

2022年9月期 第3四半期

個人投資家様向けオンライン会社説明会

Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年8月16日



Knowledge Suite

- I. 会社概要
- II. 中期経営計画2024
- III. 2022年9月期第3四半期 業績
- IV. 2022年9月期 業績予想

INDEX



- I. 会社概要
- II. 中期経営計画2024
- III. 2022年9月期第3四半期 業績
- IV. 2022年9月期 業績予想



Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社

代表取締役社長

稲葉 雄一

事業内容

DX事業、BPO事業

設立

2006年10月

所在地

東京愛宕本社、DXセンター、R&Dセンター
中部営業所、関西営業所、九州営業所

資本金（2022年6月末時点）

700,696,800円

グループ会社

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

従業員数（2022年6月末時点）

連結：257名



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。



中小企業DXを推進するDX事業を軸としたSaaSベンダー

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

SaaS

ソース（ソフトウェア アズ ア サービス）

主力SaaS『 Knowledge Suite 』をはじめとした、
SaaS提供によるストックビジネス型サブスクリプションモデル

C S

カスタマーサクセス

提供SaaSの導入コンサルティング、環境設計・構築、
運用・定着支援および機能開発支援等による
フロービジネス型サービス提供

Knowledge Suite

.DXcloud

BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート
NBS

BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）事業

SES

システムエンジニアリングサービス

クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどWEBアプリケーション技術を習得
したITエンジニア派遣によるシステム開発・保守・運用サービスの提供

ArchitectCORE

マーケティング/保守

企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する
WEBマーケティング支援、及び各種システムの保守

D X 事業

Knowledge Suite 



主力SaaS 純国産クラウド（SaaS） グループウェア・SFA/CRM統合型ビジネスアプリケーション

中小企業にジャストフィット

Knowledge Suite

かんたん
シンプル

オールインワン

ユーザー数
無制限



➤ SFA

➤ 名刺CRM

● メールビーコン
powered by WEB CAS

➤ リードフォーム

➤ グループウェア

その他SaaSビジネスアプリケーション



誰とでもつながる
オンライン商談ツール

VCRM



GPS位置情報を活用した
フィールドナーチャリングCRM

GEOCRM.com



営業リスト作成サービス

Papattoクラウド



ビジネスチャットアプリ

InCircle TALK



プログラミング不要の
開発プラットフォーム

Shelter



ビジネスアプリケーションの
ログインIDを一つに統合

ROBOT



SaaSビジネスアプリケーション



オンライン商談ツール「バイシーアールエム」



GPS位置情報連携
地図上リード育成・顧客管理ツール「ジオシーアールエム」



セキュアアクセス・
ログインID統合管理ツール「ロボットアイディー」



オンラインDBアプリかんたん開発ツール「シェルター」



かんたん・セキュアなビジネスチャットツール「インサークル」

企業Webデータ提供サービス「B Suite」



営業・マーケティングリスト作成サービス「ぱぱっとクラウド」



デジタルシフト・中小企業DXを セキュアに実現し、企業の生産性向上を推進するSaaSラインナップ





Demand generation

リード獲得力

月間平均約800件
届く問合せ

Product

製品サービス力

独自の料金体系による
価格優位性と純国産・統合型の
かんたんシンプル主力SaaS

Technology

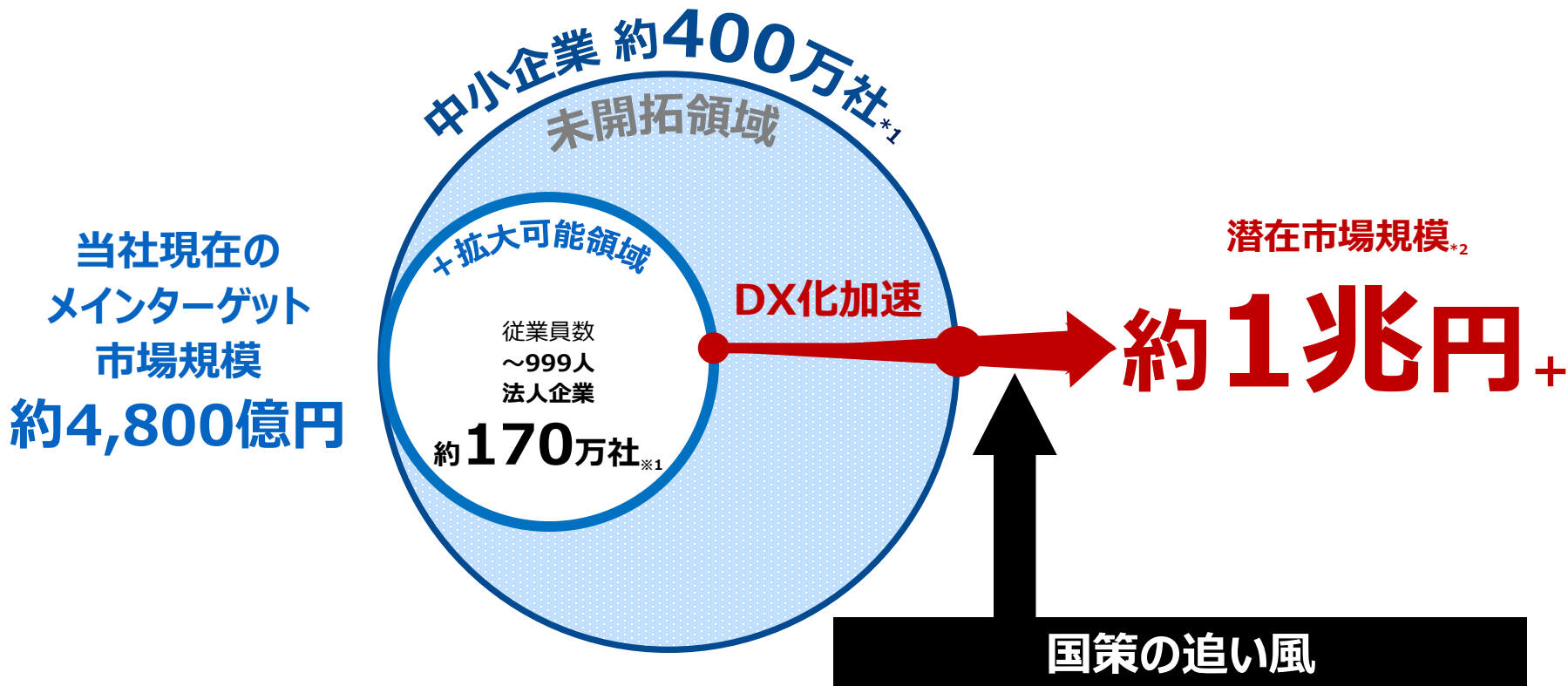
技術力

自社開発SaaSの
内製にこだわり培った
高度な先進技術

*1 2021年10月から9月末までの1年間に届く全問い合わせ件数の月平均件数。展示会における獲得名刺枚数は除く。



国策やテレワーク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



*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 当社が想定する潜在市場規模。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。

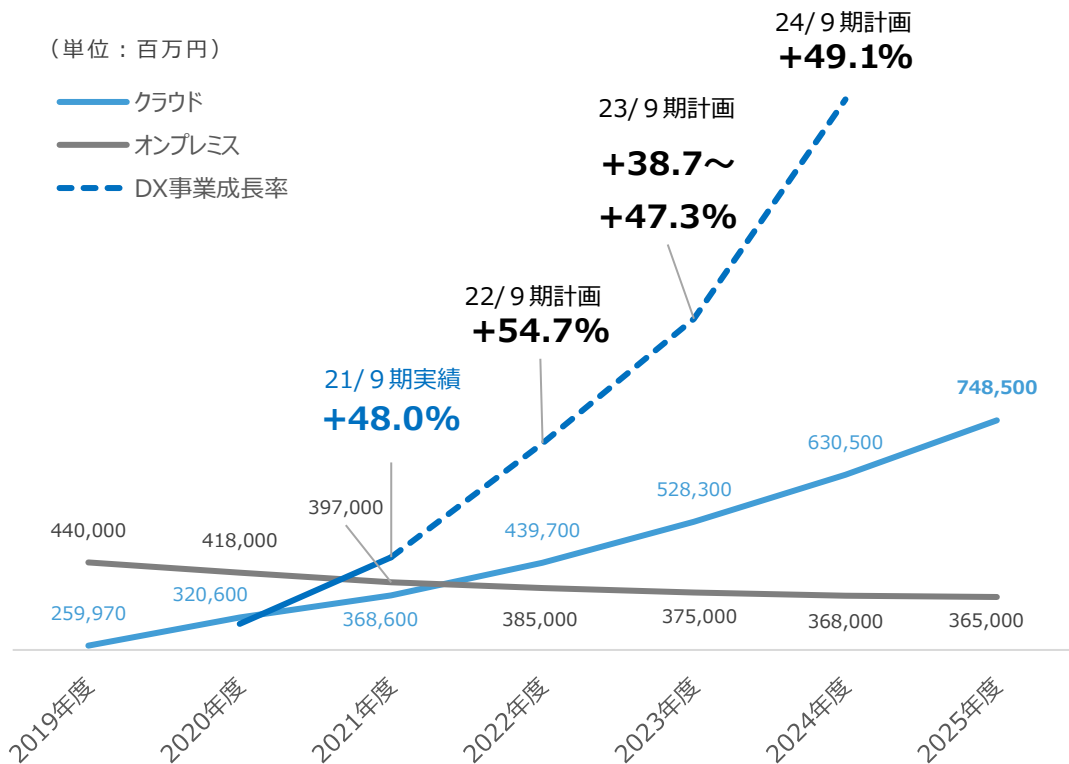
*3 KnowledgeSuite全潜在ユーザー企業数の従業員規模別法人数(*1) × 2021年9月期4Q時点のKnowledgeSuite ARPA
ARPA : Average Revenue Per Accountの略。1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。
ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

