

sansan

2020年5月期 第3四半期 決算説明資料

Sansan株式会社
2020年4月13日

本日は、当社の決算電話会議にご参加くださいます、ありがとうございます。

CFOの橋本でございます。

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** 2020年5月期 第3四半期実績
- **2** 2020年5月期 通期業績見通し
- **3** 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）
- **4** 新型コロナウイルス感染症に関して
- 補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・成長戦略）

それでは、私より、第3四半期決算のハイライトや成長戦略等についてご説明させていただきます。

1 2020年5月期 第3四半期実績

2 2020年5月期 通期業績見通し

3 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）

4 新型コロナウイルス感染症に関して

まずは、第3四半期決算についてです。

第3四半期累計実績ハイライト

連結売上高は前年同期比31.4%増、連結営業利益は黒字化、高成長が継続

売上高 : Sansan事業は27.9%成長、Eight事業は95.2%成長
営業利益 : Sansan事業は64.3%成長、Eight事業は192百万円の赤字縮小

Eight事業におけるビジネスイベント開催計画見直しにより、通期業績見通しを修正

ビジネスイベント「Meets」の開催計画見直し及び新型コロナウイルスの影響による大型ビジネスイベント等の開催見送りにより、通期業績見通しを下方修正

新事業戦略「Sansan Plus」を発表

3つの概念から構成される事業戦略を策定
他社サービス連携やパートナーとの協業を強化し、ビジネスプラットフォーム展開を加速

ハイライトは3点です。

1点目は、第3四半期累計実績値についてです。

連結売上高は前年同期比31.4%の成長となり、営業利益については前年同期の赤字に対して、黒字化いたしました。

2点目は、通期業績予想を下方修正することとなりました。

Eight事業においては、ビジネスイベント「Meets」の開催計画を第2四半期までの実績等を勘案し、大きく見直した結果、開催回数が減少する見通しとなりました。

これに加え、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、第4四半期に予定していた大型のビジネスイベントの開催を見送ったこと等から、期初想定した業績を下回る見込みとなりました。

3点目は、今後の成長戦略として「Sansan Plus」を発表しました。

他社サービス連携やパートナーとの協業を強化し、ビジネスプラットフォーム展開を加速していきます。

連結実績の概況

売上高、営業利益ともに前年同期比で、増収、増益
新型コロナウイルスの影響により、イベント中止損失54百万円を特別損失に計上

(百万円)	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020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
連結業績					
売上高	2,611	3,376	+29.3%	9,671	+31.4%
売上総利益 ⁽¹⁾	2,218	2,931	+32.1%	8,313	+34.4%
売上総利益率 ⁽¹⁾	84.9%	86.8%	+1.9pt	86.0%	+1.9pt
営業利益	-247	84	-	193	-
営業利益率	-	2.5%	-	2.0%	-
経常利益	-261	63	-	81	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-258	-3	-	-94	-

⁽¹⁾ 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

6

第3四半期の3か月間の連結業績については、ご覧の通りとなりました。

売上高は、前年同期比29.3%増の33億76百万円となり、

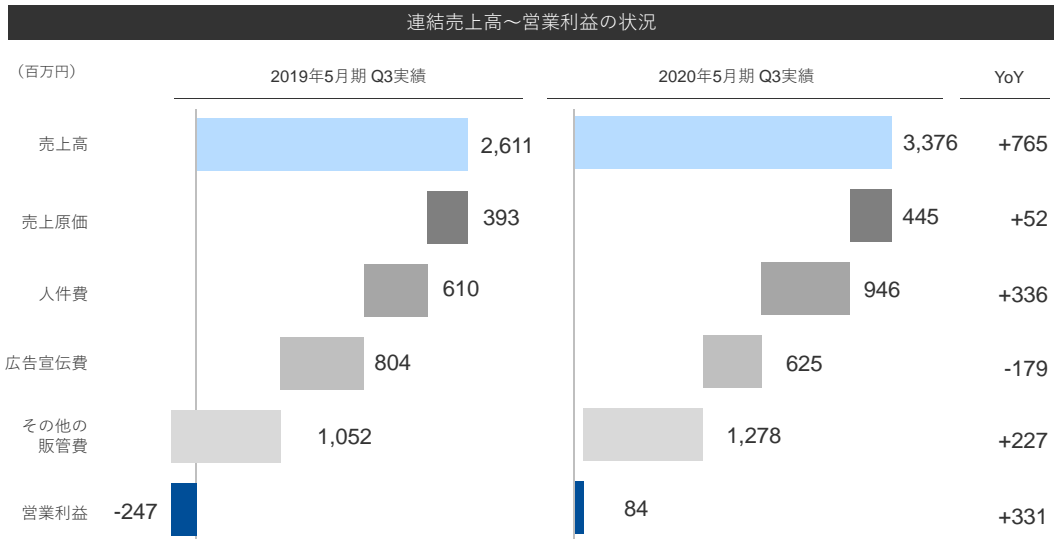
営業利益については、売上高の増加に伴い、前年同期と比較した場合には、3億31百万円改善し、黒字化しました。

新型コロナウイルスの拡大を受け、第4四半期期間中の2020年3月12日、13日で予定していた当社主催のビジネスカンファレンス「Sansan Innovation Project 2020」や各種セミナーの開催を中止しました。

この件に伴い、開催の準備等にかかった各種費用54百万円をイベント中止損失として当第3四半期の特別損失に計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純損失は3百万円となりました。

連結営業利益の増減要因

売上高の伸長及び広告宣伝費の減少により、営業利益は黒字化



© Sansan, Inc

7

営業利益が改善した背景についてご説明します。

第3四半期においては、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の低下等によって、営業利益は黒字化しました。

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		(ご参考) 2020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
売上高					
連結	2,611	3,376	+29.3%	9,671	+31.4%
Sansan事業	2,442	3,140	+28.6%	8,930	+27.9%
Eight事業	168	235	+39.6%	740	+95.2%
営業利益					
連結	-247	84	-	193	-
Sansan事業	691	1,123	+62.4%	3,235	+64.3%
Eight事業	-298	-248	-	-715	-
調整額	-640	-790	-	-2,326	-

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。

また、調整額は人員増に伴う人件費や採用費、家賃等の増加によって営業損失が1億50百万円拡大し、7億90百万円となりました。

Sansan事業の概況

売上高は前年同期比28.6%増となり、第2四半期の成長率よりも3.2pt加速
売上高の継続成長に伴い、営業利益率が上昇

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期		(ご参考) 2020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	
Sansan事業						
売上高	2,442	3,140	+28.6%	8,930	+27.9%	
営業利益	691	1,123	+62.4%	3,235	+64.3%	
営業利益率	28.3%	35.8%	+7.5pt	36.2%	+8.0pt	
「Sansan」契約件数	5,738件	6,587件	+14.8%			
契約当たり 月次売上高 ⁽¹⁾	143,000円	163,000円	+14.0%			
直近12か月 平均月次解約率 ⁽²⁾	0.73%	0.55%	-0.18pt			
従業員数	272人	381人	+109人			

