

2026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・その他

Q1：増収率以上に、前年同期比 265.2%増と第 2 四半期累計の調整後営業利益が大きく増益した要因は？

データ化における自動化率が向上し、売上総利益率が改善しました。加えて、販管費において、売上高人件費率等が低下したことも利益成長に寄与しました。この結果、第 2 四半期累計の調整後営業利益は過去最高益となりました。なお、セグメント別で見ると、「Bill One」の赤字額が前年同期から大幅に改善したことが寄与し、Sansan／Bill One 事業の調整後営業利益率は 7.7pt 改善しました。

Q2：上期 25%・下期 75%の利益計上と聞いていたが、上期の利益進捗は計画に対して上振れているとみてよいか？

当第 2 四半期累計期間の調整後営業利益の進捗は、当初の想定を大きく上回る水準となりました。これは、売上高が堅調に推移したことに加え、コストの効率化が想定以上に進んだためです。一方で、上期に予定していた成長投資の一部が下期にずれ込んだ影響も含んでおり、期初想定した上期 25%、下期 75%の利益計上の構成見通しとは異なる進捗となっています。

通期では来期以降のさらなる売上高と利益成長の実現に向けて、必要な投資を計画通り実行していく方針であり、現時点において、通期業績見通しに変更はありません。

Q3：広告宣伝費が増加しているが、通期での見通しは？

「Bill One 経費」や「Contract One」といった新たなサービスが順調に立ち上がってきたことを受け、さらなる認知拡大や顧客の獲得を目的として、主に第 1 四半期において広告宣伝費を戦略的に投下しました。

通期の広告宣伝費については、現時点において期初計画の水準に変更はありません。

■Sansan／Bill One 事業

Q4：「Sansan」の売上高は、安定した成長が継続しているが、その要因は？

営業体制の強化や機能拡充等の成長戦略が奏功した結果、堅調な新規受注の獲得が続いており、契約件数や契約当たり月次ストック売上高が堅調に拡大しているためです。

Q5：第2四半期（3か月）の「Sansan」の新規受注金額が前年同期比で減少した要因は？

前年の第2四半期は、高単価な中堅・大企業の獲得が重なった結果、過去最高の新規受注金額となっていました。その水準に対してはマイナスとなりましたが、第1四半期比では13.1%増と順調に推移しており、引き続き高水準の受注金額が継続しています。

Q6：「Bill One」MRRの四半期純増額の拡大が継続し、第2四半期（3か月）の新規受注金額も過去最高となった要因は？

成長戦略として進めた営業体制の強化や販売手法の多様化、「Bill One 経費」や「Bill One 債権管理」といった新サービス・機能の強化等が奏功したためです。この結果、請求書受領サービスが引き続き好調に推移したことに加え、経費精算サービスの利用も順調に拡大しました。

Q7：「Bill One」の有料契約当たり月次ストック売上高が前年同期比で減少した要因は？

有料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、当第2四半期においては比較的小規模の顧客獲得が順調に進展した結果によるものです。顧客規模別では高水準を維持しており、全体として高位で推移していることから特段問題はないと捉えています。

■Eight 事業

Q8：増収率以上に調整後営業利益が大幅に増益した要因は？

収益性を重視した事業運営の下で、BtoB サービスであるビジネスイベントや採用関連サービスが好調に推移したことによるものです。

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。