FY2026 Q3 ／ 7月–9月

第3四半期 業績レビュー

MRRは9,700万円（＋15%）、解約率は1.4%へ改善。成長の質は上がった。残る壁はサポート速度と中堅企業。

MRR	9,700万円
有料契約社数	4,850社
月次解約率	1.4%
新規獲得単価	5.1万円



報告対象
2026年7月〜9月

報告日
2026年11月16日

対象
経営陣

本日は「数字」「要因」「課題」「Q4の打ち手」の4点で報告します

01 **Q3の着地**
主要4指標はすべて改善

02 **MRRの伸び**
1,300万円の増分はどこから来たか

03 **月別の新規契約**
8月の谷と9月の回復

04 **効率が良くなった理由**
自動請求書と紹介経由

05 **2つの課題**
初回応答9時間、中堅12%

06 **Q4の重点3施策**
増員・新プラン・年末調整

07 **Q4目標への道筋**
MRR 1億1,000万円

08 **まとめと決議事項**
本日ご判断いただきたいこと

所要 20分（報告15分 / 質疑5分）

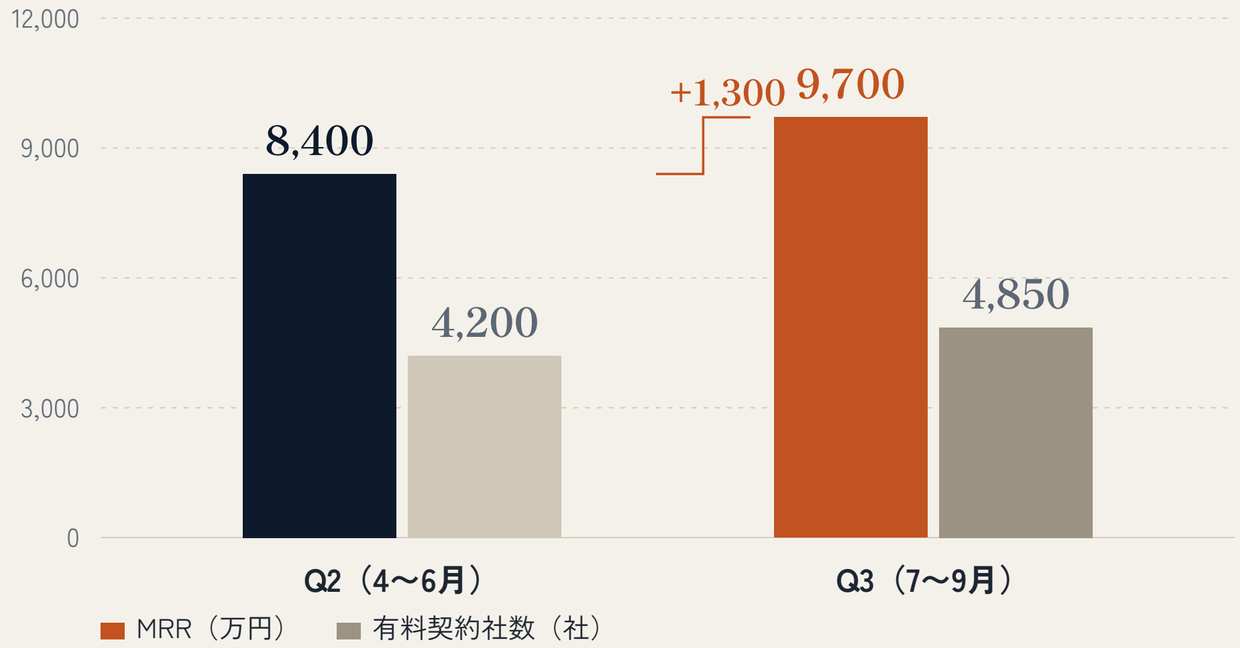
主要4指標はすべて同じ方向に動き、成長と効率が同時に改善しました

有料契約社数	MRR（月次経常収益）	月次解約率	新規獲得単価（CAC）
4,850 社	9,700 万円	1.4 %	5.1 万円
Q2 4,200社	Q2 8,400万円	Q2 1.8%	Q2 6.2万円
+650社	前期比 +15%	−0.4pt 改善	−1.1万円

