出会いから イノベーションを生み出す



# 第17回 定時株主総会

Sansan株式会社 2024年8月27日



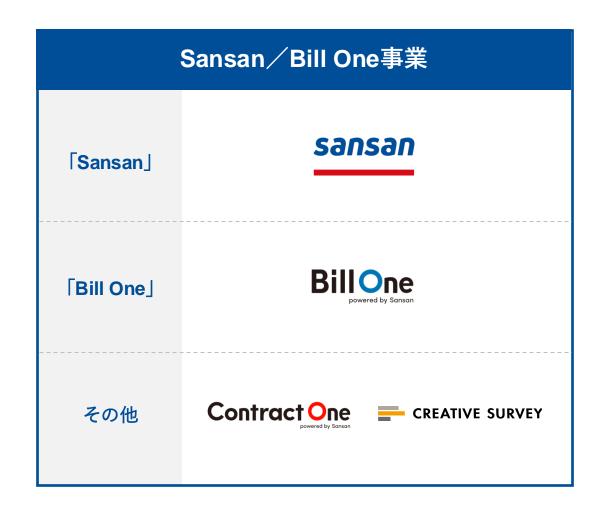
# 第17期 事業報告

## 連結損益計算書の概要

	第16期	第17期	
(百万円)	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	25,510	33,878	+32.8%
調整後営業利益 (1)	942	1,709	+81.5%
経常利益	122	1,224	+903.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	-141	953	
1株当たり当期純利益	-1.13円	7.59円	

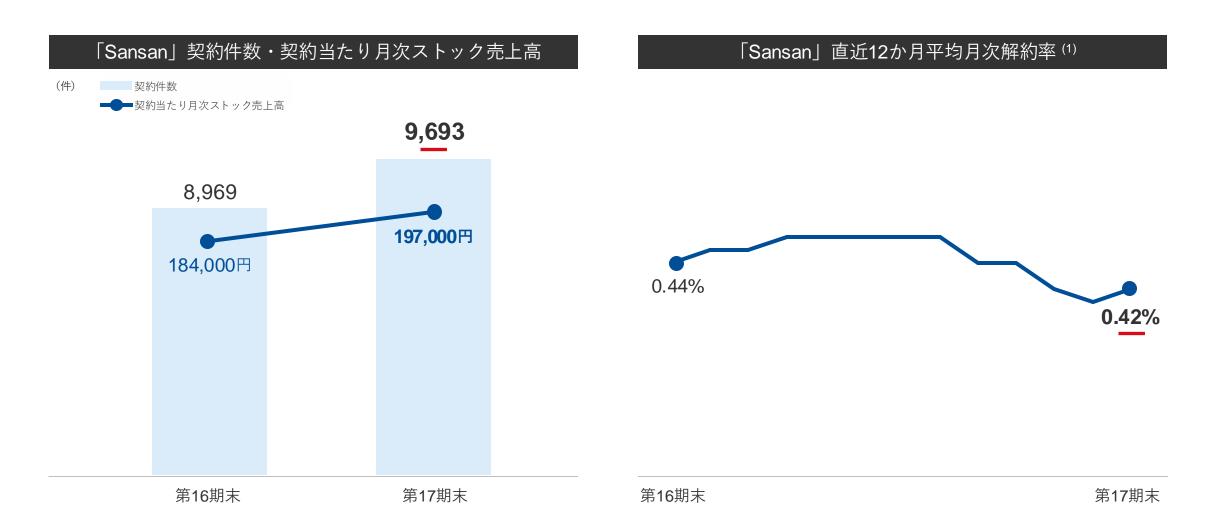
<sup>(1)</sup> 営業利益+株式報酬関連費用+企業結合に伴い生じた費用(のれん償却額及び無形固定資産の償却費)

