

DX事業SaaS 主要KPI

- マンスリーレポート 2022年5月度 -

Knowledge **Suite** 

ナレッジスイート株式会社

証券コード 3999

2022年6月24日

The image shows a modern office interior with a large white wall in the center. On the wall, the "Knowledge Suite" logo is displayed. The logo consists of the word "Knowledge" in a black sans-serif font, followed by the word "Suite" in a white sans-serif font inside a black rectangular box. The office has a dark wood-grain table in the foreground with a yellow square on it, and two lamps on side tables. The walls are made of light-colored stone tiles.

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 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

.DXcloud

BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート
NBS

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。

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**

売上収
益拡大

=

契約企業件数の拡大

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主要KPI

SaaS ARR

ARPA

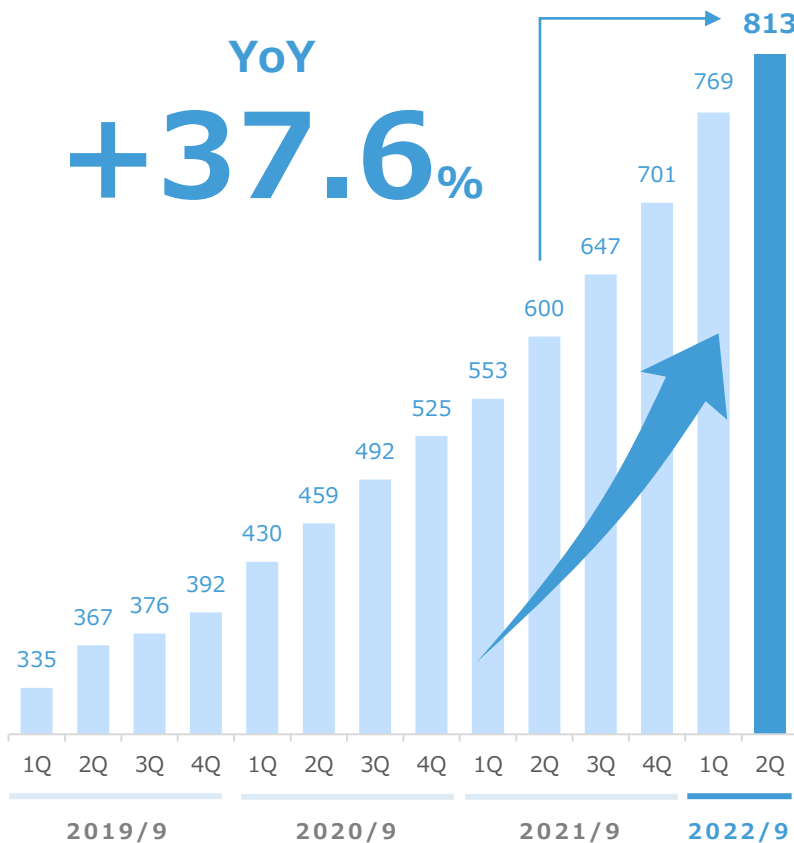
契約件数

Churn Rate

New MRR

Knowledge Suite ARR

単位：百万円



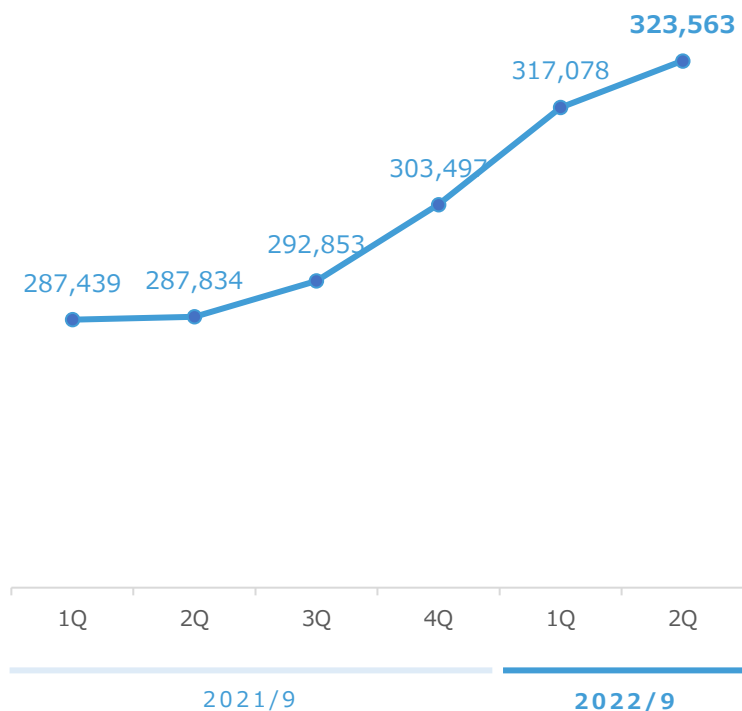
Knowledge Suite 契約企業数

単位：件数

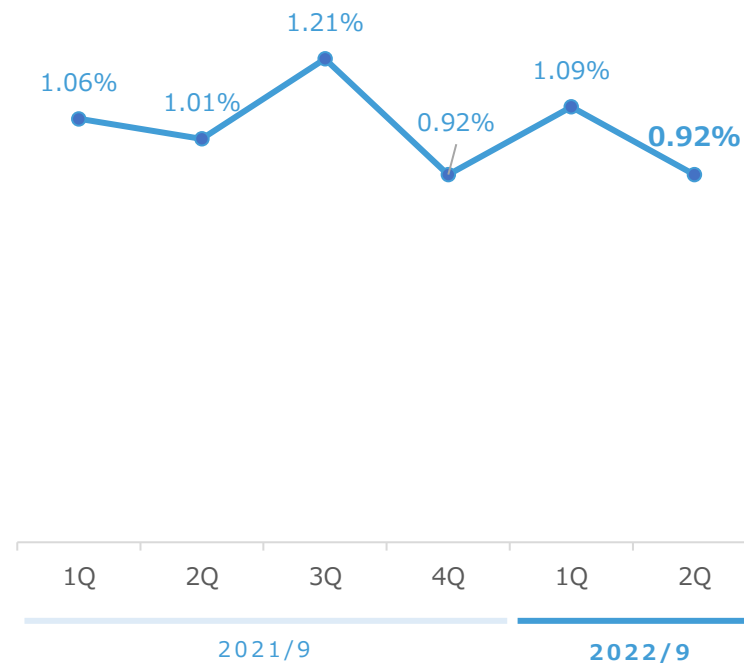


Knowledge Suite ARPA

単位：円



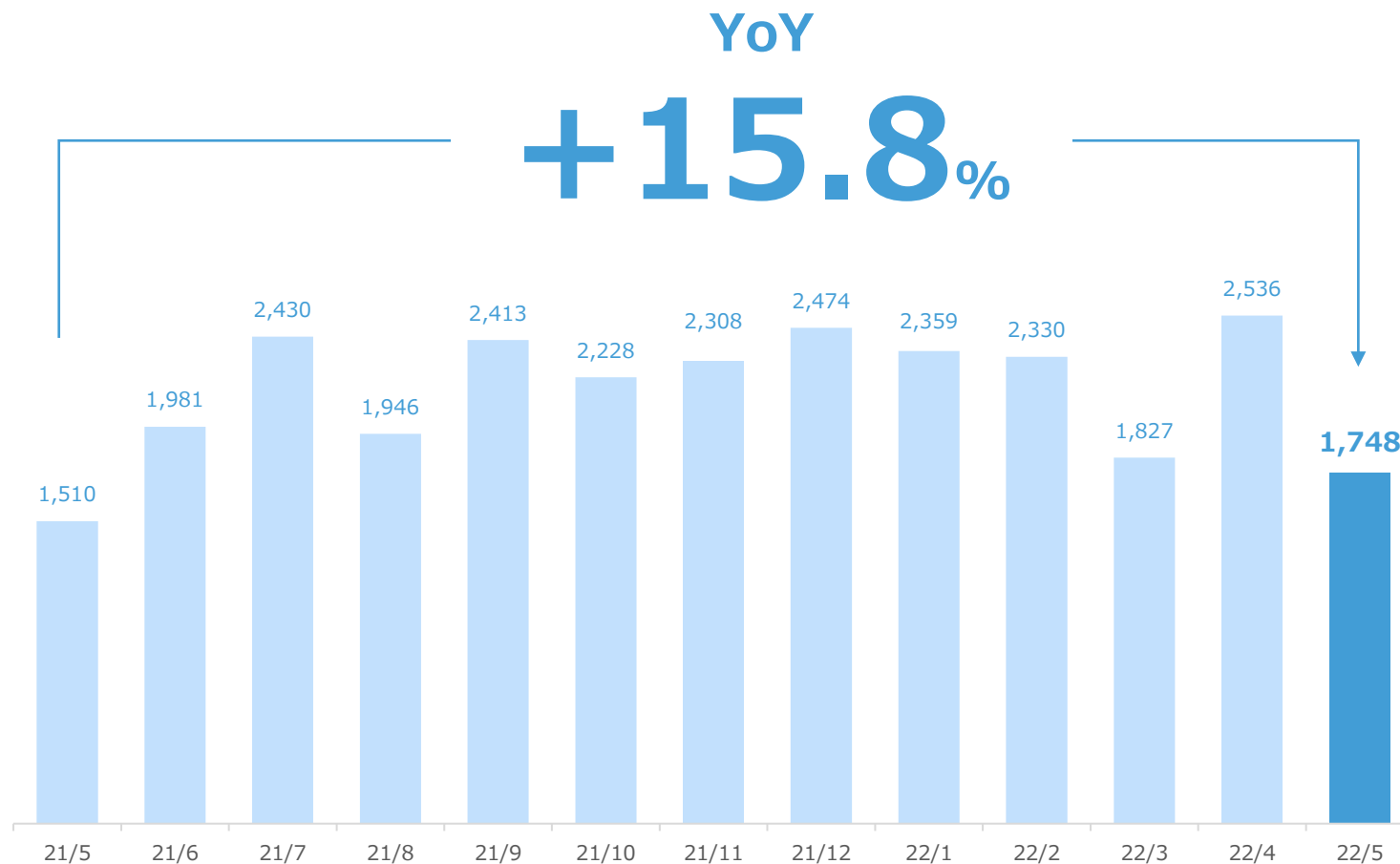
Knowledge Suite Churn Rate



■ 2022年5月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年6月24日開示)

