



Sansan株式会社  
説明資料

2026年1月

# 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もありません。

# 目次

---

- 1 Sansanグループについて**
- 2 2026年5月期 第2四半期累計実績**
- 3 生成AI時代における当社の強み**

# 目次

---

## **1** Sansanグループについて

## 2 2026年5月期 第2四半期累計実績

## 3 生成AI時代における当社の強み

## 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AXサービス

人や企業との出会いをビジネスチャンスにつなげる「働き方を変えるAX（AIトランスフォーメーション）サービス」を提供

### 働き方を変えるAXサービス

法人向け

ビジネスデータベース

**sansan**

経理AXサービス

**BillOne**  
powered by Sansan

取引管理サービス

**Contract One**  
powered by Sansan

個人向け

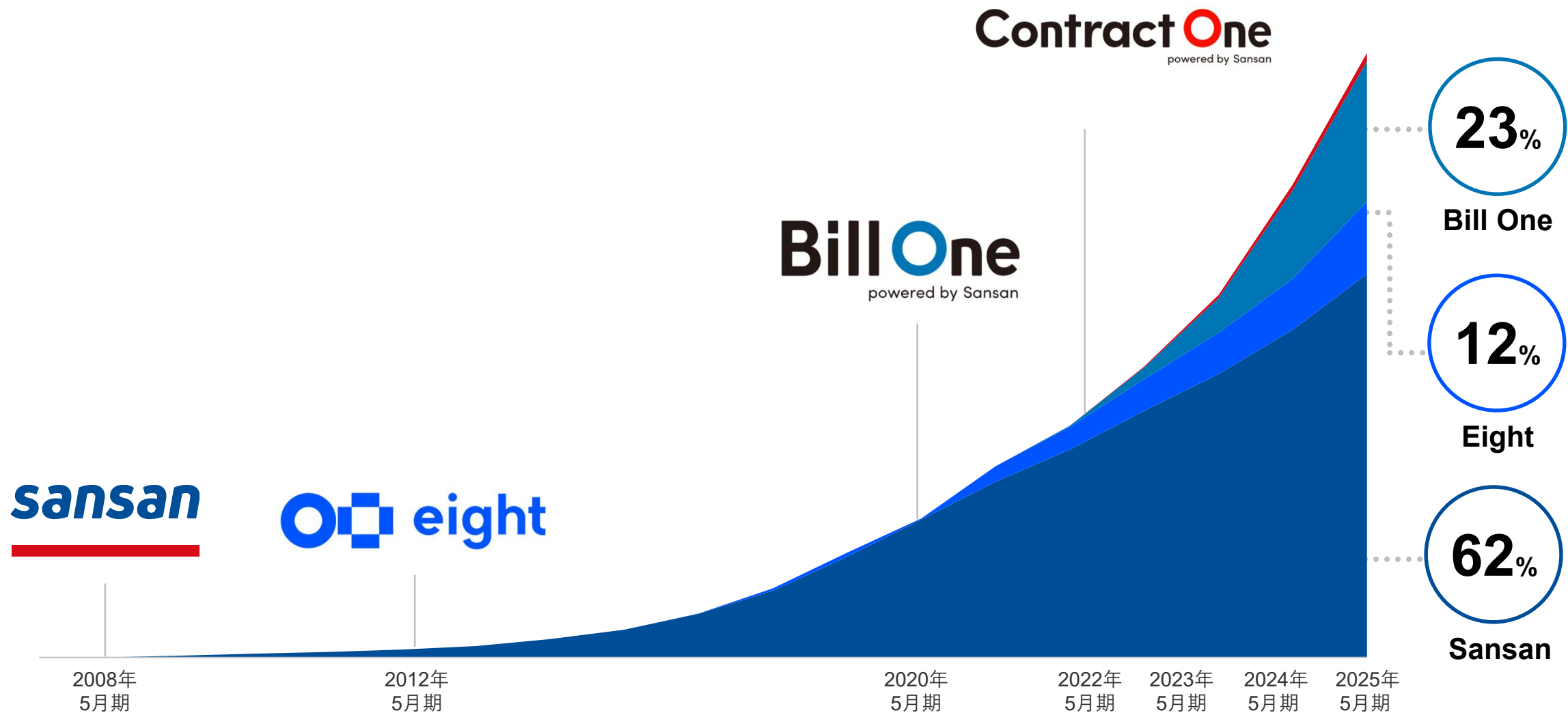
