

Knowledge Suite

2020年9月期 第3四半期

# 決算説明資料

ナレッジスイート株式会社  
証券コード：3999

2020年8月



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

- 1** **新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み**
- 2** **2020年9月期 第3四半期 決算概要**
- 3** **2020年9月期 通期業績見通し**
- 4** **参考資料**

1

# 新型コロナウイルス感染拡大 防止への取り組み

# 新型コロナウイルス感染拡大防止への取り組み

## 営業活動のDX・テレワークニーズへ

### 企業の収益を生み出す営業活動のDX・テレワーク化を推進し、 中堅・中小企業の営業活動インフラ構築を支援

テレワークの導入を  
検討しているなら  
ナレッジスイートを

●マルチデバイス対応! ●クラウドで企業の成長を支援!

テレワーク × コミュニケーションツール × 営業支援ツール

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

## 新型コロナウイルス対策に 無償提供

営業活動支援ツールを

2020.5.13 WED ▶▶▶ 2020.9.30 WED

『VCRM(ブイシーアールエム)』基本サービス(初期費用および月額費用410分)を無償提供いたします。  
なお基本サービスを越えるご利用企業様は、本無償提供の対象外とさせていただきます。

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

サービスサイト



24/365  
スマホで  
簡単に  
取り込み!

地図上で顧客を育成する  
フィールドナーチャリング CRM  
**GEO CRM**.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

サービスサイト



**ROBOT ID**  
ログインに必要な  
ID/PASSは  
一つだけ

サービスサイト



パスワードクラウド版  
・プライベートクラウド版

仕事の生産性を高める  
情報武装化ツール

顧客管理 プロジェクト管理 案件管理  
クレーム管理 問合せ管理 etc...

サービスサイト

**Shelter**



**ラクアイ**  
自社ドメインの求人ページ・らくらくクリエイト

サービスサイト



# 新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み

## 当社グループの対策と取組み

## ニューワークスタイル withコロナ を推進中

当社グループは、従業員の安全確保、感染防止、拡散抑止を前提に、新しい生活様式（ニューノーマル）を取り入れつつ、当社事業の強みを活かした「ニューワークスタイル withコロナ」を目指しています。

### 社員・お客様・お取引様の安全確保

3月  
|  
5月

- ✓ 全社テレワーク（在宅勤務）/時差出勤の推奨
- ✓ 特別休暇の拡大・休暇取得の推奨
- ✓ 社外展示会/セミナー/研修へのリモート参加推奨
- ✓ 当社主催の展示会/セミナーの中止または延期
- ✓ 不要不急の国内外出張の制限
- ✓ サポートセンター電話受付窓口停止
- ✓ 採用説明会/面接のオンライン化

6月  
|

- ✓ 全社7割出社へ ※7月より5割出社へ
- ✓ 時差出勤の定常化
- ✓ 特別休暇等の休暇取得の強化
- ✓ 社外展示会/セミナー/研修への自粛緩和
- ✓ 国内出張の一部緩和
- ✓ サポートセンター電話受付窓口再開（時間短縮）
- ✓ 採用説明会/面接の再開
- ✓ 社内エチケットの定常化

### 働き方の見直し/財務基盤強化

- ✓ 対面取引の制限またはオンライン商談への移行
- ✓ すべての会議・商談をオンライン化
- ✓ 営業研修、開発研修等オンライン教育へ完全移行
- ✓ ニーズに即した販売体制へ人員配置の最適化
- ✓ プロモーション一時停止
- ✓ 長期化リスクに備えるための銀行当座貸越枠の確保

- ✓ 対面取引の一部再開/オンライン商談拡大
- ✓ 会議・商談オンライン化の定常化
- ✓ オンライン販売体制強化/人員再配置
- ✓ プロモーションの一部再開
- ✓ 保有株式売却によるキャッシュ確保

# 新型コロナウイルス感染拡大防止への取り組み

## ～オンラインを中心とした業務転換にシフト～

当社グループでは、顧客や取引先、社員の安全を第一に考え、イベント・セミナーの中止又は延期、不要不急な外出の禁止、在宅勤務（テレワーク）の推奨とそれを可能とする当社製品オンライン商談ツール「VCRM」、SFA/CRM/グループウェア「Knowledge Suite」等の社内積極活用により事業活動をオンラインへシフトし、デジタルトランスフォーメーション（DX）を推進しております。

### 影響

### 対策

#### クラウドソリューション事業

- ▲クラウドサービス（サブスク）販売は順調に推移
- ▲オンライン商談サービス「VCRM」の引き合い増加
- ▼対面業務中心のソリューション提供期間が長期化

- ▷オンライン商談強化による受注拡大
- ▷オンラインによる導入支援環境整備
- ▷カスタマーサクセス強化による利用促進

#### システムエンジニアリング事業

- ▼客先プロジェクトの見直しによるエンジニア稼働の一時停止または縮小
- ▼新規エンジニア稼働の縮小

- ▷顧客深耕強化による新規案件掘り起し
- ▷新規顧客開拓へ向けた営業強化
- ▷人材育成の強化/クラウドソリューション事業への配置転換

# 新型コロナウイルス感染拡大防止への取り組み

## 中堅・中小企業へのIT導入を支援

## 中小企業の デジタルトランスフォーメーション（DX）を加速

IT導入補助金「C類型」の対象ツールに認定されたことで、中堅・中小企業のさらなるデジタル化への投資を促進し、新しい働き方改革の実現、業務効率化・売上アップの支援および業務自動化といったデジタルトランスフォーメーション（DX）をより一層推進してまいります。

### IT導入補助金2020

## C類型-2

弊社サービスのKnowledge Suite、VCRM、Shelterは新型コロナウイルス感染症への事業環境対策及び拡大防止に向けての支援対象サービスです。

Knowledge Suite® Shelter® VCRM



#### <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。

#### <C類とは>

IT導入補助金「C類型」は、新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える特徴的な影響を乗り越えるために前向きな投資を行う事業者向けに、「通常枠」よりも補助率を引き上げた「特別枠」を設け、非対面型ビジネスモデルへの転換、テレワーク環境の整備等に取り組む事業者によるIT導入等を優先的に支援するために創設されたものです。

### ターゲット市場

#### 潤沢な市場

日本企業約420万社  
99.7%が中小企業

約**400万社**の  
潜在顧客

### 事業環境

#### テレワーク拡大の追い風

- ✓ 感染症対策によるテレワークの拡大
- ✓ 働き方改革、生産性・効率性重視
- ✓ サブスクリプションビジネスモデル
- ✓ 社会変化「所有から利用へ」
- ✓ 技術の進化：AI、IoT、クラウド
- ✓ デジタルトランスフォーメーション加速

営業の自動化に特化した当社サブスクリプションサービスの  
ニーズは引き続き高い水準で推移



2

# 2020年9月期 第3四半期決算概要

### ■ クラウドサービス（サブスク）6月度月間受注額過去最高達成

顧客の在宅勤務移行に伴い訪問数が一時減少しつつも、オンライン商談強化が寄与。

### ■ 販売体制強化のため営業人員の早期育成プログラム開始

新卒社員増員に伴う来期戦力化へ向けた、オフライン/オンラインOJT開始。

### ■ オンライン商談ツール「VCRM」利用社数が125社突破

## 2020年9月期第3四半期 決算概要

- クラウドサービス（サブスク）契約数が順調に積み上がり増収
- ソリューション及びシステムエンジニアリングは、感染症拡大の影響により減収
- 第1四半期会計期間における助成金収入、及び投資有価証券の売却益計上

