

Sansan 株式会社

2027 年 5 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 年 10 月 9 日

イベント概要

[企業名]	Sansan 株式会社
[企業 ID]	4443
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2027 年 5 月期 第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2027 年度 第 1 四半期
[日程]	2026 年 10 月 9 日
[ページ数]	29
[時間]	17:00 – 17:41 (合計：41 分、登壇：21 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 取締役 執行役員 CFO コーポレート本部 本部長 橋本 宗之（以下、橋本） 執行役員 Bill One 事業部 事業部長 大西 勝也（以下、大西）

登壇

橋本：当社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。CFO の橋本です。本日は、まず私から、2027 年 5 月期第 1 四半期の実績についてご説明します。その後、大西より「Bill One」についてご説明いたします。

1 2027年5月期 第1四半期実績

第1四半期実績ハイライト

売上高は堅調に成長

売上高は前年同期比20.1%増

ARR ⁽¹⁾ は同19.2%増の52,193百万円

調整後営業利益 ⁽²⁾ は大幅な増益

調整後営業利益は前年同期比328.3%増、調整後営業利益率は同12.1pt改善

利益創出が一段と進展し、通期業績見通しに対して順調に進捗

経理AX ⁽³⁾ サービス「Bill One」の高成長が継続

「Bill One」の売上高は、前年同期比34.4%増

ARRは、同33.0%増の15,732百万円

(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

© Sansan, Inc.

4

4 ページをご覧ください。

まず、第 1 四半期実績のハイライトをご説明します。

1 点目、売上高は前年同期比 20.1%増となり、堅調な成長を維持しました。連結での ARR は 2026 年 8 月末時点で 521 億円となりました。

2 点目、調整後営業利益は前年同期比 328.3%増の大幅な増益となり、利益創出が一段と進展しました。通期の業績見通しに対しても順調に進捗しています。

3 点目、経理 AX サービス、「Bill One」の高成長が継続し、売上高は前年同期比 34.4%増と好調に推移しました。

経営成績の概況

売上高は前年同期比20.1%増収
調整後営業利益は、売上高の堅調な成長に加え、販管費率の改善等により、前年同期比328.3%の大幅増益

	(百万円)	2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
経営成績	売上高	12,283	14,753	+20.1%
	売上総利益	10,792	12,926	+19.8%
	売上総利益率	87.9%	87.6%	-0.3pt
	調整後営業利益	578	2,475	+328.3%
	調整後営業利益率	4.7%	16.8%	+12.1pt
	経常利益	528	2,365	+347.7%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	298	1,545	+418.4%
	EPS	2.36円	12.32円	—

全社の経営実績は 5 ページの通りです。

売上高は前年同期比 20.1%増と堅調に成長しました。売上総利益率は 87.6%と高い水準を維持しています。調整後営業利益は、売上高の拡大や販管費率の低下等により前年同期比 328.3%の大幅な増益となりました。経常利益以下の段階利益も調整後営業利益の成長に伴い、大幅な増益となりました。

調整後営業利益の増減要因

売上高人件費率は前年同期比4.0pt低下、売上高広告宣伝費率は同7.5pt低下、売上高その他販管費率は同0.9pt低下といずれも改善成長に向け十分な投資を実施した上で、調整後の売上高販管費率は前年同期比12.4pt減



調整後営業利益の詳細についてご説明します。6 ページをご覧ください。

まず、売上高が堅調に増加し原価率も低水準に抑えられたことで、売上総利益が増加しました。

次に、販管費のうち、人件費は 3 億 8,100 万円増加しましたが、売上高比率は 4 ポイント低下しています。

また広告宣伝費は、大規模なプロモーションを実施していた前年同期に比べて 6 億 7,700 万円減少し、売上高比率は 7.5 ポイント低下しました。その結果、調整後の売上高販管費率は前年同期比で 12.4 ポイント低下し、調整後営業利益は大幅な増益となりました。

1 2027年5月期 第1四半期実績

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業の売上高は堅調な増収、調整後営業利益は「Bill One」の黒字化が大きく寄与し大幅な増益
Eight事業の売上高は好調に成長、調整後営業利益は成長投資により引き続き赤字を計上

		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
売上高	連結	12,283	14,753	+20.1%
	Sansan／Bill One事業	10,935	12,953	+18.4%
	Eight事業	1,296	1,719	+32.6%
	その他	109	140	+28.9%
	調整額	-58	-60	—
調整後営業利益	連結	578	2,475	+328.3%
	Sansan／Bill One事業	673	2,734	+306.3%
	Eight事業	-57	-166	—
	その他	-37	-92	—

© Sansan, Inc.

7

セグメント別の概況について 7 ページをご覧ください。

Sansan／Bill One 事業は、売上高が堅調に成長しました。調整後営業利益は「Bill One」の黒字化が大きく寄与し、前年同期比 306.3%の大幅な増益となりました。

Eight 事業は好調な増収が継続しました。調整後営業利益については、下期以降の成長に向けた投資により引き続き赤字を計上しました。

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Bill One」の高成長がけん引し、前年同期比18.4%の増収

調整後営業利益は、「Sansan」の利益率改善や「Bill One」の黒字化により、前年同期比306.3%の大幅な増益

		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	10,935	12,953	+18.4%
	「Sansan」	7,494	8,231	+9.8%
	「Sansan」ストック	6,954	7,797	+12.1%
	「Sansan」その他	539	433	-19.8%
	「Bill One」	3,025	4,067	+34.4%
	その他	415	654	+57.6%
	調整後営業利益	673	2,734	+306.3%
	調整後営業利益率	6.2%	21.1%	+14.9pt

© Sansan, Inc.

