

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2024年5月期 第2四半期 決算説明資料

Sansan株式会社 2024年1月12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 2024年5月期 第2四半期実績

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 2024年5月期 第2四半期実績

2 通期業績見通し

第2四半期累計実績ハイライト

■ 連結売上高は好調に推移、調整後営業利益⁽¹⁾は大幅増益

連結売上高は前年同期比33.0%増、ARR⁽²⁾は前年同期比34.2%増の29,430百万円

人材採用等の成長投資を実施しながらも、売上高の伸長等により調整後営業利益は前年同期比704.2%の大幅増

■ 営業DXサービス「Sansan」売上高は堅調に成長

「Sansan」売上高は前年同期の成長率から加速し、前年同期比15.5%増の11,012百万円

人材採用を通じて営業体制を強化

■ 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188.2%増の2,588百万円、MRR⁽³⁾は四半期で過去最高の純増額を記録

高成長を背景に、2024年5月末の「Bill One」ARR目標を75億円以上に上方修正

(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）

(3) Monthly Recurring Revenue（月次固定収入）

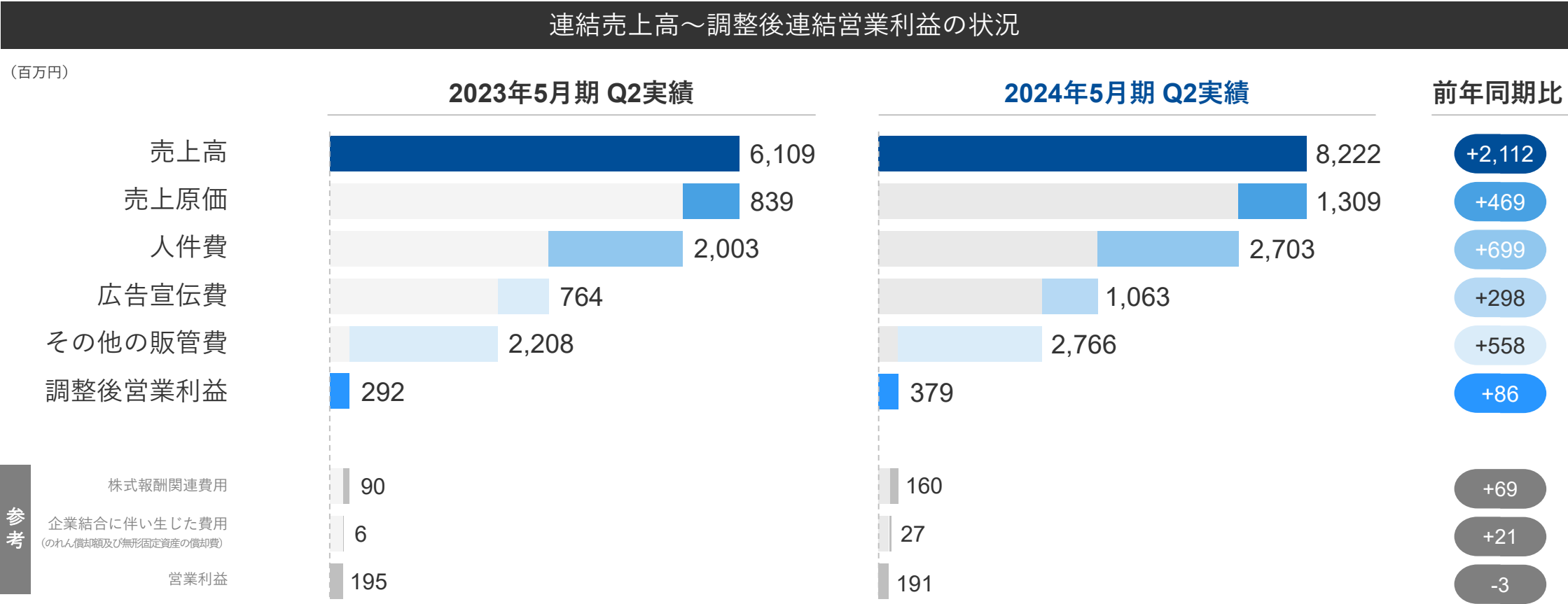
連結実績の概況

売上高は前年同期比34.6%増となり成長が加速、調整後営業利益は売上高の成長等により前年同期比29.6%の増益
経常利益は、持分法による投資損失を計上していた前年同期に比べて、166.3%の大幅増益

		2023年5月期	2024年5月期		(ご参考) 2024年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
連結業績	売上高	6,109	8,222	+34.6%	15,726	+33.0%
	売上総利益	5,269	6,912	+31.2%	13,423	+31.6%
	売上総利益率	86.3%	84.1%	-2.2pt	85.4%	-0.9pt
	調整後営業利益	292	379	+29.6%	522	+704.2%
	調整後営業利益率	4.8%	4.6%	-0.2pt	3.3%	+2.8pt
	経常利益	59	157	+166.3%	268	—
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	476	117	-75.4%	143	-5.1%
	EPS	3.81円	0.94円	-75.5%	1.14円	-5.5%

調整後連結営業利益の増減要因

成長戦略により、広告宣伝費が前年同期比298百万円、人件費が前年同期比699百万円増加したものの、売上高の伸長等によって、調整後営業利益は前年同期比86百万円の増益



セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに前年同期比で増収、増益（黒字化）
調整額（調整後営業利益）の前年同期比でのマイナス拡大は主に人員の増加によるもの

		2023年5月期	2024年5月期		（ご参考）2024年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
		(百万円)				
売上高	連結	6,109	8,222	+34.6%	15,726	+33.0%
	Sansan／Bill One事業	5,369	7,207	+34.2%	14,023	+33.3%
	Eight事業	702	909	+29.5%	1,509	+22.1%
	その他	45	140	+207.6%	257	+154.8%
	調整額	-7	-34	—	-64	—
調整後営業利益	連結	292	379	+29.6%	522	+704.2%
	Sansan／Bill One事業	1,743	2,008	+15.2%	3,907	+31.8%
	Eight事業	-14	96	—	4	—
	その他	-1	-10	—	-36	—
	調整額	-1,434	-1,714	—	-3,353	—

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長を背景に、前年同期比34.2%の増収
調整後営業利益は「Sansan」「Bill One」への成長投資を実行しながらも、前年同期比15.2%の増益

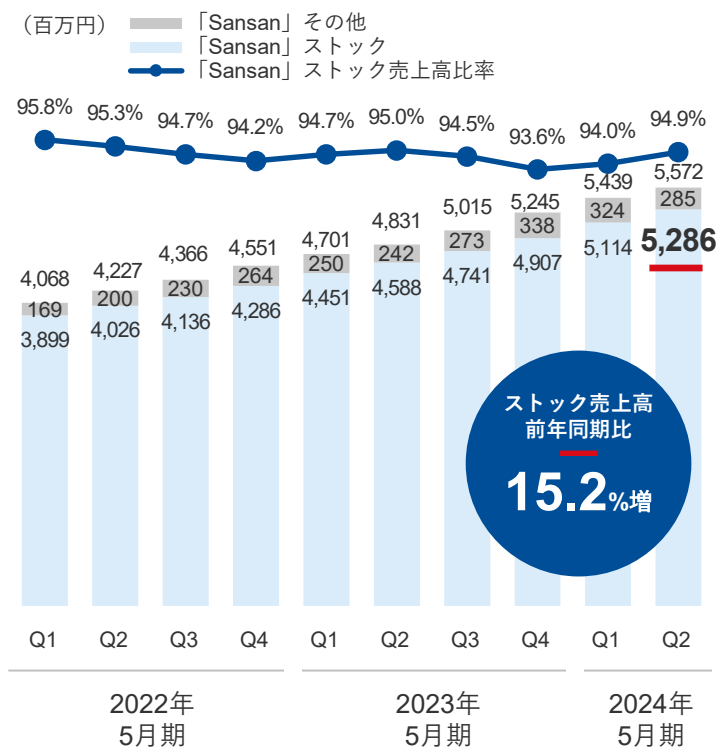
		2023年5月期	2024年5月期		(ご参考) 2024年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	5,369	7,207	+34.2%	14,023	+33.3%
	「Sansan」	4,831	5,572	+15.4%	11,012	+15.5%
	「Sansan」 ストック	4,588	5,286	+15.2%	10,401	+15.1%
	「Sansan」 その他	242	285	+18.0%	610	+24.0%
	「Bill One」	496	1,427	+187.3%	2,588	+188.2%
	その他	41	206	+396.5%	422	+391.0%
	調整後営業利益	1,743	2,008	+15.2%	3,907	+31.8%
	調整後営業利益率	32.5%	27.9%	-4.6pt	27.9%	-0.3pt

Sansan／Bill One事業：主要指標の状況

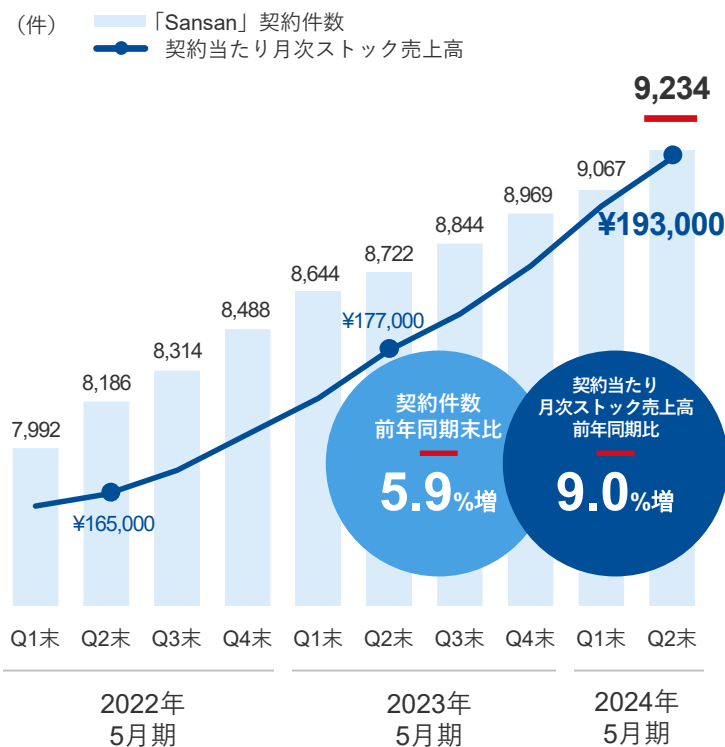
sansan

中堅・大企業向けの営業体制の強化等により、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0.03pt減の0.46%となり、1%未満の低水準を維持

