

中期経営計画 2024

Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2021年11月12日



Knowledge Suite

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 競争力の源泉
- IV. 事業計画

INDEX



I. 会社概要

II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画



Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社

DXを推進するSFA（営業支援）クラウドサービスベンダー

代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
設立	2006年10月
本社所在地	東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階
DXセンター	東京都港区虎ノ門3-18-19 UD神谷町ビル7階
中部営業所	愛知県名古屋市中村区名駅4-24-16 広小路ガーデンアベニュー3階
関西営業所	大阪府大阪市北区堂島浜2-2-28 堂島アクシスビル3階
九州営業所	福岡県福岡市博多区博多駅東2-5-19 サンライフ第3ビル6階
資本金	700,501,800円（2021年9月末時点）
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
認証	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2017 認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014（ISO/IMC 27001:2013） 認証登録番号：JUSE-IR-154
グループ	株式会社アーキテクトコア 株式会社DXクラウド ネットビジネスサポート株式会社



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99.7%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。



I. 会社概要

II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画



中小企業のDX化を推進するDX事業を軸とした事業展開

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

SaaS*₁

主力SaaSのグループウェア及びSFA/CRM統合型ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite』をはじめ、SaaSによるDX支援

CS*₂ カスタマーサクセス

SaaSの導入コンサルティング、環境設計・構築、運用・定着支援および機能開発支援

Knowledge Suite

.DXcloud

BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート
NBS

BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）事業

SES*₃

システムエンジニアリングサービス

クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどのWEBアプリケーション技術を習得した高度IT人材(システムエンジニアリングサービス)の提供

