

**sansan**

出会いから  
イノベーションを生み出す



2025年5月期 第1四半期  
決算説明資料

Sansan株式会社 2024年10月11日

# 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 2025年5月期 第1四半期実績

## 2 通期業績見通し

### 補足資料

(グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み)

# 目次

---

## 1 2025年5月期 第1四半期実績

## 2 通期業績見通し

### 補足資料

(グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み)

## 第1四半期実績ハイライト

---

### 売上高、調整後営業利益<sup>(1)</sup>ともに順調に推移

売上高は前年同期比27.7%増、ARR<sup>(2)</sup>は29.6%増の35,133百万円

人員増やオフィス移転に伴い、人件費や地代家賃等が増加しながらも、調整後営業利益は44.4%増の207百万円

### 営業DXサービス「Sansan」の堅調な成長が継続

「Sansan」売上高は、前年同期比15.5%増

営業体制の強化等により、新規契約件数の増加ペースが加速

### インボイス管理サービス「Bill One」は高成長が継続

「Bill One」売上高は、前年同期比82.8%増

「Bill Oneビジネスカード」を用いた経費精算機能、「Bill One経費」のサービス提供を開始

(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）

(2) Annual recurring revenue（年間固定収入）

## 経営成績の概況

売上高は前年同期比27.7%増収、調整後営業利益は44.4%増益

経常利益以下の段階利益は、株式報酬関連費用が大きく増加したこと等により、赤字額を計上

	(百万円)	2024年5月期	2025年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
経営成績	売上高	7,504	9,584	+27.7%
	売上総利益	6,510	8,313	+27.7%
	売上総利益率	86.8%	86.7%	-0.1pt
	調整後営業利益	143	207	+44.4%
	調整後営業利益率	1.9%	2.2%	+0.3pt
	経常利益	110	-329	—
	親会社株主に帰属する 四半期純利益 <sup>(1)</sup>	31	-372	—
	EPS <sup>(1)</sup>	0.25円	-2.96円	—

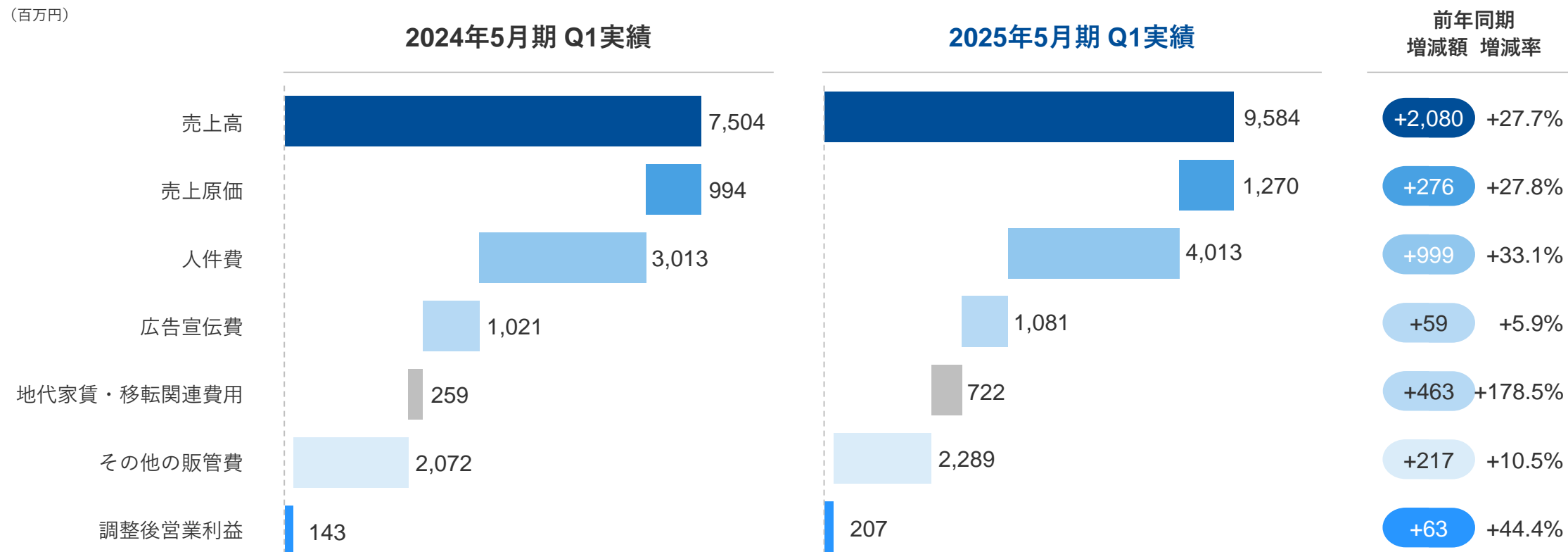
(1) 2025年5月期より、四半期決算における税金費用の計算方法を変更したことに伴い、2024年5月期の実績にも遡及して反映しています。

## 調整後営業利益の増減要因

成長戦略により、前年同期比で広告宣伝費が59百万円、人件費が999百万円、オフィス移転により地代家賃等が463百万円増加  
売上高の堅調な伸長に加え、広告宣伝費率が下がったこと等により、調整後営業利益は前年同期比63百万円の増益

### 売上高～調整後営業利益の状況

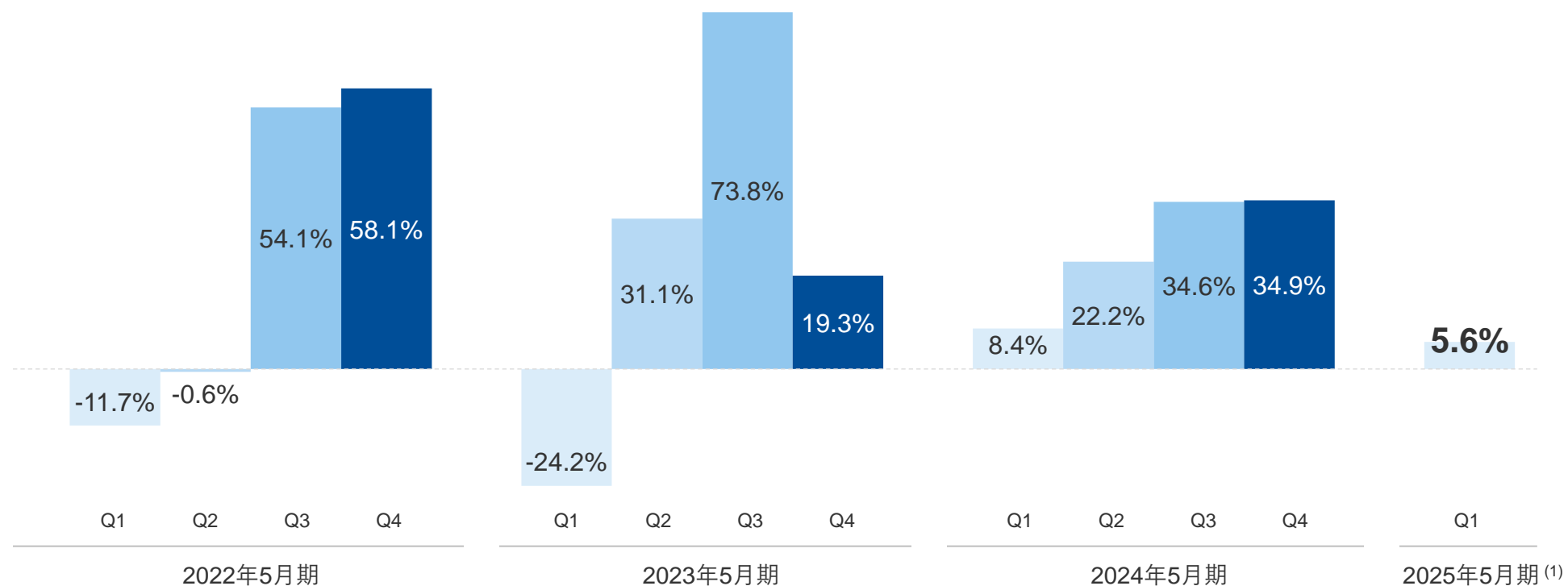
(百万円)



## 調整後営業利益の進捗状況

ストック売上高が中心のビジネスモデルであることから、調整後営業利益は下期の方が大きくなりやすい傾向  
 当期計画も同様の傾向となっており、Q1実績は業績見通しに対して順調な進捗

四半期毎の利益構成比率



(1) 業績予想レンジ中央値に対する進捗率



## 株式報酬関連費用について

株主の皆さまとの一層の価値共有を図ることを目的に、当社役職員に対して、これまで複数のストックオプションを発行  
 株価上昇によって権利行使条件を満たした一部の株価条件付ストックオプションを全額費用化したことで、株式報酬関連費用が増加

	2024年5月期	2025年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比
(百万円)			
調整後営業利益	143	207	+44.4%
株式報酬関連費用	-5	500	—
2022年発行 株価条件付ストックオプション (第7回・第9回)	-32	427	—
その他のストックオプション ・2023年発行：株価条件付ストックオプション (第10回・第12回) 業績目標連動型ストックオプション (第11回) ・2024年発行：株価条件付ストックオプション (第13回)	27	72	+165.8%
企業結合に伴い生じた費用	27	32	+18.7%
営業利益	120	-325	—

## セグメント利益の算出方法の変更

2025年5月期より、セグメント利益の算出方法を変更（2024年5月期の業績にも遡及）  
調整額（全社費用）を一定のルールに基づき、各セグメントに配賦

		2024年5月期							
		Q1		Q2		Q3		Q4	
		新基準	旧基準との 差額 (全社費用の配賦額)	新基準	旧基準との 差額 (全社費用の配賦額)	新基準	旧基準との 差額 (全社費用の配賦額)	新基準	旧基準との 差額 (全社費用の配賦額)
(百万円)									
調整後 営業利益	連結	143	—	379	—	590	—	595	—
	Sansan/ Bill One事業	459	-1,440	486	-1,521	812	-1,569	492	-1,893
	Eight事業	-289	-198	-97	-193	-196	-183	120	-201
	その他	-26	—	-10	—	-25	—	-17	—
	調整額	—	+1,638	—	+1,714	—	+1,752	—	+2,095

## セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業は増収となったものの、成長戦略に伴う人件費増等により減益  
Eight事業は大幅な増収に伴い、赤字額も縮小

		2024年5月期	2025年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
		(百万円)		
売上高	連結	7,504	9,584	+27.7%
	Sansan／Bill One事業	6,816	8,653	+26.9%
	Eight事業	599	851	+42.0%
	その他	117	110	-6.2%
	調整額	-29	-30	—
調整後営業利益	連結	143	207	+44.4%
	Sansan／Bill One事業	459	404	-11.9%
	Eight事業	-289	-159	—
	その他	-26	-37	—
	調整額	—	—	—

## Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長継続により、前年同期比27.7%の増収  
調整後営業利益は、成長戦略に伴う人件費増により、前年同期比11.9%の減益も、期初想定通り

