



月次レポート サンプル ・ SaaS / IT

# 事業を、 読める形に。

SaaS / IT

## 本書について

本レポートは、ARR約2億4,000万円規模の架空のB2B SaaS企業をモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。従業員12名、アクティブ顧客180社、セルフサービスのトライアル〜有料化ファネルと小規模なエンタープライズ営業を併用している想定です。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — [meridian.tokyo/assessment](#) から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

## 目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

## この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

### 最初に見るべきもの

御社の事業は、機能している獲得エンジンと妥当な利益率を示しています。漏れは販売後ライフサイクルに集中しています: オンボーディング完了率、エクспанション収益、サイレントチャーン。

最も顕著な指標はサイレントチャーン: 解約の76%が事前のサポート問い合わせなく発生(顧客は解約直前まで利用継続)。この種の解約は予兆ゼロで起こり、防げません。早期警告システムが存在しないため。

オンボーディング完了率は61%。中央値の顧客は重要機能の3分の1にしか触れずにアクティブと判定されており、単位の利用継続に至っていません。

### 今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次ARR成長	15%	+2.1%	+3.5%
NRR (純収益維持率)	15%	102%	115%
解約率(逆)	15%	2.8%/月	2.0%/月
オンボーディング完了率	15%	61%	85%
有料化率(トライアル→)	10%	12%	18%
CAC回収月数(逆)	10%	14ヶ月	10ヶ月
Gross Margin	10%	76%	75%
カスタマーサクセス対応	10%	応答12時間	応答6時間

# 今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

## 01

高インパクト  
サイレントチャーン

解約の76%が、予兆ゼロ。

### 現状

過去12ヶ月で解約した46社のうち、35社は解約30日前まで通常の利用パターンを継続。サポート問い合わせも、NPSスコア低下もなし。チームが解約を知るのは、メールで通知が来た時。エンゲージメント信号(機能利用、ログイン頻度、API使用量)を追跡していない。

### 推定コスト

年間ARR毀損:約1,800万円。早期検知できれば、約40%は救済可能。

### 推奨アクション

プロダクト利用データから3つのチャーン予兆指標を定義:(1) 主要機能の30日連続未使用、(2) ログイン頻度50%減、(3) アクティブユーザー数の減少。週次で予兆顧客リストを生成、CSがプロアクティブに連絡。30日前検知を目標。

## 02

高インパクト  
オンボーディング

新規顧客の39%が、製品の核心機能を使っていない。

### 現状

サインアップ後30日の顧客行動を追跡:主要3機能のうち1つも使用していないアカウントが39%。これらの顧客は12ヶ月解約率が64%(対して、全機能を使用する顧客は11%)。オンボーディングは自動メール3通のみで、人間の介入なし。

### 推定コスト

39%の新規顧客が早期解約予備軍。年間LTVギャップ:約2,200万円。

### 推奨アクション

オンボーディング90日目に達成すべき3つのマイルストーンを定義。マイルストーン未達成のアカウントには、第15日目にカスタマーサクセスから個別連絡。スケーラブルではないと感じるかもしれないが、解約防止コストは新規獲得の1/5。

## 03

中インパクト  
エクスパンション収益

既存顧客の収益拡大が、運任せ。

### 現状

NRR 102%(理想は115%以上)。アップセル/クロスセルの構造化プロセスなし。営業チームは新規獲得に専念、CSは更新のみ担当。誰もエクスパンションを所有していない。

### 推定コスト

NRRを102%から115%に上げた場合、追加年間ARR:約3,100万円(獲得コストゼロ)。

### 推奨アクション

CSにエクスパンション目標を設定(顧客あたり月次拡大率)。四半期ビジネスレビューを上位30顧客に導入、各レビューに具体的なアップセル提案を含める。CSの50%時間をエクスパンションに再配分、残り50%は維持。

## 同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを6ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

### 01

#### サイレントチャーン早期検知

取り組み前

解約30日前まで気づけない

エンゲージメント信号追跡導入後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

予兆を30日前に検知、約30~40%を救済

### 02

#### オンボーディング完了率

取り組み前

完了率 61%

マイルストーン + 人間介入の導入後のレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

完了率 75~85%

### 03

#### NRR (純収益維持率)

取り組み前

NRR 102%

エクспанション構造化後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

NRR 110~115%、年間ARR +2,000~2,700万円相当

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

## 実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

### WEEK 1

#### 発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

### WEEKS 2-3

#### 業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

### WEEK 4

#### 初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

### MONTH 2+

#### 月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

### プラン

#### 基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

#### 標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

#### 拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

**保証** — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

### 次のステップ

## 無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing