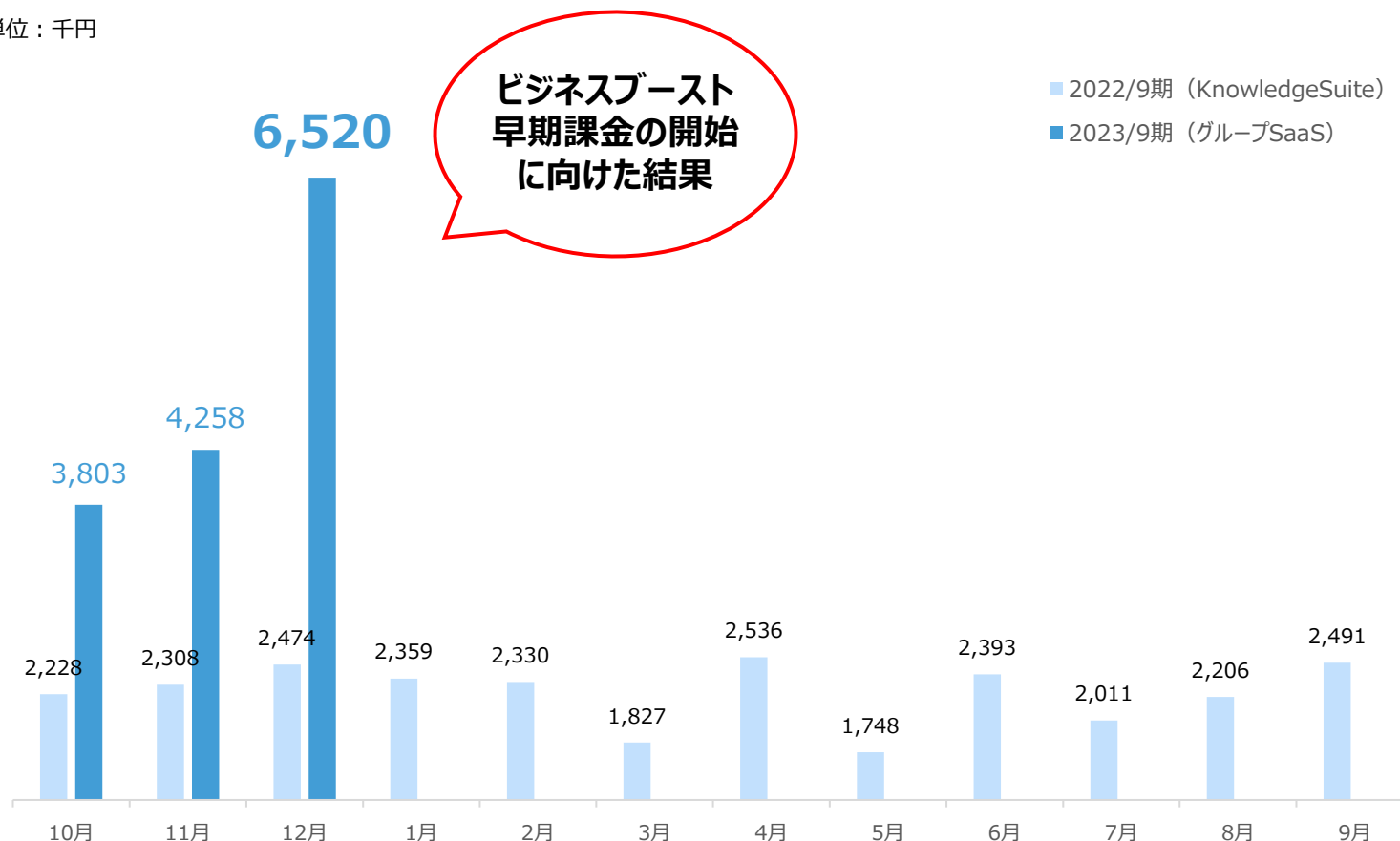
Knowledge Suite KPI (～2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社グループ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。

