

DX事業SaaS 主要KPI

- マンスリーレポート 2021年11月度 -

Knowledge **Suite** 

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2021年12月24日

The image shows a modern office interior with a large white screen in the center displaying the "Knowledge Suite" logo. The screen is framed by a dark border. The background consists of light-colored, textured wall panels. In the foreground, there is a dark, polished wooden table with a yellow square object on it. Two small, round, metallic lamps are placed on the table, one on each side of the screen.

Knowledge Suite

- I. 事業概要**
- II. SaaS主要KPIについて**
- III. SaaS主要KPI進捗**
- IV. DX事業トピックス**



中小企業のDX化を推進するDX事業を軸とした事業展開

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

SaaS*1

主力SaaSのグループウェア及びSFA/CRM統合型ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite』をはじめ、SaaSによるDX支援

CS*2 カスタマーサクセス

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

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*3

システムエンジニアリングサービス

クラウドやAI、IoT、ビッグデータなどのWEBアプリケーション技術を習得した高度IT人材(システムエンジニアリングサービス)の提供

Architect CORE

マーケティング/保守

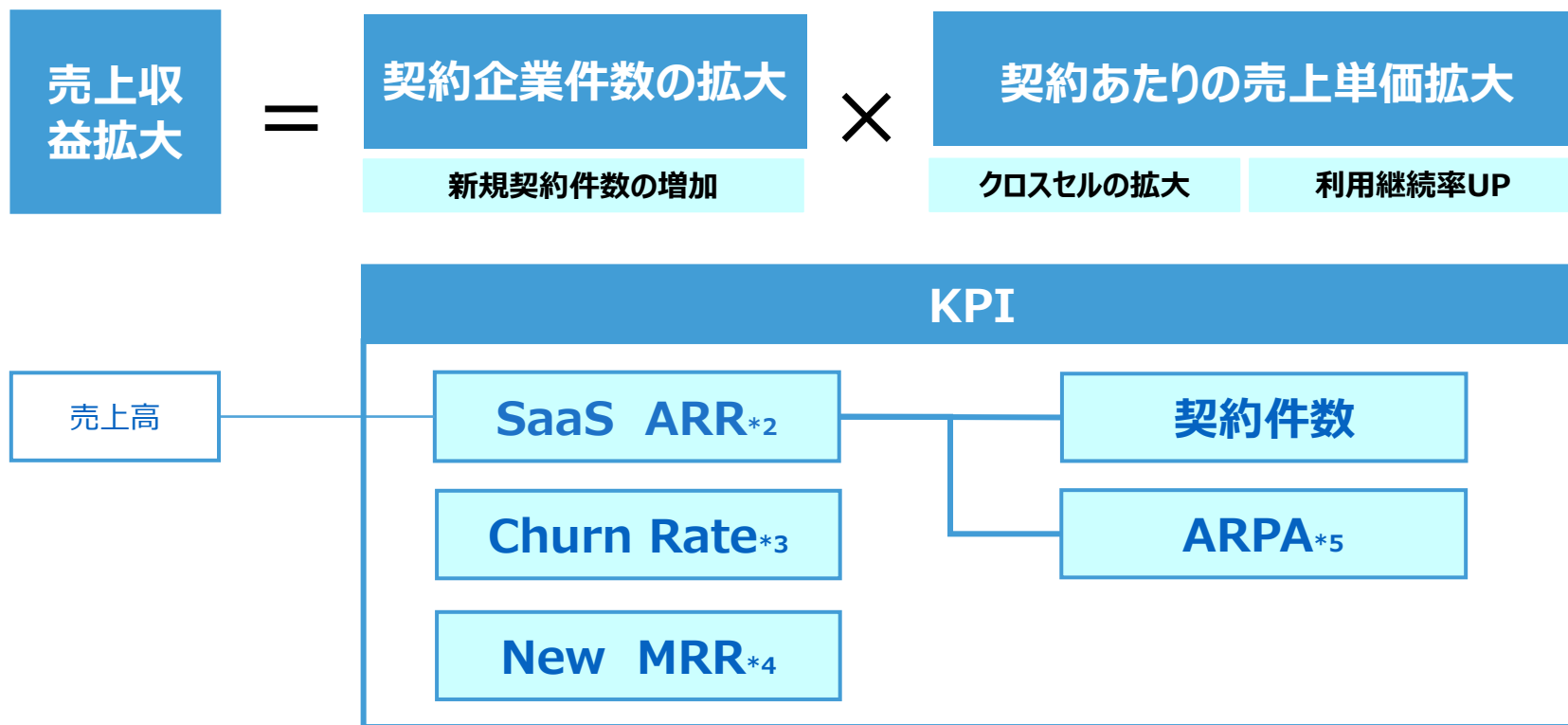
企業のマーケティング課題・システム課題を解決支援する
WEBマーケティング支援、各種システムの保守。

