



Sansan株式会社
説明資料

2024年7月

目次

1 Sansanグループについて

2 主要サービスについて

2-1 Sansan

2-2 Bill One

2-3 Contract One

2-4 Eight

2-5 新規プロダクトへの考え方

3 直近の業績と中期財務方針

目次

1 Sansanグループについて

2 主要サービスについて

2-1 Sansan

2-2 Bill One

2-3 Contract One

2-4 Eight

2-5 新規プロダクトへの考え方

3 直近の業績と中期財務方針

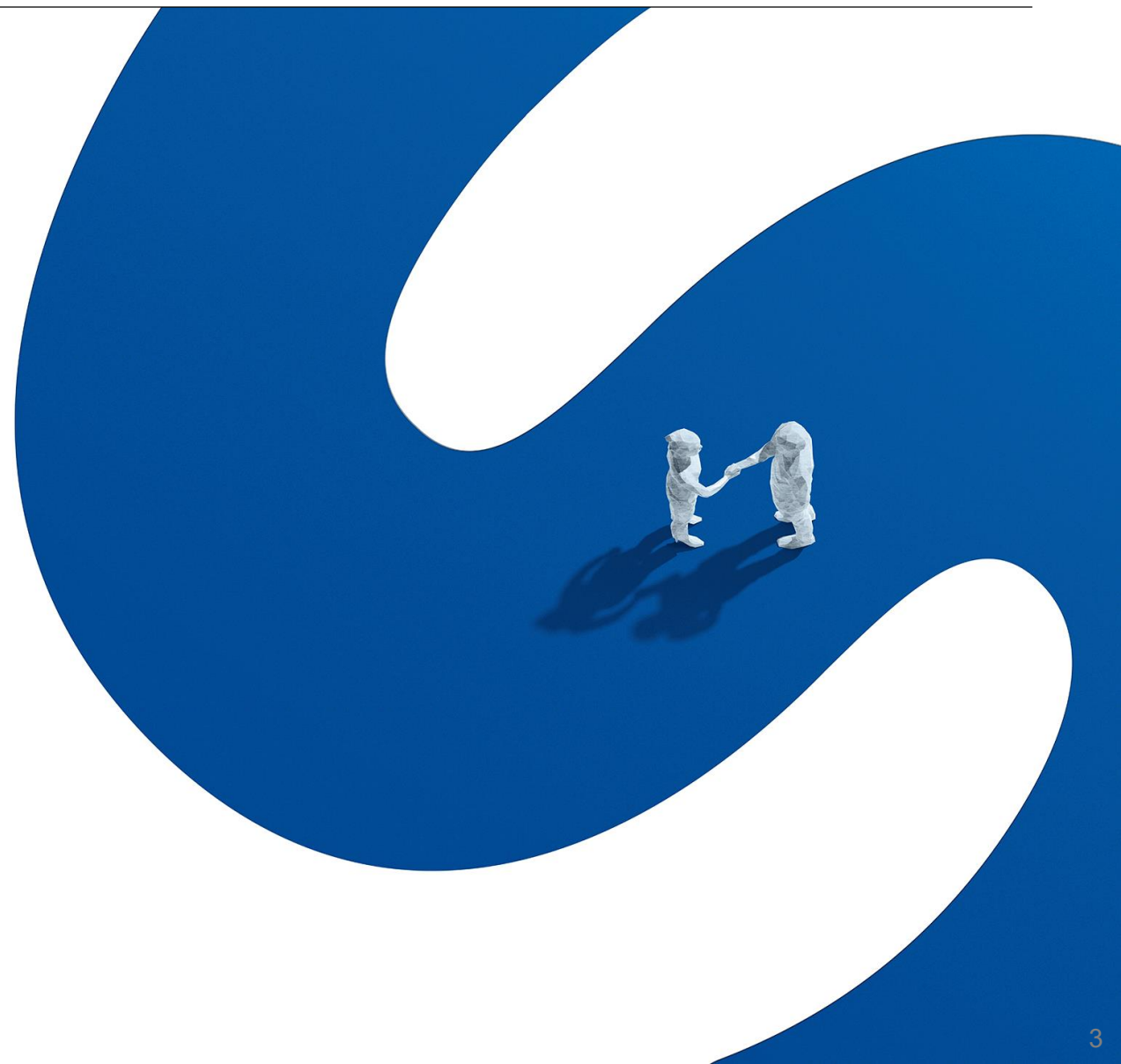
ミッションとビジョン

Mission

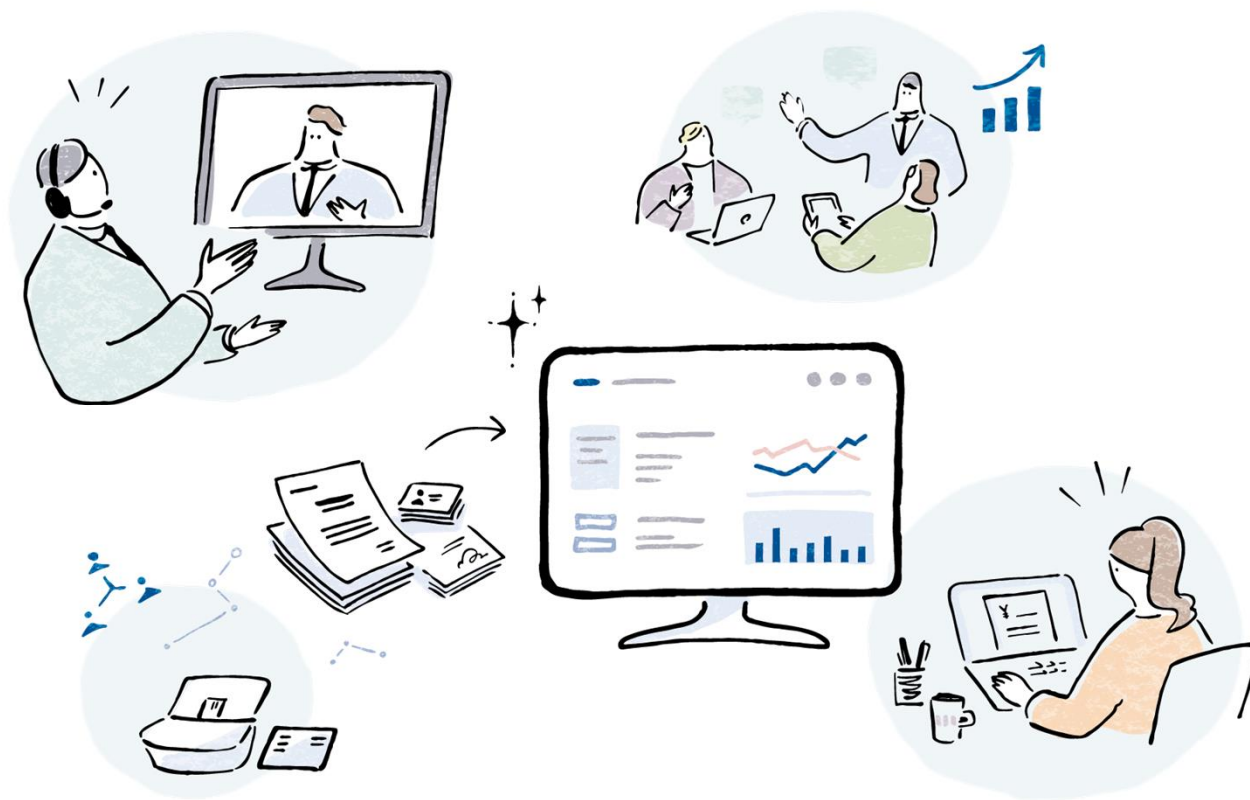
出会いから
イノベーションを生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