グループSaaS NewMRR^{*1}

単位：千円

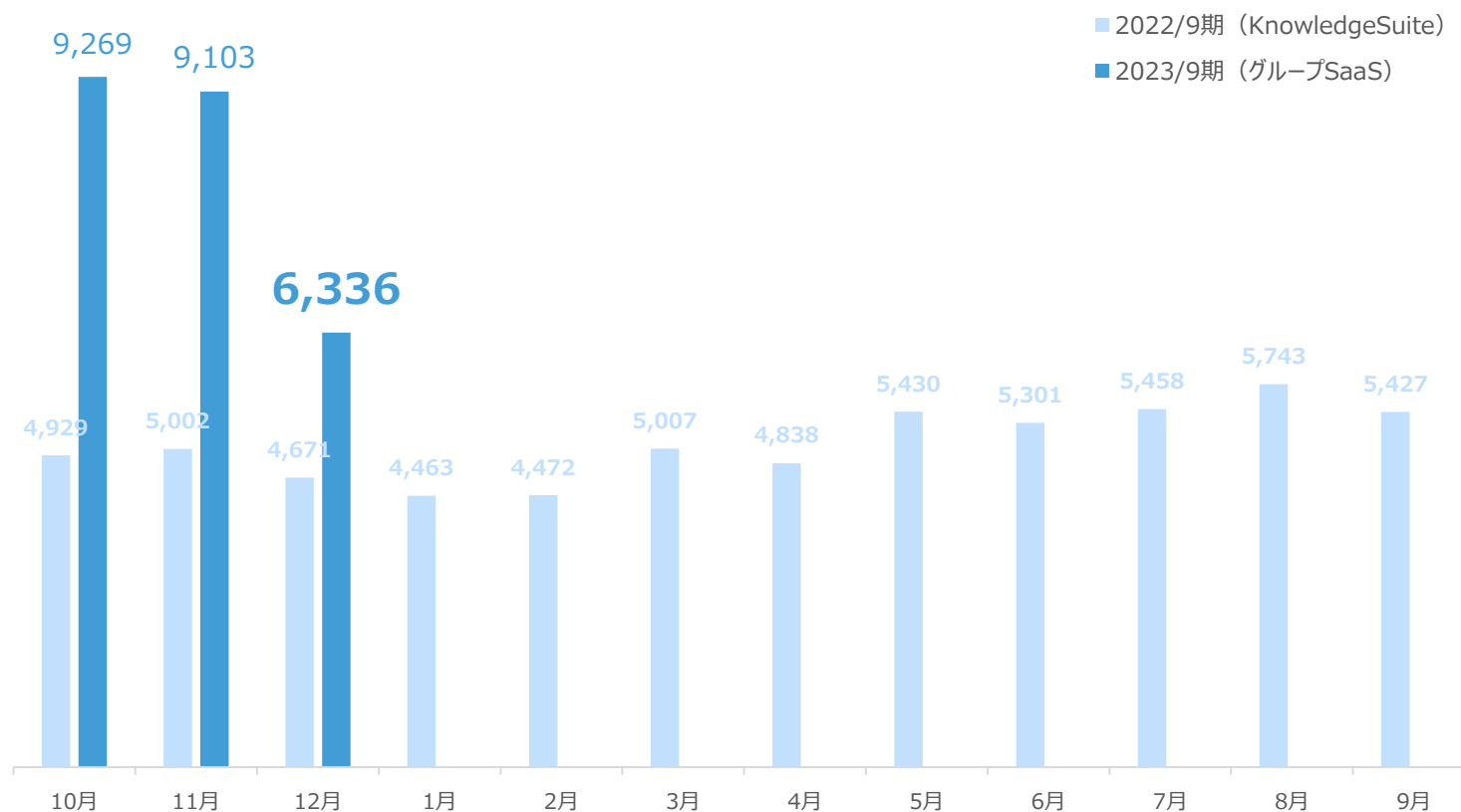


* グループSaaS KPI（2023/9期）にはOEM提供サービスは含まれておりません。Knowledge Suite KPI（～2022/9期）にはOEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」等は含まれておりません。

