



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

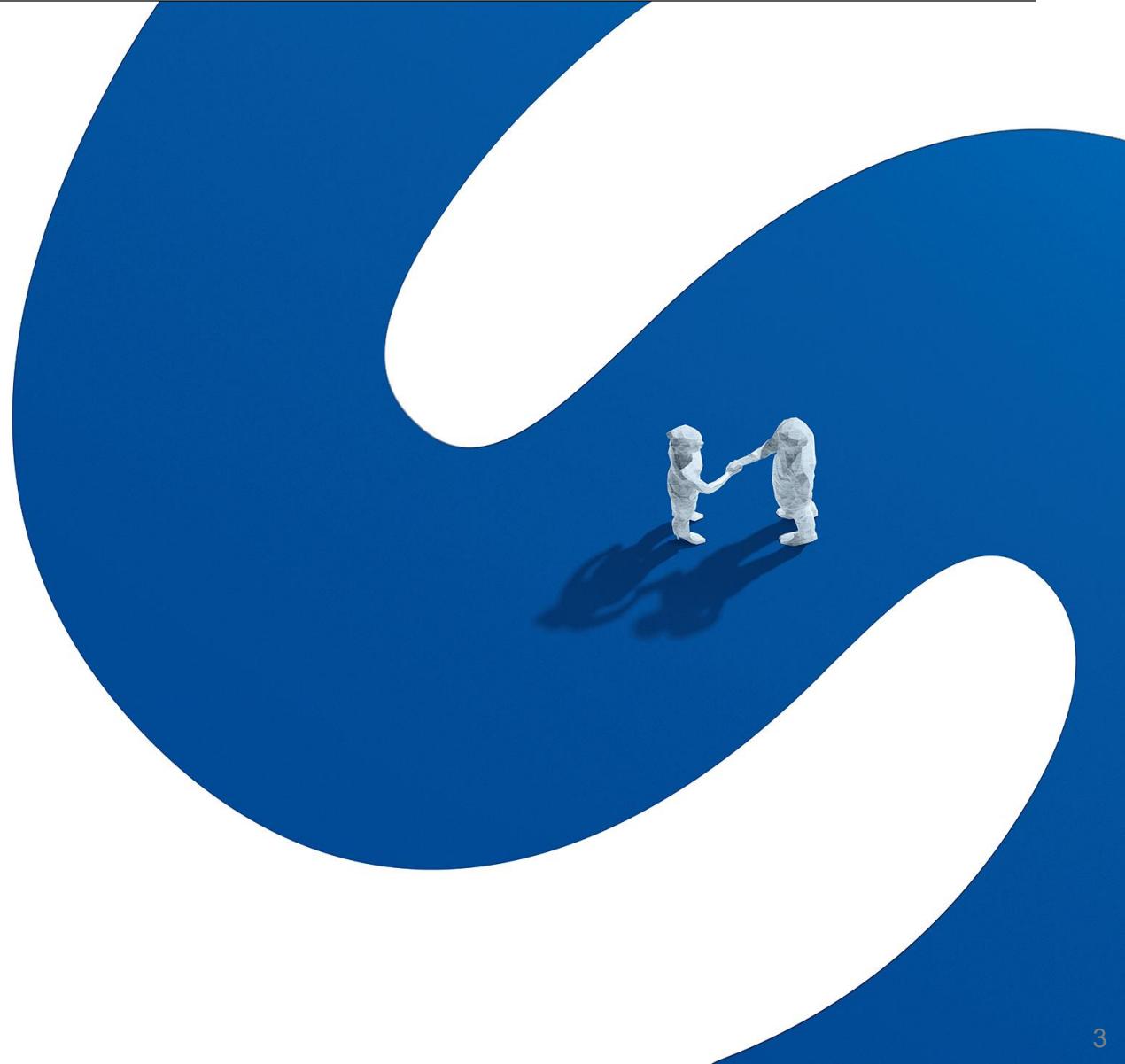
ミッションとビジョン

Mission

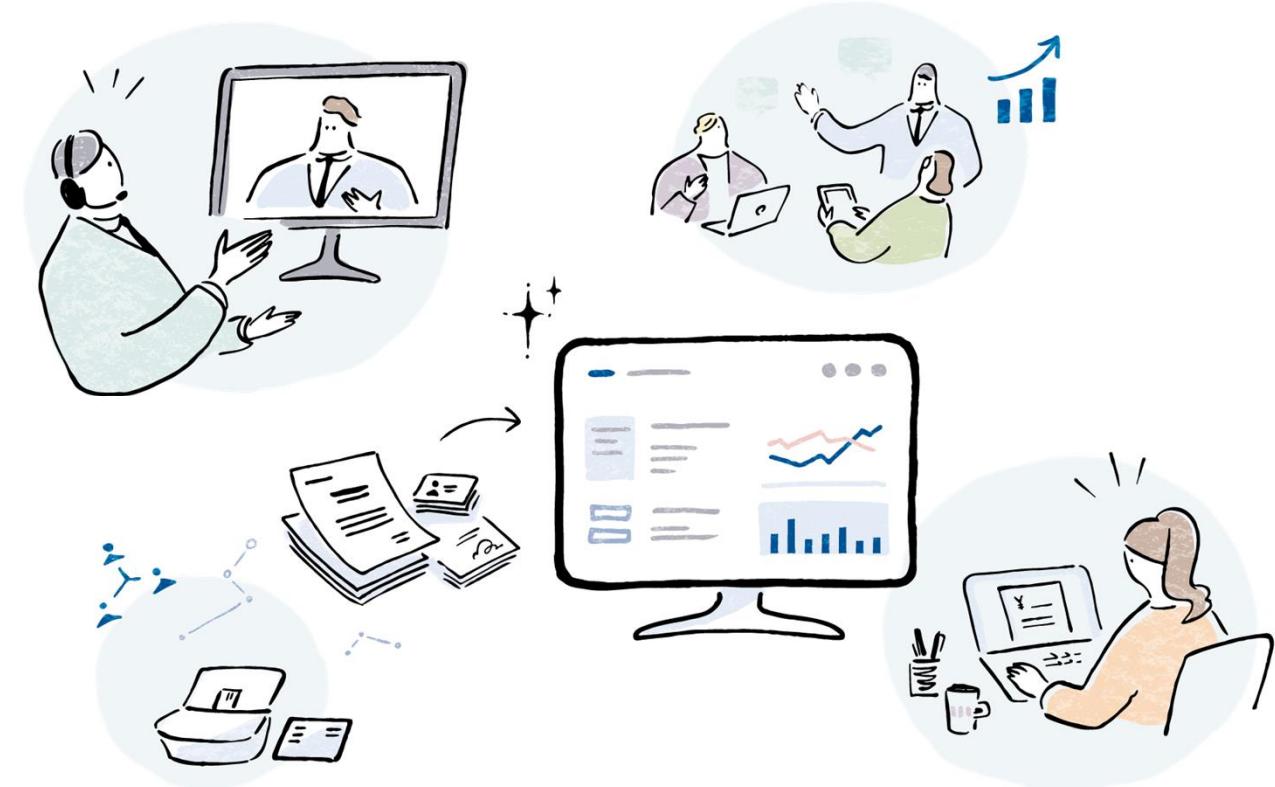
出会いから
イノベーションを生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