#### 事業内容(1)

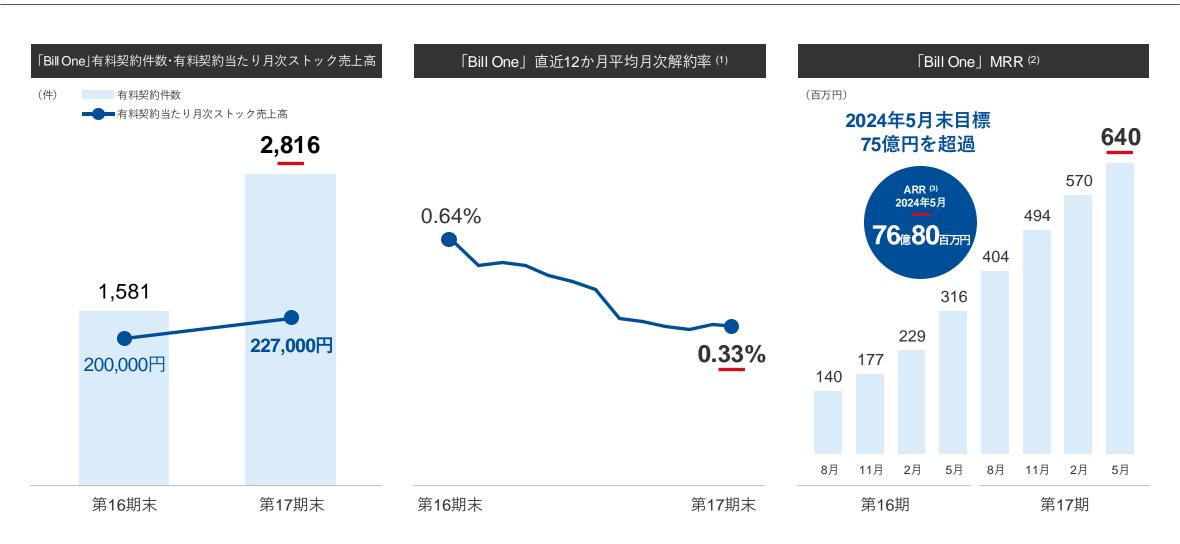




	第16期	第17期	
(百万円)	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	22,516	29,948	+33.0%
セグメント利益(調整後営業利益)	7,005	8,675	+23.8%



<sup>(1)「</sup>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

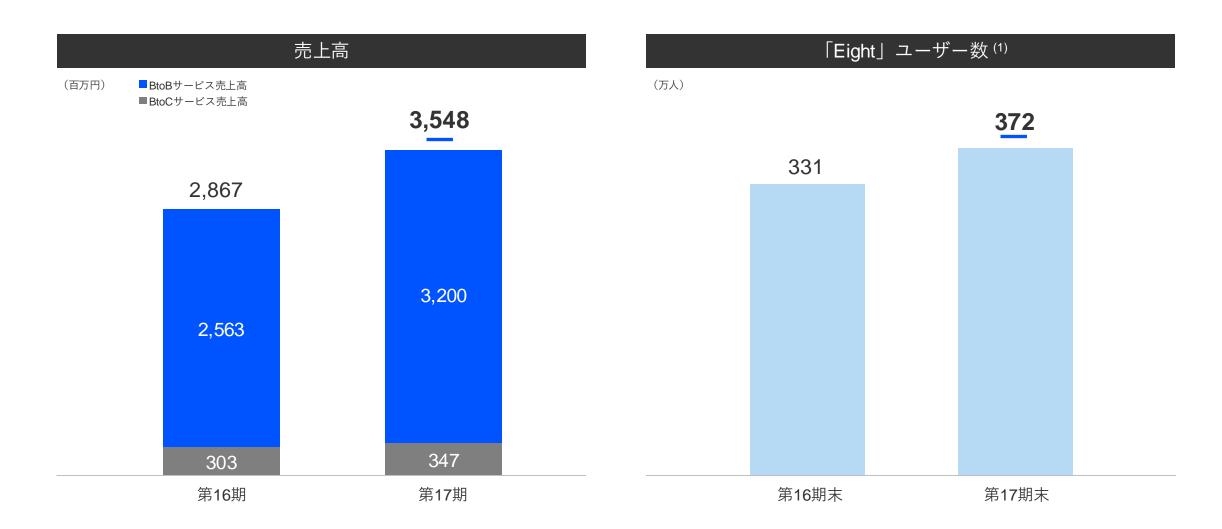


<sup>(1)「</sup>Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

<sup>(2)</sup> Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)

<sup>(3)</sup> Annual Recurring Revenue (年間固定収入)

	第16期	第17期	
(百万円)	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	2,867	3,548	+23.8%
セグメント利益(調整後営業利益)	-170	314	



## 連結貸借対照表の概要

	第16期	第17期	
(百万円)	通期実績	通期実績	前連結 会計年度末比
流動資産	23,207	27,671	+4,463
固定資産	7,993	9,920	+1,927
資産合計	31,200	37,592	+6,391
流動負債	14,982	19,004	+4,021
固定負債	3,027	3,815	+788
負債合計	18,009	22,819	+4,809
純資産合計	13,190	14,772	+1,581
負債純資産合計	31,200	37,592	+6,391