Architect CORE

マーケティング/保守

企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する
WEBマーケティング支援、各種システムの保守。

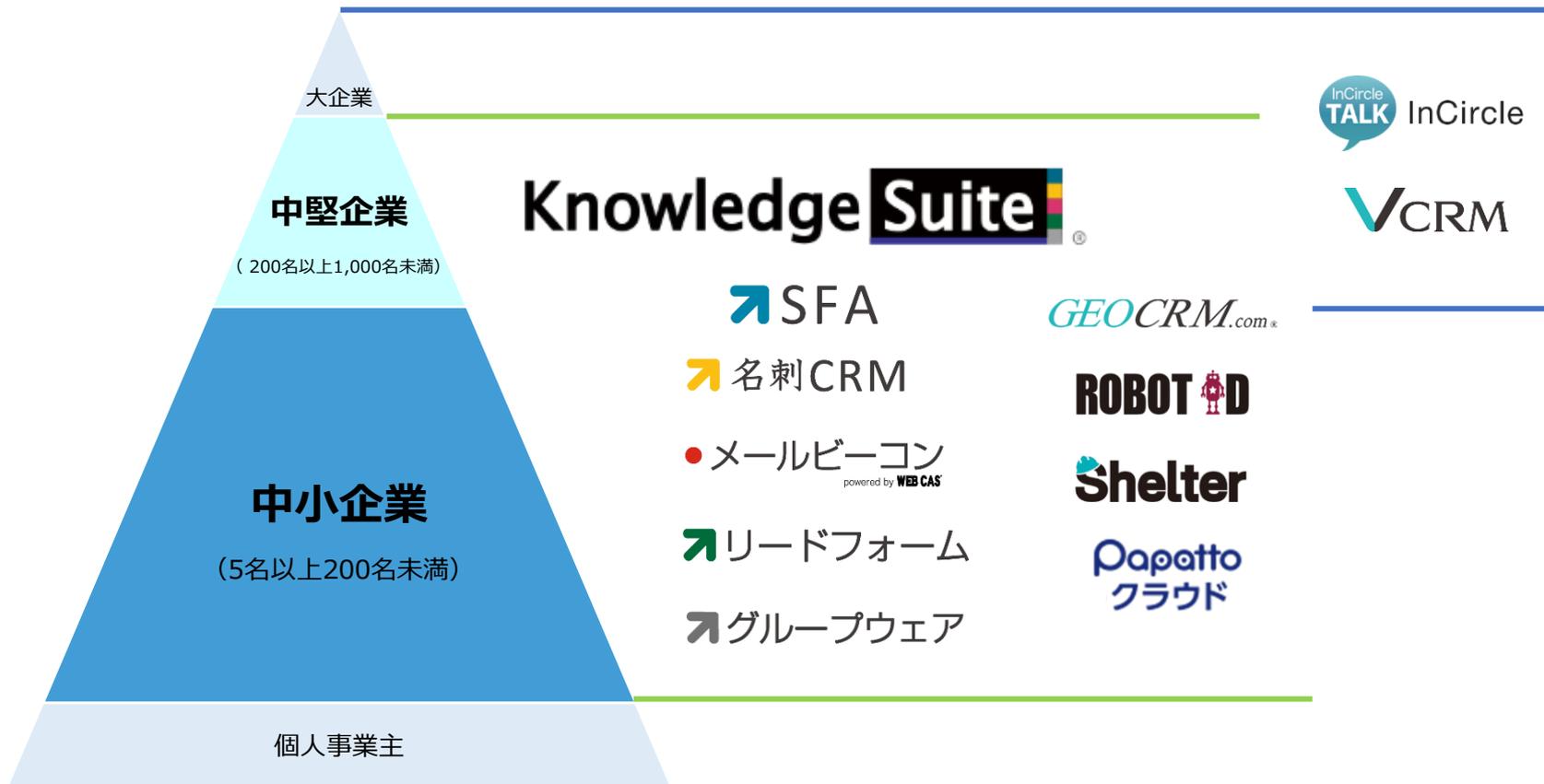
*1 Software as a Serviceの略

*2 Customer Successの略

*3 System Engineering Serviceの略



中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。一方セキュリティポリシーの高い金融系・医療系大企業からの導入ニーズも含むサービスがジョイン





I. 会社概要

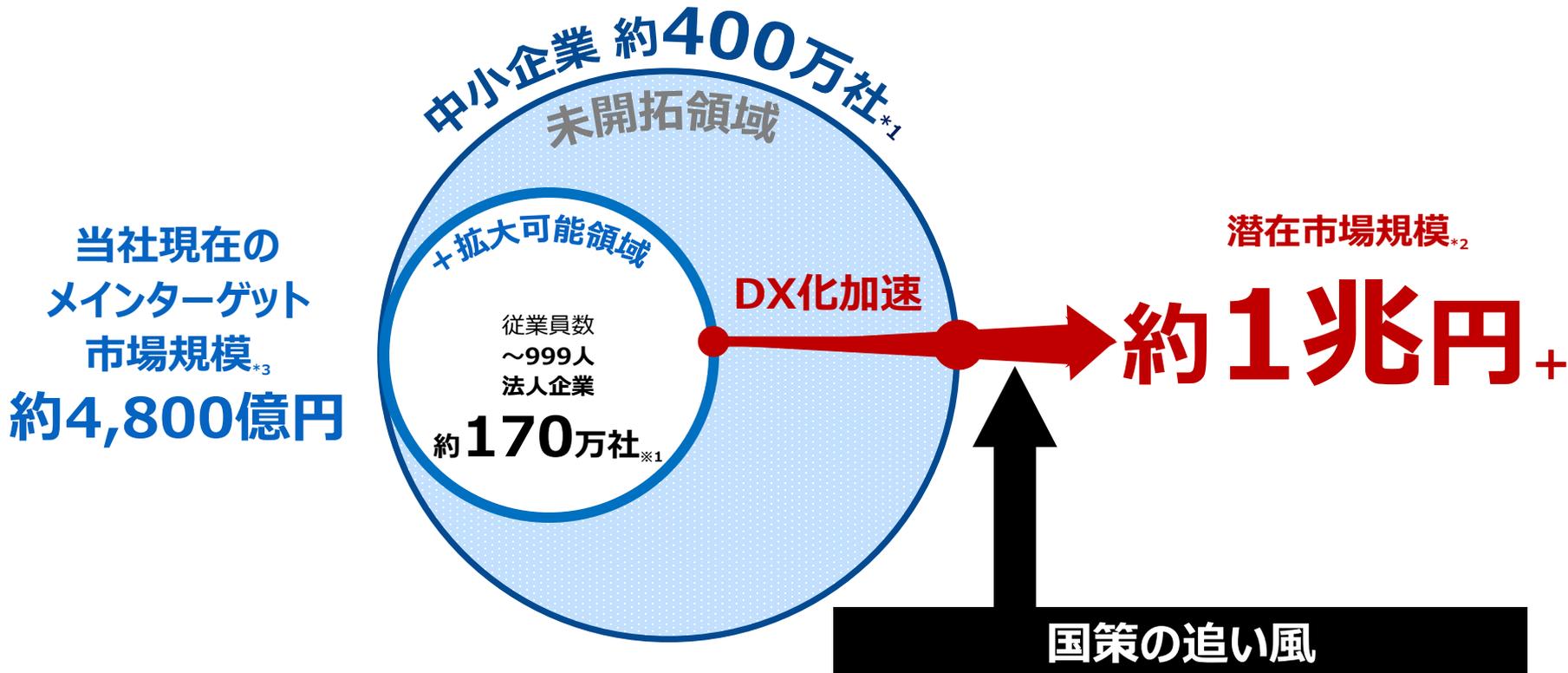
II. ビジネスモデル

III. 競争力の源泉

IV. 事業計画



国策やテレワークの追い風により中小企業のDX化が加速し、開拓余地が拡大



- 「デジタル庁」の新設
- 働き方改革推進支援助成金開設（新型コロナウイルス感染症対策のためのテレワークコース）等

*1 総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査（企業等に関する集計 産業横断的集計）」より引用

