

2025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・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、調整後営業利益ともに、通期業績予想のレンジ範囲内で順調に進捗しています。

なお、当社の売上高はストック売上高が中心であるため、四半期が経過するにつれて徐々に積み上がり、その規模が大きくなっていくモデルとなっています。したがって、調整後営業利益は下期の方が大きくなる傾向にあります。

Q2：Q2（3か月）の売上総利益率が前年同期比で改善した要因は？

主に、アナログ情報をデジタル化するオペレーションの改善により、「Bill One」の売上総利益率が向上したことによるものです。

Q3：売上高の伸び率以上に、調整後営業利益が大きく増益した要因は？

オフィス移転に伴い地代家賃の増加や移転関連費用が発生したことに加え、前期進めた積極的な人員採用によって人件費が増加した一方で、売上高の伸長や売上総利益率の改善等により、調整後営業利益率が向上しました。

Q4：営業利益と経常利益が前年同期比で減益した要因は？

株主の皆さまと一層の価値共有を図ること等を目的に、当社役職員に対して複数のストックオプション（以下、SO）を発行しており、その一部は、当社株価があらかじめ定めた水準に到達することを権利行使条件とした、株価条件付 SO となっています。

当該 SO の費用は、株価水準等に応じて変動する会計処理となっており、具体的には、株価が権利行使可能期間中に権利行使条件に到達した場合は全額を費用化し、そうでない場合は、四半期末の株価水準等に応じて一定の金額を費用化します。

2024年5月期第4四半期までは、株価水準等に応じた一定の金額を株式報酬関連費用として計上してきましたが、当社株価の上昇に伴って2022年に発行した第7回及び第9回のSOが権利行使条件を満たしたことで、費用化されていなかった残額の全額を費用計上したことにより、第1四半期の株式報酬関連費用が増加したことによるものです。

なお、第7回及び第9回のSOの費用化は第1四半期で完了しているため、第2四半期だけの株式報酬関連費用は、78百万円となりました。

Q5：経常利益が前年同期比で減益した一方で、親会社株主に帰属する中間純利益が増益した要因は？

2024年8月19日公表の通り、非上場有価証券1銘柄を売却したことに伴い、第2四半期において、投資有価証券売却益416百万円を特別利益に計上したことによるものです。

■Sansan／Bill One 事業

Q6：Q2（3か月）の「Sansan」契約件数の純増数がQ1と比べて大きく減少した要因は？

新規受注は、例年、第2四半期や第4四半期に強くなる傾向がありますが、その季節性の影響が出ているものと捉えています。新規受注を獲得した後、実際の売上高や契約件数に反映されるまでには、通常1～2か月のタイムラグがあります。第1四半期における契約件数の純増数は、前期第4四半期での強い新規受注を受けて大きく伸びていたため、当第2四半期での純増数と比べると大きくなります。

Q7：Q2（3か月）の「Sansan」の新規受注状況は？

前期に増員した営業人員の育成が進んだことで、新規受注金額は前年同期比56.2%増となっており、四半期ベースでの過去最大の実績となりました。

Q8：Q2（3か月）の「Bill One」の新規受注状況は？

インボイス制度開始以降、新規受注金額は減少傾向が続いてきましたが、前期に大きく増員した営業人員の育成が進んだことから、第2四半期の新規受注金額は第1四半期比で31.0%増となり、減少傾向から反転しました。また、前年同期比でも8.3%増となりました。

なお、新規受注金額の一部は、既に第2四半期の売上高に反映されており、MRRの純増額も減少傾向から反転しました。

Q9：「Bill One 経費」と「Bill One 発行」の状況は？

2024年6月からサービス提供を開始した「Bill One 経費」は、毎月数十件単位の新規受注を獲得する等、順調に推移しています。また、「Bill One 発行」は2024年9月からサービス提供を開始しており、第3四半期以降、販売に注力していきます。

■Eight 事業

Q10：Q2（3か月）は前四半期比で大きく増収し、調整後営業利益が黒字となった要因は？

主には、第2四半期に大型のビジネスイベントを実施したことによるものです。

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。