



SalesHub 事業部

2025年 Q4 業績報告

売上は予算達成（104%）、一方で解約率上昇が利益を圧迫 – 来期はリテンション強化が最優先

報告者：高橋直樹（SalesHub事業部 部長） | 2026年1月15日 | 経営会議資料

売上104%達成の一方、解約率2.8%が営業利益を予算比▲12%に押し下げ



良かった点

- 四半期売上 8.3億円（予算比104%、YoY +28%）
- エンタープライズ新規受注 15件（過去最高）



課題

- 月次解約率が2.8%に上昇（前Q 1.9%）
- 営業利益 0.88億円（予算比88%、▲0.12億円）



打ち手

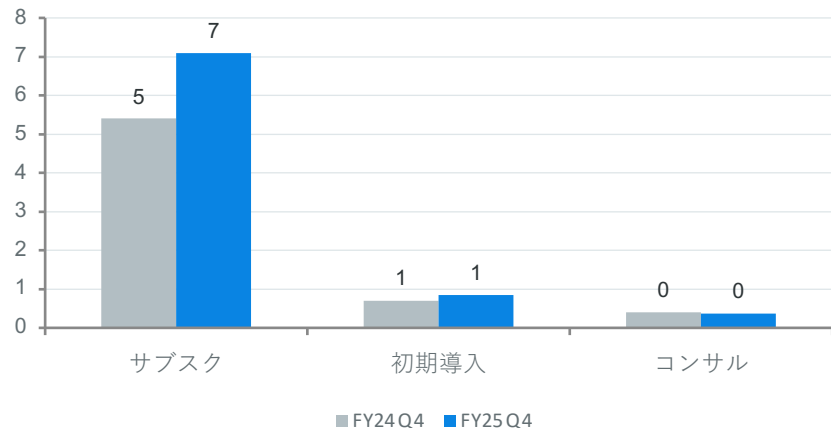
- CS専任チーム3名増員（1月着任済）
- ヘルススコア導入で解約予兆を早期検知

P&L：売上は104%達成、営業利益は解約関連コスト増で88%に留まる

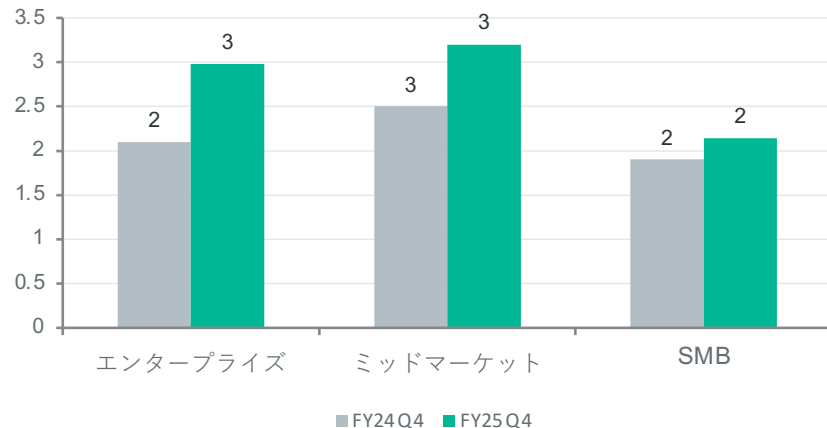
科目	予算(Plan)	実績(Actual)	達成率	FY24 Q4	YoY
売上高	8.00	8.32	104%	6.50	+28%
サブスク収入	6.80	7.10	104%	5.40	+31%
初期導入収入	0.80	0.85	106%	0.70	+21%
コンサル収入	0.40	0.37	93%	0.40	▲8%
売上原価	3.20	3.45	108%	2.60	+33%
粗利益	4.80	4.87	101%	3.90	+25%
粗利率	60.0%	58.5%	—	60.0%	▲1.5pt
販管費	3.80	3.99	105%	3.10	+29%
人件費	2.20	2.35	107%	1.80	+31%
広告宣伝費	0.90	0.94	104%	0.80	+18%
その他	0.70	0.70	100%	0.50	+40%
営業利益	1.00	0.88	88%	0.80	+10%
営業利益率 (営業利益/売上高)	12.5%	10.6%	—	12.3%	▲1.7pt

エンタープライズが前年比+42%と牽引、SMBは成長鈍化

収入タイプ別（億円）



顧客セグメント別（億円）



サブスク収入
+31% YoY

ARR 28.4億円に到達

エンタープライズ
+42% YoY

ARPA 320万円、Q3比+18%

SMB
+13% YoY

成長率が前Q+22%から鈍化

コンサル収入
▲8% YoY

プロジェクト遅延2件が影響

粗利率58.5%、前年比▲1.5pt — インフラ費とCS人件費が主因

粗利ブリッジ (FY24 Q4 → FY25 Q4)

FY24 Q4 粗利	3.90億
+ 売上増加分	+1.82億
- インフラ費増	-0.42億
- CS人件費増	-0.28億
- その他原価増	-0.15億
FY25 Q4 粗利	4.87億

主要コストドライバー分析

クラウドインフラ費

予算 1.10億 → 実績 1.35億 (+0.25億)

要因：大口顧客のデータ量が想定の1.8倍

CS人件費

予算 0.55億 → 実績 0.72億 (+0.17億)

