

2021年5月期 通期決算において高い関心が予想される事項

2021年5月期 通期実績について

■連結業績

Q1：四半期（3か月）の売上高成長率（前年同期比）が徐々に鈍化している要因は？

売上高の規模が大きくなるにつれて成長率の鈍化はなかなか避けにくいものになりますが、当期においては、下期以降、コロナ禍が長期化したことでの一定のマイナス影響を継続的に受けているものと捉えています。前四半期と比較して増加した売上高の実額では、当Q4が最も大きくなっており、来期（2022年5月期）は、コロナ禍によるマイナス影響が一巡してくることから、売上高成長率の加速（回復）を見込んでいます。

Q2：営業利益がQ4（3か月）で赤字となり、通期で減益（前年同期比）となった要因は？

当期は、中長期的な売上高成長率の加速に向けて、機動的かつ柔軟にさまざまな成長投資を行う方針にしており、Q3までの順調な業績進捗に鑑み、Q4において、足元で成長の著しいクラウド請求書受領サービス「Bill One」等への投資を積極的に行ったためです。主には、テレビCMを中心とした広告宣伝活動を強化しており、Q4における連結での広告宣伝費は、前年同期比で565百万円（同178.9%）増加しました。

また、通期でみた場合でも、成長戦略として全社的な人材採用やマーケティング活動の強化等を推し進めたことから、営業利益は減益となりましたが、これは前述した期初の投資方針に則ったものです。

Q3：通期での経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅（前年同期比）が大きい要因は？

主には、営業外費用として計上する、持分法による投資損失が拡大したためです。

現在、当社の持分法適用関連会社には、オンラインアンケートツールを手掛けるクリエイティブサーベイ株式会社やマーケティングオートメーションツールの開発・販売を行うSATORI株式会社等があり、これら持分法適用関連会社の多くは、事業成長に向けた積極的な投資をしている段階のため、赤字を計上しています。

Q4：この1年を振り返り、新型コロナウイルス感染症がビジネスに与えた影響はどのようなものだったか？

中長期的にはDXが促進されることで当社ビジネスにとって追い風となる機会も想定されますが、短期的には、不透明な事業環境が継続し、企業の投資行動やマインドが慎重化したことで、「Sansan」等の新規契約の獲得スピードが鈍化し、売上高成長率の低下といったマイナス影響が生じたものと捉えています。来期（2022年5月期）も不透明な事業環境の継続が予想されるものの、業績へのマイナス影響は一定程度、一巡してくるものと想定しています。

■Sansan 事業

Q5：その他売上高の減収（前年同期比）が続いている要因は？

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、当 Q4 においても、コロナ禍でのマイナス影響を受けたことから減収となりました。前期 Q4 では、3 月まではコロナ禍でのマイナス影響が生じていませんでしたが、当 Q4 は四半期（3 月～5 月）を通して影響が生じたこともあり、回復するまでには至りませんでした。

なお、来期（2022 年 5 月期）においては、マイナス影響は一定程度、一巡してくるものと想定しています。

Q6：Q4（3 か月）における「Sansan」契約件数の純増数が前四半期比で減少した要因は？

Q4 は、他の四半期に比べて契約更新のタイミングが集中していることに加え、コロナ禍が長期化する中で当該タイミングを迎えたこともあり、解約件数は増加しました。この結果、新規契約の獲得件数（総数）に大きな変化がなくても、他の四半期と比較した場合には、契約純増数は低下してみえることになります。

なお、当 Q4 での契約純増数を、前期 Q4 での純増数と比較した場合には、54 件増加しており、順調に回復しているトレンドに変化はありません。

Q7：Q4 末の契約当たり月次売上高の成長率（前年同期比）が前四半期比でやや加速した要因は？

契約当たり月次売上高は、ストック売上高だけではなく、Sansan 事業全体の期末月（Q4 では 5 月）の売上高を用いて算出しています。Q3 までは、当期のみがコロナ禍によるマイナス影響を受け、その他売上高が減収していたために伸び率が鈍化していましたが、当 Q4（5 月）からはその影響が一巡し、同条件に近い形での比較となったことで成長率が上昇しました。

Q8：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 5 月末で 329 名の従業員が在籍しています。前年同期末と比較して 82 名、前四半期末と比較して 36 名増加しました。

■Eight 事業

Q9：Q4（3 か月）の BtoB サービス売上高が前四半期比で大きく伸びた要因は？

一般のビジネスパーソンを対象としたイベント「Climbers」の実施が業績に寄与しました。当イベントは Q2 でも 1 度実施していましたが、当 Q4 で実施した 2 回目のイベントは、前回の 2 倍以上となる、約 30,000 名の参加を獲得する等、好調な実績となりました。

■その他

Q10：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？

「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。

Q11：「Bill One」の各種 KPI の状況は？

当 Q4 末の「Bill One」契約件数は 239 件、前四半期末比で 73.2%増となり、高い成長が継続しました。2021 年 2 月や 5 月にテレビ CM の放映を行った結果、良い反響を得ており、今後の契約件数の拡大に期待しています。また、現時点において実数の開示は行っていませんが、契約当たり売上高についても、中堅・大手企業の契約獲得等によって、徐々に拡大しています。

2022 年 5 月期 通期見直しについて

Q12：連結売上高の成長率の加速（前年同期比）を見込んでいる根拠は？

主には、「Sansan」における売上高成長率の加速（回復）と、「Bill One」の急成長による業績貢献を見込んでいるためです。「Sansan」では、コロナ禍によるマイナス影響が一巡し、ストック売上高だけでなく、その他売上高についても堅調な成長（回復）を見込んでいます。また、「Bill One」は引き続き、契約件数の拡大等を見込んでいます。なお、連結業績の大部分を占める Sansan 事業の売上高は、前年同期比で約 24%増～約 27%増を見込みます。

Q13：連結営業利益が減益（前年同期比）となる可能性がある理由は？

当社グループが手掛けるサービスの多くは、新しい市場を創りながら急成長をしているものが多く、現時点においては、利益の最大化ではなく、中長期的な売上高の成長（各サービスの拡大）を重視しています。したがって、2022 年 5 月においても、投資機会や業績の進捗状況等に応じて、機動的かつ柔軟にさまざまな投資を行う可能性があります。

Q14：各種投資に関する計画は？

主には、全社的な人材採用の強化や、「Sansan」「Bill One」等における広告宣伝・マーケティング活動の強化等を計画しています。現時点において、2022 年 5 月期での採用数は、新卒・中途社員の合計で約 280 名を予定しています。また、広告宣伝費は前年同期比で 15%前後の増加を見込んでいます。

Q15：業績予想レンジの上限と下限の前提は？

レンジの上限は、ワクチン接種をはじめとしたさまざまな要因によって、2021 年内には新型コロナウイルス感染症に対する

社会的な懸念が大きく後退し、マイナス影響が解消され、経済が力強い回復局面に入るケースを想定しています。他方、レンジの下限は、感染者数の低下が下げ止まり、2021年7月現在のような状況が、期中を通じて継続しているようなケースを想定しています。

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。