

マンスリーレポート 2023年4月度

グループSaaS 主要KPI



証券コード 5259

2023年5月25日

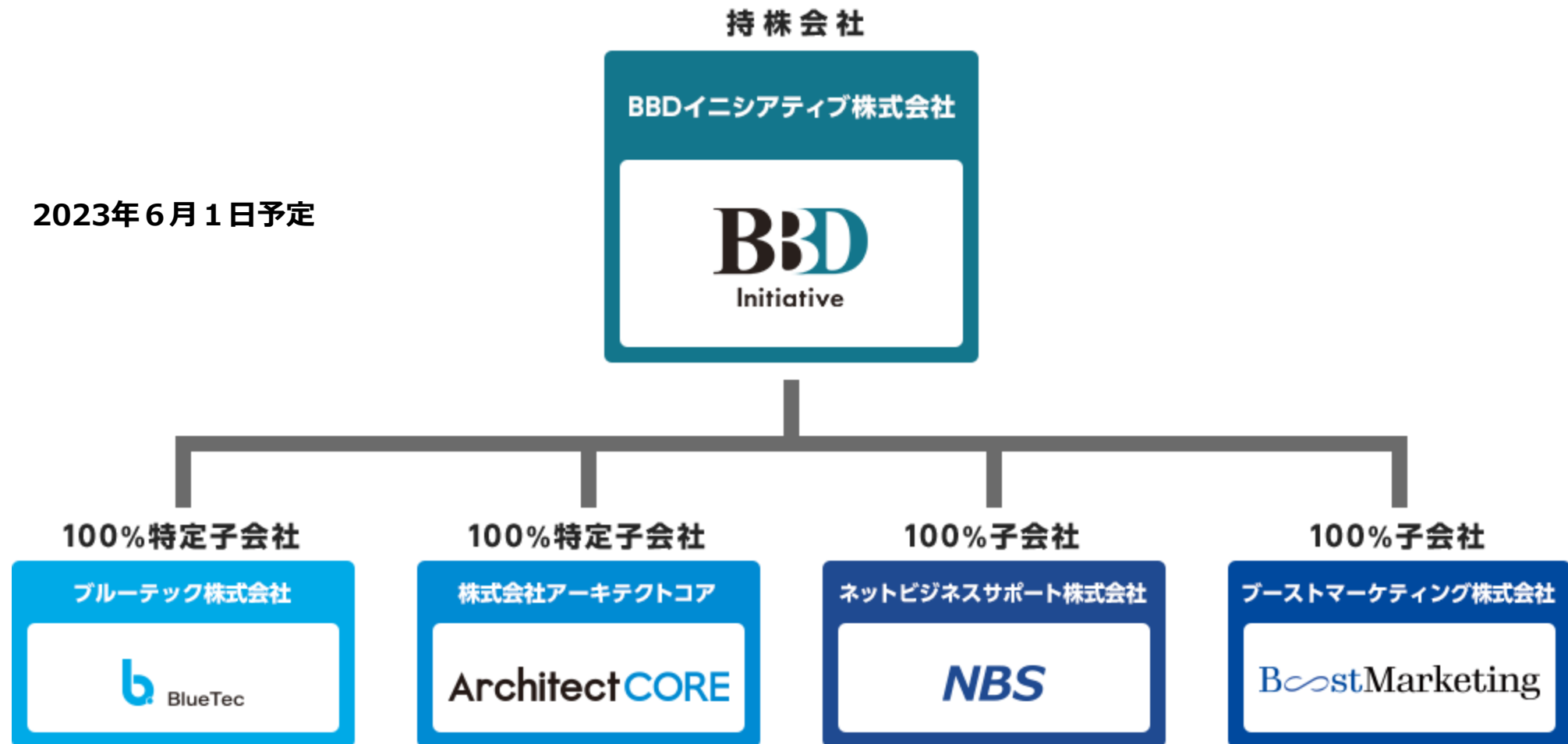
BBD Initiative
BBDイニシアティブ株式会社



ナレッジスイートグループは
