

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3四半期
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8月13日

1 2021年9月期第3四半期 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3四半期 連結決算概要

- 主力SaaSの伸長及び
M & Aにより6月から連結対象の新規SaaS（ビジネスチャット）が加わり、
DXニーズの高まりを背景に、DX事業は売上収益+35.6%の伸長
- オフライン展示会は引き続き入場者数制限を受けるも、対応営業人員増員により、
直近1年で最大規模のリード数となる9,996リードを確保
- 先行投資となる前年比3倍の営業人員を計画通り採用

■ DX事業が前年同期比+33.3%と高成長を継続

連結 IFRS	2020/9期 3Q 累計	2021/9期 3Q 累計	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上収益	1,588 百万円	1,766 百万円	177 百万円	+11.2%
DX	483 百万円	644 百万円	161 百万円	+33.3%
BPO	1,105 百万円	1,122 百万円	16 百万円	+1.5%
売上総利益	649 百万円	676 百万円	27 百万円	+4.3 %
利益率	40.9 %	38.3 %	—	—
営業利益	96 百万円	△120 百万円	△216 百万円	— %
利益率	6.1 %	— %	—	—
税引前利益	91 百万円	△127 百万円	△218 百万円	— %
利益率	5.7 %	— %	—	—
当期利益	96 百万円	△131 百万円	△227 百万円	— %
利益率	6.1 %	— %	—	—

※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

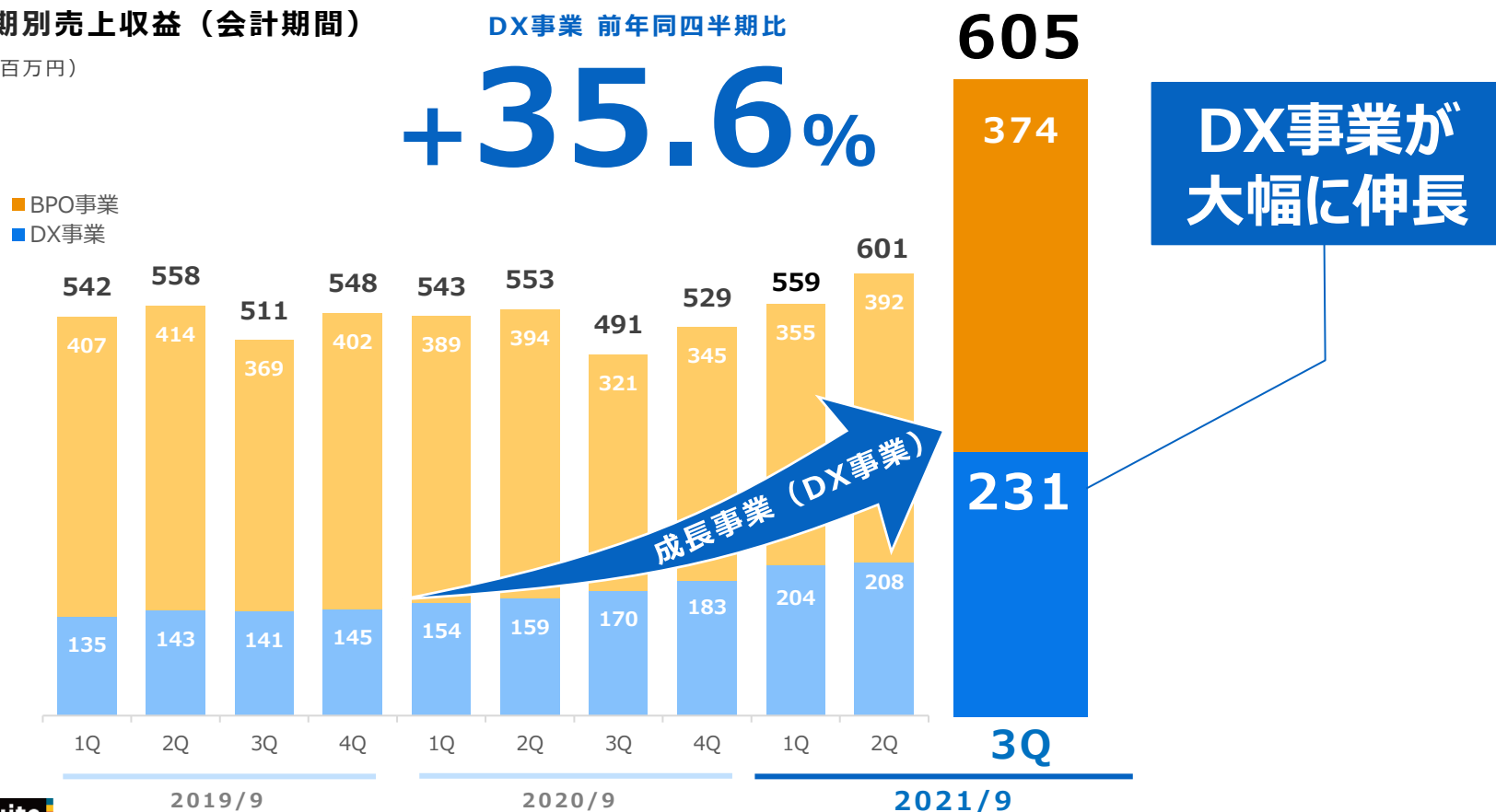
(単位：百万円)

■ **DX事業が前年同四半期比+35.6%と大幅に伸長し成長を牽引**

DX事業はオンライン商談「VCRM」が計画を大きく下回るも、主力SaaS「ナレッジスイート」の伸長及びM&Aによるビジネスチャット「InCircle」の一部（6月 1か月分）取り込みが功奏。BPO事業はIT人材不足を背景に、稼働エンジニア需要の回復に伴い計画を上回り着地。

四半期別売上収益（会計期間）

（単位：百万円）



■ DX事業におけるCAGR（年平均成長率）130%の目標に対し+30%超の成長を継続

3Qから、M & Aにより取得した子会社のビジネスチャット「InCircle」による売上収益が連結対象(6月のみ1か月分)として加算。

2021/9期 1Q 前年同四半期比	2021/9期 2Q 前年同四半期比	2021/9期 3Q 前年同四半期比	2021/9期 4Q 前年同四半期比
+32.6%	+30.7%	+35.6%	—
2021/9期 3Q累計 前年同期比			
+33.3%			

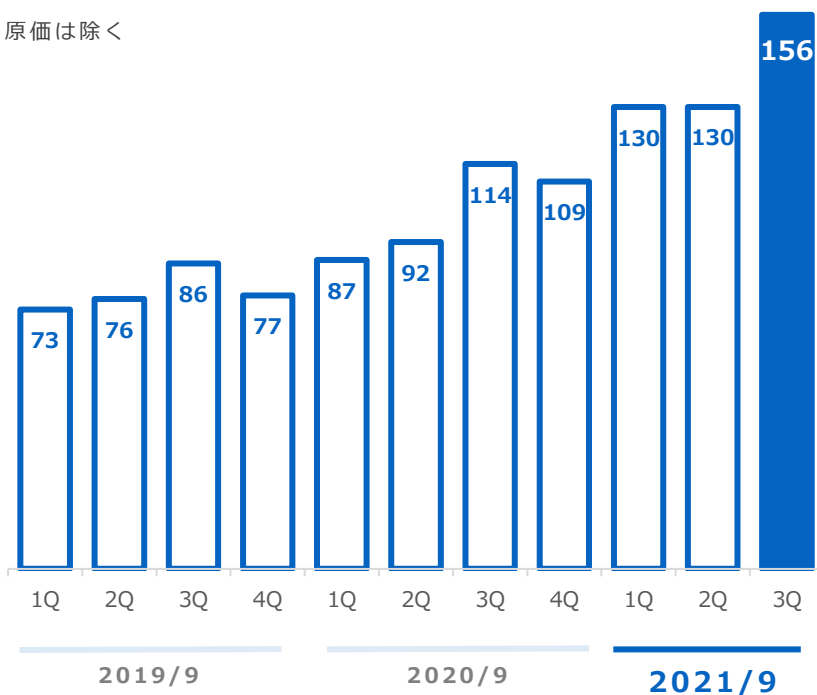
- 売上拡大につながる営業人員採用への先行投資により人件費が大幅に増加
- TVCMによるプロモーションは計画どおり終了

2021年9月期 2QまでのTVCM出稿に関わる費用は51百万円。

人 件 費

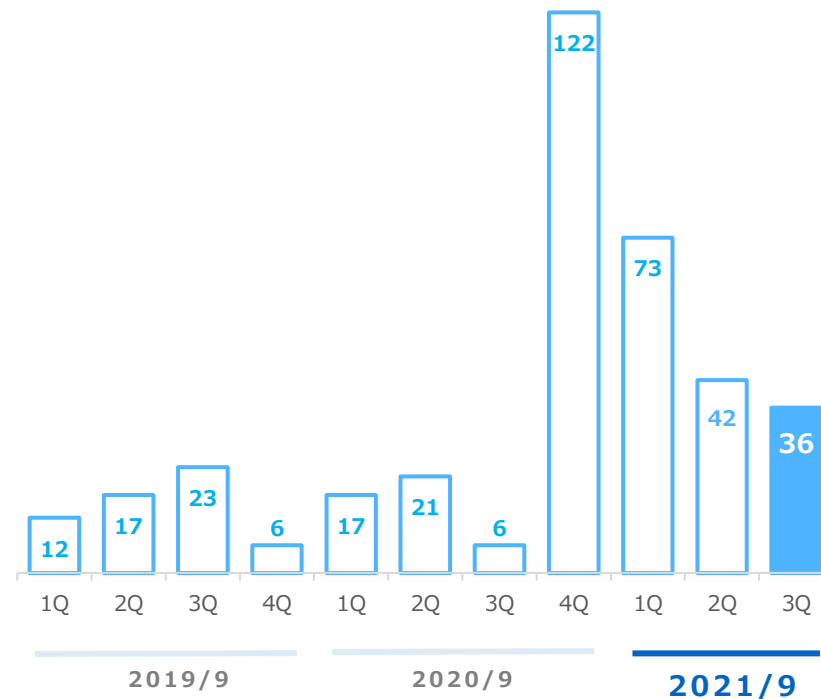
(単位：百万円)

※原価は除く



広 告 宣 伝 費

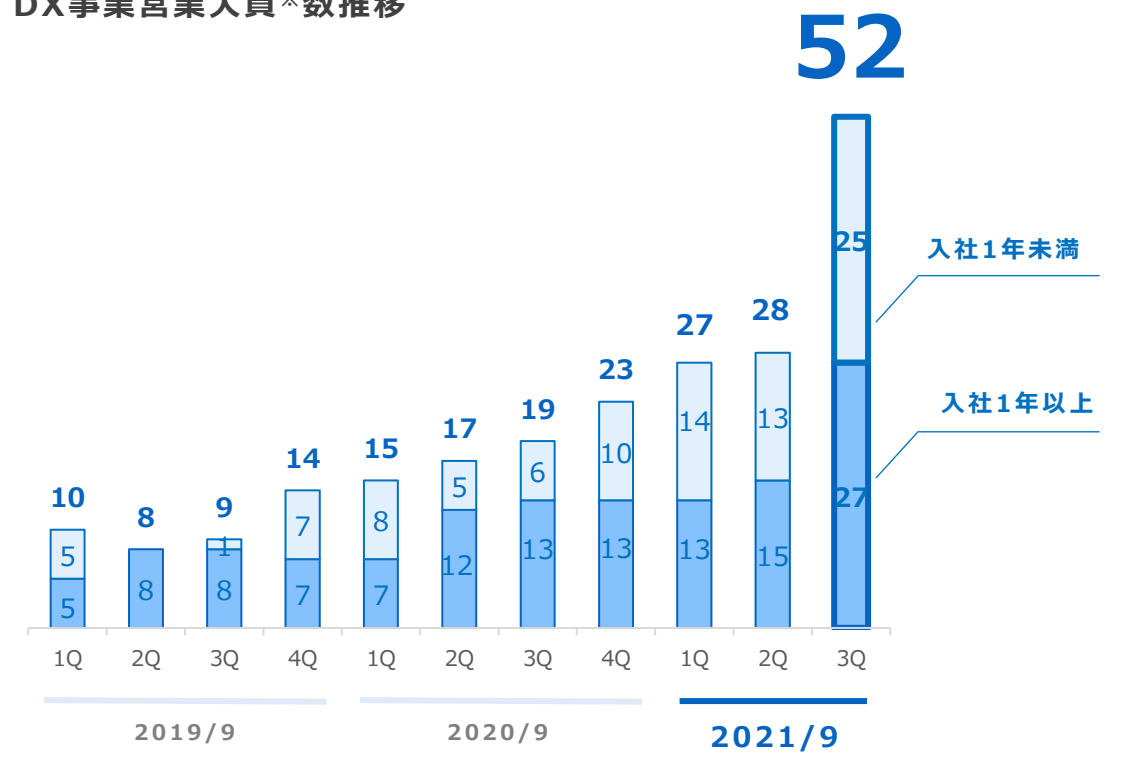
(単位：百万円)



