

2022年9月期 第2四半期

決算補足説明資料

Knowledge Suite 

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年5月13日



連結売上収益は通期計画（3,157百万円）に対して約**50%**の達成率
SaaSは下期に向かって売上が積み上がる（サブスク）モデルであり好調な推移



グループSaaS
ARR
12億円*
突破

* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、
「B Suite」は含まれておりません。またグループSaaSにはOEM
および「InCircle」、「B Suite」が含まれます。

	売上収益	営業利益
通期計画	3,157百万円	117百万円 ~ 136百万円

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



DX事業の大幅な伸長 (YoY+70.5%) により、連結売上収益は **YoY+36.2%成長**。営業利益は、計画どおり着実に推移

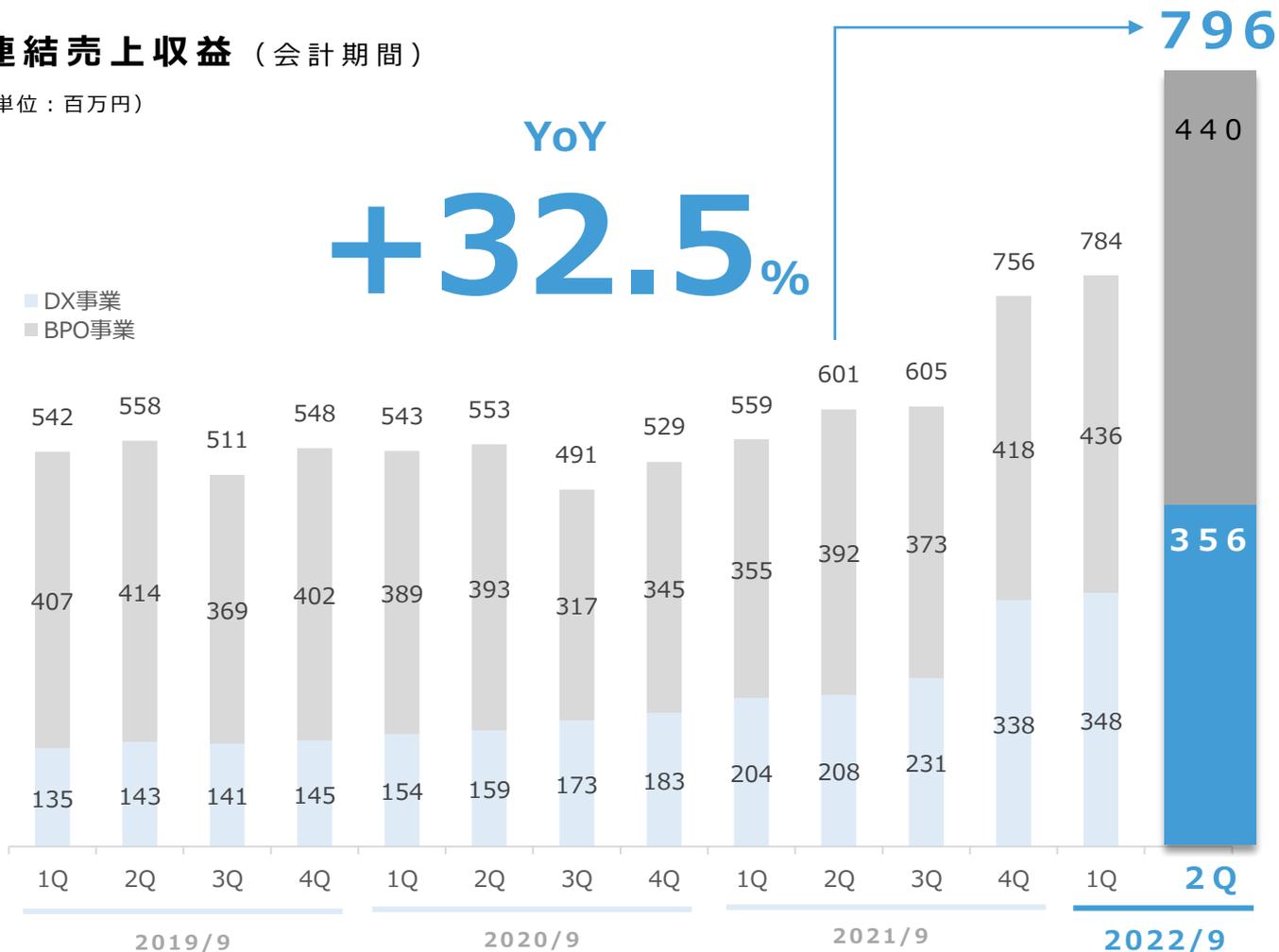
連結IFRS (累計期間)	2021/9期	2022年9月期		
	2Q実績	2Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	1,161 百万円	1,580 百万円	+36.2 %	+419 百万円
DX	413 百万円	704 百万円	+70.5 %	+291 百万円
BPO	747 百万円	876 百万円	+17.2 %	+128 百万円
売上総利益	439 百万円	675 百万円	+53.6 %	+235 百万円
利益率	37.9 %	42.7 %	-	-
営業利益	△80 百万円	92 百万円	- %	+172 百万円
利益率	- %	5.8 %	-	-
税引前利益	△85 百万円	85 百万円	- %	+170 百万円
利益率	- %	- %	-	-
当期利益	△76 百万円	78 百万円	- %	+155 百万円
利益率	- %	- %	-	-



