

2022年5月期 通期決算において高い関心が予想される事項

2022年5月期 通期実績について

■連結業績

Q1：通期での売上高成長率が、Q3 累計実績と比べて加速した要因は？

Q4（3か月）において、「Bill One」の高成長継続により、Sansan／Bill One 事業の売上高成長率がやや加速したことに加え、大型ビジネスイベントの開催や企画型の広告商品等を販売したことで、Eight 事業の売上高成長率が大きく上昇したことが主な要因です。

Q2：通期で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、営業部門やエンジニアリング部門を中心に人材採用を強化したことが主な要因であり、期初想定した投資計画に沿った実績です。

なお、2022年5月期末の連結従業員数は1,202人（前年同期末比248人増）となり、人件費は前年同期比で2,013百万円（同42.4%）増加しました。

Q3：経常利益や親会社株主に帰属する当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、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：通期でのセグメント営業利益率が低下した要因は？

「Bill One」の高成長継続に向け、マーケティング活動や人材採用の強化を行ったことが主な要因です。

なお、セグメント営業利益のうち、「Sansan」だけの通期での営業利益率は51.0%（前年同期比9.1pt増）となっており、売上高の堅調な成長に伴って利益率が改善しました。

Q5：「Sansan」の売上高や契約件数等の成長率が、四半期毎に鈍化している要因は？

前提として、事業規模が大きくなるにつれて成長率の鈍化は避けにくい傾向にありますが、2022年5月期においては、長引くコロナ禍でのマイナス影響によって、新規契約の獲得が弱含んだことが主な要因です。

なお、単月の新規受注額でみた場合、2022年5月は、直近の2年間の中では最大級の実績となっており、2023年5月期での堅調な売上高成長に寄与するものと捉えています。

Q6：「Sansan」プロダクトの刷新状況は？

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図るべく、「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強化を図り、2022年6月より、主要機能の利用が可能となりました。「企業データベース」では、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、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した。また、「接点データベース」では、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した。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」上に構築し、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した。2022年8月以降も、さらなる機能強化を予定しており、ビジネスデータベースとしての新たな価値を訴求することで、「Sansan」の堅調な成長につなげていきたいと考えています。

Q7：「Bill One」のARR（年間固定収入）目標を大幅に超過できた要因は？

営業体制やマーケティング活動の強化、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、有料契約件数及び有料契約当たり月次売上高が期初想定以上に成長したことが主な要因です。

日本国内には、約200万企業という広大な潜在市場があることに加え、2023年10月からはインボイス制度が導入予定となっていることから、今後も高い成長率を継続するべく各種施策に取り組めます。

Q8：「Bill One」で請求書の発行機能を強化していく狙いは？

2023年10月に導入されるインボイス制度の下では、多くの企業で「適格請求書」の発行が必要となることに合わせ、紙から電子請求書への切り替え需要が高まっており、これらの需要に対応するべく、順次機能拡充を進めています。2022年7月には、これまでオプション機能として提供していた請求書発行機能を単体のサービスとして提供開始することを決定しました。請求書の受領と発行機能の両面を兼ね備えることで、「Bill One」インボイスネットワークの拡大を目指します。

■Eight 事業

Q9：Q4の売上高成長率が、Q3に比べて大きく加速した要因は？

Q4では、「Climbers」をはじめとした各種ビジネスイベントを開催したほか、通常の商材とは異なる企画型の広告商品を限定的に販売した結果、BtoBサービス売上高が好調に推移しました。

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、期初想定通りの実績です。なお、無料利用を含めた「Eight」ユーザー数自体は、拡大が継続しています。

2023 年 5 月期 通期見通しについて

Q11：業績予想レンジの上限と下限の前提は？

直近で「Sansan」「Eight」のプロジェクト刷新を行っており、2023 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が、現時点において、業績への影響を正確に予測することは困難であることから、上限値・下限値に合理的に考え得る範囲を設定したレンジを採用しています。

Q12：調整後営業利益を重要な経営指標とした理由は？

2022 年 7 月 14 日の取締役会において、企業価値向上へのインセンティブを高めるとともに、株主の皆さまとの価値共有をより一層図る目的で、当社の従業員に対する株価条件付ストックオプションの発行を決議しました。また、2022 年 8 月 30 日予定の第 15 回定時株主総会で関連議案が承認された場合には、同じ仕組みのストックオプションを当社取締役に対しても発行する予定にしています。

当該ストックオプションについては、各四半期末の当社株価の水準等に応じて費用が計上される仕組みとなっていることから、このような一時的な費用を控除した恒常的な企業の収益力を表す指標として、調整後営業利益を重視する経営指標に採用しました。なお、調整後営業利益の算出においては、この株式報酬関連費用に加えて、企業結合に伴い発生する各種費用（のれん償却額や無形資産の減価償却費）も控除します。

Q13：調整後営業利益の増益を見込む中で、非開示とした営業利益はどのようなトレンドとなるのか？

営業利益については、株価条件付ストックオプションに係る費用（株式報酬関連費用）が、各四半期末の当社株価の水準や変動率、金利状況といったさまざまな要素によって決定される仕組みとなっており、株式市況次第では大きく変動する可能性があるため、合理的な見通しの算出が困難です。

Q14：中期的な財務目標として、売上高と利益成長の両立を目指すことにした背景は？

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は連結売上高の成長率であることに変更はありませんが、これまでに必要な成長投資を行ってきたことで、現在は売上高成長のみならず、一定の利益成長についても十分に目指せるフェーズとなったことに加え、直近の株式市況等も考慮した上で決定しています。なお、利益成長については、非経常的な費用を控除した調整後営業利益率の向上を目指します。

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。