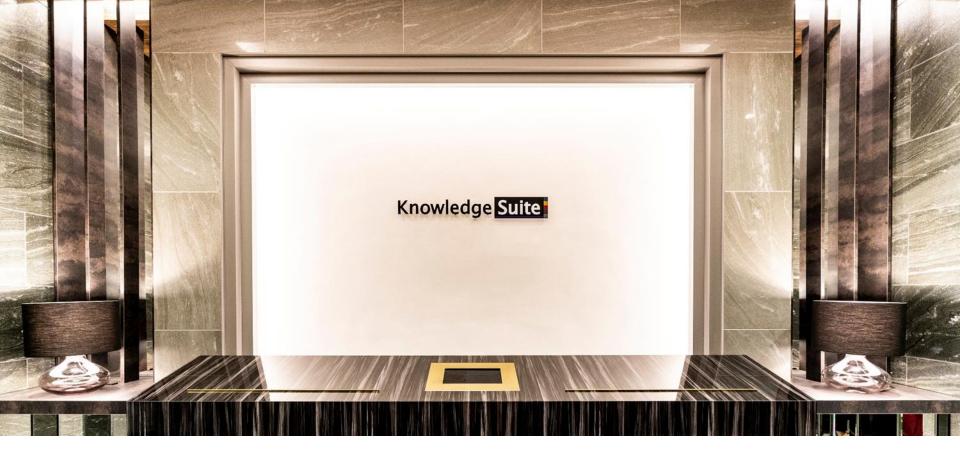
DX事業SaaS 主要KPI

- マンスリーレポート 2022年2月度 -

Knowledge Suite

ナレッジスイート株式会社 証券コード 3999 2022年3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

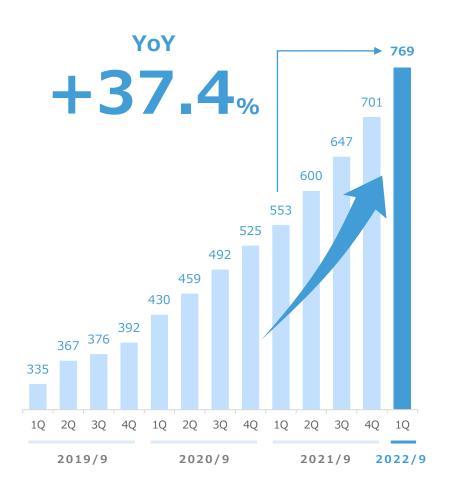
New MRR

ARPA

Churn Rate

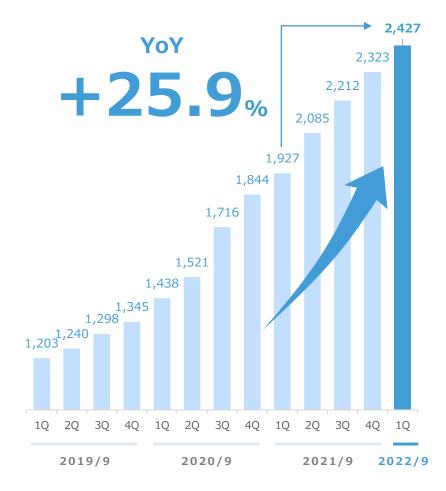
Knowledge Suite ARR

単位:百万円



Knowledge Suite 契約企業数

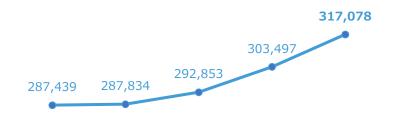
単位:件数



Knowledge Suite ARPA

Knowledge Suite Churn Rate

単位:円











DX事業SaaS主要KPI 月次進捗①

■ 2022年2月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年3月25日開示)

Knowledge Suite NewMRR







DX事業SaaS主要KPI 月次進捗②

■ 2022年2月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年3月25日開示)

Knowledge Suite 受注額残高





DX事業SaaS主要KPI 月次進捗③

■ 2022年2月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年3月25日開示)

Knowledge Suite 契約企業件数

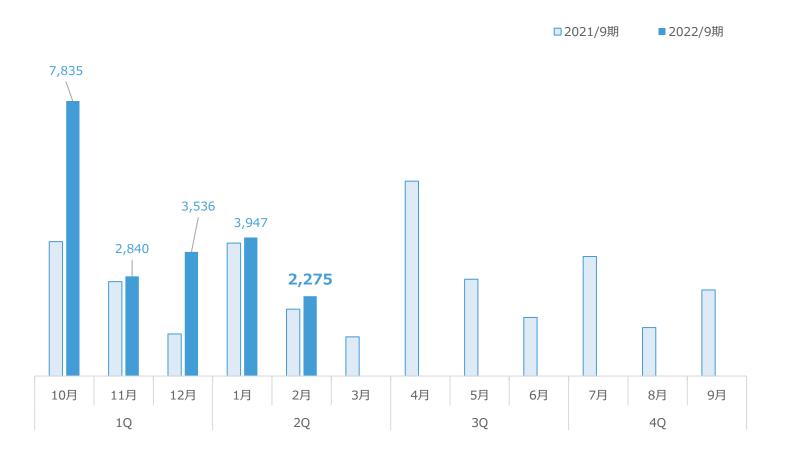




■ 2022年2月度SaaSリード獲得推移

Knowledge Suite リード獲得推移

単位:件数



DX事業2月営業状況トピックス①

■展示会出展/ウェビナー開催実績

(展示会)