2023年4月3日より
BBDイニシアティブグループとして新たに始動いたしました

BBDイニシアティブグループ | 体制

2023年6月1日予定

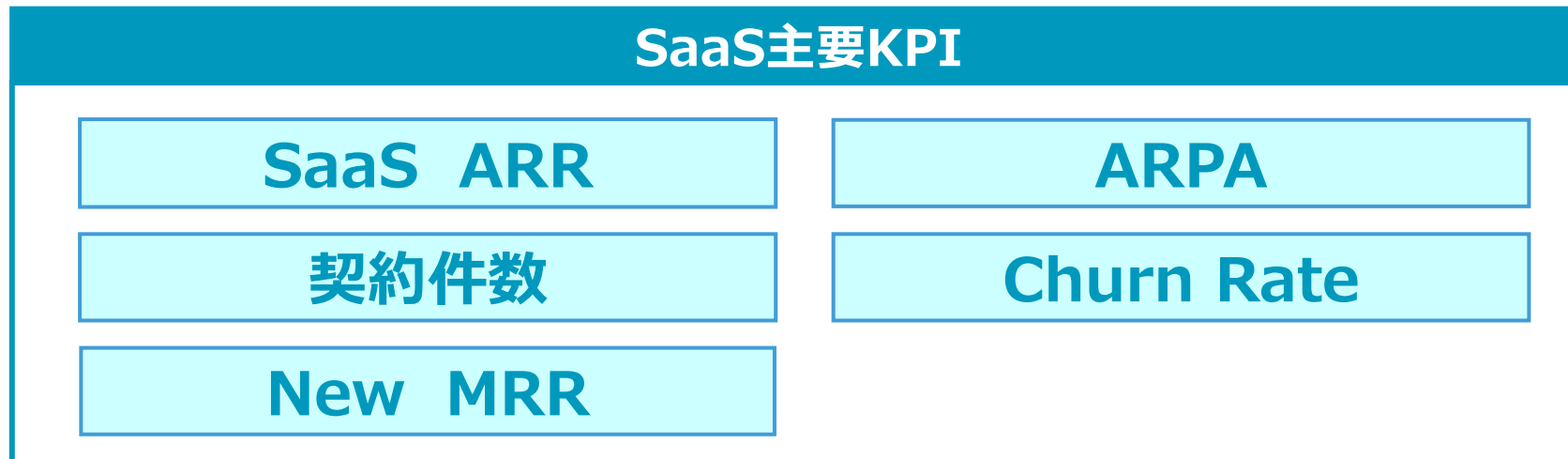
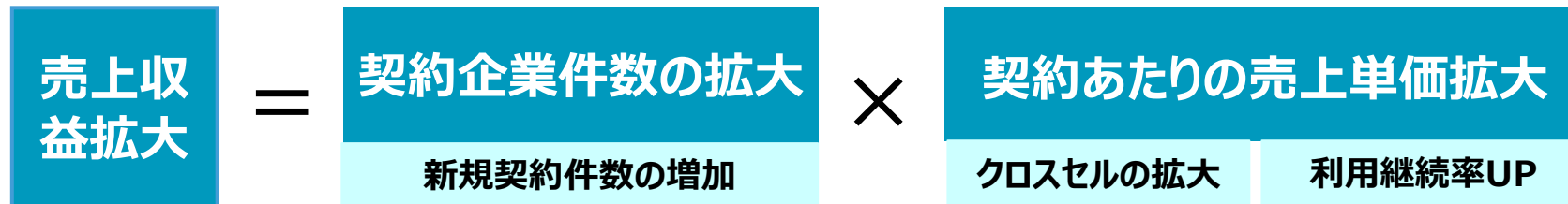


