

第13回定時株主総会 プレゼンテーション

Sansan株式会社

2020年8月26日

第13期 事業報告



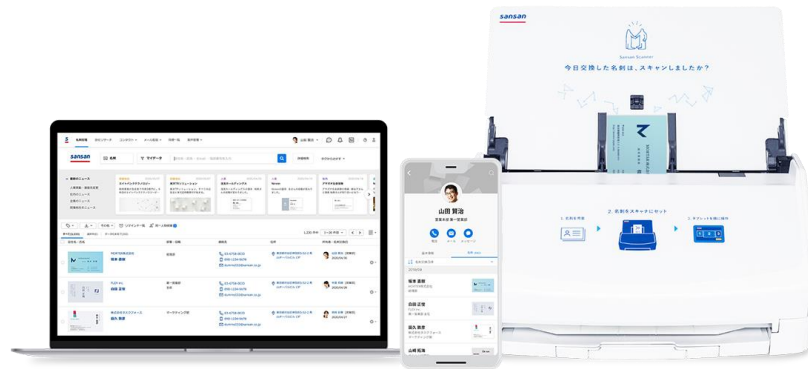
連結損益計算書の概要

(百万円)	第12期	第13期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	10,206	13,362	+30.9%
営業利益	-849	757	—
経常利益	-891	435	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-945	339	—
1株当たり当期純利益	-40.42円	10.98円	—

事業内容

sansan

名刺管理から、働き方を変える



- ・ 6,700契約以上の顧客基盤
- ・ 1.0%以下の月次解約率 (1)

Eight

名刺でつながる、ビジネスのためのSNS



- ・ No.1モバイル名刺管理アプリ (2)
- ・ 270万人を超えるユーザー数 (3)

(1) 直近12か月平均の月次解約率。「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

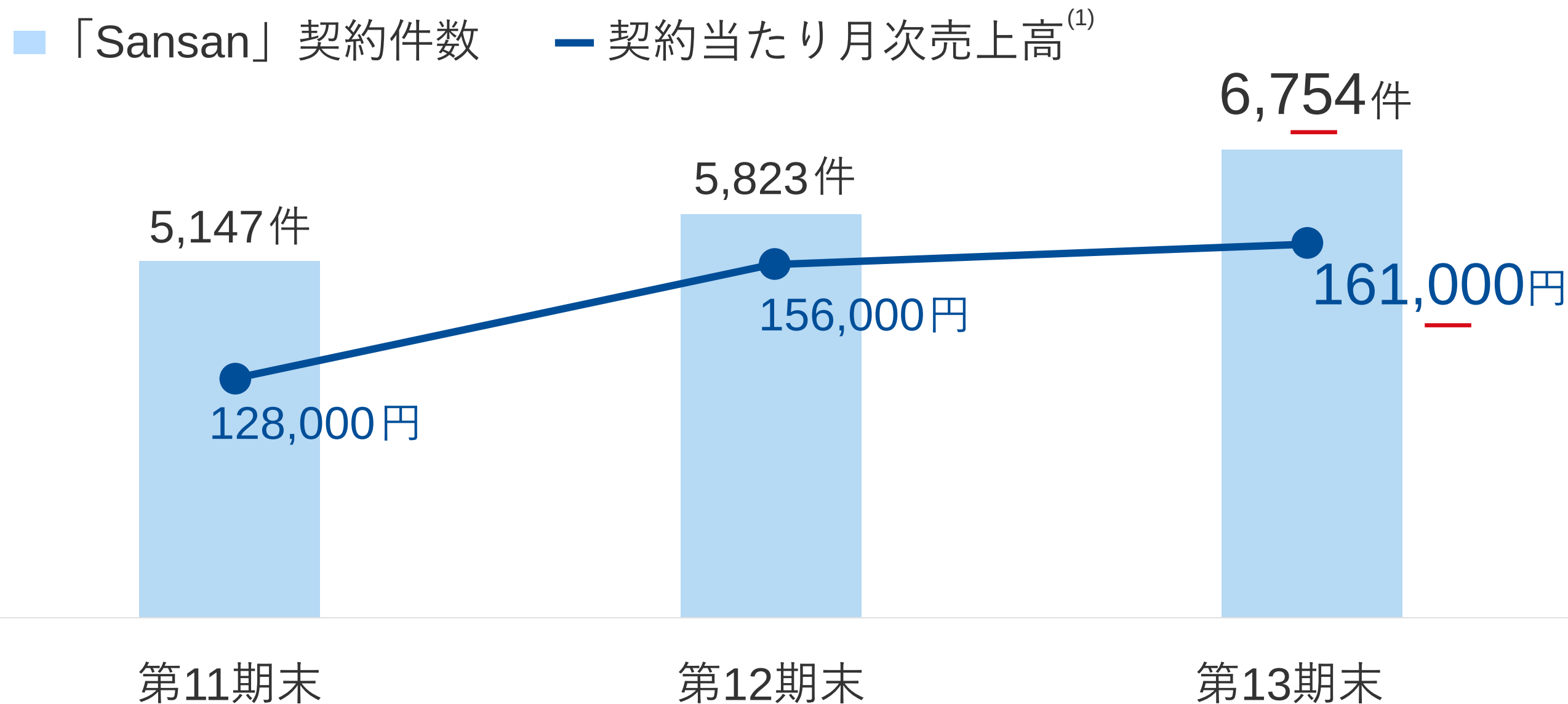
(2) 名刺管理アプリサービスシェア（「主要なビジネスカテゴリの名刺管理サービスを対象としたアクティブユーザー数調査」2018年11月Sansan調べ）