(1) Sansan事業のQ3末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）

(2) 「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

9

まず、Sansan事業についてです。

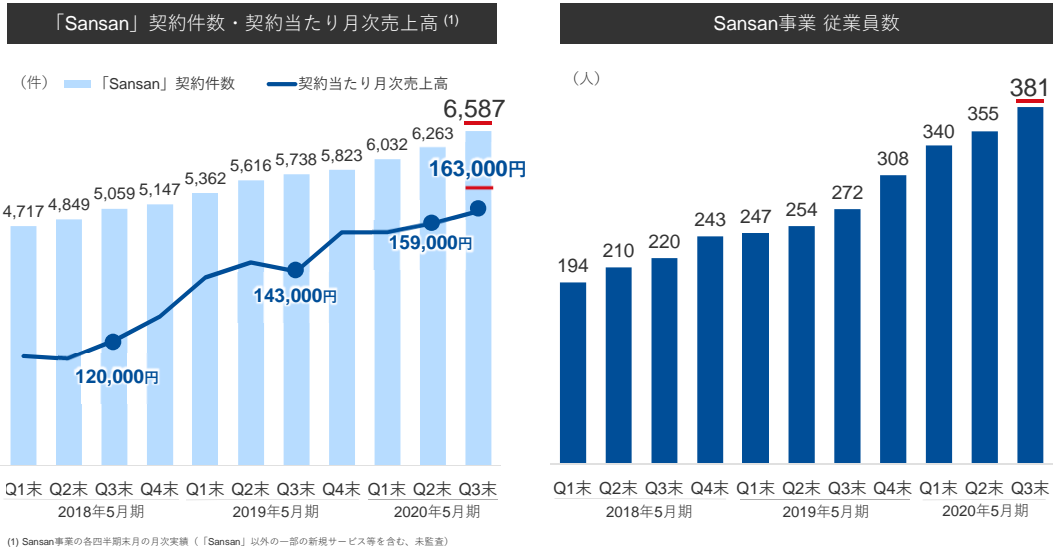
売上高は、営業体制の強化の効果や生産性向上の取り組みの結果、前年同期比28.6%増の31億40百万円、売上高成長率は前四半期と比較すると3.2pt成長と加速しました。

営業利益は前年同期比62.4%増の11億23百万円となりました。

売上高の増加や広告宣伝費の低下等によって、営業利益率は前年同期比で7.5pt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

契約件数は前四半期比で過去最高の増加、契約当たり月次売上高も成長が加速
営業部門を中心とした人員採用も順調に推移



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14.8%増の6,587件、契約当たり月次売上高は14.0%増の16万3千円となりました。

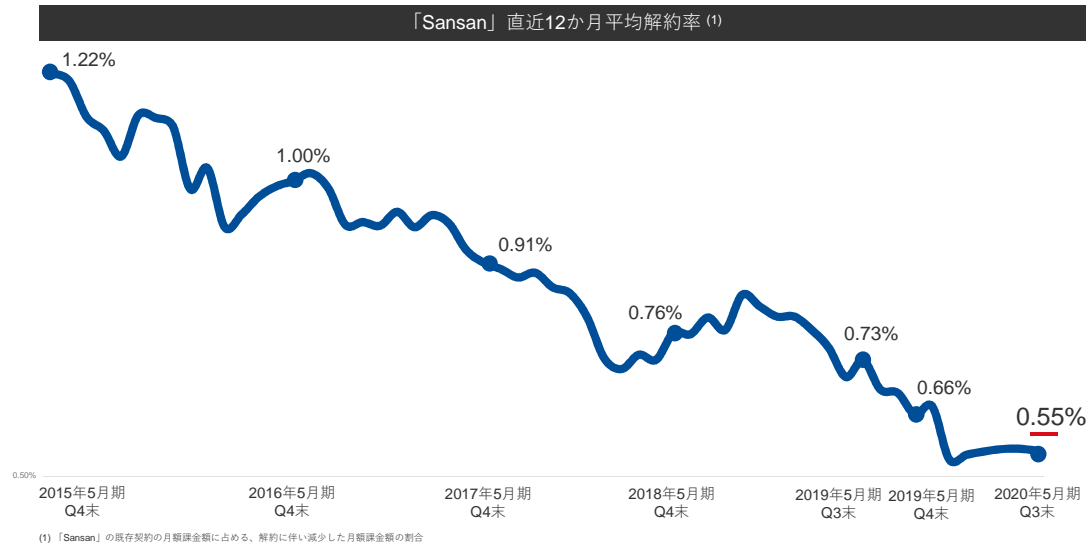
契約件数は、先程ご説明した営業体制の強化に加えて、一部価格戦略を見直したことにより中小企業を中心とした新規顧客の獲得が進み、前四半期比で過去最高の伸び数となりました。

契約当たり月次売上高は、既存契約における利用拡大が順調に進んだ結果、前年同期比14.0%増となり、前四半期と比較した場合には5.1pt成長が加速しました。

Sansan事業全体の従業員数は、前年同期比で109名増加し、381名と順調に推移しました。

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0.18ポイント改善し、低水準を維持

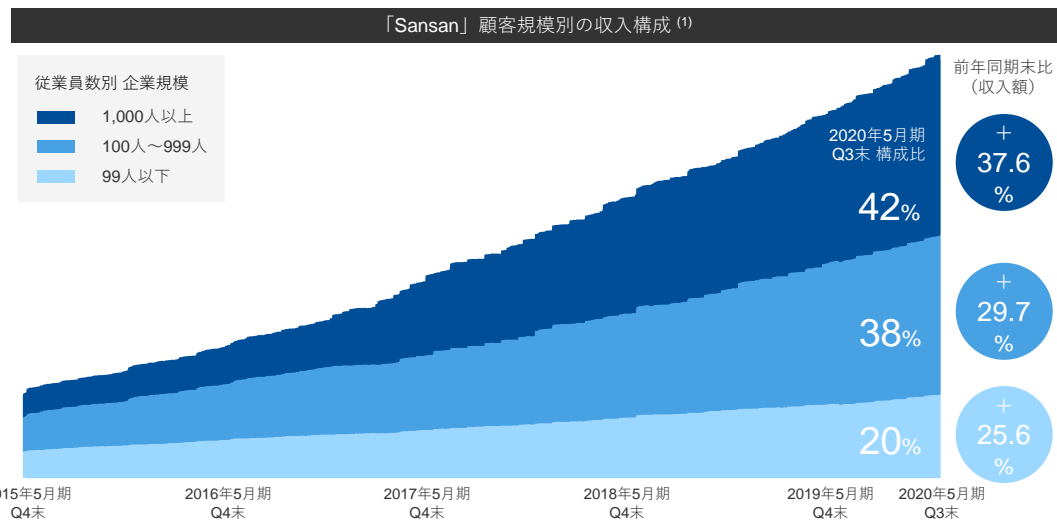


© Sansan, Inc

また、「Sansan」の直近12か月平均の月次解約率は0.55%となり、引き続き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37.6%増となり、前四半期と比較した場合、+3.6ptと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、売上高成長の加速につなげていきたいと考えています。

Eight事業の概況

BtoBサービス（企業向け有料サービス）により、売上高が伸長

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期		(ご参考) 2020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	
Eight事業						
売上高	168	235	+39.6%	740	+95.2%	
BtoCサービス	59	74	+25.9%	217	+27.1%	
BtoBサービス	109	161	+47.0%	522	+151.3%	
営業利益	-298	-248	—	-715	—	
営業利益率	—	—	—	—	—	
「Eight」ユーザー数 ⁽¹⁾	235万人	265万人	+29万人			
「Eight 企業向けプレミアム」 ⁽²⁾ 契約件数	625件	1,354件	+116.6%			