DX事業の主力SaaS「Knowledge Suite」をはじめとしたサブスク売上の伸長が貢献し2Q単体でYoY+32.5%と順調に推移

連結売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

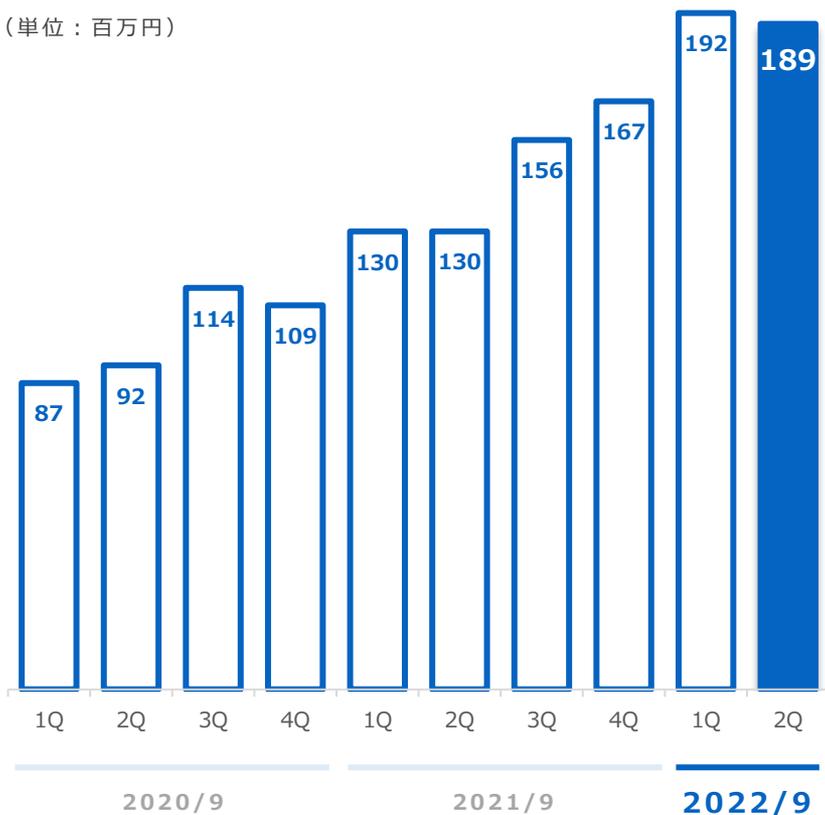




広告宣伝費の抑止策を継続し、効率的なプロモーション活動の実施により
リード（見込顧客）単価の削減を進めつつ、リード獲得数は増加

