

2021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

Q1：2021年1月に一部地域に対して発出された緊急事態宣言が業績に与えた影響は？

主に Sansan 事業における「Sansan」の新規契約の獲得や、あらかじめ定めた範囲（名刺データ化枚数）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に対して、一定のマイナス影響が生じました。

一方で、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限定的なものであり、「Sansan」契約件数は当 Q3（3 か月）で 293 件の純増となる等、業績は総じて堅調に推移しました。

Q2：Q3（3 か月）の売上高前年同期成長率が Q2 での成長率と比べてやや鈍化した要因は？

Q2 では、Eight 事業において新たに実施したビジネスイベント「Climbers」が業績に寄与しましたが、当 Q3 では、当該イベントを実施していないことが主な要因であり、期初計画通りの内容です。また、Sansan 事業において、（上記 Q1 の回答に記載の通り）新規契約の獲得等に一定のマイナスが生じたことも影響しています。

しかしながら、Q1 での成長率と比べた場合や「Sansan」契約数の純増数等でみた場合には総じて堅調な実績であり、事業環境の回復傾向は継続していると捉えています。

Q3：Q3 累計の営業利益が売上高の前年同期成長率以上に大きく増益した要因は？

成長戦略の実行に伴う各種投資によって、当 Q3 累計の広告宣伝費は前年同期比 13.9%増、人件費は同 26.6%増となる等、全体の営業費用は増加しましたが、売上高の成長率がそれ以上の 21.5%となったことで、原価比率、販管費比率が低下し、利益率が改善したためです。

Q4：Q3 累計の営業利益は既に業績予想レンジの下限値を超過しているが、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おり、Q4 において、テレビ CM の放映を含むさまざまな施策を検討・実行していく予定であるためです。

■Sansan 事業

Q5：ストック売上高は前年同期比で順調に成長した一方で、その他売上高が減収となった要因は？

ストック売上高は、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（名刺データ化枚数）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。

Q6：一部地域に対して緊急事態宣言が発出された中、「Sansan」契約件数の純増数が回復した要因は？

緊急事態宣言によるマイナス影響を受け、当 Q3 の後半にかけては、新規契約の純増数がやや低減する傾向がみられましたが、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限定的なものであり、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、回復傾向が継続しました。

Q7：契約当たり月次売上高の前年同期成長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 Q3 では 2021 年 2 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（名刺データ化枚数）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 6.7%増となりました。

Q8：前年同期比で直近 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？

コロナ禍は解約率が上がりやすい環境ではありますが、前年同期比で悪化したのは 0.11 ポイントというわずかな水準であり、解約率自体は 0.67%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。

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、2021 年 2 月末で 293 名の従業員が在籍しています。前年同期末と比較して 74 名、前四半期末と比較して 29 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 250 名程度の採用を進める予定です。

■Eight 事業

Q10 : Q3 (3か月) の売上高は前年同期比では増収となった一方で、Q2 比では減収となった要因は？

Q2 では、新たに実施したビジネスイベント「Climbers」が業績に寄与しましたが、当 Q3 では、当該イベントを実施していないことが主な要因であり、期初計画通りの内容です。

Q11 : Q3 (3か月) の BtoC サービス売上高が前年同期比で減収となった要因は？

コロナ禍で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。

Q12 : Q3 (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？

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 57.5%増となったことや、広告サービス「Eight Ads」が堅調に成長したことに加えて、2020 年 8 月に子会社化したログミー株式会社の業績が新たに寄与しているためです。

■その他

Q13 : クラウド請求書受領サービス「Bill One」の実績はどのセグメントに計上されているのか？

現在、「Bill One」に係る売上高及び一部の原価は社内で設定したルールに基づき、Sansan 事業及び Eight 事業の各セグメントに配賦して計上していますが、当該サービスに係るそれ以外の原価や全ての販管費は、各セグメントに配賦しない全社費用として計上する方法を採用しています。

Q14 : 「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、当 Q3 末の「Bill One」契約件数は前四半期末比で 86.5%増となり、高い成長が継続しました。2021 年 2 月後半よりテレビ CM の放映を開始したほか、2020 年 12 月の Bill One 事業部発足以降、人員採用の強化を行っています。また、「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を強化することでサービスの利便性向上にも取り組んでおり、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。

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。