- 「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



クラウド型CRM総市場は2020年度以降、**年平均19.3%市場成長**の見通し DX事業におけるYoY売上収益成長率は**市場成長率を超える成長を目指す**

2025年度のクラウド型CRM市場の市場規模は7,485億円に拡大見通しであり、引き続き高い成長が見込まれている状況。

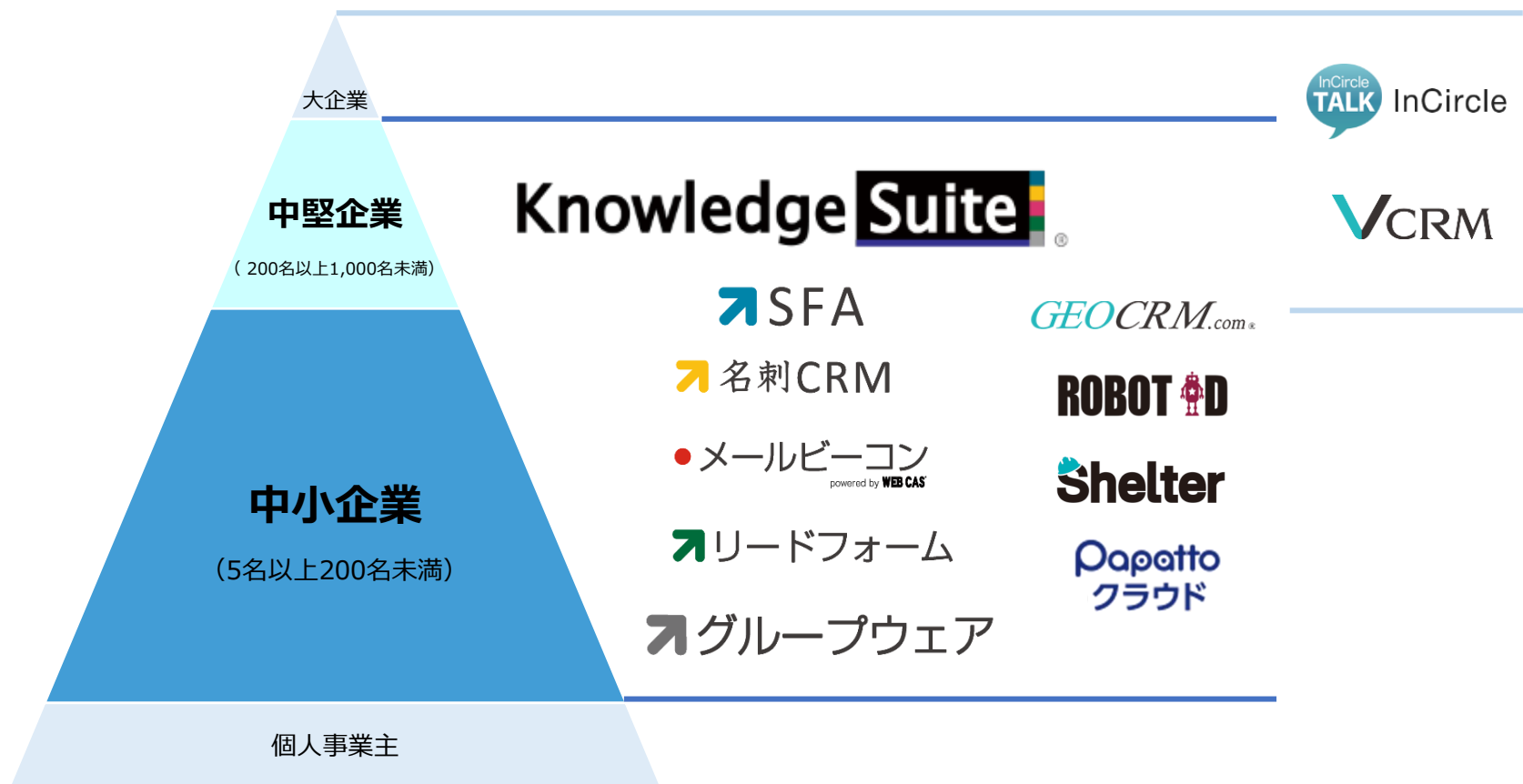


(出典) ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2021 <クラウド型CRM市場編>」

*1 中期経営計画におけるDX事業売上収益の対前期比増加率。



中堅・中小企業からの導入ニーズが大半。一方セキュリティポリシーの高い
金融系・医療系大企業からの導入ニーズも含むサービスがジョイン

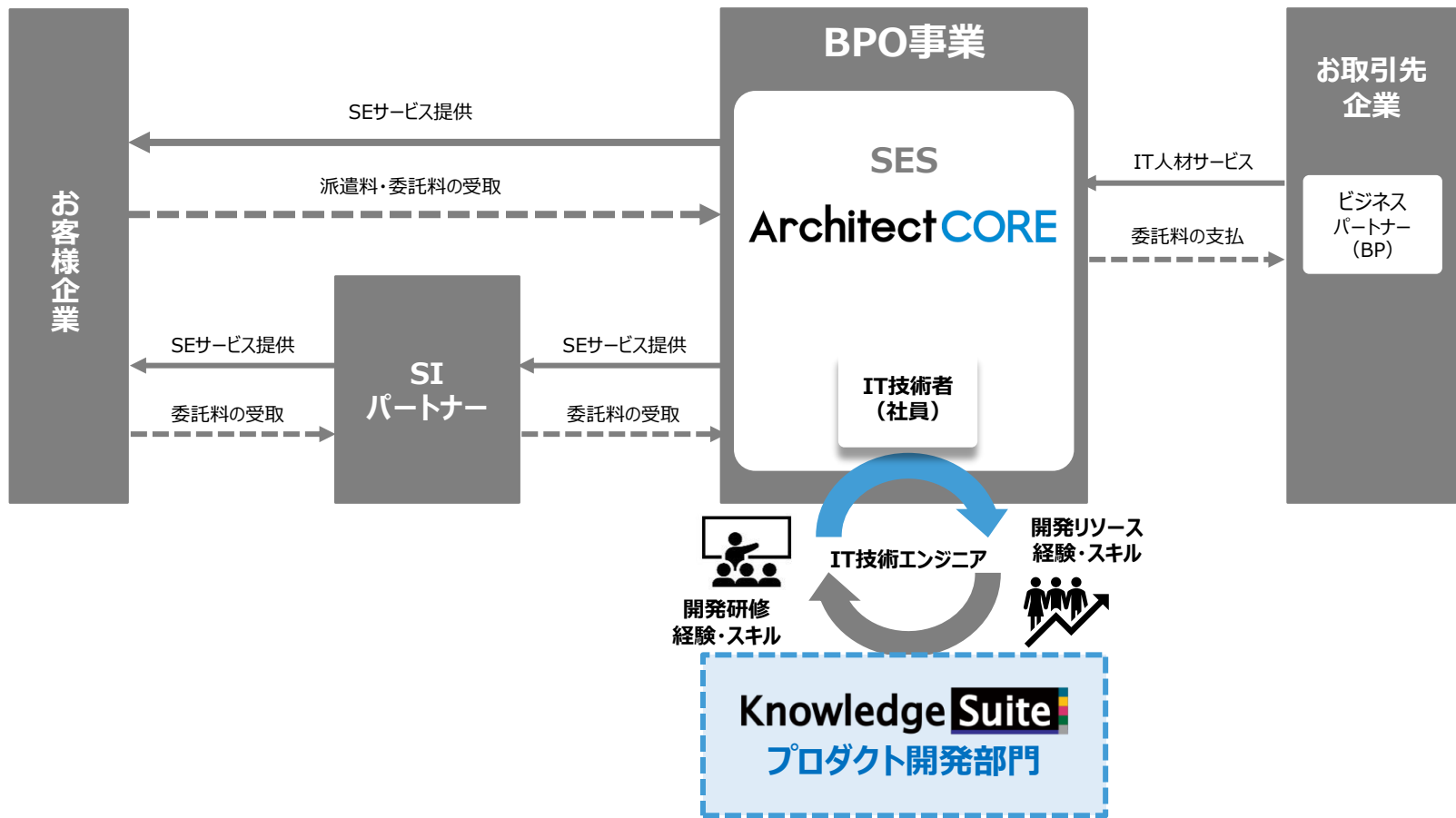


B P O 事 業

Knowledge Suite 



BPO事業の主な収益は**SES**（システムエンジニアリングサービス）で構成



DX事業との事業シナジー

先進技術やクラウドを駆使したSaaSの開発・運用・保守業務に従事する事で、
需要の高い高度IT技術エンジニアとしての経験値やスキルを獲得



- I. 会社概要
- II. 中期経営計画2024
- III. 2022年9月期第3四半期 業績
- IV. 2022年9月期 業績予想



高い成長性が継続する DX事業への選択と集中を図り、
販売体制強化および製品サービス開発強化への先行投資を継続し、
中小企業DX化の推進を加速する

成長戦略 ①

事業の収益（シェア）拡大

施策

契約件数の拡大

- ・営業100名体制の実現

契約あたりの売上単価拡大

- ・カスタマーサクセス体制の整備

成長戦略 ②

プロダクト・サービス強化

施策

契約継続率の向上

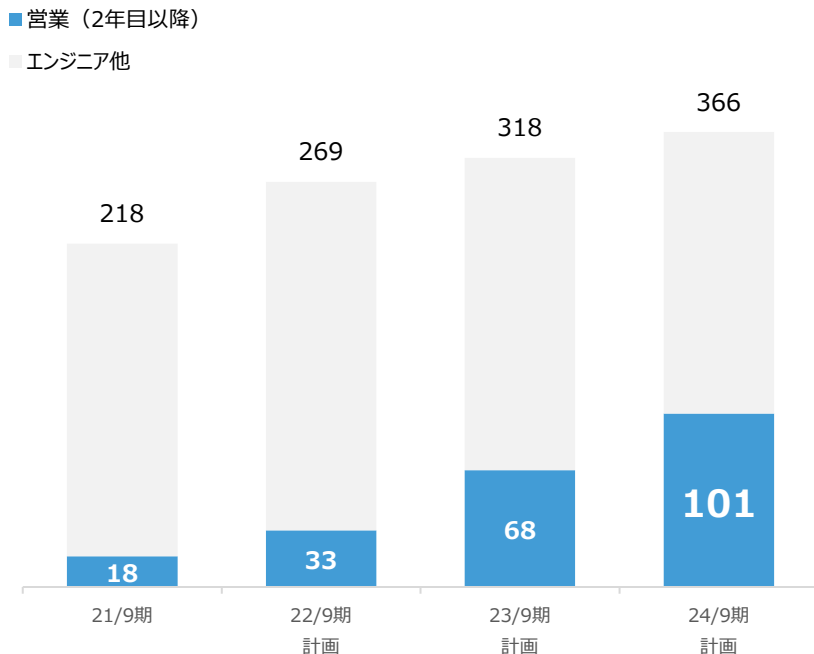
- ・新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