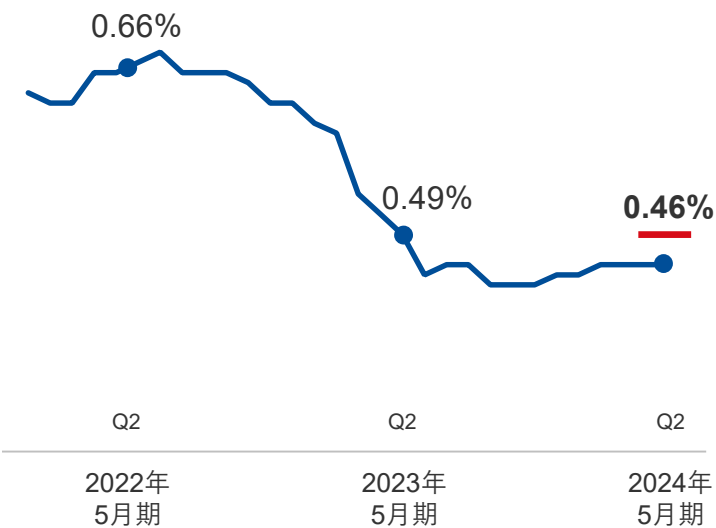
「Sansan」売上高



「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

Sansan／Bill One事業：主要指標の状況

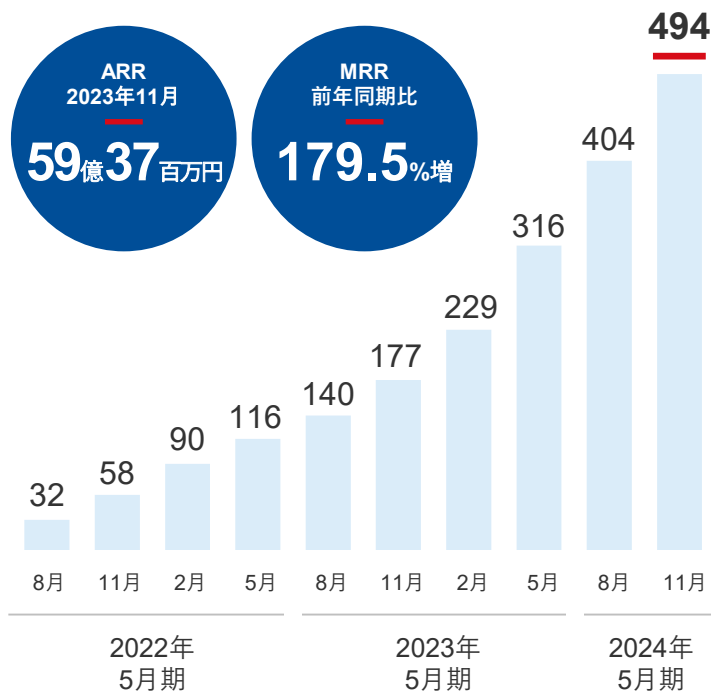


2023年11月のMRRは前年同期比179.5%増となり、ARRは59億円を突破

マーケティング活動や営業体制の強化により、有料契約件数と有料契約当たり月次ストック売上高の成長率は好調に推移

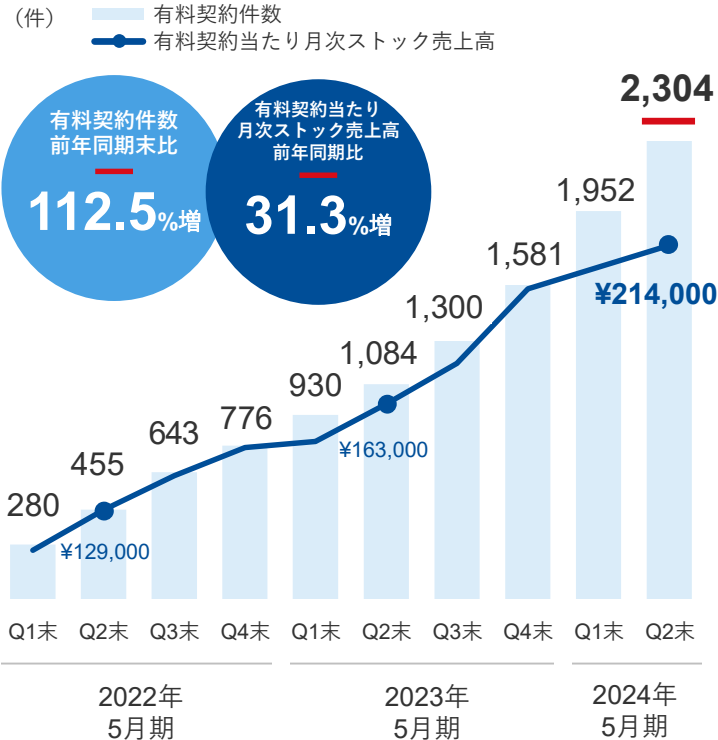
「Bill One」 MRR

(百万円)

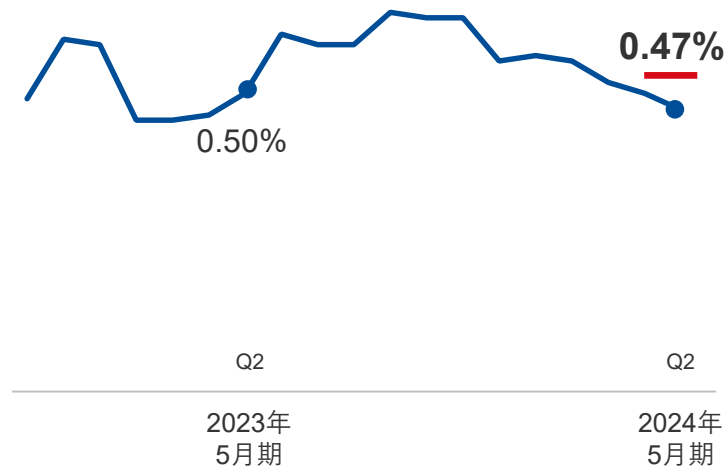


「Bill One」 有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件)



「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

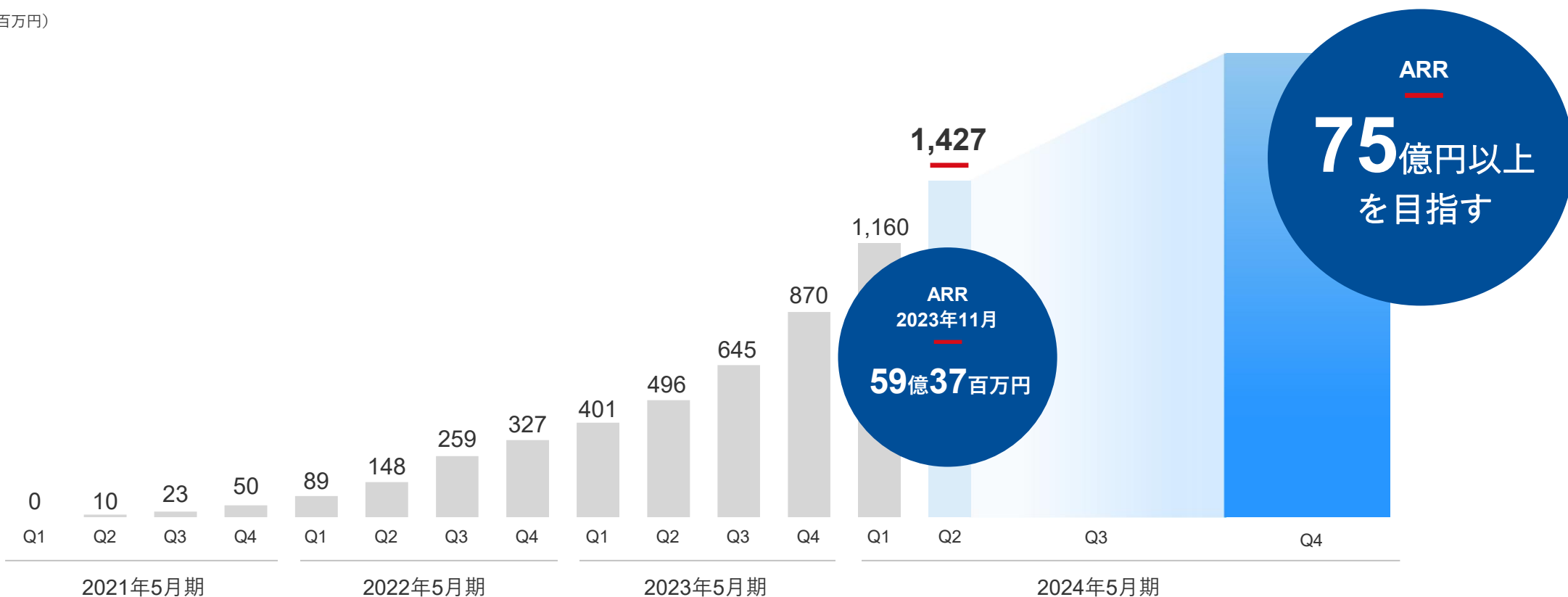
Sansan／Bill One事業：「Bill One」ARR目標の上方修正

当第2四半期までの好調な業績を背景に、

2024年5月期末における「Bill One」ARR目標を70億円以上から、75億円以上に上方修正

「Bill One」売上高

(百万円)



Eight事業の概況

BtoBサービスの好調な成長、BtoCサービスの堅調な成長により、売上高は前年同期比29.5%の増収
売上高の増加に加え、収益性に焦点を当てた運営により、調整後営業利益は黒字化

		2023年5月期	2024年5月期		(ご参考) 2024年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
Eight 事業	(百万円)					
	売上高	702	909	+29.5%	1,509	+22.1%
	BtoCサービス	74	85	+15.2%	166	+13.6%
	BtoBサービス	628	824	+31.2%	1,342	+23.3%
	調整後営業利益	-14	96	—	4	—
	調整後営業利益率	—	10.6%	—	0.3%	—
	「Eight」 ユーザー数 ⁽¹⁾	320万人	343万人	+23万人		
	「Eight Team」 契約件数	3,195件	4,194件	+31.3%		