↗ 増収と同時に解約率とCACが下がった点が今期の本質です。売上を「買っている」のではなく、製品と紹介で伸びている状態に入りました。

単位：万円

MRRは1,300万円増え、契約社数の伸び率（+15.5%）とほぼ同じ速度で成長しました



MRR増加額

+1,300万円

MRR成長率

+15%

契約社数の増加率

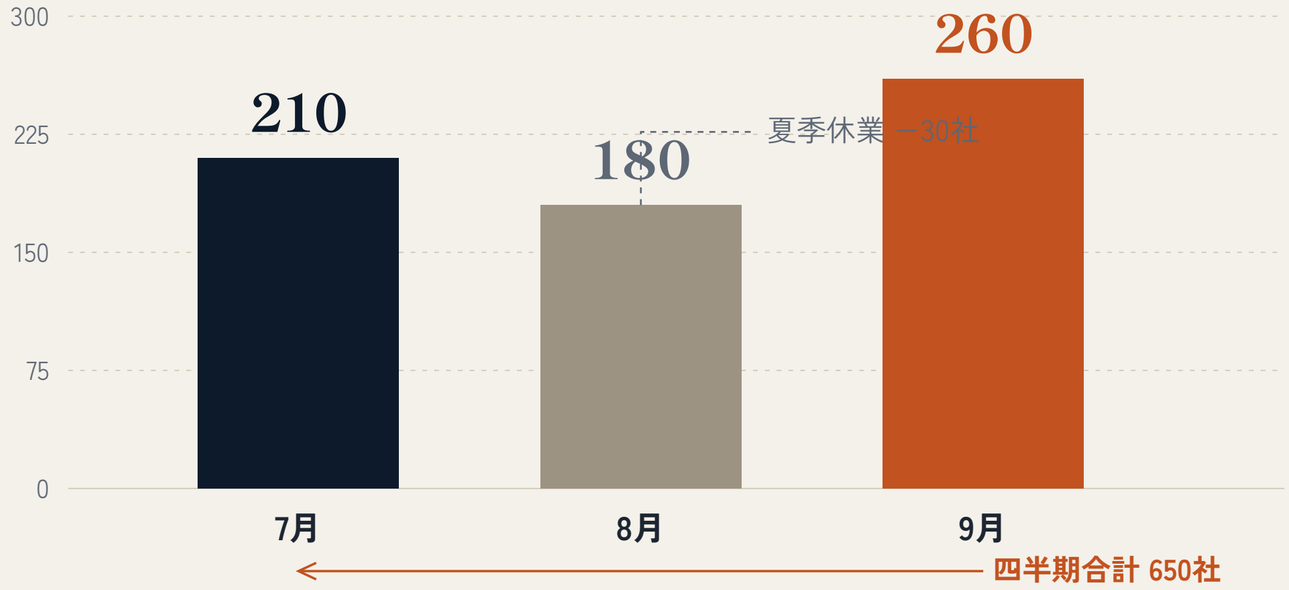
+15.5%

4,200社 → 4,850社（＋650社）

伸びの中身は社数の増加です。単価の引き上げに頼っていないため、伸びはQ4も再現できます。

単位：社

8月の落ち込みは夏季休業による一時的なもので、9月に260社へ回復しました



9月単月 ／ 四半期最高

260社

7月比 +50社。Q4の起点はこの水準です。

8月をどう読むか

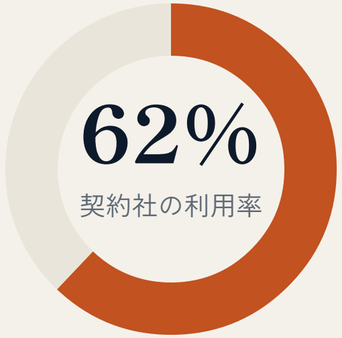
顧客側の夏季休業で商談が止まったもので、需要の減退ではありません。

Q4への示唆

