



ナレッジスイート株式会社

証券コード：3999

2018年9月期決算説明資料

2018年11月

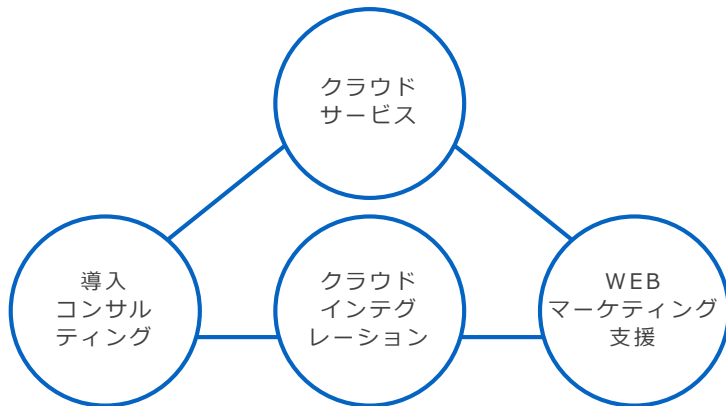
本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

2018年9月期3四半期より2つのセグメントで事業を展開

クラウドソリューション事業

Knowledge Suite

中小中堅企業向け
クラウド型統合
ビジネスアプリケーション



クラウドサービスの開発・販売、また、中堅・中小企業の営業・マーケティング課題を解決支援する導入コンサルティング、クラウドインテグレーション、WEBマーケティング支援からなるソリューションサービスの2つのサービスを軸に事業を展開

システムエンジニアリング事業

2018年6月～(株)
(株)フジソフト
サービス
連結子会社化

2018年10月～
ビクタス(株)
サービス
連結子会社化



(注) ビクタスの連結子会社化による業績寄与は2019年9月期より開始

当社が長年培ってきたクラウドインテグレーションノウハウをベースにした先端IT技術者の育成、及び市場ニーズに即した先端技術力、研究開発体制を共有していくことで、今まで以上にニーズの高いシステムエンジニアリングサービスを展開

1. 2018年9月期	決算概要	P 3
2. 2019年9月期	連結業績予想	P 1 9
3. グループ戦略		P 2 5

(参考資料) 会社概要、サービス紹介

2018年9月期 決算概要

売上高

967百万円

(前期比122.4%)

営業利益

48百万円

(前期比31.2%)

親会社株主に帰属する
当期純利益

59百万円

(前期比40.4%)

売上高 前期比 122.4% ストック売上高比率 66.3%

2018年6月1日より(株)フジソフトサービスの連結開始

システムエンジニアリング事業として2018年9月期は6か月分の業績寄与

積極的なプロモーションにより「KnowledgeSuite」をはじめとした
中堅・中小企業の新規契約社数は過去最大のペースで推移

大型顧客の契約満了になるも売上高は前期比プラスで着地

営業利益 前期比 31.2%**営業力・人材採用強化を前倒して実施**。採用費、人件費の高騰、本社移転費用等。**事業拡大に向けた戦略的M&A**に関する費用の発生

※(株)フジソフトサービス株式取得に伴うアドバイザー費用等に加え、同社株式取得に伴うのれん償却費が発生

	売上高	販売管理費	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
金額 (単位：百万円)	967	562	48	43	59
売上比率	-	58.1%	5.0%	4.5%	6.2%
(参考) 前期比	122.4%	148.1%	31.2%	29.0%	40.4%

営業利益増減分析 (単位：百万円)

クラウドソリューション事業
の売上増及びセグメント利益
率の大幅UPが貢献

売上総利益の増加

+75

将来成長のための投資

人件費（子会社取得） +72
 M&A関連費 +34
 のれん償却費 +11
 移転関連費用 +25 など

販管費の増加

△182

155

2017/9期

48

2018/9期

<クラウドソリューション事業>

(単位：百万円)

(単位：百万円)	(参考：非連結) 2017/9	(連結) 2018/9	(参考) 前期比
売上高	790	834	105.6%
セグメント利益	155	322	207.3 %
セグメント利益率	19.6%	38.6%	+19.0pt

クラウドソリューション事業

- 「KnowledgeSuite (ナレッジスイート)」をはじめとした中堅・中小企業の**新規契約社数は過去最大のペースで推移**、第2四半期末に**当社最大の大口契約が契約終了**となるが、**売上高は前期比増**となる
- クラウドインテグレーションにおける新規案件受注が好調
- WEBマーケティング支援案件の受注が想定よりも下回る。

<システムエンジニアリング事業>

(単位：百万円)	(参考：非連結) 2017/9	(連結) 2018/9	(参考) 前期比
売上高	—	144	—
セグメント利益	—	21	—
セグメント利益率	—	14.9%	—

システムエンジニアリング事業

- フジソフトサービス子会社によりシステムエンジニアリング事業を開始
- 既存取引先との取引深耕が奏功し安定的な受注を確保、新規顧客からの案件受注も寄与し、順調に推移

※ 2018年6月1日付で株式会社フジソフトサービスを子会社化し、システムエンジニアリング事業を開始。

※ 上記セグメント利益には調整額を含んでおりません。

前年を大きく上回る受注件数を達成

SFA / CRM

※直販のみ (OEM含まず)