■ 売上拡大につながる **前年比3倍**の営業人員を計画どおり採用

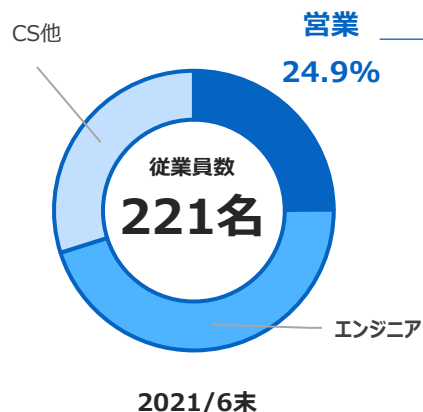
2021年4月配属の新卒営業は約11か月後の2022年4月頃から売上貢献を想定。
教育の平準化及び育成期間の短縮を狙いトップセールスによる教育体制へ移行。

DX事業営業人員※数推移



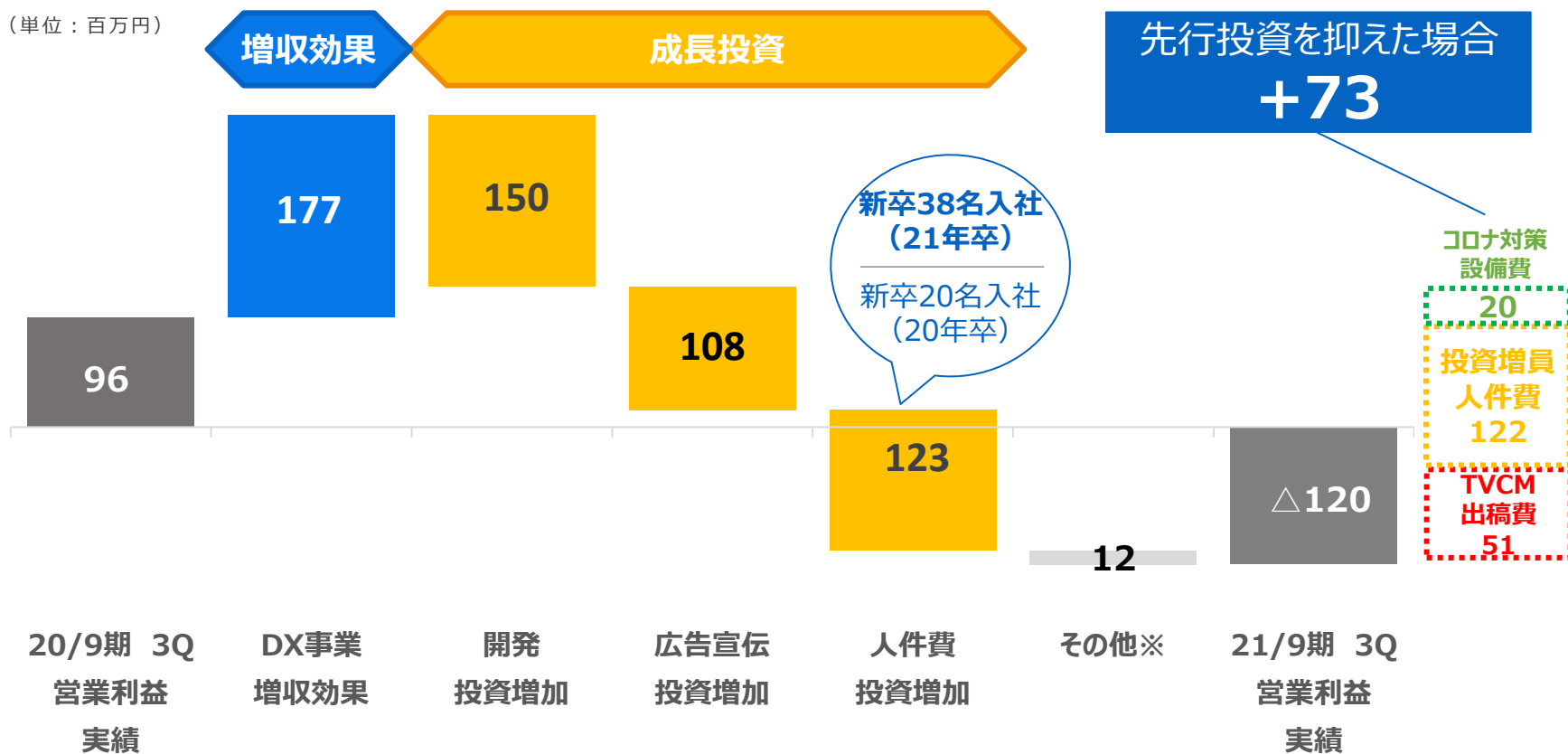
※ DX事業の営業人員は入社から約11か月間で売上平均値を計上できる営業人員まで成長

グループ従業員数



- TVCM広告による広告宣伝費は2Qまでにて終了
 当期10月～3月までのTVCM出稿に関わる費用**51百万円**※広告宣伝投資増加分
- 営業増員・採用強化・人材育成強化に向け人件費投資を継続（新卒営業社員を前年の3倍採用）
 4月入社の新卒採用を含む人件費増加分**122百万円**※人件費投資増加分
- コロナ対策設備投資**20百万円**※開発投資増加

(単位：百万円)



■ 次世代「Knowledge Suite」開発資金による有利子負債が増加

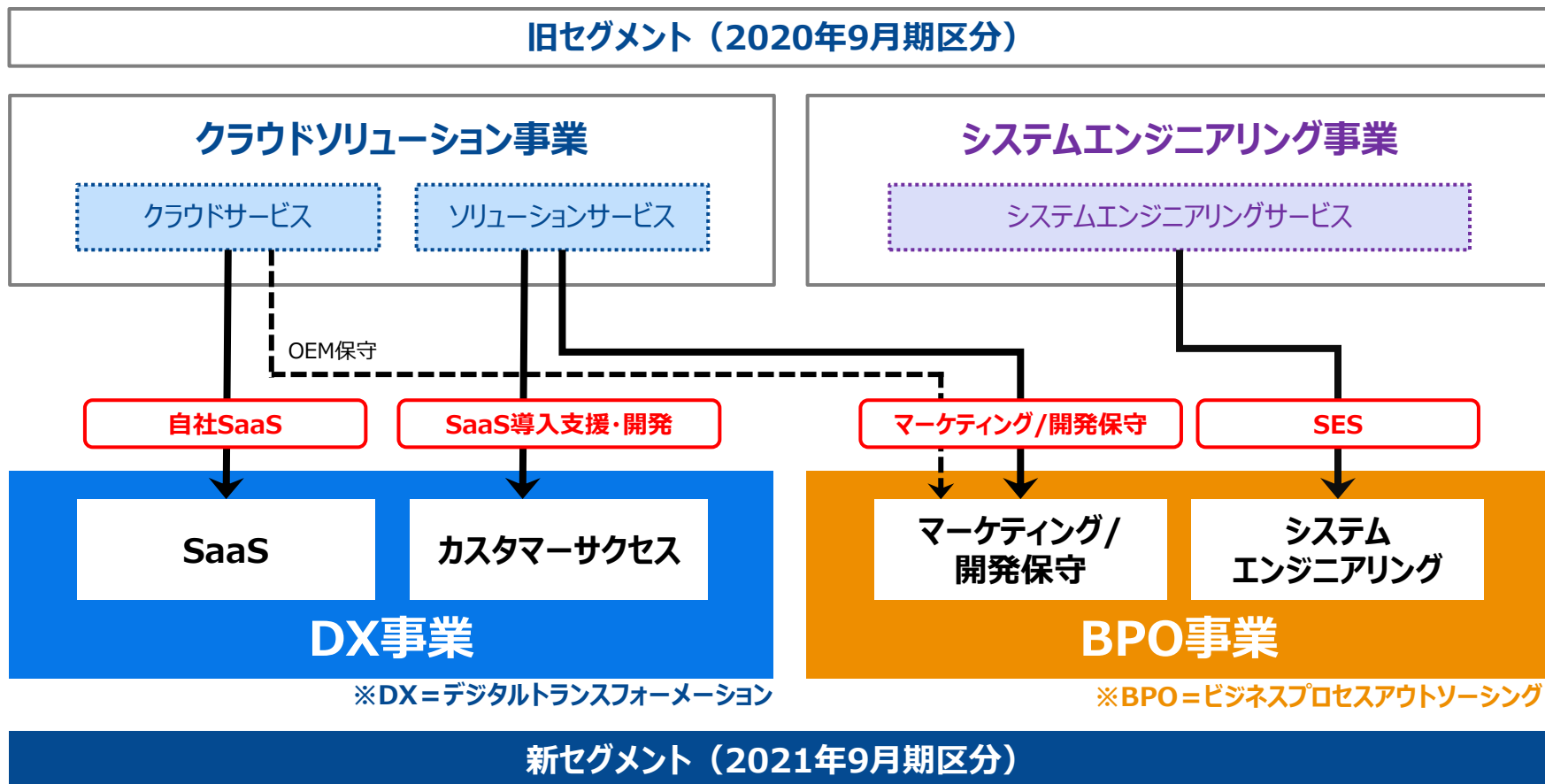
(単位：百万円)

IFRS	2020/9	2021/9 3Q	増減額
流動資産	1,099	1,109	10
現金・預金	748	698	△50
営業債権及びその他の債権	299	357	58
その他	51	53	2
非流動資産	1,416	1,841	425
使用权資産	383	301	△82
のれん	328	606	278
無形資産	440	670	229
その他の金融資産	184	188	4
その他	79	75	△3
資産合計	2,515	2,951	+436

IFRS	2020/9	2021/9 3Q	増減額
流動負債	913	1,063	149
営業債務及びその他の債務	250	142	△107
有利子負債	433	635	201
その他	229	285	55
非流動負債	608	1,009	401
有利子負債	304	789	485
その他	304	220	△84
資本	993	874	△119
資本金	681	700	19
資本剰余金	647	641	△5
利益剰余金	△338	△469	△131
負債及び資本合計	2,515	2,951	+436