# 対処すべき課題 (成長戦略)

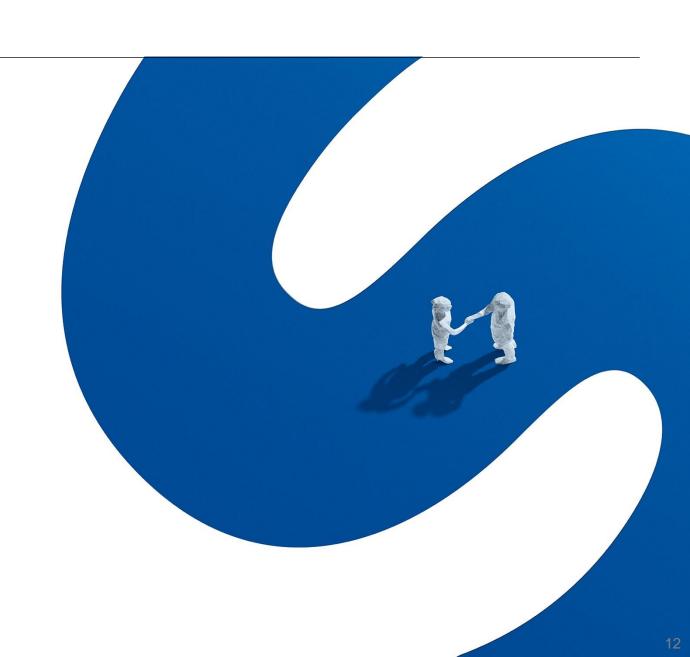
#### ミッションとビジョン

#### Mission

出会いから イノベーションを生み出す

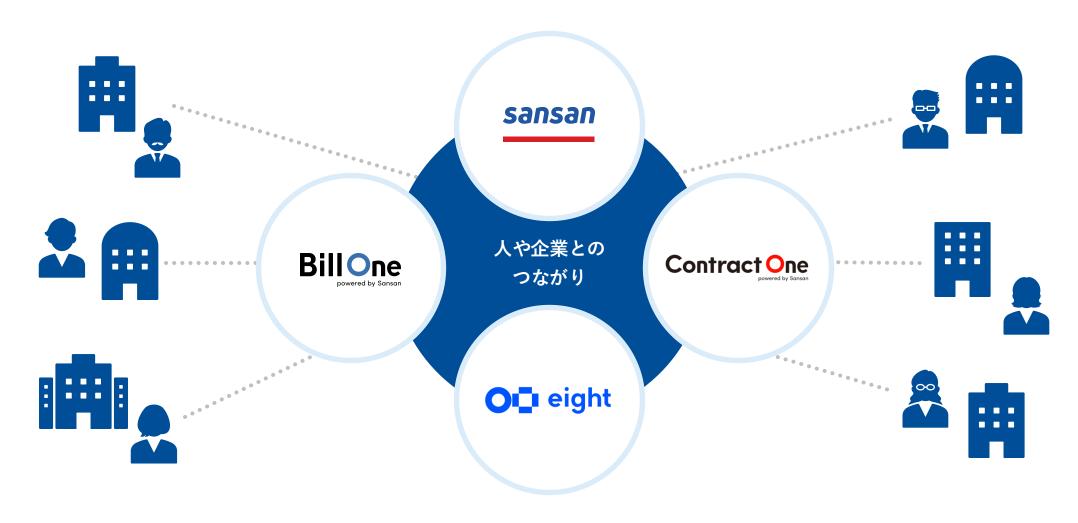
Vision

ビジネスインフラになる

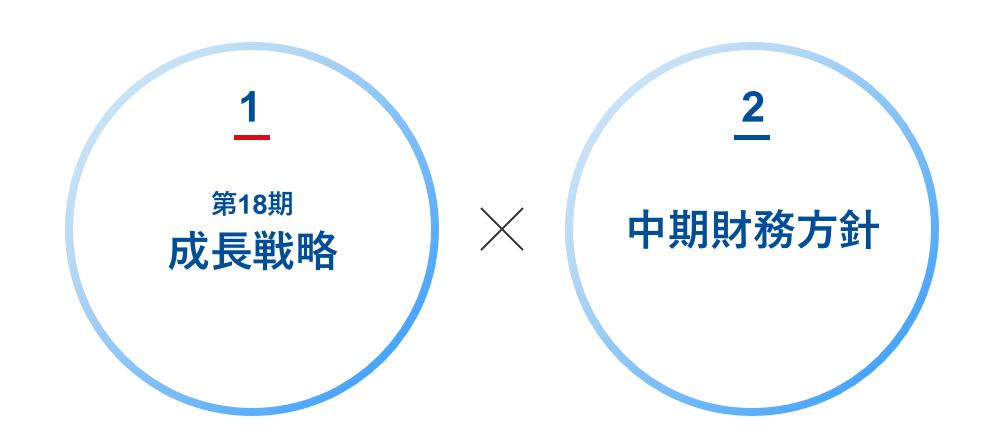


## 働き方を変えるDXサービス

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