8

続いて、8 ページからセグメント別の詳細をご説明します。

Sansan／Bill One 事業の売上高は、前年同期比 18.4%増となりました。サービス別では、「Sansan」が前年同期比 9.8%増、「Bill One」が 34.4%増となりました。

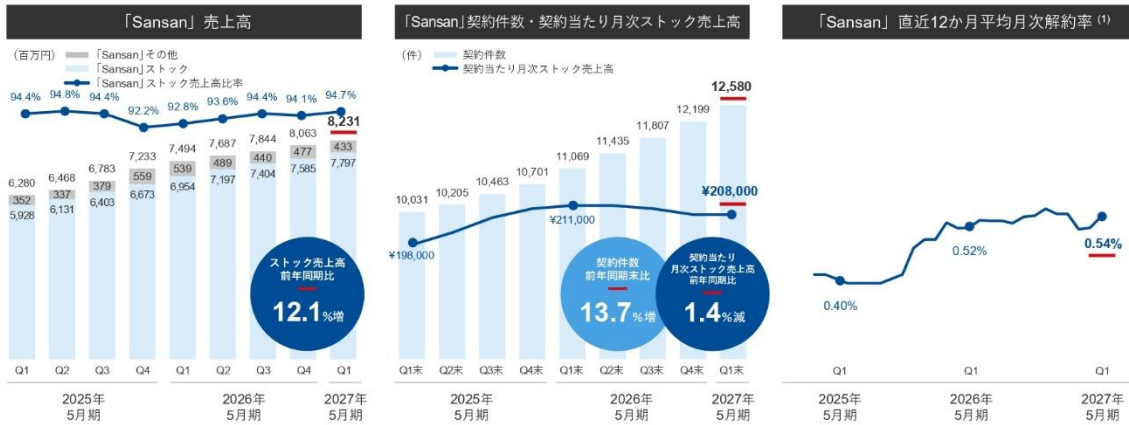
その他には、契約 AX サービス、「Contract One」とグループ会社であるナインアウト社の業績が計上されていますが、そのうち「Contract One」の売上高は前年同期比 93.4%増、契約件数は前年同期末比 81.6%増の 841 件となり、高成長が継続しました。

調整後営業利益は、前年同期比 306.3%増の大幅な増益となりました。内訳として「Sansan」単独の調整後営業利益は前年同期比 34.4%の増益となったほか、「Bill One」の単独の利益は 1 億 9,800 万円となり、四半期ベースでは初めての黒字となりました。

「Sansan」：主要指標の状況



中小規模の新規契約獲得が進み、ストック売上高は前年同期比12.1%増、契約件数は前年同期比13.7%増と順調に成長
解約率は0.54%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

© Sansan, Inc.

9

「Sansan」の業績およびKPIについて、9ページでご説明します。

第1四半期の売上高は前年同期比9.8%増となり、やや伸び悩みましたが、業績を捉える上で、より重要な指標であるストック売上高はスライドの左側に示している通り、前年同期比12.1%増と堅調に成長いたしました。

売上高の伸びが緩やかになった主な要因は、「Sansan」のその他売上高が前年同期比で19.8%減少したことです。この、その他売上高は、新規契約に係る初期収入が中心であり、獲得した契約の規模や計上タイミング等によって四半期毎に変動する傾向があります。

加えて、中央のグラフの通り、当第1四半期は契約件数が前年同期比13.7%増、四半期での純増数が381件と堅調に推移する一方、新規契約の内訳としては小規模顧客を中心とした獲得であったことから、結果として初期収入が前年同期を下回りました。

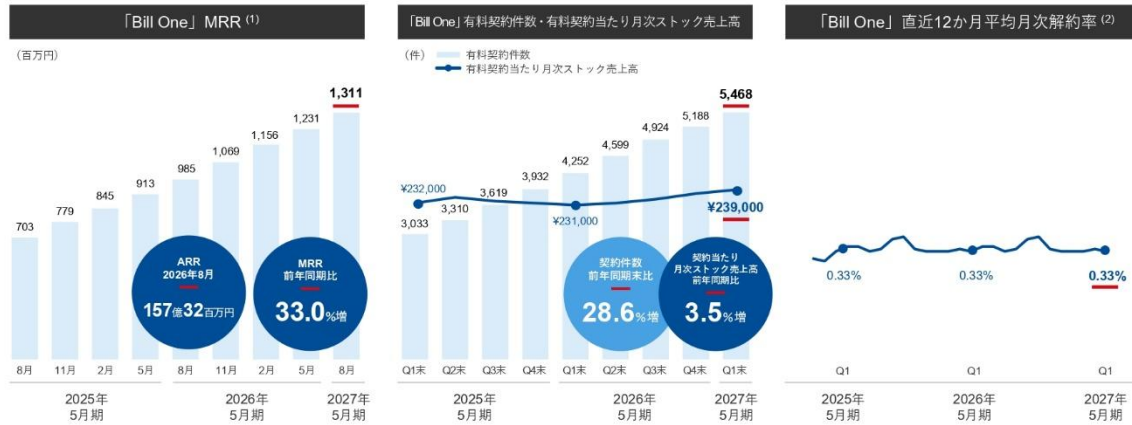
足元では9月に新機能であるAIサーチの正式なリリースが完了し、第2四半期よりStandardライセンスの提案強化に向けて本格的な営業活動を開始している等、下期からは堅調な新規受注の獲得を見込んでいます。

第1四半期の売上高成長率は、通期業績見通しのレンジ下限である10%を下回ったの推移となりましたが、こうした足元の状況を踏まえて通期の見通しに変更はありません。なお、右側の直近12カ月平均の月次解約率は0.54%となり、1%未満の低い水準を維持しました。

「Bill One」：主要指標の状況



2026年8月末のARRは、前年同期比33.0%増の157億32百万円となり、高成長を維持
有料契約件数、有料契約当たり月次ストック売上高は堅調に成長、解約率は安定的に推移



(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

© Sansan, Inc.

10

続いて、「Bill One」のKPIについて10ページでご説明します。

左側のグラフ、2026年8月のMRRは前年同期比33%増の13億1,100万円となりました。

次に、中央のグラフの有料契約件数は前年同期比28.6%増、有料契約当たり月次ストック売上高は前年同期比3.5%増となり、堅調に推移しました。

右側に示した直近12カ月平均の月次解約率は0.33%となり、低水準を維持しました。

また、6月より提案を開始したAI機能を搭載した新料金プランの販売は順調に立ち上がっており、詳細はこの後、大西よりご説明いたします。

Eight事業の概況



BtoBサービスの高成長がけん引し、売上高は前年同期比32.6%増

調整後営業利益は、成長に向けた人員体制の強化により赤字となるも、通期では黒字の見通し

		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	1,296	1,719	+32.6%
	BtoCサービス	107	116	+8.1%
	BtoBサービス	1,189	1,602	+34.8%
	調整後営業利益	-57	-166	—
	「Eight Team」契約件数	5,690件	6,246件	+9.8%

