



Sansan株式会社
説明資料

2025年7月

ミッションとビジョン

Mission

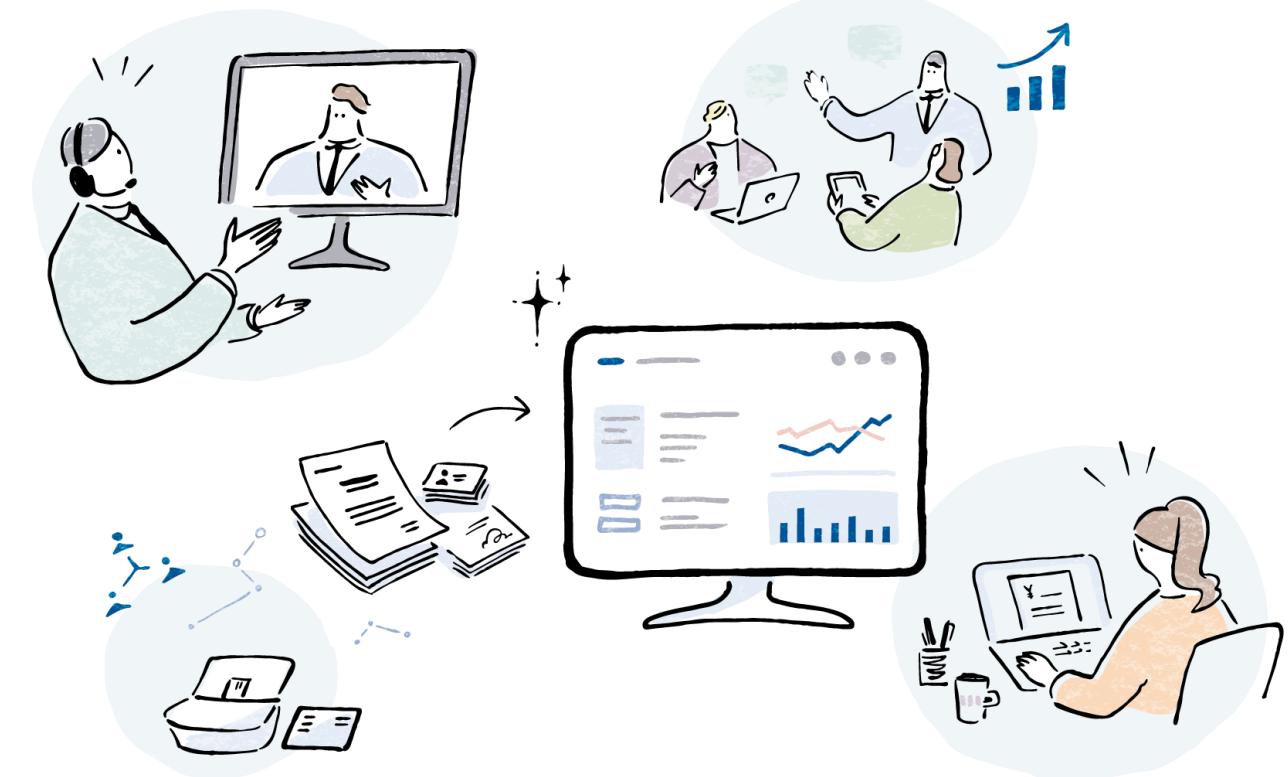
出会いから
イノベーションを生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



働き方を変える DXサービス



営業DXサービス

sansan

経理DXサービス

BillOne
powered by Sansan

AI契約データベース

ContractOne
powered by Sansan

名刺アプリ

O eight

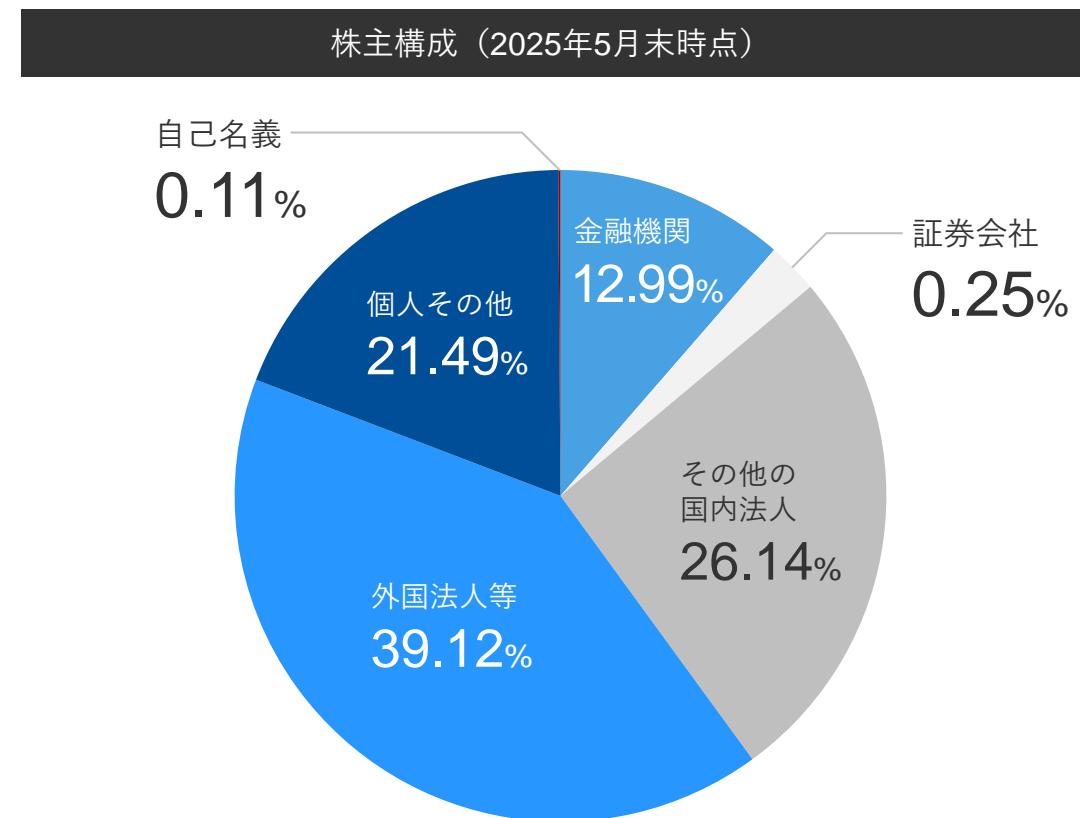
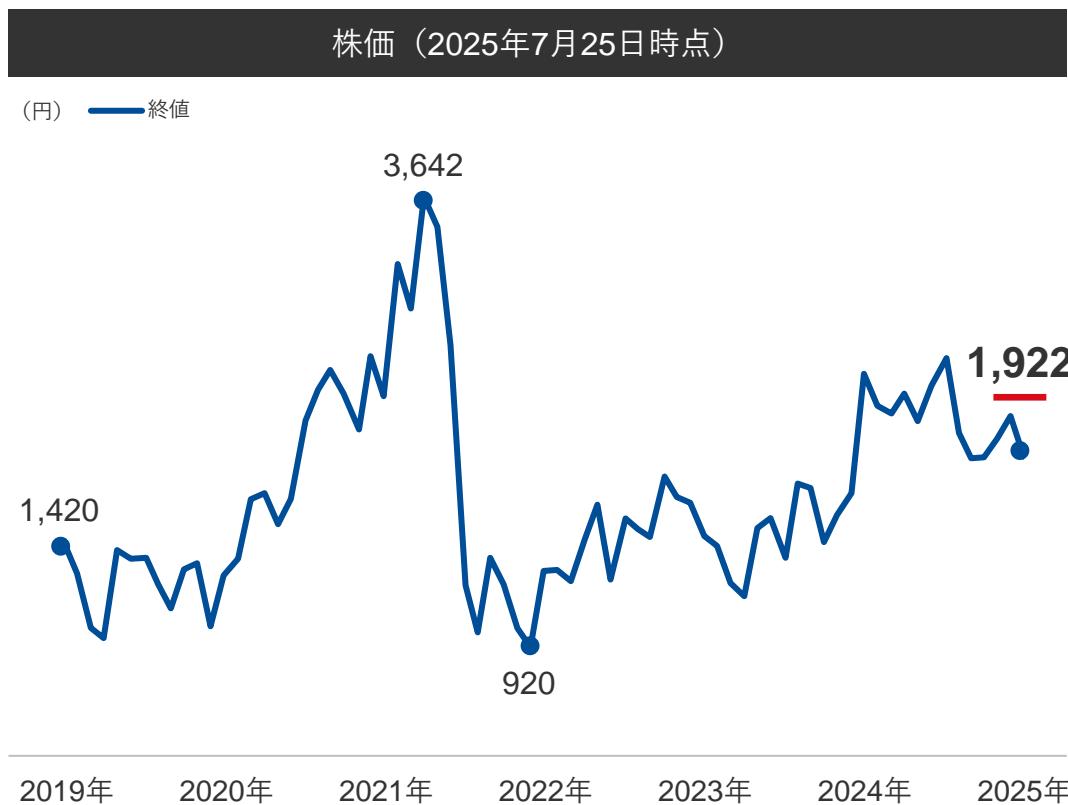
これまでの歩み(1)