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

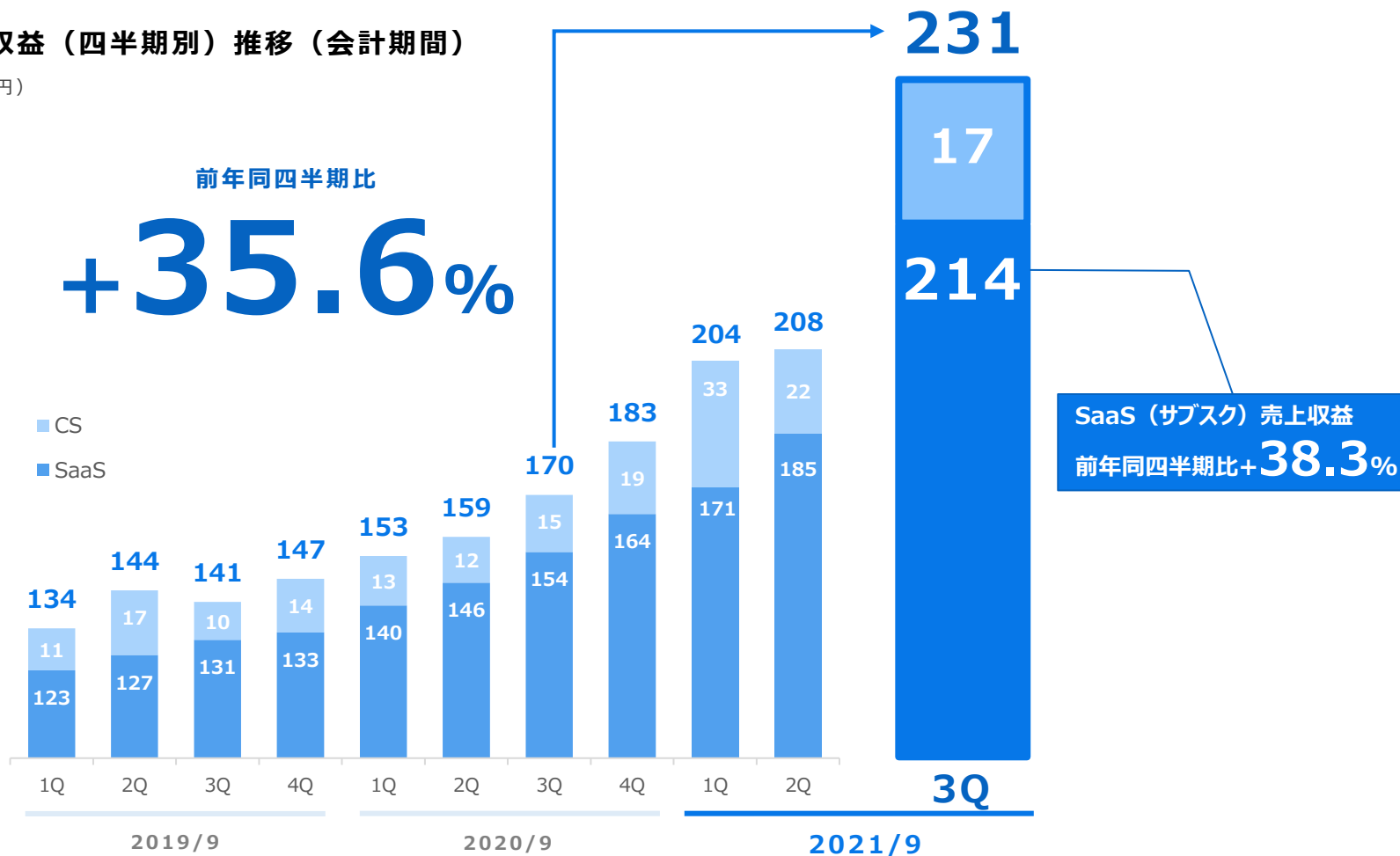


■ SaaSが前年同四半期比+38.3%と着実に伸長

SaaS（サブスク）ではVCRMが低調であったが、ナレッジスイートが順調に推移。またInCircleの一部が6月（1か月分）より連結対象に加わり、DX事業は**前期比+35.6%**と大幅に成長。

DX売上収益（四半期別）推移（会計期間）

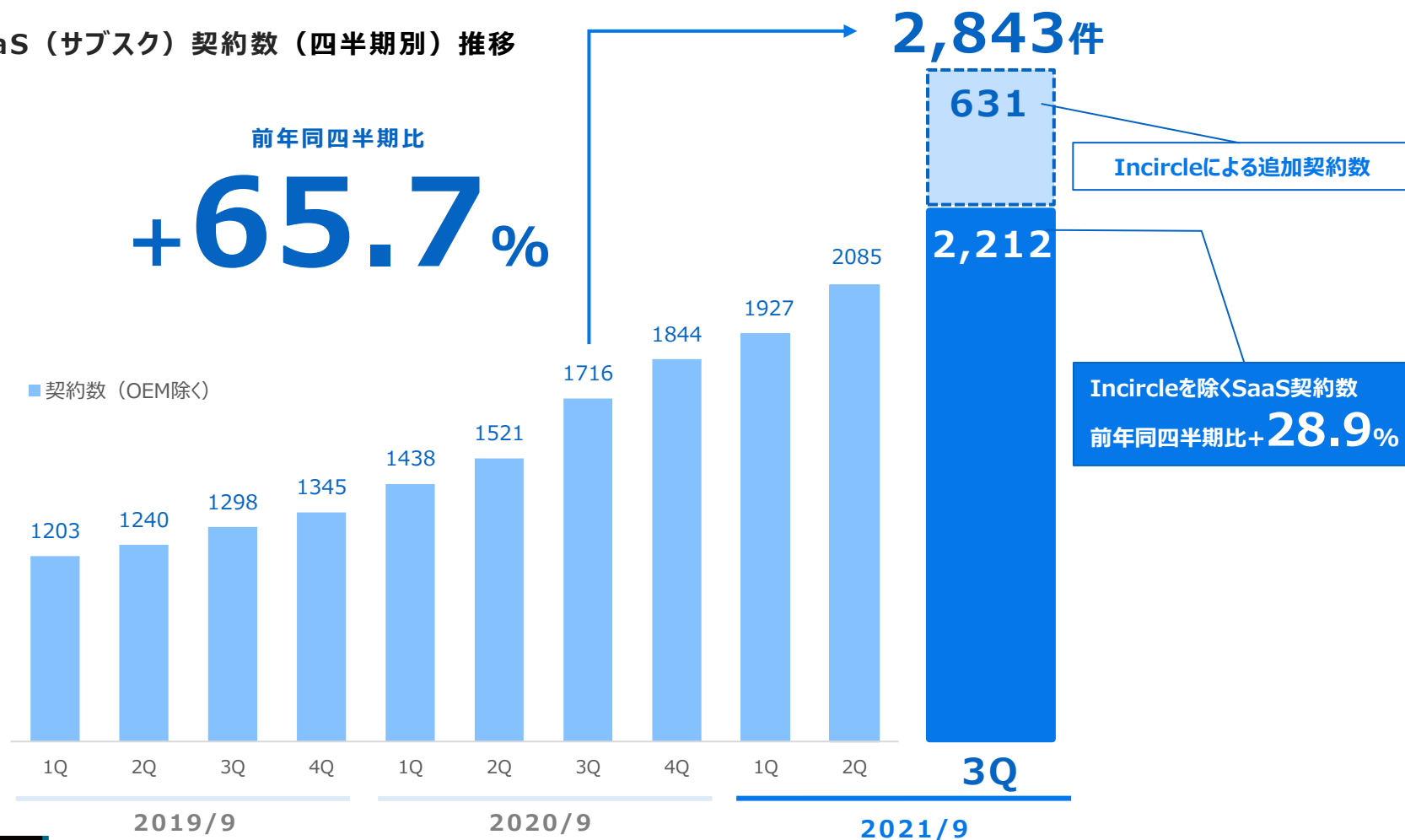
（単位：百万円）



■ SaaS契約件数は2,843件と大幅に増加

営業増員によるナレッジスイート契約増と3Qから連結対象のビジネスチャット「InCircle」の契約追加がSaaS契約数を後押し

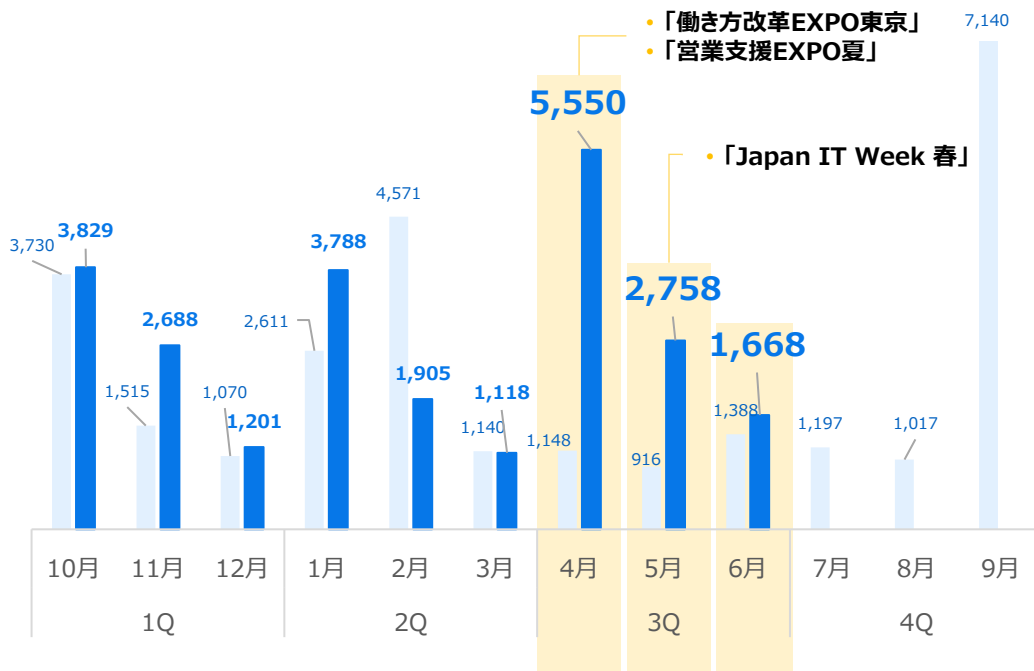
SaaS（サブスク）契約数（四半期別）推移



- 四半期合計リード獲得数では直近1年で最大規模となる9,996リードを獲得
オフライン展示会は引き続き入場者数制限がありながら、対応する営業人員を増員しリード確保

SaaS リード獲得数（月別）

■ 2020/9期 ■ 2021/9期



2021/9期3Q
9,996 リード
獲得

前年同期比
289.6%

2021/9期3Q
イベント開催月平均
4,154 リード
獲得

2021年7月16日付でネットビジネスサポート株式会社の全株式譲受（子会社の取得）契約を締結。



令和2年東京都経営革新 優秀賞

SFA/CRMベンダー、MAベンダー、インサイドセールス（セールステック）企業、各種SFA/CRMやMAを利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門を中心に需要が拡大。約150社での利用実績。



自分で自由にかんたんに検索して、営業・テレアポ・マーケティング対象の企業リストを低コストで利用できる営業リスト作成サービスです。

独自の企業データ

AI・RPA技術を活用し2か月毎に最新の状態で更新される独自性の高い約60万件の営業・マーケティングデータベース「Beegleデータ」を利用できる。

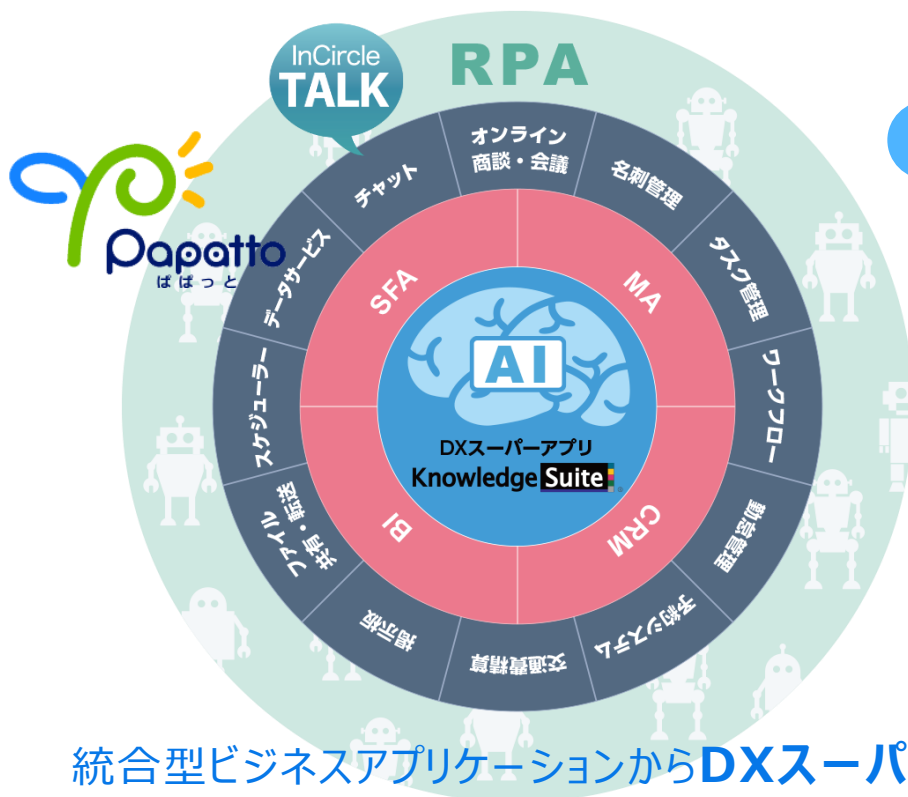
マーケティングタグ

200種類以上の「企業活動」「製品・サービス分類」を企業属性情報として付与。これまでのアプローチとは違う切り口で企業データを抽出できる。

部署名検索

アプローチしたい企業の部署の住所や直通の電話番号を検索できるので、ダイレクトに担当者につながる「ピンポイントアプローチ」ができる。

営業支援/顧客管理ツール（SFA/CRM）に親和性の高い営業・マーケティング企業データサービスをM&Aにより取り込み、次世代KnowledgeSuite構想を着実に推進