*1 Software as a Serviceの略

*2 Customer Successの略

*3 System Engineering Serviceの略

高成長を継続するDX事業におけるSaaSの売上収益拡大を実現すべく、
2022年9月期より下記を主要KPIとし、ARRの拡大を目指す



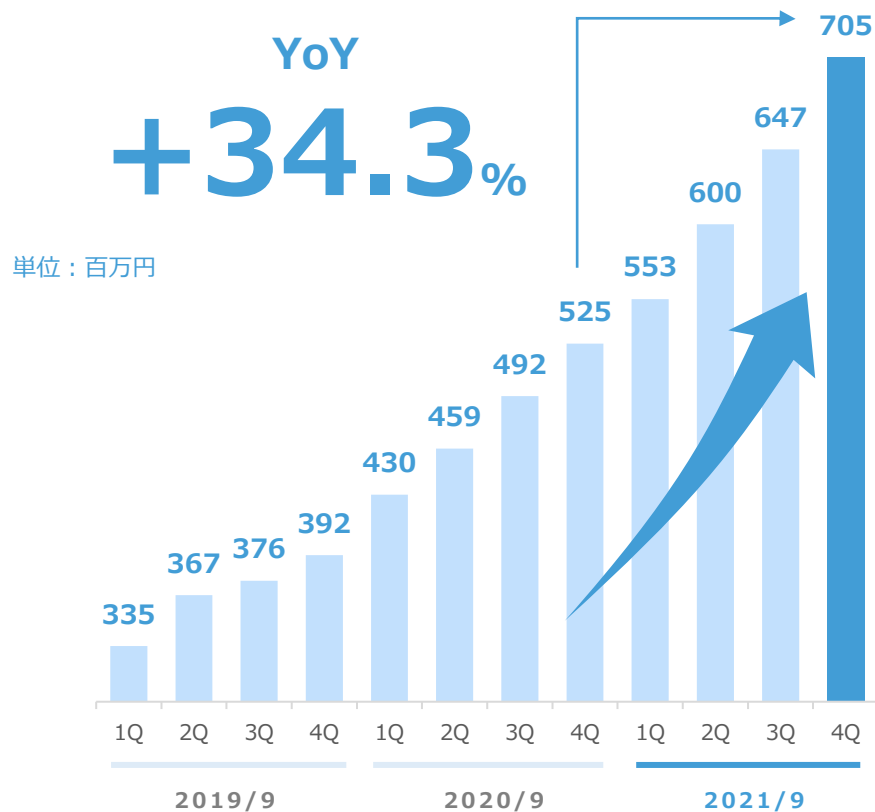
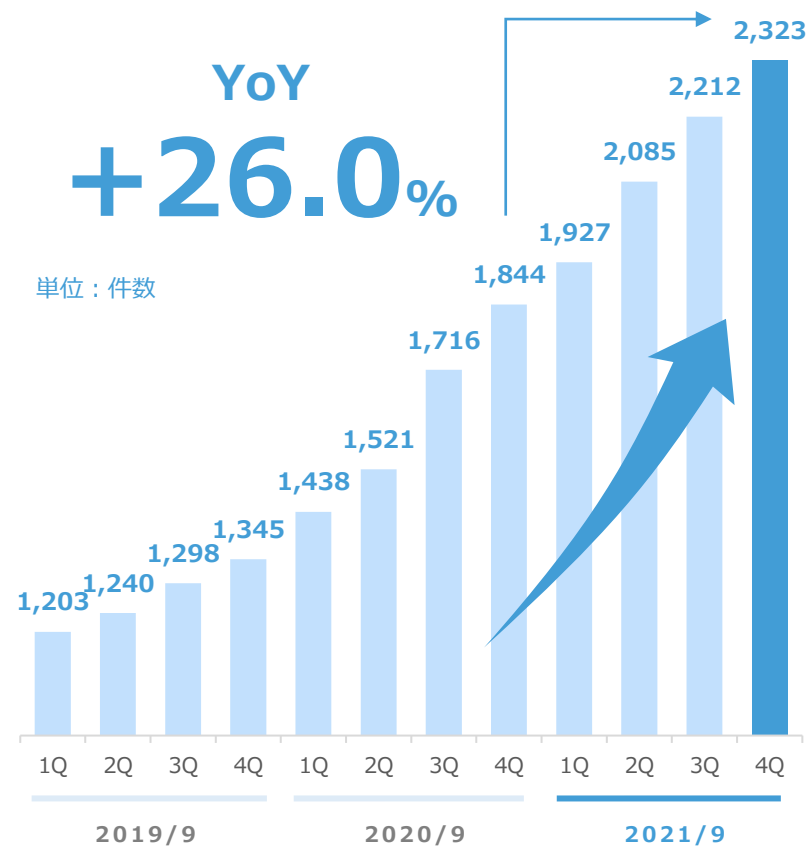
*1 契約件数及びNewMRRは月次進捗の開示を予定しております。