(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

13

続いて、Eight事業についてご説明します。

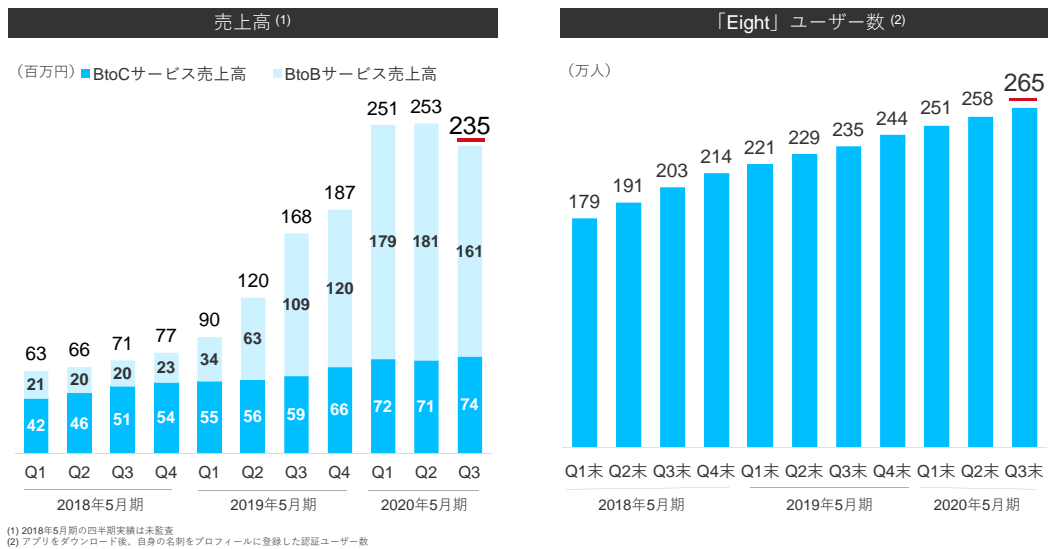
BtoBサービスのマネタイズ強化等により、売上高は前年同期比39.6%増となる2億35百万円となりました。

営業利益は、売上高の増加に伴い、赤字額が50百万円減少し、マイナス2億48百万円となりました。

また、「Eight 企業向けプレミアム」の契約件数は前年同期比116.6%増となる1,354件となりました。

Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

売上高は、前年同期比では増収も、
ビジネスイベント「Meets」の開催回数の減少により前四半期比では減収



なお、売上高は、前年同期比では増収したものの、BtoBサービスのビジネスイベント「Meets」の開催計画見直しにより、開催回数が減少したため、前四半期比では減収となりました。

「Eight」のユーザー数は、前年同期比29万人増の265万人となり、順調に拡大しております。

1 2020年5月期 第3四半期実績

2 2020年5月期 通期業績見通し

3 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）

4 新型コロナウイルス感染症に関して

次に、2020年5月期 通期業績見通しについてご説明いたします。

ビジネスイベント「Meets」の開催計画見直し及び新型コロナウイルスの影響による
大型ビジネスイベント等の開催見送りにより、連結業績見直しを下方修正

(百万円)	2019年 5月期	2020年 5月期				(ご参考) 2020年5月期	
	通期実績 (A)	期初公表 通期見直し (2019年7月12日発表) (B)	修正後 通期見直し (2020年4月19日発表) (C)	増減額 (C-B)	前年同期比 (C/A)	Q4見直し	前年同期比
連結業績							
売上高	10,206	13,816	13,221	-595	+29.5%	3,549	+24.8%
営業利益	-849	724	591	-133	-	397	-
営業利益率	-	5.2%	4.5%	-0.8pt	-	11.2%	-
経常利益	-891	670	485	-185	-	403	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	-945	黒字化 ⁽¹⁾	黒字化 ⁽¹⁾	-	-	-	-

(1) 中期的な業績向上による将来年度の課税所得見積額の増加が見込まれており、2020年5月期においては、主に税務上の繰越欠損金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く、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。

冒頭でお伝えしましたが、通期業績見直しを下方修正いたしました。

Eight事業においては、ビジネスイベント「Meets」の開催計画を第2四半期までの実績等を勘案し、大きく見直した結果、開催回数が減少する見直しとなりました。

これに加え、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、第4四半期に予定していた大型のビジネスイベントの開催を見送ったこと等から、期初想定した業績を下回る見込みとなりました。

Sansan事業においては、前期下期より進めてきた営業体制強化の効果等によって、第3四半期まで前年同期比で順調な成長が続いています。

新型コロナウイルス感染症の拡大影響により、第4四半期においては、ビジネスカンファレンス「Sansan Innovation Project 2020」の開催を中止する等、新規契約の獲得面で一部不透明な事業環境となっているものの、概ね期初想定通りの業績推移を見込んでいます。

当社業績の大部分を占めるSansan事業の既存契約においては、リモートワークや非対面営業といった多様な働き方が急速に拡大していますが、大きな影響は発生しない想定です。

クラウド型名刺管理サービス「Sansan」は、2020年2月末における直近12か月平均解約率が0.55%と低い水準にあることに加えて、場所や時間を問わず、高いセキュリティのもとで顧客情報にアクセスできるといった特徴を有することから、リ

モートワーク等の多様な働き方を支援する側面を持ち合わせています。

また、料金モデルとして、あらかじめ年間の利用料金が決まる、年間契約形式であること等から、短期的な事業環境変化の影響を受けにくい構造となっています。

以上の結果、連結売上高は13,221百万円、連結営業利益は、不透明な事業環境に鑑み、広告宣伝活動を中心とした一部の投資計画を柔軟に見直したことで591百万円、また、連結経常利益は485百万円を見込んでいます。

なお、期初の予想通り、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字化する見込みです。

目次

1 2020年5月期 第3四半期実績

2 2020年5月期 通期業績見通し

3 今後の成長戦略
(新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス)

