COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ナレッジスイート

3999 東証グロース市場

企業情報はこちら>>>

2023年1月17日(火)

執筆:客員アナリスト 佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato





https://www.fisco.co.jp

ナレッジスイート 2023年1月17日(火) 3999 東証グロース市場 https://ksj.co.jp/ir/

■目次

■要約	01
1. 2022 年 9 月期業績実績	02
■会社概要	03
1. 会社沿革	04
■業績動向	08
1. 2022 年 9 月期の業績動向	
■今後の見通し――――――――――――――――――――――――――――――――――――	14
1. 業績見通し	
■株主還元策	19
■ SDGs の取り組み	19



2023年1月17日(火)

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

■要約

国内初となるタレントテック事業の引き合いが好調、 新たな成長ドライバーとして注目

ナレッジスイート <3999> は、中堅・中小企業向けに SFA *機能を中心としたクラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」を主要サービスとして展開する IT 企業である。「Knowledge Suite」(OEM 除く)等の SaaS の契約社数は 2022 年 9 月末時点で 2,600 社と右肩上がりに増加中で、サプスクリプション型のビジネスモデルとなっていることが特徴。M&A にも積極的で、BPO 事業を担う(株)アーキテクトコアや DX 事業を展開する(株)DX クラウド、ネットビジネスサポート(株)を子会社化している。なお、2023 年 4 月に持株会社体制に移行する予定で、株式移転によって新たに設立する BBD イニシアティブ(株)が同社に代わって東証グロース市場に上場する。同社既存株主の保有株式については、そのまま BBD イニシアティブに移行する。

* SFA(Sales Force Automation)とは、営業のプロセスや進捗状況を管理し、営業活動を効率化するためのシステム。

1. 2022 年 9 月期業績実績

2022 年 9 月期の連結業績は、売上収益で前期比 28.2% 増の 3,234 百万円、営業利益で 122 百万円(前期は 118 百万円の損失)となった。売上収益は 2 期連続で過去最高を更新し、営業利益は 3 期ぶりに黒字転換した。 DX 事業の売上収益が「Knowledge Suite」の伸長に加えて、2021 年 9 月期下期に加わった子会社 2 社の売上が通年で寄与したことにより、同 48.9% 増の 1,461 百万円と大幅増となったほか、BPO 事業もシステムエンジニアリングサービス(以下、SES)の好調により同 15.0% 増の 1,773 百万円と順調に拡大した。費用面では開発費・外注費が 317 百万円増加したほか、人件費も積極的な人材採用を実施したことで 200 百万円増加したが、増収効果で吸収する格好となった。「Knowledge Suite」の KPI について見ると、契約社数は新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)で商談期間が長期化する傾向が続いたことで、前期末比 11.9% 増の 2,600 社とやや伸び悩んだが、グループ SaaS のクロスセル提案に取り組んだことで既存顧客における ARPA * 1 が同 14.5% 増と順調に増加し、2022 年 9 月期第 4 四半期末の ARR * 2 は前年同期比 27.0% 増の 903 百万円となった。

^{※1} ARPA(Average Revenue Per Account): 1 契約企業当たりの平均年次経常収益(四半期末時点の ARR ÷ 契約企業数で算出)

^{※&}lt;sup>2</sup> ARR(Average Recurring Revenue):年次経常収益。「Knowledge Suite」における各四半期末時点の MRR × 12 倍で算出。OEM 及びグループ会社の提供サービスは含んでいない。





2023 年 1 月 17 日 (火) https://ksj.co.jp/ir/

要約

2. 2023 年 9 月期業績見通し

2023 年 9 月期の連結業績については、既存事業の順調な拡大に加えて新規事業の立ち上げを加速するなど変動要素が生じるため、レンジで計画を開示している。売上収益は前期比 18.5% \sim 25.9% 増の 3,834 \sim 4,071 百万円、営業利益は同 74.0% \sim 103.0% 増の 213 \sim 249 百万円と過去最高業績の更新を見込む。BPO 事業については堅調に推移する見通しで、DX 事業は一段の成長を図る。「Knowledge Suite」については引き続きグループ SaaS とのクロスセルによる ARPA の増加と新規顧客開拓に取り組むことで 2 ケタ成長を目指す。加えて新規事業として開始したタレントテック事業を成長ドライバーとして育成する考えだ。同事業はタレントの肖像をサブスクリプション型で提供する業界初となる広告サービスで、顧客企業は特定のタレントの写真素材を自社のHP やパンフレット等に掲載できる(月額 30 万円 \sim)。2022 年 10 月に新設したブーストマーケティング(株)で展開しており、既に 20 \sim 30 社から受注するなど反響は良好だが、受注残の解消に追われる状況となっており、体制強化を進めている。

3. 中期経営計画

「中期経営計画 2024」(2022 年 9 月期~ 2024 年 9 月期)の最終年度となる 2024 年 9 月期の業績目標として、売上収益で 5,048~ 5,360 百万円、営業利益で 517~604 百万円、売上収益営業利益率で 10% 台を目指している。 DX 事業の成長戦略として、「Knowledge Suite」の契約件数並びに ARPA の拡大を推進するほか、新規事業等の育成に取り組む。契約件数拡大にあたっては DX 事業の営業稼働数※を 2022 年 9 月期末の 24 名から 100 名体制に増強する計画だ。 ARPA の拡大については SaaS プロダクトの拡充と CS 活動によるクロスセル提案により実現する。プロダクトの拡充に関しては、デジタルレイバーを中心とした営業活動の自律化・業務の自動化を強力に推進する「次世代 Knowledge Suite」の構築に取り組んでおり、自社開発だけでなく他社製品の取り扱いも含めて拡充する予定である。当面は投資を行いながら売上目標の達成を最優先に取り組む方針であり、中堅・中小企業の DX 支援企業として今後も高成長が続くものと期待される。