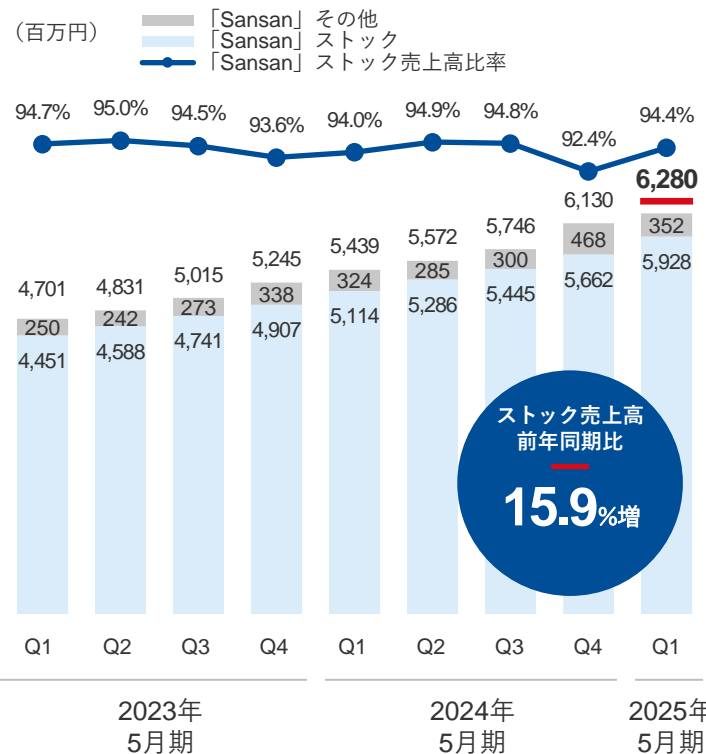
	(百万円)	2024年5月期	2025年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	6,816	8,653	+26.9%
	「Sansan」	5,439	6,280	+15.5%
	「Sansan」ストック	5,114	5,928	+15.9%
	「Sansan」その他	324	352	+8.4%
	「Bill One」	1,160	2,122	+82.8%
	その他	216	251	+16.0%
	調整後営業利益	459	404	-11.9%
	調整後営業利益率	6.7%	4.7%	-2.0pt

# 「Sansan」：主要指標の状況

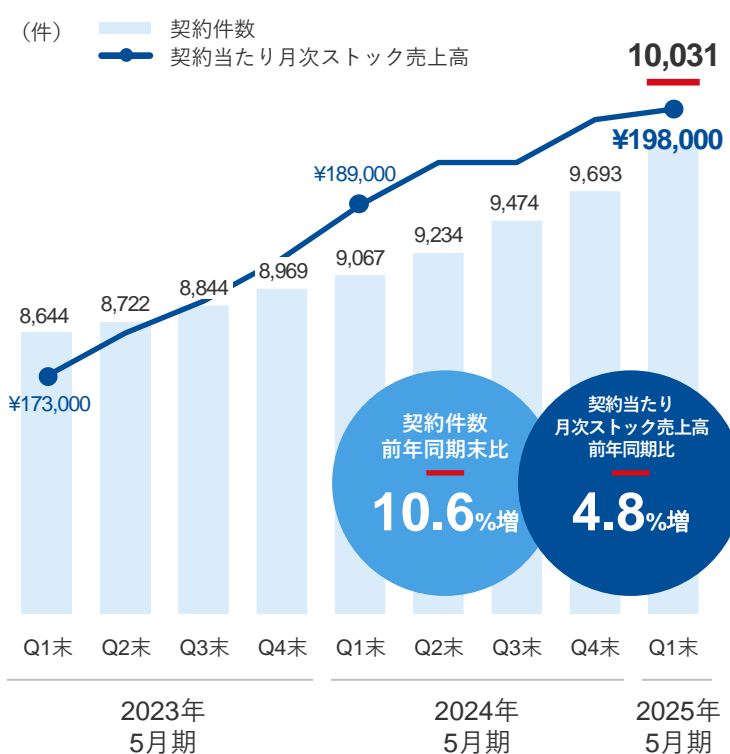


営業体制の強化等に伴い、契約件数、契約当たり月次ストック売上高ともに堅調に成長  
 解約率は、前年同期比0.06pt減の0.40%となり、1%未満の低水準を維持

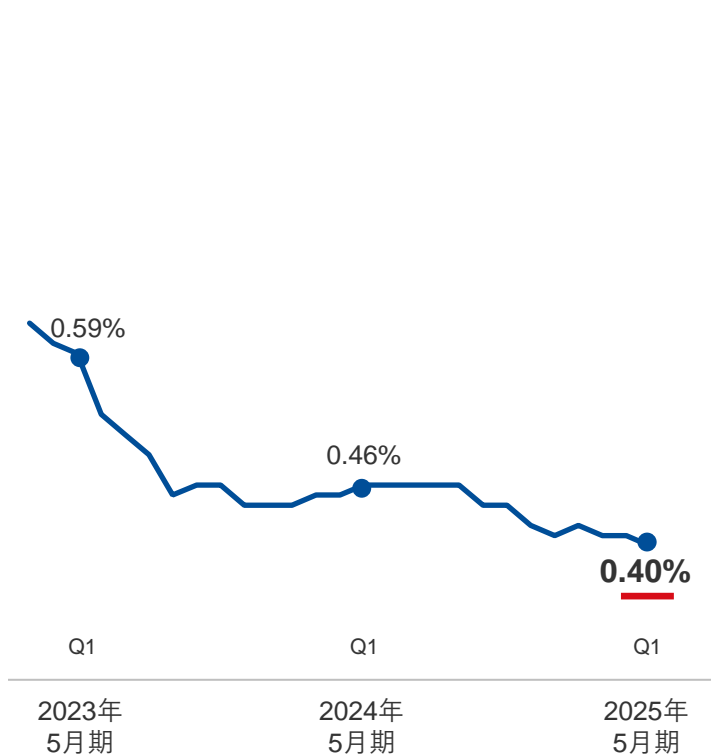
「Sansan」売上高



「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

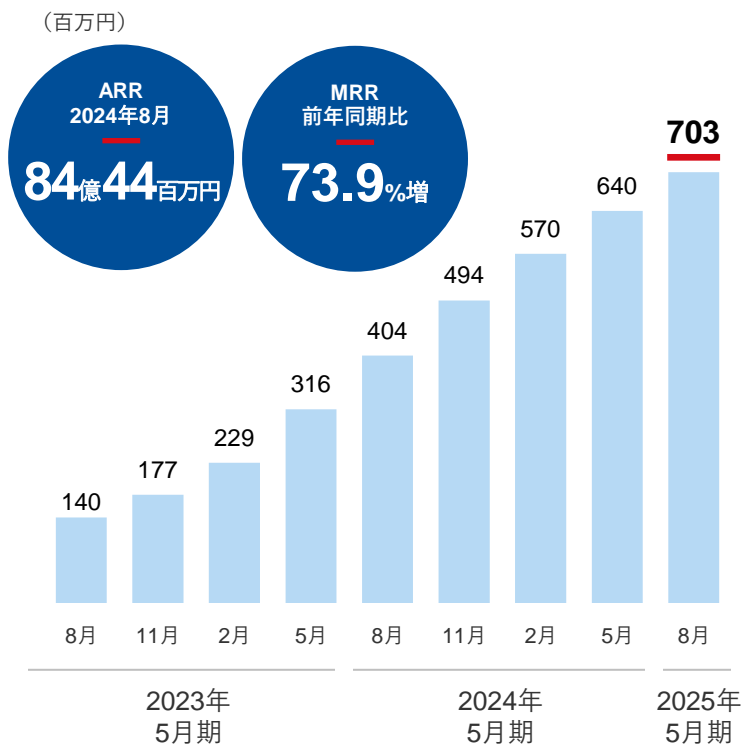
# 「Bill One」：主要指標の状況



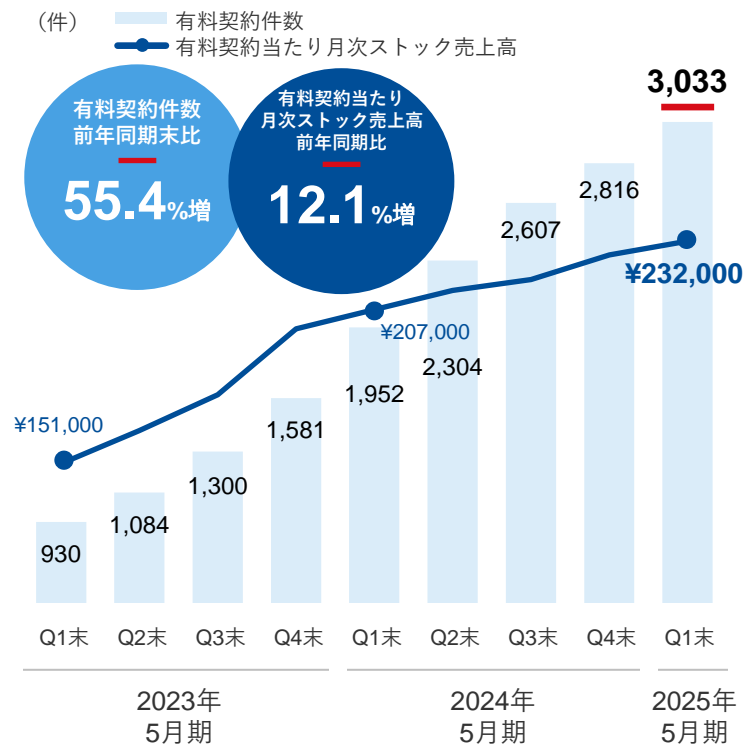
2024年8月末のARRは、前年同期比73.9%増の84億円超

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順調に推移

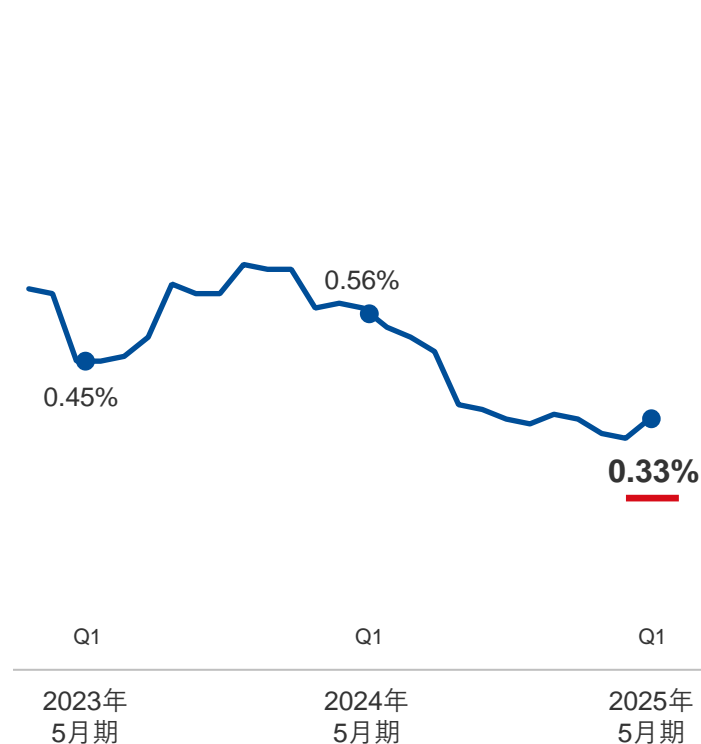
「Bill One」 MRR



「Bill One」 有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高



「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

## Eight事業の概況



グループ会社化した、かえでIRアドバイザー社の業績も寄与し、売上高は前年同期比42.0%増  
売上高の伸長に伴い、調整後営業利益は前年同期比129百万円の赤字縮小