(3) 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

セグメント別業績の概要 - Sansan事業 -

(百万円)	第12期	第13期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	9,639	12,284	+27.4%
セグメント利益 (営業利益)	2,909	4,794	+64.8%

セグメント別業績の概要 - Sansan事業 -



(1) Sansan事業の各期末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）

セグメント別業績の概要 - Sansan事業 -

— 「Sansan」 直近12か月平均月次解約率



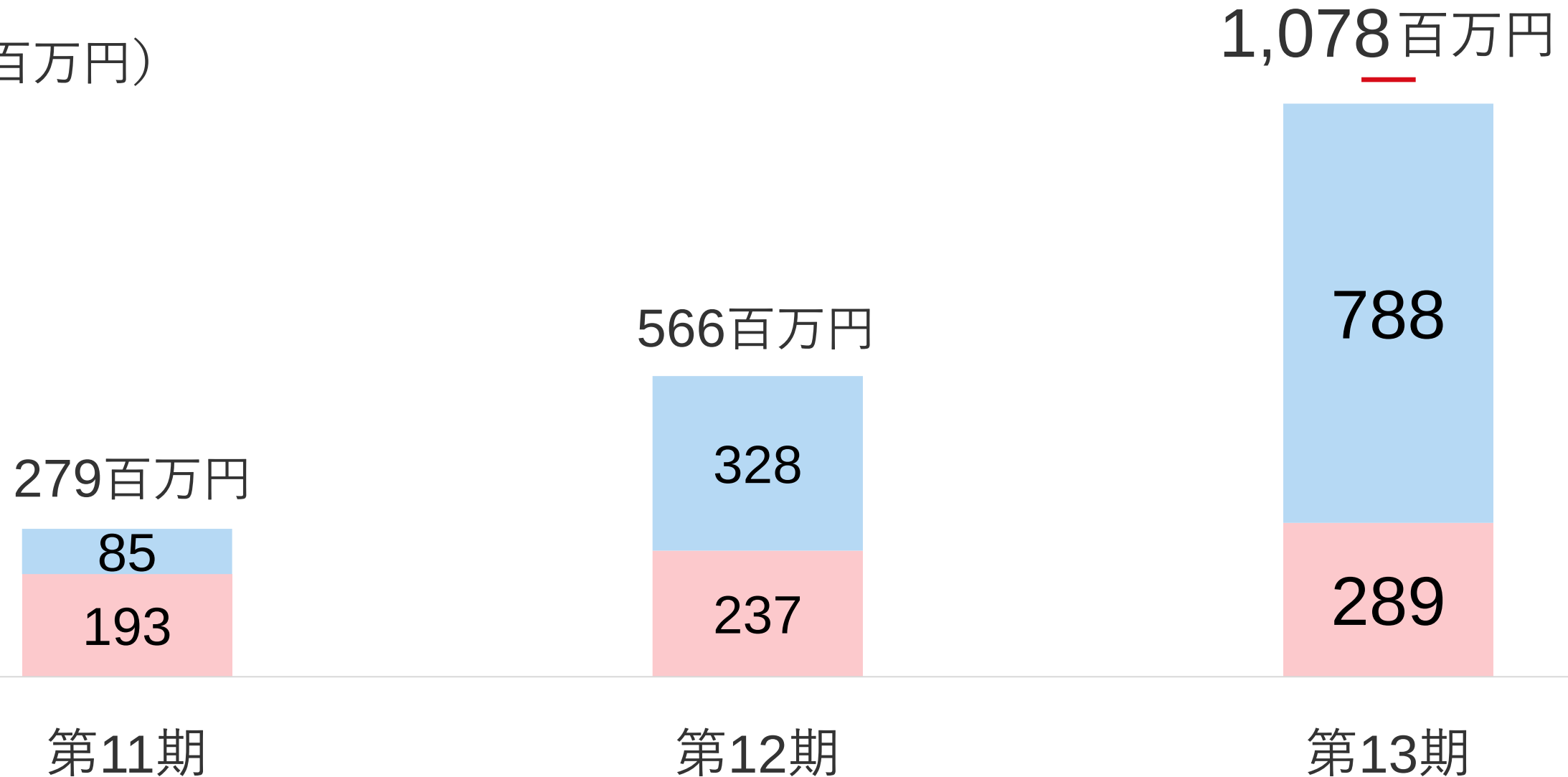
セグメント別業績の概要 -Eight事業-

(百万円)	第12期	第13期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	566	1,078	+90.3%
BtoCサービス	237	289	+21.7%
BtoBサービス	328	788	+139.8%
セグメント利益 (営業利益)	-1,212	-894	—

セグメント別業績の概要 -Eight事業-

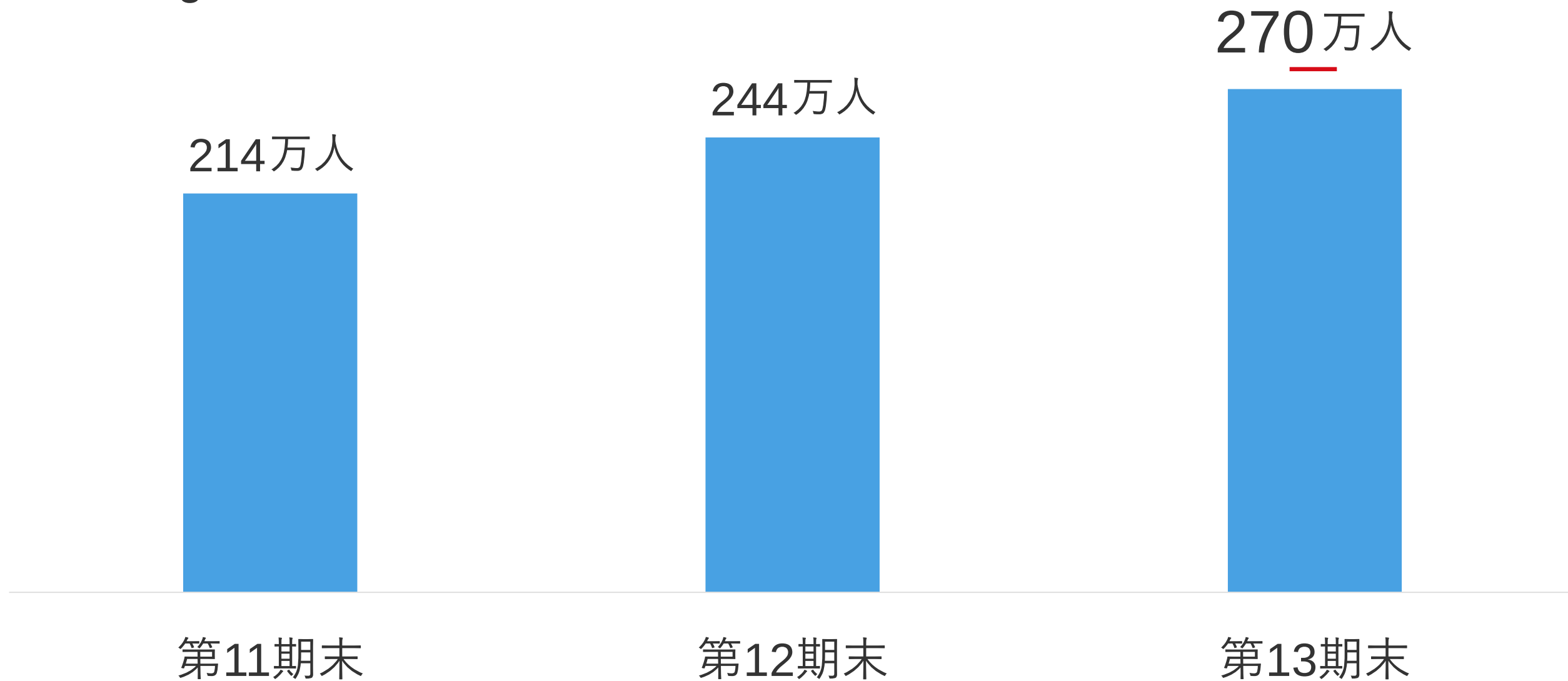
■ BtoCサービス売上高
(百万円)