(1) グラフは、各年5月期の売上高（2016年5月期以前は単体売上高、2017年5月期以降は連結売上高）

株式の状況

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



カンパニー・ハイライト

1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速

2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地



4 高成長が継続する「Bill One」とさらなる成長ポテンシャル



5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長



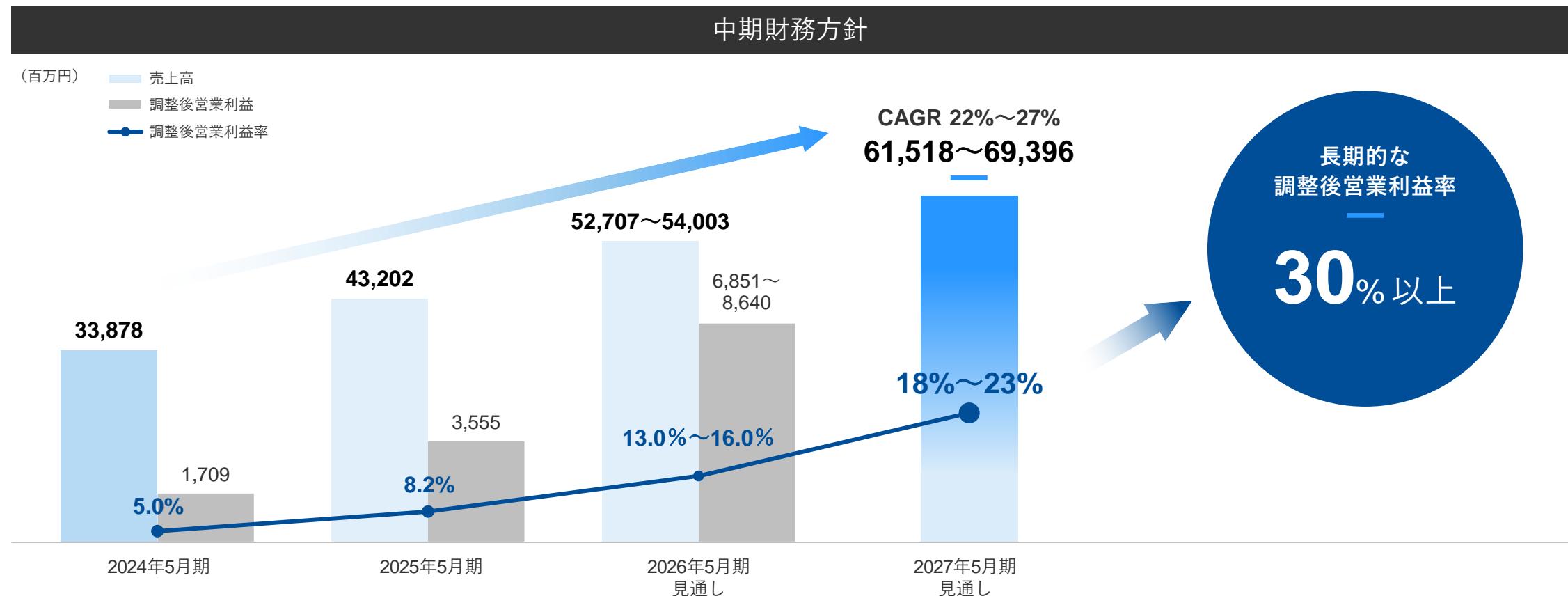
カンパニー・ハイライト

- | **1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速**
- 2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開**
- 3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地**
- 4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル**
- 5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長**

1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速を目指す経営方針

中期財務方針

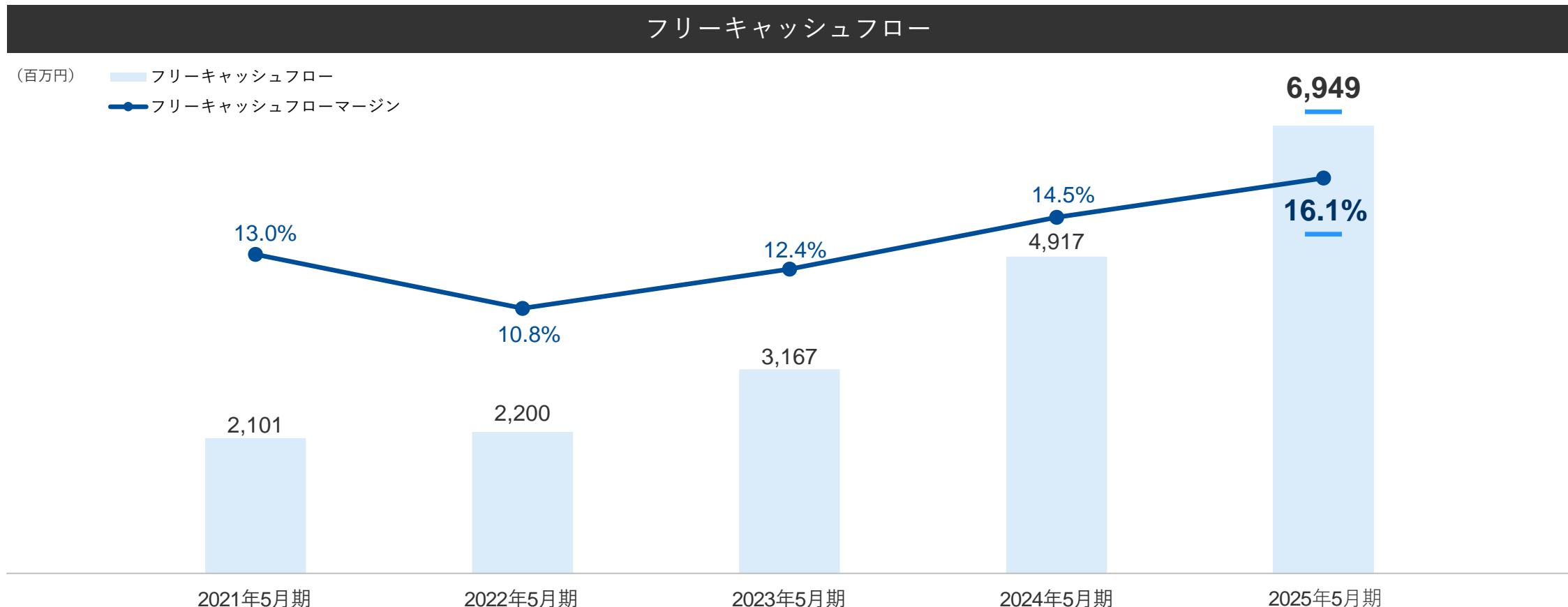
2027年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）22%～27%、調整後営業利益は2027年5月期において18%～23%を目指す1年目である2025年5月期実績及び、2年目となる2026年5月期見通しは、中期財務方針達成に向けて順調な水準



1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速

フリーキャッシュフロー⁽¹⁾の創出

フリーキャッシュフローは、売上高の成長と調整後営業利益率の改善を背景に拡大傾向



(1) 営業キャッシュフロー - (有形固定資産の取得による支出 + 無形固定資産の取得による支出)