働き方を変える DXサービス



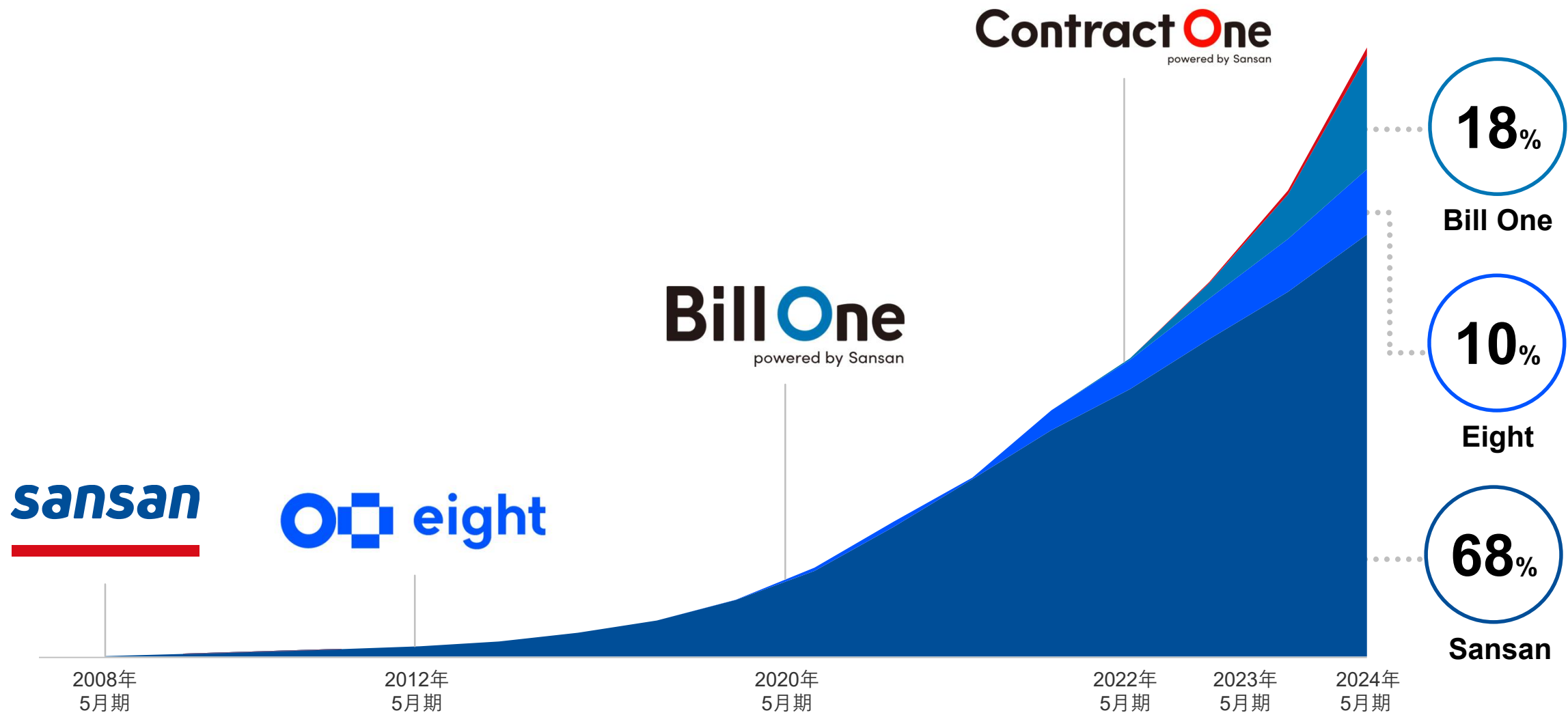
sansan

BillOne
powered by Sansan

ContractOne
powered by Sansan

eight

サービス沿革と売上高比率



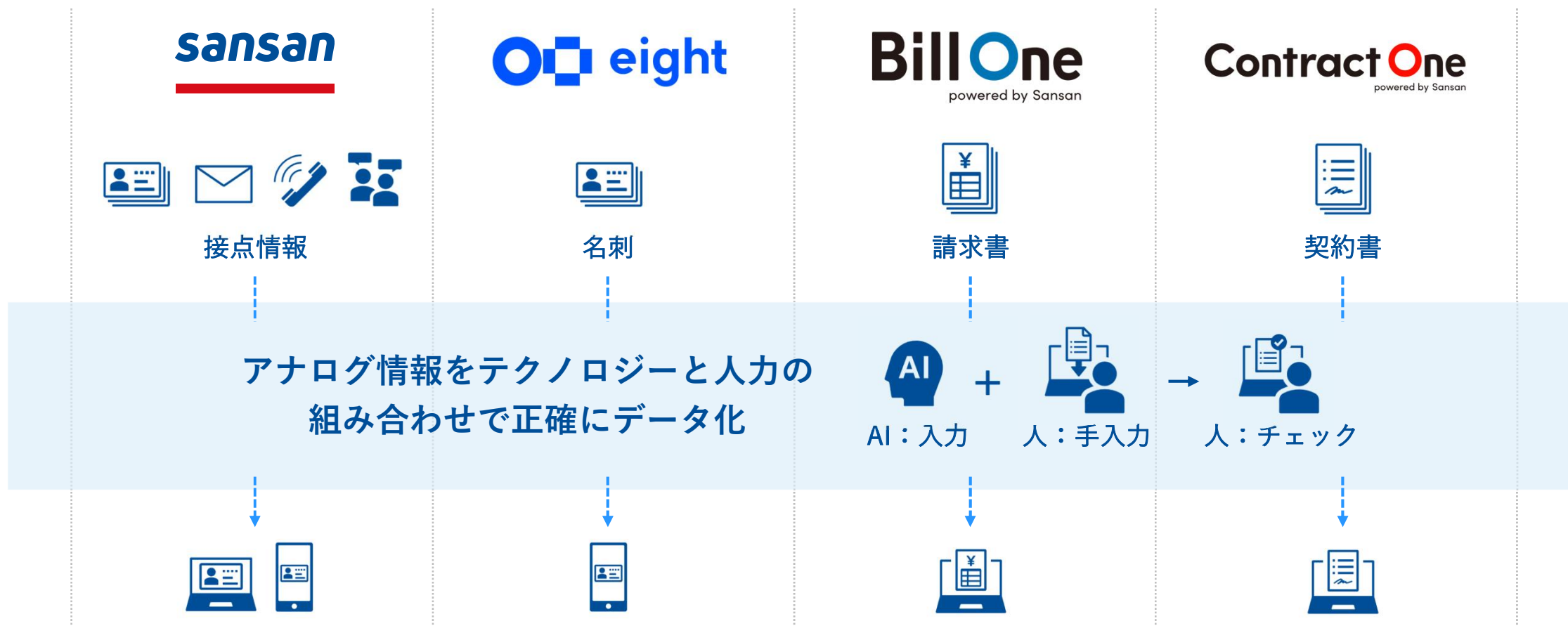
当社の強み

アナログ情報をデジタル化する技術を軸に国内SaaS最大級のポジショニングを構築



「アナログからデジタル」に着目したSaaS

紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っていることで、デジタル化による大きな効率化の余地があることに注目
さまざまなアナログ情報をスピーディかつ正確にデジタル化し、業務の生産性の向上やデータ活用による利便性を提供



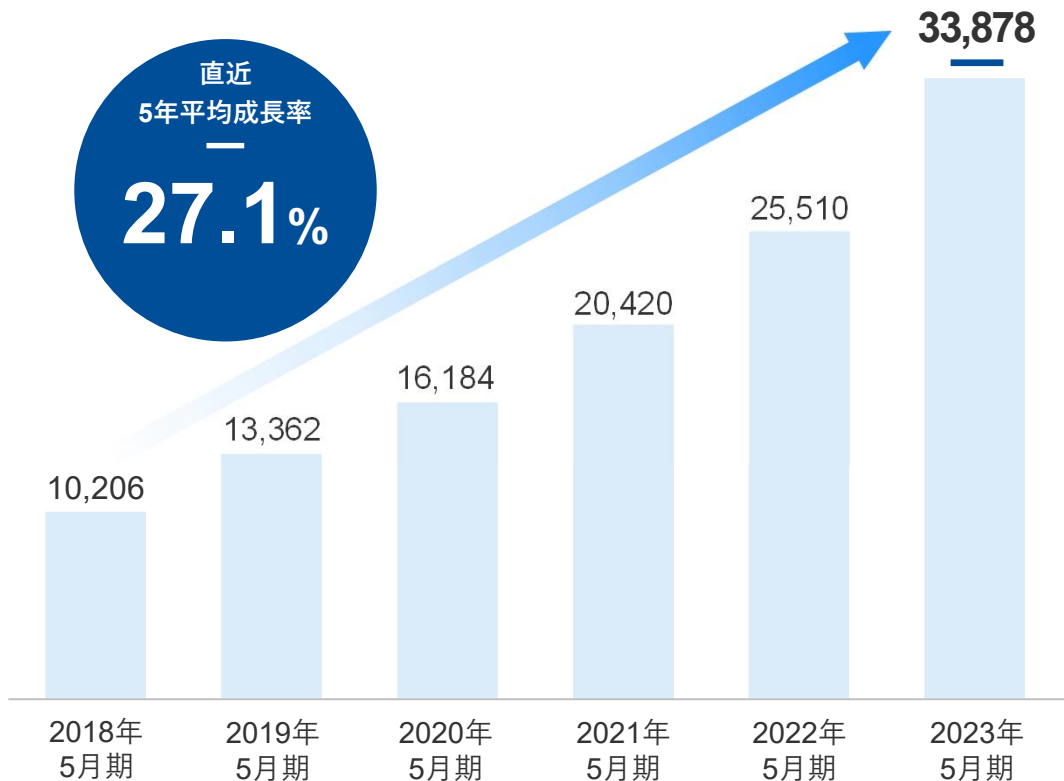
1 Sansanグループについて

連結業績（2018年5月期～2024年5月期）

売上高、売上総利益ともに高い成長率を実現

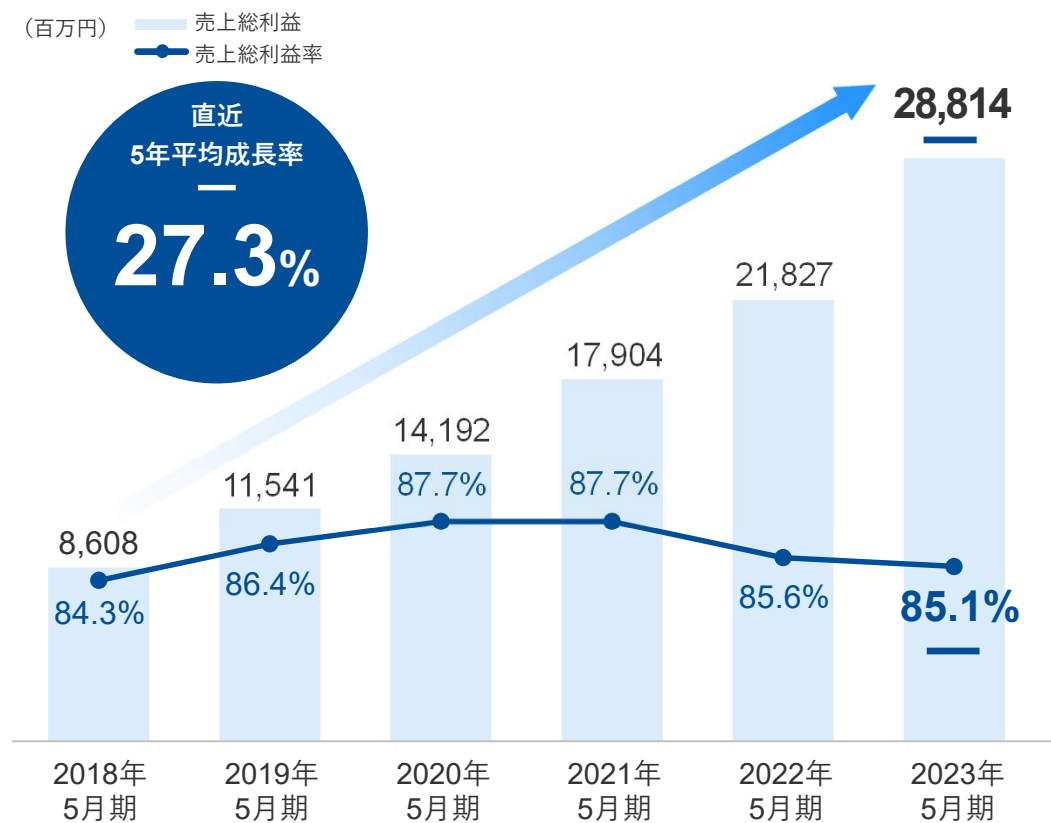
売上高

（百万円）



売上総利益・売上総利益率

（百万円）



株式状況

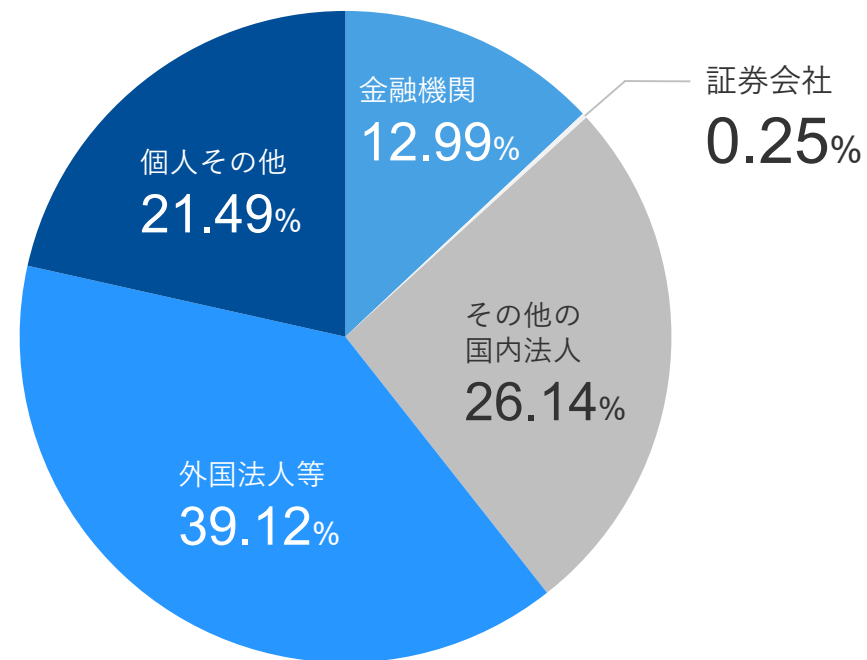
株価は2021年11月に上場来高値（3,642円）を記録するも、米国金利上昇等を主因に直近半年は約1,300円～約2,300円で推移
株主構成のうち、約40%を外国法人等が占める

株価(2024年7月17日時点)

(円) — 終値



株主構成 (2024年5月末時点)



