

沿革

創業以来、当社グループは国内SaaS企業のリーディングカンパニーとして、革新的なテクノロジーの開発や独創的なオペレーションの確立により、企業や個人が抱えるビジネス課題の解決につながるサービスを提供してきました。今後も、社会課題に根差した潜在的なニーズに応えるサービスの創出に尽力し、持続的な事業成長と企業価値の向上を目指していきます。



中長期的な売上高成長、
企業価値の向上に向けた挑戦

売上高(百万円)*1



創業と事業立ち上げ 2007~2012年

大型資金調達による投資の強化 2013~2018年

事業分野・サービスの多角化 2019年~現在

2007年「Link Knowledge」提供開始

2012年 名刺アプリ「Eight」提供開始
2013年 法人向け名刺管理サービス「Sansan」に名称変更

2020年 インボイス管理サービス「Bill One」提供開始
2021年 名刺作成サービス「Sansan名刺メーカー」提供開始
2022年 クラウド契約業務サービス「Contract One」提供開始
2022年 営業DXサービス「Sansan」へ刷新
2022年 キャリアプロフィール「Eight」へ刷新

主なサービス

- Sansan
- Eight
- Bill One
- Sansan名刺メーカー
- Contract One

企業理念「Sansanのカタチ」

創業当初、会社という存在は無形ではあるものの、人と同様に血の通ったものにすべきだと考え、何を指し、何に価値を置くのかを明確にした「使命」を設定しました。また、その使命実現のためのプロフェッショナリズムとして、「姿勢」(現バリューズ)を定めました。

歩み

当社は2007年6月に創業し、現在の「Sansan」の前身となる、「Link Knowledge」の提供を開始しました。創業者である現CEOが、国内外の数多くの企業との多岐にわたる取引を経験する中で、社内で名刺情報が十分に管理・共有されていないことに起因した非生産性に、強い問題意識を持ったことがきっかけです。創業から2012年までは、資金調達の手段が限られていたことから、少ない資金で事業立ち上げに取り組みました。

▼2007年
三三株式会社(現Sansan株式会社)を設立

企業理念「Sansanのカタチ」

企業理念は、全社員で議論する時間を定期的に設け、これまで何度か変化させてきました。2012年には、会社のブランディングにも力を入れるべく、使命の呼称を「世の中に提供すべき価値」という意味を含んだ「ミッション」に変え、内容をシンプルで伝わりやすいものにしました。そして、2018年より現在の内容となっています。

歩み

2013年からは、ベンチャーキャピタル市場が活性化し、未上場企業における資金調達の難易度が低下しました。この変化を捉えて、2018年までに累計100億円以上の資金調達を行い、テレビCM等の広告宣伝活動を強化しました。2013年に初めて放映したテレビCMはアワードを受賞し、国内の注目を集める等、当社及びサービスの認知度向上に大きく貢献しました。

- ▼2013年
第三者割当増資により約5億円を調達
「Sansan」のテレビCM第1弾を放送開始
Sansan Corporation (米国デラウェア州)設立
- ▼2014年
商号をSansan株式会社へ変更
第三者割当増資により約14億円を調達
- ▼2015年
Sansan Global Pte. Ltd.(シンガポール)設立
- ▼2016年
第三者割当増資により約20億円を調達
- ▼2017年
第三者割当増資により約42億円を調達
- ▼2018年
第三者割当増資により約30億円を調達

企業理念「Sansanのカタチ」

2019年以降は、株式上場を行ったほか、順調な事業拡大を続ける中で、当社グループを取り巻くステークホルダーは日々増加しています。このような変化を受け、当社グループがどのような存在なのか社会に対して示す必要があると捉えるに至りました。そして、企業理念について全社員が議論する機会である「全社カタチ議論」を経て、2021年に「ビジネスインフラになる」というビジョンを当社グループの目指すべき姿として設定しました。ミッションである「出会いからイノベーションを生み出す」という独自の世界観の下、このビジョンを掲げ、当社グループが提供するサービスが世界のビジネスシーンにおいて広く受け入れられ、必要不可欠な存在になっている状態を目指しています。

歩み

2019年に東証マザーズ市場に上場した後、現在は東証プライム市場に属しています。2020年以降、「Sansan」や「Eight」で培った、アナログ情報をデジタル化するテクノロジーを活用し、請求書や契約書といったアナログな業務が残る他の事業分野へサービスを拡大しています。現在では、既存サービスの堅調な成長と事業分野・サービスの多角化により、マルチプロダクトと呼べるに至る体制を構築しており、これらの取り組みにより過去最高の売上高を每期継続して実現しています。

- ▼2019年
東京証券取引所マザーズに上場し、公募による募集株式発行により約21億円を調達
第三者割当増資により約47億円を調達
- ▼2020年
ログミー株式会社をグループ会社化
- ▼2021年
東京証券取引所市場第一部に上場市場変更
- ▼2022年
東京証券取引所プライム市場に移行



*1 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)