次世代KnowledgeSuite構想

「脳力をフル活用できる世界」の実現に向け、人間とテクノロジーが共存する世界を目指し、営業活動の自律化・業務の自動化を、

意思を持った（人工知能）デジタルレイバーが、ナレッジスイートを利用する営業社員一人一人に寄り添い生産性を向上させるサービスへの進化を進めています。

統合型ビジネスアプリケーションからDXスーパーアプリ※「次世代KnowledgeSuite」へ

※ スーパーアプリとは、1つのアプリ内で様々な機能が統合され、日常生活やビジネスのあらゆる場面で活用できる統合的なアプリのこと。メッセージングやソーシャルメディア、決済、送金、タクシー配車、飛行機やホテルの予約、Eコマースなど、従来は別々のアプリを使っていた機能を、1つのアプリを起動させるだけで実現するものです。関連性のないように見えるサービス群が、一貫したユーザー体験のもとで統合されているのが特徴。何かをする度にいくつもアプリを立ち上げる煩わしい手間が不要となり、ユーザーにとっての利便性が極めて高いものとされている。

みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社との販売代理店契約を締結

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



MIZUHO

Knowledge Suite

みずほリサーチ&テクノロジーズ

みずほグループが有する多くのお客様のDX化ニーズに対応すべく、みずほリサーチ&テクノロジーズ社のテレワークソリューションとして、中堅・中小企業向けにシェアを保有するKnowledge Suiteを追加。

顧客満足度の高いサービスとして、『Knowledge Suite』が
「ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer」にて4部門受賞
「ITトレンド Good Product」にてSFA・名刺管理ソフトの2部門受賞

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



【 ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer 】



SFA



CRM



名刺管理



グループウェア

【 ITトレンド Good Product 】



顧客満足度の高いサービスとして、『VCRM』が
「ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer」にて
「オンライン商談」「Web面接」「Web会議」の3部門受賞

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



オンライン商談



Web面接



Web会議

旅行代理店・京王観光株式会社様がオンライン相談対応の目的で『VCRM（ブイシーアールエム）』を導入～相談件数増加とトークスキル向上を実現～



【社名】
京王観光株式会社
【事業内容】
旅行事業／保険事業
【設立】
1953年6月11日
【従業員数】
454名（2020年3月末）



導入目的

旅行相談者の利便性の向上
コロナ禍における新サービス提供による顧客確保

課題

- ・サービス品質を落とさないオンライン相談の実現
- ・社員にとっても初めてとなるオンライン相談へのスムーズな対応

導入効果

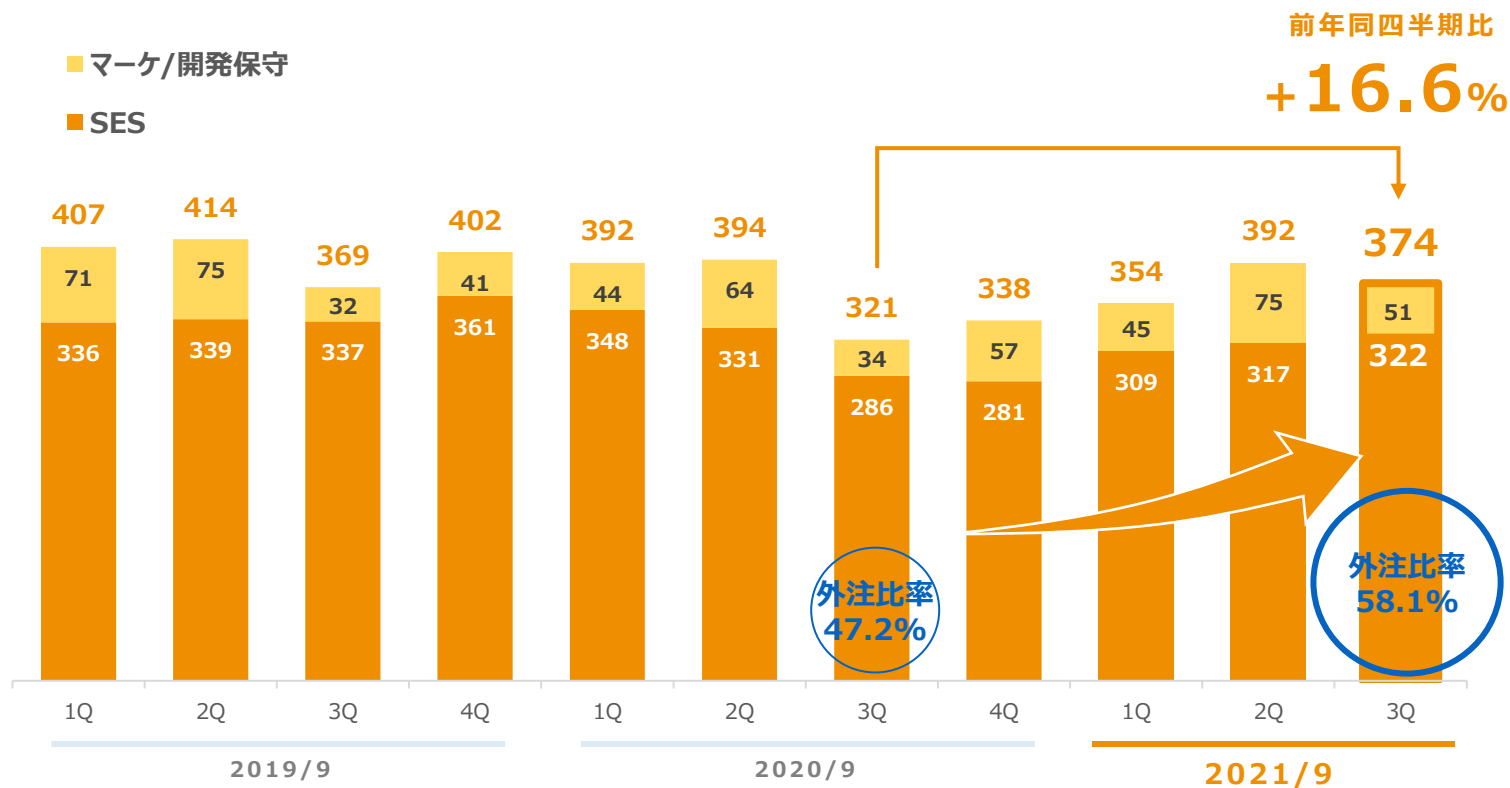
- ・お客様から好評の声が届き、導入前より相談件数が増加
- ・社内コンテストを実施したこともあり、社員の相談スキルが向上

■ BPO事業は前年同四半期比+16.6%とコロナ禍の影響から回復基調

SESは稼働エンジニア需要の回復傾向に伴い、外注エンジニアの稼働が増加し、前年同四半期比+38.5%。

マーケ/開発保守は2Qの一次的な売上増加分が減少し、堅実な推移。

BPO売上収益（四半期別）推移（会計期間）（単位：百万円）



3

2021年9月期
通期業績見通し

2021年9月期 通期連結予想

- 売上収益はDX事業におけるSaaSの成長に加え、BPO事業におけるSESが慢性的なIT人材不足によるエンジニア需要の回復基調も重なり、ほぼ計画どおりの見通し。
一方、営業利益修正の主たる要因は、BPO事業におけるSES案件が利益率の低いプロジェクトへの入れ替わりにより、予想より利益が伸長せず。
4Qから効率的なリード獲得活動、カスタマーサクセス体制強化、M&A企業のPMI実施により、営業損益がプラスに転じる見込み。

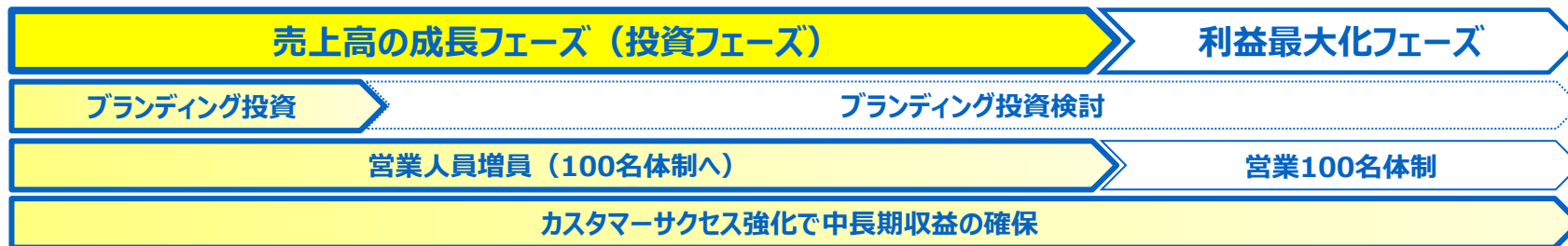
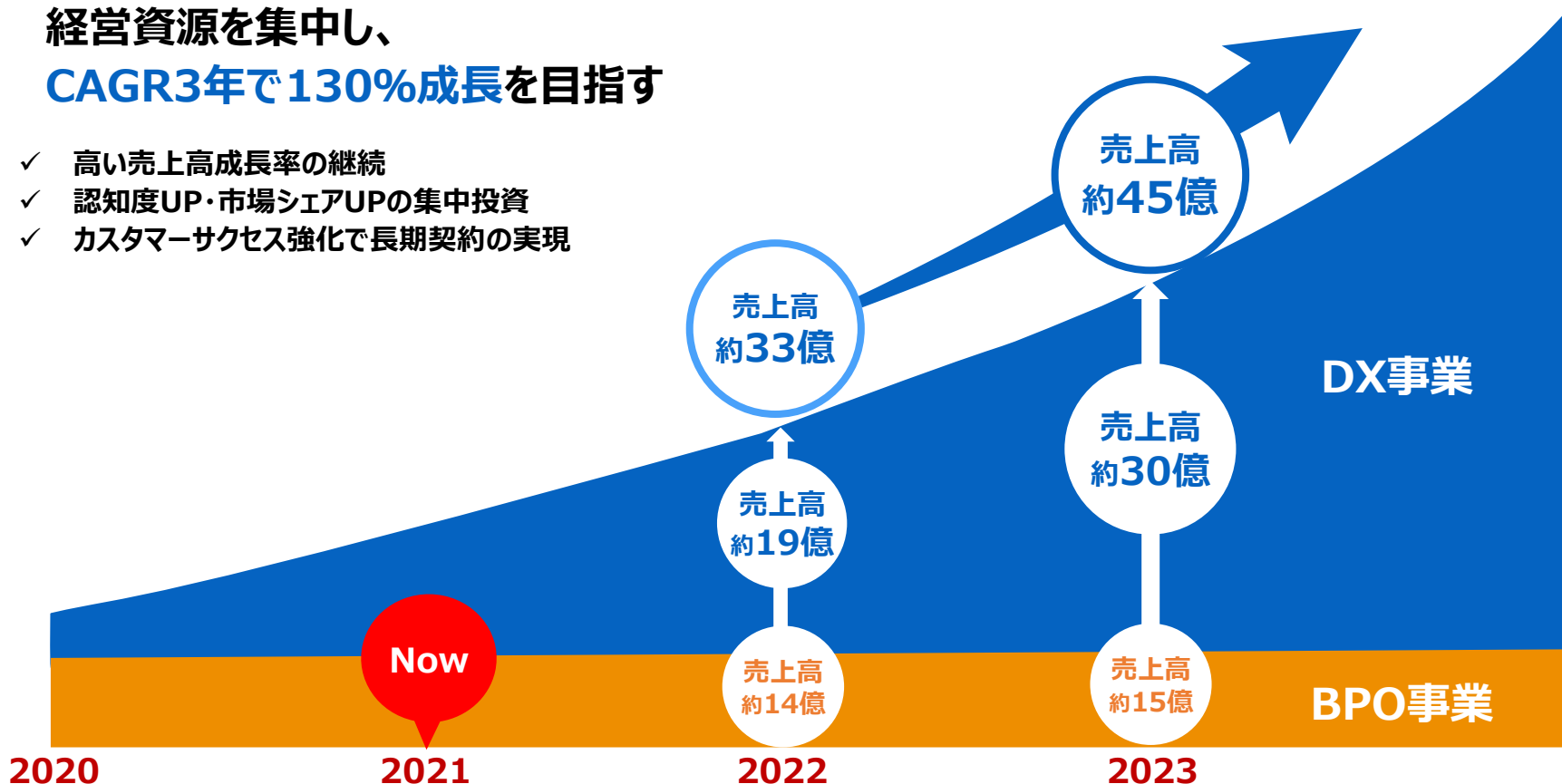
(単位：百万円)

連結IFRS	2021/9期 期初計画	2021/9期 修正計画	増減額	増減率
売上収益	2,408 百万円	2,490 百万円	81 百万円	+3.4 %
DX	969 百万円	982 百万円	13 百万円	+1.3 %
BPO	1,438 百万円	1,507 百万円	69 百万円	+4.8 %
売上総利益	1,122 百万円	976 百万円	△146 百万円	— %
利益率	46.6 %	39.2 %	— %	— %
営業利益	31 百万円	△118 百万円	△150 百万円	— %
利益率	1.3 %	— %	— %	— %

