

## 2022年5月期 Q3 決算において高い関心が予想される事項

### ■連結業績

#### Q1：Q3 累計の業績は、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進捗しています。

長引くコロナ禍でのマイナス影響等を受けて、Q3 の売上高成長率はやや鈍化しましたが、Q4 では、Eight 事業においてビジネスイベントの開催を予定する等、Q3 にはなかった売上高の計上機会を見込んでいます。また、Q3 では売上高が堅調に成長した一方で、前年同期ほどのマーケティング活動を実施しなかったことから広告宣伝費が減少し、営業利益を計上しましたが、Q4 においても同様に利益の計上を見込んでいます。

#### Q2：Q3 累計の営業利益が減益となった要因は？

中長期的な売上高成長率の加速に向けて、全社的に人材採用を推進したことや、上期において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。

Q3 累計での広告宣伝費は前年同期比で 424 百万円（同 21.9%）増加しました。また、Q3 末の連結従業員数は 1,118 人（前年同期末比 268 人増）となり、人件費は前年同期比で 1,492 百万円（同 43.9%）増加しました。

#### Q3：Q3 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、一部の投資有価証券を売却し、Q1 におい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。

### ■Sansan／Bill One 事業

#### Q4：「Sansan」の売上高や契約件数の成長率が Q2 に比べて鈍化した要因は？

長引くコロナ禍でのマイナス影響等によって、新規契約の獲得が弱含んだことが主な要因です。

なお、開示する売上高実績とは完全に一致する数値ではありませんが、単月の新規受注額でみた場合、2022年2月の実績が当期では最大となっており、Q4 以降の堅調な成長に寄与するものと捉えています。

#### Q5：「Sansan」プロダクトの刷新を行うとのことだが、その概要は？

「企業データベース」と「接点データベース」の2つのポイントで機能の追加や強化を図り、これまでのクラウド名刺管理サ

ービス「Sansan」から、営業 DX サービス「Sansan」へとプロダクト刷新を行います。

「企業データベース」については、これまでは、接点のある企業情報のみが「Sansan」上で閲覧可能でしたが、今後は、帝国データバンク社との連携強化によって、接点のない企業情報も閲覧できるようになります。また、「接点データベース」については、これまでの名刺情報だけでなく、メールに記載された署名情報やウェブサイト上の問い合わせフォームからもたらされる情報も接点情報として「Sansan」に登録できるようになります。この結果、あらゆる顧客との接点情報が「Sansan」上に蓄積され可視化されることから、前述した「企業情報データベース」と組み合わせることで、利用企業ならではのデータベースを「Sansan」上に構築することができ、当該データを基にした、新規先や既存顧客に対する戦略的かつ効果的な営業活動が可能となります。

プロダクト刷新における主要機能は、2023 年 5 月期の Q1 中に出揃う予定であり、名刺管理に留まらない新しい価値を訴求することで、来期以降の「Sansan」の成長につなげていきたいと考えています。

#### **Q6：「Bill One」の高成長が継続している要因は？**

営業体制の強化やマーケティング活動の実施、プロダクトの機能強化といったさまざまな施策を継続して進めた結果、有料契約件数、有料契約当たり月次売上高ともに高い成長が継続しました。

本サービスは新たな市場を創造している性質のものであり、日本国内の企業数約 200 万社という広大な潜在市場があることから、今後も高い成長率を継続するべく各種施策に取り組んでいきます。

#### **Q7：「Bill One」の有料契約件数の純増数が、Q2 と比べると鈍化した要因は？**

2022 年 1 月より、改正された電子帳簿保存法が施行されましたが、Q2 においては、当該改正への対応を目的とした一時的な駆け込み需要があったためと捉えています。

#### **Q8：「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はなく、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、2022 年 2 月末におけるネットワーク参加企業数は約 3.2 万社となりました。

### **■Eight 事業**

#### **Q9：Q3 の売上高が Q2 に比べて減少した要因は？**

Q2 ではビジネスイベント「Climbers」を開催しましたが、Q3 では本イベントを開催していないことが主な要因です。

なお、Q4 においては、「Climbers」をはじめとした各種ビジネスイベントの開催を予定する等、Q3 にはなかった売上高の計上機会を見込んでいます。

#### **Q10 : 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。

#### **Q11 : BtoB サービス売上高の堅調な成長が続いている要因は？**

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」等が堅調に成長している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。