

2024年5月期 通期決算において高い関心が予想される事項

2024年5月期実績について

■連結業績

Q1：通期の売上総利益率が、やや低下した要因は？

全体実績の中で、まだ相対的に利益率の低い「Bill One」の構成比率が高まったことが主な要因です。
なお、「Bill One」の売上総利益率は、インボイス制度が開始された2023年10月から11月を底として改善が続いており、Q4（3か月）では80%を超える水準となりました。

Q2：Q4（3か月）の調整後営業利益が、大幅な増益となった要因は？

好調な売上高成長によって、売上総利益が前年同期比34.3%の増益となったことに加えて、売上高広告宣伝費率の低下を主因に、売上高販管費比率が低下したことで、調整後営業利益は227.3%の増益となりました。

Q3：Q4（3か月）の経常利益が、前年同期の赤字から大きく黒字化した要因は？

調整後営業利益が大幅な増益となったことに加えて、前年同期においては、信託型ストックオプションに係る一時的な費用499百万円を計上していたこと等によるものです。

Q4：親会社株主に帰属する当期純利益が、前年同期の赤字から黒字化した要因は？

経常利益が大幅な増益となったことに加えて、投資有価証券評価損980百万円を計上していた前年同期と比べて特別損失額が減少したことや、法人税等調整額を計上したこと等によるものです。

■Sansan／Bill One 事業

Q5：「Sansan」のQ4（3か月）の売上高成長率が、Q3比で加速した要因は？

固定収入である「Sansan」ストック売上高の成長だけでなく、好調な受注状況を背景に、新規導入時の初期収入等で構成される「Sansan」その他売上高が第3四半期比で好調な実績となったことから、「Sansan」全体の売上高成長率が加速しました。

Q6：「Bill One」の Q4（3 か月）での契約純増数が、これまでに比べて減少した要因は？

営業体制の強化や価格体系の適正化等を進める過程で、営業リソースを中堅・大企業に対して、より集中的に配分しているためであり、事業戦略が反映された実績となっています。

Q7：インボイス制度の開始が、「Bill One」の成長に与えた影響は？

制度対応に係る駆け込み需要がなくなったことで、成長スピードにやや減速が生じたものの、影響は軽微な水準です。Q4 の営業活動（新規受注金額）は、Q3 同様に堅調な実績となっており、成長戦略として取り組んできた営業人員の増員効果等を勘案すると、来期の早いタイミングでさらに良好な受注が期待できるものと捉えています。

■Eight 事業

Q8：通期の調整後営業利益が、前年同期の赤字から黒字化した要因は？

期中を通じて、収益性を重視した事業運営を行っていたことに加え、「Eight Team」やビジネスイベントをはじめとした、BtoB サービス売上高が好調な実績となったことで、通期での黒字化を実現しました。

2025 年 5 月期以降の見通しについて

Q9：2025 年 5 月期の業績見通しにおける上限と下限レンジの前提は？

主要サービスである「Sansan」「Bill One」では、直近で価格体系の適正化を行っており、2025 年 5 月期の業績見通しにはこれらの効果を一定程度織り込んでいます。しかしながら、現時点において業績への正確な影響予測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。

Q10：2025 年 5 月期において調整後営業利益の成長率加速を見込む背景は？

本社移転における費用増が生じるものの、売上高の堅調な成長を見込む中で、主な費用である広告宣伝費の増加率が約 16%前後に留まること等から、売上高販管比率が低下する見通しであるためです。

Q11：自己株式を取得することだが、配当は実施しないのか？

今回の自己株式の取得は、現在の財務状況や中期財務方針、足元の株価動向やストックオプションによる株式の希薄化率等を総合的に勘案した上で、株主還元の一環として実施するものです。したがって、今後の株主還元についてもこれら状況を参照した上で機動的に実施を検討していくほか、中期的には、定量的な株主還元方針の開示を予定しています。

ただし、現時点においては、株主の皆さまに対して最大の利益還元につながるのは、事業拡大のための投資であるという考えに変更はないため、配当は見送りとさせていただきます。

Q12：新たな中期財務方針を掲げた背景は？

2023年5月期の期初に掲げた中期財務方針が、進行期である2025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ものとして、直近の株式市況等も考慮した上で、このタイミングで新たな方針を掲げました。中長期的な企業価値の向上を目指すに当たり、最重要視する経営指標が売上高の成長率であることに変わりはありませんが、売上高成長のための投資を行ってもなお、調整後営業利益の成長加速が十分に実現可能なフェーズになったと考えています。

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。