カンパニー・ハイライト

1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速

2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地

4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

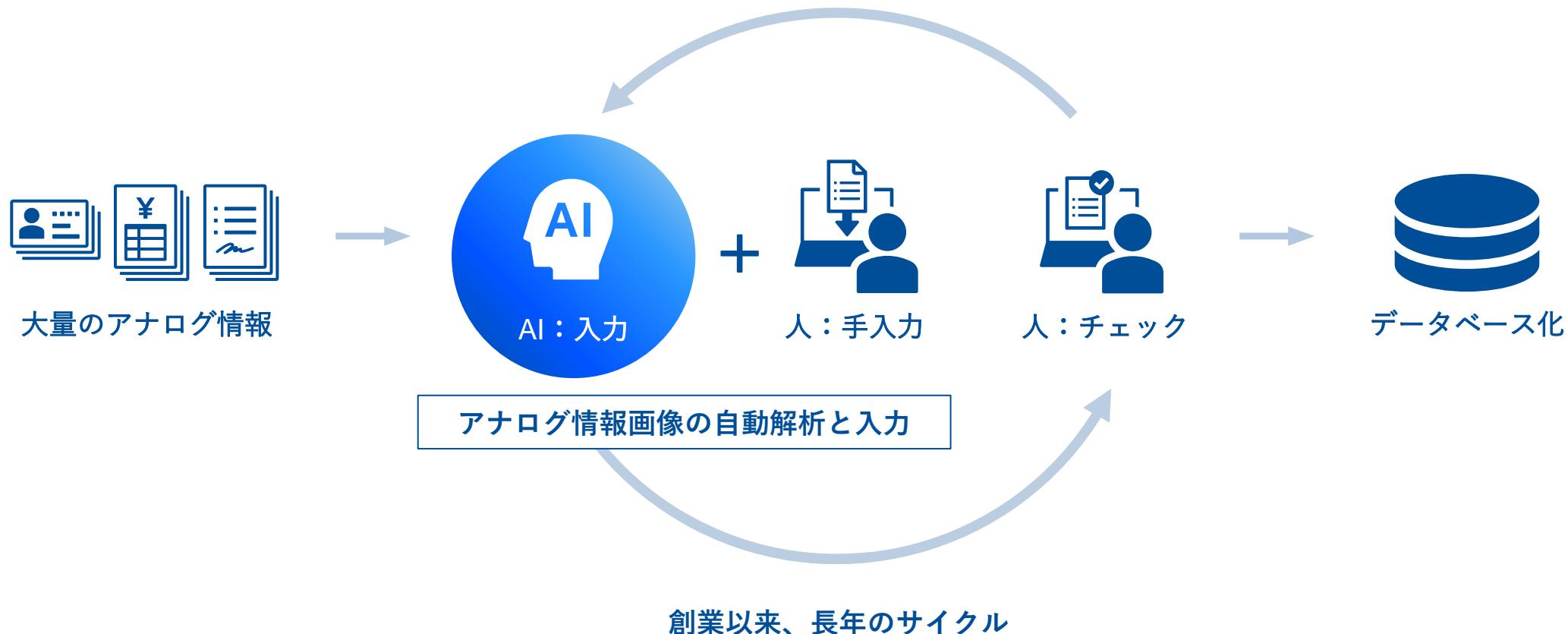
当社の強み

アナログ情報をデータ化する技術をはじめ、さまざまな競争優位性を保有



アナログ情報をデータ化するオペレーション

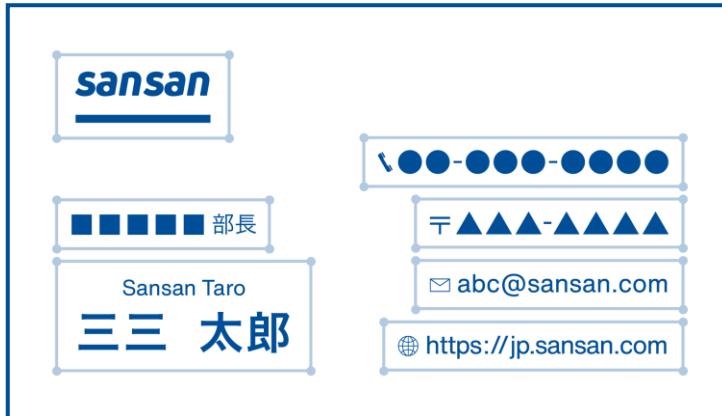
AIと人による入力を組み合わせることで、大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化するオペレーションを構築



自動データ化を支えるさまざまな技術

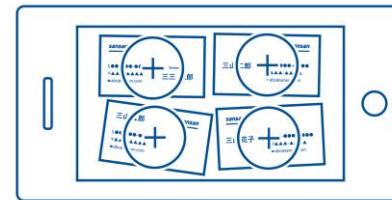
自社開発の名刺特化型OCRをはじめとした、さまざまな技術を活用することで、自動でのデータ化率を向上

NineOCR



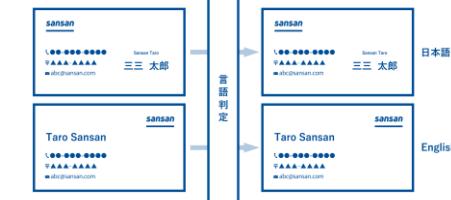
名刺に特化した自社開発のOCR

スマートキャプチャー



撮影されてから数秒で結果を
ユーザーに届けることを可能にする技術

言語判定



文字を読み取らずに言語を判定

ミステイクディテクター



誤りの傾向を学習してミスの可能性を予測

項目セグメンテーション

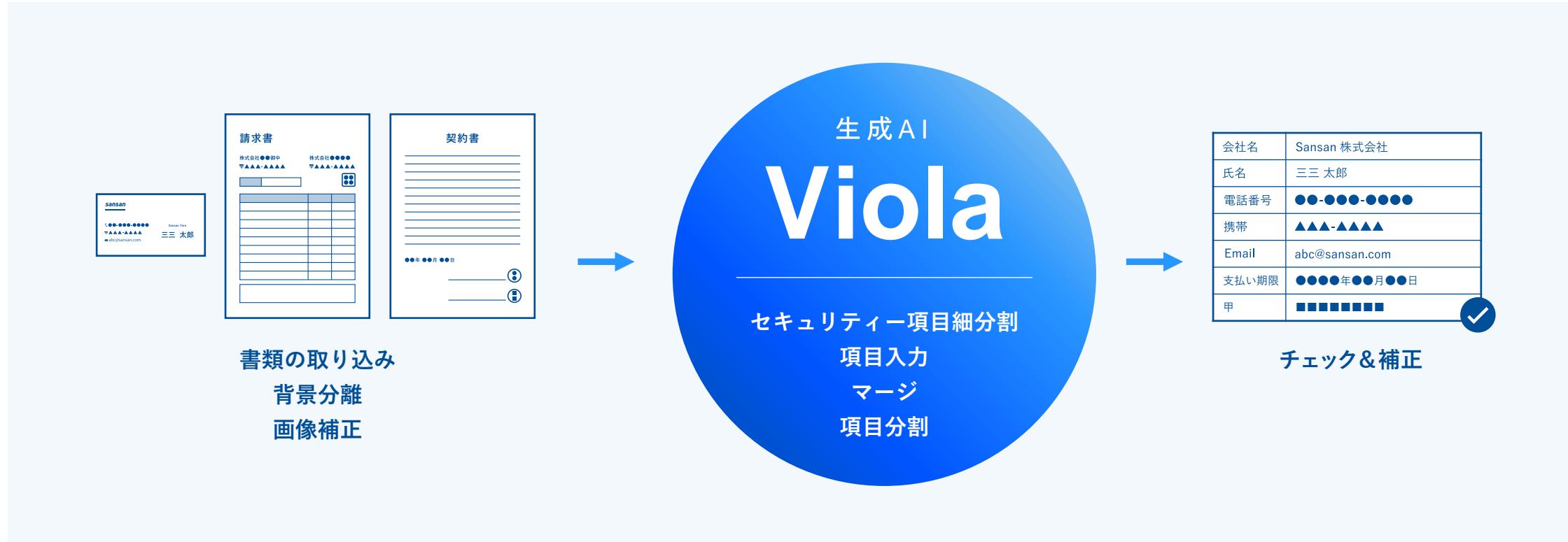


文字を読み取らずに、
名刺のデザインから項目を見分ける

2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開

データ化における独自の生成AI「Viola」の活用

独自開発の生成AI「Viola」を活用することで、大幅な自動データ化率の向上とコスト削減を図る



大幅な自動化率の向上によるコスト削減

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、
データ化による大きな効率化の余地

2 サービスに共通する強固な競争優位性

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

営業DX



2007年

名刺



名刺DX



2012年

経理DX



2020年

請求書



契約DX



2022年

契約書



アナログ情報をデータ化する技術を横展開

カンパニー・ハイライト

- 1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速
- 2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地