*2 ARR : Annual Recurring Revenueの略。年次経常収益。各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

*3 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。

*4 NewMRR : 新規顧客から得られたMRR。MRR : Monthly Recurring Revenueの略。月間経常収益。

*5 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。

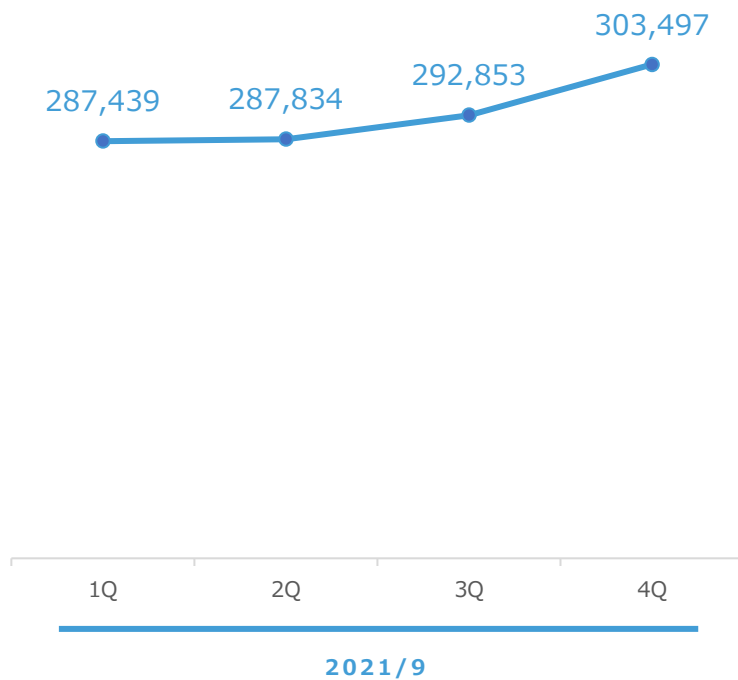
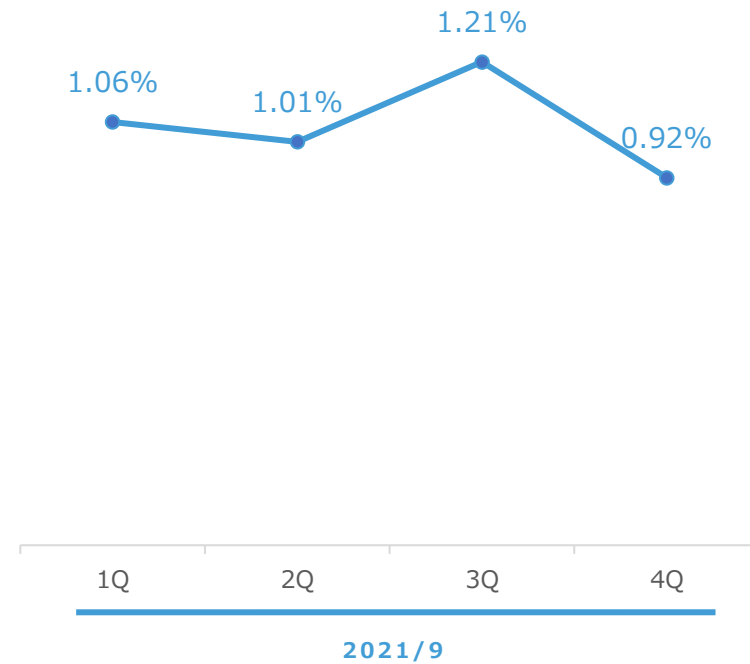
Knowledge Suite ARR_{*1}Knowledge Suite 契約企業数_{*2}