目次

1 Sansanグループについて

2 主要サービスについて

2-1 Sansan

2-2 Bill One

2-3 Contract One

2-4 Eight

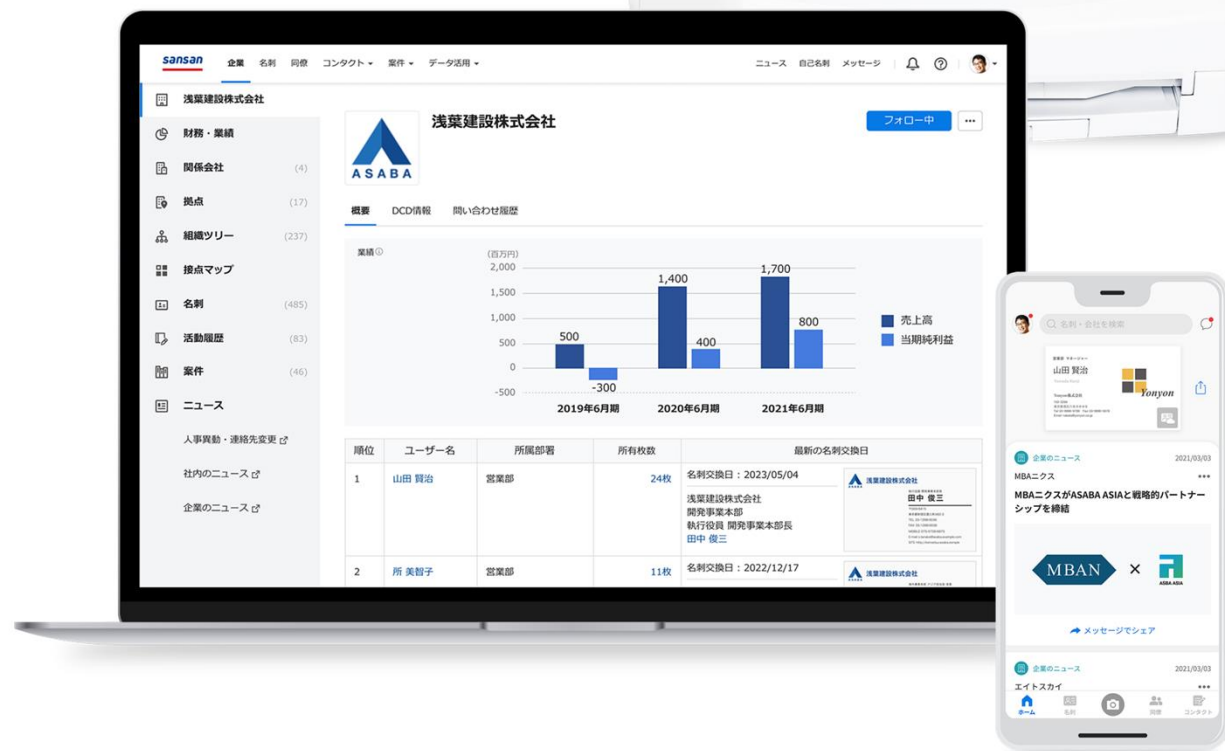
2-5 新規プロダクトへの考え方

3 直近の業績と中期財務方針

営業DX

企業の営業活動に関する課題解決

sansan



2 主要サービスについて「Sansan」

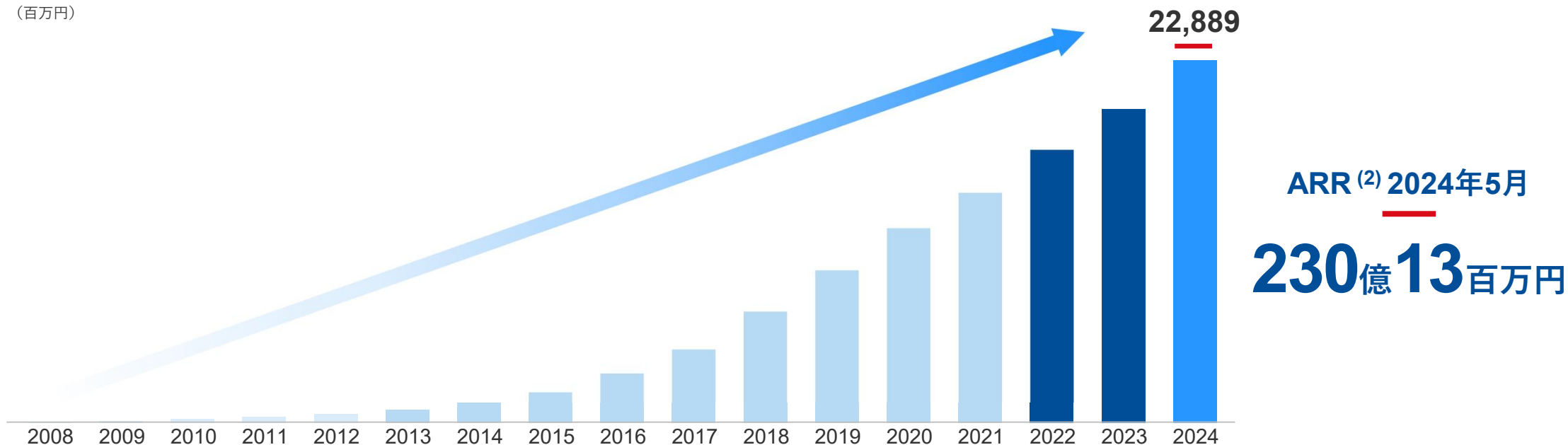
堅調な売上高成長

2007年のサービス提供開始以来、継続的な進化を経て、国内SaaS最大級の売上高規模に成長

2022年に名刺管理サービスから営業DXサービスへプロダクトを刷新し、2024年も堅調な成長を持続

「Sansan」売上高⁽¹⁾

(百万円)



「Link Knowledge」(現「Sansan」) 提供開始

法人向け名刺管理サービス「Sansan」に名称変更

営業DXサービス「Sansan」へ刷新

(1) 各年5月期、2020年5月期以前は旧セグメントのSansan事業売上高

(2) Annual recurring revenue (年間固定収入)

サービス概要

さまざまな接点情報や企業情報を活用することで、生産性の向上や営業力の強化を実現



営業活動の課題を解決

正しい顧客情報がないために
営業機会を逃している



アナログな作業による
非効率性



2 主要サービスについて「Sansan」

さまざまな企業情報の搭載 (1)

企業情報詳細

浅葉建設株式会社

浅葉建設株式会社

財務・業績

関係会社 (4)

拠点 (17)

組織ツリー (237)

接点マップ

名刺 (485)

活動履歴 (83)

案件 (46)

ニュース

浅葉建設株式会社

ASABA

フォロー中

概要

DCD情報

商談管理

契約情報

アンケート回答

問い合わせ履歴

活動量

2021年

7月 8月 9月 10月 11月 12月

0 250 500

名刺交換 34

メール 203

電話 54

面会 12

企業情報

企業概要 ①

ビルの新規設計

高層ビル事業を得意とし、高度な技術とノウハウ、業界随一の技術研究所を有している。三本木再開発や八の内駅舎保存、イチ原地区などの開発事業や海外でのプロジェクトにも実績が豊富である。海外を拠点に建設事業の推進を行い、既存事業の基盤強化や新規案件の開発・販売も手掛けている。また、石油製品、原油などの原油エネルギー事業において仕入販売・トレーディングからガソリンスタンドの一般消費者向け販売まで対応している。

住所 ①

〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

拠点数 ①

3

電話番号 ①

33-1288-0038

URL ①

http://kensetsu-asaba.exmple

資本金(円) ①

1,000億 ~

従業員数 ①

5,000 ~ 10,000

更新日: 2019/12/20

更新者: 岡部

案件 (46)

ニュース

人事異動・連絡先変更 ②

社内のニュース ②

企業のニュース ②

企業情報

企業概要 ①

ビルの新規設計から、住宅まで一気通貫して担う建設会社のパイオニア

高層ビル事業を得意とし、高度な技術とノウハウ、業界随一の技術研究所を有している。三本木再開発や八の内駅舎保存、イチ原地区などの開発事業や海外でのプロジェクトにも実績が豊富である。海外を拠点に建設事業の推進を行い、既存事業の基盤強化や新規案件の開発・販売も手掛けている。また、石油製品、原油などの原油エネルギー事業において仕入販売・トレーディングからガソリンスタンドの一般消費者向け販売まで対応している。

住所 ①

〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

拠点数 ①

3

電話番号 ①

33-1288-0038

URL ①

http://kensetsu-asaba.exmple

資本金(円) ①

1,000億 ~

従業員数 ①

5,000 ~ 10,000

代表者の氏名 ①

田中 俊三

最新の名刺交換日: 2019/12/27

役員・管理職 ①

執行役員 開発本部長 内田 徹也

他5名の詳細を見る

最新期業績売上高(円) ①

1,000億 ~ 3,000億

決算年月 ①

2020/05

創業年月 ①

1980/12

設立年月 ①

1980/12

業績 ①

(百万円)

2,000

1,500

1,000

500

0

-500

500

-300

1,400

400

1,700

800

2019年6月期

2020年6月期

2021年6月期

売上高

当期純利益

業種 ①

主業 土木建築サービス業

従業 土木工事業 (造園工事業を除く)

(1) 日本語版の提供のみの機能画面

2 主要サービスについて「Sansan」

接点情報のデータ化による社内人脈の可視化

接点管理

名刺作成 2

タグ操作

ダウンロード

🕒 リマインドー覧

👤 同一人物候補

すべて(58398)

選択中(0)

データ化未完了(0)

482 件中

1~30件目

<

>

名刺交換日順

⚙️

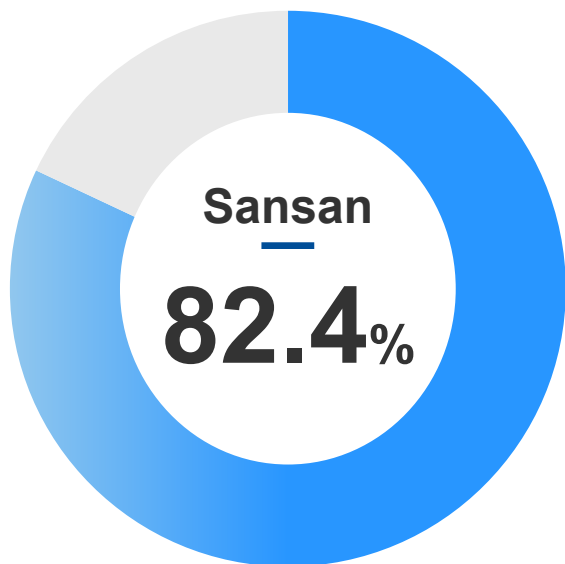
圧倒的なシェアと盤石な顧客基盤

BtoB領域における高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立

創業以来培った国内トップレベルのSaaS経営ノウハウを背景に、盤石な顧客基盤を構築

BtoBにおける圧倒的な認知度と市場シェア

2022年売上高シェア (1)