		2024年5月期	2025年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
	(百万円)			
Eight 事業	売上高	599	851	+42.0%
	BtoCサービス	81	95	+17.3%
	BtoBサービス	518	755	+45.8%
	調整後営業利益	-289	-159	—
	「Eight」ユーザー数 <sup>(1)</sup>	337万人	380万人	+43万人
	「Eight Team」契約件数	4,023件	4,812件	+19.6%

(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

# 目次

---

## 1 2025年5月期 第1四半期実績

## 2 通期業績見通し

補足資料

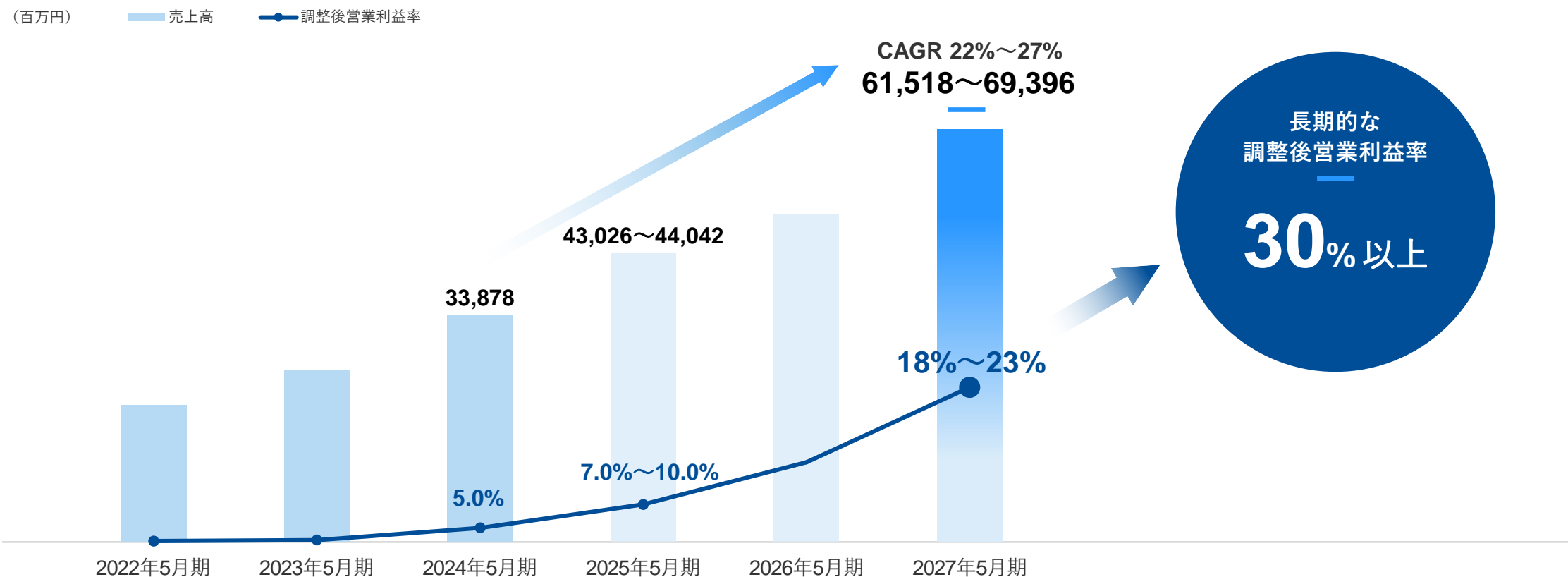
(グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み)



## 中期財務方針

2027年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）は、22%～27%を目指す  
2027年5月期における調整後営業利益率は、18%～23%を見込む

### 中期財務方針



## 業績見通し

売上高は、前年同期比27.0%増～30.0%増を目指す

調整後営業利益率は、利益改善のペースが加速し、前年同期比2.0pt～5.0pt改善する見通し

	(百万円)	2024年5月期		2025年5月期 <sup>(1)</sup>	
		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
業績見通し	売上高	33,878	+32.8%	43,026～44,042	+27.0%～+30.0%
	Sansan／Bill One事業	29,948	+33.0%	37,734～38,483	+26.0%～+28.5%
	「Sansan」	22,889	+15.6%	26,552～26,781	+16.0%～+17.0%
	「Bill One」	6,168	+155.5%	9,870～10,486	+60.0%～+70.0%
	Eight事業	3,548	+23.8%	4,683～4,896	+32.0%～+38.0%
	調整後営業利益	1,709	+81.5%	3,012～4,404	+76.2%～+157.6%
	調整後営業利益率	5.0%	+1.3pt	7.0%～10.0%	+2.0pt～+5.0pt

(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。

# 補足資料



# グループ概要



## 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

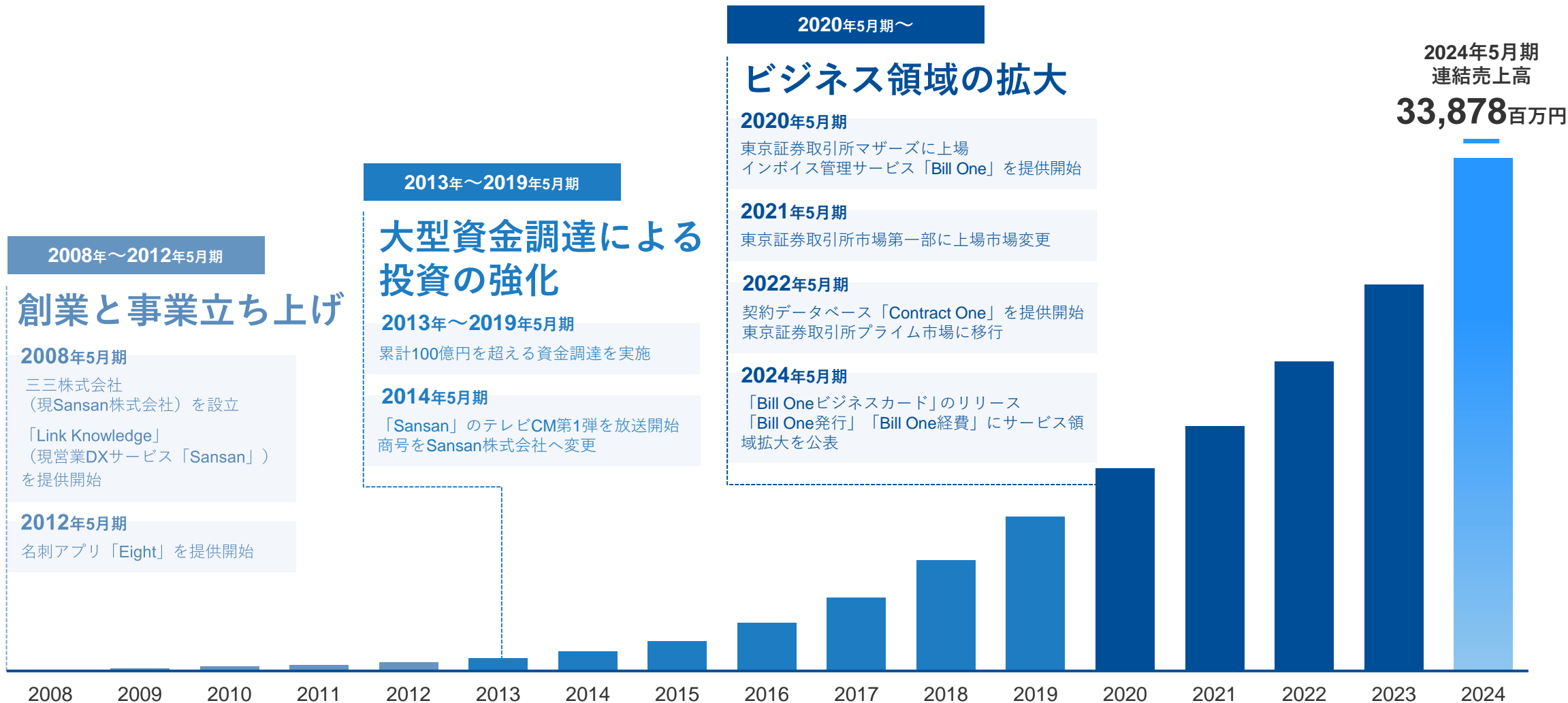
### Vision

---

ビジネスインフラになる



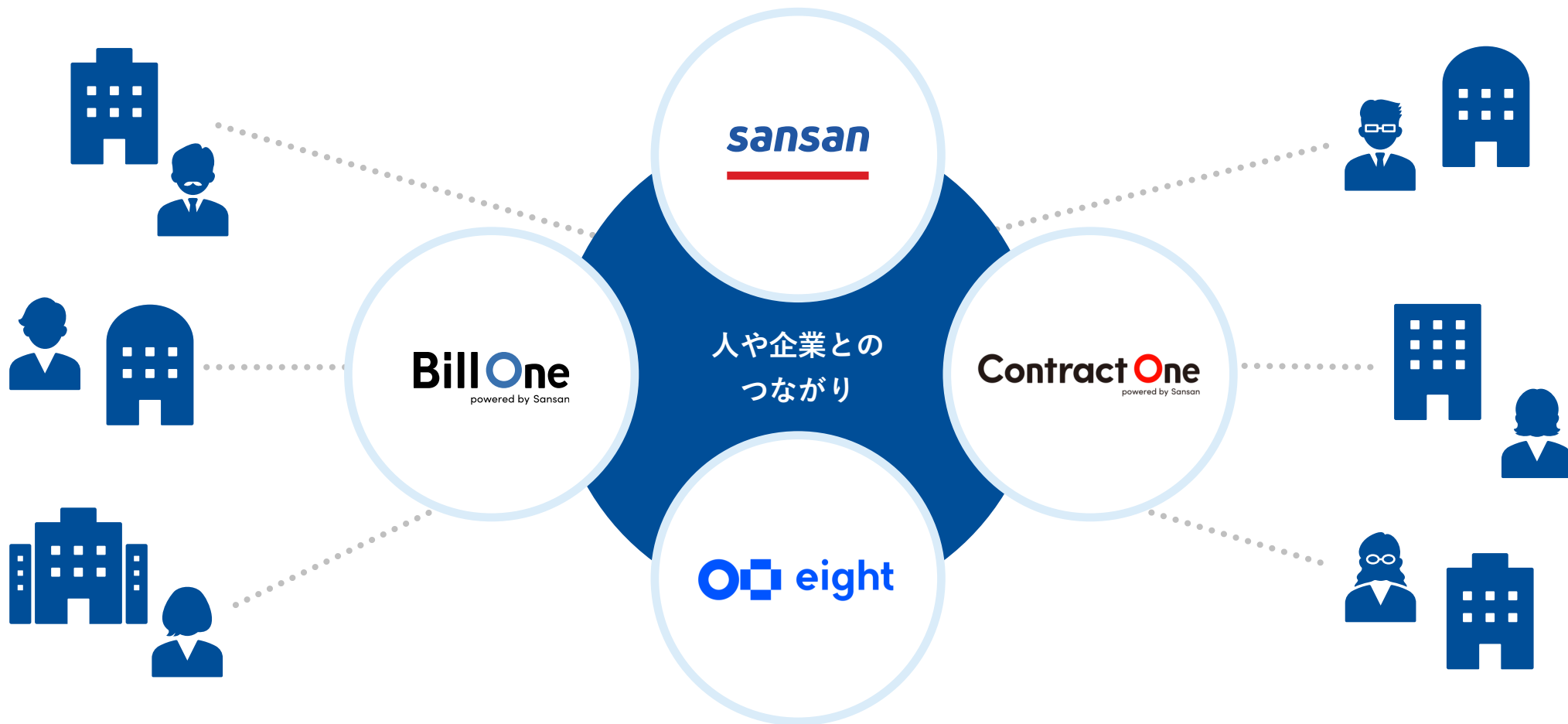
# これまでの歩み (1)