*2 当社が想定する潜在市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。外部統計資料や公表資料を基礎として、下記*3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。

*3 KnowledgeSuite全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × 2021年9月期4Q時点のKnowledgeSuite ARPA
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。



主力SaaS「Knowledge Suite」独自の課金モデル

ユーザー数無制限
∞

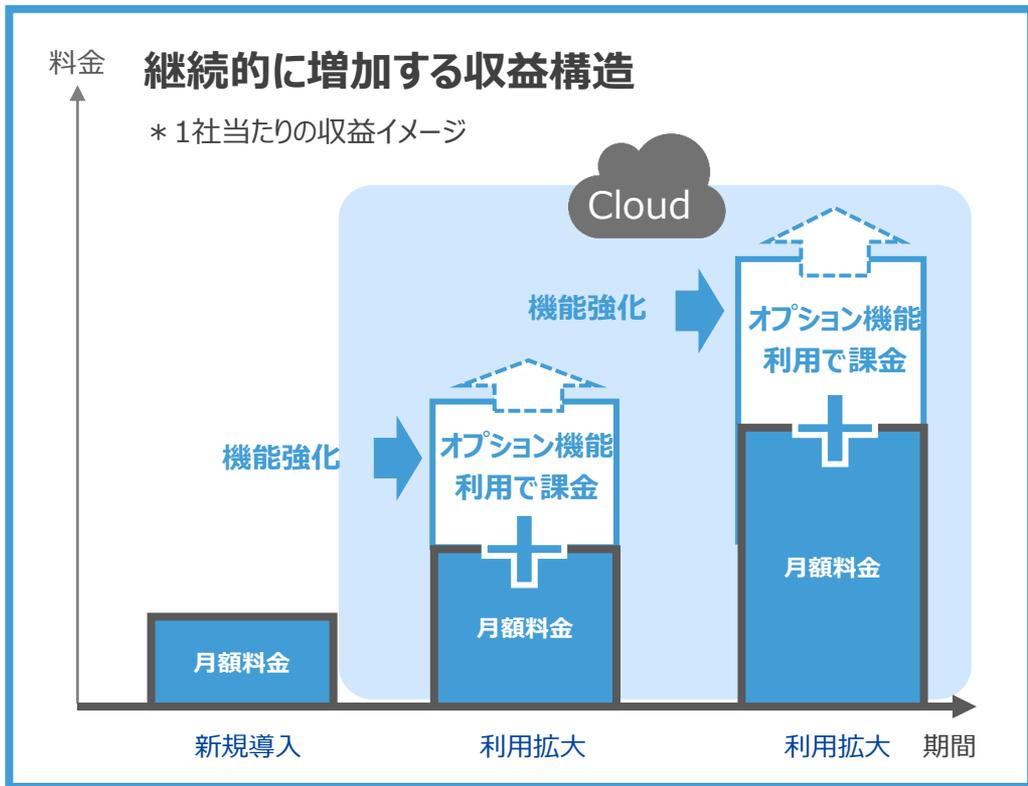
&

継続課金型
(サブスクリプション)

+

オプション機能課金
(リカーリング)