契約件数の拡大

毎期営業人員20名以上を採用・増員し、**2024年9月期までに
営業100名体制^{*1}を実現**。契約企業件数及び売上収益を拡大する

営業増員計画



現状、営業が売上平均値を達成するには
11か月（新卒）の教育期間が必要
＝**効率的なトレーニングにより、
教育期間を短縮し、早期戦力化**

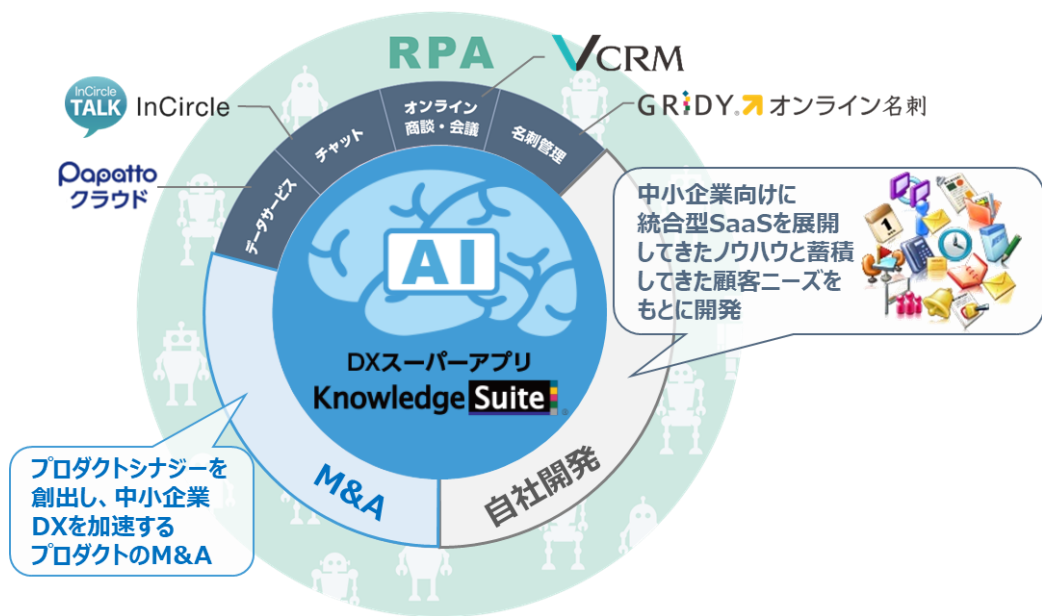
^{*1} 営業稼働数は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積んだ（入社2年目以降の）営業人員。当社営業社員（新卒）は、11か月の教育期間を経て、1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。
新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラекレコードより算出。



契約継続率の向上

自社開発・M&Aによる「Knowledge Suite」を中心とした
新プロダクト・サービスを拡充し、収益基盤の強化を図る

次世代 Knowledge Suite[®]
意思を持ったデジタルレイバー
AI × RPA



営業社員1人1人に寄り添う意思（AI）を持ったデジタルレイバー（RPA）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世界の実現を見据えた
「次世代 Knowledge Suite」との統合連携を視野にいたした製品開発を進める



- I. 会社概要
- II. 中期経営計画2024
- III. 2022年9月期第3四半期 業績
- IV. 2022年9月期 業績予想



主力SaaS「Knowledge Suite」を中心に、SaaSビジネスの成長がDX事業を牽引し、連結売上収益の（対通期計画）進捗は、**75.9%**と順調に推移

連結売上収益

2,395百万円
YoY **+35.6%**

営業利益

90百万円
営業利益率 **3.8%**

DX事業 売上収益

1,079百万円
YoY **+67.6%**

SaaS ARR^{*1}

861百万円*
YoY **+33.0%**

* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」は含まれておりません。

	売上収益	営業利益
通期計画	3,157百万円	117百万円 ~ 136百万円

*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社SaaS（Knowledge Suite）における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。



連結売上収益は、グループ会社が提供するSaaS含めたDX事業の貢献により、**YoY+35.6%**と大きく成長
営業利益は、約40名の新入社員を迎え、想定どおりに着地

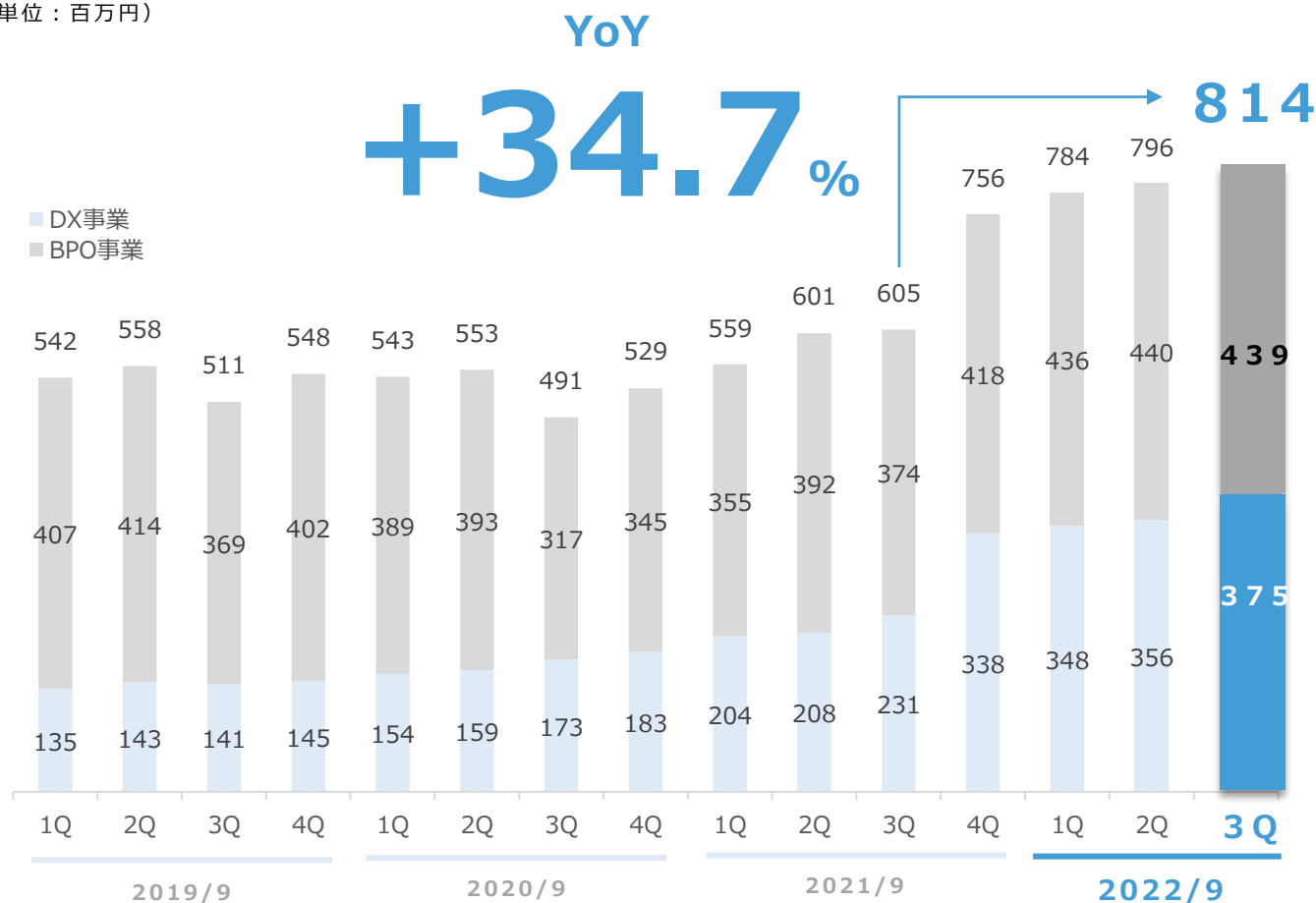
連結IFRS (累計期間)	2021/9期 3Q実績	2022年9月期		
		3Q実績	YoY増減率	YoY増減額
売上収益	1,766 百万円	2,395 百万円	+35.6 %	+628 百万円
DX	644 百万円	1,079 百万円	+67.6 %	+435 百万円
BPO	1,122 百万円	1,315 百万円	+17.2 %	+193 百万円
売上総利益	676 百万円	1,029 百万円	+52.0 %	+352 百万円
利益率	38.3 %	43.0 %	—	—
営業利益	△121 百万円	90 百万円	— %	+211 百万円
利益率	— %	3.8 %	—	—
税引前利益	△128 百万円	79 百万円	— %	+208 百万円
利益率	— %	— %	—	—
当期利益	△133 百万円	77 百万円	— %	+210 百万円
利益率	— %	— %	—	—



