

第16回定時株主総会決議ご通知

2022年12月21日開催の当社第16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16期（2021年10月1日から2022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16期（2021年10月1日から2022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（2022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	700,696千円（2022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：250名（2022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	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

株式の情報

発行可能株式総数	17,099,200株
発行済株式総数	5,162,300株
株主数	1,363名

決議事項

- | | |
|-------|----------------------------|
| 第1号議案 | 株式移転計画承認の件 |
| 第2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 |
| 第3号議案 | 監査等委員である取締役3名選任の件 |

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
稲葉 雄一	1,321,814	25.61
NOMURA CUSTODY NOMINEES LTD TK1 LIMITED	1,078,100	20.88
インフィニティアセットマネジメント株式会社	300,786	5.83
柳沢 貴志	212,500	4.12
岡原 達也	202,000	3.91
飯岡 晃樹	190,600	3.69
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	189,100	3.66
引字 圭祐	170,100	3.30
NCSN-SHOKORO LIMITED	169,500	3.28
株式会社WOWWORLD	103,000	2.00

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	東京証券取引所グロース市場
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。

証券コード：3999

ナレッジスイート株式会社

KSJ Report

2022年9月期（第16期）事業報告書

2021年10月1日から2022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

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。

脳力をフル活用できる世界へ。

Knowledge Suite



Change The Business

中期経営計画達成に向けて ～事業再編がナレッジスイートの成長を強固なものにする。 それが日本経済の原動力になるよう前進。～



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。
新型コロナウイルス感染症に罹患された方々には、心よりお見舞い申し上げます。
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。
2022年終わりには、コロナウイルス感染症拡大が収束の兆しが見えてきており、世界を見ても共存により新しい生活様式が生まれ始めています。
企業においても、テレワークの普及により、雇用形態の変化、成果主義への移行など、多くの変化を繰り返してきました。
当社においても、コロナ禍における事業の進め方が変わり、また、コロナによって事業の在り方が変わりはじめ、伸びる事業、衰退していく事業が目に見えて浮き彫りになってきました。
当社を取り巻く環境の変化に伴い働き方が変わり、また見えてきた5年後に向け成長を加速させる為の事業再編を検討していく必要性が生まれてきました。
成長分野にコミットしていく姿勢が中期経営計画を達成させる為に必要な要素であると考えております。
AI×RPA 意思を持ったデジタルレイバーは、少子高齢化によって労働人口が減少していく日本を救う必要不可欠な機能であり、日本を支える中小・中堅企業を救う為の原動力になると確信しています。
中期経営計画初年度は、当社を水面に浮上させる為に必ず達成しなければならない皆様への約束であり、通過点でもあります。
グループ新会社のタレントテック事業「ビジネスブースト」も順調な滑り出しであり、また当社事業には2桁成長を狙うサービスが他にもあります。
今後60万人のエンジニア不足が騒がれているIT産業において、100名以上のエンジニアを支える、システムエンジニアリングサービスを展開するアーキテクトコア社。
多くの上場会社をはじめとした、インサイドセールス事業の根底を支える、マーケティングデータを提供しているネットビジネスサポート社など。
当社事業は中小・中堅企業の事業基盤を支えるサービスを多く抱えております。
「事業成長にナレッジスイートあり。」を明確なキーワードとして掲げ、今に甘んずることなくシェア拡大を推進してまいります。
今後事業再編を通じ、中期経営計画2024のゴールでは、連結売上収益成長率+30%以上、営業利益率10%以上、ROE10%、営業社員100名体制を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。

Knowledge Suite

ナレッジスイートはホールディングス化へ ～ITの新時代を切り拓く新しいエンジンになる～

代表取締役社長 稲葉 雄一

Q 今回、持株会社体制への移行に至ったきっかけをお聞かせください。

日本経済を支える中堅・中小企業の売上アップを加速させている当社のSFA/CRMクラウドサービス「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」は、発売以来、おかげさまで多くの皆様にご支持いただいております。しかしながら、当社には、「Knowledge Suite」に勝るとも劣らない成長事業があることはほとんど知られておりません。これまでの当社の事業セグメントの見せ方に大きな偏りがあったことにより、株主・投資家の皆様の目線から外れてしまっていたことに原因があると考えました。あらためて当社の事業の成長性をどのように実感していた

