

**sansan**

**2020年5月期 第1四半期  
決算説明資料**

Sansan株式会社  
2019年10月15日

本日は当社の決算電話会議にご参加いただきありがとうございます。

## 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** 連結実績
- 2** セグメント別実績
- 3** 通期業績見通し
- 補足資料
  - Sansanグループの概要
  - Sansan事業について
  - Eight事業について

2020年5月期第1四半期の実績についてご説明します。

・ 売上高は前年同期比35.8%増、営業利益は252.8%増、高成長が継続

売上高 : Sansan事業は29.9%成長、Eight事業は179.1%成長

営業利益 : Sansan事業は44.0%成長、Eight事業は59百万円の赤字縮小

・ 期初公表した通期業績見通しに対して、計画通りの順調な進捗

Q1は大きな広告宣伝活動を実施しないため、営業利益の進捗率は高くなる計画

・ 前期下期より強化している人員採用は順調に進展

総従業員数は前四半期末比44人増の593名（Sansan事業部で同32名増加）

初めにハイライトを3点お伝えします。

連結売上高は前年同期比35.8%増、営業利益は252.8%増となり、高成長が継続しました。

期初公表した通期業績見通しに対しても、計画通りの順調な進捗となりました。

また、前期下期より取り組んでいる、Sansan事業の営業部門を中心とした人員採用は順調に進展し、全体での従業員数は前四半期末（3か月前）と比較して44名増加の593名となりました。

1 連結実績

連結実績の概況

売上高、各段階利益ともに前年同期比で高い成長が継続  
売上総利益率は緩やかな改善傾向を維持

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期	
	Q1実績	Q1実績	Q1実績	前年同期比
連結業績				
売上高	2,283	3,100		+35.8%
売上総利益 <sup>(1)</sup>	1,892	2,636		+39.3%
売上総利益率 <sup>(1)</sup>	82.9%	85.0%		+2.1pt
営業利益	70	248		+252.8%
営業利益率	3.1%	8.0%		+4.9pt
経常利益	55	192		+247.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	53	106		+98.5%

<sup>(1)</sup> Eight事業における名刺入力費用は販売費及び一般管理費に計上

© Sansan, Inc.

5

連結業績の概況についてご説明します。

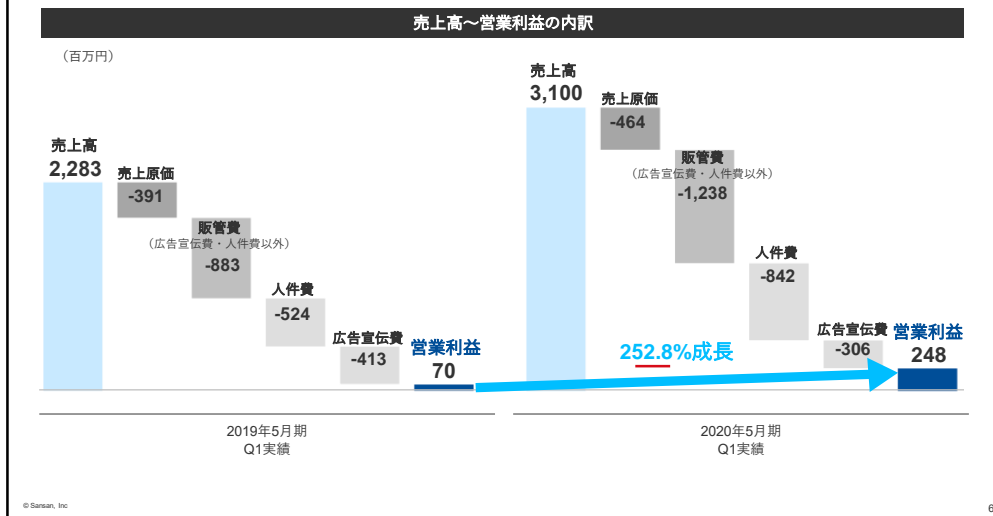
売上高は、前年同期比35.8%増の31億円となりました。

売上高の増加に伴い、各段階利益はそれぞれ増益となり、営業利益は252.8%増の2億48百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は98.5%増の1億6百万円となりました。

また、売上総利益率は85.0%となり、緩やかな改善傾向が続いています。

## 営業利益の状況

売上高の伸長及び広告宣伝費比率の低下により、営業利益は大幅に増加



営業利益が増加した背景についてご説明します。

当第1四半期においては、人員採用の進展に伴い、人件費やその他の販管費が増加した一方で、売上高の増加や広告宣伝費比率の低下等によって、利益率が改善し、売上高の伸び率を大きく超える成長となりました。

2 セグメント別実績

セグメント別実績の概況

Sansan事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期	
	Q1実績	Q1実績	Q1実績	前年同期比
<b>売上高</b>				
連結	2,283	3,100		+35.8%
Sansan事業	2,193	2,848		+29.9%
Eight事業	90	251		+179.1%
<b>営業利益</b>				
連結	70	248		+252.8%
Sansan事業	877	1,264		+44.0%
Eight事業	-298	-239		-
調整額	-509	-776		-

© Sansan, Inc.

