

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2023年5月期 第3四半期 決算説明資料

Sansan株式会社 2023年4月13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 2023年5月期 第3四半期実績
- 2 営業DXサービス「Sansan」の展開
- 3 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 2023年5月期 第3四半期実績

2 営業DXサービス「Sansan」の展開

3 通期業績見通し

第3四半期累計実績ハイライト

■ 連結売上高は堅調に推移

連結売上高は前年同期比23.6%増

ARR ⁽¹⁾は前年同期比24.0%増の23,314百万円

■ 調整後連結営業利益 ⁽²⁾は前年同期と比べて大幅増益

人材採用の強化等の成長投資を実施しながらも、

調整後連結営業利益は売上高の伸長等により、前年同期比148.4%増の760百万円

■ インボイス管理サービス「Bill One」におけるMRR ⁽³⁾の四半期純増額は、過去最高を更新

「Bill One」売上高は前年同期比209.5%増の1,543百万円

2023年2月の「Bill One」MRRは前年同期比153.0%増の229百万円となり、第2四半期末と比べて52百万円増加

(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) 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23.9%増となり、第2四半期と比べて成長率が1.2pt加速
各段階利益は売上高の伸長等により大きく増益

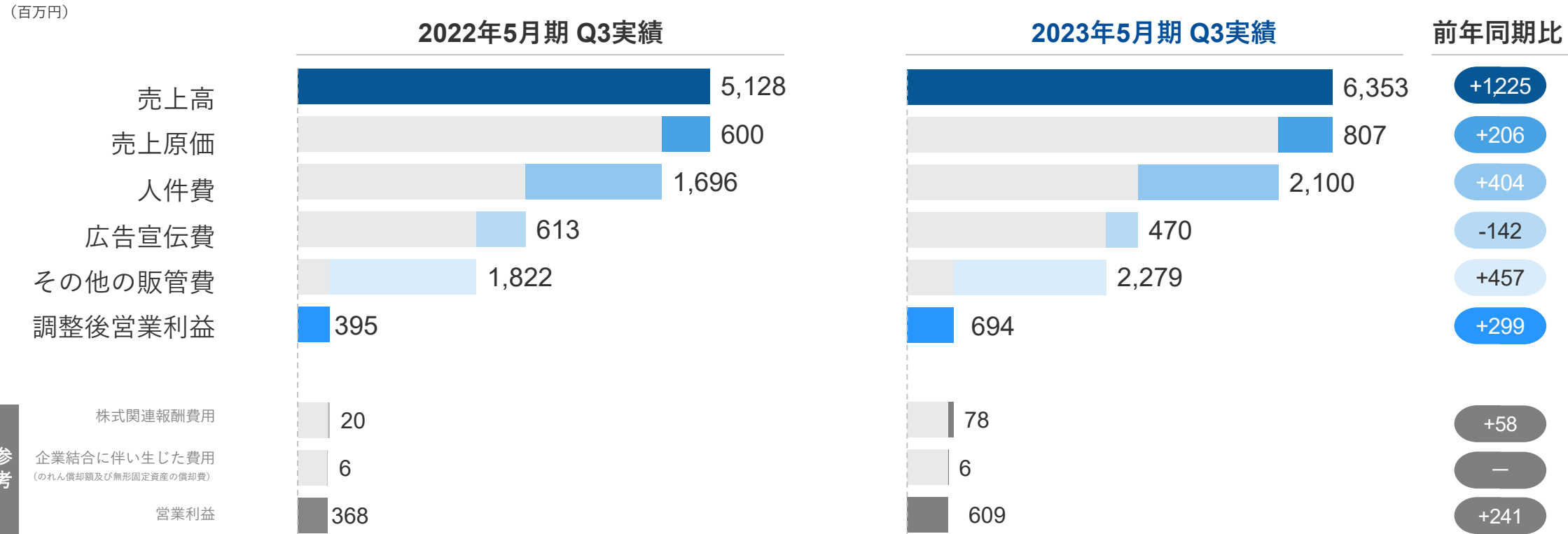
		2022年5月期	2023年5月期		(ご参考) 2023年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
(百万円)						
連結業績	売上高	5,128	6,353	+23.9%	18,177	+23.6%
	売上総利益	4,527	5,546	+22.5%	15,746	+21.4%
	売上総利益率	88.3%	87.3%	-1.0pt	86.6%	-1.6pt
	調整後営業利益	395	694	+75.7%	760	+148.4%
	調整後営業利益率	7.7%	10.9%	+3.2pt	4.2%	+2.1pt
	経常利益	107	615	+472.9%	501	-33.2%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1	587	+38,608.3%	738	+28.4%
	EPS ⁽¹⁾	0.01円	4.70円	+38,710.8%	5.91円	+28.1%

(1) 2021年12月1日付で普通株式1株を4株とする株式分割を行っているため、2022年5月期の期首に分割されたと仮定し、EPSを算定しています。

調整後連結営業利益の増減要因

積極的な人材採用により、人件費は前年同期比404百万円（23.8%）増加
広告宣伝費は前年同期比142百万円（-23.3%）減少

連結売上高～調整後連結営業利益の状況



参考

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）
調整額（調整後営業利益）のマイナス拡大は、バックオフィス関連の人員増等によるもの

		2022年5月期	2023年5月期		（ご参考）2023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
		(百万円)				
売上高	連結	5,128	6,353	+23.9%	18,177	+23.6%
	Sansan／Bill One事業	4,650	5,715	+22.9%	16,232	+23.0%
	Eight事業	454	613	+34.9%	1,848	+29.2%
	その他	25	44	+71.6%	145	+81.0%
	調整額	-3	-19	—	-48	—
調整後営業利益	連結	395	694	+75.7%	760	+148.4%
	Sansan／Bill One事業	1,670	2,232	+33.7%	5,197	+28.3%
	Eight事業	-96	-57	—	-206	—
	その他	-16	-17	—	-28	—
	調整額	-1,161	-1,463	—	-4,202	—

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は前年同期比22.9%増となり、第2四半期と比べて成長率が0.5pt加速

調整後営業利益は売上高の伸長等により、前年同期比33.7%増

		2022年5月期	2023年5月期		(ご参考) 2023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
(百万円)						
Sansan／ Bill One 事業	売上高	4,650	5,715	+22.9%	16,232	+23.0%
	「Sansan」	4,366	5,015	+14.9%	14,548	+14.9%
	「Sansan」 ストック	4,136	4,741	+14.6%	13,781	+14.3%
	「Sansan」 その他	230	273	+18.7%	766	+27.7%
	「Bill One」	259	645	+148.3%	1,543	+209.5%
	その他	24	54	+123.8%	140	+265.9%
	調整後営業利益	1,670	2,232	+33.7%	5,197	+28.3%
	調整後営業利益率	35.9%	39.1%	+3.2pt	32.0%	+1.3pt

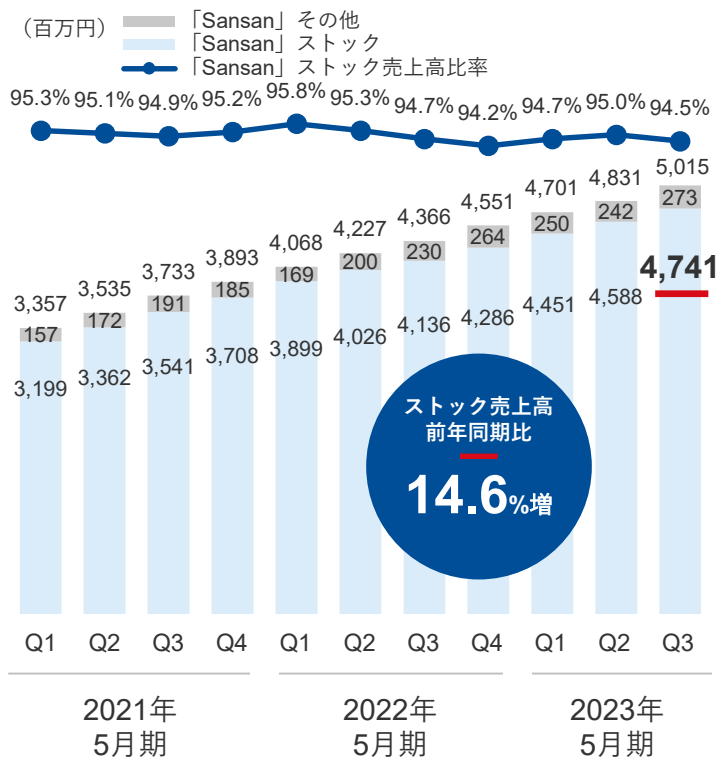
Sansan／Bill One事業：

Sansan

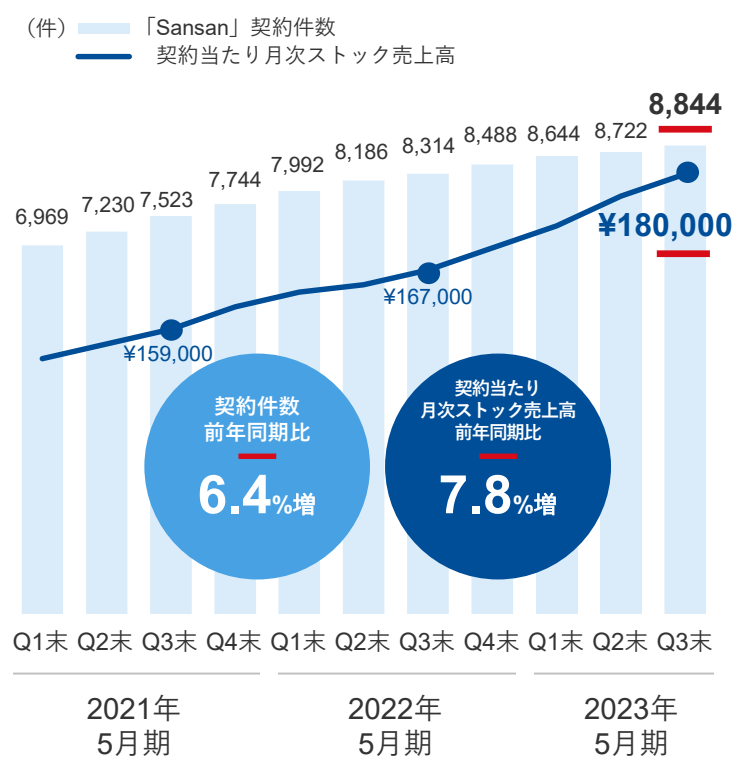
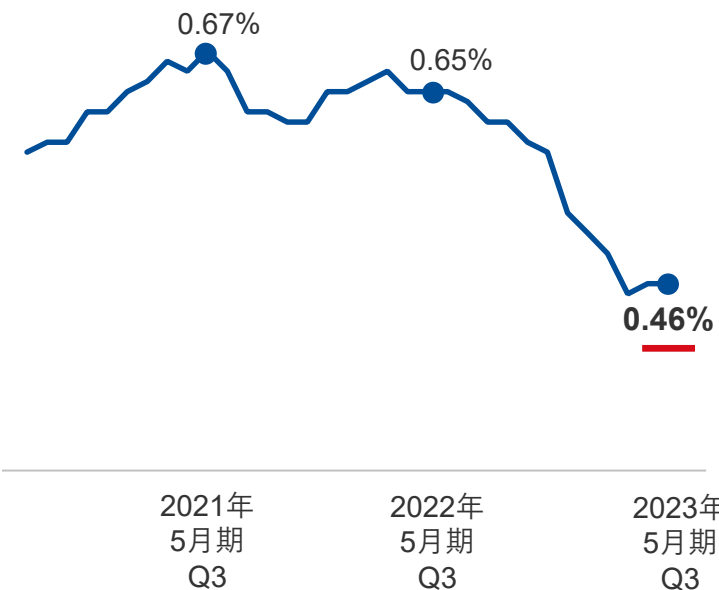
売上高・契約件数・契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

