

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 東証グロース)  
 問合せ先 常務取締役執行役員 柳沢 貴志  
 (TEL 03-5405-8120)

## ナレッジスイートグループ SaaS MRR (月次経常収益) 1 億円突破のお知らせ

営業支援・業務支援クラウドコンピューティングカンパニーのナレッジスイート株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 稲葉 雄一、東証グロース市場:証券コード3999)は、当社が提供するSFA/CRM統合型ビジネスSaaS『Knowledge Suite (ナレッジスイート)』(以下、Knowledge Suite)を含めた当社グループ企業が提供する全SaaS MRR※1,2が、1億円(2022年3月末時点、1億400万円※100万円以下切り捨て)を突破したことをお知らせいたします。ユーザー企業の皆様及びステークホルダーの皆様に心より御礼申し上げます。

SaaS MRR (月次経常収益)

**1億円突破!! (SaaS ARR 12億円突破)**



日本の上場企業の中で、BtoB向けSaaS事業をセグメントで分類している上場企業数は50社程※3があげられます。その内、BtoB向けSaaS MRRが1億円を突破している上場企業数は30社程※3になりました。またSaaS ARR※4 10億円は、BtoB向けSaaS事業を展開する企業にとって一つの壁として掲げられています。SaaS事業会社は、このSaaS MRR 1億円またはSaaS ARR 10億円の壁を越えることで、SaaS事業の安定性と市場における成長性を見る一つの基準として目標に掲げられており、この度当社では、皆様からのご支持によりこの基準であるSaaS MRR 1億円(2022年3月末時点、1億400万円※100万円以下切り捨て)を突破するにいたりました。

今後も、営業及びカスタマーサクセス体制の強化、新規プロダクト開発及びサービス拡充への投資を継続し、中堅・中小企業向け営業DXサービスを通じて、より多くの皆様にご支持いただけるよう取り組んでまいります。

また、引き続き中堅・中小企業のデジタルシフトを促進し、新しい働き方改革の実現や業務自動化など営業DXを積極的に推進してまいります。

注：

1. 全 SaaS：OEM 提供 SaaS 売上及びグループ会社が提供するビジネスチャットサービス「InCicle」、BtoB マーケティングデータサービス「B Suite」 SaaS 売上を含めたもの。
2. MRR：Monthly Recurring Revenue の略称。月次経常収益。月末時点における継続課金ユーザー企業に係る月額料金の合計額（SaaS 売上の内、一時収益を含まないサブスクリプション（ストック）売上のみ）。新規の売上収益、アップセル・クロスセル・ダウンセルによる売上収益、解約による減益を合算して算出。
3. 当社調べ。2022 年 4 月 15 日時点
4. Annual Recurring Revenue の略称。年間経常収益。特定の日における MRR を 12 倍して算出。