年末調整機能を11月に出すため、季節性は追い風に変わります。

獲得単価が下がった理由は2つ、「自動請求書の定着」と「紹介経由の拡大」です

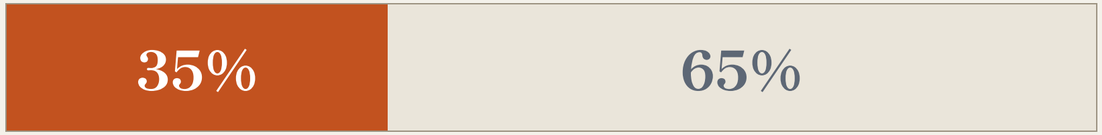
請求書の自動作成機能



契約社の62%が実際に使っています。評価の高い機能が日常業務に入り、解約率1.4%を支えています。

> 使われる機能が増えるほど、乗り換えコストが上がる。

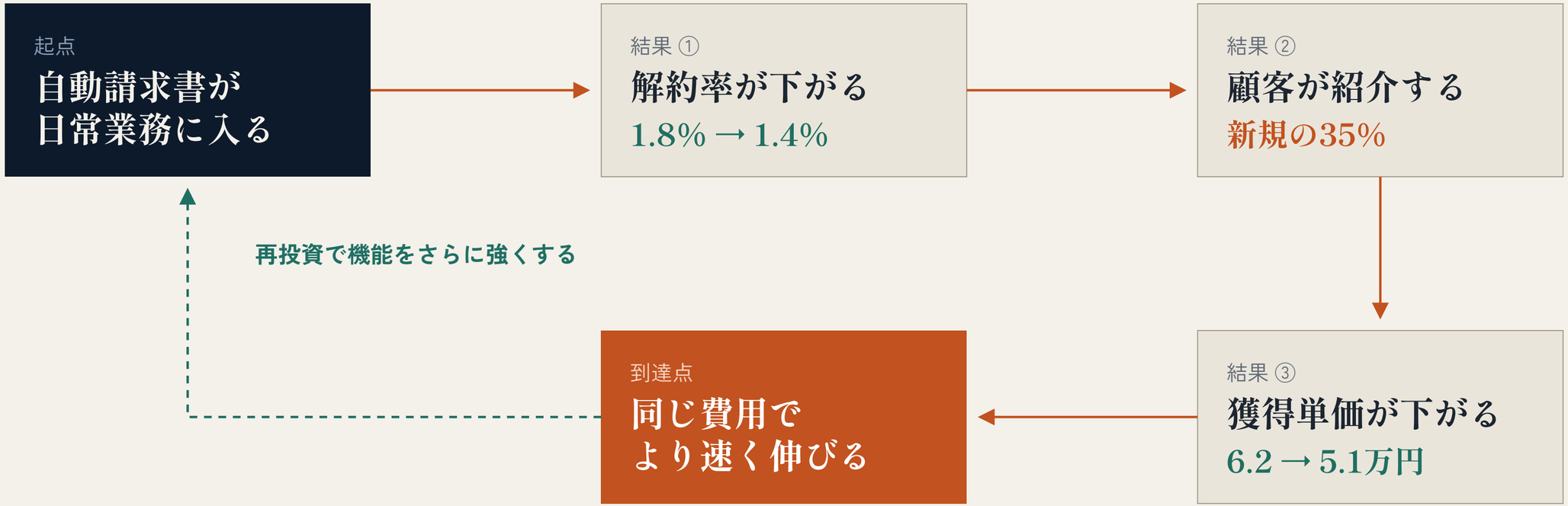
紹介経由の新規契約



新規の35%が既存顧客の紹介です。広告費をかけない経路が3分の1を超えたため、獲得単価が6.2万円から5.1万円へ下がりました。

> 満足した顧客が、次の顧客を連れてくる。

この4指標は独立しておらず、1つの循環としてつながっています



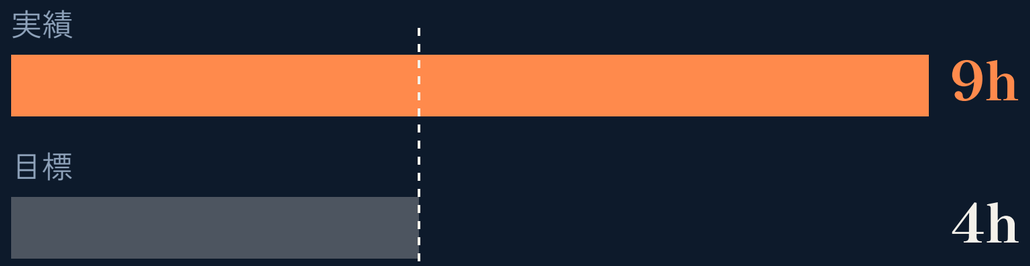
この循環が回っている限り、広告を増やさなくても成長が続きます。Q4も製品と顧客満足を起点に置きます。

