

# 中小・中堅企業のインフラ基盤へ 営業網拡大、受注率向上に注力

## ナレッジスイート 稲葉雄一代表取締役社長に聞く

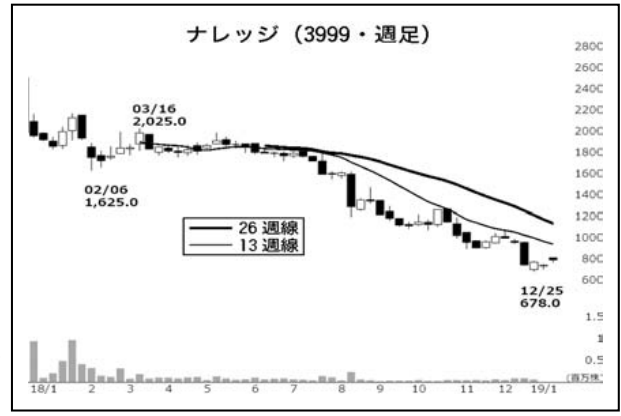


上場1年銘柄に注目

ナレッジスイート(3999・東マ)は営業支援・顧客管理などのクラウドサービスを中堅・中小企業向けに展開する。2018年12月18日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について稲葉雄一代表取締役社長に聞いた。

上場1年を振り返って。SFA(営業支援システム)の新規受注件数は前期比155.7%と大きく伸びており実態としては好調だ。『ナレッジスイート』の強みをお聞かせください。

「主力サービスである『ナレッジスイート』は中小・中堅企業の売り上げを伸ばすためのツール。上場によって実際にサービスを使用している当社の売り上げ成長が公になったことは、サービスの有効性を証明する良い機会となった。知名度・信用度が向上し、上場前に月300〜400社だった問い合わせ件数は現在、800件超へと倍増している。当社最大の大口契約の契約終了は予期せぬ出来事であったが、一方で企業が特化してきた当社だ



「インフラ基盤は『ナレッジスイート』が補っている」という世界を目指している。現在、注力している取り組みを教えてください。

「受注率のさらなる向上に取り組み。業界内では比較的高い受注率を維持しているが、失注の理由を分析し、当社に足りないものを補うための連携やM&A(企業合併・買収)、あるいは新機能・サービスの開発を進めていく考え。こうした中で、昨年は2件のM&Aを実施した。グループ間でシヨブローテーションを回すことで人材育成や離職率の低下を図り、IT人材力と製品・サービスの開発力を相互に高めると同時に、今後の成長にドライブをかける素地が整った」

「もうひとつは営業網の拡大。問い合わせ件数の急増に対応すべく、代理店網

### 問い合わせ件数は月800件超

「大規模事業者向けCRM(顧客管理システム)やSFA、ERP(統合業務パッケージ)を扱う他社と競合する機会はほとんどない。『ナレッジスイート』はいわば中小・中堅企業にジャストフィットしたサービス。実際のユーザーの声を集めて機能拡張・カスタマイズを行っているため、顧客満足度が高い。これは当初から中小・中堅企業に特化してきた当社だ

企業名	ナレッジスイート
事業概要	SFAやCRMなどのシステム開発・販売
上場日	2017/12/18
初値	5010円(1対2株式分割前)

をを広げる必要がある。特に需要が集中しているエリアには営業強化に向けた投資を積極的に行い、需要拡大の追い風を最大限に享受する体制を作りたい」

最後に株主還元策に対する考え、投資家の皆さまへ一言お願いします。

「株主還元策については前向きに考えている。累積損失を解消し、早い段階で株主還元を行えるようにしたい。まずは先行投資を加速し、急増する問い合わせにうまく対応できる体制づくりを進める。周辺サービスの開発や他企業との連携などで顧客ニーズを満たし、日本経済を担う中小企業を支援していく」