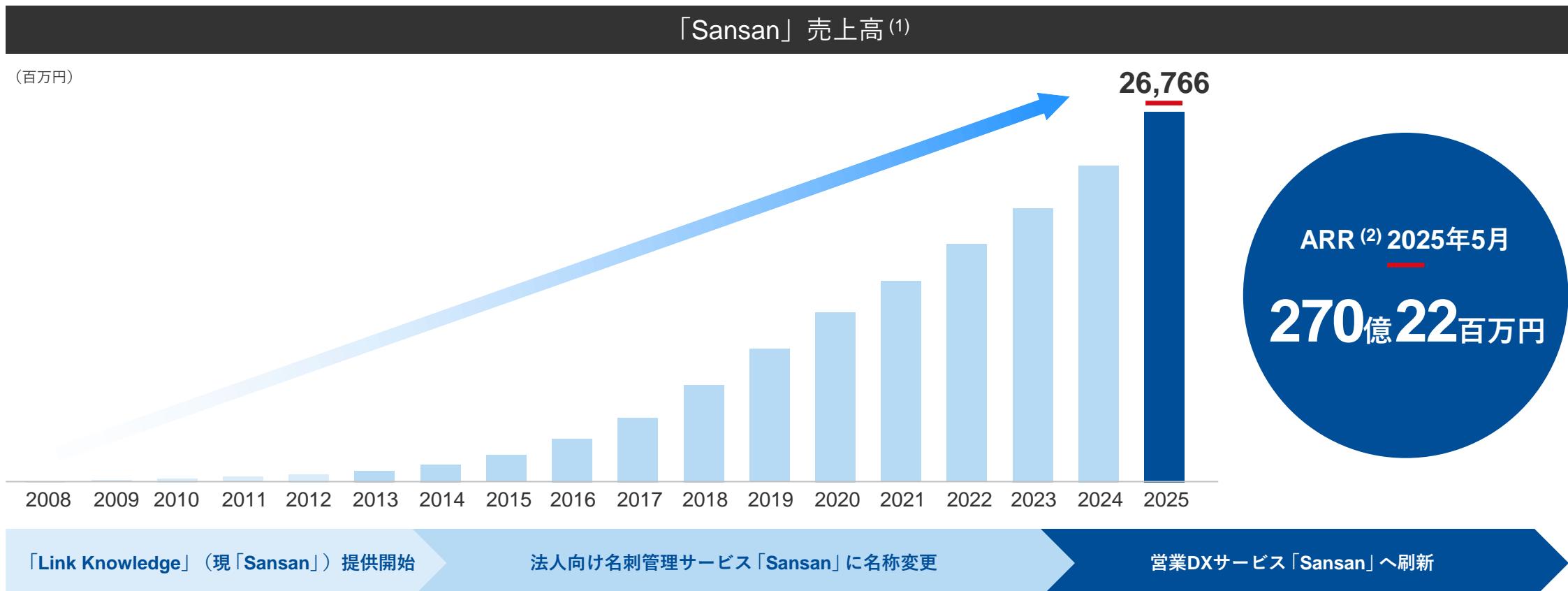


- 4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル
- 5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

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

2025年も堅調な成長を持続し、2025年5月時点のARR⁽²⁾は270億円を突破



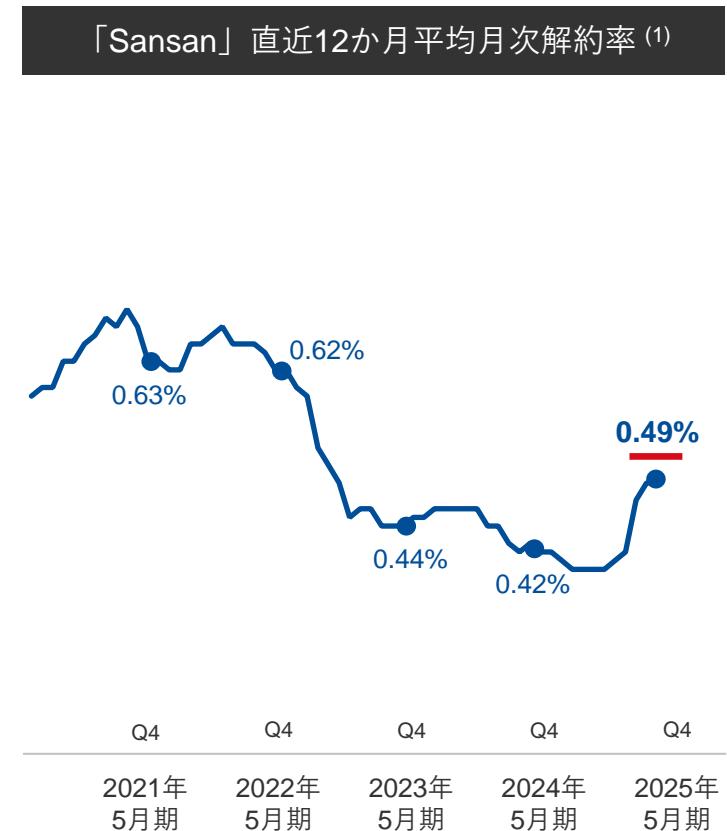
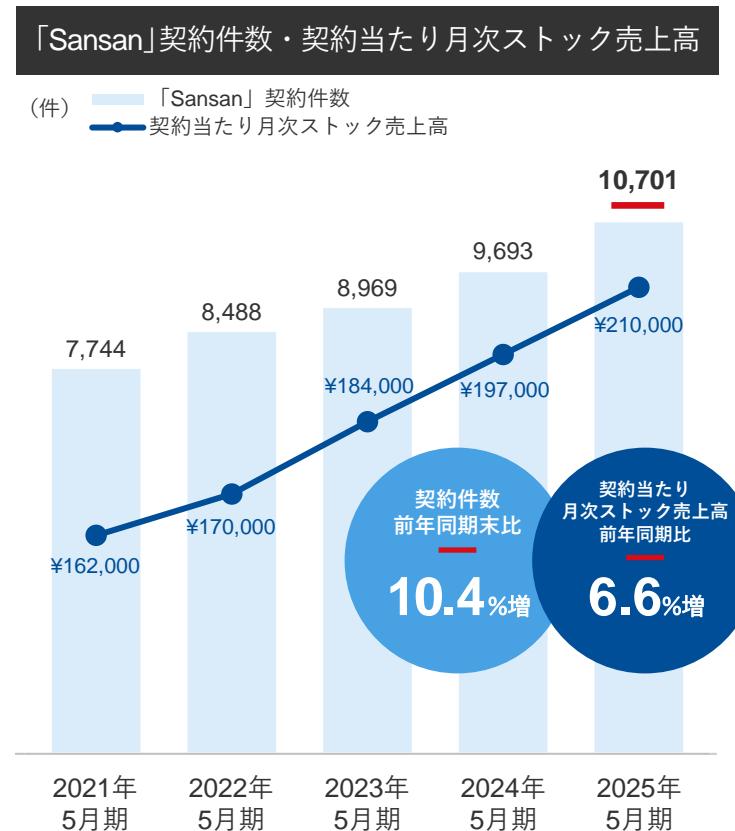
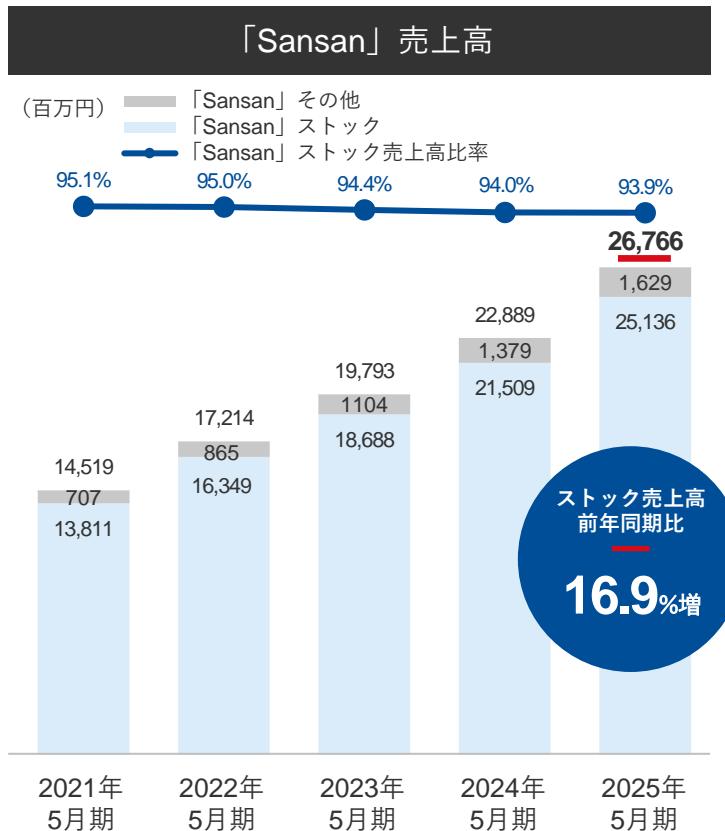
(1) 各年5月期、2020年5月期以前は旧セグメントのSansan事業売上高

(2) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地

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0.07pt増の0.49%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

サービス概要

人物や企業、活動に関する情報を、全社で共有できるデータベースを構築
「Sansan」を活用することで、売上拡大とコスト削減を実現



3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地

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 < > 名刺交換日順

<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 YODOH 6415 東京都新宿区西早稲田2-5-6 TEL 03-3248-0022 FAX 03-3248-0038 MOBILE 070-5708-6873 E-mail t.tanaka@tanaka.example.com SITE http://tanakatoexample.com	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 YODOH 3762 東京都渋谷区神宮前5-52-2 TEL 03-3493-3273 FAX 03-3493-3273	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 青山オーバリビル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 Tel: 33-2469-0396 Mobile: 074-5983-4338 009-6415 東京都千代田区神田淡路町 3-357-7	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

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地 さまざまな企業情報の搭載

企業情報

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 ビルの新規設計から、住宅まで一気通貫して担当建設会社のバイオニア
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。三木本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 03-1288-0038 **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
最新の名刺交換日: 2019/12/27

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 (百万円)

期間	売上高	当期純利益
2019年6月期	500	-300
2020年6月期	1,400	400
2021年6月期	1,700	800

業種 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)

活動履歴

活動履歴 (16)

案件 (3)