7

次に、セグメント別の実績についてご説明します。

Sansan事業、Eight事業ともに、増収、増益（Eight事業は赤字縮小）となりました。

## Sansan事業の概況

売上高の成長継続に伴い、セグメント営業利益率が上昇  
Q1は大きな広告宣伝費活動を実施しておらず、Q2以降に実施予定

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比	
<b>Sansan事業</b>				
売上高	2,193	2,848	+29.9%	
営業利益	877	1,264	+44.0%	
営業利益率	40.0%	44.4%	+4.3pt	
「Sansan」契約件数	5,362件	6,032件	+12.5%	
契約当たり月次売上高 <sup>(1)</sup>	約141,000円	約156,000円	+10.6%	
直近12か月平均月次解約率 <sup>(2)</sup>	0.76%	0.63%	-0.13pt	
従業員数	248人	341人	+93人	

<sup>(1)</sup> Sansan事業のQ1当月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）

<sup>(2)</sup> 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

© Sansan, Inc.

8

まず、Sansan事業についてです。

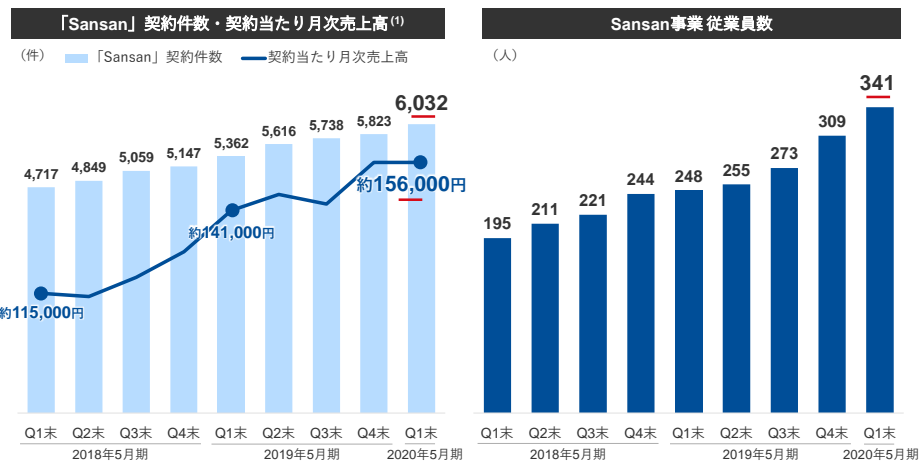
売上高は前年同期比29.9%増の28億48百万円、営業利益は44.0%増の12億64百万円となりました。

売上高の増加に伴う広告宣伝費比率の低下等によって、営業利益率は4.3ポイント改善しました。



## Sansan事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高・従業員数

契約件数・契約当たり月次売上高は安定的に成長  
営業部門を中心とした人員採用は順調に進捗



© Sansan, Inc.

9

主要な指標の状況についてですが、「Sansan」の契約件数は前年同期比12.5%増の6,032件、契約当たり月次売上高は11.0%増の約15.6万円となりました。

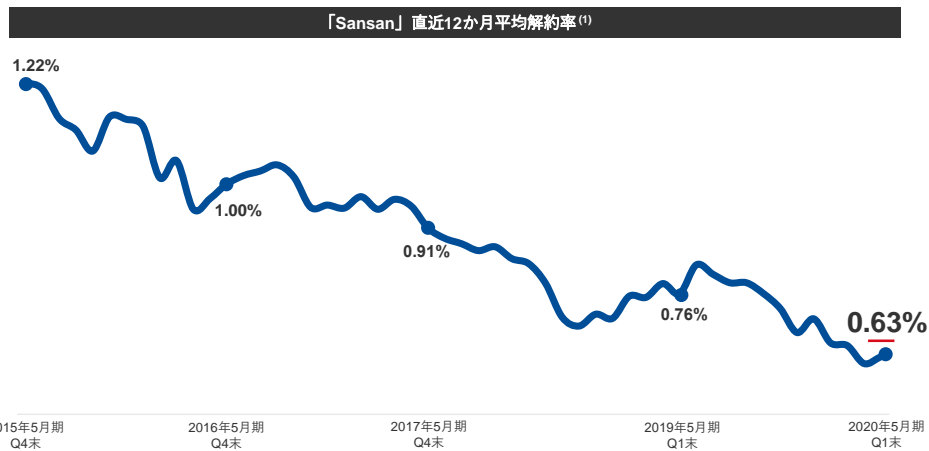
なお、契約当たり月次売上高は前四半期末（3か月前）比ではフラットの実績となりましたが、短期的な水準は、新規契約の獲得数やそのクライアント規模等に左右されるためであり、中長期的な上昇トレンドの見込みに変化が生じているものではありません。