(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)

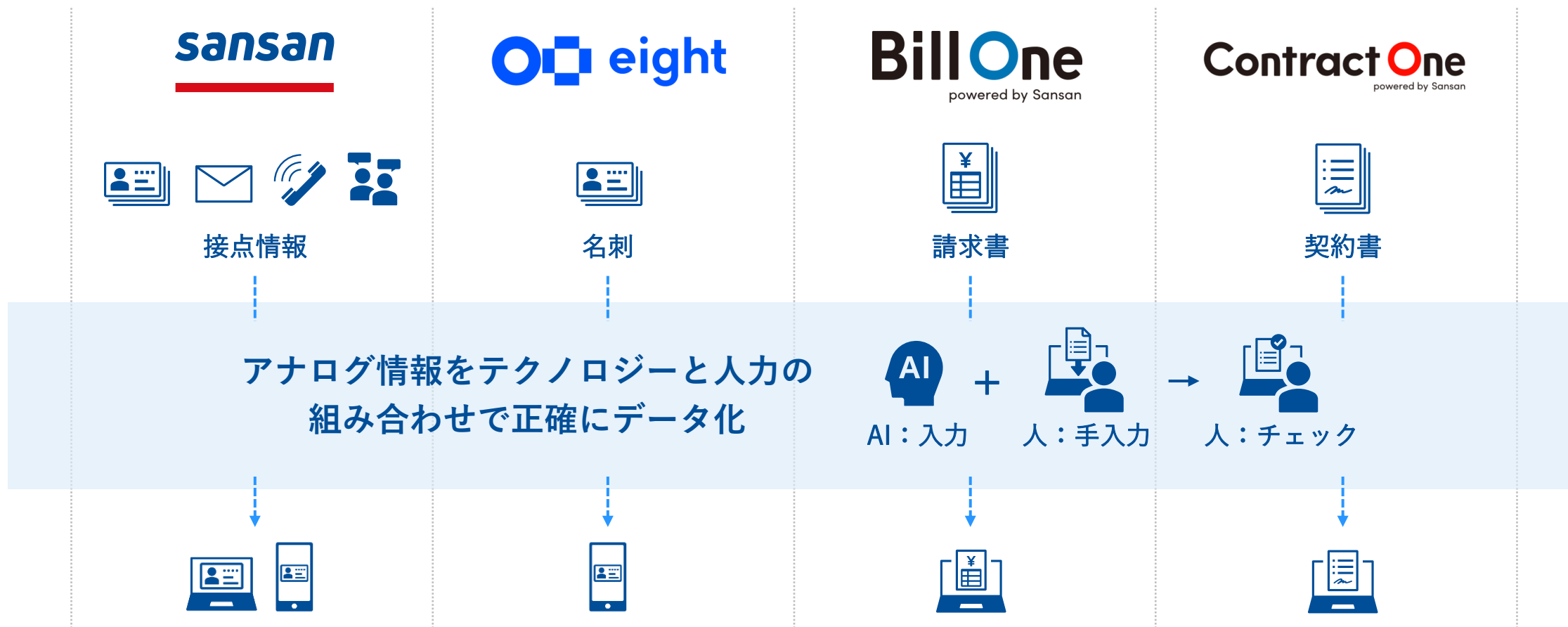
# 働き方を変えるDXサービス

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

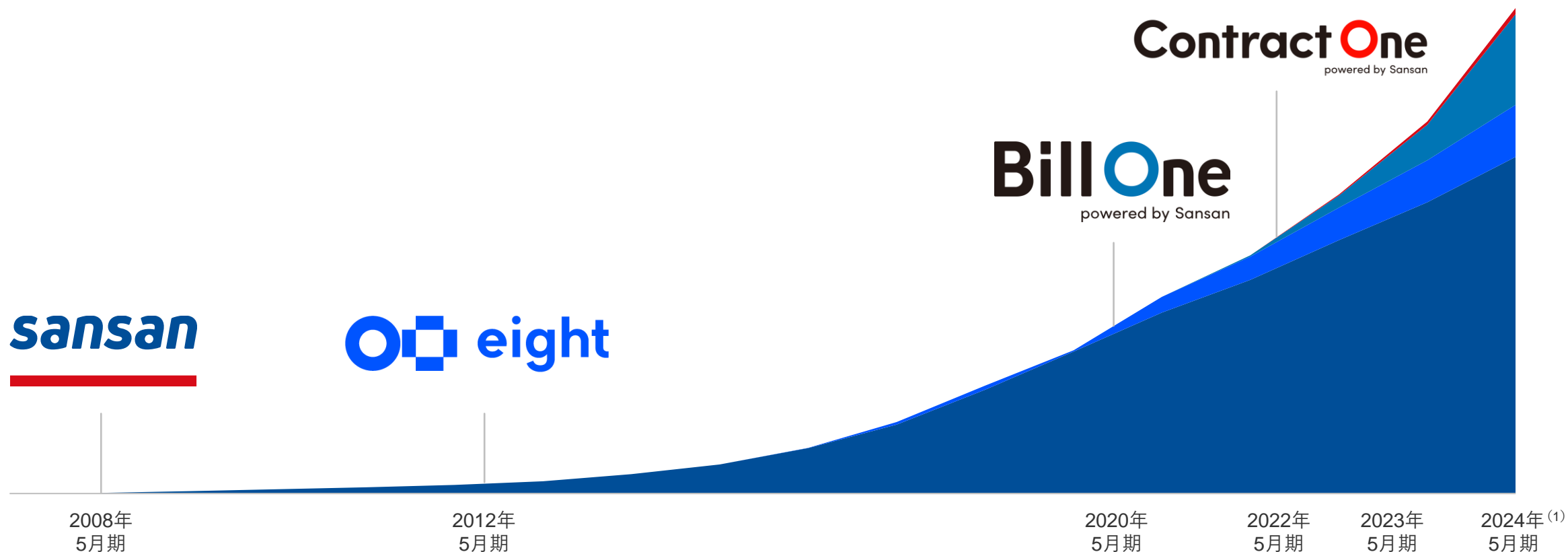




## 主要サービスの開始時期

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



(1) グラフは、各サービスの売上高を積み上げたもの。主要サービスの売上比率は、Sansan：68% Bill One：18% Eight：10%

# 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(1)で構成

	全体に占める売上高比率(2)	主なサービス	
Sansan／ Bill One 事業	<p>「Sansan」 <b>66%</b></p>	<p>営業DXサービス</p>	
	<p>「Bill One」 <b>22%</b></p>	<p>インボイス管理サービス</p>	
	<p>その他 <b>3%</b></p>	<p>契約データベース</p>	<p>マルチチャネルフォーム</p>
Eight事業	<p>BtoCサービス <b>1%</b></p>	<p>個人向け名刺管理サービス</p>	
	<p>BtoBサービス <b>8%</b></p>	<p>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</p>	<p>イベント書き起こしサービス</p>

(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）は調整額に計上

(2) 2025年5月期 第1四半期末実績

# アナログ情報をデジタル化する仕組みとテクノロジー

競合他社の追従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



## 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

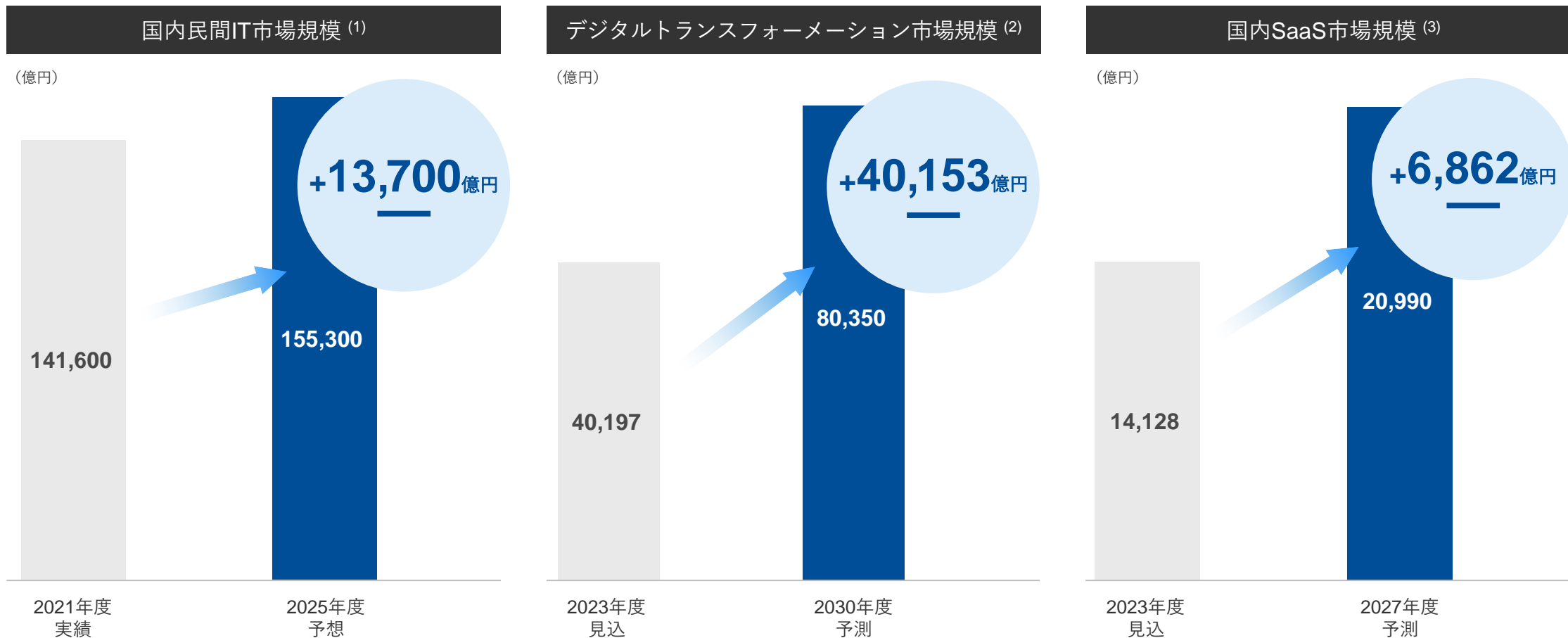
オペレーターへの  
自動振分け

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

# 追い風となる市場環境

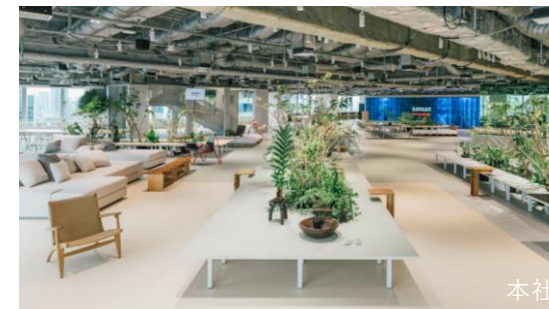
デジタルトランスフォーメーション等がクラウドサービスへのニーズを後押し



(1) 「2023 国内企業のIT投資実態と予測」 矢野経済研究所  
(2) 「2024 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/企業編」 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