ニュース

メールをスレッド単位でまとめる
1~7件目

区分	日時	情報
詳細	メール ① 2025/01/04 15:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 櫻本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー: 山田 寛治 [営業部] 件名: お打ち合わせ日程の件 [Yonyon 山田] スレッド内の送受信数: 9件
詳細	メール ① 2024/12/24 15:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 治田 能人 [システム企画部 部長] ユーザー: 佐藤 太郎 [営業部] 件名: 弊社イベントのご案内 [Yonyon 佐藤] スレッド内の送受信数: 2件
詳細	名刺交換 ① 2024/12/22	社外の人物: さくら生命保険株式会社 櫻本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー: 山田 寛治 [営業部] 交換した名刺:
詳細	メール (送信) ① 2024/12/22 14:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 櫻本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー: 山田 寛治 [営業部] タイトル: お打ち合わせのお礼 メモ: 面談のお礼、資料送付、ネクスト設定
詳細	電話 (発信) ① 2024/12/22 13:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 櫻本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー: 山田 寛治 [営業部] タイトル: お打ち合わせの補足 メモ: お打ち合わせ後のお礼と確認事項をご連絡
詳細	面会 (オンライン) ① 2024/12/22 11:00 ~ 2024/12/22 12:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 櫻本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー: 山田 寛治 [営業部] タイトル: ○○導入 初回面談 メモ: 1. 経緯 (商談に至った経緯)

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地

圧倒的なシェアと盤石な顧客基盤

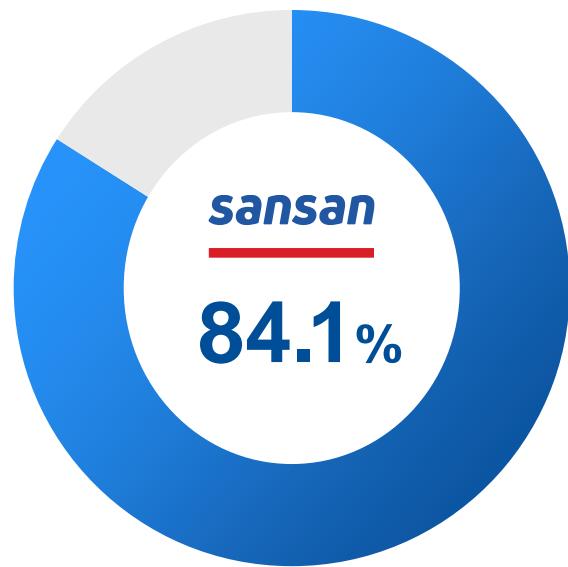
BtoB領域における高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立

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

盤石な顧客基盤

2023年売上高シェア⁽¹⁾



経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry



MIZUHO



NOMURA



SBI GROUP



Marubeni



ITOCHU



NEX NIPPON EXPRESS



TOYOTA



DENSO



Panasonic



AGC



kuraray



SoftBank



NTT



FUJITSU



NEC



KIRIN



KOBELCO



TEPCO

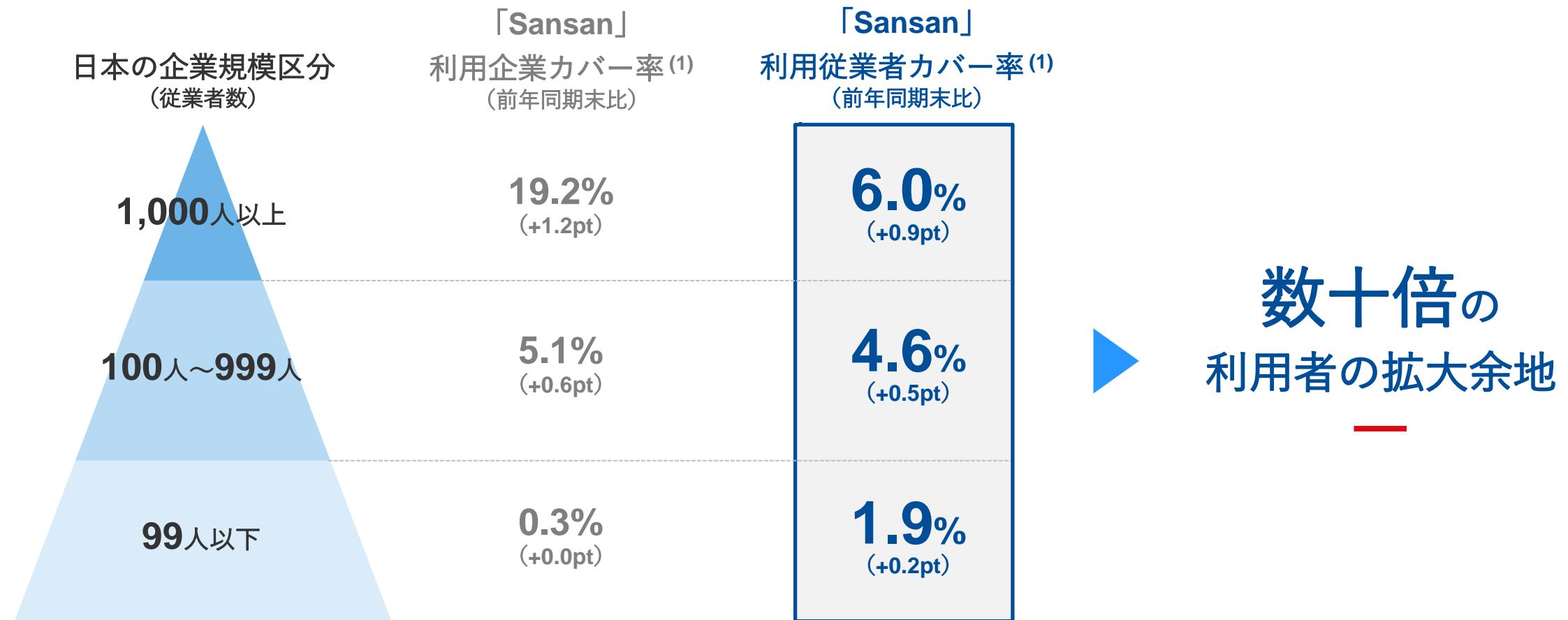


dentsu

(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2025（2025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2025年5月期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

データの統合・構造化の重要性

生成AIを有効活用するには、企業内に分散する膨大な情報を、データとして正しく構造化し、利用可能な資産に変えることが重要
生成AIとデータをつなぐ、MCP（Model Context Protocol）サーバーに対するニーズが上昇

一般的な企業内のデータ

名刺 / メール / コンタクト状況 / 商談メモ /
契約書 / 請求書 / 財務情報 / 人事異動ニュース



MCPサーバー (Model Context Protocol)



- ・名刺
- ・メール
- ・コンタクト
- ・商談メモ
- ・契約書
- ・請求書
- ・財務情報
- ・人事異動
- ・ニュース

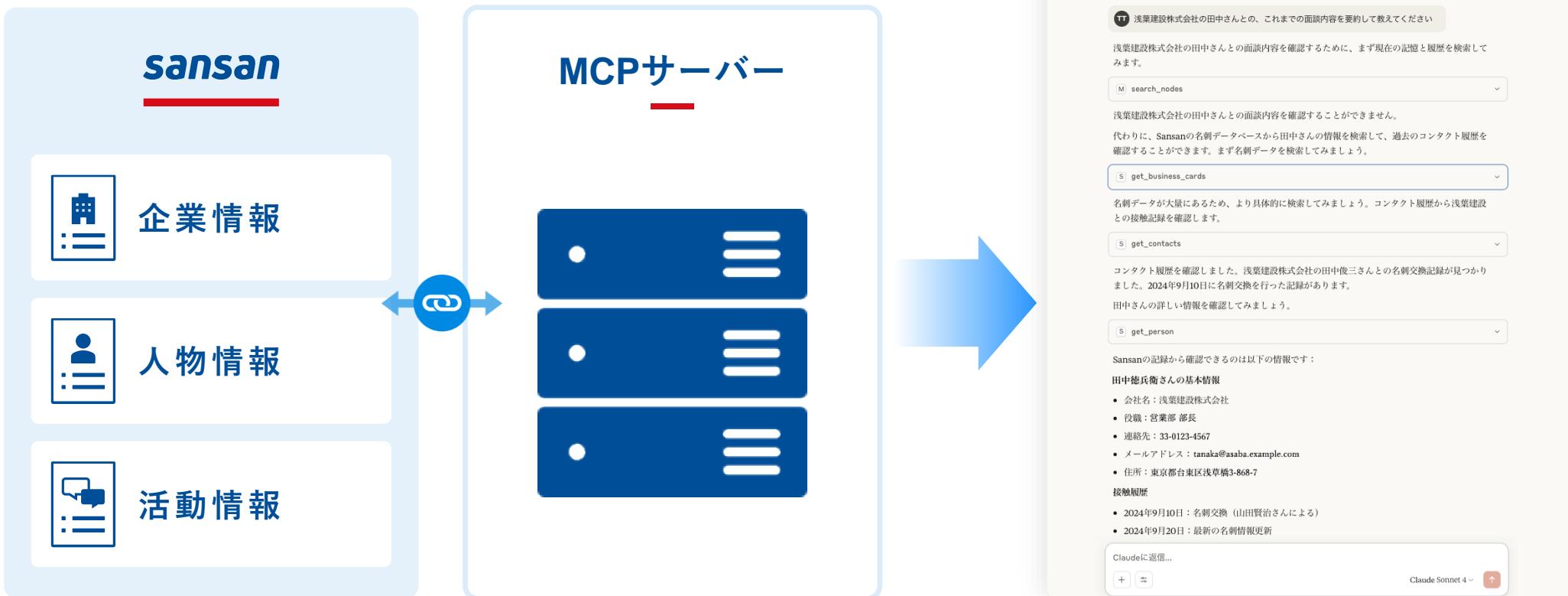
MCPとは

蓄積されたデータと生成AIをつなぎ、必要な情報を自然言語で引き出せる環境を構築するための、橋渡し的な役割

3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地

MCPサーバーの提供

MCPサーバーを提供することで、生成AI時代における価値提供の最大化を図る



Claudeでの活用

カンパニー・ハイライト

- 1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速
- 2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開
- 3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地
- 4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル
- 5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