働き方を変える DXサービス



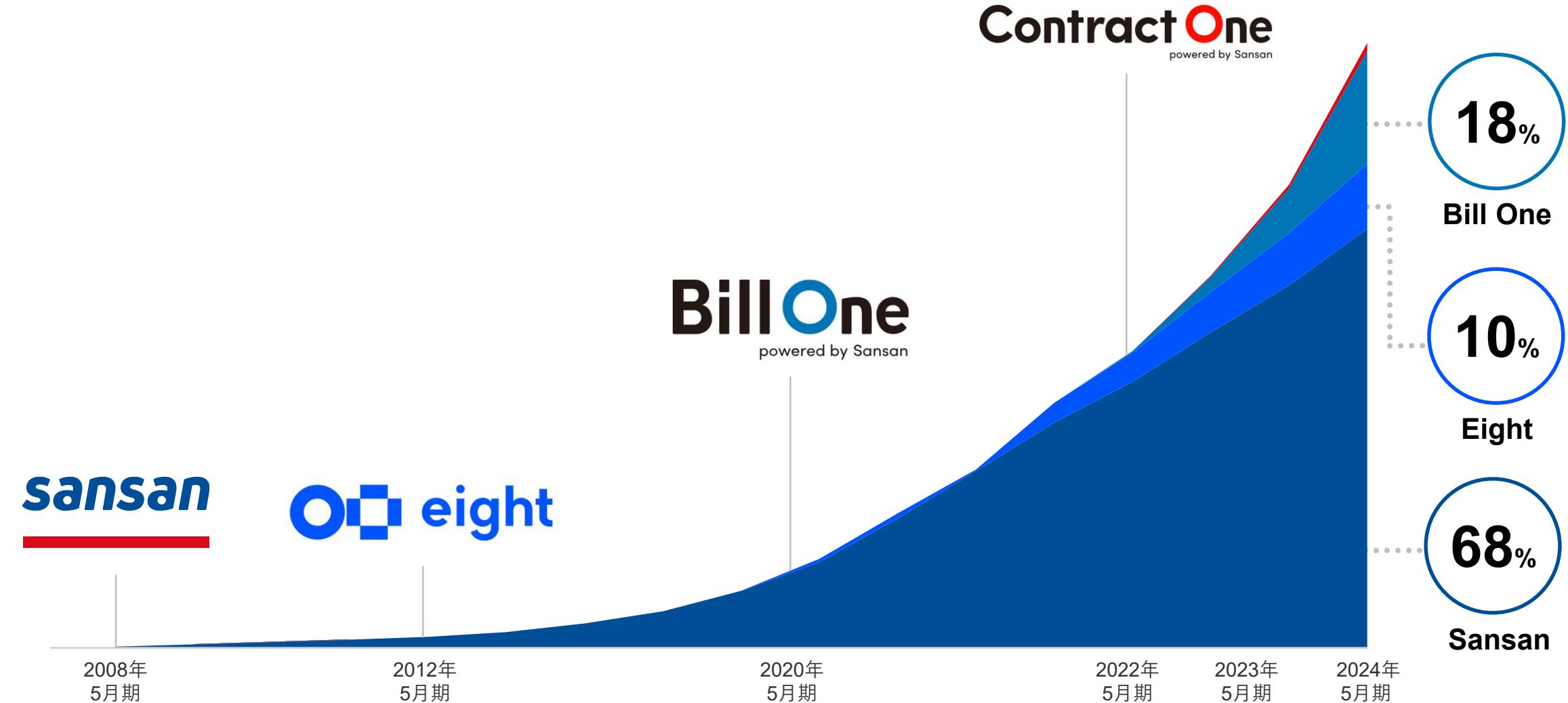
sansan

BillOne
powered by Sansan

ContractOne
powered by Sansan

o8 **eight**

サービス沿革と売上高比率



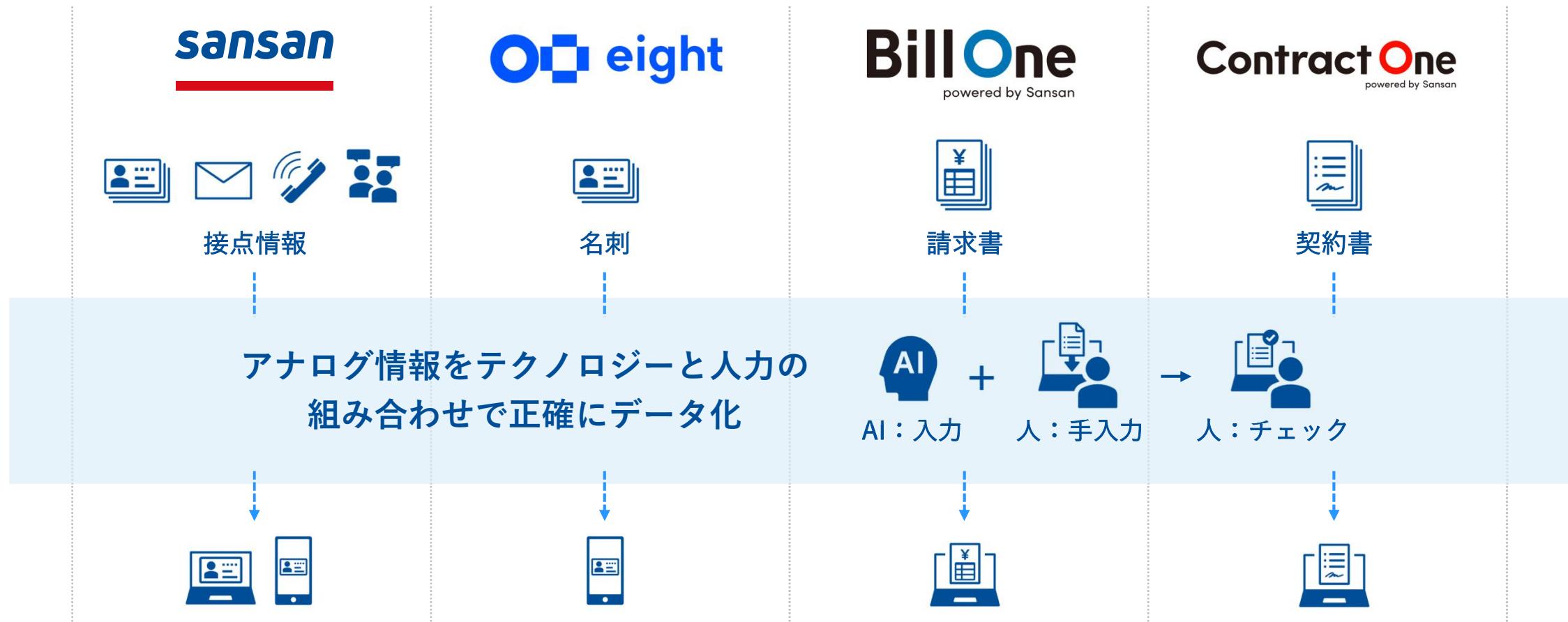
当社の強み

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



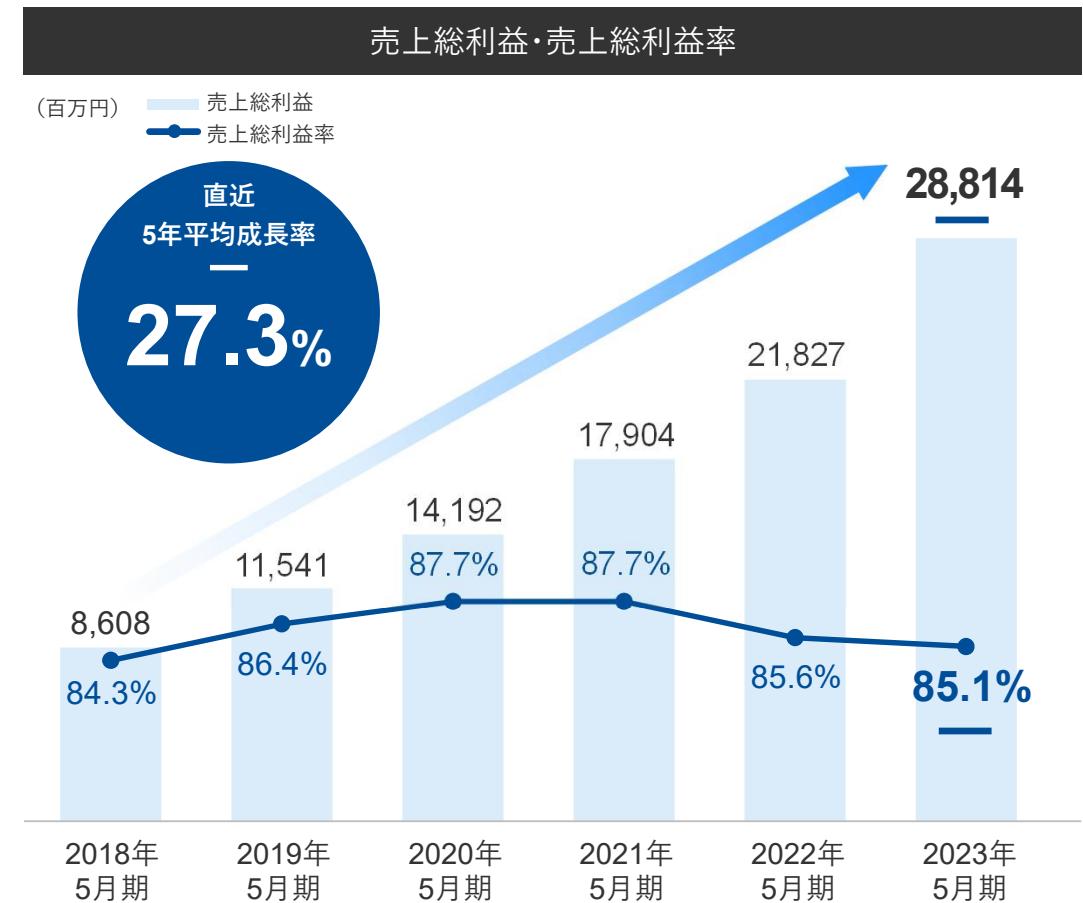
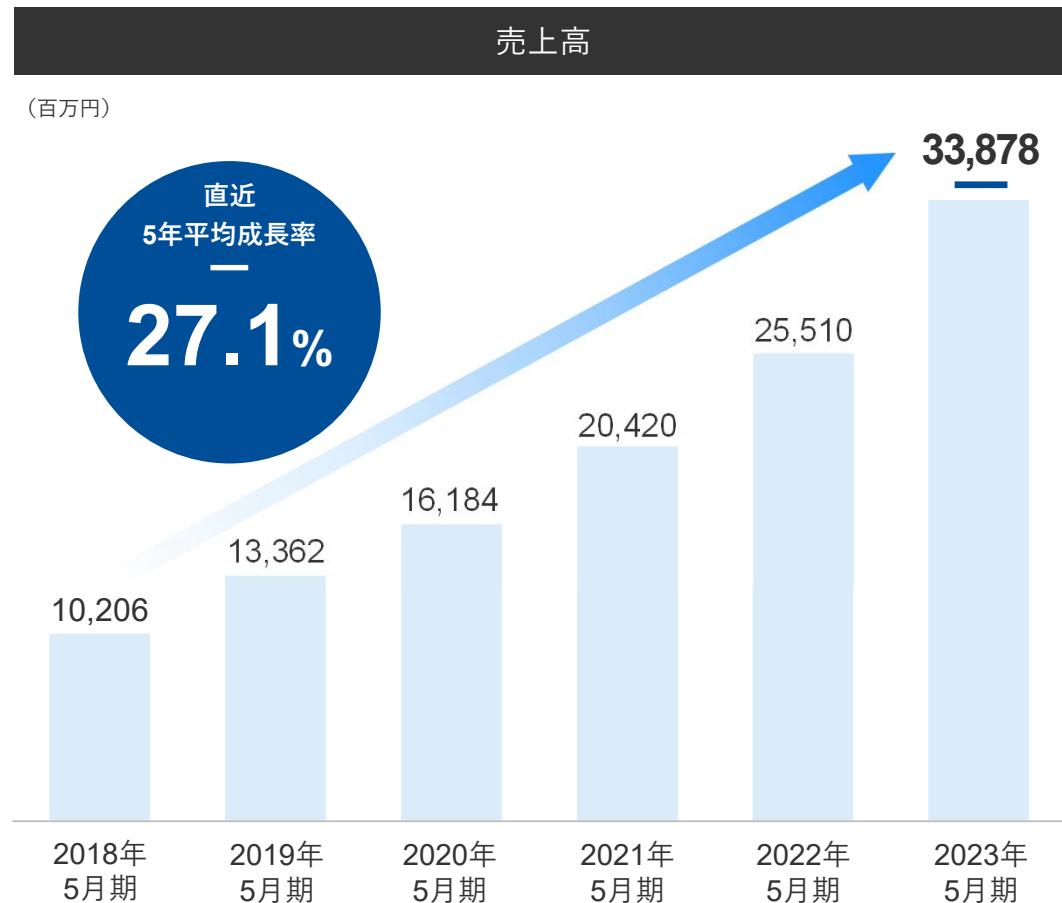
「アナログからデジタル」に着目したSaaS

