

## 2023年5月期 通期決算において高い関心が予想される事項

### 2023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？

Q2以降、新規受注の回復傾向が続いていた「Sansan」に加え、「Bill One」においても、中堅・大企業の新規契約獲得が進んだことから、Q4の売上高成長率が加速したためです。

なお、2023年5月期 Q4に新規で連結された子会社の業績寄与は、通期における売上高成長率 24.9%のうち約 0.5pt 程度です。

#### Q2：通期での調整後営業利益率が改善した要因は？

広告宣伝費は、「Bill One」におけるマーケティング活動の強化により、前年同期と比べて 336 百万円増加しましたが、増加率でみた場合、売上高は 24.9%の一方で、広告宣伝費は 11.3%に留まったことが主な要因です。

なお、Q4（3か月）の調整後営業利益が、前四半期と比べると減少していますが、これは「Bill One」のテレビ CM を放映したこと等により、広告宣伝費が増加したためです。

#### Q3：経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益が減益となった理由は？

経常利益は、当社の株価水準によって費用が変動する当社取締役及びグループ従業員へ付与した株価条件付ストックオプションに係る費用、並びに信託型ストックオプションに関連する費用が新たに発生したことに加え、前年同期においては、投資有価証券売却益 979 百万円を営業外収益に計上していたこと等によるものです。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益段階での減益に加えて、投資有価証券評価損 980 百万円を特別損失に計上したこと等により、赤字額を計上しました。

## ■Sansan／Bill One 事業

### Q4：通期での調整後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、セグメント調整後営業利益のうち、通期における「Sansan」だけの調整後営業利益率は56.0%となっており、前年同期と比べて4.9pt改善しました。

### Q5：「Sansan」の売上高成長率が2四半期連続で加速している要因は？

2022年6月に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を刷新し、100万件を超える企業情報や、名刺のほかにメールやセミナーといったさまざまな接点情報を可視化する機能を搭載する等、プロダクト強化に取り組んだ結果、直近12か月平均月次解約率やQ2以降の受注状況が改善し、ストック売上高が堅調に推移したためです。

なお、契約件数の成長率が契約当たり月次ストック売上高の成長率と比較して低く留まっているのは、「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あり、戦略立案時に想定したトレンドとなっています。

### Q6：「Bill One」のARRが目標を大幅超過した要因は？

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、2024年5月期末のARR目標は、足元の好調な受注状況に鑑み、「60億円以上」から「70億円以上」に上方修正しました。

### Q7：「Bill One ビジネスカード」の提供を開始した狙いは？

これまで「Bill One」では請求書払いにおける関連機能を提供していましたが、法人間の決済手段としてクレジットカード払いが増加傾向にあり、この需要へ対応するべく、オプション機能として新たに「Bill One ビジネスカード」を搭載しました。「Bill One ビジネスカード」は、法人カード支払いにおける業務を効率化し、月次決算のさらなる加速に寄与するほか、インボイス制度・改正電子帳簿保存法への対応や不正リスクの低減も可能とすることから、オプション機能そのものの導入拡大のみならず、「Bill One」のさらなる売上高成長に寄与するものと捉えています。

## ■Eight 事業

### Q8：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た要因は？

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想定したほどの成果が上がりなかったことを受け、Q3以降は収益化に焦点を当てた事業運営に移行していたためです。

なお、2024年5月期においては同様の方針の下、通期での調整後営業利益の黒字化を目指します。

## 2024年5月期 通期見通しについて

### Q9：連結売上高の成長率が前年同期から加速する背景は？

Eight 事業においては、収益化に焦点を当てる事業運営を行うため、売上高成長率は鈍化する見込みですが、他方で、「Sansan」の堅調な成長や「Bill One」の高成長の継続等を見込んでいるためです。

なお、「Sansan」は前年同期比 14.5%増～15.5%増、「Bill One」は前年同期比 135.0%増～155.0%増を目指します。また、グループ会社が増加したことによる新規業績寄与は、約 2.5pt 程度の見込みです。

### Q10：中期の売上高目標を上方修正した理由は？

「Sansan」の堅調な成長や「Bill One」の高成長継続等、足元の堅調な事業成長に鑑み、成長率の目標を「20%台以上」から「20%中盤以上」に上方修正しました。

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。