

## 2023年5月期 Q1 決算において高い関心が予想される事項

### ■連結業績

#### Q1：売上高成長率が前期 Q4（3か月実績）と比べると減速した要因は？

前期 Q4 では、Eight 事業において大型ビジネスイベントの開催や企画型の広告サービス等を販売したことが連結売上高成長率の上昇に寄与していました。当 Q1 では、このようなサービスの販売を行っていないため成長率は減速しましたが、期初公表した通期業績見通しに沿った順調な実績となっています。

#### Q2：調整後営業利益が赤字かつ減益となった要因は？

中長期的な売上高成長の実現に向けて、人材採用や広告宣伝活動を強化したことが主な要因であり、期初公表した通期業績見通しに沿った順調な実績です。2023年5月期 Q1 末の連結従業員数は1,199人（前年同期末比188人増）となり、人件費は前年同期比で439百万円（同28.1%）増加しました。また、広告宣伝費は前年同期比で285百万円（同33.4%）増加しました。

なお、当期に実施する広告宣伝活動は、Q1での比重が大きくなっていたため赤字額を計上しましたが、下期以降は黒字額を計上する見通しです。

#### Q3：調整後営業利益とは何か？

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、当社の取締役及び一部の従業員に対して株価条件付ストックオプションを発行しています。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調整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ています。具体的には、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固定資産の償却費）を調整項目としています。

#### Q4：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減益となった要因は？

営業外収益として、投資有価証券売却益を当 Q1 においては291百万円計上しましたが、前年同期においては、979百万円計上していたことが主な要因です。

## ■Sansan／Bill One 事業

### Q5：調整後営業利益率が低下した要因は？

「Sansan」「Bill One」の中長期的な成長実現に向け、人材採用や広告宣伝活動の強化を行ったためです。  
なお、調整後セグメント営業利益のうち、「Sansan」サービスだけの利益率は47.9%（前年同期比9.0pt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。

### Q6：「Sansan」その他売上高の成長率が高い水準となった要因は？

「Sansan」その他売上高は、「Sansan」の初期導入時に提供するサービスや、あらかじめ定めた範囲を超えた利用に対する料金等で構成されていますが、主には、コロナ禍で低調となっていた「Sansan」の初期導入に関連する売上高が回復したことによるものです。

### Q7：「Sansan」のプロダクト刷新の効果や手応えは？

クラウド名刺管理サービスから、営業DXサービス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、主要機能の一部利用が開始されました。また、2022年10月以降も、さらなる機能追加を予定しています。

刷新してからまだ間もないため、定量的な効果をお伝えできる段階にはありませんが、ユーザー企業から評価いただいております。今後の「Sansan」の堅調な成長実現につなげていく手応えを感じています。

### Q8：「Bill One」の有料契約件数の定義を見直した背景は？

これまでは有料利用契約の締結が完了した時点で件数としてカウントしていましたが、「Sansan」における管理方法との統一を図るべく、集計タイミングを有料サービスの利用が開始された時点に見直しました。本見直しの結果は、過去開示した実績についても遡及して反映していますが、仮に見直し前の算出方法を適用した場合、当Q1における有料契約件数は1,015件となりました。

### Q9：「Bill One」の有料契約当たり月次ストック売上高の成長率が高い要因は？

有料契約の新規獲得が順調に進む中で、比較的、契約当たりの売上高が大きくなる中堅や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によるものです。

なお、これまでは有料契約当たり月次売上高を開示していましたが、当Q1より、「Sansan」における管理方法との統一を図るべく、開示する実績を有料契約当たり月次ストック売上高に変更しています。

## ■Eight 事業

### **Q10：売上高成長率が前期 Q4 に比べて大きく減速した要因は？**

前期 Q4 では、大型ビジネスイベントの開催や企画型の広告サービス等を販売しましたが、当 Q1 ではそのようなサービス販売を行っていないことによるものであり、期初公表した通期業績見通しに沿った順調な実績です。

### **Q11：調整後営業利益が前期 Q4 の黒字から、赤字となった要因は？**

前期 Q4 では、大型ビジネスイベントの開催や企画型の広告サービス等を販売したことで売上高が拡大し、四半期としては初めての黒字額を計上しましたが、当 Q1 ではそのようなサービス販売を行っておらず、まだ営業費用を賄うだけの売上高規模に至っていないためです。

なお、当期においては、Q2 や Q4 において大型のビジネスイベントの実施を計画しており、通期での調整後営業利益の黒字化を目指しています。

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。