前期比 **155.7%**

グループウェア

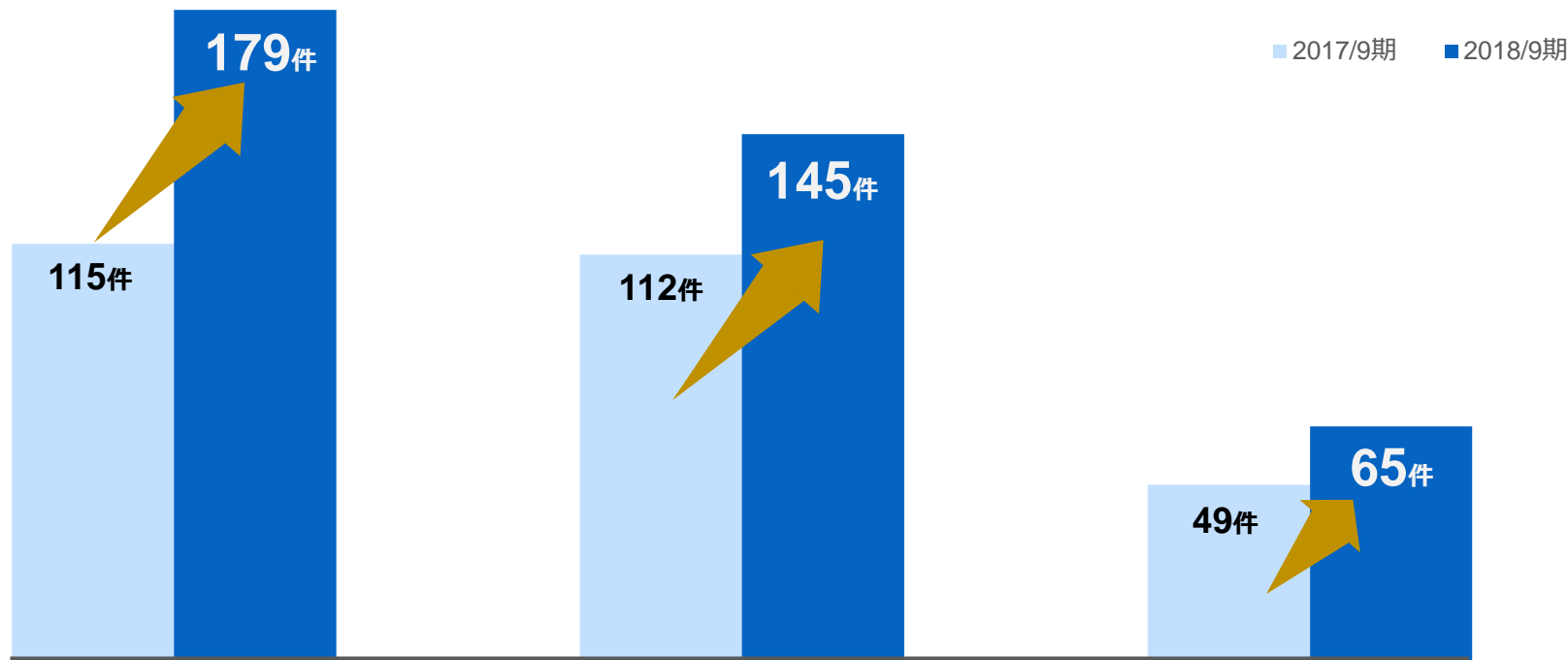
※直販のみ (OEM含まず)

前期比 **129.5%**

その他

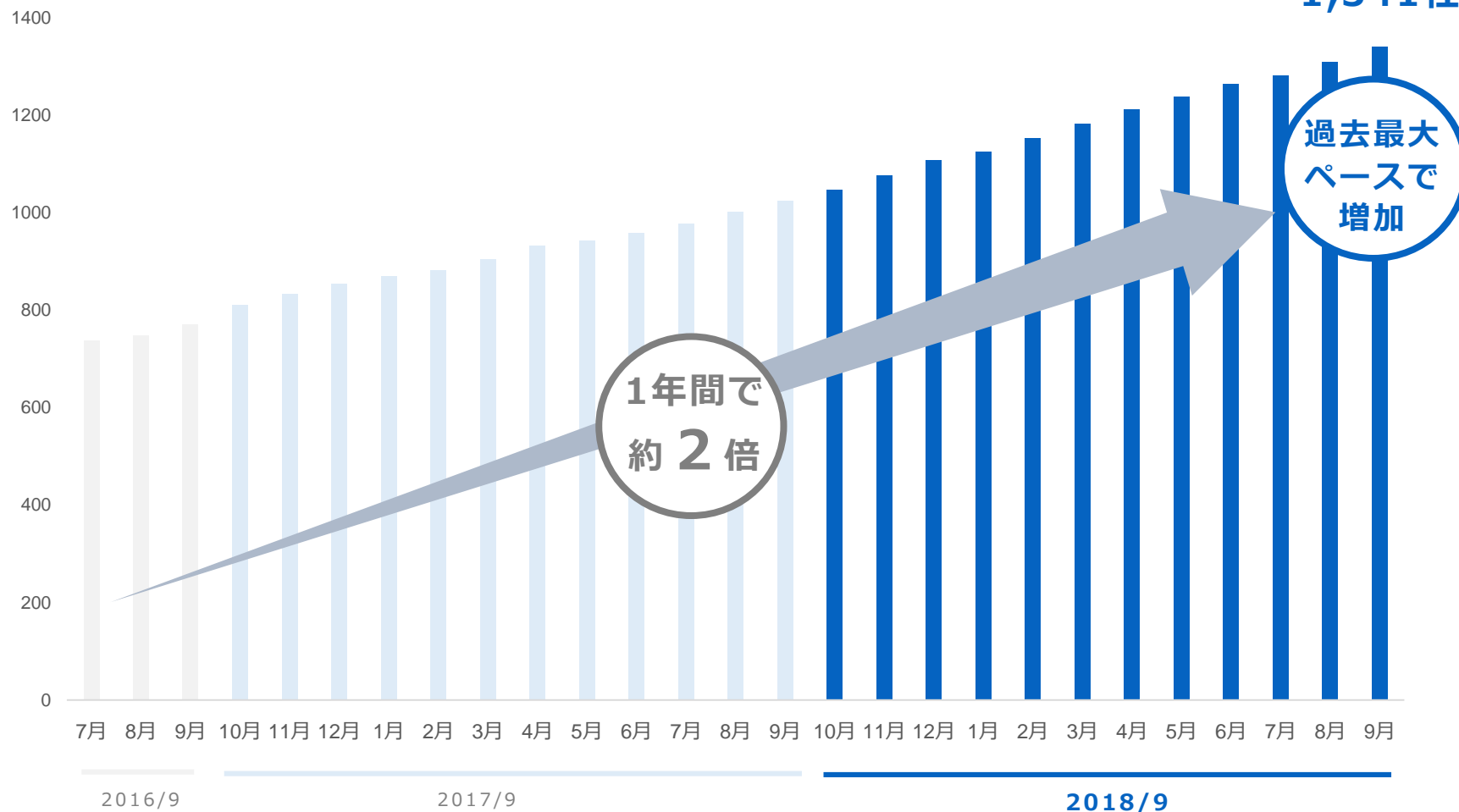
※IP制限/名刺他オプションクラウドサービス売上

前期比 **132.7%**



直販累計契約数 過去最大のペースで増加

(単位：契約数)



- ✓ 子会社連結に伴う流動資産（現金・預金）の増加
- ✓ M&Aに係る借入金により固定負債（長期借入金）の増加
- ✓ 上場時の新株発行に伴う資本金及び資本準備金の増加
- ✓ 自己資本比率は59.5%（2018年9月期末）

（単位：百万円）

	2017/9 (参考：非連結)	2018/9 (連結)	増減額
流動資産	357	1,141	783
現金・預金	233	935	702
受取手形・売掛金	87	139	52
その他	36	65	29
固定資産	179	530	350
有形固定資産	18	104	85
無形固定資産	132	353	220
投資その他資産	29	73	43
資産合計	537	1,671	1,134