2 当期の取組み

■ 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

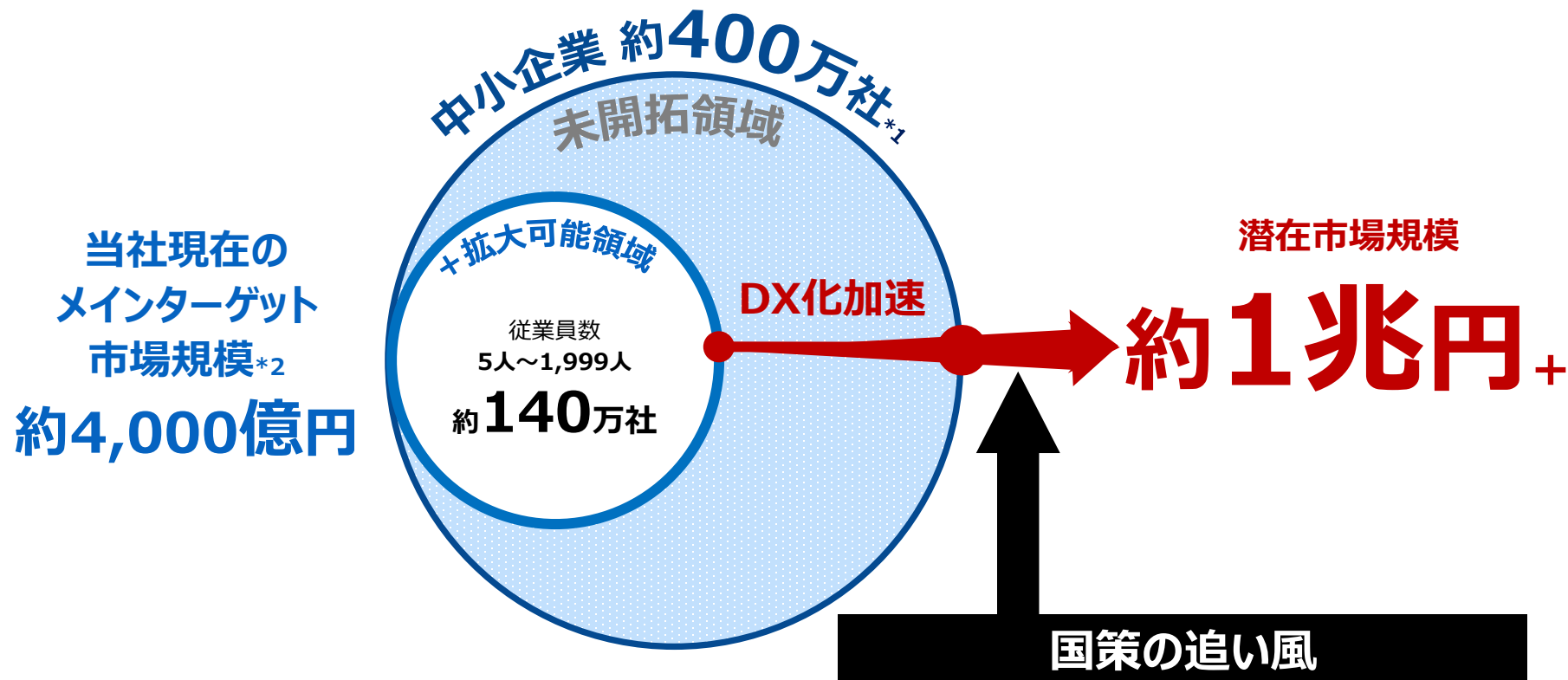


- 1 DXの追い風を捉え、売上成長率UPを最優先 (CAGR130%)
- 2 市場シェアUPのためのブランディング強化
- 3 カスタマーサクセスの強化により、中長期的な収益を確保
- 4 将来の収益の柱とすべく新KS開発及びM&Aによる製品力強化



潜在市場規模*当社試算

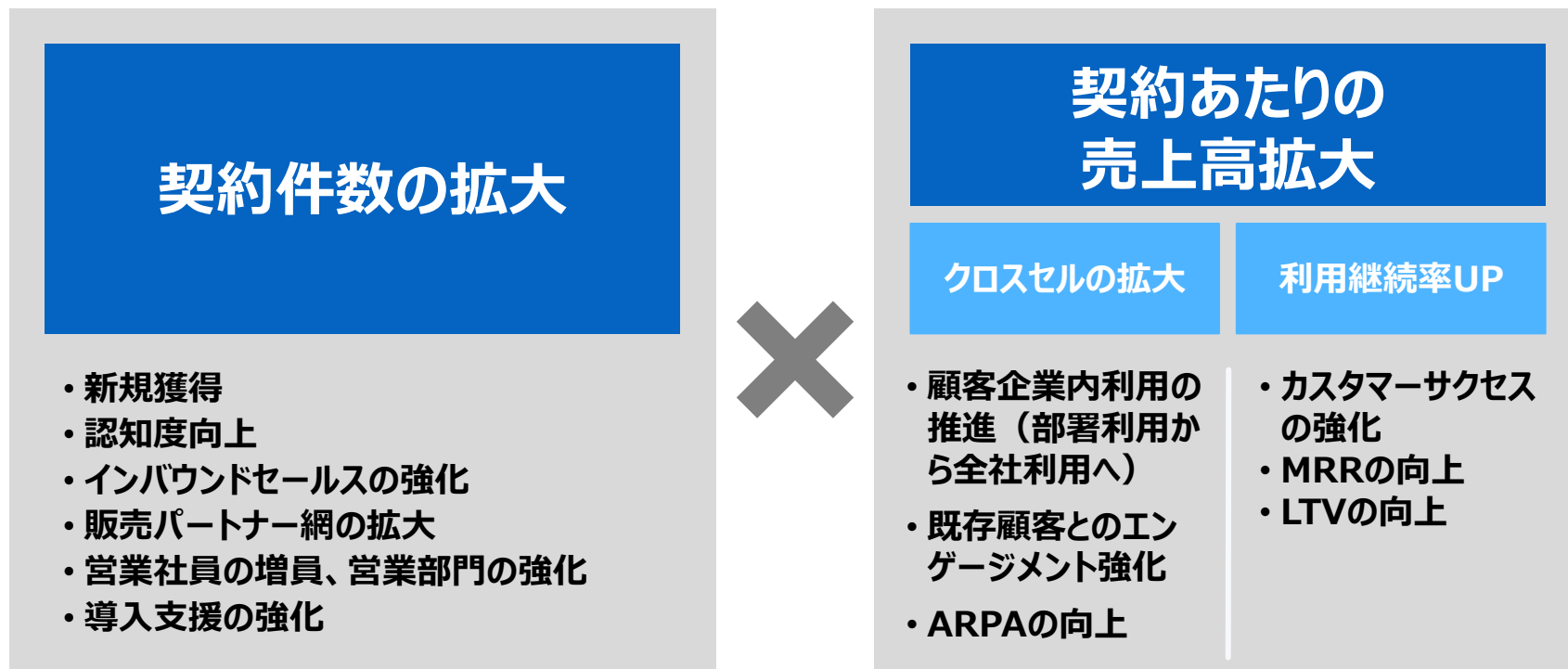
国策の追い風により中小企業のDX化が加速し、開拓余地が拡大



- 「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。

DXの追い風を捉え、売上成長率UPを最優先



 **高い売上成長率の継続**

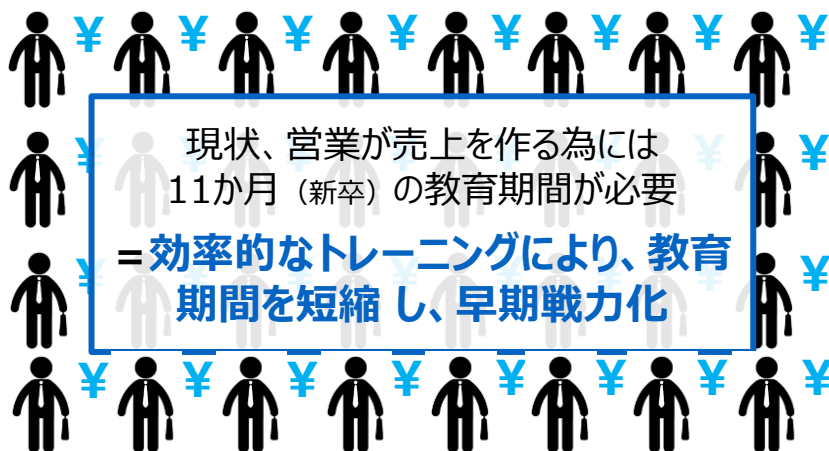
ARPA: Average Revenue Per Account. 1アカウントあたりの平均売上
MRR: Monthly Recurring Revenue. 月次経常収益
LTV: Life Time Value. 顧客生涯価値