※営業稼働数とは入社後、約1年の営業教育・営業活動経験を積んだ営業社員を指す。過去データから、新卒社員の場合は約11ヶ月の教育期間を経て、1人当たりの売上平均値を獲得できるようになる。

Key Points

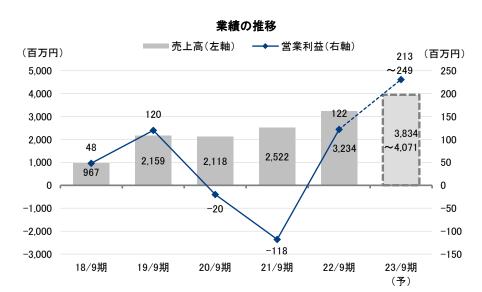
- ・2022 年 9 月期は M&A 効果もあり売上収益は過去最高を更新、営業利益も 3 期ぶりに黒字転換
- ・2023年9月期は既存事業の成長に加え、新規サービスのタレントテック事業に注目
- ・事業の収益(シェア)拡大とプロダクト・サービス強化を図り、中堅・中小企業の DX 推進により年率 30% の売上成長を目指す



2023年1月17日(火)

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

要約



注:18/9 期より連結業績、19/9 期以降は IFRS 基準

出所:決算短信よりフィスコ作成

■会社概要

SFA/CRM のクラウドサービス「Knowledge Suite」で成長、M&A 戦略により事業規模を拡大

1. 会社沿革

同社は 2006 年に現 代表取締役社長の稲葉雄一(いなばゆういち)氏によって設立された。稲葉氏は、当時米国でクラウドコンピューティングという情報インフラの新たな形態が立ち上がり、そのなかで Salesforce.com(セールスフォース・ドットコム < CRM>)が SFA/CRM(営業支援 / 顧客管理)事業を展開し始めたのを見て、日本でもいずれクラウドコンピューティングの時代が到来することを確信し、SaaS 事業で起業することを決断した。SaaS で事業を拡大するには、まず顧客情報管理を徹底することが重要と考え、2008 年にプライバシーマーク*1や ISO/IEC 27001 *2を取得し、これらをベースに現在の主力サービスであるクラウド型統合ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」を 2010 年に開発した。前年に開発した同社初の開発品となるグループウェア「GRIDY(グリッディ)」は当初無料サービスとしていたが、顧客の情報資産を預かることを保証するという意味でも有料化した方が良いとの判断から、「Knowledge Suite」では顧客データの蓄積量(ストレージ量)に応じて課金するビジネスモデルとした。

^{※1}個人情報の適切な取り扱いを行っていると認められた事業所に対して、(一財)日本情報経済社会推進協会が使用を 許諾する登録商標。

^{※2} 情報セキュリティマネジメントシステムに関する国際的な標準規格。



3999 東証グロース市場 https://ksj.co.jp/ir/

ナレッジスイート 2023 年 1 月 17 日 (火)

会社概要

「Knowledge Suite」は、リリースした 2010 年に ASP・SaaS・ICT アウトソーシングアワード「ベストイノ ベーション賞」、東京都ベンチャー技術大賞「優秀賞」、「グッドデザイン賞」などを相次いで受賞し、その機能 性、革新性が業界でも高く評価され、2011年には KDDI の法人向けサービスの1つとして OEM 提供も決定した。 当時の SFA/CRM 等の業務用ソフトはカスタマイズが可能なオンプレミス型が主流で初期コストも高く、中小 企業で導入することは困難であったが、「Knowledge Suite」は初期導入費用を無料とし、月額利用料も低価格 に設定することで中堅・中小企業の顧客を開拓した。

2012年にはスターティア(株)及びジェイズ・コミュニケーション(株)から資金調達を行うとともに、 「Knowledge Suite」の代理店網の強化を開始、2014年9月期に初めて黒字化を達成する。ただ、その後に代 理店依存による体制では売上高が伸び悩むと考え、2016年に両社から代理店販売権を譲受し、KDDI向けを除 いて直販を主軸とする販売体制に切り替えている(代理店は補完的な位置付け)。

2017年12月に東証マザーズに株式上場を果し(現在は東証グロース市場に移行)、2018年6月には開発力の 強化を目的にシステム開発会社の(株)フジソフトサービスを子会社化(出資比率 100%)、同年 7 月には商品 ラインナップの強化を目的に(株)インプリムと資本業務提携契約を締結(出資比率 14.3%)、同年 10 月には 開発力の強化を目的に IT 技術者派遣サービスを主に展開するビクタス (株)を子会社化(出資比率 100%) す るなど矢継ぎ早に M&A 戦略を実行し、将来の成長に向けた布石を打っている。なお、2019 年 8 月にビクタス を存続会社としてフジソフトサービスを合併、商号をアーキテクトコアに変更している。

また、2021 年 6 月にビジネスチャットアプリ「InCircle」を開発提供する DX クラウドを子会社化したほか、 同年7月には営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」等の SaaS を開発提供するネットビジネスサポート を子会社化し、SaaS のラインナップ拡充を図った。直近では、2022 年 10 月にサブスクリプション型タレント 広告体験サービス「BUSINESS BOOST (ビジネスブースト)」を提供する子会社、ブーストマーケティングを 設立した。

なお、2023 年 4 月に持株会社体制に移行する予定で、株式移転によって新たに設立する BBD イニシアティブ が同社に代わって東証グロース市場に上場する。同社既存株主の保有株式については、そのまま BBD イニシア ティブに移行する。

「Knowledge Suite」を中心とする DX 事業と SES 等の BPO 事業を展開

2. 事業内容

同社は、経営理念として「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~」 を掲げている。日本の総企業数の 99% 以上を占める中小企業では人材不足等の経営課題を抱えており、こうし た課題を解決する SaaS を提供していくことで中小企業の収益力向上を支援し、日本経済の活性化に貢献する考 えだ。また、企業ビジョンとしては、「能力をフル活用できる世界へ。」を掲げ、デジタルトランスフォーメーショ ン(以下、DX)を通じて、営業活動における単純作業の自動化を図り、中堅・中小企業の働き方改革を推進す ることを目指している。