*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。

*2 当社SaaS (Knowledge Suite) における各四半期末時点のSaaS契約企業数。OEM及び「InCircle」の数値を除く。

Knowledge Suite ARPA^{*1}

単位：円

Knowledge Suite Churn Rate^{*2}

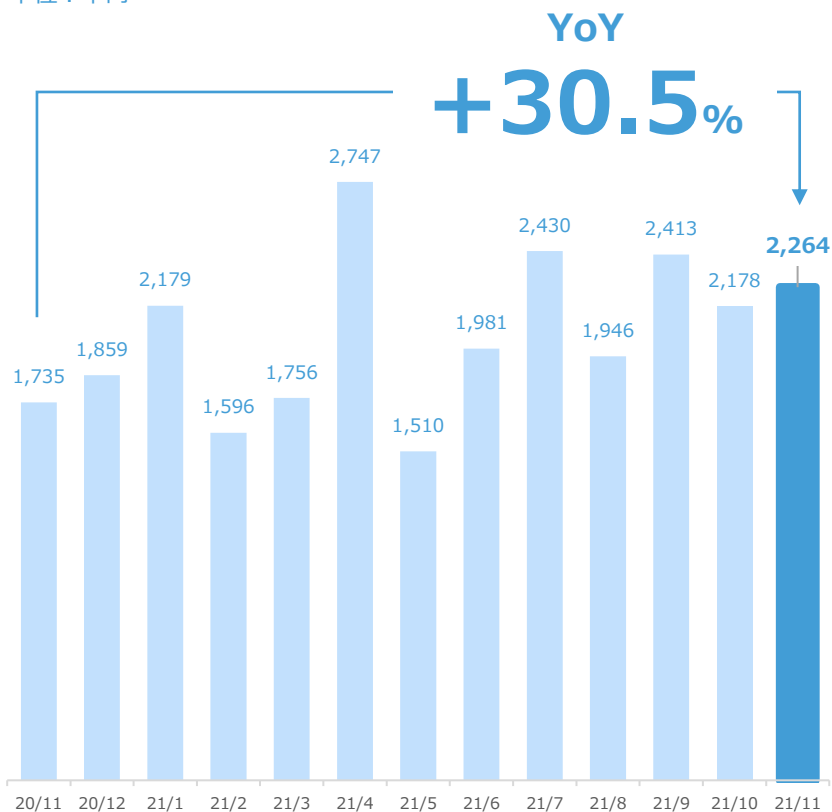
*1 ARPA : Average Revenue Per Account 1契約企業あたりの平均年次経常収益。当社SaaS (Knowledge Suite) における四半期末時点のARRを契約企業数で除して算出。

*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。

■ 2021年11月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2021年12月24日開示)

