

***sansan***



Sansan株式会社  
**説明資料**

2024年4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

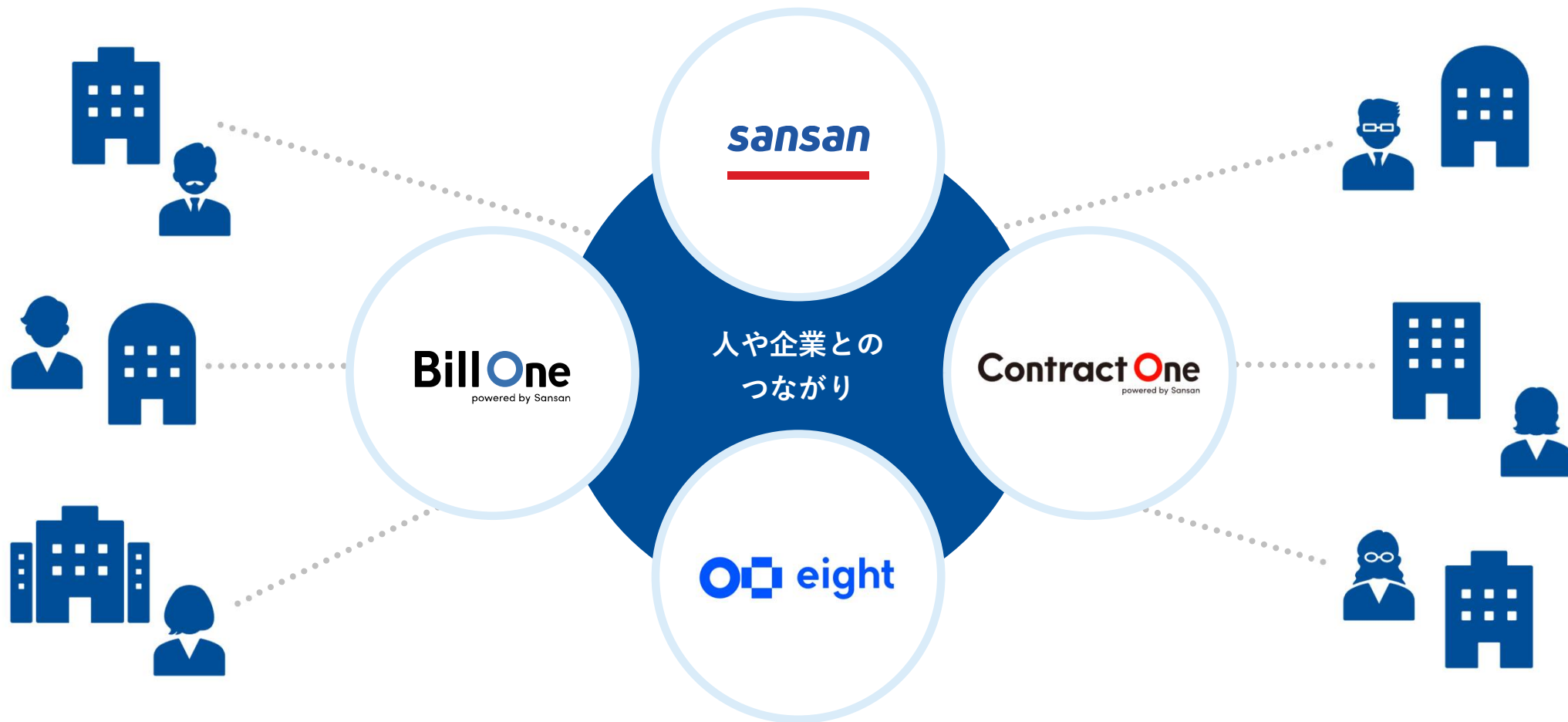
### Vision

ビジネスインフラになる



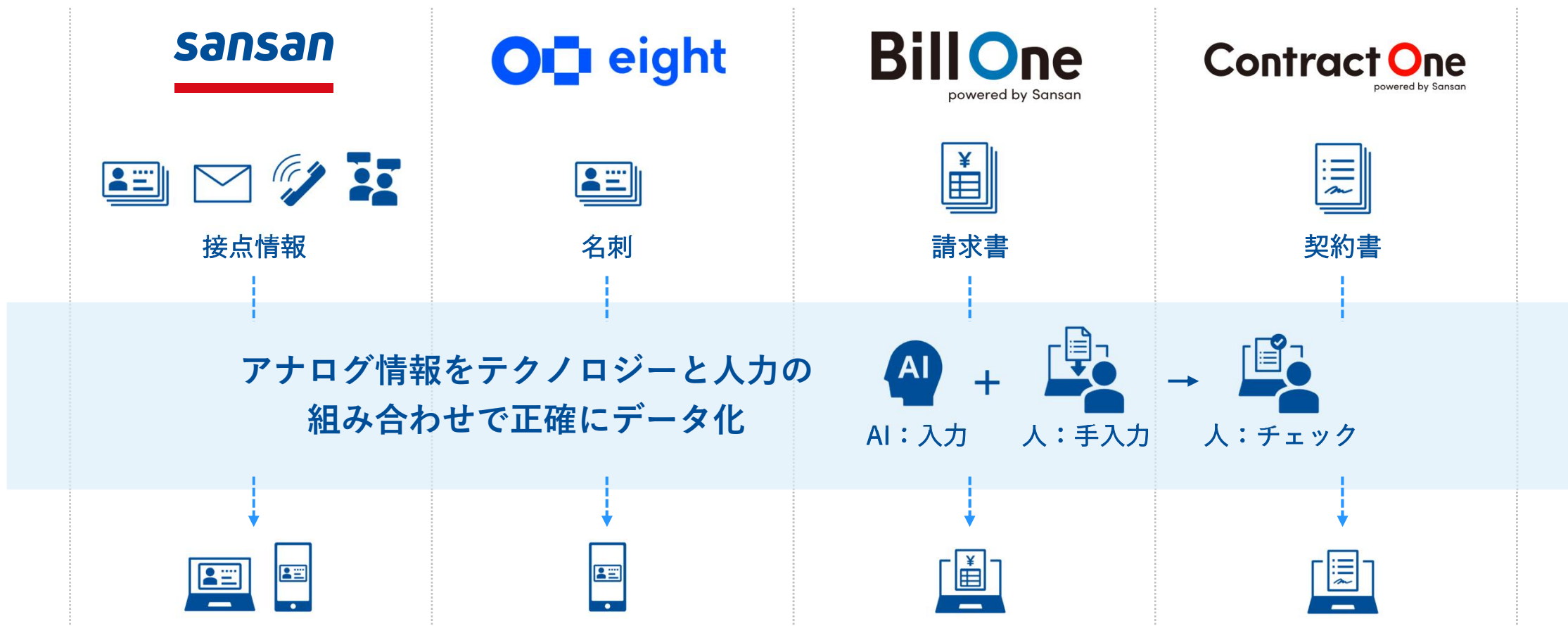
# 働き方を変えるDXサービス

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DXサービス」を提供

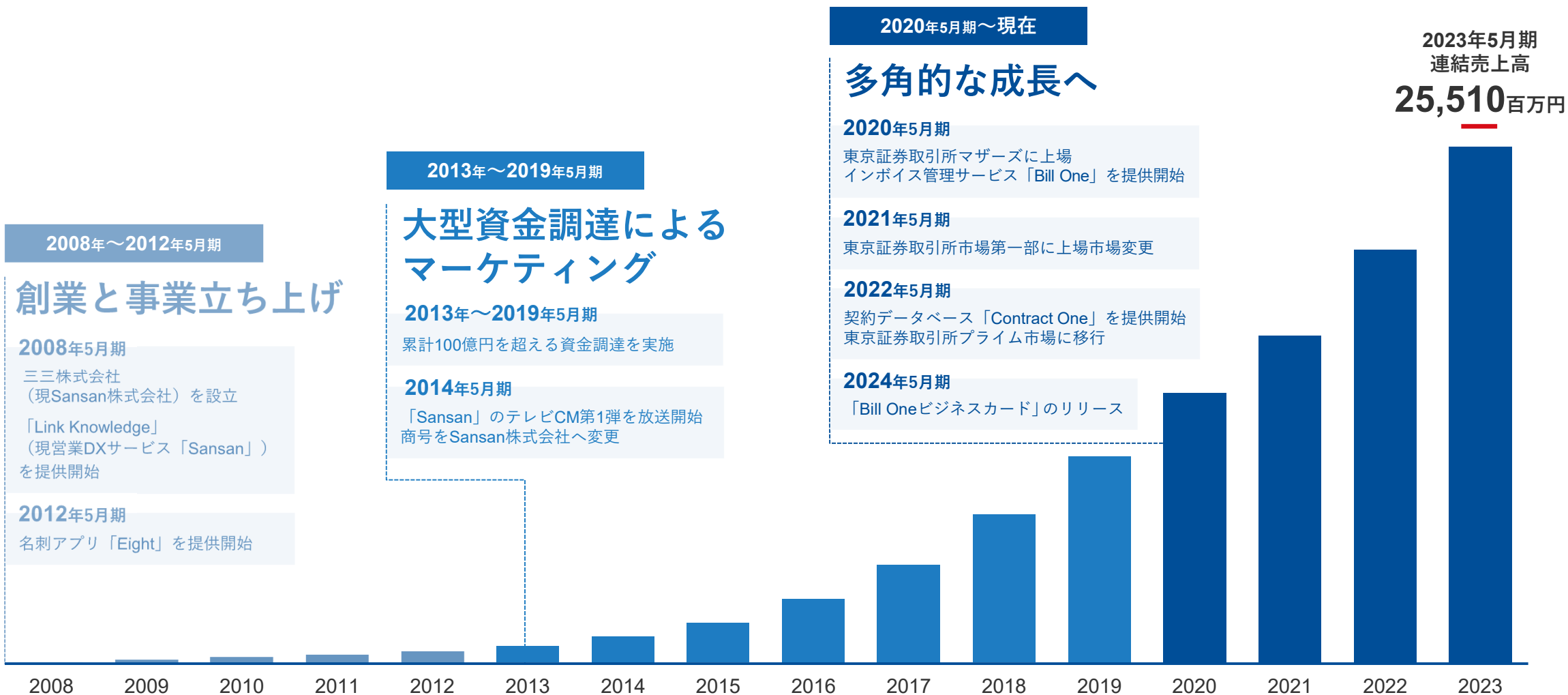


## 「アナログからデジタル」に着目したSaaS

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



# 沿革 (1)

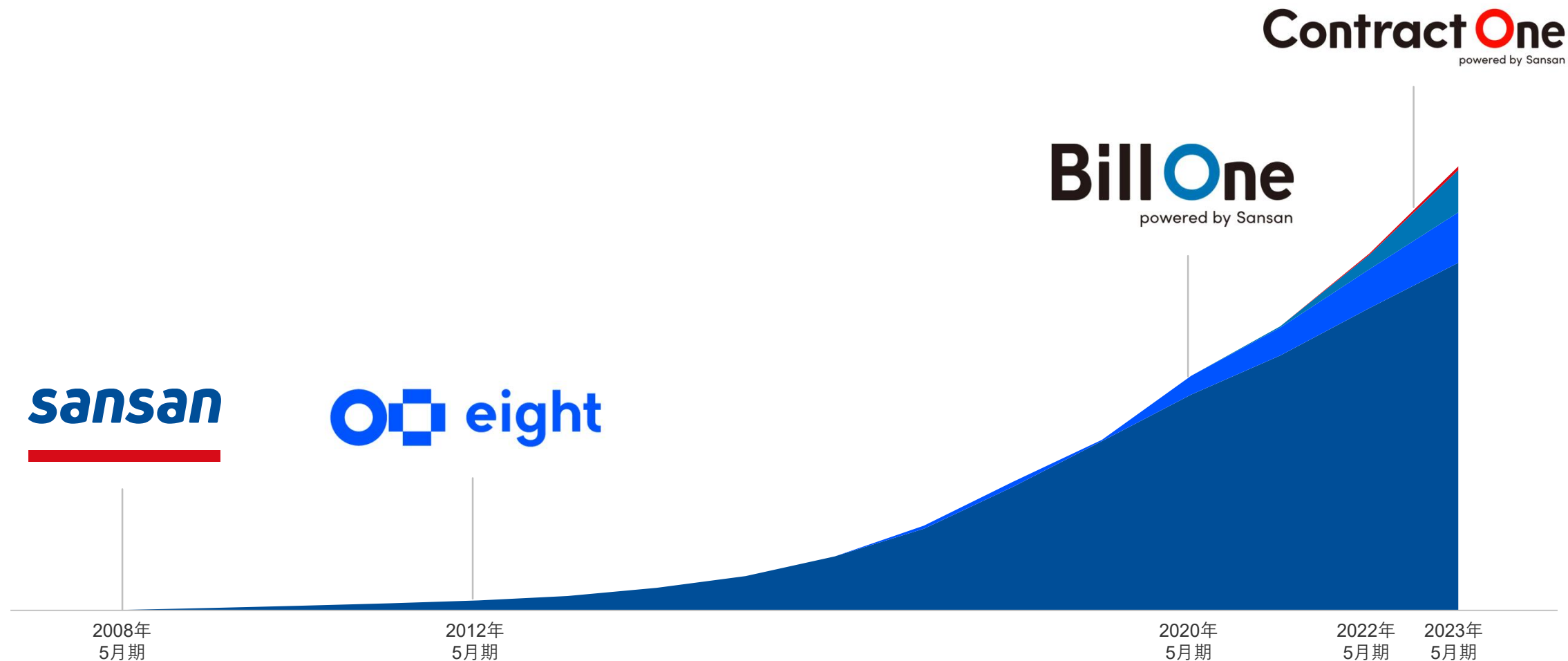


(1) グラフは、各年5月期の売上高 (2016年5月期以前は単体売上高、2017年5月期以降は連結売上高)