安定した成長を継続する主力SaaS「Knowledge Suite」が、引き続きDX事業サブスク売上の伸長を牽引し、3Q会計期間は**YoY+34.7%**

連結売上収益（会計期間）

（単位：百万円）



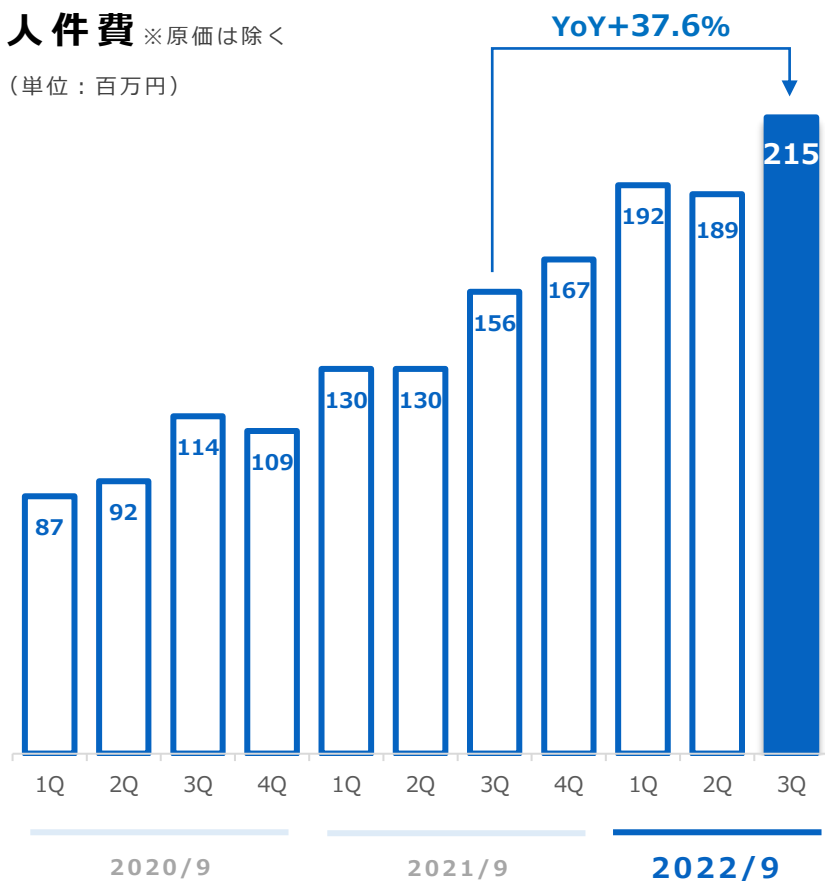


人件費は、主に新卒社員の入社によりYoY+37.6%

広告宣伝費は、コスト効率を図りつつ、積極的なプロモーション活動の実施により
リード獲得数はYoY+14.2%

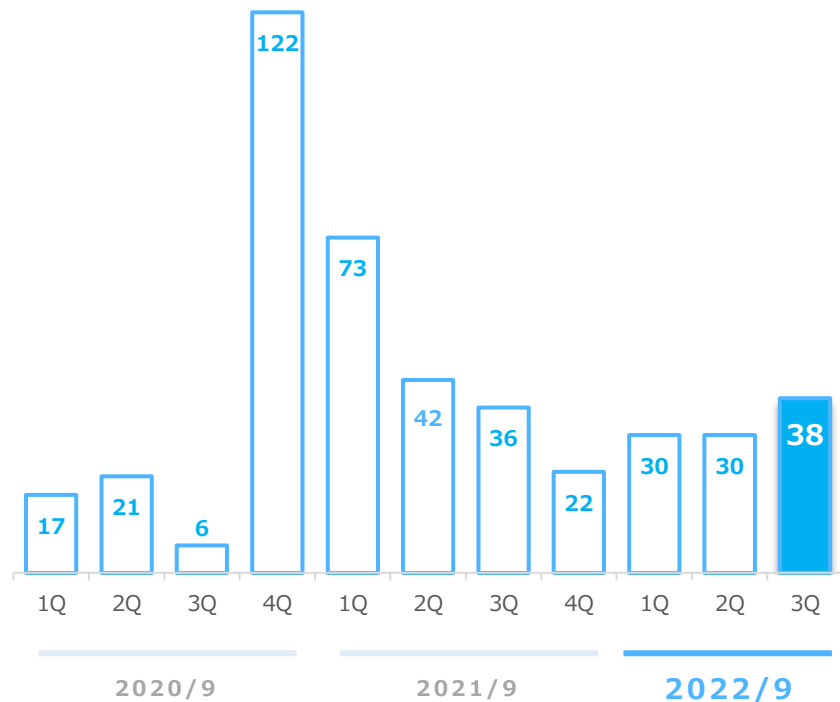
人件費 ※原価は除く

(単位：百万円)



広告宣伝費

(単位：百万円)



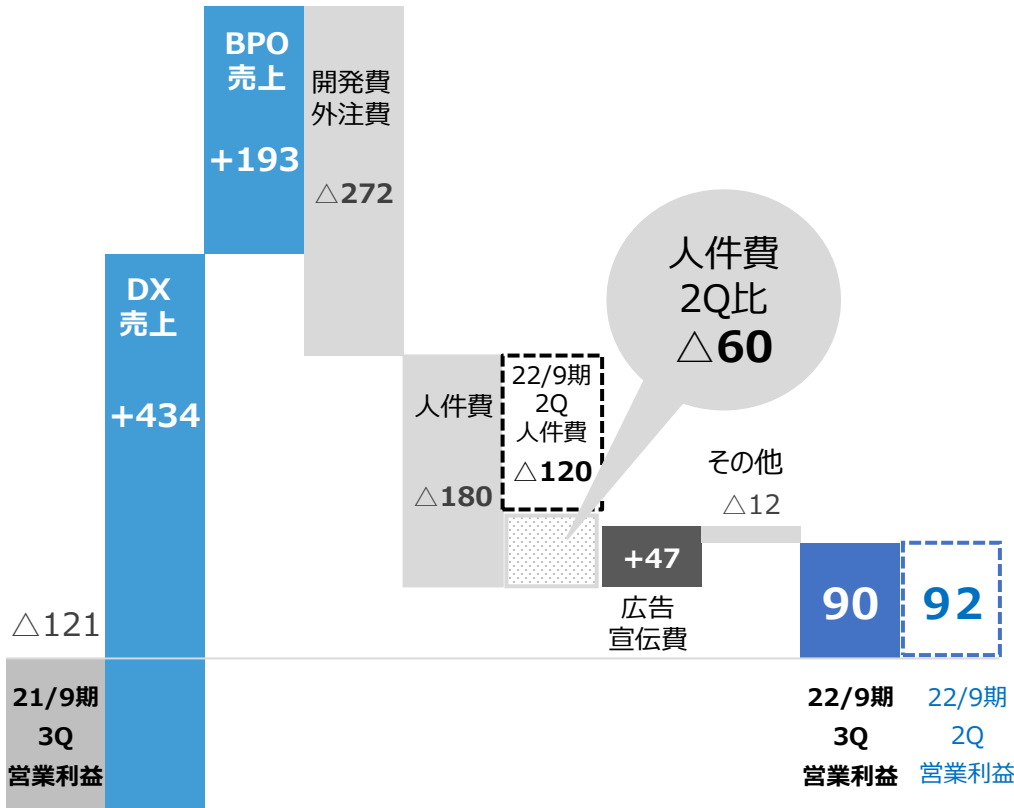


主力SaaSのチャーンレートが一時的に上昇したものの、新規獲得件数及びARPAが増加し、DX事業売上が増収。また約40名の採用による人件費増が計画どおり進み、営業利益と相殺。

営業利益は前年同期比で**211百万円増益**し、想定どおりに着地

営業利益増減※前年同期比

(単位：百万円)



- ・DX事業売上
主力SaaSのサブスク増収による
- ・BPO事業売上
SESの営業強化にともなう案件増加による
- ・開発/外注費
主にSES案件増加にともなう外注費の増加
また新規プロダクト開発にともなう開発費
- ・人件費
約40名の主に新卒社員の入社による
- ・広告宣伝費
効率的なプロモーション施策の継続による



機関投資家様と個人投資家様との情報格差をなくすべく、
弊社代表取締役社長の稲葉が個人投資家様向けに
Twitter・noteによる情報を配信



稲葉 雄一

@ナレッジスイート 代表取締役社長



稲葉 雄一

@ナレッジスイート 代表取締役社長



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



DX事業のSaaS主要KPI月次進捗のレポートを配信

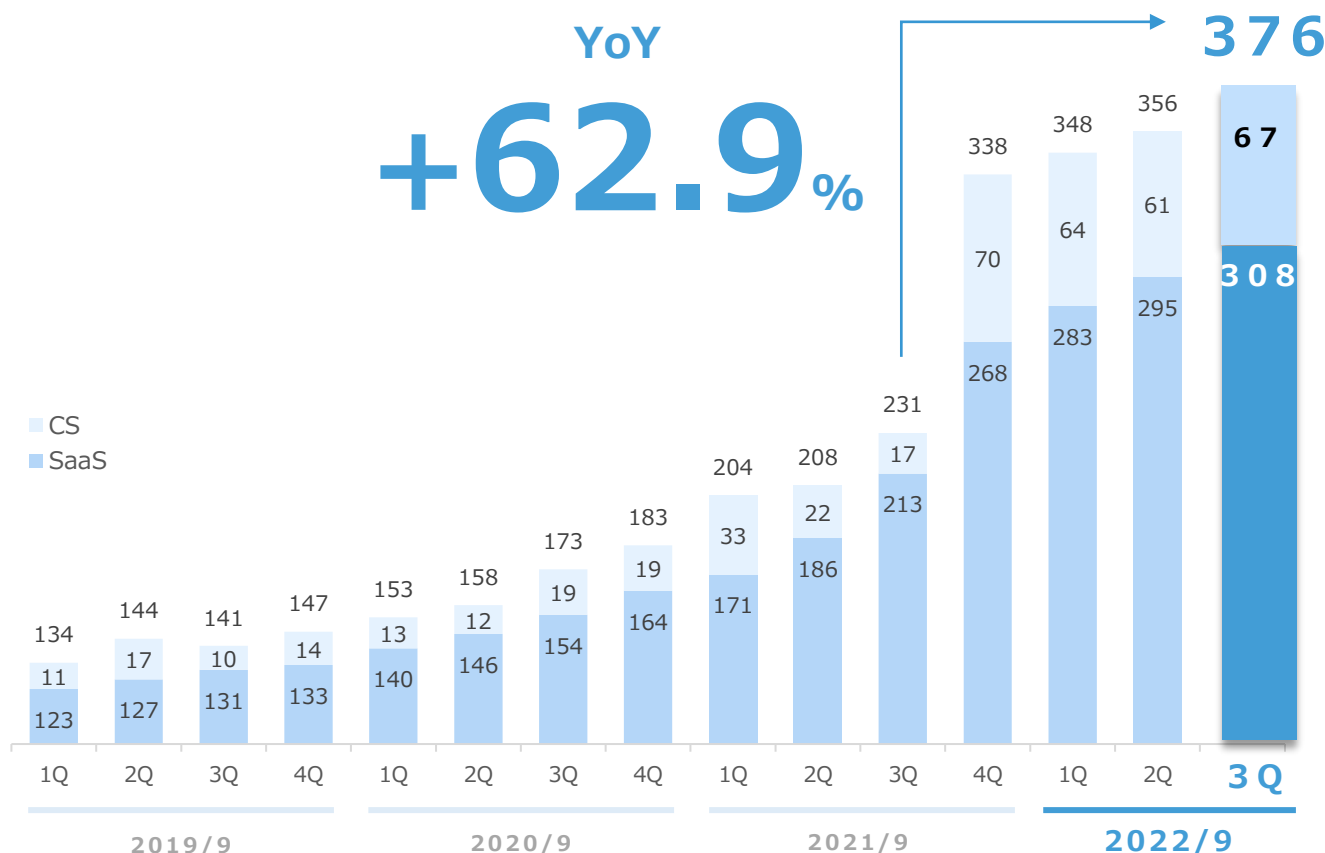


OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」、「B Suite」を除く
SaaS「New MRR」「契約件数」「受注額残高」の進捗レポートを月次で配信。
その他IR情報も積極的に配信していきます。