要因：解約防止のため臨時増員3名

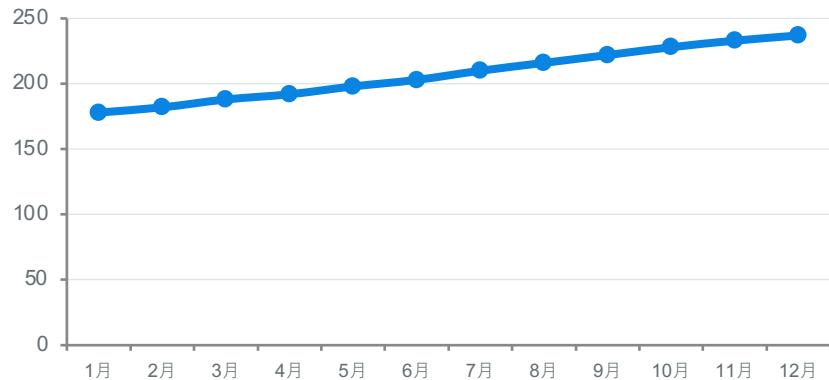
広告宣伝費

予算 0.90億 → 実績 0.94億 (+0.04億)

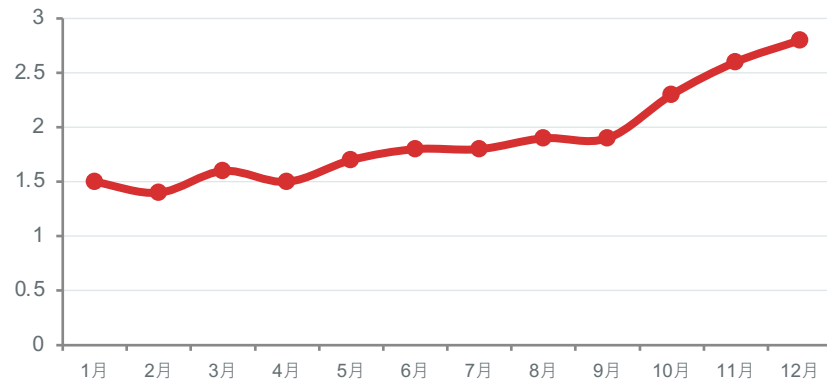
要因：展示会追加出展 (ROI検証中)

MRRは順調に拡大、解約率は10月以降に急上昇し2.8%に

MRR推移（百万円/月）



月次解約率（%）



ARR

28.4億円

+28% YoY

MRR

2.37億円

+33% YoY

月次解約率

2.8%

前Q 1.9%→悪化

NPS

+38

前Q +42→低下

新規受注

42件/Q

+15% YoY

ARPA

月24万円

+12% YoY

Q1パイプラインは12.5億円、加重見込み5.8億円で予算9億元にギャップあり

ステージ	件数	金額	確度	加重見込
リード/MQL	85件	4.2億	10%	0.42億
SQL/提案中	32件	3.8億	30%	1.14億
見積提示済み	18件	2.5億	60%	1.50億
最終交渉中	8件	1.4億	80%	1.12億
内示/契約待ち	4件	0.6億	95%	0.57億

合計：12.5億円 | 加重見込：4.75億円

リスク案件（3件）

- A社（0.5億）：予算凍結の可能性あり
- B社（0.3億）：競合の最終提案が入った
- C社（0.4億）：意思決定者が異動、再承認待ち

Q1予算ギャップ

Q1予算：9.0億円
加重見込：4.75億円（+既存アップセル1.1億 = 5.85億）

ギャップ：▲3.15億円 → 新規リード獲得の加速が必須

解約率2.8%の根本原因はオンボーディング品質と機能ギャップ



Q1フォーキャスト：売上9.0億円（YoY+24%）、解約率2.0%への改善が前提

	Q4実績	Q1予算	Q1フォーキャスト	達成確度
売上高	8.32億	9.00億	8.80億	98%
粗利率	58.5%	60.0%	59.5%	高
営業利益	0.88億	1.20億	1.05億	88%
月次解約率	2.8%	1.8%	2.0%	中
新規受注	42件	48件	45件	94%

フォーキャスト前提

- CS増員3名が1月から稼働し解約率が2.0%に改善
- レポート機能の大型アップデートを2月リリース
- エンタープライズ案件4件（1.4億）が1月中にクローズ
- インフラ最適化でクラウド費用を15%削減

経営への支援依頼

- エンジニア2名の追加アサイン（レポート機能開発）
- マーケ予算の1,500万円前倒し（リード不足対応）
- SMB向け新料金プラン投入の承認
- インフラ移行のための一時的コスト（800万円）承認

本日ご判断いただきたい4つの事項

1

CS増員の正式承認

臨時増員3名を正社員化（年間人件費+2,400万円）。解約率2.0%への改善に直結。

承認

2

エンジニア2名の追加アサイン

レポート機能の大型改修を2月リリースするために必要。解約原因の35%を解消。

投資判断

3

SMB向け新料金プラン投入

月額1.5万円の軽量プランを3月に投入。短期的にARPA低下も、解約率改善で相殺。

承認

4

マーケ予算1,500万円の前倒し

Q1パイプラインギャップ▲3.15億に対し、デジタル広告強化で新規リードを加速。

予算承認

次のアクション：1月末までに全4件のご判断をいただき、2月1日からQ1施策を本格始動