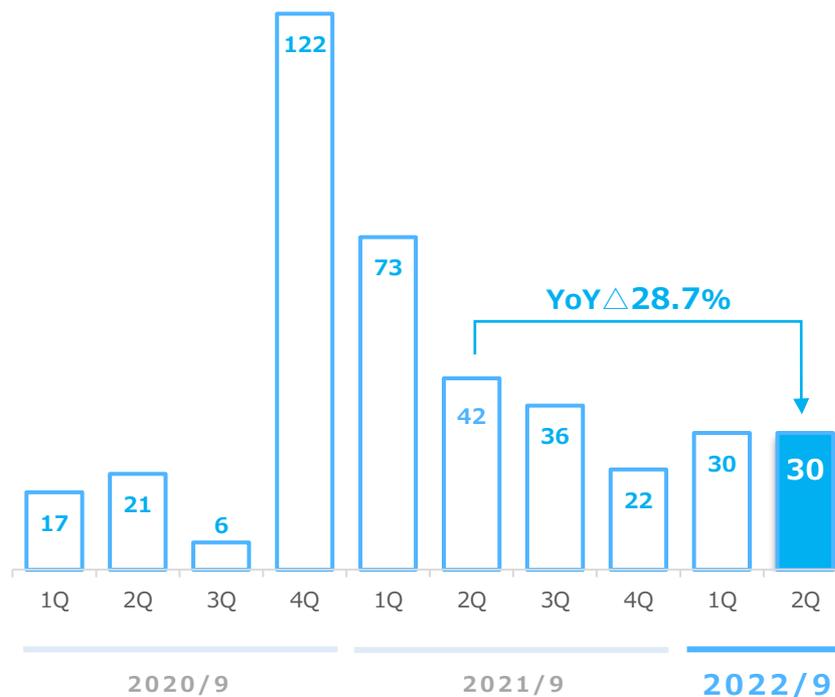
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)

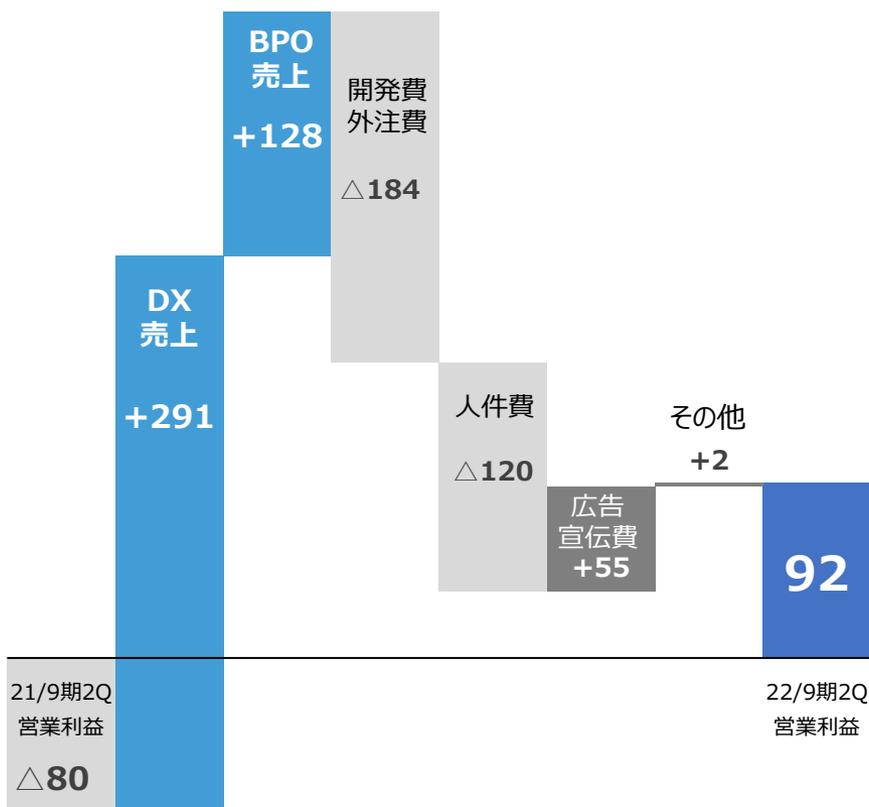




営業利益は前年同期比で172百万円増加し、計画どおり**92百万円**と引き続き黒字着地

営業利益増減 ※前年同期比

(単位：百万円)