逆に、循環の入口である「満足」が壊れると全体が止まります。だから次のスライドの課題が重要です。

一方で、循環を止めうる課題が2つ残っています

課題 01 ／ サポート

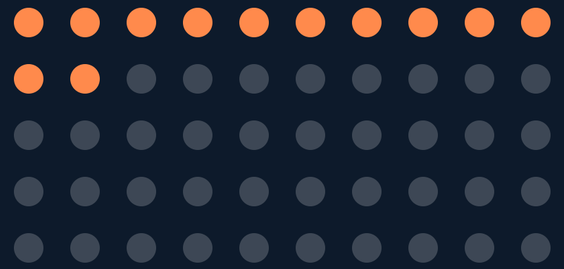
初回応答が目標の2倍以上かかっている



平均9時間は、質問した日の営業時間内に返事が来ないことを意味します。解約率の改善を打ち消す最大のリスクです。

課題 02 ／ 顧客構成

中堅企業の比率が12%で伸び悩んでいる



12%

従業員100人以上の
中堅企業が占める比率

単価の高い層が10社に1社しかいません。社数を積むだけの成長には天井があり、ここを開けないとMRRの伸びは鈍ります。

Q4は課題に正面から当てる3施策を実行します

01 サポート体制

サポートを3名増員し、初回応答を4時間へ

9h → 4h

Q3実績　　Q4目標

狙うのは解約率1.4%の維持。循環の入口を守る投資です。

02 製品ラインアップ

中堅企業向けプランを投入する

既存：小規模・中小企業 88%

中堅企業 12% ← ここを開ける

従業員100人以上の要件に合うプランで、単価の高い層に入り口を作ります。

03 新機能

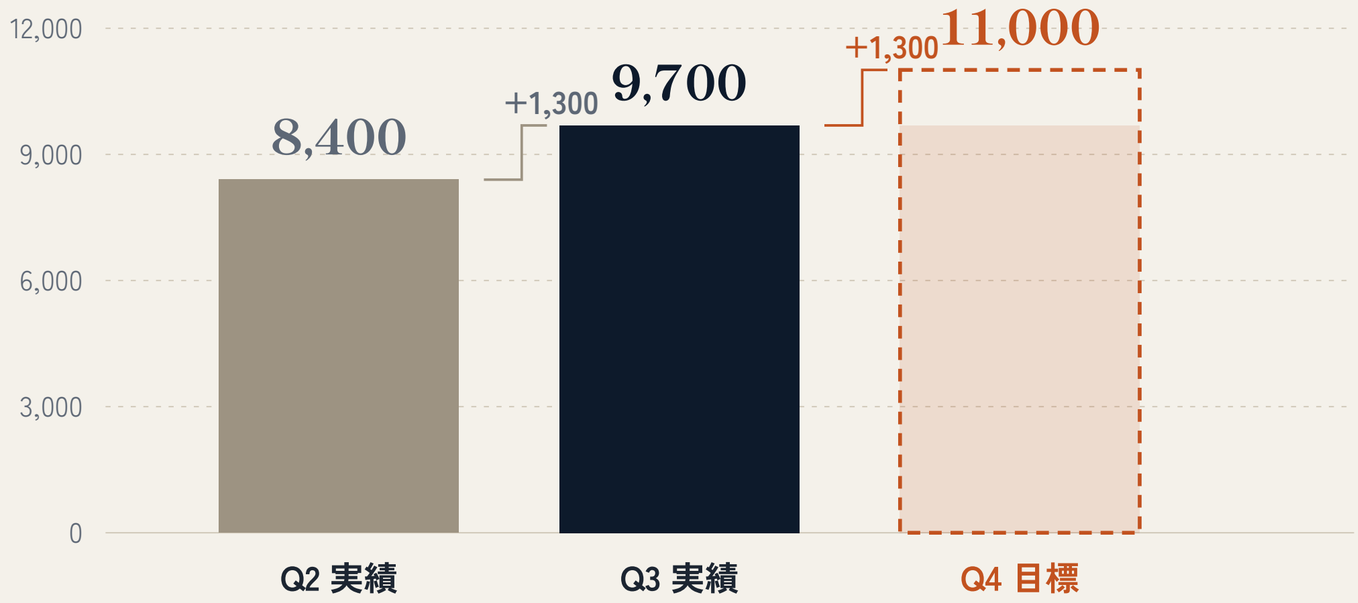
年末調整の機能を11月に公開する



年末調整は季節需要が明確です。11月公開でQ4の新規獲得を押し上げます。

単位：万円

Q4目標のMRR 1億1,000万円は、Q3から1,300万円の積み上げで届きます



点線の枠がQ4目標。Q3と同じ増加額を、同じ速度で積み上げる想定です。