2023年1月17日(火)

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

会社概要

事業セグメントとしては、「Knowledge Suite」を中心とした DX 事業と、SES や Web マーケティング、各種システムの受託開発・保守等を行うビジネスプロセスアウトソーシング(以下、BPO)事業の 2 つの事業で開示している。

(1) DX 事業

DX 事業では、「Knowledge Suite」を中心に各種 SaaS をサブスクリプション型の月額課金モデルで提供しているほか、SaaS の導入・運用コンサルティンングやサポート・研修などカスタマーサクセスに導く役務提供型サービスを展開している。売上高の 8 割強はストックビジネスとなる SaaS の月額課金収入で占められ、残り 2 割弱がフロービジネスとなるカスタマーサクセスの売上となる。子会社の DX クラウド、ネットビジネスサポートの事業も DX 事業に含まれる。

a) SaaS (クラウドサービス)

同社の主力サービス「Knowledge Suite」は、営業プロセスを可視化することによって営業課題を解決し、生産性向上を実現する SFA/CRM をメイン機能として、グループウェアや名刺管理サービス、メール配信エンジン機能など複数機能をオールインワンで提供する統合ビジネスアプリケーションである。オールインワンとすることで、顧客は各サービスを個別で契約するよりも安価な月額料金で利用が可能になる。また、ユーザー数が無制限であること、マルチデバイスに対応しており、社内外どこからでも利用できること(テレワークも可能)が特徴で、API 連携やメールサーバー、セキュリティ強化機能などオプションサービスも用意している。サービス提供開始以降、累積導入社数は 7,500 社を超えており(2022 年 9 月末の契約社数は 2,600 社)、中小企業向けクラウド型 SFA/CRM サービスとしては業界トップクラスの実績を誇る。料金体系は月額基本料をベースに使用データ容量が一定水準を超えるごとに追加料金が発生する従量課金制となっており、オプション機能の追加利用も含めて導入期間が長くなるほど ARPA も増加する傾向にある。また、解約率※は毎月 1% 前後で推移している。

* 解約率(Churn Rate)は MRR 基準(当該月の解約 MRR ÷前月末の MRR)で算出。

その他の SaaS としては同社で提供するオンライン商談ツール「VCRM」や、GPS 機能を用いたフィールドナーチャリング CRM「GEO CRM.com」、業務で利用される複数の ID/パスワードを 1 つに統合できるシングルサインオンサービス「ROBOT ID」、テンプレートを用いてデータベース型業務アプリケーションを簡単に作成できる「Shelter」のほか、子会社の DX クラウドで提供するビジネスチャットアプリ「InCircle」やネットビジネスサポートが提供する営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」などがある。「InCircle」は高いセキュリティ技術を活用していることやチャットボット機能を搭載していることが特徴で、スタートアップ企業から大企業、医療機関、銀行など幅広い顧客に導入されている。また、「Papatto クラウド」は BtoB 企業向けに新規顧客開拓のための見込み顧客リストをインターネット上の企業の公式サイトや各種ポータルサイトをクローリングして収集した約 60 万社の最新データを、地域や業種、規模などに分類して BtoB 企業向けに新規顧客開拓のための見込み顧客リストを効率的に作成するサービスで、「Knowledge Suite」との親和性が高いサービスとなっている。

2022 年 10 月よりサービスを開始したタレント広告体験サービス「Business Boost」は、タレントの写真素材を自社の広告宣材として月額 30 万円から利用できるサービスである。各種媒体の広告契約において写真素材に付随する© クレジット(Copyright 表記)なしで利用できる日本初のサービスで、従来は費用が高く利用できなかった中小企業やベンチャー企業からの需要増加が見込まれている。なお、宣材写真の制作等については外注となる。



2023年1月17日(火)

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

会社概要

主な SaaS の提供サービスと価格

サービス名	機能	月額料金	初期費用 / ユーザー数	
Knowledge Suite		グループウェアプラン (容量 10GB) 10,000 円〜		
	統合ビジネスアプリケーション	SFA スタンダードプラン (容量 5GB) 50,000 円~	0円/無制限	
		SFA プロフェショナルプラン (容量 50GB) 80,000 円~		
VCRM	オンライン商談ツール	5,000 円 / 1 ルーム	98,000 円 / 無制限	
GEO CRM.com	GPS 位置情報連携フィールドナーチャリング CRM	1,800 円 /1 ID	50,000 円 /10 ID 以上	
ROBOT ID	セキュアアクセス・ログイン ID 統合管理ツール	1,000 円~	10,000 円 / 無制限	
Shelter	オンライン DB アプリかんたん開発ツール	15,000 円~	100,000 円 / 無制限	
InCircle *	ビジネスチャットアプリ	180円/1 ID	0円/30ID以上	
Papatto クラウド*	営業・マーケティングリスト作成サービス	20,000 円~	0円/無制限	
BUSINESS BOOST *	タレント広告体験サービス	300,000 円~	-	

% InCircle は DX クラウド、Papatto クラウドはネットビジネスサポート、BUSINESS BOOST はブーズトマーケティングのサービス 出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

SaaS の顧客開拓については、Web マーケティングや会社ホームページから入ってくる問い合わせ、並びに展示会出展やセミナー開催により獲得したリード (見込み顧客) に対して、インサイドセールスやフィールドセールス、提携代理店を通じて契約に結び付けている。潜在顧客の発掘からリードの獲得、育成、商談、受注に至るすべての営業プロセスにおいて、同社の SaaS を提案できるほか、社内の業務効率を支援するサービスも揃えており、これら SaaS のクロスセルを推進することで事業規模の拡大を図る戦略である。