## 主要サービスの開始時期

2008年5月期に創業し、「Sansan」の提供を開始

その後も複数のサービスを創出し、2020年に提供を開始した「Bill One」が急速なスピードでの成長を実現

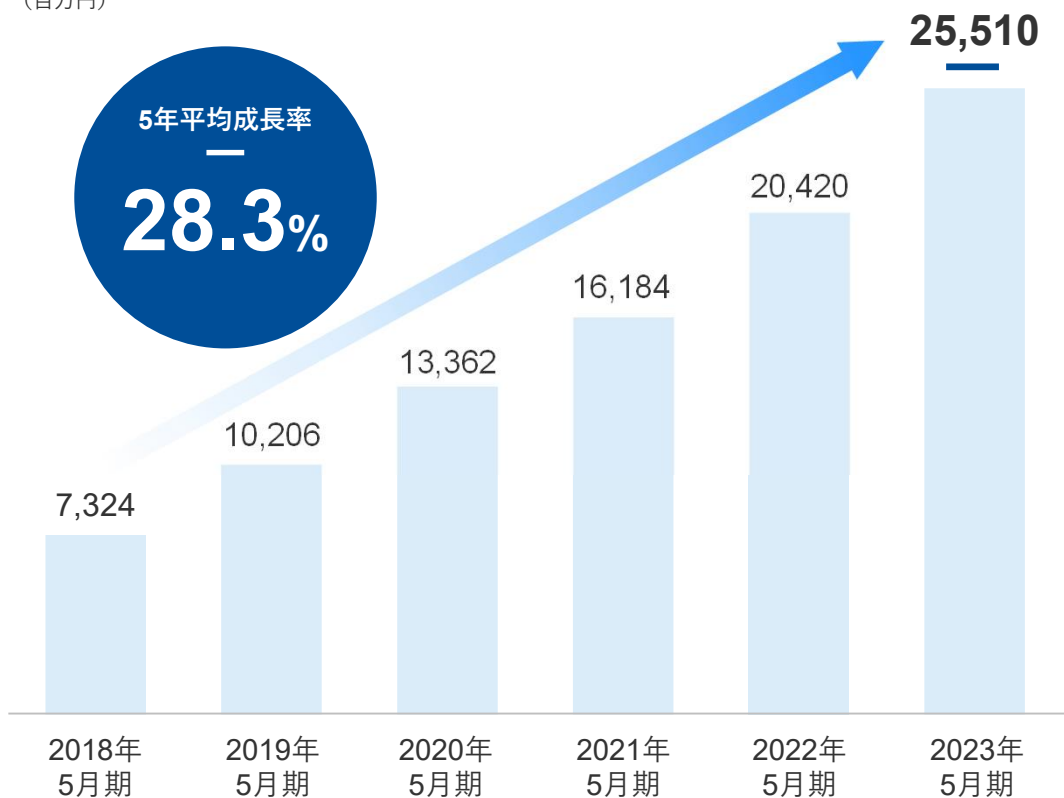


# 連結業績（2018年5月期～2023年5月期）

売上高、売上総利益ともに高い成長率を実現

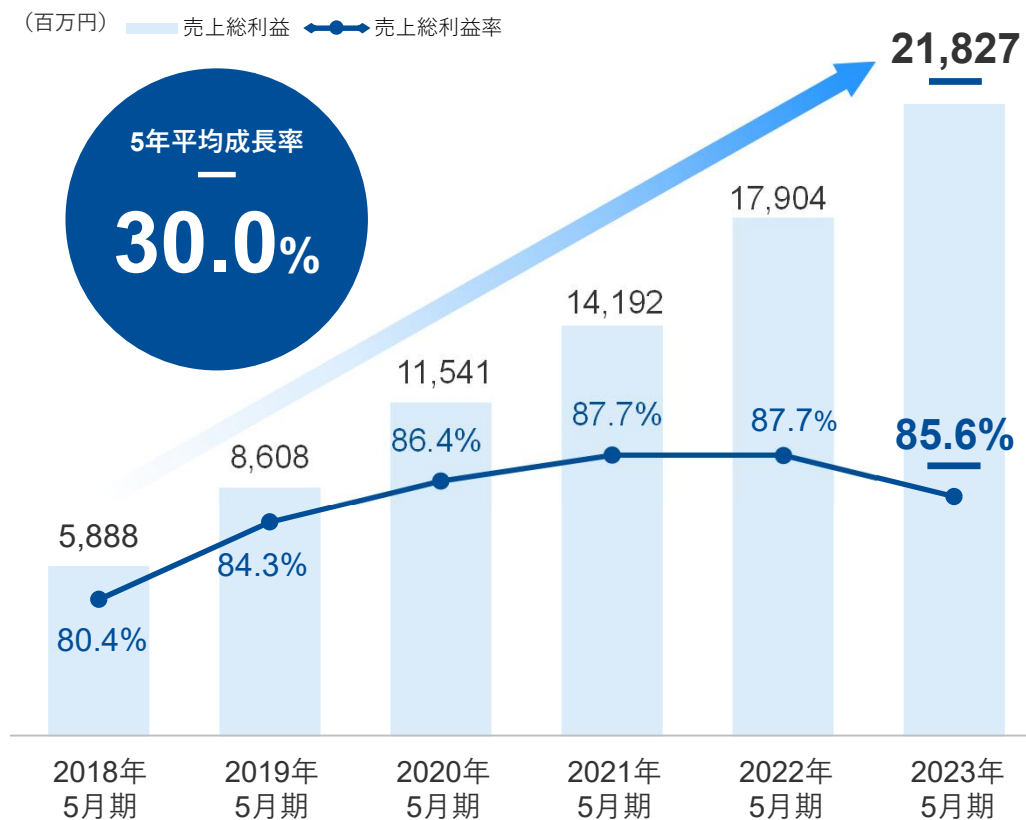
売上高

(百万円)



売上総利益・売上総利益率

(百万円)



## 業績見通し

第3四半期累計実績は、通期見通しのレンジ中央値に対して順調に進捗しており、見通し数値に変更なし


		2023年5月期	2024年5月期 <sup>(1)</sup>	
		通期実績	通期見通し	前年同期比
	(百万円)			
業績見通し	売上高	25,510	32,653～33,674	+28.0%～+32.0%
	Sansan／Bill One事業	22,516	29,046～29,835	+29.0%～+32.5%
	「Sansan」	19,793	22,664～22,861	+14.5%～+15.5%
	「Bill One」	2,414	5,673～6,156	+135.0%～+155.0%
	Eight事業	2,867	3,153～3,354	+10.0%～+17.0%
	調整後営業利益	942	1,240～1,852	+31.7%～+96.6%
	調整後営業利益率	3.7%	3.8%～5.5%	+0.1pt～+1.8pt

(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。



# セグメント概要

Sansan／Bill One事業とEight事業の2つの報告セグメント<sup>(1)</sup>で構成

	連結に占める売上高比率 <sup>(2)</sup>	主なサービス	
Sansan／ Bill One 事業	 「Sansan」 <b>69%</b>	 営業DXサービス	
	 「Bill One」 <b>18%</b>	 インボイス管理サービス	
	 その他 <b>3%</b>	 契約データベース	 <b>CREATIVE SURVEY</b> 法人向けアンケートシステム
Eight事業	 BtoCサービス <b>1%</b>	 個人向け名刺管理サービス	
	 BtoBサービス <b>8%</b>	 法人向け名刺管理サービス ビジネスイベントサービス 採用関連サービス	 <b>logmi</b> イベント書き起こしサービス

(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）及びセグメントに配賦しない各種コストは調整額に計上

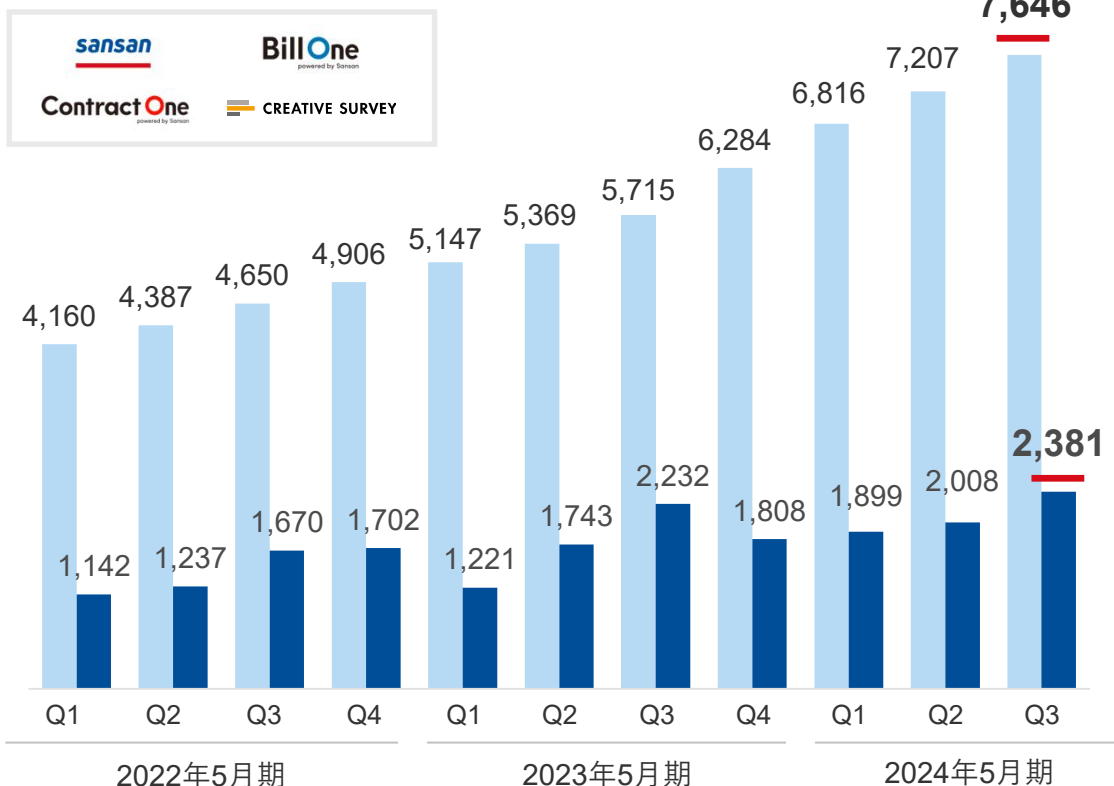
(2) 2024年5月期第3四半期累計実績

# セグメント別業績（2022年5月期第1四半期～2024年5月期第3四半期）

## Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに順調に成長

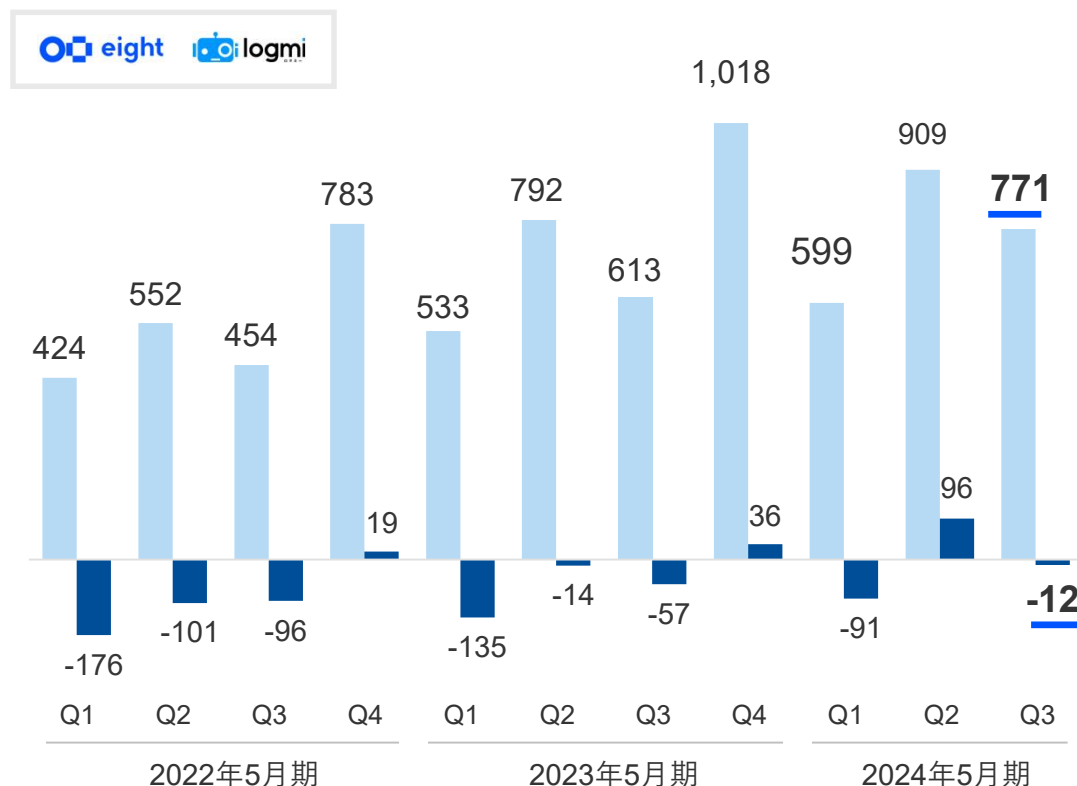
Sansan／Bill One事業の売上高・調整後営業利益 (1)