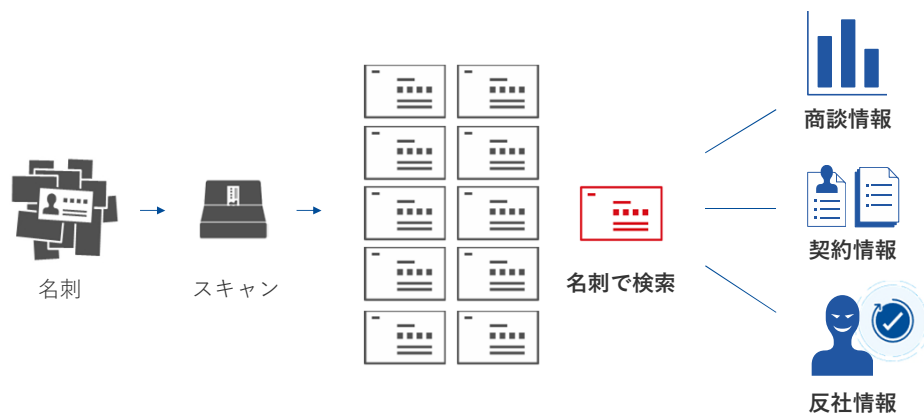
4 新型コロナウイルス感染症に関して

続いて、今後の成長戦略についてご説明します。

名刺で検索する「Sansan Plus」

「Sansan Plus」とは、さまざまな業務を「Sansan」がつなぎ、
効率的に管理するビジネスプラットフォーム

「名刺を検索する」から「名刺で検索する」へ



2020年3月11日に新たな事業戦略「Sansan Plus」を発表しました。

「Sansan Plus」の世界観をわかりやすく説明すると、

スキャンした名刺を便利に探せるということではなく、名刺をスキャンするとさまざまなビジネス情報が集まってくる、ということです。

これまで名刺管理機能を基軸とした「Sansan」を展開してまいりましたが、

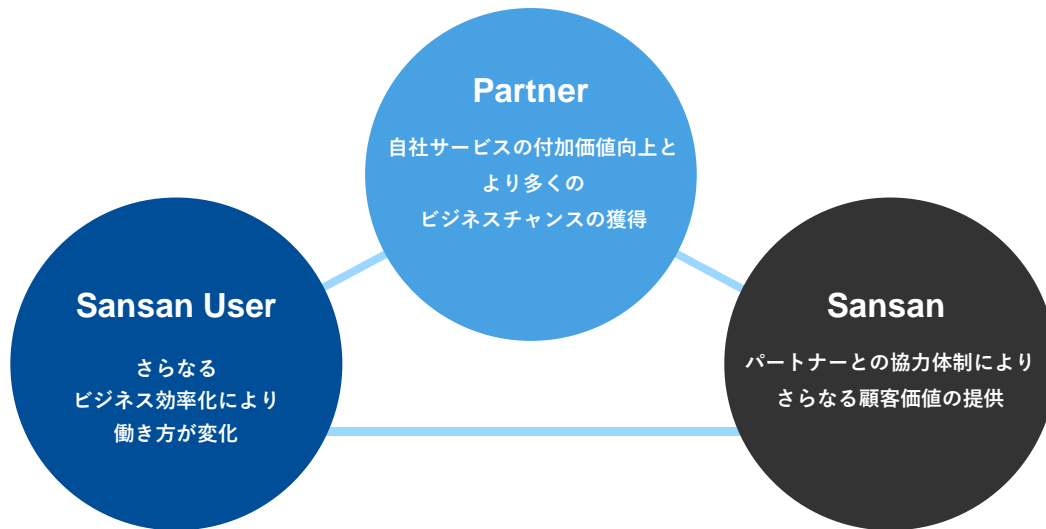
「Sansan Plus」により、「Sansan」ユーザーは、法務や経理、コンプライアンスなど専門部門だけが持っていたデータを名刺から検索することで、

長時間を要していた業務の短縮を図ることができるほか、営業活動に活用できる等、あらゆる業務をデジタル化し、最適化することが可能となります。

つまり、「Sansan Plus」によって、「名刺を検索する」から「名刺で検索する」へというユーザー体験に変化します。

「Sansan Plus」の仕組み

自社開発も並行しつつ、さまざまな他社サービスやパートナーとの連携を強化することで、ユーザー・パートナー・当社の3者間で相互にメリットを得る仕組み



「Sansan Plus」は、ユーザー、そしてパートナー、当社のそれぞれが、相互にメリットを得られる仕組みとなっています。

ユーザーは、あらゆる業務をデジタル化し、「Sansan」上で最適化することによって、さらなるビジネスの効率化が進み、働き方が変化します。

また、パートナーは、「Sansan」を入り口に、自社サービスの付加価値向上とビジネスチャンス獲得が期待され、

そして、当社は、他社サービスやパートナーとの協業により、さらなる顧客価値を提供することができます。

「Sansan Plus」を構成する3つの概念

3つの概念により、社内に蓄積した「出会い」の価値を最大限に引き出し、
ビジネスの課題を解決

さまざまな業務をつなぐ

sansan+

sansan+ APP

「Sansan」に追加できる連携機能群

オプション機能

「反社チェックオプション powered by Refinitiv」
「企業情報オプション powered by 帝国データバンク」
「アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY」
「商談管理オプション for Salesforce」
「契約管理オプション for クラウドサイン」
「リファラル採用オプション for Eight」

sansan+ Consulting

「Sansan」サービスを活用し、
デジタル化支援を総合的に支援

活用方法をコンサルするパートナー

アクセントゥア株式会社

sansan+ Integration

社内に散らばるデータを統合する
ためのコンサルティングを実施

データ活用に特化したパートナー

toBeマーケティング株式会社
株式会社リアライズ

「Sansan Plus」の3つの概念をご紹介します。

1つ目は、「Sansan」の画面上に、「Sansan」が独自で開発した新サービスや、
他社サービスをオプション機能として、プラスできる「Sansan Plus APP」。

2つ目は、各種サービスを最大限に活用できるよう、総合的にコンサルティング支
援を行う「Sansan Plus Consulting」。

このたび、活用方法をコンサルするパートナーとしてアクセントゥア株式会社と連
携しました。

3つ目は、社内に散らばるデータを統合するためのコンサルティングをする
「Sansan Plus Integration」。

toBeマーケティング株式会社及び株式会社リアライズとデータ統合領域にて協業し
ました。

両社は、「Sansan」の提供するデータ統合ソリューション「Sansan Data Hub」
と各社のソリューションを活用し、データコンサルティングを実施していきます。

この3つにより、名刺情報をもとに社内に蓄積した「出会い」の価値を最大限に引
き出し、ビジネスの課題を解決していきます。

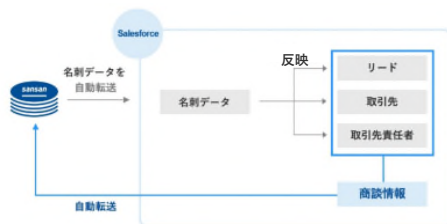
Sansan Plus APP：「Sansan」に追加できるオプション機能①

「Sansan」と外部サービスが連携し、「Sansan」上で利用できるオプション機能群
ユーザーは個別に機能を追加可能

NEW

「商談管理オプション for Salesforce」

- ✓ 「Salesforce」上の商談情報を、「Sansan」上で確認可能
- ✓ 営業効率が手間なく飛躍的に向上



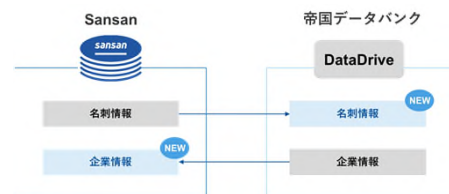
提供中

「Sansan」上で、社内の人脈情報・取引先企業情報とあわせて、「Salesforce」の商談情報を把握できる

NEW

「企業情報オプション powered by 帝国データバンク」

- ✓ 帝国データバンクの「DataDrive」と連携
- ✓ より充実した企業情報が閲覧可能



2020年6月予定

ユーザーが保有しているTDB企業情報が「Sansan」上で表示される

「Sansan Plus APP」の各オプション機能についてご紹介いたします。

左側の「商談管理オプション for Salesforce」は、名刺のデータ化から得られる「最新・正確な顧客データ」を軸に、「Salesforce」上の商談に関する情報を「Sansan」上に名寄せ、統合し、表示させることができる機能です。

本機能では、顧客との関係値、現在どの部署で、どのような商談があるのかという情報を顧客とのコミュニケーションや営業戦略へ活用することができます。

右側の「企業情報オプション powered by 帝国データバンク」は、帝国データバンク社のサービス「DataDrive」と相互同期することで、「Sansan」ユーザーが保有する名刺情報とTDB情報を紐付けて閲覧可能になります。

