

第15回定時株主総会決議ご通知

2021年12月21日開催の当社第15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15期（2020年10月1日から2021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15期（2020年10月1日から2021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（2021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	700,501千円（2021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	連結：228名（2021年9月末時点）
事業内容	DX事業 BPO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	5,161,100株
株主数	1,499名

決議事項

第1号議案	資本準備金の額の減少及び剰余金の処分の件 本件は原案の通り承認可決されました。
第2号議案	定款一部変更の件 本件は原案の通り承認可決されました。
第3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 本件は原案の通り承認可決されました。

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
稲葉 雄一	1,408,000	27.28
NOMURA CUSTODY NOMINEES LTD TK1 LIMITED	1,077,100	20.87
インフィニティアセットマネジメント株式会社	214,600	4.16
柳沢 貴志	212,500	4.12
岡原 達也	202,000	3.91
飯岡 晃樹	193,200	3.74
引字 圭祐	172,100	3.33
NCSN-SHOKORO LIMITED	169,500	3.28
株式会社WOW WORLD	103,000	2.00
稲葉 貴美子	90,000	1.74

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）
株式に関するお手続き	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。



Change The Business

ナレッジスイート株式会社

KSJ Report

2021年9月期（第15期）事業報告書

2020年10月1日から2021年9月30日まで

Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社
コーポレート本部
https://ksj.co.jp/

ホームページのご案内

当社は、株主・投資家の皆様には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。

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てはもったいない。
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。



Change The Business

NO CLOUD NO DX

～AI×RPA 意思を持ったデジタルレイバーが人手不足を
解消しビジネスの自動化、自律化を支えるサービスへ～

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、亡くなられた方々に謹んでお悔やみ申し上げます。
また感染症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）化を推進しております。
2年近くに及ぶコロナ禍における経済の低迷は、日本経済に大きなダメージを与えてきました。
当社においても少なからず影響が出た1年でした。
経済が足踏みする世の中で、当社はこの不安定な世の中で改革を進めるチャンスと捉え、人財採用の強化をはじめ、M&A、広告戦略と大きな投資を仕掛けてまいりました。
また従業員と家族の安全を確保するために、今までのワークスタイルを見直し、テレワークを軸とした体制の変更及び強化を進めてまいりました。
足踏みする経済活動でベンチャーらしい大きな攻めは、アフターコロナで一気に加速させるための投資として耐えてきた1年でした。
お待たせしました。いよいよエンジンを吹かす時が来ました。中期経営計画を策定し、月次KPIを開示していくことで、CRM/SFAクラウドサービス「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」のDXを加速させ、日本経済を支えるが中堅・中小企業の売上アップを加速させている事実を理解いただくことを目的として開示していきます。

CRM/SFAクラウドサービス「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」は導入が進んでおり、導入された中堅・中小企業様からの評価は非常に高いにもかかわらず、企業価値の評価は非常に低く悔やまれます。
投資家の皆様はこのDXサービスがお客様に評価されている事実を理解いただけるよう中期計画必達を最優先に改革元年として取り組んでいく覚悟です。
中堅・中小企業向けSFAの導入実績NO1と自負している「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」は、更に導入を加速させる次世代の「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」へと進化を遂げ、今後の少子高齢化による人手不足に悩む中小企業が、意思を持ったデジタルレイバー（AI×RPA）を実装した次世代の「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」を通じて、業務の自動化、そして業務の自律化を実現し、なくてはならないクラウドサービスへと進化を続けていきます。

当社DX事業は順調です。中期計画で掲げた、連結売上収益成長率（CAGR）+30%以上、営業利益率10%以上、ROE10%、営業社員100名体制を早期に実現させるべく邁進してまいります。
私、稲葉はTwitter（https://twitter.com/bd_inaba/）を通じて、機関投資家の皆様と一般投資家の皆様との情報格差を埋めるために、情報発信を積極的に行っていく予定です。
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。



代表取締役社長
稲葉 雄一

Knowledge Suite

〈社長×開発責任者〉

次世代『Knowledge Suite（ナレッジスイート）』が 優秀な人材の獲得が困難な 中小企業の未来を創る

意思を持ったデジタルレイバーによる中小企業における営業活動の自律化・業務自動化をコンセプトに開発をスタートした次世代『Knowledge Suite』。その開発体制と技術力、市場の魅力について、社長と開発責任者が語ります。