- ・ **営業育成強化により**
DX事業売上収益が計画どおりの増加
- ・ **次世代「Knowledge Suite」
開発による開発原価の増加**
- ・ **人員採用による** 人件費の増加
- ・ **マーケティング施策の選択と集中による**
コスト効率化により広告宣伝費の減少



機関投資家様と個人投資家様との情報格差をなくすべく、 弊社代表取締役社長の稲葉が個人投資家様向けにTwitter・noteによる 情報を配信



稲葉 雄一
@ナレッジスイート 代表取締役社長



稲葉 雄一
@ナレッジスイート 代表取締役社長

稲葉雄一@【証券コード：3999】ナレッジスイ...
4,481 件のツイート

フォロー

稲葉雄一@【証券コード：3999】ナレッジスイート代表取締役社長
@bd_inaba

中小中堅企業にDXを通じて売上を100%UPさせるSaaS型SFA/CRM統合ビジネスアプリケーションKnowledge Suiteを開発。東証マザーズ上場（証券コード：#3999）ナレッジスイート株式会社 代表取締役社長 稲葉雄一★稲葉が直接回答するIR質問フォームはこちら。bit.ly/3DA7aDb

「いま」起きていることを見つけよう
Twitterなら、「いま」起きていることをいち早くチェックできます。

note

キーワードや作者名で検索 🔍 ログイン 会員登録

人に認められるための努力は当たり前、人に認められるまでの我慢を身につける

稲葉雄一 (Yuichi Inaba) ナレッジスイート株式会社 🔍 ... フォロー

【心を決める基準】 見ただけ損する自分だからこその心で得る人でありたい。人や物をけなすことなく見下さず、上下を作らず生きていきたい。誰にでも「ありがとう」が素直に言える人でありたい。分け隔てなく声を出し認めることを心がけ、非礼を嫌い、思はず償返しする。

1 フォロー 14 フォロワー · 🐦 📶

<https://ksj.co.jp/ir/>



DX事業のSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信



OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」を除くSaaSの「New MRR」「契約件数」「受注額残高」の進捗レポートを月次で配信。その他IR情報も積極的に配信していきます。

引き続き「Knowledge Suite」 SaaS（サブスク）が順調に積み上がり
2Q単体でYoY+70.9%*と大幅に伸長

DX事業売上収益

(単位：百万円)



* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

Knowledge SuiteのARR*はYoY+37.6%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR*₁

単位：千円

グループSaaS ARR*

12億突破

YoY
+37.6%



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません。
グループSaaS ARRにはOEM及び「InCircle」「B Suite」が含まれます。