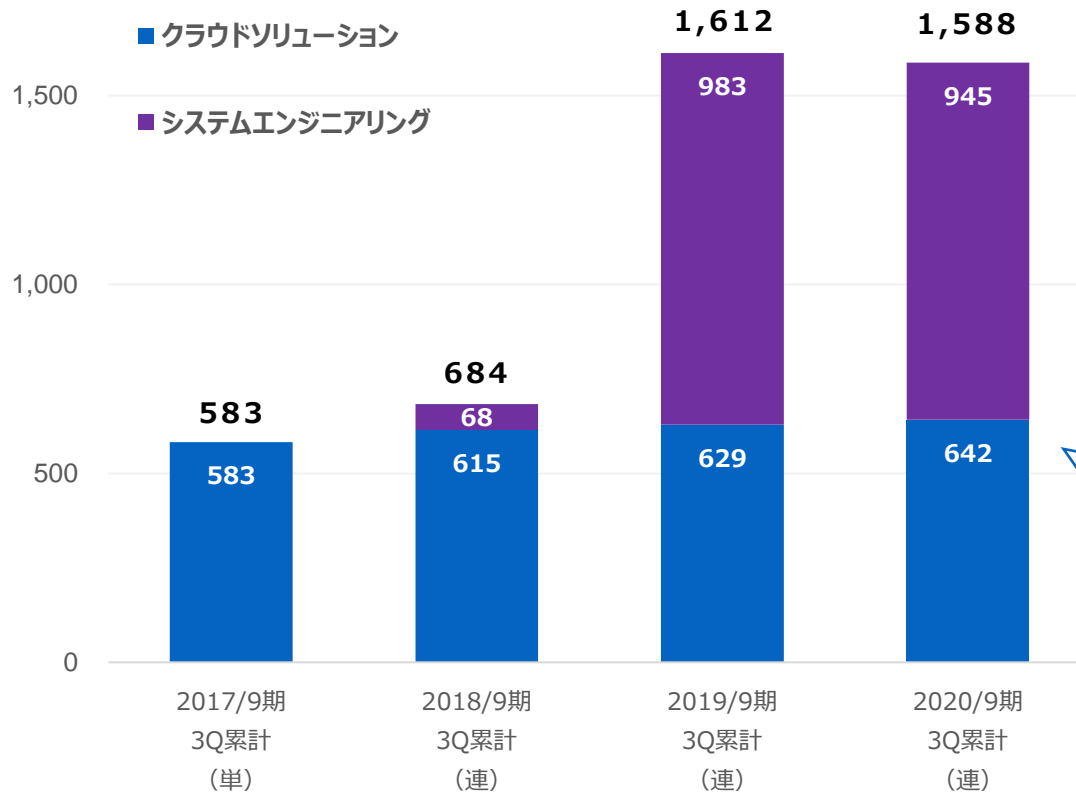
IFRS	19/9期 3Q (実績)	20/9期 3Q (実績)	対前年同四半期 増減率
<b>売上収益</b>	1,612 百万円	<b>1,588</b> 百万円	1.5 % <b>減</b>
クラウドサービス（サブスク）	447 百万円	<b>494</b> 百万円	10.3 % <b>増</b>
ソリューションサービス	182 百万円	<b>147</b> 百万円	18.4 % <b>減</b>
システムエンジニアリング	983 百万円	<b>945</b> 百万円	3.8 % <b>減</b>
<b>営業利益</b>	85 百万円	<b>96</b> 百万円	12.4 % <b>増</b>
利益率	5.3 %	6.1 %	-
<b>税引前利益</b>	78 百万円	<b>91</b> 百万円	16.2 % <b>増</b>
利益率	4.9 %	5.7 %	-
親会社の所有者に帰属する <b>四半期利益</b>	51 百万円	<b>96</b> 百万円	86.8 % <b>増</b>
利益率	3.2 %	6.1 %	-

※前第3四半期連結累計期間の数値はIFRSに組み替えて比較分析を行っております。

## 2020年9月期第3四半期 連結売上収益推移

クラウドサービス順調な積み上がり

クラウドソリューション事業は安定したサブスク積上がり  
システムエンジニアリング事業はエンジニア稼働が減少



- 4～5月は感染症拡大の影響により売上微増
- 6月は過去最高受注

(単位：百万円)

\* 2018年9月期より連結決算を開始しております。

\* 2020年9月期よりIFRSへ移行しております。

# 2020年9月期第3四半期 営業利益増減分析

## 将来成長のための投資継続

### 主な要因

- クラウド（サブスク）売上 **増**
- ソリューション（スポット）売上 **減**
- システムエンジニアリング売上 **減**
- サービス開発強化に伴うソフトウェア資産額増
- 営業等増員に伴う人件費／採用費増
- 助成金／投資有価証券売却益