Sansan事業全体の従業員数は、前年同期比で93名増加し、341名となりました。

前四半期末（3か月前）と比較しても32名増加しており、順調に取り組みが進展しています。

## Sansan事業：「Sansan」直近12か月平均解約率

直近12か月平均解約率は前年同期比0.13ポイント改善し、低水準を維持

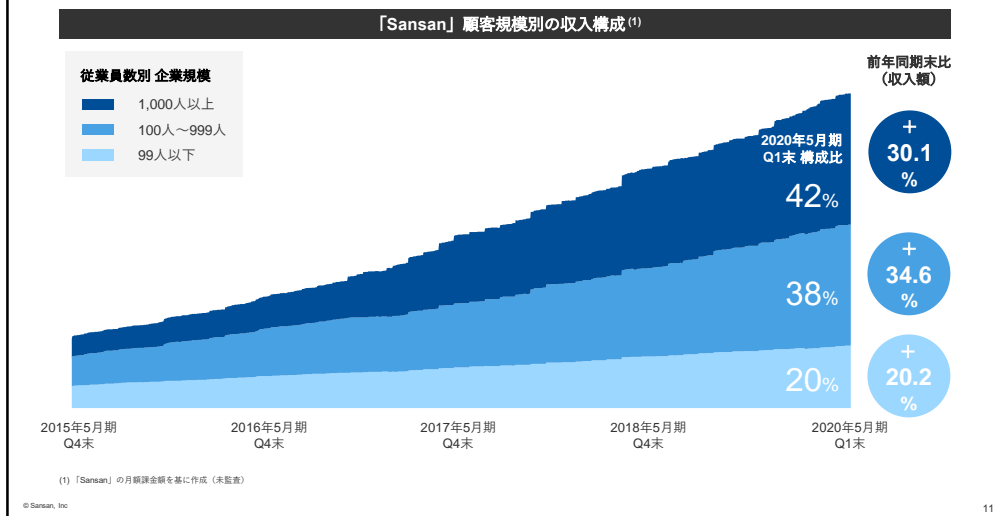


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

また、「Sansan」の直近12か月平均の月次解約率は0.63%となり、極めて低水準を維持しています。

## Sansan事業：「Sansan」顧客規模別収入構成

契約当たり売上高の大きい大企業からの収入割合が継続的に上昇



「Sansan」の収入構成をクライアント企業の従業員規模で分類した場合には、これまでのトレンドと同様に、大企業からの収入が前年同期比30.1%増となり、高い成長率となりました。

前期の下期より、営業部門の人員を増やし、大企業向け営業活動の強化に取り組んでいますが、社員採用後、立ち上がるまでには一定の期間を要するものであるため、まだ増員効果がフルでは寄与していません。

第1四半期では強化の過程で、まずは中小企業からの契約獲得が順調に進んだことから、中規模クライアントからの収入が最も高い成長率となりました。

引き続き人員採用を進めながら、研修や育成等も強化し、売上高の成長につなげていきたいと考えています。

## Eight事業の概況

マネタイズの強化により、売上高は前年同期比で高成長が継続  
企業向け（BtoB）有料サービスが成長をけん引

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比	
<b>Eight事業</b>				
売上高	90	251	+179.1%	
BtoCサービス	55	72	+29.7%	
BtoBサービス	34	179	+419.0%	
営業利益	-298	-239	-	
営業利益率	-	-	-	
「Eight」ユーザー数 <sup>(1)</sup>	221万人	251万人	+29万人	
「Eight 企業向けプレミアム」 <sup>(2)</sup> 契約件数	307件	991件	+222.8%	

(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  
(2) 「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービスで、従業員数から20名程度の小規模企業をコア・ターゲットとして展開

© Sansan, Inc.

12

次に、Eight事業についてご説明します。

BtoB向けサービスのマネタイズ強化等により、売上高は前年同期比179.1%増となる2億51百万円となりました。

営業利益は、売上高の増加に伴い、赤字額が59百万円減少しマイナス2億39百万円となりました。

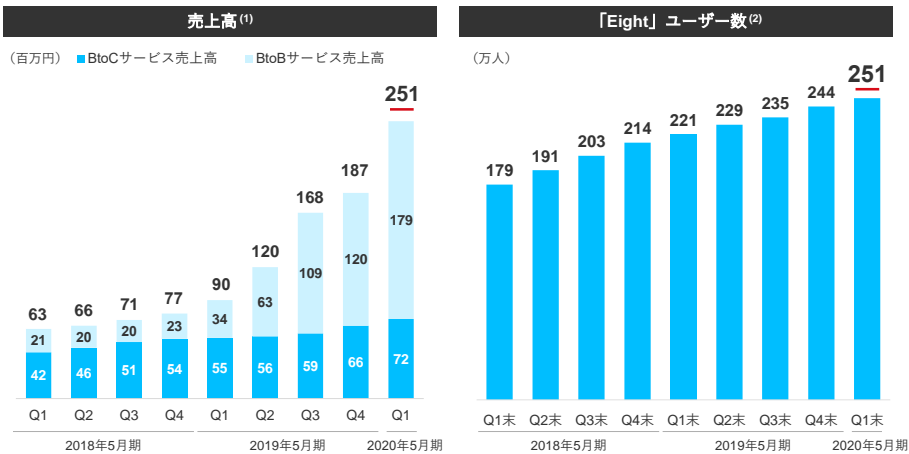
なお、今回より初めて開示をする指標になりますが、「Eight 企業向けプレミアム」の契約件数は前年同期比222.8%増となる991件となりました。

これは、「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービスで、従業員数名から20名程度の小規模企業をコア・ターゲットとして展開しているものです。

月額1万円の基本料金に加えて、利用者数に応じた課金額をいただく料金モデルとなっており、9月末時点で1,000契約を突破しています。

## Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

売上高、ユーザー数ともに継続的に拡大



(1) 2018年5月期の四半期実績は五半書

(2) 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

© Sansan, Inc.