	2017/9 (参考：非連結)	2018/9 (連結)	増減額
流動負債	122	187	64
1年内返済予定の長期借入金	6	68	62
未払金	20	25	4
その他	96	94	▲1
固定負債	27	488	461
長期借入金	15	431	416
その他	12	57	45
純資産合計	387	995	607
資本金	376	650	274
資本剰余金	366	641	274
利益剰余金	-356	▲296	59
負債純資産合計	537	1,671	1,134

<2018/9の主な内容> (単位：百万円)

営業CF

- 税金等調整前当期純利益 **+83**
- 子会社における役員退職慰労金の支払い額 Δ **100**
- 法人税等の支払額 Δ **45**

投資CF

- 連結範囲に伴う子会社株式の取得による支出 Δ **248**
- 無形固定資産の取得による支出 Δ **56**
- 保険積立金の解約による収入 **+160**

財務CF

- 長期借入による収入 **+500**
- 株式の発行による収入 **+541**
- 長期借入金の返済による支出 Δ **21**

(単位：百万円)	2017/9	2018/9	増減額
営業CF	227	Δ 74	Δ 301
投資CF	Δ 53	Δ 237	Δ 184
財務CF	Δ 68	1,014	+1,082
現金同等物の期末残高	233	935	+702

戦略的にM&A、資本業務提携を実行し 事業領域を着実に拡大

クラウドソリューション

2018年7月23日契約締結
資本業務提携



中堅・中小企業の
働き方改革を推進する
WEBデータベース提供

2018年5月22日契約締結
連結子会社化



システム
エンジニアリング
サービス

システムエンジニアリング


2018年9月14日契約締結
連結子会社化



IT技術者派遣事業
IT技術者教育・育成支援事業
IT技術者求人メディア事業

ビクタス(株)子会社化で システムエンジニアリング事業を強化

(株)フジソフトサービスに続く子会社化。優秀なエンジニア100名体制へ

■ 商号	ビクタス株式会社 
■ 本店所在地	東京都千代田区
■ 資本金	10百万円
■ 設立	1989年8月1日
■ 事業内容	I T 技術者派遣事業 / I T 技術者教育・育成支援事業 I T 技術者求人メディア事業
■ ビクタス 主な取引先	日本電気(株)、NECソリューションイノベータ(株)、NECネクサソリューションズ(株) 新日鐵住金(株)、新日鐵住金ソリューションズ(株)、(株)ディーバビジネス・イノベーション (株)AIT、(株)ラック、ドコモ・データコム(株)、(株)セゾン情報システムズ、アドソル日進(株) MeijiSeikaファルマ(株)、三井造船システム技研(株) 古河インフォメーション・テクノロジー(株) (FITEC : ファイテック) その他数十社 (順不同) (他お取引先各社)

全国網の拡販体制を拡大

沖縄エリア、東北エリア等

KnowledgeSuite (ナレッジスイート)

販売における協業を開始



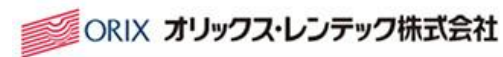
富士通マーケティング

DAiKO

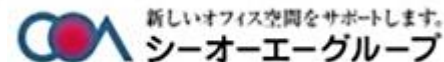
アシスト



JFE コムサービス 株式会社



COMSUITE



新しいオフィス空間をサポートします。
シーオーエーグループ

GRIDYデータ解析サービス提供開始

「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」の機能として、各企業の指標として管理しているKPIを自由にカスタマイズし、集計分析を可能にするサービス

経営における
意思決定スピードUP



業務効率改善



生産性UP



使いやすい

わかりやすい

ユーザーインターフェイス

シンプル
な操作性

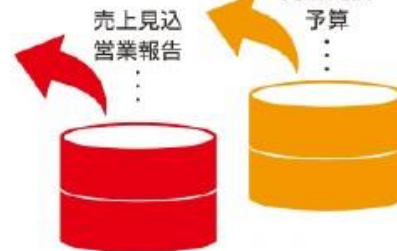
現場で
使えるデータ

PC・スマホ・タブレットで使える
マルチデバイス対応



売上見込
営業報告
...

売上実績
予算
...



月額
利用料
無料

Knowledge Suite (ナレッジスイート) に日々蓄積された営業情報を手間なく集計したグラフをブラウザ上に表示し、ドリルダウンを行うことのできるグラフツールはもちろん、各社独自にMicrosoft® Excel®で作られたテンプレート (例えば、営業月報や会議資料などの定型フォーマット) に蓄積されたKnowledge Suite (ナレッジスイート) 上に蓄積された営業情報を流し込み、使い慣れたMicrosoft® Excel®上でシミュレーションしながら営業戦略の立案を行うことのできる集計・分析ツールとして活用

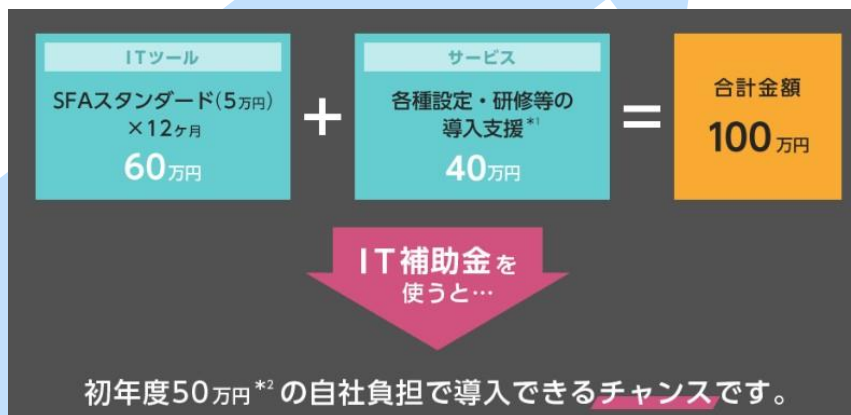
経済産業省「平成29年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業」

「IT導入支援事業者」に認定

ナレッジスイートの導入企業増加につなげる

「Knowledge Suite
(ナレッジスイート)」は
補助金対象のITツールとして採択
導入する企業は
最大50万円の補助金を
受け取ることが可能

<SFAスタンダードの場合>



<IT導入補助金について>

サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）は、国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、生産性の向上に資する要素として「ITの利活用」を設定した上で、こうしたITツール（ソフトウェア、サービス等）のサービスを導入しようとする事業者に対して、その事業費等の経費の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的としています。

ノンプログラミングWEBデータベースとの連携で 中堅・中小企業の業務自動化を推進

- 自由に業務アプリケーションを作成、追加することで、無理なくそして無駄なく中堅・中小企業の業務効率を活性化
- 「Pleasantier」を当社向けにOEMを受け、ユーザー数無制限で提供。今後Fin Tech（フィンテック）やRPAとのAPI連携により、働き方改革を目的とした業務の自動化・効率化の実現へ

Knowledge Suite

営業活動を可視化、営業活動の自動化を目指す
法人向けクラウド型ビジネスアプリケーション



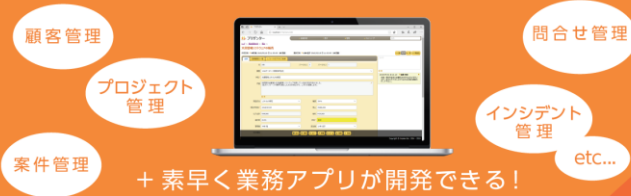
資本
業務
提携



国産オープンソースのWebデータベース
Pleasantier
プリザンター

第30回中小企業優秀新技術・新製品賞 ソフトウェア部門
優秀賞受賞

ノンプログラミングで高機能な
Webアプリケーションを開発できます



+ 素早く業務アプリが開発できる!
+ 使いながらカスタマイズできる!
+ 複数の業務を集約できる!