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



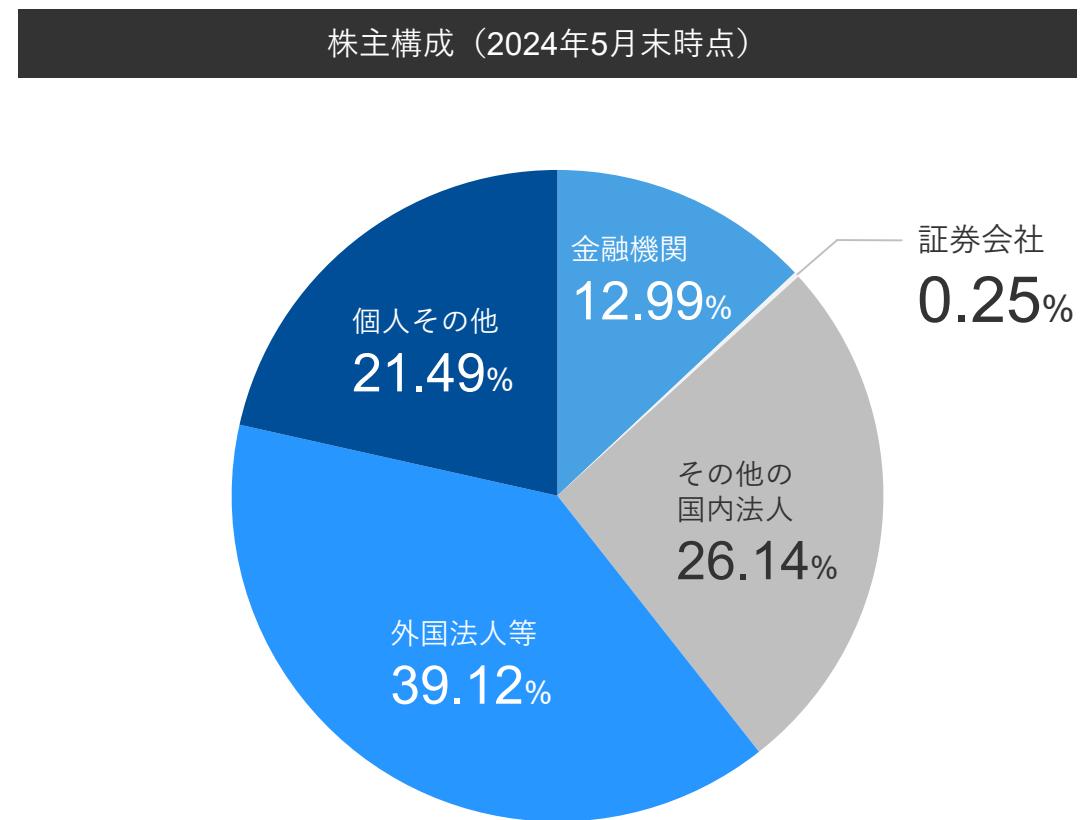
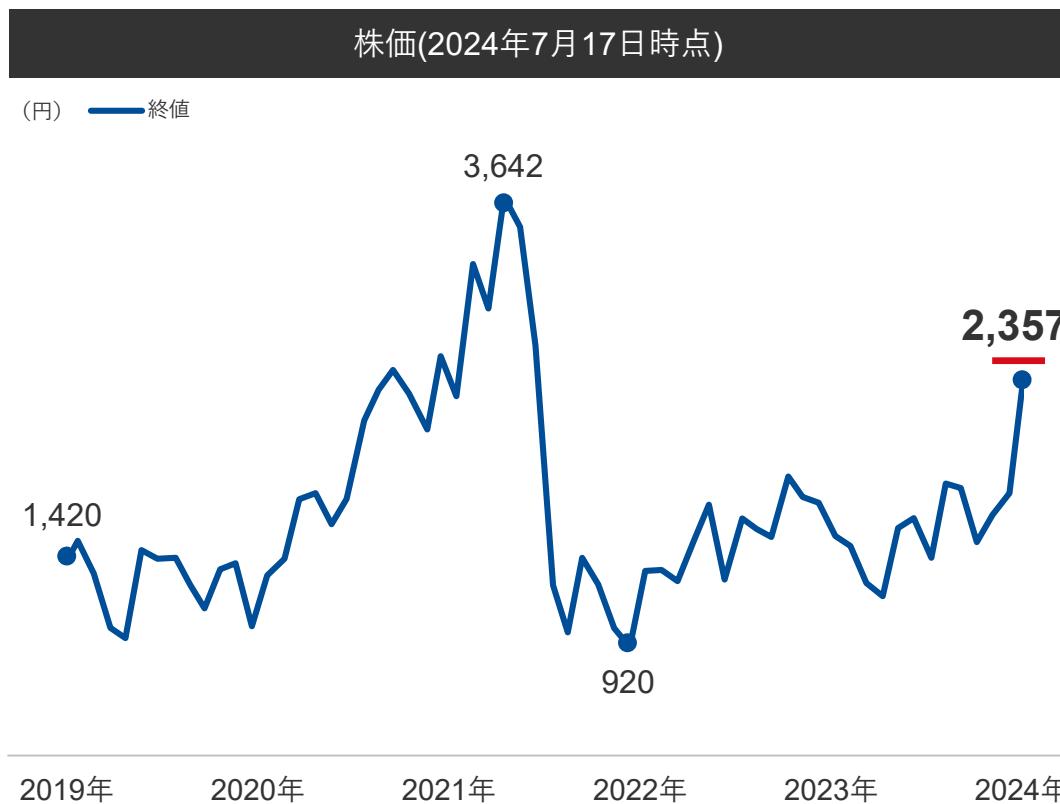
連結業績（2018年5月期～2024年5月期）