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

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

Knowledge Suiteの契約企業件数はYoY+20.6%と順調に増加

Knowledge Suite 契約企業件数*

単位：千円

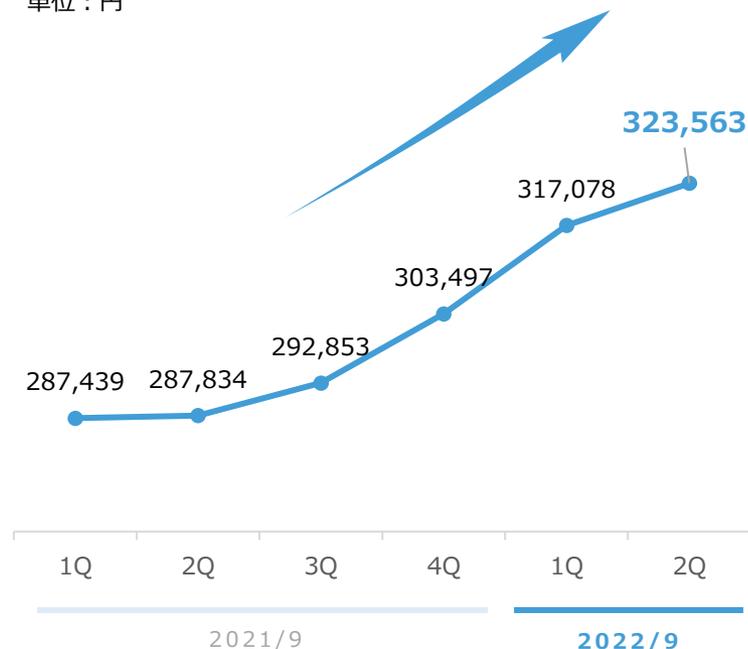


* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

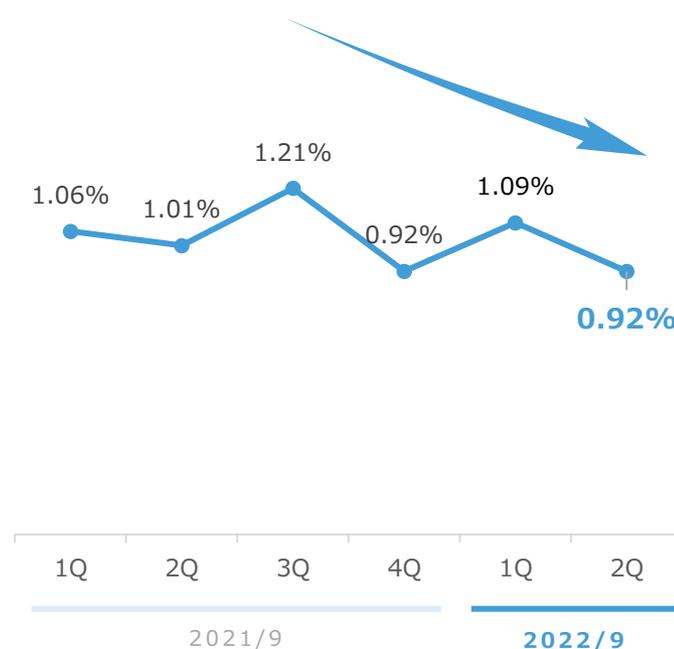
グループSaaS含めた営業・CS活動強化にしたがって「KnowledgeSuite」高単価SaaS（サブスク）案件が増加し、ARPAは堅調に増加基調で推移。ChurnRate(解約率)は水準を維持しつつ、引き続き利用継続を促進するCS活動の取組みを進める。

Knowledge Suite ARPA*₁

単位：円



Knowledge Suite Churn Rate*₂



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

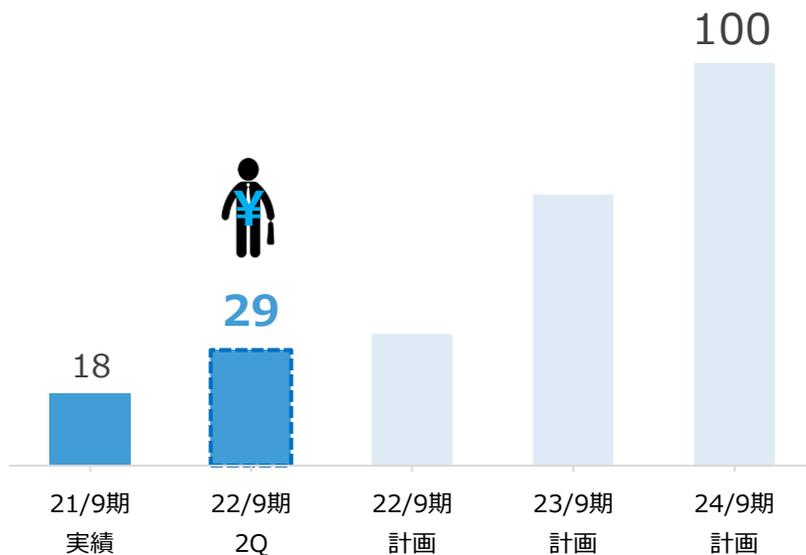
*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け、**順調に推移**
連結従業員数は229名

