

第14回定時株主総会決議ご通知

2020年12月18日開催の当社第14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14期（2019年10月1日から2020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14期（2019年10月1日から2020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。

会社概要・株式情報・株主メモ（2020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	681,106千円（2020年9月末時点）
本社所在地	〒105-6238 東京都港区愛宕二丁目5番1号
従業員数	180名（2020年9月末時点）
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 15001:2017 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	5,105,200株
株主数	1,928名

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 | 監査等委員である取締役4名選任の件
本件は原案のとおり承認可決されました。 |

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持比率(%)
稲葉 雄一	1,401,000	27.44
NOMURA PB NOMINEES TK1 LIMITED	1,008,600	19.75
スターティアホールディングス株式会社	238,100	4.66
柳沢 貴志	210,000	4.11
岡原 達也	196,000	3.83
飯岡 晃樹	185,600	3.63
NPBN-SHOKORO LIMITED	169,500	3.32
ジェイズ・コミュニケーション株式会社	103,300	2.02
株式会社エイジア	103,000	2.01
稲葉 貴美子	90,000	1.76

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。

証券コード：3999

ナレッジスイート株式会社

KSJ Report

2020年9月期（第14期）事業報告書

2019年10月1日から2020年9月30日まで

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



UD FONT

ユニバーサルデザイン（UD）の考えに基づいた見やすいデザインの文字を採用しています。



Change The Business

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。

「耐えるべき時と攻めるべき時が交差するタイミング」 中小企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を加速させる ターニングポイントは今ここに

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。

新型コロナウイルス感染症により、亡くなられた方に謹んでお悔やみを申し上げますとともに、不安で辛い日々を過ごされているすべての皆様に心からお見舞い申し上げます。

また感染拡大防止にご尽力されている皆様には深く感謝申し上げます。

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、中小企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）化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クラウドサービス（SaaS）の開発を進め、日本で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。

2020年政府発表の4-6月期GDPはリーマンショック時のマイナス成長からさらに大きく下振れ、世界経済の低迷が今なお加速しておりますが、ナレッジスイートはコロナ禍後に向けた事業活動に必要な体制作りと積極投資を強化してまいりました。

外出自粛に伴い経済低迷を食い止めるべく、各社生き残りをかけ働き方の多様化が進み、本格化したテレワークによりどこからでも安心して利用可能な「Knowledge Suite」の導入が加速してまいりました。

また、テレワーク関連サービスとしてオンライン商談サービス「VCRM」を新規リリースし、物理的な移動が伴う商談や会議の機会が大幅に

減ったことで導入各社のコスト削減及び業務の効率化が進み始めました。

DXの流れの中心にSaaSが存在し、コロナ禍においてSaaS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、これからも日本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SaaSに特化し、企業成長の原動力として担ってまいります。

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為、2023年営業100名体制を早期に実現し、CAGR（年平均成長率）130%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。

企業の働き方が多様化する現在において、「Knowledge Suite」の新たな機能拡張及び機能拡大に全力で取り組み、中小企業における効率化を推進させる為のサービス進化を怠らず、積極的な投資を実施していきたいと考えております。

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。

代表取締役社長 稲葉 雄一

社会のDX加速の好機を捉え、果敢に投資し、市場シェアを拡大

重点施策

1

DXの追い風を捉え、
売上成長率UPを最優先
(年平均成長率130%)