売上高、売上総利益ともに高い成長率を実現



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



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

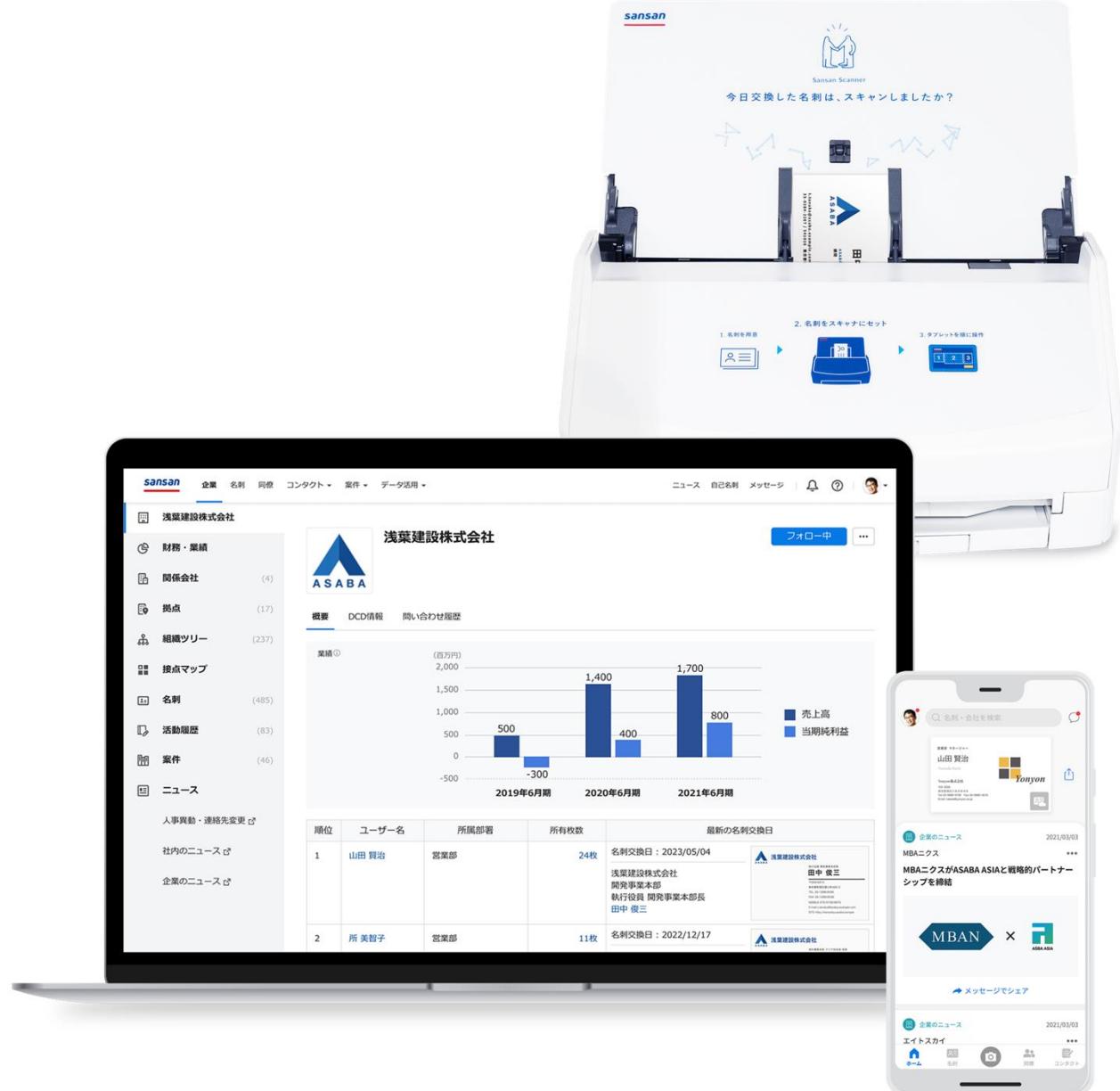
2-5 新規プロダクトへの考え方

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

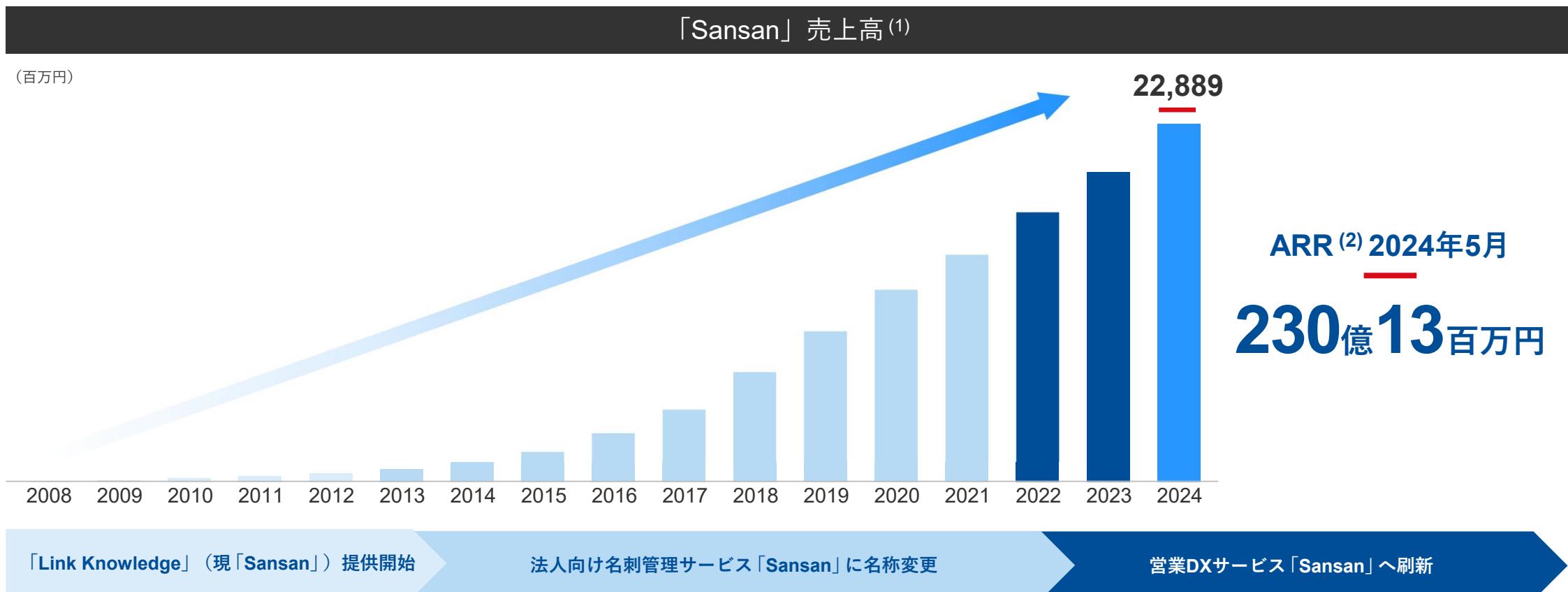


2 主要サービスについて「Sansan」

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

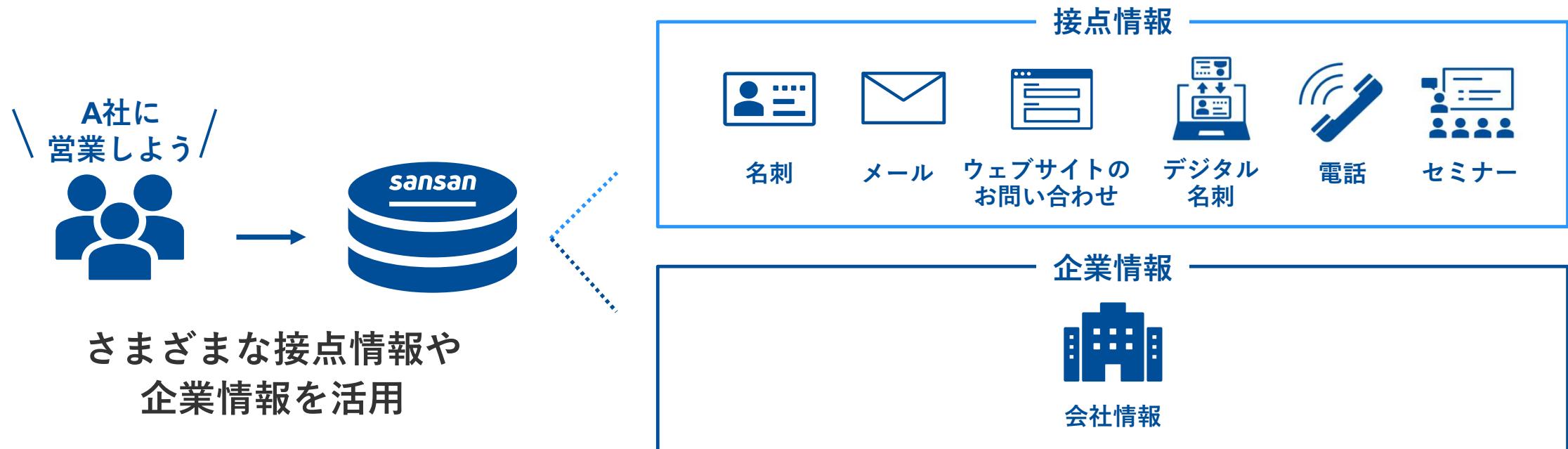


(1) 各年5月期、2020年5月期以前は旧セグメントのSansan事業売上高

(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

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

企業情報

企業概要

ビルの新規設計

高層ビル事業得意とし、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。

人事異動・連絡先変更

社内のニュース

企業のニュース

住所 〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

拠点数 3

電話番号 33-1288-0038

URL <http://kensetsu-asaba.example>

資本金(円) 1,000億 ~

従業員数 5,000 ~ 10,000

案件 (46)

ニュース

人事異動・連絡先変更

社内のニュース

企業のニュース

企業情報

企業概要

ビルの新規設計

高層ビル事業得意とし、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 〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

拠点数 3

電話番号 33-1288-0038

URL <http://kensetsu-asaba.example>

資本金(円) 1,000億 ~

従業員数 5,000 ~ 10,000

代表者の氏名 田中 俊三

最新期業績売上高(円) 1,000億 ~ 3,000億

決算年月 2020/05

創業年月 1980/12

設立年月 1980/12

業績

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)

業種

2019年6月期 2020年6月期 2021年6月期

売上高 1,400 1,700

当期純利益 400 800

(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

接点管理					
名刺作成 2		タグ操作 ▾	ダウンロード ▾	リマインド一覧	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 ▾
<input type="checkbox"/> 会社名・氏名	部署・役職	連絡先	住所	所有者・名刺交換日	
	浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛	営業本部 本部長	 33-0284-2267  tanaka@example.co.jp	 東京都新宿区富久町482-3	 淵上 文江 [営業部] 2022/12/12
	三三ホールディングス株式会社 内田 徹也	情報本部 本部長	 33-0031-0033  072-9493-3273  uchida@example.co.jp	 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル13F	 淵上 文江 [営業部] 2022/12/12
	さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎	市場開発本部 法人第一営業部 部長	 33-2469-0396  074-5983-4338  yamano@example.co.jp	 東京都千代田区神田淡路町 3-357-7	 坂下 信夫 [産業・流通] 2022/12/12

2 主要サービスについて「Sansan」

圧倒的なシェアと盤石な顧客基盤

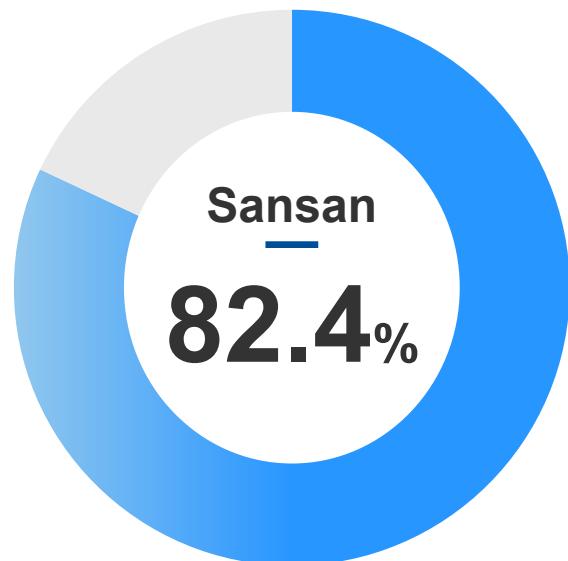
BtoB領域における高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立

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

強固な営業組織と盤石な顧客基盤

2022年売上高シェア⁽¹⁾



創業16年間で培った
SaaSノウハウ



Marubeni

TOYOTA

SoftBank

KIRIN



DENSO

NTT

KOBELCO

NOMURA



ITOCHU

Panasonic

FUJITSU

TEPCO

SBI GROUP

NEX NIPPON EXPRESS

AGC

NEC

dentsu

(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

日本の企業規模区分
(従業者数)



「Sansan」
利用企業カバー率⁽¹⁾
(前年同期末比)

18.0%
(+2.3pt)

4.5%
(+0.8pt)

0.3%
(+0.0pt)

「Sansan」
利用従業者カバー率⁽¹⁾
(前年同期末比)

5.1%
(+1.1pt)

4.1%
(+1.0pt)

1.7%
(+0.3pt)

▷ **数十倍の
利用者の拡大余地**

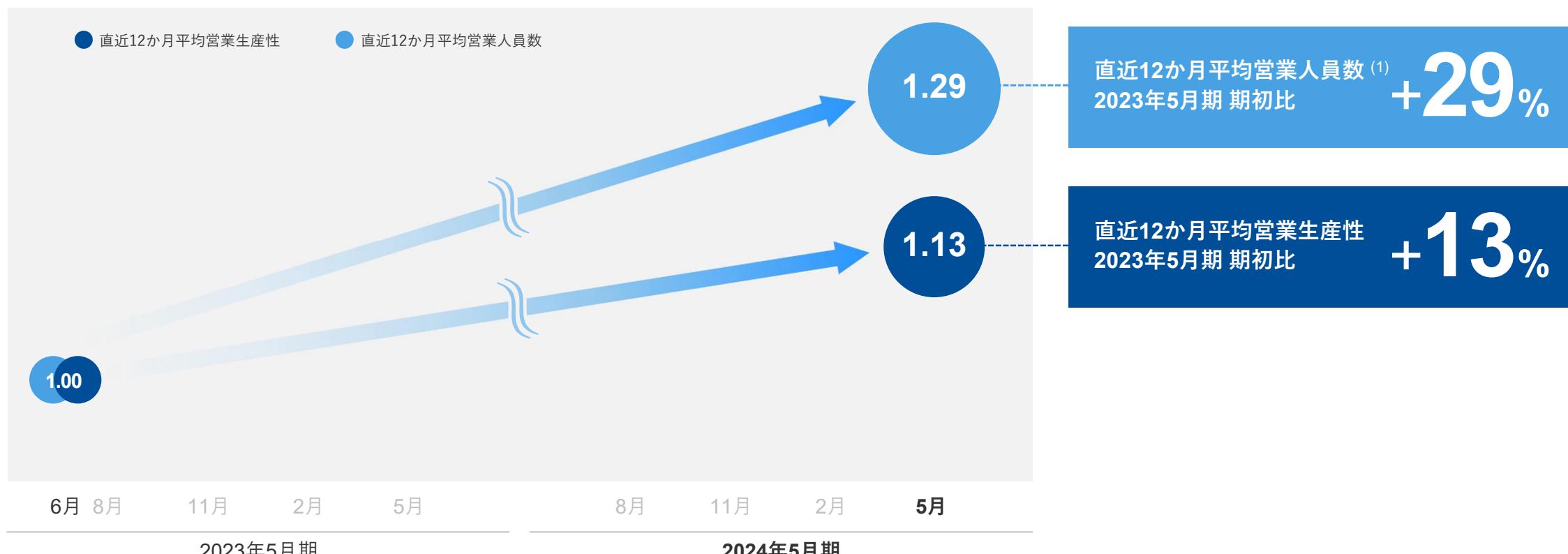
(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2024年5月期Q3末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