(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

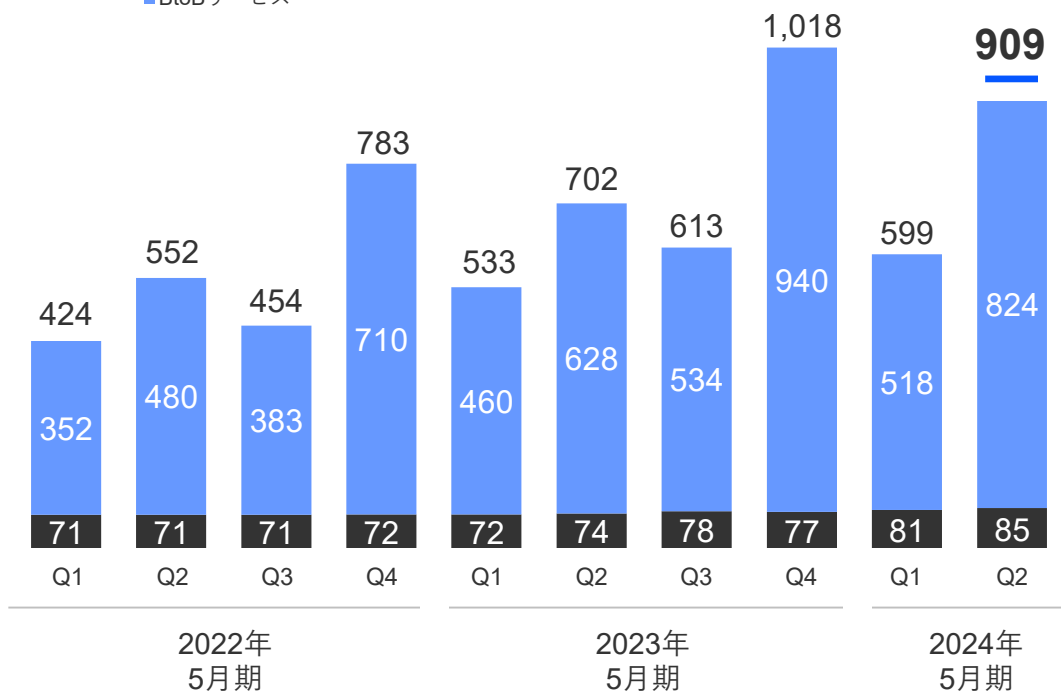
Eight事業：売上高・調整後営業利益



BtoBサービスで大型のビジネスイベントを開催したことにより第1四半期比で増収
調整後営業利益は、第2四半期としては初めての黒字を計上

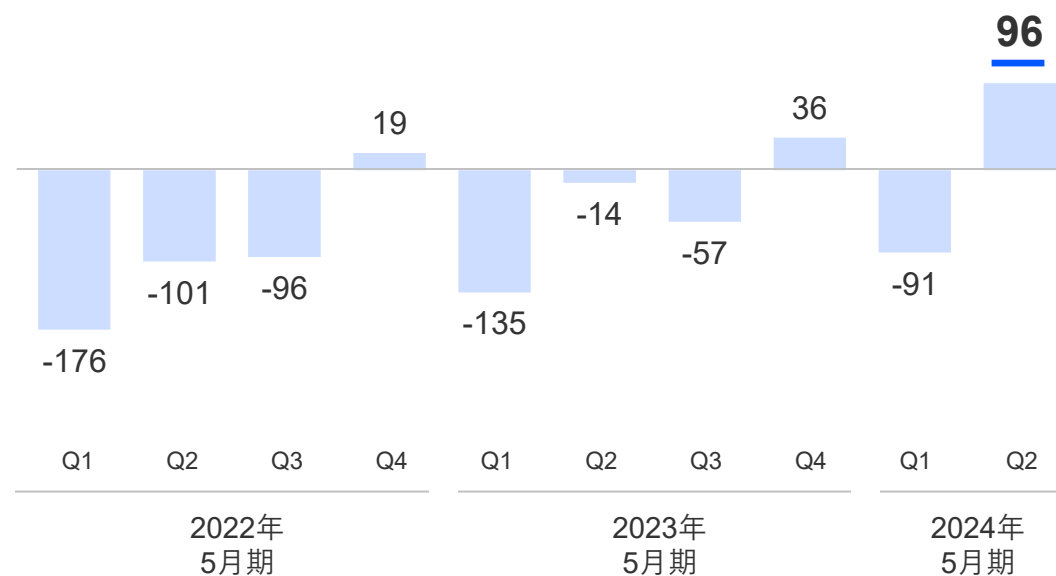
売上高

(百万円) ■BtoCサービス
■BtoBサービス



調整後営業利益

(百万円)



目次

1 2024年5月期 第2四半期実績

2 通期業績見通し

2024年5月期 連結業績見通し

当第2四半期累計実績は計画に対して順調に進捗しており、連結業績見通しに変更なし

		2023年5月期	2024年5月期 ⁽¹⁾	
		通期実績	通期見通し	前年同期比
	(百万円)			
連結業績	売上高	25,510	32,653～33,674	+28.0%～+32.0%
	Sansan／Bill One事業	22,516	29,046～29,835	+29.0%～+32.5%
	「Sansan」	19,793	22,664～22,861	+14.5%～+15.5%
	「Bill One」	2,414	5,673～6,156	+135.0%～+155.0%
	Eight事業	2,867	3,153～3,354	+10.0%～+17.0%
	調整後営業利益	942	1,240～1,852	+31.7%～+96.6%
	調整後営業利益率	3.7%	3.8%～5.5%	+0.1pt～+1.8pt

(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ない。

補足資料



グループ概要



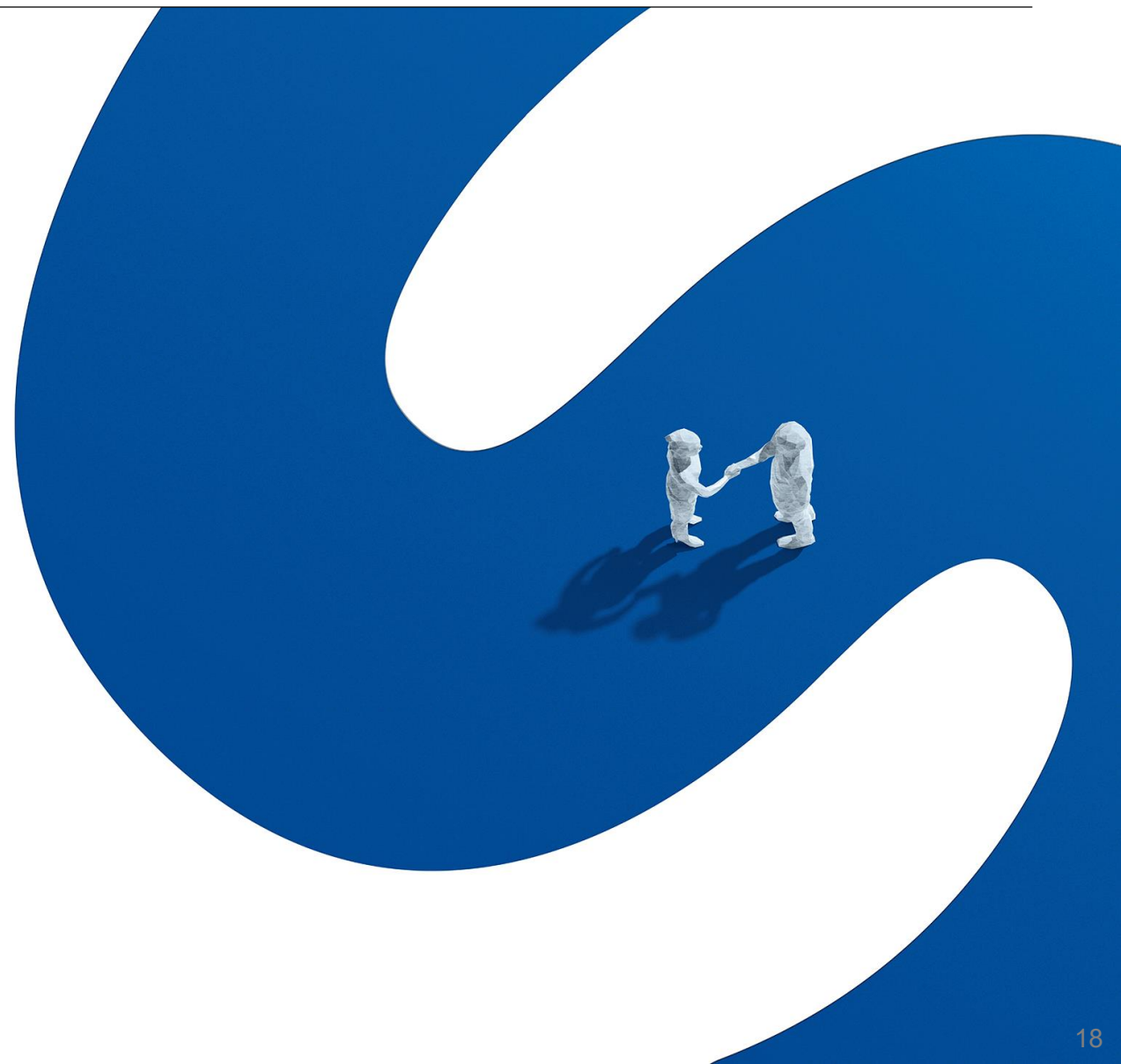
ミッションとビジョン

Mission

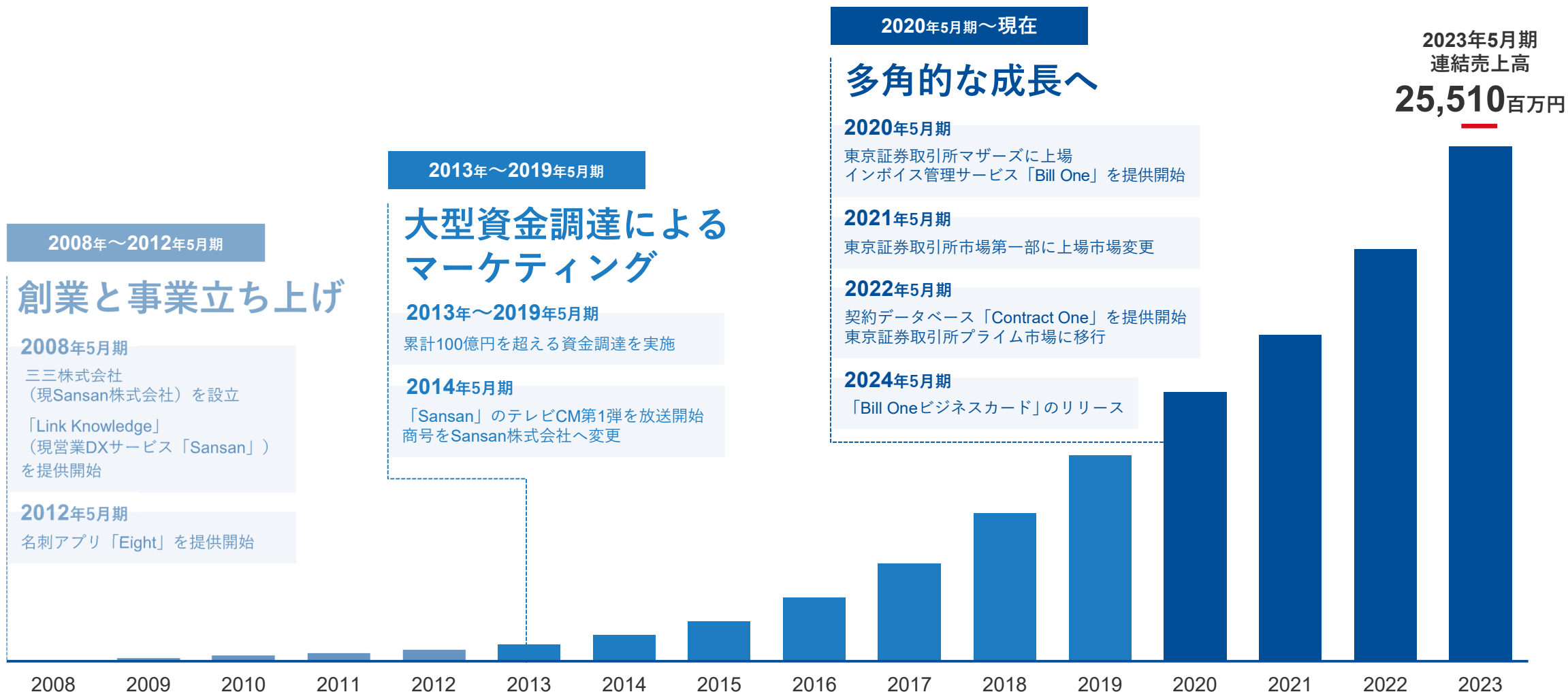
出会いから
イノベーションを生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