*1 NewMRR：新規顧客から得られたMRR。MRR：Monthly Recurring Revenueの略。月間経常収益。

グループSaaS 受注額残高^{*1}

単位：千円



* グループSaaS KPI（2023/9期）にはOEM提供サービスは含まれておりません。Knowledge Suite KPI（～2022/9期）には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」等は含まれておりません。

^{*1} 受注額残高：過去の新規受注契約のうち翌月以降有料課金開始される契約のグループSaaS利用額（月額換算）の当月末時点の残高。（初期設定や導入支援等の完了した時点で有料課金開始となる）

グループSaaS主要KPI 2022年10月～2023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)	3,803	4,258	6,520									
契約件数 (件)	3,341	3,369	3,426									
受注額残高 (千円)	9,269	9,103	6,336									

参考）ナレッジスイート社提供SaaS主要KPI 2021年10月～2022年9月

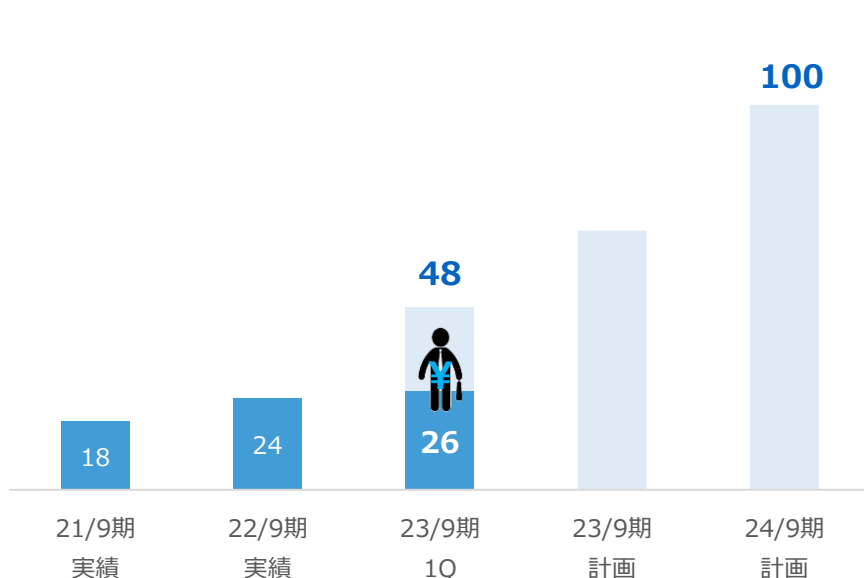
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	2,339	2,308	2,472	2,359	2,330	1,827	2,536	1,679	2,393	2,011	2,206	2,491
契約件数 (件)	2,348	2,389	2,427	2,444	2,506	2,515	2,547	2,529	2,553	2,575	2,586	2,600
受注額残高 (千円)	4,929	5,002	4,671	4,463	4,472	5,007	4,838	5,714	5,301	5,458	5,743	5,427

*1 数値は速報値であり、会計監査を受けていないため後日修正される可能性があります。

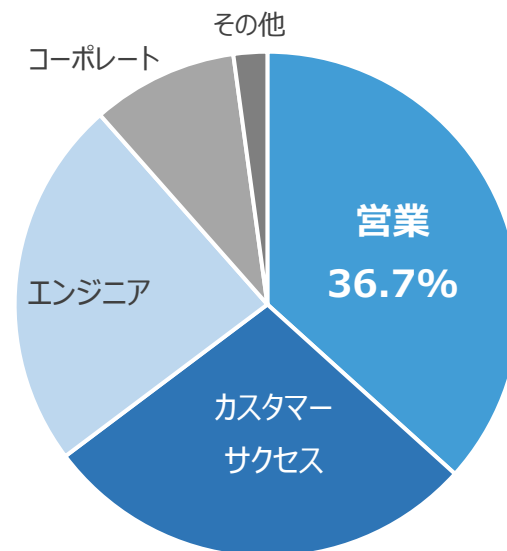
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期）に向け、早期戦力化すべく育成を継続。CS体制強化にともなう異動による営業人員減に対する採用も継続
連結従業員数は243名

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（戦力化）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コードより算出。

