# DX事業SaaS 主要KPI

- マンスリーレポート 2021年12月度 -

### **Knowledge Suite**

ナレッジスイート株式会社 証券コード 3999 2022年1月25日



- 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 事業 (デジタルトランスフォーメーション)

# SaaS

CS カスタマーサクセス

**Knowledge Suite** 





### BPO事業 (ビジネスプロセスアウトソーシング)

SES システムエンジニアリングサービス

### 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。

#### DX事業SaaS主要KPIについて

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



型約企業件数の拡大

新規契約件数の増加



契約あたりの売上単価拡大

クロスセルの拡大

利用継続率UP



SaaS ARR

契約件数

**New MRR** 

**ARPA** 

**Churn Rate** 

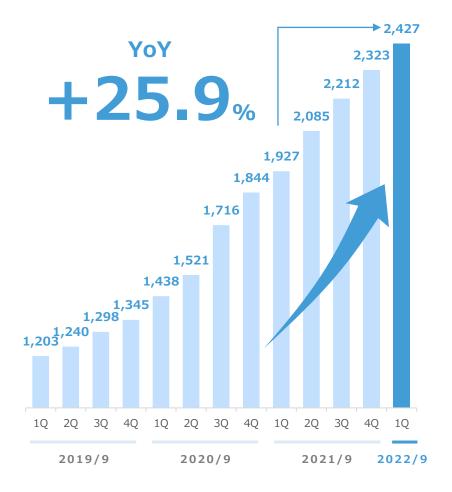
### Knowledge Suite ARR

単位:百万円



### Knowledge Suite 契約企業数

単位:件数



### Knowledge Suite ARPA

### Knowledge Suite Churn Rate

単位:円











**■ 2021年12月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年1月25日開示)** 





**■ 2021年12月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年1月25日開示)** 

### Knowledge Suite 受注額残高

単位:千円



■ 2021年12月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年1月25日開示)

### Knowledge Suite 契約企業件数



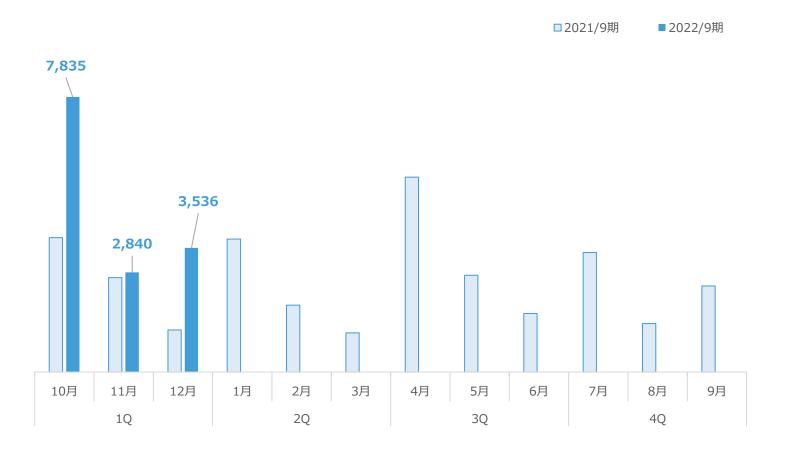


### DX事業SaaSリード獲得推移

#### ■ 2021年12月度SaaSリード獲得推移

### Knowledge Suite リード獲得推移

単位:件数



#### DX事業12月営業状況トピックス①

#### ■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分の入力で明日から営業が大きく変わる!』



#### ■「ITreview Grid Award 2022 Winter」8部門にて受賞



# **Knowledge Suite**





#### ■4部門で「Leader」受賞

SFA、CRM、名刺管理 Web面接

### ■4部門で「High Performer」受賞

グループウェア オンライン商談、Web会議 ビジネスチャット

#### ■ 営業体制・カスタマーサクセス体制の強化

~第15期 旧体制

マーケティング

<u>ソリューション</u> 1・2・3・5部 (直販/間販)

<u>コラボ</u> レーション

カスタマーサクセス

第16期~ 新体制

#### デマンドジェネレーション

リード獲得/育成、プロモーションパートナー開拓/深耕

#### <u>クリエーティブ</u>

WEBデザイン/制作

#### プロダクト企画開発

プロダクト企画/育成

#### ソリューション営業(直販/間販)

新規クロージング、アップ/クロスセル

#### 人材開発部

営業教育•育成

#### カスタマーサクセス

導入運用支援/継続利用促進 アップ/クロスセルフッキング

#### カスタマーサポート

既存顧客問合せ/操作フォロー

### 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