名刺アプリ

**eight**

データクオリティマネジメント

 **Sansan  
Data Intelligence**

## サービス沿革と売上高比率



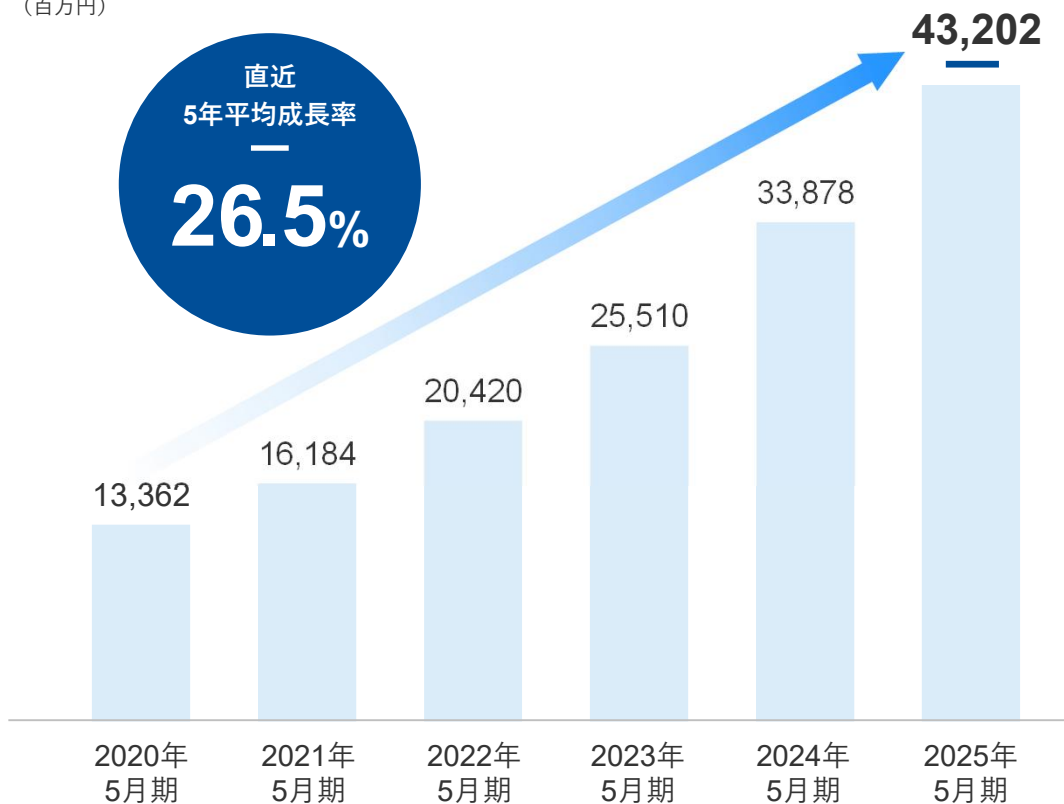
## 1 Sansanグループについて

# 連結業績（2018年5月期～2025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

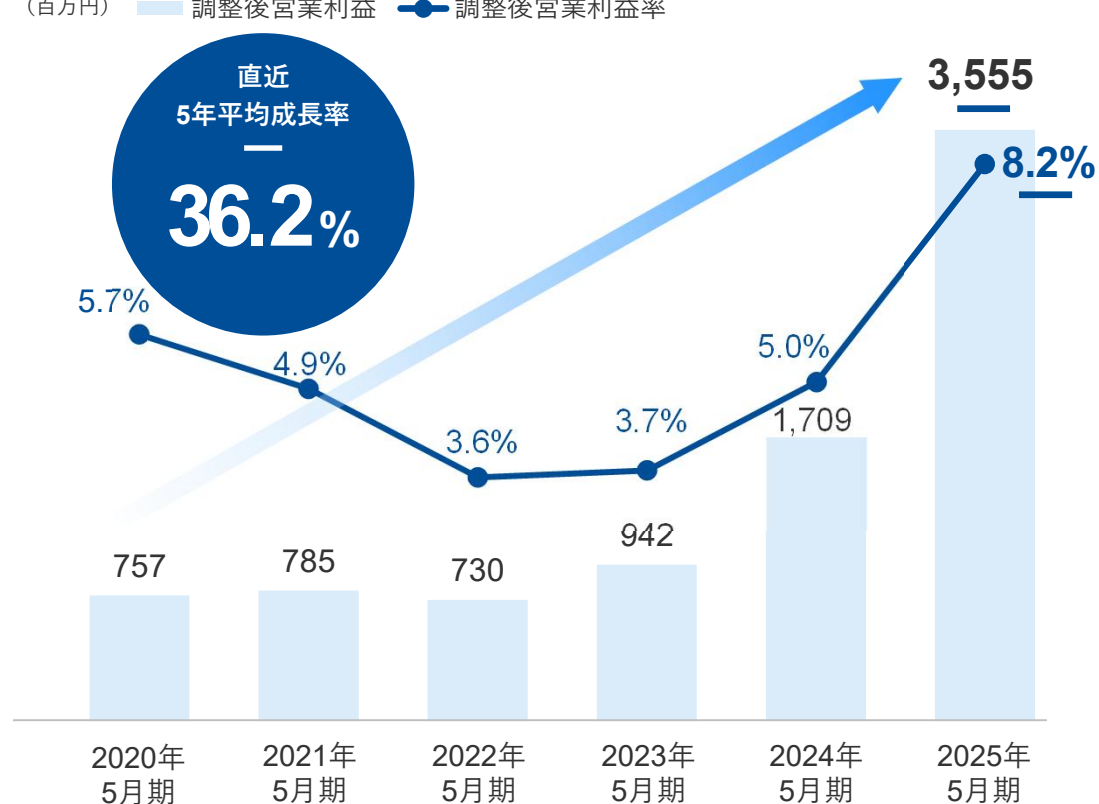