中堅・大企業向け営業の強化等により、第2四半期比で契約件数成長率は横ばいの一方、契約当たり月次ストック売上高成長率は加速
解約率は前年同期比0.19ポイント減の0.46%となり、改善傾向が継続

「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／Bill One事業：

Bill One

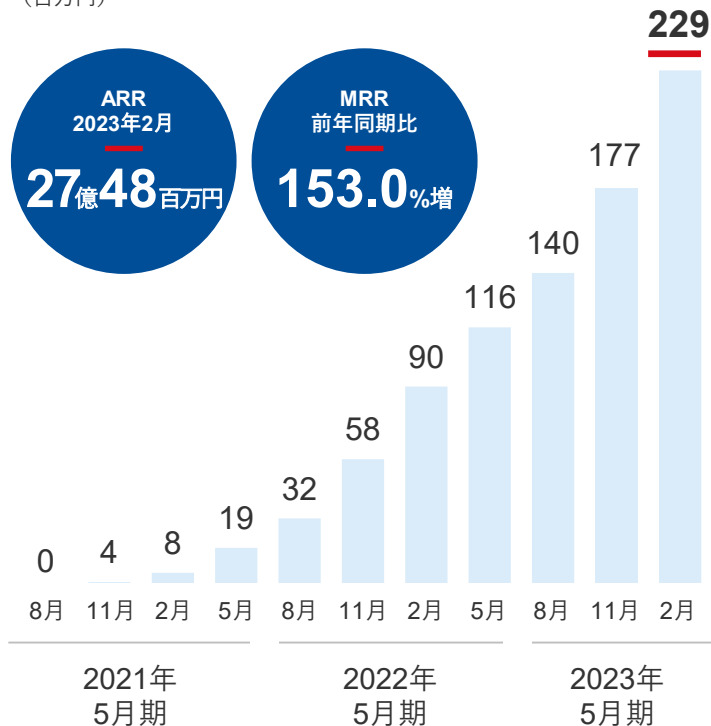
MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

2023年2月のMRRは前年同期比153.0%増、ARRは2,748百万円

中堅・大企業の新規獲得等により、有料契約の純増件数及び有料契約当たり月次ストック売上高の高成長が継続

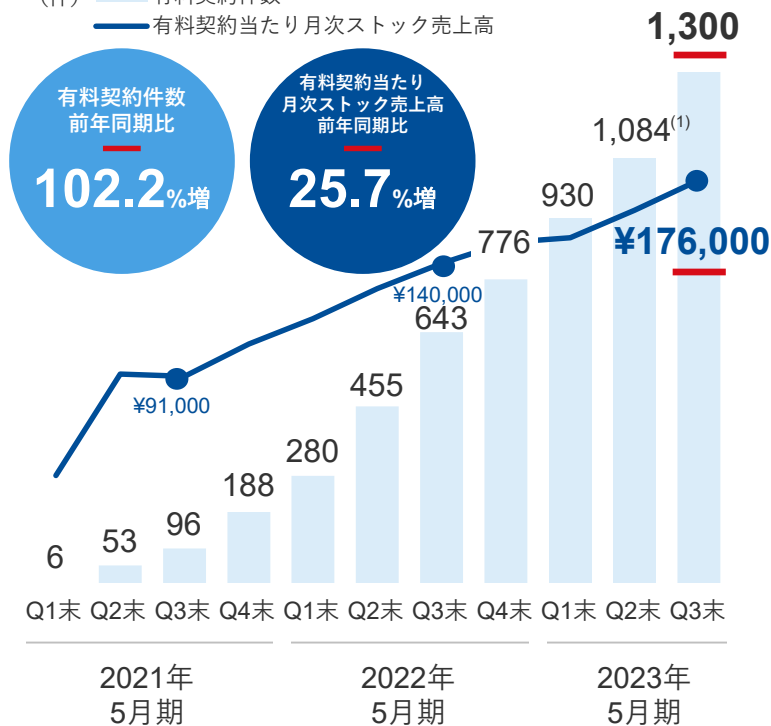
「Bill One」 MRR

(百万円)

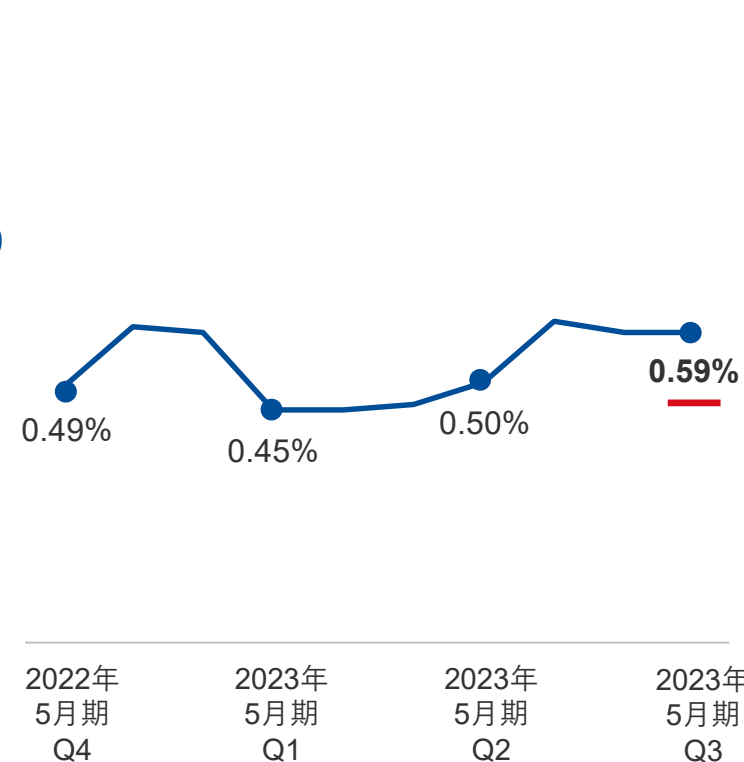


「Bill One」 有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件) 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⁽²⁾



(1) 2023年5月期第2四半期末の有料契約件数1,138件を1,084件に修正 (有料契約件数の修正を反映した有料契約当たり月次ストック売上高は163千円)

(2) 「Bill One」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／Bill One事業： **Bill One** 日本国内における潜在市場規模とARR

業種や規模を問わず、全企業が対象となることから、国内において広大な市場開拓余地が存在
2023年5月期末において、ARR30億円以上を目指す

「Bill One」潜在市場規模

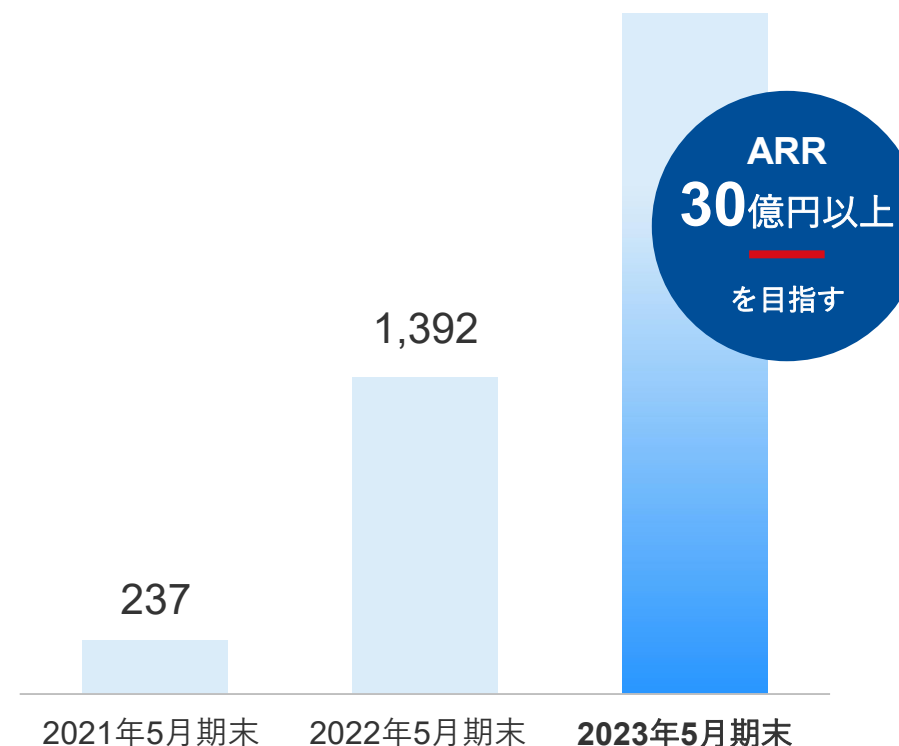


(1) 「2016年経済センサス活動調査」総務省統計局

(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」ARR

(百万円)



Eight事業の概況

第3四半期の売上高は前年同期比34.9%増となったものの、累計実績は業績予想下限レンジの成長率を下回る進捗
調整後営業利益は前年同期と比較して39百万円の赤字縮小

		2022年5月期	2023年5月期		(ご参考) 2023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	454	613	+34.9%	1,848	+29.2%
	BtoCサービス	71	78	+10.2%	225	+5.5%
	BtoBサービス	383	534	+39.4%	1,623	+33.4%
	調整後営業利益	-96	-57	—	-206	—
	「Eight」 ユーザー数 ⁽¹⁾	305万人	324万人	+19万人		
	「Eight Team」 契約件数	2,621件	3,398件	+29.6%		

(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

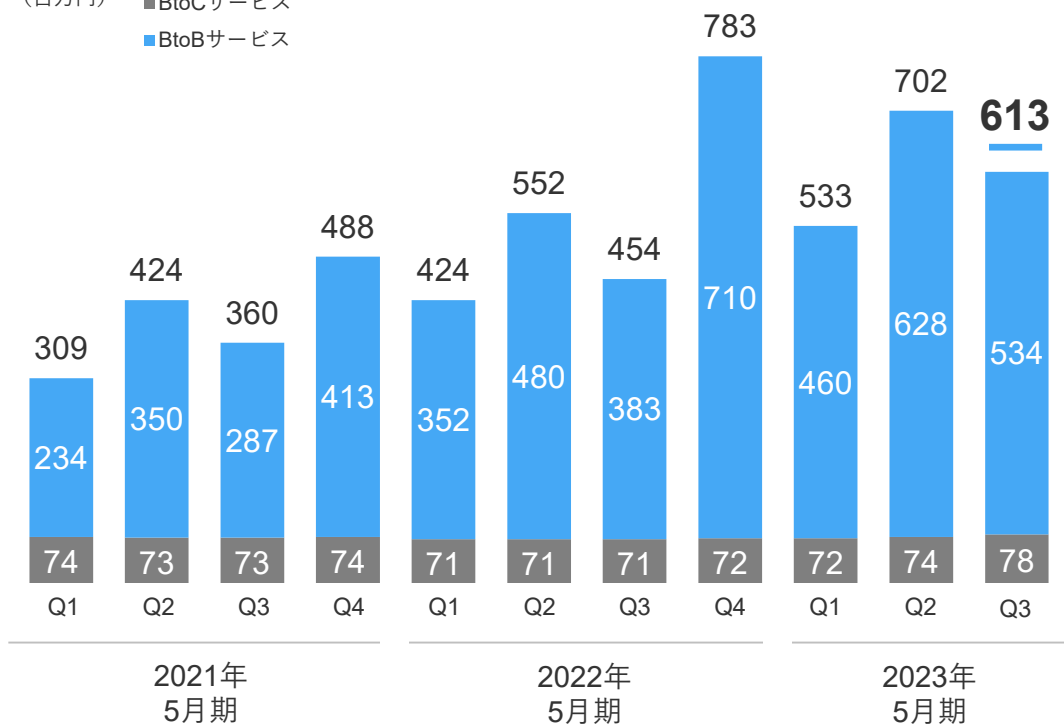
Eight事業：売上高・調整後営業利益

当期の大型ビジネスイベントは第2及び第4四半期での開催のため、第3四半期の売上高及び調整後営業利益は第2四半期と比べて減少
第4四半期以降は、収益性に焦点を当てた事業運営に移行

