

2021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：新型コロナウイルス感染症による業績影響をどう捉えているか？

当Q1においては、主にSansan事業での「Sansan」の新規契約の獲得に一定のマイナス影響が生じたものと捉えています。緊急事態宣言が発出されていた2020年4月や5月に比べると回復基調にはあるものの、当面は不透明な事業環境が継続することが予想され、企業の投資行動やマインドが慎重化すること等による一定のマイナス影響が継続的に生じるものと想定しています。

なお、当該影響については期初想定範囲内に収まっており、当期の通期連結業績の見通しに変更はありません。

Q2：前期では30%を超えていた売上高成長率が、前年同期比18.3%増にまで鈍化した要因は？

新型コロナウイルス感染症の影響によって不透明な事業環境が継続しており、企業の投資行動やマインド等が慎重化したことで、主にSansan事業での「Sansan」の新規契約の獲得に一定のマイナス影響が生じたためです。

なお、当期は、売上高の中長期的な成長実現に向けて、必要な成長戦略や投資を積極的に推し進めていく方針としており、来期である2022年5月期は連結売上高30%以上の成長を目指します。

Q3：営業利益以下の段階利益が前年同期比で減益となった要因は？

前年同期と比較して広告宣伝費が338百万円、人件費が229百万円増加したことが主な要因ですが、当Q1実績は、期初想定に沿った進捗となっています。

Sansan事業においては、每期、新たなテレビCMの制作・放映を行っており、前期はQ2から放映したのに対し、当期はオンライン名刺機能に焦点を当てた新CMをQ1より放映したため、前年同期と比較して広告宣伝費が増加しました。また、人件費の増加については、従前より進めている人員採用の強化によるものです。

Q4：広告宣伝費が前年同期比で増加した要因は？

Sansan事業においては、每期、新たなテレビCMの制作・放映を行っており、前期はQ2から放映したのに対し、当期はオンライン名刺機能に焦点を当てた新CMをQ1より放映したため、前年同期と比較して広告宣伝費が増加しました。したがって、新CMを開始する時期の差異による部分が大きく、毎四半期、当該増加トレンドが続くことは現時点において想定はしていません。

■Sansan 事業

Q5：前年同期比でストック売上高の成長率は堅調である一方、その他売上高が減収となった要因は？

ストック売上高については、前期 Q1 以降、「Sansan」の契約件数が順調に拡大していること、並びに「Sansan」の解約率がコロナ禍においても低水準にあること等から、堅調な成長が継続しました。

一方、その他売上高は、主に「Sansan」の初期導入時に提供しているサービス料金等で構成されており、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて新規契約の獲得数が鈍化したことから、前年同期比で減収となりました。

Q6：「Sansan」契約件数は伸びている中、前期 Q4（3 か月実績）比で売上高が微増に留まった要因は？

前期 Q4 と比較してストック売上高は 4.5%増となった一方、（上記 5 での回答に記載の理由で）その他売上高が新型コロナウイルス感染症の影響によって、46.3%減となったためです。

なお、「Sansan」の契約件数は、前期 Q4 末と比較して 215 件増加していますが、その他売上高として計上される初期費用等は、新規契約企業の規模や契約内容及び既存契約の拡大状況等によっても上下するため、契約件数の状況に完全に比例するものではありません。

Q7：月次実績に分解した場合、新規契約・受注の獲得に回復傾向はみられるか？

緊急事態宣言が発出されていた 2020 年 4 月や 5 月に比べると、新規契約やリードの獲得状況等に回復傾向がみられますが、当面は不透明な事業環境が継続することを予想しています。

Q8：契約当たり月次売上高の前年同期伸び率が、低水準に留まった要因は？

契約当たり月次売上高は、Sansan 事業全体の期末月（当 Q1 では 2020 年 8 月）の売上高で算出していますが、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、「Sansan」の初期導入時に提供するサービス料金等で構成される、その他売上高が低調に推移したためです。

なお、同様の算出方法に基づき、ストック売上高のみで契約当たり月次売上高を算出した場合には、前年同期末比 9.2%増となりました。

Q9：営業部門を中心とした人員採用の状況は？

フィールドセールスだけではなく、インサイドセールスやカスタマーサクセス等を担う部門を営業系の組織としてカウントしていますが、2020 年 8 月末で 259 名の従業員が在籍しています。前年同期末と比較して 59 名、前四半期末と比較して 12 名増加しました。

なお、新型コロナウイルス感染症による事業環境の変化等に応じて適宜柔軟に見直しを行う予定ですが、当期は会社全体で、開発部門や Sansan 事業の営業部門等の強化を目的に、約 200 名程度の採用を計画しています。

■Eight 事業

Q10：前期 Q4（3 か月実績）と比較して、減収となった要因は？

BtoB サービスの領域において、前期 Q4 では販売した一部の企画型の広告サービスを当 Q1 では販売しなかったためであり、期初想定通りの内容です。

Q11：BtoC サービス売上高の前年同期成長率が、低水準に留まった理由は？

新型コロナウイルス感染症の拡大影響を受けて、リモートワークといった多様な働き方が急速に広まる中、これらの行動変容を支援する目的で、一定のユーザーに対して 1 年間無償でプレミアムサービス（有料サービス）を提供するキャンペーンを実施したことが主な要因です。

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。