■ BtoBサービス売上高



セグメント別業績の概要 -Eight事業-

■ 「Eight」 ユーザー数



連結貸借対照表の概要

(百万円)	第12期	第13期	
	通期実績	通期実績	前連結会計年度末比
流動資産	6,298	13,840	+7,541
固定資産	2,780	8,979	+6,199
資産合計	9,079	22,819	+13,740
流動負債	5,428	8,335	+2,906
固定負債	277	3,931	+3,654
負債合計	5,706	12,267	+6,560
純資産合計	3,372	10,552	+7,179
負債純資産合計	9,079	22,819	+13,740

対応すべき課題



今後の成長戦略 - 当社のミッションとそれを取り巻く事業環境 -

Mission

出会いから イノベーションを生み出す

いつの時代も、世界を動かしてきたのは人と人の出会いです。

私たちは出会いが持つ可能性を再発見し、

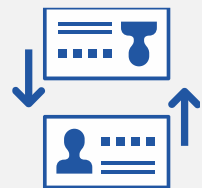
未来につなげることでビジネスを変えていきます。

イノベーションにつながる新しい出会いを生み出す。

出会いの力でビジネスの課題にイノベーションを起こす。

そして、名刺からはじまる出会い、そのもののあり方を変えていきます。

「出会い」からはじまるビジネスの流れ



名刺交換

ビジネスのはじまり



契約書の締結

ビジネスの進捗・成果



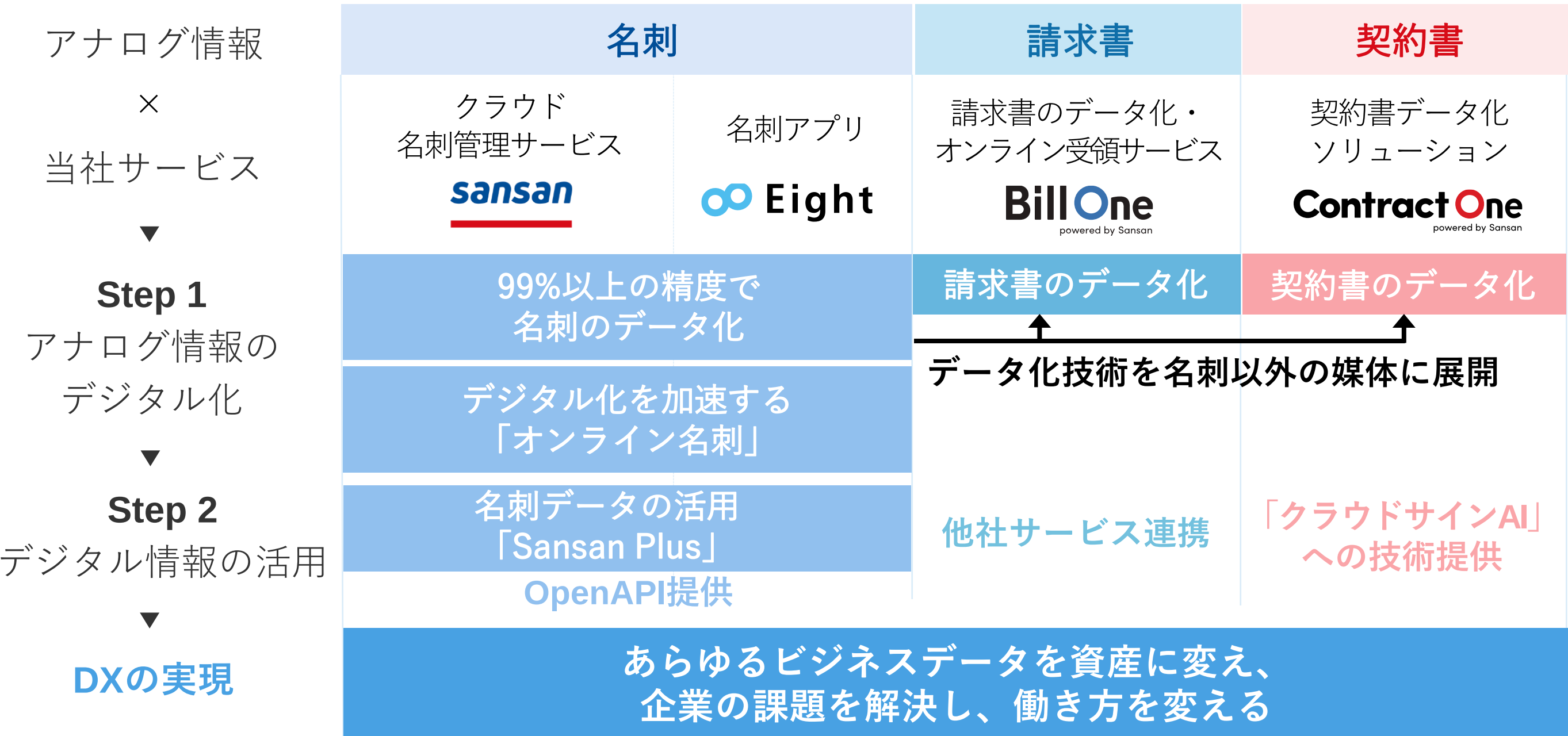
請求書の受領

ビジネスの最終工程

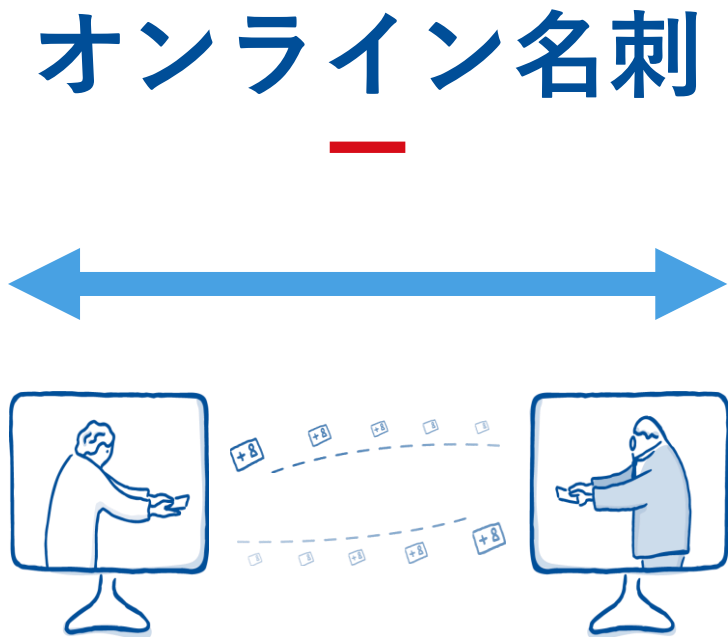


デジタルトランスフォーメーション (DX)