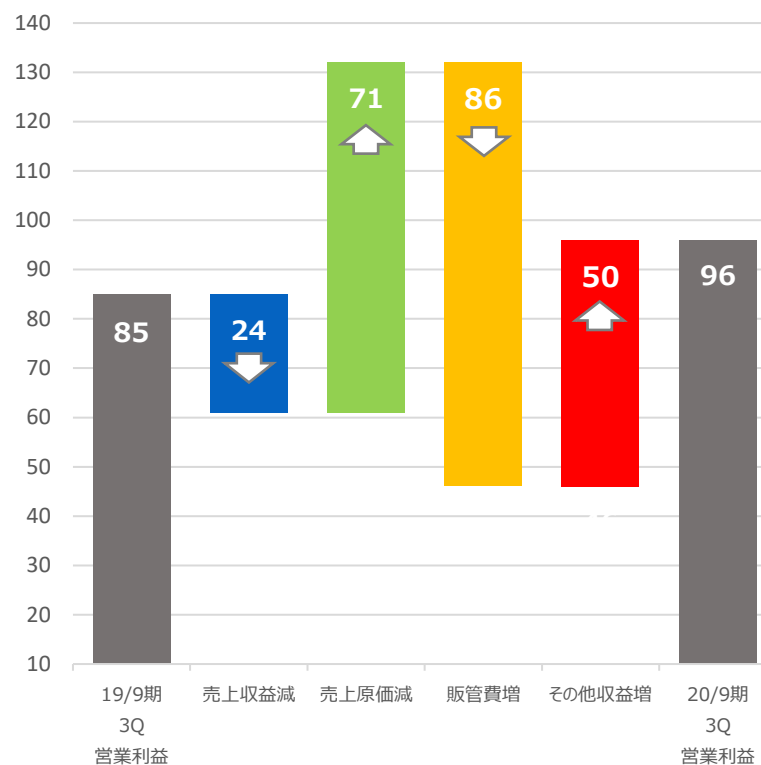
売上収益減

売上原価減

販管費増

その他収益増

（単位：百万円）



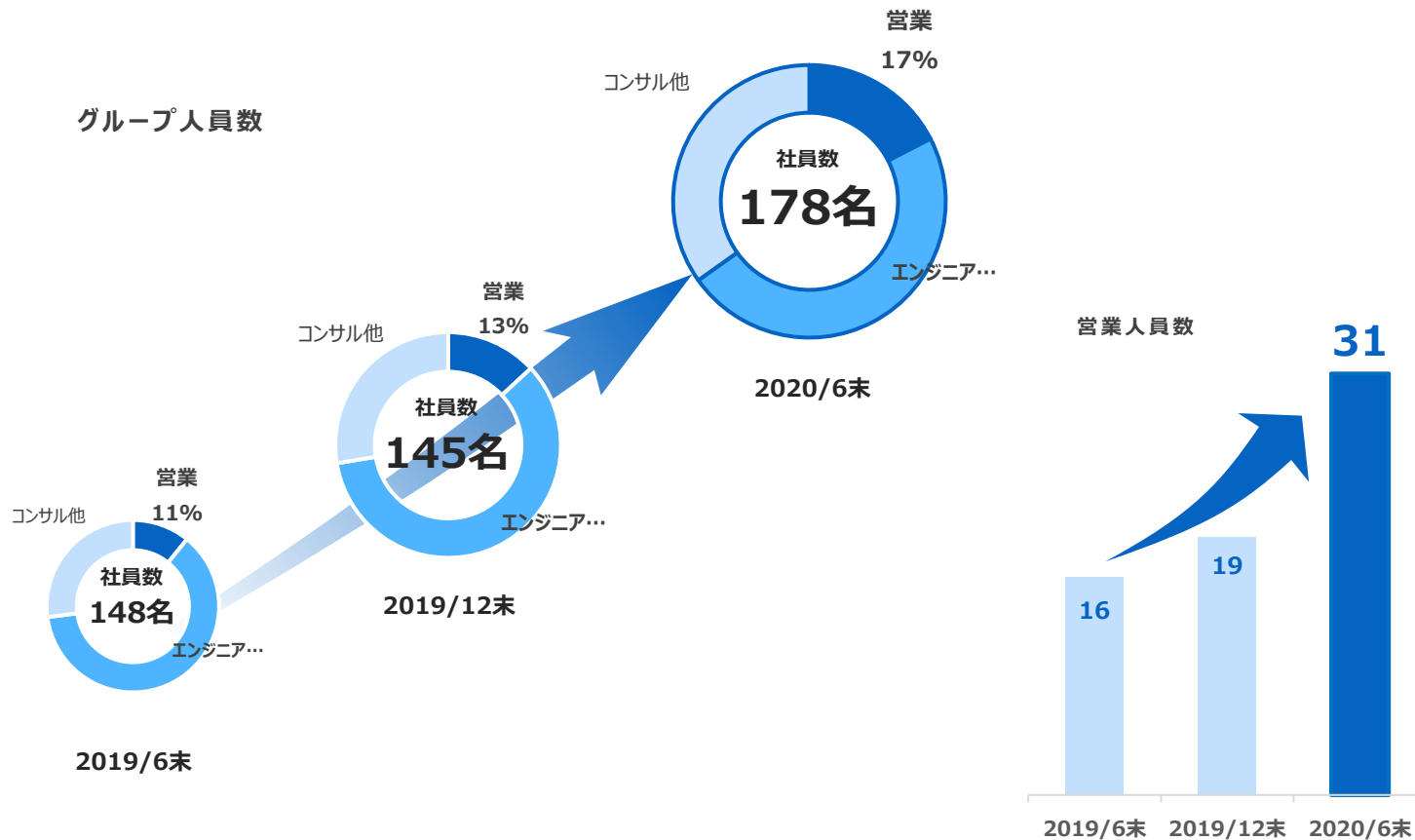
※2020年9月期より会計基準をIFRSに移行しております。

# 2020年9月期第3四半期 従業員の推移

営業100名体制に向け計画どおり進捗

1年で営業人員2倍へ

※新卒/中途社員 計26名増員



## 2020年9月期第3四半期 連結貸借対照表

- ソフトウェア資産等増加に伴い無形資産が増加
- 利益剰余金の増加
- 親会社所有者帰属持分比率は、前期末より3.4ポイント増加

(単位：百万円)

IFRS	2019/9	2020/9 3Q	増減額	IFRS	2019/9	2020/9 3Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,317</b>	<b>1,162</b>	<b>-155</b>	<b>流動負債</b>	<b>527</b>	<b>923</b>	<b>+396</b>
現金・預金	993	847	-146	営業債務及びその他の債務	162	94	-67
営業債権及びその他の債権	292	257	-35	有利子負債	186	598	+411
その他	31	57	+26	その他	177	230	+52
<b>非流動資産</b>	<b>1021</b>	<b>1,256</b>	<b>+235</b>	<b>非流動負債</b>	<b>831</b>	<b>400</b>	<b>-430</b>
使用権資産	219	294	+74	有利子負債	637	185	-451
のれん	328	328	+0	その他	193	214	+21
無形資産	231	356	+125	<b>資本</b>	<b>980</b>	<b>1,094</b>	<b>+114</b>
その他の金融資産	184	215	+31	資本金	664	681	+16
その他	57	61	+4	資本剰余金	652	646	-6
<b>資産合計</b>	<b>2,338</b>	<b>2,418</b>	<b>+80</b>	利益剰余金	-335	-239	+96
				<b>負債及び資本合計</b>	<b>2,338</b>	<b>2,418</b>	<b>+80</b>
				親会社所有者帰属持分比率	41.9%	45.3%	

※2019/9期の数値はIFRSに組み替えて増減分析を行っております。

# セグメント別業績



クラウドソリューション事業

順調かつ安定的な受注推移

10.3%増

継続売上

クラウドサービス  
(サブスクリプション)

新型コロナの影響

スポット売上

18.4%減

ソリューションサービス  
(WEBマーケ/クラウドインテ等)