だけなのかを考えたとき、事業セグメントの偏りを細分化するよりも、正しい形で事業を評価していただける事業体制を整えるべきではないかと思い至り、この度、持株会社体制への移行を決意いたしました。

Q ホールディングス化する最大のメリットは何か？

成長分野におけるKPIを公表できることが最大のメリットだと考えています。B to B領域におけるクロステック事業をどのように展開していくのか。その事業が当社の事業戦略の中で実際に

どのように成長しているのか。KPIを明確化することで、当社のありのままの姿を、株主・投資家の皆様によりわかりやすく整理された状態でお見せすることができるのです。

Q 持株会社化の3つの目的、「グループ経営戦略機能の強化」「シナジーの創出」「経営者の人材育成」それぞれについてのお考えをお聞かせください

グループ経営戦略機能の強化

見えなかった成長事業にスポットを当てる

当社はこれまで「Knowledge Suite」を販売する会社であることだけがフォーカスされ、その他の事業やサービスについては評価の対象としてほとんど認知されていないという現状がありました。たとえば、「Knowledge Suite」は「IT人材の育成」という分野においても飛躍的な成長を遂げていますが、そのこと自体、人材不足が叫ばれているIT業界内でもほとんど知られていません。今回、持株会社として再始動することにより、それまでフォーカスされていなかった事業やサービスにもスポットを当てて、皆様に正しく評価していただける体制を整えることで、グループの経営戦略をさらに強化していきたいと考えています。

シナジーの創出

人材の循環を、より活発に、より効果的に

ホールディングス化によって大いに期待できるのが、グループ内における横軸のシナジーです。たとえば、必要な人材を必要ときに「Knowledge Suite」に送り込むことで開発が潤沢になります。そして、一定の機能やサービスがある程度立ち

上がったら、また元の場所に戻り本来の業務に尽力してもらいます。そうした人材の循環を活発に行うことで、グループ全体も活性化し新たなシナジーが生まれます。当社の事業がどのような広がりを見せてくれるのか、私自身も非常に楽しみです。

経営者の人材育成

「獲得する」から「育てる」人材育成へ

さらに当社はホールディングス化を「人材を効率的に動かす方法」や「人材を適切に評価する方法」にもつなげていきたいと考えています。昨今、業界を支えるIT人材の不足が顕著であり、優秀なエンジニアを企業間で奪い合っているという現実があります。当社は、「エンジニアを獲得する」のではなく、「エンジニアに育てる」ということをテーマに掲げ、人材育成に情熱を注いでまいります。つまり、中途採用で即戦力を獲得するのではなく、新卒を中心にした採用を続けていくことによって、優秀なエンジニアをまるで金太郎飴のように次々に世に送り出していきます。そのための教育体制の強化が今後の課題と考えています。こうしている今も、当社のエンジニアたちは個々の売り



上げを急速に伸ばしています。株主・投資家の皆様も驚かれるのではないのでしょうか。



Q 株主・投資家の皆様にメッセージをお願いします

今回、持株会社として新たなスタートを切る当社のグループには、様々な分野で成長を遂げているサービスや事業が揃っています。その中核を担う「Knowledge Suite」は今後もセールステック領域の中で確固たる成長を遂げていく分野ではありますが、それを加速させるためのエンジニアリング集団であるディープテック領域のアーキテクトコア、マーテック領域のネットビジネスサポート、タレントテック領域のブーストマーケティングなど、B to B領域の中で様々なシナジーを創出する事業の成長を個々に評価いただける体制を整えてまいります。すべてが伸び、すべてが横軸でつながるビジネスモデルの1つの理想形を、今回のホールディングス化で実感いただければ幸いです。どうぞご期待ください。

ホールディングス化に関わるもう一つのテーマがSDGs

稲葉：ホールディングス化で求めている1つのテーマは、SDGs×クロステックです。クロステックそのものの自体は、既存のビジネスを最新のテクノロジーで運営した場合に生まれてくる産業であり、今後、持続可能な企業づくりを考えていく上で、SDGsは非常にマッチしている考え方です。たとえば、少子高齢化における人手不足をどうやって解消していくのかは、先端のテクノロジーが解決します。