次に、Eight 事業についてご説明します。

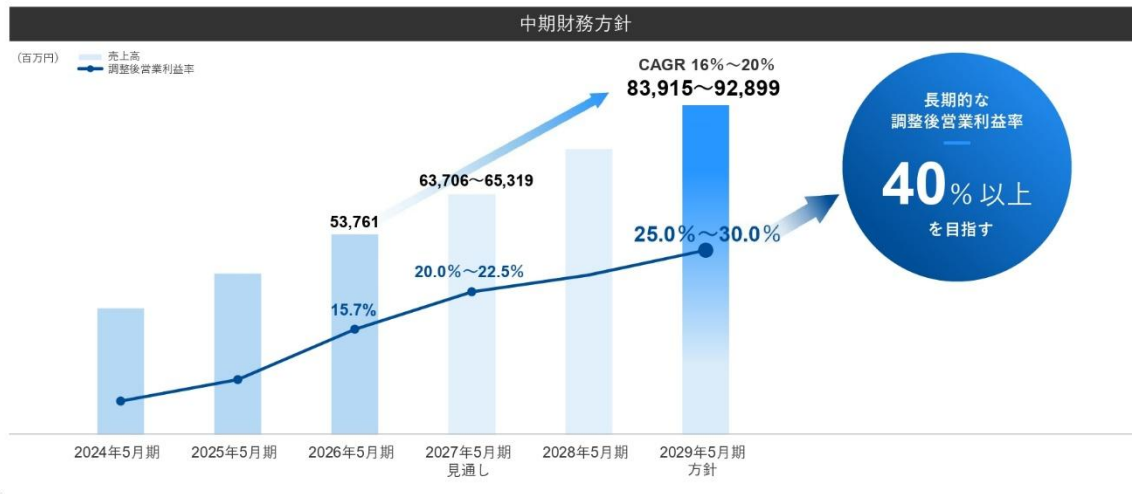
11 ページをご覧ください。

BtoC サービスの売上高は、前年同期比 8.1%増となりました。BtoB サービスの売上高は、ビジネスイベントや採用関連サービスの好調な成長により、前年同期比 34.8%増となり、Eight 事業全体の売上高は前年同期比 32.6%の増収となりました。

Eight 事業は、これまで2期連続で通期黒字を達成する等、事業の収益性が向上しており、今後の成長に向け、人員体制の強化等を行っています。そのため、第1四半期においては、調整後営業利益の赤字額が前年同期比でやや拡大しましたが、通期では黒字を見込んでいます。

中期財務方針

2027年5月期から2029年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）の方針は、16%～20%
2029年5月期における調整後営業利益率の方針は、25%～30%



13

続いて、中期財務方針と2027年5月期の業績見通しについてご説明します。

13ページをご覧ください。

まず、中期財務方針について、今年7月に公表した内容から変更はありませんが、改めてポイントをお話しします。

売上高については、今後3年間の年平均成長率は16%から20%、2029年5月期における調整後営業利益率は25から30%の方針としています。

2027年5月期 業績見通し

第1四半期の実績は、売上高、調整後営業利益ともに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

		2026年5月期		2027年5月期	
(百万円)		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
見 通 し	売上高	53,761	+24.4%	63,706～65,319	+18.5%～+21.5%
	Sansan／Bill One事業	46,847	+24.0%	54,811～56,217	+17.0%～+20.0%
	「Sansan」	31,089	+16.2%	34,198～34,820	+10.0%～+12.0%
	「Bill One」	13,679	+39.7%	17,510～18,057	+28.0%～+32.0%
	Eight事業	6,720	+33.0%	8,266～8,534	+23.0%～+27.0%
	調整後営業利益	8,427	+137.0%	12,741～14,696	+51.2%～+74.4%
	調整後営業利益率	15.7%	+7.5pt	20.0%～22.5%	+4.3pt～+6.8pt
	親会社株主に帰属する 当期純利益	6,778	+1,497.7%	8,376～10,221	+23.6%～+50.8%
	EPS	53.58円	—	66.41円～81.04円	—
	一株当たり配当金	2.5円	—	5.0円	—

© Sansan, Inc.

14

14 ページをご覧ください。

第1四半期の実績は売上高、調整後営業利益ともに、通期の業績見通しに対して順調に進捗しており、期初に公表した業績見通しに変更はありません。

なお、当社のビジネスモデルはストック型であるため、四半期の進行に応じて売上高が積み上がり、利益も下期にかけて拡大する構造となっています。

また、配当については、中間配当 2.5 円と期末配当 2.5 円を合わせて、年間 5 円を予定しています。

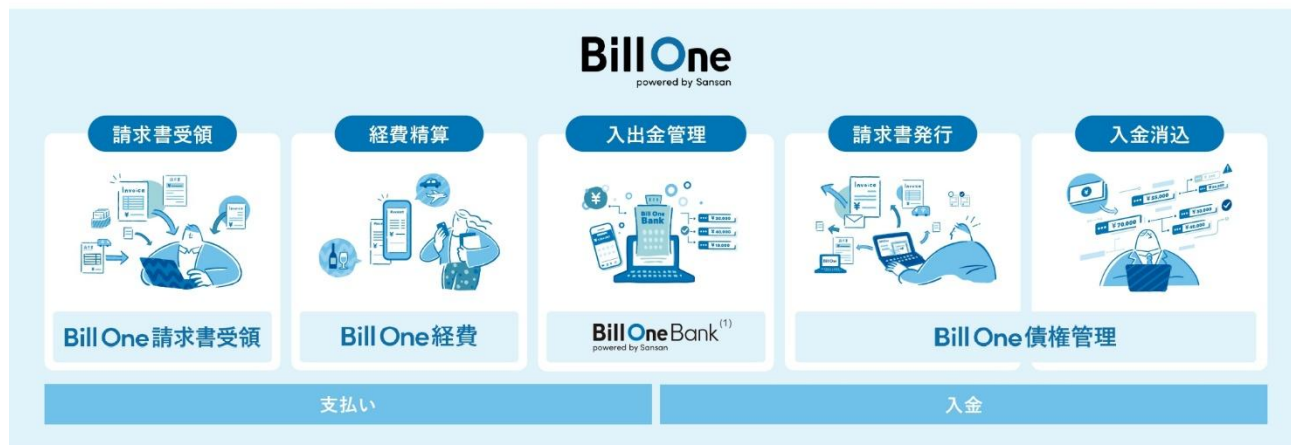
私からの説明は以上になります。

続いて大西より、「Bill One」についてご説明いたします。

大西：Bill One 事業部長の大西と申します。ここからは、経理 AX サービス「Bill One」について、現在提供しているサービスと、今後の成長に向けた取り組みをご説明いたします。

「なくせる」をつくり、全社の働き方を変える

請求書や領収書といった証憑に関する業務を集約することで
全社の働き方を変えていきます



© Sansan, Inc.