DX事業のグループSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



OEM提供サービスを除くグループ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。

『Knowledge Suite』が「BOXIL SaaS AWARD Winter 2022」にて「Good Service」を受賞



純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite

ビジネスに必要な
アプリケーションが
ひとつに



新たな広告モデルの発展に向け、

タレントのさとう珠緒さんが、企業のブランディング活動やPRを支援するサブスク型タレント広告体験サービス『ビジネスブースト』に参画

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**

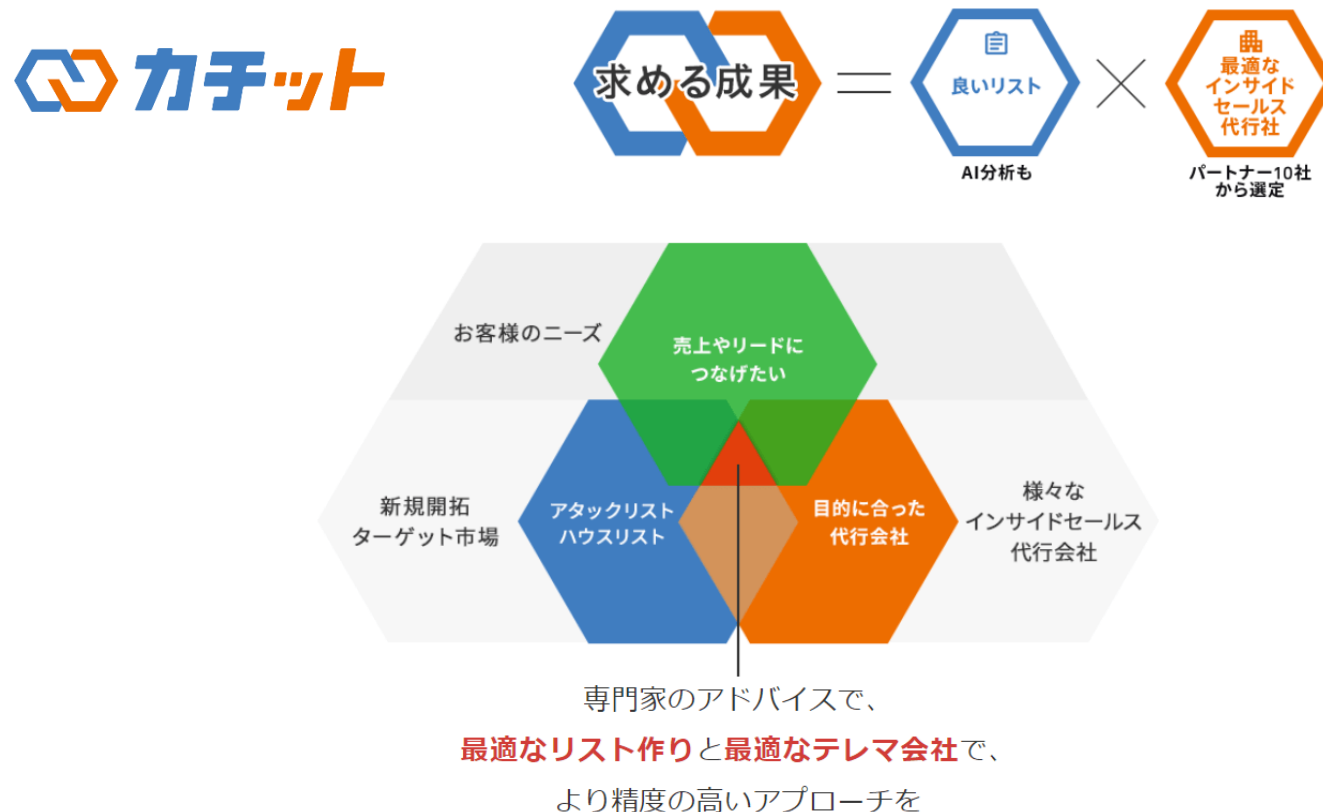




H:1950mm W:795mm



インサイドセールス支援サービス『カチット』の提供を開始



**ターゲットリストの作成には、成約済み企業の特徴をAI分析して、
確度の高いアタック先リストの作成も可能です。（カチットAI分析はオプションです）**

B P O 事 業

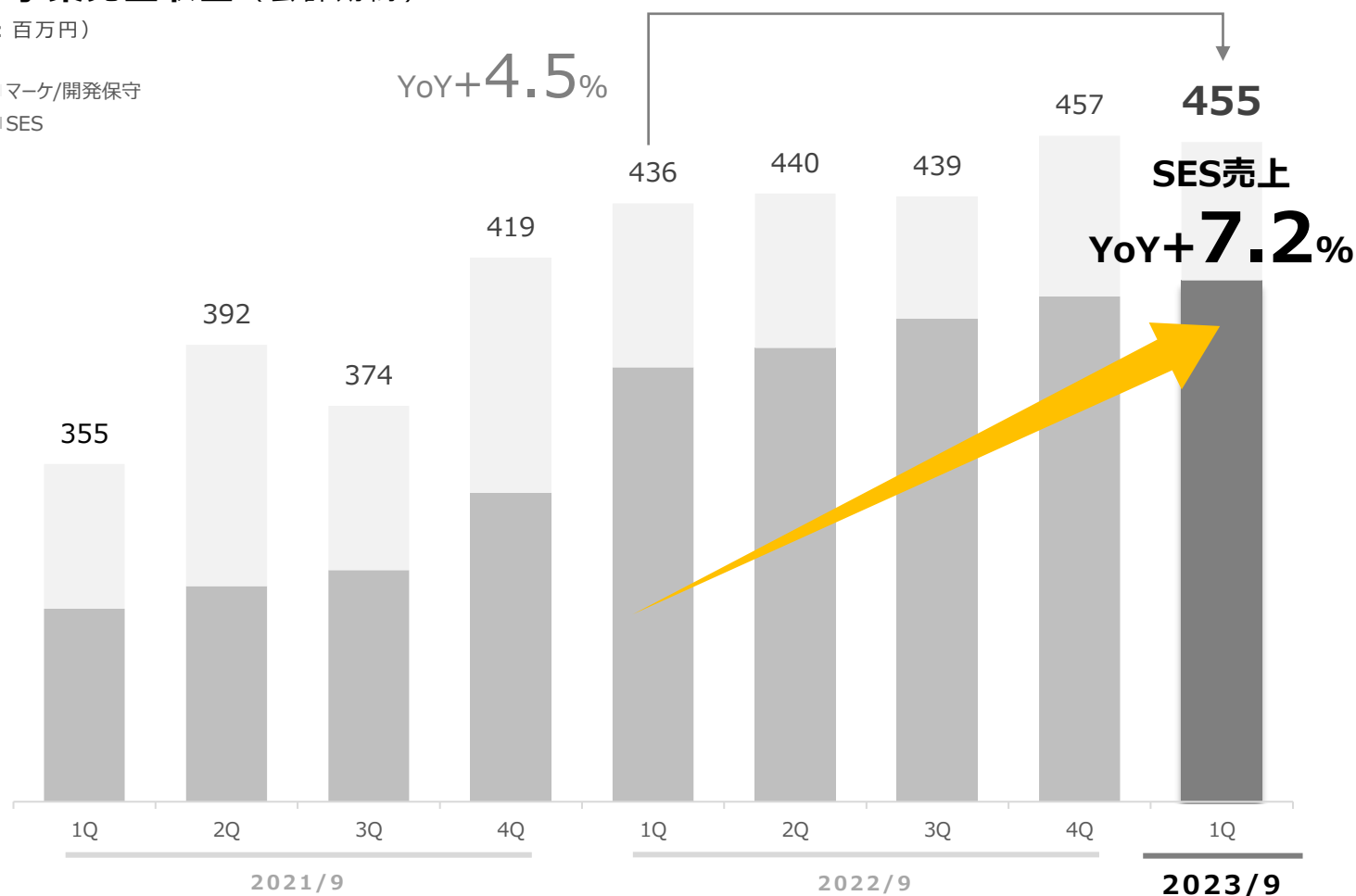
Knowledge Suite

SES売上が営業強化による新規案件増加によりYoY+7.2%と堅調に伸長し、
BPO事業の売上収益はYoY+4.5%

BPO事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