## 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	本社（東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ 28F）
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） 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	1,982名
資本金	6,933百万円
売上高	33,878百万円（2024年5月期）
株主構成	個人その他21.49%、外国法人等39.12%、金融機関12.99%、その他の国内法人26.14%、証券会社0.25% （2024年5月31日現在）



本社



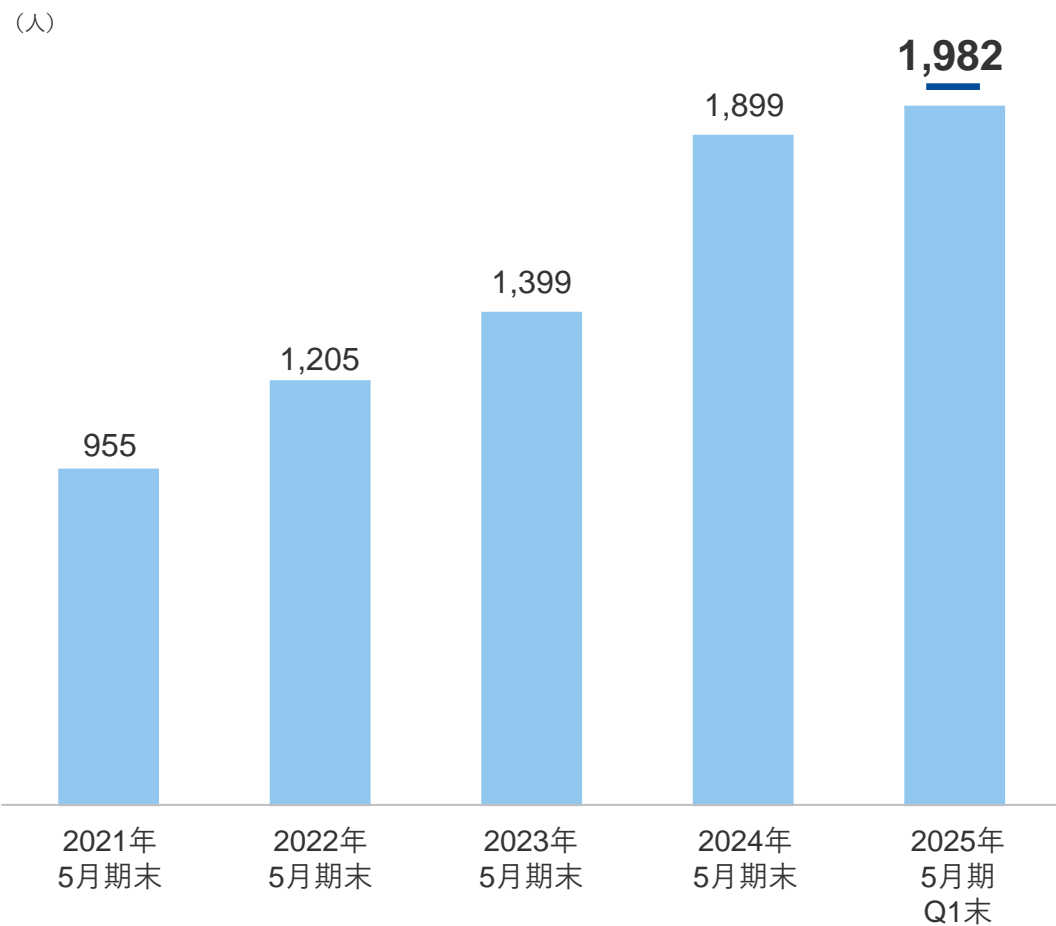
神山ラボ（徳島）



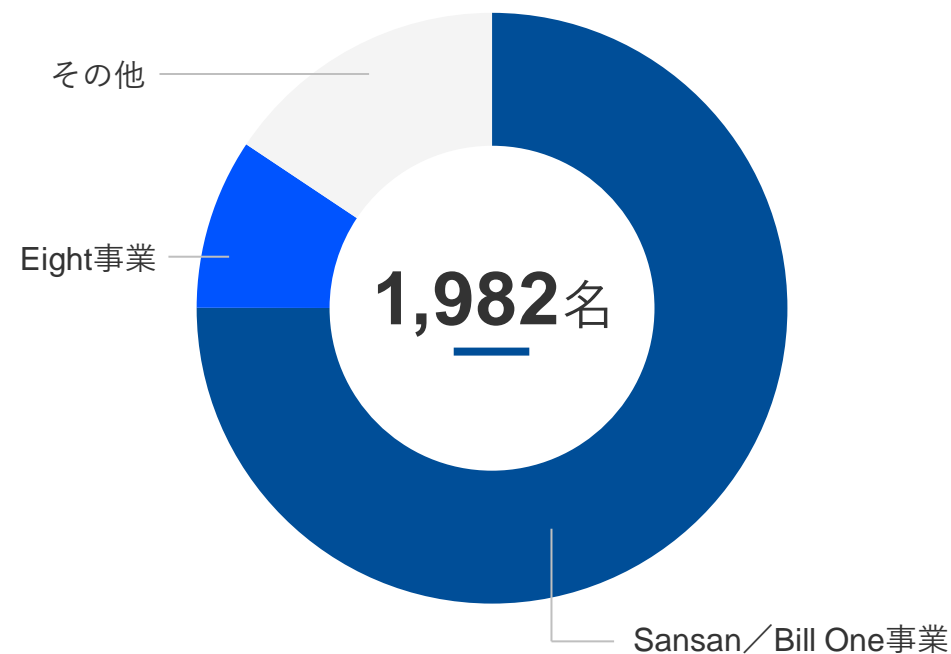
Sansan Innovation Lab（京都）

# 従業員数

## 連結従業員数



## 人員構成 (1)



(1) 2024年8月31日現在

# 発行済ストックオプションについて

## 発行済ストックオプションの権利行使期間・権利行使条件・付与される最大株式数

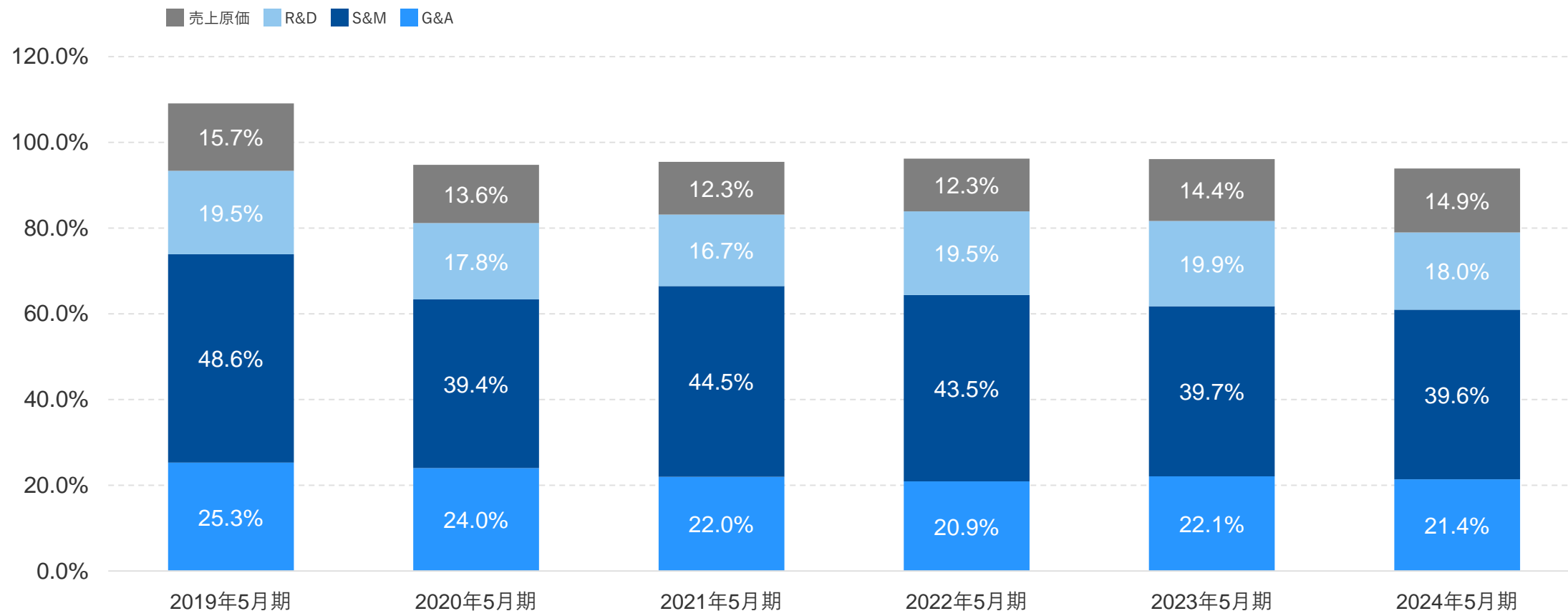
	発行済ストックオプション	権利行使期間	権利行使条件 <sup>(1)</sup>	付与株式数 <sup>(2)</sup>
2022年発行	第7回 株価条件付ストックオプション	2024年7月15日～ 2032年7月14日	2,344円	554,000株
	第8回 業績目標連動型ストックオプション	2023年9月1日～ 2032年9月1日	—	154,200株
	第9回 株価条件付ストックオプション	2024年8月31日～ 2032年8月30日	2,344円	325,000株
2023年発行	第10回 株価条件付ストックオプション	2025年7月14日～ 2033年7月13日	3,987円	124,300株
	第11回 業績目標連動型ストックオプション	2024年9月13日～ 2033年9月12日	—	142,000株
	第12回 株価条件付ストックオプション	2026年8月30日～ 2033年8月29日	2,344円	144,800株
2024年発行	第13回 株価条件付ストックオプション	2026年7月12日～ 2034年7月11日	3,987円	221,800株
	第14回 業績目標連動型ストックオプション	2025年9月5日～ 2034年9月4日	—	80,000株
	第15回 株価条件付ストックオプション	2026年9月18日～ 2034年9月17日	3,987円	22,800株

(1) 権利行使期間の終了日に至るまでの間の特定の日において、東京証券取引所における当社の普通株式の普通取引の終値株価が当該価格を超過した場合に、本新株予約権を行使することが可能

(2) 2024年7月31日時点における内容を記載しています。なお、第15回については、発行決議日（2024年9月17日）における内容を記載しています。

# 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>)



(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)