(百万円) ■売上高 ■調整後営業利益



Eight事業の売上高・調整後営業利益 (1)

(百万円) ■売上高 ■調整後営業利益



(1) 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）

## 中期的な財務目標（2023年5月期～2025年5月期）

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す

### 重視する経営指標

20%中盤以上の連結売上高成長率の継続

毎決算期における調整後連結営業利益率の向上

#### Sansan／Bill One事業

2025年5月期での「Sansan」「Bill One」合計の調整後  
営業利益100億円以上の計上  
（同セグメント内の「その他」は除く）

#### Eight事業

通期での安定的な調整後営業利益の計上

# カンパニー・ハイライト

---

**1** Sansan/Bill One事業  
堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地



**2** Sansan/Bill One事業  
急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル



**3** サービスに共通する強固な競争優位性

**4** 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した  
新たなサービス展開によるさらなる成長機会

**5** Eight事業  
収益性に焦点を当てた事業運営



## 1 Sansan/ Bill One事業 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地



2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

3 サービスに共通する強固な競争優位性

4 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した新たなサービス展開によるさらなる成長機会

5 収益性に焦点を当てた事業運営

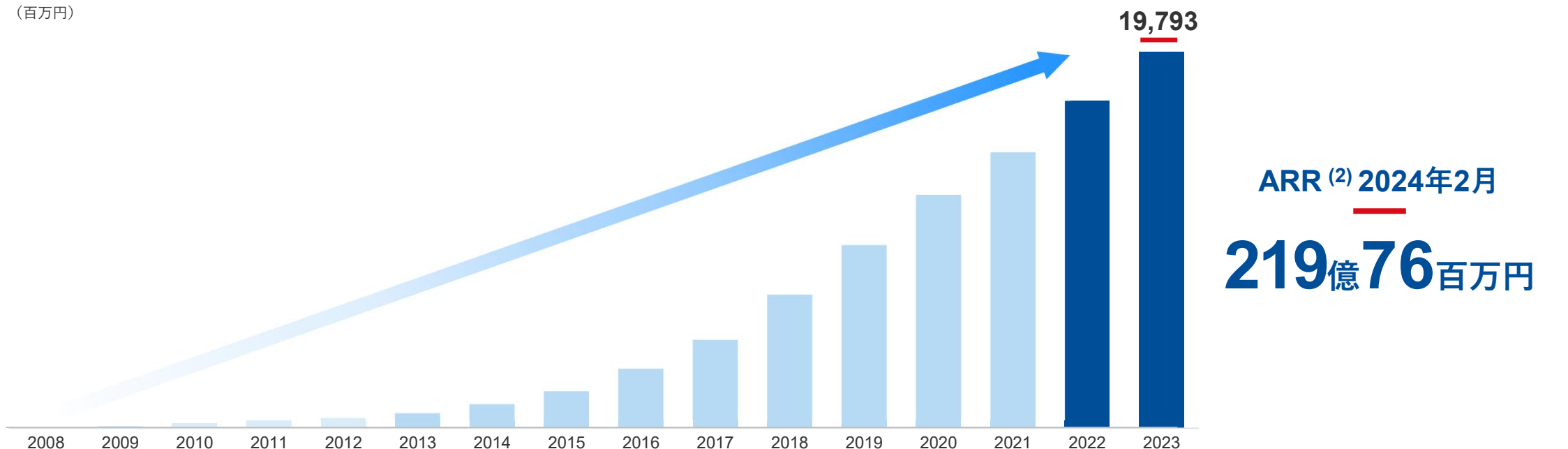
1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

## 「Sansan」：売上高

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

「Sansan」売上高<sup>(1)</sup>

(百万円)



ARR<sup>(2)</sup> 2024年2月

219億76百万円

「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

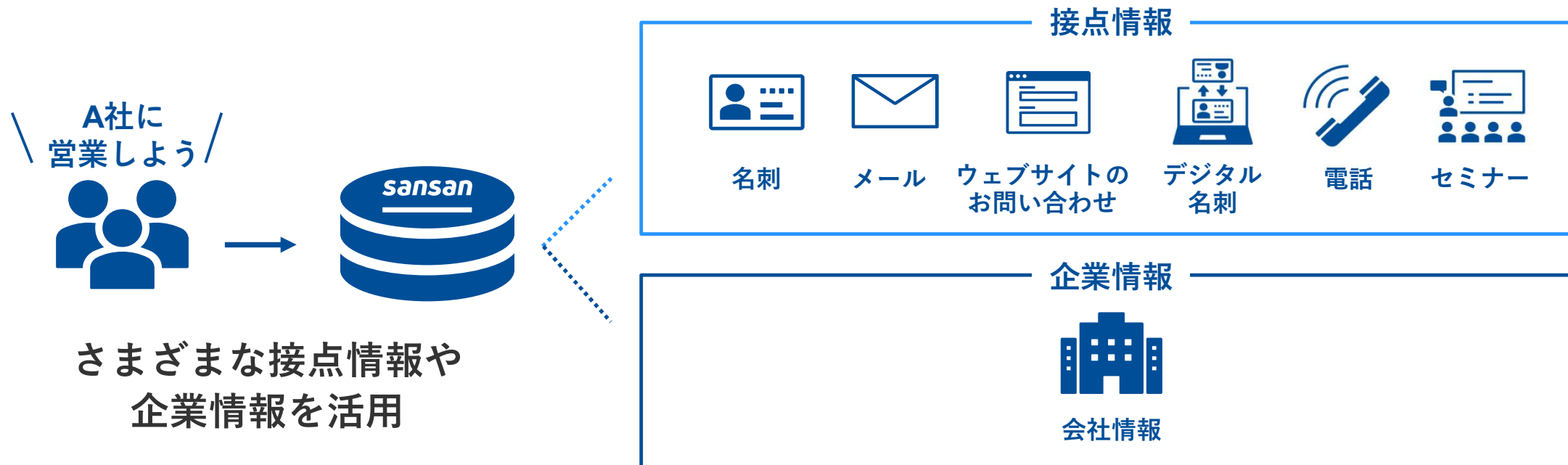
営業DXサービス「Sansan」へ刷新

(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)

## 「Sansan」：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



(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

# 「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

ASABA

フォロー中

概要 DCD情報 商談管理 契約情報 問い合わせ履歴

活動量

7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月

2022年

名刺交換 34 メール 203 電話 54 面会 12

観設計から、住宅まで一気通貫して担う建設会社のパイオニア

業を得意とし、高度な技術とノウハウ、業界唯一の技術研究所を有している。三本木再開発や八の内駅  
吉保町、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  
ギ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

URL ① <http://www.asaba-kensetsu.exmple.com>

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

接点マップ

名刺 (485)

コンタクト (83)

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

住所 ① 〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

URL ① <http://www.asaba-kensetsu.exmple.com>

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)

2019年6月期 2020年6月期 2021年6月期

売上高 当期純利益

500 -300 1,400 400 1,700 800

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)

事業構成 ①

建設事業 50%  
卸売・小売業、飲食店 25%  
不動産 10%

(1) 日本語版の提供のみの機能画面



# 1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

## 「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	
<input type="checkbox"/>	 <p>浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛</p>	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	⋮
<input type="checkbox"/>	 <p>三三ホールディングス株式会社 内田 徹也</p>	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	⋮
<input type="checkbox"/>	 <p>さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎</p>	市場開発本部 法人第一営業部 部長 退職済み	☎ 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	⋮

1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

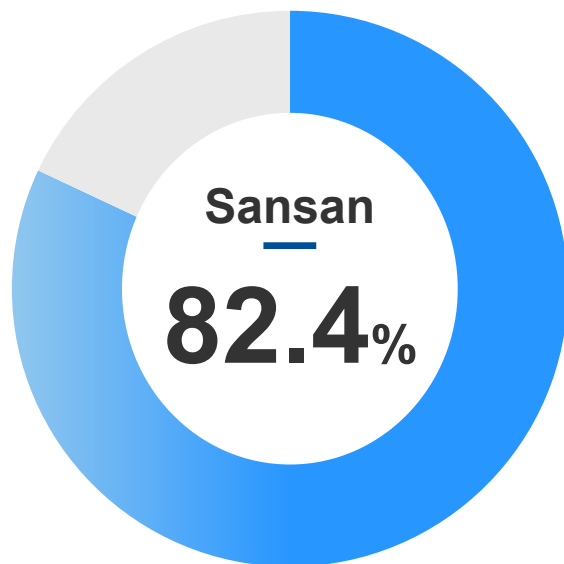
## 「Sansan」：圧倒的なシェアと盤石な顧客基盤

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

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



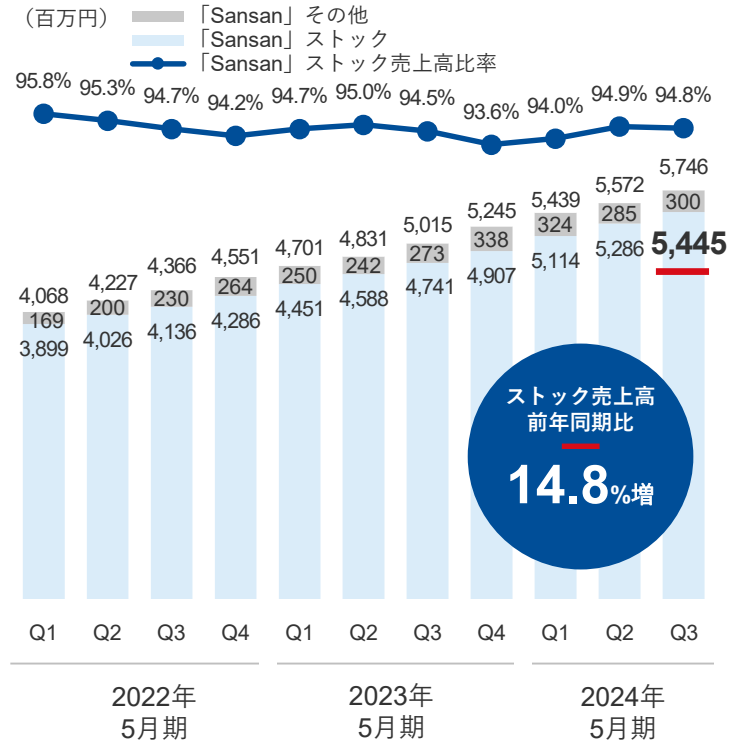
(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2024 (2024年1月 シード・プランニング調査)

1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

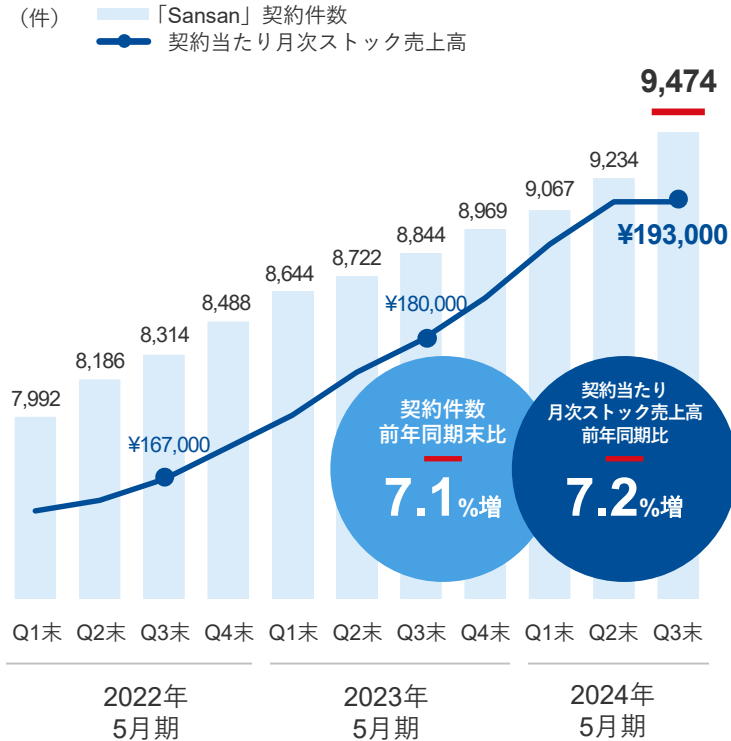
# 「Sansan」：直近の事業状況

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0.44%となり、1%未満の低水準を維持

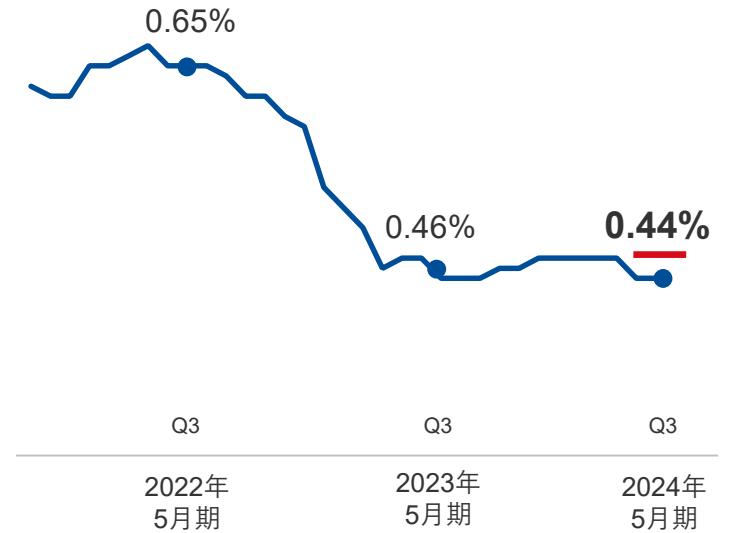
「Sansan」売上高



「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)