サービスラインナップ



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

b) カスタマーサクセス

「カスタマーサクセス」とは同社の SaaS 導入企業に対して、カスタマーサクセスを目的とした初期設定や操作方法の教育といったコンサルティングを行うほか、設計支援等の導入時の運用定着支援、及び顧客企業の SaaS 連携課題の解決を目的として、システム間連携開発支援サービスを提供している。



https://www.fisco.co.jp

ナレッジスイート2023 年 1 月 17 日 (火)3999 東証グロース市場https://ksj.co.jp/ir/

会社概要

カスタマーサクセスは役務提供時に売上高が発生するフロー型ビジネスで、単体では安定的な収益が生まれにくいものの、SaaS 契約時に合わせて同サービスを契約した企業と、そうでない企業とでは1年後の解約率が変わってくるほか、ARPA や LTV(生涯価値)の向上にもつながることから、同社では中長期的な成長を実現していくためにも必要なサービスと位置付けている。

(2) BPO 事業

BPO 事業では、顧客企業向けの SES(IT 人材派遣)のほか、企業のマーケティング課題やシステム課題を解決支援する Web マーケティング支援、各種システムの受託開発・保守などを手掛けている。売上高の約9割は SES となっており、子会社のアーキテクトコアが行っている。また、同社において Web マーケティング支援や OEM サービス(KDDI 版「Knowledge Suite」)の運用保守を行っている。

アーキテクトコアでは約90名のエンジニアを有しており、SESでは顧客企業の基幹系、汎用系システム開発・運用を中心に、システム開発における上流工程(基本設計・詳細設計等のプロジェクト管理)を中心に、下流工程(コーディング、テスト)に至るまでトータルで支援できることが強みとなっている。また、金融機関や官公庁向けのネットワーク・サーバ設計、構築、運用保守の支援を中心とした Windows/Linux 系のサーバ・ネットワーク構築に係るインフラ設計、運用支援ノウハウも持つ。

コロナ禍を契機に中小企業の DX が加速

3. SFA/CRM 市場の見通しと同社の強み

日本における総企業数は約420万社あり、このうち99.7%を占める約400万社が中小企業と言われている。同社は中小企業及び中堅企業を顧客ターゲットとし、SFA/CRM領域でのSaaSの開発・提供を行っている。SFA/CRMツールに関しては従来、大企業でも普及率が低く、中小企業においても導入する企業が一部に限られていたが、コロナ禍を契機として経営のDXに取り組む企業が増加した。また、国策としても中小企業のDXを支援する「IT導入補助金」制度など各種支援策を実施していることから、SFA/CRMツールの普及が進みやすい状況となっている。

こうした業界環境のなかで、同社は年間 4 万件を超える「リード獲得力」、独自の料金体系による価格優位性と利便性の高い純国産・統合型サービスを提供する「製品サービス力」、自社開発により培った高度な「技術開発力」を強みにして、市場平均を上回る成長を続けており、今後も年率 30% の売上成長を目指している。「Knowledge Suite」の開発にあたっては、既存顧客から日々集まってくる要望のうち上位のテーマから順に開発を進めており、結果的に、操作性・利便性の向上が顧客満足度の向上につながっている。顧客満足度の高いことを裏付ける客観的な評価として、「ITreview Grid Award *」をはじめ様々な評価機関で表彰を受けている。また、独自の料金体系による価格優位性とは、中堅・中小企業が導入しやすいように初期コストを無料とし、ID 数に関係なくデータ蓄積量(ストレージ量)に応じた課金モデルとすることで、競合企業よりも低価格でサービスを提供していることを指す。

^{※「}ITreview Grid Award」はアイティクラウド(株)が提供する法人向け IT 製品・SaaS のレビュープラットフォーム に投稿されたレビュー(約 8.5 万件)をもとに、ユーザーから支持されたサービスを表彰する場。2022 年は顧客満 足度の非常に高い製品に与えられる「Leader」を 4 部門(名刺管理、SFA、CRM、Web 面接)で受賞した。



2023年1月17日(火)

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

■業績動向

2022 年 9 月期は M&A 効果もあり過去最高売上を更新、 営業利益も 3 期ぶりに黒字転換

1. 2022 年 9 月期の業績動向

2022 年 9 月期の連結業績は、売上収益で前期比 28.2% 増の 3,234 百万円と過去最高を 2 期連続で更新し、営業利益で 122 百万円(前期は 118 百万円の損失)、税引前利益で 108 百万円(同 128 百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益で 117 百万円(同 118 百万円の損失)と 3 期ぶりに黒字転換した。会社計画に対しても、コロナ禍が続いた影響で DX 事業の売上収益が若干下回ったものの、SES ビジネスを中心とした BPO事業の好調でカバーし、全体の売上収益は計画を 2.5% 上回って着地した。また、営業利益についても 122 百万円と計画の範囲内となったが、前期に子会社化した 2 社に係る追加費用 20 百万円の計上※を除けば計画を若干上回る結果となった。

※ 2021 年 9 月期に子会社化した DX クラウド、ネットビジネスサポートに関する顧客関連資産が確定した結果、無形 資産の償却費を追加で 20 百万円計上することとなった。

2022 年 9 月期連結業績 (IFRS 基準)

(単位:百万円)

	21/9 期				22/9 期		
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上収益	2,522	-	3,157	3,234	-	28.2%	2.5%
DX 事業	981	38.9%	1,518	1,461	45.2%	48.9%	-3.7%
BPO 事業	1,541	61.1%	1,638	1,773	54.8%	15.0%	8.3%
売上総利益	999	39.6%	-	1,393	43.1%	39.4%	-
販管費	1,118	44.3%	-	1,296	40.1%	15.9%	-
人件費	581	23.0%	-	779	24.1%	34.2%	-
広告宣伝費	175	7.0%	-	143	4.4%	-18.5%	-
営業利益	-118	-4.7%	117	122	3.8%	-	-
			~136				
DX 事業	50	5.2%	-	246	16.9%	383.6%	-
BPO 事業	214	13.9%	-	220	12.4%	2.9%	-
調整額	-383	-	-	-344	-	-	-
税引前利益	-128	-5.1%	-	108	3.4%	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-118	-4.7%	-	117	3.6%	-	-