(1) ドコモSMTBネット銀行の銀行代理業者としてのサービス「Bill One Bank」によって、バーチャル口座の提供を実現します

3

Bill One は、「「なくせる」をつくり、全社の働き方を変える」をコンセプトに掲げ、請求書受領、経費精算、債権管理といった経理業務の課題を解決する経理 AX サービスです。請求書や領収書といった証憑書類が関わる業務プロセスに AI をはじめとしたテクノロジーを活用することで、経理部門だけでなく、全社の働き方を変えることを目指しています。

Bill Oneの現在地

請求書受領からスタートし、経費精算や債権管理等へ提供領域を拡大。

AIをはじめとするテクノロジーによる機能の高度化を通じ、全社の働き方を変える経理AX⁽¹⁾サービスへ

「Bill One」売上高
(百万円)
各年5月期



© Sansan, Inc.

(1) AIトランスフォーメーション

4

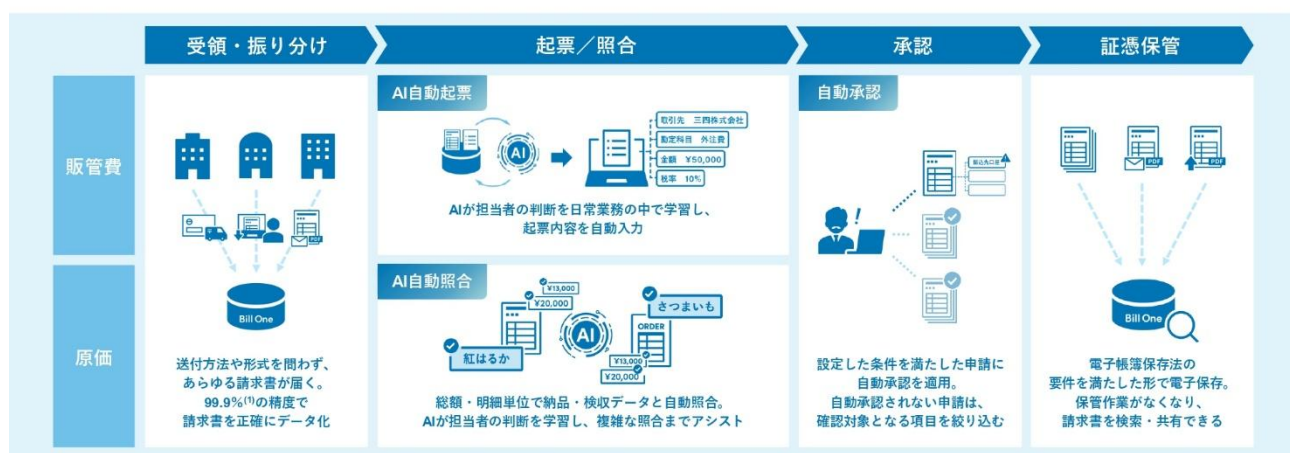
「Bill One」は2020年のサービス提供開始以降、高い売上高成長を継続してきました。当初は請求書受領からスタートしましたが、その後、請求書発行、法人カード、経費精算、そして債権管理へと経理業務における提供領域を拡大してきました。

また、足元ではAIをはじめとしたテクノロジーの活用も進めています。請求書受領では単に請求書を受け取ってデータ化するだけでなく、その後の起票や照合、承認といった業務プロセスへと自動化の範囲を広げています。

このように対象とする経理業務を広げることと、それぞれの業務においてテクノロジーを通じて提供価値を高度化すること、この両面でサービスを進化させています。

Bill One請求書受領

「Sansan」で培ったアナログ情報を正確にデータ化する強みを生かし、請求書の受領・データ化を実現。
正確な請求書データ（一次情報）を起点に、その後の業務プロセスの自動化へと領域を拡大



© Sansan, Inc.

(1) Sansan株式会社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度
5

まず、現在の事業の中心である「Bill One 請求書受領」です。

「Bill One」では、郵送やメール等、さまざまな方法で届く請求書を代理で受領し、その内容を正確にデータ化、構造化して一元管理を可能にします。これは「Sansan」で培ったアナログ情報を正確にデータ化する技術やノウハウを活かしたものです。

こうして正確な請求書データ、つまり1次情報を生成できることが「Bill One」の大きな強みとなっています。現在は請求書の受領・データ化を起点として、その後のプロセスである起票、照合、承認、証憑保管までを一気通貫でカバーしており、AI等を活用した自動化も進んでいます。

そうした機能の利用は順調に拡大しており、「AI 自動照合」を始めとした自動化機能の利用社数は 200 社を超えています。また、こうした機能拡充を背景に、6 月より提案を開始した新料金プランも順調に立ち上がっています。

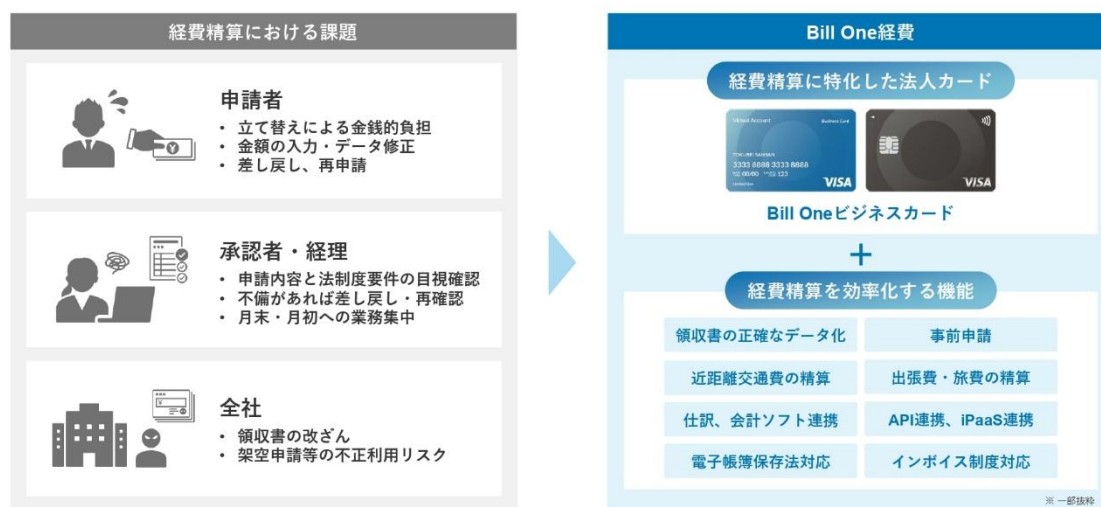
足元の新規受注では、新料金プランで受注した顧客の約 90%が AI を用いた新機能を利用できる Standard エディション以上での契約になり、新料金プランでの提案にも一定の手応えを得られています。

今後も請求書を正確にデータ化する強みを生かし、AI をはじめとするテクノロジーを活用しながら、請求書処理において、「なくせる」領域を広げていきます。

Bill One経費

経費の立て替えを前提とした従来の経費精算には、多くの課題が存在。

法人カードと経費精算機能を一体で提供し、立替経費そのものをなくすだけでなく経費精算に関する一連の対応を自動化



© Sansan, Inc.