今後の成長戦略 - デジタルトランスフォーメーションとサービス展開 -



今後の成長戦略 -新しい働き方を実現する「オンライン名刺」-



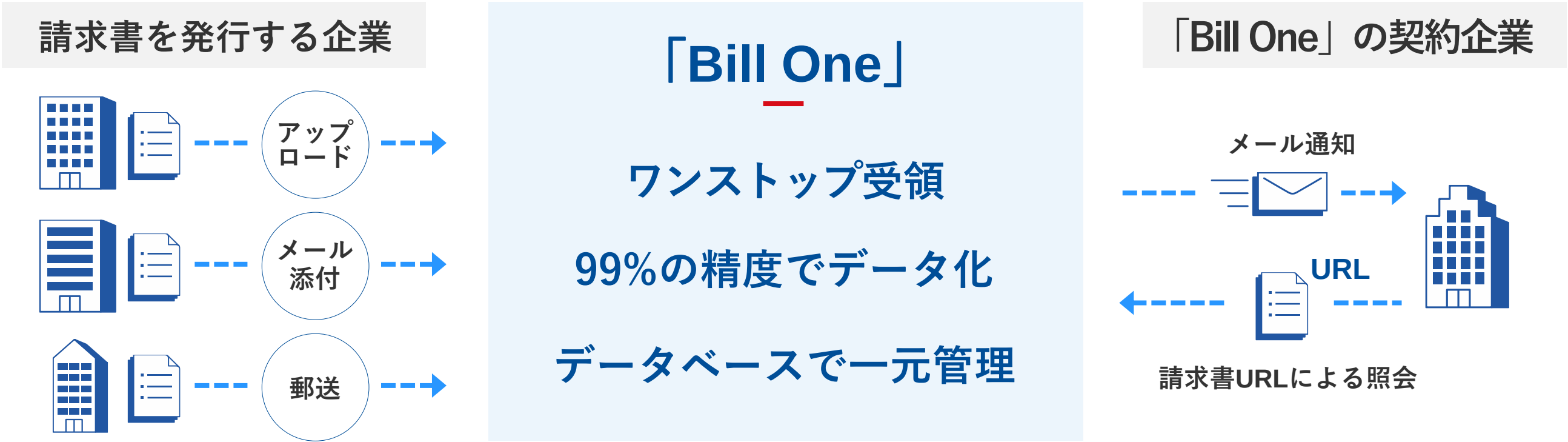
今後の成長戦略 - Sanan事業戦略「Sansan Plus」 -



(1) Sales Force Automation、Customer Relationship Management、Marketing Automation等の 50以上の他社サービスに OpenAPIを提供

今後の成長戦略 - 請求書データ化・オンライン受領サービス「Bill One」 -

あらゆる請求書のオンライン受領・一元管理を可能にする



提供中

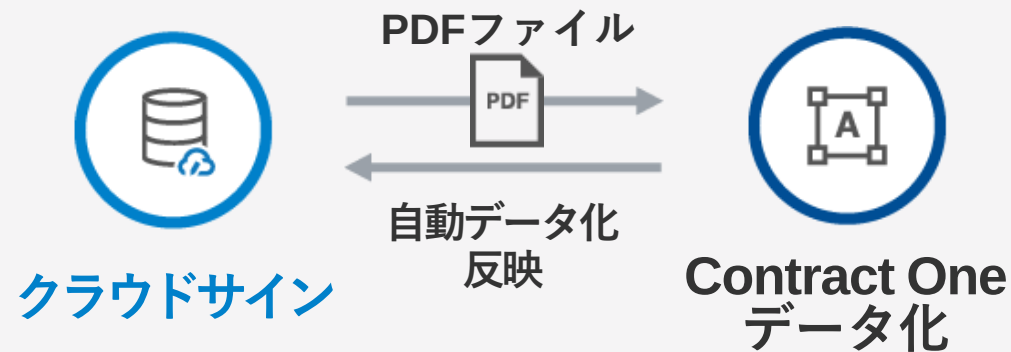
「Bill One」は請求書の受け取りを代行し正確にデータ化、契約企業はオンライン上でデータを閲覧可能に

今後の成長戦略 - 契約書データ化ソリューション「Contract One」 -

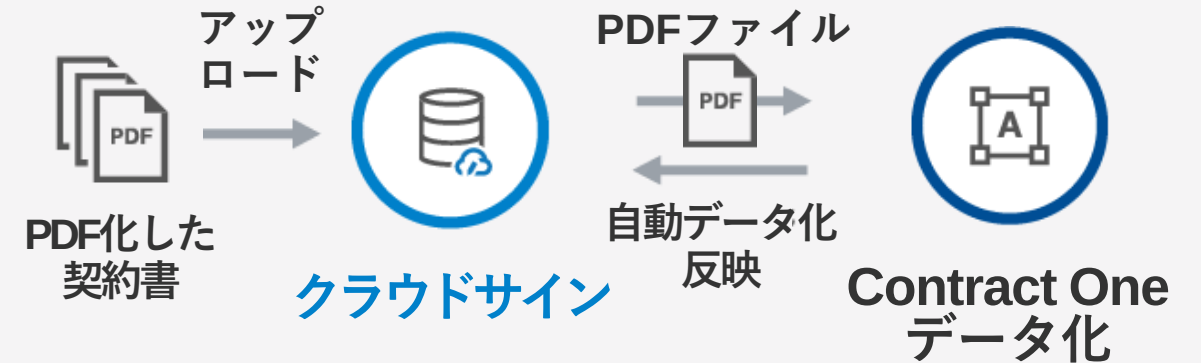
契約書データ化ソリューション

Contract One
powered by Sansan

1. クラウドサインで合意締結した契約書



2. 紙で締結し、PDF化した契約書



提供中

「クラウドサイン」の契約書と紙の契約書の一元管理が可能、
企業法務の業務改革や生産性向上を後押し

今後の成長戦略 - Sansan事業での契約件数と契約当たり売上高の拡大 -

契約件数の拡大

- ・ 中堅・大企業向け営業体制の拡充
- ・ ソリューション営業の推進
- ・ 地方展開の推進
- ・ グローバル体制の拡充

契約件数

2,436
(第8期末)