注:人件費は従業員給付費用+役員報酬 出所:有価証券報告書よりフィスコ作成



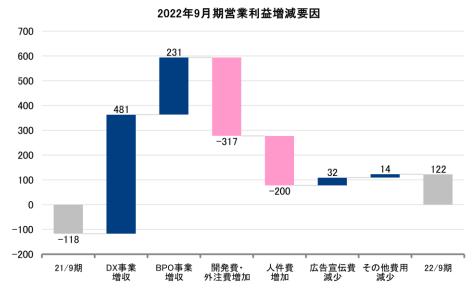
2023年1月17日(火)

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

業績動向

営業利益の増減要因を見ると、売上収益の増加 712 百万円に対して、開発費・外注費の増加が 317 百万円、人件費の増加が 200 百万円の減益要因となったものの、広告宣伝費の減少で 32 百万円、その他費用の減少で 14 百万円となり、合計で前期比 241 百万円の増益となった。開発費・外注費の増加は、主に SES 案件の増加に伴う外注費増によるもので、そのほか新規プロダクトの開発費用も増加した。人件費の増加は新卒社員(約 40 名)の増加や、2021 年 9 月期下期に子会社化した DX クラウド及びネットビジネスサポートの人件費が通年で計上されたことなどによる。期末従業員数は前期末比で 27 名増の 241 名であった。

なお、子会社化した 2 社の連結業績への影響額は、2021 年 9 月期が売上収益で 118 百万円、親会社の所有者 に帰属する当期利益で 24 百万円、2022 年 9 月期が売上収益で約 4 億円、親会社の所有者に帰属する当期利益で約 0.3 億円だったと見られる。



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) DX 事業

DX 事業の売上収益は前期比 48.9% 増の 1,461 百万円、セグメント利益は同 383.6% 増の 246 百万円となった。2021 年 9 月期下期から 2 社をグループ化したことが約 3 億円の増収要因となったが、既存事業ベースでも主力の「Knowledge Suite」の成長により 20% 程度の増収になったと見られる。セグメント利益も、「Knowledge Suite」の増収効果によりコスト負担増を吸収し大幅増益となった。売上収益の内訳を見ると、SaaS が同 43.7% 増の 1,207 百万円、カスタマーサクセスが同 80.0% 増の 253 百万円となった。カスタマーサクセスの増収は子会社 2 社が加わったことによる影響が大きく、クロスセル提案を進めるなかで、カスタマーサクセスの受注も増加した。なお、償却前利益では同 110.1% 増の 383 百万円となり、償却前利益率も前期の 21.7% から 31.7% と大きく上昇した。



2023年1月17日(火)

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

業績動向



出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

KPI の推移を見ると、「Knowledge Suite」の ARR は第 4 四半期末で前年同期比 27.0% 増の 903 百万円と順調に積み上がっている。契約社数については同 11.9% 増の 2,600 社と増加したものの、増加ペースはやや鈍化した。新規顧客の月次経常収益となる NewMRR の動向を見ても 2021 年後半以降は 2 百万円台前半の水準が続き、伸び悩んでいることがうかがえる。リード獲得件数はオフライン展示会への参加やセミナー(オンライン含む)を積極的に開催したことで、前期比 33.6% 増の 4.2 万件と増加したものの、コロナ禍でオンライン商談が全体の 9 割を占め、成約に至るまでの期間が引き続き長期化していることが伸び悩みにつながったと同社では見ている。「Knowledge Suite」は様々な機能を統合した SaaS 製品であるため、オンライン商談ではそのメリットが相手に伝わりにくい。このため、対面での商談案件が回復してくれば契約社数の増加ペースも再び加速するものと見ている。

一方で、ARPA は同 14.5% 増の 347 千円と第 1 四半期末の前年同期比 9.0% 増から伸びが加速した格好となっている。これはグループ会社の SaaS と連携した営業・カスタマーサクセス活動などを推進した結果、クロスセルが進んだことが大きい。また、解約率については 1% 前後と、前年同期とほぼ同水準で推移した。

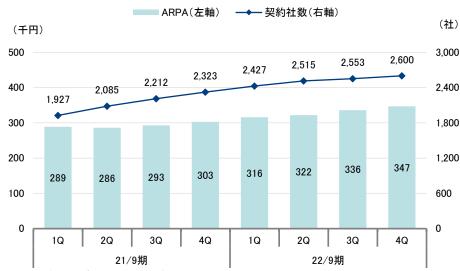


2023年1月17日(火)

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

業績動向

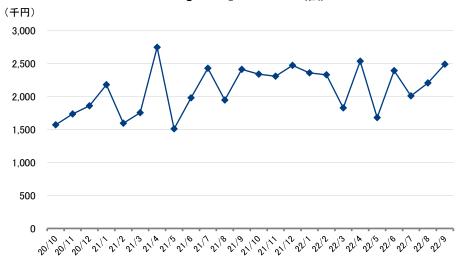
「Knowledge Suite」の契約社数とARPAの推移



※ OEM 及びグループ会社の提供サービスは含まず

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

「Knowledge Suite」のNewMRRの推移



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) BPO 事業

BPO 事業の売上収益は前期比 15.0% 増の 1,773 百万円、セグメント利益は同 2.9% 増の 220 百万円となった。 売上収益についてはコロナ禍で見送られていた派遣先プロジェクトが再開し、高い IT 人材需要を背景に積極的な営業活動を進めた結果、SES の売上収益が同 17.7% 増と好調に推移した。利益面では、外注費が増加したこともあり若干の増益にとどまった。



https://www.fisco.co.jp

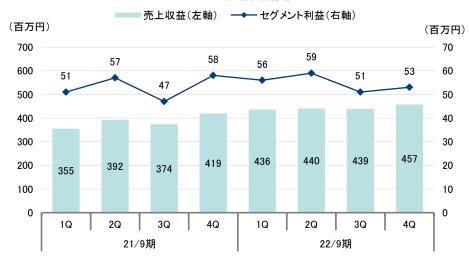
ナレッジスイート 3999 東証グロース市場

2023年1月17日(火)