（百万円）



### 調整後営業利益・調整後営業利益率

（百万円）

調整後営業利益 調整後営業利益率



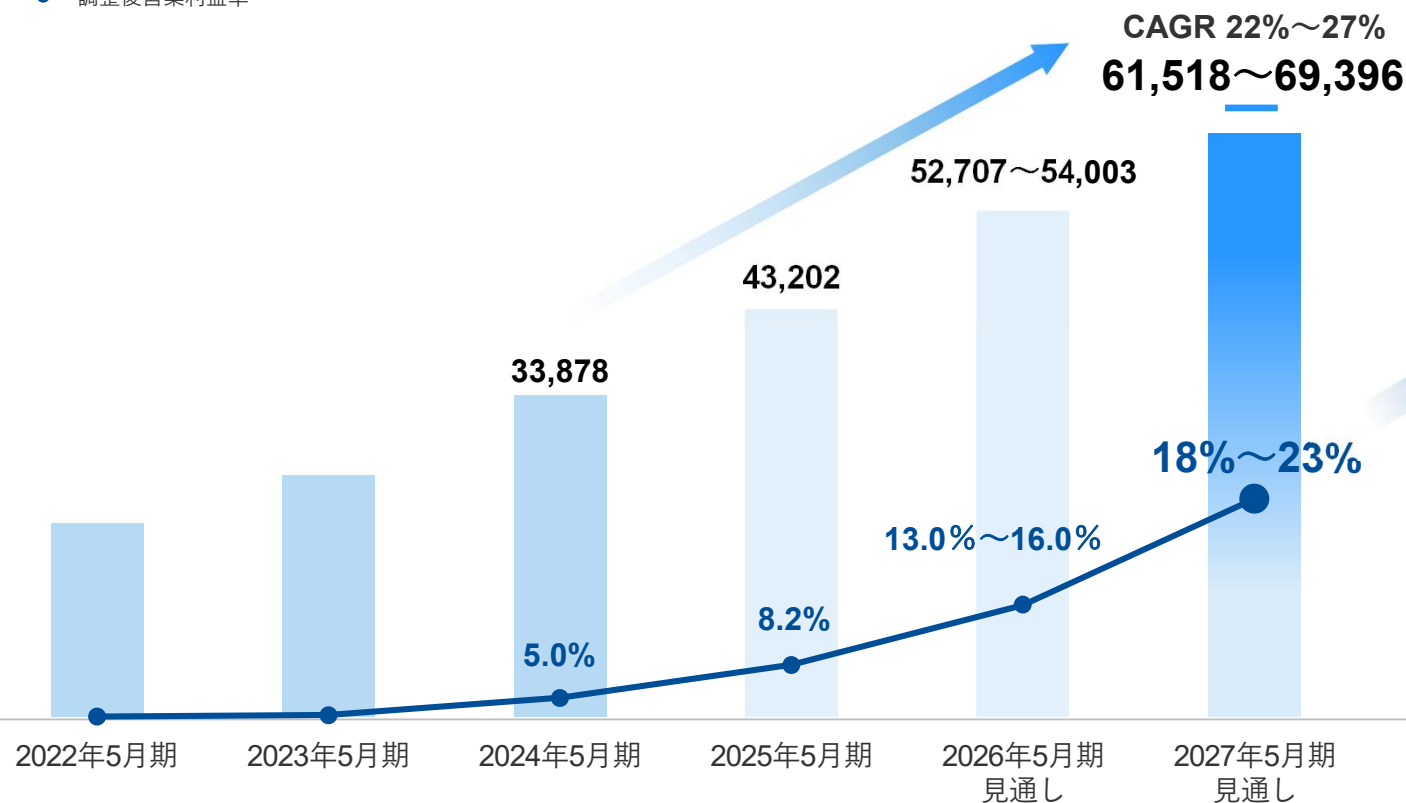


## 中期財務方針

2027年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）22%～27%、調整後営業利益は2027年5月期において18%～23%を目指す  
1年目である2025年5月期実績及び、2年目となる2026年5月期見通しは、中期財務方針達成に向けて順調な水準