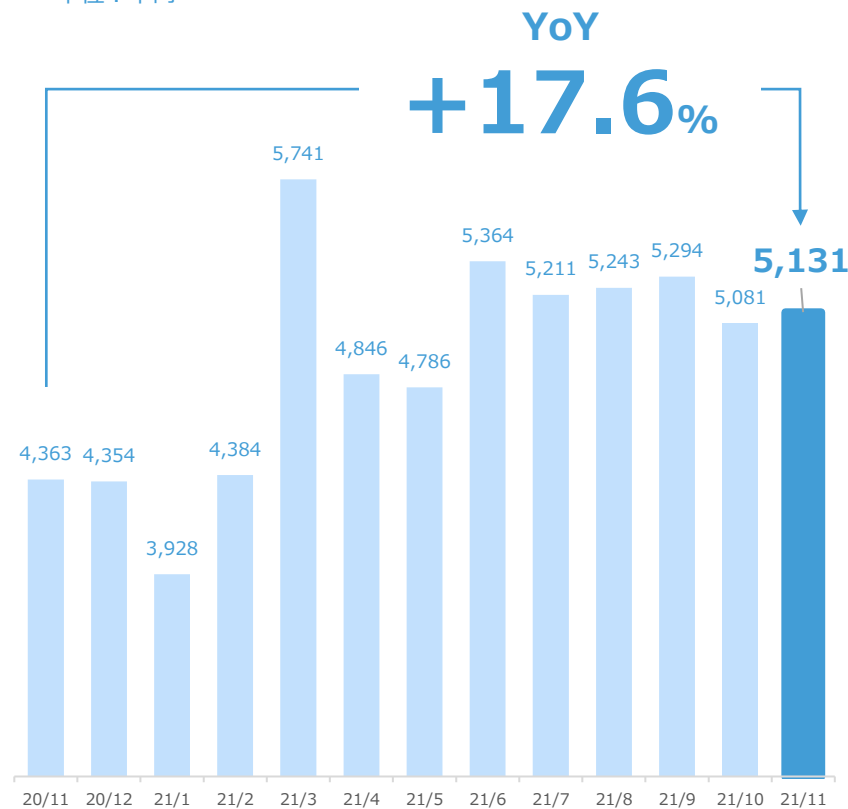
Knowledge Suite NewMRR^{*1}

単位：千円



Knowledge Suite 受注額残高^{*2}

単位：千円

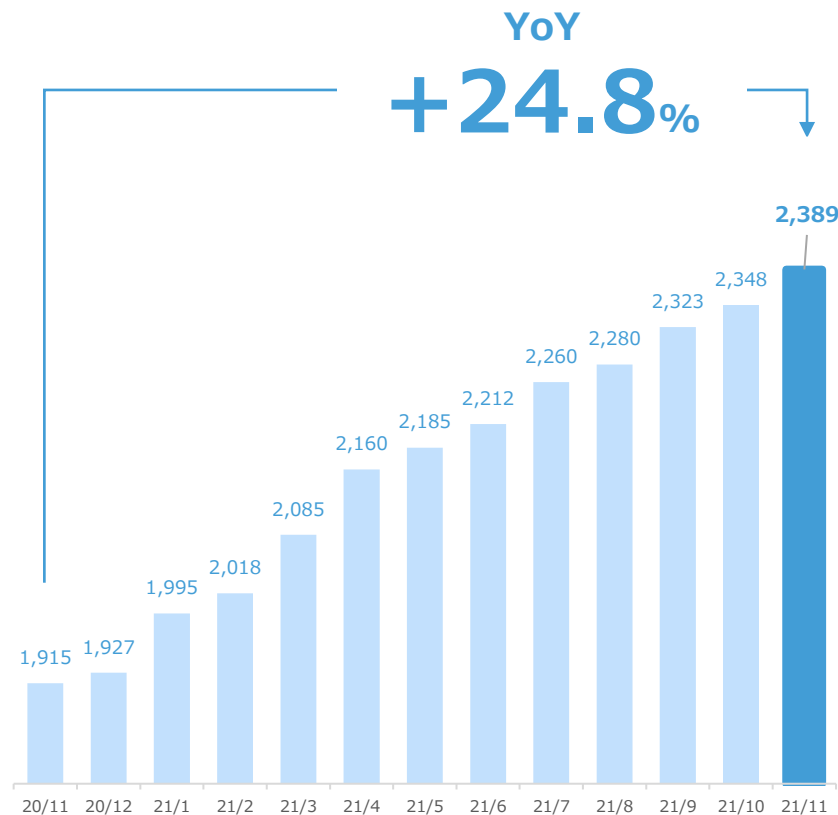


- *1 New MRR：新規顧客から得られたMRR。
 *2 受注額残高：過去の新規受注契約のうち翌月以降有料課金開始される契約のSaaS利用額（月額換算）の当月末時点の残高。（当SaaSは初期導入支援等の完了した時点で有料課金開始となる）
 * 数値は速報値であり、会計監査を受けていないため後日修正される可能性があります。
 * 2021年10月の数値は本資料開示時点での速報値であり、翌月の開示時点の数値とは異なる可能性があります。
 * 上記数値にはInCircle（ライセンス数に応じた課金体系のため）及びOEM（ディスク容量に応じた課金体系のため）は含まれておりません。

■ 2021年11月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2021年12月24日開示)