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

業績動向

SESの四半期業績推移



出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

「次世代 Knowledge Suite」開発等の成長投資を継続、 無形資産と有利子負債が増加

2. 財務状況

2022 年 9 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 141 百万円増加の 3,431 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び現金同等物が 44 百万円増加したほか、営業債権及びその他の債券が 47 百万円増加した。また、非流動資産では投資有価証券の売却により、その他の金融資産が 111 百万円減少したほか、使用権資産が 106 百万円減少した一方で、「次世代 Knowledge Suite」の開発等により無形資産が 217 百万円増加した。無形資産残高は 1,107 百万円となり、資産に占める比率は前期末の 27.0% から 32.3% に上昇している。

負債合計は前期末比 11 百万円増加の 2,407 百万円となった。リース負債が 112 百万円減少した一方で有利子 負債が 122 百万円増加した。資本合計は前期末比 129 百万円増加の 1,023 百万円となった。主に親会社の所有 者に帰属する当期利益 117 百万円の計上により、利益剰余金が増加したことによる。

経営指標を見ると、資本合計の増加により親会社所有者帰属持分比率は前期末比 2.6 ポイント上昇の 29.8% と 5 期ぶりに上昇に転じた。有利子負債比率も同 11.4 ポイント低下の 174.1% となり、収益が黒字化したことで 財務体質もやや改善した。ネットキャッシュ(現金及び現金同等物 – 有利子負債)は、前期に M&A 等の成長投資のための資金として借入金を積み増したことで、10 億円強のマイナスとなっているが、ストック型のビジネスモデルで安定した営業キャッシュ・フローが見込まれることから、財務面でのリスクは無いものと判断される。



プレッシスイート 3999 東証グロース市場

ナレッジスイート 2023 年 1 月 17 日 (火)

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

業績動向

収益性に関しては、SaaS 売上収益が積み上がり利益獲得フェーズに入ったことで、2022 年 9 月期は 3 期ぶりの黒字に転換し、売上収益営業利益率や ROE なども大きく改善した。2023 年 9 月期以降も成長投資を継続するが、安定収益基盤が構築できたこともあり、売上収益の成長とともに収益性も向上するものと予想される。

貸借対照表

(単位:百万円)

	19/9 期	20/9 期	21/9 期	22/9 期	増減額
流動資産	1,317	1,099	1,133	1,247	113
(現金及び現金同等物)	993	748	678	722	44
非流動資産	1,021	1,416	2,156	2,183	27
資産合計	2,338	2,515	3,290	3,431	141
流動負債	527	913	1,266	1,514	248
非流動負債	831	608	1,129	892	-236
負債合計	1,358	1,522	2,395	2,407	11
(有利子負債)	824	737	1,659	1,782	122
資本合計	980	993	894	1,023	129
経営指標					
(安全性)					
親会社所有者帰属持分比率	41.9%	39.5%	27.2%	29.8%	2.6pt
有利子負債比率	84.1%	74.3%	185.6%	174.1%	-11.4pt
ネットキャッシュ	169	11	-980	-1,059	-78
(収益性)					
ROA	5.4%	-1.1%	-4.4%	3.2%	7.7pt
ROE	8.3%	-0.7%	-12.5%	12.2%	24.7pt
売上収益営業利益率	5.6%	-0.9%	-4.7%	3.8%	8.5pt

注:ROA(資産合計税引前利益率)、ROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)

出所:決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	19/9 期	20/9 期	21/9 期	22/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	83	115	29	329
投資活動によるキャッシュ・フロー	-130	-228	-904	-276
(子会社株式の取得)	-160	-	-514	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	104	-132	804	-8
現金及び現金同等物の期末残高	993	748	678	722

出所:決算短信よりフィスコ作成



2023年1月17日(火)

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

■今後の見通し

2023 年 9 月期は既存事業の成長に加え新規サービスのタレントテック事業に注目

1. 業績見通し

2023 年 9 月期の連結業績は、既に発表済みの「中期経営計画 2024」と変更はなく、増収増益を目指す方針だ。既存事業の成長だけでなく、新規事業として開始したタレントテック事業を成長ドライバーとして育成する考えであり、業績予想についても変動要素が生じることから、レンジ方式で計画を開示した。売上収益は前期比 18.5% \sim 25.9% 増の 3,834 \sim 4,071 百万円、営業利益は同 74.0% \sim 103.0% 増の 213 \sim 249 百万円としている。また、中期経営計画最終年度の 2024 年 9 月期は 2023 年 9 月期予想に対して、売上収益で 31.6% 増となる 5,048 \sim 5,360 百万円、営業利益で 143.0% 増となる 517 \sim 604 百万円を計画している。ROE については 2022 年 9 月期の 12.2% から 2024 年 9 月期は 10% の水準を目標としている。

2023年9月期業績見通し

(単位:百万円)

	22/9 期		23/9 期			24/9 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	会社計画	対売上比	前期比
売上収益	3,234	-	3,834 ~ 4,071	-	18.5% ~ 25.9%	5,048 ~ 5,360	-	31.6%
DX 事業	1,461	45.2%	$2,106 \sim 2,236$	54.9%	44.1% ~ 53.0%	3,140 ~ 3,334	62.2%	49.1%
BPO 事業	1,773	54.8%	$1,728 \sim 1,835$	45.1%	-2.6% ~ 3.5%	$1,907 \sim 2,025$	37.8%	10.4%
営業利益	122	3.8%	213 ~ 249	5.6% ~ 6.1%	74.0% ~ 103.0%	517 ~ 604	10.3% ~ 11.3%	143.0%
ROE	12.2%					10.0%		