-  初期投資なし
-  かんたん導入
-  オールインワン



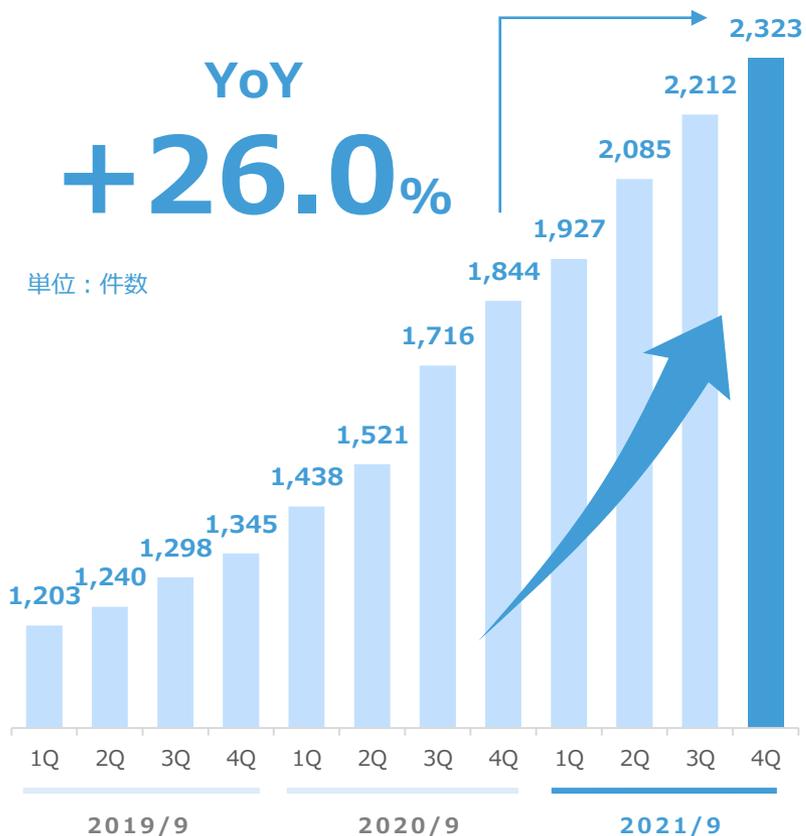


今期より、月次KPIを毎翌月末に開示予定。

Knowledge Suite ARR^{*1}



Knowledge Suite 契約企業数^{*2}



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

*2 当社SaaSにおける各四半期末時点のSaaS契約企業数。OEM及び「InCircle」の数値を除く。



- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. 競争力の源泉
- IV. 事業計画**

INDEX



高い成長性が継続する **DX事業への選択と集中**を図り、
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。
中小企業DX化の推進を加速していく。

成長戦略 ①

事業の収益（シェア）拡大

施策

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

成長戦略 ②

プロダクト・サービス強化

施策

契約継続率の向上

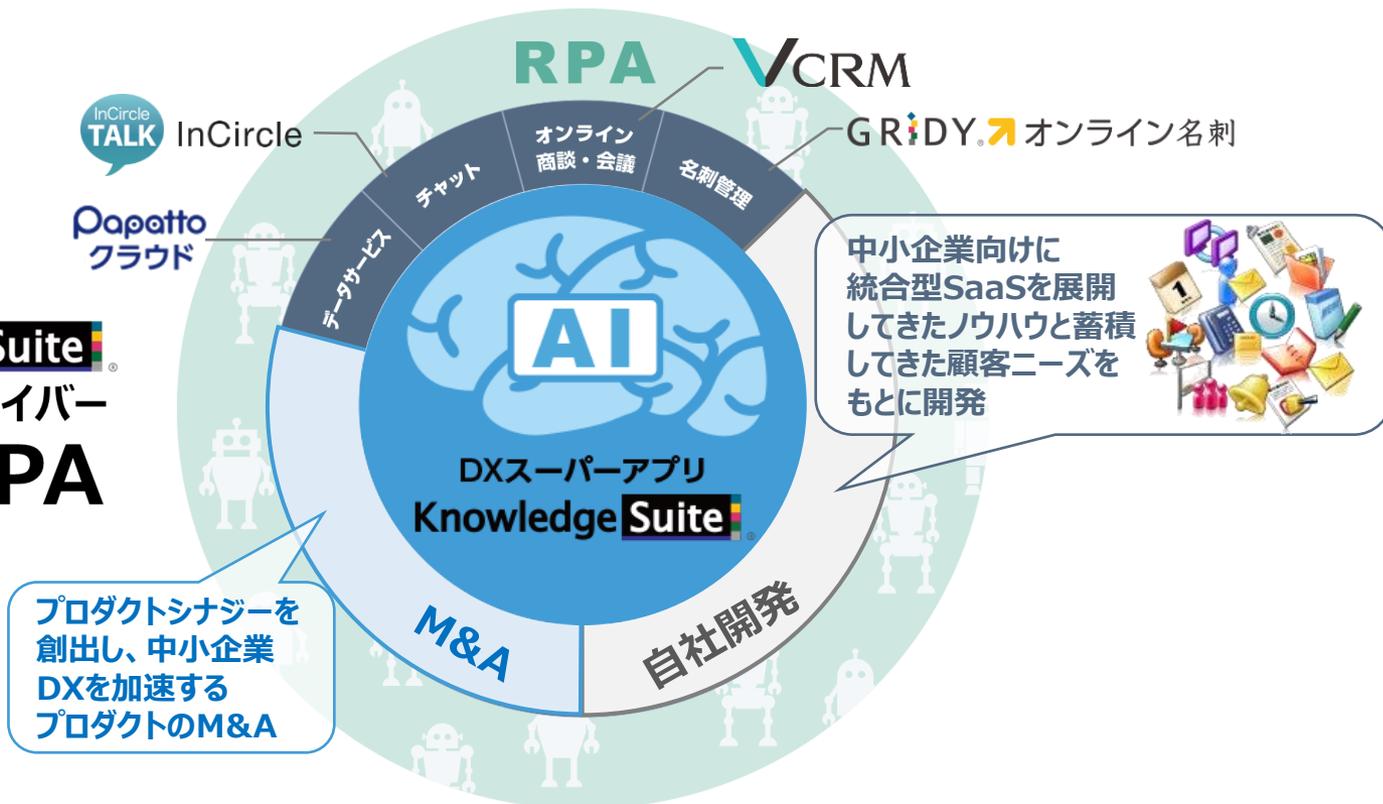
- ・新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