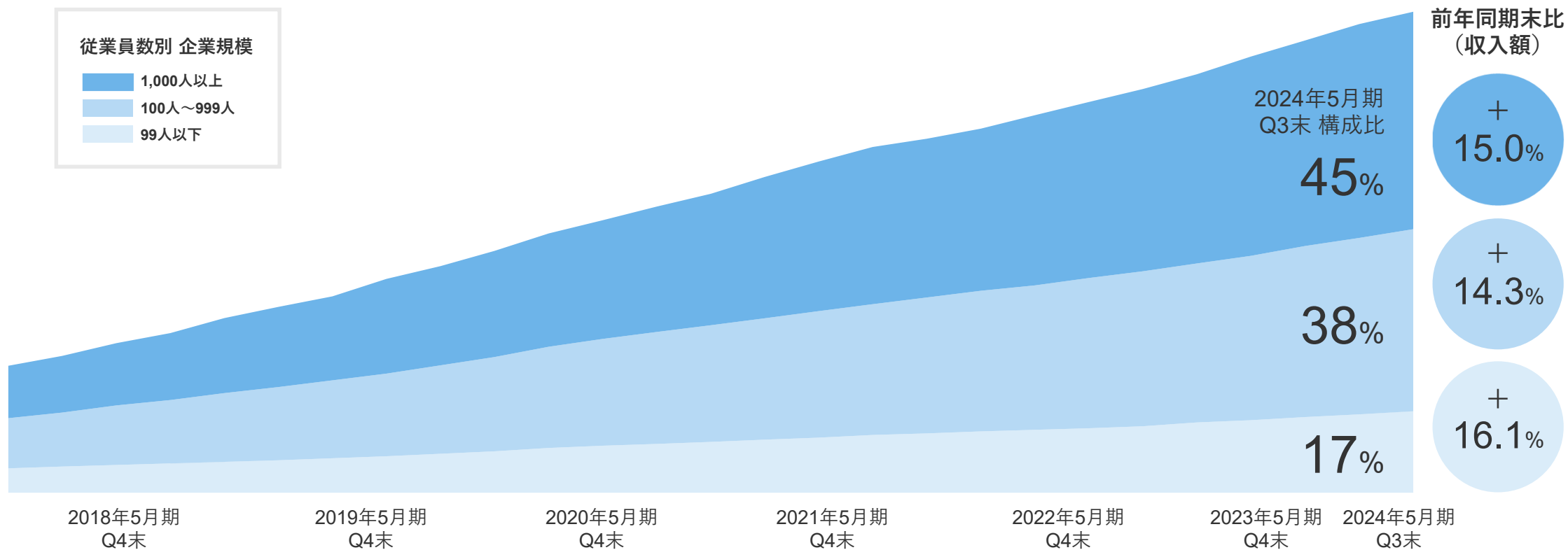
(1) 「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

## 「Sansan」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

従業員1,000人以上の大企業領域の売上高比率が最も高く、全体の成長をけん引

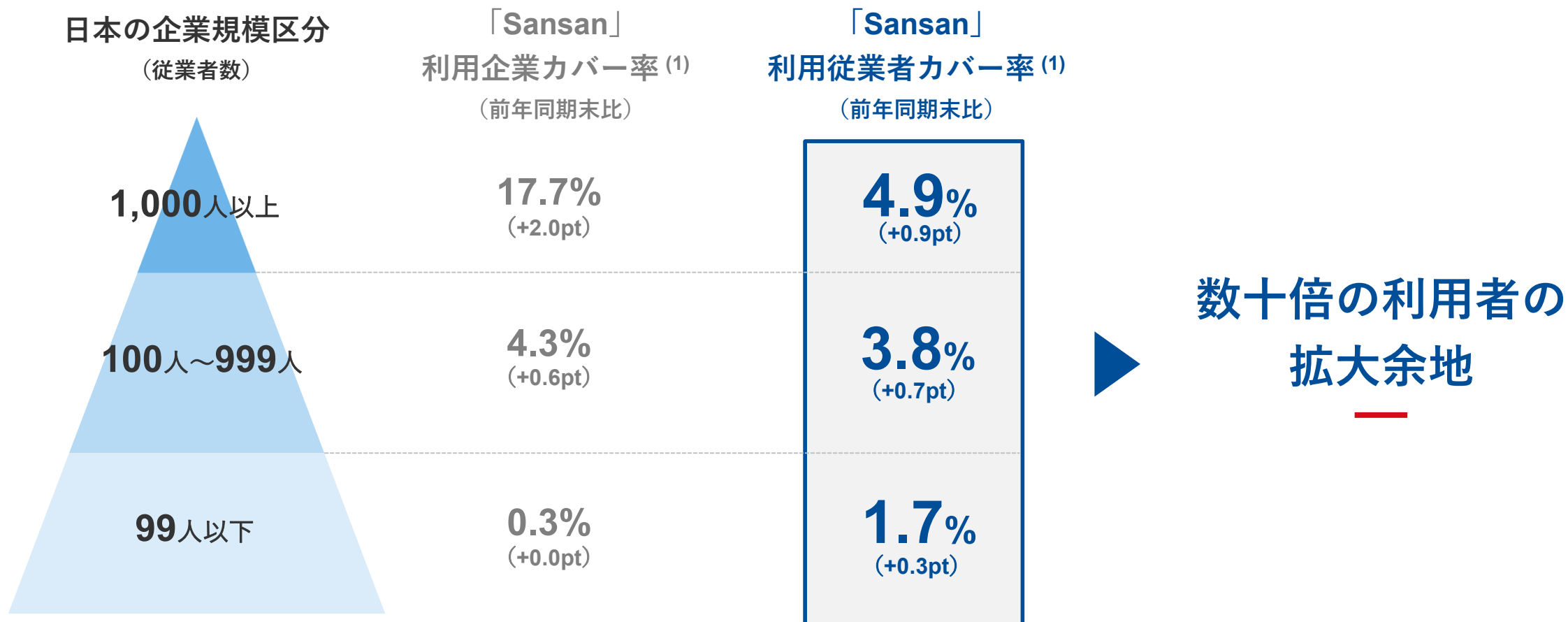
「Sansan」顧客規模別の収入構成<sup>(1)</sup>（ストック収入）



(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

## 「Sansan」：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

# カンパニー・ハイライト

---

1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

**2** Sansan/ Bill One事業  
急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

**Bill One**  
powered by Sansan

3 サービスに共通する強固な競争優位性

4 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した新たなサービス展開によるさらなる成長機会

5 収益性に焦点を当てた事業運営

## 2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

# 「Bill One」：売上高

2020年5月のサービス開始以来、売上高は急速に成長

2024年2月時点のARRは68億円を超過

### 「Bill One」売上高

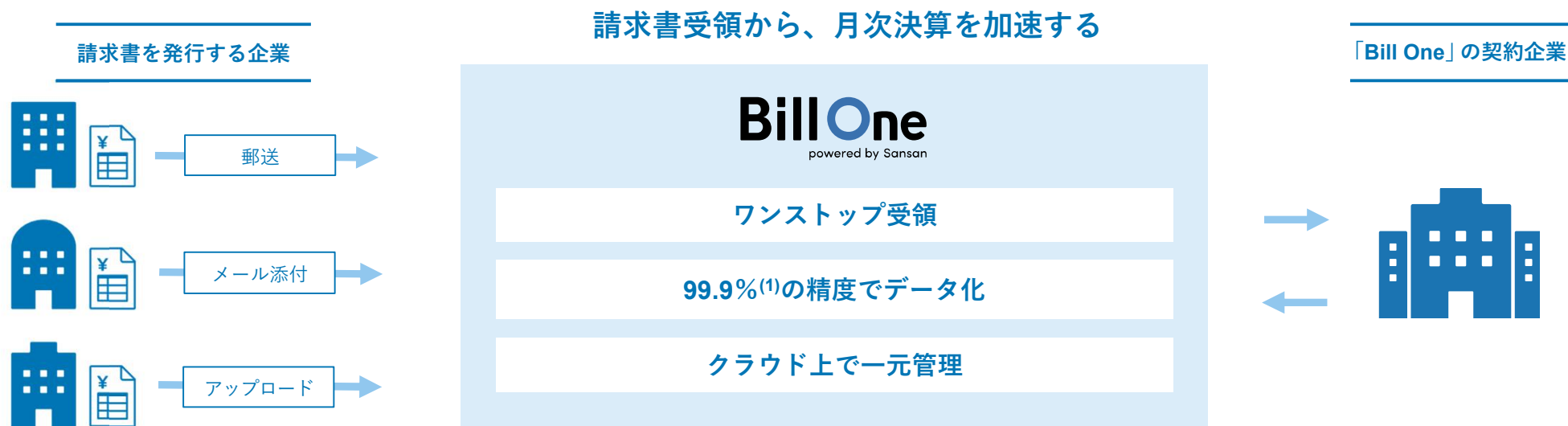
(百万円)



ARR 2024年2月  
**68億44百万円**

## 「Bill One」：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



# 「Bill One」：紙やPDF等の請求書の正確なデータ化

## 請求書情報

**Juryo** 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

**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](mailto: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	経理部長承認	計上済
山田太郎 取消	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 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

## 「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)

**Bill One**  
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

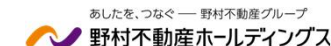
 DBJ 日本政策投資銀行

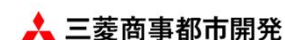
 SMBC


 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 1906

 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レポート2023年11月号)

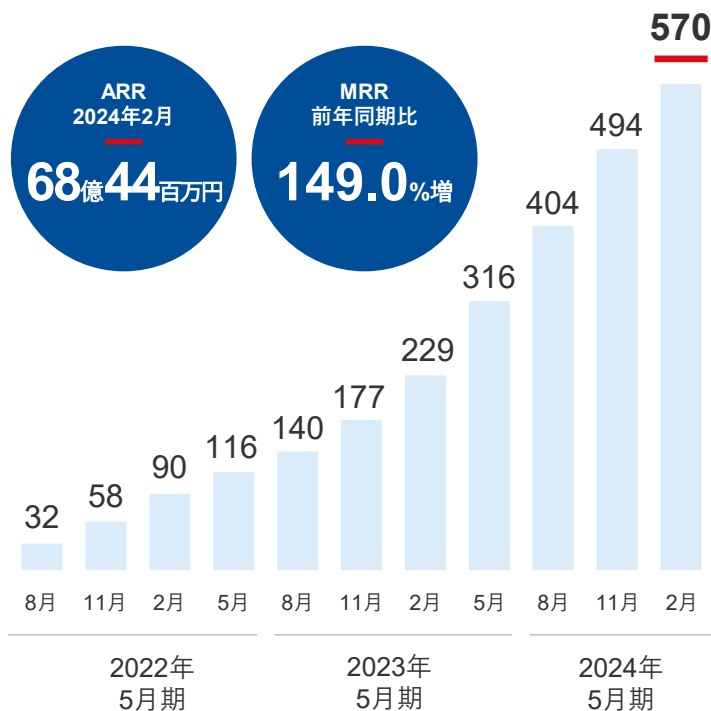
2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

# 「Bill One」：直近の事業状況

2024年2月末のARRは68億円超となり、2024年5月末目標の75億円以上の達成に向け順調な進捗  
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