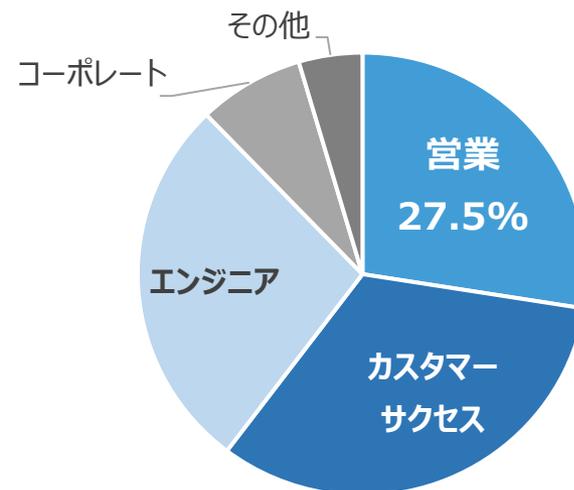
DX事業 営業人員数

※ナレッジスイート単体 入社2年目以降

（単位：人）



営業人員比率 ※ナレッジスイート単体



* DX事業営業は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積むことで（当社新卒営業は、11か月の教育期間を経て、）1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラッキングコードより算出。

ナレッジスイートグループSaaS MRRが1億円を突破 (2022年3月末時点 1億400万円)

SaaS MRR (月次経常収益)

1億円突破！！ (SaaS ARR 12億円突破)



SaaS事業会社がSaaS事業の安定性と市場における成長性を見る一つの基準として目標に掲げるSaaS MRR 1億円 (またはSaaS ARR 10億円) を、2022年3月末時点でSFA/CRM統合型ビジネスSaaS『Knowledge Suite (ナレッジスイート)』を含む全SaaS MRRが1億400万円を達成。

「ITreview Grid Award 2022 SPRING」



実際に利用しているユーザーからの評価に基づいて特に優良な、顧客満足度の高い製品として、『Knowledge Suite（名刺管理・SFA/CRM統合型SaaSビジネスアプリケーション）』が**「SFA 部門」、「CRM 小規模部門」、「名刺管理 小規模・大規模部門」、「メール配信システム 小規模・大規模部門」**にて受賞

「ITトレンド Good Product」



『Knowledge Suite（名刺管理・SFA/CRM統合型SaaSビジネスアプリケーション）』、『VCRM（クラウド型オンライン商談・会議ツール）』及び『InCircle（ビジネスチャット）』が、**8部門で受賞**。また**「SFA」、「CRM」、「名刺管理」、「Web 面接部門」の4部門**では、市場の認知度が高く、顧客からの満足度も非常に高いサービスとして**「Leader」**を受賞

