

## 2020年5月期 通期決算において高い関心が予想される事項

### ●新型コロナウイルス感染症について

#### Q1：新型コロナウイルス感染症の拡大が、2020年5月期の実績に与えた影響は？

Eight 事業において、複数のビジネスイベントの開催を見送ったことで収入減の影響が生じたほか、Sansan 事業では、2020年4月から5月にかけて、新規契約の獲得や契約獲得後の初期売上高（導入初期に生じる名刺の一括データ化収入）の計上等に一定のマイナス影響が生じました。

また、2020年3月に予定していた自社主催の大型カンファレンスの中止や採用計画の一部見直し等に伴う特別損失や営業外費用を計上しました。

#### Q2：2021年5月期の業績に与える新型コロナウイルス感染症の影響は、どのように想定しているのか？

当面は不透明な事業環境が継続することが予想されるため、企業の投資行動やマインドが慎重化すること等によって、Sansan 事業では、新規契約の獲得に一定のマイナス影響が継続的に生じることを想定しています。また、これまでオフラインで開催していた集客イベントの実施が困難であることから、新規契約の獲得につながるリードの獲得数や商談設定数の減少等を予想しています。

Eight 事業においては、当面は「Meets」をはじめとしたオフラインでのビジネスイベントの開催を計画していないことに加え、経済環境の見通し悪化等に伴う人材採用活動の鈍化が「Eight Career Design」（人材採用サービス）にマイナス影響を及ぼすこと等を想定しています。

新型コロナウイルス感染症の影響が収束する時期の合理的な見積もりは困難ですが、少なくとも2021年5月期の第1四半期から第2四半期にかけては、一定のマイナス影響が継続する想定をしています。

#### Q3：新型コロナウイルス感染症の影響によって、名刺のデータ化枚数（交換枚数）はどう変化したのか？

2020年4月の緊急事態宣言に伴い、外出の自粛やリモートワーク、非対面での営業活動といった働き方への変化が急速に進んだことから、名刺のデータ化枚数は前年同期比で減少しました。一方で、名刺データ化枚数は2020年5月11日週の前年同期比-65.1%を底として、6月26日週では同-13.6%にまで回復しており、これ以上の大幅な減少は生じにくいものと考えています。

なお、現在の「Sansan」の基本料金プランは、名刺のデータ化枚数に応じて料金が決まる仕組みとなっていますが、毎月のデータ化枚数に応じて変動するのではなく、あらかじめ年間のデータ化枚数、すなわち年間の利用料金を定めた契約となっています。また、旧料金プランの契約については、利用者数（ID数）に応じて年間料金が決まるため、両契約ともに短期的な名刺交換枚数の変動に大きな影響は受けにくい仕組みとなっています。

#### **Q4：新型コロナウイルス感染症によって、中期的な事業環境はどのように変わっていくと考えているか？**

短期的には、経済環境の見通し悪化に伴う企業の設備投資の停滞等が予想されますが、一方で、リモートワークといった多様な働き方や非対面・オンラインでの営業活動等の新たな事業環境への対応、ひいては労働生産性や効率性の抜本的な改善に向けた行動変容等が求められることから、社会全体でデジタルトランスフォーメーションの取り組みが急激に加速する可能性があると考えています。

このような環境を受け、2021年5月期においては、「オンライン名刺」機能の普及拡大や、「Bill One」（請求書分野）、「Contract One」（契約書分野）といった新規サービスの展開に取り組むことで、事業環境の変化を追い風に変えていきたいと考えています。

#### **●2020年5月期 通期実績について**

##### **■連結業績**

#### **Q5：第4四半期（3か月業績）の売上高成長率が、第3四半期よりも加速した要因は？**

Eight事業の売上高成長率が、第3四半期での+39.6%に比べて大きく上昇（当第4四半期は+80.3%）したことが主な要因です。当第4四半期では、一時的な企画型の広告サービスが拡大したこと等によって、BtoBサービス売上高の成長率が大きく回復しました。

#### **Q6：第4四半期（3か月業績）の営業利益が、他の四半期に比べて大きくなった要因は？**

売上高が順調に成長していることに加えて、新型コロナウイルス感染症の拡大影響により、大型のビジネスカンファレンスを中止したこと等によって、広告宣伝費が大きく減少（当第4四半期は-46.8%）したことが主な要因です。

#### **Q7：法人税等の負担率が低くみえるが、特殊な要因があるのか？**

2020年5月期及び今後の業績動向等を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、2020年5月期において、繰延税金資産145百万円を計上することとしました。これにより、2020年5月期において、法人税等調整額（△は利益）を△145百万円計上しました。