## 成長戦略と業績見通し



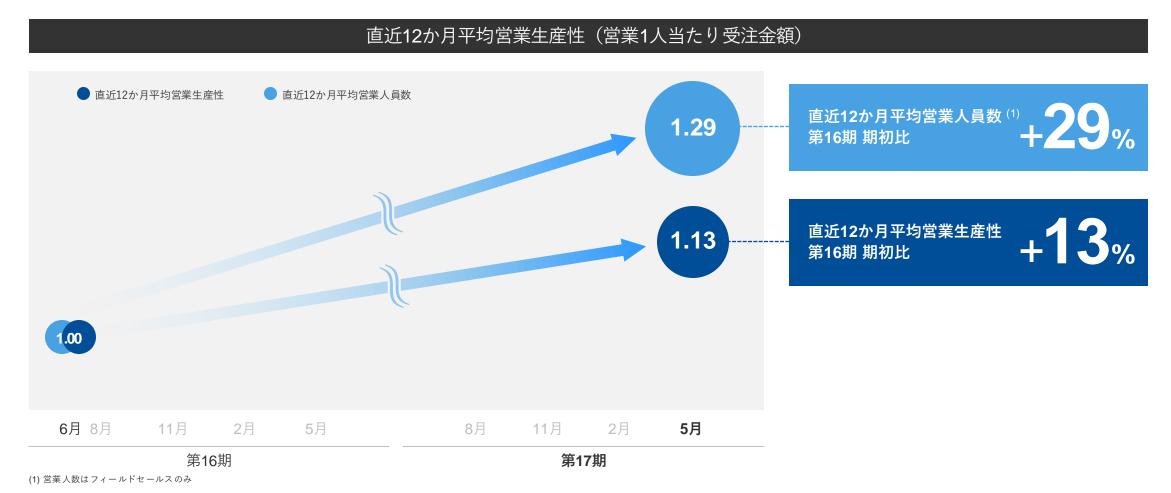
## 成長戦略と業績見通し



#### 1 第18期成長戦略

#### 「Sansan」:営業生産性の改善

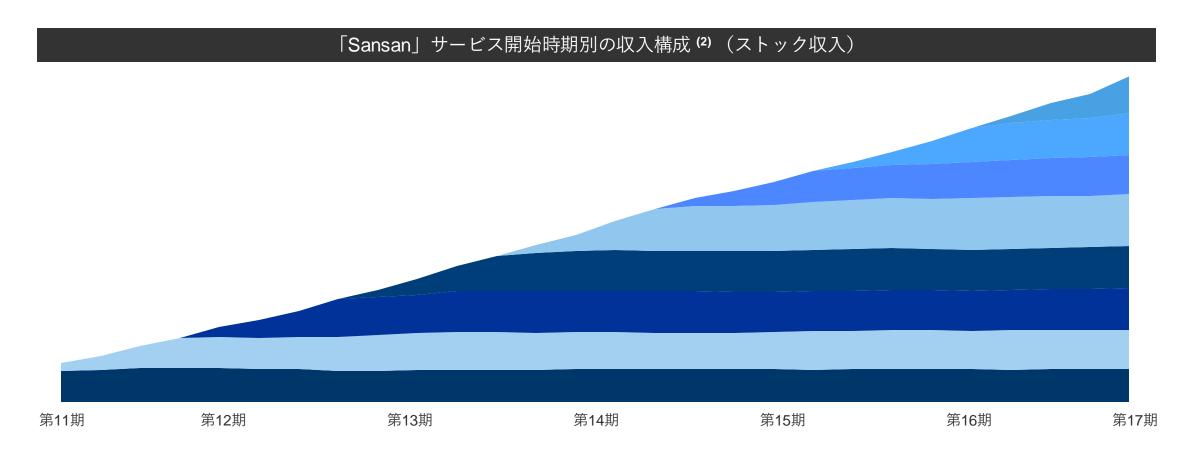
第16期の期初と比べて、営業生産性(営業1人当たり受注金額)は約13%改善安定的な売上高成長の継続に向け、営業生産性の持続的な改善を背景に直近で営業体制を強化