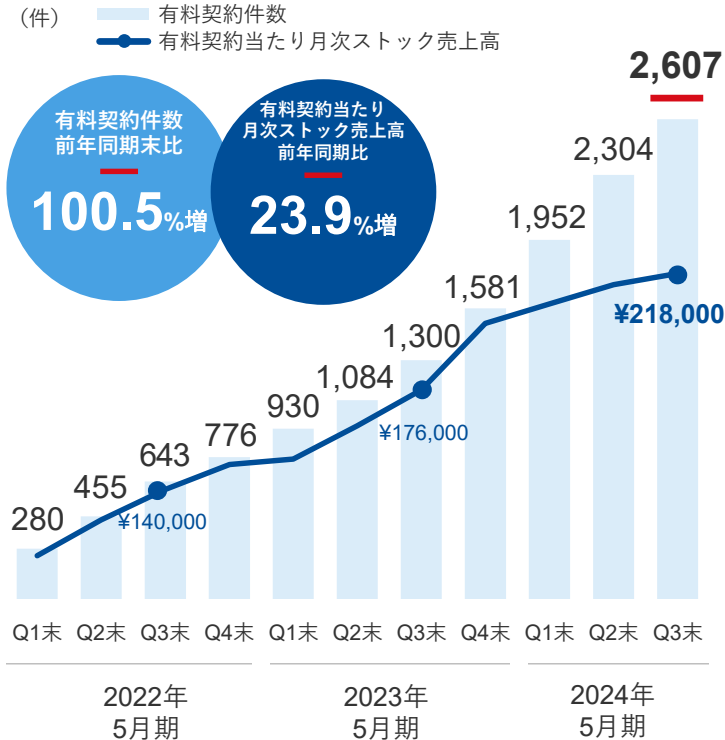
## 「Bill One」 MRR

(百万円)

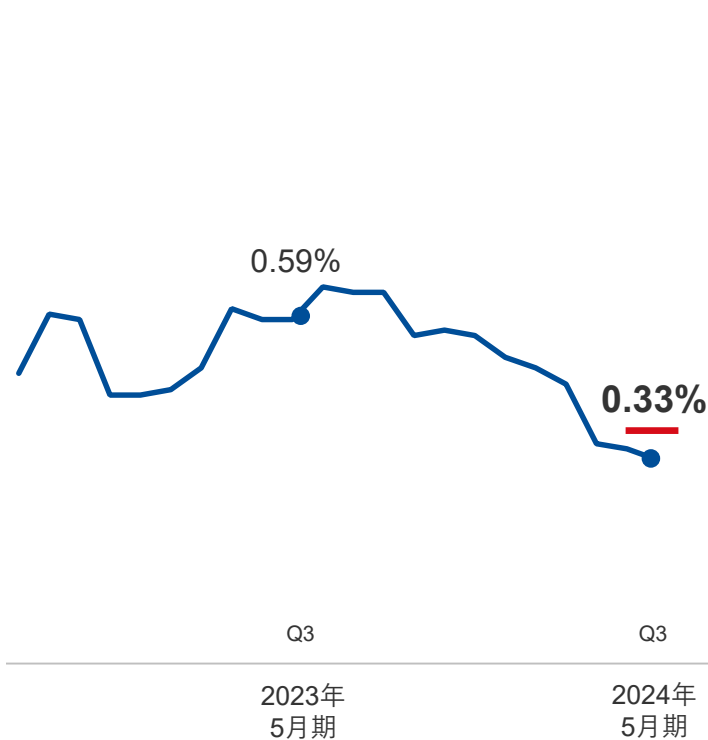


## 「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件)



## 「Bill One」直近12か月平均月次解約率 (1)



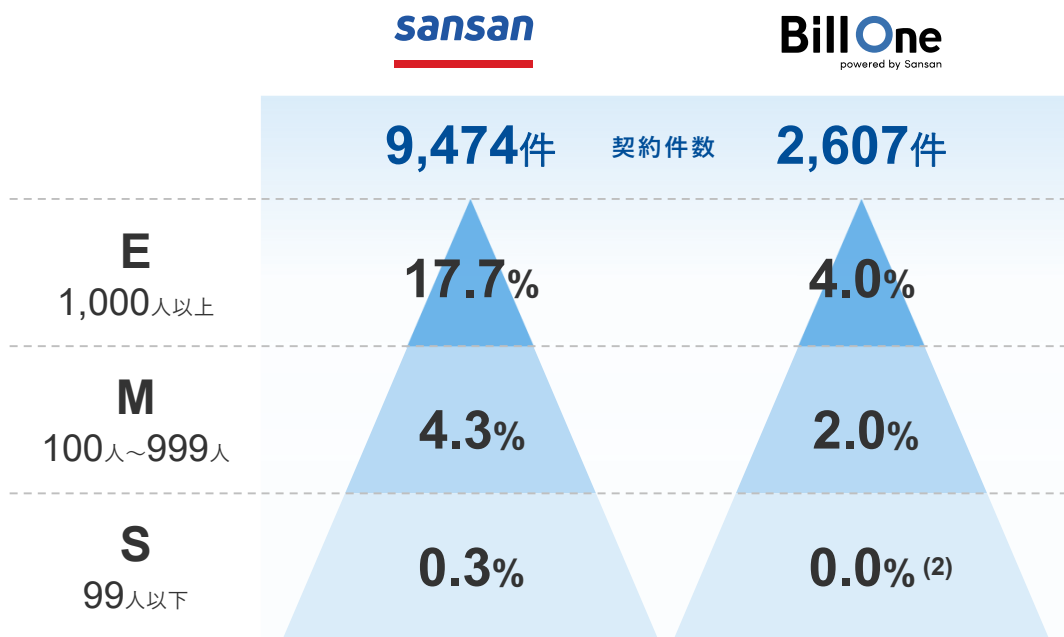
(1) 「Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

## 2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

# 「Bill One」：中堅・大企業領域における高い成長ポテンシャル

「Sansan」の高い認知度や中堅・大企業を中心とした強固な顧客基盤は、「Bill One」の信頼性獲得に大きく貢献  
中堅・大企業からの収入拡大が続いており、カバレッジ拡大に期待

### 利用企業カバー率 (1)

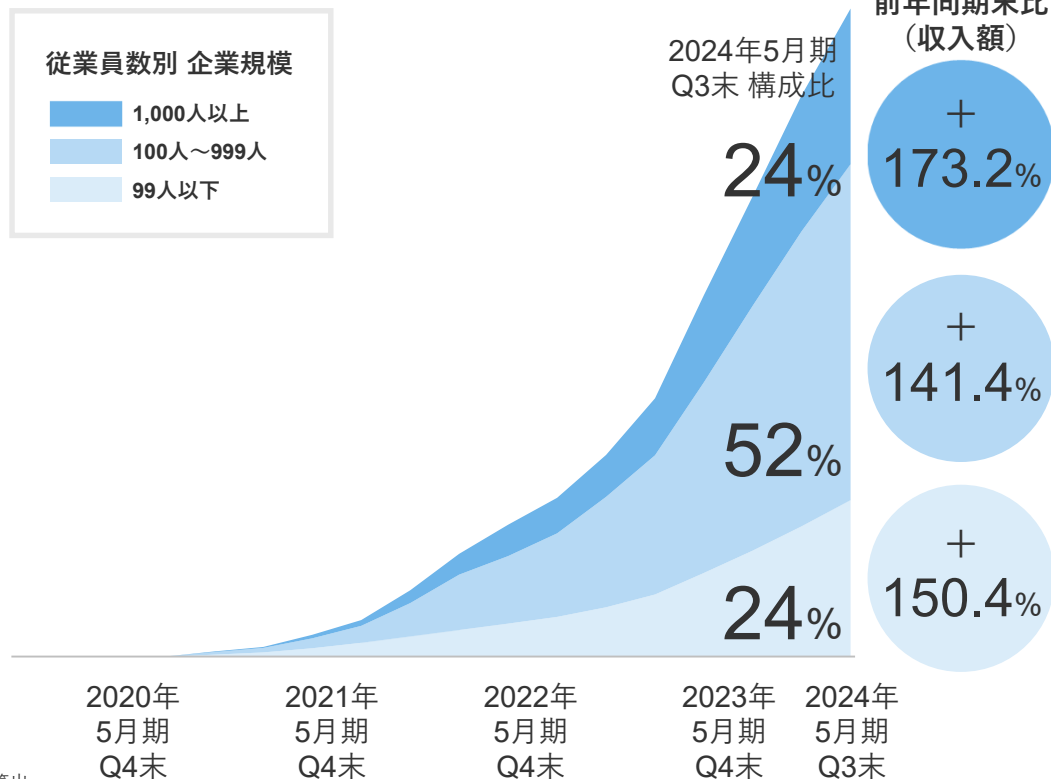


日本の企業規模区分  
(従業者数)

利用企業カバー率

(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末における各サービスの契約件数を基に算出  
(2) 有料契約件数のみ  
(3) 「Bill One」のMRRを基に作成 (未監査)

### 「Bill One」企業規模別の収入構成 (3)



2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

## 「Bill One」：日本国内における潜在市場規模

2024年2月末のインボイスネットワーク参画企業数は約16.8万社

ネットワーク上でやりとりされる請求書金額の合計額は、2024年2月実績を年換算すると約34.8兆円

### 「Bill One」潜在市場規模

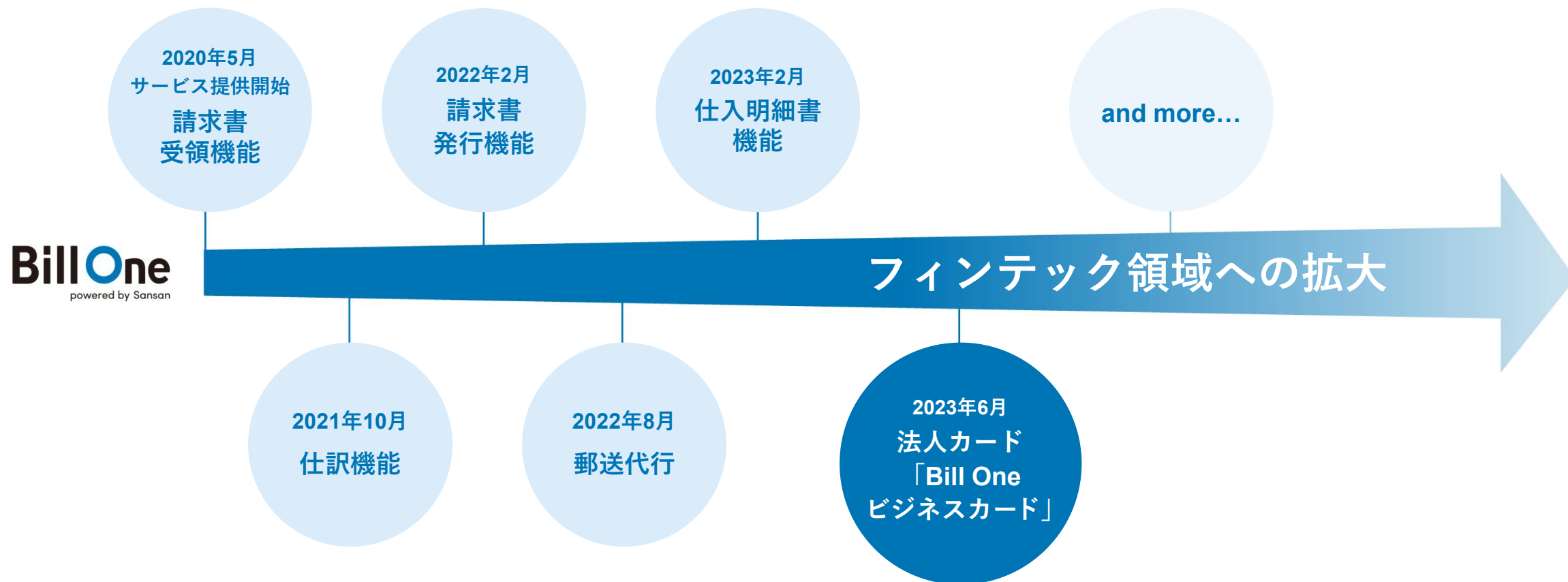


(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(2) 有料契約件数 + 無料件数 + 有料・無料ユーザーに対して請求書を送付する企業数

## 「Bill One」：ビジネス領域の拡大

請求書の発行機能のほか、2023年6月には「Bill Oneビジネスカード」の提供を開始  
今後も新たな機能を追加し、フィンテック領域への拡大を図ることで、さらなる成長を追求



## 「Bill One」：「Bill Oneビジネスカード」の機能概要

「Bill Oneビジネスカード」は、法人カード支払いにおける業務を効率化し、月次決算のさらなる加速に寄与するオプション機能  
カードユーザーは、インボイス制度・改正電子帳簿保存法への対応や不正リスクの低減も可能