Knowledge Suite **NewMRR**

単位：千円



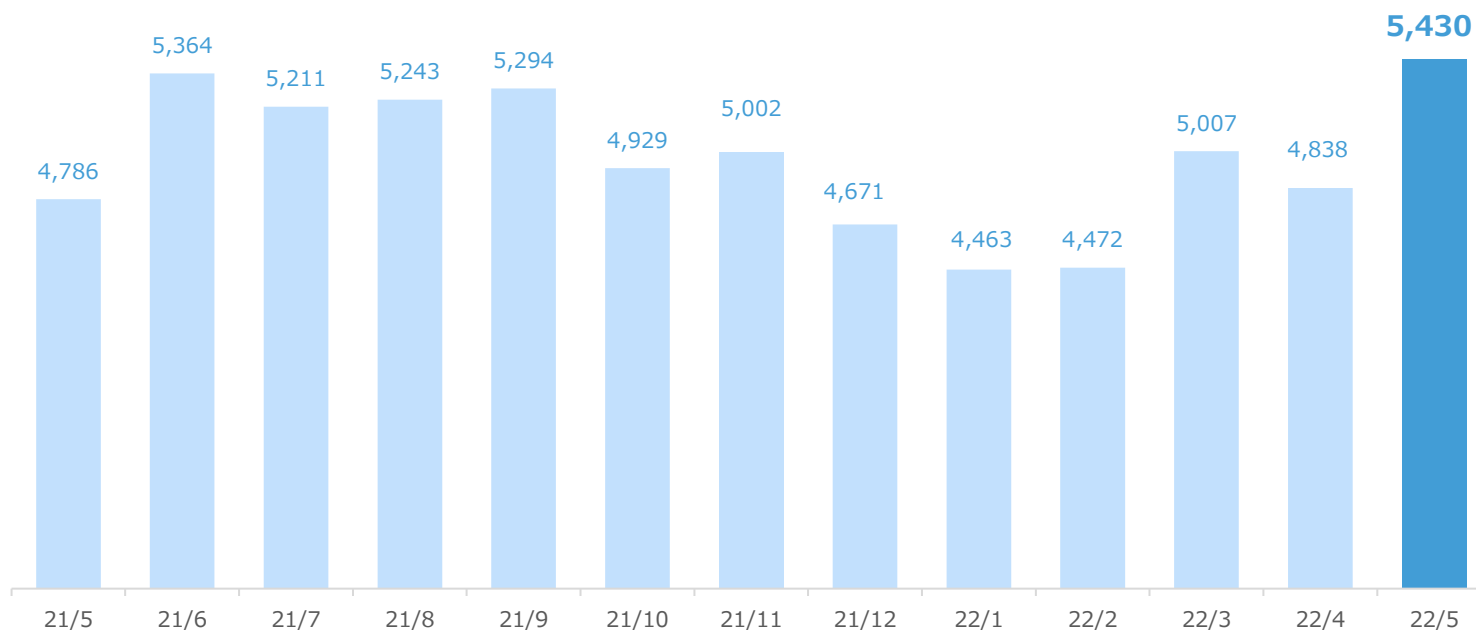
■ 2022年5月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年6月24日開示)