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）

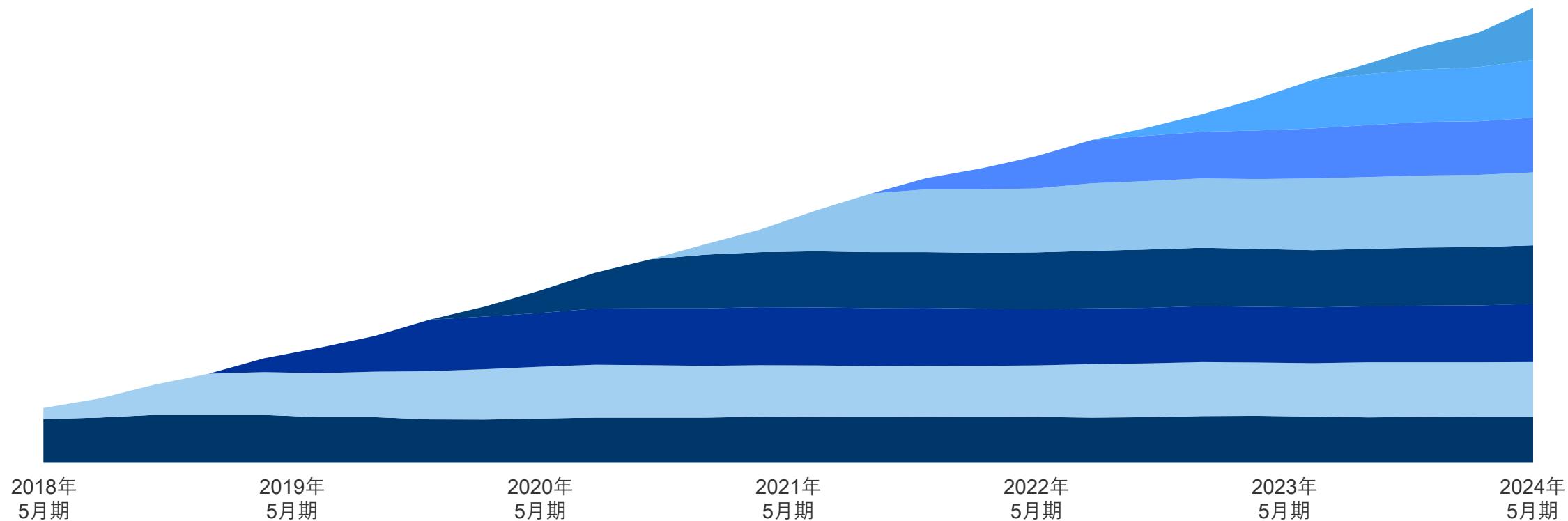


(1) 営業人数はフィールドセールスのみ

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

BillOne

powered by Sansan

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

Bill One
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

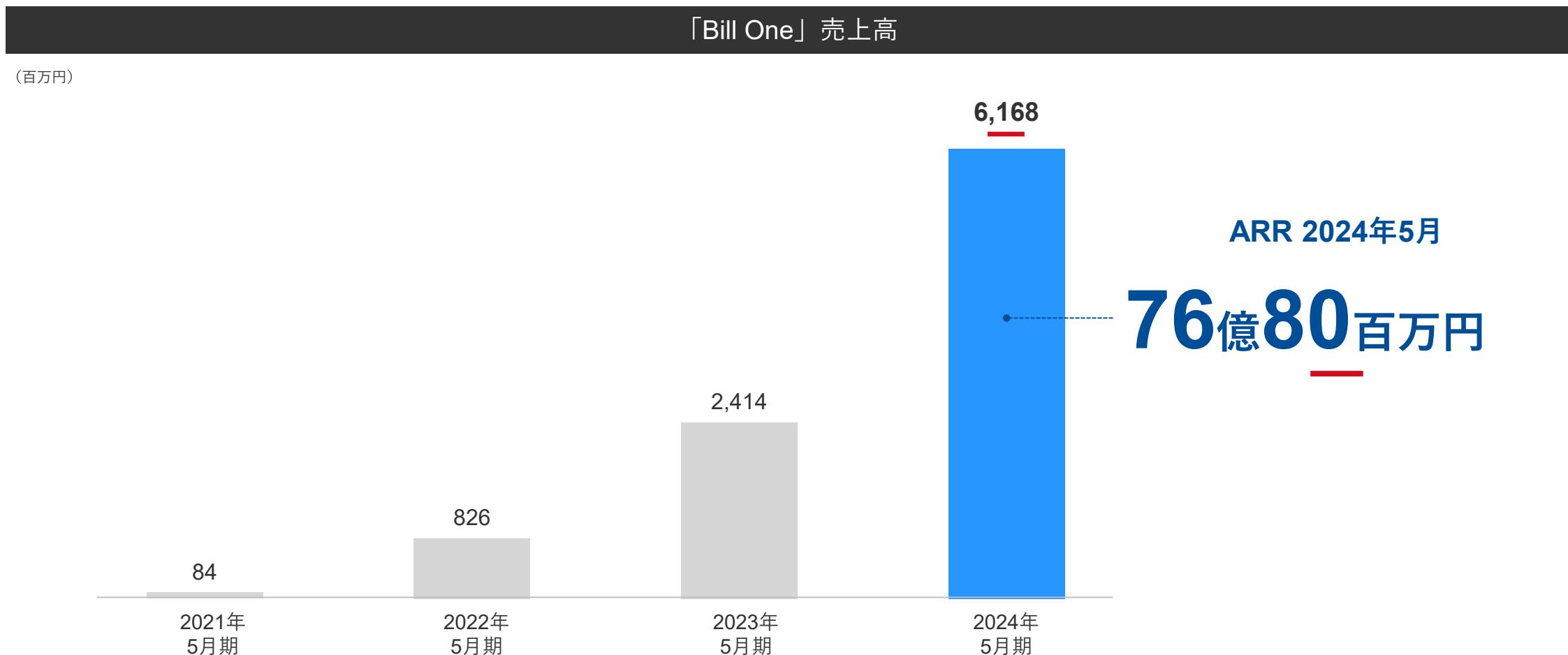
「Sansan」で培ったアナログ情報のデジタル化ノウハウを「Bill One」に展開

2 主要サービスについて 「Bill One」

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



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



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

2 主要サービスについて「Bill One」

紙やPDF等の請求書の正確なデータ化

請求書情報

The screenshot displays the Bill One software interface for managing invoices. The top navigation bar includes links for '請求書登録' (Invoice Registration), '請求書管理' (Invoice Management), '請求書自動登録' (Automatic Invoice Registration), '発注照合管理' (Purchase Order Inquiry Management), '取引先管理' (Customer Management), 'カード管理' (Card Management), '承認待ちの請求書' (Pending Approval Invoices), and '受領商事株式会社' (Recipient Corporation). A red notification badge with the number '2' is visible on the '承認待ちの請求書' link. The main content area is titled '請求書詳細' (Invoice Details) and shows a scanned image of an invoice from '受領商事 株式会社' (Recipient Corporation) to '山田 太郎 様' (Mr. Yamada Tarou). The invoice details include the invoice number '1234567891', date '2020年4月14日 火曜日' (Tuesday, April 14, 2020), and a total amount of '¥550,000' (550,000 yen). The invoice is for '3月分の印刷代' (March printing fees) and lists the address of the service provider: '発行印刷株式会社' (Isshoku Printing Co., Ltd.), '〒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', and 'E-Mail: sato@hakko.com'. The payment term is '2020年5月31日' (May 31, 2020). To the right of the invoice, there is a 'Signatures' section for approval, showing a grid for '担当者確認' (Manager Confirmation), '課長承認' (Section Manager Approval), '部長承認' (Department Manager Approval), '経理承認' (Finance Manager Approval), '経理部長承認' (Finance Manager-in-Charge Approval), and '計上済' (Entered into Account). The grid shows that '山田 太郎' (Mr. Yamada Tarou) has signed in all columns. Below this is a summary section with buttons for '発注照合' (Purchase Order Inquiry) and '費用按分' (Cost Allocation). The bottom right corner shows a '請求書情報' (Invoice Information) panel with fields for '登録日時' (Registration Date/Time), '通貨' (Currency), '適格請求書の判定結果' (Eligible Invoice Judgment Result), '事業者分類' (Business Operator Category), '取引先' (Customer), '登録番号' (Registration Number), and '取引年月日' (Transaction Year and Month).

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⁾

導入顧客事例

Bill One
powered by Sansan

請求書受領サービス
売上高シェア
—
No.1

 DBJ 日本政策投資銀行

 SMBC

 MONEX

 sojitz
New way, New value

 三菱商事都市開発

 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

健康にアイデアを
 meiji
株式会社 明治

 アサヒ ファシリティーズ

 SEGA®
Fave

 日本調剤

 KYODO NEWS
DIGITAL

 cookpad

 TOEI ANIMATION
Since 1956

 dip

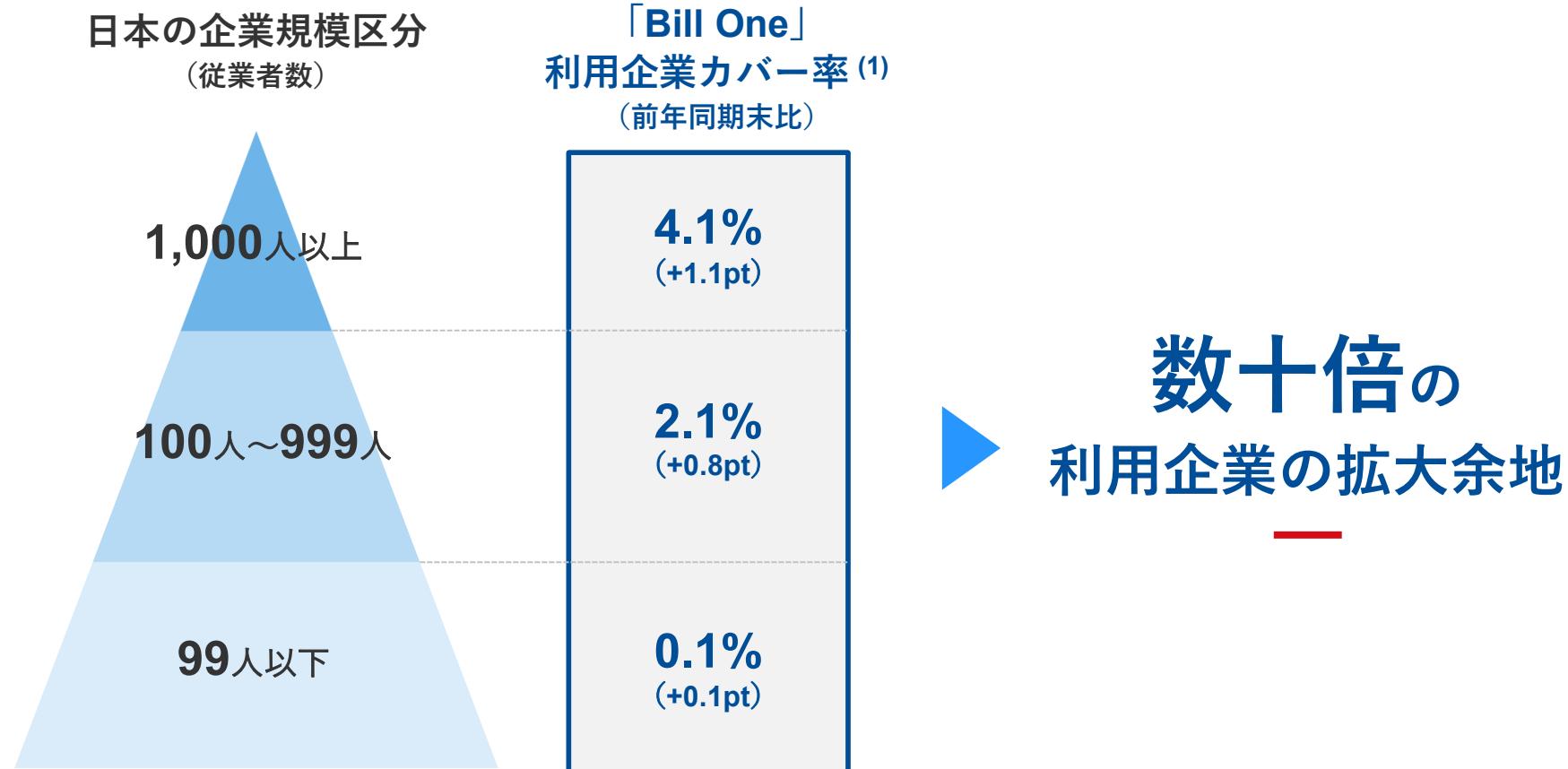
 GEOLIVE

(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リポート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