社員が持つ複数のパスワードを安全に "まとめてログイン"

IDaaS (Identity as a service)

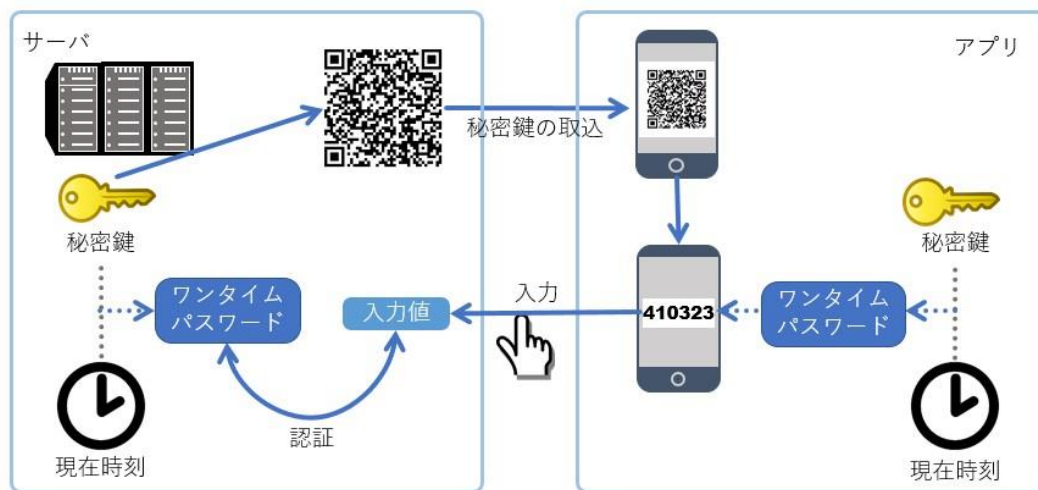
「ROBOT ID」提供を開始

ROBOT ID 

- ・パスワードをポストイットやメモ帳などでの管理、会社全体におけるセキュリティリスク。
- ・ KnowledgeSuite導入企業をはじめ、中小中堅企業にとって働き方改革を推進していく上で更なるIT化は必須で、このパスワード管理は、大きなセキュリティホールになりうる。

IDなどのログイン情報（認証情報）の管理をクラウドで安価に自動化

各種Webサービスをシングルサインオン連携（SAML2.0方式）できるようにするIDaaS（Identity as a Service）



勤務時間の20%で5年後のビジネスをつくる

Japan's Future Project 始動

*Japan's
Future Project*

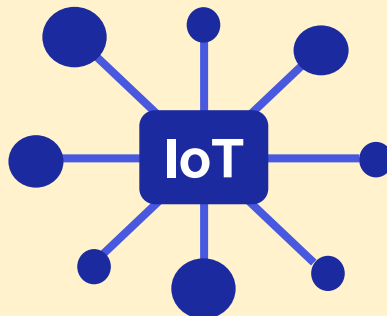
- ・社員の勤務時間の20%を活用し、5年後の新ビジネスを創造する社内プロジェクト。
- ・エンジニア100名を含む社員が自主的にイノベーションとクリエイティブを駆使し、未来の日本の産業創出を目指す。
- ・累計5,300社以上の顧客から得た新しいニーズを基に、中小中堅企業にジャストフィットする新しいサービスを開発中。

現在進行中のプロジェクト例

大手プラットフォームを
活用した新サービス



IoTプロダクト



データビジネス



検証及び検討を進め、サービス化の目処が立ち次第、随時リリースしていきます。

2019年9月期通期 連結業績予想

売上、最終利益は前期比で約2.3倍となる見込み

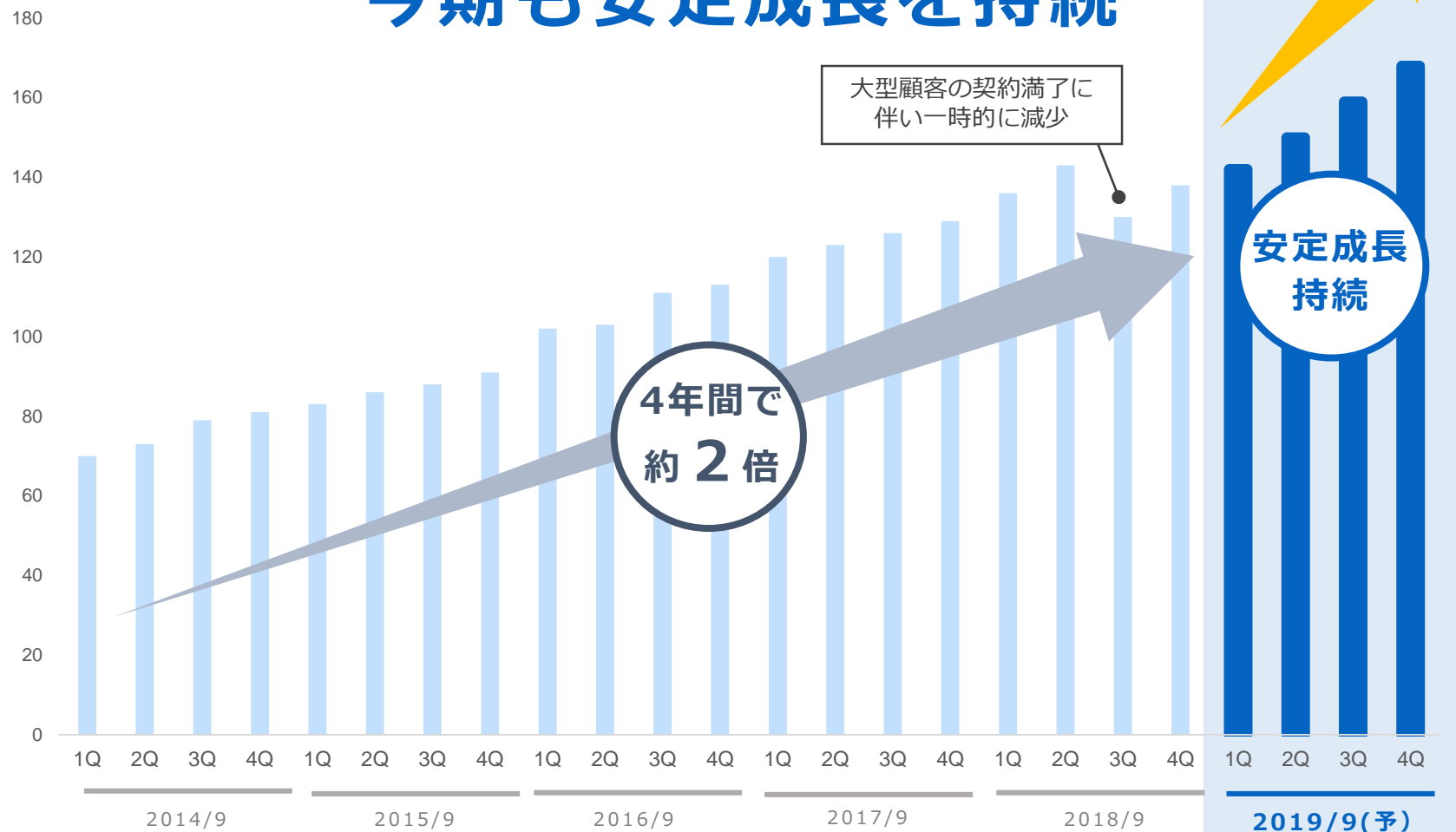
- 子会社化した（株）フジソフトサービス、ビクタス（株）の業績が本格的に寄与
- 成長投資の強化やM&Aに伴うのれん償却額の影響で営業利益、経常利益は微増も最終利益は、前期比2.3倍を確保