### ① カードの一元管理

「Bill One」上でカードの発行が可能  
貸し出しや管理の工数を削減

### ② 発行時のセキュリティー対策

カード1枚1枚に、  
利用限度額や利用用途の制限が可能  
不正利用リスクを極力低減

### ③ 利用明細と証憑の自動突合

証憑を精度99.9%<sup>(1)</sup>・翌営業日中に  
データ化し明細と証憑を自動照合

(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

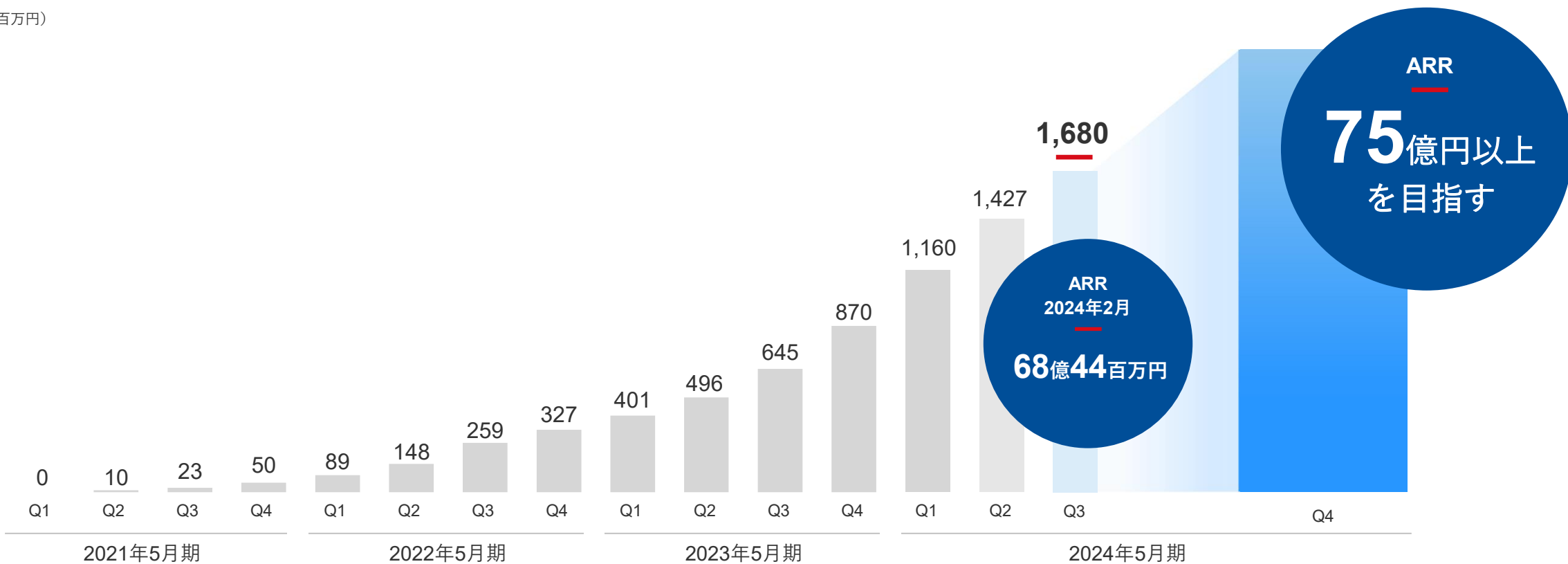
2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

## 「Bill One」：ARR目標

2024年5月期末において、ARR75億円以上を目指す

### 「Bill One」 ARR

(百万円)





## カンパニー・ハイライト

---

1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地

2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル

**3** サービスに共通する強固な競争優位性

4 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した新たなサービス展開によるさらなる成長機会

5 収益性に焦点を当てた事業運営

## 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



## アナログ情報をデジタル化する仕組みとテクノロジー

競合他社の追隨を許さないアナログ情報のデータ化オペレーションを確立

大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化



アナログ情報画像の自動解析と入力

創業以来、長年のサイクル

テクノロジーの組み合わせ

項目の自動判別・  
マイクロタスク化

言語の自動判定

オペレーターへの  
自動振分け

分散化された入力  
オペレーターネットワーク

画像処理技術

## カンパニー・ハイライト

---

- 1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地
- 2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル
- 3 サービスに共通する強固な競争優位性
- 4 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した  
新たなサービス展開によるさらなる成長機会**
- 5 収益性に焦点を当てた事業運営

## 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

4 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した新たなサービス展開によるさらなる成長機会

## 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**

**Bill One**  
powered by Sansan

**Contract One**  
powered by Sansan

2007年

2012年

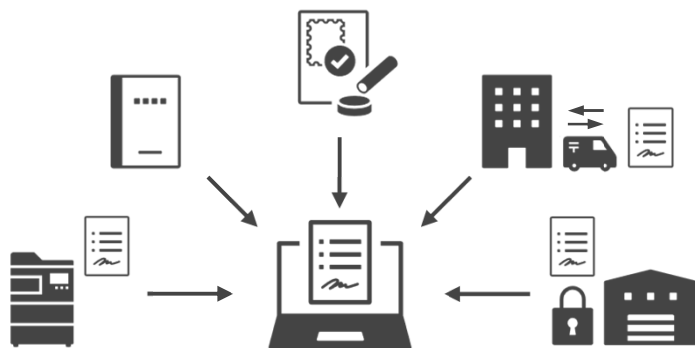
2020年

2022年

## 「Contract One」：サービス概要

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

# カンパニー・ハイライト

---

- 1 堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地
- 2 急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル
- 3 サービスに共通する強固な競争優位性
- 4 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した新たなサービス展開によるさらなる成長機会

**5** Eight事業  
収益性に焦点を当てた事業運営





## 「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、350万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

# 「Eight」：マネタイズプラン

ユーザー350万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<sup>(1)</sup>

## 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<sup>(2)</sup>  
(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<sup>(3)</sup>  
(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

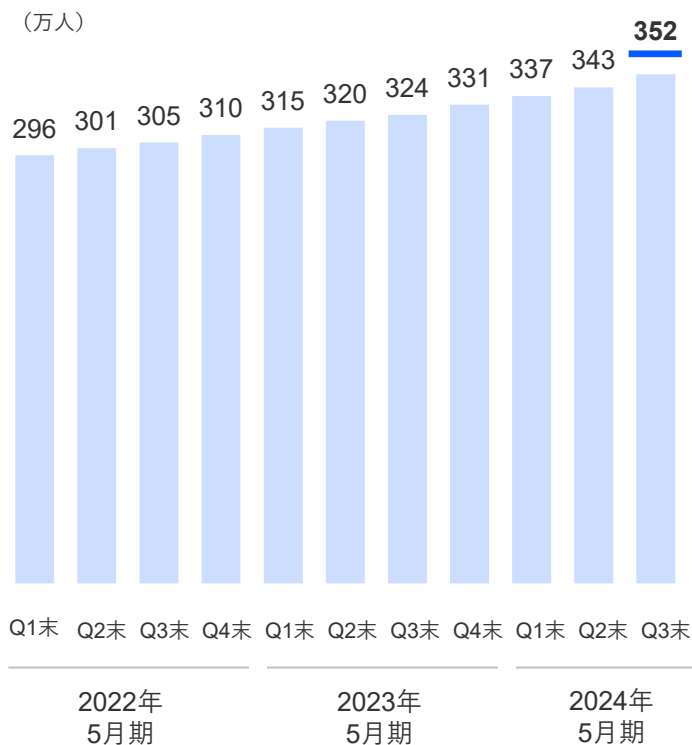
(3) 採用決定時に追加料金あり

5 収益性に焦点を当てた事業運営

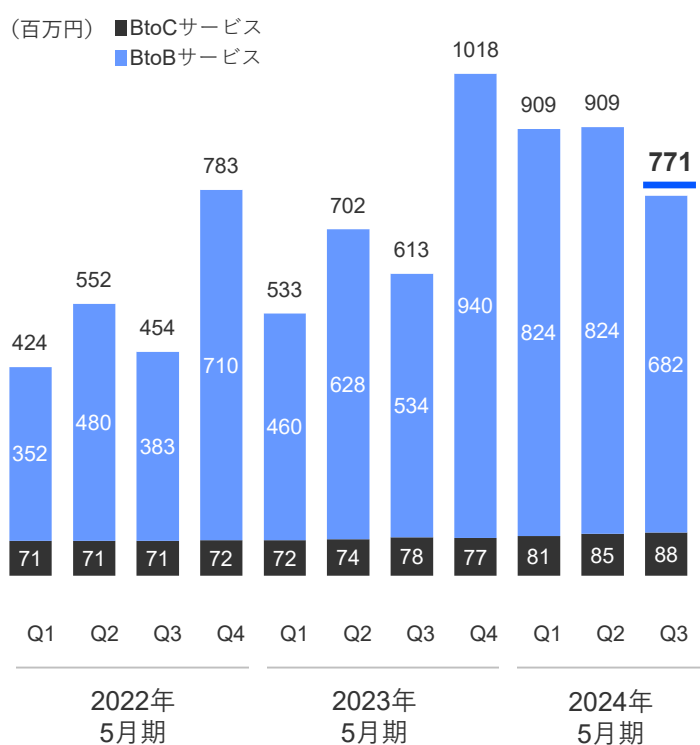
# 「Eight」：直近の事業状況

「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

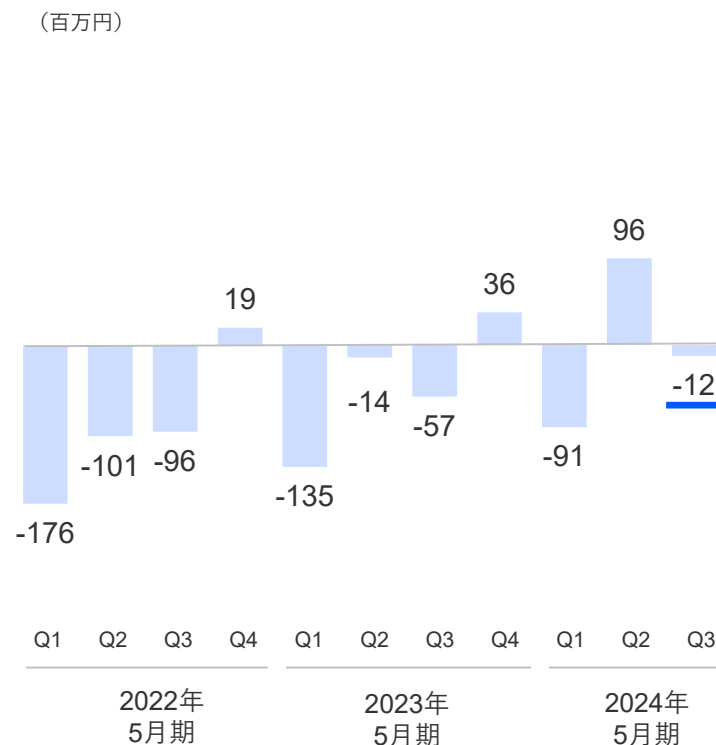
「Eight」ユーザー数 (1)



売上高



調整後営業利益



(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

## まとめ

---

**1** Sansan/Bill One事業  
堅調な成長を続けるユニークな「Sansan」と広大な開拓余地



**2** Sansan/Bill One事業  
急速に拡大する「Bill One」と高い成長ポテンシャル



**3** サービスに共通する強固な競争優位性

**4** 磨き上げた仕組みやテクノロジーを活用した  
新たなサービス展開によるさらなる成長機会

**5** Eight事業  
収益性に焦点を当てた事業運営



# 補足資料

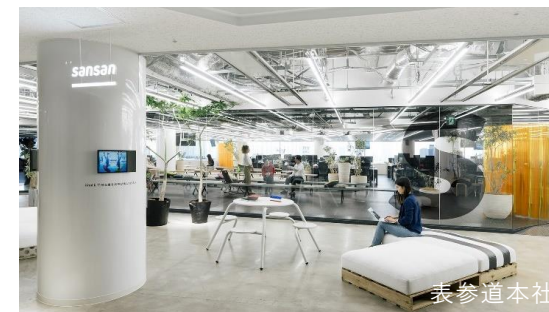


# グループ概要



## 会社概要 (1)

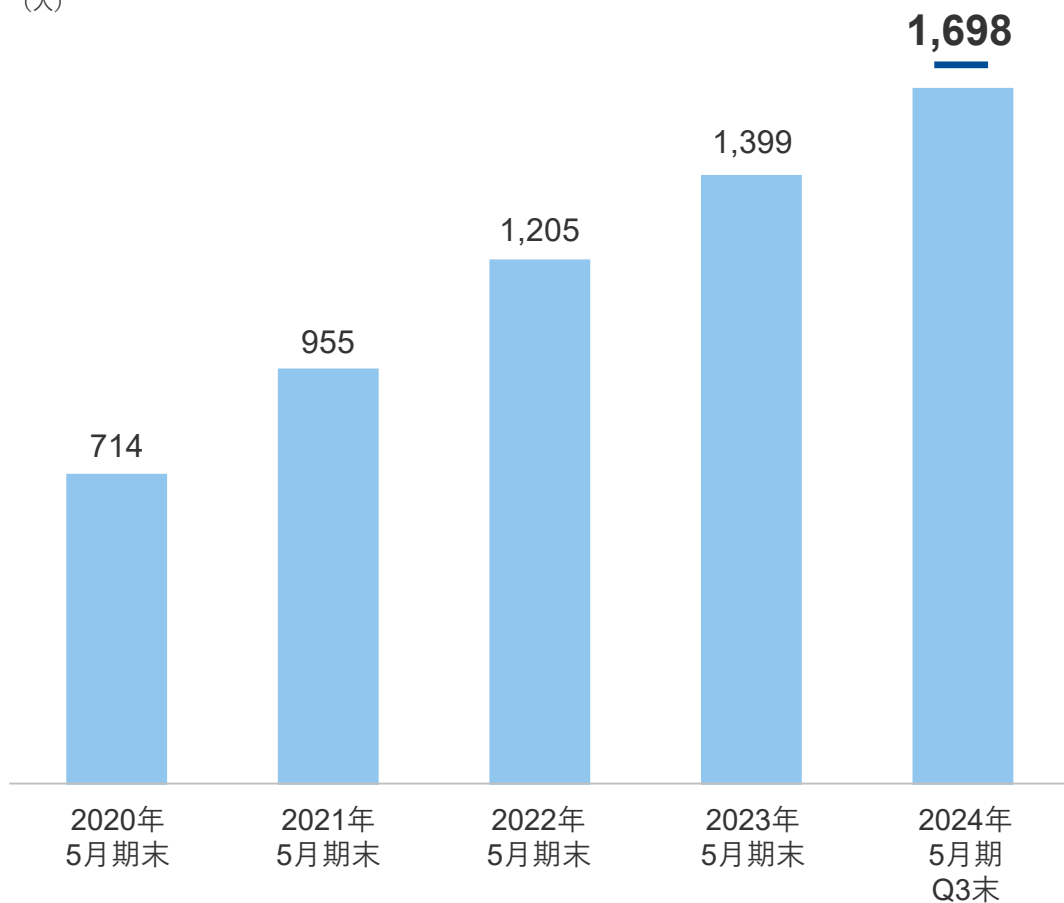
社名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設立	2007年6月11日
所在地	表参道本社（東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F）
拠点	支店：東京、大阪、福岡、愛知 サテライトオフィス：徳島、京都、新潟
グループ会社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Global Development Center, Inc.（フィリピン） Sansan Global (Thailand) Co., Ltd.（タイ）（2024年4月1日設立） ログミー株式会社 株式会社ダイヤモンド企業情報編集社 クリエイティブサーベイ株式会社 株式会社言語理解研究所
代表者	寺田 親弘
従業員数	1,698名
資本金	6,748百万円
売上高	25,510百万円（2023年5月期）
株主構成	個人その他43.25%、外国法人等32.84%、金融機関14.86%、その他の国内法人6.36%、証券会社2.69% （2023年11月30日現在）