6,754
(第13期末)

約**2.7**倍

契約当たり売上高の拡大

既存顧客の利用拡大

- ・ 全社利用の推進
(営業部門から全社へ)
- ・ 導入支援の充実
- ・ サービス価値の浸透
- ・ 「オンライン名刺」の推進

アップセル機会

- ・ オプション機能の提供
- ・ 他社との連携やM&Aを活用

契約当たり月次売上高

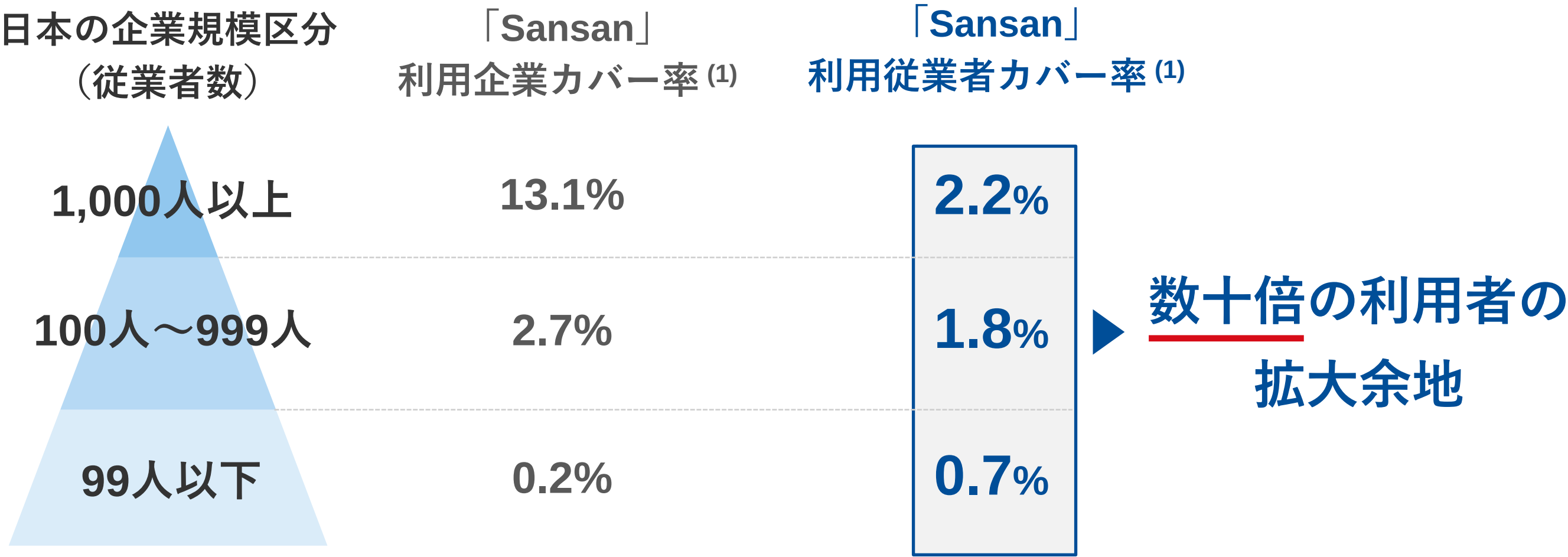
80,000円
(第8期末)



161,000円
(第13期末)

約**2.0**倍

今後の成長戦略 - 「Sansan」の日本国内における潜在市場規模 -



(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、分子は第13期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

連結業績の見通し

(百万円)	第13期	第14期	
	通期実績	通期見通し	前連結会計年度比
売上高	13,362	15,767 ～16,302	+18.0% ～+22.0%
営業利益	757	757 ～1,010	+0.0% ～+33.4%

(1) 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても黒字の計上を見込んでいますが、現在は中長期的な株主価値及び企業価値の最大化に向けて、積極的な投資を実行しているフェーズであり、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。

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はありません。

sansan

