

## 2022年5月期 Q2 決算において高い関心が予想される事項

### ■連結業績

#### Q1：Q2 累計の売上高や営業利益は、通期業績見通しに対してどのような進捗状況なのか？

売上高、営業利益ともに、期初公表した通期見通しのレンジに沿って順調に進捗しており、現状、見通しに変更はありません。なお、上期は中長期的な売上高の成長実現に向けた各種投資を実行したことで、Q2 累計の営業利益は赤字となりましたが、これも期初計画に沿った内容であり、下期においては利益の計上を見込んでいます。

#### Q2：Q2 及び Q2 累計の営業利益が赤字になった要因は？

中長期的な売上高成長率の加速に向けて、主には全社的な人材採用やマーケティング活動を強化したためであり、期初公表した通期業績見通しや投資方針に沿った実績です。

Q2 では、「Bill One」のテレビ CM の放映をはじめとしたマーケティング活動を強化した結果、連結での広告宣伝費は前年同期比で 396 百万円（同 78.8%）増加しました。また、Q2 末の連結従業員数は 1,069 人（前年同期末は 781 人）となり、人件費は前年同期比で 513 百万円（同 46.0%）増加しました。

#### Q3：Q2 累計の経常利益や親会社株主に帰属する四半期純利益が大きく増益となった要因は？

2021年7月19日公表の通り、保有資産の効率化を図る目的で、保有する一部の投資有価証券を売却したことで、Q1にて投資有価証券売却益 979 百万円を営業外収益に計上したことが主な要因です。

#### Q4：2021年10月に緊急事態宣言が解除されて以降、業績に影響は生じているか？

現時点において、業績が大きく変動するような変化は生じていません。

緊急事態宣言が解除されたことで、名刺交換枚数や、新たなサービスに対する企業の投資マインド等に回復の兆しはみられるものの、現在はコロナ禍の終息が完全に見通せる状況ではないことから不透明な事業環境が継続しており、売上高の成長が今以上の力強い回復基調に転じるには、一定の期間を要するものと捉えています。

### ■Sansan／Bill One 事業

#### Q5：Q2 のセグメント営業利益が減益となった要因は？

営業部門を中心とした人材採用を強化したことに加え、「Bill One」において、前年同期では実施していなかったテレビ

CM の放映をはじめとした各種マーケティング活動を推進したことによるものです。

#### **Q6 : 「Sansan」の Q2 での売上高成長率が Q1 に比べて鈍化した要因は ?**

日本国内では、2021 年 7 月後半から 8 月にかけて、新型コロナウイルスの感染者数が過去最大にまで拡大し、コロナ禍が長期化する中でさらに大きな社会的影響が生じました。通常、営業活動の成果はやや遅れて出る傾向にあることから、Q2 での「Sansan」の新規契約の獲得やアップセル等に、当該影響がマイナスに作用したことが主な要因です。

#### **Q7 : Q2 の「Sansan」契約当たり月次ストック売上高が Q1 から変化していない要因は ?**

当該売上高は、新規獲得した契約の規模やその数（全体に占める割合）等に応じて、四半期単位では上下に変動しやすい傾向にあります。前四半期とは同水準の実績となりましたが、前年同期と比較した場合には堅調な成長となっており、これまでの増加傾向に特筆すべき変化が生じているものとは捉えていません。

#### **Q8 : 「Bill One」の有料契約件数の増加が Q2 で加速した要因は ?**

2021 年 7 月に実施した組織改編による営業体制の強化が奏功したほか、Q2 に放映したテレビ CM の効果や、仕訳機能の搭載をはじめとしたサービスの磨き込みの効果等が表れたものと考えています。また、電子帳簿保存法改正といった外部要因も追い風として機能したものと捉えています。

#### **Q9 : 「Bill One」の有料契約当たり月次売上高が順調に上昇している要因は ?**

有料契約の新規獲得が順調に進む中で、比較的、契約当たり売上高が大きい中堅、大企業の獲得が実現できたほか、一部の既存契約において、利用料金が拡大したこと等が要因として挙げられます。

#### **Q10 : 「Bill One」のネットワーク参加企業数とは何か ?**

「Bill One」を有料で利用している企業だけでなく、無料で利用している企業のほか、当該ユーザー企業に対して請求書を送付している企業を加えた数です。サービスの性質上、利用企業数が増えれば、ネットワーク参加企業数はそれ以上に拡大する傾向にあり、2021 年 11 月末におけるネットワーク参加企業数は約 2.2 万社となりました。

#### **Q11 : 「Contract One」の実績は ?**

2022 年 1 月 13 日時点での契約件数は 45 件となっており、サービスを開始して間もない段階ではありますが、順調に拡大しています。なお、当該業績は、Sansan／Bill One 事業（売上高は、Sansan／Bill One 事業のその他）に計上しています。

## ■Eight 事業

### Q12 : Q2 の売上高成長率が Q1 に比べて鈍化した要因は？

Q1 までは、前期にグループ会社化したログミー株式会社の業績が新規で寄与していましたが、Q2 からはその効果が一巡した（前年 Q2 から連結が開始されていた）ためです。

### Q13 : BtoC サービス売上高の減収が続いている要因は？

コロナ禍での働き方の変化やユーザー行動の変化等、一部のマイナス影響を受けたことによるものですが、連結業績に与える影響は軽微であり、期初公表した通期業績見通しに沿った実績となっています。

### Q14 : Q2 の BtoB サービス売上高が Q1 に比べて大きく伸びた要因は？

中小企業向け名刺管理サービス「Eight Team」や、プロフェッショナル採用サービス「Eight Career Design」等の BtoB サービスが順調に拡大したことに加え、Q2 では、ビジネスイベント「Climbers」を開催したことで、Q1 と比較して収入が大きく増加したことが主な要因です。

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。