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

2023 年 9 月期の売上収益の内訳としては、DX 事業で前期比 44.1% \sim 53.0% 増の 2,106 \sim 2,236 百万円と高成長を目指し、BPO 事業については同 2.6% 減 \sim 3.5% 増の 1,728 \sim 1,835 百万円と横ばい水準を見込んでいる。引き続き営業部門の体制強化や「次世代 Knowledge Suite」の開発などを進めるほか、タレントテック事業の立ち上げ費用増を見込むものの、DX 事業の増収効果で吸収し、売上収益営業利益率も前期の 3.8% から 5.6 \sim 6.1% に上昇する見通しだ。

また、2024 年 9 月期も DX 事業で同 49.1% 増と高成長が続くほか、BPO 事業についても同 10.4% 増を見込んでいる。積極的な営業活動により新規案件を獲得しつつ、単価引き上げ及び稼働時間の適正化により、利益率の改善も図る方針だ。

費用面では、販売体制強化及び製品開発強化に向けた人的投資を毎期一定水準で継続するため、人件費や外注費の増加を見込むほか、事業規模拡大に伴う固定費や支払手数料等の増加を見込んでいるが、広告宣伝費については今後も効率的な運用を実施していく考えである。



2023年1月17日(火)

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

今後の見通し

中期経営計画 - 中期利益計画 進捗状況 -

営業利益 計画レンジ達成(営業利益率 3.8%)

- ・ 人件費及び外注費はほぼ計画通り
- 広告宣伝費は、20/9期・21/9期に実施したTVCMによる広告宣伝から、 効率的なプロモーション活動へシフト

販売体制強化及び製品サービス開発強化に向けた人的資源への先行投資を毎期一定の水準で継続。 また、マーケティングチャネルの選択と集中により、引き続き効率的なプロモーション活動を積極的に進め、 24/9期 営業利益率10%を目指す。



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

同社は中期経営計画の目標を達成すべく、2023 年 4 月 3 日付で持株会社体制に移行する予定である。株式移転によって新たに設立する BBD イニシアティブが同社に代わって東証グロース市場に上場し、その傘下に各事業会社が配置されることになる。持株会社体制への移行目的は、1) M&A や新規事業創出に戦略的かつ機動的に対応できる組織体制を構築し、グループ経営戦略の強化を図ること、2) グループ全体の人的資本を積極的に活用し、グループ間の求心力、一体感を高めグループシナジーを創出していくこと、3) 各事業会社の権限と責任を明確化し、自律的な経営の推進により、意思決定の迅速化による効率的かつ機動的な事業運営を図るため、事業会社における経営経験の機会を積極的に創出し、次世代グループ経営人材の育成を図ること、の3点となる。

事業の収益(シェア)拡大とプロダクト・サービス強化を図り、中堅・中小企業の DX 推進により年率 30% の売上成長を目指す

2. 成長戦略

同社は高い成長性が継続する DX 事業への選択と集中を図り、販売体制の強化及び製品サービス開発強化への先行投資を継続することで、中堅・中小企業の DX 推進を加速する考えで、成長戦略として以下の 2 点に取り組む方針だ。



2023年1月17日(火)

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

今後の見通し

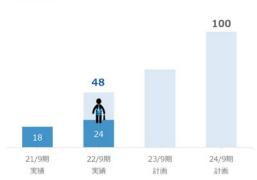
(1) 事業の収益 (シェア) 拡大

DX 事業の収益拡大に向けて、KPI となる契約件数の拡大と ARPA の拡大に注力する。契約件数の拡大施策としては、DX 事業の営業稼働数を 2022 年 9 月期末の 24 名から、2024 年 9 月期には 100 名体制まで増強することを目指している。また、インサイドセールス部隊を立ち上げ、営業人員増加に伴って必要となるリードの獲得チャネルを強化し、契約件数の拡大につなげていく戦略だ。2023 年春の新卒採用者数(内定数)については 30 \sim 35 名と前年の約 40 名から減少する見込みだが、中途採用を強化することでキャッチアップする予定だ。新卒採用については、応募者数こそ変わらなかったものの、同社が望む人材(モチベーションの高い人材等)が少なかったようで、中途も含めて採用力並びに教育・育成体制の強化が今後の課題となる。



DX 事業 営業人員の比率 (単体)







出所:決算説明会資料より掲載

一方、ARPA の拡大については、フィールドセールス部門との連携やカスタマーサクセス部門への異動等によってカスタマーサクセス体制の強化を図り、既存顧客に対してグループ会社で提供する様々な SaaS のクロスセルを推進することで実現する戦略だ。2022 年 9 月期においては四半期ごとに ARPA が増加しており、2023 年 9 月期においてもコロナ禍が続くなかで、契約件数の増加を上回る ARPA の伸びを見込んでいる。「Knowledge Suite」と親和性の高い「Papatto クラウド」のクロスセルが期待されるほか、DX クラウドが提供するビジネスチャットアプリ「InCircle」については、大企業でも導入実績があるなど、同社よりもターゲット顧客の範囲が広く、こうした顧客に対しても「Knowledge Suite」を売り込める可能性がある。

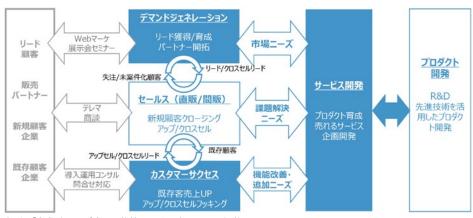


2023年1月17日(火)

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

今後の見通し

事業の収益 (シェア) 拡大イメージ



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(2) プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上に向けて、自社開発または M&A により「Knowledge Suite」を中心とした新規プロダクト・サービスを拡充し、収益基盤の強化を図る。特に、営業社員一人ひとりに寄り添う意思を持った(AI)デジタルレイバーを中心に営業活動の自律化・業務の自動化を強力に推進する「次世代 Knowledge Suite」については、各種機能の開発を順次進めているほか、グループ会社並びに提携会社との連携によりサービスラインナップの拡充を推進する。オールインワンの統合アプリケーションサービスとしての強みを生かすことで高成長を目指す戦略だ。