売上高

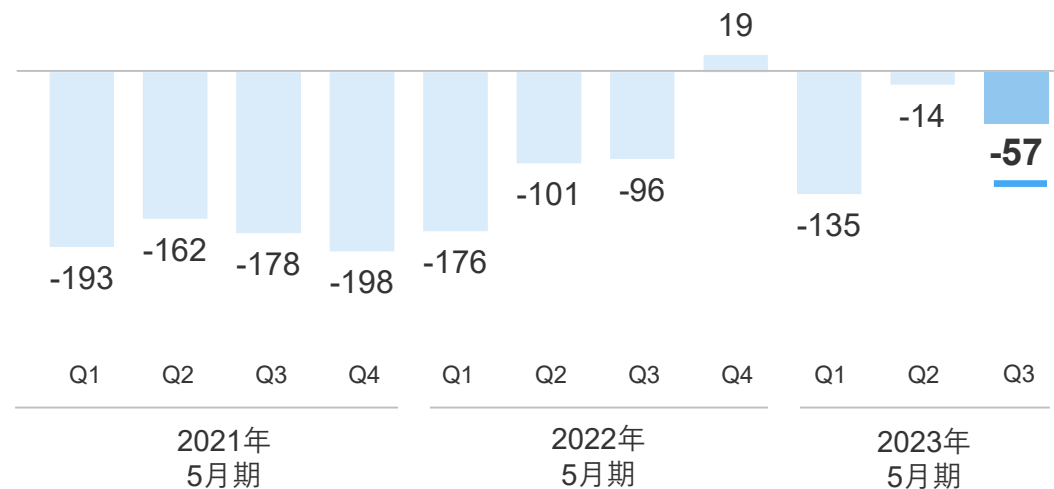
(百万円)

■ BtoCサービス
■ BtoBサービス



調整後営業利益

(百万円)



目次

1 2023年5月期 第3四半期実績

2 営業DXサービス「Sansan」の展開

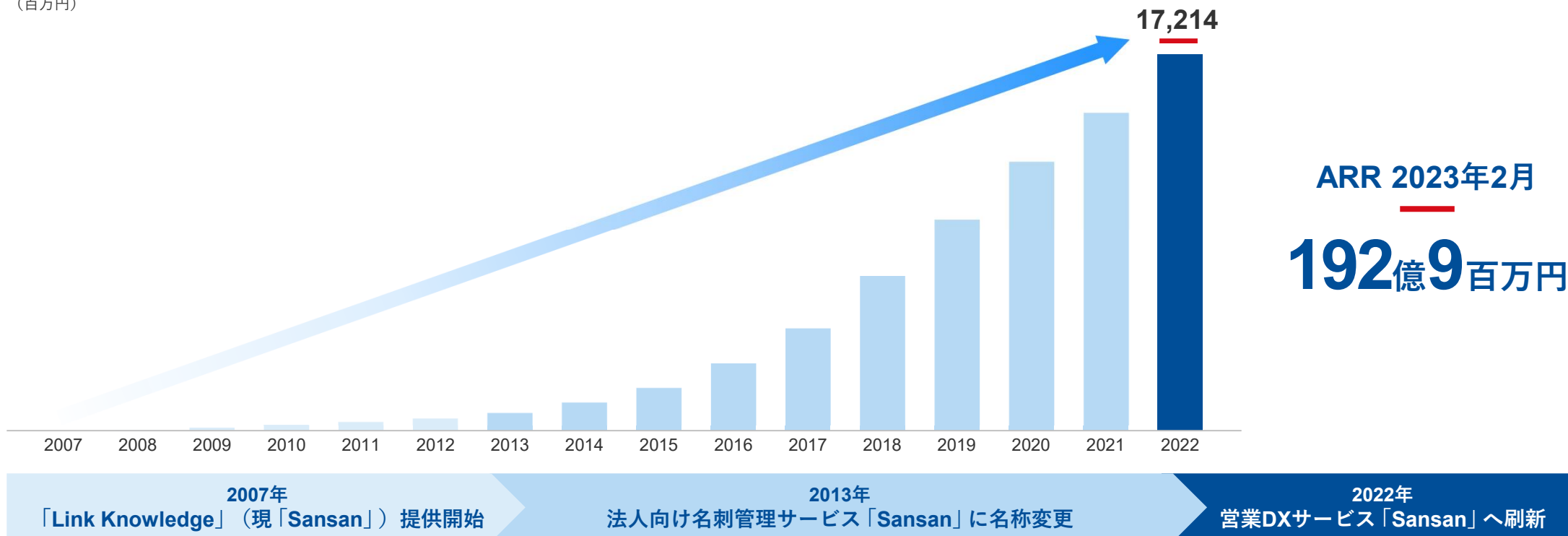
3 通期業績見通し

売上高

2007年のサービス提供開始以来、継続的な進化を経て、国内SaaS最大級の売上高規模に成長
2022年に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

「Sansan」売上高⁽¹⁾

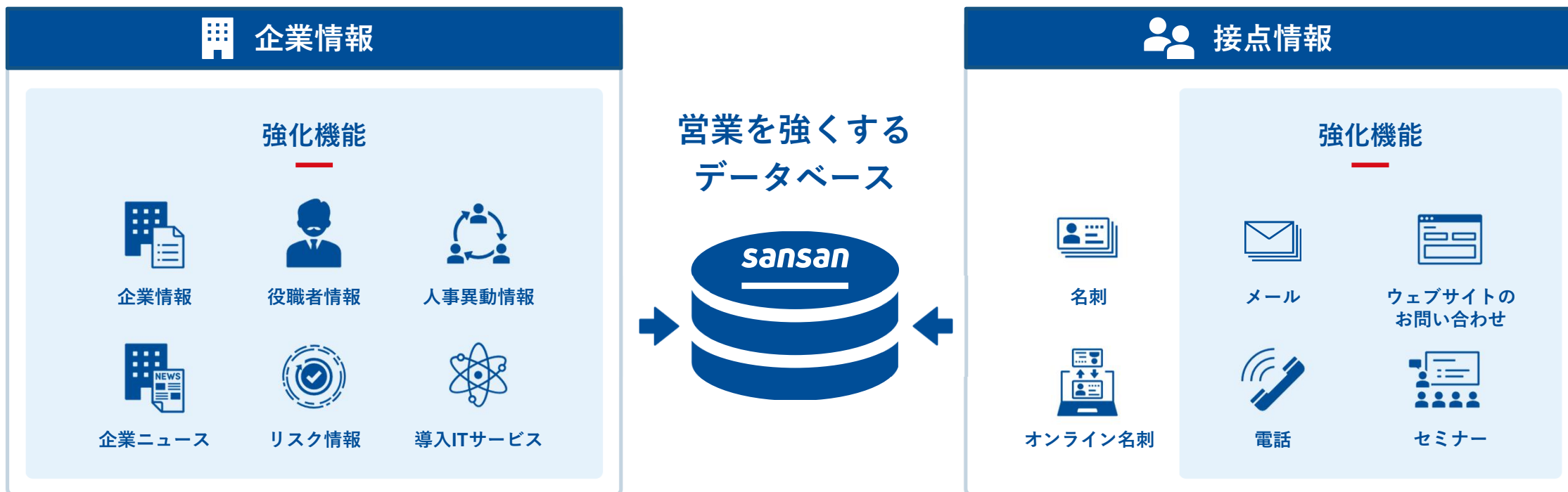
(百万円)



(1) 各年5月期、2020年5月期以前は旧セグメントのSansan事業売上高

営業DXサービスへのプロダクト刷新

100万件超の企業情報と顧客のさまざまな接点情報とを組み合わせることで、利用企業ならではのデータベースを構築
データ活用による戦略的な営業活動の実現により、個人・組織における営業力強化を後押し



企業情報の搭載

国内最大級の企業情報に関するデータカテゴリ数を収録

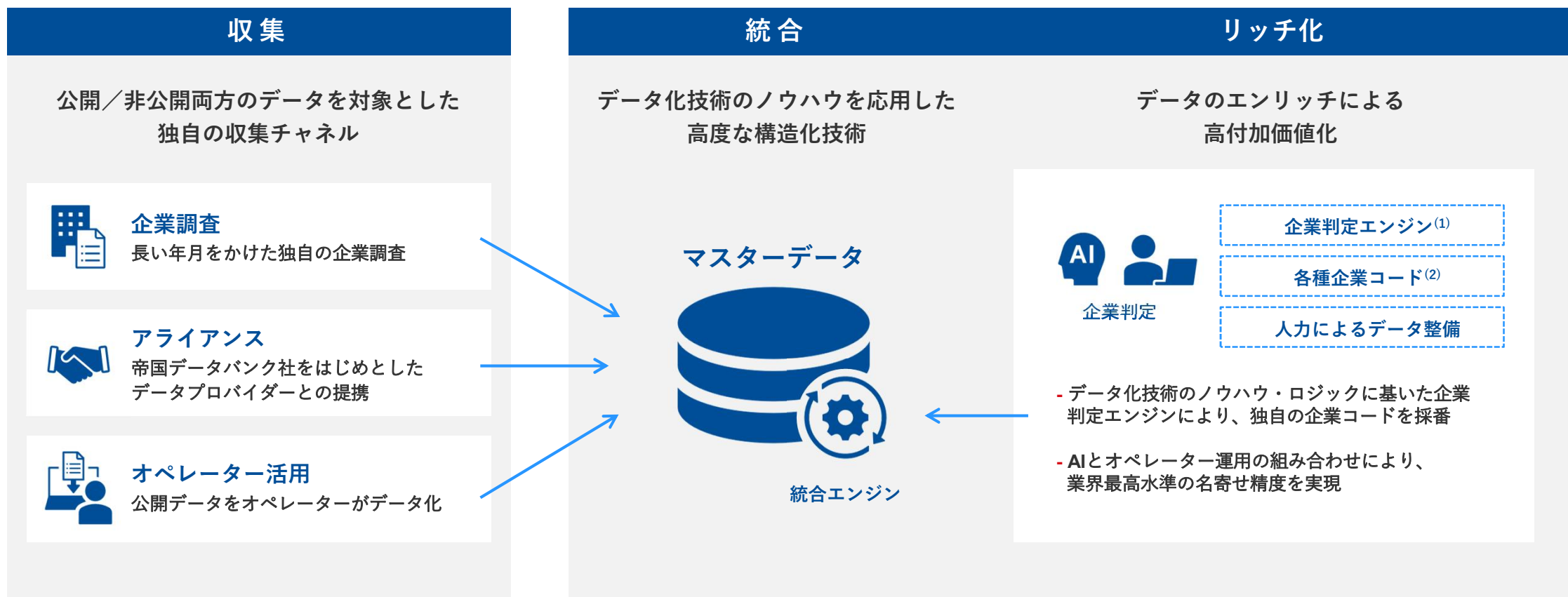
「Sansan」上で閲覧・活用ができることから、ユーザーは多角的な顧客分析が可能