Sansan Plus APP：「Sansan」に追加できるオプション機能②

「反社チェックオプション powered by Refinitiv」



提供中

名刺をスキャンするだけで自動で反社チェックが可能となり、チェック漏れ防止やコンプライアンス担当者の工数を大幅削減

「アンケート for セミナー powered by CREATIVE SURVEY」



提供中

BtoB企業のセミナーに必要なアンケート機能を「Sansan」と連携しながら提供できる「アンケートソリューション」

「リファラル採用オプション for Eight」



提供中

ビジネスのためのSNS「Eight」と連携し、全社のつながりを採用力に変えるサービス

「契約管理オプション for クラウドサイン」



2020年5月予定

名刺をスキャンするだけで契約情報を閲覧可能となり、契約確認業務を短縮化し、法務担当の業務負担を軽減

そのほかに、例えば左上の「反社チェックオプション powered by Refinitiv」は、名刺をスキャンするだけで交換した名刺が反社会的勢力であるか判別したり、

右下の「契約管理オプション for クラウドサイン」は、名刺に紐づく契約書を、簡単に確認できるようになる等、さまざまなオプション機能がありますが、

これらは、あくまで一例でして、今後もこのような機能を多数追加していきたいと考えております。

新しい名刺の形「オンライン名刺／オンライン名刺交換」

リモートワークやオンラインでの働き方が急速に拡大していることを背景に「Sansan」の新機能として「オンライン名刺／オンライン名刺交換」を2020年6月に提供予定



(1) 掲載している画面は現在開発中であり、変更する可能性があります。

© Sansan, Inc

23

次にその他のトピックスとして、「オンライン名刺／オンライン名刺交換」について触れさせていただきます。

当社では名刺交換体験をオンラインで実現することに以前から向き合っておりました。

昨今よりの働き方改革や、直近では新型コロナウイルスの影響等を受けて、リモートワークやオンライン上での働き方というものが急速に拡大しています。

名刺交換は、単なる紙媒体の交換ではなく、ビジネスの出会いの証であり、ビジネスにおける重要な体験です。

ビジネスのコンタクト先の交換だけではなく、コミュニケーションのきっかけであり、この体験がリモートワーク・オンライン時代の働き方でも損なわれることのないように、今回、オンライン名刺機能の搭載を決めました。

「オンライン名刺／オンライン名刺交換」の機能

ユーザー・非ユーザーともにデジタル名刺を発行でき、オンライン上で手軽に送付可能



(1) QRコードは(株)デンソーウェブの登録商標です

© Sansan, Inc

24

「オンライン名刺機能」を使うことにより、Sansanユーザーは、紙の名刺とは別に、「Sansan」上で発行できるデジタルの名刺を持つことができるようになります。

そして、「Sansan」上で生成したオンライン名刺のリンクを相手に送付することができ、そこには誰もがアクセスすることができます。

加えて、受け取った相手が「Sansan」ユーザーであれば、1クリックで、データをインポートしたり、送り返したりする、すなわちオンラインで名刺交換をすることも可能となります。

なお、「Sansan」のユーザーでない場合でも、名刺交換用QRコードを読み取ることでアクセスできる専用画面で名刺を撮影すると、簡単に名刺を送信することができます。

本機能は、「Sansan」の基本機能として、2020年6月よりの提供を予定しており、「Sansan」のさらなる利便性の向上が期待できると考えております。

目次

- 1 2020年5月期 第3四半期実績
- 2 2020年5月期 通期業績見通し
- 3 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）

4 新型コロナウイルス感染症に関して

最後に、新型コロナウイルス感染症に関して、当社の主な取り組みと想定される影響についてご説明いたします。

主な取り組みと想定される業績影響

業績の大部分を占めるSansan事業での既存契約には、大きな影響は発生しない想定
不透明な事業環境に鑑みて、広告宣伝活動や人員採用等の投資計画を柔軟に見直し

全社での主な取り組み

- 広告宣伝活動や人員採用計画等の投資計画を柔軟に見直し、一部コストコントロールを実施
- 社外向けのイベントやセミナーは原則オンラインでの実施、社内向けイベント等は原則延期

Sansan事業で想定される主な影響

既存契約への大きな影響は想定せず

- 名刺交換枚数・データ化枚数に短期的な影響を受けない料金モデル（あらかじめ料金の決まった年間契約）
- リモートワーク等の多様な働き方を支援するサービス特性
- 平均解約率の低さ

新規契約獲得への一定程度の影響

- リード獲得数や商談設定数の減少

Eight事業で想定される主な影響

ビジネスイベントサービスへの影響

- 「Meets」をはじめとした各種ビジネスイベントの開催中止ないしは延期
- 比較的規模の小さいオンライン開催への変更

まず、全社的な取り組みについてですが、不透明な事業環境に鑑みて、広告宣伝活動や人員採用計画をはじめとした投資計画を柔軟に見直し、適切なコストコントロールを実施していきます。

また、社外向けのセミナーやイベント等については、原則オンラインでの実施とし、社内向けイベントについては、延期することとしています。今後も、政府の発表や方針に基づき、感染拡大を最大限予防できる働き方を導入してまいります。

次に、業績への影響についてご説明いたします。

不透明な環境ではありますが、まず結論から申し上げますと、業績の大部分を占めるSansan事業の既存契約においては、大きな影響は発生しないという想定をしています。

「Sansan」は、そもそもの解約率が非常に低い水準にあり、クラウド型のサービスであるため、リモートワークといった多様な働き方を支援するという特性もあります。

現在の基本料金プランは、名刺のデータ化枚数に応じて料金が決まる仕組みとなっておりますが、毎月のデータ化枚数に応じて変動するのではなく、あらかじめ年間のデータ化枚数、すなわち年間の利用料金を定めた、年間契約となっておりますので、短期的な名刺交換枚数に影響は受けなくなっています。また、旧料金プランの契約については、こちらも年間契約となっておりますが、利用者数・ID数に応じて料金が決まる仕組みのため、名刺の交換枚数等に大きく左右されません。

現在想定している影響としては、営業活動や手法に制約が生じることから、新規契約獲得につながるリードの獲得数や商談設定数の減少等が挙げられます。また、全体業績に占める割合は非常に小さいですが、業績予想修正の際にご説明した、Eight事業におけるビジネスイベントには、継続的に影響が生じる見込みです。

当面、不透明な環境が継続することが想定されますが、安定した財務・収益モデルを背景に、適切なコストコントロール等も行うことで、しっかりと業績を作っていくと考えております。

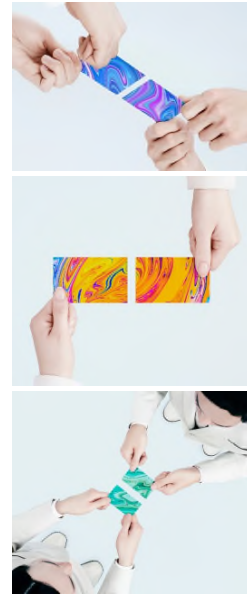
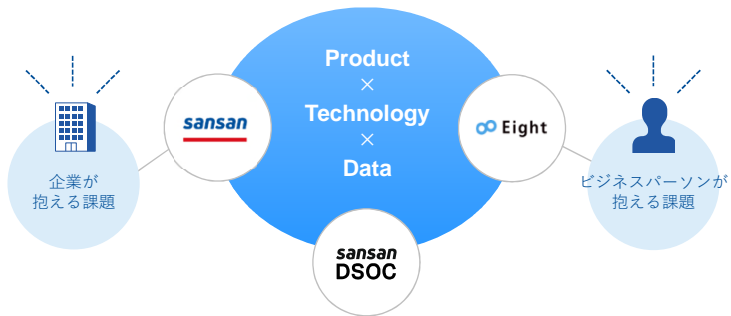
以上でご説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

