

## 2025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、調整後営業利益ともに、通期業績見通しのレンジ中央値に対して順調な進捗となりました。

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：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、広告宣伝費が微増に留まったこと等により、調整後営業利益率が向上しました。

#### Q3：株式報酬関連費用が大きく増加し、営業利益以下が減益（赤字）となった要因は？

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、株価条件付ストックオプションとなっています。

当該ストックオプションの費用は、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。

これまでは、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回のストックオプションが権利行使条件を満たしたことで、これまで費用化されなかった残額の全額を、当第1四半期に費用計上したため、株式報酬関連費用が増加しました。

#### Q4：投資有価証券売却益を計上する予定との開示があったが、どうなったのか？

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、416百万円の投資有価証券売却益を計上する見込みですが、計上時期は当第1四半期ではなく、第2四半期を予定しています。

#### Q5：セグメント利益の算出方法を変更した理由は？

これまでは、全社費用を各セグメントに配賦せず、調整額に計上してきましたが、当該コストのさらなる管理等を目的に、

当第 1 四半期より、各セグメントに一定のルールに基づいて配賦することにしました。

## ■Sansan／Bill One 事業

### Q6：売上高は堅調に増収した一方で、調整後営業利益が減益となった要因は？

成長戦略に伴って人件費が増加したことが主な要因ですが、期初想定に沿った順調な進捗となっています。

### Q7：「Sansan」その他の増収率が、前期 Q4 と比べて大きく低下した要因は？

「Sansan」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。

「Sansan」ストック売上高や新規受注は堅調に推移しており、懸念すべき事項はありません。

### Q8：「Sansan」契約件数の伸び率が加速し、契約当たり月次ストック売上高の伸び率が減速した要因は？

前期に増員した営業人員の育成過程で、比較的小規模の顧客獲得が順調に進展した結果、契約件数の伸び率が大きく加速し、一方で、契約当たり月次ストック売上高の伸び率が減速しました。

なお、当社では、両指標個別に目標の設定はしておらず、両者を掛け合わせた結果としての売上高をマネジメント指標としており、当第 1 四半期の実績は順調な進捗と評価しています。

### Q9：「Bill One」MRR の伸び額が鈍化している要因と今後の見通しは？

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、軽微な水準ではあるものの、成長スピードにやや減速が生じています。しかしながら、前期に大きく増員した営業人員の育成が進むことで、第 2 四半期の新規受注額は第 1 四半期を上回るものと見込んでおり、結果として、MRR の伸び額も、現状よりも大きくなることを期待しています。

## ■Eight 事業

### Q10：売上高が大きく増収した要因は？

BtoC サービス、BtoB サービスともに順調に成長したことに加え、2024 年 6 月にグループ会社化した、かえで IR アドバイザリー社の業績が当第 1 半期の期首より寄与しているためです。

なお、2024 年 9 月 1 日付で、グループ会社のログミー社が同社を吸収合併しています。

### Q11：前期通期では黒字化していた一方で、また調整後営業利益が赤字となった要因は？

（Q5 の回答に記載の通り）セグメント利益の算出方法を変更したことで、当第 1 四半期の実績は、旧算出方法と比較すると 225 百万円の費用増となり、旧基準では黒字化を達成する水準となっています。

今後も収益性を重視した事業運営を行うことに変わりはなく、新たな基準においても通期での黒字化を達成できるよう、各サービスのマネタイズ強化等に取り組んでいきます。

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。