Knowledge Suite 受注額残高

単位：千円

YoY

+13.5%

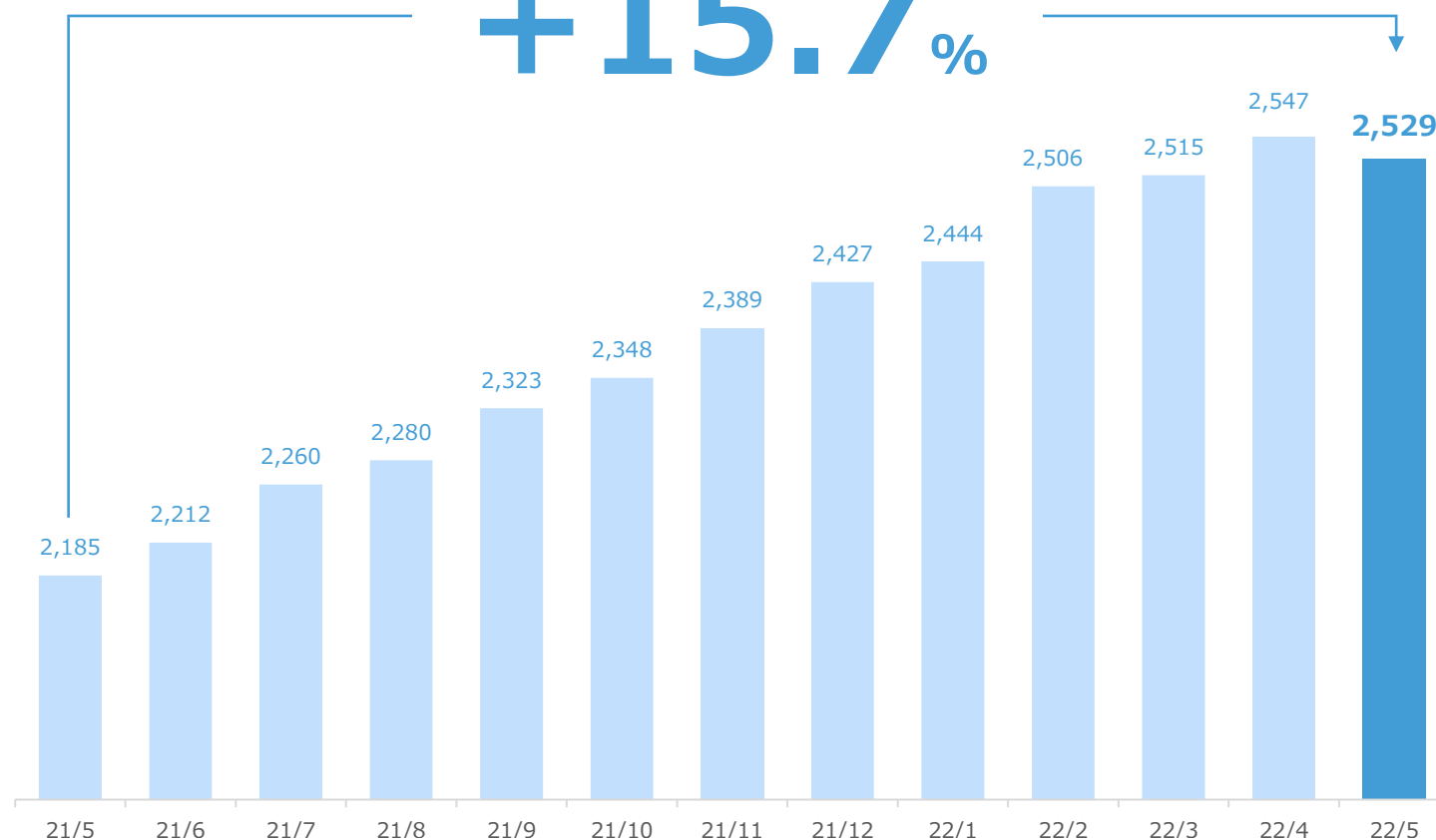


■ 2022年5月度SaaS主要KPI月次進捗 速報 (2022年6月24日開示)