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

「名刺管理から、働き方を変える」

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



- ・ 6,500契約以上の顧客基盤
- ・ 1.0%以下の月次解約率⁽¹⁾

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

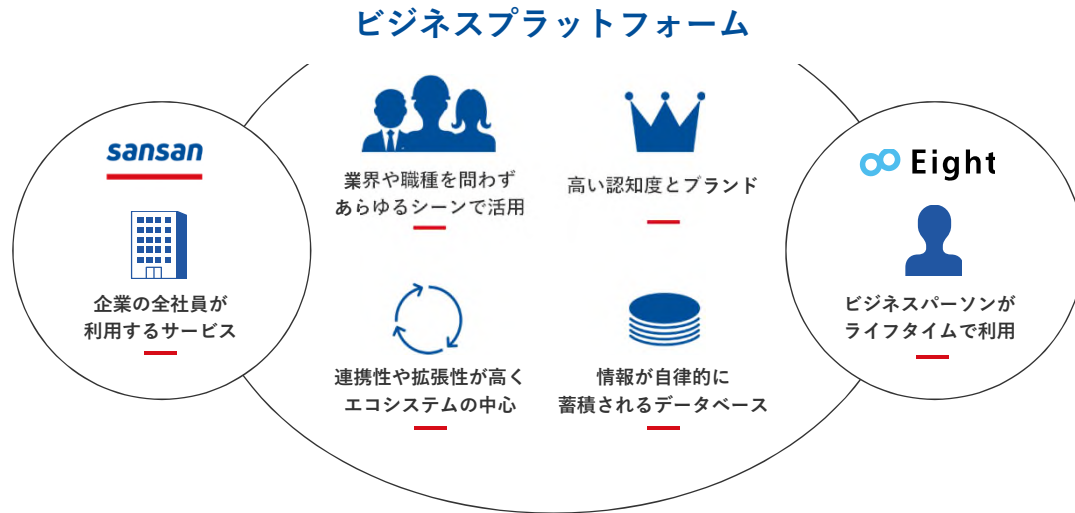


- ・ No.1モバイル名刺管理アプリ
- ・ 260万人を超えるユーザー数⁽²⁾

⁽¹⁾ 直近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

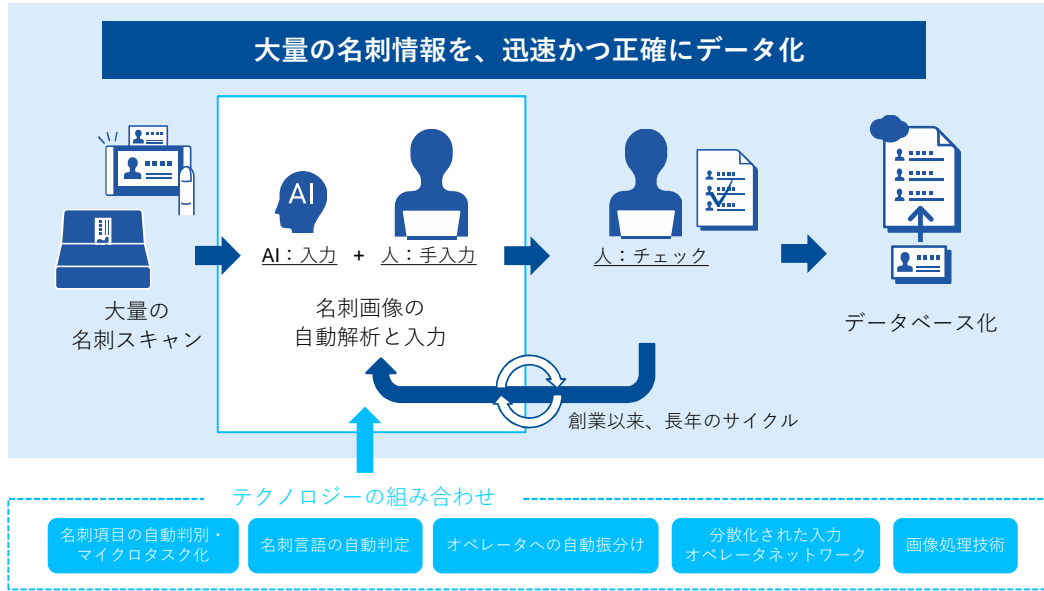
ビジネスプラットフォームとしての特徴

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



競争優位性：名刺データ化精度99.9%を実現する仕組みとテクノロジー

競合他社の追随を許さない名刺情報のデータ化オペレーションを確立

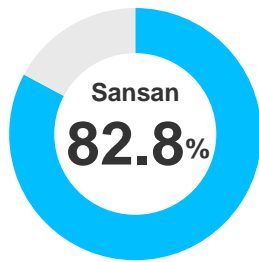


競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「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

2018年売上金額シェア (1)



TVCM第5弾
「面談アリ2017」上にやられた篇(2)



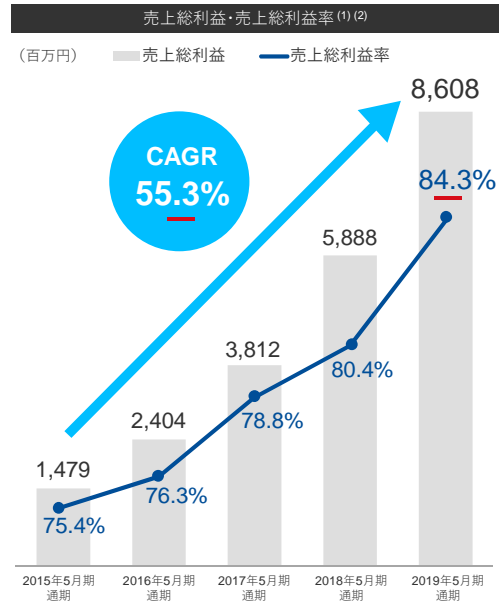
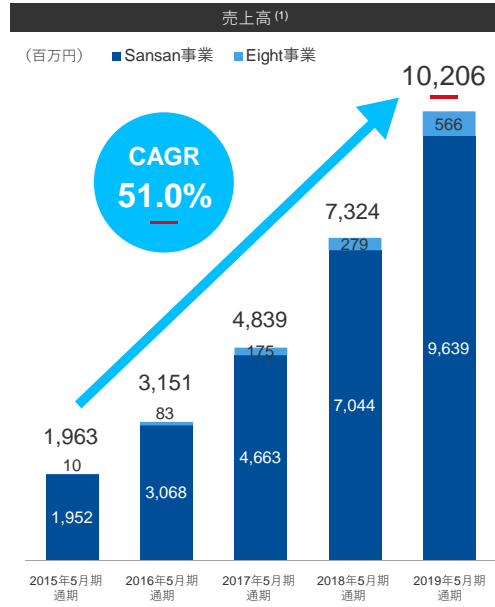
TVCM第7弾
「まるごとやられた」篇

6,500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 (「名刺管理サービスの市場とSFACRM関連ビジネス2020」2020年1月 シード・プランニング調べ)
(2) 第71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月期以前は未販売
 (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