代表取締役社長
稲葉 雄一

取締役 執行役員
プロダクト開発本部 本部長
雄川 賢一

AIを駆使したデジタルレイバーで
有能な人材を定型作業から解放し
中小企業の人手不足を解消する

—DX事業の成長戦略の1つに次世代『Knowledge Suite（ナレッジスイート）』の開発があります。その背景と目的について教えてください。



稲葉：少子高齢化によって労働人口が加速度的に減少している日本。人材の獲得が困難な中小企業では、専門的な技術と知識を持つ人が膨大な定型作業に

時間を奪われ、本業のクオリティが低下するという悪循環に陥ることがあります。その課題を解決するためにスタートしたのが次世代『Knowledge Suite』の開発です。テーマは、当社が最も得意とする領域であり、企業経営の柱である営業活動の自動化・自律化です。定型作業をRPAで自動化するのではなく、AIを駆使したデジタルレイバーが受注率と生産性を高めていきます。この構想は「中堅・中小企業にジャストフィットしたSaaS」をテーマに開発した現行『Knowledge Suite』が獲得している絶大な信頼と高い評価から生まれました。月間平均700～800名のユーザーが、バイネーム（名指し）で検索して当社のサイトへ来て、導入や操作に関する問い合わせをいただいている。その事実が、お客様の声をくみとりながら、意思を持ったデジタルレイバーで人手不足を解消するという決断に至った理由です。



雄川：次世代『Knowledge Suite』におけるAIの役割は、情報のスコアリングと抽出です。コーポレートサイトでは公開されていない企業情報や、営業活動に役立つ有益な情報を蓄積したデータベースから、最新・最適な情報を選択して提供します。

稲葉：具体的にいえば、類似企業の抽出がその1つです。既存クライアントに類似しているのにまだ取引がなく、受注できる可能性の高い会社をピックアップして最適な営業プロセスを分析します。それによって営業担当はターゲットと戦略を明確にしてアプローチできるわけです。

雄川：AIの研究は、SFA（営業支援ツール）に蓄積した営業報告書などの文章の自然言語解析からスタート。5年以上も試行錯誤を続けてきましたので、実装の目処がついたことがうれしく、感慨深いです。

大規模なデータベースのリリース後 コロナ禍で飛躍的に価値が高まった ビジネスチャットなどを先行して提供

—リリースの時期と提供方法は決まっていますか？

稲葉：来年度中にはプラットフォームとなるデータベースをリリースしたいと考えています。ダウンロードユーザーが1,000万人超規模のゲームやサービスで採用されているデータベースと同様の分散データベースを採用予定です。

雄川：その後、プラットフォームに組み込むマイクロサービス（DXスーパーアプリ）を順次、リリースする予定です。開発のキーワードは『つなぐ』。現在はまだその仕組みづくりを検討している段階ですが、コロナ禍でリモートワークが定着したことにより、飛躍的に利用価値が高まったビジネスチャットツール、Webミーティングツールなど既に単体サービスとして提供している機能を先行する形になると思います。最も重要なのは中小企業にとっての利便性、使い勝手の良さとなります。UIの

向上による使い勝手はもちろんの事、お客様のシステムとの連携や情報に辿り着くまでの容易性を工夫し競合他社との差別化を図ります。「工夫」の触りをお話すると、チャットやチャットボットの活用、AI等を駆使した情報提供などを考えています。『Knowledge Suite』を高く評価していただいている大手企業に対しては、大規模な基幹システムとの連携をいかに容易にできるかがポイントになりますね。

稲葉：順次、現行と次世代の違いを含めあわせてご説明いたしますので、期待してお待ちいただきたいと思います。

リアルタイムコミュニケーション分野や IDaaSの開発等、「技術力」は 同業SaaSベンダーには負けない

—開発体制について教えてください。

雄川：次世代『Knowledge Suite』の開発にあたっては、デザイナーとフロントエンドエンジニアを増やし、専任チームを立ち上げました。これは高度なスキルで現行の『Knowledge Suite』を運用保守する少数精鋭チームが確立されているからこそ実現できました。次世代『Knowledge Suite』のリリース後も現行のサービスを継続して提供しますので、『Knowledge Suite』の知見を共有しながらも開発はそれぞれのチームがおこなうという形をとっています。チームにはグループ会社アーキテクトコアのエンジニアも含まれています。





稲葉：アーキテクトコアはAI・IoT・ビッグデータといった最先端の技術に精通したエンジニア集団。いつでも次世代チームで仕事ができるように連携を図っていますの

で、今後、プロジェクトをスケールアップすることになってもハイレベルな技術力を維持できます。

雄川：当社は国内の同業SaaSベンダーにも負けない技術力を有しています。オンライン商談ツールの『VCRM』でいえば、WebSocket（Webサーバとブラウザの双方向通信技術）、WebRTC（Webブラウザ上で音声・映像データをリアルタイムでやりとりする技術）といったリアルタイムコミュニケーション分野の技術。また、企業のアカウントを一括管理する『ROBOT ID』ではパスワードに依存しない「FIDO2」認証をいち早く採用し、改善と機能追加をおこなってきました。クラウドネイティブな環境で開発する次世代『Knowledge Suite』プロジェクトは、これまで蓄積してきたこうした技術力をさらに向上できる機会と考えています。

Google社の協力を得て 最適な開発手法と技術を習得

稲葉：クラウドネイティブな環境における最適な開発手法、必要な技術については、Google社の協力を得て習得しています。きっかけは、2020年に『Knowledge Suite』のDX化の第一歩としておこなった『VCRM』と『ROBOT ID』のGoogle Cloudへの移行です。それ以来、雄川をはじめとするプロダクト開発本部とアーキテクトコアのエンジニアはGoogle社の協力の元技術研修プログラムを通じて、お客様の声を実装する手段と技術の習得に取り組んでいますので「次世代」と呼ぶにふさわしい製品を開発できると確信しています。

