

2024年5月期 第1四半期決算において高い関心が予想される事項

■連結業績・その他

Q1：売上高成長率が30%台になった要因は？

前期Q2以降、新規受注の回復が続いていた「Sansan」が堅調に推移したことに加え、「Bill One」においても引き続き中堅・大企業の新規契約獲得が進み、好調な実績となったためです。また、新たなグループ会社が増えたことも成長率の加速に寄与しており、当Q1における新規連結子会社の業績寄与は、Q1の売上高成長率31.3%のうち約3.2pt程度となりました。

Q2：調整後営業利益及び営業利益が黒字化した要因は？

売上高が順調に成長したことに加え、当初予定していた広告宣伝費の一部がQ2以降の計上となったことが主な要因です。なお、当初想定していた通期の費用計画に大きな変更はありません。

また、営業利益の黒字化については、マイナスの株式報酬関連費用を計上したことも一因となっていますが、これは各四半期末の当社株価により費用が変動する株価条件付株式報酬型ストックオプションの一部において、マイナス額を計上したためです。

Q3：事業セグメント「その他」の売上高が大きく増加した要因は？

2023年6月にグループ会社化した株式会社言語理解研究所の業績寄与によるものです。

同社は、大規模知識データベース及び言語理解エンジンを活用した受託開発等を行っています。同社保有の技術と、当社のコア技術であるOCRや自然言語処理等との高いシナジー効果を見込んでおり、特にGPT活用の研究を進めている「Contract One」における、より高品質なプロダクト開発の実現に期待しています。

なお、「その他」の売上高には、株式会社言語理解研究所のほか、株式会社ダイヤモンド企業情報編集社が含まれています。

■Sansan／Bill One 事業

Q4：調整後営業利益率が改善した要因は？

セグメント全体として営業体制強化等の成長投資を行いながらも、「Sansan」が売上高成長率以上に増益したことに加え、「Bill One」についても売上高成長に伴って赤字額が縮小したためです。

Q5：「Sansan」の売上高成長率が 3 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前期 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。

Q6：「Sansan」の契約件数の純増数が鈍化傾向にあるが、その要因は？

「Sansan」の新規営業のリソースを中堅・大企業の契約獲得に集中して配分しているためです。

また、当 Q1 においては、一部のオプションプラン見直しに伴う契約統合等により、82 件の契約減少が生じたことも件数の鈍化に影響しています。ただし、本影響は当 Q1 だけの一過性のものであり、売上高への影響は極めて軽微です。本影響を除いた場合、契約件数の純増数は前期 Q4 に比べて増加しており、順調な事業進捗となっています。

Q7：「Bill One」の四半期 MRR 純増額が過去最高となった要因は？

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 10 月以降は、インボイス制度開始直後の経理業務における逼迫から一時的に新規の営業活動に影響が生じることが予測されるものの、当期下期には再びインボイス制度や改正電子帳簿保存法対応に対する業務効率化への需要が高まることを見込んでいます。

Q8：その他の売上高成長率が加速した要因は？

前期 Q4 より新規連結となったクリエイティブサーベイ社の業績が寄与したこと等によるものです。なお、その他売上高には、クリエイティブサーベイ社のほか、「Contract One」等が含まれています。

■Eight 事業

Q9：収益性に焦点を当てた事業運営をしている中で、調整後営業損失を計上した要因は？

当 Q1 においては、ビジネスイベントを開催しなかったことが主な要因であり、期初の計画通りです。当期は、大型のビジネスイベントの開催を予定する Q2 及び Q4 における売上高が大きくなる見込みであることから、通期での調整後営業利益の黒字化を目指しています。

Q10：キャリアプロフィール「Eight」から、名刺アプリ「Eight」へリニューアルした目的や狙いは？

新たな機能の追加により、デジタル名刺交換と名刺管理に特化したアプリとしての強化を図りました。

主には、ユーザー同士がスマートフォンをかざすだけで名刺交換ができる新機能「タッチ名刺交換」により、「名刺切れ」や「交換した名刺の紛失」等の紙の名刺に関する課題を解決することが可能となります。

現在、Eight 事業では収益性を重視した事業運営を行っていますが、このリニューアルにより、ユーザー数のさらなる増加が期待できることから、中長期的な事業成長を考える上で、プラスに働くものと考えています。

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。