2022年2月 2日~ 3日 **ビジネスフェア中四国 2022 [広島]** 2022年2月16日~18日 **働き方改革EXPO [名古屋]**

(オンライン展示会)

2022年2月14日~18日 **Web九販展2022(九州三菱電機販売主催)** 2022年2月16日~18日 **総務・人事・経理・法務 EXPO ONLIN(DMM主催)** 2022年2月16日~18日 **マーケティング・販促サミット(DMM主催)**

(ウェビナー)

2022年2月24日 『名刺管理されていますか? 眠っている名刺1枚の価値はなんと!?6万円!!』
~高コストパフォーマンスで簡単顧客の掘り起こし!自動メール配信と活用術~
(ヤマダデンキ主催)





■大阪大学医学部付属病院様が ビジネスチャット「InCircle(インサークル)」を導入









- ✓ チャットツールが重要な役割を担う医療現場ならではの事情
- ✓ 他院での利用実績がありオンプレミス運用が可能な点に着目し導入決定
- ✓ 誰にでも直感的に理解できるインターフェイスとデータ編集の簡便
- ✓ オンプレミス/クラウド両対応の汎用性と導入サポートの手厚さ



■ビジネスチャット InCircle(インサークル) ご紹介





- 1. シンプルで使いやすい
- 2. 安心安全のセキュリティ
- 3. 充実した管理機能
- 4. 導入しやすい料金
- 5. 生産性を高めるチャットボット

■ビジネスチャット InCircle(インサークル) 導入企業様



グローバル企業からスタートアップ企業まで、業種を問わず 導入企業様 実績は1,000社を超え、さらに増加中

BOTEJYU. Group Est.1946













パナソニック コンシューマーマーケティング株式会社



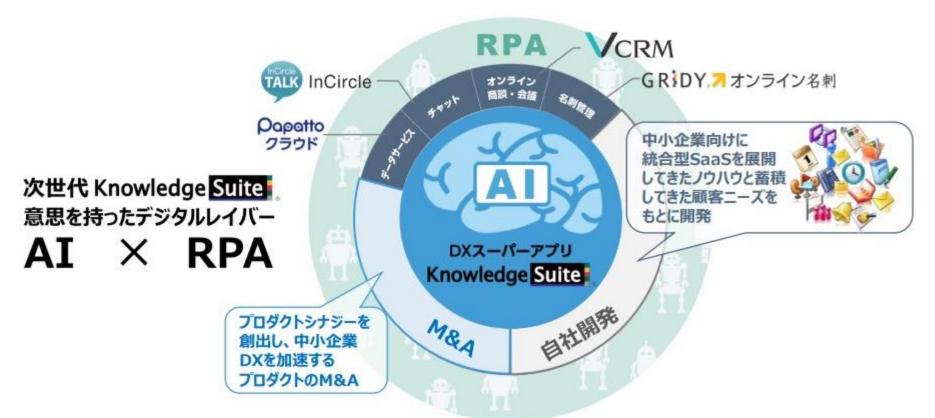






■次世代Knowledge Suite における ビジネスチャット InCircle(インサークル)

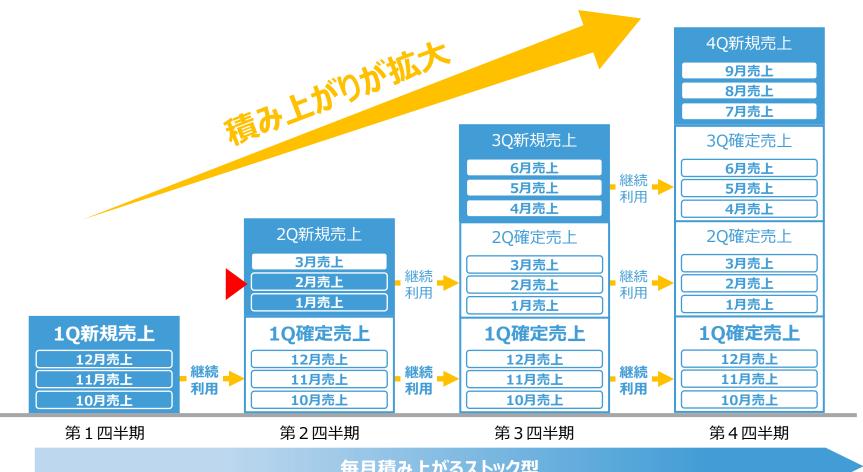




企業ビジョン実現に向け、**営業社員1人1人に寄り添う意思を持った(AI)デジタルレイバーを中心とした営業活動の自律化・業務の自動化**を強力に推進する世界の実現を見据えた「次世代 Knowledge Suite」との統合連携を視野にいれた製品開発を進める

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



毎月積み上がるストック型

