

【表紙】

【提出書類】 臨時報告書

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2021年7月16日

【会社名】 ナレッジスイート株式会社

【英訳名】 KnowledgeSuite Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 稲葉 雄一

【本店の所在の場所】 東京都港区愛宕二丁目5番1号

【電話番号】 03-5405-8120

【事務連絡者氏名】 常務取締役 執行役員 コーポレートビジネスユニット長 柳沢 貴志

【最寄りの連絡場所】 東京都港区愛宕二丁目5番1号

【電話番号】 03-5405-8120

【事務連絡者氏名】 常務取締役 執行役員 コーポレートビジネスユニット長 柳沢 貴志

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は、2021年7月16日の当社取締役会において、当社による子会社取得を行うことを決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

(1) 取得対象子会社の商号、所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号 : ネットビジネスサポート株式会社
 所在地 : 東京都渋谷区渋谷一丁目12番2号クロスオフィス渋谷
 代表者の氏名 : 代表取締役 池上 正夫
 資本金の額 : 3百万円
 純資産の額 : 27百万円
 総資産の額 : 44百万円
 事業の内容 : ビジネスコンサルティングサービス
 システム開発、データ提供、システム運用サービス
 各種システム、パッケージ販売、クラウドサービスの販売
 Webコンテンツ制作、資料制作サービス
 執筆、講演
 営業代行サービス
 広告代理店業務
 インターネット教育サービス

(2) 取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

	2019年1月期	2020年1月期	2021年1月期
売上高	72百万円	109百万円	131百万円
営業利益	9百万円	12百万円	8百万円
経常利益	9百万円	12百万円	9百万円
当期純利益	7百万円	9百万円	7百万円

(3) 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。
 人的関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき人的関係はありません。
 取引関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

(4) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社は「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する～」を経営理念に、「脳力をフル活用できる世界へ」を企業ビジョンに掲げ、売上拡大への貢献を可能にする統合型SFA/CRMクラウドサービス『Knowledge Suite(ナレッジスイート)』を中心に、中堅・中小企業のDXを推進するSaaSビジネスアプリケーションの開発・販売事業を展開しております。またM&Aの展開により、事業展開の加速及び当社SaaS製品の強化を図っております。

一方、ネットビジネスサポート社は、約150社以上の営業支援/顧客管理(SFA/CRM)ベンダー、マーケティングオートメーション(MA)ベンダー、インサイドセールス企業(セールステック)、各種SFA/CRM/MAをご利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門向けに、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60万件のマーケティングデータベース『Beegleデータ』を軸に事業展開をしております。

具体的には、独自開発された高精度なWebサイトクロール技術やデータクレンジング技術を背景に、データベース化された独自性の高いマーケティングデータを基にした、クラウド型企業情報検索サービス『Papatto』、『営業リスト作成サービス』、名寄せ(データクリーニング)サービス『B-Plus』、ご利用中のS

F A ・ C R M ・ M A ツール等に蓄積されている企業データへ属性情報や企業の活動・事業内容情報、部署名情報など高付加価値なマーケティングデータを付与する A P I 連携サービス『Biz-Gate』等を提供しております。

一般的に、顧客企業データの収集は、インサイドセールスやセミナー開催、展示会出展、WebサイトのSEOやWeb広告、外部メディアへの露出などを通じて、自社の商品・サービスに少しでも興味を持つ見込み顧客の情報を収集していく必要があります。

これらの顧客企業データの蓄積方法の一つとして、複数の担当者が労働集約型の手動方法でデータ入力や編集をする方法があり、入力・編集ルールを統一して運用しているものの、担当者全員にルールを徹底させることが難しいという課題や、労働集約によるコスト拡大により、現実的に精度の高いマーケティングデータを構築していくことが難しいという課題があります。

また、入力・編集ルールが徹底されない場合に起きる課題として、データ不備（表記のゆれ等）やデータ重複・略称や大文字・小文字などの読み違いにより、同じお客様へ同一のメールを複数に渡り送ってしまう、同じお客様へ社内の複数の営業担当者が重複してアプローチをしてしまう、といったことが発生し企業イメージの低下にも繋がっています。

ネットビジネスサポート社のAI・RPA技術を活用したWebクロール技術により、営業・マーケティングDXに取組むお客様へ、入力負荷を下げ、営業効率・生産性の向上だけでなく、膨大な企業データベースでも名寄せが自社でできるようになります。マーケティングリード（見込み顧客リスト）の重複を無くし、精度の高いマーケティングデータベースを自動で構築することが可能になります。自社の顧客データを社外に持ち出す必要がなくなることによる情報漏洩リスクの軽減といったことも可能となります。

本株式取得により、営業・マーケティングデータサービス事業を通じてサブスクリプション・リカーリング収益モデルの強化を進めてまいります。また、リード獲得・育成やインサイドセールス・アウトバンドセールス支援といった新たな販売チャネルの創出によるアップセル・クロスセル等販売シナジー、体制強化を進めているカスタマーサクセスの推進による顧客満足・LTVの向上、現在開発を進めている次世代型『Knowledge Suite』との連携・拡張開発を進めることによるビジネスに特化したDXサービスのスーパーアプリ化の実現を一層加速させていくことが可能になります。

現在開発を進めている中長期的な収益の源泉となるAI（人工知能）をはじめ、先進技術を活用した次世代型SFA/CRMクラウドサービス『Knowledge Suite』を中心に、多くのDXサービスを拡張・連携させていくことで、業務の自動化、営業の自動化を推進しビジネスにおける人手不足をテクノロジーで解決する為のシナジーが大いに期待できると判断しております。

引き続きネットビジネスサポート社では、「営業・マーケティングデータの民主化」を軸に、多くの営業支援/顧客管理（SFA/CRM）ベンダー、マーケティングオートメーション（MA）ベンダー、インサイドセールス企業（セールステック）、各種SFA/CRM/MAをご利用中の企業、一般企業の営業・マーケティング部門へ営業・マーケティングデータの提供を継続していくことで、多くのベンダー企業との連携、協調を強力に進めていきたいと考えております。

また、現SFA/CRMクラウドサービス『Knowledge Suite』との連携も早期に実現させ、今以上に価値あるクラウドサービスの提供を進め、中堅・中小企業の更なるDX化を推進し、売上や生産性向上、業務効率化の実現に一層強力に取り組んでまいります。

なお、ネットビジネスサポート社の代表取締役社長には引き続き池上正夫氏、及び同社取締役に戸田裕子氏が重任し、同社の事業を推進してまいります。

(5) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

ネットビジネスサポート株式会社の普通株式	250百万円
アドバイザー費用等(概算額)	12百万円
合計(概算額)	262百万円

以 上