13

また、「Eight」のユーザー数については前年同期比29万人増の251万人となりました。

3 通期業績見直し

連結業績の見直し

通期見直しは期初公表内容から変更なし

売上高は前年同期比35.4%増、営業損益以下の段階損益は黒字化の見直し

(百万円)	2019年5月期	2020年5月期	
	通期実績	期初公表 通期見直し	前年同期比
<b>連結業績</b>			
売上高	10,206	13,816	+35.4%
営業利益	-849	724	-
営業利益率	-	5.2%	-
経常利益	-891	670	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-945	黒字化 <sup>(1)</sup>	-

(1) 中期的な業績向上による将来年度の課税所得見込額の増加が見込まれており、2020年5月期においては、主に税務上の繰延税金資産にかかる繰延税金資産の増加により、法人税等調整額が計上される可能性があります。しかしながら、現時点では、2021年5月期の業績見直し等に基づき、法人税等調整額の計上の精緻化が困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません。

© Sansan, Inc.

14

最後に、通期業績見直しについてですが、期初公表した内容から変更はありません。

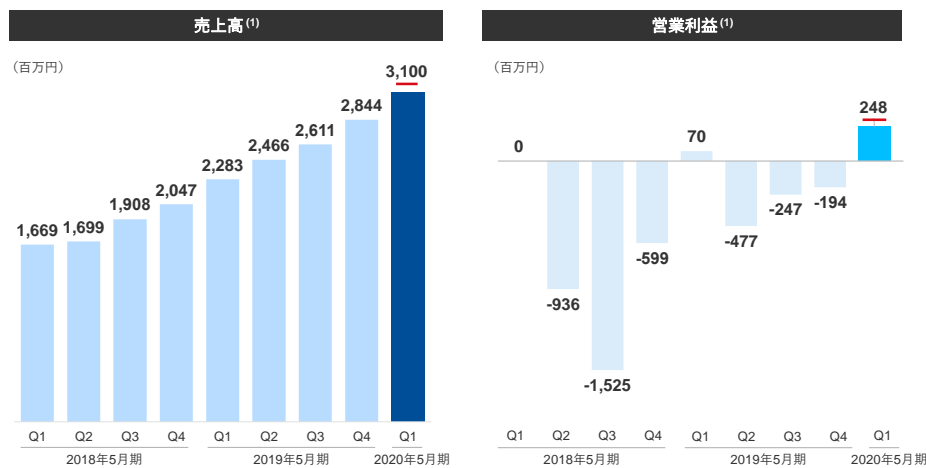
当期は、主にSansan事業の継続的な成長と、Eight事業のマネタイズの進展が業績に寄与する見込みであることから、売上高は前年同期比35.4%増の138億16百万円を見込んでいます。

また、売上高の増加に伴い、営業損益以下は黒字化する見込みです。

3 通期業績見直し

(ご参考) 連結業績：四半期別実績 (3か月実績)

広告宣伝活動の実施量の差異により、例年Q1の営業利益は高くなる傾向  
当期においても、期初計画通り、Q2以降に広告宣伝活動を積極的に実施予定



(1) 2018年5月期の四半期実績は未監査

© Sansan, Inc.

15

ご参考までに、3か月単位での過去の連結実績について補足させていただきます。

売上高については、現在は成長フェーズであることから、特段高い季節変動性はありません。

一方、営業利益については、主に広告宣伝活動の実施タイミングや投下量の差異によってバラツキがあり、例年、第1四半期は利益が高く出る傾向にあります。

当期においても、第2四半期以降に積極的な広告宣伝活動を予定していることから、通期での黒字化を見込んでいるものの、四半期単位での利益水準は変動する可能性がありますので、予めご案内させていただきます。

以上で説明を終了させていただきます。  
ありがとうございました。

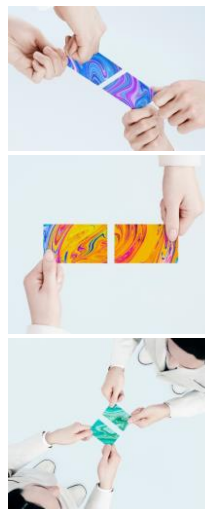
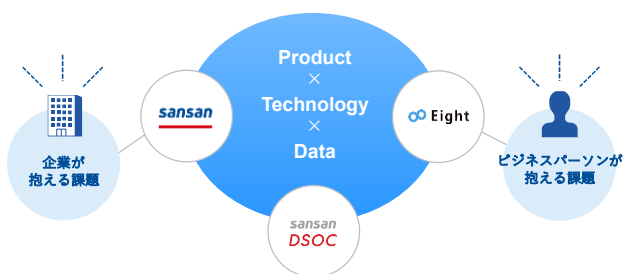
## 補足資料