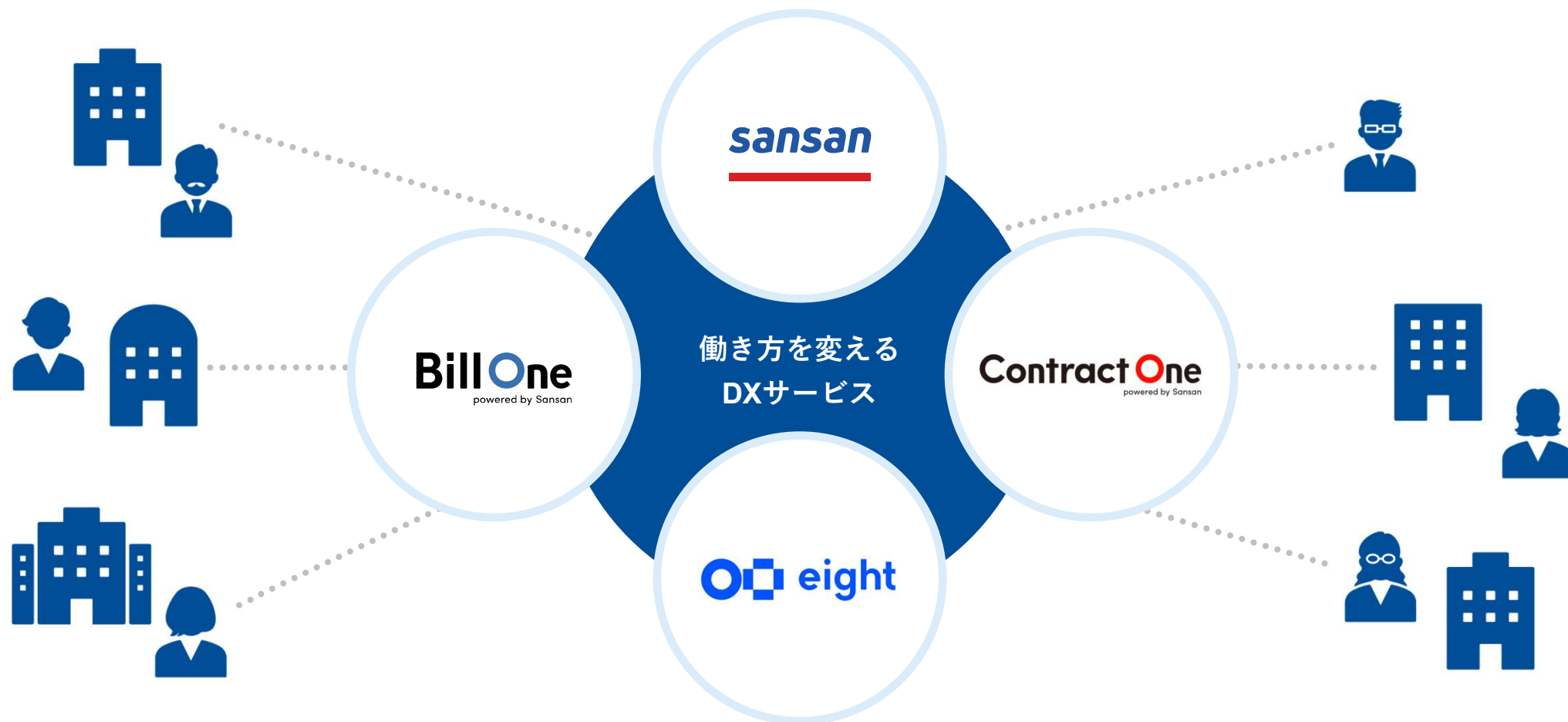
これまでの歩み (1)



(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）

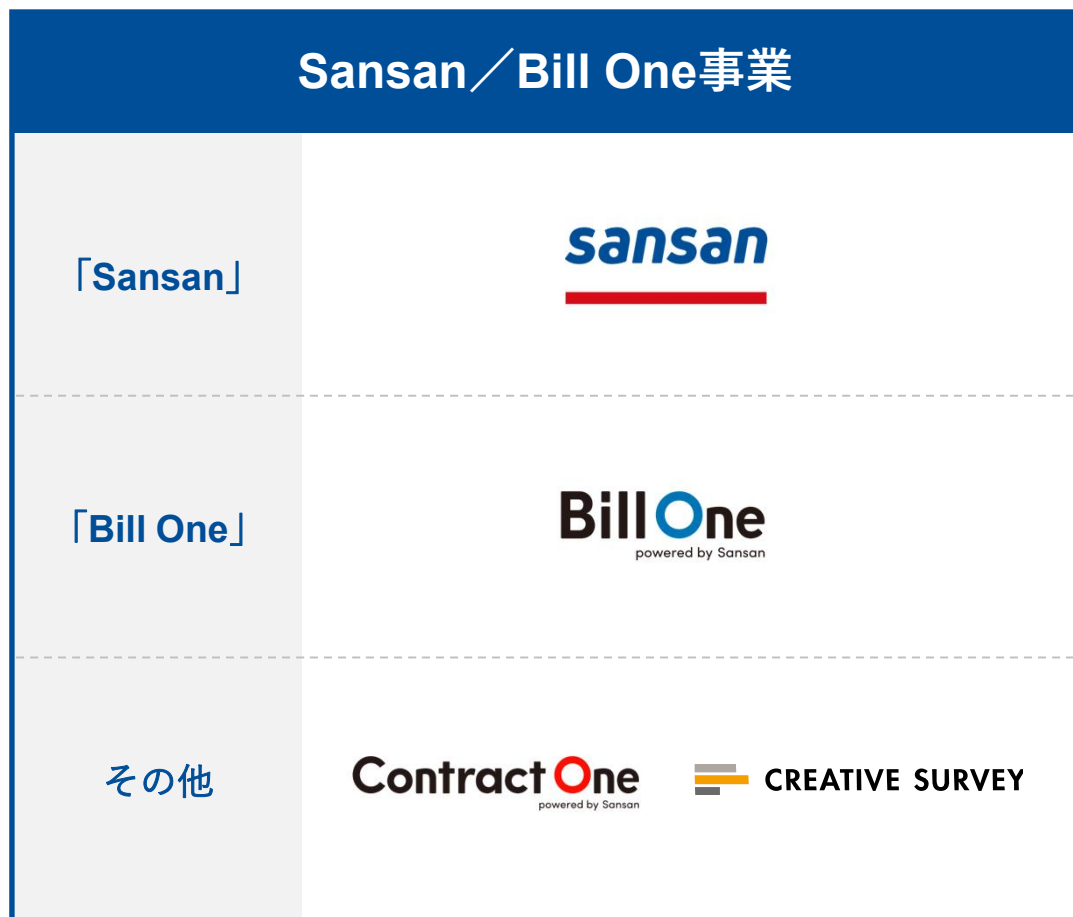
働き方を変えるDXサービス

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



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で構成⁽¹⁾

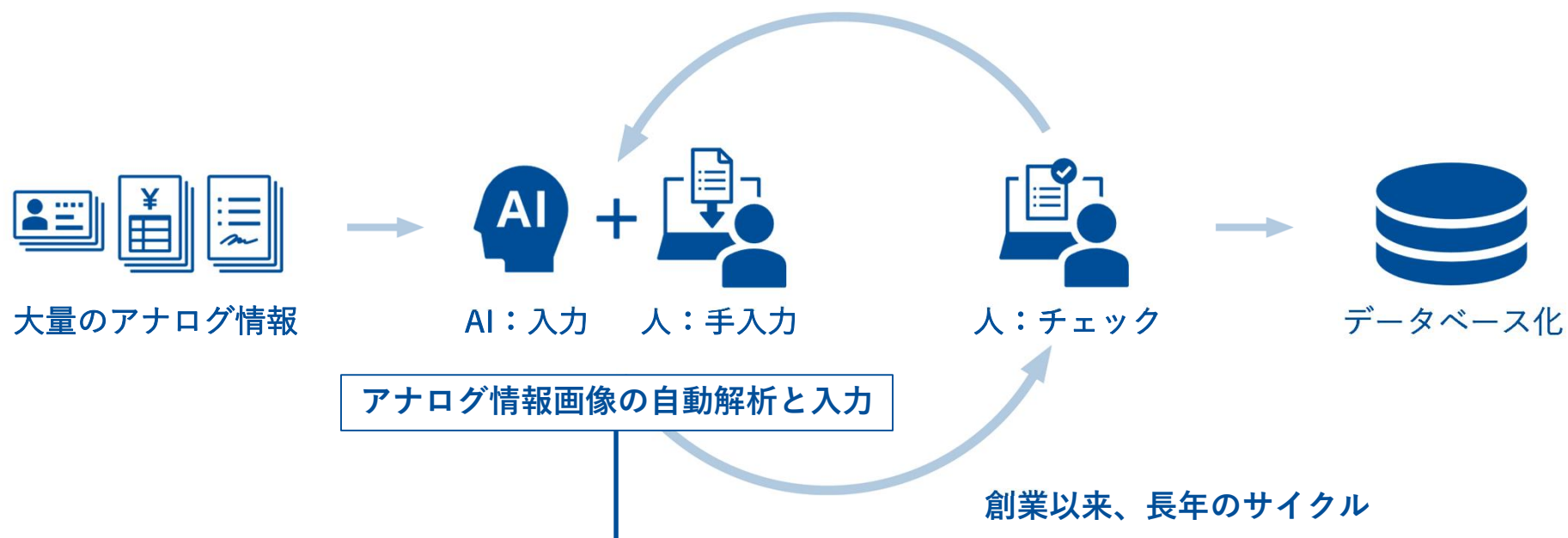


(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）及びセグメントに配賦しない各種コストは調整額に計上しています。