主力SaaS「Knowledge Suite」のサブスク売上が順調に積み上がり
3Q会計期間はYoY+62.9%*と大きく伸長

DX事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）

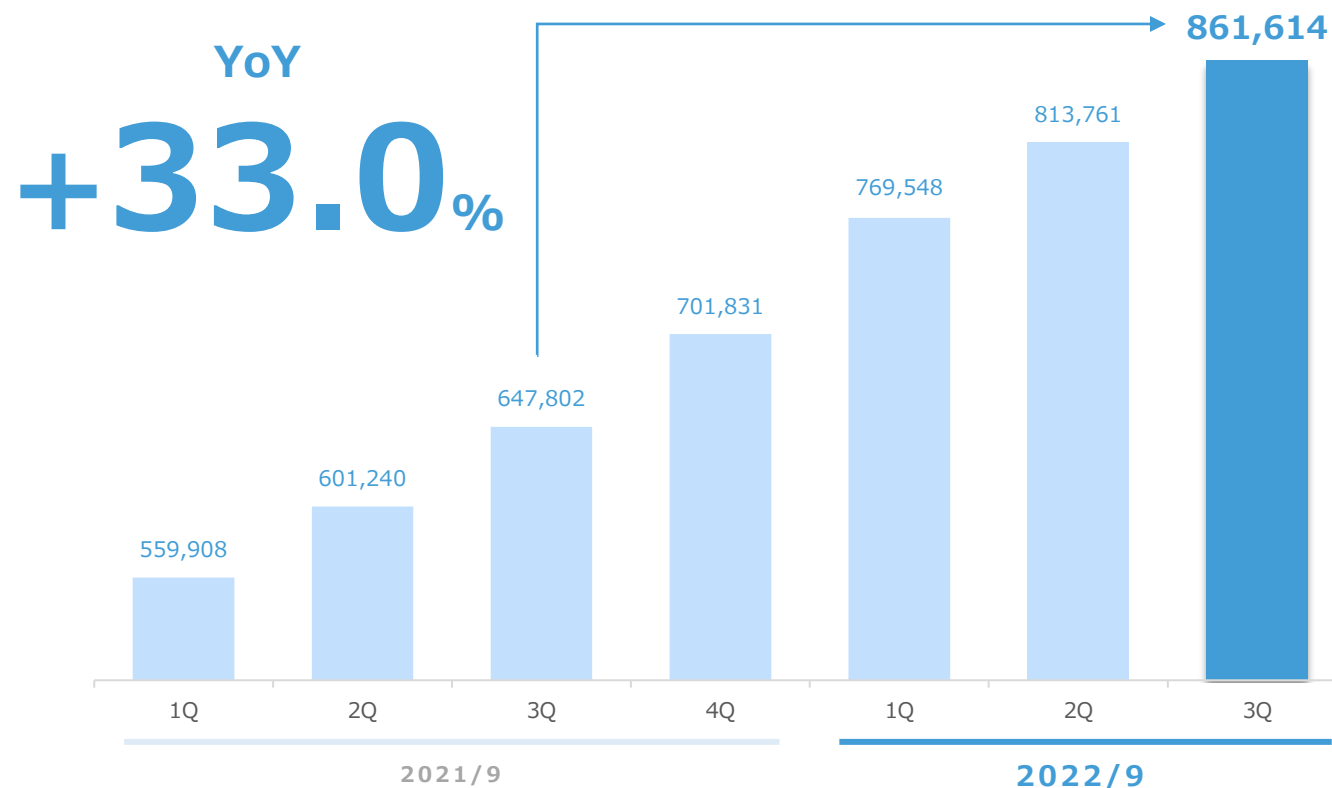


* DX事業売上収益にはグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」及びBtoBマーケティングデータサービス「B Suite」売上が含まれています。

Knowledge SuiteのARR*はYoY+33.0%と大幅に増加

Knowledge Suite ARR_{*1}

単位：千円



* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません。
グループSaaS ARRにはOEM及び「InCircle」「B Suite」が含まれます。

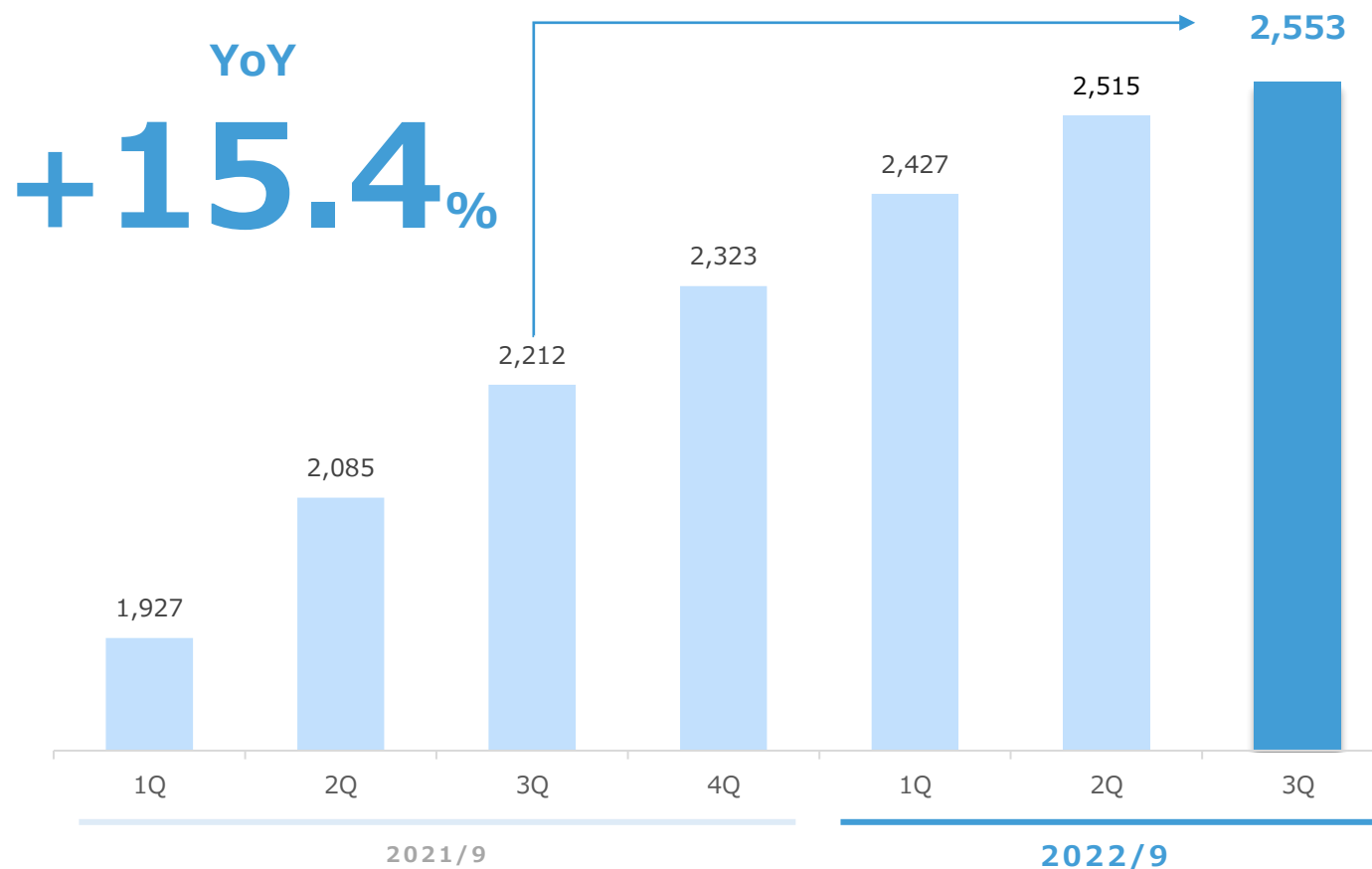
*1 Annual Recurring Revenue：年次経常収益。当社SaaS（Knowledge Suite）における各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

Copyright © KnowledgeSuite Inc. All Rights Reserved.

Knowledge Suiteの契約企業件数はYoY+15.4%

Knowledge Suite 契約企業件数*

単位：千円



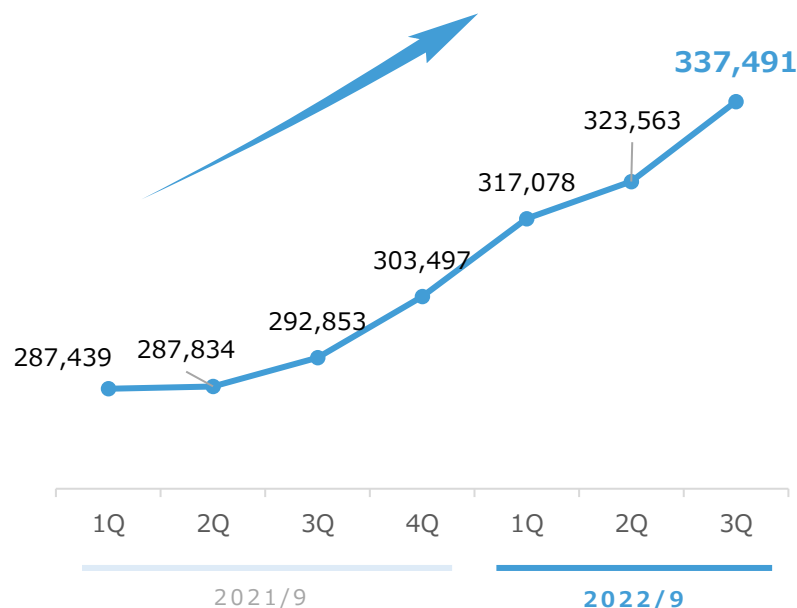
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

ARPAは、グループSaaSと連携した営業・カスタマーサクセス活動による案件が増えはじめ、**堅調に増加基調**で推移

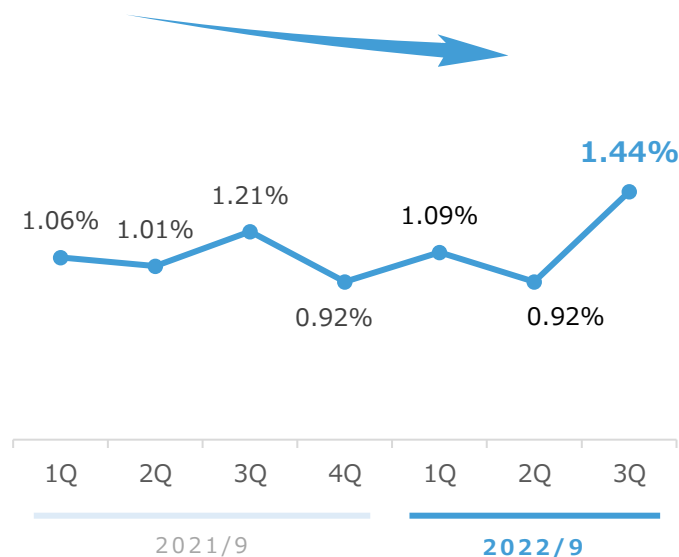
ChurnRate(解約率)は、**受注額残高の増加により一時的に上昇**引き続き利用継続を促進するCS活動の取組みを進める