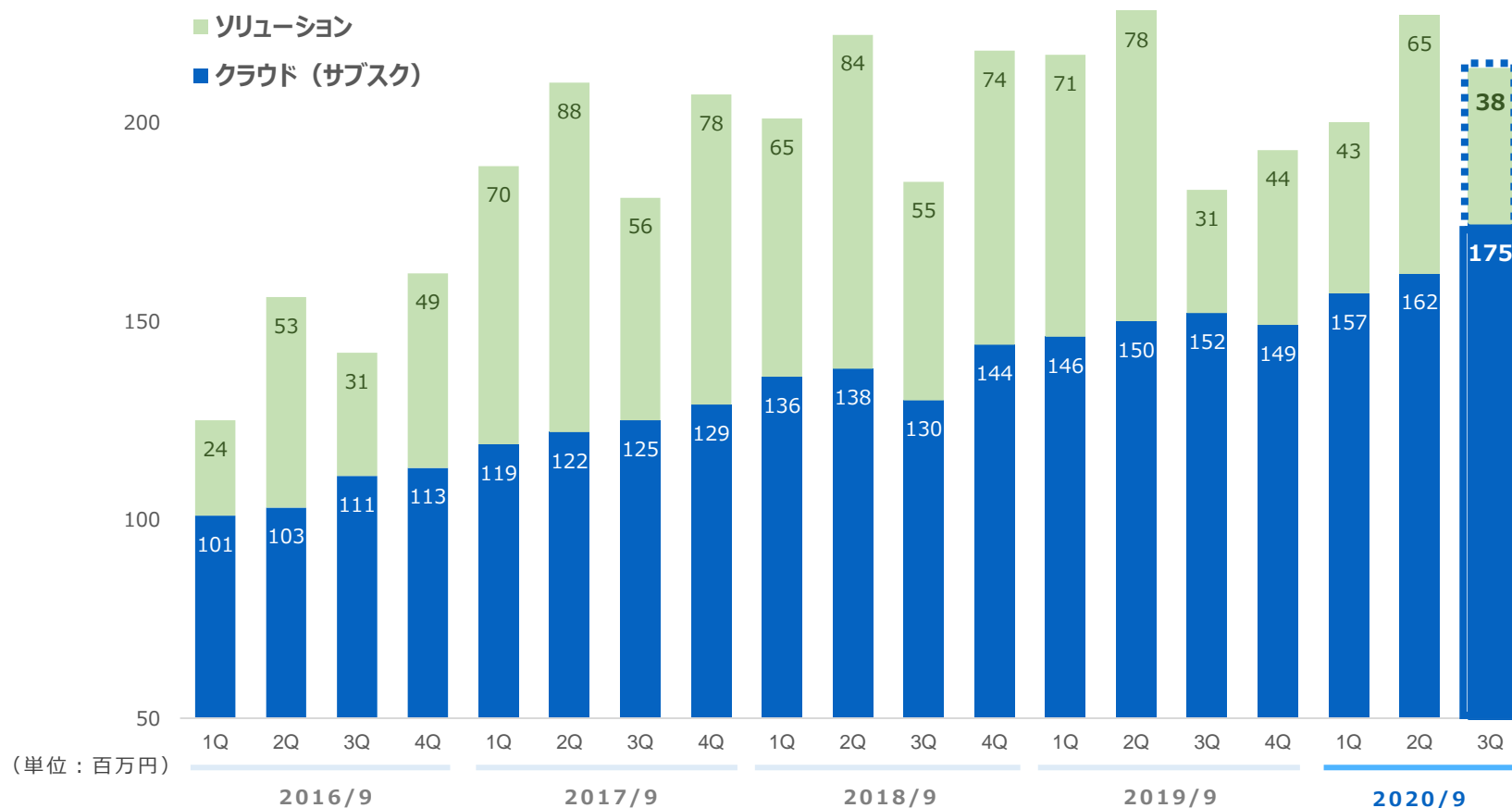
クラウドサービス需要の拡大に伴い、営業人員の採用強化を継続

# 2020年9月期第3四半期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

売上収益累計	642 百万円	対前期 増減率	2.1 % <b>増</b>
セグメント 利益累計	181 百万円	対前期 増減率	8.9 % <b>減</b>

250  
クラウドソリューション売上収益（四半期別）推移



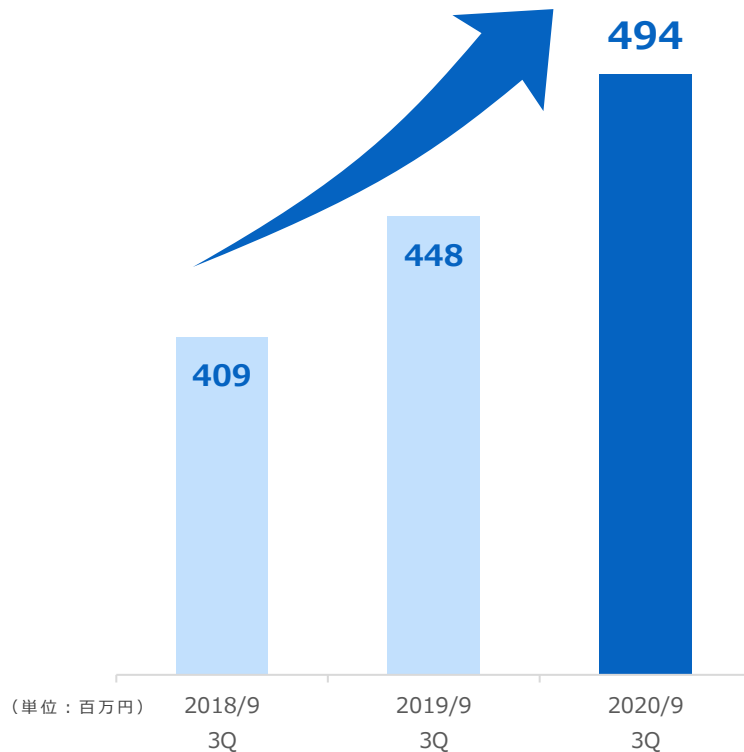
# 2020年9月期第3四半期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