Knowledge Suite 契約企業数

単位：件数



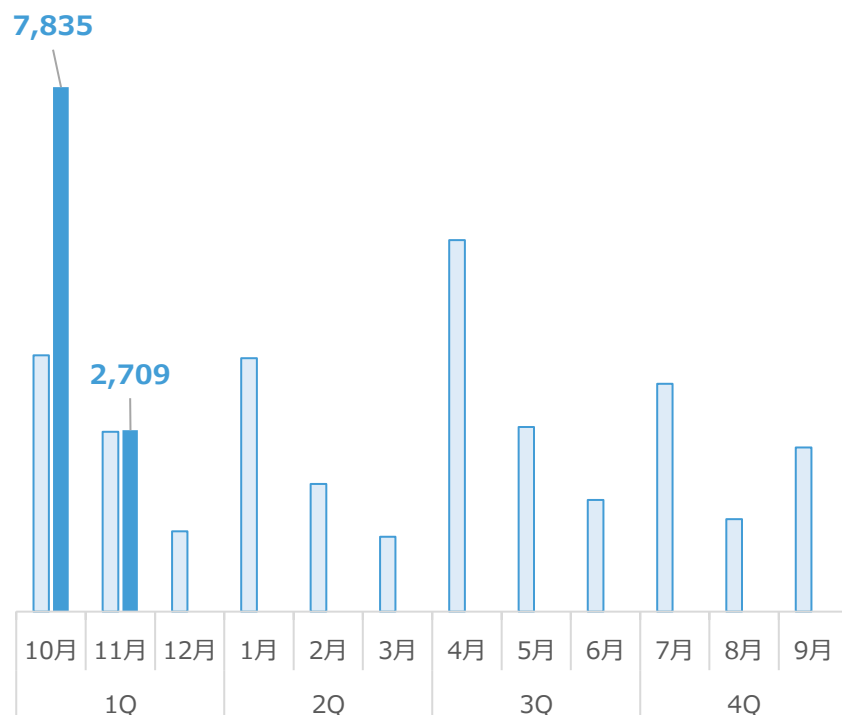
* 数値は速報値であり、会計監査を受けていないため後日修正される可能性があります。
* 2021年10月の数値は本資料開示時点での速報値であり、翌月の開示時点の数値とは異なる可能性があります。
* 上記数値にはInCircle（ライセンス数に応じた課金体系のため）及びOEM（ディスク容量に応じた課金体系のため）は含まれておりません。

■ 2021年11月度SaaS主要KPI月次進捗（リード獲得推移）

Knowledge Suite リード獲得推移

単位：件数

□ 2021/9期 ■ 2022/9期



10・11月 展示会出展状況

- 2021年9月29日～10月1日
営業支援 EXPO [インテックス大阪] (.248)
- 2021年10月13日～15日
モノづくりフェア2021[福岡マリンメッセ] (.179)
- 2021年10月27日～29日
Japan IT Week(秋)[幕張メッセ] (.166)
- 2021年11月17日～19日
働き方改革EXPO[インテックス大阪] (.246)