データカテゴリ	収録データ
 企業情報	100万社分の企業基本データ (会社名・会社概要・本社住所・電話・URL・従業員数・代表者名・業種・法人格・法人番号・設立年月・資本金・売上高・決算期・所属グループ情報)
 財務／業績情報	単体／連結の総資産・資本金・株主資本、直近／2期前までの売上高・営業利益・経常利益・当期純利益
 組織情報	Sansan利用企業に属する社員が収集した名刺をもとに、部門・役職レイヤーを構造化した組織図
 役職者情報	役員クラスの役職者情報（氏名・役職・所属・所属事業所・所属事業所住所・叙勲／褒章情報）
 人事異動／機構改革情報	発令日・企業名・姓名・新旧所属・新旧役職等の最新の人事異動／機構改革情報
 企業ニュース	ウェブサイトから収集した自社／取引先／競合他社のニュース
 反社チェックデータ	反社会的勢力／前提犯罪／経済制裁リスト等の企業反社データ、人物反社データ（氏名・年齢・反社区分・団体名等）
 導入ITサービス	企業の利用サービスカテゴリ・利用サービス名のデータ（約1,600サービスのITサービスを検知可能）
 企業動向（開発中）	企業の最新状況を可視化するデータ（約200種類の経営状況・採用状況・注力領域に関するタグで企業を抽出可能）
 拠点情報（開発中）	企業が展開している支店・営業所等の事業者情報

膨大な企業情報の提供を実現する仕組み

独自の情報収集チャンネルやデータ化技術等を応用した統合エンジンを構築

膨大なデータを正確に最新状態にするほか、データのリッチ化により新たな価値を付加



(1) 独自のデータ化処理の過程で、よくある入力ミスのパターンや、企業名、住所の表記揺れなどを同一企業を判定する手がかり（企業判定エンジン）として構築し、それを用いて企業名寄せ判定を実行

(2) 当社独自の企業コード

今後の機能強化

来期は、接点情報の強化に向けて、「Sansan」上にメールや取引情報等の接点情報を蓄積し、各企業や人とのさまざまな接点を一覧で把握できる接点管理機能を搭載予定

組織ツリーへの接点数表示 (1)

浅葉建設 24名 (接点あり20名、未接触4名)

[すべて開く](#) | [すべてたたむ](#)

田 浅葉建設 24名

田 管理部

人 部長 渡辺 勇介 データ取得日: 2022/1/13

田 情報システム部

人 マネージャー 小林 篤史 最終接点日: 2023/4/11

[営業部] 奥山 直多五 接点数:1 最終接点日: 2022/1/27

[営業部] 吉田 健太 接点数:23 最終接点日: 2023/4/11



名刺交換
1



メール
17



電話
3



面会
2

会社詳細への接点サマリ表示 (1)



浅葉建設株式会社

(浅葉アーキテクチャ株式会社)

概要

接点



目次

1 2023年5月期 第3四半期実績

2 営業DXサービス「Sansan」の展開

3 通期業績見通し

2023年5月期 連結業績見通し

第3四半期累計実績は順調に進捗しており、連結業績見通しに変更なし
第4四半期において、中期的な売上高成長に向けた各種投資を実施予定

		2022年5月期	2023年5月期			
(百万円)		通期実績	Q3累計実績	前年同期比	通期見通し ⁽¹⁾	前年同期比
連結業績	売上高	20,420	18,177	+23.6%	25,117 ～25,764	+23.0% ～+26.2%
	Sansan／Bill One事業	18,105	16,232	+23.0%	21,998 ～22,632	+21.5% ～+25.0%
	Eight事業	2,213	1,848	+29.2%	2,900 ～3,010	+31.0% ～+36.0%
	調整後営業利益	730	760	+148.4%	917 ～1,288	+25.5% ～+76.3%
	調整後営業利益率	3.6%	4.2%	+2.1pt	3.7% ～5.0%	+0.1pt ～+1.4pt

