

脳力を
フル活用できる
世界へ。

Change The Business

日本の企業は日本のソフトウェアで守ります

Knowledge Suite

Knowledge Suite

2021年9月期 第1四半期
決算説明会資料

ナレッジスイート株式会社
証券コード：3999

2021年2月12日

1 2021年9月期第1四半期 連結決算概要

2 今後の取組み

3 2021年9月期 通期業績見通し

4 参考資料

1

2021年9月期第1四半期 連結決算概要

- 政府要請の行動制限により、オフライン展示会の縮小影響を受けつつも、DXニーズの高まりにより、DX事業は売上収益 + 32.6%
- 広告宣伝費を当四半期も積極投入し、プロモーションを強化を継続
- 先進技術を活用した次世代「Knowledge Suite」開発は計画通り進捗

■ 前期4Qより継続したTVCM広告は当期1Qで一旦終了

(単位：百万円)

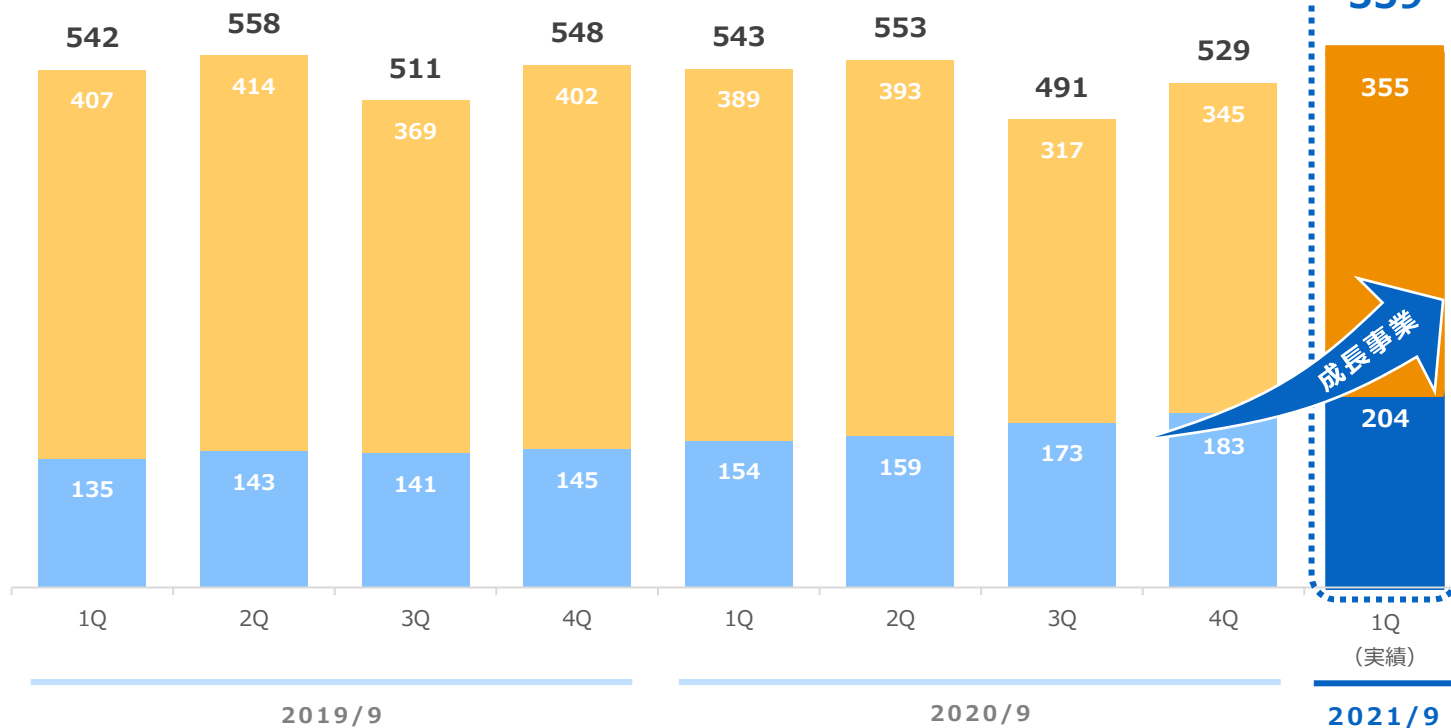
連結 IFRS	2020/9期 1Q 実績	2021/9期 1Q 実績	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上収益	543 百万円	559 百万円	16 百万円	+ 3.0%
DX	154 百万円	204 百万円	50 百万円	+ 32.6%
BPO	389 百万円	355 百万円	△34 百万円	△ 8.7%
売上総利益	209 百万円	207 百万円	△2 百万円	△ 1.3 %
利益率	38.6 %	37.0 %	—	—
営業利益	70 百万円	△78 百万円	△148 百万円	— %
利益率	13.0 %	— %	—	—
税引前利益	68 百万円	△80 百万円	△148 百万円	— %
利益率	12.6 %	— %	—	—
当期利益	78 百万円	△79 百万円	△157 百万円	— %
利益率	14.5 %	— %	—	—

※2020年9月期よりIFRSへ移行 ※2021年9月期よりセグメント変更

- 連結売上収益はコロナ禍の影響以前の水準まで回復
DX事業はテレワークニーズの高まりにより堅調に推移し32.6%増
BPO事業は徐々に回復基調に向かう

四半期別売上計画

■ BPO事業
■ DX事業



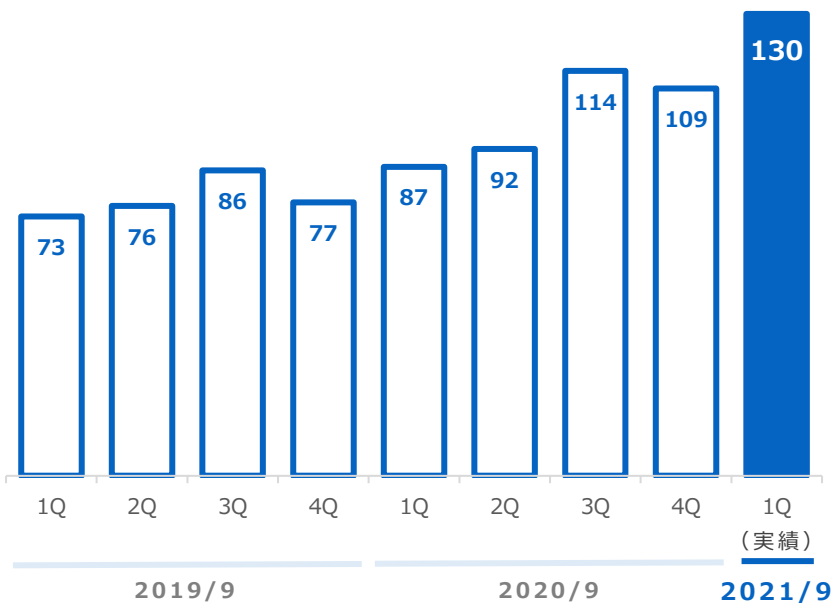
(単位：百万円)

- 中長期的な売上アップに繋がる大幅な営業増員を確保
- 認知拡大のためTVCM広告によるプロモーションを1Qまで継続

人件費

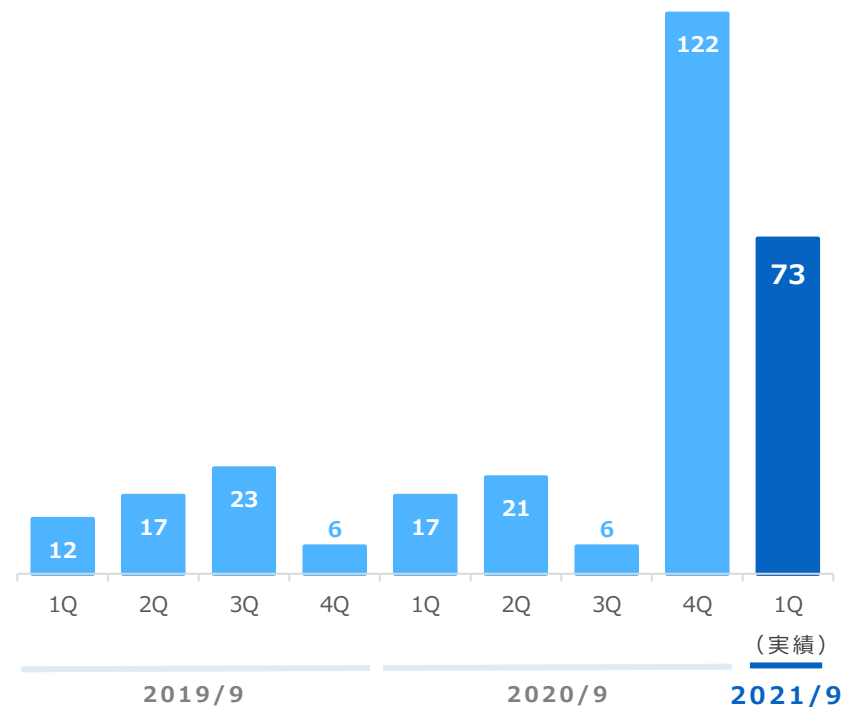
(単位：百万円)