### クラウドサービス（サブスク）／ソリューション 売上収益

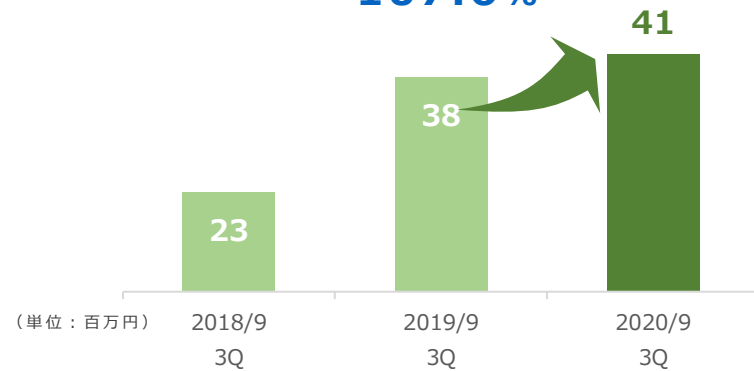
#### クラウドサービス（サブスク）売上収益累計

前年同期比  
**110.3%**



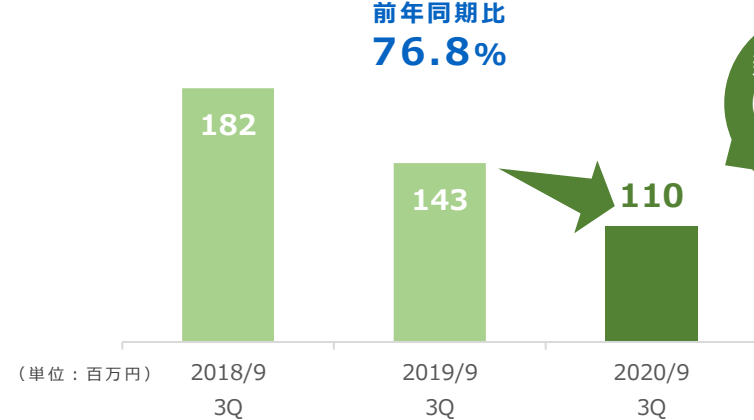
#### 導入コンサルティング売上収益累計

前年同期比  
**107.6%**



#### ソリューション他売上収益累計

前年同期比  
**76.8%**



# 2020年9月期第3四半期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

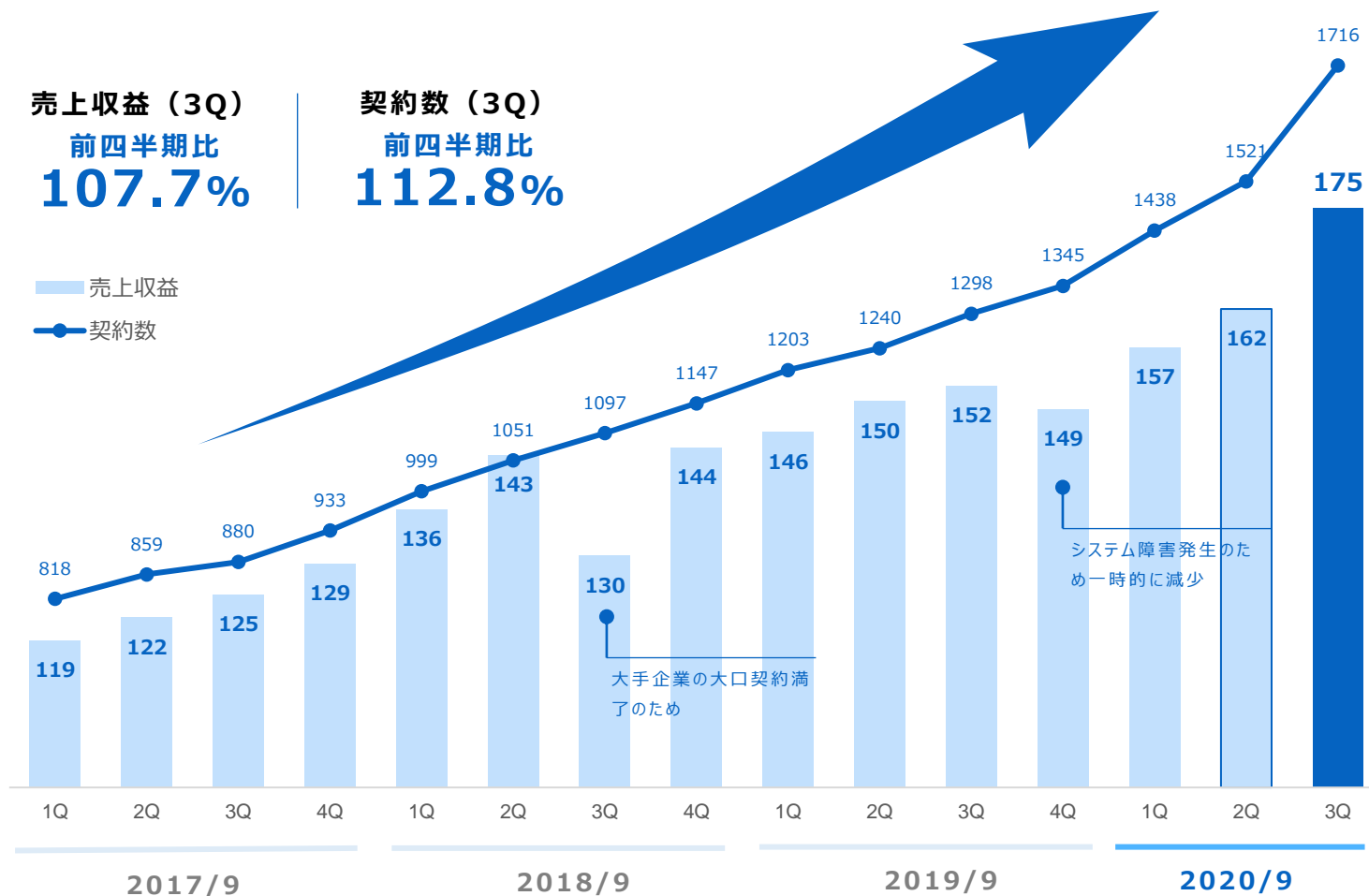
### クラウドサービス（サブスク）売上収益（四半期別）推移

-サブスク収益は順調に増加基調

売上収益（3Q）  
前四半期比  
**107.7%**

契約数（3Q）  
前四半期比  
**112.8%**

売上収益  
契約数

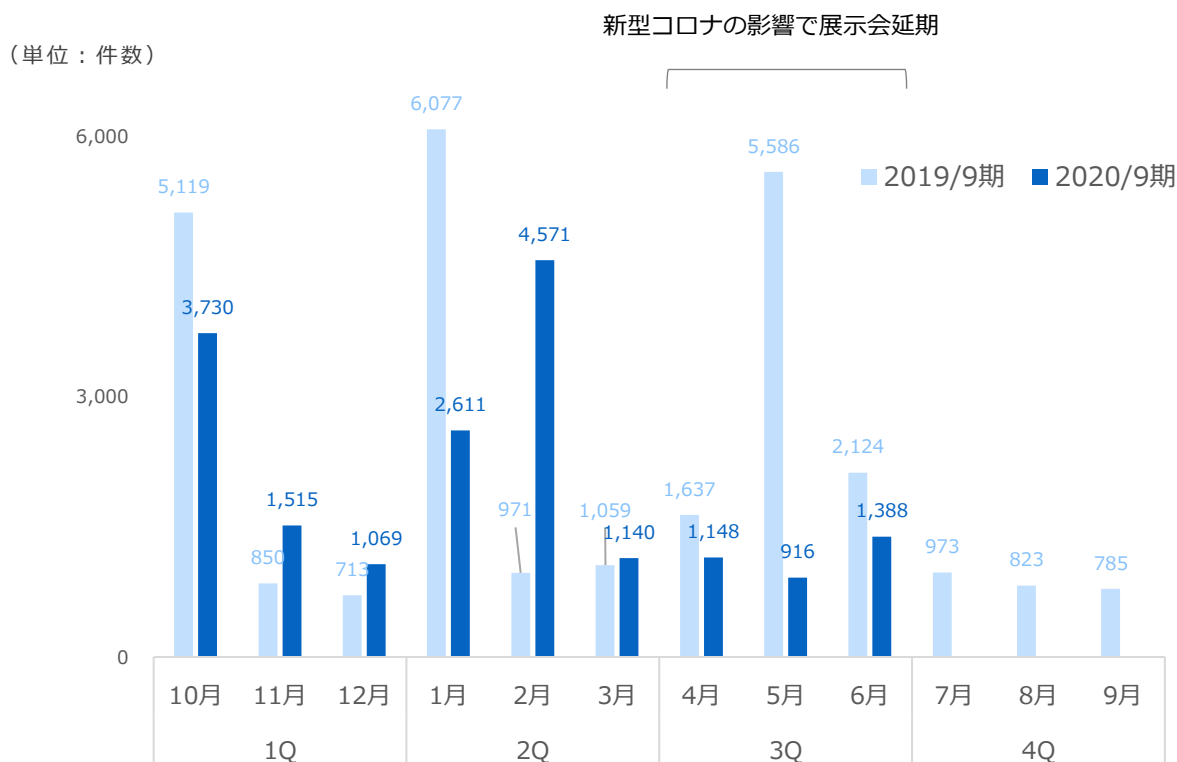


(単位：百万円)