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

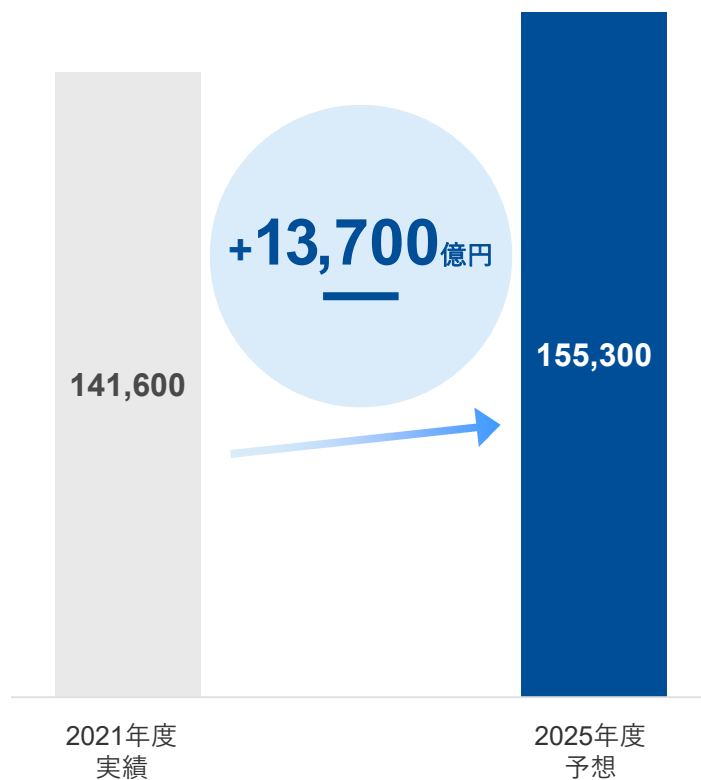
画像処理技術

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

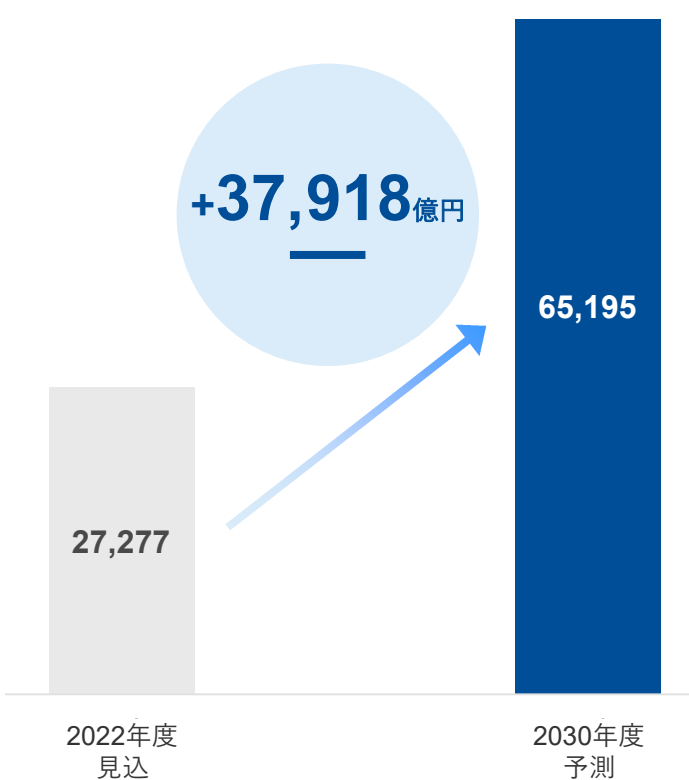
国内民間IT市場規模 ⁽¹⁾

(億円)



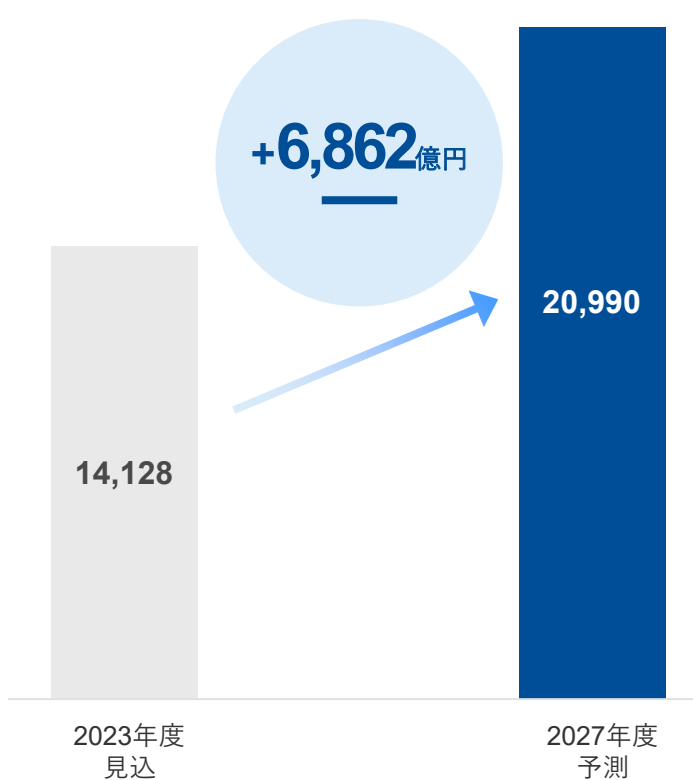
デジタルトランスフォーメーション市場規模 ⁽²⁾

(億円)



国内SaaS市場規模 ⁽³⁾

(億円)



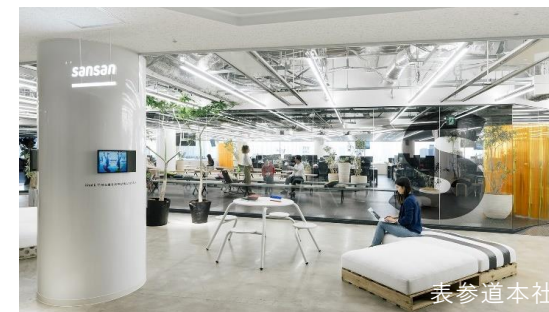
(1) 「2023 国内企業のIT投資実態と予測」 矢野経済研究所

(2) 「2023 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／ベンダー戦略編」 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	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） 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	1,598名
資 本 金	6,688百万円
売 上 高	25,510百万円（2023年5月期）
株 主 構 成	個人その他43.25%、外国法人等32.84%、金融機関14.86%、その他の国内法人6.36%、証券会社2.69%



表参道本社



神山ラボ（徳島）

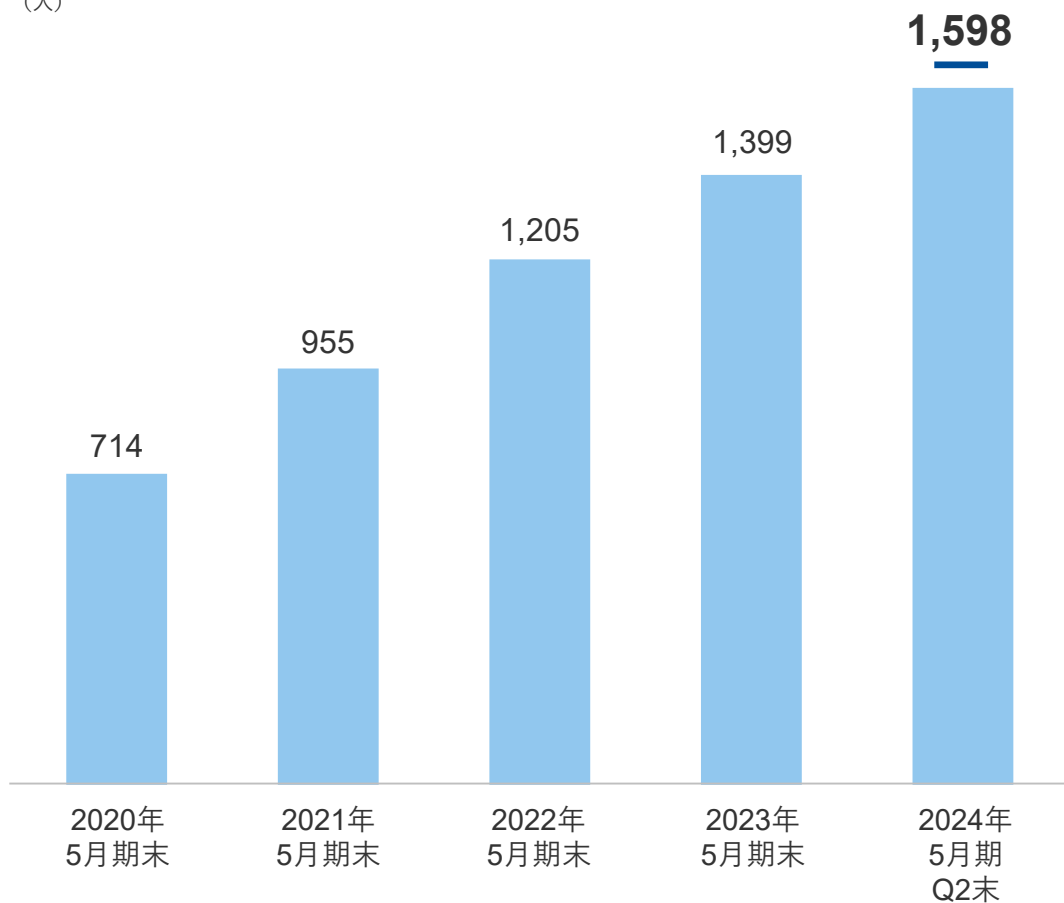


Sansan Innovation Lab（京都）

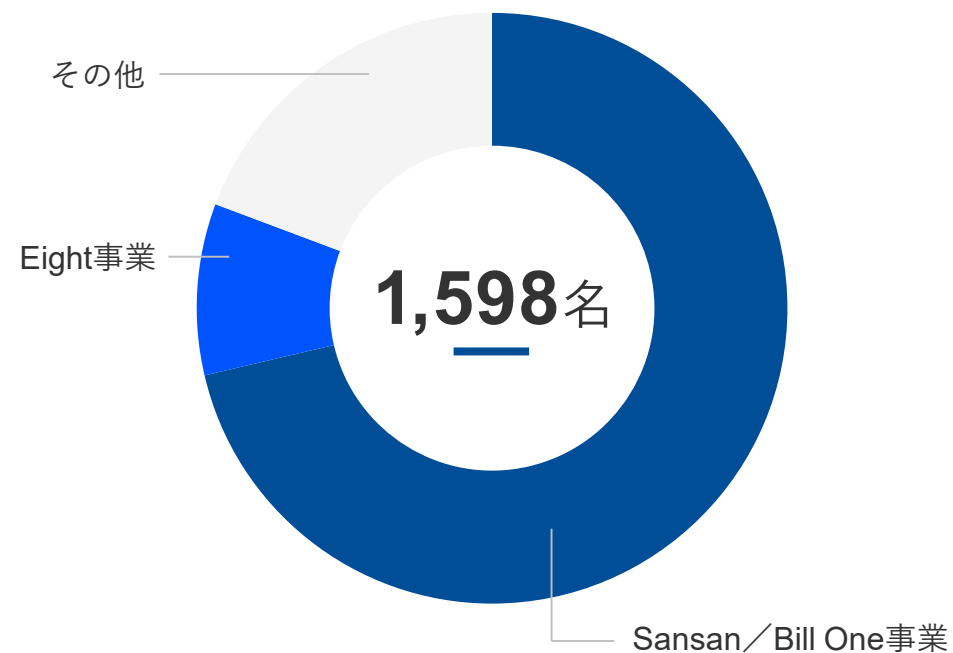
従業員数

連結従業員数

(人)



人員構成 (1)