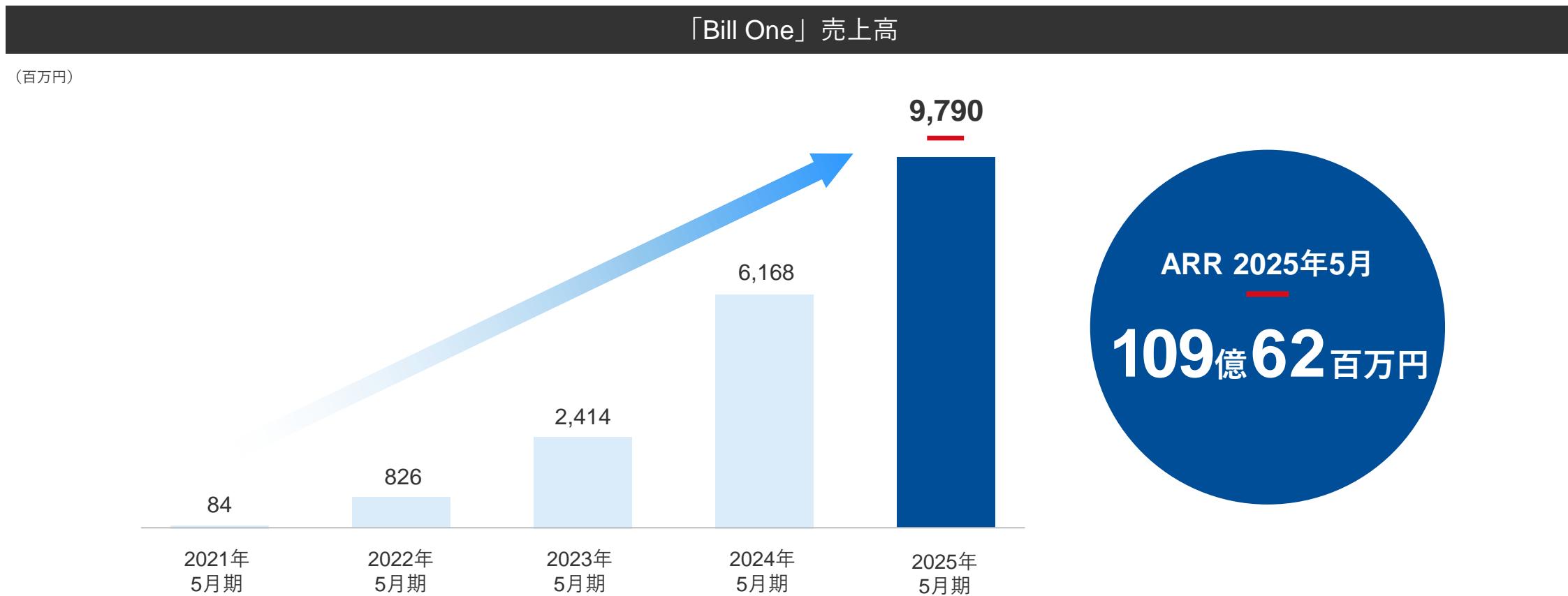


4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

急速な売上高成長

2020年5月のサービス開始以来、売上高は急速に成長

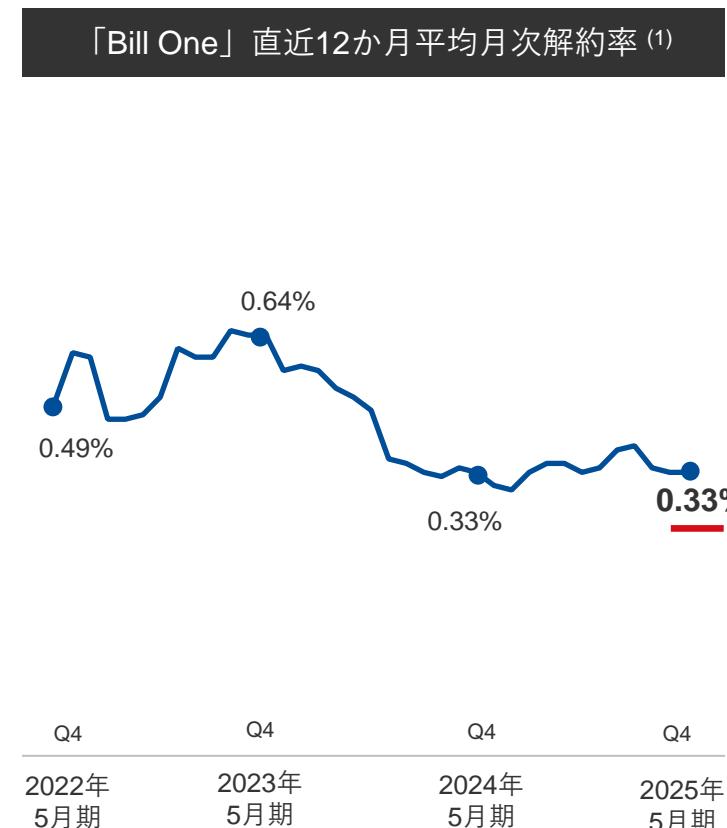
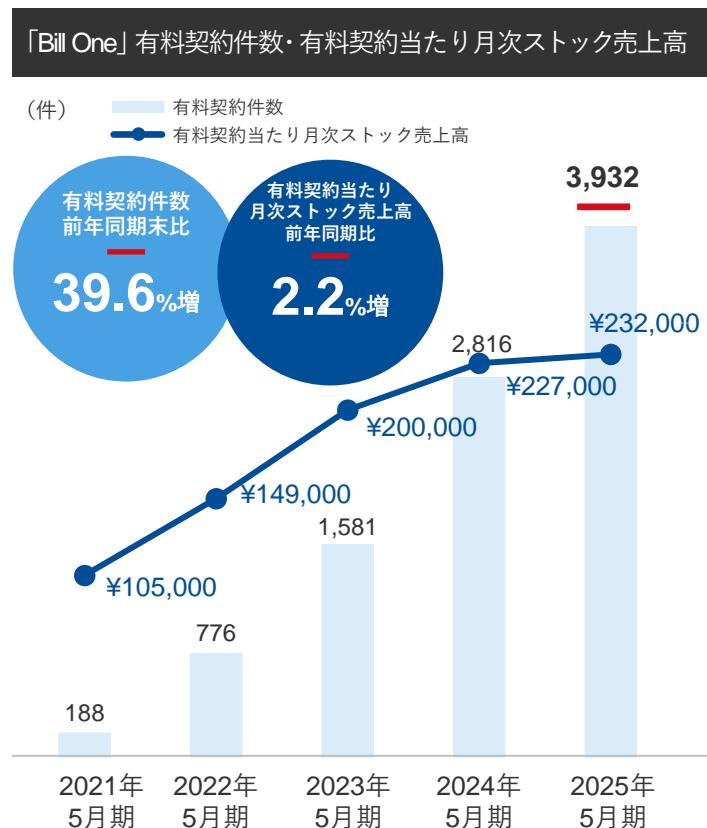
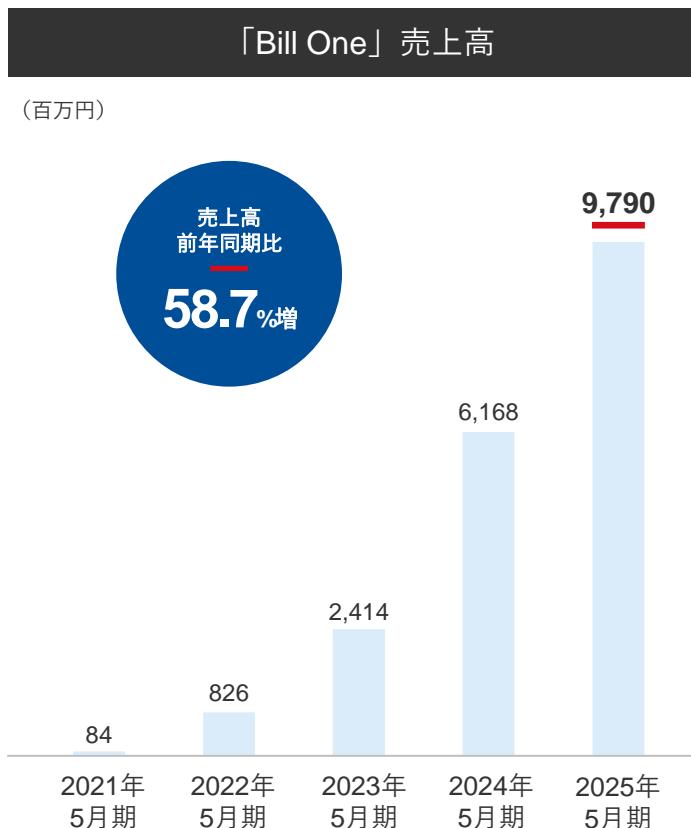
2025年5月時点のARRは109億円を超過