契約継続率の向上

自社開発またはM&Aによる「KnowledgeSuite」を中心とした新プロダクト・サービスを拡充し、収益基盤の強化を図る。

次世代 Knowledge Suite
意思を持ったデジタルレイバー
AI × RPA



企業ビジョン実現に向け、営業社員1人1人に寄り添う意思を持った（AI）デジタルレイバーを中心とした営業活動の自律化・業務の自動化を強力に推進する世界の実現を見据えた「次世代 Knowledge Suite」との統合連携を視野にいれた製品開発を進める



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

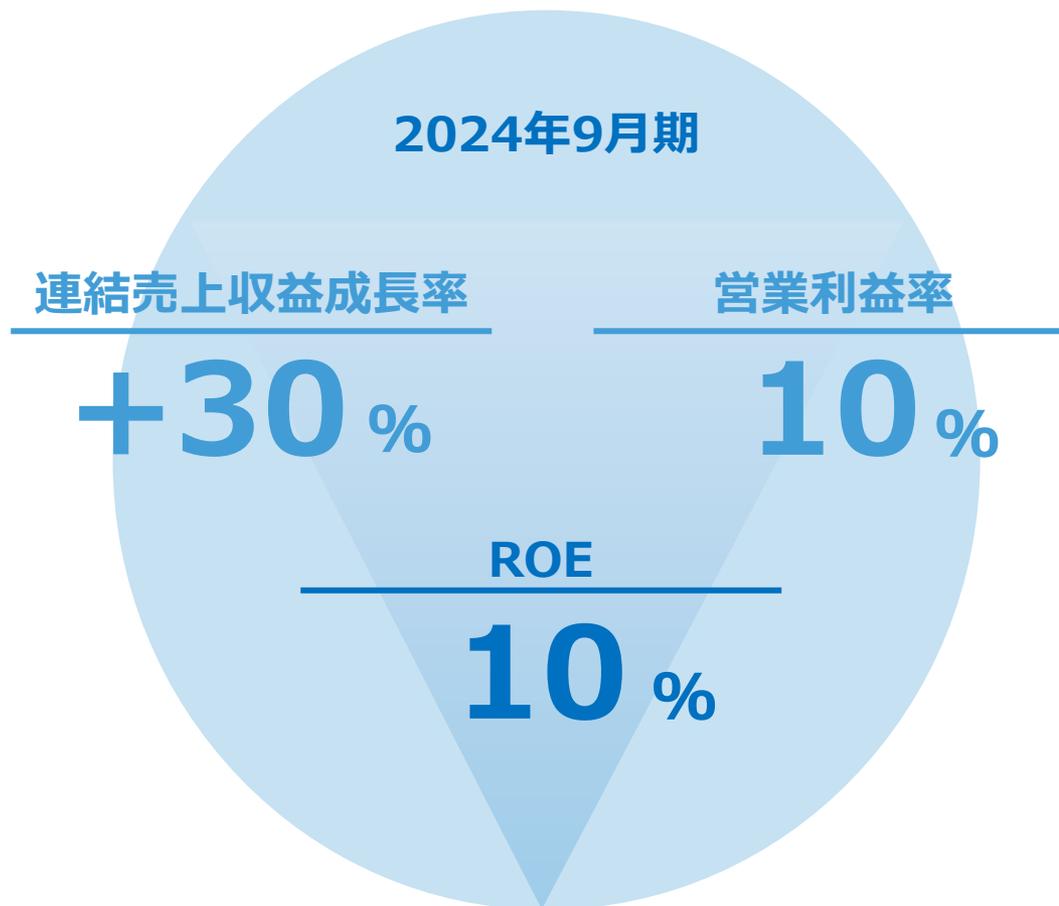
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングで復配を目指す

- 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復配の実現
- 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、SaaS売上高の成長率、営業利益率、ROEを重視