■ マーケ/開発保守
■ SES





I. 2023年9月期第1四半期 業績

II. 2023年9月期 業績予想

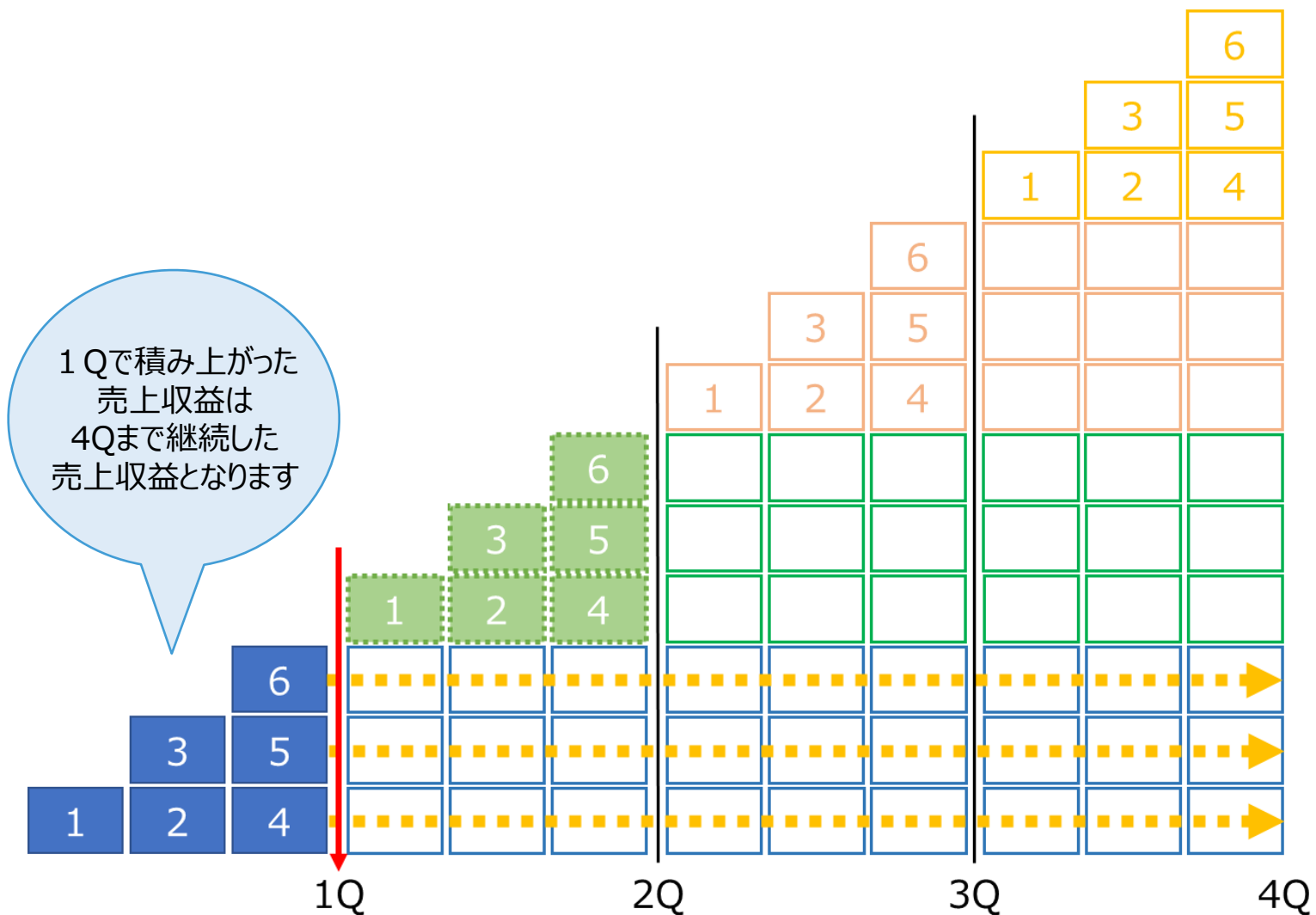


DX事業のSaaS（サブスク）売上収益・営業利益は、**1Q実績が4Qにかけて継続して積み上がる収益モデル**であり、通期計画に対して相応に進捗

連結IFRS (累計期間)	2023年9月期	
	1Q実績	通期計画（見通し）
		3,834 百万円 ～
売上収益	857 百万円	4,071 百万円
		2,106 百万円 ～
DX	401 百万円	2,236 百万円
		1,728 百万円 ～
BPO	455 百万円	1,835 百万円
		213 百万円 ～
営業利益	27 百万円	249 百万円
		5.6 % ～
利益率	3.3 %	6.1 %