2022 年 3 月に提供を開始した類似企業抽出エンジン「GRIDY AI リード」もその一例となり、同サービスは営業リスト作成サービス「Papatto クラウド」を「Knowledge Suite」と連携させたものである。AI 技術を用いて顧客企業の過去の成約情報を分析、約 60 万社の企業データをもとにスコアリングし、成約率の高い企業 1,000 社をリスト化するサービスである。同サービスを利用することで属人的な営業スタイルから脱却し、新規顧客開拓に関する営業の生産性が向上する。その他、AI 技術を活用した SaaS として RPA ツール「RoboTANGO(ロボタンゴ)」(開発元スターティアレイズ(株))や AI OCR「DX Suite」(同 AI Inside<4488> などと連携している。

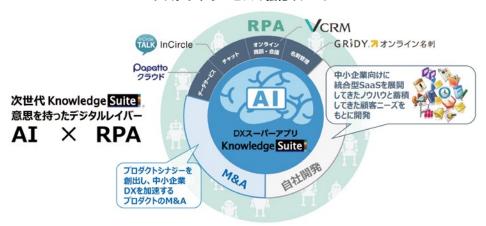


2023年1月17日(火)

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

今後の見通し

プロダクトサービスの強化イメージ



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

新規サービスとして 2022 年 10 月より日本初となるサブスクリプション型のタレント広告体験サービス「BUSINESS BOOST」を子会社のブーストマーケティングで開始している。リリース後の反響は大きく、12 月上旬段階で既に 20 ~ 30 社から受注を獲得しているが、立ち上げ初期ということもあって、芸能事務所との調整や宣材写真の制作、顧客企業が宣材写真を掲載する Web サイトや各種媒体の制作等に想定以上の時間を要していることから、現在は新規受注をストップしている状況にある。処理能力を増強するため人員を 2 名から 4 名に増員しており、2023 年 1 月下旬頃から新規営業活動を開始する予定である。

今後、導入企業に対しては「Knowledge Suite」やグループ各社の SaaS の提案も行いながら、売上収益の最大化に取り組む方針である。「BUSINESS BOOST」については業界初の試みでもあるだけに売上の予測が難しいが、費用対効果の高いことが確認されれば潜在需要は大きいだけに、今後の成長ドライバーとなる可能性がある。

(3) 投資戦略

同社は 2024 年 9 月期までの 3 年間で、DX 事業の成長投資に 13 億円を投下する計画だ。13 億円のうち、10 億円は 3 年間で獲得する営業キャッシュ・フローから充当し、残り 3 億円を金融機関からの借入れで賄う予定だ。投資内容としては、事業収益(シェア)拡大のための営業人員採用、カスタマーサクセス人員の育成、マーケティング投資等に 5 億円、プロダクト強化に向けた「次世代 nowledge Suite」の開発投資や M&A 投資で 8 億円となる。これら投資を行うことで、安定した収益基盤を確立するとともに、新たな収益基盤の創出を図る。なお、M&A に関しては対象企業の EV/EBITDA 倍率や ROI、事業シナジーなど事前評価を行い、適正な規模で投資を行う方針だ。

既存事業である「Knowledge Suite」については、営業体制の強化が思うように進んでいないという課題はあるものの、着実に顧客の開拓が進んでいるほか、クロスセルの推進により ARPA も増加基調となっており、安定した収益基盤の確立が進んでいるものと評価される。今後は既存事業の成長に加えて、新規サービスとして注目されるタレントテック事業がどの程度のペースで成長し、収益貢献するかによって業績の成長スピードも変わってくるものと考えられ、その動向が注目される。



2023年1月17日(火)

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

■株主還元策

当面は企業価値の向上を図ることを優先し、 キャピタルゲインでの株主還元を目指す

同社は財務体質及び競争力の強化を経営の重要課題として位置付けており、内部留保の充実と事業拡大のための 投資に優先的に資金を振り向け、企業価値の向上を図ることが株主に対する最大の利益還元になると考えている。 当面は中期経営計画の達成を最優先に取り組み、企業価値の向上(株価上昇)によって、キャピタルゲインによ る株主還元が十分実現されたタイミングで配当を実施する考えで、配当性向で 30% 水準を目標に置いている。

SDGs の取り組み

同社は持続可能な社会の実現に向けて、「環境」「社会貢献」「ガバナンス」の 3 つのテーマについて積極的に取り組む方針を明らかにしている。具体的な取り組み内容については以下のとおり。

(1) 環境

環境への取り組みについては、社内での会議や商談などでタブレット等を活用することでペーパーレス化を推進している。このほか、クールビズやウォームビズを実施することで事業所内の空調エネルギーの消費量を削減し、温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいる。

(2) 社会貢献

「Knowledge Suite」の普及拡大を図ることで、中小企業が抱える人手不足や生産性向上、テレワーク推進といった課題を解消し、働き方改革を支援している。また、常にユーザーファーストの姿勢で、顧客が必要とする製品の開発・改良を行い、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活性化を支援する方針だ。

従業員に対しては社員一人ひとりが最大限に「能力」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等を推進している。また、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など女性が働きやすい環境づくりに努めている。

(3) ガバナンス強化

コーポレートガバナンスを指標とし、将来的に持続可能な社会を構築できる企業を目指している。コンプライアンスの強化に当たっては、従業員全員に社会良識に基づき行動するよう「就業規則」「コンプライアンス規定」を定め、研修や意識啓発を通じて周知徹底を図っている。また、情報セキュリティ対策やプライバシー保護に関する取り組みについても、年1回の社内研修を実施し、社員へ徹底した周知をしている。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・ 大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動 内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場 合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート および本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において 使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理 由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒 107-0062 東京都港区南青山 5-13-3 株式会社フィスコ

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)