(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。

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

1

連結売上高

20%台以上の堅調な成長の継続

2

調整後連結営業利益

毎決算期における利益率の向上

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

（同セグメント内の新規サービス等の「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

補足資料



グループ概要



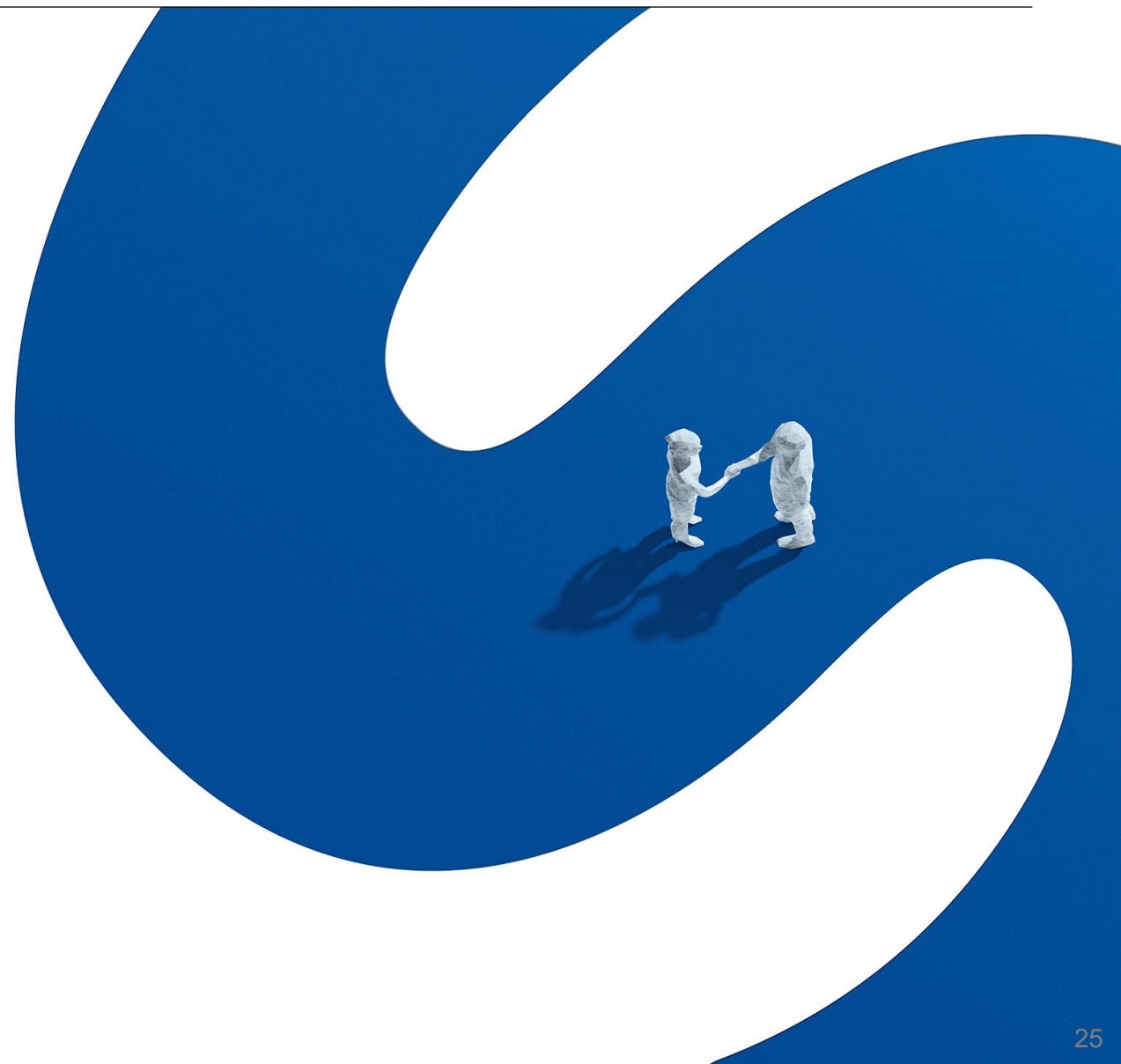
ミッションとビジョン

Mission

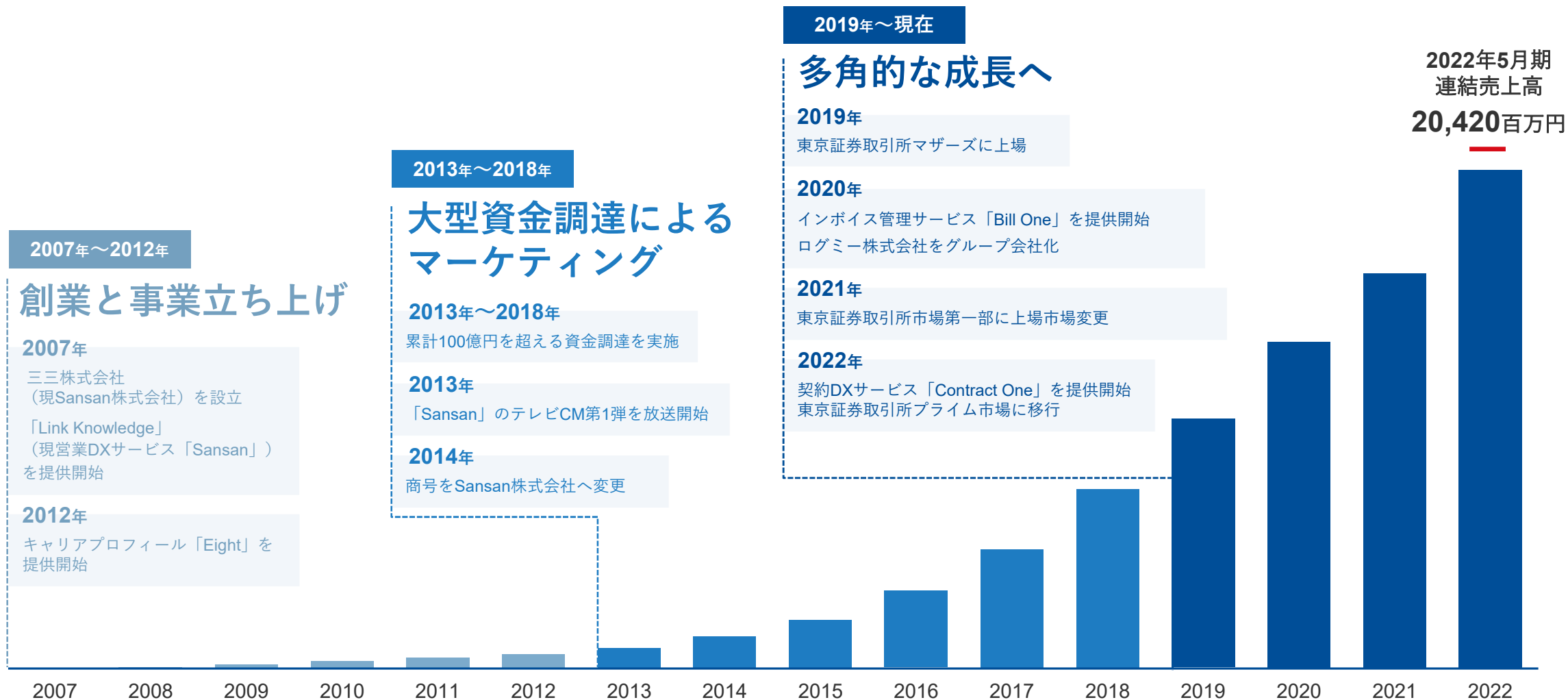
出会いから
イノベーションを生み出す

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
ビジネスフローにおけるさまざまな分野でサービスを展開

法人向けDX

営業DX

sansan

営業

契約DX

Contract One
powered by Sansan

契約

経理DX

Bill One
powered by Sansan

請求

個人向けDX

キャリアDX

Eight

キャリア
管理

SansanのDXサービスの活用で変わる働き方

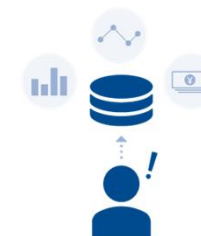
必要な情報を
すぐに見つけられる



情報の管理がしやすく
すぐに共有できる

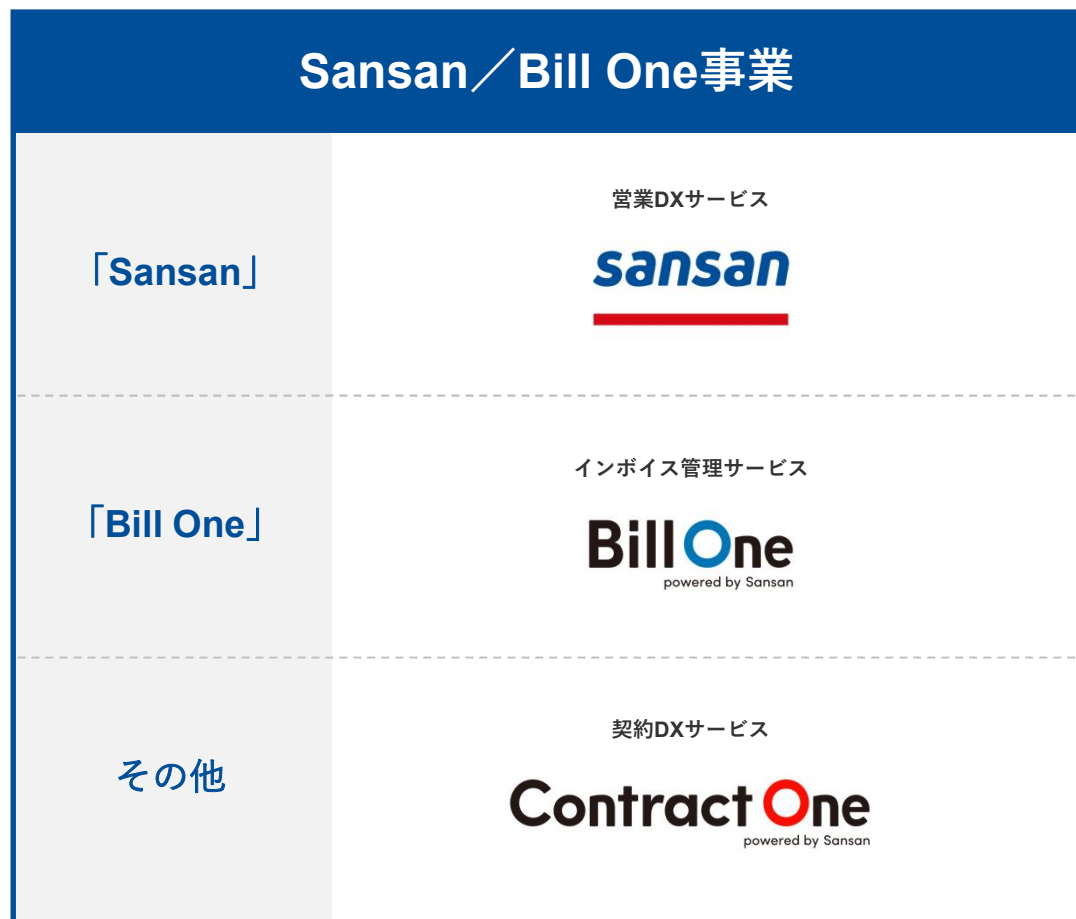


情報を分析・活用しやすく
データに基づいた判断ができる



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⁾



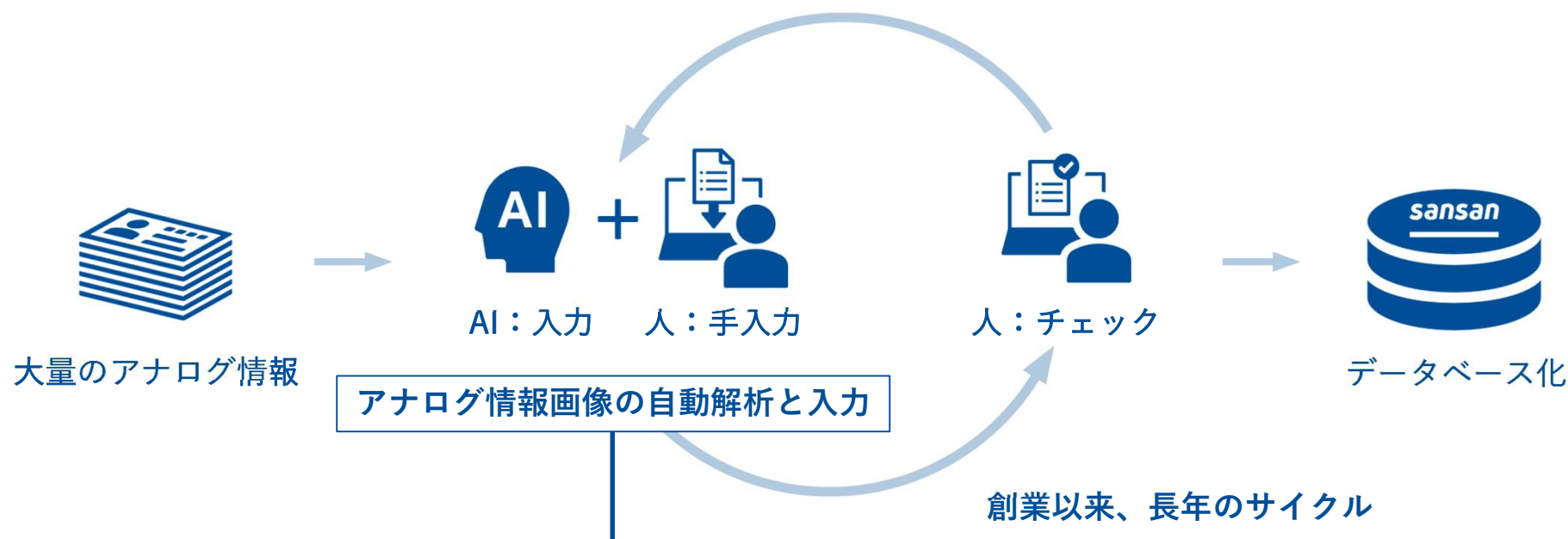
(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）及びセグメントに配賦しない各種コストは調整額に計上しています。

(2) 連結子会社のログミー株式会社が提供するサービス

アナログ情報をデータ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

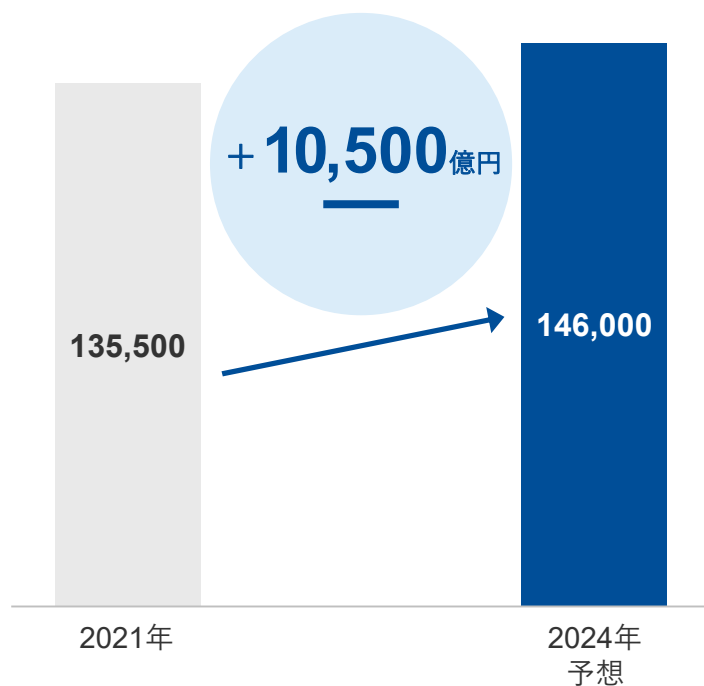
画像処理技術

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

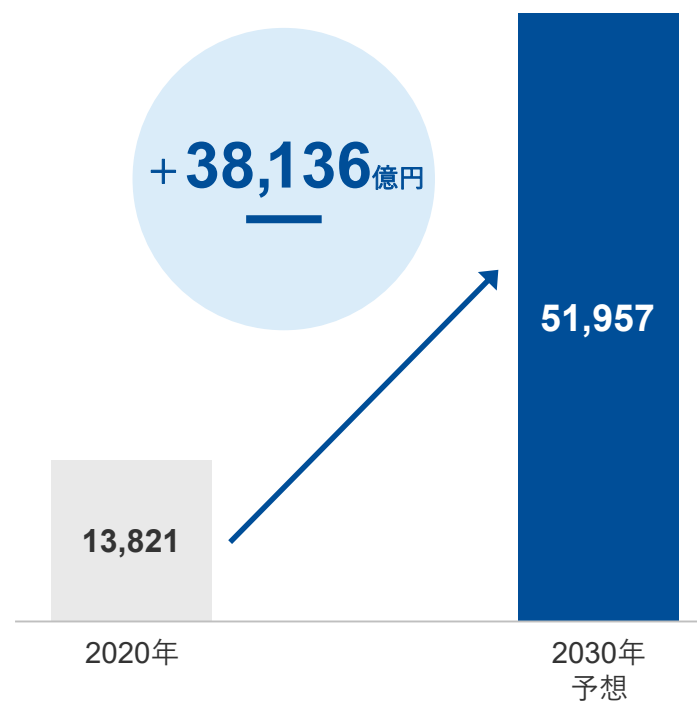
国内民間IT市場規模 ⁽¹⁾

(億円)