(単位：百万円)	2018/9 (実績)		2019/9 (予想)		増減率
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	967	-	2,202	-	127.6%
営業利益	48	5.0%	60	2.8%	25.4%
経常利益	43	4.5%	52	2.4%	19.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	59	6.2%	138	6.3%	131.9%

過去4年間で、約2倍の成長

今期も安定成長を持続

(単位：百万円)



成長加速に向け「製品開発・人材育成」への 投資を継続強化

1

中堅・中小企業向けに主カクラウドSFA「ナレッジスイート」のさらなる製品開発、新サービス開発に投資

2

先端IT技術に携わる人材需要の高まりを捉え、2019年9月期より本格稼働するシステムエンジニアリング事業の人材強化・育成に投資（2019年9月期はフジソフトサービス、ビクタスの業績がプラス）

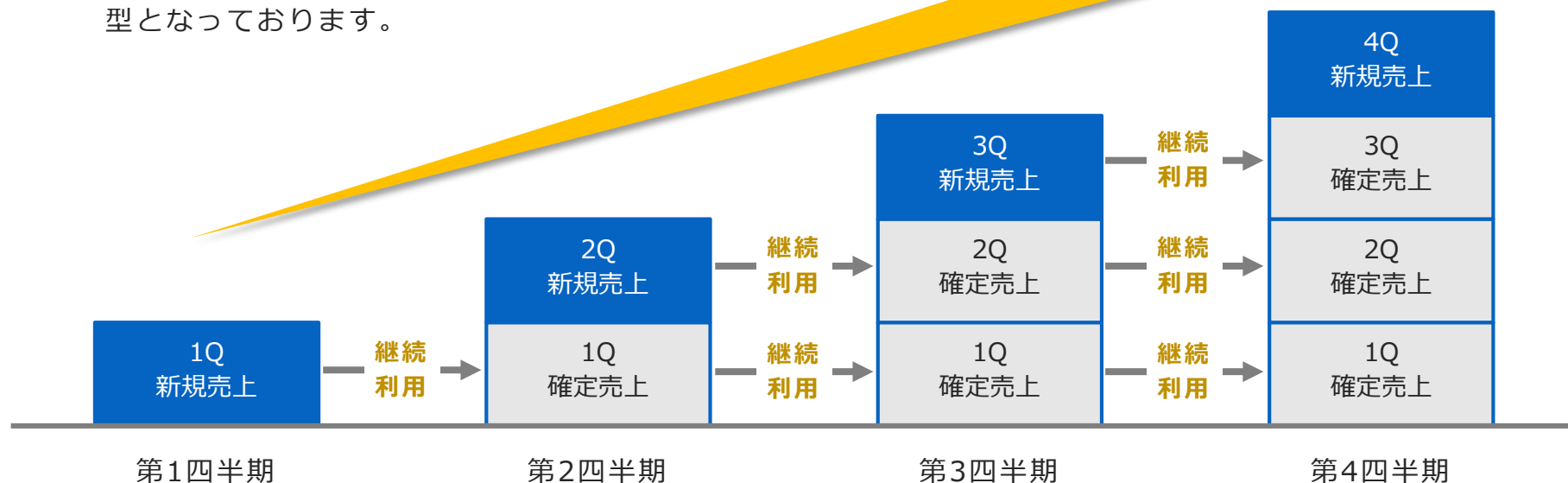
3

営業力強化
直販体制の強化、全国網の代理店拡大、
需要拡大に対応できる営業人材の採用・育成に投資

通期売上高に対する四半期売上高比率は、 第1四半期から第4四半期にかけて高まっていく

クラウドサービスの売上高（ストック売上）は、サブスクリプション（クラウドサービスの提供における月額利用料）等によるものであり、前期末の既存契約のサブスクリプション額に加え、新規契約・プラン変更に伴う増加額と解約による減少額を差し引いた純増額が毎月積み上がるストック型となっております。