強固な営業組織と盤石な顧客基盤

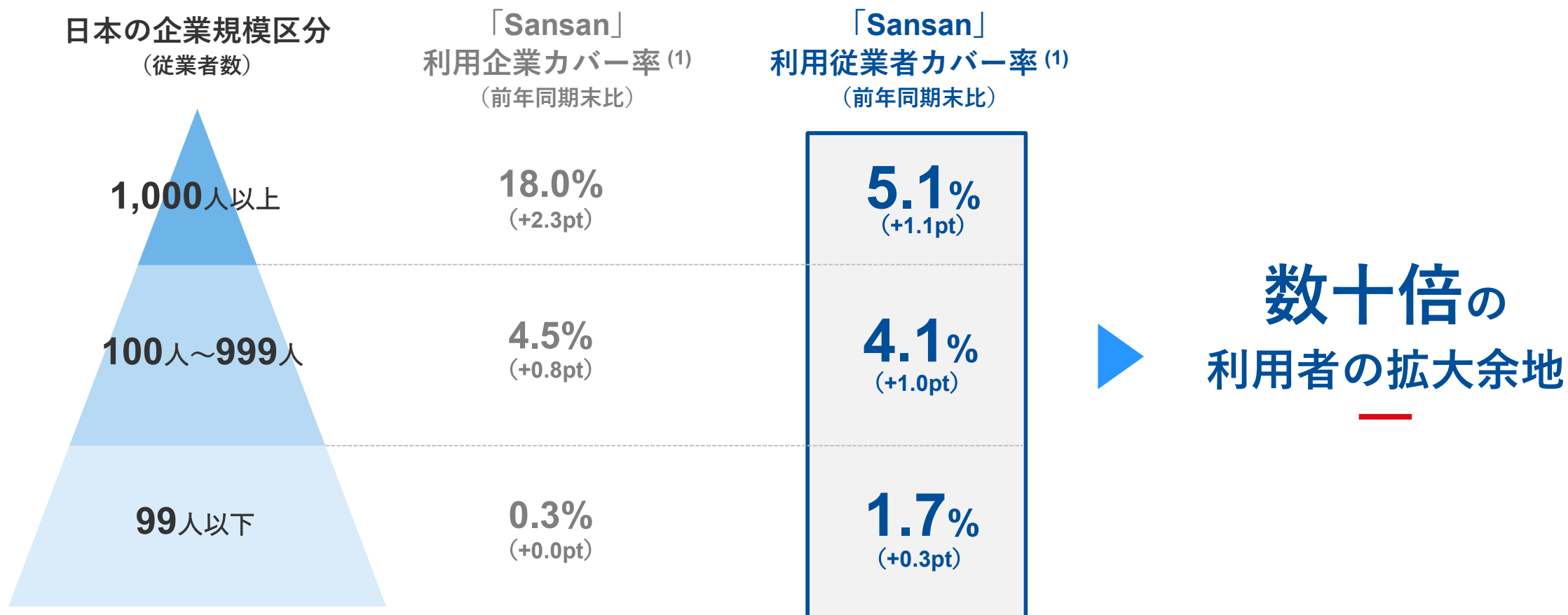
創業16年間で培った
SaaSノウハウ



(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2024（2024年1月 シード・プランニング調査）

日本国内における潜在市場規模

多くの企業で利用従業者は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



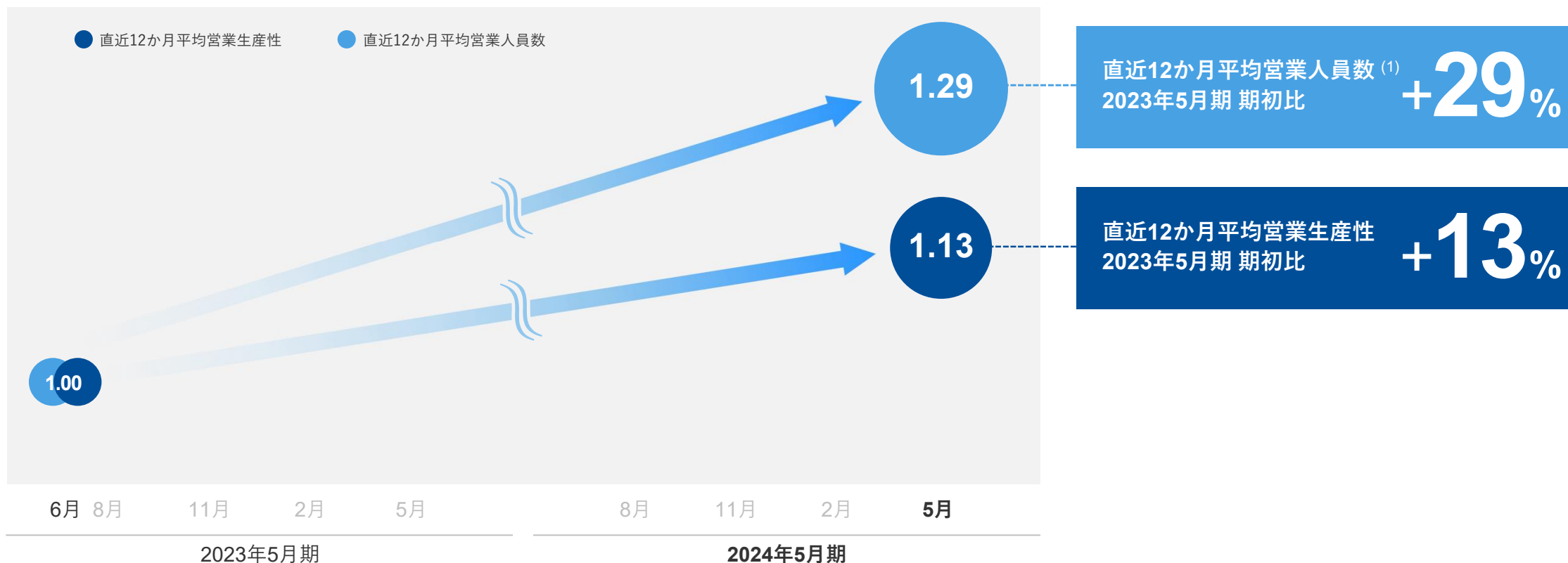
(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2024年5月期Q3末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

営業生産性の改善

2023年5月期の期初と比べて、営業生産性（営業1人当たり受注金額）は約13%改善

安定的な売上高成長の継続に向け、営業生産性の持続的な改善を背景に直近で営業体制を強化

直近12か月平均営業生産性（営業1人当たり受注金額）



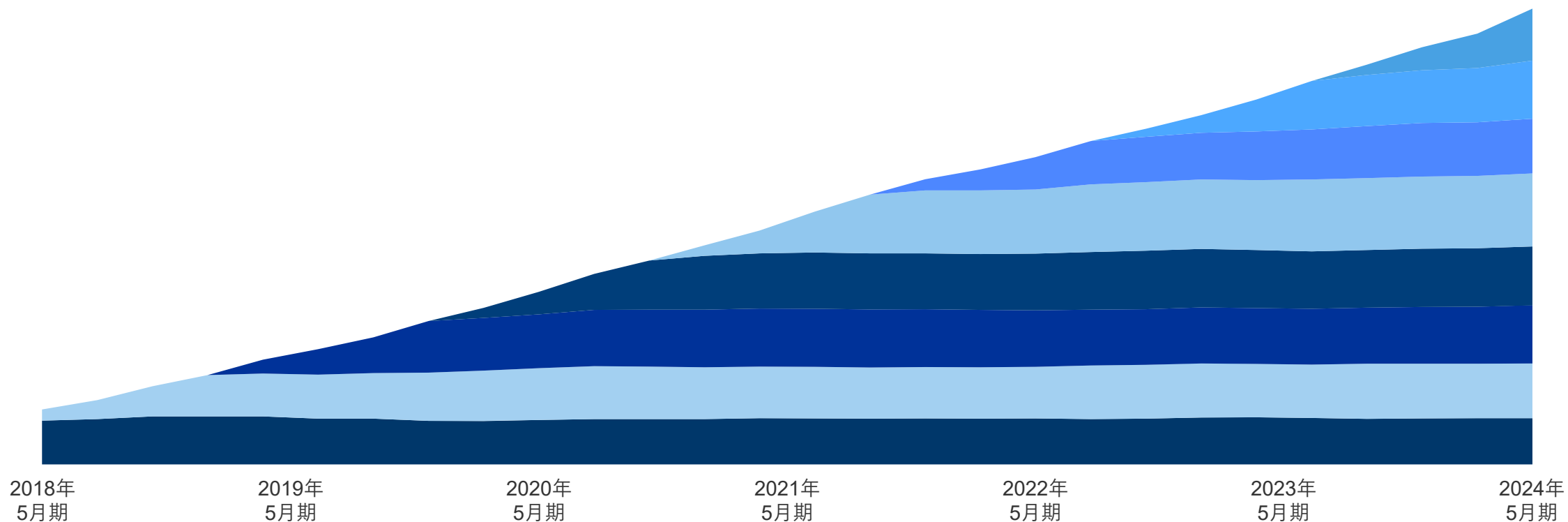
(1) 営業人数はフィールドセールスのみ

2 主要サービスについて「Sansan」

Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、
安定的にネガティブチャーン⁽¹⁾を実現

「Sansan」サービス開始時期別の収入構成⁽²⁾（ストック収入）




(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと

(2) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

経理DX

企業の請求書業務に関する課題解決

Bill One
powered by Sansan

 請求書登録

請求書管理

請求書自動登録

発注照合管理

取引先管理

カード管理

承認待ちの請求書²

受領商事株式会社

受領業務

請求書詳細

123%
T
123%
123%
123%

請求書

受領商事 株式会社 御中
ご担当: 山田 太郎 様
請求No. 1234567891
請求日 2020年4月14日 火曜日
件名: 3月分の印刷代
下記の通り、ご請求申し上げます。
発行印刷株式会社
〒100-1234
東京都新宿区新宿1-2-3
新宿第1ビル2階
TEL: 03-1111-2222
FAX: 03-3333-4444
E-Mail: sato@hako.com
担当: 佐藤 花子
合計金額 ¥550,000 (税込) お支払期限: 2020年5月31日

No.	摘要	数量	単価	金額
1	チラシ印刷代 5万枚	1 個	500,000	¥500,000

担当者確認
課長承認
部長承認
経理承認
経理承認

山田太郎
サイン
サイン
サイン
取消

0
0

発注照合 完了 費用按分

請求書情報
登録日時: 2020/04/15 0:00:00 通貨 JP

適格請求書の判定結果
判定未実施
判定対象外にする

事業者分類
課税事業者

取引先
発行印刷株式会社

登録番号
14桁の文字列 (T+数字)

取引年月日
2020/03/31

軽減税率取引の有無
なし あり

サービス創出の背景

「Sansan」で培ったテクノロジーや事業運営ノウハウを他領域に展開し、企業の請求書業務における課題を解決

企業が抱えるアナログ業務に関する課題

営業分野の課題



- 紙の名刺の煩雑な管理
- さまざまな接点情報の分散
- 生産性の低下

sansan

接点情報をデータ化・可視化することで、課題を解決

請求書分野の課題



- 紙の請求書の煩雑な管理
- 各種法制度への対応
- 生産性の低下

BillOne
powered by Sansan

データ化された請求書の受領によって、課題を解決

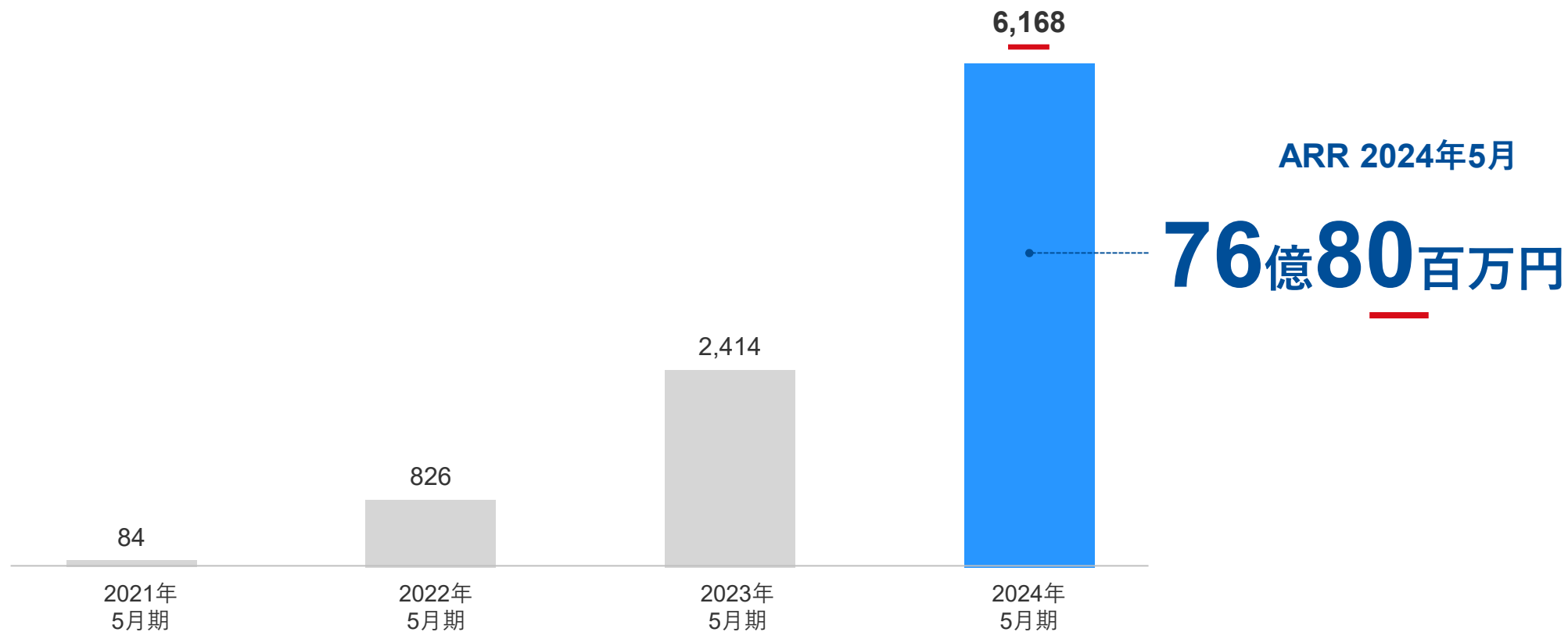
「Sansan」で培ったアナログ情報のデジタル化ノウハウを「Bill One」に展開