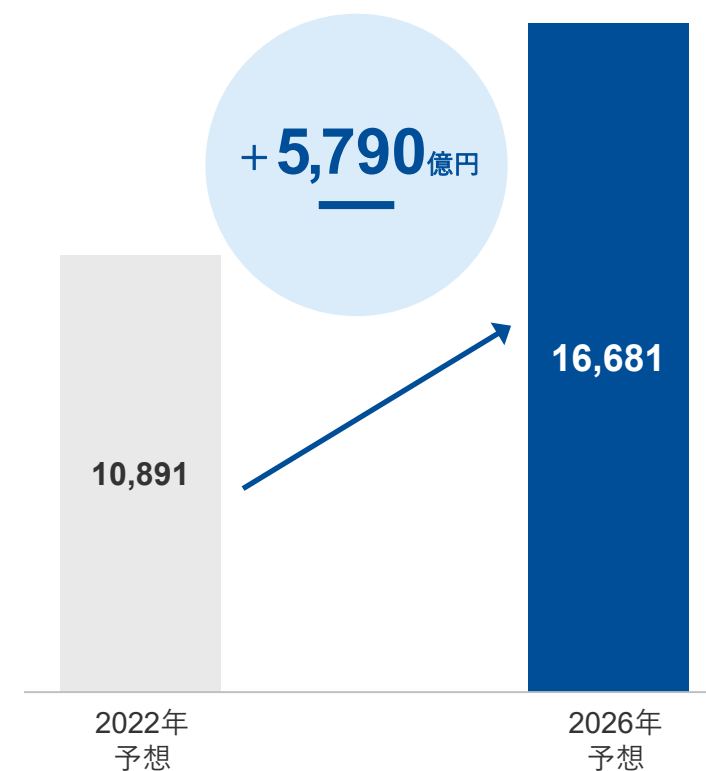
デジタルトランスフォーメーション市場規模 ⁽²⁾

(億円)



国内SaaS市場規模 ⁽³⁾

(億円)



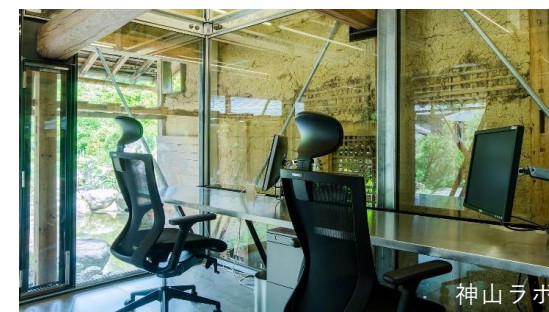
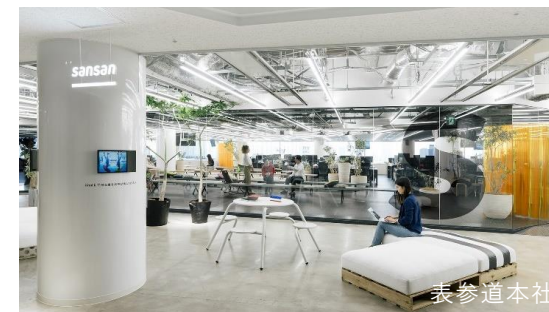
(1) 「2022 国内企業のIT投資実態と予測」 矢野経済研究所

(2) 「2022 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、ベンチャー戦略編」 富士キメラ総研

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2022年版」 富士キメラ総研

会社概要 (1)

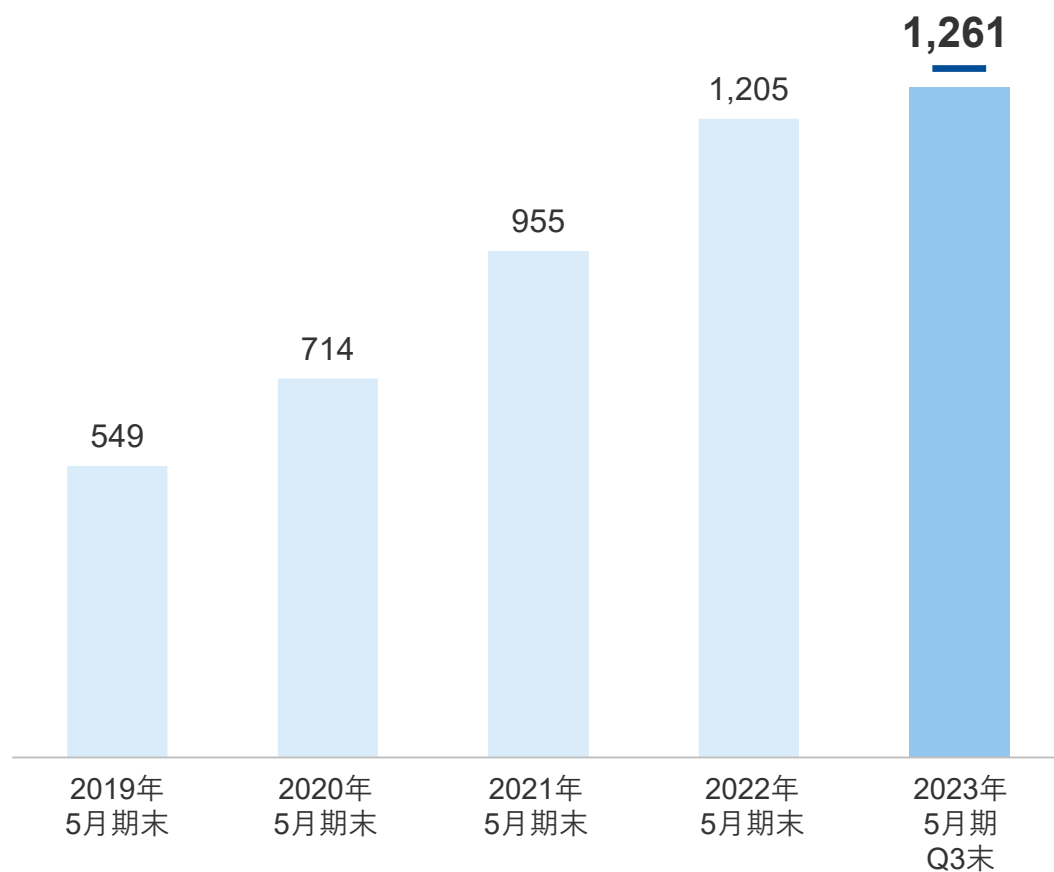
社 名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設 立	2007年6月11日
所 在 地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠 点	支店：東京（2か所）、関西、福岡、中部 サテライトオフィス：徳島、京都、新潟
グループ 会 社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Corporation（アメリカ） ログミー株式会社
代 表 者	寺田 親弘
従業員数	1,261名
資 本 金	6,553百万円
売 上 高	20,420百万円（2022年5月期）
株主構成	個人その他47.35%、外国法人等27.47%、金融機関21.67%、その他の国内法人2.14%、 証券会社1.37%（2022年11月末時点）



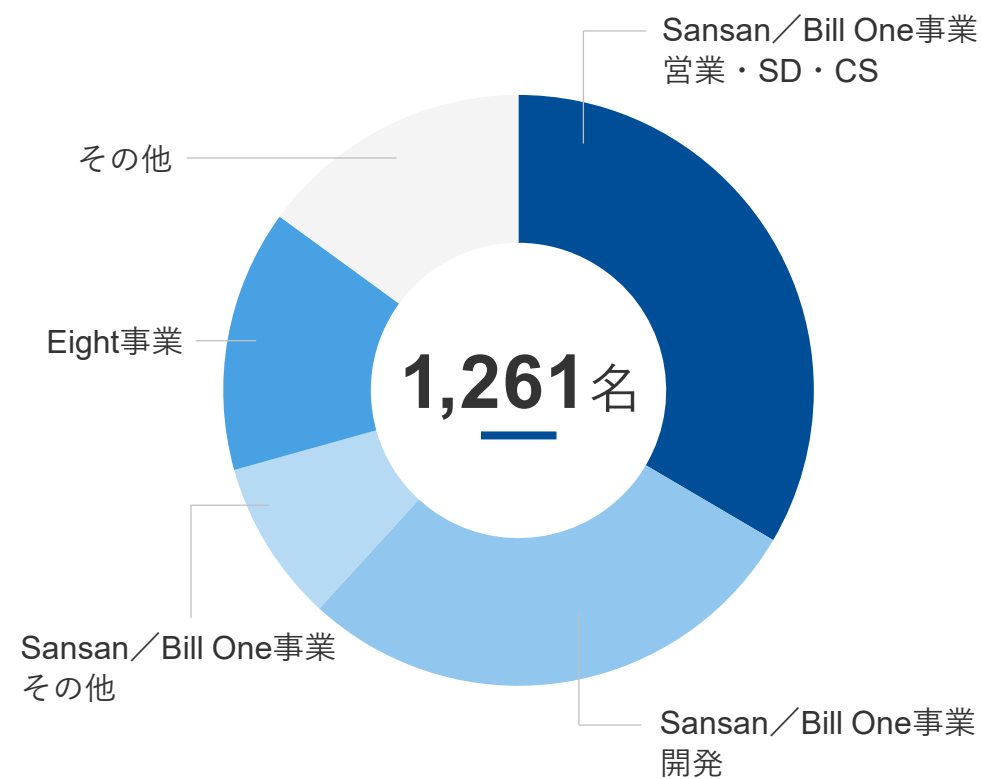
従業員数

連結従業員数

(人)



人員構成 (1)



(1) 2023年2月28日現在

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



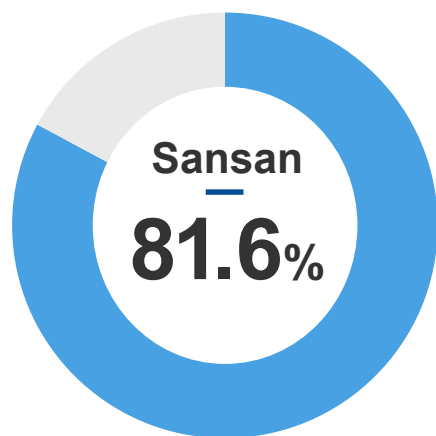
「Sansan」：市場シェアと導入顧客

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

2021年売上高シェア (1)



強固な営業組織と盤石な顧客基盤

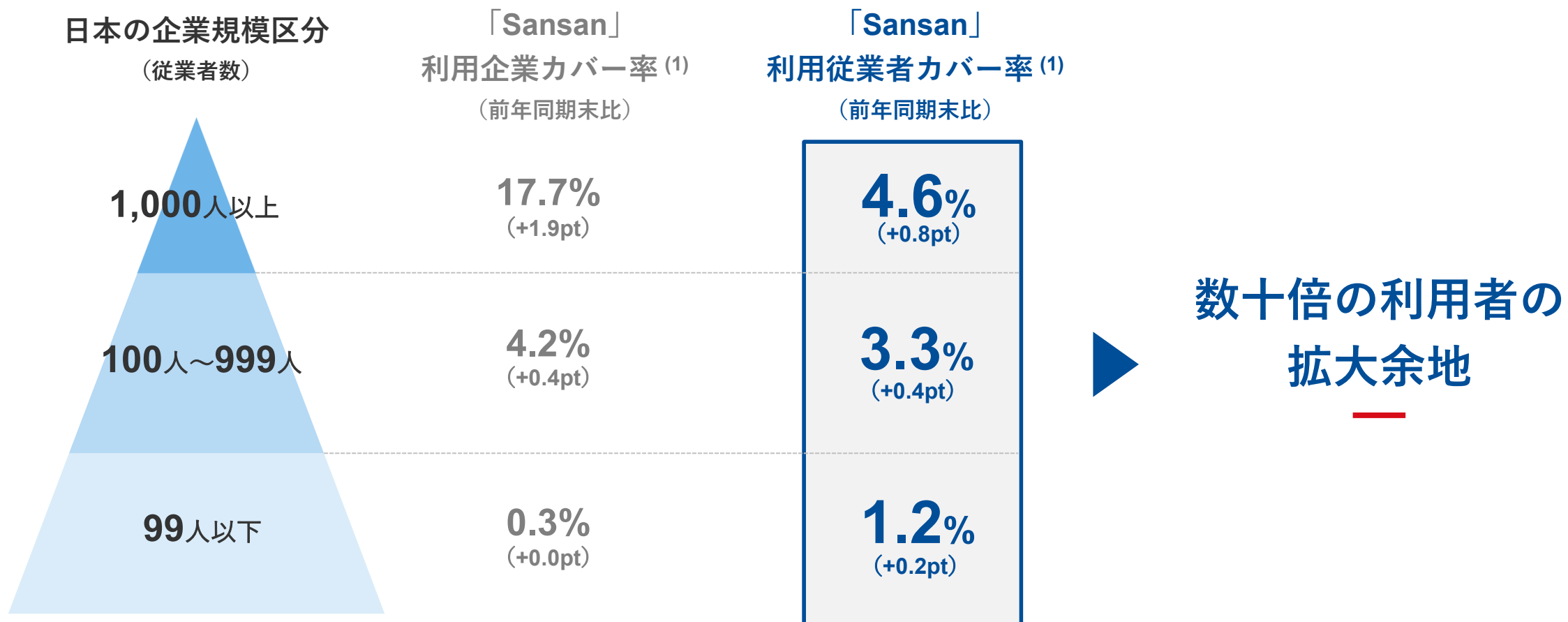
創業15年間で培った
SaaSノウハウ



(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2023（2022年12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2023年5月期Q3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