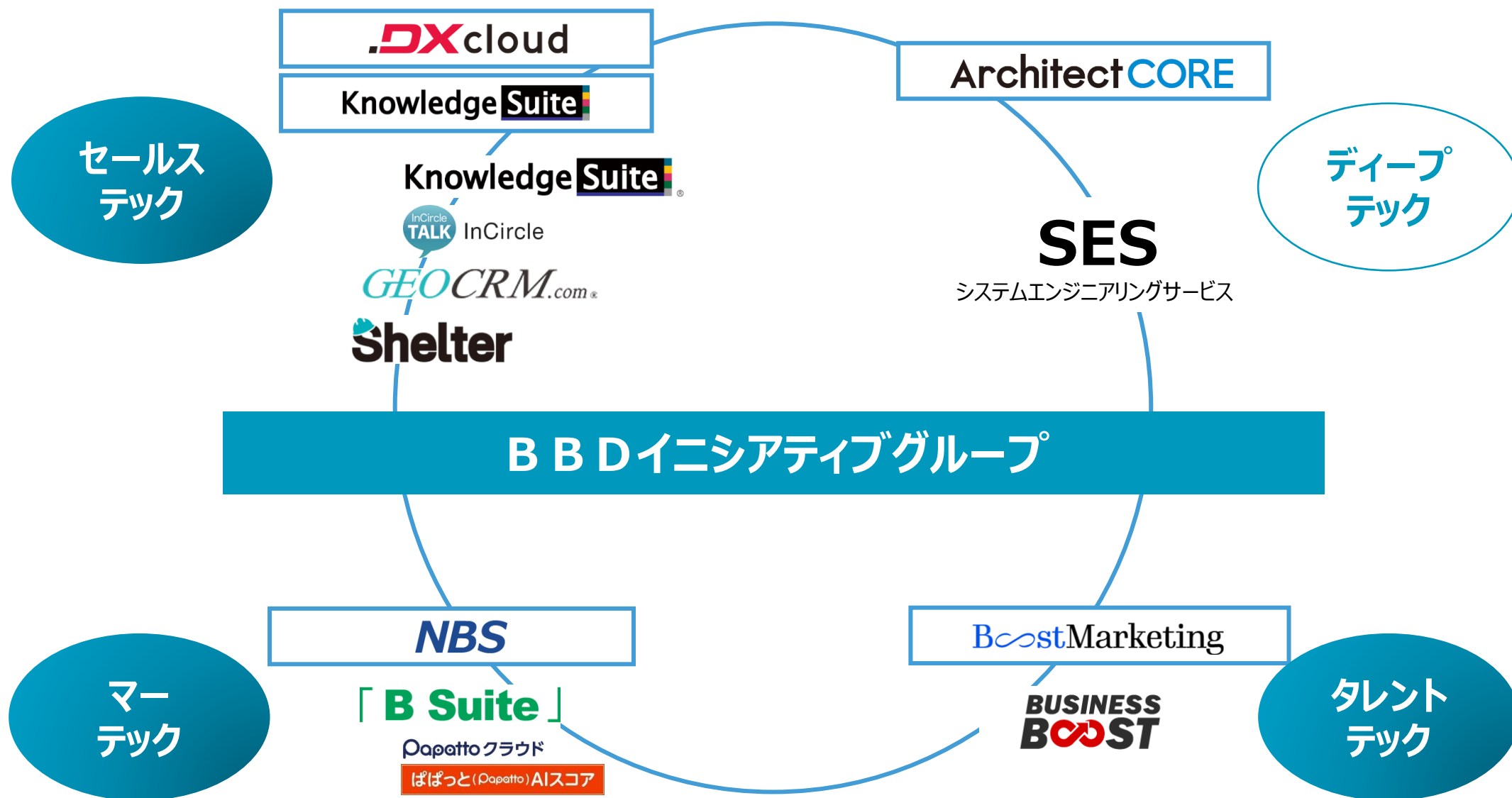
INDEX

- I. グループSaaS 主要KPIについて
- II. グループSaaS 主要KPI進捗
- III. グループ会社トピックス



- 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
- 2023年9月期より下記を主要KPIとし、ARRの拡大を目指す