「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



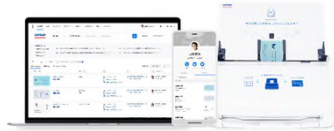
企業が抱える課題

- ・名刺交換情報が社内で共有されていない
- ・名刺情報が持つ価値に気付いていない
- ・社内コミュニケーションが円滑にできていない

「Sansan」の基本機能

名刺管理・活用

名刺を99.9%の精度でデータ化



主な機能

名刺管理



顧客管理



- ・名刺検索機能
- ・名刺共有機能
- ・スマホアプリ機能
- ・人物機能
- ・ニュース配信機能
- ・会社検索機能
- ・組織ツリー機能
- ・メール配信機能



利用企業のメリット

生産性向上

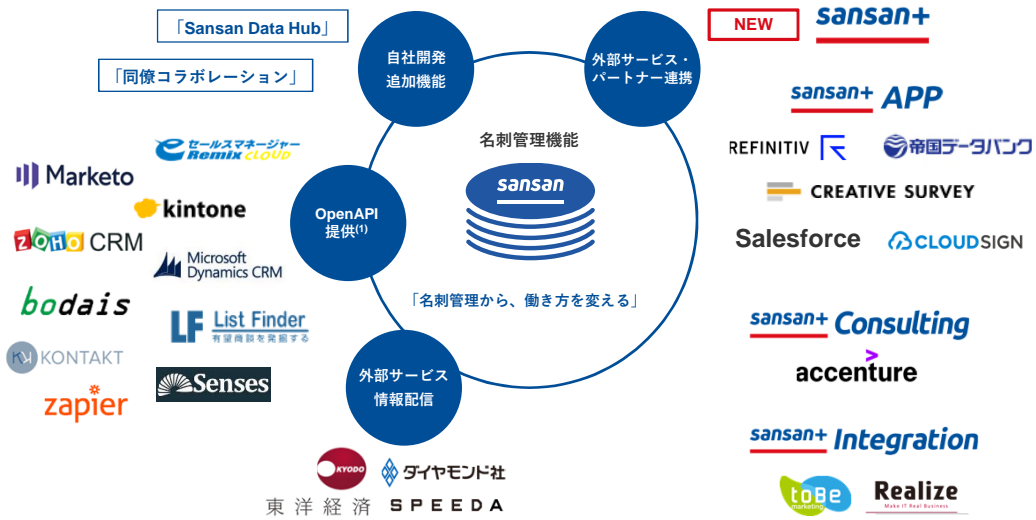
業務改善

コスト削減

ビジネス機会の創出

「Sansan」名刺管理を中心とした機能・サービス提供

名刺管理機能・顧客情報を入り口とした、さまざまな機能を提供



(1) Sales Force Automation, Customer Relationship Management, Marketing Automation等の50以上の他社サービスにOpenAPIを提供

「Sansan」料金プラン

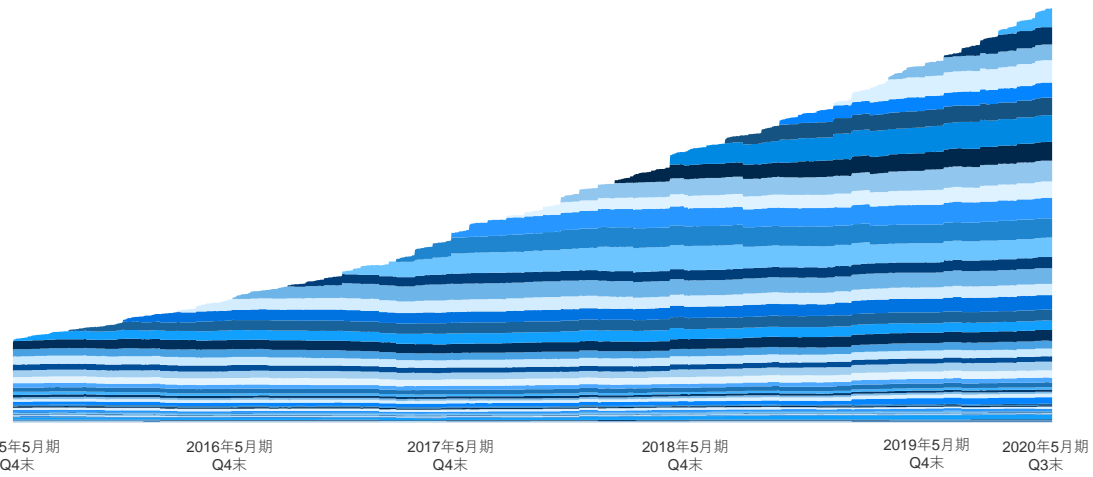
全社で利用するプランを基本プランとして提供

	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数に応じて費用 既に保有している名刺のデータ化費用 (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)	月間の名刺交換枚数に応じて設定 (年間契約) 1契約あたり月額数万～数百万円 (2)	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

「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⁽¹⁾を実現

「Sansan」サービス開始時期別の収入構成⁽²⁾



(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）

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

 ビジネスパーソンが抱える課題	ビジネスの出会いを活かしてきていない	名刺情報に容易にアクセスできていない	ビジネスSNSを活用したいが友人を増やすことが目的ではない
---	--------------------	--------------------	-------------------------------

「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

「プロフィール管理」 	「名刺管理」「コミュニケーション」 	「企業との関わり」(情報収集) 
--	---	---

収益機会	BtoCモデル	BtoBモデル			
	個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	企業向け有料プラン 「Eight 企業向けプレミアム」	広告サービス 「Eight Ads」	ビジネスイベント 「Meets」	採用関連サービス 「Eight Career Design」