# Sansan / Bill One事業



# 「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



# 「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

フォロー中

概要 DCD情報 高談管理 契約情報 アンケート回答 問い合わせ履歴

活動量

2021年

7月 8月 9月 10月 11月 12月 10月 11月 12月 1月 2月

活動量: 名刺交換 34, メール 203, 電話 54, 面会 12

企業情報

企業概要 ① **ビルの新規設計**

高層ビル事業を得意とし、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舎保存、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

拠点数 ① 3

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

更新日: 2019/12/20 更新者: 岡部

案件 (46)

ニュース

人事異動・連絡先変更 ①

社内のニュース ①

企業のニュース ①

企業情報

企業概要 ① **ビルの新規設計から、住宅まで一気通貫して担う建設会社のパイオニア**

高層ビル事業を得意とし、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舎保存、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

拠点数 ① 3

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

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)

(1) 日本語版の提供のみの機能画面

# 「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 ▾
🕒 リマインドー覧
👤 同一人物候補

482 件中
1~30件目 ▾
< >
名刺交換日順 ▾
⚙️

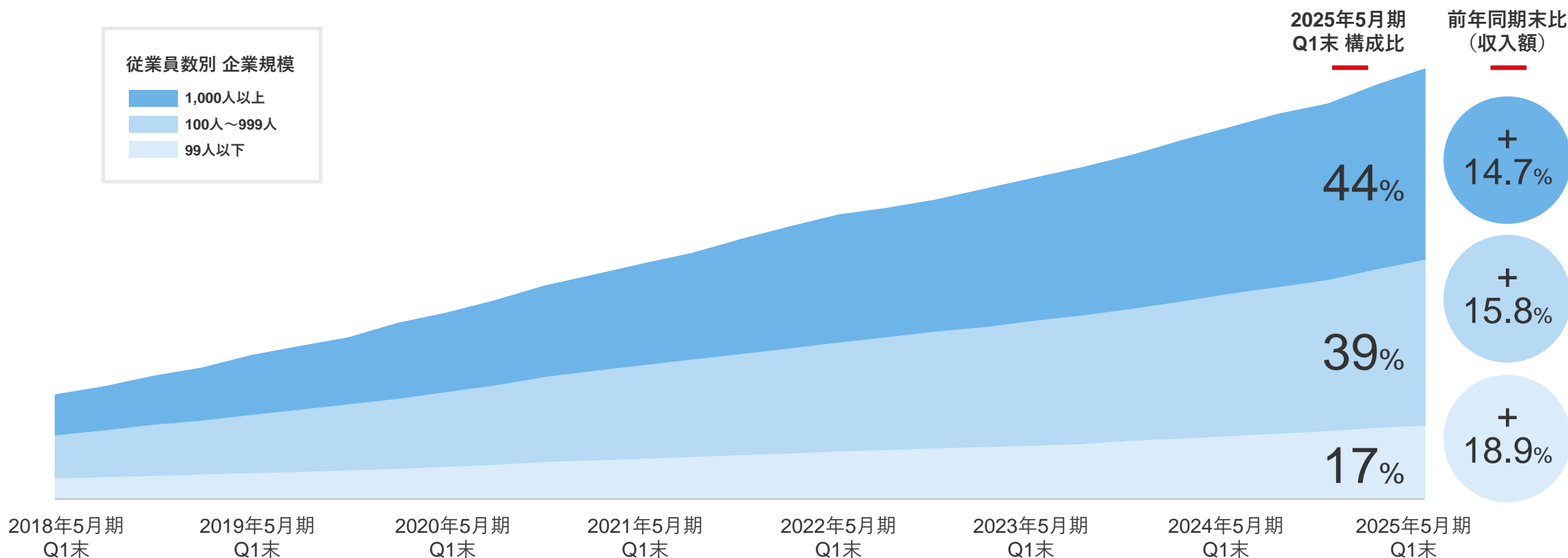
すべて(482)
選択中(0)
データ化未完了(0)

	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><b>浅葉建設株式会社</b> 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><b>三三ホールディングス株式会社</b> 内田 徹也</p>	情報本部 本部長	☎️ 33-0031-0033 📞 072-9493-3273 ✉️ uchida@example.co.jp	📍 東京都渋谷区さくら坂1丁目 12-8	 淵上 文江 [営業部] 2022/12/12
<input type="checkbox"/>	 <p><b>さくら生命保険株式会社</b> 山野 誠一郎</p>	市場開発本部 法人第一営業部 部長	☎️ 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

# 「Sansan」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

顧客規模別の収入構成比に大きな変化はなし

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

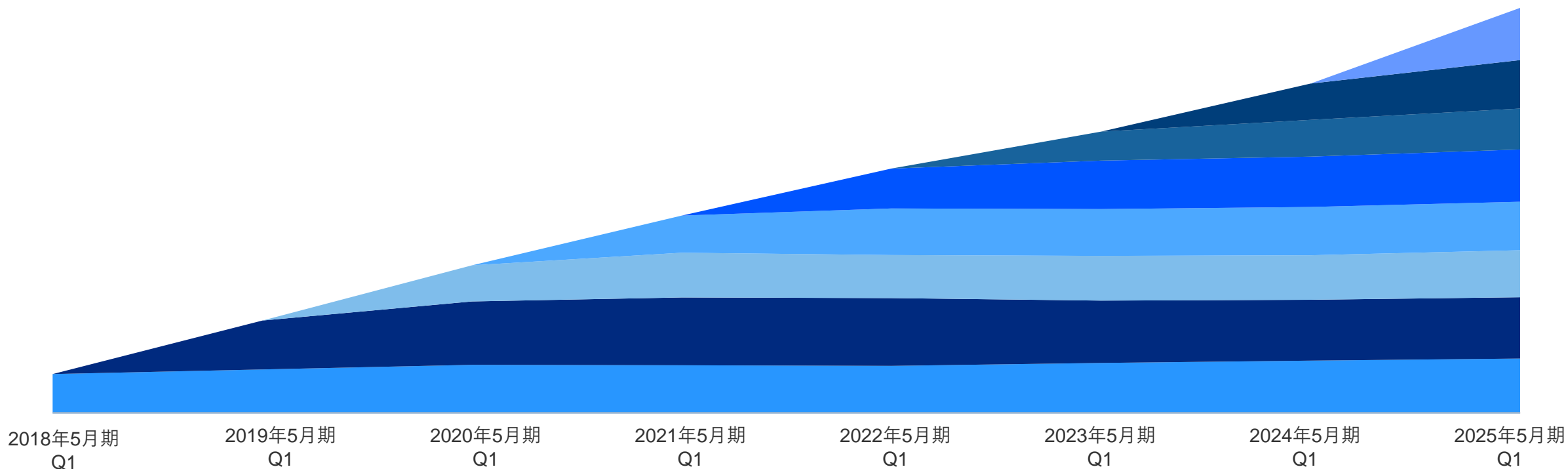


(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

# 「Sansan」：Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、  
安定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>（ストック収入）



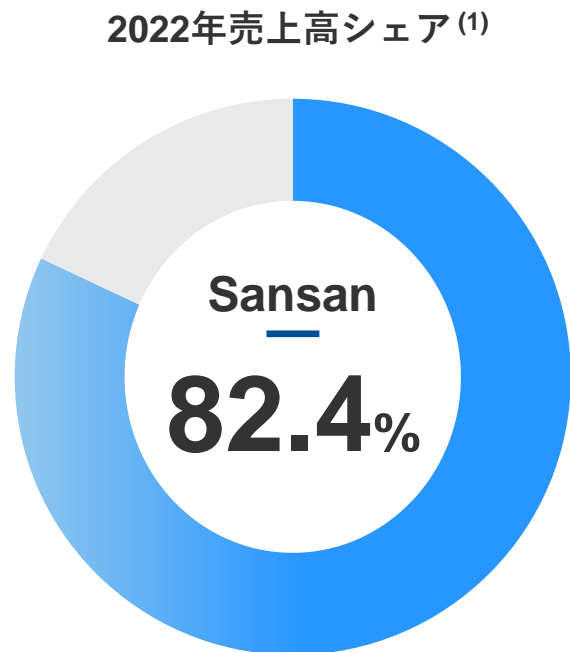
(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと

(2) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

# 「Sansan」：市場シェアと導入顧客

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



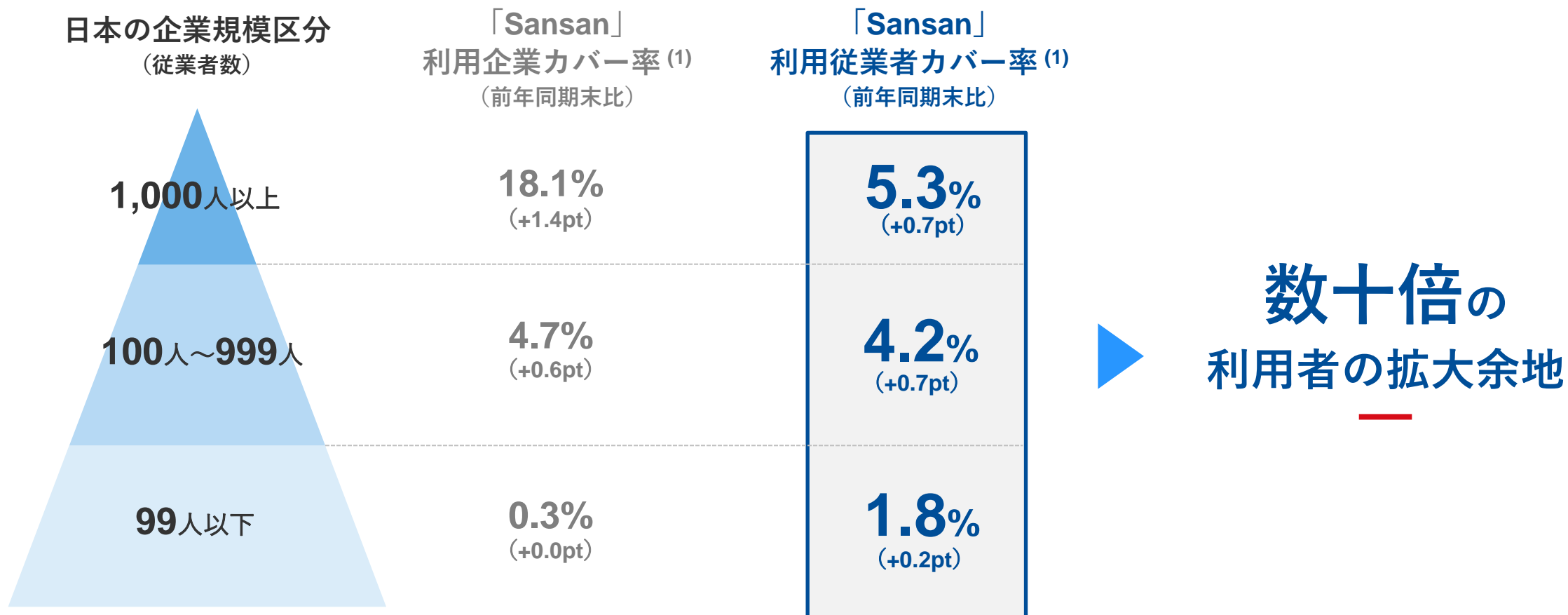
## 盤石な顧客基盤



(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）

# 「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2025年5月期第1四半期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出