### 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

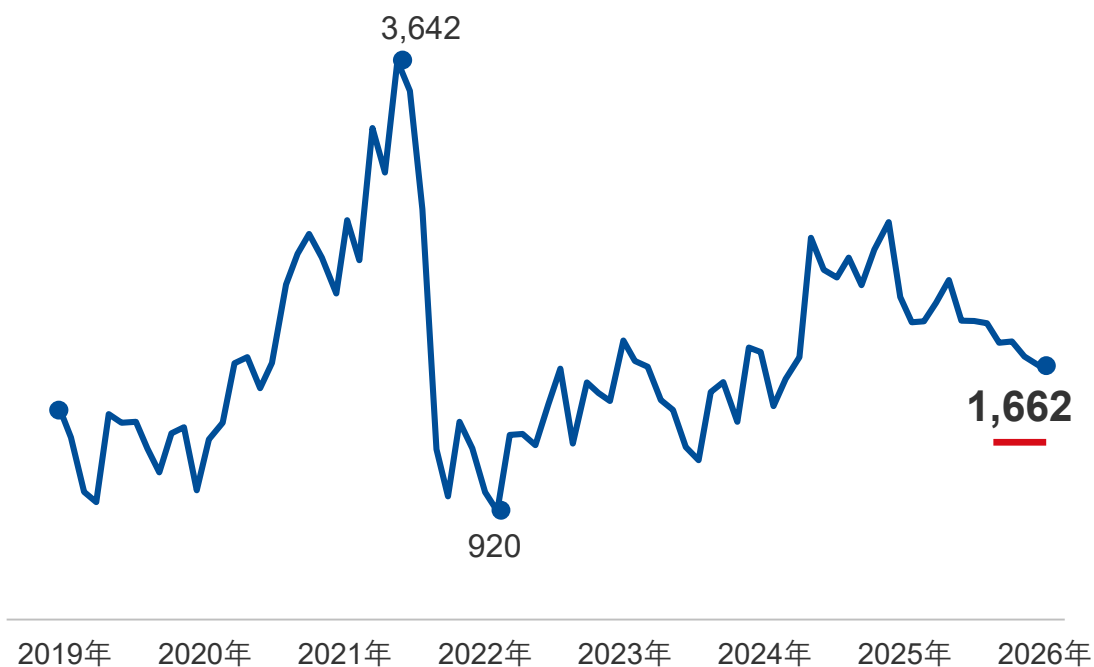
30% 以上

## 株式状況

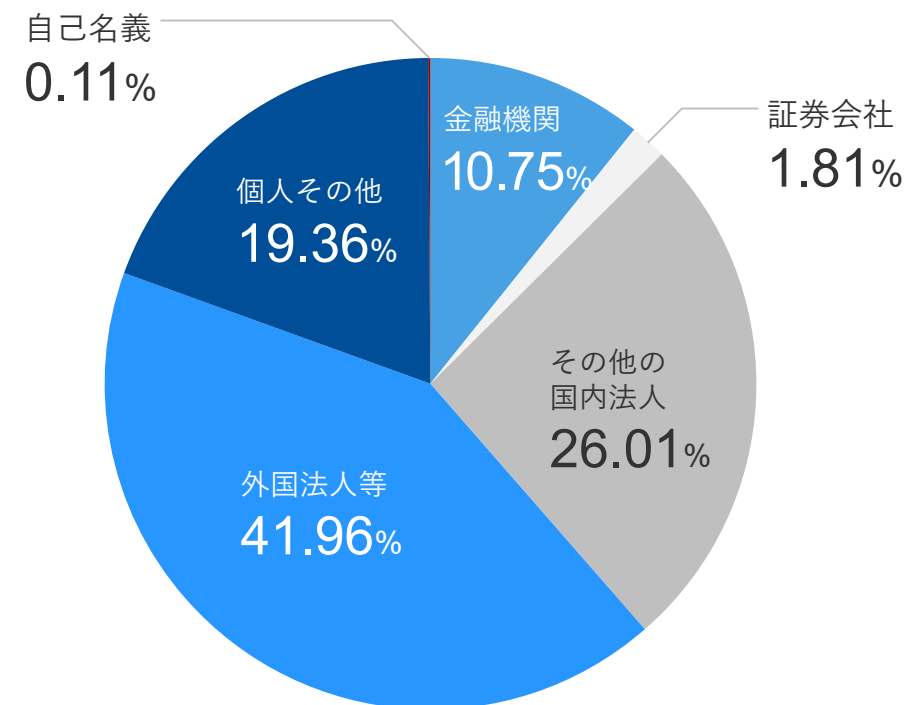
株価は、米国金利の上昇等を背景に最高値からは下落したものの、2022年以降は総じて回復傾向  
株主構成のうち、約40%を外国法人等が占める