「BOXIL SaaS AWARD 2022」

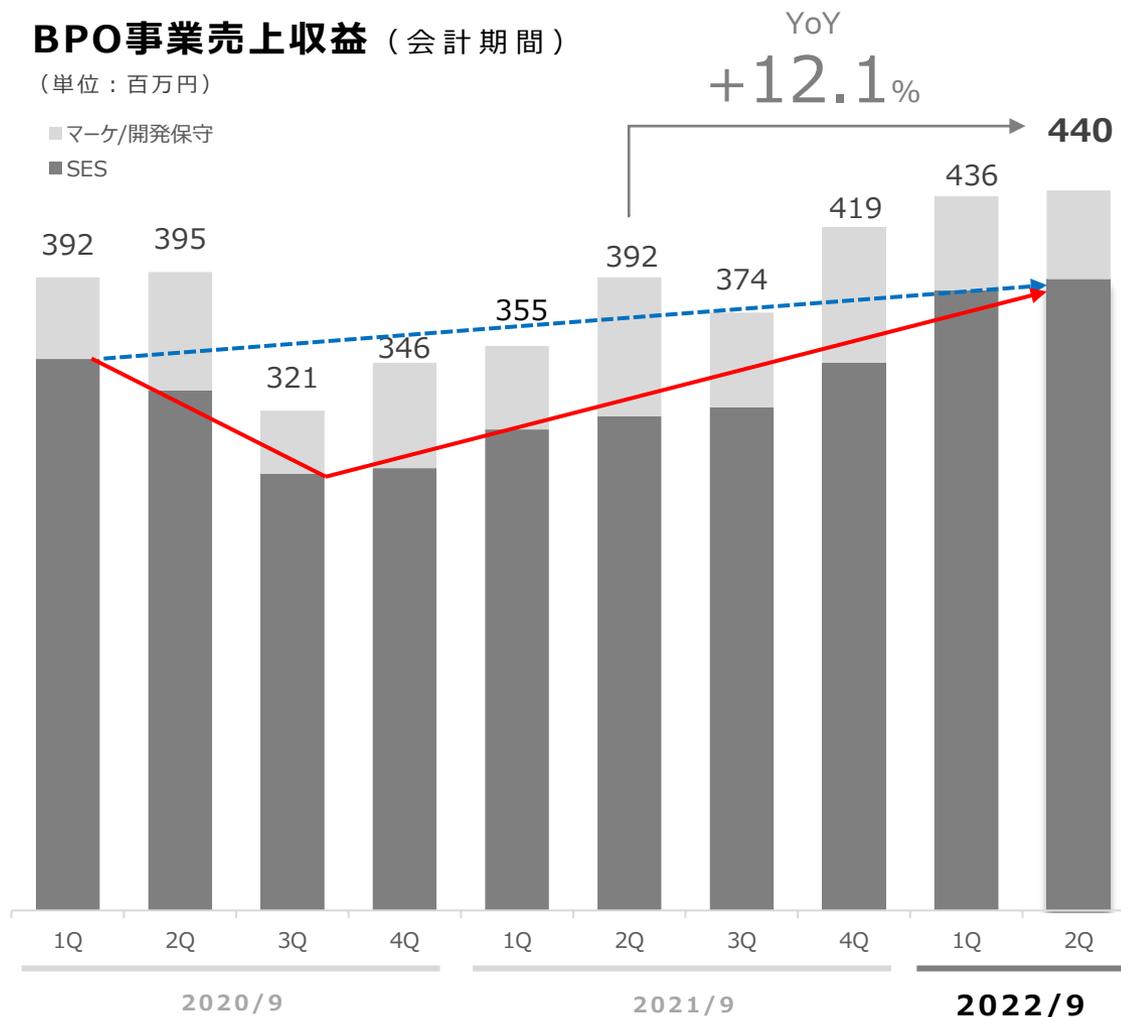


「BOXIL」登録ユーザーからの口コミ評価を軸に、今評価されているSaaSとして『Knowledge Suite（名刺管理・SFA/CRM統合型SaaSビジネスアプリケーション）』が**「営業・顧客管理部門」**にて表彰

SES（ITエンジニア派遣）がYoY+23.5%と順調な伸長により、
BPO事業の売上収益は四半期単体でYoY+12.1%の堅実な推移

BPO事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）



SESではコロナ禍前の成長基調にもどり、売上収益が
YoY+23.5%と順調に伸長

マーケ/開発保守は引き続き堅調
に推移



中期経営計画における中期業績目標

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

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	+48.0 %	+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 %



DX事業のSaaS（サブスク）売上収益・営業利益は、ともに**1Q・2Qの実績が4Qまで継続して積み上がる収益モデル**であり、通期計画に対して半期で**50%の達成率**は非常に順調な進捗