6

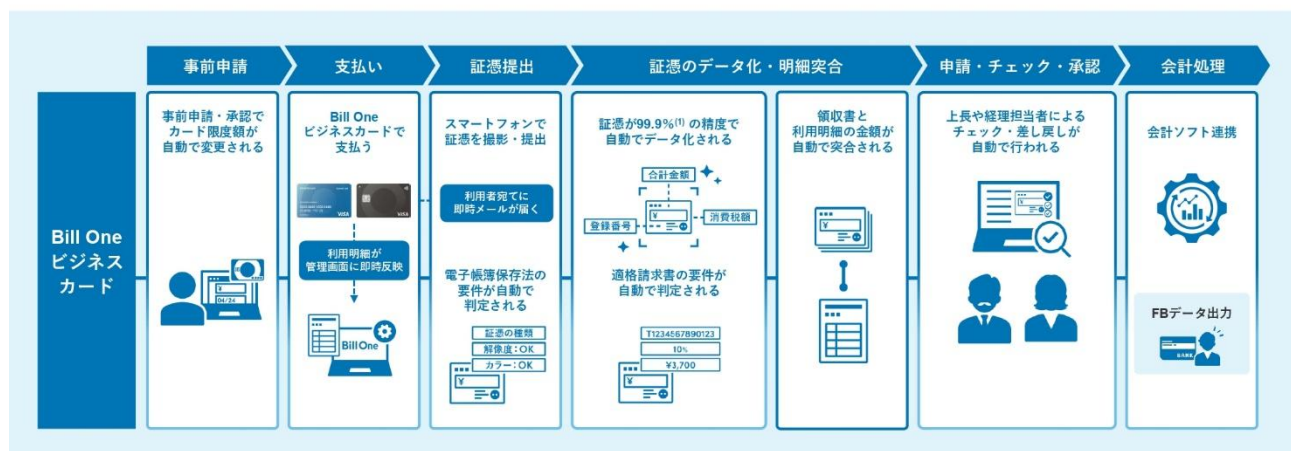
次に「Bill One 経費」です。

従来の経費精算では、従業員が費用を立て替え、その後、領収書を提出して精算することを前提とした業務プロセスが一般的です。この場合、従業員には金銭的、心理的な負担が生じるほか、申請が月末月初に集中することで経理部門の業務負荷も高まります。また、承認者や経理担当者には申請内容や証憑の確認、差し戻しといった業務も発生します。

こうした課題に対して「Bill One 経費」では、一般的な経費精算システムとしての機能に加え、経費精算に特化した法人カードを一体で提供していることが大きな特徴です。当社自身が発行する「Bill One ビジネスカード」を活用することで、経費精算を効率化するだけでなく、従業員による立替経費そのものをなくしていくことを目指しています。

Bill One経費で実現できること

経費精算に伴う非効率な業務プロセスをなくし、
従業員の負担軽減とガバナンス強化を両立



© Sansan, Inc.

(1) Sansan株式会社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

7

具体的には、全従業員に「Bill One ビジネスカード」を発行し、立替ではなく法人カードによる支払へと切り替えます。事前申請の内容に応じてカード毎の利用限度額を簡単に設定できるため、必要なときに必要な金額だけを利用でき、全従業員による法人カード利用に伴うリスクコントロールもできます。支払後はカードの利用明細が即時に反映され、提出された領収書は 99.9%の精度でデータ化されます。

さらに、領収書とカード利用明細の突合や法制度、企業毎の規定に基づく確認等も自動化していくことで、申請者だけでなく承認者や経理担当者の確認、差し戻し業務も削減していきます。

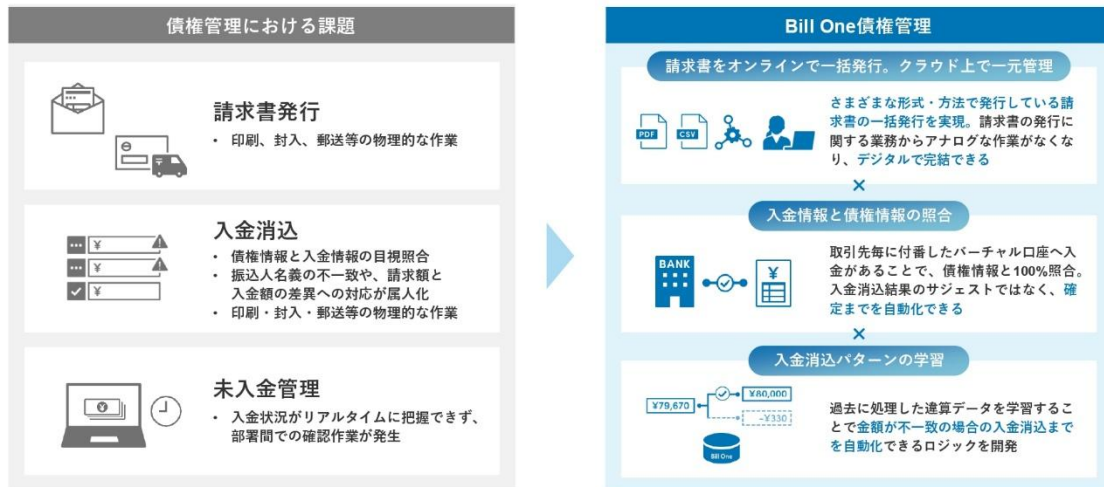
既に導入企業では小口現金管理と立替経費を廃止し、現場の工数を月 100 時間削減するとともに、月次決算を 5 日間短縮した事例や、経費精算に係る経理部門の工数を 3 分の 1 に削減した事例も生まれています。

このように「Bill One 経費」は経費精算を効率化するだけでなく、支払から経費処理までの業務プロセスそのものを変えていくサービスです。足元では既存顧客を中心に毎月着実に新規契約を獲得しており、順調なペースで拡大しています。

Bill One債権管理

債権管理業務には、目視での照合作業等多くのアナログな作業が存在。

「Bill One Bank」への入金による債権情報との照合と消込パターンの学習により、入金消込業務を自動化



© Sansan, Inc.