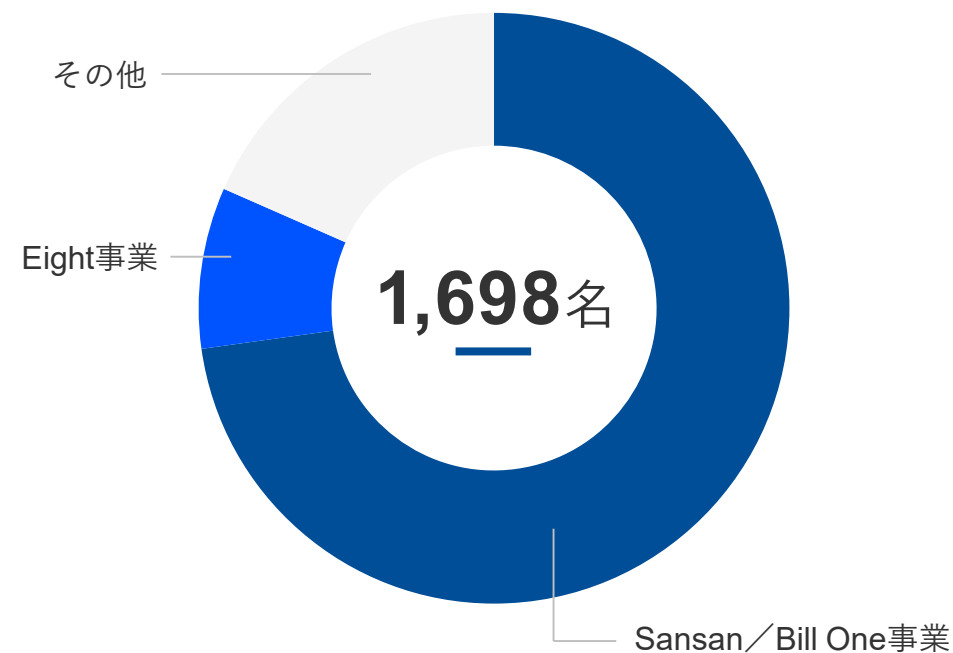
# 従業員数

## 連結従業員数

(人)



## 人員構成 (1)



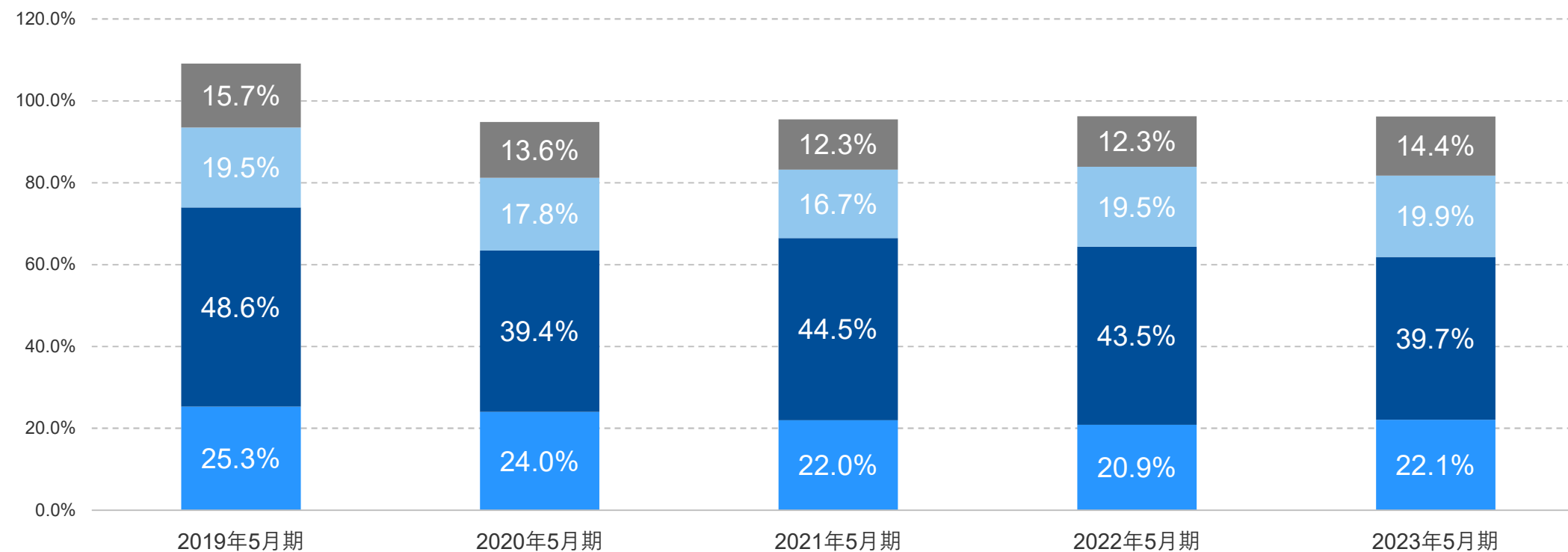
(1) 2024年2月29日現在



# 各種費用の対売上高比率

売上高に対する各種費用の割合<sup>(1)</sup> (売上原価・R&D<sup>(2)</sup>・S&M<sup>(3)</sup>・G&A<sup>(4)</sup>)

■売上原価 ■R&D ■S&M ■G&A



(1) 未監査

(2) Research and Development (研究開発に関連する人件費やサーバー費用、共通費用等の合計値)

(3) Sales and Marketing (広告宣伝費や販売促進に関連する人件費、共通費用等の合計値)

(4) General and Administrative (コーポレート部門の人件費や関連する共通費用等の合計値)

## 調整額 (1)における費用の内訳

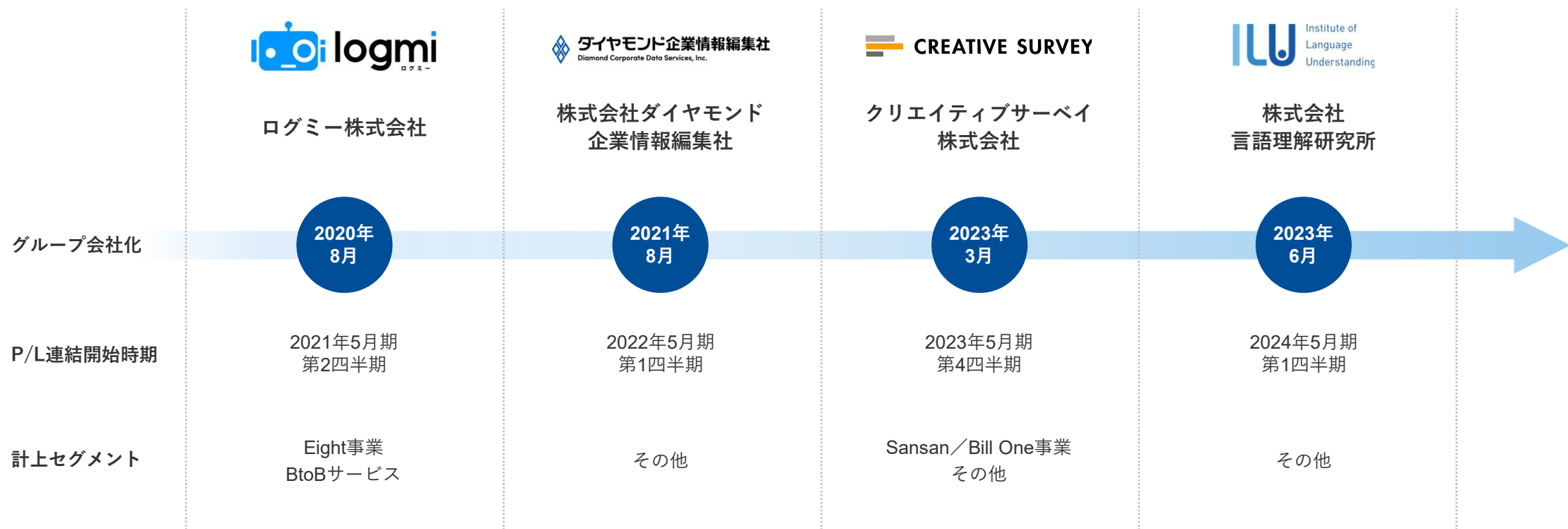
	(百万円)	2023年5月期	2024年5月期		(ご参考) 2024年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
調整額における費用の内訳	広告宣伝費	19	19	+1.8%	50	+3.4%
	人件費	331	490	+48.2%	1,367	+38.0%
	サーバー・PC費用	139	205	+47.1%	556	+35.9%
	家賃	258	266	+3.0%	766	+3.9%
	採用費	67	100	+50.4%	260	+37.1%
	その他	647	669	+3.4%	2,105	+15.3%
	人員関連費用	174	234	+34.0%	695	+29.2%
	オフィス関連費用	211	118	-44.0%	497	-11.3%
	その他	260	316	+21.4%	912	+25.6%
	<b>Total</b>		<b>1,463</b>	<b>1,752</b>	<b>+19.8%</b>	<b>5,105</b>

(1) 報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費

# 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



# Sansan / Bill One事業



# 国内SaaS市場の可能性

IT支出に占めるSaaS割合の拡大が見込まれる

2023年度予測

28.5兆円  
前年同期比 4.7%増

日本エンタプライズ  
IT支出市場<sup>(1)</sup>

IT支出に占める  
SaaS割合が  
米国と同水準 (10.9%<sup>(2)</sup>)  
になった場合

3.1兆円

1.4兆円 前年同期比17.1%増

日本SaaS市場<sup>(3)</sup>  
(日本エンタプライズIT支出市場対比5.0%)

(1) 「日本の産業別エンタプライズIT支出予測」ガートナージャパン株式会社

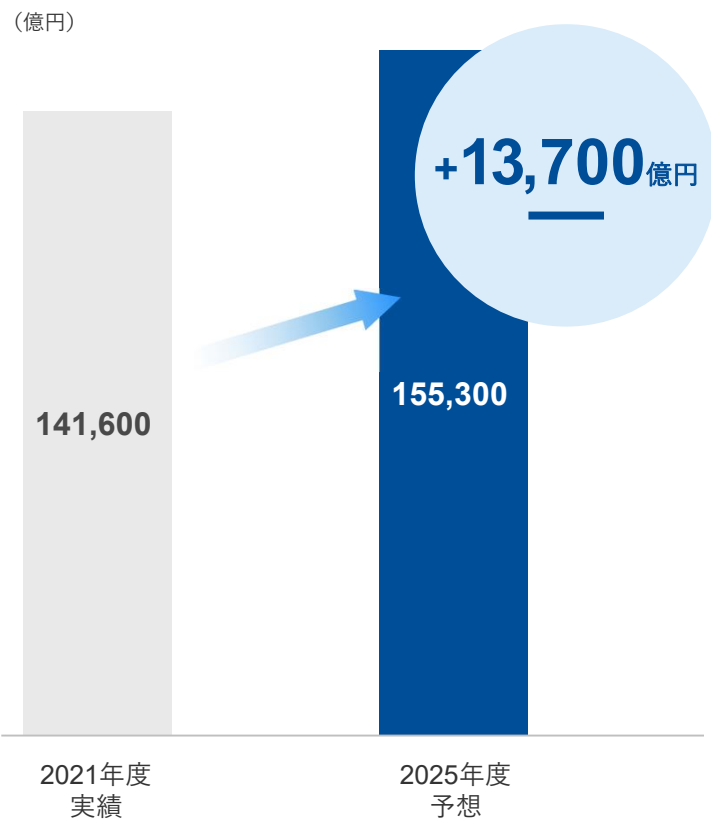
(2) 「United States IT Spending Market Outlook」EMR、「Software as a Service – United States」Statista Market Forecastより当社作成