Knowledge Suite 契約企業件数

単位：件数

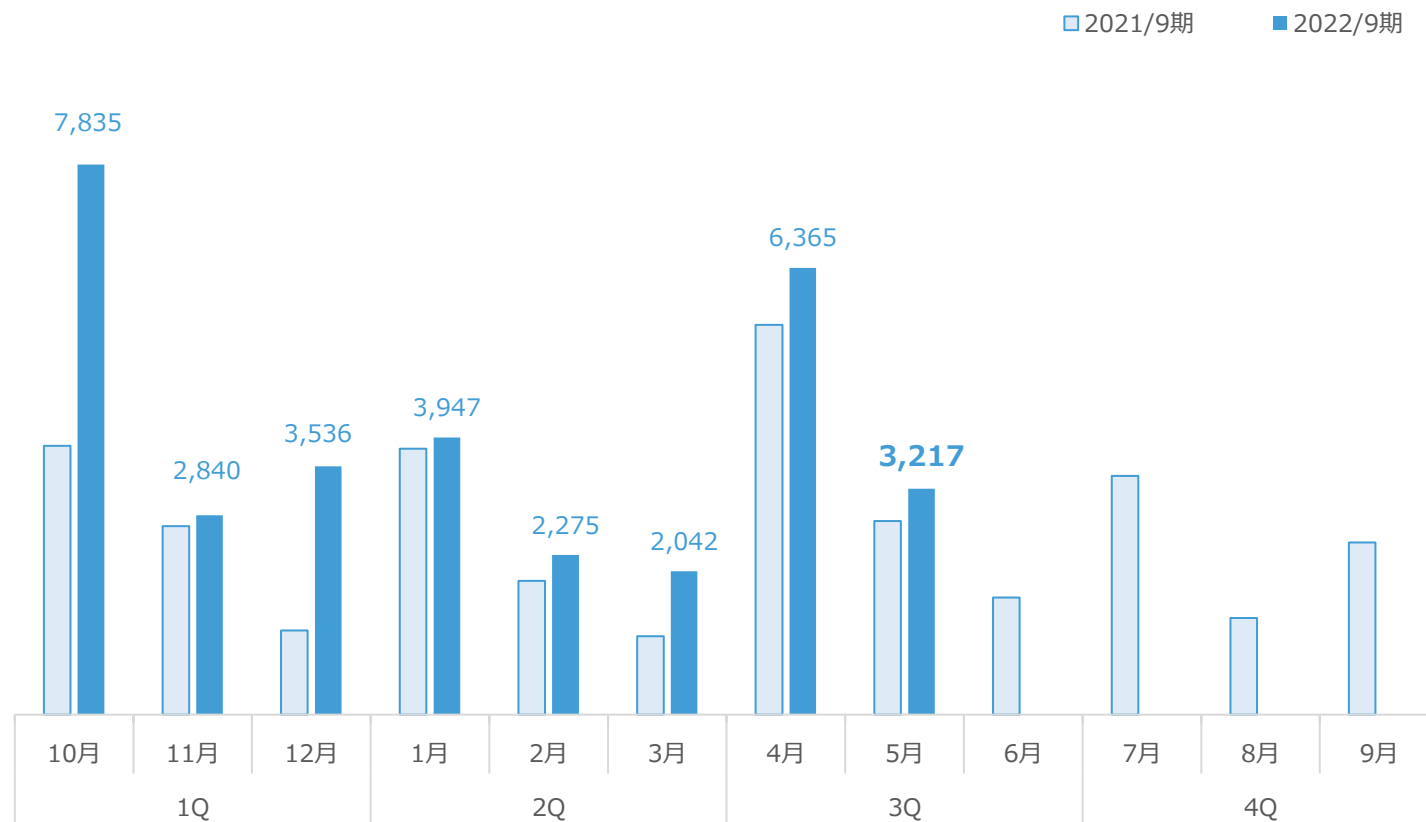
YoY

+15.7%

■ 2022年5月度SaaSリード獲得推移

Knowledge Suite リード獲得推移

単位：件数



■ 展示会出展/ウェビナー開催実績

(展示会)

2022/5/11～13	第9回 働き方改革 EXPO (東京)
2022/5/13～14	第37回いしかわ情報システムフェア (石川)
2022/5/26～27	デジタルイノベーション2022 (大阪)
2022/5/27	中小企業デジタル化・DX促進マッチングフェア(京都)

