

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



第16回 定時株主総会

Sansan株式会社 2023年8月29日

第16期 事業報告

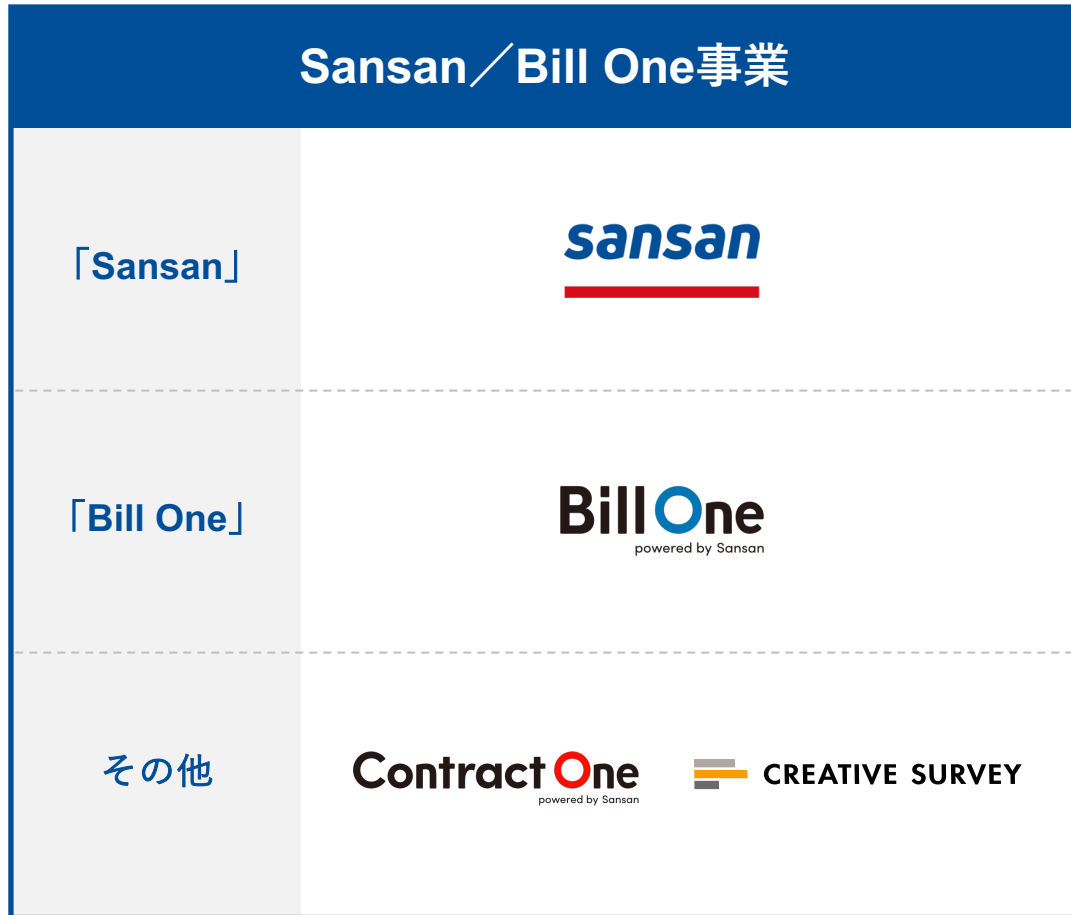


連結損益計算書の概要

	第15期	第16期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	20,420	25,510	+24.9%
調整後営業利益 ⁽¹⁾	730	942	+28.9%
経常利益	968	122	-87.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	857	-141	—
1株当たり当期純利益	6.87円	-1.13円	—

(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)

事業内容 (1)