株価（2026年1月23日時点）

(円) — 終値



株主構成（2025年11月末時点）



# 目次

---

## 1 Sansanグループについて

## 2 2026年5月期 第2四半期累計実績

## 3 生成AI時代における当社の強み

## 第2四半期累計実績ハイライト

---

### 売上高は堅調な成長

売上高は前年同期比26.5%増

ARR<sup>(1)</sup>は同23.4%増の45,912百万円

### 調整後営業利益<sup>(2)</sup>は大幅増益し、上期の過去最高益を達成

調整後営業利益は前年同期比265.2%増

第2四半期3か月の調整後営業利益率は、四半期ベースで過去最高水準の18.7%

### 経理AX<sup>(3)</sup>サービス「Bill One」の高成長が継続

「Bill One」売上高は、前年同期比41.3%増

MRR<sup>(4)</sup>の四半期純増額は、前期の第3四半期を底に連続で拡大し、第2四半期3か月での新規受注額も過去最高を記録

(1) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）

(2) 営業利益＋株式報酬関連費用＋企業結合に伴い生じた費用（のれん償却額及び無形固定資産の償却費）

(3) AIトランスフォーメーション

(4) Monthly Recurring Revenue（月次固定収入）

経営成績の概況

売上高は前年同期比**28.2%**増収、調整後営業利益は**265.2%**と大幅増益  
株式報酬関連費用を大きく計上していた前第1四半期に対し、経常利益以下の段階利益も大幅に増益

		2025年5月期	2026年5月期	
		Q2累計実績	Q2累計実績	前年同期比
	(百万円)			
経営成績	売上高	20,058	25,381	+26.5%
	売上総利益	17,341	22,348	+28.9%
	売上総利益率	86.5%	88.0%	+1.5pt
	調整後営業利益	828	3,024	+265.2%
	調整後営業利益率	4.1%	11.9%	+7.8pt
	経常利益	139	2,885	+1,974.6%
	親会社株主に帰属する 中間純利益	320	1,959	+512.4%
	EPS	2.54円	15.50円	+510.0%

# Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Sansan」の堅調な成長と「Bill One」の高成長が継続により、前年同期比26.1%の増収  
調整後営業利益は、成長投資を実行しながらも、売上成長率を大きく上回る、前年同期比197.7%の増益

		2025年5月期	2026年5月期	
(百万円)		Q2累計実績	Q2累計実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	17,743	22,371	+26.1%
	「Sansan」	12,748	15,181	+19.1%
	「Sansan」 ストック	12,059	14,151	+17.3%
	「Sansan」 その他	689	1,029	+49.4%
	「Bill One」	4,456	6,295	+41.3%
	その他	538	882	+63.8%
	調整後営業利益	996	2,968	+197.7%
	調整後営業利益率	5.6%	13.3%	+7.7pt

# Eight事業の概況



好調なBtoBサービス及び堅調なBtoCサービスの寄与により、売上高は前年同期比**36.8%**増  
売上高の伸長に伴い、調整後営業利益は前年同期比**252**百万円増加し、黒字を計上

		2025年5月期	2026年5月期	
(百万円)		Q2累計実績	Q2累計実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	2,135	2,921	+36.8%
	BtoCサービス	194	218	+12.2%
	BtoBサービス	1,941	2,703	+39.3%
	調整後営業利益	-115	136	—
	調整後営業利益率	—	4.7%	—
「Eight Team」 契約件数		5,026件	5,814件	+15.7%

業績見通し

上期の実績は、売上高、調整後営業利益ともに通期業績見通しに対して順調に進捗  
期初に公表した業績見通しに修正なし

		2025年5月期		2026年5月期 <sup>(1)</sup>	
(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	43,202	+27.5%	52,707～54,003	+22.0%～+25.0%
	Sansan／Bill One事業	37,785	+26.2%	45,720～47,232	+21.0%～+25.0%
	「Sansan」	26,766	+16.9%	30,781～31,316	+15.0%～+17.0%
	「Bill One」	9,790	+58.7%	13,217～13,706	+35.0%～+40.0%
	Eight事業	5,051	+42.4%	6,415～6,718	+27.0%～+33.0%
	調整後営業利益	3,555	+108.0%	6,851～8,640	+92.7%～+143.0%
	調整後営業利益率	8.2%	+3.2pt	13.0%～16.0%	+4.8pt～+7.8pt