CASE STUDY

株式会社東洋レーベル様

営業リスト作成サービス

Papattoクラウド
ぱぱっと<https://www.net-bizs.jp/papatto-cloud/>

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite

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

BEFORE

- コロナ禍をきっかけに新規顧客獲得が困難に。
- 業務内容が可視化できておらず、チーム内の業務が不透明。



CASE STUDY

株式会社東洋レーベル様

営業リスト作成サービス

Papattoクラウド
ぱぱっと<https://www.net-bizs.jp/papatto-cloud/>

純国産クラウド型統合ビジネスアプリケーション

Knowledge Suite

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

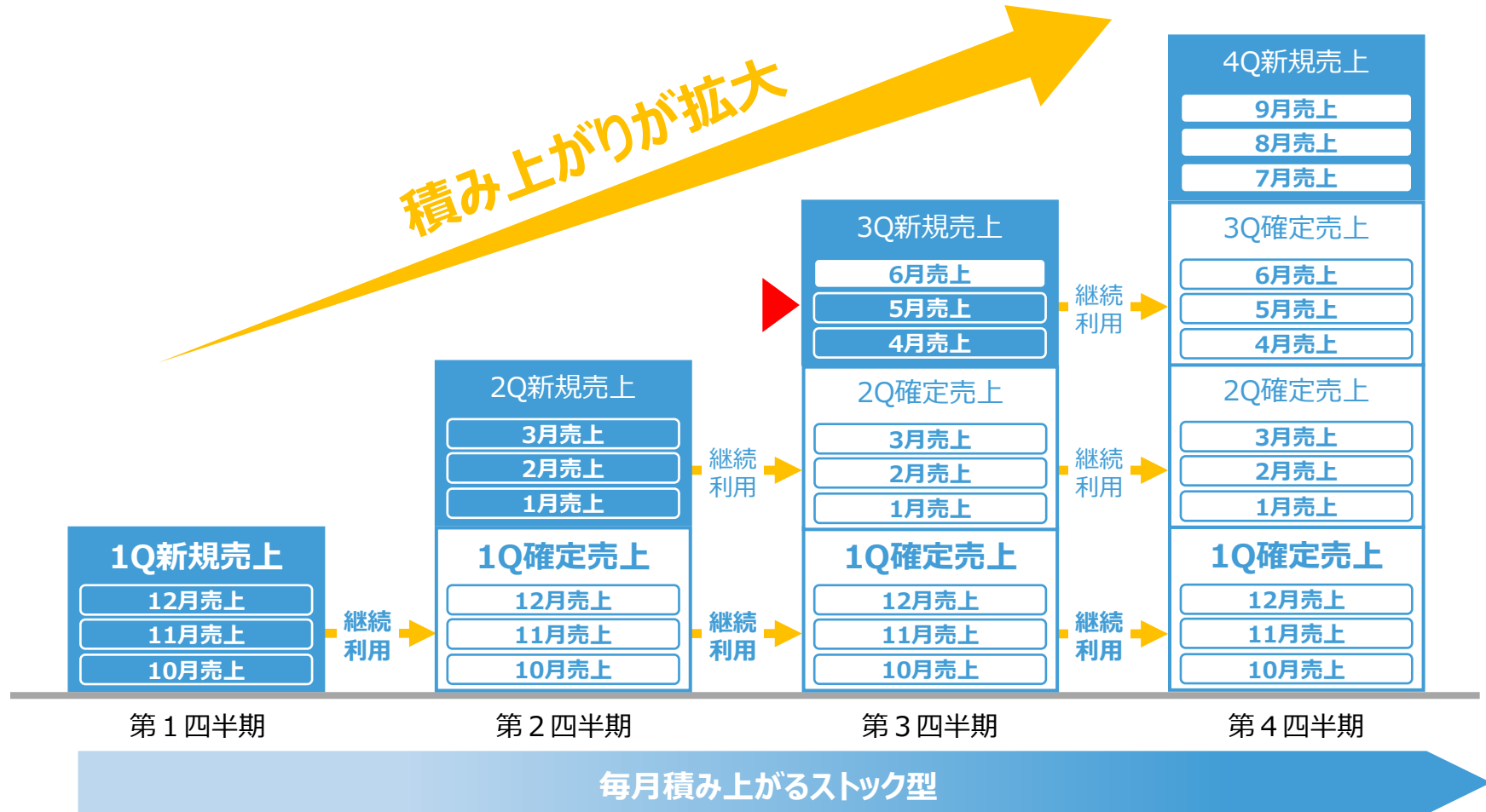
AFTER

- 『Knowledge Suite』『Papattoクラウド』の併用で、新たな営業スタイルを確立。
- 名刺管理やテレアポの商談管理を実践し、効果的な情報共有が実現。



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

積み上がりが拡大



Knowledge Suite