※原価は除く



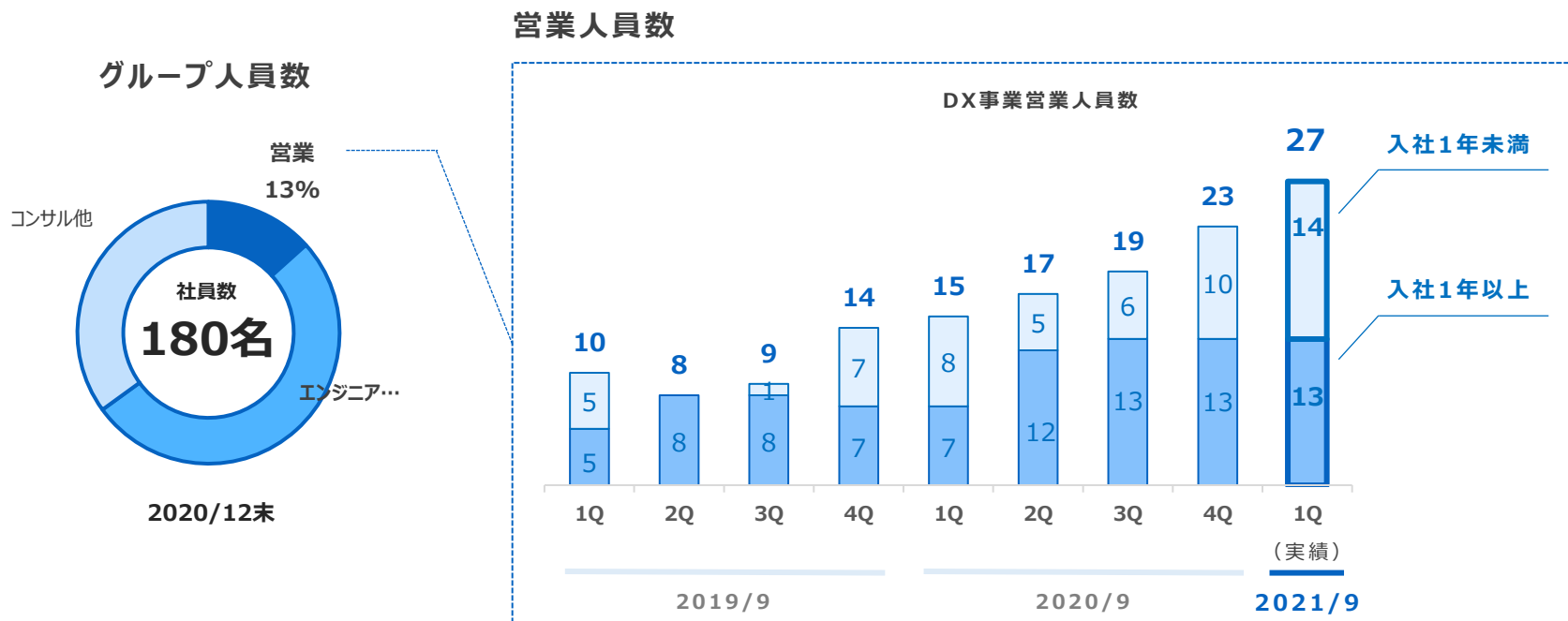
広告宣伝費

(単位：百万円)

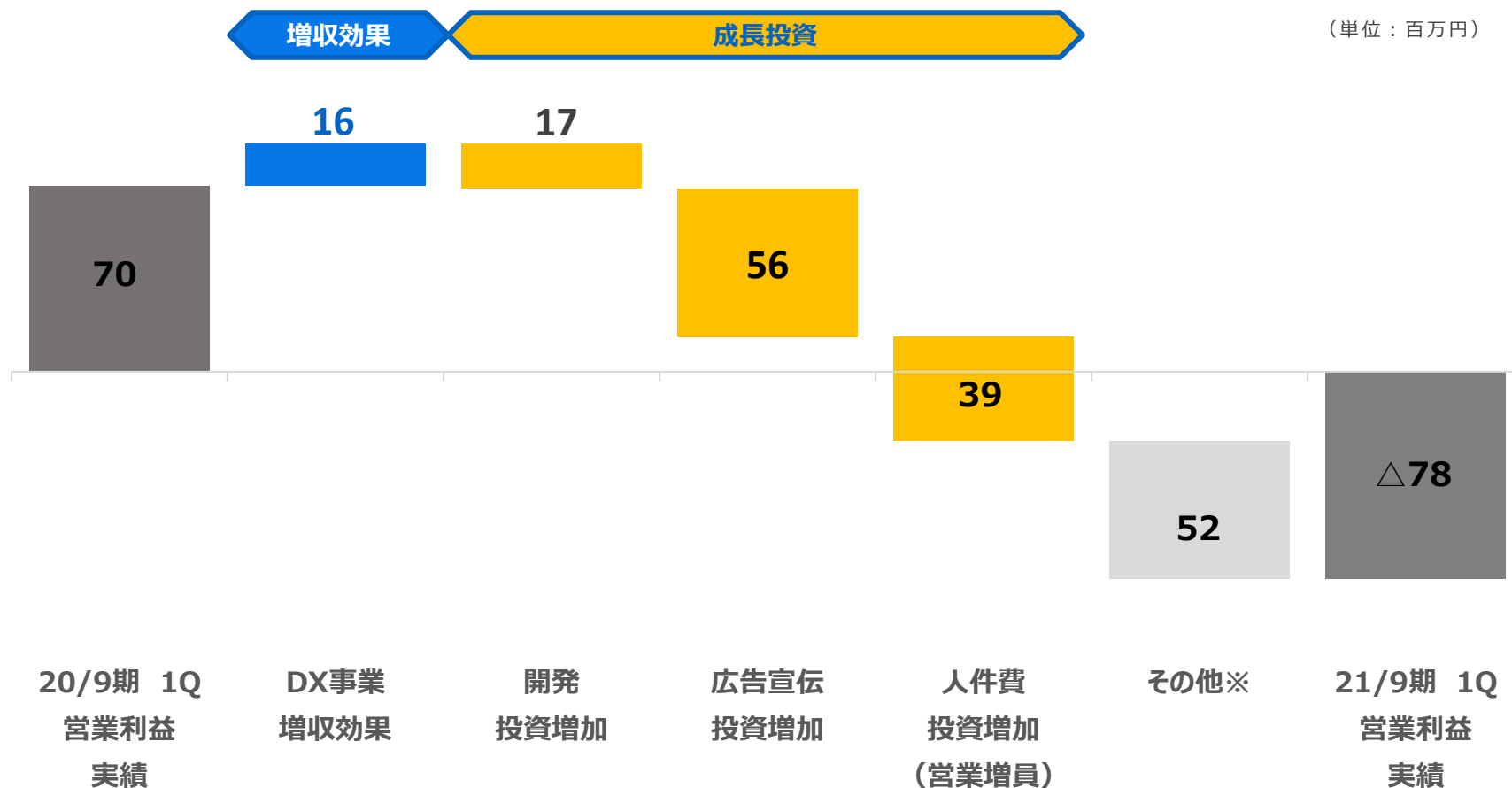


■ 売上拡大につながる営業人員の増員は計画通り進捗

DX事業 営業人員は入社から約11か月間で売上平均値を計上できるまでに成長



- ブランディング強化に広告宣伝を集中投資
- 営業増員・採用強化・人材育成強化に向け人件費投資を増加



※主に前期における株式売却益によるもの

■ 次世代「Knowledge Suite」開発資金のため負債が増加

(単位：百万円)

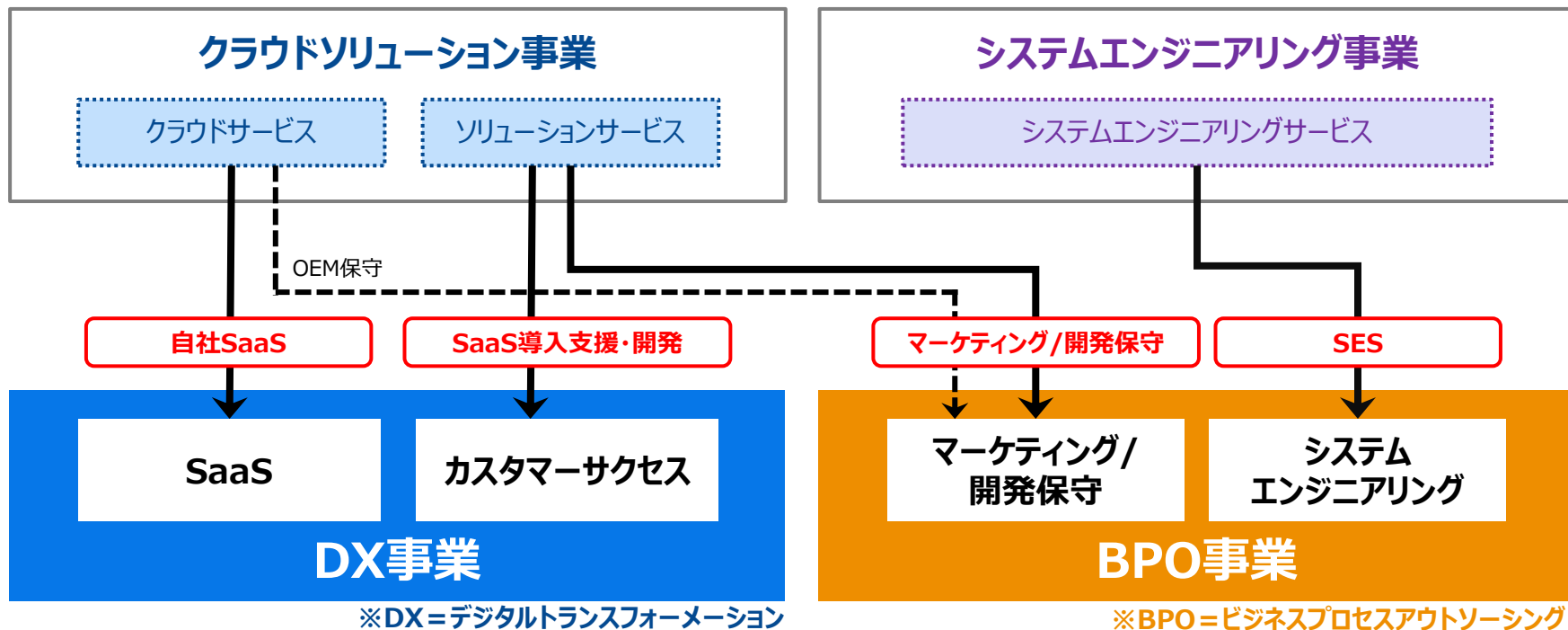
IFRS	2019/9	2020/9 1Q	増減額
流動資産	1,099	1,182	+82
現金・預金	748	786	+37
営業債権及びその他の債権	299	331	+32
その他	50	64	+13
非流動資産	1,416	1,454	+38
使用権資産	383	356	△27
のれん	328	328	0
無形資産	440	507	+66
その他の金融資産	184	184	0
その他	79	78	△1
資産合計	2,515	2,636	+121

