

Knowledge Suite

脳力を
フル活用できる
世界へ。

Change The Business

日本の企業は日本のソフトウェアで守ります

2019年9月期 第2四半期

決算説明資料

ナレッジスイート株式会社
証券コード：3999

2019年5月

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%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。

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。

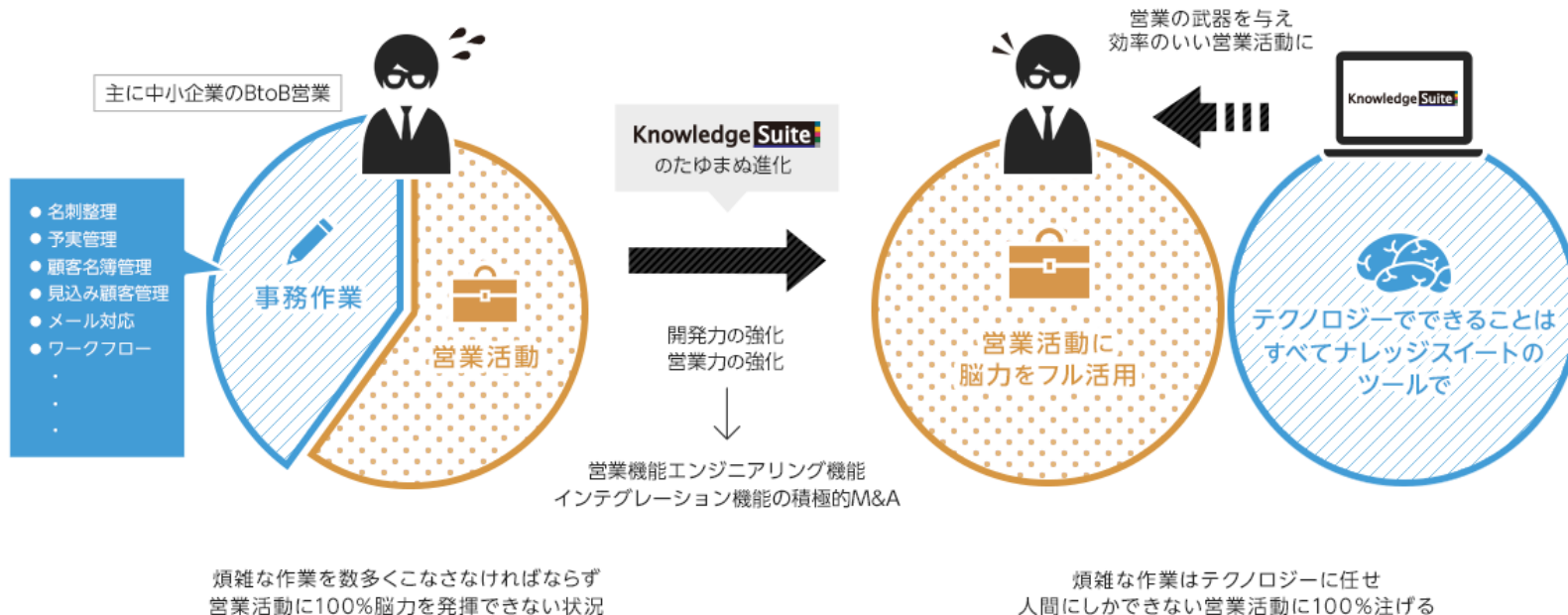
テクノロジーに任せられることは日ごとに増えています。
様々なツールが営業効率を上げてくれるようになっています。
人手の足りない中小企業。個性豊かな社員の脳力を、
テクノロジーで解決できることに使っていない。
人間しかできないもっとクリエイティブでイノベティブな仕事と、
効率的に営業をサポートするテクノロジーが掛け合わさるとき、
企業も社員も成長軌道に乗るはずです。
テクノロジーによる自動化で、人間の脳力をフル活用できる世界へ。
ナレッジスイートの「脳力」が実現していく未来です。

Knowledge Suite

人間の持つ生きた知識の集約と変化を可視化させる

現状

ナレッジスイートの目指す世界



中小企業における働き方改革を推進

営業活動における

単純作業の自動化

クラウドソリューション事業

営業支援SFA/顧客管理CRM 統合ビジネスアプリケーション

日本企業の組織体系に合った運用が可能！
顧客情報と営業報告の入力だけで営業プロセスを可視化し、
PDCAサイクルの高速化を実現！

ビジネスに必要な アプリケーションがひとつに

営業支援SFA + 顧客管理CRM + グループウェア

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite



1. オールインワン

ビジネスに必要なSFA、グループウェア、CRMサービスが機能連携

2. ユーザー数無制限

ユーザー課金ではなく蓄積されたデータ量に応じたストレージ課金

3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

4. 動的可視化

組織・権限に応じて情報の「見せる見せない」を自由に設定可能

5. 減らすカスタマイズ

早期定着に有効！利用機能を段階的に増やしていく運用が可能です

6. どこまでもつながる

物理的に離れた支社支店、グループ会社とも連携、共有が可能になります

クラウドソリューション事業

GPS位置情報連動型CRMアプリケーション

地図上で顧客を育成する
フィールドナーチャリングCRM

GEOCRM.com®

- + 色分けされたアイコンにより可視化を実現する**顧客管理**
- + 3ステップで誰でも簡単に記録できる**ヒアリングシート**
- + 地図上で効率的な訪問ルートを作成ができる**訪問予定機能**
- + 全ての情報をリアルタイムに更新し共有する**クラウド**



1. 特許取得技術

取得済みの国内外における多くの特許技術を実装しました

2. 高速ジオコーディング

クラウドサービスで実現する緯度経度情報付与を超高速で実現します

3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

4. ビッグデータ対応

1,000万件規模のビックデータを登録しても快適な運用を可能にしました

5. 直行・直帰管理

直行・直帰を緯度経度また時間を記録し勤怠管理が容易にできます

6. 顧客育成機能

ヒアリング情報を自動更新し独自の有益な顧客カルテを作成することが可能

クラウドソリューション事業

ROBOT D
ログインに必要な
ID/PASSは
一つだけ

ID/PASSを一括管理

- ・パブリッククラウド版
- ・プライベートクラウド版

2要素認証

社員が持つ複数のパスワードを安全に“まとめてログイン”