8

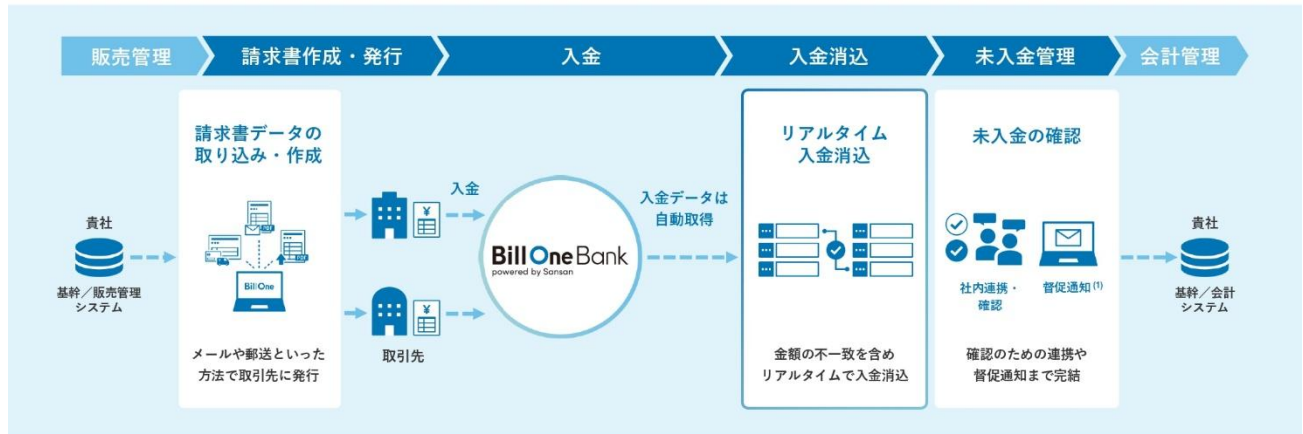
続いて、「Bill One 債権管理」です。

企業の債権管理では、請求書を発行した後も多くのアナログな業務が存在します。中でも負担が大きいのが、請求した金額と実際の入金をひもづける入金消込です。実際の振り込みでは振込人名義と取引先名が異なっていたり、振込手数料等によって請求額と入金額に差異が生じたりするため、単純なシステム照合では処理ができず、人による確認や判断が残りやすい業務です。

また、入金状況をリアルタイムで把握できないことで、経理部門と営業部門等の間で確認作業が発生するケースもあります。「Bill One 債権管理」では、請求書の作成・発行から、その後の入金消込、未入金管理までを1つのサービスでつなぐことで、こうした債権管理業務の効率化、自動化を進めています。

Bill One債権管理で実現できること

Bill One Bankを活用したリアルタイム入金消込により照合作業をなくし、請求書発行から未入金管理まで、債権管理業務全体を効率化



(1) 請求書のダウンロードURLは、リマインド送付後も初回送付日から60日間有効です。Bill One請求書受領ユーザー向けのリマインド送付時は、請求書受領の旨のみがBill Oneから通知されます

© Sansan, Inc.

9

それを可能にしているのが、「Bill One Bank」を活用したリアルタイム入金消込です。取引先毎に固有のバーチャル口座を割り当て、その口座情報を請求書に反映して発行することで入金情報と債権情報を正確に紐付けます。そして「Bill One Bank」への入金があるたびに入金データを自動で取得し、リアルタイムで消込を行います。

また、金額が一致しないケースにおいても、過去に処理した差異のパターンを学習することで、自動化できる範囲を広げていきます。既に導入企業では、入金消込の約 80%を自動化した事例のほか、約 90%を自動化し、作業工数を 6 分の 1 に短縮した事例も生まれています。

このように、請求書の発行から入金消込、未入金管理までを 1 つにつなぎ、債権管理に伴うアナログな作業や属人的な確認業務をなくしていきます。「Bill One 債権管理」も足元では順調に拡大し

ています。

「Bill One経費」「Bill One債権管理」：価格表

年額利用料金をベースに、3つのEditionで構成。

SMB向けには、Suiteライセンスを提供し、「Bill One請求書受領」と併せた利用拡大を見込む

「Bill One経費」				「Bill One債権管理」			
年 額 費 用	基本機能	経費の発生件数等に応じた費用			請求書の発行件数等に応じた費用		
	オプション機能	Lite デジタル化	Standard 自動化	Advanced カスタマイズ	Lite デジタル化	Standard 自動化	Advanced カスタマイズ
その他費用		複数テナント利用等のオプション機能利用に関する費用					
		初期費用（システムやスキャンセンターの環境構築や導入支援に係る費用）					
「Suiteライセンス」 SMB向けに提供		複数機能をセットで利用可能・初期費用を一本化					

© Sansan, Inc.

