

2023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 累計実績は、通期業績見通しに対してどのような進捗状況か？

売上高は、Sansan／Bill One 事業が堅調に推移した結果、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。また、調整後営業利益も順調に進捗した結果、すでに通期の業績予想レンジの下限に近い実績となりましたが、Q4 においては中期的な売上高成長の実現に向けた各種投資を実施する予定であり、期初公表した通期業績見通しに変更はありません。

Q2：調整後営業利益が大きく増益した要因は？

売上高が堅調に成長したことに加え、広告宣伝費が減少したこと等によるものです。

Q3：Q3（3か月）の経常利益が大きく増益した要因は？

株式売却によって、株式会社 EventHub 及び SATORI 株式会社が持分法適用関連会社より除外されたことに伴い、持分法による投資損失が前年同期比で 254 百万円縮小したこと等によるものです。

Q4：クリエイティブサーベイ株式会社を子会社化しているようだが、その概要は？

クリエイティブサーベイ株式会社は、ウェブアンケートをワンストップで作成・集計可能なアンケートコミュニケーションプラットフォーム「CREATIVE SURVEY」の企画・開発・運営・販売を行っています。これまで同社は当社の持分法適用関連会社でしたが、同社サービスの成長性や当社サービスとの連携・シナジー効果等を勘案し、両社のさらなる価値向上を目的に、2023年3月にグループ会社化しました。

なお、同社業績の当社連結業績への寄与は当期の Q4 からとなりますが、当期の連結業績に与える影響は軽微な水準を見込んでいます。

■Sansan／Bill One 事業

Q5：「Sansan」の売上高の成長率が前四半期比で加速した要因は？

主に中堅・大企業向けの営業体制を強化した結果、契約当たり月次ストック売上高の成長率が加速し、ストック売上高が好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：「Sansan」その他売上高の成長率が前四半期比で鈍化した要因は？

初期費用の回復が一巡したこと等によるものです。

その他売上高には、新規導入時に生じる初期収入やデータ化枚数の契約数上限を超えた時に従量で課金される収入等が含まれています。初期収入は、新規獲得した契約規模や形態等によって、計上額やタイミングがさまざまであることから、その他売上高は四半期によって変動しやすい性質があります。

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、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しており、2022 年 6 月より、主要機能の利用が始まっています。

主要機能の搭載後、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ていることから、プロダクト刷新による一定の効果を感じています。今後、メールのやりとり自体を接点として蓄積できる機能の搭載等を予定しており、営業 DX サービスとしてのさらなる機能強化を図ることで、「Sansan」の中期的な売上高成長につなげていきます。

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、2023 年 2 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。

また、来期である 2024 年 5 月における ARR は、その 2 倍となる 60 億円以上を目指したいと考えています。

■Eight 事業

Q9：Q3 累計の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、Q3 累計の売上高は業績予想下限レンジの成長率を下回る進捗となっていることから、黒字化に関する進捗率も低い状況です。これまでの業績を踏まえ、Q4 以降は、利益マネジメントの観点を重視し、コストコントロールを実施する等、より収益性に焦点を当てた事業運営を実施していきます。

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。