Knowledge Suite ARPA^{*1}

単位：円



Knowledge Suite Churn Rate^{*2}



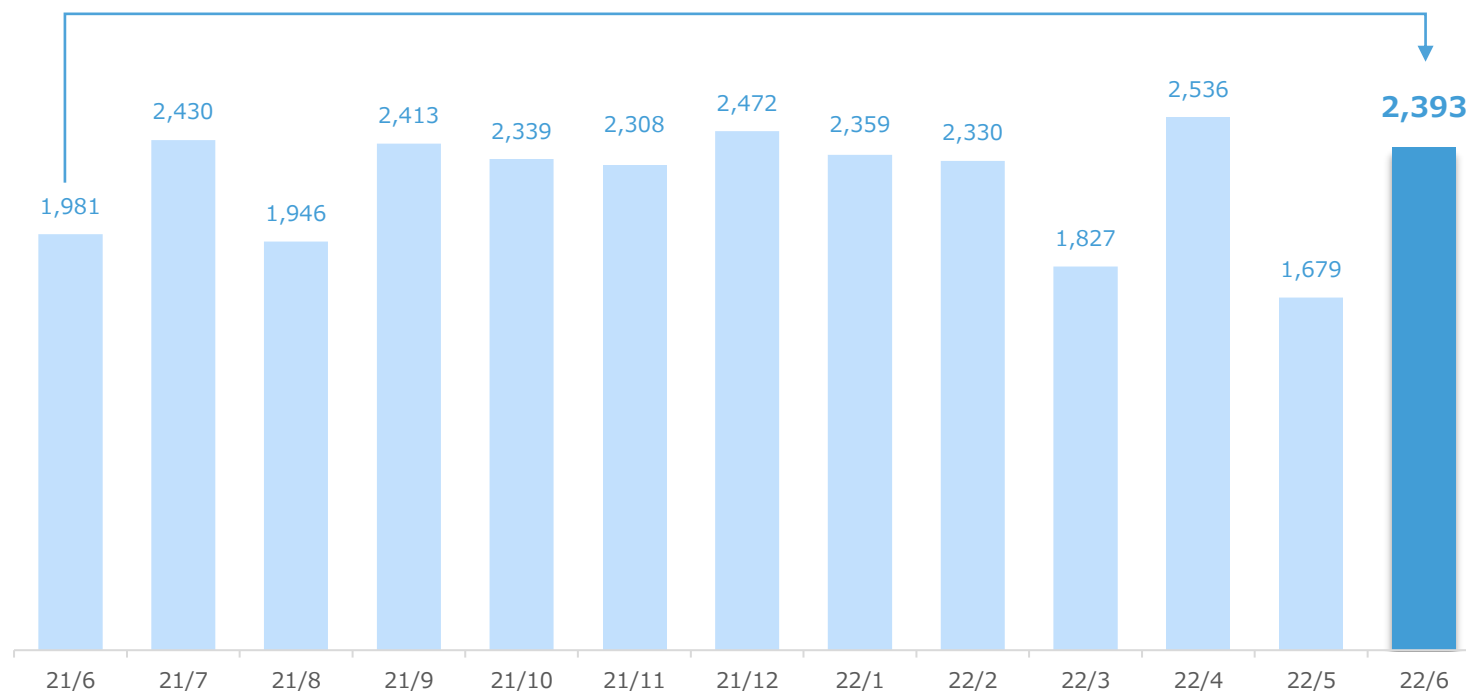
* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaSにおける各四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

*2 Churn Rate : 解約率。MRR基準の月次平均解約率。当該月のChurn MRR÷前月末のMRR。各四半期3か月平均で算出。

Knowledge Suite NewMRR

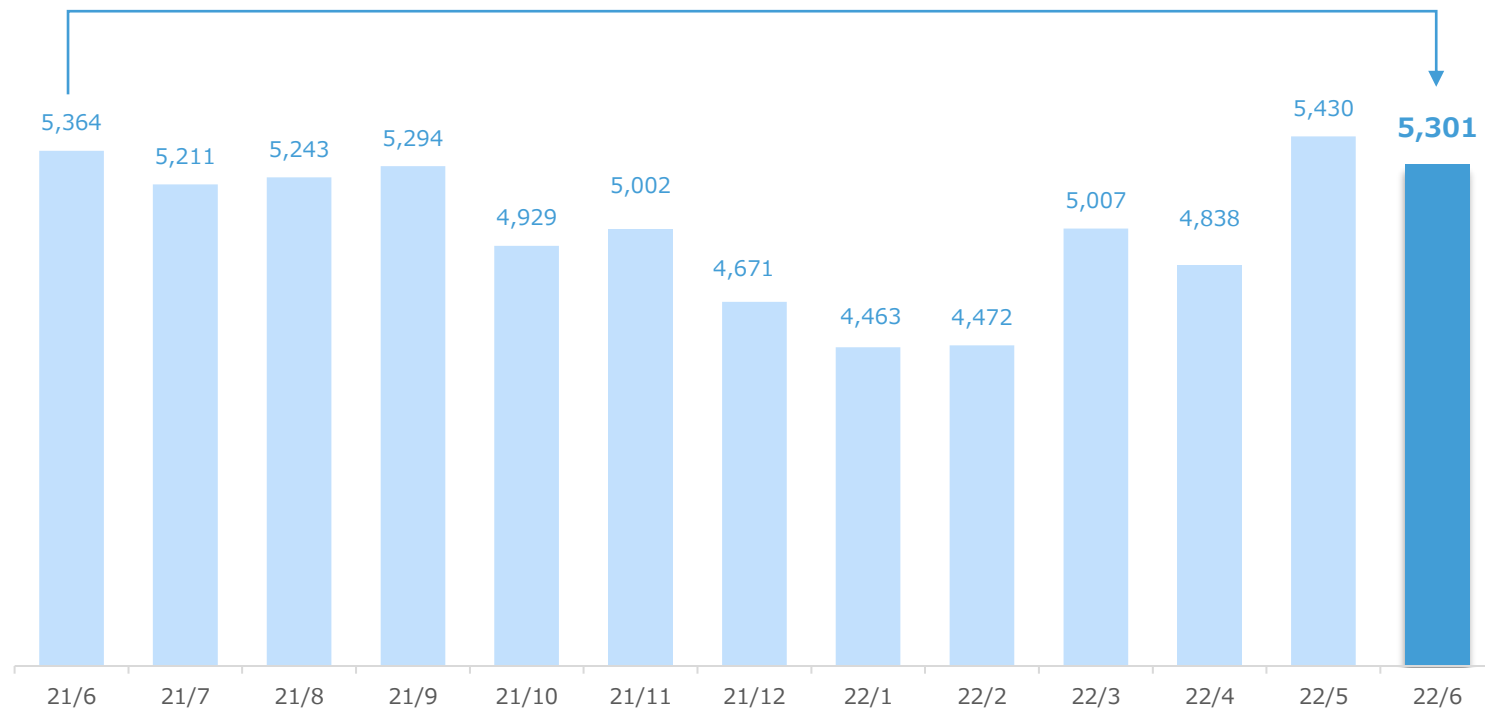
単位：千円

YoY
+20.8%

* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

Knowledge Suite 受注額残高

単位: 千円

YoY
▲ 1.2%

* OEM及びグループ会社の提供サービスである「InCircle」および「B Suite」は含まれておりません

SaaS主要KPI 2021年10月～2022年9月

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	2,339	2,308	2,472	2,359	2,330	1,827	2,536	1,679	2,393			
YoY	+48.9%	+33.1%	+33.0%	+8.3%	+46.0%	+4.1%	-7.7%	+11.2%	+20.8%			
契約件数 (件)	2,348	2,389	2,427	2,444	2,506	2,515	2,547	2,529	2,553			
YoY	+25.4%	+24.8%	+25.9%	+22.5%	+24.2%	+20.6%	+17.9%	+15.7%	+15.4%			
受注額残高 (千円)	4,929	5,002	4,671	4,463	4,472	5,007	4,838	5,430	5,301			
YoY	+28.0%	+14.6%	+7.3%	+13.6%	+2.0%	-12.8%	-0.2%	+13.5%	-1.2%			

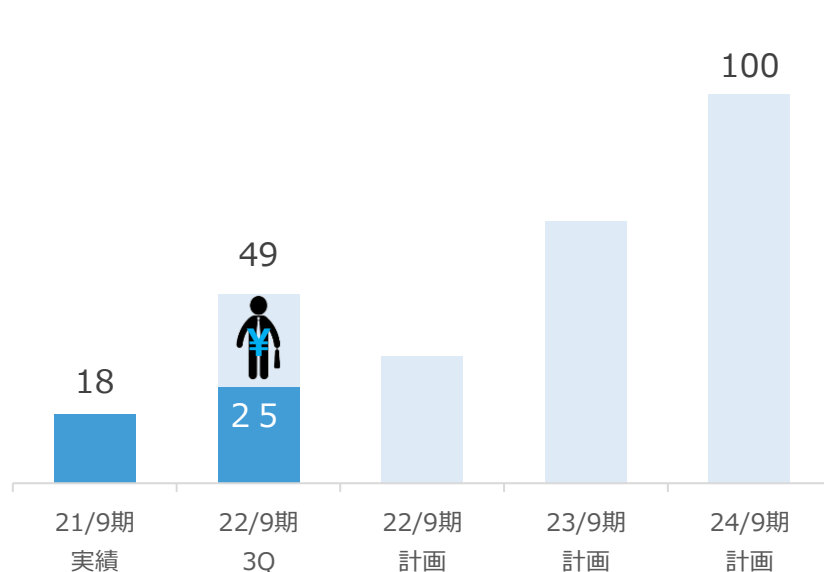
参考) 2020年10月～2021年9月

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	1,571	1,735	1,859	2,179	1,596	1,756	2,747	1,510	1,981	2,430	1,946	2,413
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
契約件数 (件)	1,873	1,915	1,927	1,995	2,018	2,085	2,160	2,185	2,212	2,260	2,280	2,323
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
受注額残高 (千円)	3,852	4,363	4,354	3,928	4,384	5,741	4,846	4,786	5,364	5,211	5,243	5,294
YoY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