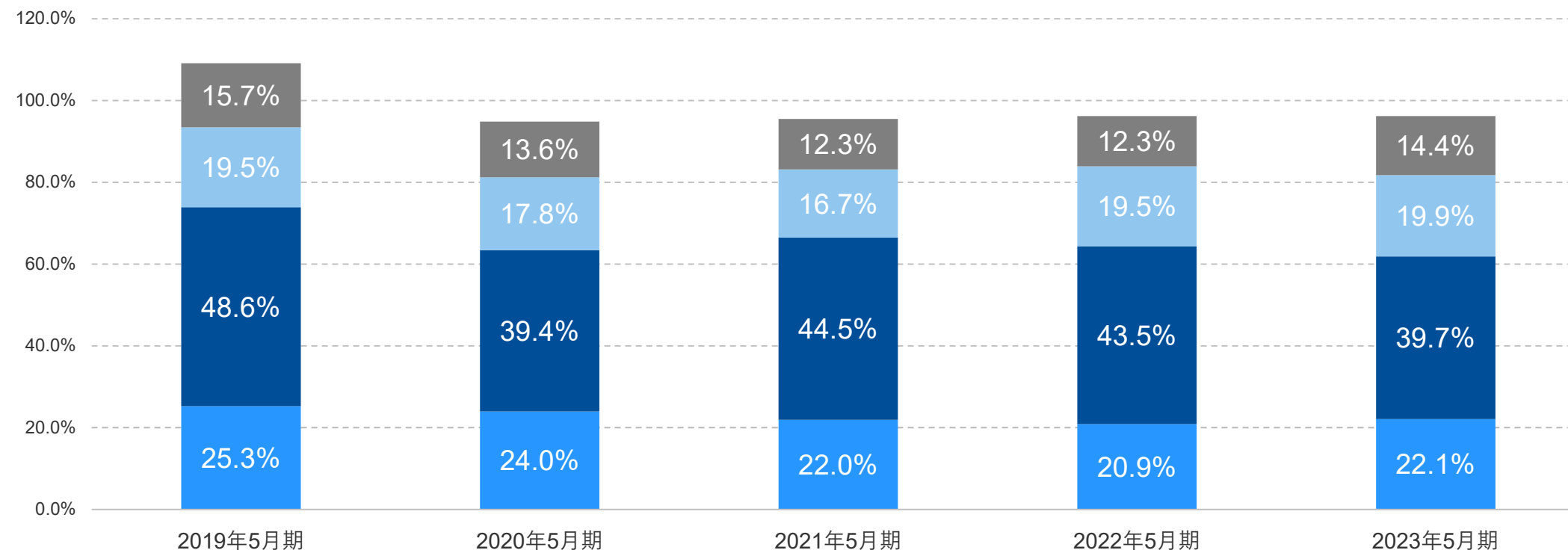


(1) 2023年11月30日現在

各種費用の対売上高比率

連結売上高に対する各種費用の割合⁽¹⁾（売上原価・R&D⁽²⁾・S&M⁽³⁾・G&A⁽⁴⁾）

■ 売上原価 ■ R&D ■ S&M ■ G&A



(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、共通費用等の合計値）

(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）

調整額 (1)における費用の内訳

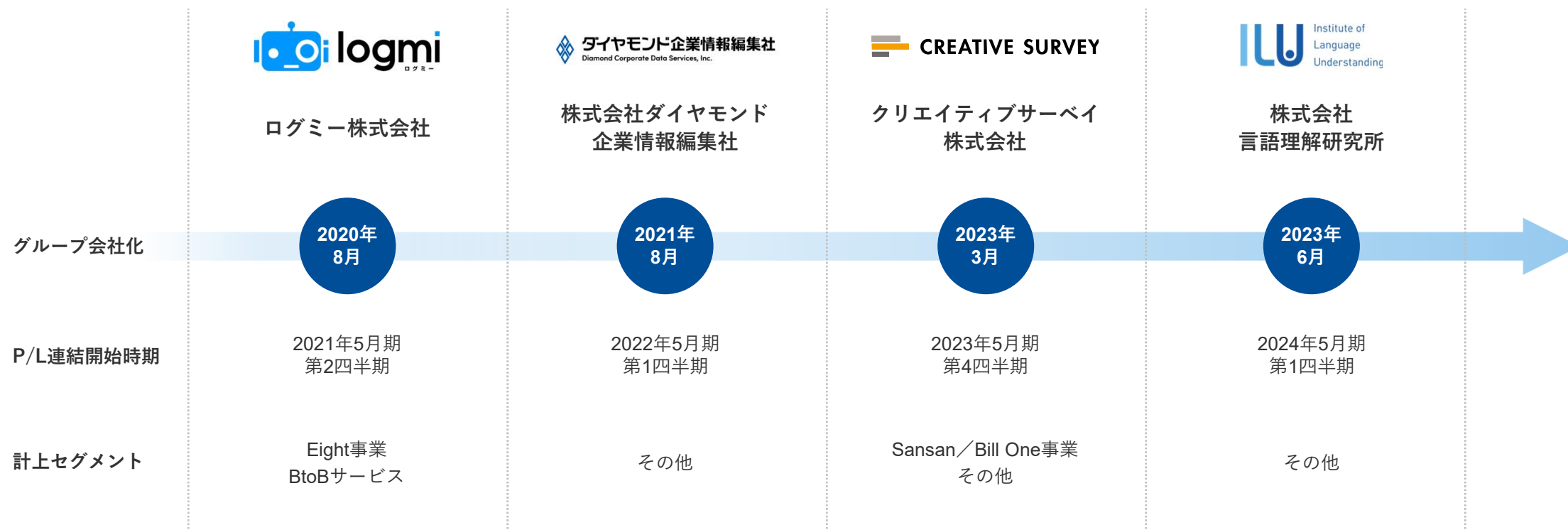
		2023年5月期	2024年5月期		(ご参考) 2024年5月期	
(百万円)		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
調整額における費用の内訳	広告宣伝費	17	18	+4.5%	30	+4.4%
	人件費	341	447	+31.2%	876	+32.8%
	サーバー・PC費用	138	174	+26.6%	350	+30.1%
	家賃	244	264	+8.2%	500	+4.3%
	採用費	69	92	+31.6%	159	+29.8%
	その他	623	717	+15.2%	1,436	+21.9%
	人員関連費用	184	236	+28.5%	461	+26.9%
	オフィス関連費用	194	202	+4.1%	378	+8.5%
	その他	244	278	+13.9%	595	+28.0%
	Total	1,434	1,714	+19.5%	3,353	+22.4%

(1) 報告セグメントに配分していない全社費用の金額であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費

グループ会社化のトラックレコード

非連続な成長の実現に向けて、グループ会社化をはじめとした投資戦略を実行

グループ会社化のトラックレコード



中期的な財務目標（2023年5月期～2025年5月期）

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す

重視する経営指標

20%中盤以上の連結売上高成長率の継続

毎決算期における調整後連結営業利益率の向上

Sansan／Bill One事業

2025年5月期での「Sansan」「Bill One」合計の調整後
営業利益100億円以上の計上
（同セグメント内の「その他」は除く）

Eight事業

通期での安定的な調整後営業利益の計上

Sansan／Bill One事業



「Sansan」：サービス概要

名刺管理サービスから、営業DXサービスへプロダクトを刷新
企業情報をあらかじめ搭載し、あらゆる顧客情報の営業活用を実現

名刺以外の接点情報も全社で共有



名刺



メールの署名



ウェブフォームの入力内容



商談のメモ



セミナーの参加者情報

さまざまな企業情報を標準搭載



企業情報



役職者情報



拠点情報



企業のリスク情報



人事異動情報



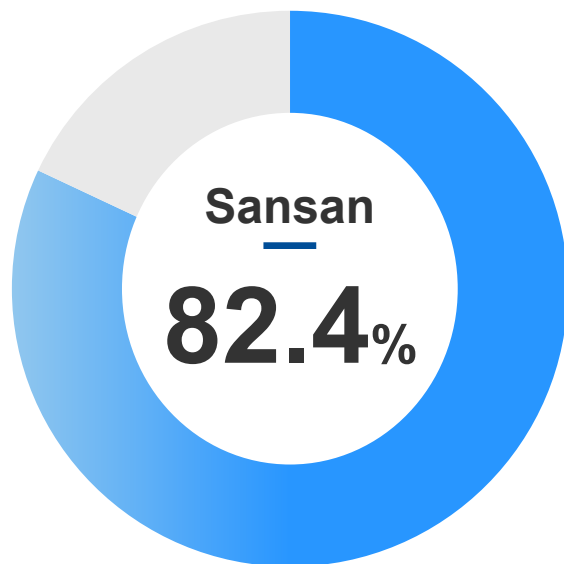
「Sansan」：市場シェアと導入顧客

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

2022年売上高シェア (1)



強固な営業組織と盤石な顧客基盤

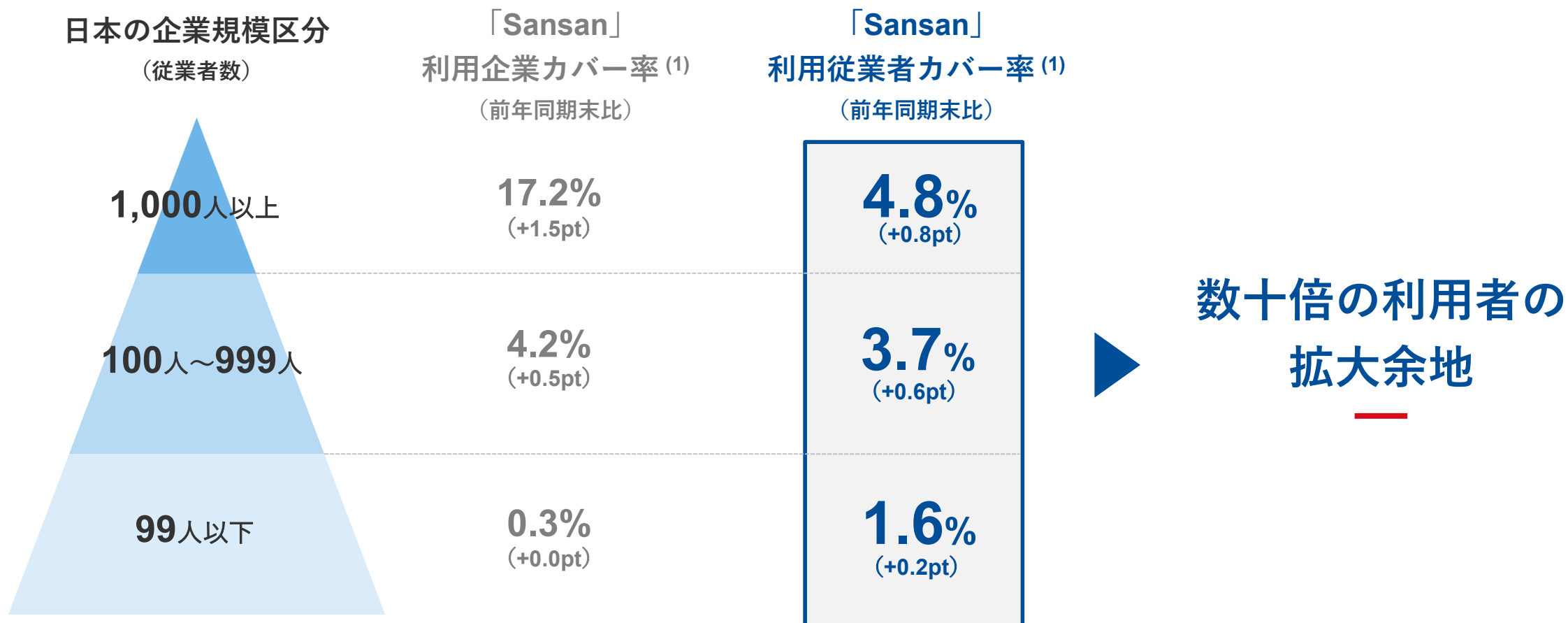
創業16年間で培った
SaaSノウハウ



(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2024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