1

2019年9月期 第2四半期 決算概要

2

2019年9月期 通期業績見通し

3

参考資料

1

2 0 1 9 年 9 月 期 第 2 四 半 期 決 算 概 要

2019年9月期第2四半期 連結決算 概要

売上高は大幅伸長。IT人材への成長投資により前年同期では減益。

売上高	1,101 百万円	前年同期比	256.1 %	進捗率	50.0 %
営業利益	48 百万円	前年同期比	55.3 %	進捗率	79.9 %
経常利益	47 百万円	前年同期比	58.5 %	進捗率	90.0 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	22 百万円	前年同期比	35.9 %	進捗率	16.6 %

クラウドソリューション事業

サブスクリプション契約の増加に加え、導入コンサル、クラウドインテグレーション案件の受注数増加により、売上高・利益とも順調に推移。



売上高	447 百万円	セグメント比率	40.5 %
セグメント利益	159 百万円	利益率	35.7 %

システムエンジニアリング事業

既取引先からの継続受注に加え、新規取引先が増加し、売上高は順調に推移。子会社の原価低減効果もあり利益率は改善傾向に。

売上高	655 百万円	セグメント比率	59.5 %
セグメント利益	90 百万円	利益率	13.9 %

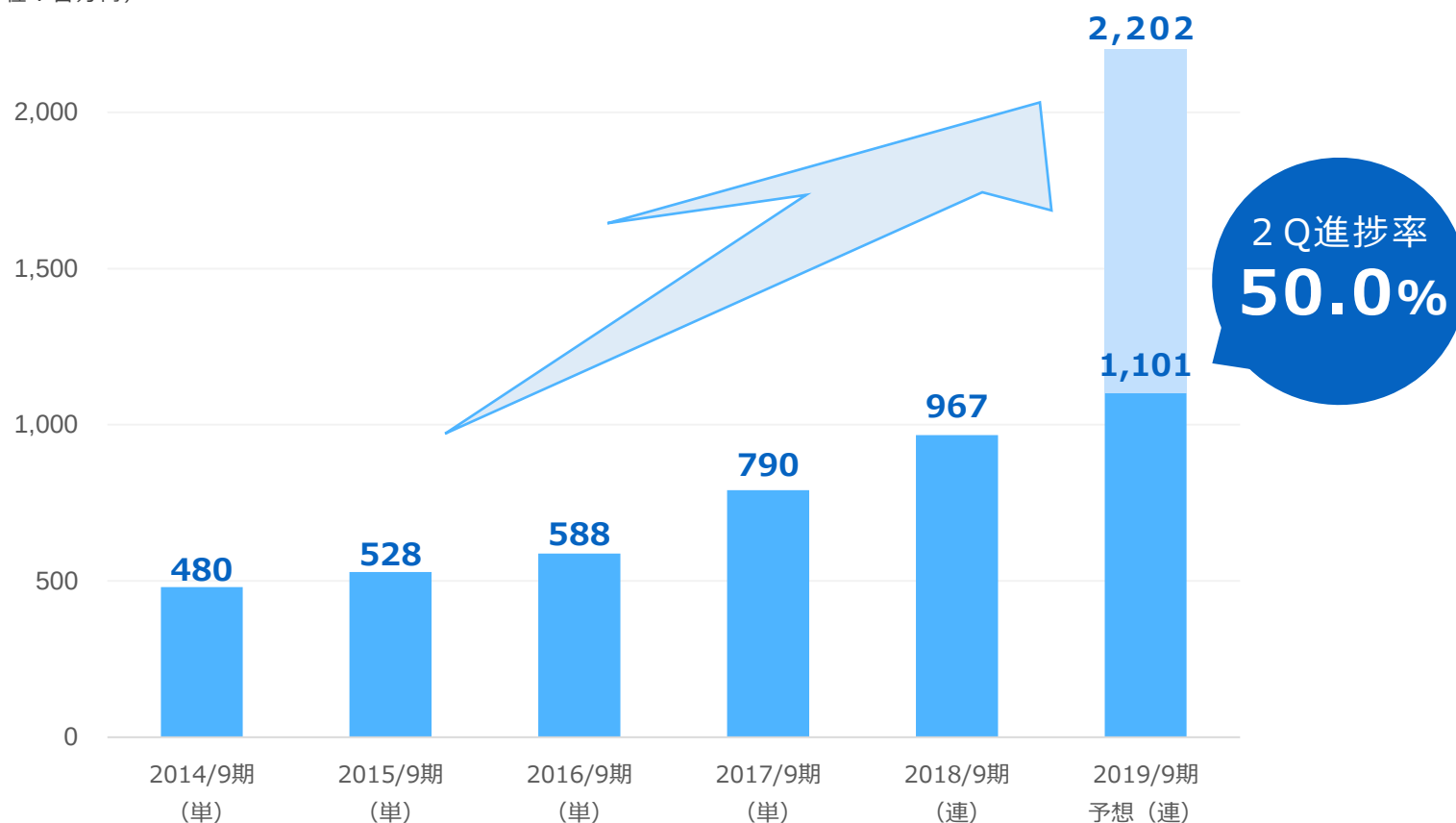
(注) 2018年9月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2Q前年比較は単体決算との比較となります。
2019年9月期第1四半期よりピククス株式会社を連結対象としております。

脳力をフル活用できる世界へ

- 成長加速を早期に実現するための投資として、関西及び九州に営業所を設立
- 子会社からの出向受入れ開始による開発基盤の強化
- クラウドサービス 新規リリース
- パートナー体制の強化
- 需要拡大に対応できる営業人材の採用・育成に投資
- 本社オフィスへの集約（ビクタス社3月に移転）