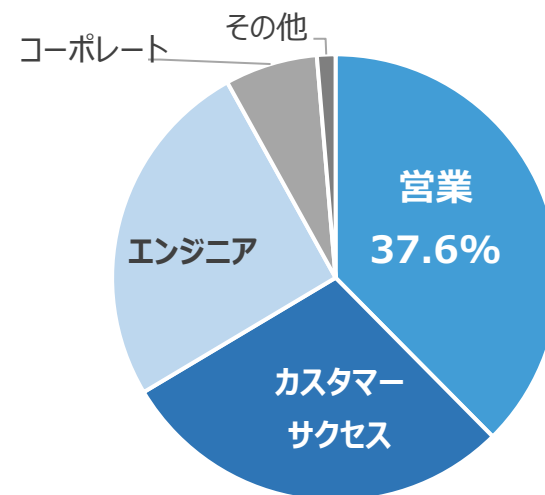
DX事業営業人員*100名体制（24年9月期まで）に向け採用・育成を継続
連結従業員数は257名

DX事業 営業人員数

（単位：人）



営業人員比率 ※ナレッジスイート単体



* DX事業営業は当社で約1年の営業教育・営業活動経験を積むことで（当社新卒営業は、11か月の教育期間を経て、）1人あたりの売上平均値を獲得するようになる。
新卒採用を開始した2014年から2021年9月末現在まで7年間の当社新卒営業社員のトラッキングコードより算出。

経済産業省が定める『DX認定取得事業者』の認定を取得



Knowledge Suite

GEOCRM.com

VCRM

Papatto
クラウド

ROBOT D

Shelter

InCircle
TALK InCircle

DX認定制度とは「情報処理の促進に関する法律」に基づき、
「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応したビジョンの策定や、戦略・体制の
整備などを行い、デジタル変革の準備が整っている（DX-Ready）事業者を認定する制度

「ITreview Grid Award 2022 Summer」7部門にて受賞



実際に利用しているユーザーからの評価に基づいて
特に優良な、顧客満足度の高い製品として受賞

Knowledge Suite

■ 「Leader」受賞

SFA部門、CRM部門、名刺管理 部門

■ 「High Performer」受賞

グループウェア部門

VCRM

■ 「Leader」受賞

Web面接 部門

■ 「High Performer」受賞

オンライン商談 部門、Web会議 部門

シール印刷、オフセット印刷、センサーやヒーターなどの機能性印刷などを手がける
 創立45年の老舗株式会社東洋レーベル様が、
 SFA／CRM統合型ビジネスSaaS『Knowledge Suite』及び、
 BtoB営業リスト作成サービス『Papattoクラウド』を導入

Knowledge Suite + Papatto クラウド

株式会社東洋レーベル



導入目的

- 営業部門の名刺を一元管理し、潜在顧客を発掘。
 (「Knowledge Suite」)
- 効率的・効果的なテレアポのためのリスト作成ツールとして。
 (「Papattoクラウド」)

課題

- もらった名刺を個人が属人管理しており、活用できていない。
 (「Knowledge Suite」)
- 一般的なリスト会社からのテレアポ用リスト購入はデータ量が少なくコストも高い。(「Papattoクラウド」)

導入効果

- 名刺管理の日常化と営業業務の見える化に成功。
 (「Knowledge Suite」)
- 初めてのテレアポ業務を、低コストでスムーズに実践。
 (「Papattoクラウド」)

運用方法

- 営業部門にて導入。名刺管理を中心に、顧客情報を共有化。
 (「Knowledge Suite」)
- 作成したリストを元にテレアポ後、「Knowledge Suite」で顧客管理。
 (「Papattoクラウド」)



『InCircle』と株式会社サンソウシステムズ様が開発する FAQチャットボット『さっとFAQ』が連携開始



株式会社
サンソウシステムズ

高度な
セキュリティ

シンプルで
使いやすい

純国産
ビジネスチャット



ビジネスチャット『InCircle』とFAQチャットボット『さっとFAQ』を連携し、
新入社員のマニュアル対応や、部署異動の引継ぎ作業、
社内での定型的な問い合わせ業務への対応等を自動化し、バックオフィス業務を効率化

自社開発のクラウド型PBX等デジタル技術を活用したコンタクトセンター運営やアウトソーシング事業を全国展開するビーウィズ株式会社が、かんたん・安全、国内発のビジネスチャット『InCircle』を導入



Bewith



導入目的

- 従業員間における、均一でリアルタイムなコミュニケーションの実現。
- 企業理念やトップのメッセージの伝達による、従業員の会社帰属意識の強化。

課題

- 人数が多く勤務する場所も異なる従業員へ、簡易に会社からのメッセージを伝えるコミュニケーション手段の確立。
- 特に短期アルバイトスタッフなどに顕著であった、帰属意識の希薄さの解消。

導入効果

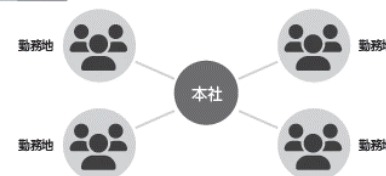
- コミュニケーションが活性化。お客様先に勤務する従業員や、外出中の従業員にもリアルタイムな情報伝達が可能に。
- 経営理念や本社からのメッセージ、社内報など、会社が発信する情報が社内にくまなく届くようになり、帰属意識も向上。

運用方法

- 従業員のモバイル端末に『InCircle』をインストール。部門やPJTごとにワークルームを立ち上げ、日常の業務連絡手段として活用。
- 社内報の発信や、会社からの伝達事項・注意喚起などの公式メッセージにも利用し、従業員の安全、安心にも役立てている。