4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

直近の事業状況

営業体制の強化により、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順調に推移
解約率は、前年同様に1%未満の低水準を維持



(1) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)

(2) 「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

サービス概要

請求書受領に加え、経費精算、請求書発行から入金消込までを一気通貫で完結させる債権管理を実現

経理業務における、二大証憑である、「請求書」と「領収書」に関する業務を効率化

経費精算

「Bill Oneビジネスカード」
を活用した経費精算により
社員の立替経費をなくす

請求書受領

あらゆる請求書を
オンラインで受領
99.9%⁽¹⁾の精度でデータ化



Bill One
powered by Sansan

債権管理

請求書発行から
入金消込までを
一気通貫で完結



(1) 当社が規定する条件をみたした場合のデータ化精度

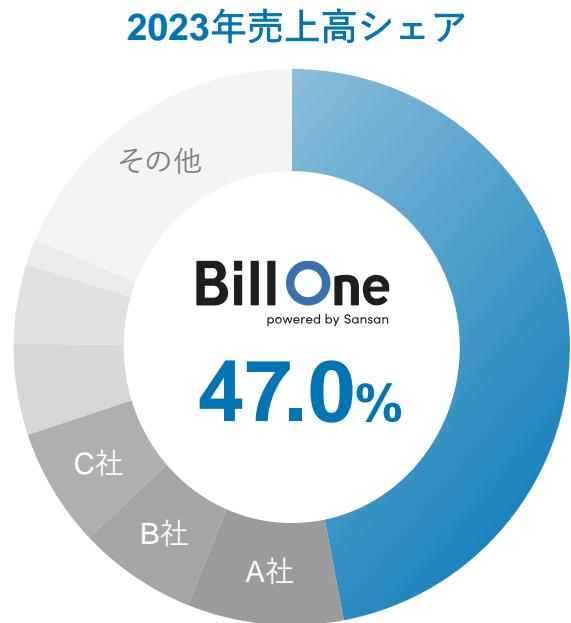
4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

顧客基盤とポジショニング

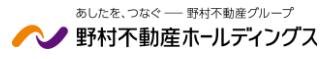
業種業態を問わず、さまざまな企業の利用が拡大

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

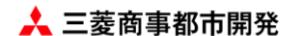
クラウド請求書受領サービス市場⁽¹⁾



導入顧客事例



Panasonic Homes



SHIMA SEIKI



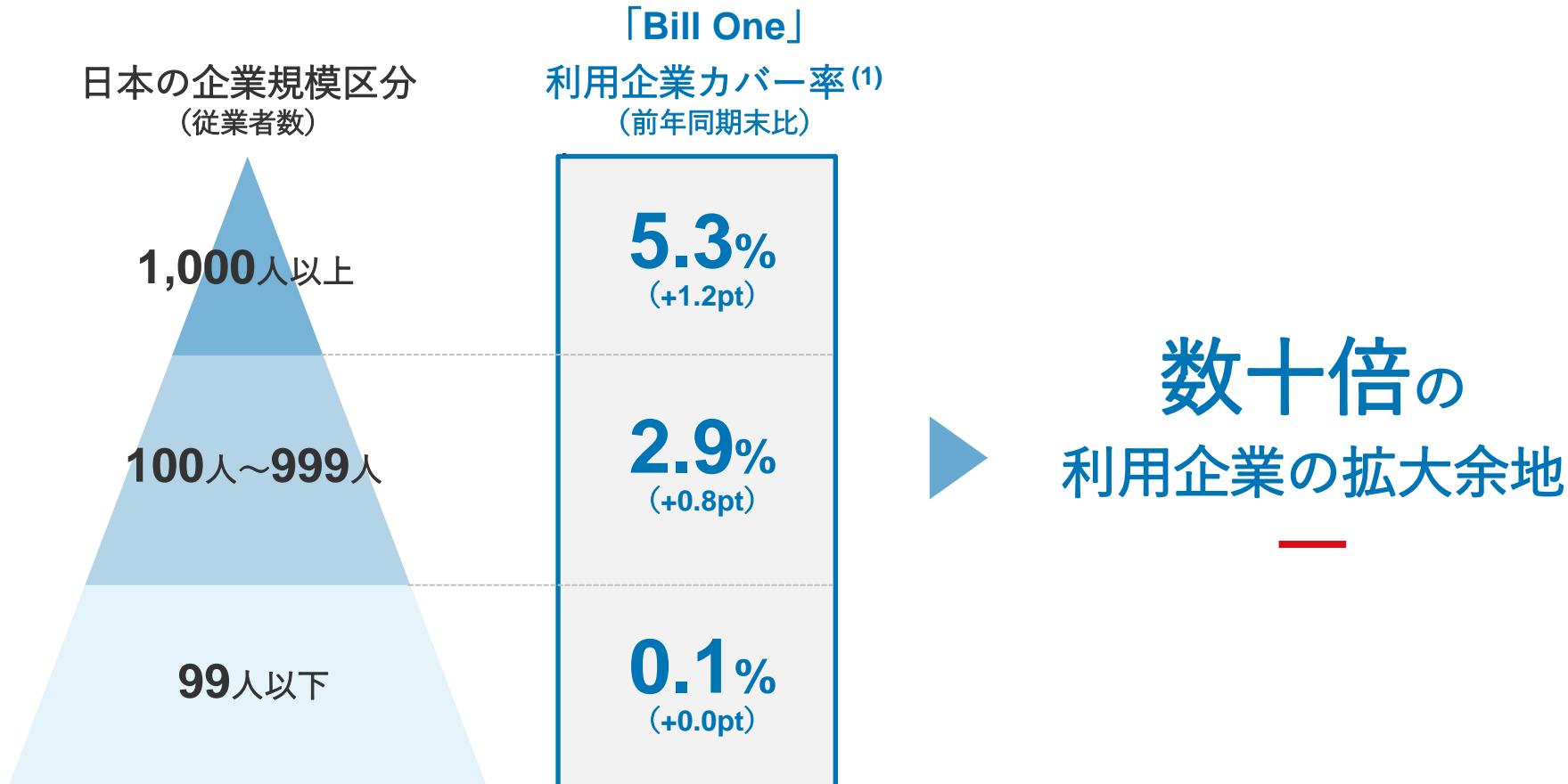
dip

(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所「高成長が続くクラウド請求書受領サービス市場」（ミックITリポート2024年12月号）