7 期連続増収に向けて順調に進捗

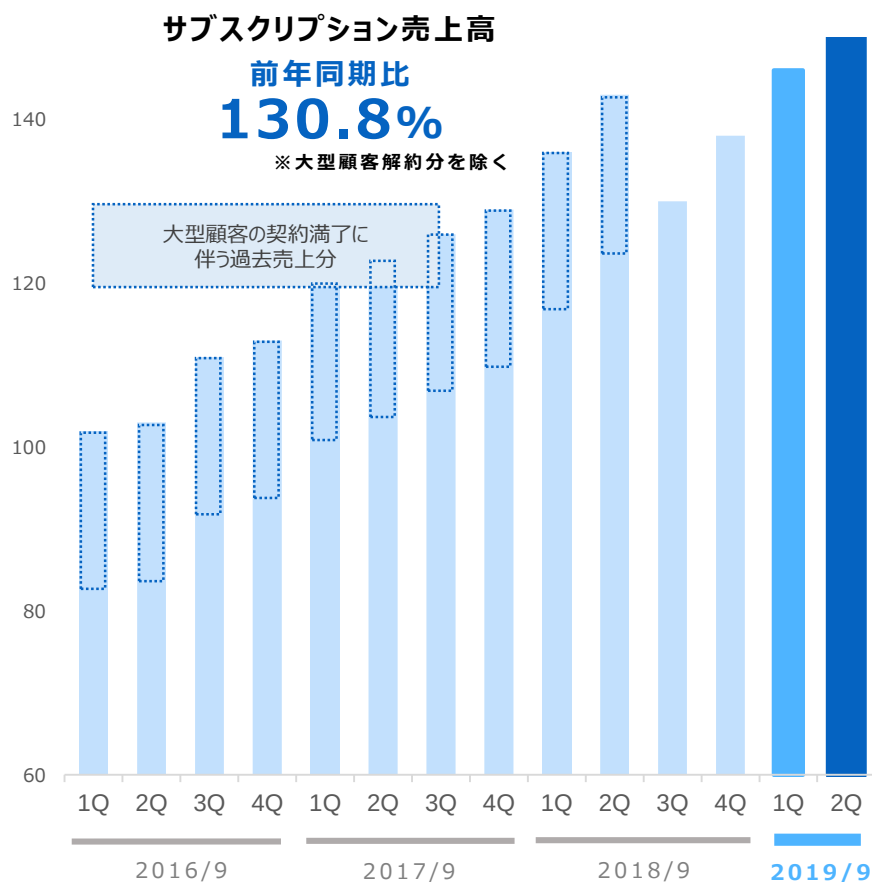
(単位：百万円)



2019年9月期 2Q セグメント別売上高推移

クラウドソリューション事業

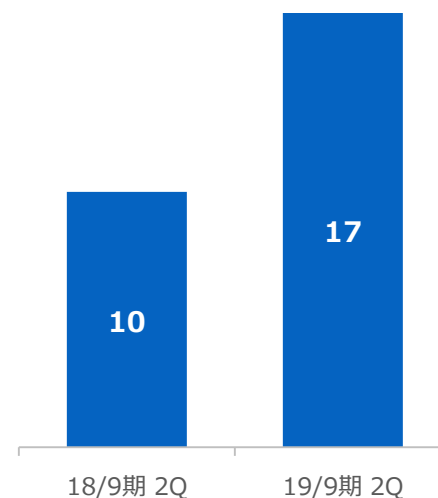
クラウドサービス（サブスクリプション）は順調な積み上がり



導入コンサルティング売上高

前年同期比 **172.6%**

導入コンサルティングの増加により、運用定着が促進され利用が拡大する見込み



2019年9月期 2Q クラウドサービス リード獲得推移

クラウドソリューション事業

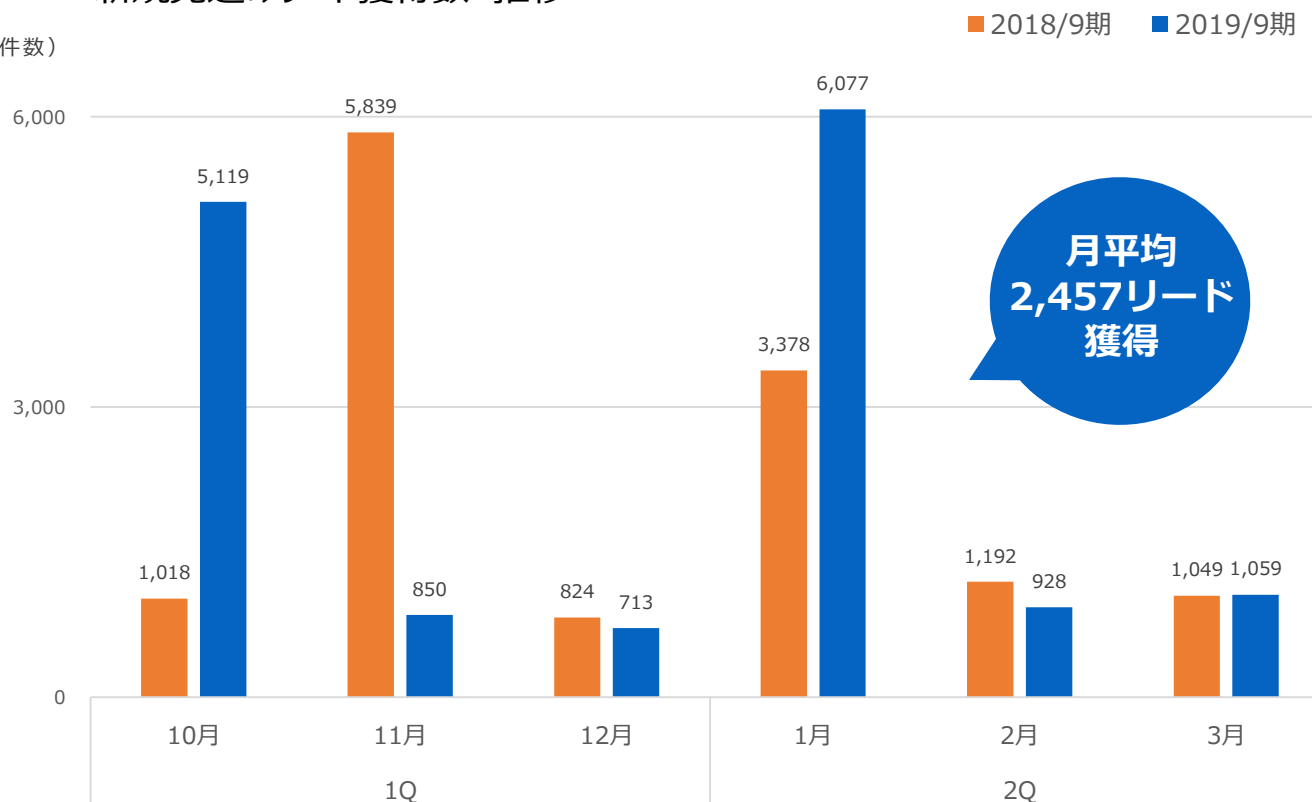
2018/9期2Q累計 13,300リード

2019/9期2Q累計 14,746リード

増減+1,446リード

新規見込みリード獲得数 推移

(単位：件数)



