

2027 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・その他

Q1：通期業績見通しに対してどのような進捗なのか？

売上高は前年同期比 20.1%増となり、Sansan／Bill One 事業、Eight 事業ともに順調な推移となりました。また、調整後営業利益は前年同期比 328.3%増の大幅な増益となり、業績見通しに対して順調に進捗しています。なお、当社のビジネスモデルはストック型であるため、四半期の進行に応じて売上高が積み上がり、利益も下期にかけて拡大する傾向があります。

Q2：売上高の伸び率以上に調整後営業利益が大幅に増益した要因は？

広告宣伝費が前年同期比で減少したほか、人件費の売上高比率が低下する等、販管費率が前年同期比で低下したことが寄与しています。

■Sansan／Bill One 事業

Q3：「Sansan」の契約件数の伸びは順調な一方で、「Sansan」その他売上高が前年同期比で減収となった要因は？

「Sansan」その他売上高は、新規契約に係る初期収入が中心であり、獲得した契約の規模や計上タイミング等によって、四半期毎に変動する傾向があります。加えて、当第 1 四半期は契約件数が堅調に推移した一方、小規模顧客の獲得が中心となったことから、初期収入が前年同期を下回りました。

なお、当第 1 四半期の「Sansan」の売上高成長率は、通期見通しレンジの下限である 10%を下回りましたが、現時点で通期見通しに変更はありません。業績を捉える上でより重要なストック売上高が前年同期比 12.1%増と堅調に成長していることに加え、下期以降は、2026 年 9 月に提供を開始した「AIサーチ」を含む Standard エディション以上の販売強化や営業体制の拡大等により、堅調な新規受注の獲得を見込んでいます。

Q4：「Bill One」の黒字化に向けた進捗状況は？

売上高の成長や売上総利益率の改善等により、当第 1 四半期において「Bill One」単独で 198 百万円の調整後営業利益を計上しており、通期での黒字化に向けて順調に進捗しています。

Q5：「Bill One」の有料契約件数と有料契約当たりストック売上高が順調な背景は？

営業体制の強化により、有料契約件数は前年同期比 28.6%増と順調に成長しました。また、収入に占める大企業の割合が 27%に拡大する等、顧客ミックスの変化により、有料契約当たりストック売上高も前年同期比 3.5%増と堅調に成長しました。

さらに、2026 年 6 月より導入した新料金プランでは、AI 機能を含む上位エディションでの新規受注が進んでいることから、第 2 四半期以降も順調な成長を見込んでいます。

Q6：「その他」の売上高に計上されている「Contract One」の業績はどうだったのか？

営業体制の強化のほか、AI 機能や各種オプションの拡充等により、「Contract One」契約件数は前年同期比 81.6%増の 841 件となり、売上高も前年同期比 93.4%増と高成長を継続しました。

■Eight 事業

Q7：売上高成長率が前四半期比で加速した要因は？

BtoB サービスにおいて、2026 年 1 月にグループ会社化した Eight キャリア社の寄与を含む採用関連サービスや、ビジネスイベントがともに好調に推移したことが主な要因です。

Q8：調整後営業利益の赤字が拡大した要因は？

下期以降のさらなる成長を見据えた人身体制の強化等が主な要因です。
なお、Eight 事業は通期では黒字を見込んでおり、期初想定通りの進捗となっています。

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はありません。