「Sansan」：料金プラン

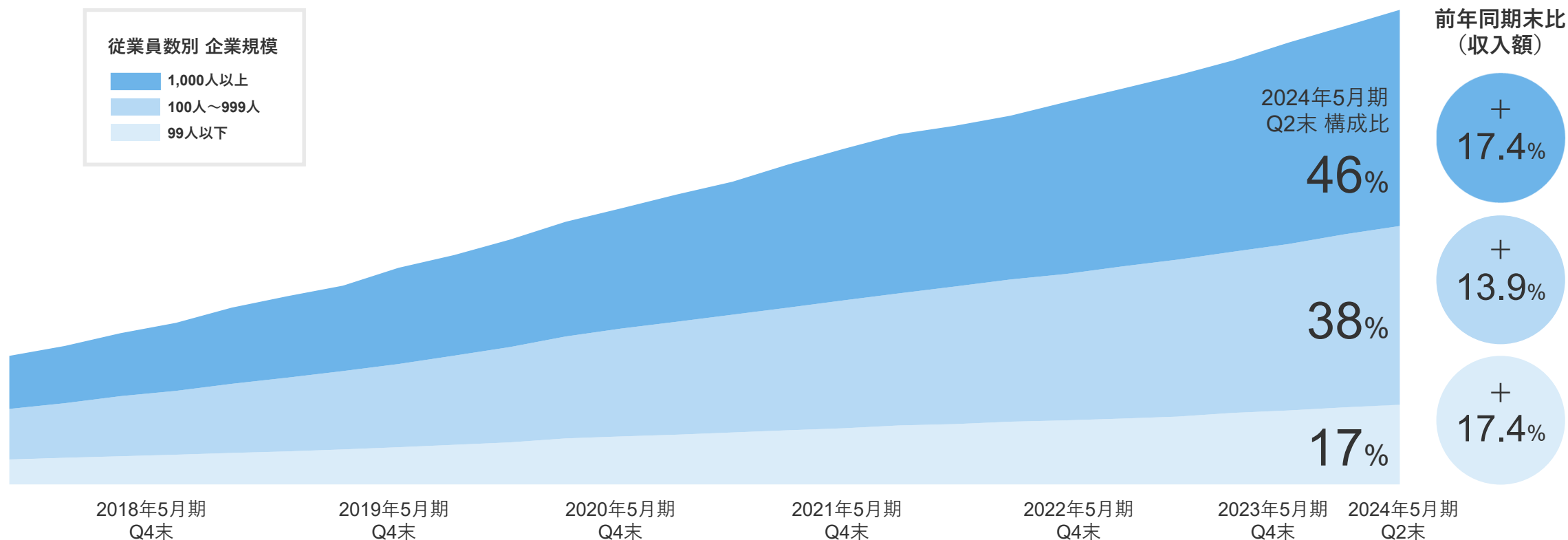
全社で利用するプランを基本プランとして提供

	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)	企業規模や利用用途に応じて設定 (年間契約) 1契約当たり月額数万～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

「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⁽¹⁾（ストック収入）

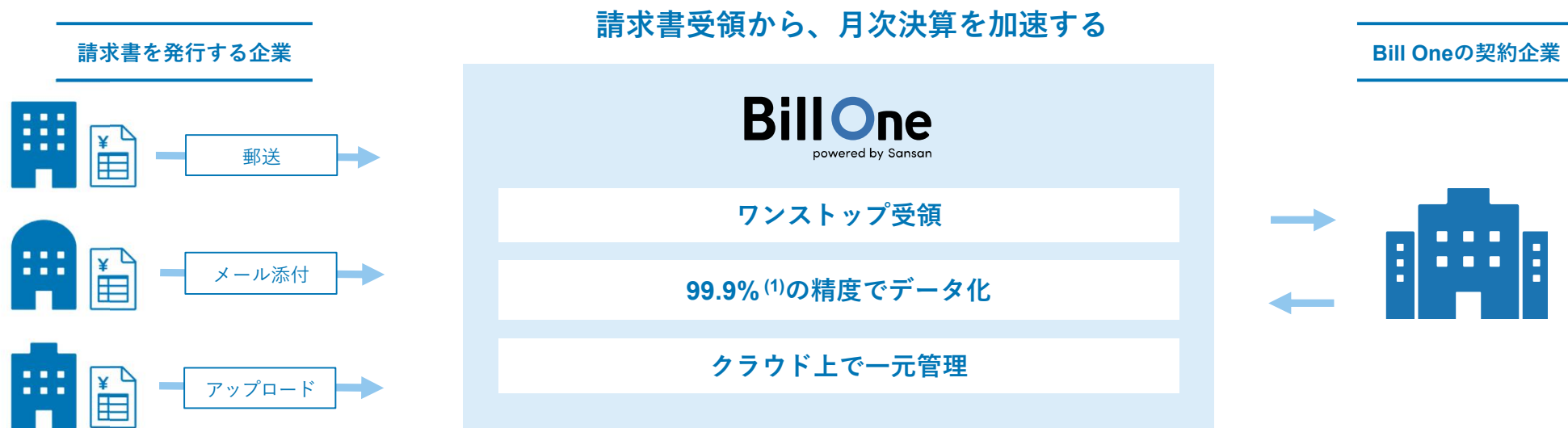


(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

「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」：顧客基盤とポジショニング

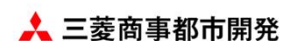
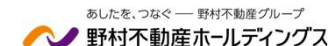
業種業態を問わず、さまざまな企業利用が拡大
クラウド請求書受領サービス市場において、売上高シェアNo.1を獲得

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

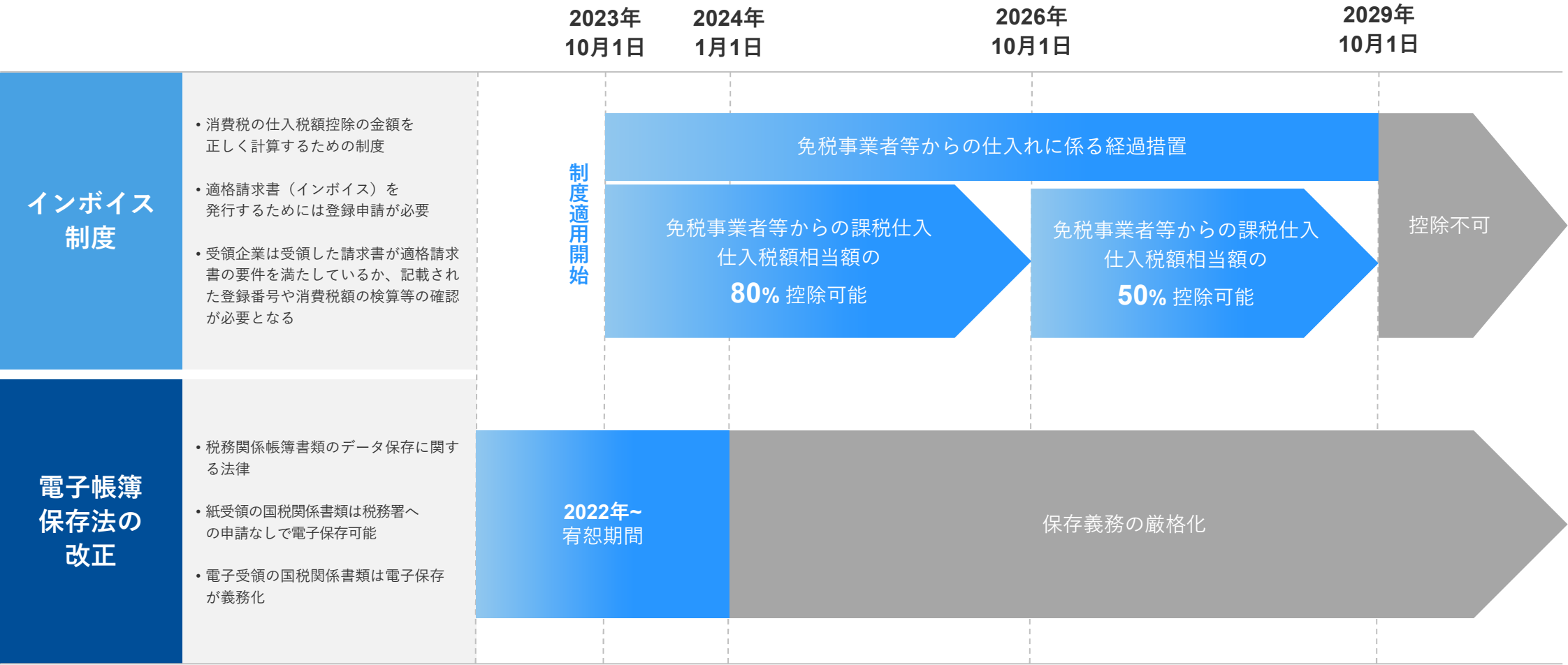
導入顧客事例



(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」：請求書分野のインボイス制度開始後の外部環境

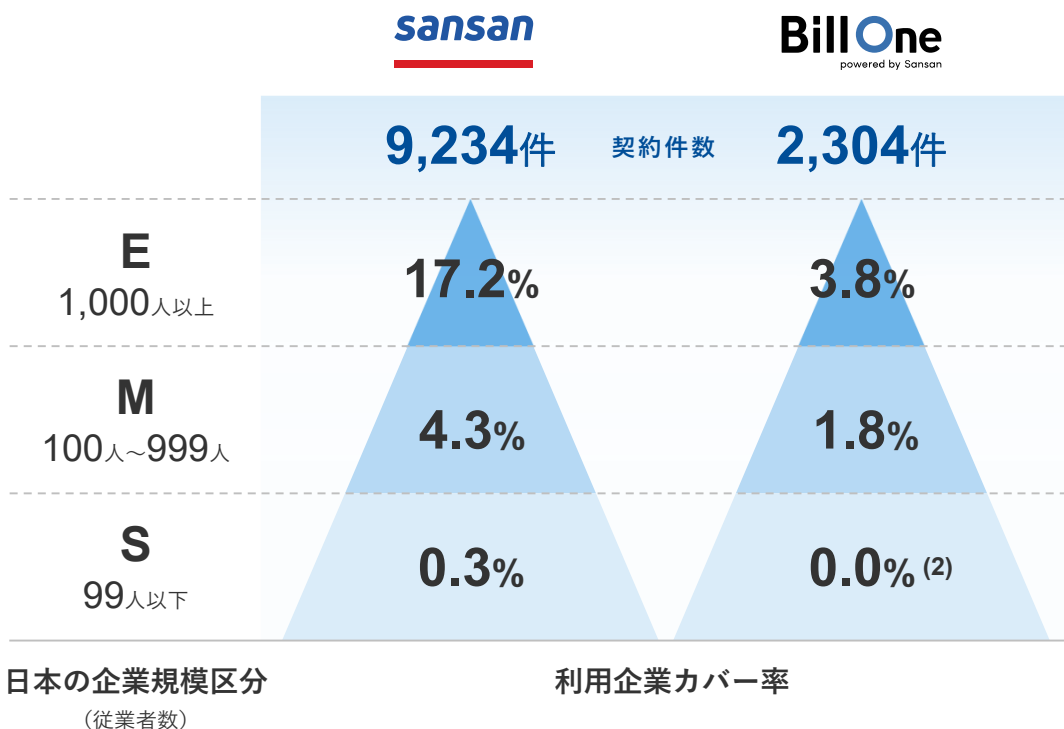
2023年10月にインボイス制度の適用が開始、2023年12月末に電子帳簿保存法の宥恕期間が終了
インボイス制度の経過措置の終了等、請求書を取り巻く外部環境にはさまざまな変化が生じる見込み