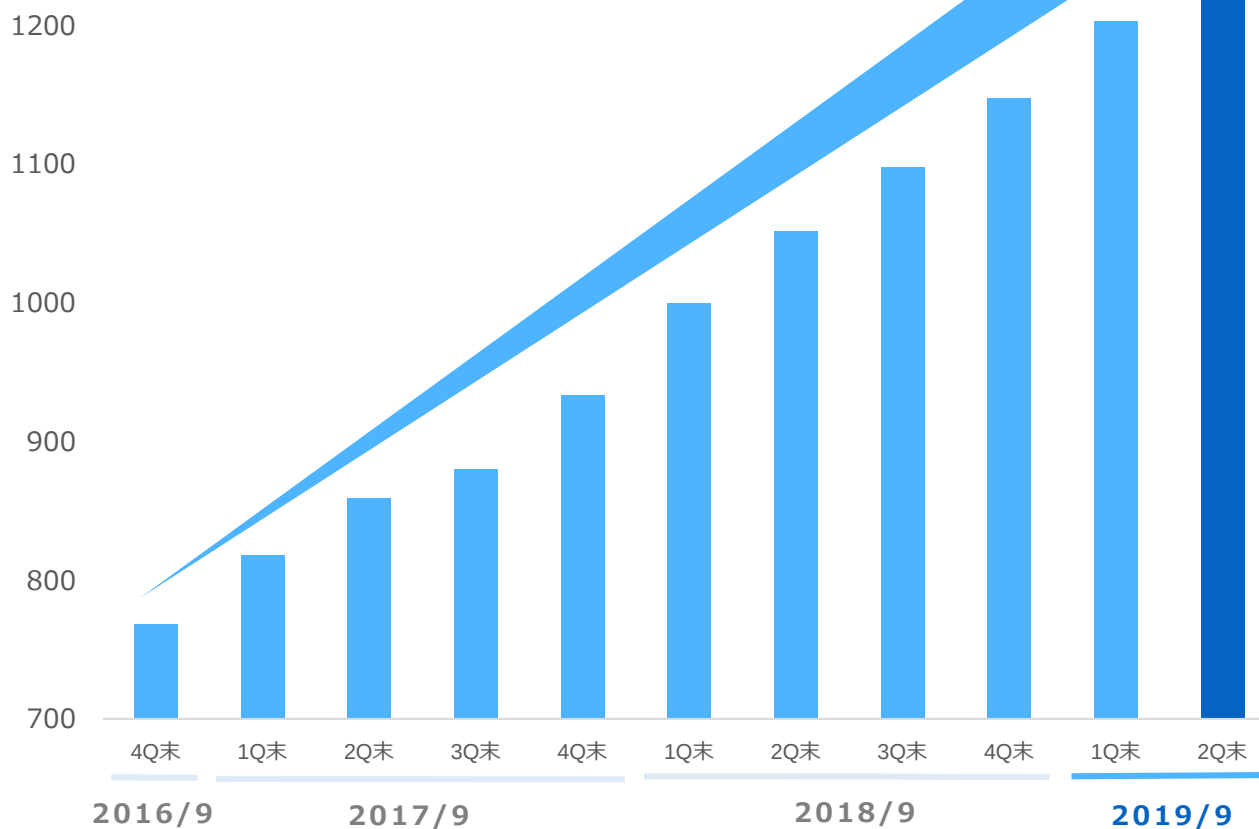
2019年9月期 2Q クラウドサービス契約推移

クラウドソリューション事業

順調に契約社数が増加

※OEMの顧客数は除く

(単位：契約数)



クラウドソリューション事業

2019年1月 新サービスリリース。導入企業増加中

Shelter

仕事の生産性を高める 情報武装化ツール

顧客管理 プロジェクト管理 案件管理
クレーム管理 問合せ管理 etc...

リリース
開始

ビジネスアプリケーションプラットフォーム

クラウドソリューション事業

2019年1月 新サービスリリース。導入企業増加中



自社ドメインの求人サイト・らくらくクリエイティブ



自社ドメイン求人ページが プログラム不要で今すぐできる!