IFRS	2019/9	2020/9 1Q	増減額
流動負債	913	1,014	+100
営業債務及びその他の債務	250	163	△86
有利子負債	433	608	+175
その他	229	241	+11
非流動負債	608	708	+99
有利子負債	304	432	+128
その他	304	275	△28
資本	993	914	△78
資本金	681	681	0
資本剰余金	647	648	+1
利益剰余金	△338	△417	△79
負債及び資本合計	2,515	2,636	+121

DX領域を成長の柱とすべくセグメントを変更

今後注力する自社「SaaS」及び導入支援等の「カスタマーサクセス」に絞った「デジタルトランスフォーメーション (DX)」事業と、それ以外のマーケティング/開発保守事業部分及び従来の「システムエンジニアリング」事業を統合し、「ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO)」事業に変更

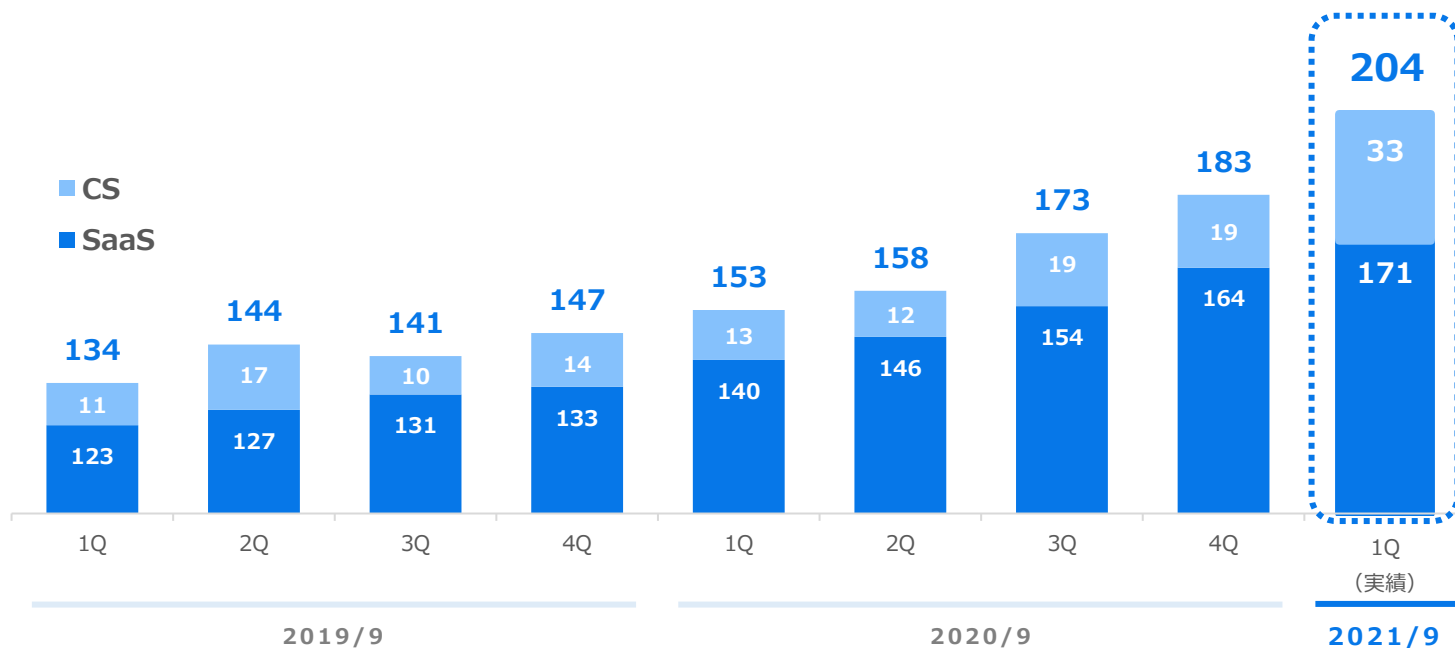
旧セグメント (2020年9月期区分)



新セグメント (2021年9月期区分)

- オフライン展示会の縮小影響を受けつつも
DXニーズの高まりにより、前期比+32.6%と順調なスタート

DX売上収益（四半期別）推移



SaaS（サブスク）売上収益累計

前年同四半期増減比 +22.6%

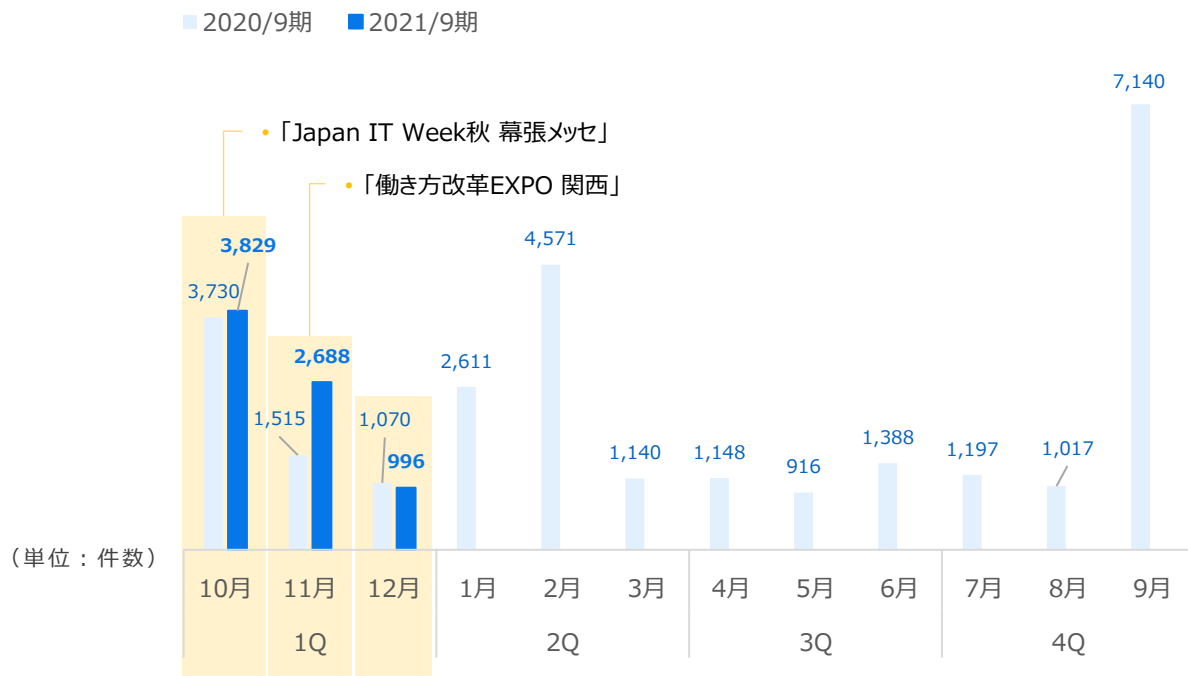
CS（カスタマーサクセス）売上収益累計

前年同四半期増減比 +148.3%

(単位：百万円)

■ 展示会やセミナーの中止が続いたものの
TVCM広告の効果もありリード（見込み客）数は前年同期比+18.9%

SaaS リード獲得数（月別）



2021/9期1Q
7,513 リード
獲得

前年同期比
+18.9%

2021/9期1Q
イベント開催月平均
3,258 リード
獲得

がんばれニッポン！日本の経済を止めるな！

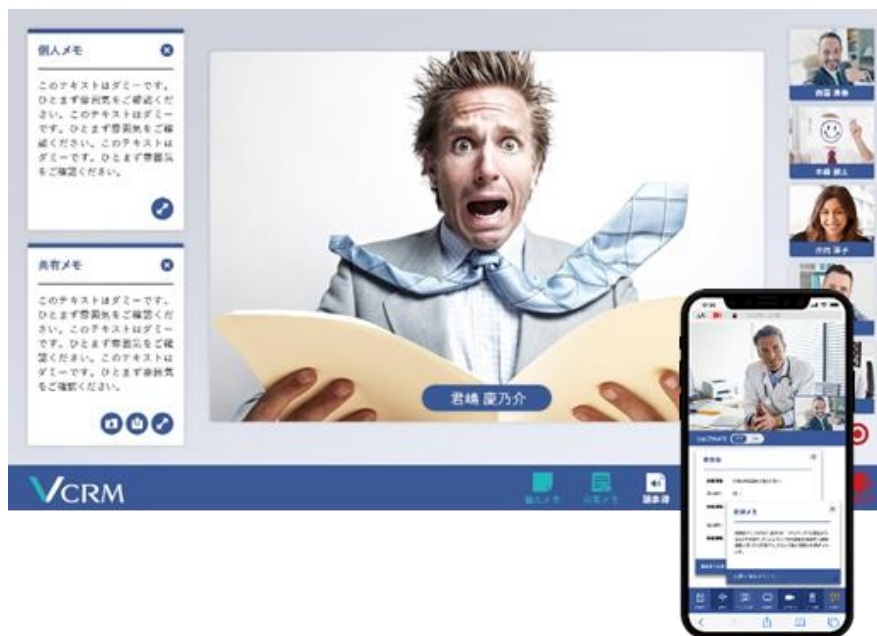
クラウド型オンライン商談/会議サービス「VCRM（バイシーアールエム）」の無料提供開始