契約件数の拡大



契約あたりの売上高拡大

クロスセルの拡大 利用継続率UP

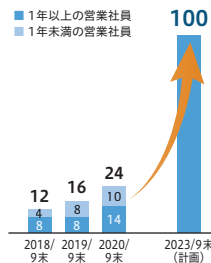
営業強化 ～2023年9月末 営業100名体制へ～

営業力強化戦略を継続

- ブランディング強化により営業採用強化
- 営業人材育成期間の短縮
- 解約率低減に向けた体制の強化

営業人員推移

■ 1年以上の営業社員
■ 1年未満の営業社員



現状、営業が売上を作る為には
11ヶ月（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

重点施策

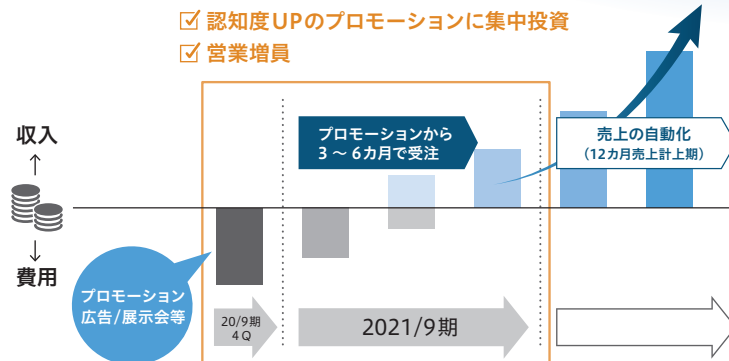
2

市場シェアUPのための
ブランディング強化

プロモーション費用・営業増員に集中投下、
売上成長の最大化につなげる

TVCM等のマス広告をはじめ、WEBプロモーションや各種イベント等を通して、当社の企業価値とブランド育成を図り、認知度を向上。

- ✓ 認知度UPのプロモーションに集中投資
- ✓ 営業増員



デジタルトランスフォーメーション ▶▶

- コロナ禍で加速するDXへの対応をサポート
- DX化で中小企業の生産性、稼げる力UPに貢献

DX

営業活動をサポートするSFA・CRM領域

SFA: Sales Force Automation
CRM: Customer Relationship Management

中堅・中小企業支援 ▶▶

- 中小企業のマーケットにフィットした製品・サービスを提供

働き方改革

- 営業活動のオンライン化・効率化・見える化を進め、働き方改革もサポート

重点施策

4

将来の収益の柱とすべく
新Knowledge Suite開発及び
M&Aによる製品力強化

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite



Version UP

商品シナジーが
可能な企業との
M&A・アライアンス
を検討

中堅・中小企業の営業活動のDX化を
推進できる製品力強化

重点施策

3

カスタマーサクセスの
強化により、中長期的な
収益を確保

導入企業の利用継続を促進

今後も顧客の成功へ導く重要な役割として、導入初期段階の課題を解決し、継続的な運用サポートを提供するカスタマーサクセス体制を強化、収益の安定と向上を図る。



顧客

導入

運用

継続

初期設定、操作方法の教育及びデータ項目の設計支援等、導入時の運用定着支援

顧客ニーズに合ったタイムリーな開発・改善、サービス反映
常に最新のアプリケーションをインターネットを通じて提供

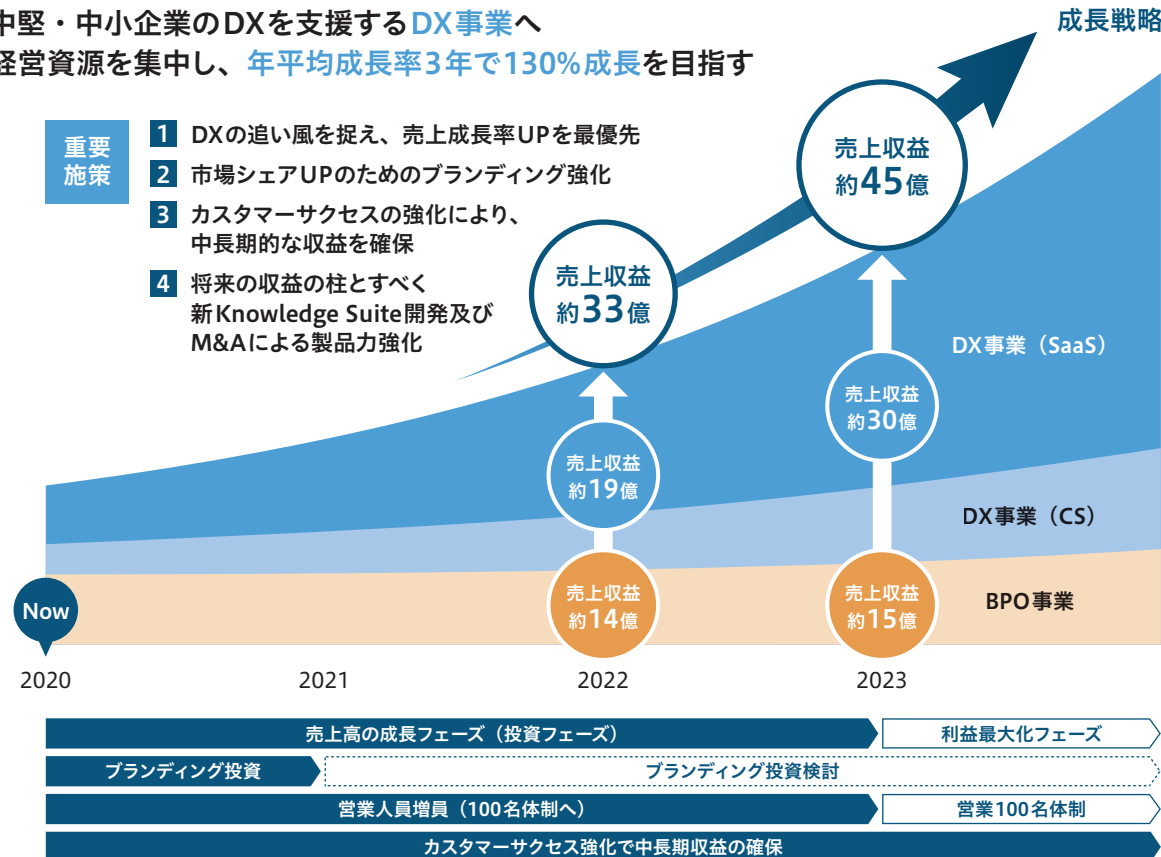
部署での利用定着、企業内でのサービス利用拡大

カスタマーサクセス