SSL応募
フォーム付

Google
しごと検索
対応

Indeed
対応



クラウドソリューション事業



株式会社アリア



東亜ソフトウェア株式会社



インパムグループ（株式会社インパム）



サンワ・エンタープライズ株式会社



一般社団法人ART OF LIVING



株式会社オープンストリーム



株式会社南海精工所



株式会社ノダキ



株式会社グッディ・フォーユー六本木

全国各地で
導入企業増加

2019年9月期 2Q トピックス

クラウドソリューション事業

全国販売拠点の拡大
全国販売網をもつ販売パートナーと締結

2019年3月
関西営業所（大阪）開所

2019年3月
九州営業所（博多）開所

株式会社インテックとの
販売代理店契約締結

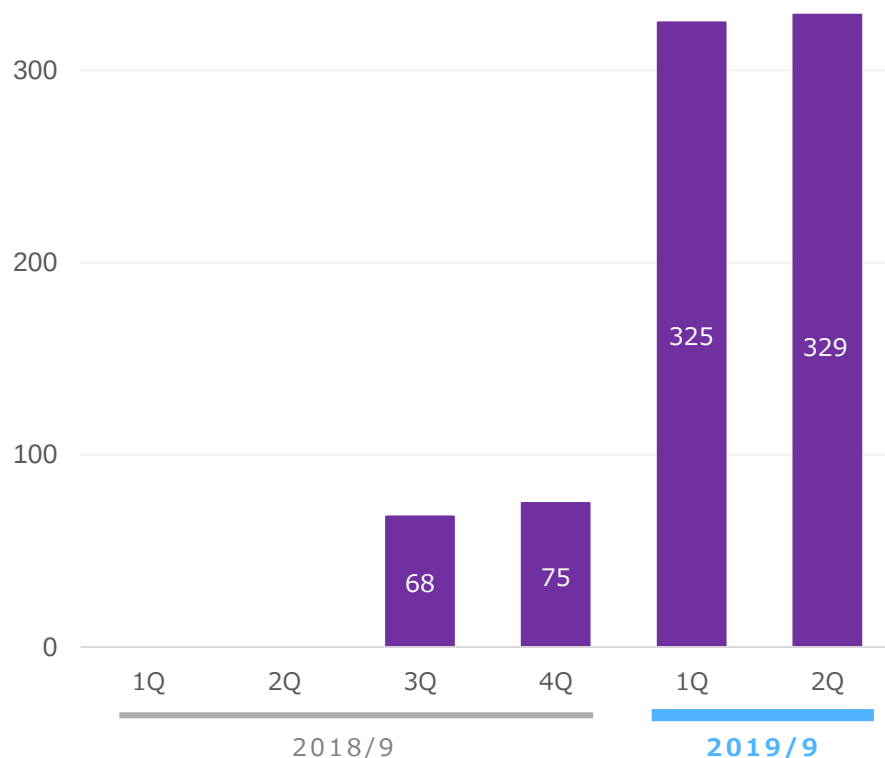
2019年9月期 2Q セグメント別売上高推移

システムエンジニアリング事業

M&Aで大幅増収に寄与

2018年10月1日付でビクタス株式会社を子会社化

(単位：百万円)

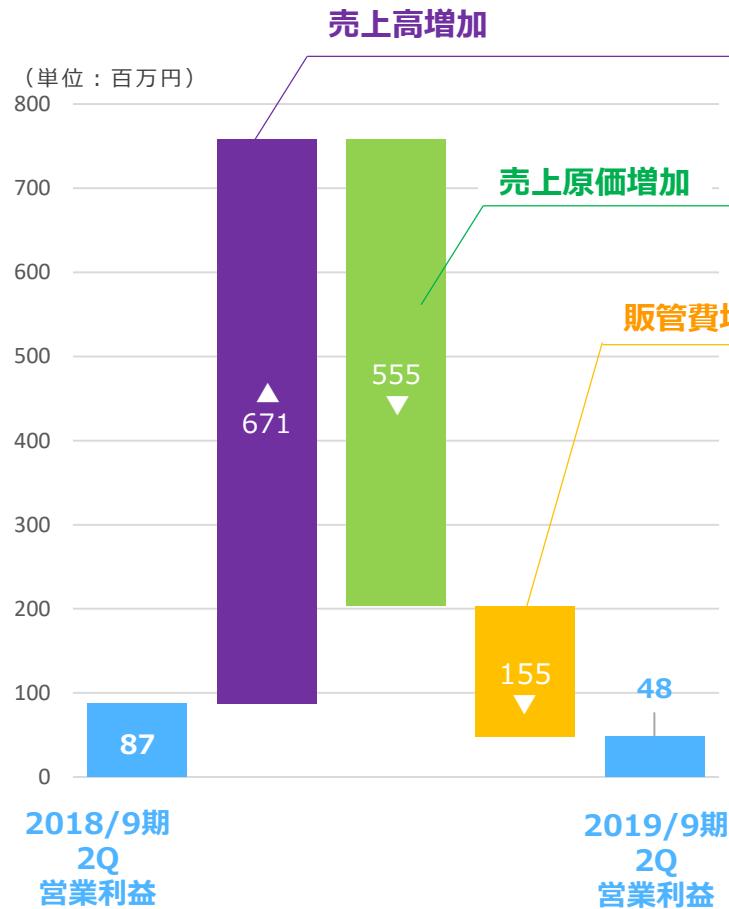


- 子会社フジソフトサービス社に加え、子会社ビクタス社の売上が寄与
- エンジニアが当社グループに参画し、エンジニア数は約100名まで拡大※2019年3月末現在
- 既取引先からの継続受注に加え、新規取引先が増加

2019年9月期第2四半期 営業利益増減分析（前年同期比）

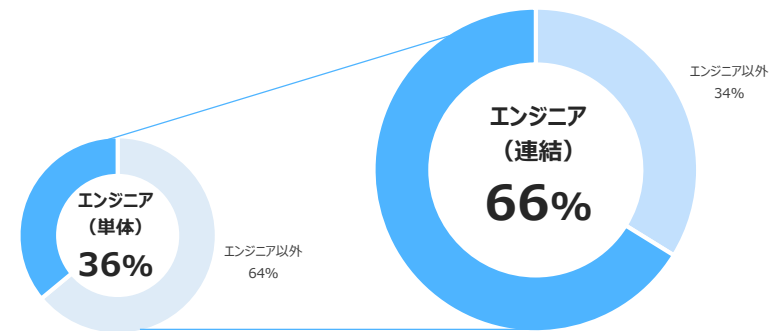
将来成長のための投資へ

社員におけるエンジニア比率 **66%** まで上昇



主な要因

- クラウドソリューション売上高増加 + 16百万円
- システムエンジニアリング売上高増加 (M&Aによる子会社の増収) + 655百万円
- 人件費（内部エンジニア）の増加 + 180百万円
- 業務委託費（エンジニア）の増加 + 240百万円
- 人件費（営業要員）の増加 + 58百万円
- のれん償却費の増加 + 23百万円
- FA手数料の増加 (M&A仲介スポット) + 12百万円