# 2020年9月期第3四半期 セグメント別の状況

## クラウドソリューション事業

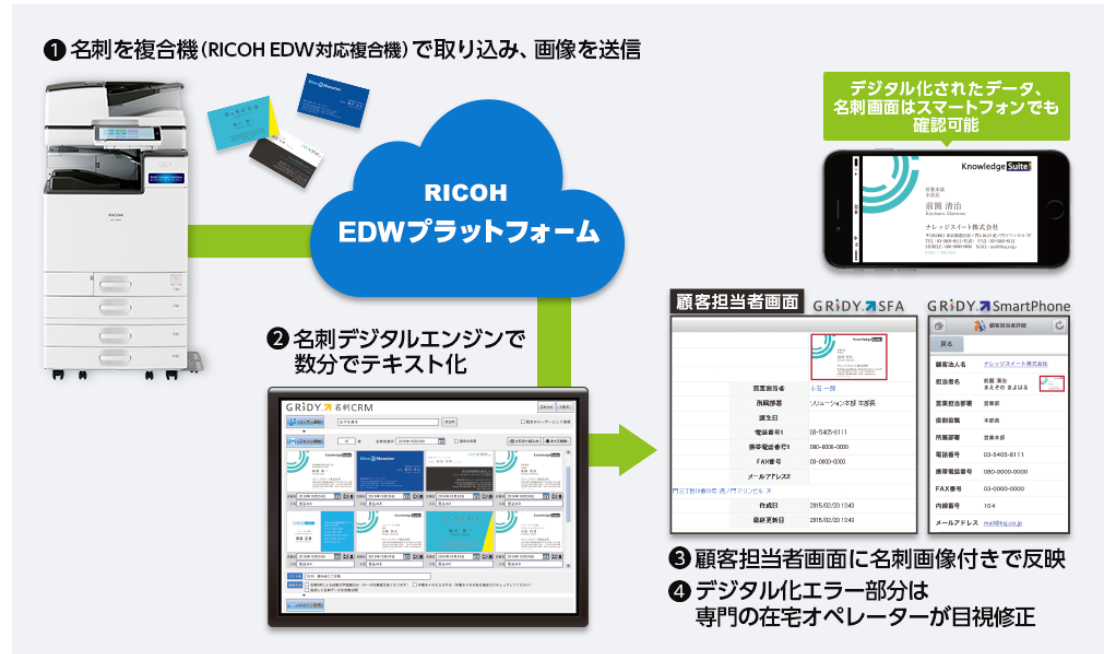
クラウドサービス リード獲得数（月別） 2020/9期 3Q累計 18,088 リード



2020年4-6月  
合計  
**3,452** リード  
獲得

## リコー複合機による 名刺取込機能と 『Knowledge Suite』が連携

～大量の名刺情報を一括でデジタル化、名刺情報の資産化と有効活用による営業効率向上を支援～



全国の中堅・中小企業のお客様へ連携して販売展開

2020年9月期第3四半期 トピック

クラウドソリューション事業

オンライン商談ツール **VCRM**

無料提供開始 わずか 2ヶ月で

新規利用社数 **125社** 突破

アカウント数 **500**ライセンス以上

※2020年6月末時点

企業のテレワークによる営業活動を支援

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

新型コロナウイルス対策に **無償提供**  
営業活動支援ツールを

2020.5.13 WED ▶▶▶ 2020.9.30 WED

「VCRM(ブイシーアールエム)」基本サービス(初期費用および月額費用4ID分)を無償提供いたします。  
なお基本サービスを超えるご利用企業様は、本無償提供の対象外とさせていただきます。

 [今すぐ無償提供にお申込み](#)

2021年9月期から収益化予定

# 2020年9月期第3四半期 セグメント別の状況

## システムエンジニアリング事業

売上収益累計

945 百万円

対前期  
増減率

3.8 %**減**

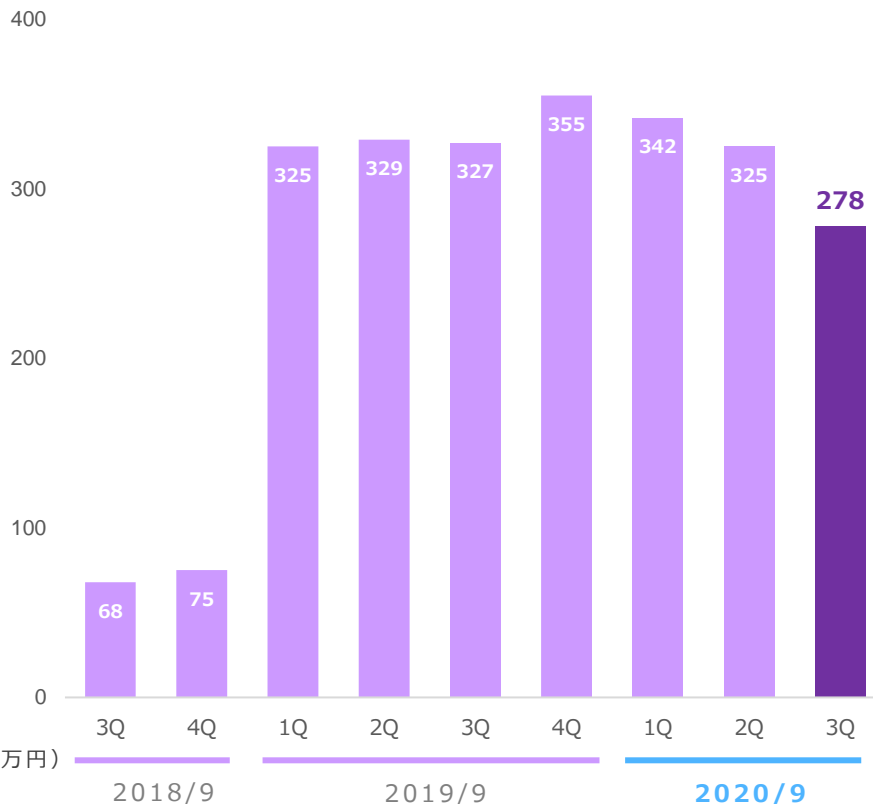
セグメント  
利益累計

209 百万円

対前期  
増減率

25.5 %**増**

システムエンジニアリング売上収益（四半期別）推移



- 慢性的なIT人材不足を背景に稼働エンジニアは継続
- IT人材需要が高い派遣先企業の年度開始に伴うプロジェクト計画の見直し発生
- 今後の回復の兆しはありつつも派遣先プロジェクトが一部減少

株式会社アーキテクトコア  
**Architect CORE**  
 Knowledge Suite



3

2020年9月期  
通期業績見通し

## クラウドサービス成長加速に向け経営資源を集中投下

- ✓ 長期化、ポストコロナに向けて当社サービス需要は拡大すると想定
- ✓ コロナ過で一気に需要が高まるクラウドサービスに重点投資
- ✓ 営業増員及び育成強化への人材投資、増床、開発投資を加速
- ✓ 来期トップライン拡大に向け大規模な広告宣伝活動を4Q集中投下

(単位：百万円)