(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。



# 目次

---

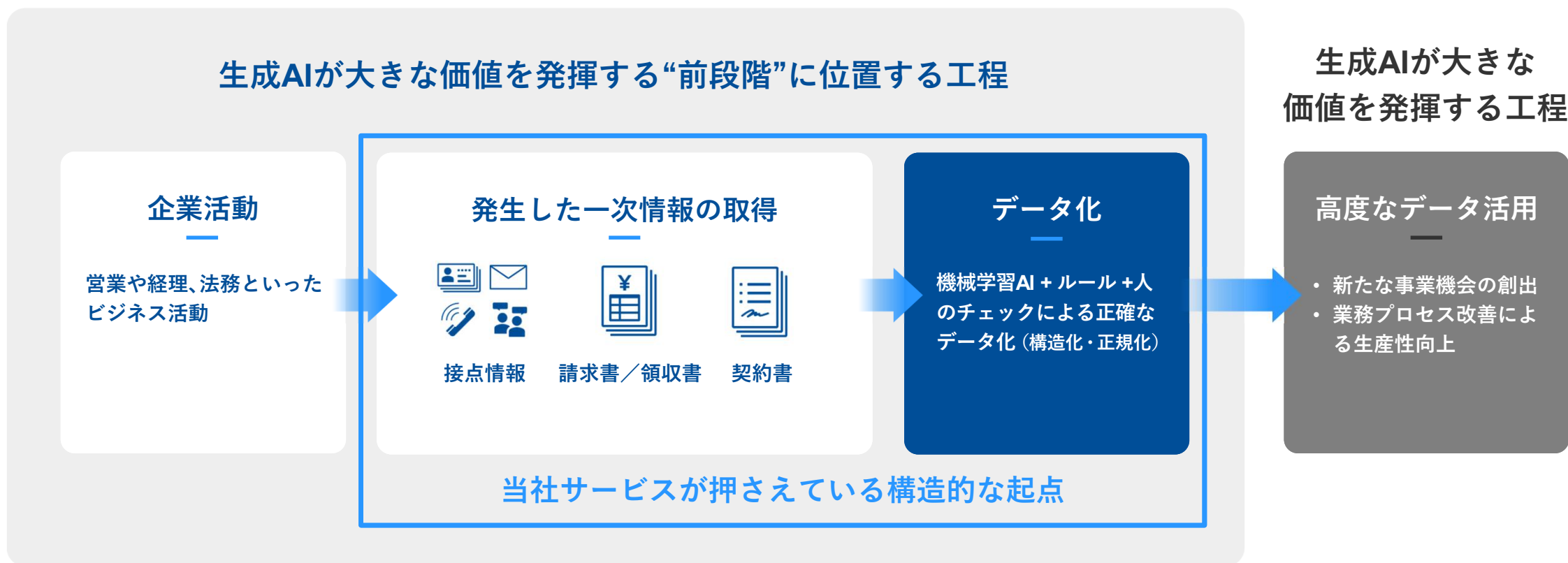
## 1 Sansanグループについて

## 2 2026年5月期 第2四半期累計実績

## 3 生成AI時代における当社の強み

## 生成AI時代における当社の構造的競争優位性

ビジネスにおいて生成AIは、企業活動に紐づく一次情報が存在して初めて大きな価値を発揮  
当社サービスは、生成AIが大きな価値を発揮する前段階に位置する一次情報を取り扱う構造を保有