社員数（単体）50人
2018/9期 2Q末

社員数（連結）139人
2019/9期 2Q末

2019年9月期第2四半期 連結貸借対照表

M & Aにより資産増加

- ・現預金、売掛金の増加
- ・無形固定資産（のれん）の増加
- ・M & Aに伴う借入金の増加

（単位：百万円）

	2018/9	2019/9 2Q	増減額
流動資産	1,117	1,456	+338
現金・預金	935	1,136	+201
売掛金	139	285	+146
その他	42	33	-8
固定資産	554	827	+273
有形固定資産	104	96	-7
無形固定資産	353	583	+230
投資その他資産	96	147	+50
資産合計	1,671	2,284	+612

	2018/9	2019/9 2Q	増減額
流動負債	187	478	+290
1年内返済予定の長期借入金	68	186	+118
買掛金	17	118	+101
その他	102	173	+70
固定負債	488	784	+295
長期借入金	431	730	+299
その他	57	53	-3
純資産合計	995	1,020	+25
資本金	650	652	+1
資本剰余金	641	642	+1
利益剰余金	-296	-273	+22
負債純資産合計	1,671	2,284	+612
自己資本比率	59.5%	44.7%	

2

2 0 1 9 年 9 月 期
通 期 業 績 見 通 し

2019年9月期 通期連結業績予想および進捗状況

通期計画予想の進捗（計画変更なし）

当上期における利益が好調であったため、
当該利益計画に対する増加分を当下期にて積極投資

：百万円）	18/9期 （実績）	19/9期 （予想）	前期 増減比	19/9期2Q （実績）	進捗率
売上高	967 百万円	2,202 百万円	127.6 %増	1,101 百万円	50.0 %
営業利益	48 百万円	60 百万円	25.4 %増	48 百万円	79.9 %
利益率	5.0 %	2.8 %	-	4.4 %	-
経常利益	43 百万円	52 百万円	19.4 %増	47 百万円	90.0 %
利益率	4.5 %	2.4 %	-	4.3 %	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	59 百万円	138 百万円	131.9 %増	22 百万円	16.6 %
利益率	6.2 %	6.3 %	-	2.1 %	-

※過年度傾向により当下期4Qに売上高が集中する見通し

成長加速に向け更なる積極投資

当下期における実施施策

人材強化

先端IT技術に携わる人材需要の高まりを捉え、採用強化・育成に投資

プロモーション強化

来期への種まきとして、全国主要都市での展示会等プロモーションを積極展開

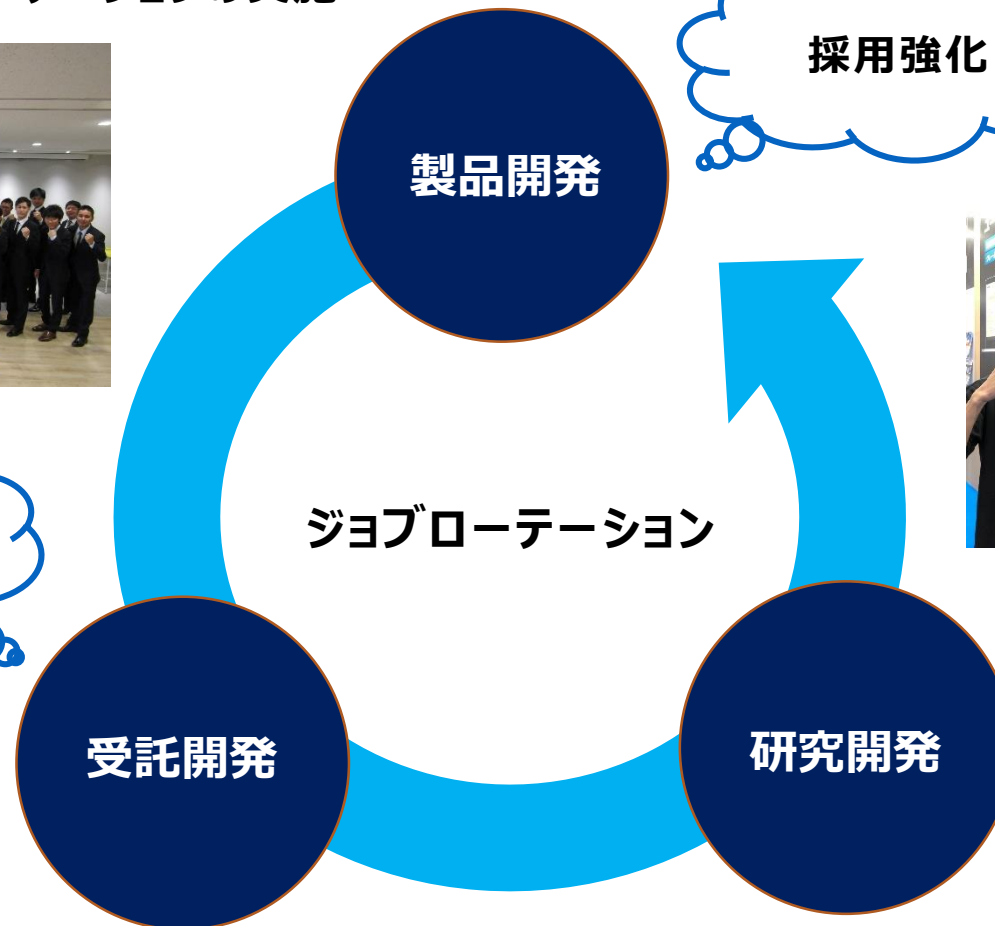
インフラ投資

クラウドサービス安定性向上のためインフラ設備・人材投資を前倒し

成長加速に向け更なる積極投資

人材強化策

採用強化とジョブローテーションの実施

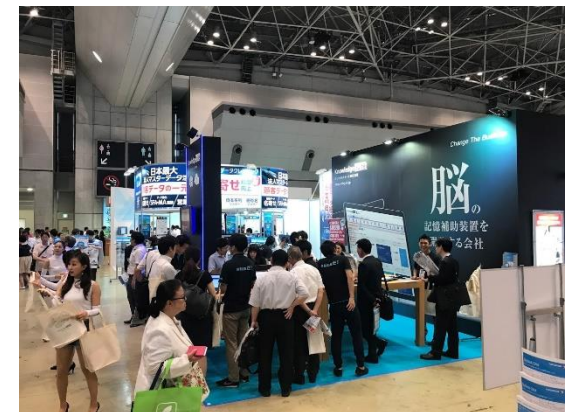


成長加速に向け更なる積極投資

プロモーション強化策

3Q（4月～6月）展示会出展計画

- ・クラウドコンピューティング EXPO（東京 5/8-10）
 - ・日経BP働き方改革（名古屋5/22,23、大阪5/30,31）
 - ・和歌山ゼロックスセレクションフェア(5/22,23)
 - ・ソレキア展示会（東京5/28）
 - ・働き方改革 EXPO（東京5/29-31）
 - ・プラスITフェア（大阪6/14）
 - ・日経BP働き方改革（福岡6/18,19）
 - ・営業支援EXPO夏（東京6/19-21）
 - ・未来Innovation in 九州2019（福岡6/25,26）
- 他多数検討中



