

2021年11月17日

各位

会社名 ナレッジスイート株式会社
代表者名 代表取締役社長 稲葉雄一
(コード番号 3999 東証マザーズ)
問合せ先 常務取締役執行役員 柳沢貴志
(TEL 03-5405-8120)

DX事業 SaaS 主要 KPI 月次進捗報告開始のお知らせ

当社は、成長事業と位置付けている DX 事業において、2022 年 9 月期より SaaS 主要 KPI 月次進捗報告を下記のとおり開始いたしますのでお知らせいたします。

記

1. SaaS 主要 KPI 月次報告の趣旨

当社は、中堅・中小企業の DX を支援する DX 事業へ経営資源を集中する組織体制へ大幅に変更し、DX 事業の成長を最優先して取り組んでおります。

2021 年 11 月 12 日付で開示しました、2022 年 9 月期を初年度とする「中期経営計画 2024」達成に向けて、成長戦略の一つである「事業収益（シェア）拡大」を実行することによる SaaS 収益進捗を重要な KPI と位置づけており、2022 年 9 月期 10 月度より SaaS 主要 KPI 月次進捗を開示いたします。

なお、開示時期につきましては毎月 25 日前後を予定しており、初回 10 月度の開示は 11 月 24 日（水）を予定しております。

2. SaaS 主要 KPI 月次報告内容

報告頻度	主要 KPI 項目		
月次実績 KPI	New MRR	契約件数	受注額残高
四半期実績 KPI	ARR	Churn Rate	-

(注1) 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。

(注2) MRR: Monthly Recurring Revenue: 月間経常収益。

(注3) New MRR: 新規顧客から得られた MRR。

(注4) 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。

(注5) 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。

(注6) ARR: Annual Recurring Revenue 年次経常収益。各四半期末時点の全 SaaS MRR (InCircle 及び OEM 除く) の 12 倍で算出。

(注7) 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。

(注8) Churn MRR: サービスを解約した既存顧客による全 SaaS MRR (InCircle 及び OEM 除く)。各四半期 3 か月平均で算出。

以上