雄川：先行リリースを予定しているマイクロサービスのなかには、すでにUIとユーザビリティの検証をおこなっているものもありますが、M&Aによってビジネスチャットやマーケティングデータベースの

知見が大幅に増えたため、エンジニアから新しいアイデアが続々と出てきます。お客様にとっての使い勝手の良さだけではなく、競合他社との差別化も含めてよく考えてくださっていますので、彼らの想いもくみとりながらやるべきことを整理していかなければと思っています。

目の前に広がっているのは 潜在規模1兆円を超える広大な市場 営業力を強化し積極果敢に攻めていく

雄川：当社には「いい製品をつくって中小企業をサポートしたい」という熱い想いを持つエンジニアが集まっています。その彼らが高度な技術のなかから最適なものを選択して開発を進めていますので、株主・各ステークホルダーの皆様にも次世代の『Knowledge Suite』にぜひご注目いただきたいと思います。

稲葉：当社の主力製品である『Knowledge Suite』を導入いただいている企業数は、直販で約3,000社。近年は右肩上がりに契約社数が伸びています。しかし現在、日本の企業数は約400万社を数え、その99.7%が中小企業とされています。つまり、私たちのシェアは0.1%以下。当社以上のシェアを獲得している企業はありませんので、私たちの目の前には無限の可能性を秘めた市場が広がっている状況と言えます。当社の試算ではその規模は約4,800億円。今後のDX化の急拡大を加味すれば、潜在規模は1兆円を超えようと考えています。

そんな伸びしろの大きな市場で今、私たちがやるべきなのは積極果敢に攻めることです。現状に満足せず、『Knowledge Suite』をはじめとする「中堅・中小企業にジャストフィットしたSaaS」をより多くのお客様にアピールできるよう営業力の強化も引き続きおこなってまいります。

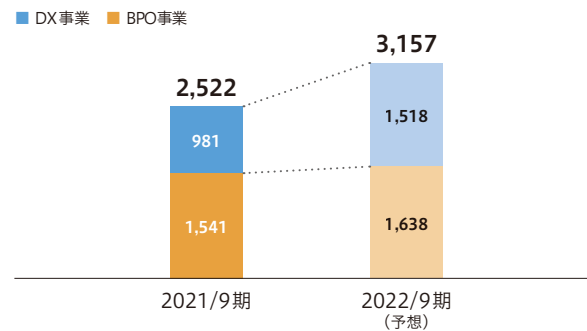


2021年9月期業績

「Knowledge Suite」等主力のSaaS売上高が大きく伸長。M&Aによりビジネスチャットおよびマーケティングデータサービス事業を取得、サービスポートフォリオの拡充を図る

中小企業のコロナ禍における企業の働き方改革、ビジネスモデルや組織の変革が加速し、引き続きDXニーズが高まっております。それらの需要を確実に捉え、DX事業の売上収益は前期比48%増と大幅に伸長しました。BPO事業においてもIT人材不足を背景に、稼働エンジニア需要の回復に伴い前期比5.9%増で着地しました。それらの結果、売上収益は前期比19.1%増の2,522百万円となりました。利益面については、M&Aによる事業取得、売上拡大につながる営業人員の採用が順調に進み、先行投資を継続した結果、営業損失は108百万円となりました。

売上収益



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も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。



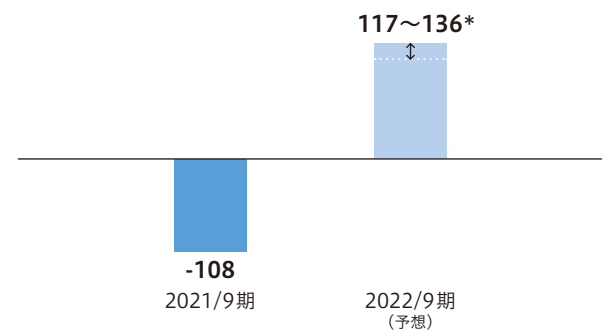
2022年9月期業績見通し

引き続きDX事業に資源を集中。販売体制強化および製品サービス開発強化への先行投資を継続するも、前期比大幅増収増益を見込む

DX事業は収益（シェア）拡大を図り営業人員先行投資を継続、収益向上に向け、カスタマーサクセス体制の強化を推進します。ビジネスチャット、マーケティングデータサービス等「Knowledge Suite」を中心とした新プロダクト・サービスを拡充、収益基盤の強化を図り、開発中の「次世代 Knowledge Suite」との統合連携を視野にいたした製品開発を進めます。BPO事業は積極的な人材投資を継続、中長期的な収益拡大を目指します。以上により、連結売上収益は3,157百万円（前期比25.2%増）、営業利益は117百万円～136百万円（同3.7%～4.3%）*を見込んでおります。

*より有効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しております。

営業利益



*より有効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しております。