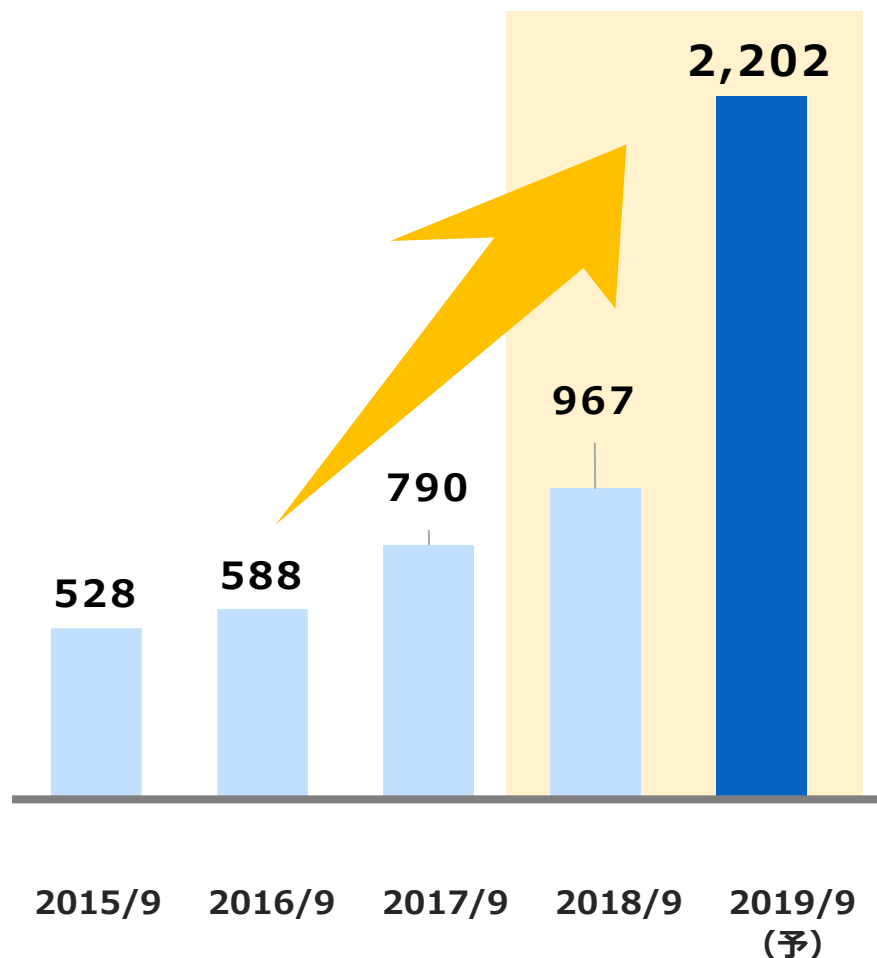
積み上がりが拡大



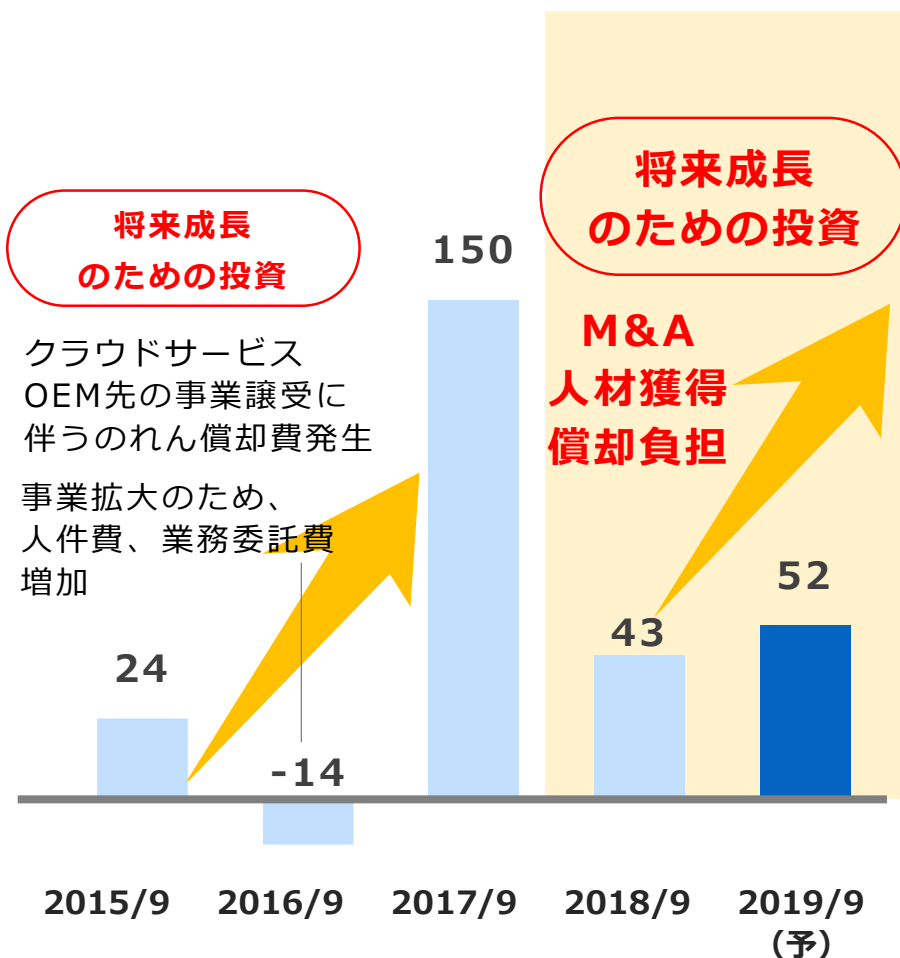
毎月積み上がるストック型

将来成長に向けた投資を重ね大きな成長を目指します

売上高



経常利益

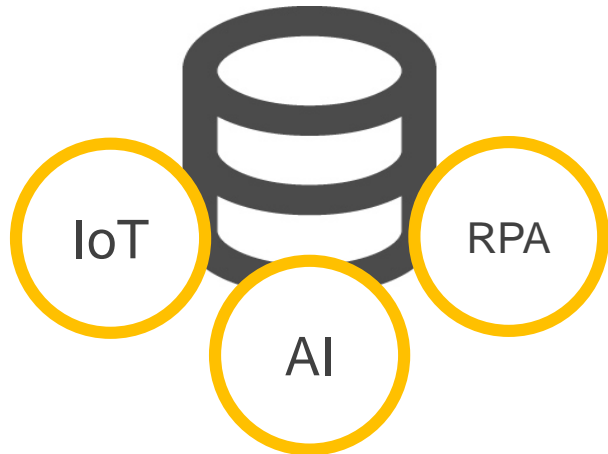


グループ戦略

第4次産業革命の推進には 「IT人材（エンジニア）」が必要不可欠

技術革新

ビッグデータ



情報量膨大化・質の向上

高度な分析



IT人材

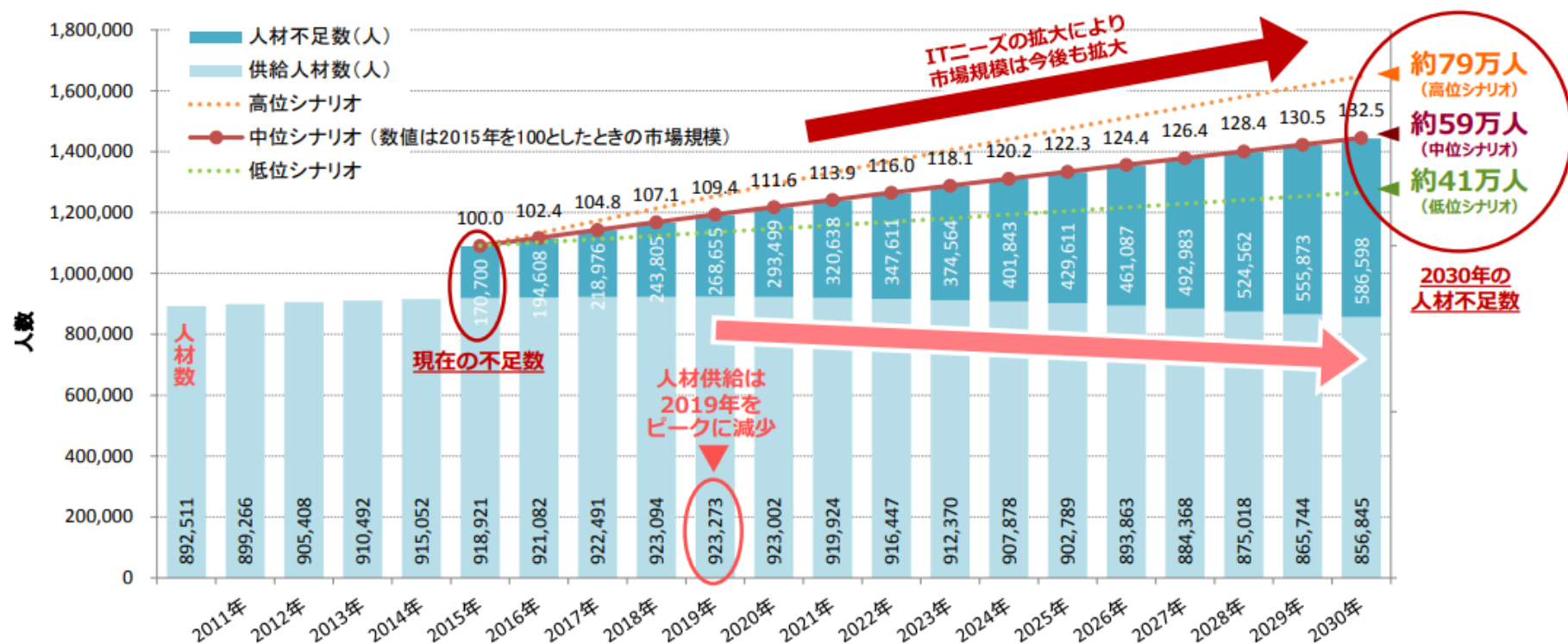
最先端技術を有するIT人材
技術を製品・サービスに具現化



新しい価値・サービスの創出

2030年のIT人材不足規模：約59万人

「クラウドコンピューティング」、「情報セキュリティ」、「モバイル端末」などは、「これまで特に大きな影響を与えてきた」と認識されている。また、「ビッグデータ」、「IoT(/M2M)」、「人工知能」については、「今後特に大きな影響を与える」と認識されていることから「今後大幅に市場が拡大する」という見方。



出展：平成28年IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果（経済産業省）

IT人材不足倒産が今後深刻化

2030年の
IT人材不足規模 約**59万人**

— 日本銀行 企業短期経済 観測調査 —
(2017年7月3日発表)

- 中小企業中心に**人手不足が深刻化**
- ある中小企業社長は「受注数（量）に対し、人手が確保できないため**事業拡大が困難**」と述べる

— 東京商工 リサーチ —
(2017年10月)

- 全国の中小企業で**人手不足**と回答したのは**60%以上**

IT人材不足倒産 今後の深刻化

クラウド/RPAを活用し
中小企業の総合支援体制の早期強化を目指す

人材の教育体制の強化

人材の早期獲得の強化

サービス
開発スピード

サービス
サポート

サービス
クオリティ

第4次産業革命を追い風に、IT人材を強化し 中堅・中小企業の営業活動インフラを変革する

- ✓ 顧客の営業活動の効率化を最大限に引き出す、当社の主カブランド「Knowledge Suite」の機能向上、新たなサービス開発を推進。
- ✓ 今後必要不可欠となるエンジニア基盤を構築。IT人材の育成をしながら、製品・サービス開発力向上を図る体制を整える。



当社のSFA/CRMの活用により、中堅・中小企業の営業活動の効率化を可能とするインフラを提供