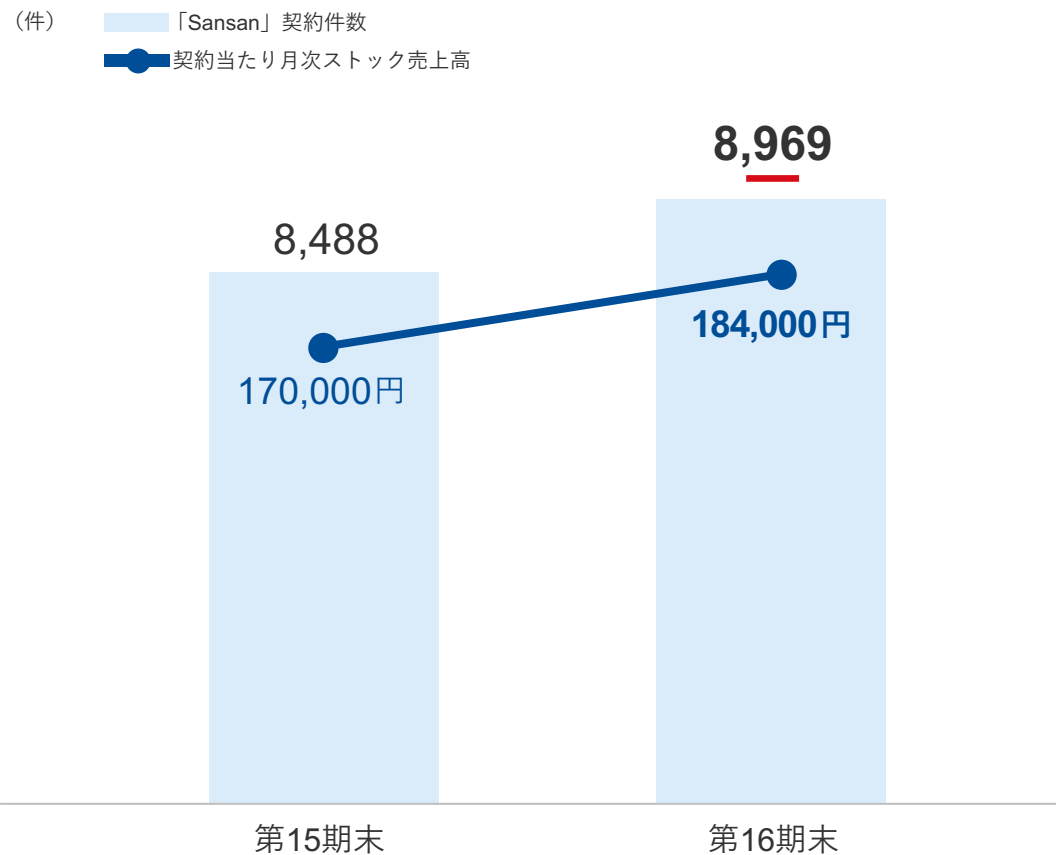
(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）及びセグメントに配賦しない各種コストは調整額に計上しています。