病院、介護施設をはじめとした医療施設、ホテル業、旅行業、外食産業の企業様は1年間無料。

がんばれニッポン！ VCRM

トヨタレンタリース神戸様が、オンライン商談とオンライン会議が一つになったクラウドサービス『VCRM（ブイシーアールエム）』を採用



オンライン会議システムの利用定着及び、営業活動において
即座の対応を求められるお客様とのオンライン商談環境を実現し、DX推進とBCP対策に貢献。

オンライン名刺交換サービス提供開始

GRIDY. オンライン名刺



あなた側

① 名刺を
撮影して登録④ 確認・保存
SFA/CRMに登録

GRIDY. オンライン名刺

② URL/QRコード
を確認③ 名刺を
撮影して返送

お客様側



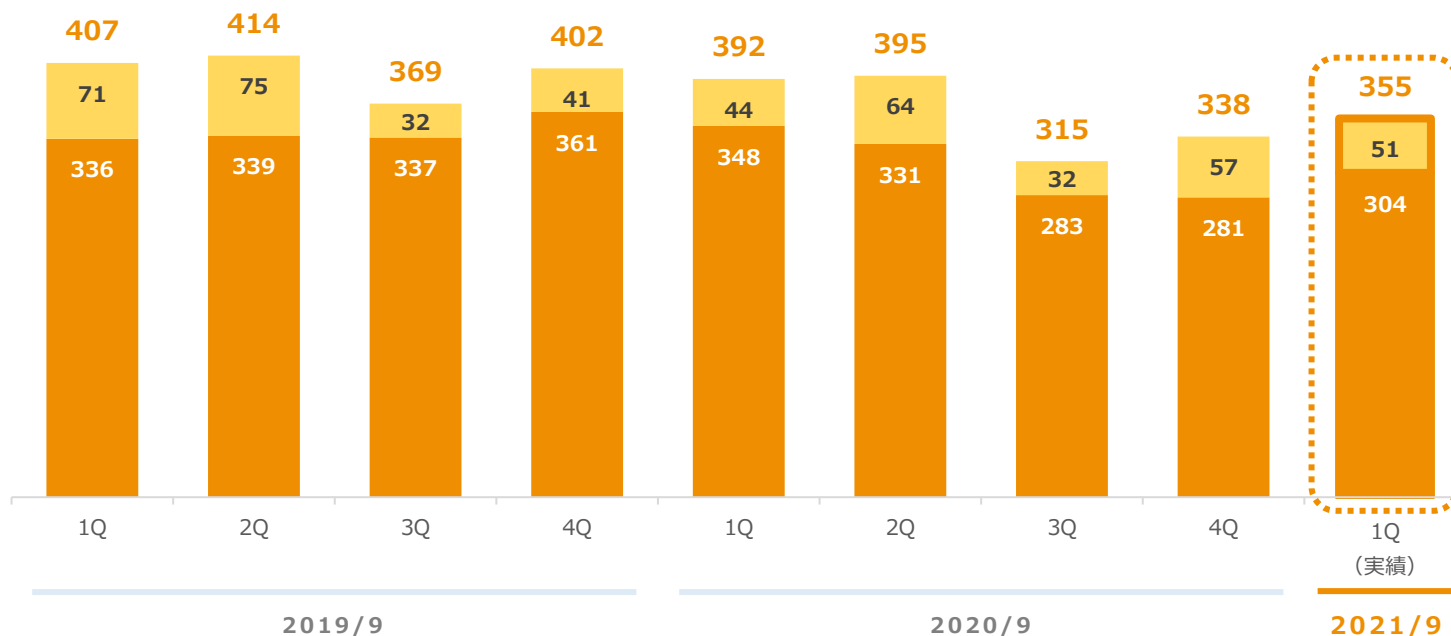
テレワークで急速に拡大する

オンライン商談や打ち合わせでも、簡単に名刺をデジタル化し、オンラインでの名刺交換を実現。

- 新型コロナの影響による派遣先プロジェクト縮小を徐々に持ち直し、回復基調に推移

BPO売上収益（四半期別）推移

■ マーケ/開発保守
■ SES



(単位：百万円)

※2020年9月期よりIFRSへ移行 ※2021年9月期よりセグメント変更

2 当期の取組み

1 DXの追い風を捉え、売上成長率UPを最優先 (CAGR130%)

2 市場シェアUPのためのブランディング強化

3 カスタマーサクセスの強化により、中長期的な収益を確保

4 将来の収益の柱とすべく新KS開発及びM&Aによる製品力強化



DXの追い風を捉え、売上成長率UPを最優先

契約件数の拡大

- 新規獲得
- 認知度向上
- インバウンドセールスの強化
- 販売パートナー網の拡大
- 営業社員の増員、営業部門の強化
- 導入支援の強化



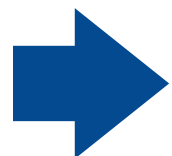
契約あたりの 売上高拡大

クロスセルの拡大

- 顧客企業内利用の推進（部署利用から全社利用へ）
- 既存顧客とのエンゲージメント強化
- ARPAの向上

利用継続率UP

- カスタマーサクセスの強化
- MRRの向上
- LTVの向上



高い売上成長率の継続

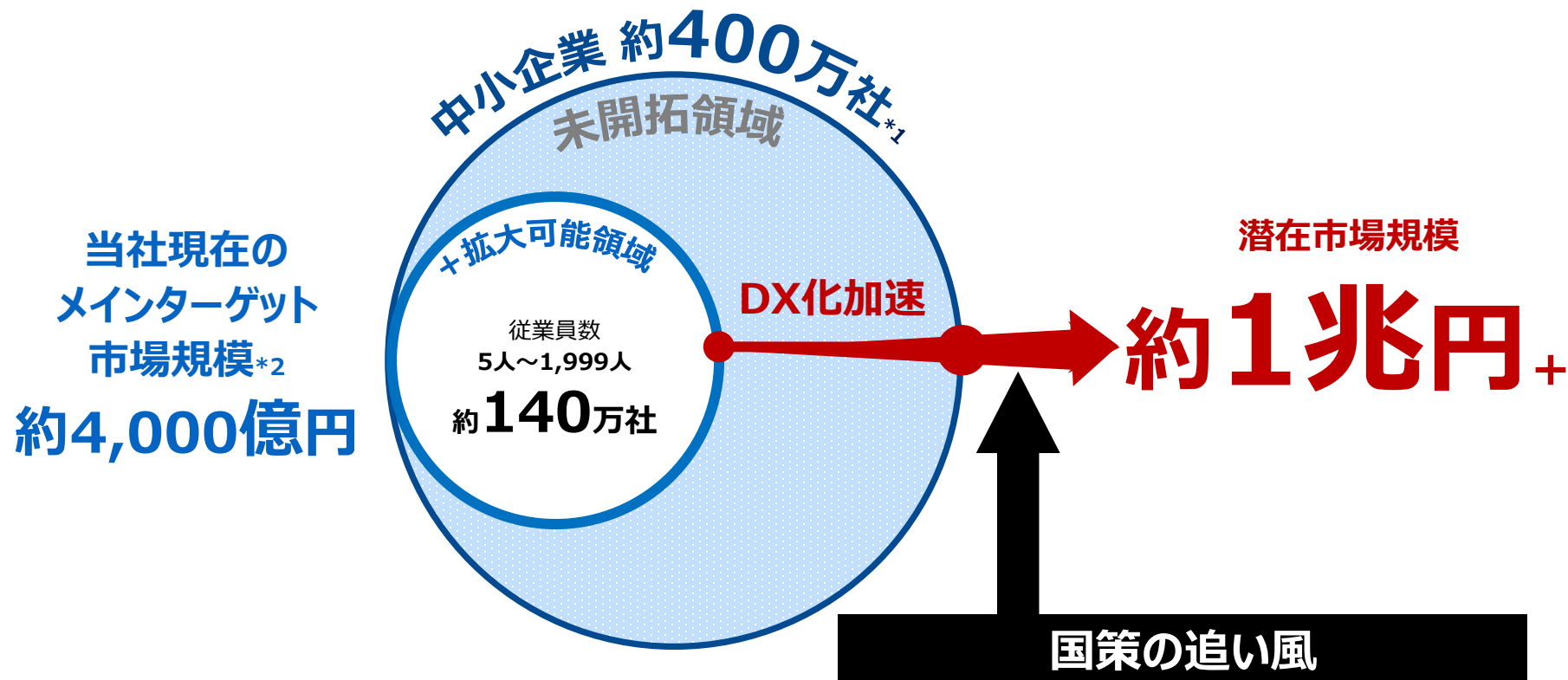
ARPA: Average Revenue Per Account. 1アカウントあたりの平均売上

MRR: Monthly Recurring Revenue. 月次経常収益

LTV: Life Time Value. 顧客生涯価値

潜在市場規模*当社試算

国策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

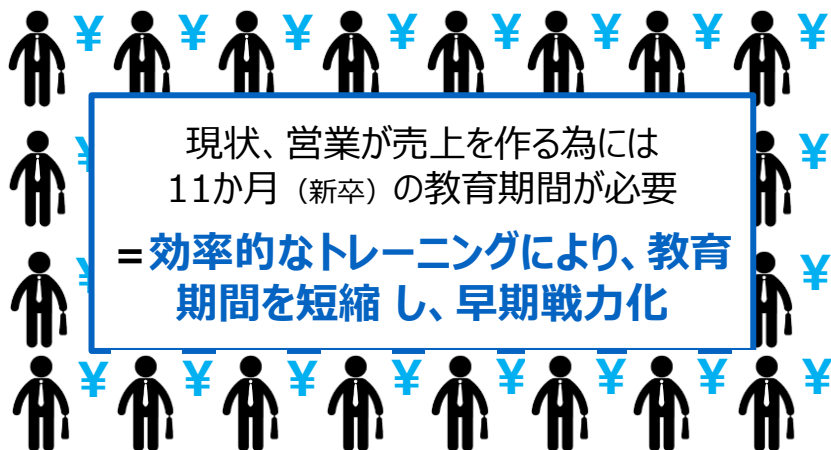
*1 総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査（企業等に関する集計 産業横断的集計）」より引用
 *2 当社が想定する想定市場規模。当社が当資料開示現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。
 外部統計資料や公表資料を基礎として、下記3に記載の計算方法により、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や
 推計に固有の限界があるため、実際の市場規模にかかる推計値と異なる可能性があります。
 *3 KnowledgeSuite全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × KnowledgeSuite平均ARR。