成長加速に向け更なる積極投資

インフラ投資策

増え続けている利用社の安定稼働を目的とした設備投資

Knowledge Suite

企業における

ビジネスライフライン

4/17発生した障害により設備投資を1年前倒し

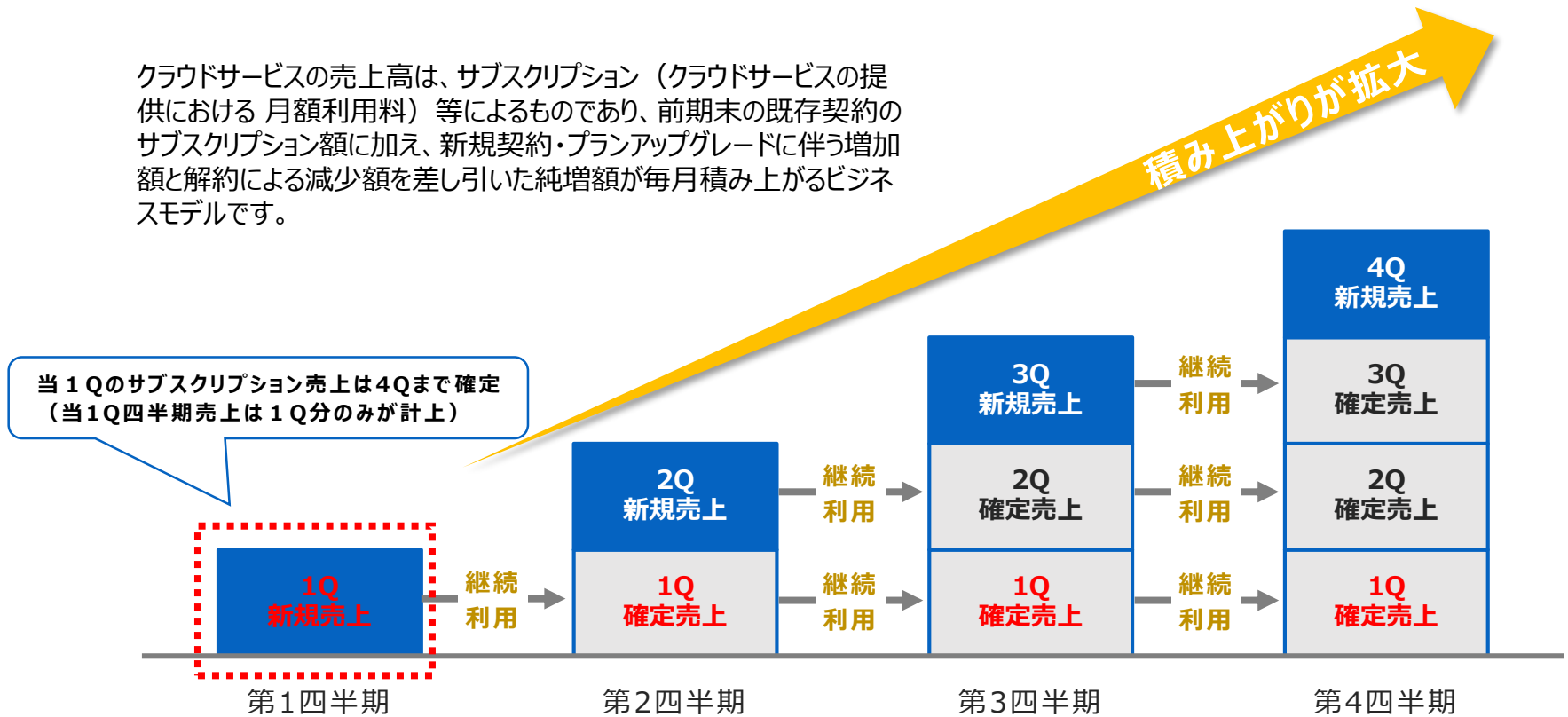
好調なサブスクリプション売上の 更なる拡大に向けた積極投資

ビジネスモデル「サブスクリプション」

クラウドソリューション事業

売上高は1Qから4Qにかけて高まっていく仕組み

クラウドサービスの売上高は、サブスクリプション（クラウドサービスの提供における月額利用料）等によるものであり、前期末の既存契約のサブスクリプション額に加え、新規契約・プランアップグレードに伴う増加額と解約による減少額を差し引いた純増額が毎月積み上がるビジネスモデルです。