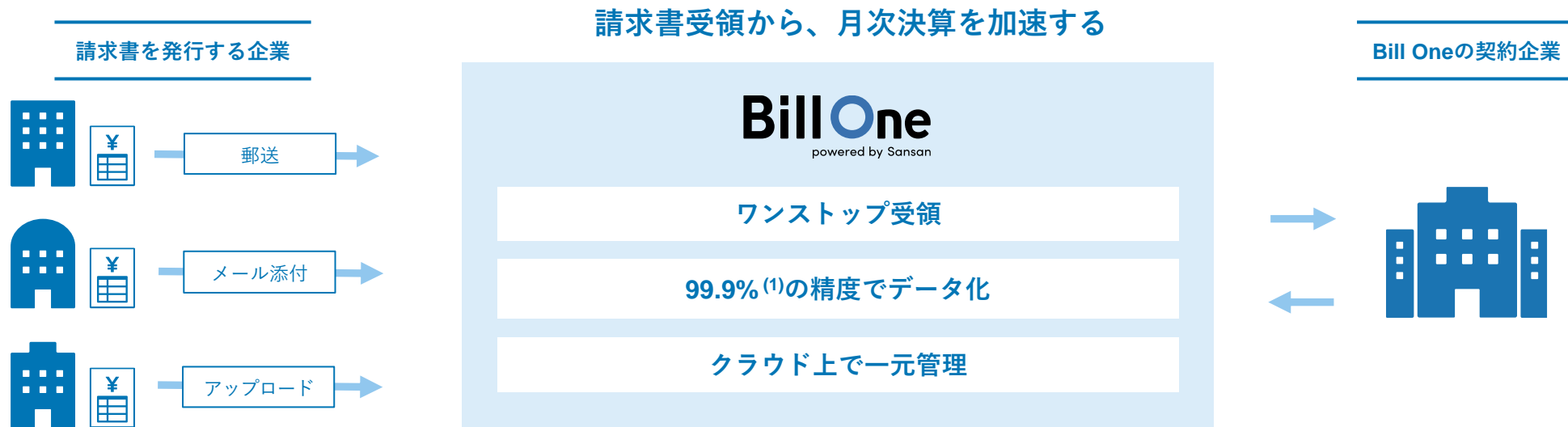
# 「Sansan」：料金プラン

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15,000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契約あたり月額数万～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」：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」：「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

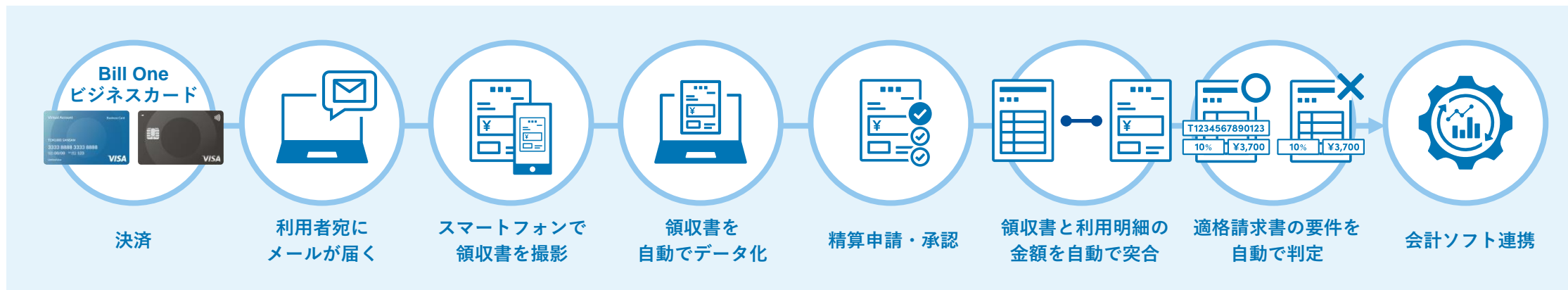
(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

# 「Bill One」：「Bill One経費」の概要

「Bill Oneビジネスカード」の導入により、立替経費に伴う課題を解決  
社員の金銭的負担を軽減しながら、経費精算業務の効率化やコスト削減を実現<sup>(1)</sup>

## 経費精算のフロー

カード決済 ———— 証憑提出 ———— 精算入力 ———— 支払承認 ———— 仕訳 → 口座振込



### ① 立替経費の廃止・削減

現金使用に伴うさまざまなコストを削減  
立替による個人の金銭負担を軽減し、  
不適切な経費利用リスクを排除

### ② オンラインで完結

領収書の提出から承認、仕訳、証憑の  
保管まで、経費精算に必要な対応を  
オンラインで完結

### ③ 法対応業務の自動化

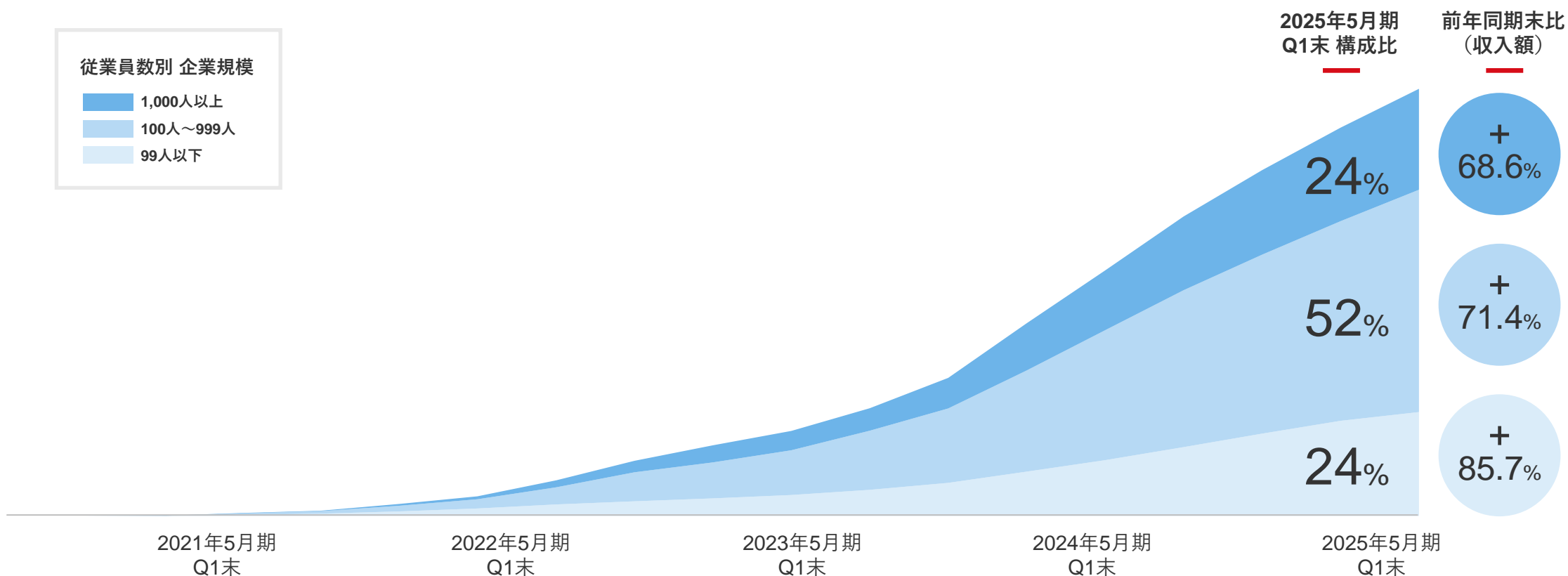
「電帳法・インボイス制度」への対応で  
発生する業務を自動化

(1) 立替経費もカード払いと同様に経費精算が可能

# 「Bill One」：中堅・大企業カバレッジの拡大余地

顧客規模別の収入構成比に大きな変化はなし

「Bill One」 企業規模別の収入構成 (1)

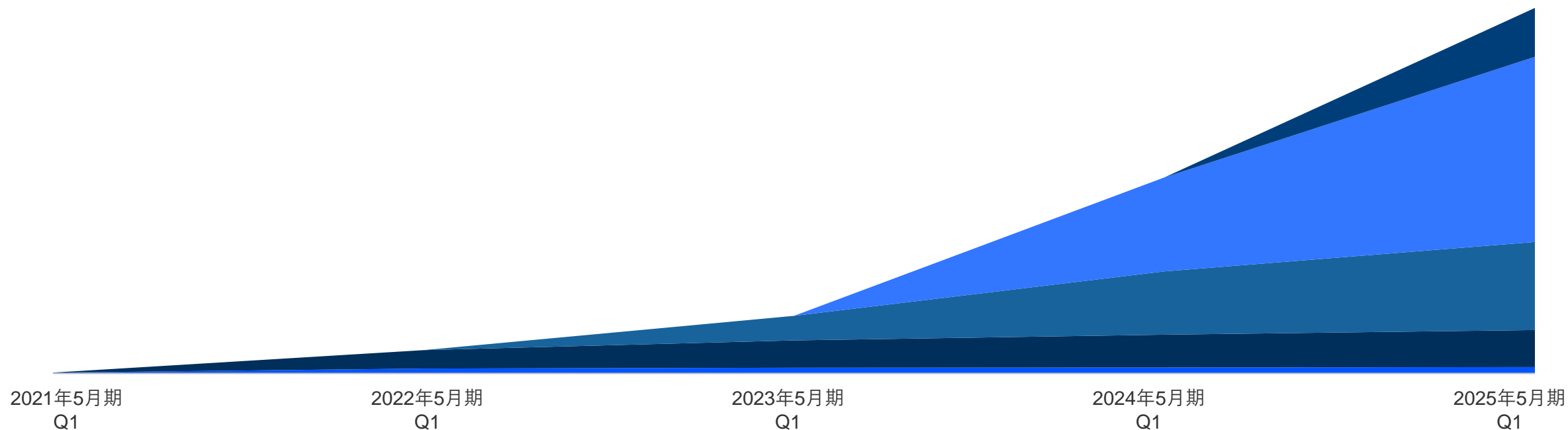


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

## 「Bill One」：Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、  
安定的にネガティブチャーンを実現

「Bill One」サービス開始時期別の収入構成<sup>(1)</sup>（ストック収入）



(1) 「Bill One」の月額課金額を基に作成（未監査）

# 「Bill One」：顧客基盤とポジショニング

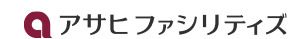
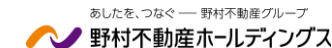
業種業態を問わず、さまざまな企業利用が拡大  
クラウド請求書受領サービス市場において、売上高シェアNo.1を獲得