# 出会いからイノベーションを生み出す

—— 世界に挑むビジネス・プラットフォームへ ——



## 事業とサービスの概要

企業や個人のビジネス・コンタクトを資産として活用できるプラットフォームを提供

**sansan**

### 「Where Business Starts 名刺管理から、ビジネスがはじまる」

全社の名刺を集約することで、  
名刺を“価値ある資産”へと変える  
シェアNo.1の名刺管理サービス



- ・ 6,000契約以上の顧客基盤
- ・ 1.0%以下の月次解約率<sup>(1)</sup>

**Eight**

### 「名刺でつながる、ビジネスのためのSNS」

取り込んだ名刺から、いつでも活用できる  
ビジネスネットワークを構築する名刺管理アプリ

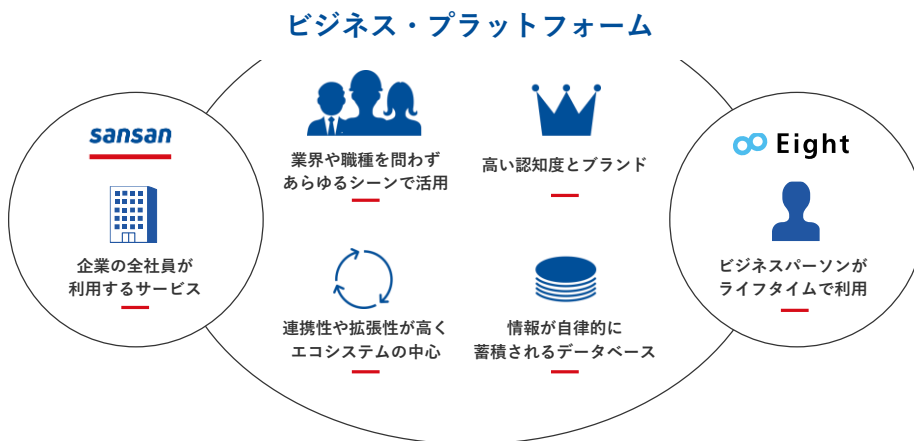


- ・ No.1モバイル名刺管理アプリ
- ・ 250万人を超えるユーザー数<sup>(2)</sup>

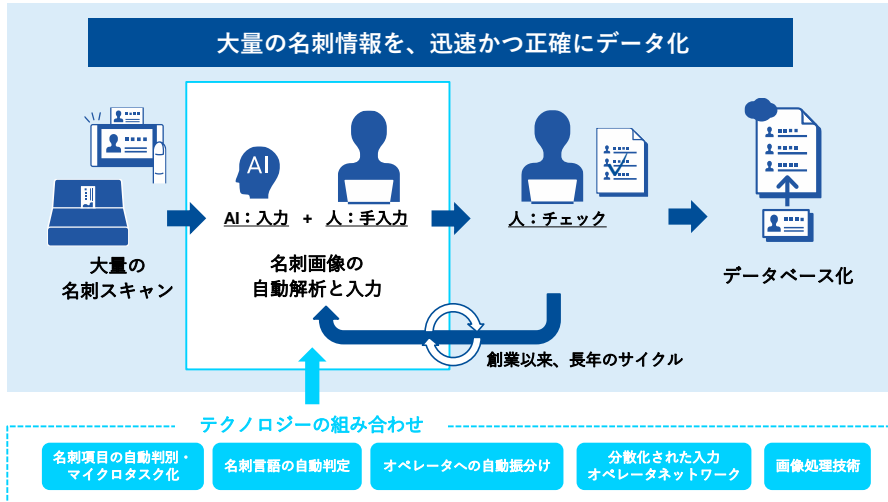
(1) 最近12か月平均の月次解約率。「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合  
(2) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

## ビジネス・プラットフォームとしての特徴

ビジネス・プラットフォームとしての強固なポジションを確立し、  
中長期的な成長機会の多様化を図る



競合他社の追従を許さない名刺情報のデータ化オペレーションを確立

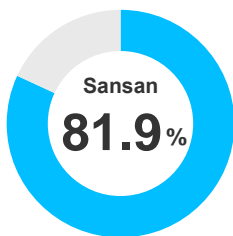


## 競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「名刺管理市場」を自ら創りあげてきたことで、圧倒的な市場シェアと多様な顧客基盤を確立

### 圧倒的な市場シェアと認知度

2017年売上金額シェア<sup>(1)</sup>



TVCM第5弾  
「面談アリ2017」上にやられた篇<sup>(2)</sup>



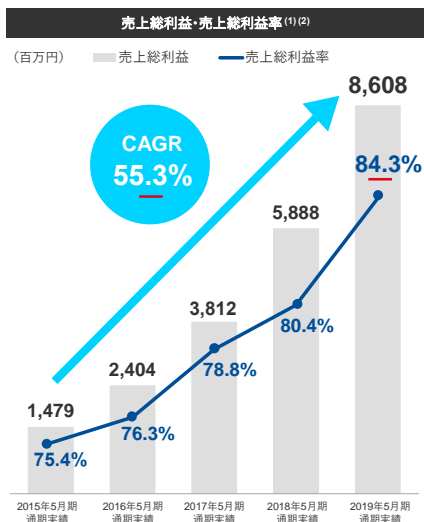
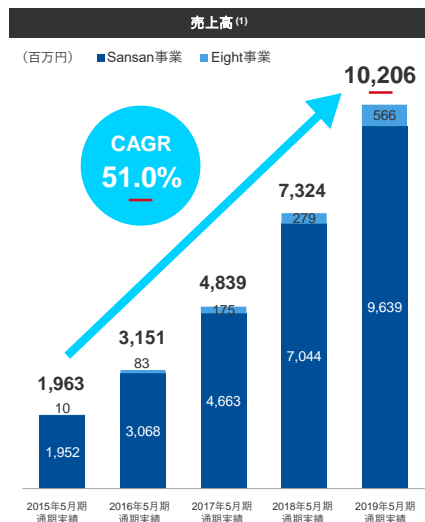
TVCM第6弾  
「面談アリ2018」また、上にやられた篇