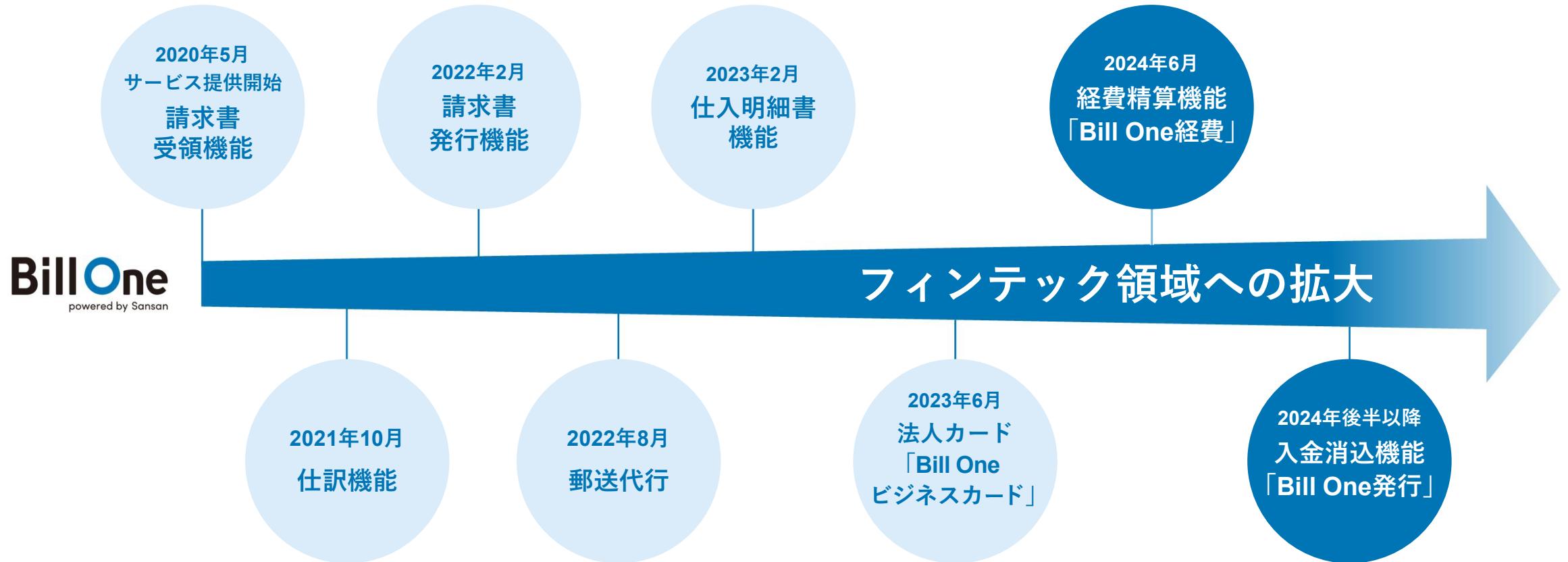


(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2024年5月期末における「Bill One」の契約件数及び合計ID数を基に算出

2 主要サービスについて「Bill One」

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

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"/>	ALL	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"/>	ALL	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"/>	ALL	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

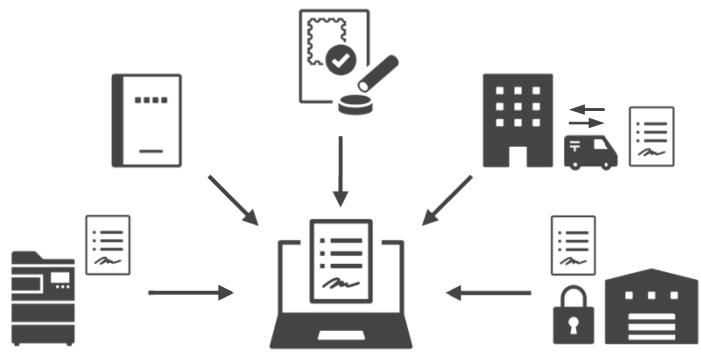
2 主要サービスについて「Contract One」

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



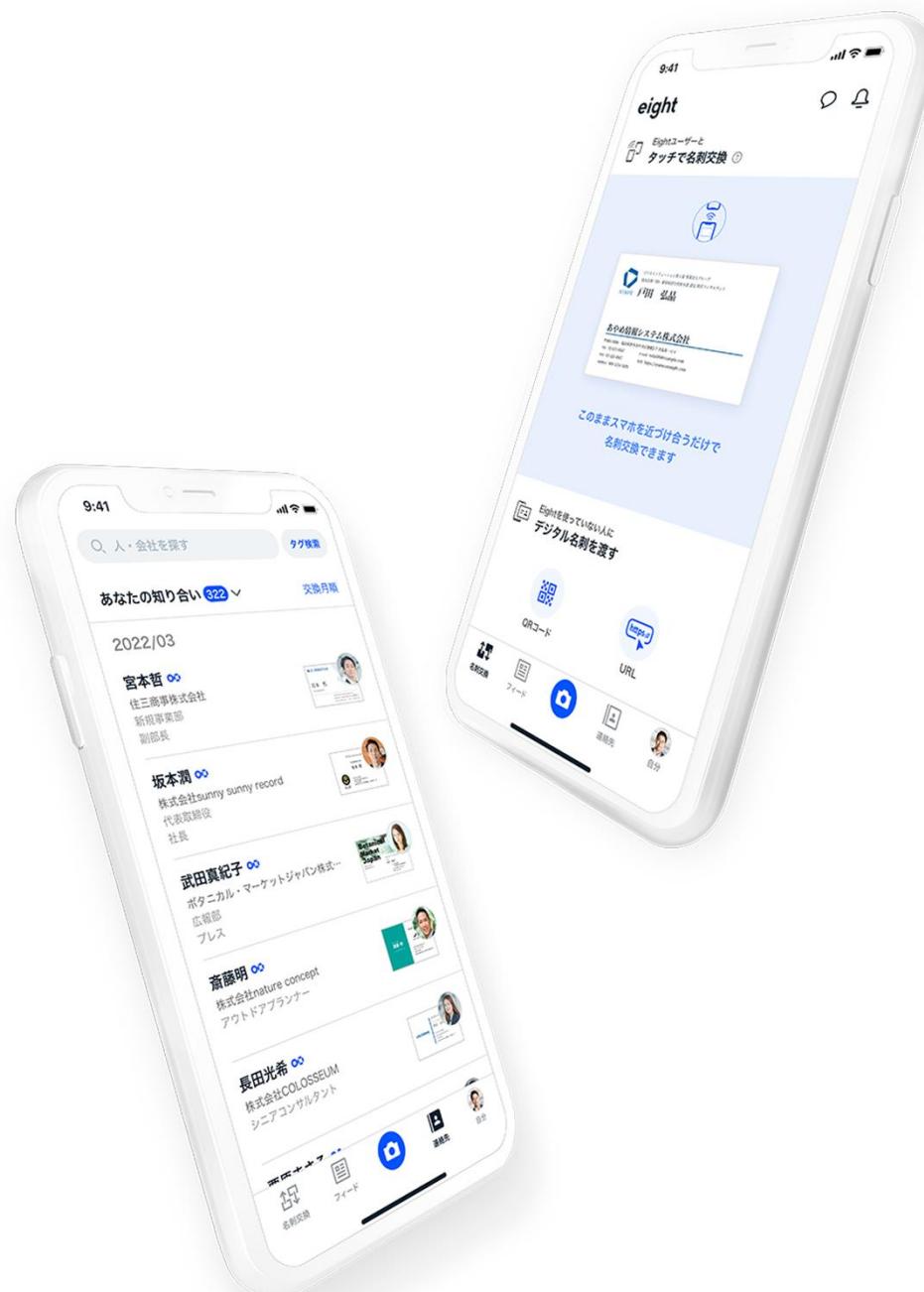
契約を俯瞰的に管理するデータベースへ進化

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

eight



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ぐ、
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



(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

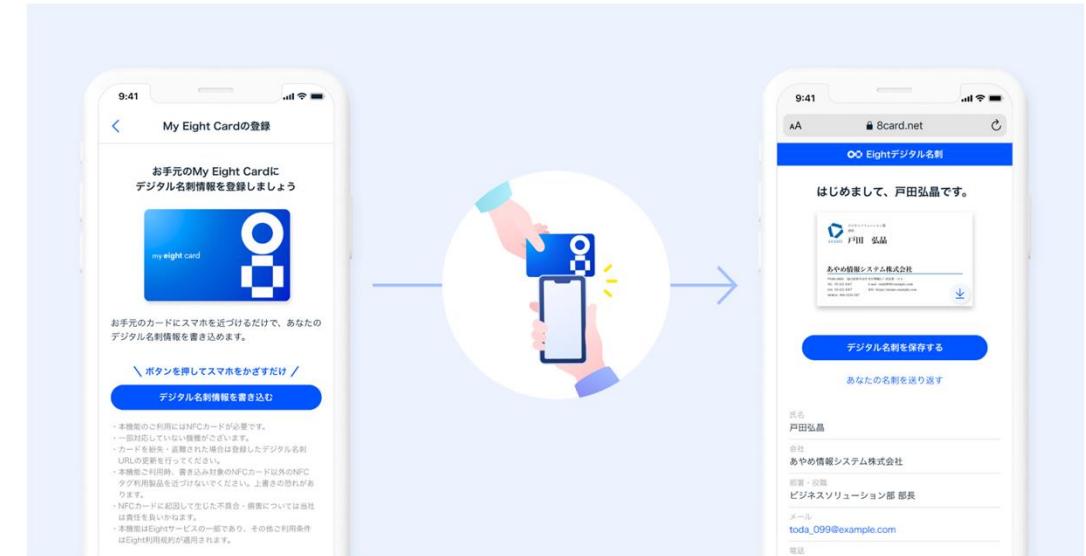
(2) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