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

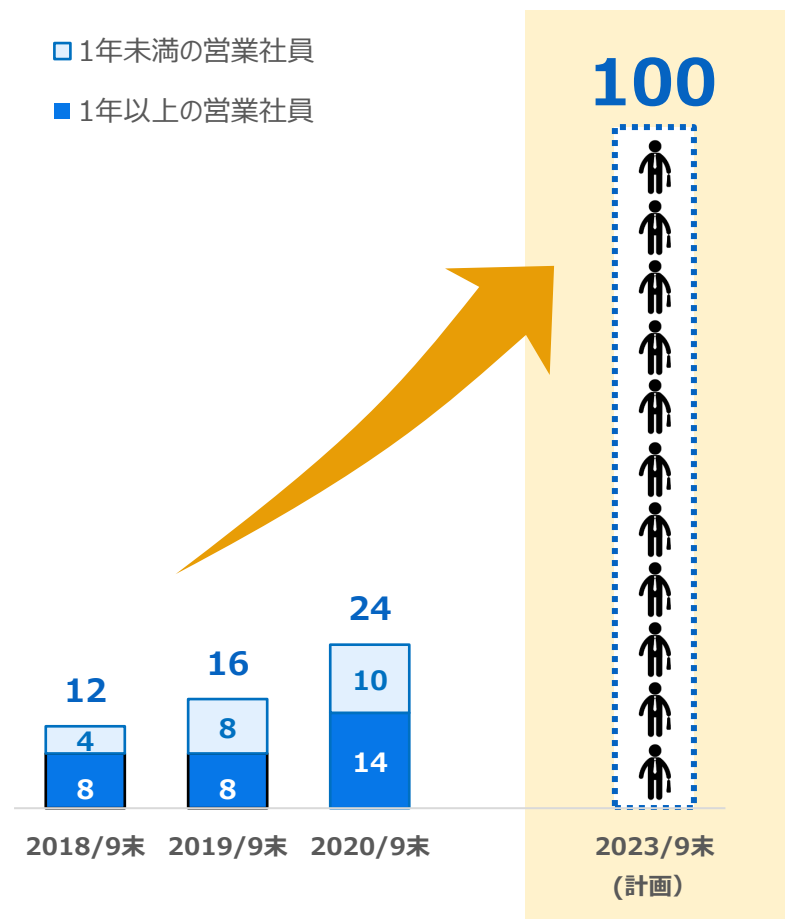
採用強化・人材育成強化

- 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！



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

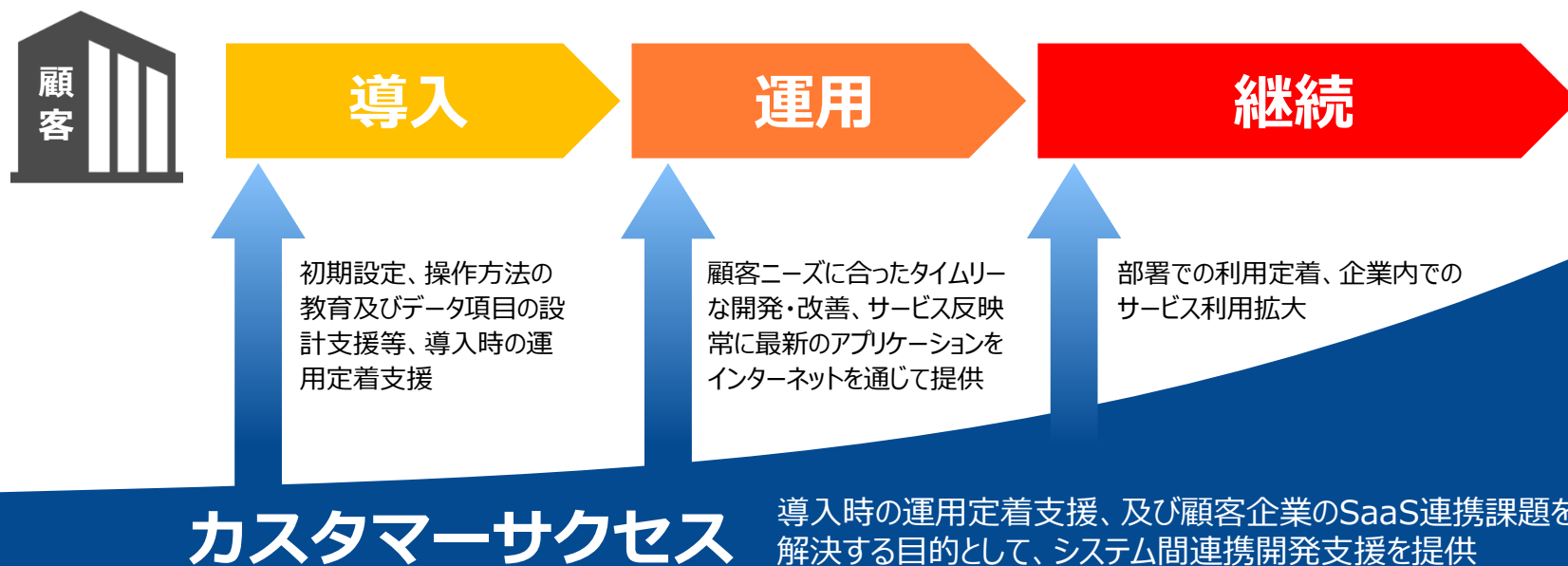
2021/9期

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

次世代 Knowledge Suite®

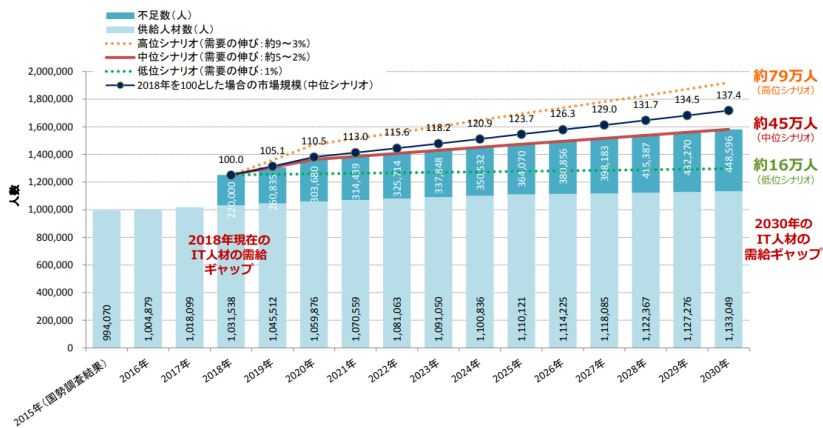
意思を持ったデジタルレイバー

AI × RPA

中小企業に不足が目立つIT人材において、人財育成だけをその解決策と捉えるのではなくソフトウェアを通じて社員1人1人に寄り添うデジタルレイバーが業務の効率化を推進

中小企業DX×デジタルシフトを推進するIT人材の現状

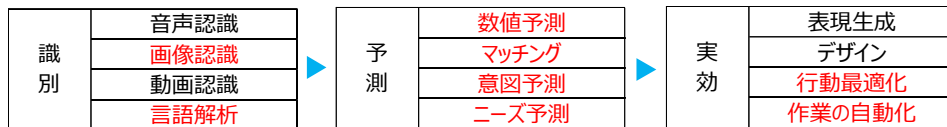
2020年 41万人不足 ▶ 2025年 58万人不足 ▶ 2030年 79万人不足



IT人材需給に関する主な試算結果 (生産性上昇率 0.7%)

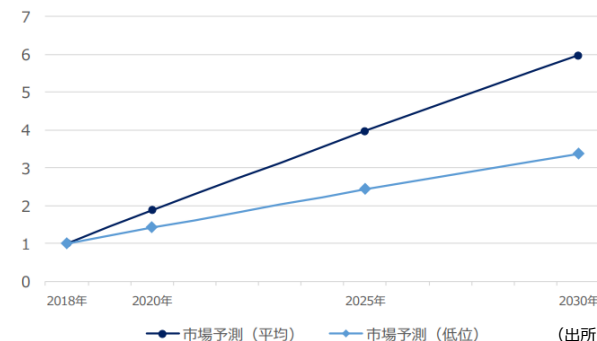
(出所) 2015年は総務省「平成27年国勢調査」によるもの、2016年以降は試算結果をもとにみずほ情報総研作成

人工知能 (AI) の実用化における機能領域



(出典) 総務省「ICTの進化が雇用と働き方に及ぼす影響に関する調査研究」(平成28年)

AI市場の伸び率 (2018年を1とした場合の伸び率)