### 6,000契約以上の盤石な顧客基盤



(1) 法人向け名刺管理サービス参入企業シェア（株式会社シード・プランニング「名刺管理サービスの市場とSPACRM関連ビジネス」、2018年11月）  
(2) 第7回広告電通賞サービス・文化部門の最優秀賞受賞

連結業績の推移（2015年5月期～2019年5月期）

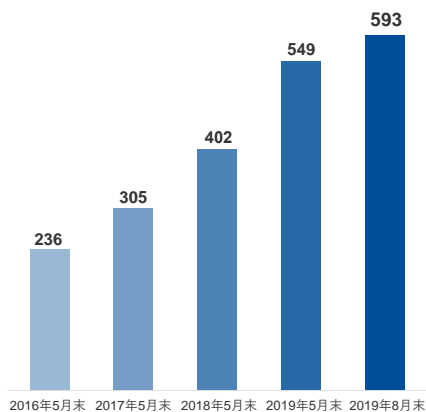


(1) 2016年5月期以前は未監査  
 (2) Eight事業における名刺入力費用は販売費及び一般管理費に計上

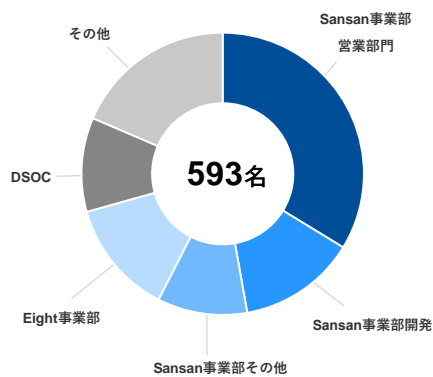
## 従業員数の状況

従業員数の推移<sup>(1)</sup>

(人)



人員構成<sup>(2)</sup>



(1) 2016年5月期は半体実績、2017年5月期以降は連結実績  
(2) 2019年8月31日現在

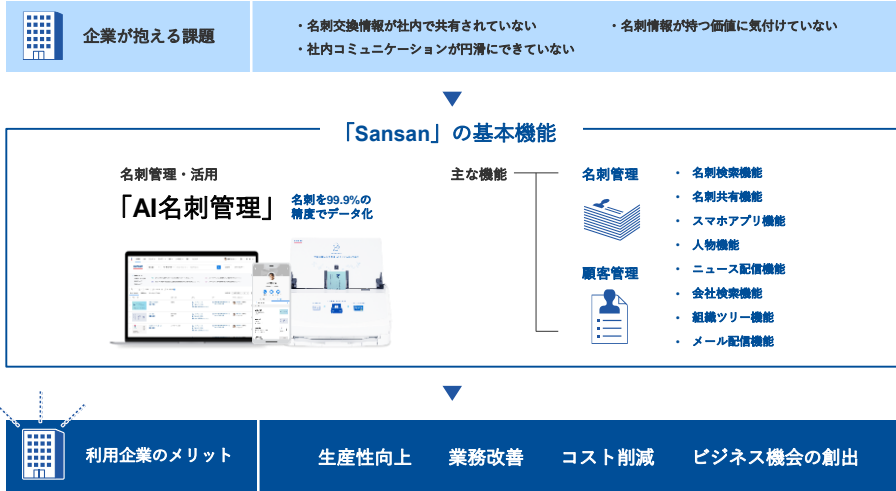
## 会社概要

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	支社：関西支店（大阪）、名古屋支店、福岡支店 サテライトオフィス：神山ラボ（徳島）、京都ラボ、長岡ラボ、札幌ラボ
子会社	シンガポール：Sansan Global PTE. LTD. アメリカ：Sansan Corporation
代表者	寺田 親弘
従業員数	593名（2019年8月31日現在）
資本金	62億34百万円
売上高	10,206百万円（2019年5月期）
株主構成	金融機関13.08%、金融商品取引業者0.47%、その他の法人8.42%、外国法人等26.51%、個人その他51.50%（2019年8月31日現在）



## 「Sansan」基本機能

### 企業に眠る名刺をビジネスに使える資産に変える「名刺管理」機能を提供



## 「Sansan」追加機能

あらゆる企業やビジネスパーソンが経験する不便を解消し、「出会い」の価値を最大化

### 名刺管理から、ビジネスがはじまる



(1) SFAはSales Force Automation、CRMはCustomer Relationship Management  
(2) MAはMarketing Automation

## 「Sansan」基本料金プラン

「Sansan」サービスの価格は主に以下の4つから構成<sup>(1)</sup>

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
2 導入支援 費用 (イニシャルコスト)	月額20万円～150万円のプランを提供 「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
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
4 ライセンス 費用 (ランニングコスト)	月間の名刺交換枚数に応じて設定（年間契約） 1契約当たり月額7.5万円 <sup>(2)</sup> ～数百万円