(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

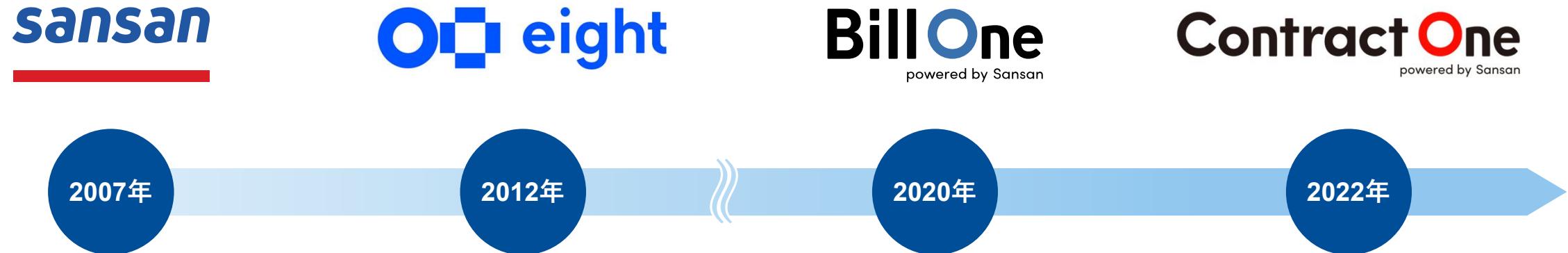
Point 2

「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

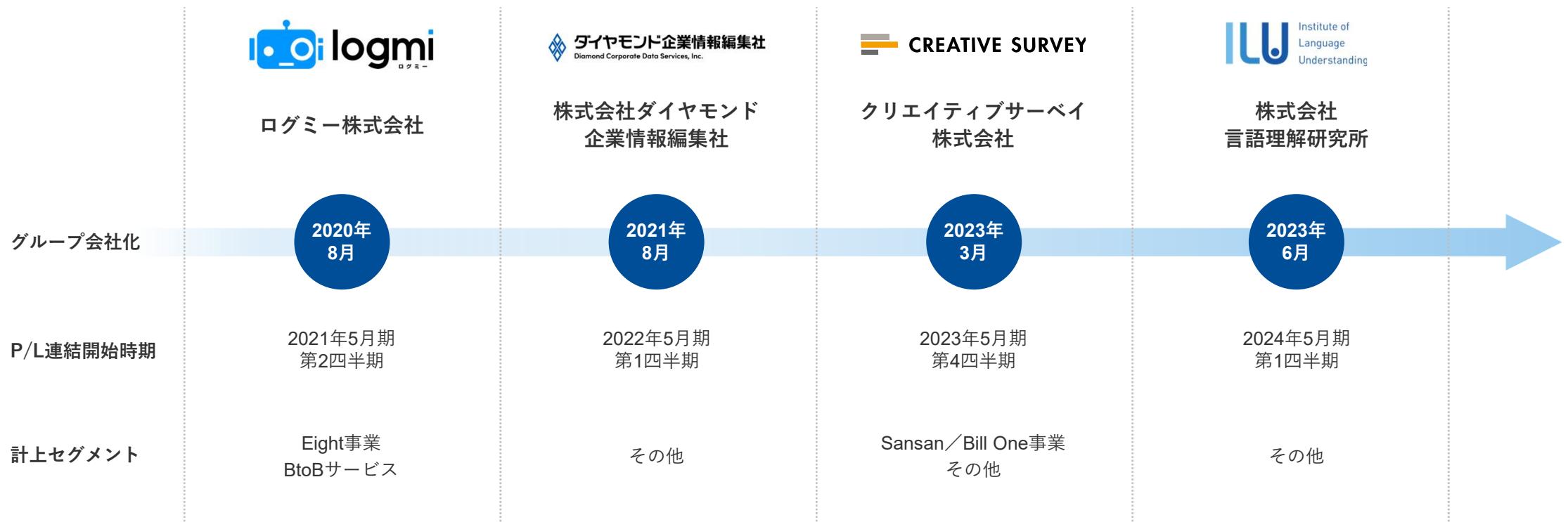
培ったテクノロジーやノウハウの横展開により、さまざまなビジネス分野においてサービスを創出



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

経営成績	(百万円)	2023年5月期	2024年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比
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	—

3 直近の業績と中期財務方針

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに、前年同期比で增收、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

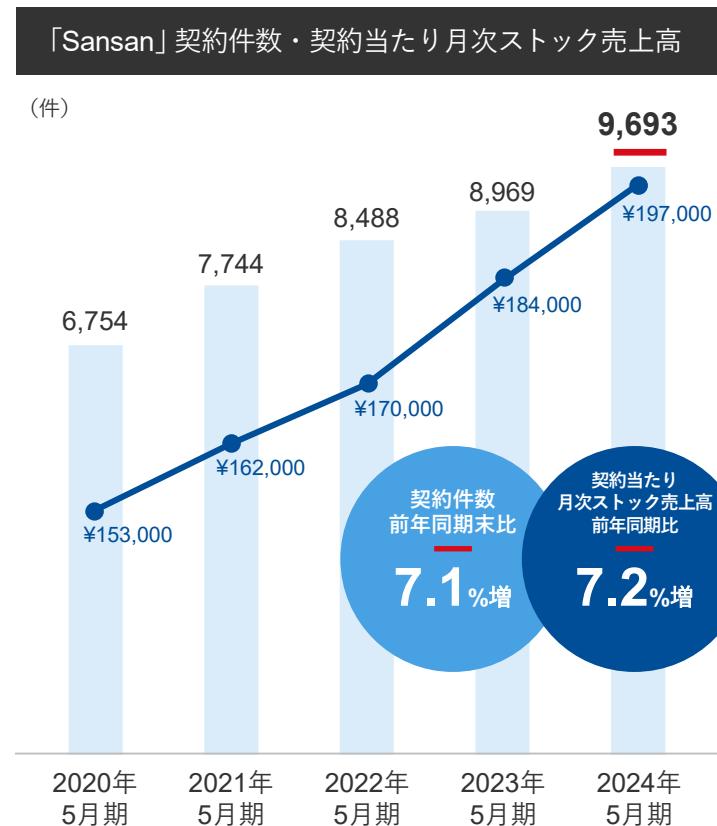
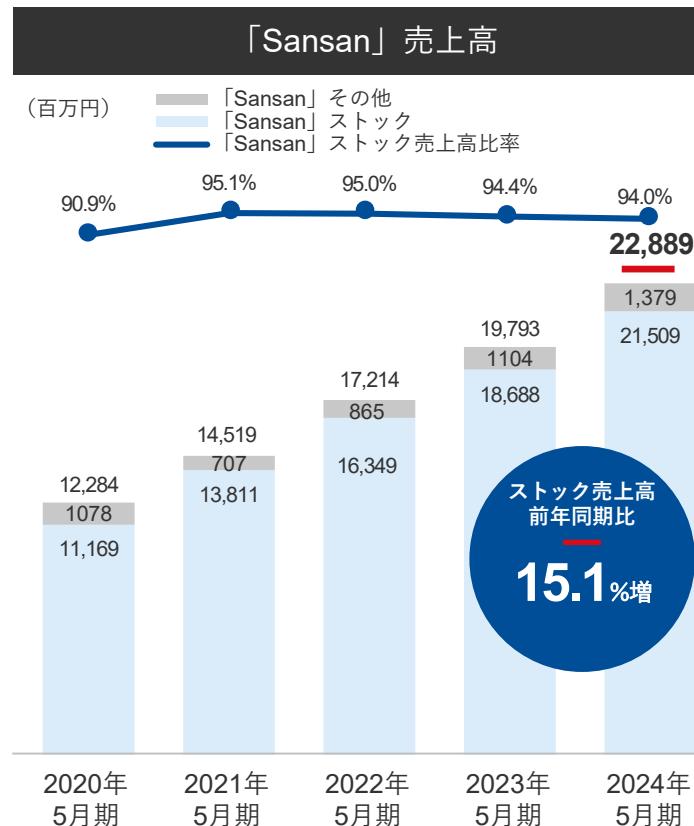
	(百万円)	2023年5月期	2024年5月期	前年同期比
		通期実績	通期実績	
売上高	連結	25,510	33,878	+32.8%
	Sansan／Bill One事業	22,516	29,948	+33.0%
	Eight事業	2,867	3,548	+23.8%
	その他	198	519	+161.3%
	調整額	-72	-137	—
調整後営業利益	連結	942	1,709	+81.5%
	Sansan／Bill One事業	7,005	8,675	+23.8%
	Eight事業	-170	314	—
	その他	-36	-79	—
	調整額	-5,856	-7,201	—

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



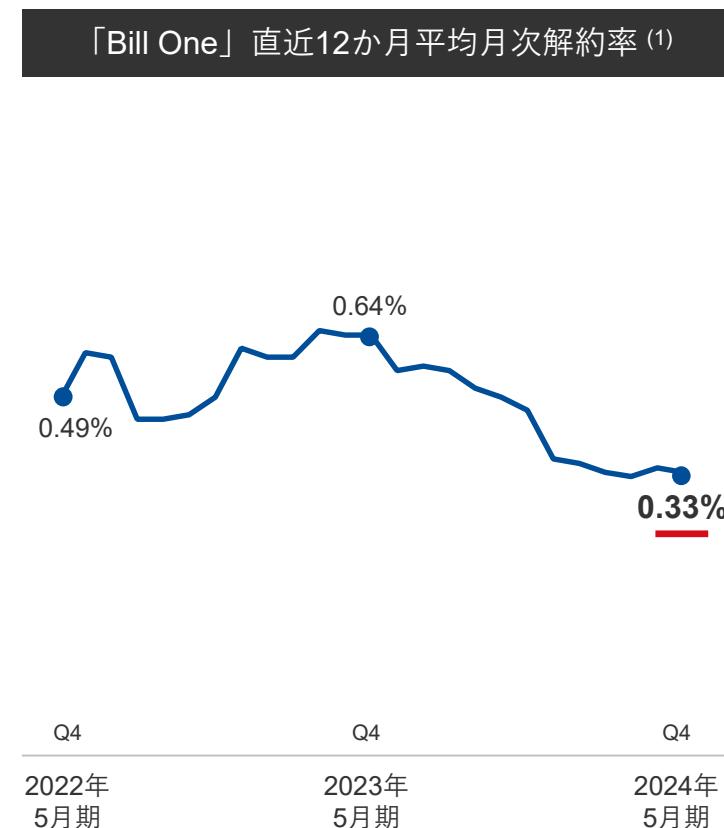
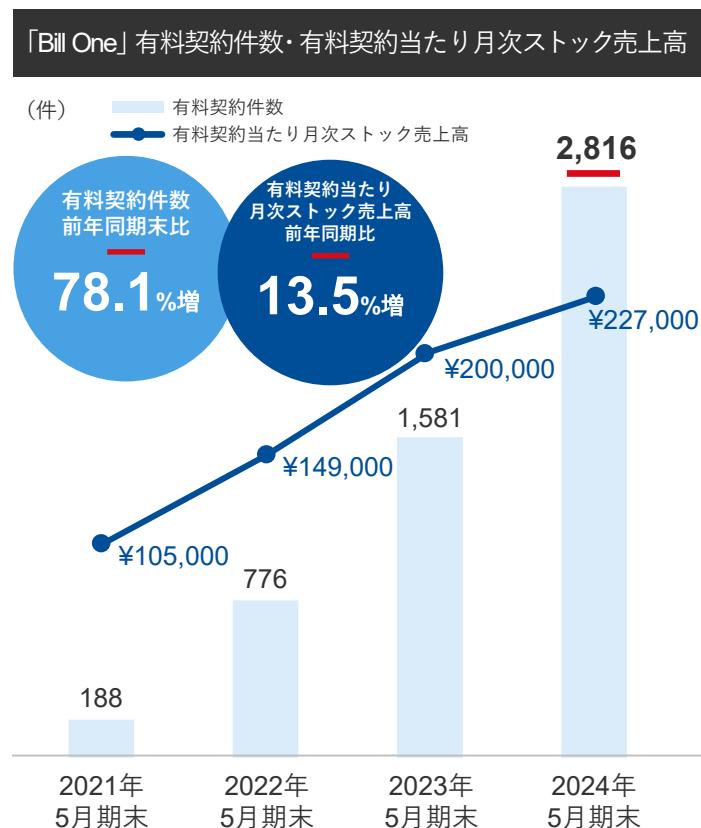
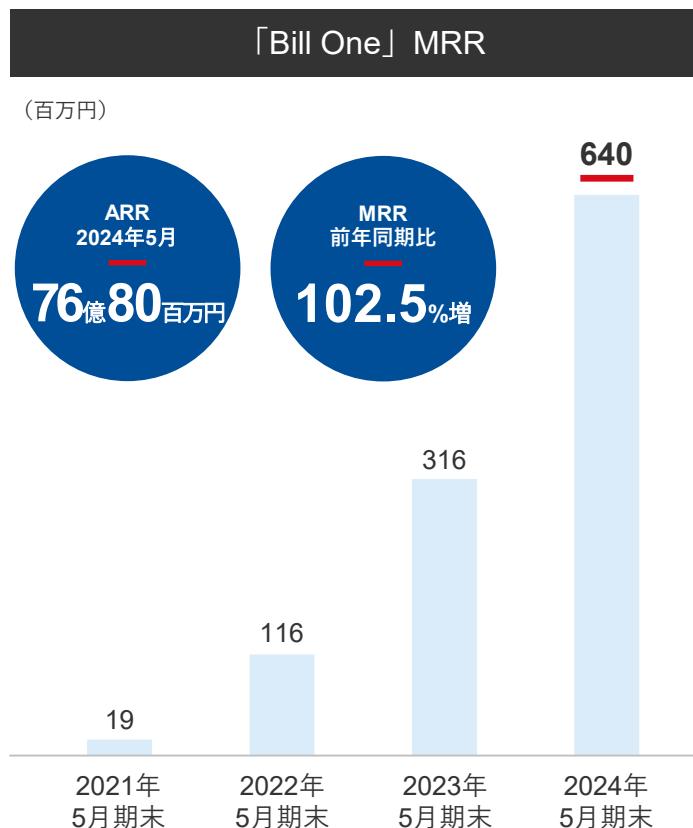
(1) 「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