当社事業は、既存のセールスとテクノロジーを掛け合わせた「セールステック領域」で、「Knowledge Suite」をはじめとするソフトウェアサービスを展開しています。また、エンジニア不足を解消するために、どういうエンジニアを育てて、どういう新しい技術を取り入れながら教育するかを考えていく「ディープテック領域」でも貢献しております。さらに、インサイドセールス向けのマーケティングデータを作り続けることで、「マーテック領域」でそれぞれが抱える問題を解決していきます。

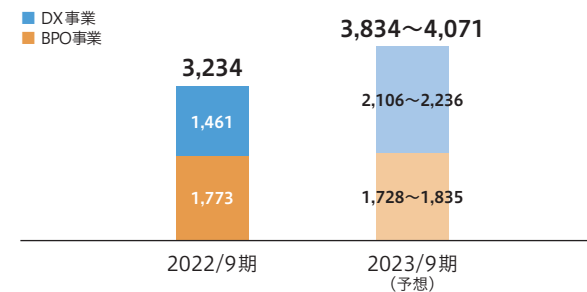
今後、少子高齢化により人手不足がどんどん深刻化していく中で、企業としてどのように持続可能な企業づくりを主導していけるのか。実際にテクノロジーによって効率的になる部分がどうSDGsに関わるのかを伝えていくことも今回のテーマです。

2022年9月期業績

「中期経営計画2024」の達成に向けた成長戦略を推進。採用及び新人教育、カスタマーサクセス体制強化を実施

2022年9月期を初年度とする「中期経営計画2024」の達成に向けた成長戦略である「事業収益（シェア）拡大」及び「プロダクト・サービスの強化」を推進してまいりました。具体的には、企業の売上・生産性向上への貢献を可能にする統合型SFA/CRMクラウドサービス「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」を中心とした中堅・中小企業向けSaaSシェア拡大、サブスクリプションビジネス拡大のため、2024年9月期の営業100名体制へ向けた採用及び新人育成強化、サービス利用継続を促進するカスタマーサクセス体制強化を実施してまいりました。また、RPAツールやAIOCRツールの取扱いを開始し、顧客企業が抱える課題へのソリューション製品をラインナップすることで、主力SaaS「Knowledge Suite（ナレッジスイート）」を中心としたクロスセルを推進してまいりました。さらに、中長期的な収益の源泉となる先進技術を活用した「次世代Knowledge Suite（ナレッジスイート）」開発も引き続き推進してまいりました。

売上収益

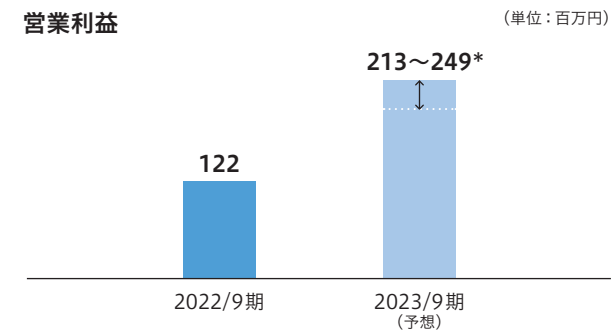


2023年9月期業績見通し

中期経営計画の達成に向けた成長戦略に基づき、レンジ方式による通期業績予想開示を採用

2022年9月期につきましては、2024年9月期を最終年度とする「中期経営計画2024」の達成に向けて、成長戦略である「事業収益（シェア）拡大」及び「プロダクト・サービスの強化」を引き続き推進し、計画通りに進捗しました。2023年9月期の業績見通しは、中期経営計画の達成に向けた成長戦略に基づき、経済動向や事業環境、投資機会を勘案した機動的かつ柔軟な先行投資と2022年10月24日に公表しましたDX事業における新たなタレントテック事業の開始を起点とした成長ドライバーをより一層加速させるため、投資家の皆様に対してより有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による通期業績予想開示を採用することといたしました。以上から、連結売上収益は3,834～4,071百万円（前年同期比18.5%～25.9%増）、営業利益213～249百万円（前年同期比74.0%～103.0%増）とし、中期経営計画の業績目標を据え置いた数値計画としております。

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。

当社のホームページにて決算説明動画をご覧ください

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。