■ 今後の展示会出展/ウェビナー開催予定

(展示会)

2021年12月8日～9日 **大阪勧業展 2021** [ATCホール/大阪]

2021年12月21日～22日 **オフィス業務スマート化展**[東京商工会議所/東京]

2022年1月19日～22日 **Japan IT Week 関西 AI・業務自動化展** [大阪]

2022年1月19日～22日 **Japan IT Week 関西 在宅・リモートワーク支援EXPO** [大阪]

2022年1月26日～27日 **中小企業マーケット TOKYO 2022** [東京]

(オンライン展示会)

2021年12月15日 **新進企業のオンラインビジネス展「解決市場」**(株式会社セブンマーケット主催)

2022年1月26日～28日 **ネットショップ強化 EXPO ONLINE** (DMM主催)

(ウェビナー)

2021年12月17日 『**DXの始め方講座 ～SFAで創る中小企業活性化計画～**
たった1分の入力でも明日から営業が大きく変わる！』

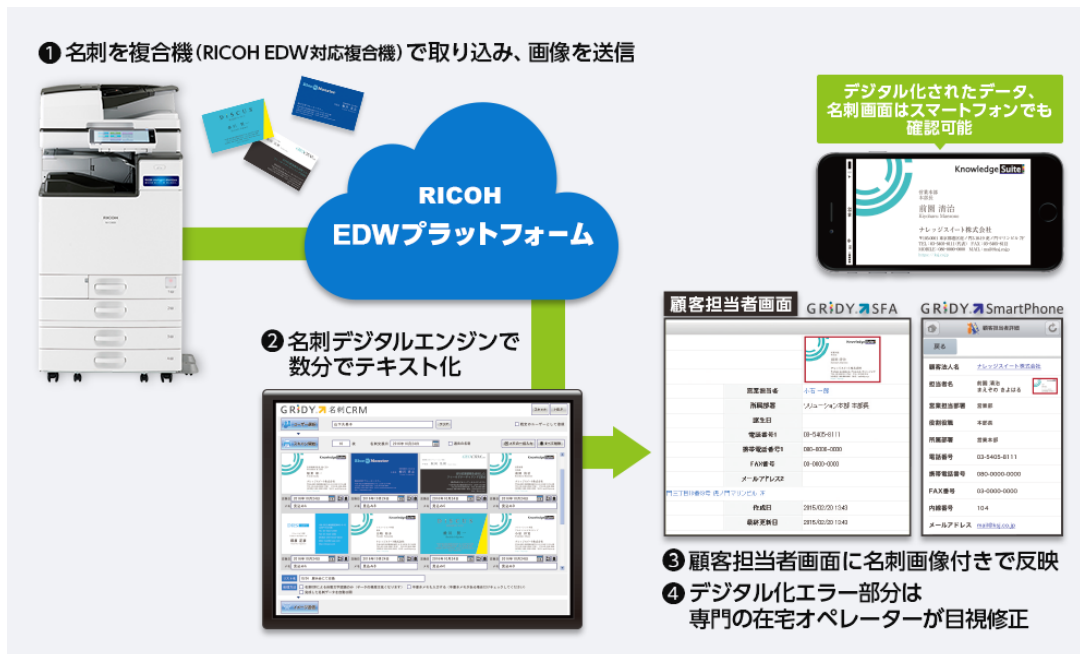
■ リコージャパン株式会社が『Knowledge Suite』の取り扱いを開始

中堅・中小企業のDX化を推進し生産性革新支援を進めるリコージャパン社が、複合機と名刺一括取り込みサービス含め、『Knowledge Suite』の全国拡販を開始。