3 直近の業績と中期財務方針

「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



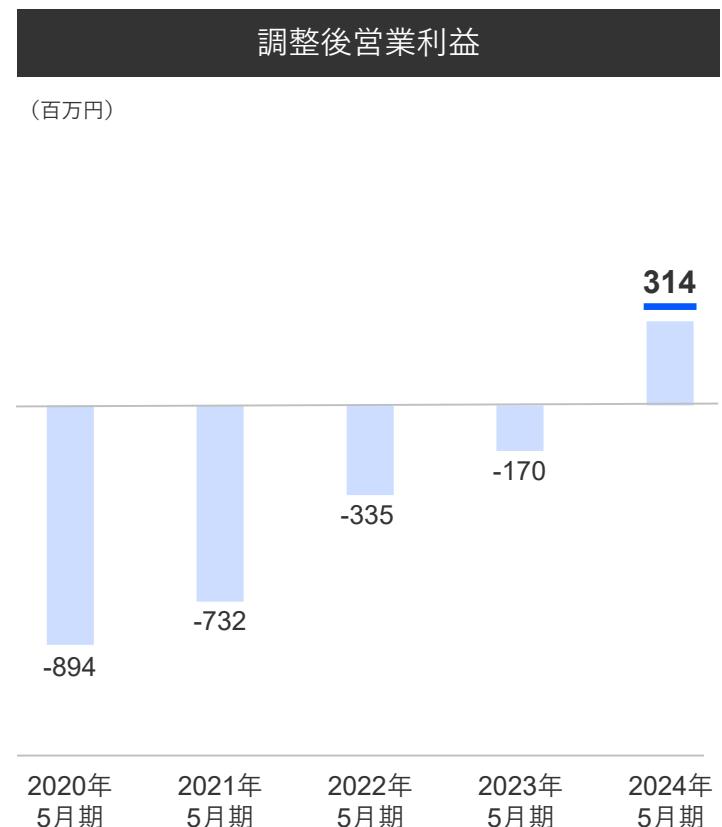
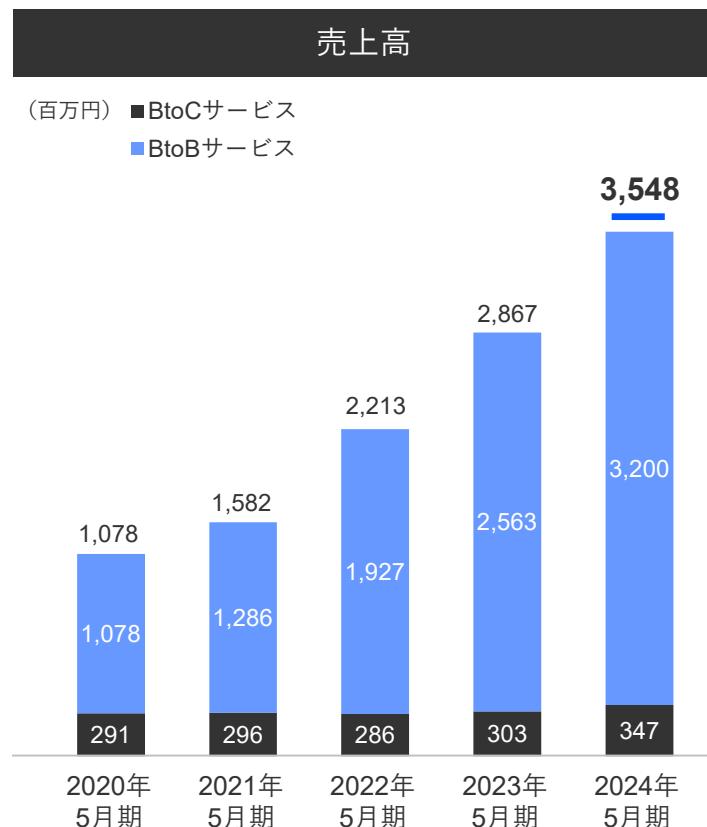
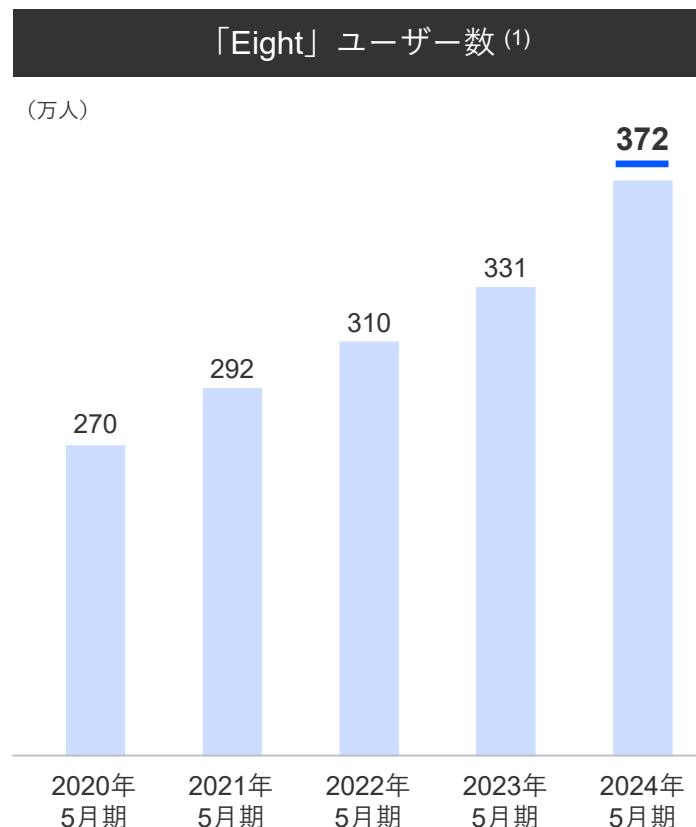
(1) 「Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

3 直近の業績と中期財務方針

「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



(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

3 直近の業績と中期財務方針

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

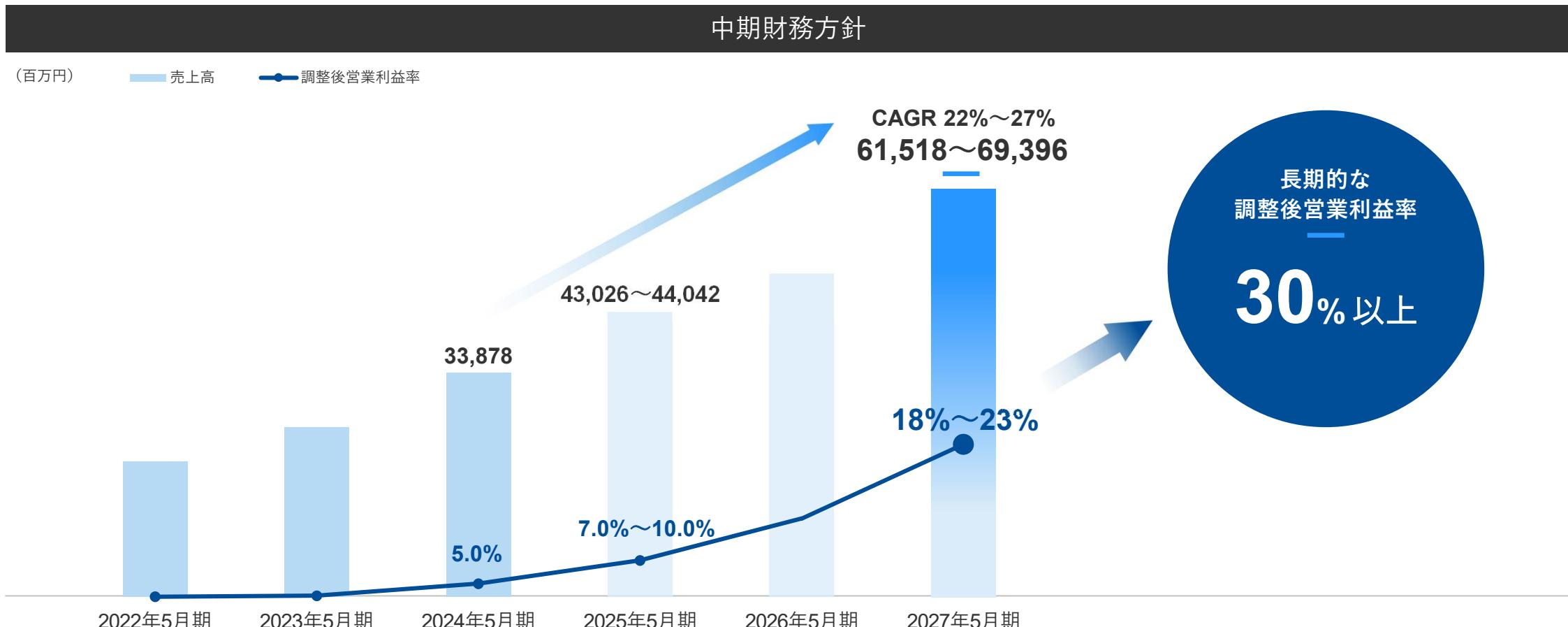
業 績 見 通 し	(百万円)	2024年5月期		2025年5月期 ⁽¹⁾	
		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
業 績 見 通 し	売上高	33,878	+32.8%	43,026～44,042	+27.0%～+30.0%
	Sansan／Bill One事業	29,948	+33.0%	37,734～38,483	+26.0%～+28.5%
	「Sansan」	22,889	+15.6%	26,552～26,781	+16.0%～+17.0%
	「Bill One」	6,168	+155.5%	9,870～10,486	+60.0%～+70.0%
	Eight事業	3,548	+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



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