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**





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（戦力化）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、AI OCRツールをはじめ、**新規サブスクリプションサービス『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実績	23/9計画	24/9計画
売上収益	2,522 百万円	3,234 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+28.2 %	+18.5 +25.9 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,461 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+48.9 %	+44.1 ~ +53.0 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,773 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+15.0 %	- ~ +3.5 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	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 %



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

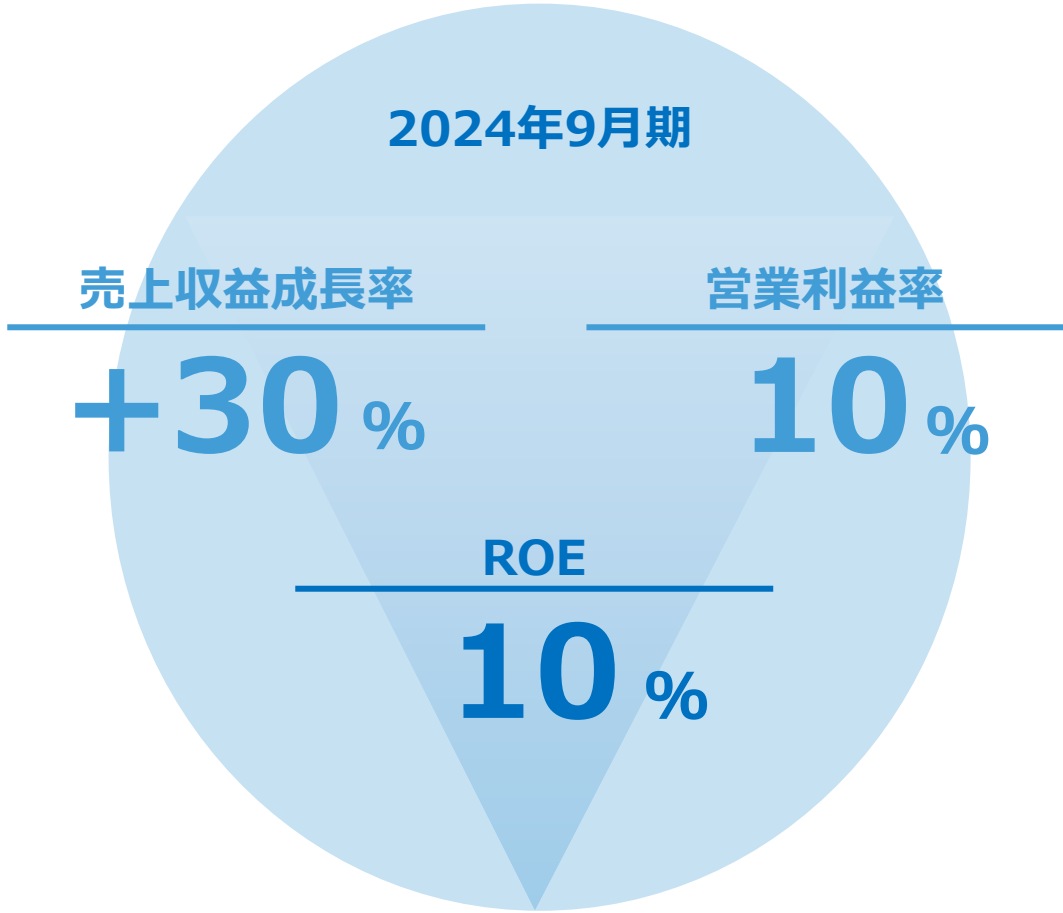
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 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



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