

各位

会社名 BBDイニシアティブ株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 グループCEO 稲葉雄一  
 (コード番号 5259 東証グロース)  
 問合せ先 取締役 グループCFO 佐藤幸恵  
 (TEL 03-5405-8120)

## 2023年6月度グループ SaaS 主要 KPI 月次進捗のお知らせ

2023年6月度のグループ SaaS 主要 KPI 月次進捗を下記の通りお知らせいたします。

記

グループ SaaS 主要 KPI 2022年10月～2023年9月

(1) 月次進捗

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
New MRR (千円)	3,803	4,258	6,520	4,103	4,015	4,332	5,271	3,297	4,783			
Sales Tech	-	-	-	-	-	-	3,317	2,491	2,621			
M&T Tech	-	-	-	-	-	-	1,954	806	2,162			
契約件数 (件)	3,341	3,369	3,426	3,445	3,454	3,475	3,516	3,534	3,557			
SalesTech	-	-	-	-	-	-	3,328	3,342	3,349			
M&T Tech	-	-	-	-	-	-	188	192	208			
受注額残高 (千円)	9,269	9,103	6,336	6,581	5,988	6,766	4,653	6,381	6,140			
SalesTech	-	-	-	-	-	-	3,452	4,281	4,270			
M&T Tech	-	-	-	-	-	-	1,200	2,100	1,870	-	-	-

(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) 上記数値は本資料開示時点での速報値であり、翌月の開示時点の数値とは異なる可能性があります。

(注3) MRR: Monthly Recurring Revenue 月間経常収益。

(注4) New MRR: 新規顧客から得られた MRR。

(注5) 上記数値にはナレッジスイート株式会社(6月よりブルーテック株式会社)が提供する SaaS に加え、グループ会社(株式会社DXクラウド(6月よりブルーテック株式会社)、ネットビジネスサポート株式会社、プーストマーケティング株式会社)が提供する SaaS も含めております。なお、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6) 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)なお、上記数値は、ナレッジスイート株式会社(6月よりブルーテック株式会社)が提供する OEM は含まれておりません。

(注7) Sales Tech: ナレッジスイート社及びDXクラウド社(6月よりブルーテック株式会社)が提供するサブスクリプションサービス。

M&T Tech: ネットビジネスサポート社(Marketing Tech)とプーストマーケティング社(Talent Tech)が提供するサブスクリプションサービス。

(2) 四半期進捗

	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR (千円)	1,358,000	1,443,985	1,541,785	

Churn Rate	1.12%	1.53%	1.53%	
ARPA (円)	395,925	415,535	433,445	

(注8) 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9) 上記数値は本資料開示時点での速報値であり、翌月の開示時点の数値とは異なる可能性があります。

(注10) ARR : Annual Recurring Revenue 年次経常収益。各四半期末時点のグループ SaaS MRR (OEM 除く) の 12 倍で算出。

(注11) 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12) Churn MRR : サービスを解約した既存顧客によるグループ SaaS MRR (OEM 除く)。各四半期 3 か月平均で算出。

(注13) ARPA : Average Revenue Per Account 1 契約企業あたりの平均年次経常収益。グループ SaaS における四半期末時点の ARR を契約企業数で除して算出。

以上