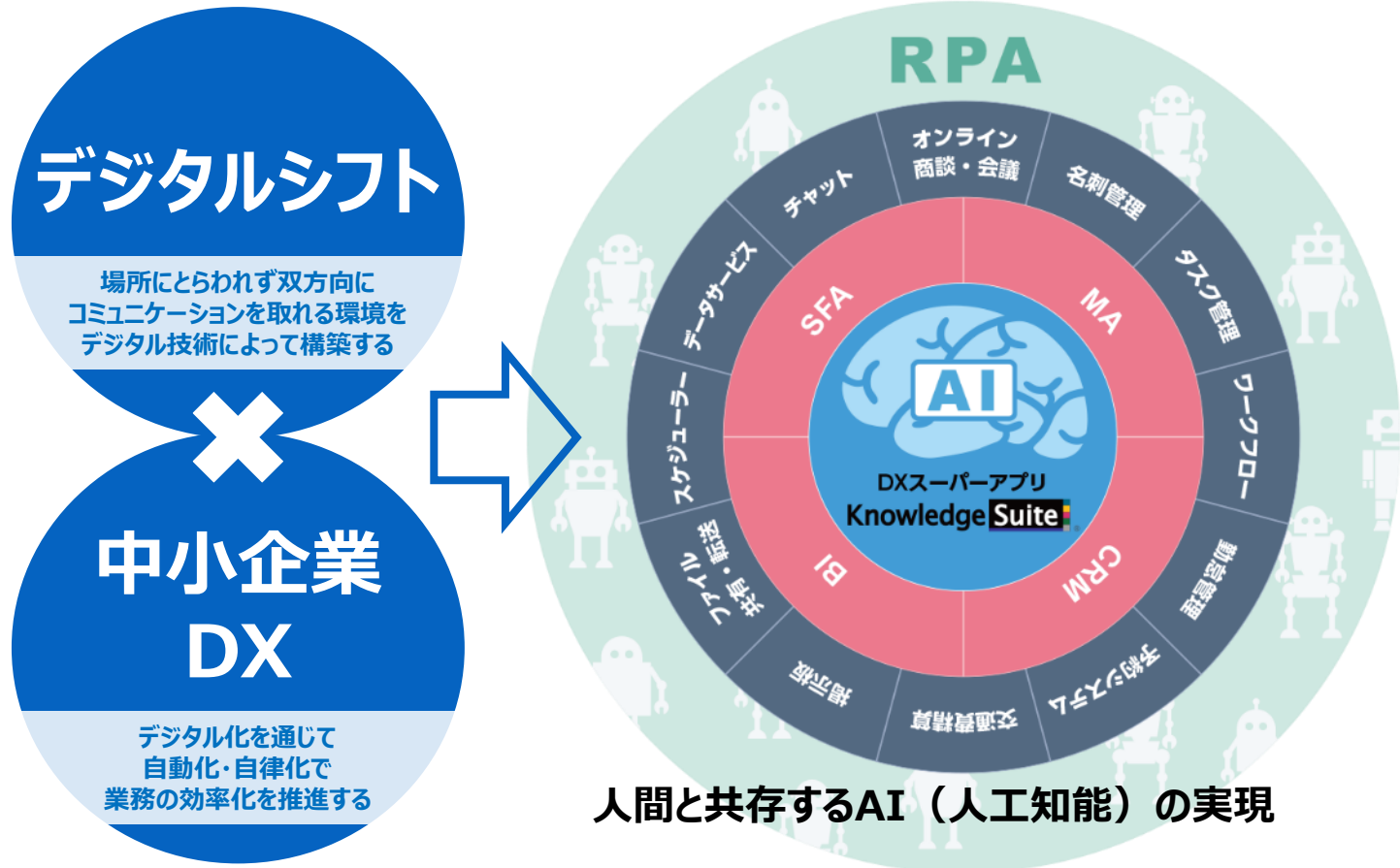


(出所) 複数市場調査結果をもとにみずほ情報総研作成

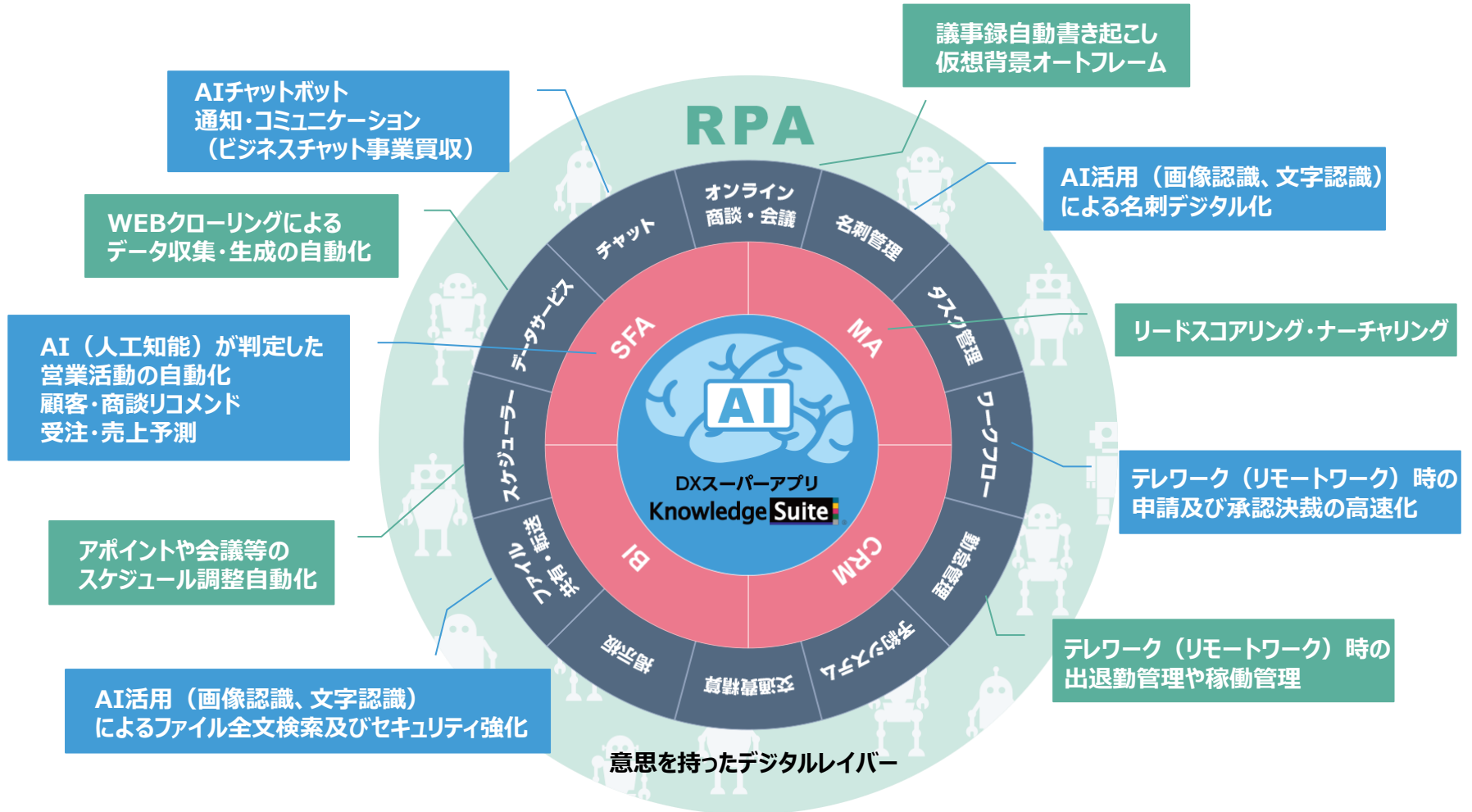
次世代 Knowledge Suite[®] が目指すビジョン

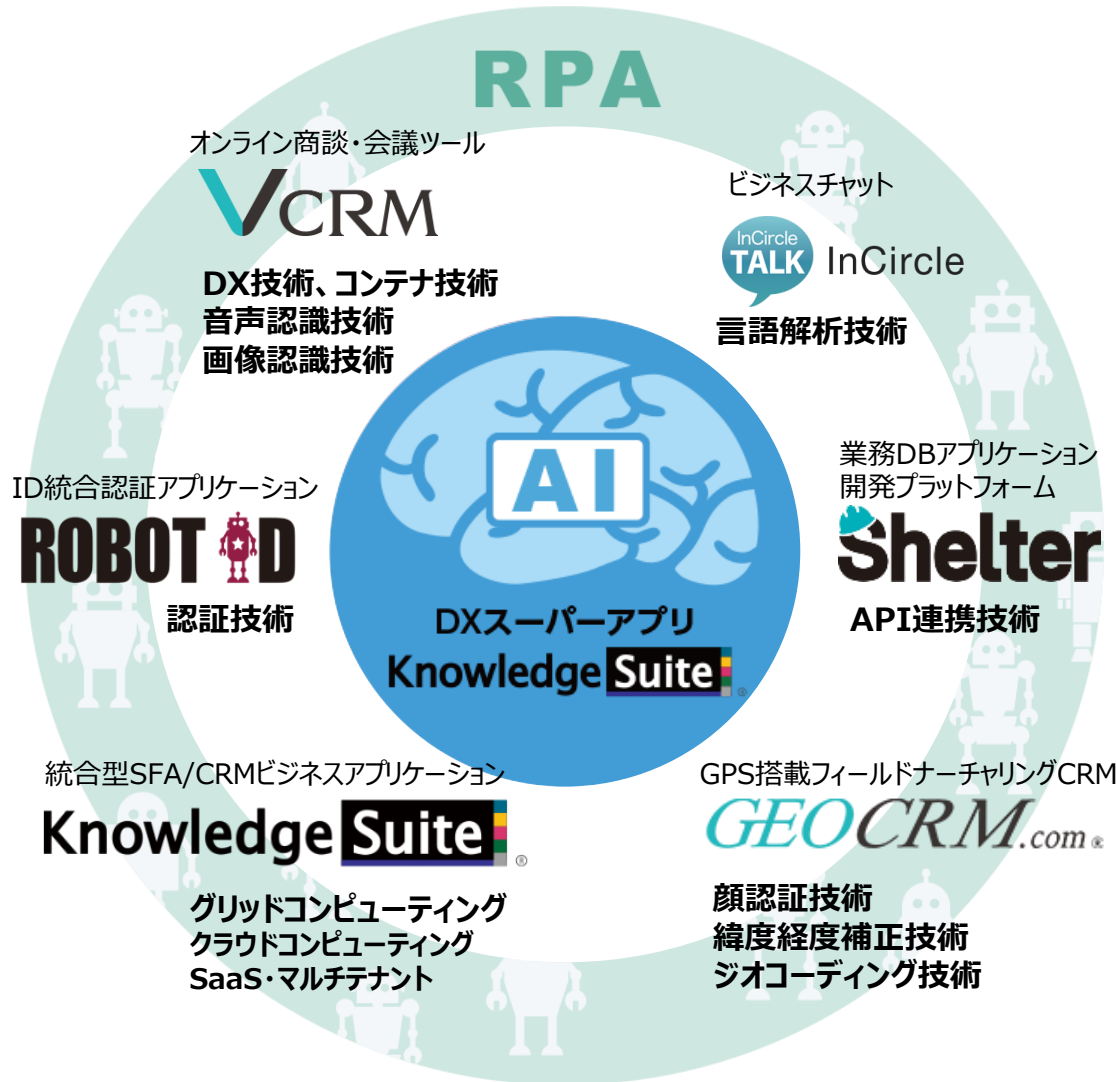
重点施策④

社員1人1人に寄り添う意思を持ったデジタルレイバーが社内業務の中心に存在し、テレワーク（リモートワーク）など場所にとらわれない働き方を持続しながらも、社内業務の効率化を強力に推進する世界



人手不足の解消を目的とした作業の自動化、行動判断、数値予測、ニーズ予測による業務効率化
経営情報をリアルタイムに可視化するデータビジュアライゼーションサービス





先進技術開発の取組み

AI機械学習技術

DX推進技術

クラウドネイティブ

マイクロサービスアーキテクチャ

コンテナオーケストレーション技術

GKE

Docker、Kubernetes

DevOps、CI/CD

リアルタイム系技術

WebRTC、WebSocket

UI/UX・フロントエンド技術

SPA、ReactJS

認証系技術

SAML、OpenID Connect

FIDO

セキュリティ関連技術

脆弱性診断

人工知能開発チーム発足

重点施策④

水面下で進めていたAIプロジェクトが進み成果が出始めたため、社長直轄の人工知能開発チームを発足いたしました。



次世代 Knowledge Suite のコアエンジンとなるAI（人工知能）

= 研究成果 =

2021年2月現在

当社受注済企業サンプル1,200社をベースに新規リードデータ20,000件で検証

受注企業予測

78% スコアリング
正解率

商談予測

74% スコアリング
正解率

営業担当者売上予測

57% スコアリング
正解率

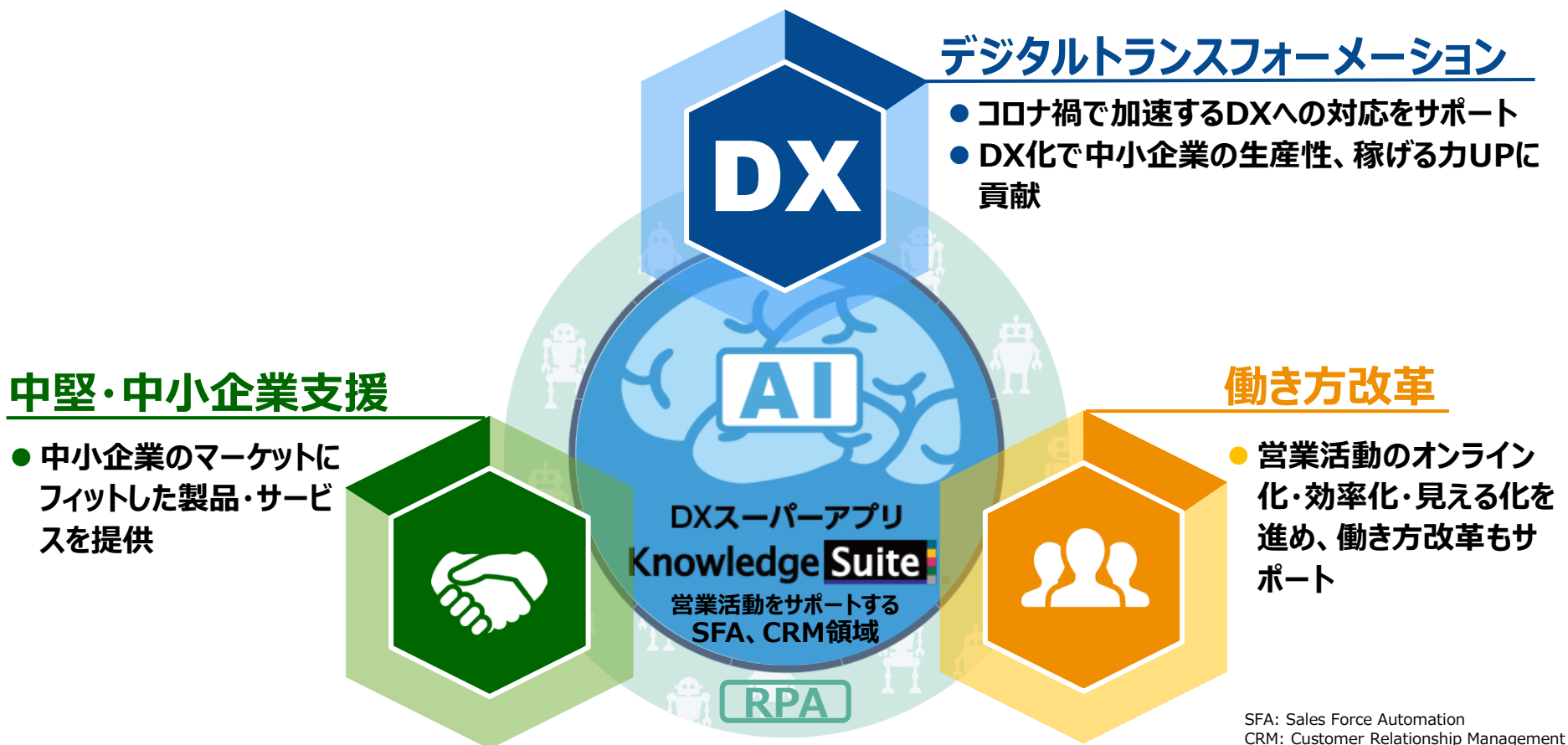
to be released in 2022

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、**AI×RPAを中心とした営業活動の自律化・業務の自動化**といった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。



SFA: Sales Force Automation
CRM: Customer Relationship Management
RPA: robotic process automation