「Bill One」：中堅・大企業カバレッジの拡大余地

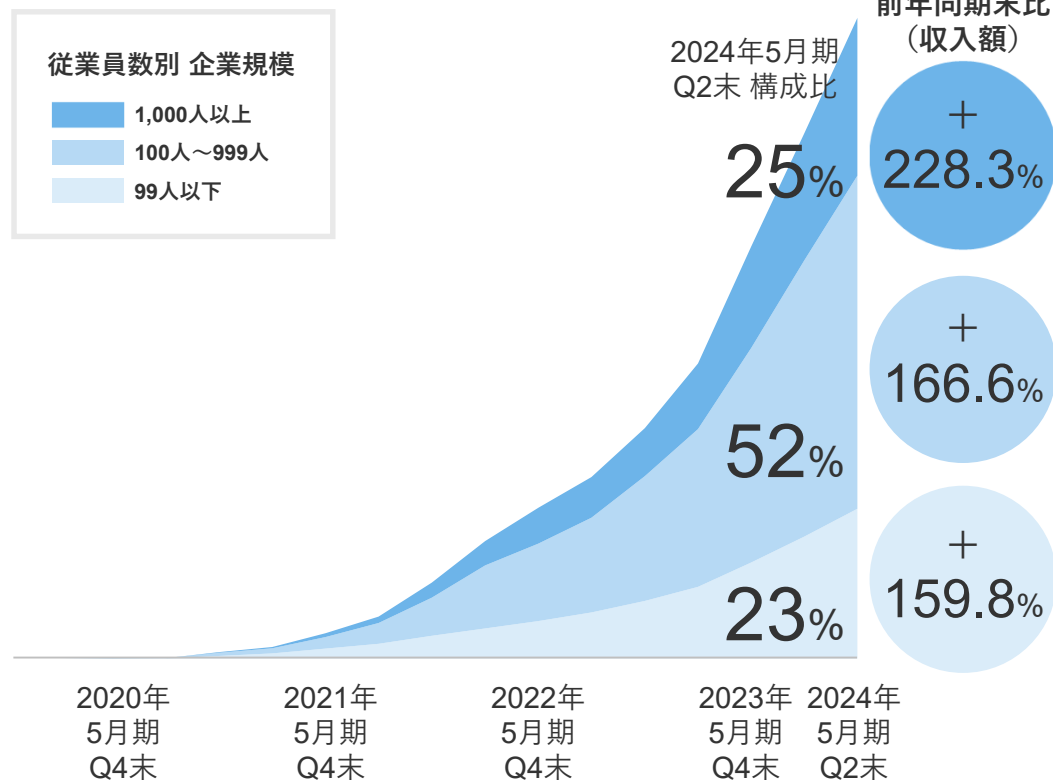
「Sansan」の高い認知度や中堅・大企業を中心とした強固な顧客基盤は、「Bill One」の信頼性獲得に大きく貢献
中堅・大企業からの収入拡大が続いており、カバレッジ拡大に期待

利用企業カバー率 (1)



(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2024年5月期Q2末における各サービスの契約件数を基に算出
(2) 有料契約件数のみ (3) 「Bill One」のMRRを基に作成 (未監査)

「Bill One」企業規模別の収入構成 (3)



「Bill One」：インボイスネットワークの拡大

第2四半期末におけるインボイスネットワーク参画企業数は約14.9万社

インボイス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、2023年11月実績を年換算すると約33兆円

「Bill One」 潜在市場規模



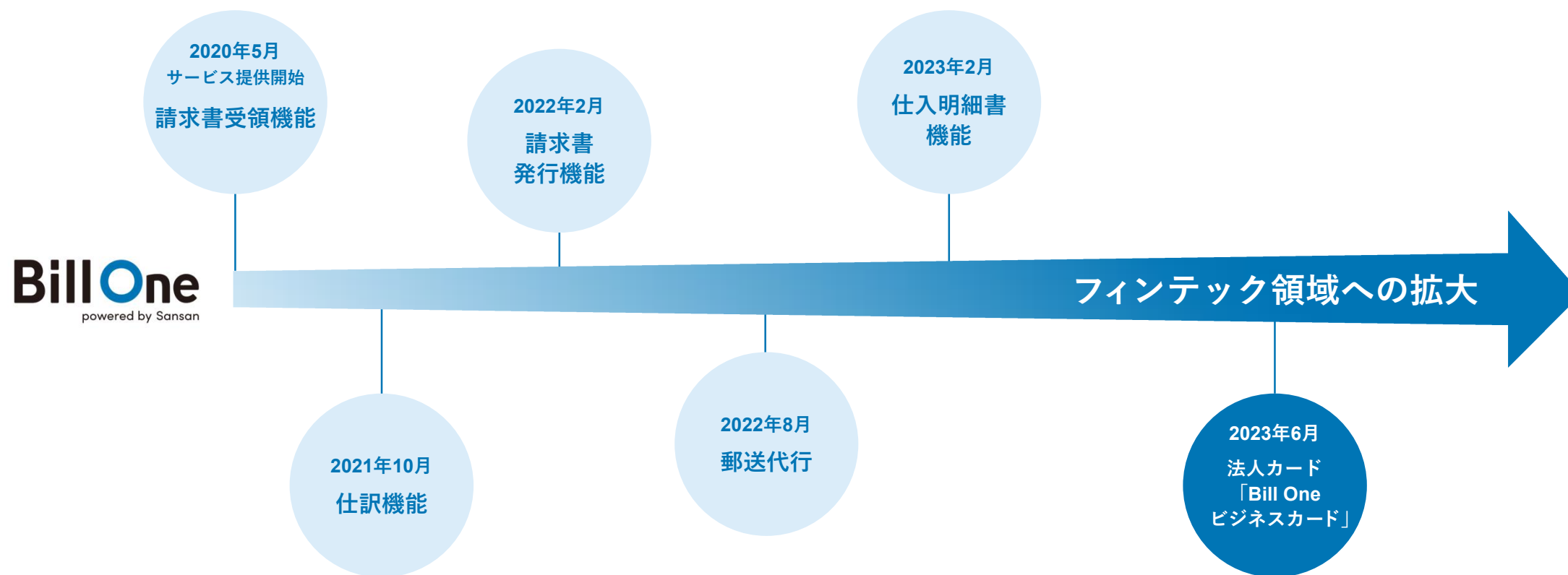
(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(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」：機能強化の変遷

2020年5月のサービス開始以降、請求書受領機能だけではなく、請求書発行機能等のさまざまな機能を追加

2023年6月にはインボイスネットワーク参画企業数の拡大を背景に、法人カード「Bill Oneビジネスカード」の提供を開始



「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

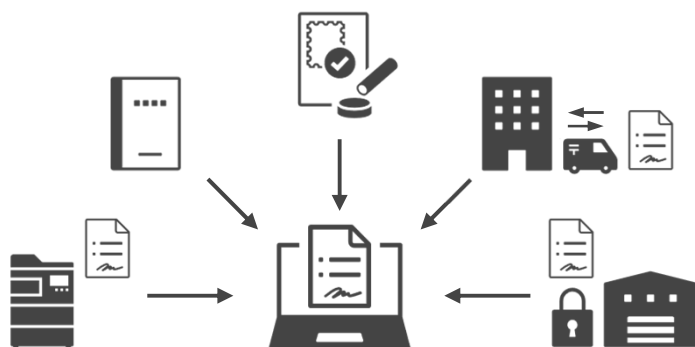
証憑を精度99.9%⁽¹⁾・翌営業日中に
データ化し明細と証憑を自動照合

(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

「Contract One」：サービス概要と機能強化

「Contract One」は、あらゆる契約書を正確にデータ化し、全社で契約情報を活用できるようにする契約データベース
GPTを活用した契約文章の要約機能や「Sansan」との連携機能を提供開始

サービス概要



Contract One
powered by Sansan

企業の重要な資産である契約書を正確にデータ化し、企業間の取引条件が網羅されたデータベースを構築。関連する契約を自動でひも付ける機能が全社の契約状況を俯瞰して管理することを可能にし、企業の収益最大化を後押し。

「Contract One AI」

Contract One
powered by Sansan

Contract One AI で
契約情報を瞬時に要約し
概要を簡単に把握



GPTを活用した「AI要約機能」を搭載

マイクロソフト社が提供する「Azure OpenAI Service」を活用した「Contract One AI」は、「契約先」「概要」「期間」等を中心に、データ化済みの契約書情報を瞬時に要約し表示する機能を提供。

Eight事業



「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、340万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340万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⁽¹⁾

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⁽²⁾
(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⁽³⁾
(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

9

12

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 ⁽¹⁾	2023年5月期実績 ⁽¹⁾
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	88.0%

2

8

9

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 ⁽¹⁾	2023年5月期実績 ⁽¹⁾
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	1.9億件 ⁽²⁾
当社サービス利用者数	2,000万人	573万人 ⁽²⁾

3

4

5

10

17

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 ⁽¹⁾	2023年5月期実績 ⁽¹⁾
リファラル採用比率	35%	12.0%
「Unipos」 ⁽³⁾ 投稿率	80%	59.6%
女性管理職比率	30%以上	17.8%
女性従業員比率	45%以上	34.9%

4

16

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 ⁽¹⁾	2023年5月期実績 ⁽¹⁾
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

12

13

15

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 ⁽¹⁾	2023年5月期実績 ⁽¹⁾
スコープ1+2 ⁽⁴⁾	カーボンニュートラル	851t-CO ₂
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 ⁽²⁾

(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 ⁽¹⁾

**MSCI ESGレーティング
A評価**



FTSE

**FTSE Blossom Japan
Sector Relative Index**



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

統合報告書

MerComm, Inc. 「International ARC Awards」

**PDF Version of Annual Report
部門 Bronze賞受賞**



年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）

**優れた統合報告書／
改善度の高い統合報告書**

IRサイト

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**



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**



(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