#### 1 第18期成長戦略

## 「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

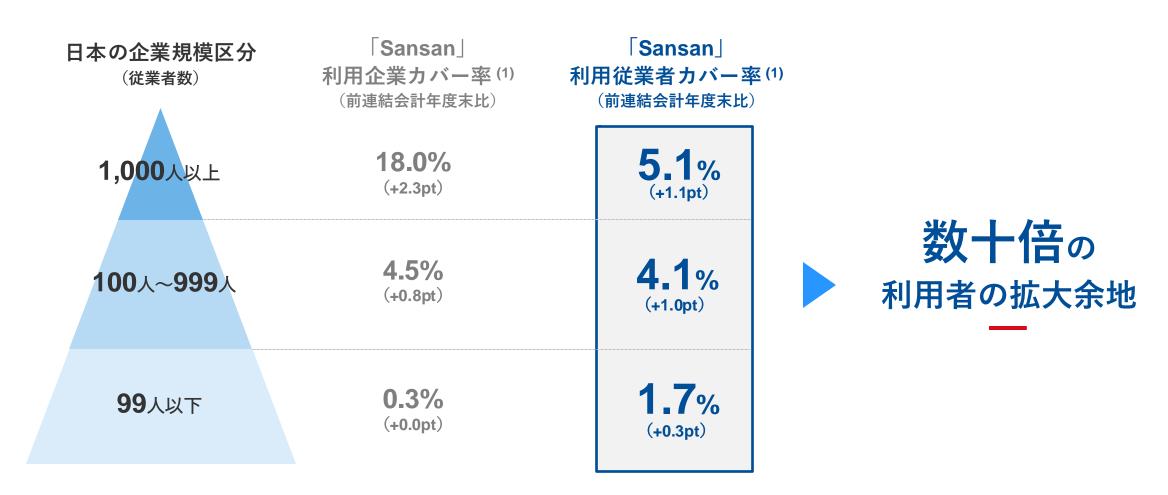


<sup>(1)</sup> サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと

<sup>(2)「</sup>Sansan」の月額課金額を基に作成(未監査)

#### 「Sansan」:日本国内における潜在市場規模

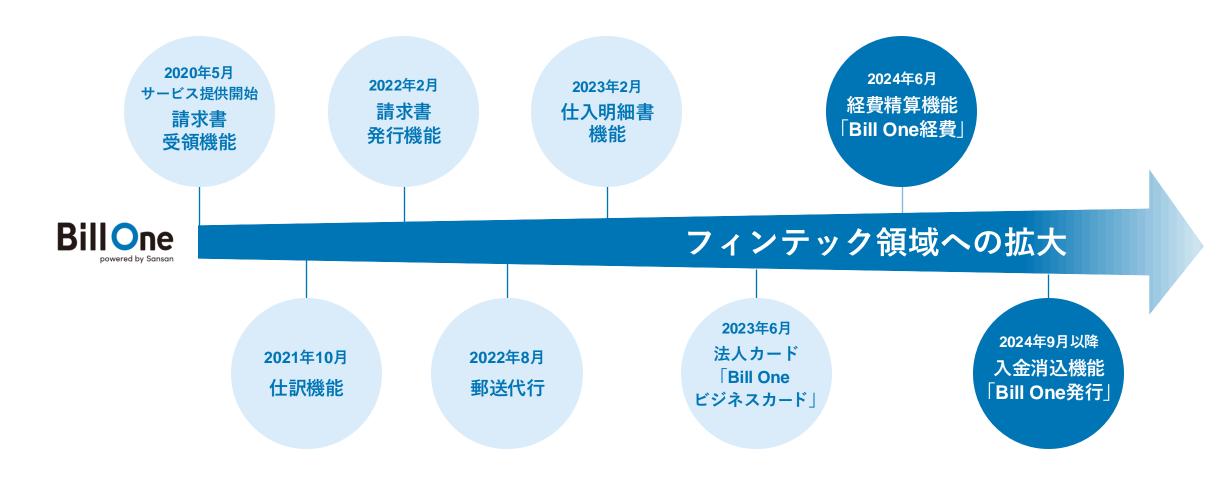
#### 多くの企業で利用従業者は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