Q4 目標 MRR

1億1,000万円

Q3比 +13.4%

達成の前提となる3つの条件

① 9月の月間260社の水準を落とさない

② サポート増員で解約率1.4%を維持する

③ 年末調整機能と中堅企業プランを予定どおり出す

Q3は「伸びた・効率が上がった・課題が絞れた」四半期でした

指標	Q2	Q3	変化	Q3から言えること
有料契約社数	4,200社	**4,850社**	**＋650社**	9月に月260社まで回復し、Q4の起点が高い
MRR	8,400万円	**9,700万円**	**＋15%**	値上げではなく社数の純増による成長
月次解約率	1.8%	**1.4%**	**−0.4pt**	自動請求書の利用率62%が定着を支えた
新規獲得単価	6.2万円	**5.1万円**	**−1.1万円**	紹介経由35%が広告依存を下げた
サポート初回応答	—	**9時間**	**目標4時間**	Q4に3名増員。最優先で詰める課題
中堅企業比率	—	**12%**	**伸び悩み**	Q4に中堅企業向けプランを投入

「—」はQ2の数値を本レビューで取得していない項目

Q3の循環を止めないために、Q4の3施策に承認をお願いします

決議 01

サポート3名の増員

初回応答9時間を4時間へ。解約率1.4%を守る投資です。

決議 02

中堅企業向けプランの投入

比率12%の層を開け、社数依存の成長から抜けます。

決議 03

年末調整機能の11月公開

季節需要の山に間に合わせ、Q4の新規を押し上げます。

この3つが揃ったときのQ4着地

MRR 1億1,000万円

ソラノ会計株式会社
2026年11月16日 ／ 経営会議資料