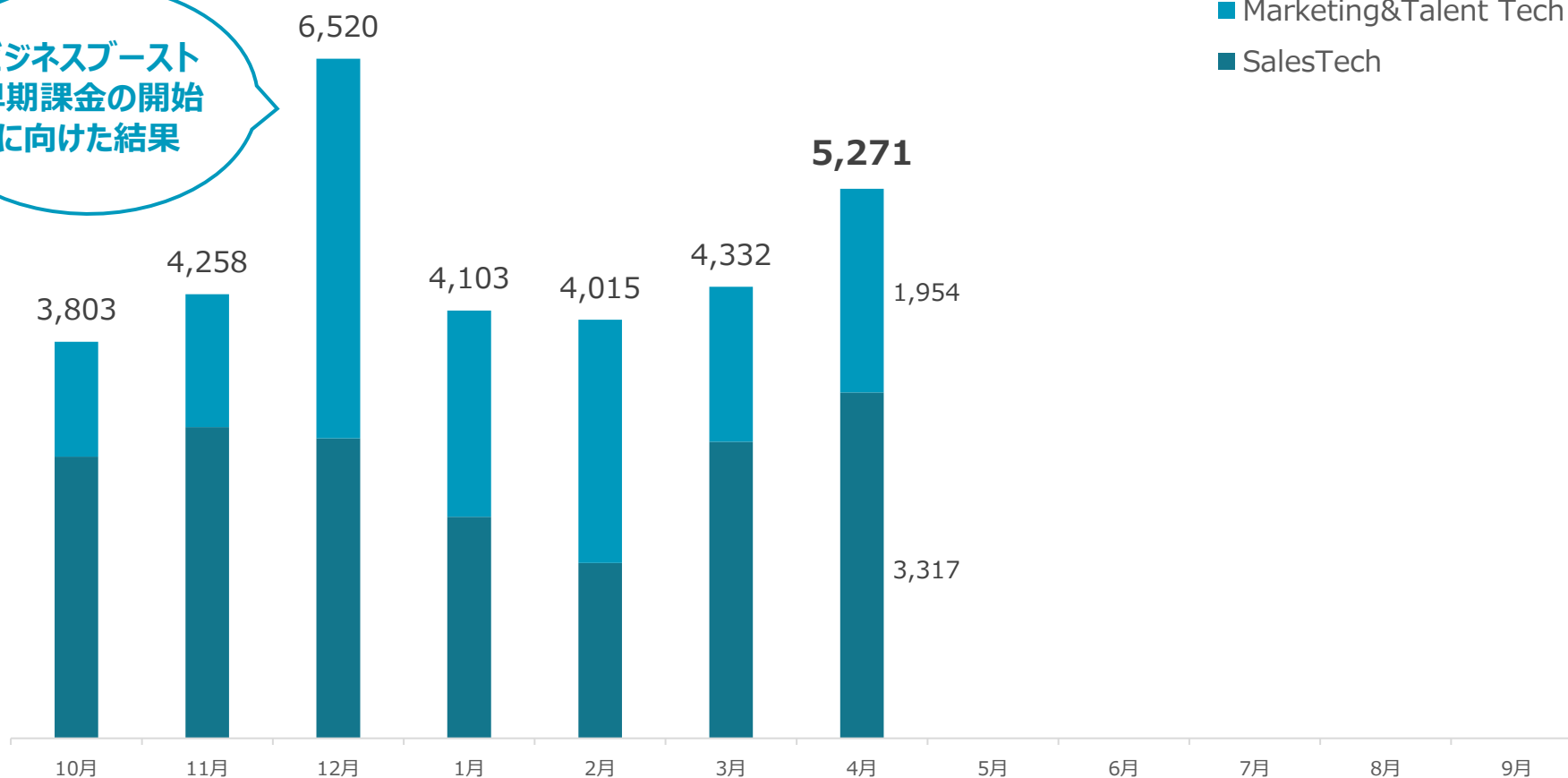


グループSaaS NewMRR

単位：千円

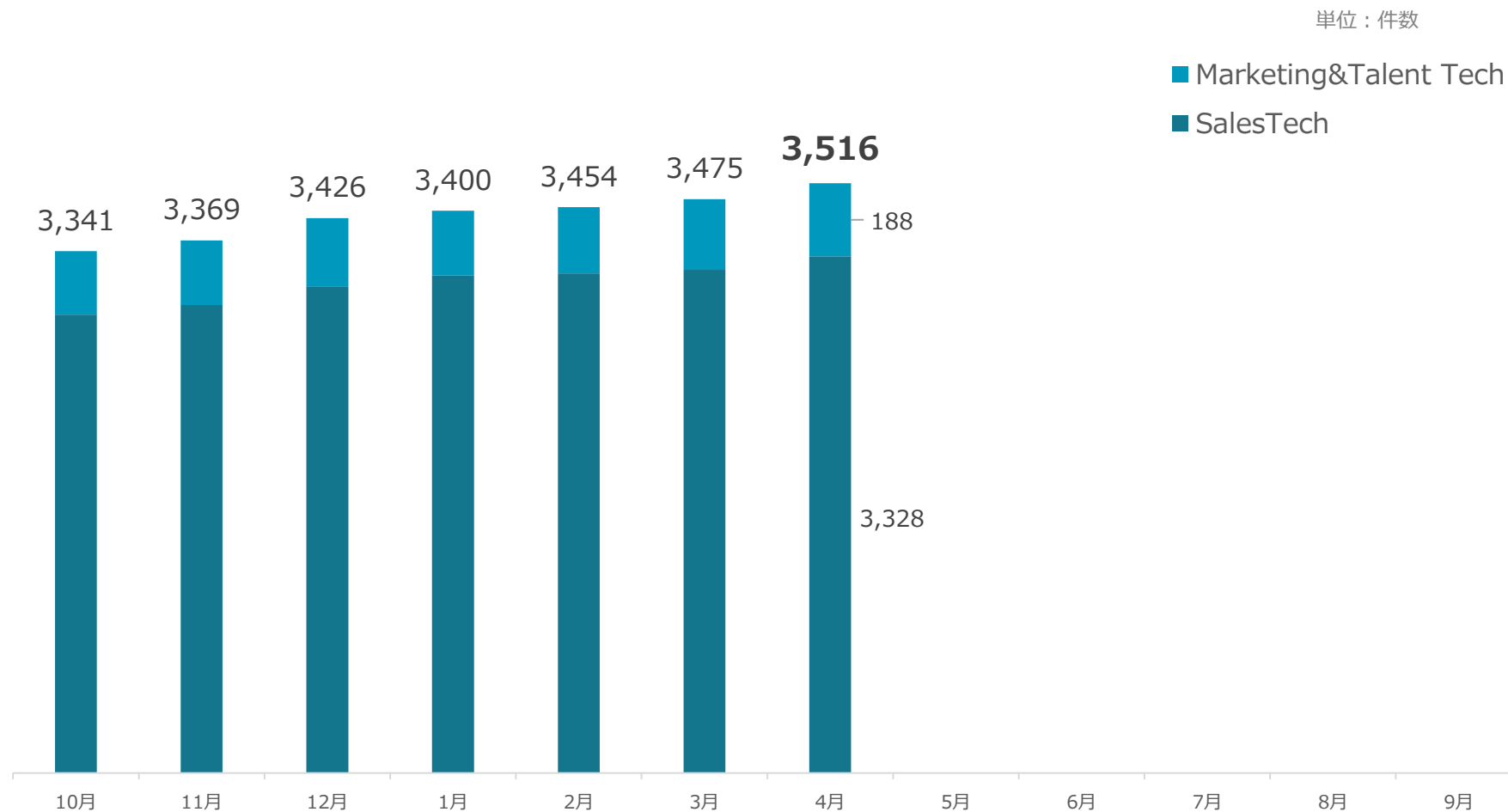
ビジネスブースト
早期課金の開始
に向けた結果

- Marketing&Talent Tech
- SalesTech



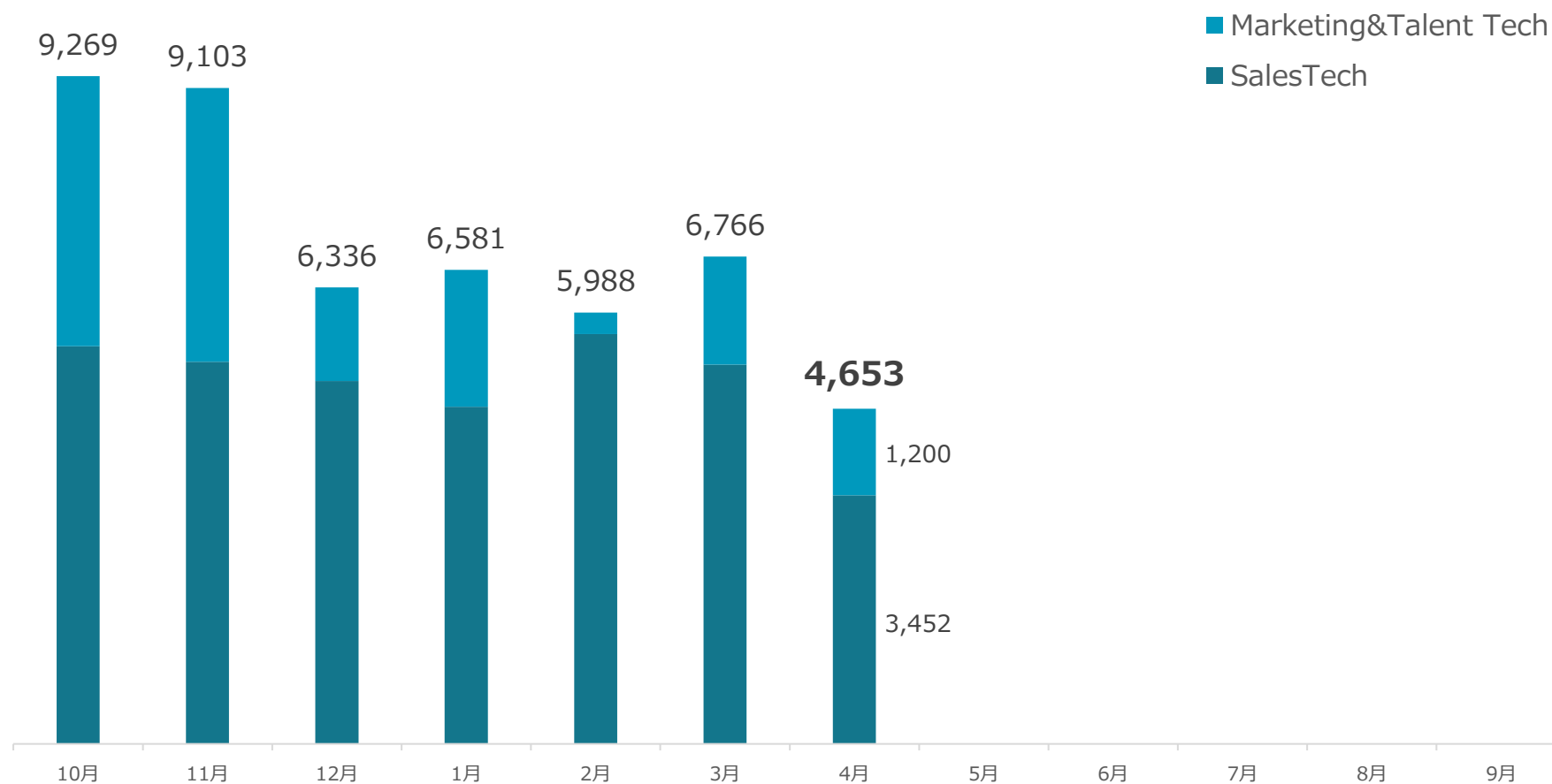
