

## 2024年5月期 第3四半期決算において高い関心が予想される事項

### ■連結業績

#### Q1：Q3（3か月）の売上総利益率が低下した要因は？

まだ相対的に売上総利益率の低い「Bill One」の構成比率が高まったことが主な要因です。

一方で、「Bill One」単独の売上総利益率は、インボイス制度が開始された2023年10月から11月を底として、以降は月毎に改善が続いており、今後も向上していくことを想定しています。

#### Q2：Q3（3か月）の調整後営業利益以下の段階損益が減益となった要因は？

成長戦略として人材採用を強化していることで人件費が増加したことに加え、前年同期は、広告宣伝費を比較的使っていなかったことの反動もあり、減益となりました。

一方で、Q3累計実績で捉えた場合には、好調な売上推移により、経常利益までの段階損益は、売上高成長率を超える増益となっています。

#### Q3：Q3累計実績の親会社株主に帰属する四半期純利益が減益となった要因は？

前年同期においては、特別利益として、関係会社株式売却益619百万円を計上していたことが主な要因です。

#### Q4：Q3累計実績は、通期業績見通しに対してどのように進捗しているのか？

売上高、調整後営業利益ともに業績予想に対して順調に推移しており、Q3累計時点において、売上高は予想レンジの上限に近い推移、調整後営業利益は予想レンジの中央値に沿った推移となっています。

### ■Sansan／Bill One 事業

#### Q5：「Sansan」のその他売上高の成長率がQ2比で鈍化した要因は？

「その他」には、新規導入時の初期収入等が計上されていますが、獲得した契約の規模や形態によって、売上高の計上額やタイミングがさまざまであり、四半期単位で捉えた場合には、上下しやすい性質があるためです。

なお、売上高の計上タイミングは、Q4以降を予定するものが大半ですが、2024年2月単月の新規受注額は、過去最高を記録する等、足元の受注は堅調に推移しているため、特段の懸念はありません。

#### **Q6 : 「Sansan」契約件数の純増数が、Q2 比で大きく増加した要因は？**

Q3（3 か月）での契約件数の純増数は 240 件となり、Q2 での 167 件増から大きく伸びましたが、主には、営業体制や広告宣伝活動を強化した結果、中堅・大企業の新規獲得が順調に進んだためです。

なお、獲得した契約規模の兼ね合い等で、契約当たり月次ストック売上高の伸び率はやや鈍化しましたが、ともに堅調な実績であると評価しています。

#### **Q7 : インボイス制度が開始された後、「Bill One」の成長に変化は生じているのか？**

インボイス制度対応に係る駆け込み需要がなくなったことで、成長スピードにやや減速が生じたものの、影響は軽微なものと捉えています。一部は既に Q3 の売上高として計上されているもの、一部は Q4 以降に計上されるものと、その性質はさまざまですが、Q3 における新規受注額は極めて堅調な実績となっており、成長戦略として取り組んでいる営業人員の増員効果等も勘案すると、Q4 以降はさらに良好な受注が期待できるものと捉えています。

### **■Eight 事業**

#### **Q8 : Q3（3 か月）の売上高が、Q2 比で減収となった要因は？**

Q2 では大型のビジネスイベントを開催したものの、Q3 では開催していないためです。每期、大型のビジネスイベントは、Q2 と Q4 で開催しており、当期においても Q4 に予定しています。

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。