急速な売上成長

2020年5月のサービス開始以来、売上高は急速に成長
高成長を継続し、2024年5月のARRは76億円を超過

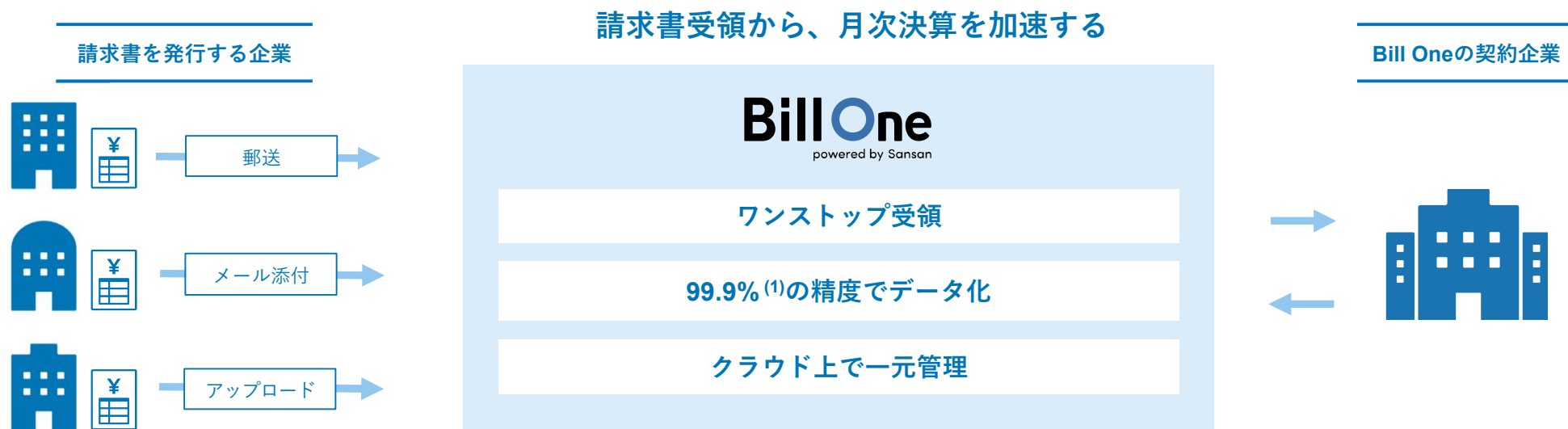
「Bill One」 売上高

(百万円)



サービス概要

あらゆる形式の請求書をオンラインで受領可能にし、正確なデータ化を通じて請求書業務のDX化を促進
「Bill One」の導入により、さまざまな法改正等へのスムーズな対応や月次決算早期化を実現



企業の請求書業務の課題を解決

紙の請求書の受領、管理は
時間がかかり労働集約的



紙の請求書の処理のために
出社が必要



(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

紙やPDF等の請求書の正確なデータ化



請求書登録

請求書管理

請求書自動登録

発注照合管理

取引先管理

カード管理

承認待ちの請求書

受領商事株式会社

③

受領業務

請求書詳細

[illegible]

担当者確認	課長承認	部長承認	経理承認	経理部長承認	計上済
<div>山田太郎</div> <div>取消</div>	サイン	サイン	サイン	サイン	サイン

0

0

📎

🔗

⋮

発注照合

完了

費用按分

確認済

📄 請求書情報

通貨 JPY

登録日時: 2020/04/15 0:00:00

適格請求書の判定結果

判定未実施

判定対象外にする

事業者分類

課税事業者

取引先

発行印刷株式会社

登録番号

14桁の文字列 (T + 数字13桁)

取引年月日

2020/03/31

2 主要サービスについて「Bill One」

顧客基盤とポジショニング

業種業態を問わず、さまざまな企業利用が拡大

クラウド請求書受領サービス市場において、売上高シェアNo.1を獲得

クラウド請求書受領サービス市場 (1)

BillOne
powered by Sansan

請求書受領サービス
売上高シェア
No.1

導入顧客事例


 **DBJ** 日本政策投資銀行


 **SMBC**

 **MONEX**

 **sojitz**
New way, New value

 **三菱食品**

あしたを、つなぐ ― 野村不動産グループ
 **野村不動産ホールディングス**

 **三菱商事都市開発**

 **アサヒファシリティズ**

 **SEGA**
Fave

健康にアイデアを
 **meiji**
株式会社 明治

 **Menicon**

SHIMA SEIKI

 **日本調剤**

 **KYODO NEWS**
DIGITAL

 **cookpad**

 **TOEI ANIMATION**
Since 1956

dip

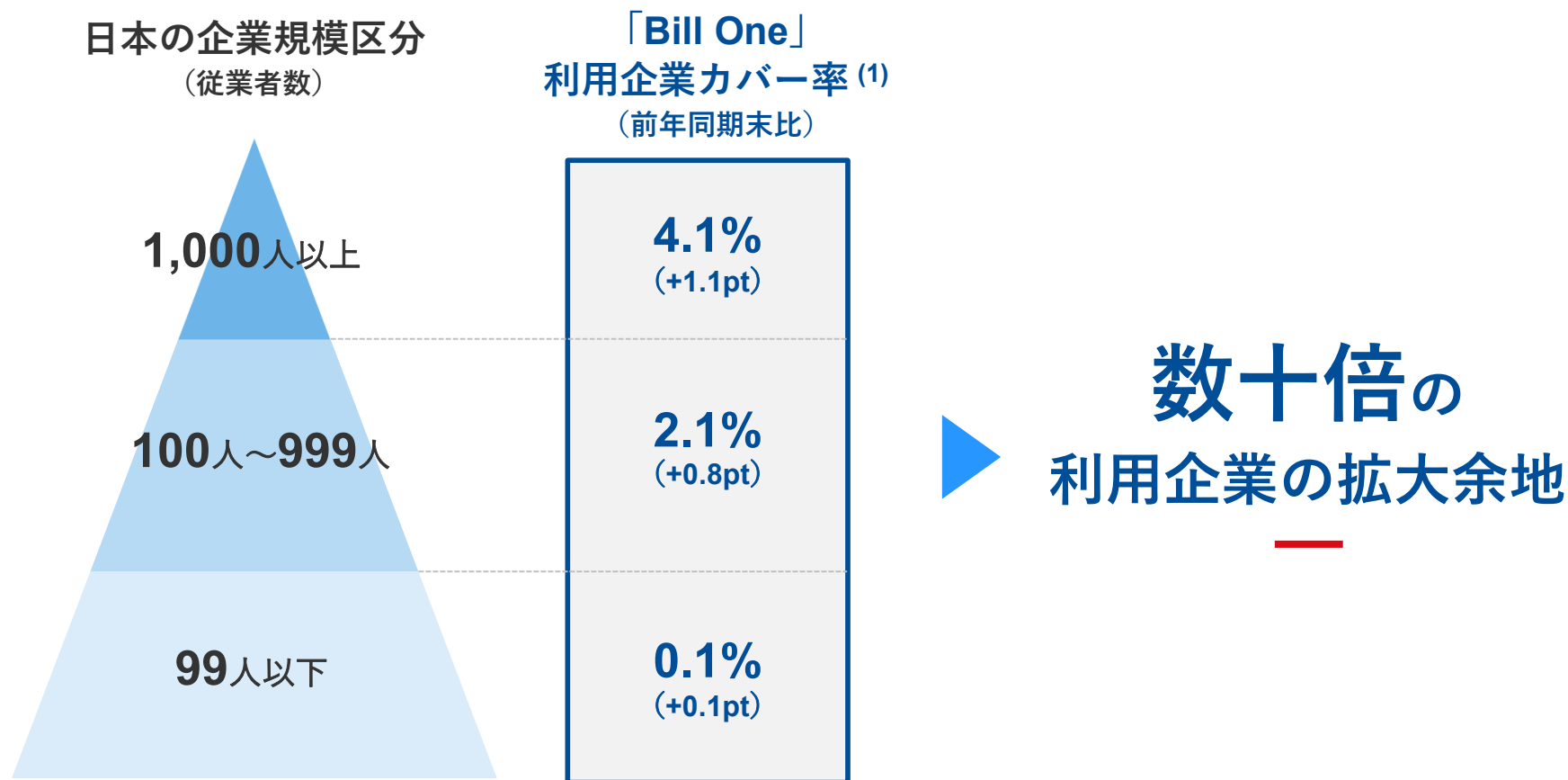
 **GEO LIVE**

(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所「驚異的な成長を続けるクラウド請求書受領サービス市場」（ミックITレポート2023年11月号）

日本国内における潜在市場規模

日本国内だけでも大きな開拓余地が存在

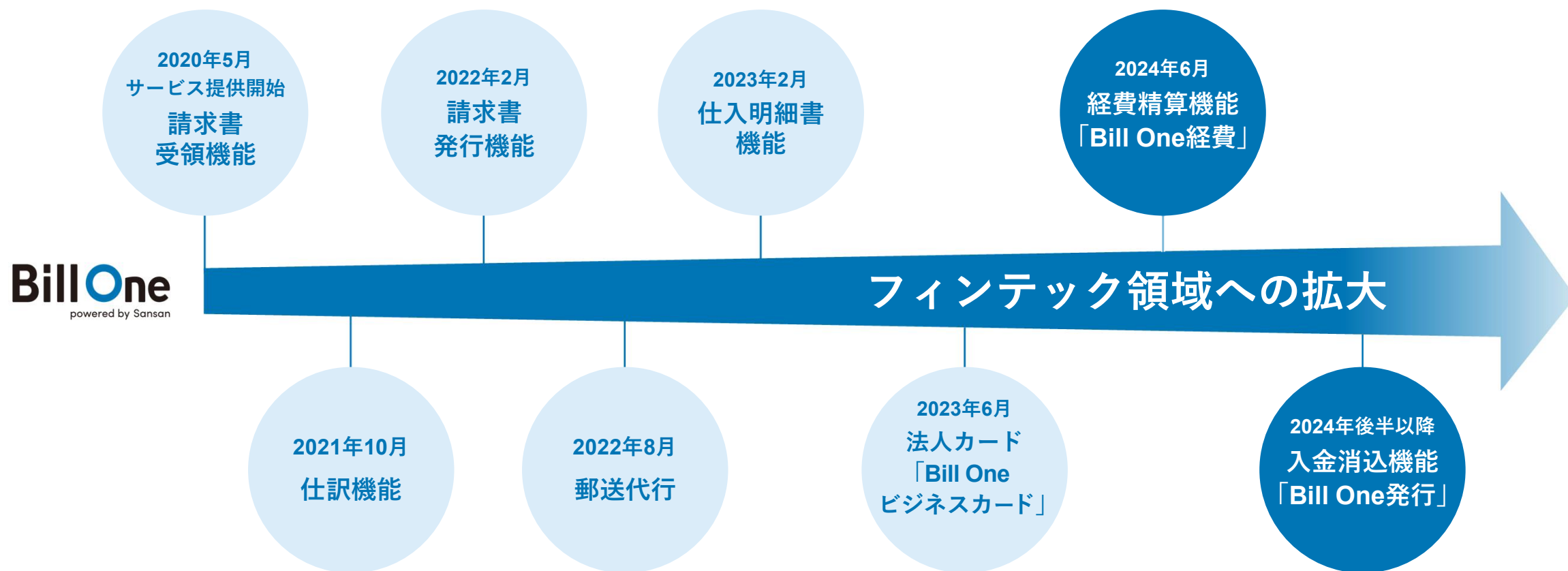
サービス提供価値の強化を図りながら、「Bill One受領」を主軸に高成長の継続を目指す