営業強化 ～2023年9月末 営業100名体制へ～

営業力強化戦略を継続

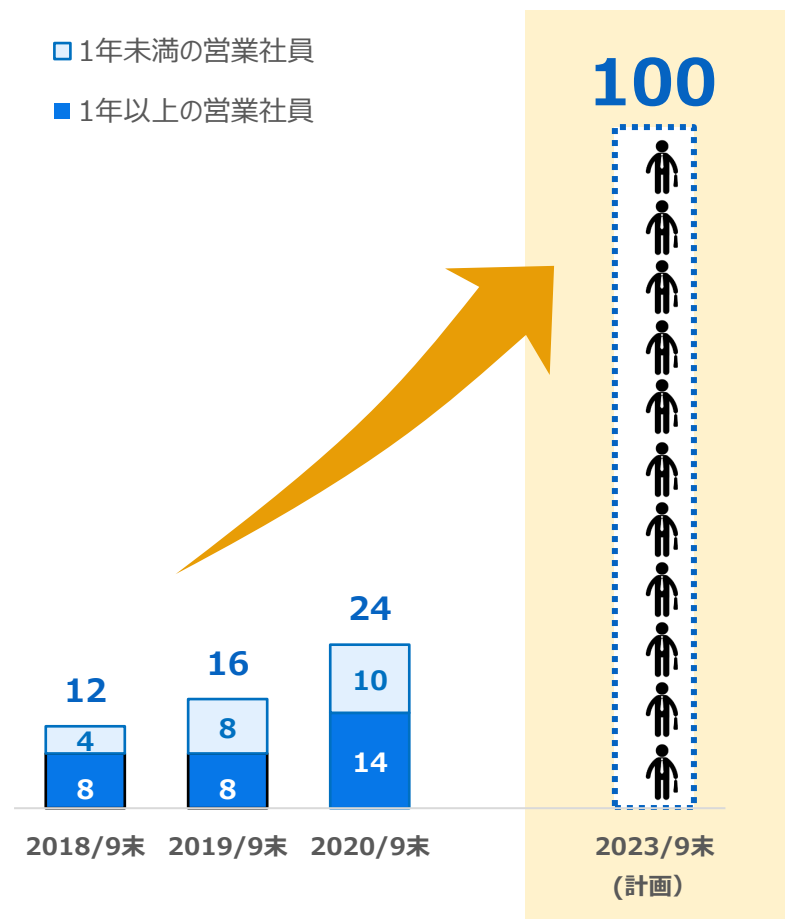
採用強化・人材育成強化

- ブランディング強化により営業採用強化
- 営業人材育成期間の短縮
- 解約率低減に向けた体制の強化



営業人員推移

- 1年未満の営業社員
- 1年以上の営業社員



市場シェアUPのためのブランディング強化

東京・大阪・福岡を中心に、VCRMのTVCMおよびタクシーサイネージ広告を実施



タクシー車内の
サイネージ広告も
展開中！



商品ブランディング
強化



商品認知促進
商品に対する
安心感UP
= 販売促進



企業ブランディング
企業に対する信頼感
UP

ブランディング強化に集中投資

前期末より集中投下したブランディング広告及び営業増員の先行投資を継続し、以降の売上ストックの積上げを自動化することで、**売上成長の最大化につなげる**

TVCM等のマス広告をはじめ、WEBプロモーションや各種イベント等を通して、当社の企業価値とブランド育成を図り、認知度を向上

ブランディング広告集中投下×営業増員

プロモーションから
3~6カ月で受注

売上の自動化（12カ月売上計上期）

収入

費用

プロモーション
広告/展示会等

20/9期 4Q

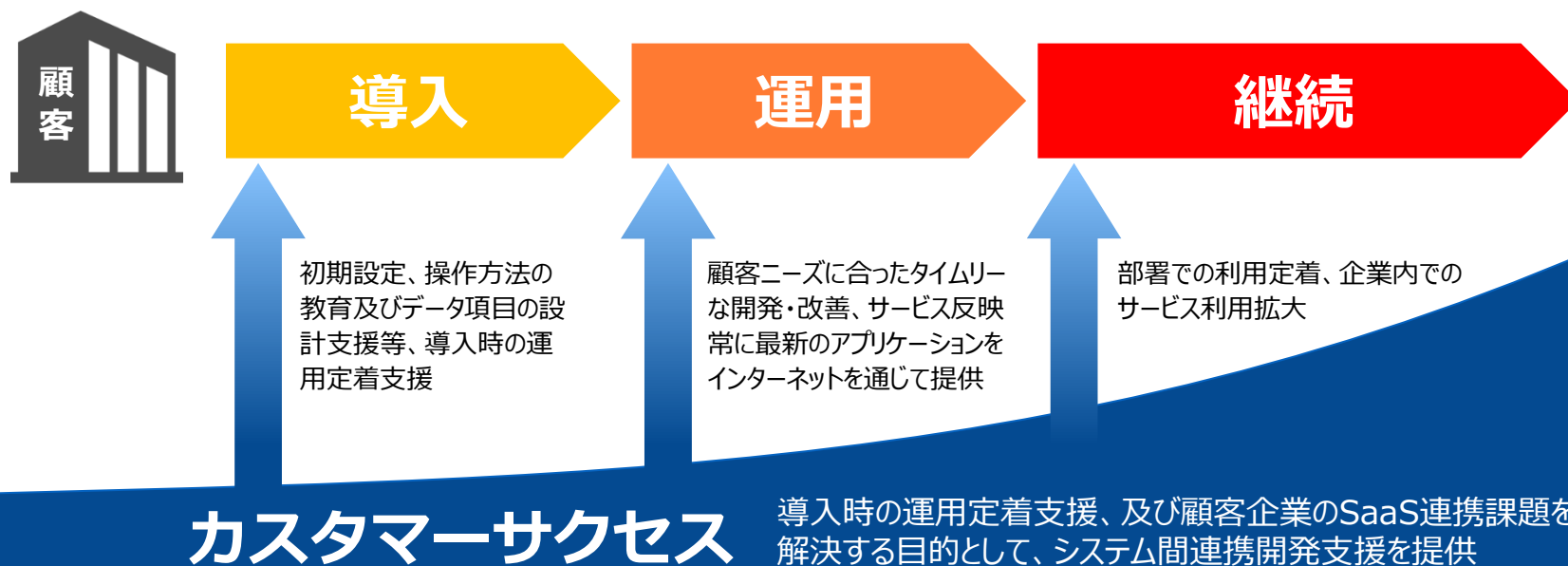
2021/9期

CAC: Customer Acquisition Cost. 顧客獲得単価

カスタマーサクセス強化により中長期的な収益を確保

導入企業の利用継続を促進

今後も顧客の成功へ導く重要な役割として、導入初期段階の課題を解決し、継続的な運用サポートを提供する
カスタマーサクセス体制を強化、収益の安定と向上を図る



カスタマーサクセス強化 = 収益力UP

ARPA、MRR、LTVの向上

将来の収益の柱とすべく新KS開発及びM&Aによる製品力強化

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite®



商品シナジーが
可能な企業との
M&A・アライアンス
を検討

中堅・中小企業の営業活動のDX化を推進できる 製品力強化

3

2021年9月期
通期業績見通し

2021年9月期 通期連結予想

DX事業において通期計画に対して1Q進捗率21.1%

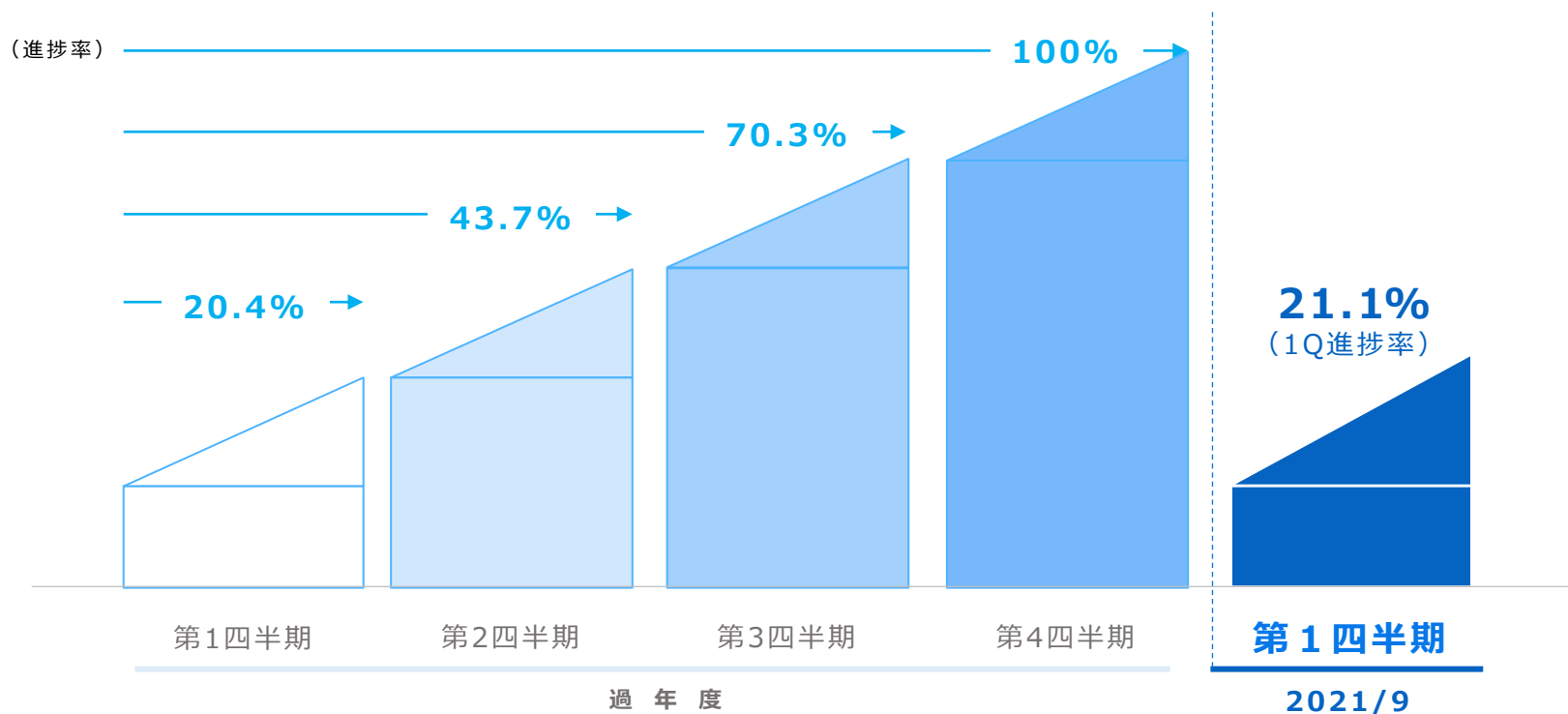
(単位：百万円)