4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

日本国内における潜在市場規模

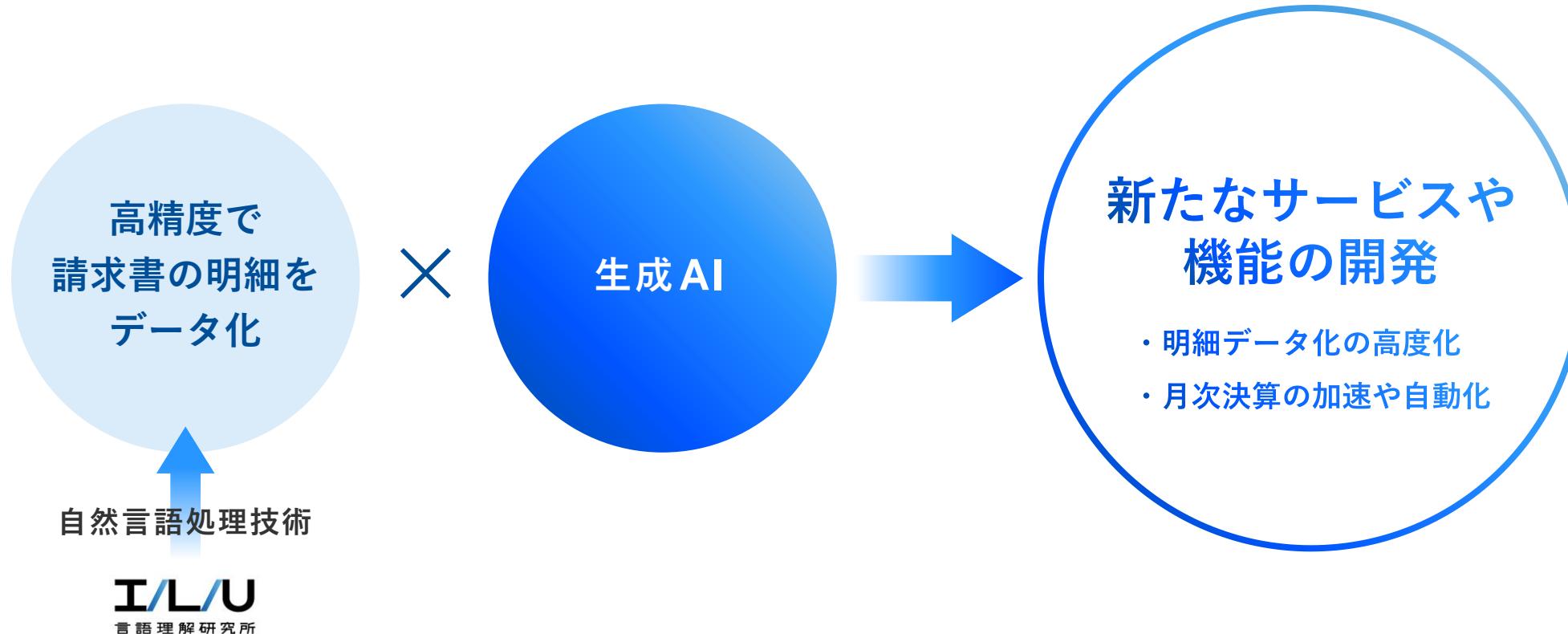
利用企業数はまだ限定的であり、日本国内だけでも大きな開拓余地が存在



(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2025年5月期末における「Bill One」の契約件数を基に算出

高度化されたデータの活用

言語理解研究所（グループ会社）の自然言語処理技術の活用により、請求書分野での高度なデータ化を実現
作成したデータと生成AIを掛け合わせることで、月次決算の加速や自動化につながる、新たなサービスや機能を創出



カンパニー・ハイライト

- 1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速
- 2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開
- 3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地
- 4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル
- 5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

Contract One
powered by Sansan

5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

全社の働き方を変えるAI契約データベース

あらゆる契約書を正確にデジタル化し、一元管理することで、さまざまな課題を解決するAI契約データベース

全ての契約書を正確にデジタル化

データを自動で構造化

AI契約データベースを全社で運用

紙の契約書



スキャン代行

PDFデータ



アップロード

電子契約



API連携

Contract One

powered by Sansan

OCR



手入力補正

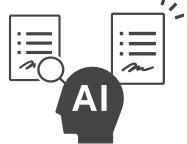


契約の状況を
自動判定

親子関係を
自動ひも付け

契約先ごとに
構造化

「Sansan」と連携



AI検索/要約機能



全従業員向けの
アカウント付与



柔軟かつ安全な
権限設定

5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

生成AIを活用した「Contract One AI」

全社の生産性向上を実現する、生成AIを活用した機能「Contract One AI」を提供

Contract One AI

契約について質問する

質問を入力するとレポートが作成できます。
例:A社との契約はどうなってる? / データ購入はどこからいくら買ってる?

+ 新規で質問する

すべての情報ソース 検索する 送信

保存した質問 (4件)

Sansan株式会社とYonyon株式会社との契約関係についての報告
山田 賢治 昨日

Sansan株式会社とYonyon株式会社との契約関係についての報告
山田 賢治 昨日

Sansan株式会社とYonyon株式会社との契約関係についての報告
山田 賢治 昨日

Sansan株式会社とYonyon株式会社との契約関係についての報告
山田 賢治 昨日

Contract One AI

契約について質問する

質問を入力してください...

すべての情報ソース 送信

Sansan株式会社とYonyon株式会社との契約関係についての報告

1. 当社と相手企業の関係

Yonyon株式会社は、当社サービスの販売を担当する営業代理店であり、2021年より関係が開始された。主に法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」の提案・販売活動を委託しており、当社はサービス提供元、Yonyon社は販売代理者としての役割を担う。

2. 直近の契約状況

契約件数は3件で構成され、うち1件はFeeアップ施策に関する期間限定覚書である。2023年に最新の販売代理店契約が再締結されており、その他の契約に目立った更新や終了はない。

3. 主たる契約の内容（概要）

・販売代理店契約では、法人顧客に対してSansanのライセンスを提案・販売することをYonyon社に委ねており、紹介・受注内容に応じた成果報酬が発生する。
・キャンペーン覚書では、一定期間中に限り成果報酬率を通常より引き上げる特別条件が定められている。
・NDAは標準的な内容で、秘密情報の目的外使用および漏洩を禁止する。

4. 費用・契約条件の要点

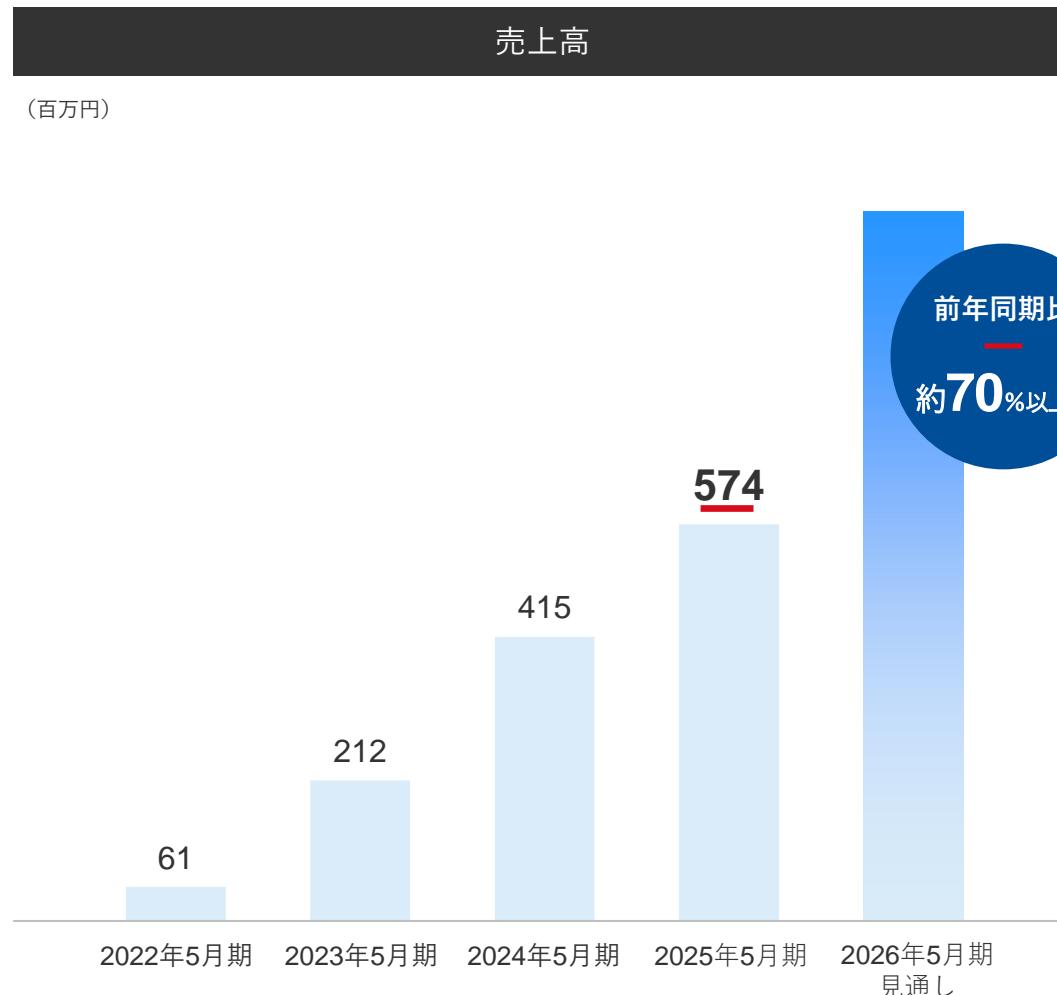
報酬は完全成果報酬型で、紹介および成約1件ごとに定められた料率で支払う形。キャンペーン期間中はこの料率が10~15%程度増加。報酬額は月末締・翌月末払い。契約期間は1年で自動更新。

画面は開発中のイメージです。実際の画面とは異なる場合があります。

5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長

直近の事業状況

サービス開始以降、売上高及び契約件数は、順調に成長



カンパニー・ハイライト

- 1 売上高の堅調な成長と調整後営業利益の成長加速**
- 2 サービスに共通する強固な競争優位性と新たな事業展開**
- 3 堅調な成長を続ける「Sansan」と広大な開拓余地**
- 4 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル**
- 5 今後の業績寄与が見込まれる「Contract One」の成長**



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はありません。

sansan