(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2024年5月期末における「Bill One」の契約件数及び合計ID数を基に算出

展開領域・機能の拡大

さらなる事業成長に向け、請求書発行から入金消込までを一気通貫で完結させる「Bill One発行」、
「Bill Oneビジネスカード」を用いることで立替精算を無くすことを目指す「Bill One経費」に領域を拡大



「Bill One 経費」の概要

「Bill Oneビジネスカード」の導入により、立替経費に伴う課題を解決
社員の金銭的負担を軽減しながら、経費精算業務の効率化やコスト削減を実現⁽¹⁾

経費精算のフロー



① 立替経費の廃止・削減

現金使用に伴うさまざまなコストを削減
立替による個人の金銭負担を軽減し、
不適切な経費利用リスクを排除

② オンラインで完結

領収書の提出から承認、仕訳、証憑の
保管まで、経費精算に必要な対応を
オンラインで完結

③ 法対応業務の自動化

「電帳法・インボイス制度」への対応で
発生する業務を自動化

(1) 立替経費もカード払いと同様に経費精算が可能

法務DX

企業の契約書業務に関する課題解決

Contract One
powered by Sansan

Contract One

契約締結

台帳管理

台帳管理

契約先名・契約書のタイトル・ファイル名・担当者名・拡張項目を入力



詳細検索

PDFインポート

CSVエクスポート

台帳に保存前の契約書 234

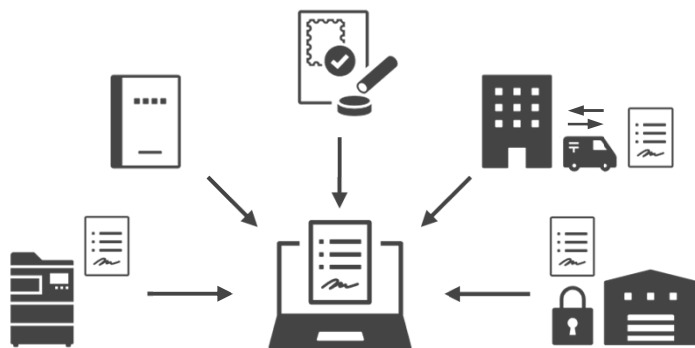
1~100/1

<input type="checkbox"/>	詳細	共有 範囲	契約先名	契約書タイトル	契約締結日	契約開始日
<input type="checkbox"/>		ALL	浅葉建設株式会社	個別契約書_202202	2022/04/01	2010/05/13
<input type="checkbox"/>		ALL	Abstergo Ltd.	MUTUAL...	2022/04/01	2023/03/30
<input type="checkbox"/>		ALL	LKマーケティング株式会社	業務委託基本契約書	2022/04/01	
<input type="checkbox"/>		ALL	データ化中... TDD商事			
<input type="checkbox"/>			浅葉建設株式会社	業務委託基本契約書	2022/04/01	2023/03/30
<input type="checkbox"/>			深場アニメ科学株式会社	秘密保持契約書	2022/04/01	2023/03/30
<input type="checkbox"/>			CWO科学健康株式会社	業務委託基本契約書	2022/04/01	2023/03/30
<input type="checkbox"/>		ALL	株式会社コンビノエンス	発行物産売買契約書...	2022/04/01	2023/03/30
<input type="checkbox"/>		ALL	JRテクノロジーズ株式会社	個人情報の管理に関...	2022/04/01	2023/03/30

サービス概要と機能強化

Contract Oneは、あらゆる契約書を正確にデータ化し、全社で契約情報を活用できるようにする契約データベース
GPTを活用した契約文章の要約機能や「Sansan」との連携機能に加え、契約情報の可視化や契約状態の自動判定機能を提供開始

サービス概要



Contract One
powered by Sansan

企業の重要な資産である契約書を正確にデータ化し、企業間の取引条件が網羅されたデータベースを構築。関連する契約を自動でひも付ける機能が全社の契約状況を俯瞰して管理することを可能にし、企業の収益最大化を後押し

強化機能

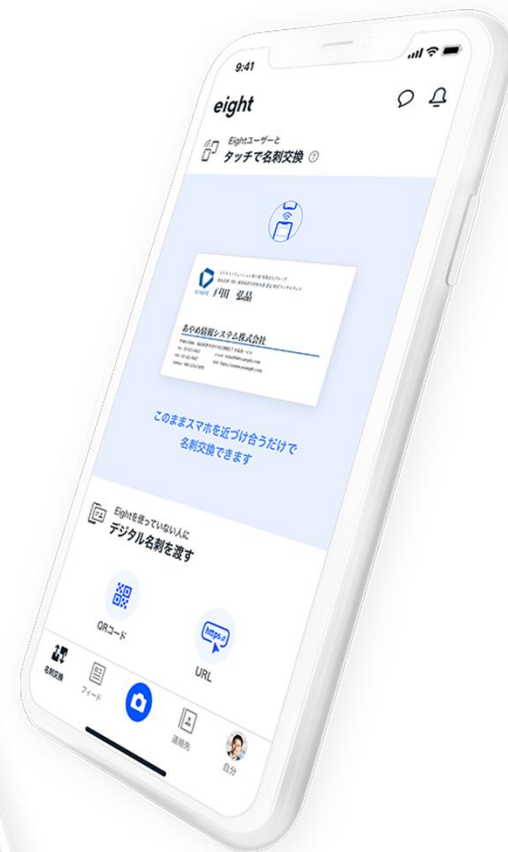


契約を俯瞰的に管理するデータベースへ進化

データ化した契約書について、「基本契約」を親契約、「個別契約書」「秘密保持契約書」等を子契約として自動判別してひも付け、契約ツリーとして関連性を可視化。データベース化した契約情報から、契約終了日や自動更新の有無や期間等を自動で読み取り、各契約のステータスを「契約中」「契約終了」等に自動で分類

名刺DX

個人のビジネス活動に関する課題解決



2 主要サービスについて「Eight」

サービス概要

タッチ名刺交換等のデジタル名刺交換や交換した名刺を管理する機能を備えた、370万人以上のビジネスパーソンが利用する名刺アプリ

タッチで交換。スマートに管理。

名刺アプリ「Eight」



Eightは価値ある出会いをタッチでつなく、
ビジネスのための名刺アプリです。

アプリを開いてすぐ名刺交換



名刺を撮影するだけで簡単に管理・検索



異動・昇進・転職等の近況情報が届く



名刺交換、名刺管理を通じてビジネス機会を創出するアプリを提供

2 主要サービスについて「Eight」

マネタイズプラン

ユーザー370万人以上のネットワークを活用した企業向けサービスによるマネタイズ

個人向けサービス

企業向けサービス⁽¹⁾

名刺管理サービス

BtoC



月額固定料金
(年間契約)

名刺データダウンロード
等の追加機能が利用可能な
個人向けサービス

BtoB



月額固定料金
(年間契約)

「Eight」における
名刺共有を企業内で
可能にするサービス

イベントサービス

BtoB



固定料金⁽²⁾
(都度課金)

「Eight」のビジネスネット
ワークを活用した
各種ビジネスイベントサービス

採用関連サービス

BtoB



固定料金⁽³⁾
(期間契約)

「Eight」内の転職潜在層に
リーチ可能なプロフェッショナル
リクルーティング

⁽¹⁾ Eight事業のBtoBサービスには、「logmi Biz」「logmi Finance」「logmi Tech」のイベント書き起こしサービスも別途含む

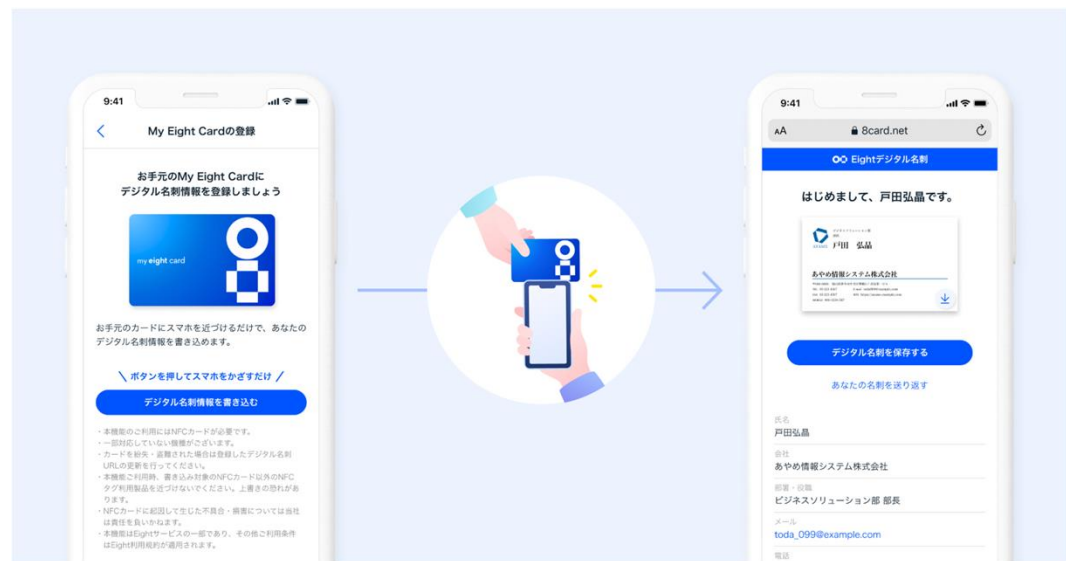
⁽²⁾ 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

⁽³⁾ 採用決定時に追加料金あり

2 主要サービスについて「Eight」

My Eight Card

カードにスマートフォンをかざすだけで、いつでも、どこでも、誰にでも、スマートなデジタル名刺交換「タッチ名刺交換」が可能となる「My Eight Card」を2024年5月にリリース