### 回収タイミング

契約開始時

契約開始時

契約開始時  
+  
更新時

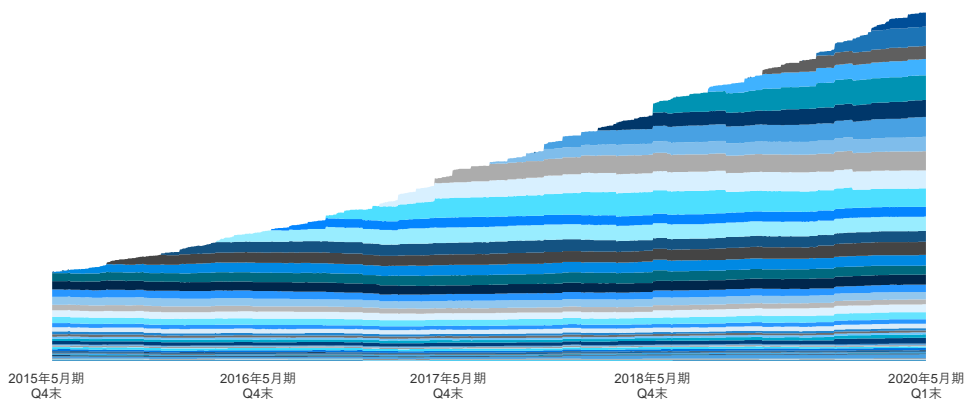
契約開始時  
+  
更新時

(1) その他、セキュリティ・コントロール等のオプション有り  
(2) 全社利用プランを前提とした場合

## 「Sansan」サービス開始時期別収入構成

継続的にネガティブチャーン<sup>(1)</sup>を実現

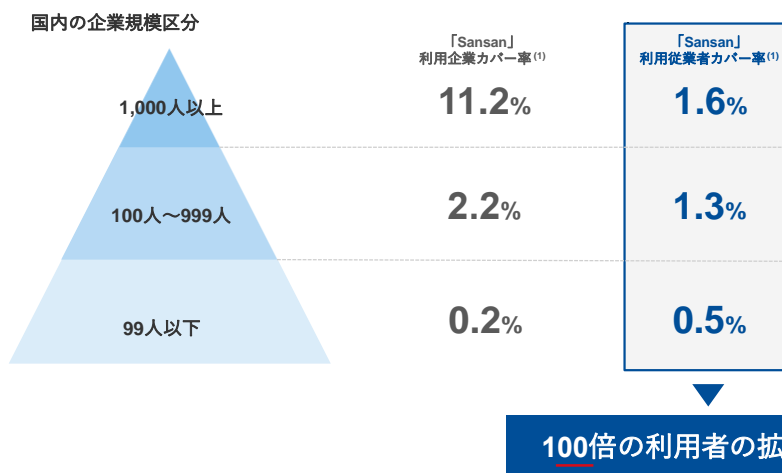
「Sansan」サービス開始時期別の収入構成<sup>(2)</sup>



(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分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）

## 拡大余地が大きく残される国内市場

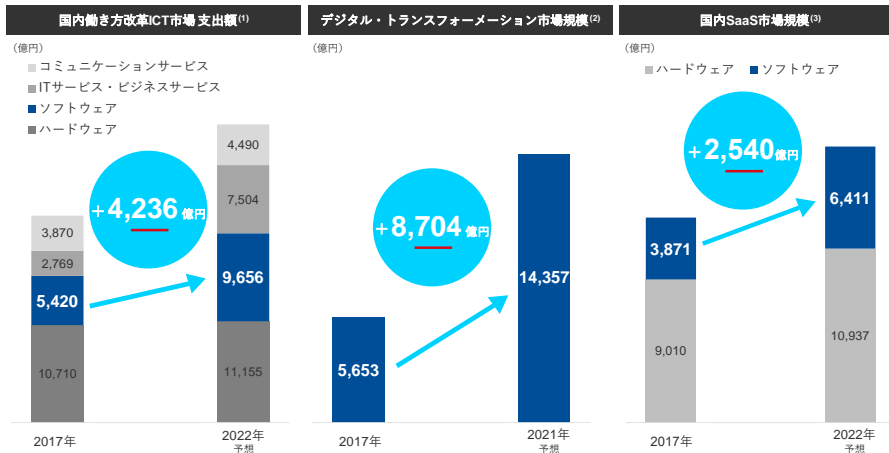
多くの企業で利用従業員数は限定的であり、国内だけでも100倍の開拓余地が存在



(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」をもとにした数値、分子は2019年5月期Q4末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