RICOH

Knowledge Suite

リコー製複合機からの名刺データ取込イメージ



■ 営業体制・カスタマーサクセス体制の強化

～第15期 旧体制

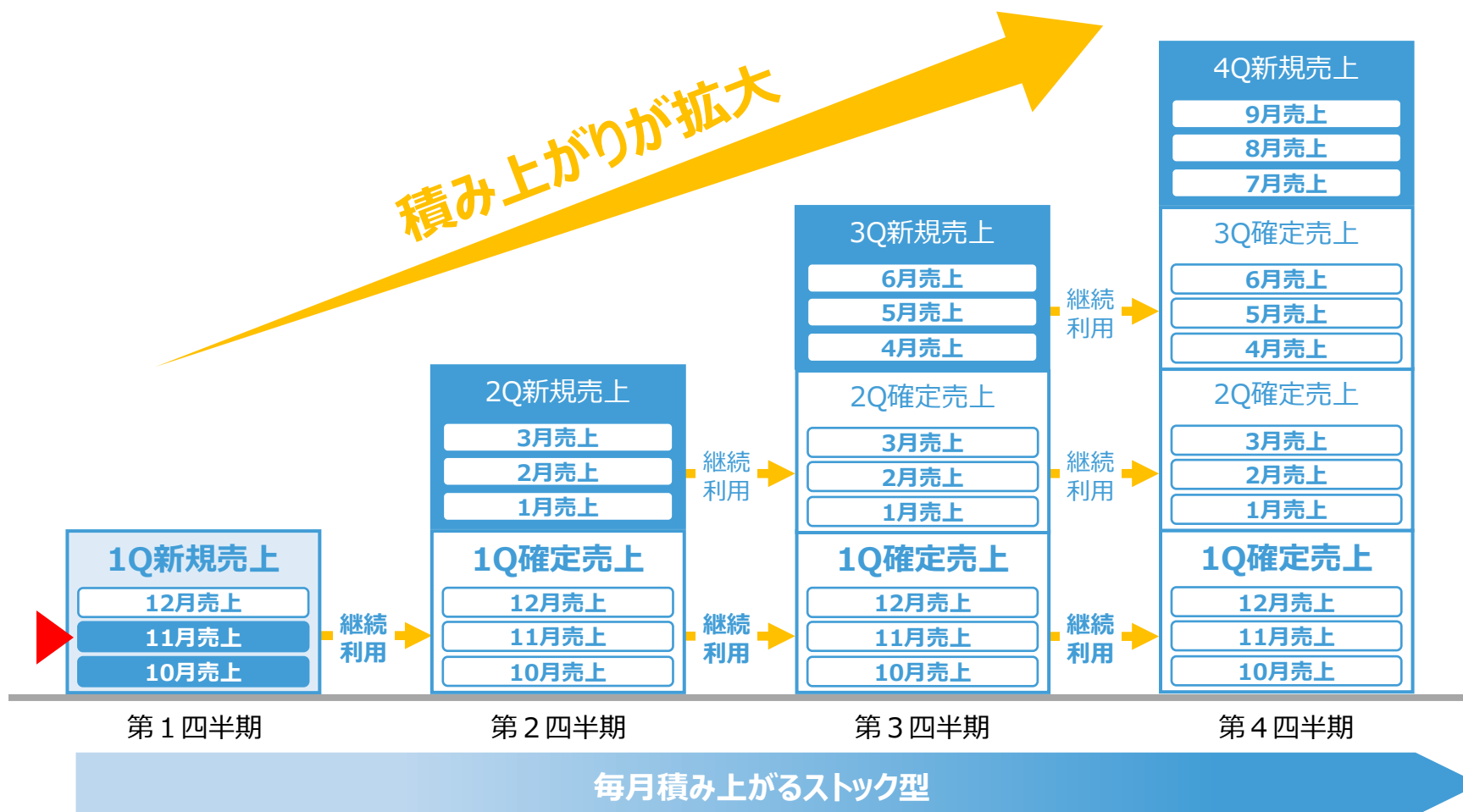


第16期～ 新体制



ストック型で確実に収益が積み上がるサブスクリプションモデル

SaaS売上高（ストック売上）は、サブスクリプションモデルによるものであり、前期末の既存契約のサブスクリプション額に加え、新規契約・プラン変更に伴う増加額と解約による減少額を差し引いた純増額が毎月積み上がるストック型となっております。



Knowledge Suite