当社のサービス展開において着目するポイント

当社グループが掲げるミッション「出会いからイノベーションを生み出す」の下、
アナログな業務フローが残るビジネス分野に対して、DXを実現するサービスを展開

Point 1

「出会い」

人と人、企業と企業のつながりに注目

Point 2

「アナログからデジタル」

紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っており、
デジタル化による大きな効率化の余地

さまざまなビジネス分野におけるサービス展開

培ったテクノロジーやノウハウの横展開により、さまざまなビジネス分野においてサービスを創出

sansan

eight

BillOne
powered by Sansan

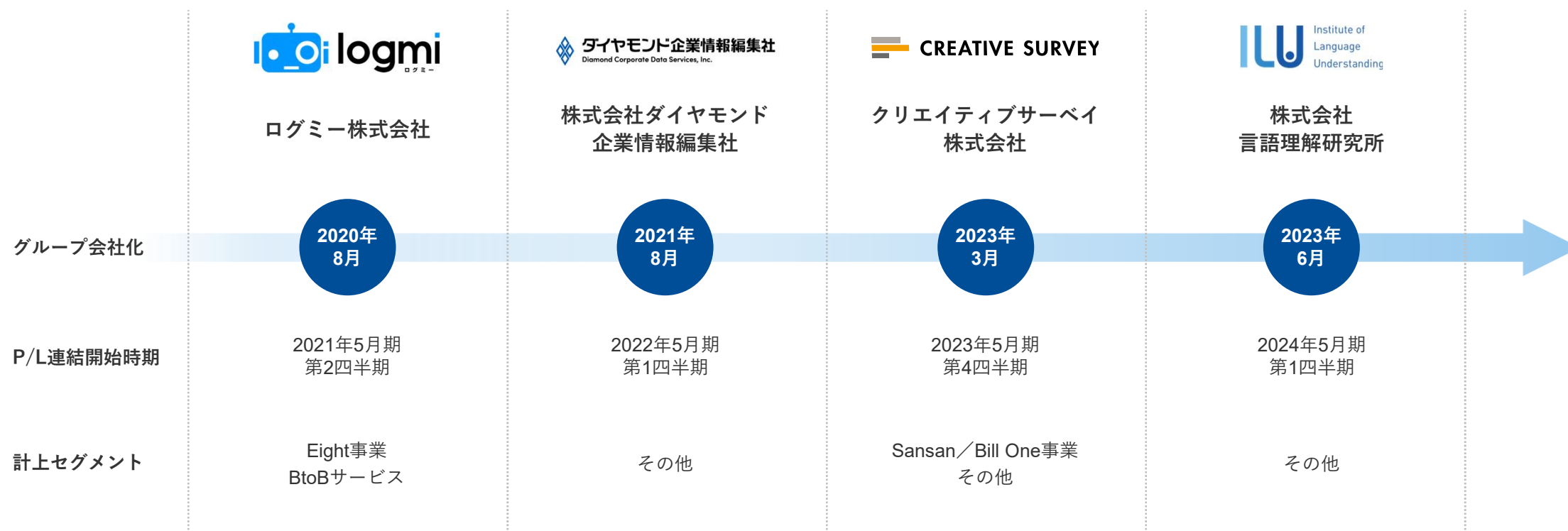
ContractOne
powered by Sansan



グループ会社化のトラックレコード

非連続な成長の実現に向けて、グループ会社化をはじめとした投資戦略を実行

グループ会社化のトラックレコード



目次

1 Sansanグループについて

2 主要サービスについて

2-1 Sansan

2-2 Bill One

2-3 Contract One

2-4 Eight

2-5 新規プロダクトへの考え方

3 直近の業績と中期財務方針

経営成績の概況

売上高は前年同期比32.8%増収、調整後営業利益は前年同期比81.5%増益となり高成長が継続
経常利益以下の段階利益は、前年同期に信託型ストックオプションに係る一時的な費用を計上していた影響で大きく増益

		2023年5月期	2024年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比
	(百万円)			
経営成績	売上高	25,510	33,878	+32.8%
	売上総利益	21,827	28,814	+32.0%
	売上総利益率	85.6%	85.1%	-0.5pt
	調整後営業利益	942	1,709	+81.5%
	調整後営業利益率	3.7%	5.0%	+1.3pt
	経常利益	122	1,224	+903.3%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	-141	953	—
	EPS	-1.13円	7.59円	—

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに、前年同期比で増収、増益。Eight事業は通期での黒字化を達成
調整額（調整後営業利益）の前年同期比でのマイナス拡大は、主には成長戦略に伴う人員の増加によるもの

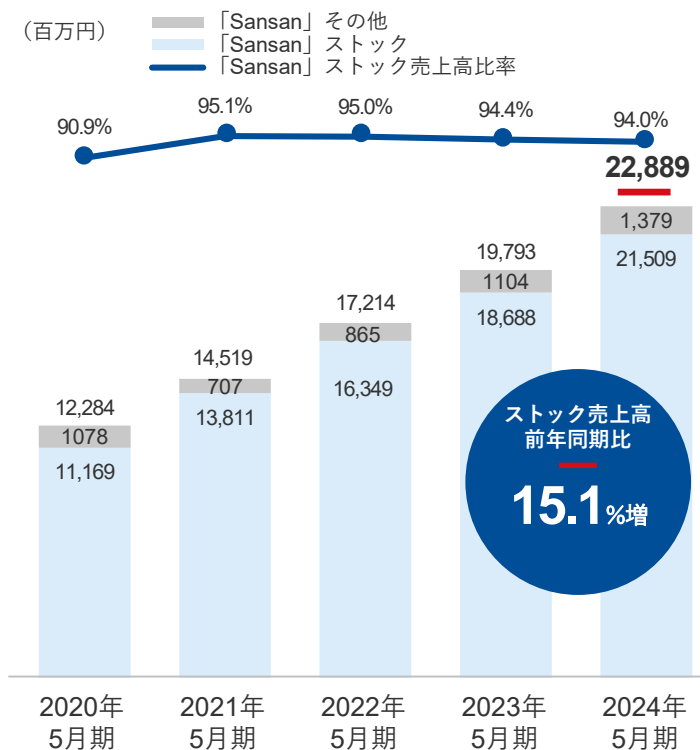
		2023年5月期	2024年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比
(百万円)				
売上高	連結	25,510	33,878	+32.8%
	Sansan／Bill One事業	22,516	29,948	+33.0%
	Eight事業	2,867	3,548	+23.8%
	その他	198	519	+161.3%
	調整額	-72	-137	—
調整後営業利益	連結	942	1,709	+81.5%
	Sansan／Bill One事業	7,005	8,675	+23.8%
	Eight事業	-170	314	—
	その他	-36	-79	—
	調整額	-5,856	-7,201	—

3 直近の業績と中期財務方針

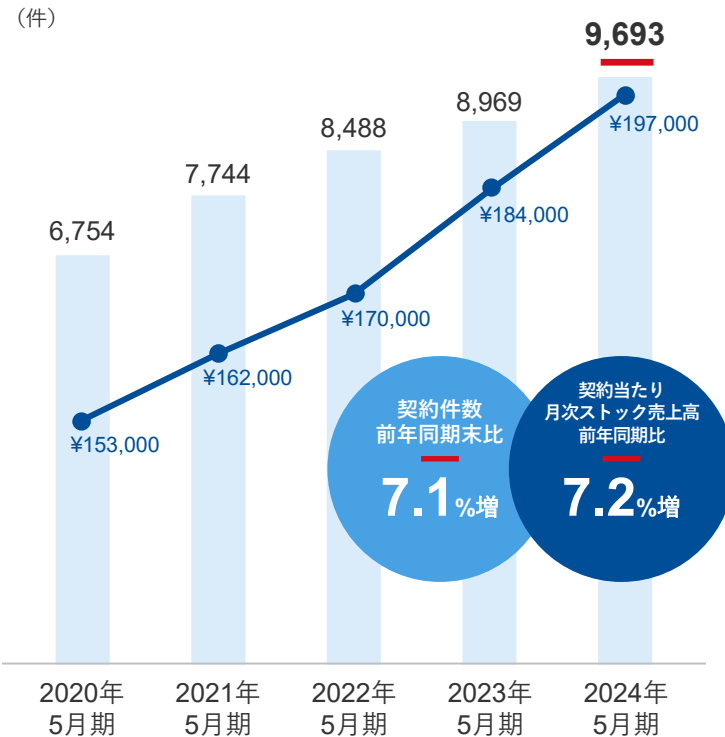
「Sansan」：直近の事業状況

営業体制の強化等に伴い、契約件数、契約当たり月次ストック売上高ともに堅調に成長
解約率は、前年同期比0.02pt減の0.42%となり、1%未満の低水準を維持

「Sansan」売上高



「Sansan」契約件数・契約当たり月次ストック売上高



「Sansan」直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾



(1) 「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

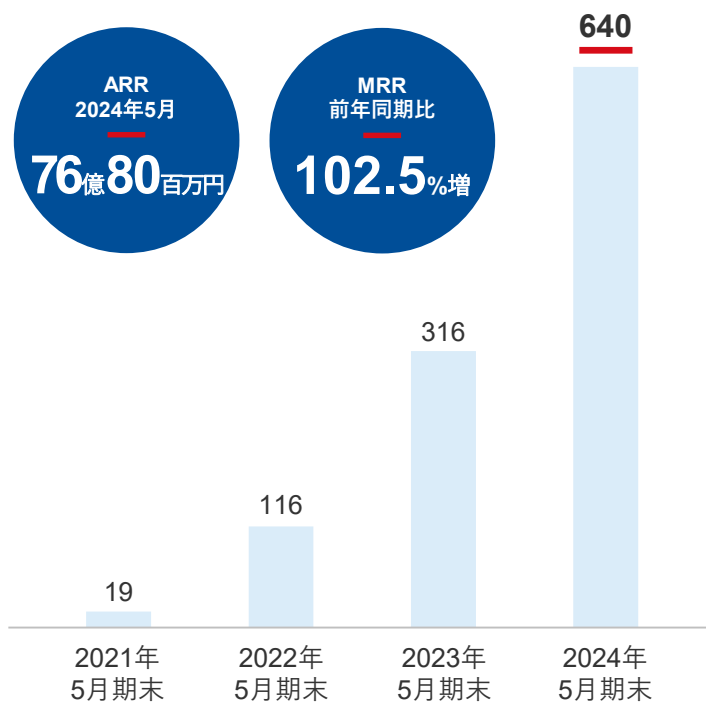
「Bill One」：直近の事業状況

2024年5月末のARRは76億円超となり、2024年5月末目標の75億円以上を達成

営業体制の強化等により、有料契約件数、有料契約当たり月次ストック売上高ともに好調に推移

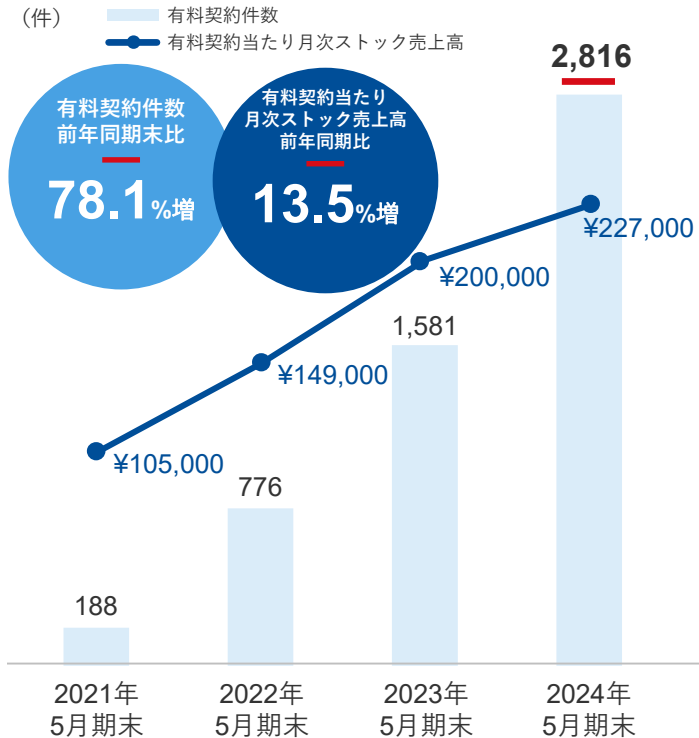
「Bill One」 MRR

(百万円)