連結 IFRS	2021/9期 1Q実績	2021/9期 通期計画	1Q 進捗率
売上収益	559 百万円	2,408 百万円	23.3 %
DX	204 百万円	969 百万円	21.1 %
BPO	355 百万円	1,438 百万円	24.7 %
売上総利益	207 百万円	1,122 百万円	18.4 %
利益率	37.0 %	46.6 %	—
営業利益	△78 百万円	31 百万円	— %
利益率	— %	1.3 %	—
税引前利益	△80 百万円	26 百万円	— %
利益率	— %	1.1 %	—
当期利益	△79 百万円	10 百万円	— %
利益率	— %	0.4 %	—

※2020年9月期よりIFRSへ移行 ※2021年9月期よりセグメント変更

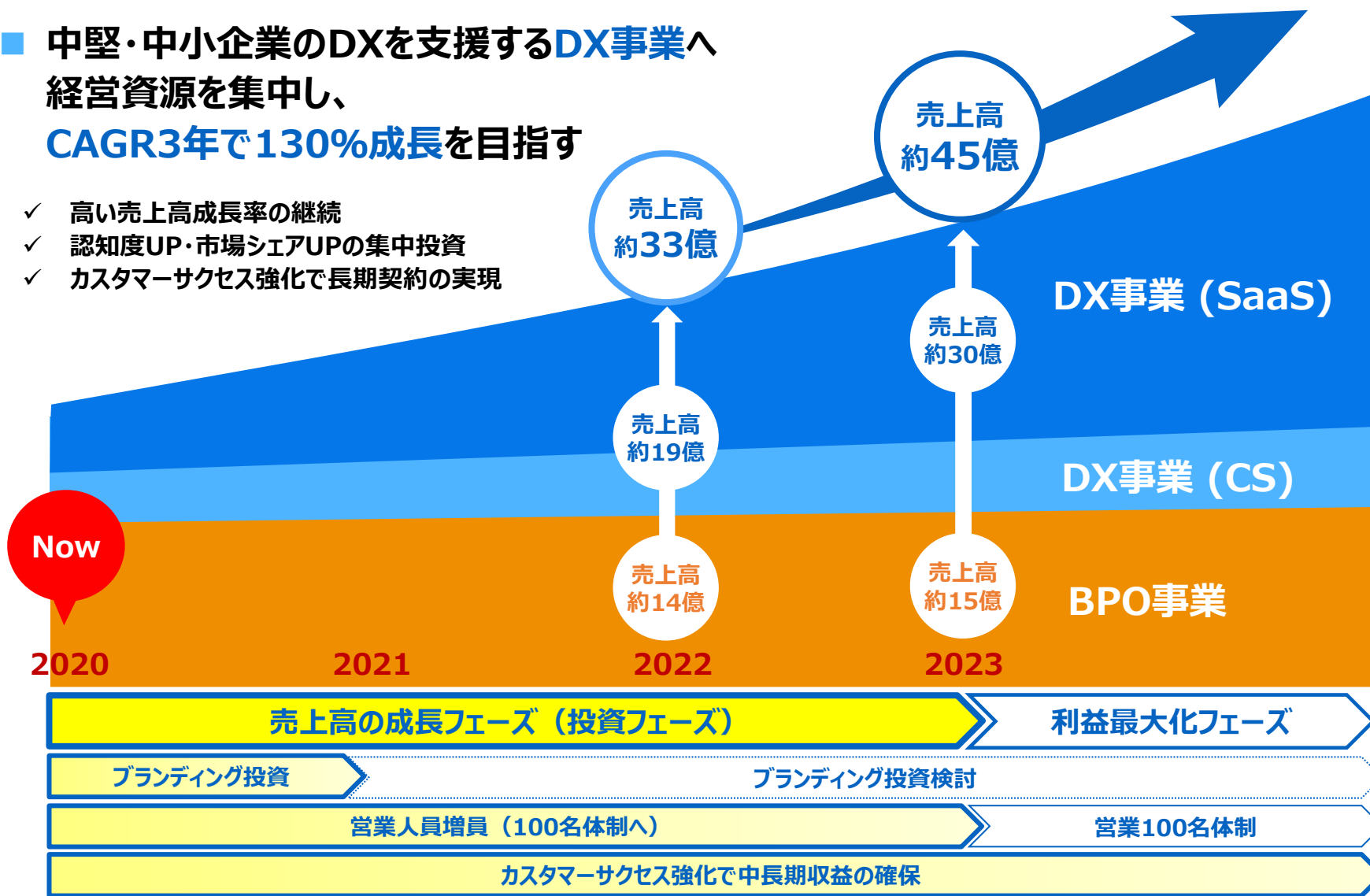
■ DX事業における通期予算進捗率は過年度進捗率比+0.7%の好発進

DX事業の売上収益は、ストック型サブスクリプション等によるものであり、その予算進捗率は四半期毎に等分に推移せず、新規契約・プラン変更に伴う増加額によって年度末に近づくに従い伸長します。



■ 中堅・中小企業のDXを支援するDX事業へ
経営資源を集中し、
CAGR3年で130%成長を目指す

- ✓ 高い売上高成長率の継続
- ✓ 認知度UP・市場シェアUPの集中投資
- ✓ カスタマーサクセス強化で長期契約の実現



Appendix



參 考 資 料

「中堅・中小企業向けにジャストフィットするSaaS」の開発・販売・カスタマーサクセス力を強みとし、DX領域を中長期的な成長の柱として経営資源を集中投下、市場シェアの拡大を図る。