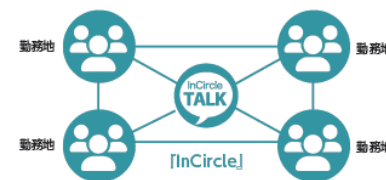
BEFORE

- すべての従業員に統一のコミュニケーション手段がない
- 複数の勤務地などにより帰属意識が希薄



AFTER

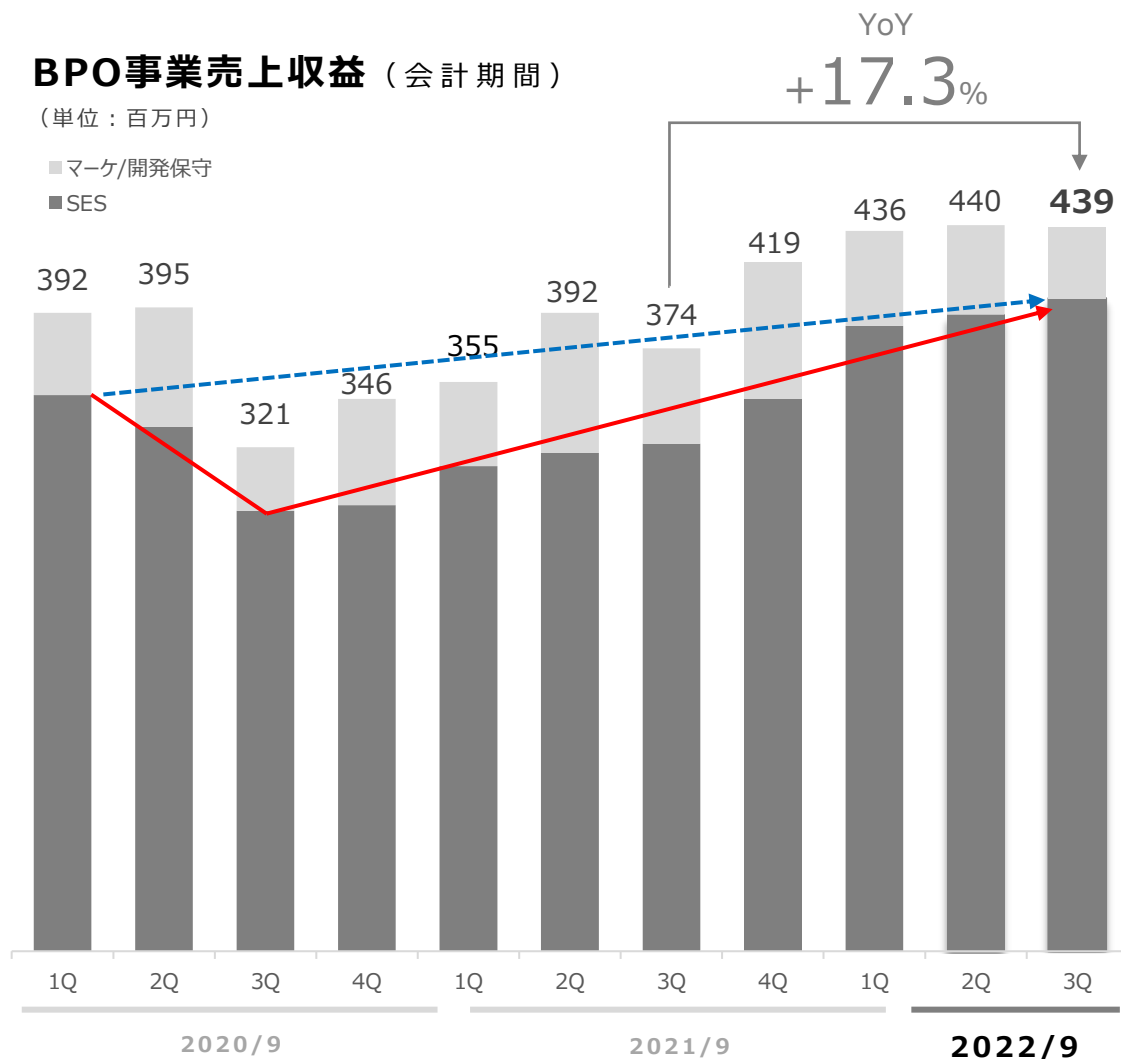
- コミュニケーションが活性化
- 帰属意識が向上



SES（ITエンジニアリングサービス）がYoY+23.9%と好調な伸長により、
BPO事業の売上収益は3Q会計期間でYoY+17.3%と着実に推移

BPO事業売上収益（会計期間）

（単位：百万円）



SESは、ITエンジニア需要増を背景に
営業強化を行い、新規案件が増加。
コロナ禍前の成長基調に戻し、
SES売上収益はYoY+23.9%



- I. 会社概要
- II. 中期経営計画2024
- III. 2022年9月期第3四半期 業績
- IV. 2022年9月期 業績予想

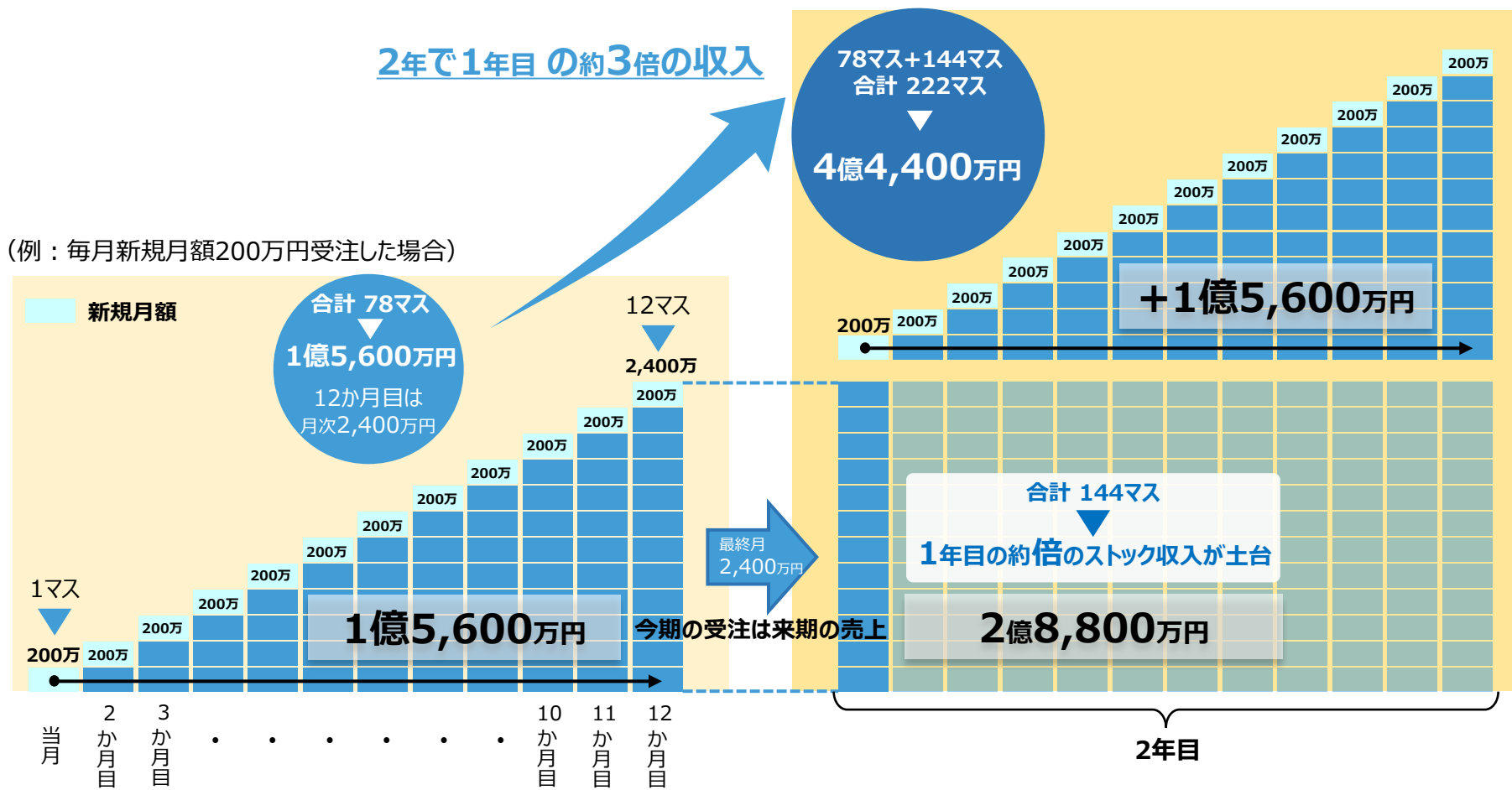


DX事業のSaaS（サブスク）売上収益は、4 Qにかけて継続して積み上がる
収益モデルであり、通期計画に対しての進捗は**75.9%**と順調

連結IFRS (累計期間)	2022年9月期	
	3Q実績	通期計画
売上収益	2,395 百万円	3,157 百万円
DX	1,079 百万円	1,518 百万円
BPO	1,315 百万円	1,638 百万円
		117 百万円 ～
営業利益	90 百万円	136 百万円
		3.7 % ～
利益率	3.8 %	4.3 %



中長期的に安定した収益を生み出し続けるストック型サブスクリプションモデル



新規月額 200万円（1マス）を毎月受注した場合、1年間では1億5,600万円（200万円×78マス）がおおよその新規売上となる。この新規売上が2年目以降は約倍の2億8,800万円（200万円×12マス×12か月）のベースとなる。



① 事業の収益（シェア）拡大

契約件数の拡大

営業100名体制の実現

契約あたりの売上単価拡大

カスタマーサクセス体制の整備



- ・DX営業人員による売上平均値の獲得へ向け、グループSaaSと連携した営業提案の教育・育成を進行
Knowledge Suite契約企業件数はYoY+15.4%
- ・既存ユーザー企業へのカスタマーサクセス活動をきっかけに、クロスセル案件を創出
Knowledge Suite ARPAは増加基調に推移

② プロダクト・サービス強化

契約継続率の向上

新規プロダクトの開発/M&Aによるサービス拡充



- ・類似企業抽出エンジン『GRIDY AIリード』はじめ、新規サービスを徐々にリリース開始すべく**プロダクト開発を進行中**



中期経営計画達成に向けた先行投資を継続するため、
より有用かつ合理的な情報提供を行う観点からレンジ方式を採用

連結IFRS	21/9実績	22/9計画	23/9計画	24/9計画
売上収益	2,522 百万円	3,157 百万円	3,834 ~ 4,071 百万円	5,048 ~ 5,360 百万円
YoY	+19.1 %	+25.2 %	+21.5 +29.0 %	+31.6 %
DX	981 百万円	1,518 百万円	2,106 ~ 2,236 百万円	3,140 ~ 3,334 百万円
YoY	+48.0 %	+54.7 %	+38.7 ~ +47.3 %	+49.1 %
BPO	1,541 百万円	1,638 百万円	1,728 ~ 1,835 百万円	1,907 ~ 2,025 百万円
YoY	+6.2 %	+6.3 %	+5.4 ~ +12.0 %	+10.4 %
営業利益	△108 百万円	117 ~ 136 百万円	213 ~ 249 百万円	517 ~ 604 百万円
利益率	— %	3.7 ~ 4.3 %	5.6 ~ 6.1 %	10.3 ~ 11.3 %



中期経営計画の達成

企業価値の向上 = 株価上昇を優先

**事業利益の最大化をはかり
ROE 10%超を目標に長期的な株価上昇をめざす**

株主還元 基本方針

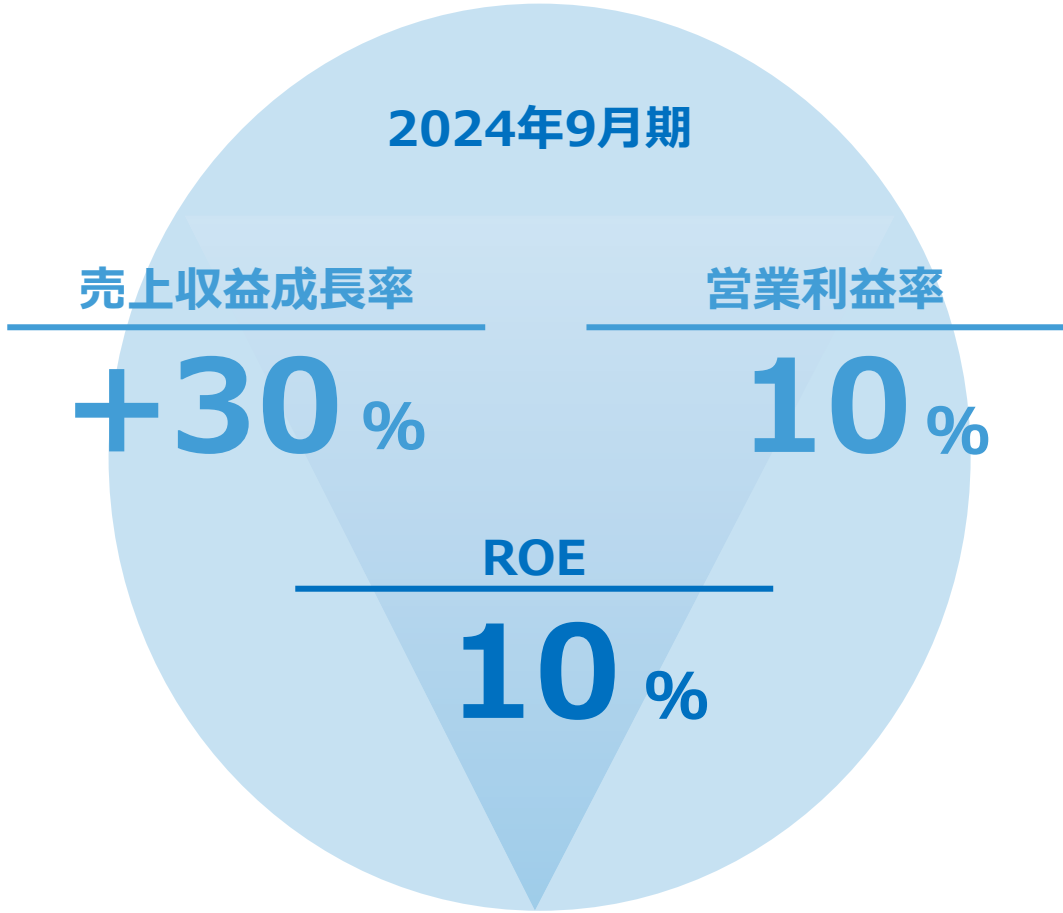
キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を目指す

- 中期経営計画達成を最優先
- キャピタルゲインによる株主還元が充分実現されたタイミングでの配当を実現
- 配当性向30%目標

※株式の流動性を配慮し、市場との丁寧な対話を実施



経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標として、
売上収益の成長率、営業利益率、ROEを重視



Knowledge Suite