IFRS	20/9期 前回予想	20/9期 今回予想	増減額
<b>売上収益</b>	2,311 百万円	<b>2,116</b> 百万円	△195 百万円
クラウドソリューション	940 百万円	<b>881</b> 百万円	△59 百万円
システムエンジニアリング	1,371 百万円	<b>1,234</b> 百万円	△136 百万円
<b>営業利益</b>	19 百万円	△17 百万円	△37 百万円
利益率	0.8 %	△0.8 %	—
<b>税引前利益</b>	12 百万円	△23 百万円	△35 百万円
利益率	0.5 %	△1.1 %	—
<small>親会社の所有者に帰属する</small> <b>当期利益</b>	27 百万円	△19 百万円	△46 百万円
利益率	1.2 %	△0.9 %	—

- 日本基準からIFRS基準への移行に伴い、M&Aによるのれんが償却対象外

# 2020年9月期 通期連結業績予想 営業利益増減分析

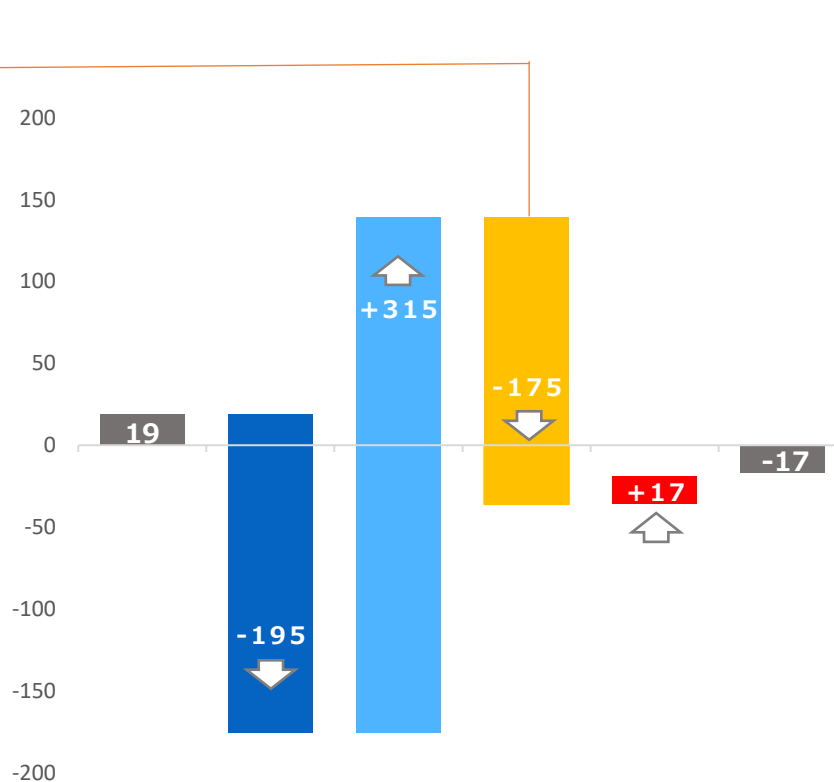
成長投資を4Q集中投下

来期トップライン拡大に向け  
大規模広告プロモーションを実施

- 全国主要都市へ  
大規模広告プロモーション実施



(単位：百万円)



20/9期 前回予想 営業利益	売上収益 減	原価 減	広告費等 増	その他 増	20/9期 今回予想 営業利益
-----------------------	-----------	---------	-----------	----------	-----------------------

# Appendix

4

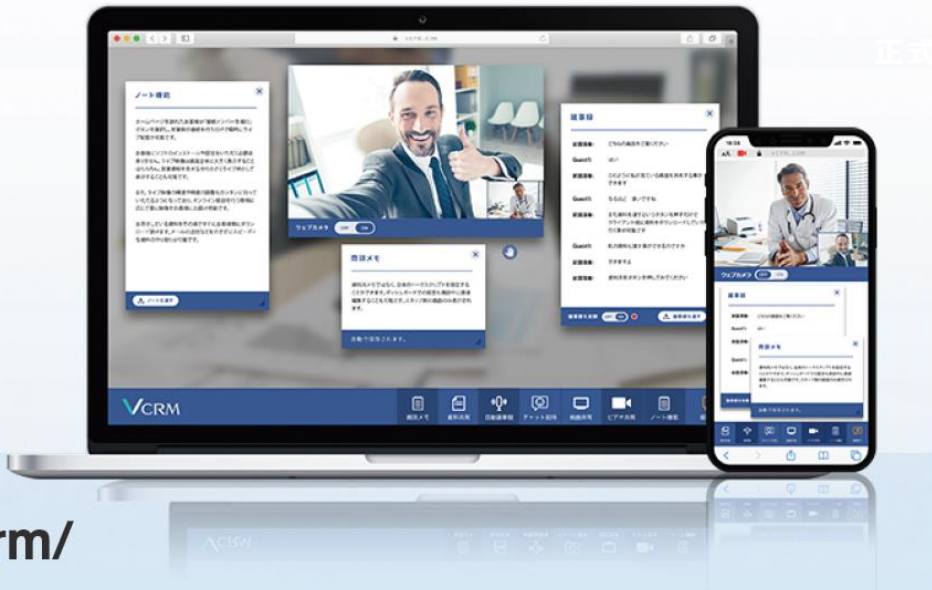
参 考 资 料

リモート営業ニーズに応える新サービス

オンライン商談ツール **VCRM**

誰とでもつながる  
オンライン商談ツール

**VCRM**  
バイシーアールエム



<https://ksj.co.jp/vcrm/>



スムーズな画面共有と  
プレゼンテーション



資料のダウンロード



お客さまは  
インストールなく簡単接続

便利な機能



- ノート機能
- 非公開商談メモ
- 複数人コール
- PC音声通話

## オンライン会議マーケットの背景

オンライン商談ツール 

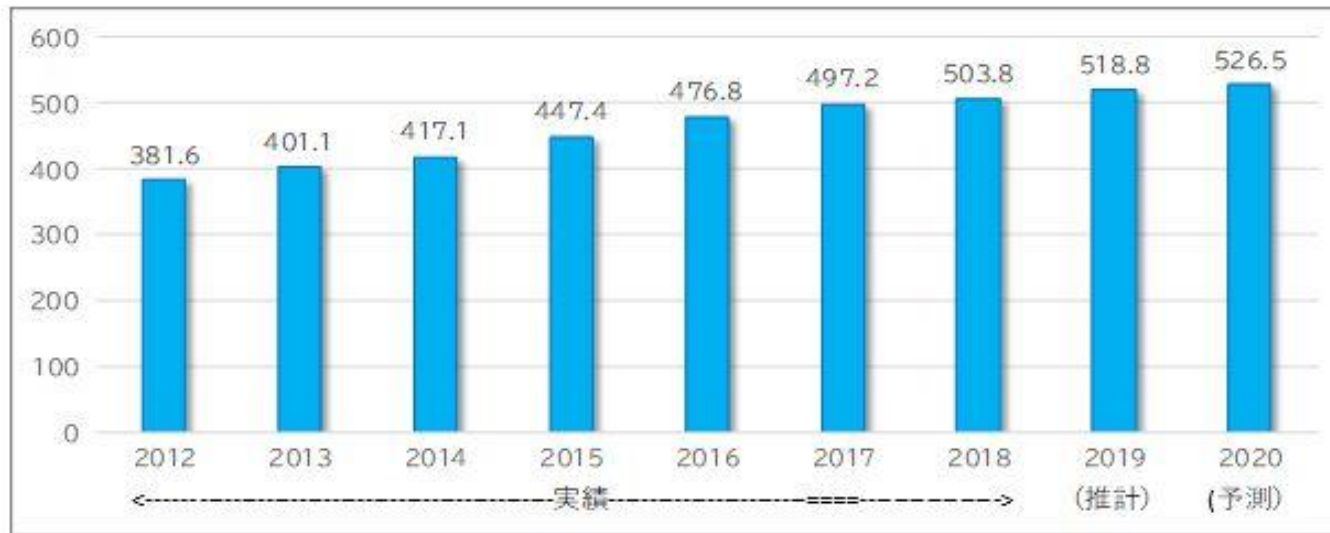
働き方改革の機運の高まりから、営業活動においてもデジタルトランスフォーメーションが加速していくと予測