デジタルトランスフォーメーション



- コロナ禍で加速するDXへの対応をサポート
- DX化で中小企業の生産性、稼げる力UPに貢献

中堅・中小企業支援

営業活動をサポートする
SFA、CRM領域

- 中小企業のマーケットにフィットした製品・サービスを提供



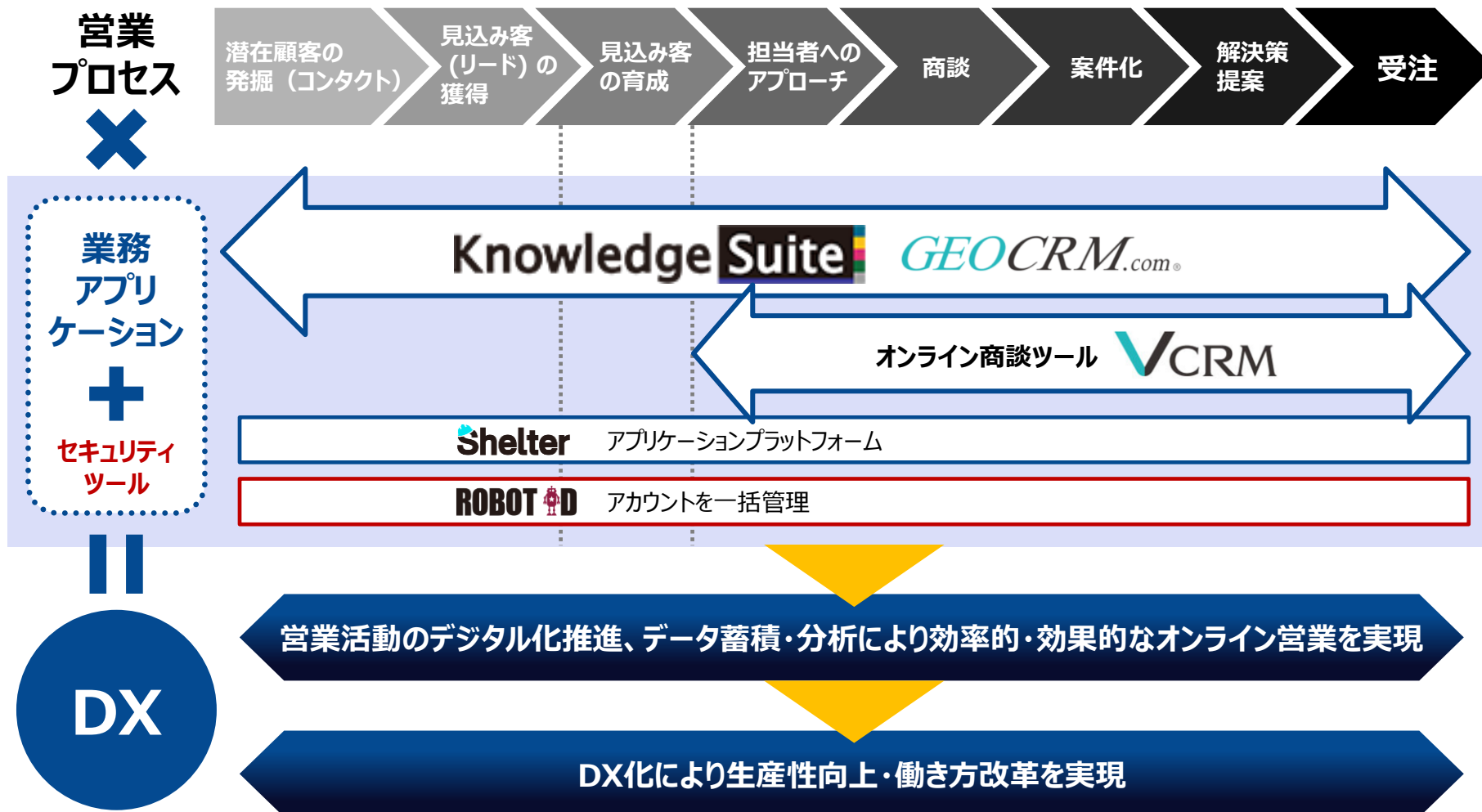
働き方改革

- 営業活動のオンライン化・効率化・見える化を進め、働き方改革もサポート



SFA: Sales Force Automation
CRM: Customer Relationship Management

企業の営業活動のDX化を推進するサービスラインナップ



CRM/SFAを軸にオールインワンで提供することで
価格優位性・利用機会を最大化

中小企業に
ジャストフィット



IT人材が不足、IT予算が少ない
誰でも簡単に使えるツール

オールインワン
で提供



各営業プロセスに個別最適化された
アプリケーションラインナップ

サブスクリプション
課金モデル

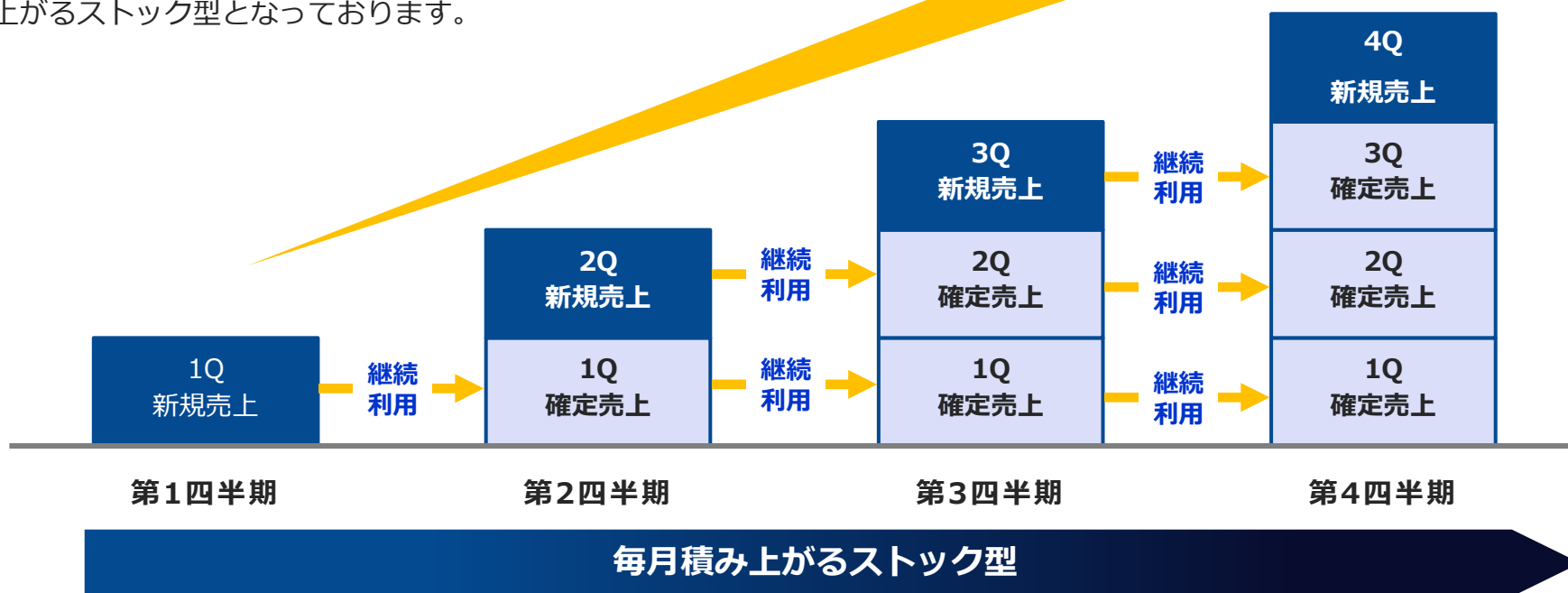


顧客企業の成長に応じて
利用料が増加

ストック型で確実に収益が積みあがるサブスクリプションモデル

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



純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite®

ビジネスに必要な
アプリケーションが
ひとつに



24/365
スマホでカシヤ
簡単名刺取り込み!

営業活動における商談管理のためのSFA、顧客管理のためのCRM、社内コミュニケーション活性化のためのグループウェアを、シームレスに統合したクラウド型統合ビジネスSaaSです。

名刺管理

獲得した名刺を確実に会社の資産にする

いつ誰がだれと名刺交換したかだけわかっても、その時に何をしたかがわからなければ意味がありません。Knowledge Suiteは、SFA、グループウェアとの機能連携で情報の一元管理・共有を実現しました。WOCR採用でセキュリティ面も安心。

営業支援

いつでもどこでも簡単操作!

「顧客情報」に関わる行動履歴を最短3ステップで入力可能な「営業報告」（営業日報機能）に入力していただくだけで有効な顧客情報を蓄積されます。

テレワーク

在宅ワークでも生産性に支障がない業務を可能に

顧客データベースへのアクセスや社員同士のメッセージのやりとり、書類の提出などをネットワーク上で行うことができるため、モバイル端末を利用して自宅や外出先での業務が可能。効率的なテレワークを推進します。

営業支援
SFA

顧客管理
CRM

グループ
ウェア

ユーザー数無制限で利用可能

VCRM

誰とでもつながる オンライン商談ツール

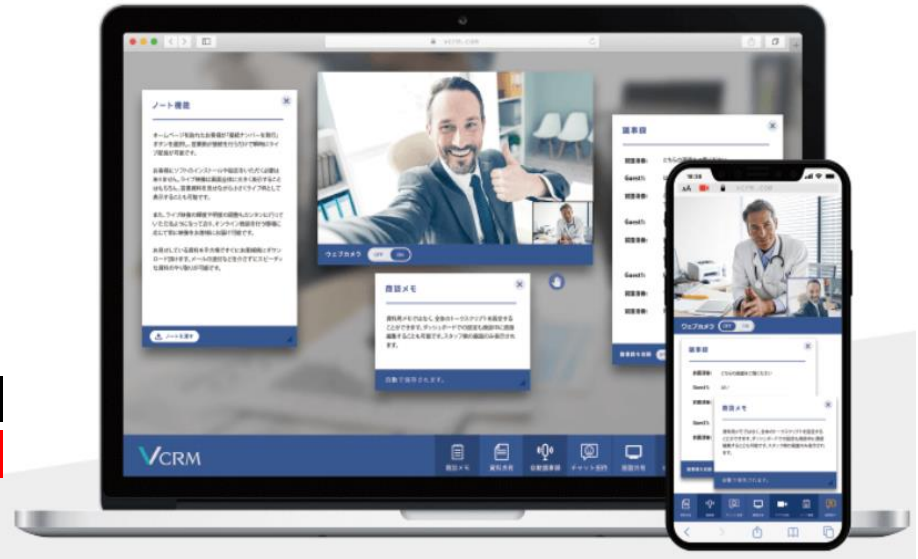
PCでの音声通話

画面共有機能

資料共有 & ファイル送信機能

ビデオ録画機能

クラウドサービスだからアプリインストール不要

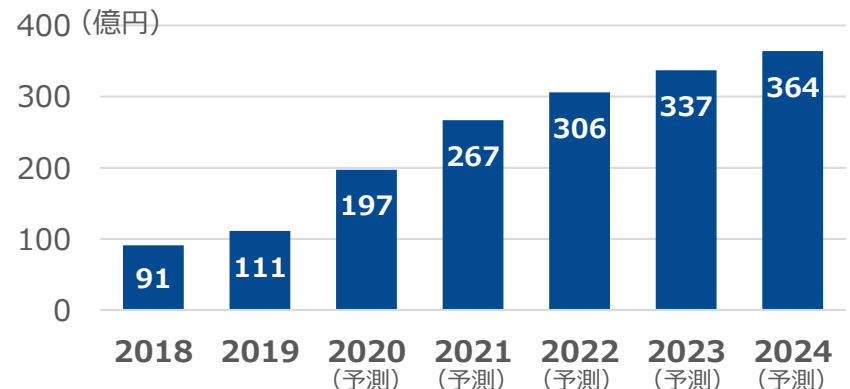


バイ・シー・アール・エムは、お客様と営業スタッフをWebで瞬時につなぎ、
オンライン商談を可能にする営業特化型クラウドサービスです。

VCRMによるオンライン商談のメリット

- ✓ 移動時間減少に伴うコスト削減
- ✓ 時間短縮による商談数の増加
- ✓ 紙媒体の資料からデータの資料へ移行できる
- ✓ 社員の教育、育成、スキルアップにも貢献