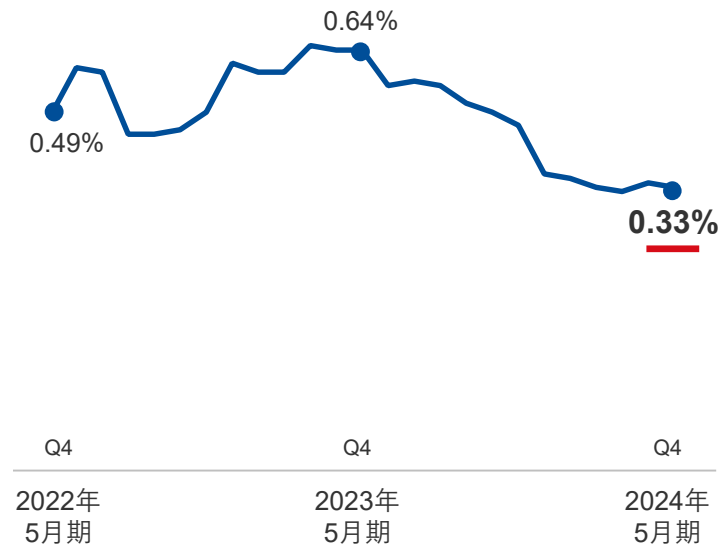


「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件)



「Bill One」直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾



(1) 「Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

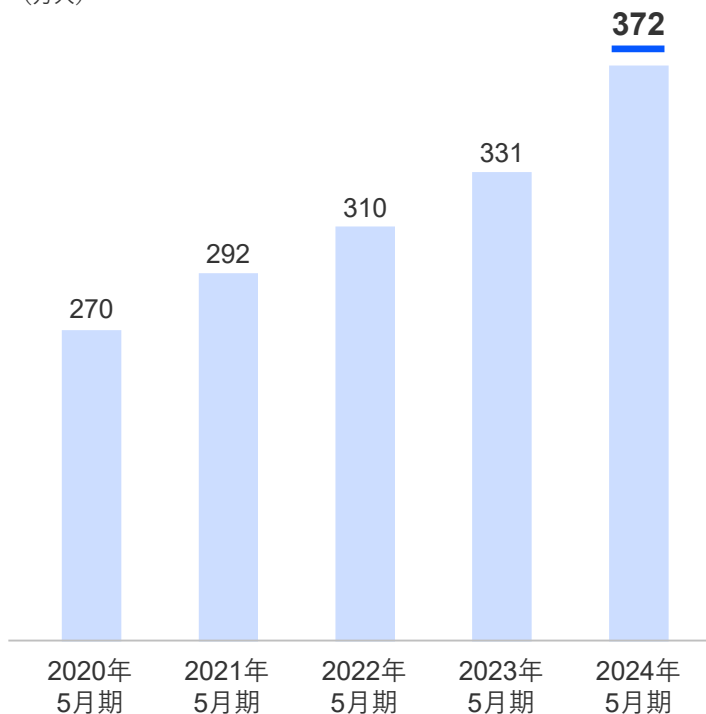
「Eight」：直近の事業状況

「Eight」 ユーザー数及び売上高の成長が継続

通期での黒字化に向けて、収益性に焦点を当てた事業運営へ移行

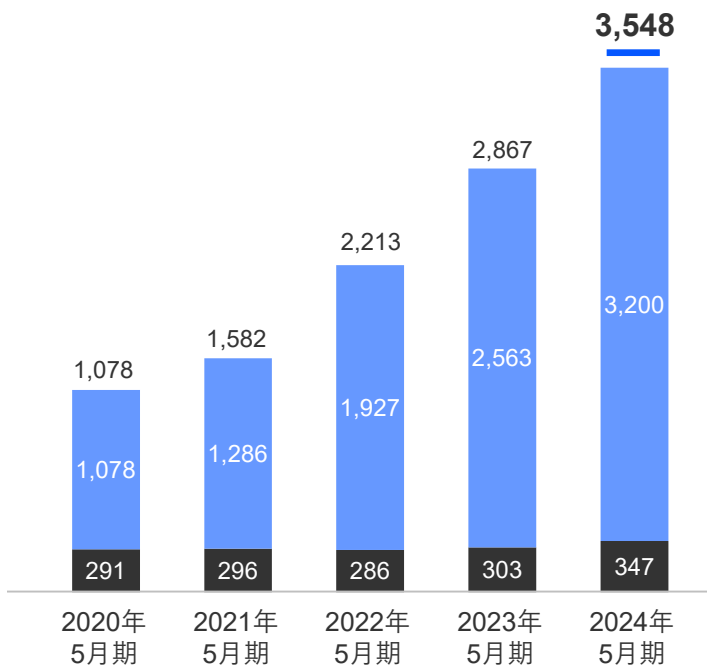
「Eight」 ユーザー数 (1)

(万人)



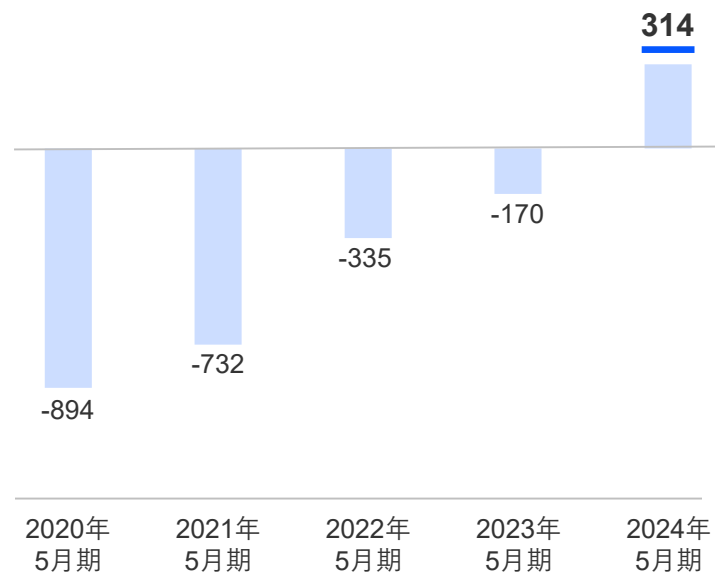
売上高

(百万円) ■ BtoC サービス
■ BtoB サービス



調整後営業利益

(百万円)



(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

業績見通し

売上高は、前年同期比27.0%増～30.0%増を目指す
調整後営業利益率は、利益改善のペースが加速し、前年同期比2.0pt～5.0pt改善する見通し

		2024年5月期		2025年5月期 ⁽¹⁾	
(百万円)		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
業績見通し	売上高	33,878	+32.8%	43,026～44,042	+27.0%～+30.0%
	Sansan／Bill One事業	29,948	+33.0%	37,734～38,483	+26.0%～+28.5%
	「Sansan」	22,889	+15.6%	26,552～26,781	+16.0%～+17.0%
	「Bill One」	6,168	+155.5%	9,870～10,486	+60.0%～+70.0%
	Eight事業	3,548	+23.8%	4,683～4,896	+32.0%～+38.0%
	調整後営業利益	1,709	+81.5%	3,012～4,404	+76.2%～+157.6%
	調整後営業利益率	5.0%	+1.3pt	7.0%～10.0%	+2.0pt～+5.0pt

(1) 営業損益以下の段階損益については、当社の株価水準によって大きく変動する可能性のある株式報酬関連費用や、一部の営業外損益等の合理的な見積もりが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。

中期財務目標

2027年5月期までの3年間の年平均成長率（CAGR）は、22%～27%を目指す

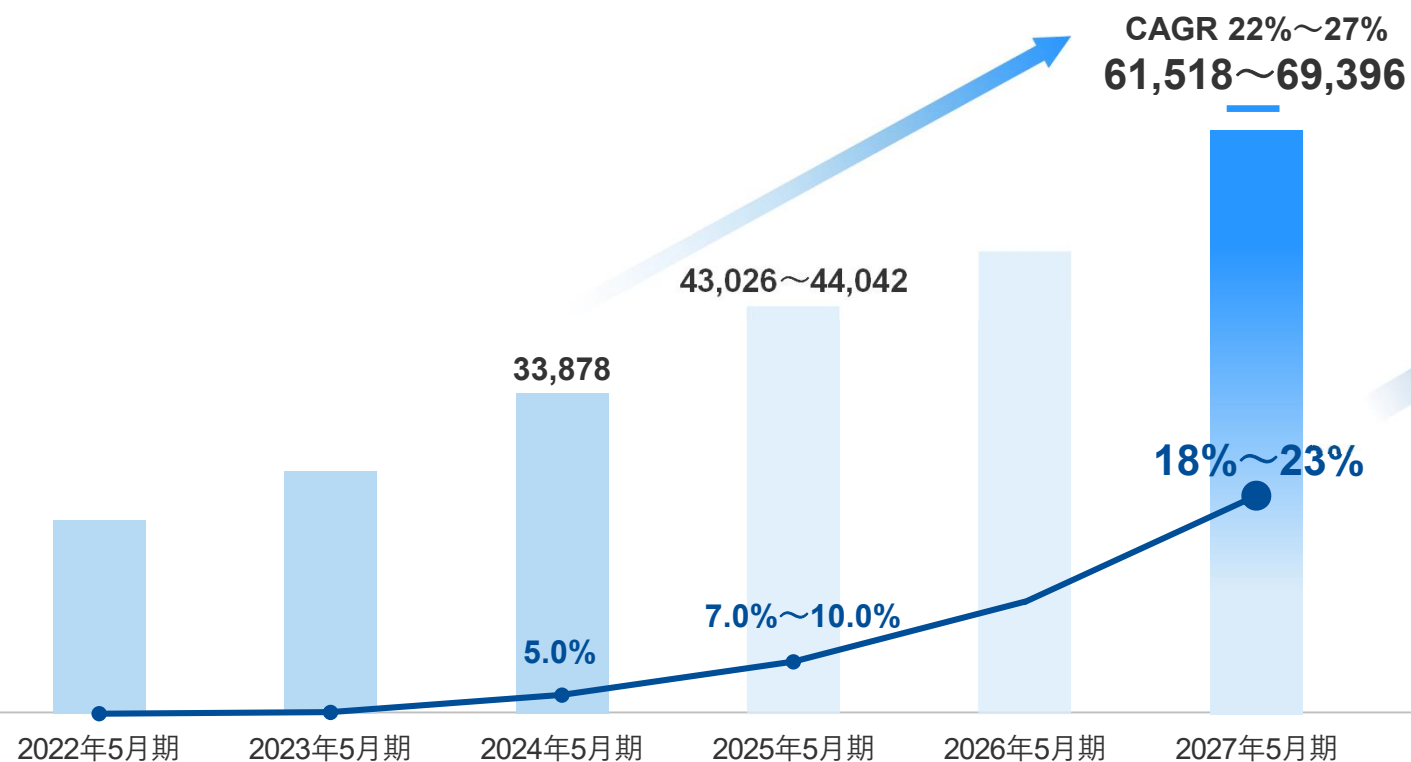
2027年5月期における調整後営業利益率は、18%～23%を見込む

中期財務方針

（百万円）

売上高

調整後営業利益率



長期的な
調整後営業利益率

30% 以上

自己株式の取得について

中期財務方針や株価動向、ストックオプションの発行及び権利行使等による希薄化率等を考慮し、株主還元の一環として自己株式を取得今後も株式市場の動向や財務状況等を勘案した上で、機動的に実施を検討していく予定

自己株式取得の概要	
取得の理由	現在の財務状況や中長期での財務方針、並びに足元の株価動向やストックオプションによる株式の希薄化率等を勘案した上で、株主還元の一環として実施するもの
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	20万株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合0.16%）
株式の取得対価の総額	300百万円（上限）
取得期間	2024年7月12日～2024年8月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

sansan