導入時の運用定着支援、及び顧客企業のSaaS連携課題を解決する目的として、システム間連携開発支援を提供

カスタマーサクセス強化=収益力UP

中堅・中小企業のDXを支援するDX事業へ 経営資源を集中し、年平均成長率3年で130%成長を目指す



セグメント変更について

今後注力する自社「SaaS」及び導入支援等の「カスタマーサクセス」に絞った「デジタルトランスフォーメーション（DX）」事業と、それ以外のマーケティング／開発保守事業部分及び従来の「システムエンジニアリング」事業を統合し、「ビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）」事業に変更

旧セグメント（2020年9月期区分）

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

新セグメント（2021年9月期区分）

DX事業

自社「SaaS」及び導入支援等の「カスタマーサクセス」

BPO事業

*旧クラウドソリューション事業のクラウドサービス内マーケティング／開発保守及びOEM保守、ソリューションサービスはBPO事業に移管

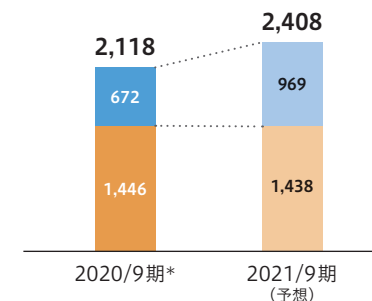
2020年9月期業績

リモートワーク環境の拡大によりSaaS需要が急速に拡大
新規サービスを投入、第4四半期において大規模ブランディング投資を実行

クラウドソリューション事業は、感染症対策をきっかけとした中堅・中小企業のテレワーク化及びDX化のニーズの高まりにより、継続的なリード（見込み客）の獲得を維持、また新規サービスも開始し、サブスクリプション契約の受注積み上がり好調に推移し売上収益は前期比増となりました。一方、システムエンジニアリング事業においては案件の一部先送りなどが発生し、その結果、連結売上収益は21億18百万円（前期比1.9%減）となりました。営業利益は、当社SaaS製品の需要拡大を受け、第4四半期において大規模ブランディング広告を実行する等成長投資を積極的に実施し、営業損失20百万円となりました。

売上収益

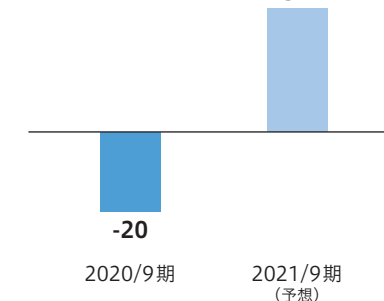
■ DX事業 ■ BPO事業



*2021年9月期よりセグメント変更をしたため、2020年9月期のセグメント業績は新セグメントにより算出しています。

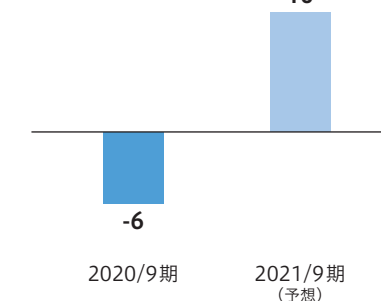
営業利益

■ DX事業 ■ BPO事業



当期利益

■ DX事業 ■ BPO事業



（単位：百万円）

当社のホームページにて決算説明動画をご覧いただけます

株主や投資家の皆様に当社のことをよりご理解いただけるよう、決算内容を中心に今後の取り組みや戦略などを説明しております。タイムリーでわかりやすい情報発信を目指し、IR活動の充実と向上に取り組んでまいります。