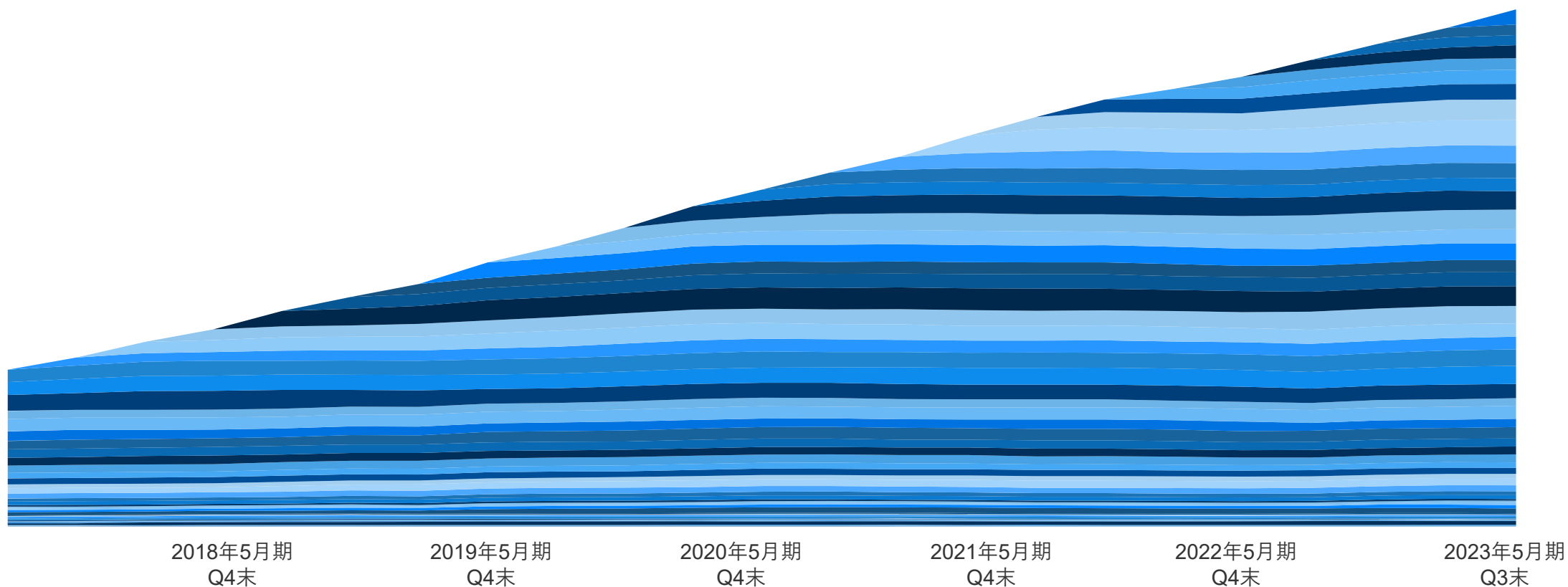
全社で利用するプランを基本プランとして提供

	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)	A) 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	B) 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)	A, B共通）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)	A, B共通）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)	A) 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	B) 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（ストック収入）

安定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（ストック収入）

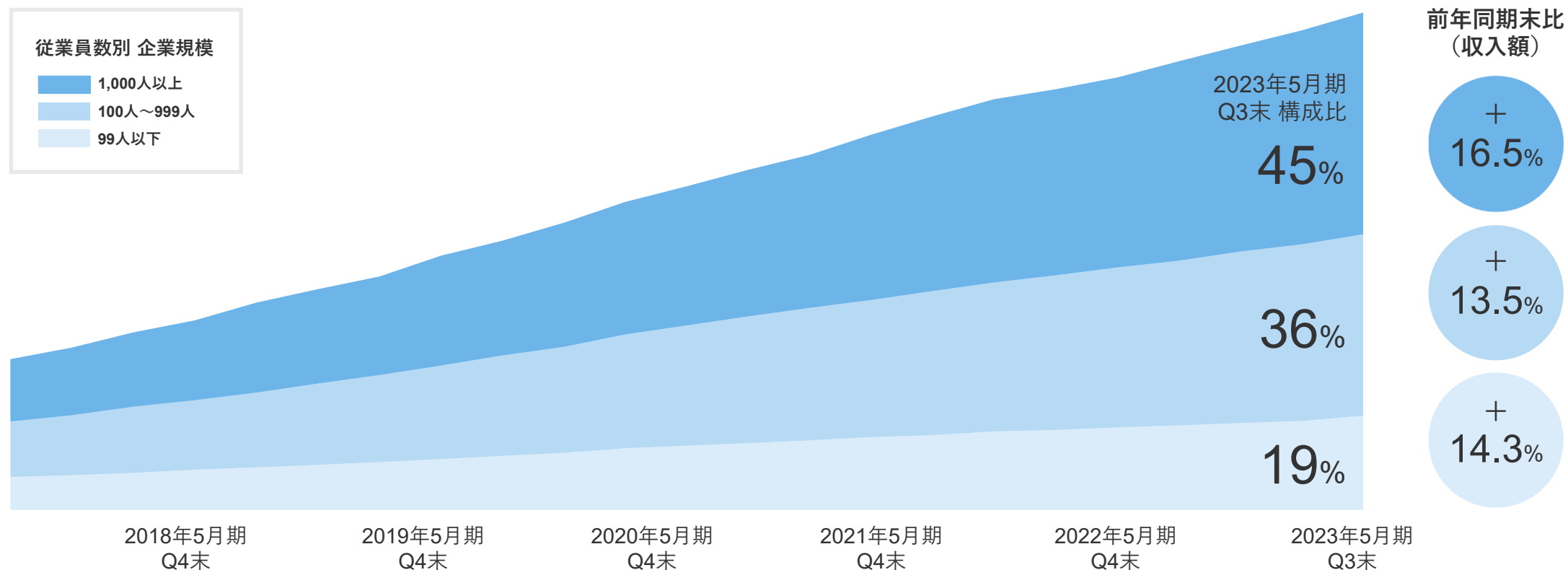


(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加分が上回った状態のこと

「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」の月額課金額を基に作成（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



さまざまな法改正等にも対応

インボイス制度

適格請求書の作成・発行
登録番号の自動照合等

改正電子帳簿保存法

正確なデータ化・タイムスタンプの付与
履歴の保存・請求書の検索等

デジタルインボイス（Peppol）⁽²⁾

デジタルインボイスの受領
紙やPDF等の請求書をPeppol形式へ変換

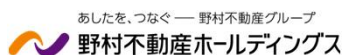
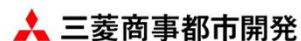
(1) Sansan株式会社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

(2) 2023年夏頃に搭載予定

「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

導入顧客事例



クラウド請求書受領サービス市場⁽¹⁾

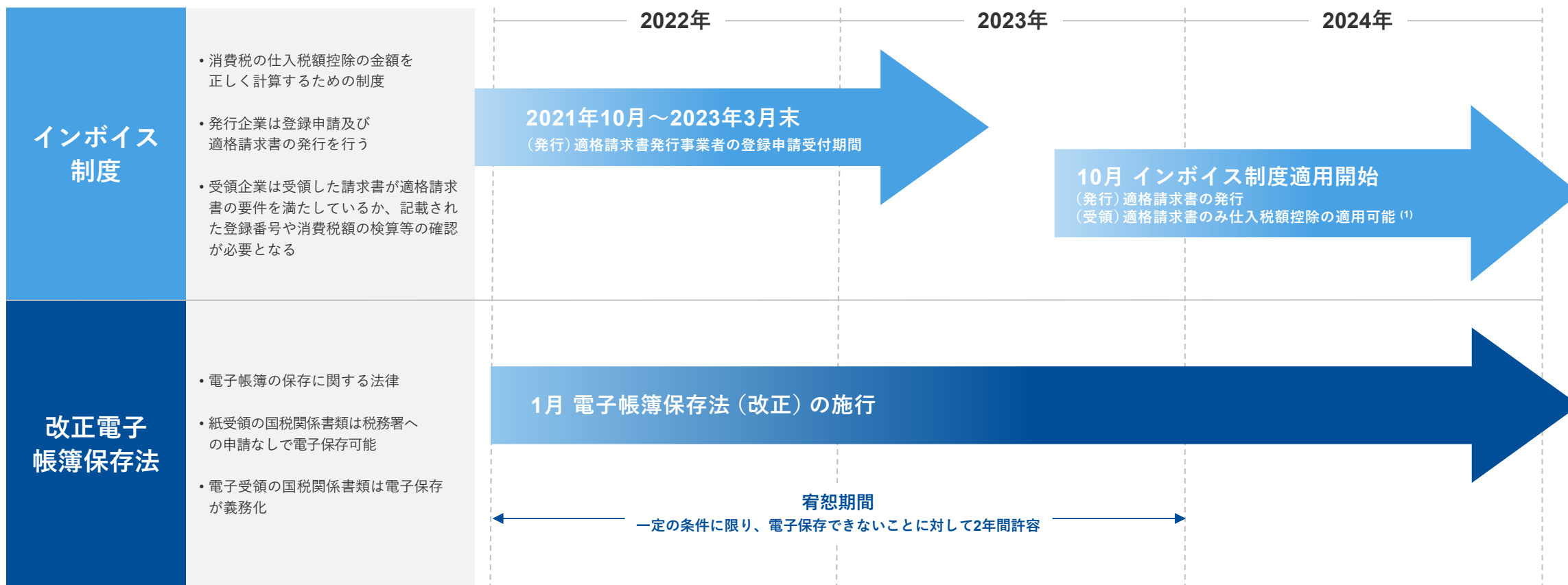
Bill One
powered by Sansan

請求書受領サービス
売上高シェア
NO.1

(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所「驚異的な成長が見込まれるクラウド請求書受領サービス市場の現状と将来」（ミックITレポート2022年7月号）