10

「Bill One 経費」と「Bill One 債権管理」の収益モデルについてご説明します。

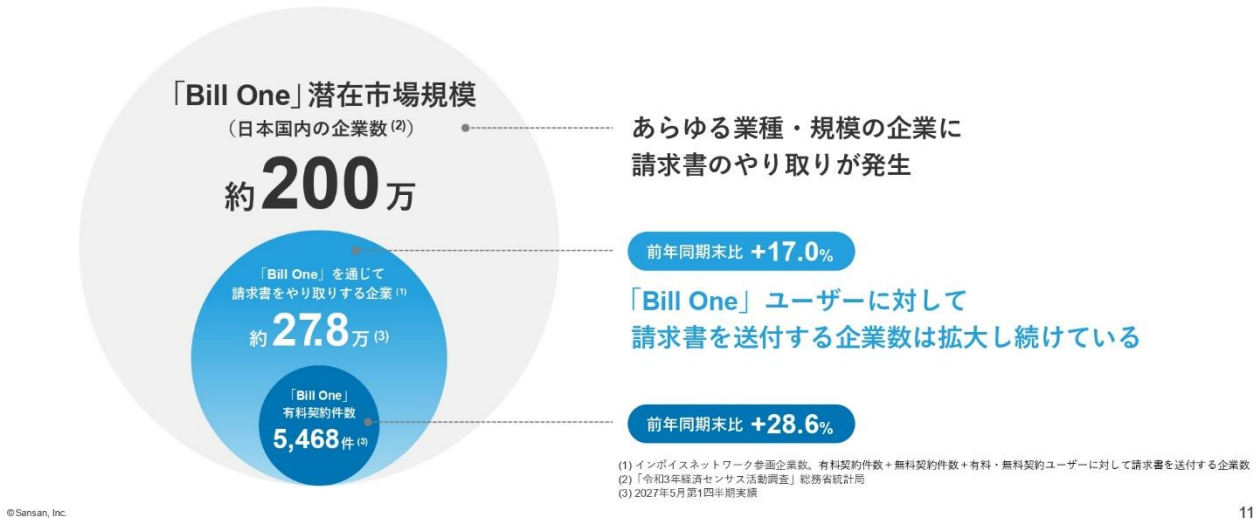
基本的な料金体系は「Bill One 請求書受領」と同様で、利用量に応じた年額利用料金をベースに Lite、Standard、Advanced の3つの Edition で構成しています。これに加えて「Bill One 経費」では、当社自身が「Bill One ビジネスクード」の発行主体となっており、カード決済額に応じた手数料収入も得ることができるモデルとなっています。

また、中小企業向けには、「Bill One 請求書受領」と「Bill One 経費」等、複数機能をセットで利用できる Suite ライセンスを展開しています。このように、それぞれのサービス単体での利用拡大に加えて、複数サービスの利用を促進することで、顧客当たりの収益機会を広げていく考えです。

Bill Oneのさらなる成長余地

経理業務における提供領域を広げ、企業当たりの収益機会を拡大。

国内約200万社の潜在市場に対し、有料契約・インボイスネットワーク⁽¹⁾ともにさらなる成長余地



最後に、今後の成長余地についてです。

ここまでご説明した通り、「Bill One」は請求書受領を起点として経費精算、債権管理へと経理業務における提供領域を広げています。現在の「Bill One」の有料契約件数は5,468件です。また、有料契約企業に加えて、無料契約企業や「Bill One」のユーザーに請求書を送付する企業までを含めたインボイスネットワークは、約27.8万社まで広がっています。

一方で、国内には約200万社の企業が存在しており、有料契約件数、インボイスネットワークともにさらなる拡大余地があります。こうした状況を踏まえると、「Bill One」には大きく2つの成長機会があると考えています。

1つは、経理業務における対応領域を広げることによる企業当たりの収益機会の拡大です。そしてもう1つは、国内約200万社の潜在市場に対する有料契約企業数の拡大と、将来の収益機会ともなり得るインボイスネットワークの拡大です。

今後もテクノロジーを活用しながら、経理業務における対応領域をさらに広げ、全社の働き方を変える経理AXサービスとして「Bill One」のさらなる成長を目指していきます。

以上で、「Bill One」のサービスについての説明を終わります。

この後、皆様からのご質問にお答えいたします。

質疑応答

[Q]：「Sansan」の契約当たり月次ストック売上高のトレンドについてお伺いします。9月からの「AIサーチ」を含む Standard エディション以上の販売強化が進んだ場合、平均顧客単価が拡大し、伸びが鈍化しているストック売上高が上昇に転じる可能性はあるとお考えでしょうか。

橋本 [A]：小規模・中規模のお客様の獲得が非常に好調に推移しているため、現在、平均顧客単価 (ARPU) は低下傾向となっています。

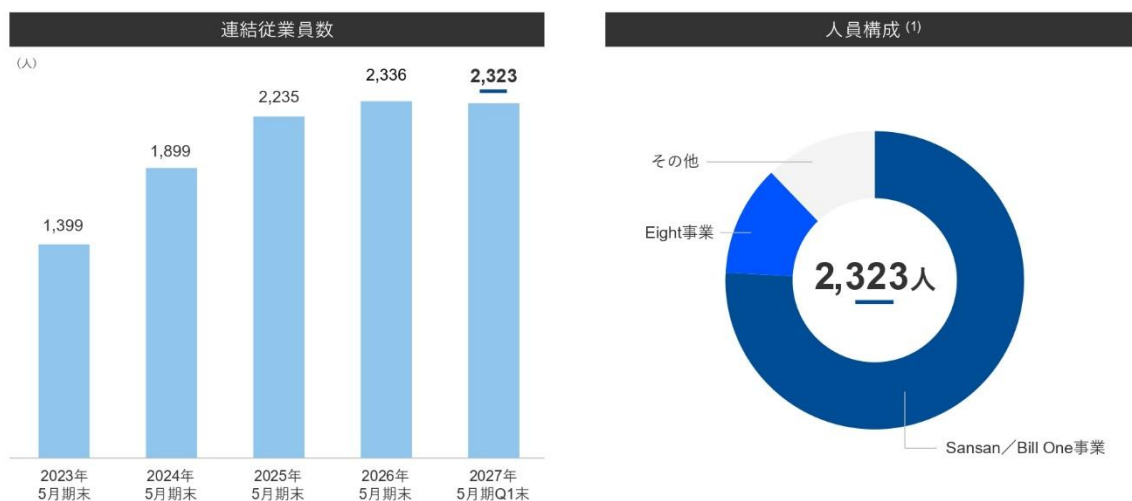
一方で、9月にリリースした「AIサーチ」は、3段階あるプライシングパッケージのうち、中央の Standard 以上のエディションをご契約いただくとご利用いただける設計になっており、今後、小規模・中規模のお客様にも、Standard 以上のエディションをご契約いただけると見込んでいます。その意味で、ARPU についても再加速を見込んでおり、再加速に向けて新機能の搭載も検討しています。

具体的なタイミングや ARPU の増加幅を予測するのは難しいですが、営業にはある程度時間を要するため、2Q にその効果が顕著に出るかと言われると難しいと考えています。ただ、下期から来年にかけて、ARPU も再加速していくことを期待しています。

[Q]：今回、人件費の増加が抑えられ、売上に対する人件費比率が4ポイント低下しました。通期では2ポイント強の低下を見込まれていましたが、それを上回る低下となっている印象です。この背景として、AI活用による業務効率化や生産性向上が寄与していると言える状況でしょうか。併せて、今後の人件費および広告宣伝費の方向感についてもお伺いします。

橋本 [A]：資料21ページに連結の従業員数を掲載していますが、2026年5月末と比べ、8月末時点の全社従業員数はわずかに減少しています。中途採用にも注力していますが、ご指摘のとおり、AIの活用により、従来ほど採用を積極的に進める必要がなくなってきた実態もあります。特に開発部門では、ジュニア層の採用を抑制してもプロダクト開発に支障がない水準に達しています。また、全社で各部門にAI活用を呼びかけており、これも人件費の低下に寄与していると考えています。また、当社では業績連動賞与の比率を段階的に高めていますが、今期第1四半期の実績には、賞与引当金の一部戻入れによる費用の減少も一部影響しています。

今後も採用は着実に進める方針で、今期も前期を上回る採用を予定しています。ただし、過去と比較すると増員割合は抑制的になる見込みであり、従業員1人当たりの生産性や売上高は継続的に向上していくと見ています。



(1) 2026年8月31日現在

© Sansan, Inc.