自社製品・サービスの開発力UPとIT人材力UPを相互に高めるサイクルを構築し、事業規模を拡大

「KnowledgeSuite」を主とする製品・サービスの提供とIT人材事業の両輪でIT人材を育成・最適活用。



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。
人間しかできないもっとクリエイティブでイノベーティブな仕事と、
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。

Challenge The Business

M&A、資本業務提携を積極化し、中小・中堅企業を支援するクラウドサービスのプラットフォーム化を加速

M & A等や既存事業の拡充による

バリューアップ

- ◆ 18.6 (株)フジソフトサービス子会社化
システムエンジニアリングサービス
- ◆ 18.10 ビクタス(株)子会社化
IT技術者派遣事業・IT技術者教育
育成支援事業・IT技術者求人メディア事業
- ◆ 18.7 (株)インプリム資本業務提携
オープンソースの
WEBデータベース開発・販売

5年後

売上高 100億円

営業利益率 15%

戦略投資フェーズ

収益化フェーズ

(現在)

(将来)

參考資料

脳力をフル活用できる世界へ。

Knowledge Suite

<https://ksj.co.jp>

会社名	ナレッジスイート株式会社
設立	2006年10月
資本金	650,944,000円 (2018年9月末時点)
代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
所在地	東京都港区虎ノ門3-18-19虎ノ門マリビル7階
従業員数	連結：82名 (2018年9月末時点)
認証	プライバシーマーク認証 JIS Q 15001:2006 認証登録番号：10822852 ISMS認証 JIS Q 27001:2014 認証登録番号：JUSE-IR-154事業内容
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
グループ	株式会社フジソフトサービス ビクタス株式会社

営業活動を可視化、営業活動の自動化を目指す 法人向けクラウド型ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite 統合ビジネスアプリケーション



中小中堅企業向け 究極のクラウド型統合ビジネスアプリケーション

- 社内コミュニケーション活性化グループウェア
- 営業活動における商談管理の為のSFA
- 名刺のデジタル化から始める顧客管理CRM
- マーケティングオートメーション機能など