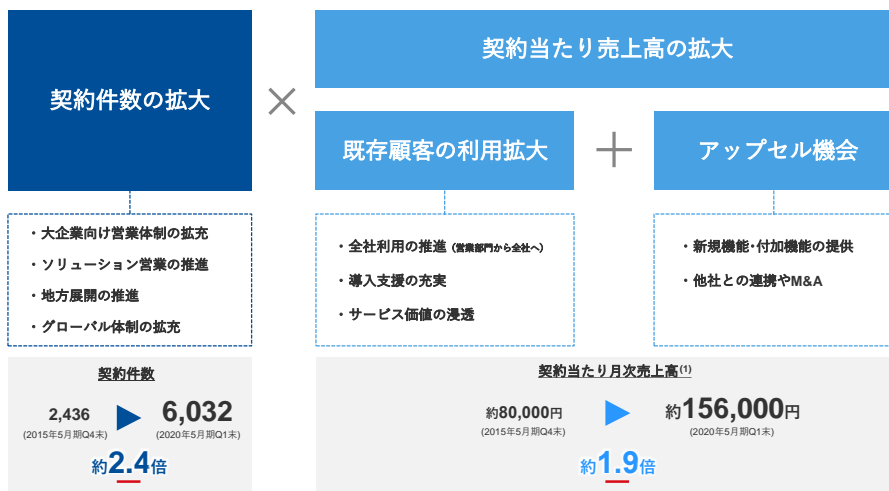
「追い風」となる市場機会

働き方改革とデジタル・トランスフォーメーション等が、名刺のクラウド管理ニーズを後押し



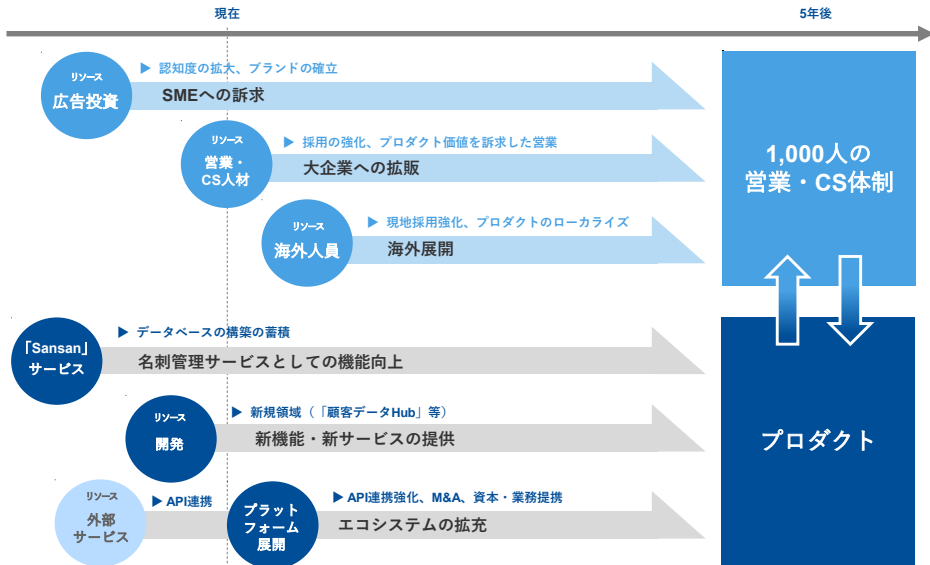
(1) IDC Japan「国内働き方改革 ICT市場予測、2016年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス/ビジネスサービス、通信サービス別」、2018年12月  
 (2) 富士キメラ総研「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」  
 (3) 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2018年版」

契約件数の拡大と契約当たり売上高の拡大で成長を図る



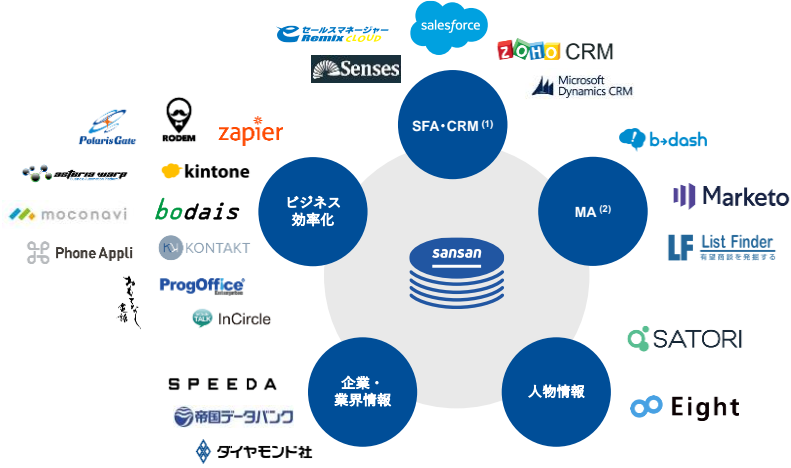
(1) 各四半期末月の月次実績 (未監査)

## 中長期の戦略ロードマップ





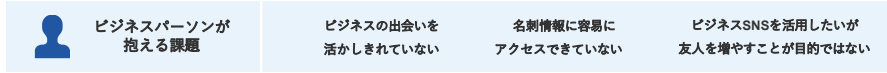
ビジネスに不可欠な多様なサービスとのデータ連携を強化



(1) SFA: Sales Force Automation, CRM: Customer Relationship Management  
(2) MA: Marketing Automation

## 「Eight」サービス概要

### 国内ビジネスSNSで最大級のアクティブユーザー数を有するプラットフォームを展開



「Sansan」で培ったテクノロジーにより名刺を高い精度でデータ化  
ライフタイムで使えるビジネスSNS型のプラットフォームを提供



企業向け（BtoB）有料サービスの展開を加速・強化し、Eight事業全体で早期での収益化を目指す

BtoB	
企業向けプラン 「Eight 企業向けプレミアム」	「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービス 従業員数から20名程度の小規模企業をコア・ターゲットとして展開
広告サービス 「Eight Ads」	「Eight」ユーザーに対して広告を配信できるサービス ビジネスユーザーへの広告配信ニーズをタイムリーに獲得
ビジネスイベント 「Meets」	「買い手」と「売り手」を効率的にマッチングさせ、生産性を上げるイベント 独自のテクノロジーを活用し、最も適したイベントの集客を実施
採用関連サービス 「Eight Career Design」	「Eight」ユーザー内の転職潜在層にアプローチ可能な採用関連サービス 採用市場におけるユニークなポジションの確立を目指して価値を提供
BtoC	
個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	「名刺データのダウンロード」等の追加機能が利用可能なサービス 無料プランを含む「Eight」ユーザー数全体の拡大を図る

**sansan**