#### 1 第18期成長戦略

#### 「Bill One」:展開領域・機能の拡大

さらなる事業成長に向け、請求書発行から入金消込までを一気通貫で完結させる「Bill One発行」、 「Bill Oneビジネスカード」を用いることで立替精算を無くすことを目指す「Bill One経費」に領域を拡大



#### 1 第18期成長戦略

#### 「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(1)

経費精算のフロー

カード決済 証憑提出 -一 精算入力 支払承認 仕訳 → 口座振込 Bill One ビジネスカード | |-|-¥ 0 スマートフォンで 利用者宛に 領収書を 領収書と利用明細の 適格請求書の要件を 決済 精算申請・承認 会計ソフト連携 メールが届く 領収書を撮影 自動でデータ化 金額を自動で突合 自動で判定

#### 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

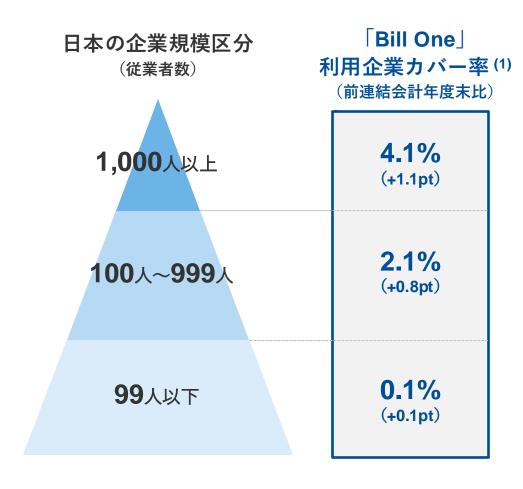
領収書の提出から承認、仕訳、証憑の 保管まで、経費精算に必要な対応を オンラインで完結

#### 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

#### 「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



# 数十倍の 利用企業の拡大余地

#### 1 第18期成長戦略

## 第18期 連結業績見通し

売上高は、前連結会計年度比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、前連結会計年度比2.0pt~5.0pt改善する見通し

		第17期		第18期 (1)	
	(百万円)	通期実績	前連結会計年度比	通期見通し	前連結会計年度比
業績	売上高	33,878	+32.8%	43,026~44,042	+27.0%~+30.0%
	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

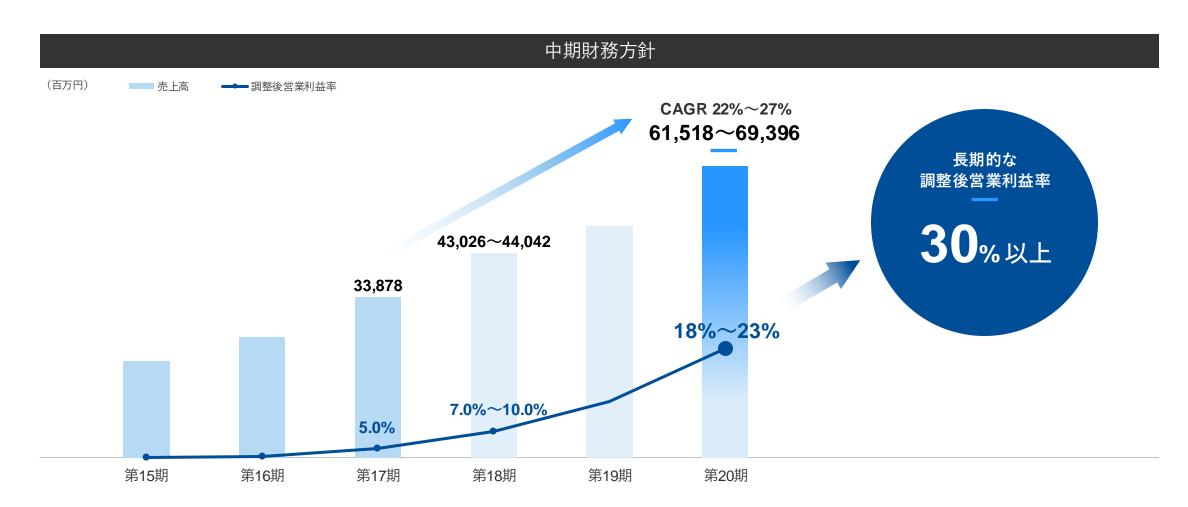
## 成長戦略と業績見通し



#### 2 中期財務方針

#### 中期財務方針

第20期までの売上高の3年間年平均成長率(CAGR)は、22%~27%を目指す 第20期における調整後営業利益率は、18%~23%を見込む



#### 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。

# sansan