連結IFRS (累計期間)	2022年9月期	
	2Q実績	通期計画
売上収益	1,580 百万円	3,157 百万円
DX	704 百万円	1,518 百万円
BPO	876 百万円	1,638 百万円
営業利益	92 百万円	117 百万円 ~
		136 百万円
		3.7 % ~
利益率	5.8 %	4.3 %



① 事業の収益（シェア）拡大

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



- ・計画どおりDX営業人員の採用を実施。売上平均値の獲得へ向け教育・育成を進行
Knowledge Suite契約企業件数はYoY+20.6%
- ・カスタマーサクセス体制強化を進め、既存ユーザー企業へのCS活動を開始
Knowledge Suite ARPAも増加基調に推移

② プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上

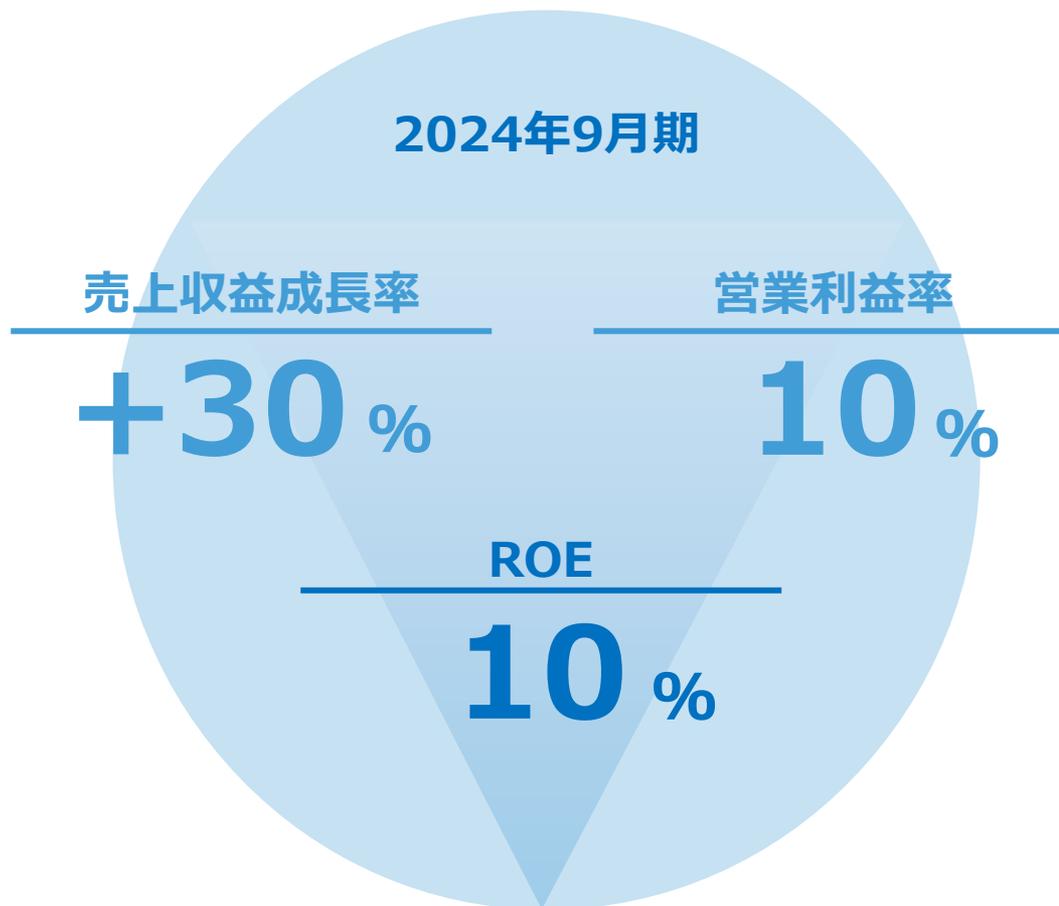
新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



- ・今期中に一部新規サービスを徐々にリリース開始すべく**プロダクト開発を進行中**



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、
売上収益の成長率、営業利益率、ROEを重視



Knowledge Suite