21

[Q]：2026年9月から「Sansan」で提供を開始した「AIサーチ」についてです。お客様の反応や営業現場での手応えはいかがでしょうか。

橋本 [A]：非常に良い手応えを得ていると聞いています。クラウドサービスは、リリース後にお客様からフィードバックをいただき、それをもとに改善を重ねていくサイクルが特徴ですが、「AIサーチ」についても、実際にご利用いただきながらさまざまなご意見をいただいています。これまでと同様の改善サイクルに乗っているため、今後サービスをさらに改善させ、お客様の反応もより良くなっていくと考えています。

[Q]：「Sansan」と「Bill One」それぞれの1Q時点での受注状況はいかがでしょうか。

橋本 [A]：「Sansan」については、先ほどお話しした通り小規模の新規契約獲得が増えたことから、受注額はあまり強くありませんでした。一方で、顧客獲得数は、過去最高だった前年度4Qに匹敵する水準で、この点は非常にポジティブです。ただ、受注額としては、前年同期比では約20%のマイナスとなり、前年度4Q比では約16%のプラスとなりました。どの時点と比較するかにもよりますが、もう少し上積みしたかったと思っています。

「Bill One」は非常に好調に推移しています。顧客単価は着実に上昇し、新規顧客数も伸びています。前年度1Qと比べて、新規受注は20%以上増加しました。前年度4Q比では若干のマイナスですが、季節性の影響によるものであり、計画を十分に上回る受注水準を1Qで確保できたと考えています。

[Q]：1Q 全体の粗利率が前年同期よりやや低下しているのは、「Contract One」の影響でしょうか。「Sansan」と「Bill One」の粗利率は、前年同期と比べてどうだったかを教えてください。併せて、トークン使用額等が影響したかどうかについても、可能な範囲でコメントをお願いします。

橋本[A]：「Sansan」、「Bill One」、「Contract One」に分けてお答えします。「Sansan」と「Bill One」の粗利率は、いずれも改善しています。前年同期比では、「Sansan」の改善幅は0.数%とわずかですが、「Bill One」は2~4%ポイント程度改善しており、データ化コストの改善が着実に進んでいると見ています。現時点では、「Bill One」の粗利率が「Sansan」を上回る水準まで来ており、非常に良い傾向だと考えています。

「Contract One」の粗利率は、ご指摘のとおり、まだ「Sansan」・「Bill One」の水準に達していません。そのため、「Contract One」の売上構成比が高まるほど、全体の粗利率には低下圧力がかかり、一定の影響があったと認識しています。

ただし、それ以上に大きな影響を与えたのは Eight のイベント事業です。Eight のイベント事業は他の事業に比べて粗利率が相対的に低く、かつ他事業より高い成長率で拡大しているため、構成比の上昇が粗利率の低下要因となっています。もっとも、収益性は適切にコントロールできており、全社としても非常に高い粗利率を維持していますので、特に問題はないと考えています。

トークンコストは前年に比べてかなり増加していますが、現時点では管理可能な範囲です。トークンコストの削減は他社も含めて業界共通の課題であり、当社も取り組みを進めています。通期で見れば、大きな影響はないと見ています。

[Q]：「Sansan」と「Bill One」の料金プランについて、前回の説明会で3つの料金プランをご説明いただきましたが、料金水準は当時の説明のとおりと理解してよいでしょうか。また、「Bill One」の新規顧客の約9割が Standard プラン以上と伺いましたが、この理解で合っているでしょうか。開始直後で立ち上がりがあっただけで、2Q 以降は9割程度の構成比が続くわけではないと考えていますが、その見方でよいかも伺います。さらに、Standard プランへ移行いただく際に、営業面でどのような工夫をされているのかも教えてください。「Bill One」、そして今後の「Sansan」における Standard プランへの移行営業について、どのようにイメージしておけばよいでしょうか。

橋本 [A]：料金については、前回の決算説明会でご説明したとおりで、特段の変更はなく、新しいプライシングでスタートしています。「Bill One」については、後ほど大西から補足いたします。

「Sansan」には既存契約のお客様が多数いらっしゃいますので、新機能とその提供価値を丁寧に説明し、新エディションへ移行いただく、あるいは引き続き対話を重ねながら、よりアップグレ

ードされたプランをご契約いただく、という営業活動を行っています。プラン変更は過去にも実施していますが、更新しないなら解約、といった進め方ではなく、お客様と個別にご相談しながら進めますので、一定の時間を要します。今後も営業工数をかけて取り組んでいく性質のものだと考えています。

「Bill One」については、大西からお答えします。

大西 [A]： ご質問の「9 割以上が Standard」という点について補足します。新プランでの提案は 6 月から開始しています。提案から受注までには一定の時間がかかるため、1Q の受注のうち約 6 割は旧プランでの受注で、新プランでの受注は約 4 割です。その新プラン受注の中で、Standard 以上が 9 割を占めているという内容です。

本格的に新プランでの受注が増えてくるのは 2Q 以降ですので、ご指摘のとおり、Standard 以上の比率は 9 割よりもやや下がってくるものと考えています。

営業の進め方については、新規のお客様も既存のお客様のアップグレードも、基本的には同じ手法です。先ほどのプレゼンテーションでも触れましたが、請求書を受領してデータ化する工程と、その後の業務との間にある業務プロセスをなくすために、「AI 自動照合」と「AI 自動起票」の機能を新たに提供しています。この機能が Standard 以上のプランに含まれています。そのため、ここを訴求することが営業の軸になりますし、基本の営業シナリオ自体がこの機能を組み込んだものになっていますので、Standard 以上を前提とした提案になっていきます。

[了]

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。