## 物理的に離れた場所を容易につなぐ

国内のビデオ会議・Web会議・音声会議等のビデオコミュニケーション市場は、2020年に527億円の市場と予測、2019年比101.5%

国内のビデオコミュニケーション市場規模予測

(単位:億円)



出展：2020年3月 ビデオコミュニケーション市場の市場予測

(シード・プランニング作成)

### テレワーク環境の整備

オンライン商談ツール 



働き方改革推進支援助成金（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）

対象は新型コロナを受けて、**テレワークを新規で導入する中小事業主（試行的に導入している事業主も対象）**に交付されます。



1企業あたり100万円限度額に、テレワーク導入にかかった経費の1/2が補助されます。対象には、「web会議用機器」や「社内のパソコンを遠隔操作するための機器、ソフトウェア」、「クラウドサービスの導入」が含まれております。

## テレワーク推進における新たな 営業方法が追い風

テレワークにおける新たな営業活動の方法

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

**飛沫感染“0”**

ソーシャルディスタンス  
30cm!

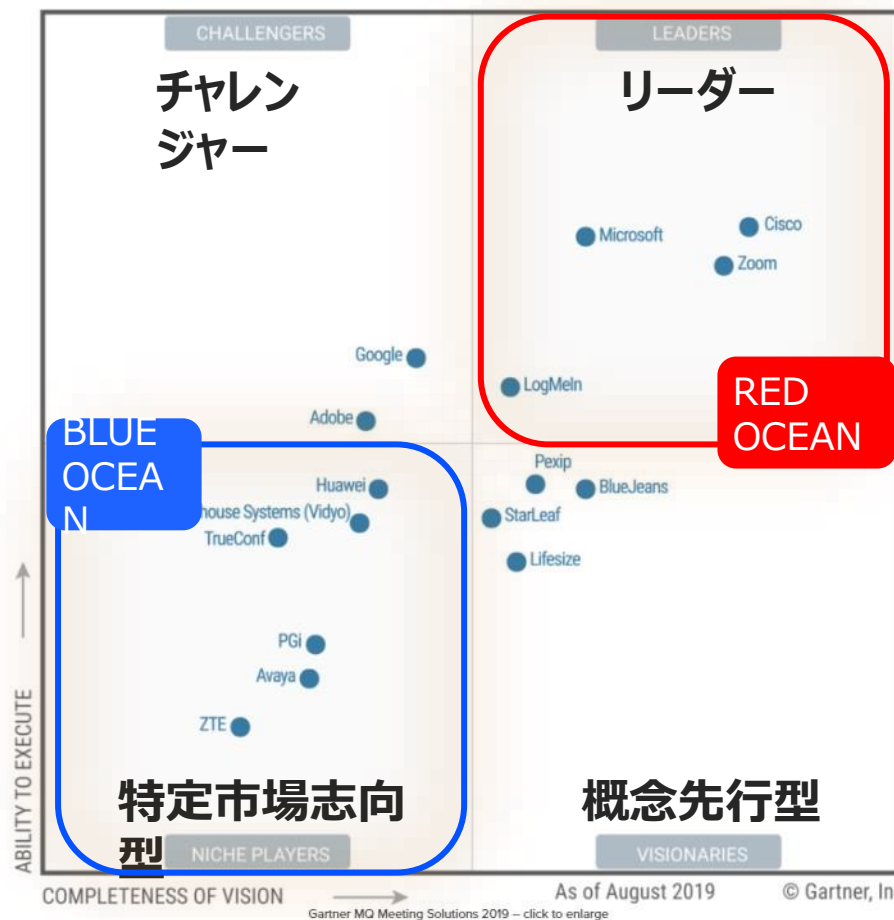




業界内におけるポジション

オンライン商談ツール 

営業ツールに特化



物理的に離れた場所から新たな営業手法

オンライン商談ツール **VCRM**

オンライン商談ツールの利用が移動時間の短縮を実現する他、次回持ち帰り提案の最小化、商談数の最大化、営業原価削減など様々な利用を生み出します。



商談オンライン化のメリットは相手の顔が見えること以外にも、お客様のニーズに沿う資料や映像を使ったプレゼンテーションがすぐに行なえる点があります。双方向&リアルタイム、そして伝わりやすい新時代の商談が始まります。

## 会社概要



脳力をフル活用できる世界へ。

**Knowledge Suite**



会社名	<b>ナレッジスイート株式会社</b>
設立	2006年10月
資本金	681,106,800円 (2020年6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 UD神谷町ビル7階
従業員数	連結：178名 (2020年6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	<b>クラウドソリューション事業</b> <b>システムエンジニアリング事業</b>
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。

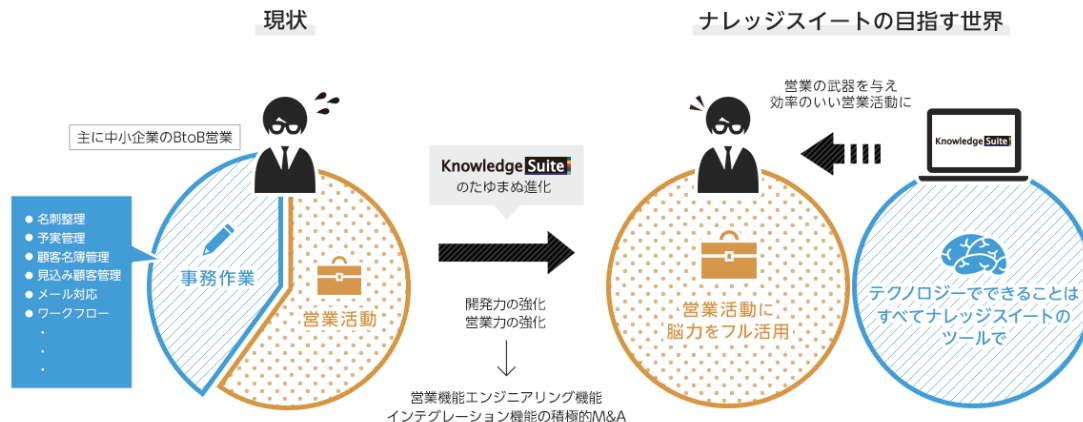
## 脳力をフル活用できる世界へ。

### 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

## 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 (環境へ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。

### 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。