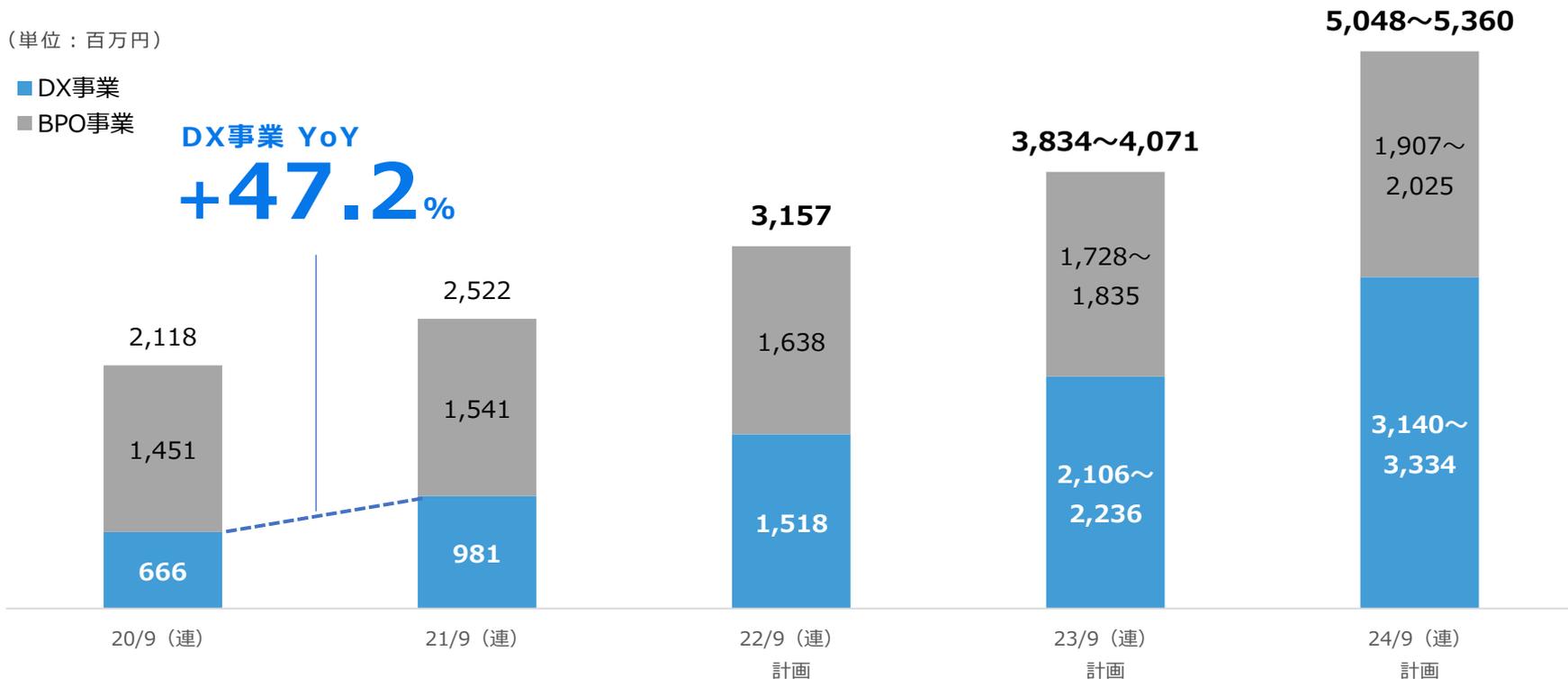
中期売上計画方針

- DX事業が大きく伸長しており、21/9期はYoY +47.2%により高成長を牽引
- DX事業への選択と集中を図り、販売体制強化及び製品サービス開発強化への先行投資を継続
- 24/9期に連結売上収益YoY+30%を達成すべく、**営業100名体制を実現**。また**CS体制整備**及び**自社開発/M&Aによる新プロダクト・サービスの拡充**により過年度契約あたり単価（ARPA）及び過年度解約率（ChurnRate）水準の維持・向上を図り、売上収益を拡大

(単位：百万円)

