

## 2021年5月期Q2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の感染者数が拡大傾向にあるが、業績へのマイナス影響は悪化していないか？**

感染者数等については、当面は不透明な状況が継続することが予想されるものの、日本全国に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、営業活動における制約等は緩和傾向にありました。この結果、コロナ禍における一定のマイナス影響は継続して受けているものの、当Q2での「Sansan」契約件数はQ1に比べて大きく増加する等、業績へのマイナス影響は改善しました。

一方、2021年1月に一部の地域に対して緊急事態宣言が発出されたため、今後の動向については注視する必要がありますが、少なくとも前述した2020年4月や5月ほどの影響はないものと捉えています。したがって、さらなる大きなマイナス影響は想定しておらず、これまでの堅調な業績推移に鑑みて、現時点において期初に公表した通期連結業績予想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20%台にまで鈍化した要因は？**

コロナ禍で不透明な事業環境となったことで、企業の投資行動やマインド等が慎重化し、「Sansan」の新規契約の獲得ペースが鈍化したことが主な要因です。

一方で、Q1と比べると、当Q2の連結売上高成長率は回復傾向にあります。また、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：Q2累計及びQ2（3か月）実績ともに、営業利益以下が大きく増益（黒字転換）した要因は？**

当Q2累計の連結売上高は前年同期比21.3%の成長となった一方で、広告宣伝費等の一部の営業費用の増加が低水準に留まったことで販管費比率が低下し、大きく利益率が改善したためです。

また、当Q2（3か月）実績でみた場合には、前期はQ2で新たなテレビCMを放映したのに対し、当期はQ2ではなく、Q1で実施していたため、当Q2の広告宣伝費が大きく減少し、黒字転換しました。

#### **Q4：営業利益の通期業績予想に対する進捗率が高くなっているが、今回予想を変更しなかった背景は？**

当期は、来期である2022年5月期の連結売上高30%以上の成長を目指し、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います。当Q2累計の実績は、2020年7月14日に公表した通期連結業績予想に対し順調な進捗となっていますが、Q3以降において、さまざまな成長戦略及びそのための投資（テレビCMを含む）を検討・実行していく予定であることから、現時点において連結業績予想に変更はありません。

## ■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、前年同期以降、「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、「Sansan」の初期導入時に提供しているサービス料金やあらかじめ定めた範囲を超えた利用に対する料金等で構成されており、コロナ禍でマイナス影響を受けたことから、前年同期比で減収となりました。

### Q6：前四半期に比べて、「Sansan」契約件数の増加数が大きく向上した要因は？

コロナ禍での営業活動における制約等が緩和傾向にあることに加えて、従前より推し進めてきた人材採用を中心とした営業体制の拡充や、販売・マーケティング活動における他社パートナーとの協業体制の強化等が奏功したためです。

### Q7：契約件数に比べて、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 Q2 では 2020 年 11 月）の売上高で算出していますが、「Sansan」の初期導入時に提供するサービス料金やあらかじめ定めた範囲を超えた利用に対する料金等で構成されるその他売上高が、コロナ禍で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、前年同期比 7.5%増となりました。

### Q8：前年同期と比較して、直近 12 か月平均の解約率がやや悪化しているが、どう捉えているか？

前年同期比で 0.09 ポイント悪化したもののわずかな水準であり、解約率は 0.65%という低水準を維持できていることから、引き続き良好な状態であると捉えています。また、解約率は既に低い状態であるため、今後も多少上下することが予想されますが、当社では 1%以下の水準を維持していくことを重要視しています。

### 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 11 月末で 264 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 5 名増加しました。

なお、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したが、Q2 までの堅調な業績進捗等を受けて一部を見直し、約 250 名程度の採用を進める予定です。

## ■Eight 事業

### Q10 : Q2 (3か月) の BtoB サービス売上高が前年同期比で大きく増収した要因は？

2020年11月に、若手ビジネスパーソンをターゲットとしたビジネスイベント「Climbers 2020」を新たに開催したことに加え、名刺管理サービス「Eight 企業向けプレミアム」の契約件数が前年同期比 67.4%増となる等、サービス全般が好調に推移したためです。

### Q11 : P/L 連結が開始されたログミー社の業績はどうなっているのか？

ログミー社の業績は、2020年9月からの3か月分が寄与しており、Eight 事業における BtoB サービス売上高に計上していますが、「ログミーBiz」や「ログミーTech」等のイベント書き起こしサービスが堅調に推移しました。なお、個社別の業績は開示していませんので、ご了承ください。

## ■その他

### Q12 : 「Bill One」が好調とのことだが、本サービスの業績はどのセグメントに計上されているのか？

現在は、Sansan 事業及び Eight 事業に計上しており、一定のルールに基づいて実績を配賦しています。ただし、本サービスは開始したばかりであり、現時点において各セグメント実績に与える影響は軽微な水準です。

### Q13 : 「Bill One」を今後どのように成長させていきたいのか？

現時点で実数の開示は行っていませんが、2020年11月末の「Bill One」契約件数は、2020年6月末と比較して 10.6 倍となる等、当社サービスの中で最も立ち上がりの早いサービスとなっており、2022年5月期末における契約件数 1,000 件以上を目指しています。

その達成に向け、2020年12月には Bill One 事業部を発足し、開発及び営業体制の強化を行ったほか、「勘定奉行クラウド」や「弥生会計」「kintone」といった他社サービスとの連携による利便性の向上等に取り組みます。

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。