

2026 年 5 月期 通期決算において高い関心が予想される事項

■連結業績

Q1：通期の売上総利益率が前年同期比で改善した要因は？

主には、アナログ情報のデータ化オペレーションにおける自動化率の向上により、「Bill One」の売上総利益率が向上したことによるものです。

Q2：通期の売上高成長率以上に、調整後営業利益が大きく増益した要因は？

売上総利益率の向上に加え、主に、AI 活用を前提とした組織開発に取り組んだ結果、採用人数の抑制が進み、売上高人件費率が低下する等、調整後の売上高販管費率が前年同期比で 6.2pt 低下したことによるものです。

Q3：調整後営業利益の成長率以上に、親会社株主に帰属する当期純利益が大きく増益した要因は？

連結子会社であるログミー株式会社の株式譲渡に伴う特別利益 1,436 百万円を計上したことが主な要因です。また、前期に株式売却契約損失引当金繰入額 2,301 百万円を特別損失に計上していたことも影響しています。

■Sansan／Bill One 事業

Q4：第 4 四半期（3 か月）の「Sansan」その他の売上高成長率がマイナスとなった要因は？

「Sansan」その他の売上高には、新規契約に係る初期費用とデータ化枚数が上限を超えた場合に発生する従量収入等が含まれています。初期費用については、獲得した契約の内容によって四半期の計上タイミングにばらつきが生じます。そのため、第 4 四半期の売上高成長率はマイナスとなりましたが、通期でみた場合には 19.5%増となっており、問題はないと捉えています。

Q5：「Sansan」契約件数が前年同期と比べて堅調に成長した一方で、契約当たり月次ストック売上高が減少した要因は？

契約当たり月次ストック売上高は、獲得した契約の規模や形態によって上下しやすい性質があります。今期においては、年間を通じて中小規模を中心とした契約獲得が順調に進展した結果、契約当たり月次ストック売上高は伸びにくい構造となりましたが、契約の純増件数は加速し、顧客基盤が拡大しました。

Q6：第4四半期（3か月）における「Bill One」MRRの純増額が第3四半期と比べて減少した要因は？

MRRの純増額は、主に前四半期における営業成績に大きく影響を受けますが、前四半期には12月から1月の年末年始があったことで営業日数が少なくなっていたことが主な要因です。前年同期比でみた場合には順調に拡大しており、問題はないと捉えています。

Q7：「Bill One」有料契約件数が好調な背景は？

人材の採用や育成を中心とした営業体制の強化のほか、AIを活用した機能の拡充に取り組んだ結果、主に中小企業を中心とした顧客獲得が好調に進んでためです。

Q8：通期の「その他」セグメントの売上高成長率が加速している背景は？

「Contract One」が前年同期比 92.6%増と高成長を継続したこと等によるものです。

■Eight 事業

Q9：第3四半期（3か月）比で、第4四半期のBtoBサービスの売上高成長率が減速した要因は？

例年、大型のビジネスイベントは、第2四半期及び第4四半期に開催していましたが、今期は社内体制の確立により、第3四半期においても新たなイベントを開催できたことで、第3四半期の売上高成長率が高くなっていたことが主な要因です。

また、連結子会社であるログミー社の株式譲渡に伴い、BtoB サービスに計上していた同社の業績が2026年4月から連結除外されたことも影響しています。

Q10：Eight キャリア株式会社（旧：株式会社イードア）をグループ会社化しているが、その目的は？

採用関連サービス「Eight Career Design」の強化を目的に、株式会社イードアの株式を取得し、グループ会社化するとともに、社名を「Eight キャリア株式会社」へと変更しました。人材紹介事業を展開する同社のノウハウと、「Eight」のユーザー基盤を掛け合わせることで、さらなる成長を目指します。

なお、同社の業績は2026年3月より連結されており、BtoB サービスに計上しています。

Q11：第4四半期（3か月）のEight事業の調整後営業利益が赤字となった要因は？

主には、来期以降のさらなる成長実現を見据え、各種のビジネスイベントの開催に着手したことによるものです。

なお、2027年5月期におけるEight事業の調整後営業利益は、黒字を見込んでいます。

■業績見通し・その他

Q12：新たな中期財務方針を掲げた背景は？

2025 年 5 月期の期初に掲げた中期財務方針が、進行期である 2027 年 5 月期で最終年度を迎えるため、次の 3 か年の方向性を示すとともに、生成 AI の進化を背景に、当社グループの事業機会が大きく拡大していることを踏まえ、2027 年 5 月期から 2029 年 5 月期までの 3 年間を対象とした方針を策定しました。

新たな方針においては、売上高成長と利益成長の両立を継続的に図り、中長期的な企業価値向上を目指すことを掲げています。具体的には 2029 年 5 月期までの 3 年間の売上高 CAGR の方針を 16%から 20%、2029 年 5 月期における調整後営業利益率の方針を 25%から 30%としています。

Q13：2027 年 5 月期の業績見通しにおける上限・下限レンジの前提は？

各サービスにおける AI を活用した新機能の展開といった、さまざまな成長戦略とその効果を一定程度織り込んで見通しを策定しています。現時点において、これら効果を正確に予測することは困難であることから、主要サービスの新規受注の見通しとして合理的に考え得る範囲を上限・下限に設定したレンジを採用しています。

Q14：2027 年 5 月期の調整後営業利益率見通しのレンジ上限を見直した背景は？

新たに、2029 年 5 月期までの中期財務方針を策定する中で、一部コストの見通しを精緻化したこと等によるものです。2029 年 5 月期の調整後営業利益率の方針は 25%から 30%、長期的には 40%以上を目指しており、拡大させていく方針に変更はありません。

Q15：配当予想を年間 5.0 円とした理由は？

当社は、これまで安定的かつ継続的な事業成長を実現してきた結果、構造的に利益成長が加速するフェーズにあり、配当を含めた株主還元策を実施した上でも、今後の安定的な事業運営及び成長投資の実行は十分に可能であると判断しています。

配当方針として、利益成長に応じた継続的な増配を掲げており、2027 年 5 月期の業績見通し等を総合的に勘案した上で、配当予想を決定しています。

以上

【免責事項】

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制

の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。