* O E Mは含まれておりません

グループSaaS 契約企業件数

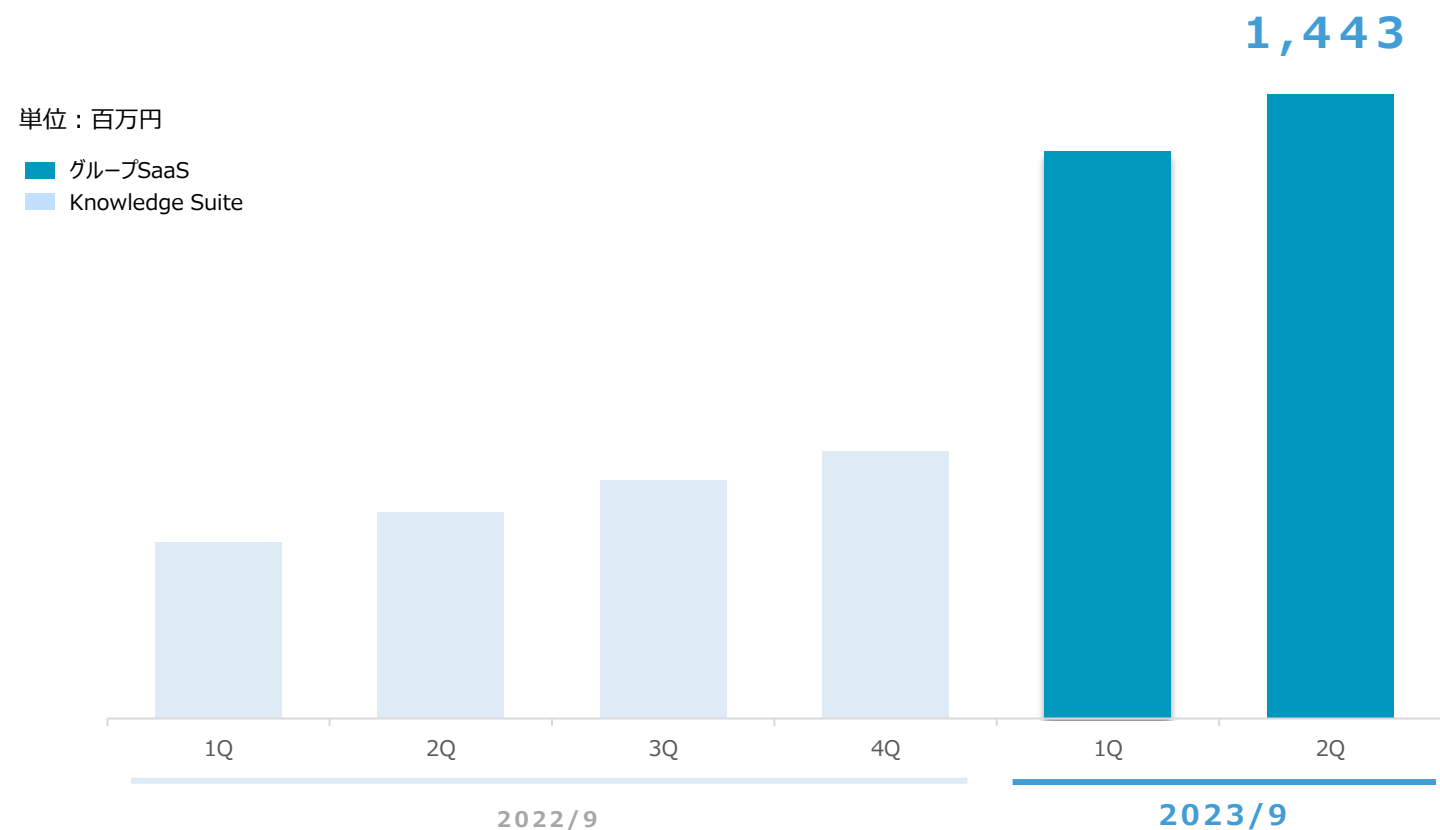


グループSaaS 受注額残高

単位：千円



グループSaaS ARR

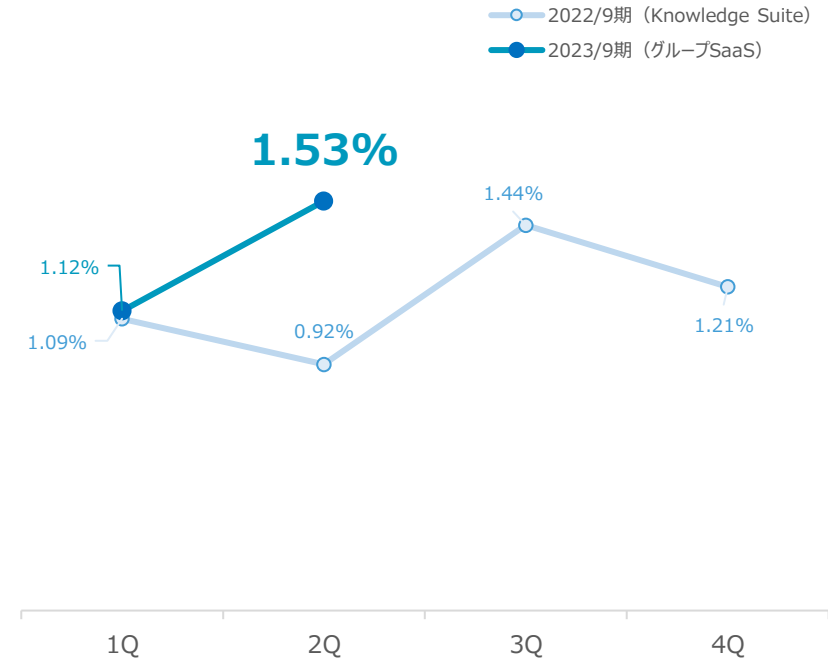
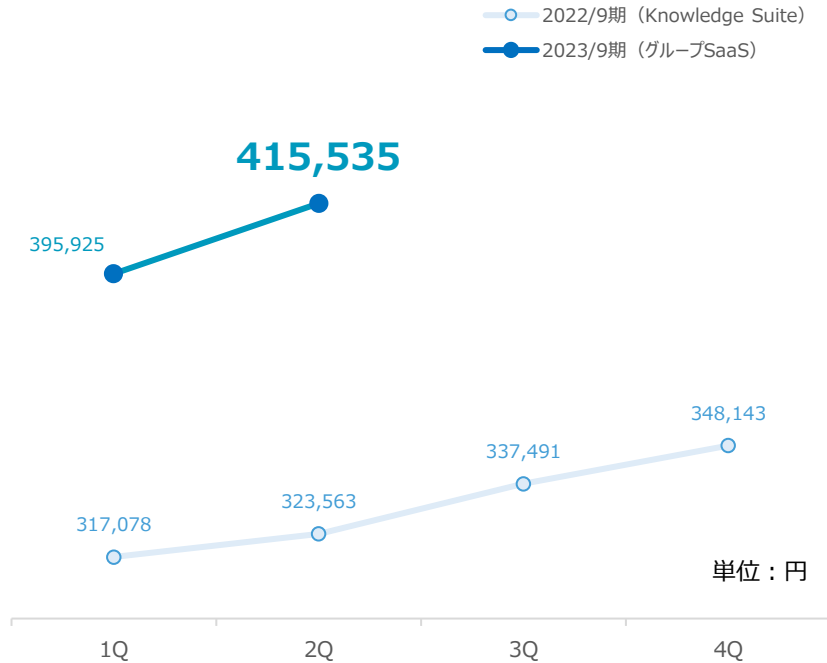


* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは含まれておりません
Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は含まれておりません

*1 Annual Recurring Revenue : 年次経常収益。当社グループSaaSにおける各四半期末時点のMRRの12倍で算出。

グループSaaS ARPA*₁

グループSaaS Churn Rate*₂



* グループSaaS KPI (2023/9期) にはOEM提供サービスは**含まれておりません**
 Knowledge Suite KPI (~2022/9期) にはOEM及びグループ会社の提供サービスであるSaaS等は**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。当社グループ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。

セールステック Sales Tech

- 「ビジネスブースト（BB）」の**正規代理店**へ
- 補助金や助成金を活用して購入できるECサイト「**JSaaSストア**」にて提供開始

WriteUp! × BUSINESS BOOST

<https://jsaas.jp/store>

セールステック Sales Tech

- 株式会社TAGホールディングス様、導入事例
- 情報の一元化、コミュニケーションロスが**大幅に軽減**



社内業務を統一化、様々なデータを統合管理することが可能なローコード・ノーコードプラットフォーム



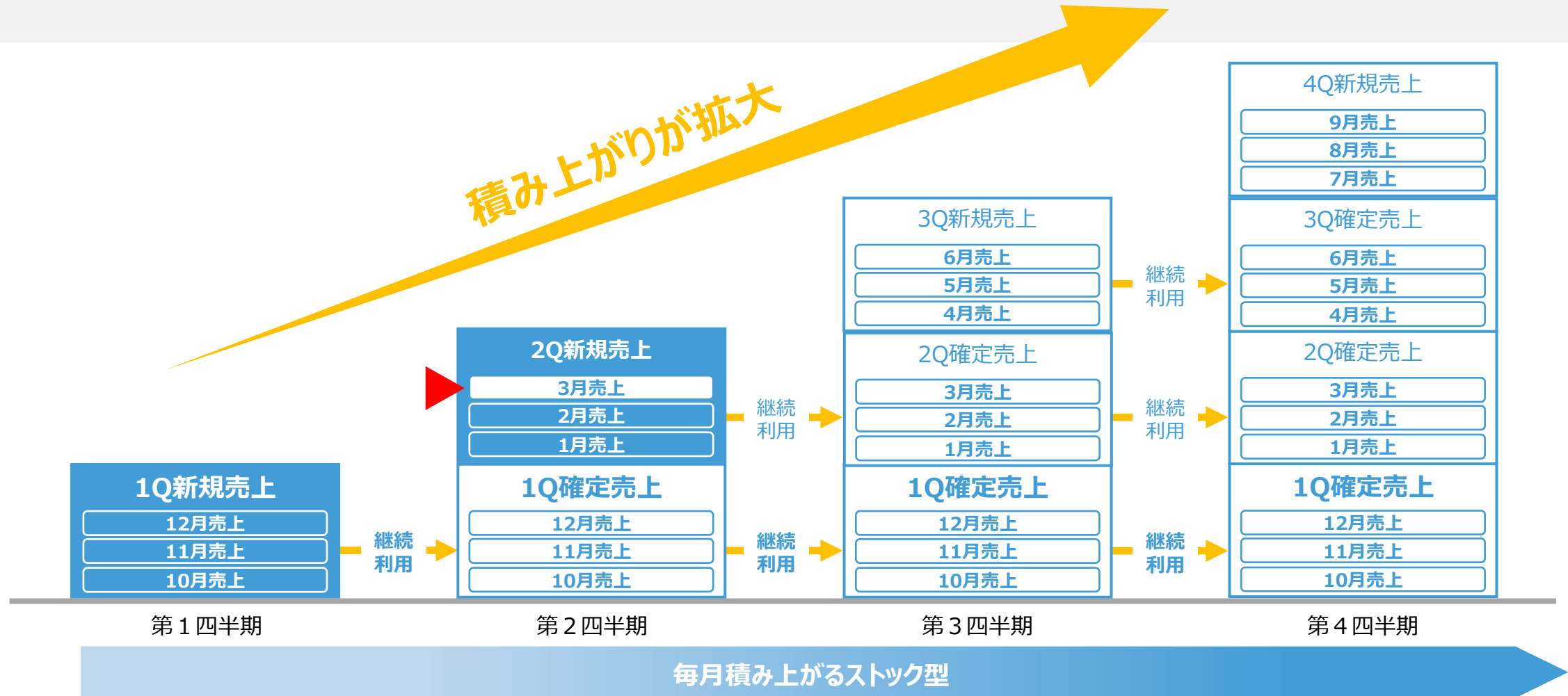
<https://ksj.co.jp/shelter/case/tag/>



株式会社TAGホールディングス
システム部 デジタル推進課
課長 大久保静一 様

株式会社ホンダカーズ群馬
工場長 齋藤 様

■ 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



BBD

Initiative

BBDイニシアティブ株式会社

ありがとうをX-Tech（クロステック）する

「ありがとう」の対義語は「当たり前」。なかなか気づく事のない「当たり前」に気付いた時、「ありがとう」と思える、そんな気持ちを大切にしたい。

世の中の「有り難し」事をクロステックして行くことで、世の中を便利に「当たり前」であることに感謝される世界を作る。

「ありがとうをクロステックする」私たちBBDイニシアティブが掲げる思いです。