

2026 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、Sansan／Bill One 事業、Eight 事業ともに前期の第 4 四半期の成長率から上昇する等、順調な進捗となりました。また、調整後営業利益も前年同期比 178.8%増と大幅な増益となり、業績見通しに対して好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性質上、業績は四半期の進行に応じて積み上がり、拡大しやすい構造を有しています。加えて、当期は大型プロモーションの実施に伴い、上期に広告宣伝費を多く投下する計画としていることから、調整後営業利益の計上は上期に 25%、下期に 75%と、下期に偏重する見通しです。

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？

データ化オペレーションの効率化によって売上総利益率が改善したことに加え、人件費率の低下や、前年同期に計上した移転関連費用が今期は生じないこと等により販管費率が下がり、利益率が大きく改善したためです。

Q3：広告宣伝費が前年同期と比べて大きく増加した要因と、今後の見通しは？

前第 4 四半期から継続して、「Sansan」「Bill One」「Contract One」に対するテレビ CM を中心とした大型のプロモーションを実施したことによるものです。なお、広告宣伝費は上期に集中して投下する計画であり、第 1 四半期の水準が期中を通じてのピークとなる見込みです。

Q4：営業利益以下の段階利益が大きく増益（黒字化）した要因は？

調整後営業利益までの増益に加えて、前年同期には大きく計上した株式報酬関連費用が減少したためです。

■Sansan／Bill One 事業

Q5：セグメントの利益率が改善した要因は？

大型プロモーションの実施によりセグメント全体の広告宣伝費率は上昇したものの、売上の高成長継続や売上総利益率の改善等で「Bill One」の赤字額が順調に縮小したことによるものです。

Q6：「Sansan」の売上高成長率が、前期第4四半期から加速した要因は？

堅調な新規受注の獲得を背景に、「Sansan」ストック売上高成長率が高位で推移したことに加え、主には初期収入で構成される「Sansan」その他売上高が好調に推移したことによるものです。

Q7：「Bill One」MRR の前四半期比での純増額が徐々に拡大しているようだが、その要因は？

営業体制の強化や販売戦略の最適化に取り組んだ成果が徐々に表れた結果、MRR の純増額は3四半期連続で拡大し、底堅い業績推移となりました。

Q8：「Bill One」の有料契約当たり月次ストック売上高が前年同期比で減少した要因は？

比較的小規模の顧客獲得が順調に進展した結果によるものです。有料契約当たり月次ストック売上高は、獲得した契約の規模や形態によって上下しやすい性質がありますが、高位で安定して推移しているため、問題ないと捉えています。

Q9：「その他」の売上高成長率が加速している要因は？

営業体制の拡充等により、「Contract One」が前年同期比 95.5%増収となったほか、連結子会社のナインアウト社の売上高も好調に進展したためです。

■Eight 事業

Q10：売上高が大きく増収した要因は？

BtoB サービスにおいて、主には「Eight Team」の堅調な成長が継続したことに加え、ビジネスイベントが好調に伸長したことによるものです。これまでは、第2四半期及び第4四半期に大型のビジネスイベントを開催する都合上、第1四半期でのイベント開催数は少なくなっていました。社内体制の確立により、より多くのイベント開催が可能となりました。

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。