「Bill One」：請求書分野の外部環境

インボイス制度や改正電子帳簿保存法のほか、デジタルインボイス（Peppol形式）の導入等、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

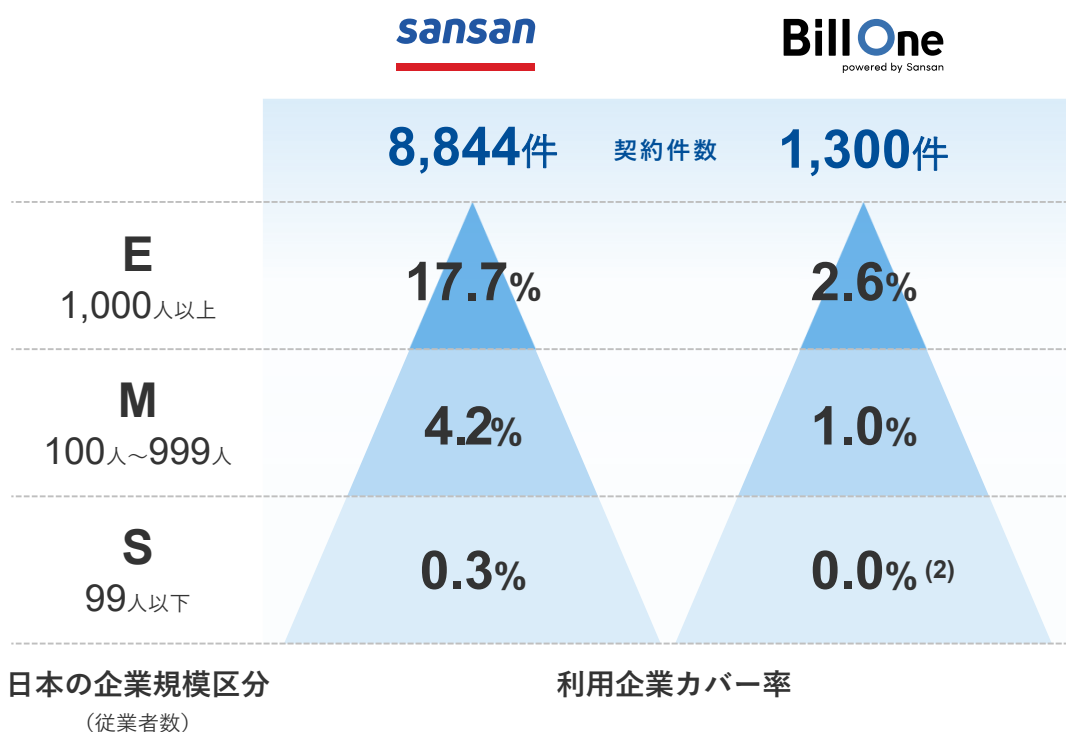


(1) 一定の経過措置あり

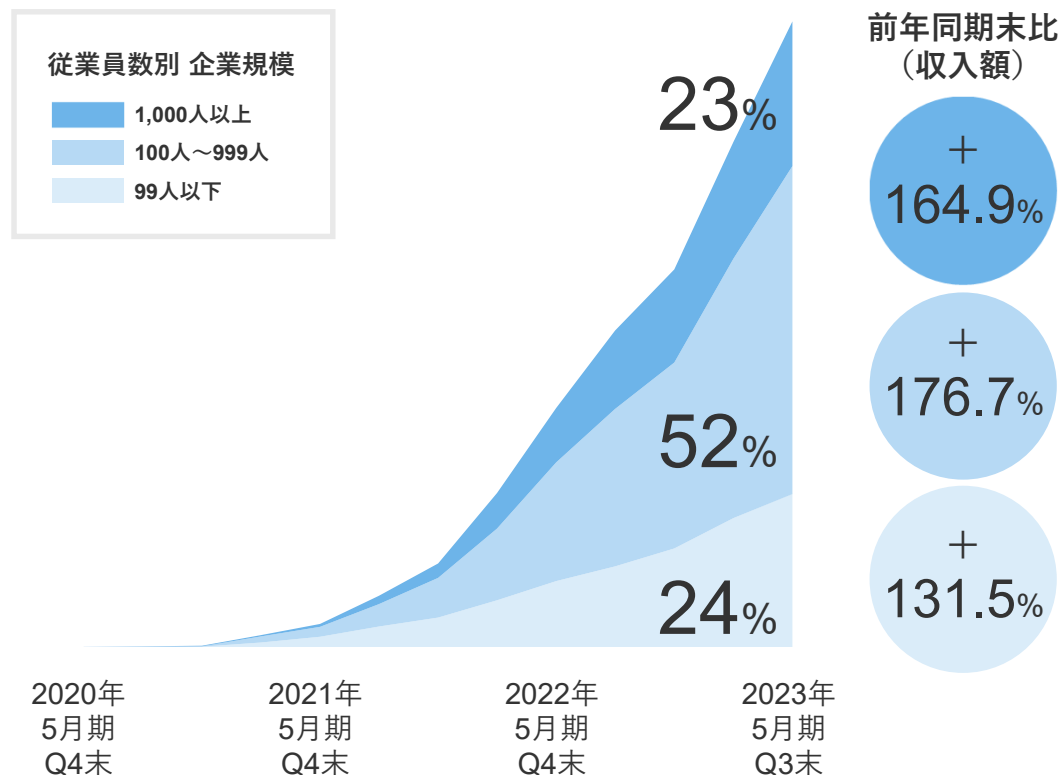
「Bill One」：中堅・大企業カバレッジの拡大余地

「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)



「Bill One」企業規模別の収入構成 (3)

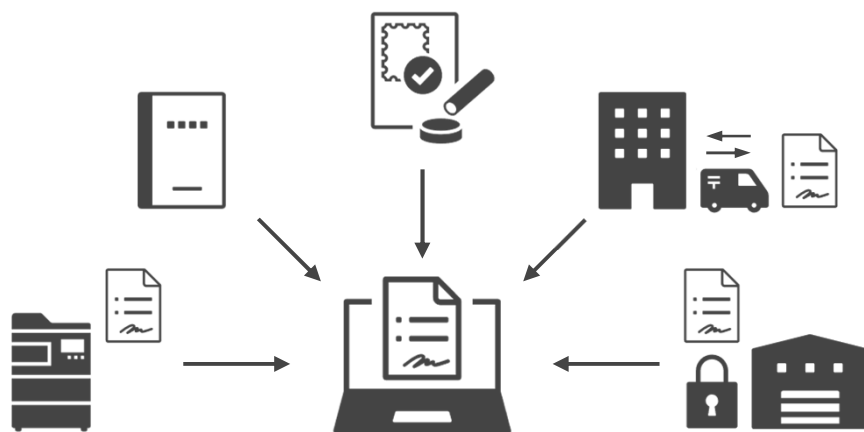


(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2023年5月期Q3末における各サービスの契約件数及び合計ID数を基に算出

(2) 有料契約件数のみ (3) 「Bill One」の月額課金額を基に作成 (未監査)

「Contract One」：サービス概要

「Contract One」は、あらゆる契約書を正確にデータ化し、全社活用を実現する契約DXサービス



Contract One
powered by Sansan

過去に取り交わした契約書とこれから取り交わす契約書を正確にデータ化してデータベースを構築し、契約情報をビジネスにおける資産として全社員で活用できる機能を提供

Eight事業



「Eight」：サービス概要

キャリア形成をはじめとしたビジネスにおける個人の課題を解決するサービスとして、
300万人以上のビジネスパーソンが利用するアプリ

ビジネスパーソンが
抱える課題

ビジネスの出会いを
活かしきれていない

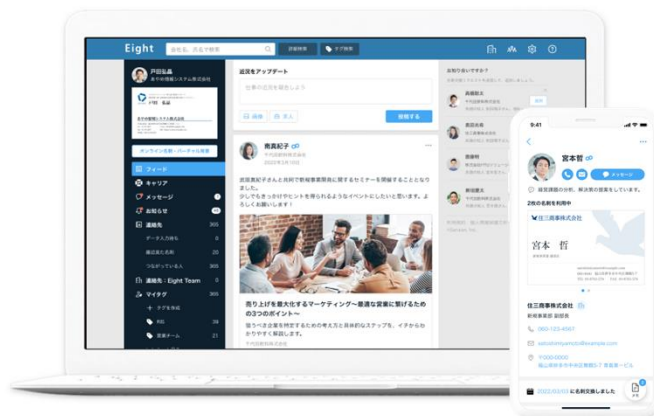
名刺情報に容易に
アクセスできていない

自律的なキャリア形成
ができていない

ビジネスパーソンがライフタイムを通じて利用できるアプリを提供

名刺管理に、転職に

キャリアプロフィール



- プロフィールを自動作成
- 名刺情報の管理・検索
- 近況情報が届く
- キャリア情報に出会える
- 企業からスカウトが届く

「Eight」：マネタイズプラン

ユーザー300万人以上のネットワークを活用した
企業向けサービスの強化により、マネタイズの強化・加速を図る

企業向けサービス⁽¹⁾

個人向けサービス

採用関連サービス

BtoB

 **Eight** Career Design

月額固定料金⁽²⁾
(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

広告サービス

BtoB

 **Eight** Marketing Solutions

配信量に応じた
従量制料金⁽³⁾
(期間契約)

「Eight」ユーザーに対して
広告を配信できるサービス

イベントサービス

BtoB

Meets / Climbers
DXCAMP 3IS

固定料金⁽⁴⁾
(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

名刺管理サービス

BtoB

 **Eight** Team

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

BtoC

 **Eight**

月額固定料金
(年間契約)

名刺データダウンロード
等の追加機能が可能な
個人向けサービス

(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) 採用決定時に追加料金あり (3) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり (4) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

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・ガバナンスの面で優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定
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
1. 安全かつ安定的なインフラサービスの提供
2. データプライバシーの保護と
情報セキュリティの徹底

9 産業と地域発展の
促進につなぐ

12 つくも未来は
つくる責任

2

**革新的なDXサービスで
働き方を変革**
3. 生産性向上に寄与するDXサービスの推進
4. 革新的なビジネスインフラの創造

8 働きがいも
経済成長も

9 産業と地域発展の
促進につなぐ

3

**人材の多様性を尊重し、
イノベーションを生み出す**
5. 人材の採用・育成・活躍推進
6. ダイバーシティ&インクルージョンの推進

4 誰の役に
もたらそう

5 ジェンダー平等を
実現しよう

10 人や国の不平等を
なくそう

17 パートナーシップで
目標を達成しよう

4

**急速な事業成長を支える
強固な経営基盤の確立**
7. コーポレートガバナンスの強化
8. コンプライアンスの徹底

16 平和と公正を
すべての人に

5

**事業活動を通じた
自然環境の保全**
9. 気候変動問題への対応
10. 自然資源の効率的活用

12 つくも未来は
つくる責任

13 気候変動に
具体的な対策を

15 陸の豊かさを
守ろう

サステナビリティ情報の拡充

当社コーポレートサイト内にサステナビリティページを2022年10月に新設
「統合報告書2022」では、サステナビリティ情報を大幅に拡充

- 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

2023年に外部ESGレーティングにおいて「A」評価を獲得

統合報告書はGPIFの国内株式運用機関より「優れた統合報告書」と「改善度の高い統合報告書」に選出

ESGレーティング

MSCI⁽¹⁾

MSCI ESGレーティング A評価



統合報告書

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）

優れた統合報告書

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

(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