■ DX事業
■ BPO事業

DX事業 YoY
+47.2%



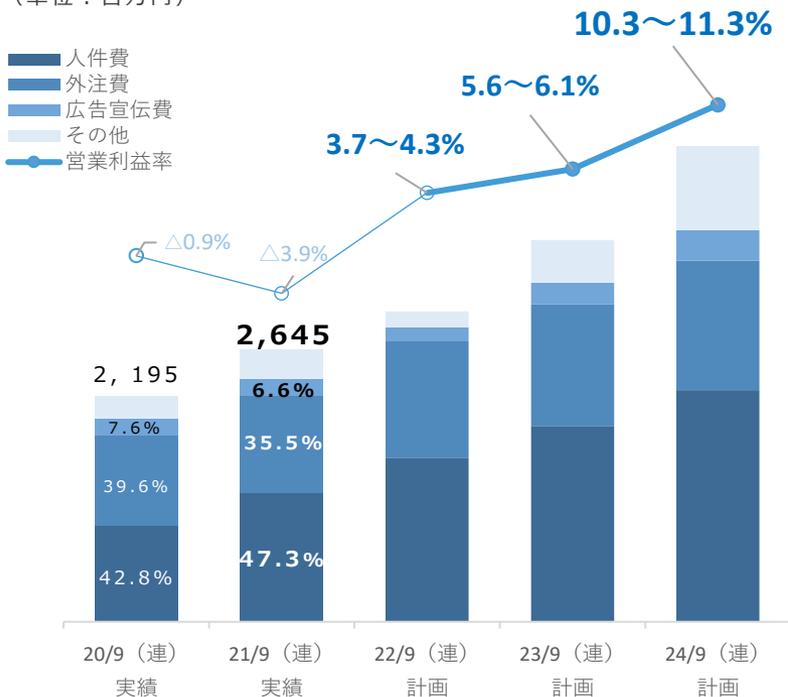


中期利益計画/前提条件

- BPO事業のSES案件においてプロジェクト入れ替わりによる外注エンジニア稼働増加により、21/9期は営業利益率が悪化
 - **積極的な人材投資（営業、カスタマーサクセス、プロダクト開発）**を継続しつつ中長期的な収益を拡大し、24/9期に**営業利益率10%**を実現
 - 見込み顧客獲得の広告宣伝の効率化を図り、**マーケティング施策の選択と集中**を行い、**見込み顧客獲得の効率化**
- ※月間見込み顧客獲得 約800件 + 効率的な広告宣伝活動で受注効率の最大化を図る

営業利益率及びコスト計画

(単位：百万円)



コスト計画/前提条件

営業及びカスタマーサクセス強化を目的に、新卒営業人員を毎期20名以上を採用増員し、営業100名体制を実現する人件費を毎期同水準で計画

新規プロダクト開発のため開発人員の増員による開発人件費・外注費を+72~84百万の水準で毎期増加を計画。

費用対効果を重点においたSaaSプロモーションに係る広告宣伝費を売上計画の1割上限と見込む。

在宅勤務率50%、オンライン商談による出張費抑制により、旅費交通費を5割削減。

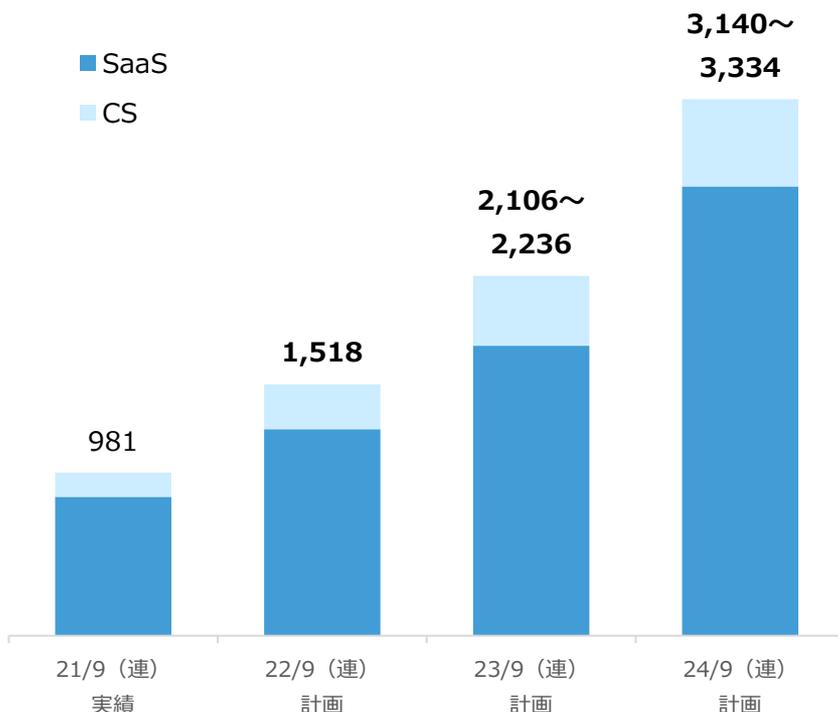
高手数料のエージェント採用から費用対効果の高いリファラル、新卒採用にシフトし一人当たり採用コストを抑制。

中期DX事業売上計画方針

- 営業人員先行投資を継続。新卒営業の教育体制の整備を図り、100名体制へ
- 将来収益（LTV）向上へ向けたカスタマーサクセス体制の整備と強化を推進
- ビジネスチャット・企業データサービス等、新規サービスの製品ラインアップを強化し、ARPAを向上

中期DX事業売上計画

(単位：百万円)