# 当社サービスが一次情報を必然的に取得できる理由

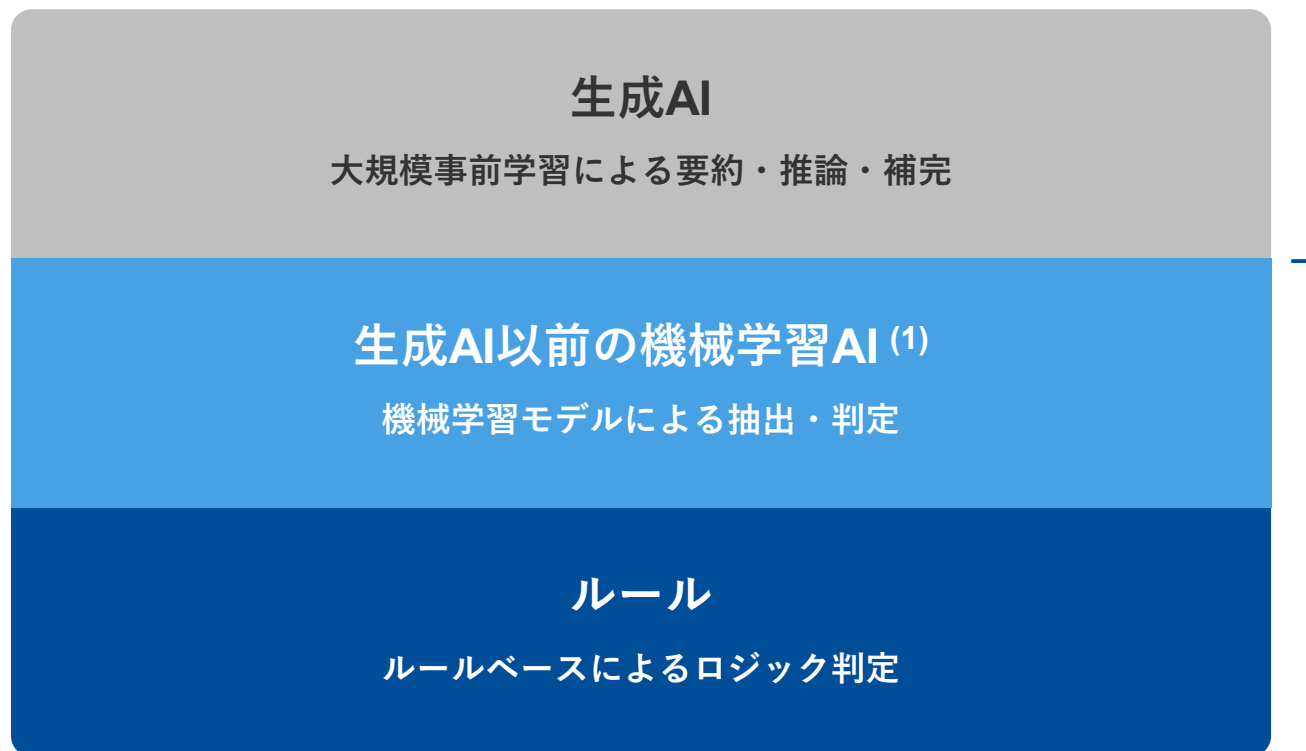
当社サービスを利用するユーザーの目的は、日常業務で発生する課題や非効率の解消  
その業務効率化プロセスに深く組み込まれることで、当社サービスは一次情報を必然的かつ継続的に取得



## 一次情報のデータ化（構造化・正規化）に必要な技術

正確性が求められるデータ化領域では、ルールに忠実に従い、正解データに基づいて判断できる機械学習AIが中核の役割  
生成AIのみで同水準の正確性を担保したデータ化を実現することは構造的に困難

### 一次情報のデータ化と技術の役割



組み合わせることでデータ化プロセスの  
効率化が可能な補助的な技術

▶ 正確なデータ化に必須な技術

(1) 画像認識技術・自然言語処理技術

## 当社の一次情報（アナログ情報）をデータ化する技術

機械学習AIと人を組み合わせた、正確性とスピードを担保する独自のデータ化オペレーションを確立  
長年の運用で磨き上げた技術やノウハウを基盤に独自の生成AIを開発し、プロセスのさらなる効率化を実現



長年の実運用で磨いてきたノウハウにより、データ化プロセスが進化

## ビジネスインフラへ

一次情報の取得・データ化・活用を通じて、生成AI時代における強固な成長基盤を確立  
各サービスの連関を深めながら、企業活動の起点から意思決定までを支えるビジネスインフラを目指す



***sansan***

---