Web会議市場規模推移および予測（2018～2024・売上金額）



地図上で顧客を育成する
フィールドナーチャリング CRM

GEOCRM.com®

- + 色分けされたアイコンにより可視化を実現する**顧客管理**
- + 3ステップで誰でも簡単に記録できる**ヒアリングシート**
- + 地図上で効率的な訪問ルート作成ができる**訪問予定機能**
- + 全ての情報をリアルタイムに更新し共有する**クラウド**

GEOCRM.com (ジオシーアールエムドットコム) は、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、見込み顧客育成を目的とするモバイルCRMクラウドサービスです。



蓄積された情報で気づきを与える

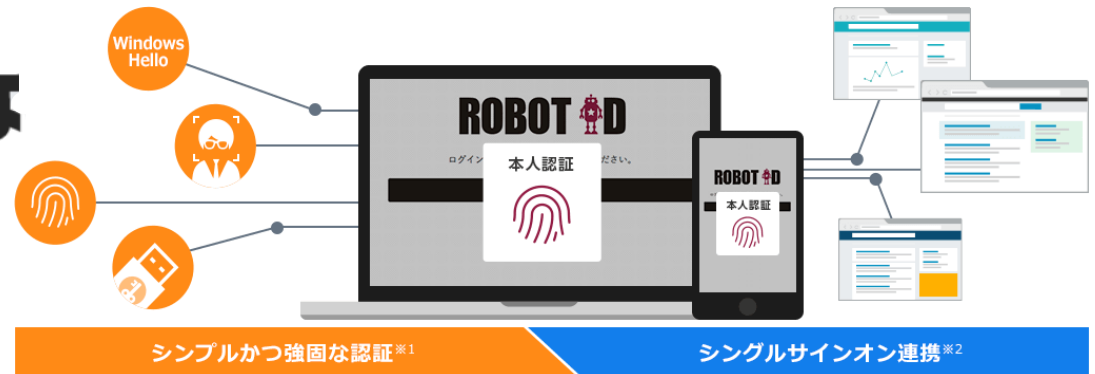
1. 顧客カルテを完成させるためには繰り返し訪問活動を行います。
2. 顧客カルテを完成させることがフィールドナーチャリングCRMの一歩となります。
3. メールやWEB上から得た顧客情報だけでなく、訪問、対面でのオフライン活動を通じて得た新たなニーズ・ウォンツを取り込むことでCRM情報の精度を高めていきます。
4. GEOCRMでは顧客カルテの情報から定期訪問の訪問間隔や売り込む時期を、絞り込み機能や色分け機能によって地図上で見極めることができます。

地図 × 顧客 = アラートビューイング

5. GEOCRMの地図上に表示される情報はターゲットスライダ機能によって細かいセグメント情報に分けて登録可能です。
6. ヒアリングシートで得られた情報を顧客カルテにアップデートさせ、顧客データを分析し、セグメントに分けた結果を地図上に表示させることができます。
7. これにより、企業独自の優良見込み顧客リストを構築することができ、ヒアリングを行った顧客カルテが将来優良なターゲットリストに変化していきます。
8. GEOCRMで従来のCRMシステムよりも一歩進んだCRMを始めることができます。

ROBOT ID

ログインに必要な ID/PASSは 一つだけ



ROBOT IDは、企業で使用される多くのアカウントを一括管理するために生まれた統合管理アプリケーションです。

高度なセキュリティ

インターネットの標準規格「FIDO2」に対応し、高い安全性と利便性を約束。生体認証を使えばより素早く安全なログインが可能に。

2要素認証により より高い安全性を約束

通常のID/パスワードに加えて、TOTP (Time-based One-Time Password algorithm) の仕様に準じたワンタイムパスワードの発行による2要素認証にも対応。

シングルサインオン

業務に使われるたくさんの認証情報を一括管理するのがROBOT IDの役目です。たった1つのID/パスワードで、毎日使う数多くのビジネスアプリケーションにアクセス可能。



シェルターは、会社内の業務を統一化し、様々なデータを統合管理することが可能なビジネスアプリケーションプラットフォームです。

クラウド

意思決定を素早くする
情報の見える化

Shelterは、場所や時間を選ばず、情報を共有することが可能です。多彩なチャートが用意されているので、1人1人が多面的に物事を理解できれば、いち早く行動に移すことができ、業務スピードが向上します。

脱 Excel

情報共有と負担軽減。
1人に頼らない協業化

Shelterで共有するデータは、リアルタイムでの閲覧・編集が可能です。1人で処理していた業務も協業が可能になり、属人化や負担の集中を防ぎます。

働き方改革

企業にマッチしたアプリケーション
で業務を効率化

企業の業種・業態、社員の多彩な働き方にマッチした自社オリジナルのビジネスアプリケーションを簡単に作成することができます。レスポンスも高速で、業務をより円滑にします。

直販を中心に、全国販売網をもつ販売パートナーと締結し、全国販売拠点の拡大



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。

会社概要



脳力をフル活用できる世界へ。

Knowledge Suite



会社名	ナレッジスイート株式会社
設立	2006年10月
資本金	681,106,000円 (2020年12月末時点)
代表者	代表取締役社長 稲葉 雄一
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
従業員数	連結：178名 (2020年12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	DX事業 BPO事業
グループ	株式会社アーキテクトコア



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。

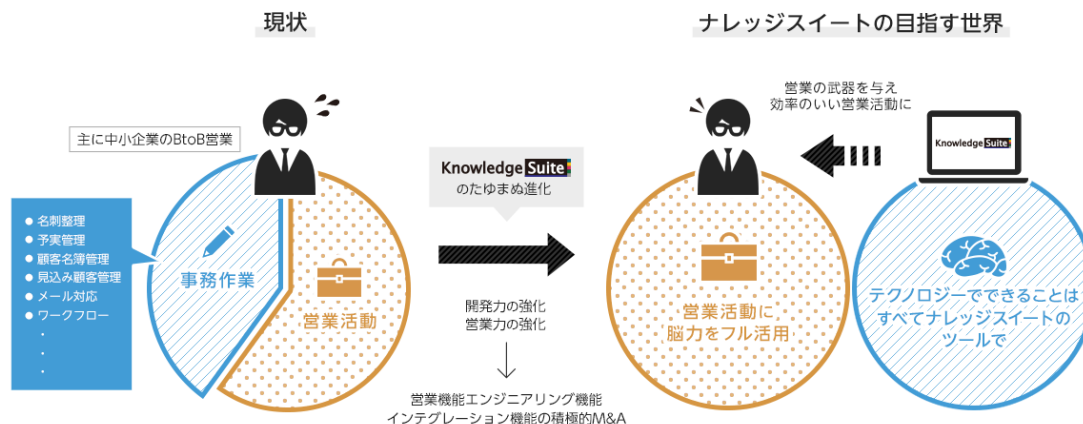
脳力をフル活用できる世界へ。

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。

人間の持つ生きた知識の集約と変化を可視化させる



煩雑な作業を数多くこなさなければならず
営業活動に100%脳力を発揮できない状況

煩雑な作業はテクノロジーに任せ
人間にしかできない営業活動に100%注げる

ナレッジスイートのSDGs達成のための取り組み

ナレッジスイートの取り組み方針

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGs (Sustainable Development Goals) とは、持続可能な世界を実現するため、17のゴール・169のターゲットから構成され、2030年までに地球上の誰一人として取り残さないことを誓った国際目標。

ナレッジスイートグループでは、持続可能な世界の実現に向けて『環境』『社会貢献』『ガバナンス』の3つのテーマに積極的に取り組み行動していきます。



環境への取り組み (環境はの負荷低減を支援し持続可能なソリューション実現を目指す)

●ペーパーレスの推進

会議や商談ではタブレット等を活用し、会議・営業資料を紙で印刷することを極力禁止しています。資源削減すること、温室ガスの削減に貢献しています。

●クールビズ、ウォームビズ

空調エネルギー使用を削減するために、社内事務所の室温設定を夏期・冬期それぞれで設定し、クールビズおよびウォームビズを実施しています。



E

S

G



より良い社会づくりのために

●中小企業の働き方改革の推進

当社は、日本の社会問題である人手不足、生産性の向上やテレワーク推進等といった課題を解決し、働き方改革を支援するサービスを提供しています。常にユーザーファーストの姿勢で、お客様が必要とする製品の開発・改良、提供を行い、運用サポート等のサービスを通じて日本経済を支える中小企業の働き方改革の実現を支援してまいります。

●働きやすい環境づくり

社員1人ひとりが最大限に「脳力」を発揮できるように各種教育・研修制度、フレックスタイム制の導入やテレワークの推進、また女性の出産・育児等のライフステージに合わせた柔軟なワークスタイルの実現等、働きやすい環境づくりに努めています。

ガバナンスの強化

●コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスコードを指標とし、将来的に持続可能な社会を構築できる企業を目指します。また、コンプライアンス規程の制定・徹底を行い、社員教育の実施やグループ会社との連携も強化していきます。

●コンプライアンスの強化

ナレッジスイートグループは、あらゆる活動の局面において関連する法令・条例・契約・社内規定等の社会ルールを遵守し、コンプライアンスの徹底を図っています。また、従業員全員に社会意識に基づき行動するよう「就業規則」、「コンプライアンス規程」を定め、コンプライアンスマニュアルで具体的に説明をするとともに、研修や意識啓発を通じて周知徹底しております。

●情報セキュリティ強化とプライバシーの保護

情報セキュリティ活動の方針として、年一回の社内研修を実施し社員へ徹底して周知しています。

経営陣



稲葉 雄一 / 代表取締役社長

飯岡 晃樹 / 取締役副社長 執行役員

岡原 達也 / 専務取締役 執行役員

柳沢 貴志 / 常務取締役 執行役員

雄川 賢一 / 取締役 執行役員

古川 征目 / 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 / 社外取締役 監査等委員 (弁護士)

伊香賀 照宏 / 社外取締役 監査等委員 (公認会計士)

江戸 純哉 / 執行役員

佐藤 幸恵 / 執行役員 (公認会計士)