毎月積み上がるサブスクリプションビジネス

Challenge The Business

サブスクリプション売上の拡大

Knowledge Suite

中小中堅企業において人手不足を補うための
単純作業の自動化サービスの拡充

AI

データマイニング

RPA

KnowledgeSuite周辺サービスの拡充

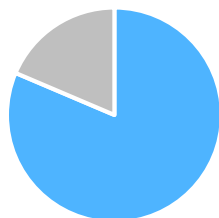


中小中堅企業ほど働き方改革を意識すべき

Challenge The Business

働き方改革は世間で言われているほど推進されていない

81.4%



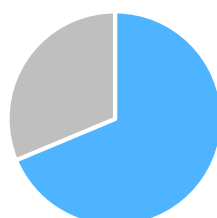
管理職 75.2%

中間リーダー層 82.1%

一般社員 83.2%

働き方を変えたいが具体的な方法がわからない

68.7%



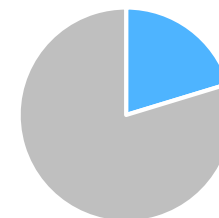
管理職 59.7%

中間リーダー層 70.9%

一般社員 71.1%

働き方改革の取り組みが現場社員に浸透している

20.3%



管理職 26.0%

中間リーダー層 19.9%

一般社員 18.6%

全体 n=3,091 / 管理職・課長以上 n=625 / 中間リーダー層 n=532 / 一般社員 n=1933

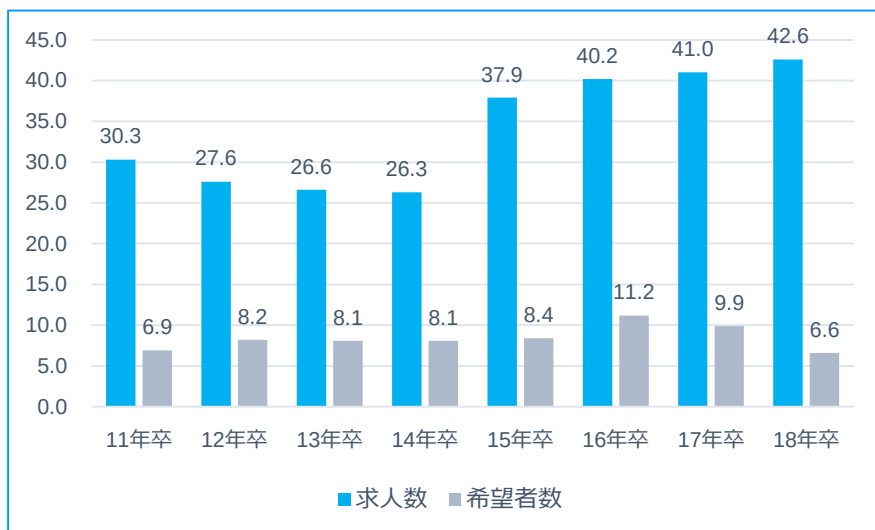
(出典) Googleが2017年2月に行った「働き方改革の現状」についての調査レポート

(調査時期 2017/2/25-2/26 対象 全国の20歳～59歳 事務系会社員(正社員雇用))

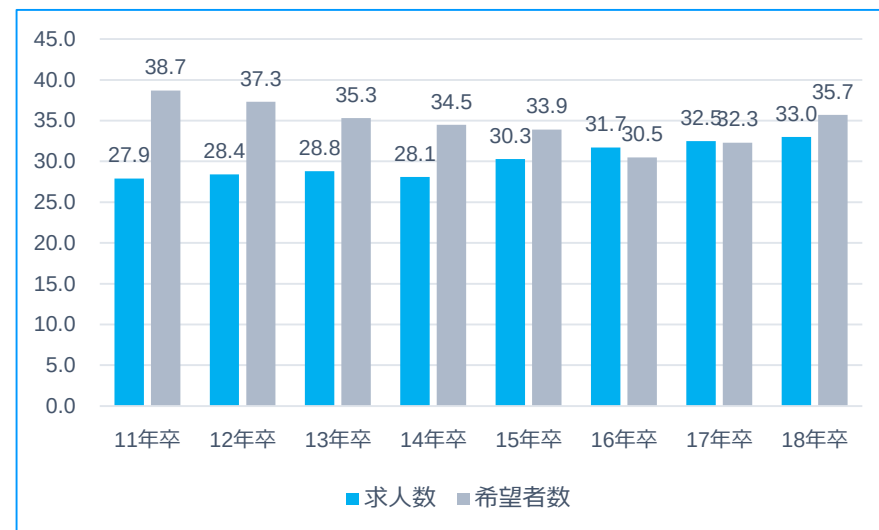
中小中堅企業ほど働き方改革を意識すべき

「専任の採用担当者を置けない」「採用に時間をかけることができない」「採用活動に予算をかけることができない」など、大規模かつ計画的な採用をおこなうことのできる大企業に比べて、中小企業の採用活動には多くの制限があります。現実問題は、知名度だけでなく、リソースの面でも大企業と比べて大幅に不利となってしまいます。

従業員数299人以下の企業の大卒予定者求人数・就職希望者の推移



従業員数300人以上の企業の大卒予定者求人数・就職希望者の推移



引用：2018年版「中小企業白書」第2部 第1章 | 中小企業庁

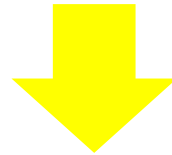
中小中堅企業は自動化サービスを通じて事業拡大を推進

外部環境（政府の取り組み）

2019年4月に働き方改革関連法が施行され、大手企業が対応を進める一方、中小企業の対応は遅れているのが実情。

※中小企業には「残業時間の上限規制」について1年間の猶予期間が設定されている。

中小企業における人手不足の深刻化が浮き彫りになる年



IT補助金制度を継続実施

IT導入補助金は、中小企業・小規模事業者等のみなさまが自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助することで、みなさまの業務効率化・売上アップをサポートするものです。

中小企業における業務の自動化が加速

第四次産業革命

データの利活用を通じて自動化から自律化へ

様々な業務がITに置き換わる

中小企業における
効率化による業務改革

予測分析

AI

ビックデータ

自律化

ビジネスモデルの変革

サブスクリプション

クラウド

業務の自動化

ブロックチェーンをはじめとした
安全性の担保

中小企業における
人手不足の深刻化

Appendix 参 考 资 料

会社概要



脳力をフル活用できる世界へ。

Knowledge Suite



会社名

ナレッジスイート株式会社

設立

2006年10月

資本金

652,594,000円 (2019年3月末時点)

代表者

代表取締役社長 稲葉 雄一

所在地

東京都港区虎ノ門3-18-19 虎ノ門マリンビル7階

従業員数

連結：139名 (2019年3月末時点)

認証

プライバシーマーク認証

JIS Q 15001:2006 認証登録番号：10822852

ISMS認証

JIS Q 27001:2014 認証登録番号：JUSE-IR-154

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

グループ

株式会社フジソフトサービス

ビクタス株式会社

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。