

2023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

Q1：Q2 累計実績は、通期業績見通しに対してどのような進捗状況か？

Eight 事業はやや伸び悩んだ一方で、Sansan/Bill One 事業が堅調に推移した結果、売上高、調整後営業利益ともに、期初公表した通期業績見通しのレンジに沿った順調な実績となっています。

Q2：調整後営業利益が黒字に転じた要因は？

売上高が順調に成長したことに加え、Q2 では Q1 に比べて広告宣伝費が減少したことが主な要因です。当期においては、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ていますが、当期の広告宣伝活動は、Q1 での比重が最も大きい計画となっていることから、下期以降はさらに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：Q2 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減少した要因は？

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

Q5：Q1 末では従業員数が前四半期末比で減少していたが、Q2 末の状況は？

Q1 末は季節性要因等によって前四半期末比で従業員数が減少していましたが、人材採用は順調に進捗しており、Q2 末の従業員数は 1,253 人（前年同期末比 181 人増、前四半期末比 54 人増）となっています。

■Sansan／Bill One 事業

Q6：Q2での「Sansan」契約件数の純増数が低下した要因は？

営業生産性の観点から、「Sansan」の新規営業のリソースを中堅・大企業に集中して配分しているためです。この結果、従業員数が99名以下の小規模クライアントの新規獲得数が減少し、契約件数の純増数や伸び率は低下しましたが、契約当たり月次ストック売上高の成長率は加速しており、戦略立案時に想定したトレンドとなっています。

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、主要機能の利用が始まっています。

既存のユーザーからは既に評価をいただいております。直近12か月平均解約率が改善していることから一定の効果が出始めているものと捉えています。一方、新規ユーザーにおいては、営業リソースを中堅・大企業に配分していることから獲得までに一定の時間を要すこともあり、まだ定量的な効果をお伝えできる段階にはありませんが、今後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MRRの成長額が加速した要因は？

営業体制や広告宣伝活動を強化した結果、中堅・大企業の新規獲得が順調に進み、有料契約件数及び有料契約当たり月次ストック売上高ともに好調な実績となったためです。

なお、2022年11月単月の新規受注金額はサービス開始以来、過去最大を記録する等、足元でも好調な状況が継続しており、2023年5月におけるARR（同5月のMRRを12倍したもの）は、30億円以上を目指しています。

■Eight 事業

Q9：売上高成長率がセグメントの通期業績見通しレンジの下限を下回っているが、その要因は？

BtoBサービスの中で、ビジネスイベントサービスは堅調な成長が続いた一方で、採用関連サービスが計画に対してやや伸び悩んだことが主な要因です。

Q10：調整後営業利益は黒字化できるのか？

当期においては、堅調な売上高成長を前提とした調整後営業利益の通期での黒字化を目指していますが、Q2累計の売上高は計画に対してやや伸び悩んだ実績となっていることから、黒字化に関する進捗率もやや低い状況です。引き続き売上高成長に取り組む一方で、利益マネジメントの観点も重視し、コストコントロール等を実施していく予定です。

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。