##### **■Sansan事業**

#### **Q8：セグメント全体の売上高に比べて、ストック売上高の成長率が高くなっている要因は？**

「Sansan」契約件数の継続的な拡大を受けて、当第4四半期のストック売上高は29.6%の順調な成長となった一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大影響を受けて、主に、サービスの初期導入時に提供している名刺の一括データ化

サービス等に基づく、ストック売上高以外の収入が低調に推移（当第4四半期は-1.1%）したためです。

#### **Q9：第4四半期（3か月業績）の営業利益率が高くなった要因は？どこまで上昇可能なのか？**

売上高が順調に成長していることに加えて、新型コロナウイルス感染症の拡大影響により、大型のビジネスカンファレンスの中止や一部の投資計画の見直し等によって、各種営業費用が減少したためです。

なお、ビジネスモデルの構造として、売上高の成長が継続することで、セグメント営業利益率は改善していく傾向にありますが、現在は利益を最大化するフェーズではなく、売上高の成長継続に向けて、必要な投資を実行していくフェーズであるため、目標とする利益水準等については開示していません。

#### **Q10：契約件数の伸びが前四半期と比べて、緩やかになった要因は？**

新型コロナウイルス感染症の拡大影響を受けて、2020年4月から5月にかけての新規営業活動にマイナスの影響が生じたためです。当該期間においては、事業環境を勘案し、主に既存顧客の利用拡大に向けた営業活動等に注力しました。

#### **Q11：契約当たり月次売上高の伸び率が、前四半期末と比べて大きく低下した理由は？**

「Sansan」契約件数の継続的な拡大を受けて、当第4四半期のストック売上高は29.6%の順調な成長となった一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大影響を受けて、主に、サービスの初期導入時に提供している名刺の一括データ化サービス等に基づく、ストック売上高以外の収入が低調に推移（当第4四半期は-1.1%）したためです。

なお、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10.9%の成長となりました。

#### **Q12：Sansan 事業の営業部門の従業員数の状況は？**

フィールドセールスだけでなく、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5月末で247名の従業員が在籍しています。前年同期末と比較して71名、前四半期末と比較して28名増加しました。

### **■Eight 事業**

#### **Q13：第4四半期（3か月業績）の売上高成長率が、第3四半期に比べて大きく加速した理由は？**

当第4四半期では、主に一時的な企画型の広告サービスが拡大したこと等によって、BtoBサービス売上高の成長率が大きく回復したためです。また、ビジネスイベント「Meets」の開催回数は、第3四半期では2回であったのに対し、当第4四半期では4回となりました。

#### **Q14：第4四半期（3か月業績）のBtoCサービス売上高成長率が、これまでから低下した要因は？**

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、「Eight」を用いた特定の使用方法でオンライン名刺交換を行ったユーザーに対して、1年間無償でプレミアムサービス（有償サービス）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。

本キャンペーンは2020年5月に実施したほか、2020年6月から7月にかけても実施していますが、本件に起因する、短期的なBtoCサービス売上高成長率の低下は想定範囲内であり、連結業績に与える影響は軽微な水準です。

#### **●2021年5月期 通期見通しについて**

#### **Q15：売上高の成長率が、前年同期に比べて大きく低下すると見込んでいる要因は？**

上記Q2の通り、新型コロナウイルス感染症の影響により、当面は不透明な事業環境が継続することが予想され、少なくとも2021年5月期の第1四半期から第2四半期にかけては、一定のマイナス影響が生じる想定をしています。

Sansan事業では、企業の投資行動やマインドが慎重化すること等によって、新規契約の獲得に一定のマイナス影響が継続的に生じることを想定しています。また、これまでオフラインで開催していた集客イベントの実施が困難であることから、新規契約の獲得につながるリードの獲得数や商談設定数の減少等を予想しています。

Eight事業においては、当面は「Meets」をはじめとしたオフラインでのビジネスイベントの開催を計画していないことに加え、経済環境の見通し悪化等に伴う人材採用活動の鈍化が「Eight Career Design」（人材採用サービス）にマイナス影響を及ぼすこと等を想定しています。

なお、2020年6月の連結月次売上高（注）は、上記影響が生じたこと等から、前年同月比+18.1%となりました。

（注）管理会計上の実績（未監査）

#### **Q16：売上高の成長率以上の、営業利益の成長を期待できないのか？**

ビジネスモデルの構造として、売上高の成長が継続することで営業利益率は改善していく傾向にはありますが、現在は、売上高の中長期的な成長継続に向けて、必要な投資を積極的に実行していくフェーズであり、利益の最大化を追求しているフェーズではありません。

2021年5月期において、中長期的な売上高成長率の再加速に向けた戦略及びそのための投資を積極的に推し進めていくことによって、2022年5月期の売上高成長率30%以上を目指します。

#### **Q17：人員採用の計画は？**

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、現時点においては、開発部門やSansan事業の営業部門等の強化を目的に、全体で約200名程度の採用を計画しています。

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。