■ DX営業人員の採用・育成（SaaS）

営業稼働人数に1人当たり平均受注単価を乗じた新規契約増額。入社2年目で戦力化。

■ カスタマーサクセス体制強化（CS）

<利用促進>

過年度解約率を前月既契約総額を乗じた解約減額・過年度傾向から算出したアップダウンセル純増額

<導入支援>

SaaS受注企業に対し月間平均付帯率と過去実績に伴う平均受注単価を乗じて算出

<データサービス>

過前期末受注残、継続案件と引合中の新規案件に過去の受注確度を勘案して算出



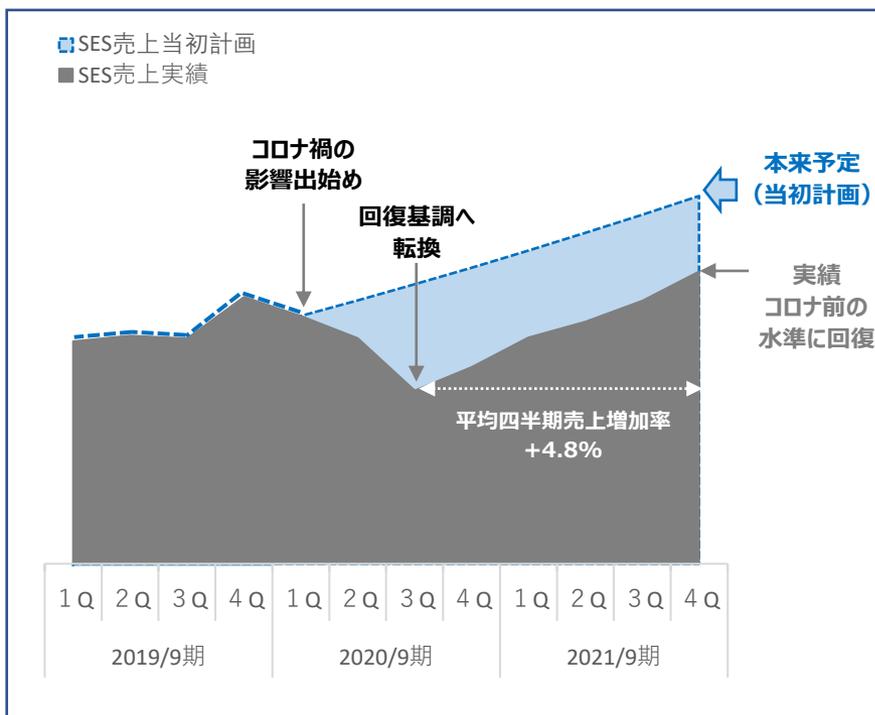
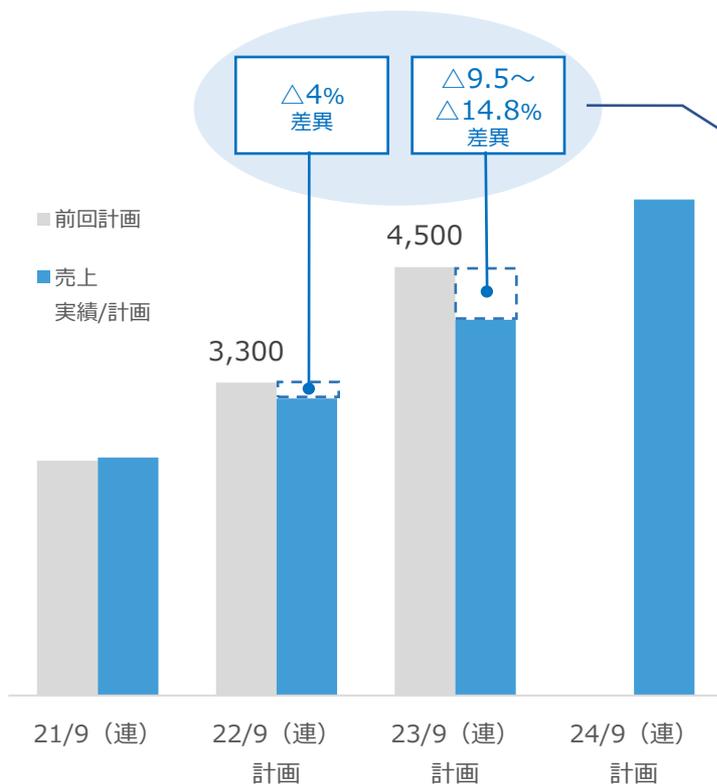
中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用
なお22/9期はM&Aは実施は予定しておりません。

連結 IFRS	21/9 実績	22/9 計画	23/9 計画	24/9 計画
売上収益	2,522 百万円	3,157 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+25.2 %	+21.5 +29.0 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,518 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+47.2 %	+54.7 %	+38.7 ~ +47.3 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,638 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+6.3 %	+5.4 ~ +12.0 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	117 ~ 136 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	– %	3.7 ~ 4.3 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %



- コロナ禍によるSESの一時的な売上低下により当初の売上計画との差異
- 積極的に広告プロモーションを実施してきたTVCMの当初ターゲット（中小企業）と導入ニーズ企業規模（中堅・大手企業）の差異

2021年8月13日 第15期第3四半期決算補足説明資料
「P.25成長戦略」記載の売上高目標との差異



*1 2021年8月13日開示 第15期第3四半期決算補足説明資料「P.25成長戦略」をご参照ください

Knowledge Suite