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」富士キメラ総研

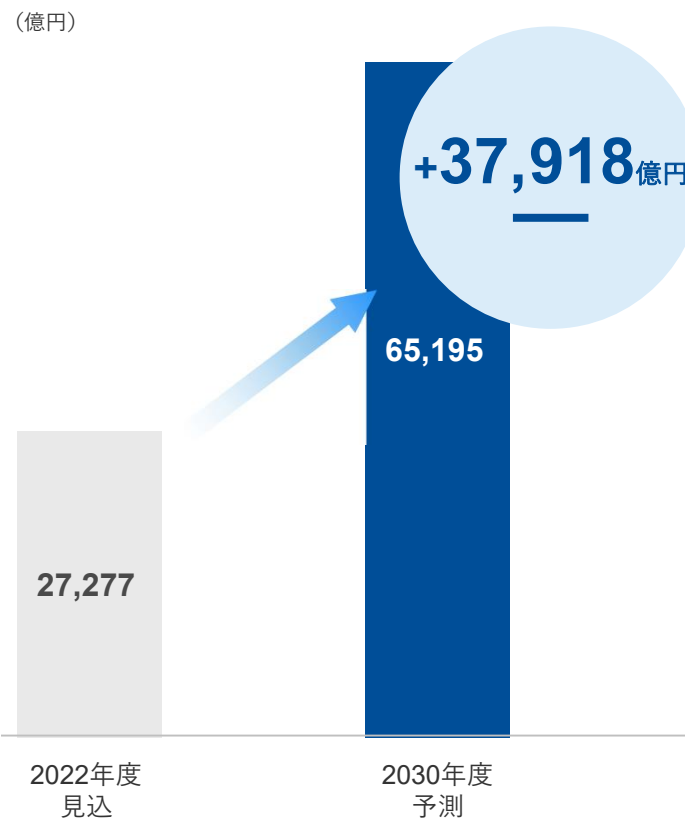
# 追い風となる市場環境

デジタルトランスフォーメーション等がクラウドサービスへのニーズを後押し

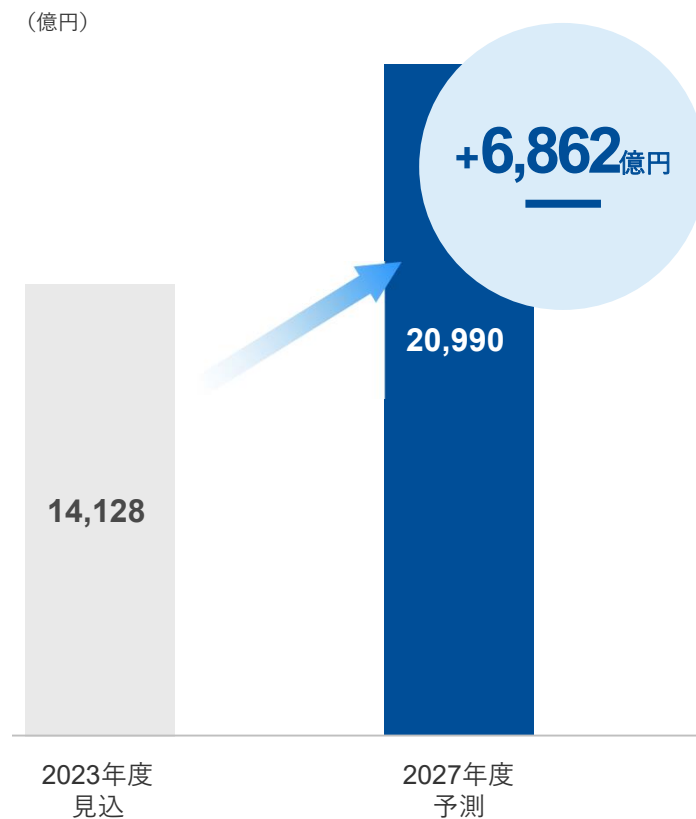
国内民間IT市場規模 (1)



デジタルトランスフォーメーション市場規模 (2)



国内SaaS市場規模 (3)



(1) 「2023 国内企業のIT投資実態と予測」 矢野経済研究所

(2) 「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編」 富士キメラ総研

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」 富士キメラ総研

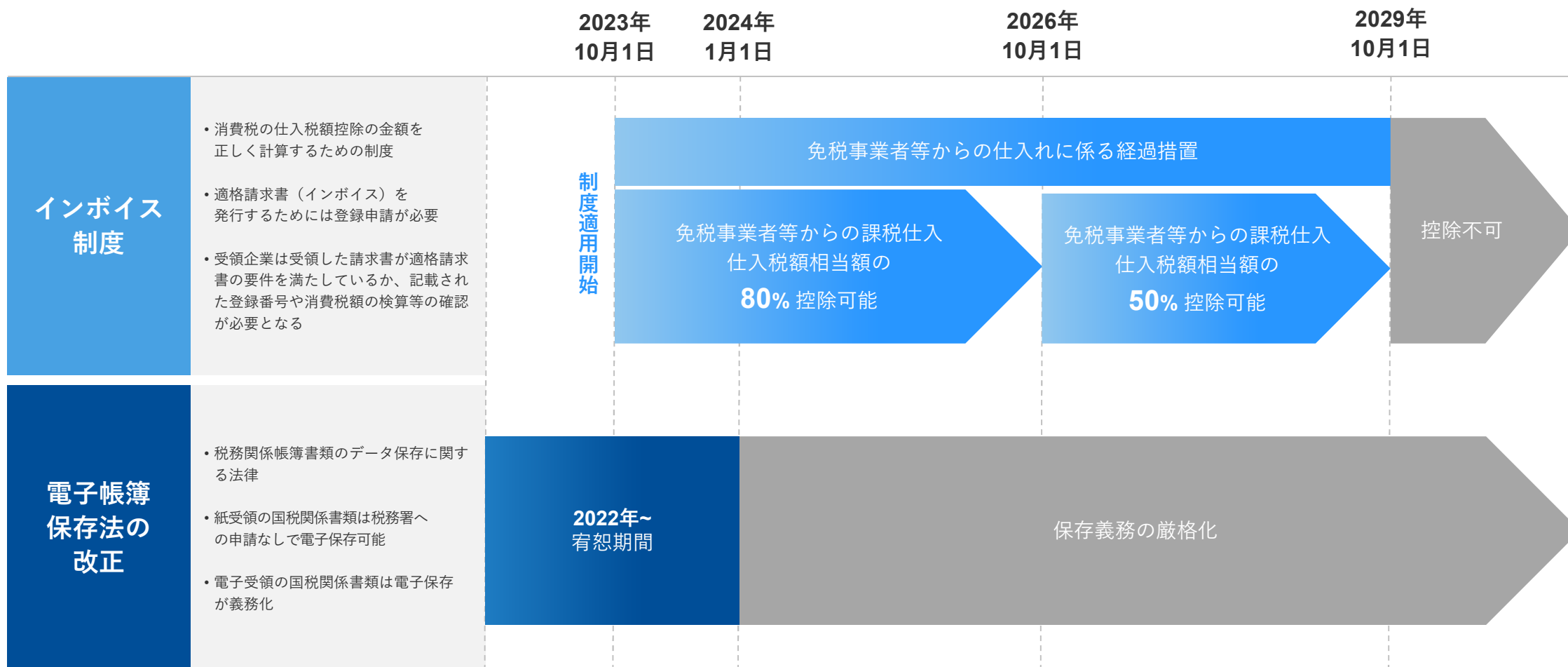
# 「Sansan」：料金プラン

全社で利用するプランを基本プランとして提供

	A. 基本プラン（全社利用）	B. 旧プラン（ID課金）	支払いタイミング
1 初期費用 (イニシャルコスト)	ライセンス費用の12か月分 既に保有する全ての名刺をデータ化するための費用	契約ID数に応じた費用 既に保有している名刺をデータ化する費用（枚数上限あり）	契約開始時
2 カスタマーサクセス プラン (イニシャルコスト)	個別見積にて導入支援プランを提供 「Sansan」を活用するための導入及び運用支援を行うための費用		契約開始時
3 スキャナ (ランニングコスト)	月額10,000円／台 顧客のオフィスフロア及び拠点数分のスキャナとタブレットを貸出		契約開始時 + 更新時
4 ライセンス費用 (ランニングコスト)	企業規模や利用用途に応じて設定 (年間契約) 1契約当たり月額数万～数百万円	契約ID数に応じて設定 (年間契約) ID毎の固定課金（名刺データ化枚数上限あり）	契約開始時 + 更新時

# 「Bill One」：請求書分野の外部環境

2023年10月にインボイス制度の適用が開始、2023年12月末に電子帳簿保存法の宥恕期間が終了  
 インボイス制度の経過措置の終了等、請求書を取り巻く外部環境にはさまざまな変化が生じる見込み





# サステナビリティに関する取り組み



# 重要課題（マテリアリティ）

環境・社会・ガバナンスにおける重要課題（マテリアリティ）を特定し、長期的な定量目標を設定  
本業を通じて、これら課題解決に取り組み、SDGs達成及び持続可能な社会構築への貢献を目指す

**1 セキュリティと利便性の両立**

9 重要な情報資産の保護を促す  
12 つくる責任 つかう責任

- 安全かつ安定的なインフラサービスの提供
- データプライバシーの保護と情報セキュリティの徹底

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2023年5月期実績 <sup>(1)</sup>
重要なインシデント発生件数	0件	0件
個人情報保護士取得率	80%以上の維持	88.0%

**2 革新的なDXサービスで働き方を変革**

8 働きがいも 経済成長も  
9 重要な情報資産の保護を促す

- 生産性向上に寄与するDXサービスの推進
- 革新的なビジネスインフラの創造

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2023年5月期実績 <sup>(1)</sup>
当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数	5億件	1.9億件 <sup>(2)</sup>
当社サービス利用者数	2,000万人	573万人 <sup>(2)</sup>

**3 人材の多様性を尊重し、イノベーションを生み出す**

4 質の高い教育をみんなに  
5 ジェンダー平等を推進しよう  
10 人や組織が学習を促す  
17 パートナーシップで目標を達成しよう

- 人材の採用・育成・活躍推進
- ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの推進

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2023年5月期実績 <sup>(1)</sup>
リファラル採用比率	35%	12.0%
「Unipos」 <sup>(3)</sup> 投稿率	80%	59.6%
女性管理職比率	30%以上	17.8%
女性従業員比率	45%以上	34.9%

**4 急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立**

16 平和と公正をすべての人に

- コーポレートガバナンスの強化
- コンプライアンスの徹底

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2023年5月期実績 <sup>(1)</sup>
女性取締役比率	30%以上	22.2%
重大なコンプライアンス違反件数	0件	0件
コンプライアンス関連の研修受講率	100%	100%

**5 事業活動を通じた自然環境の保全**

12 つくる責任 つかう責任  
13 気候変動に具体的な対策を  
15 陸の豊かさも守ろう

- 気候変動問題への対応
- 自然資源の効率的活用

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2023年5月期実績 <sup>(1)</sup>
スコープ1+2 <sup>(4)</sup>	カーボンニュートラル	851t-CO <sub>2</sub>
当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数	1.2億件	0.1億件 <sup>(2)</sup>

(1) 当社単体の実績・目標を記載  
 (2) 「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計  
 (3) Unipos株式会社が提供するピアボーナスを軸とする全従業員参加型のプラットフォームサービス  
 (4) スコープ1は、当社が所有するオフィスや設備において直接排出されたGHG排出量を集計。スコープ2は、各オフィスにて購入した電力や熱エネルギー等の使用を通じて間接的に排出されたGHG排出量を集計

# サステナビリティ情報の拡充

当社コーポレートサイト内サステナビリティページにおけるESGデータを拡充  
「統合報告書2023」を発行し、サステナビリティに関する情報を拡充

## - サステナビリティページ



日本語 : <https://jp.corp-sansan.com/sustainability>  
English : <https://www.corp-sansan.com/sustainability>

## - 統合報告書



日本語 : <https://ir.corp-sansan.com/ja/ir/library/report.html>  
English : <https://ir.corp-sansan.com/en/ir/library/report.html>

# 外部評価

ESGやサステナビリティ、IR活動に関するさまざまな外部評価を獲得

## ESGレーティング、ESG指数

MSCI <sup>(1)</sup>

**MSCI ESGレーティング  
A評価**



FTSE

**FTSE Blossom Japan  
Sector Relative Index**



## 統合報告書2023

MerComm, Inc. 「International ARC Awards」

**PDF Version of Annual Report  
部門 Bronze賞受賞**



年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）

**改善度の高い統合報告書**

## IRサイト

日興アイ・アール

**全上場企業ホームページ充実度  
ランキング 最優秀賞**



大和インベスター・リレーションズ

**2023インターネットIR表彰  
優良賞**



(1) THE USE BY SANSAN, INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF SANSAN, INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

# 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。

***sansan***