① 既存領域

② 新規・周辺領域

③ BtoB領域

サービスの利用拡大

「Sansan Plus」の推進

マネタイズの強化・推進

営業社員の採用を中心とした
営業・販売体制の強化

新オプション機能の提供、
エコシステムの拡充

新プランの開発

全社利用を前提とした
ソリューション営業の推進

M&Aの活用や
他社との連携強化

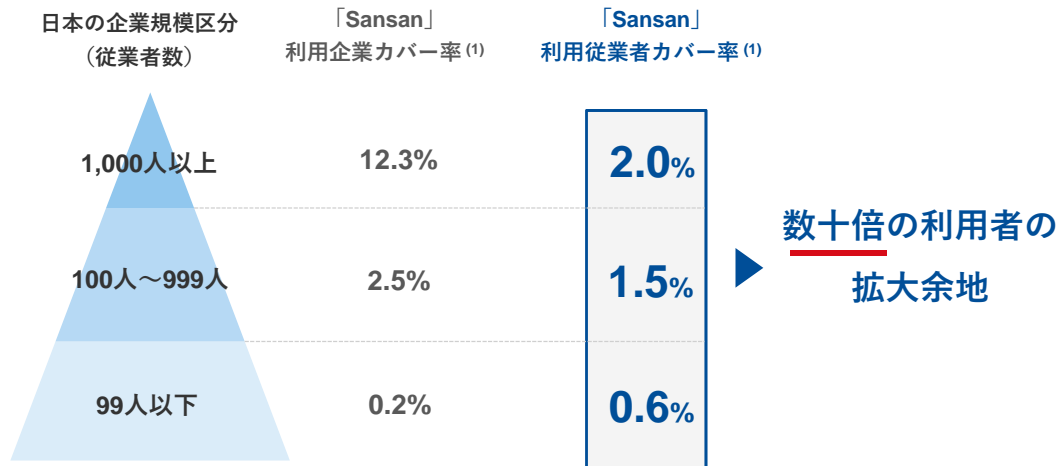
販売・営業体制の強化

認知度・ブランド力の
維持・向上

自社開発の強化

日本国内における潜在市場規模（TAMの考え方）

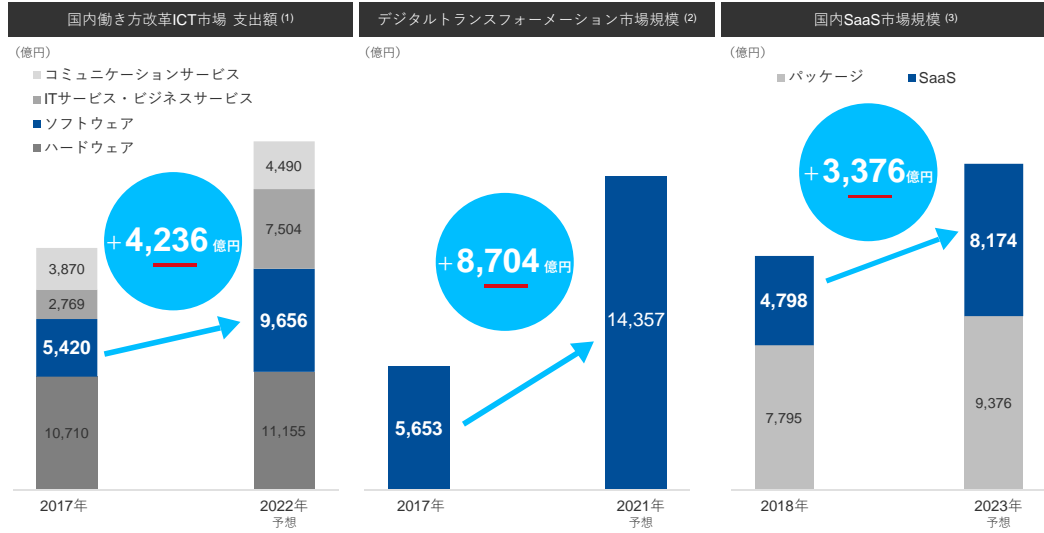
多くの企業で利用従業員数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2020年5月期Q2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」となる市場環境

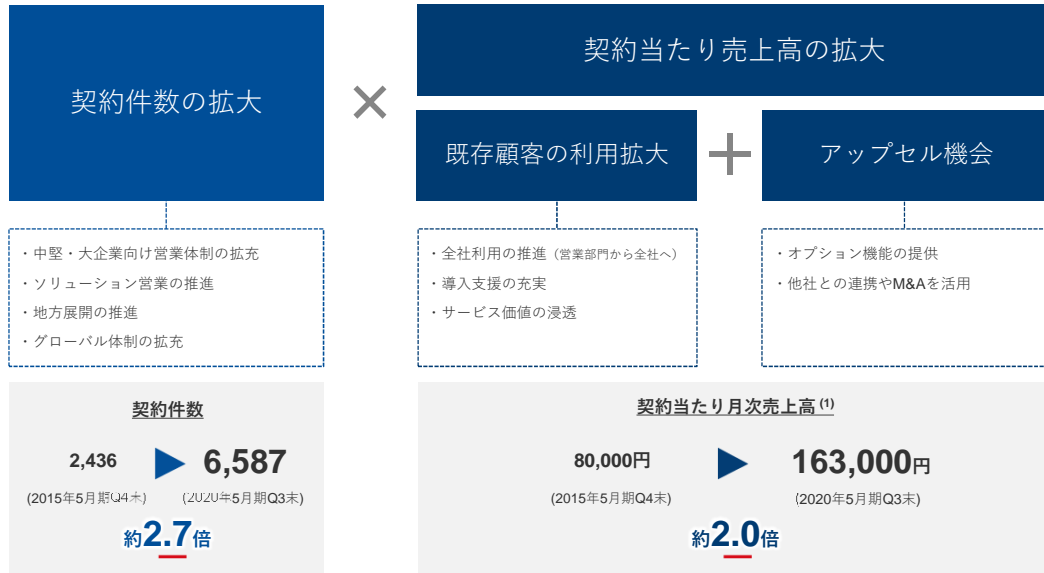
働き方改革とデジタルトランスフォーメーション等が、名刺のクラウド管理ニーズを後押し



(1) IDC Japan 「国内働き方改革 ICT市場予測、2018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2019年版」

契約件数と契約当たり売上高の拡大

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）

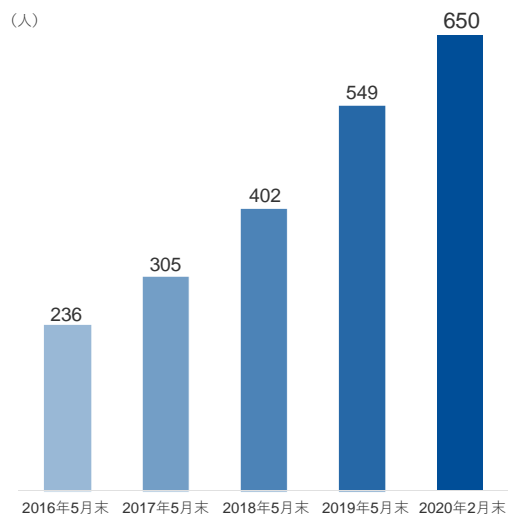
マネタイズプランの強化・推進

BtoBサービス（企業向け有料サービス）の展開を加速・強化

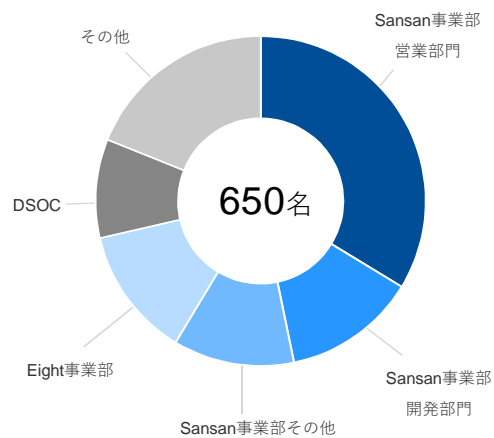
BtoB	
企業向けプラン 「Eight 企業向けプレミアム」	「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービス 従業員数名から20名程度の小規模企業をコア・ターゲットとして展開
広告サービス 「Eight Ads」	「Eight」ユーザーに対して広告を配信できるサービス ビジネスユーザーへの広告配信ニーズをタイムリーに獲得
ビジネスイベント 「Meets」	「買い手」と「売り手」を効率的にマッチングさせ、生産性を上げるイベント 独自のテクノロジーを活用し、最も適したイベントの集客を実施
採用関連サービス 「Eight Career Design」	「Eight」ユーザー内の転職潜在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

従業員数の状況

従業員数の推移⁽¹⁾



人員構成⁽²⁾



(1) 2016年5月期は単体実績、2017年5月期以降は連結実績
(2) 2019年2月29日現在

© Sansan, Inc

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	650名（2020年2月29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15.90%、証券会社1.76%、その他の法人3.43%、外国法人等27.72%、 個人その他51.19%（2019年11月30日現在）

sansan