特徴

1. オールインワン

ビジネスに必要なSFA、グループウェア、CRMサービスが機能連携

2. ユーザー数無制限

ユーザー課金ではなく蓄積されたデータ量に応じたストレージ課金

3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

4. 動的可視化

組織・権限に応じて情報の「見せる見せない」を自由に設定可能

5. 減らすカスタマイズ

早期定着に有効！利用機能を段階的に増やしていく運用が可能です

6. どこまでもつながる

物理的に離れた支社支店、グループ会社とも連携、共有が可能になります

GPS位置情報連動型CRMアプリケーション

GEO CRM.com



顧客育成のための モバイルCRMクラウドサービス

- 顧客訪問時にヒアリングシートを入力して顧客カルテを更新することで、見込み顧客の状態をリアルタイムに更新
- 受注見込み度に応じて地図上に色別表示も

特徴

1. 特許取得技術

取得済みの国内外における多くの特許技術を実装しました

2. 高速ジオコーディング

クラウドサービスで実現する緯度経度情報付与を超高速で実現します

3. マルチデバイス対応

スマホ、タブレット、PCからいつでもどこからでも利用できます

4. ビッグデータ対応

1,000万件規模のビッグデータを登録しても快適な運用を可能にしました

5. 直行・直帰管理

直行・直帰を緯度経度また時間を記録し勤怠管理が容易にできます

6. 顧客育成機能

ヒアリング情報を自動更新し独自の有益な顧客カルテを作成することが可能



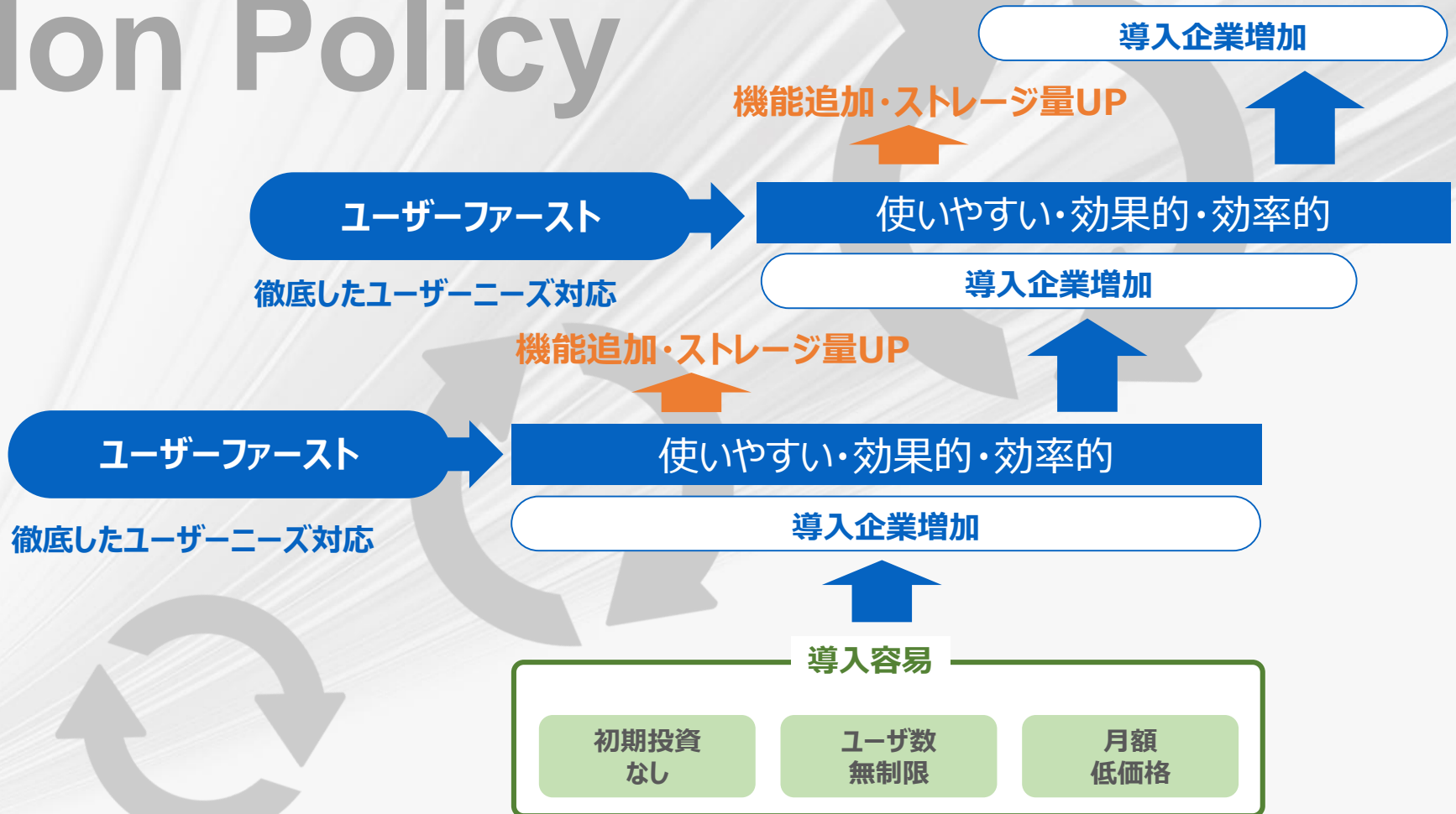
NO.1を目指さず、経済成長のための社会貢献

～日本の中小企業の活性化こそ、日本を元気にする方法～

ビジネスコンセプトと収益モデルの好循環サイクル

機能・ストレージ量・利用企業がスパイラルで拡大

Non Policy



次世代技術開発力の蓄積 知的財産

クラウドサービス実装可能な取得済み特許

※国内取得済み特許を米欧特許出願中

■ 情報管理システム及び情報管理プログラム (国内特許番号5617027)

地図上の位置マーク表示位置を簡単な操作で補正できる（電波切り替えによる位置補正）情報管理システムを提供する

■ 個人情報管理システム及び個人情報管理プログラム (国内特許番号5702478)

多様な個人情報を簡単に収集・管理することができる個人情報管理システムを提供する

■ 活動管理用無線通信端末及びプログラム (国内特許番号5571858 /欧州特許番号2911366)

GPS測位により訪問先が無線基地局との無線通信を行えない場合でも管理を行うことができ、且つ、少ない消費電極で信頼性の高い管理を行うことができる訪問活動管理用無線通信端末を提供する

■ 顔認証システム及び顔認証プログラム (国内特許番号5901824)

スマートデバイスのログインを暗証番号と顔認証技術を使い、最新の顔を撮影し過去から未来にかけて常に最新の顔写真を登録し続けるシステム。また不正にアクセスを行うと同時にスマートデバイスのカメラ機能が作動し、エラー時に撮影し、その撮影社員を管理者に送ることが可能なシステム

■ 情報収集システム及び情報管理システム (国内番号5933085)

設定されたWEBサイトをWEBクローラーによりクロールし、集められた情報をひとつに繋ぎ合わされ情報統合を自動化するシステム

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。