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



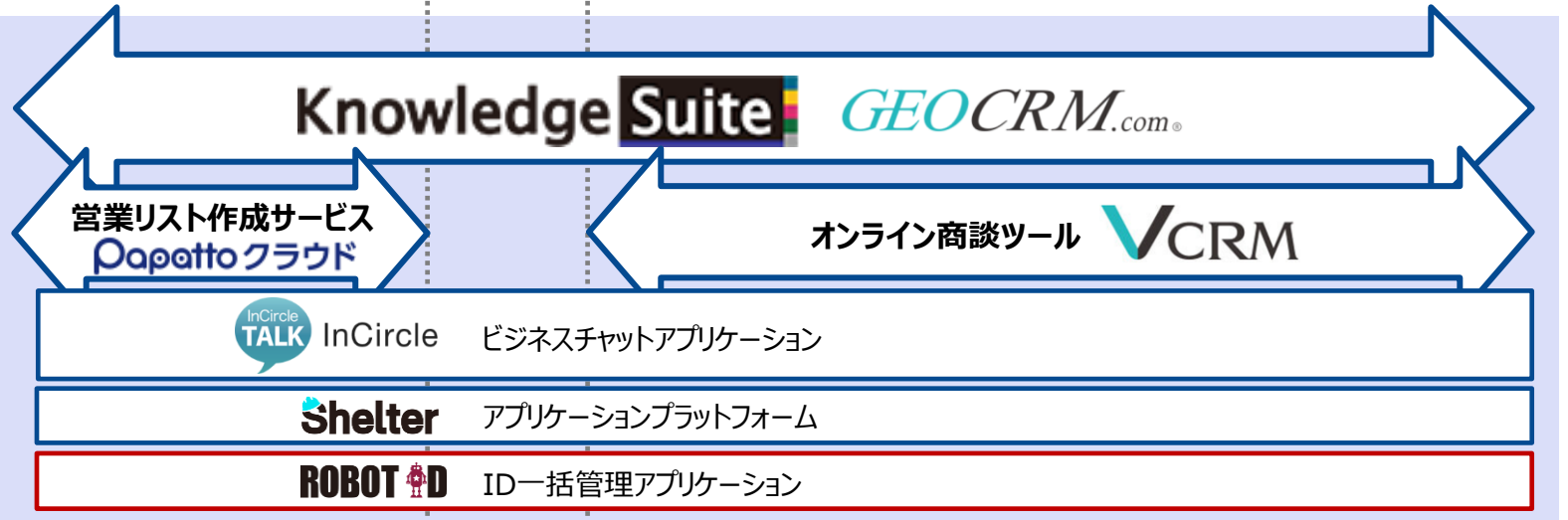
顧客企業の成長に応じて
利用料が増加

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

営業
プロセス
×



業務
アプリ
ケーション
+



セキュリティ
ツール



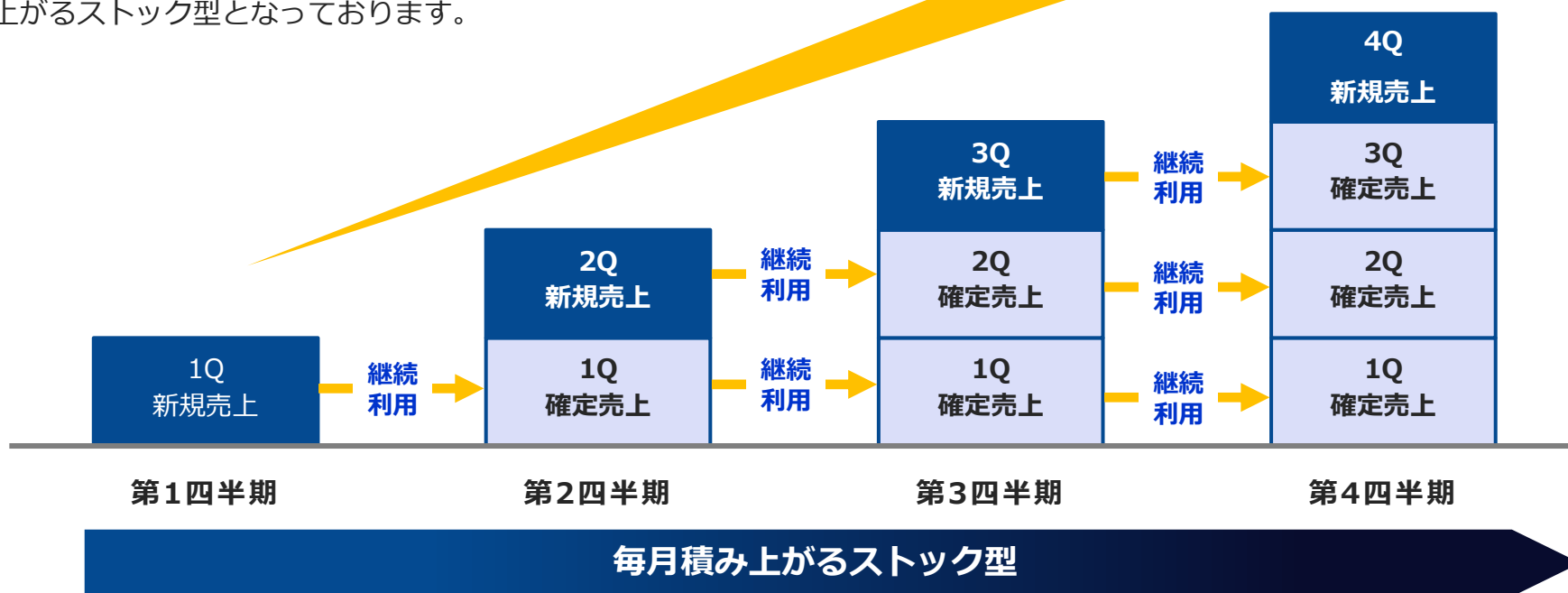
営業活動のデジタル化推進、データ蓄積・分析により効率的・効果的なオンライン営業を実現

DX化により生産性向上・働き方改革を実現

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

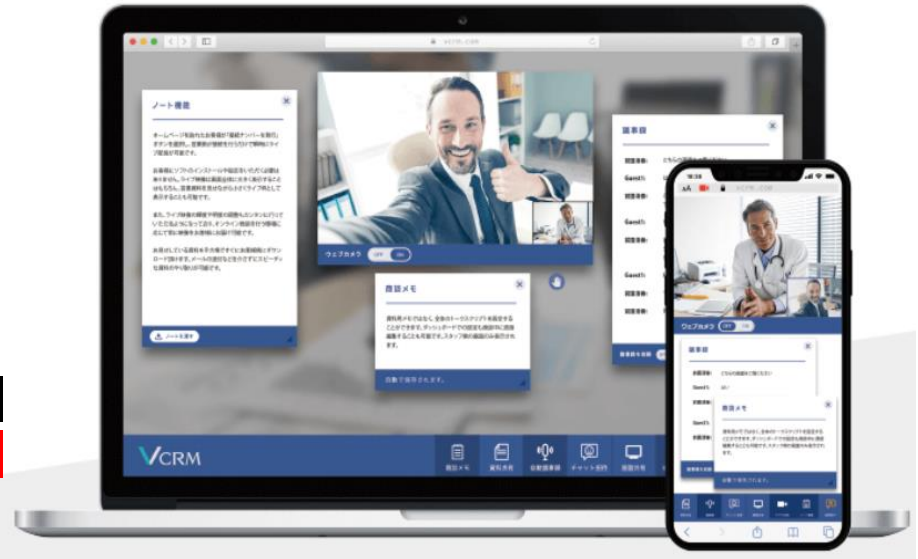
PCでの音声通話

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

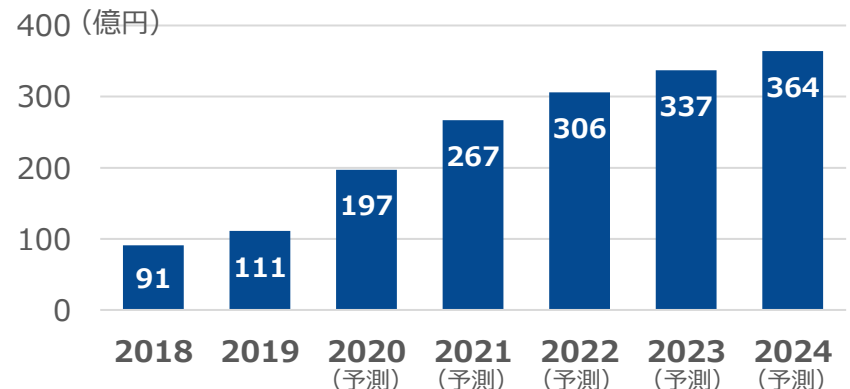


バイ・シー・アール・エムは、お客様と営業スタッフをWebで瞬時につなぎ、
オンライン商談を可能にする営業特化型クラウドサービスです。

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を作成ができる**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

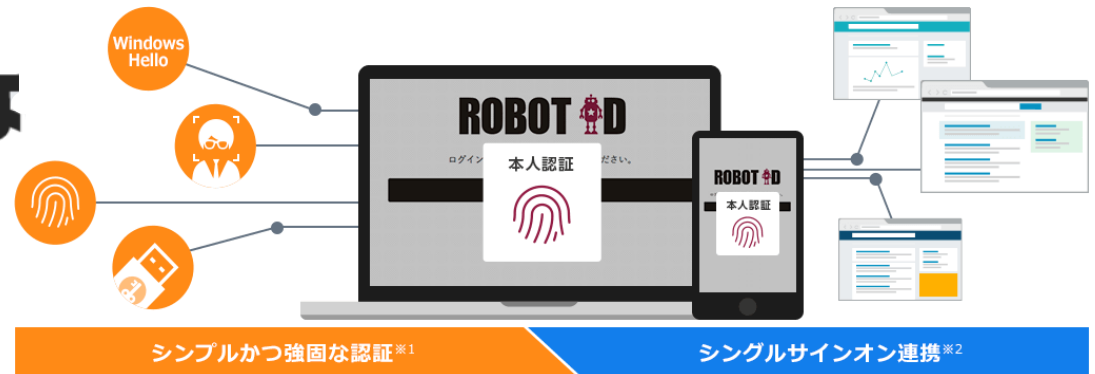
1. 顧客カルテを完成させるためには繰り返し訪問活動を行います。
2. 顧客カルテを完成させることがフィールドナーチャリングCRMの一歩となります。
3. メールやWEB上から得た顧客情報だけでなく、訪問、対面でのオフライン活動を通じて得た新たなニーズ・ウォンツを取り込むことでCRM情報の精度を高めていきます。
4. GEOCRMでは顧客カルテの情報から定期訪問の訪問間隔や売り込む時期を、絞り込み機能や色分け機能によって地図上で見極めることができます。

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、企業で使用す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

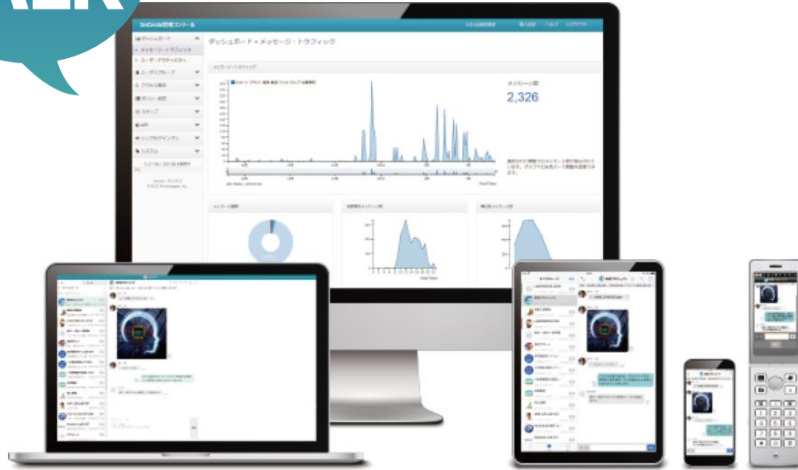
情報共有と負担軽減。
1人に頼らない協業化

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。



コロナ禍による需要拡大

テレワーク・在宅勤務者やPCを利用しない現場のコミュニケーション手段として、中堅中小企業のみならずグローバル企業まで業種・業態問わず広範囲に需要が拡大。

【 ITreview Grid Award 2021 Spring・Summer 】



ビジネスチャット



ビジネスチャット

シンプルなUI/UXとチャット機能に特化することえ、利用ユーザーを迷わせず、業務の効率化を実現するビジネスチャットサービス。

シンプル

シンプルなUI/UXにより、説明不要な直観的・簡単操作で誰でもその日からメッセージ・スタンプ・画像/ファイルの送受信が可能。

セキュリティ

スマートフォンなどの端末・通信・サーバーへの3段階暗号化、端末認証、IPアドレス制限に加えて、管理機能により企業のセキュリティがバナンスを強化。運用するサーバーは全て国内のデータセンターにて管理。

カスタマイズ性/拡張性

API連携による既存システムとの連携が可能。またAIチャットボットがルーチンワークに対応し、対応品質の向上・業務効率化により社員は本来すべき業務への注力を実現。



営業リスト作成サービス

Papattoクラウド

令和2年東京都経営革新 優秀賞

S F A / C R Mベンダー、M Aベンダー、インサイドセールス（セールステック）企業、各種S F A / C R M / M Aを利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門を中心に需要が拡大。約150社での利用実績。



自分で自由にかんたんに検索して、営業・テレアポ・マーケティング対象の企業リストを低コストで利用できる営業リスト作成サービスです。

独自の企業データ

A I ・ R P A 技術を活用し 2 か月毎に最新の状態に更新される独自性の高い約 60 万件の営業・マーケティングデータベース「Beegleデータ」を利用できる。

マーケティングタグ

200種類以上の「企業活動」「製品・サービス分類」を企業属性情報として付与。これまでのアプローチとは違う切り口で企業データを抽出できる。

部署名検索

アプローチしたい企業の部署の住所や直通の電話番号を検索できるので、ダイレクトに担当者につながる「ピンポイントアプローチ」ができる。

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

700,501,800円 (2020年3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：177名 (2021年3月末時点)

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

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

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。

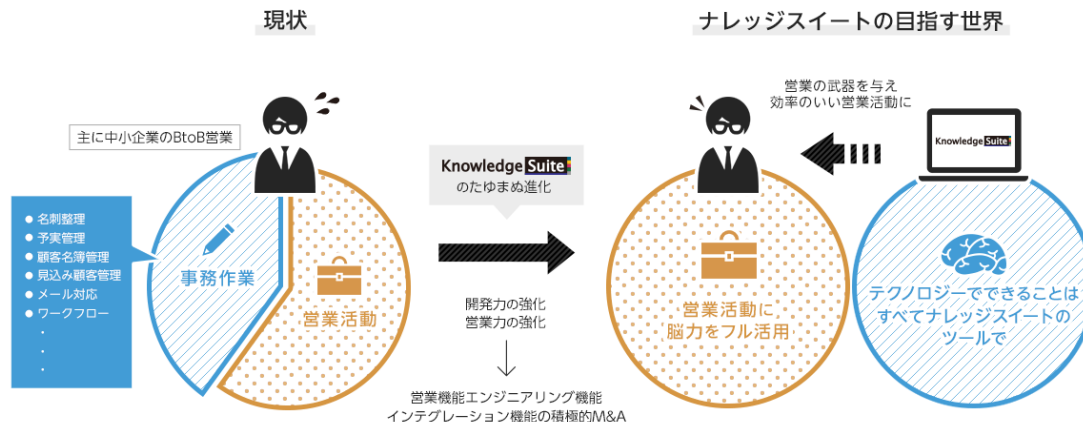
脳力をフル活用できる世界へ。

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たら、
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



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

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。

G



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、従業員全員に社会常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)