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

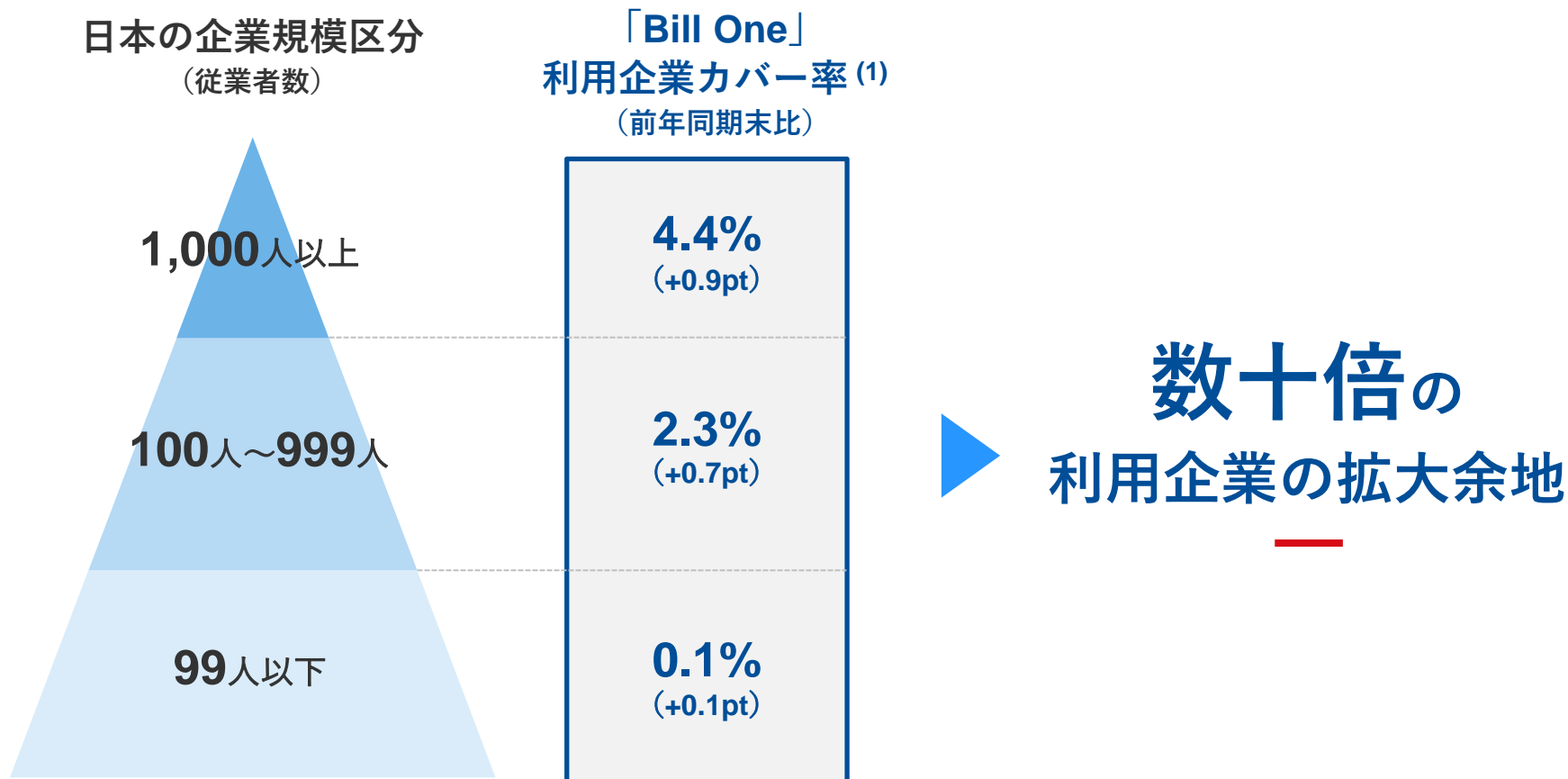


(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所 「驚異的な成長を続けるクラウド請求書受領サービス市場」 (ミックITレポート2023年11月号)

# 「Bill One」：日本国内における潜在市場規模

日本国内だけでも大きな開拓余地が存在

サービス提供価値の強化を図りながら、「Bill One受領」を主軸に高成長の継続を目指す



(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2025年5月期第1四半期末における「Bill One」の契約件数を基に算出



## 「Bill One」：インボイスネットワーク

2024年8月末のインボイスネットワーク参画企業数は約19.3万社

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8月実績を年換算すると約50兆円

### 「Bill One」インボイスネットワーク

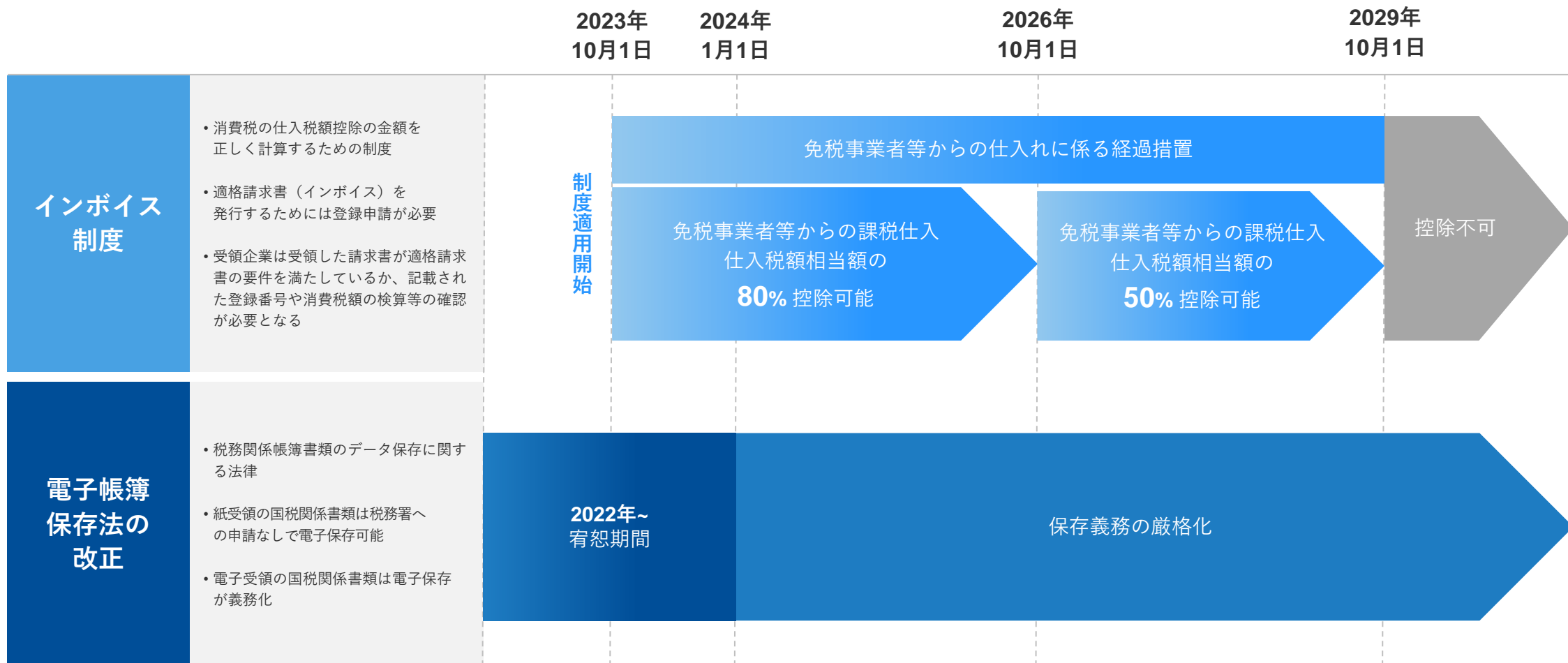


(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(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」：請求書分野のインボイス制度開始後の外部環境

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



# Eight事業



## Eight事業：売上高の状況

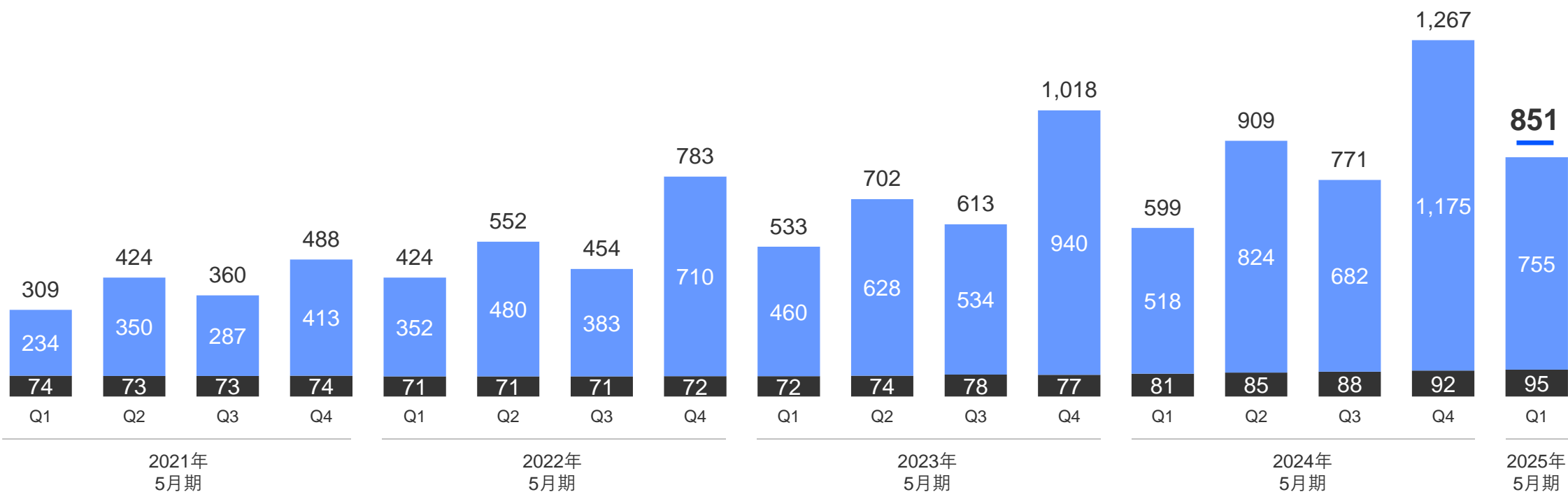
大型のビジネスイベントを開催する、第2四半期と第4四半期の売上高が大きくなる傾向

## 売上高

(百万円)

■ BtoCサービス

■ BtoBサービス



# 「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、380万人以上のビジネスパーソンが利用する名刺アプリ

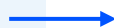
タッチで交換。スマートに管理。

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380万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

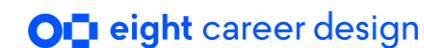


固定料金<sup>(2)</sup>  
(都度課金)

「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

# 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



- 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>	2024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	86.7%

### (2) 革新的なDXサービスで働き方を変革



- 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>	2024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	2.4億件 <sup>(2)</sup>
当社サービス利用者数	2,000万人	789万人 <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



- 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>	2024年5月期実績 <sup>(1)</sup>
リファラル採用比率	35%	10.3%
「Unipos」 <sup>(3)</sup> 投稿率	80%	58.1%
女性管理職比率	30%以上	17.8%
女性従業員比率	45%以上	36.7%

### (4) 急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立



- 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>	2024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



- 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>	2024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	999t-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強化

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  
Index**



FTSE

**FTSE Blossom Japan  
Sector Relative Index**



## 統合報告書2023

MerComm, Inc. 「International ARC Awards」

**Traditional Annual Report部門  
Silver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.

***sansan***