セグメント別業績の概要

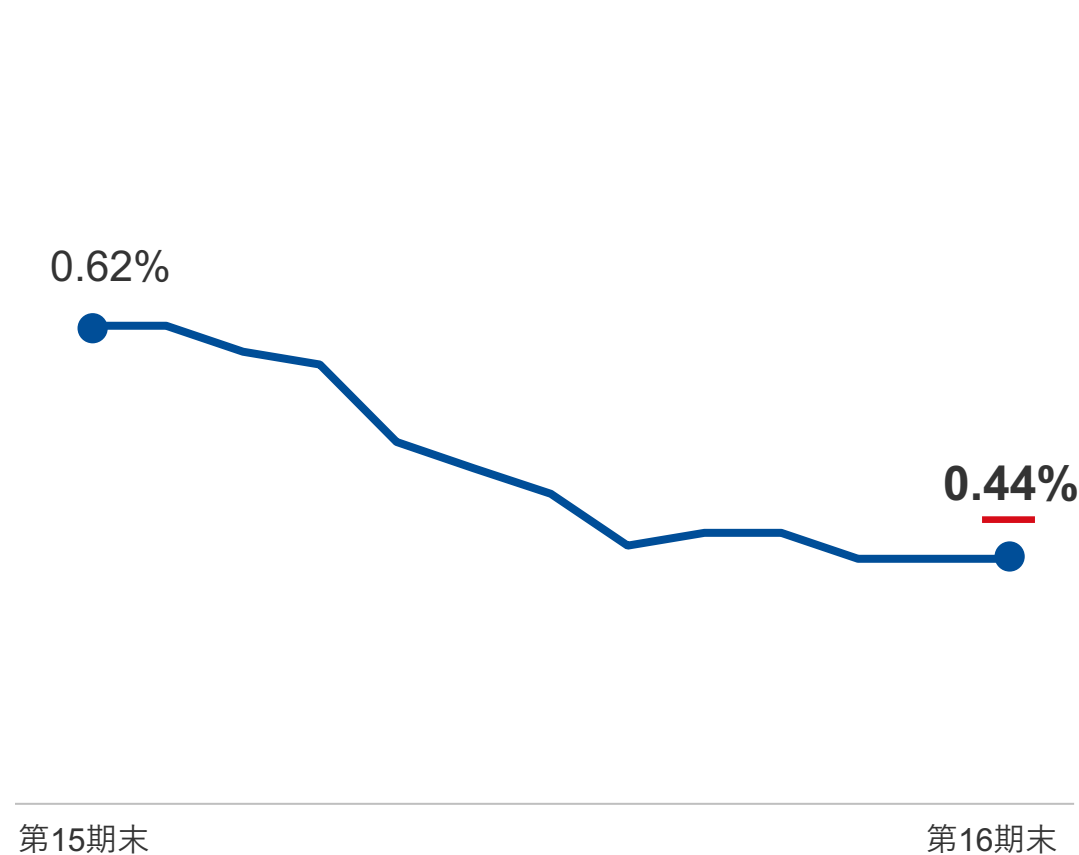
	(百万円)	第15期	第16期	
		通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高		18,105	22,516	+24.4%
セグメント利益 (調整後営業利益)		5,752	7,005	+21.8%

セグメント別業績の概要

「Sansan」 契約件数・契約当たり月次ストック売上高



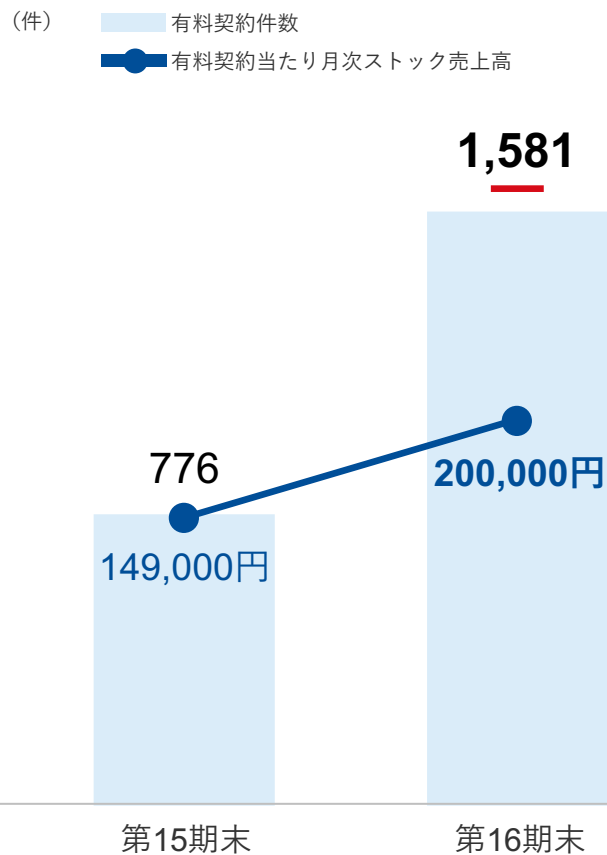
「Sansan」 直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾



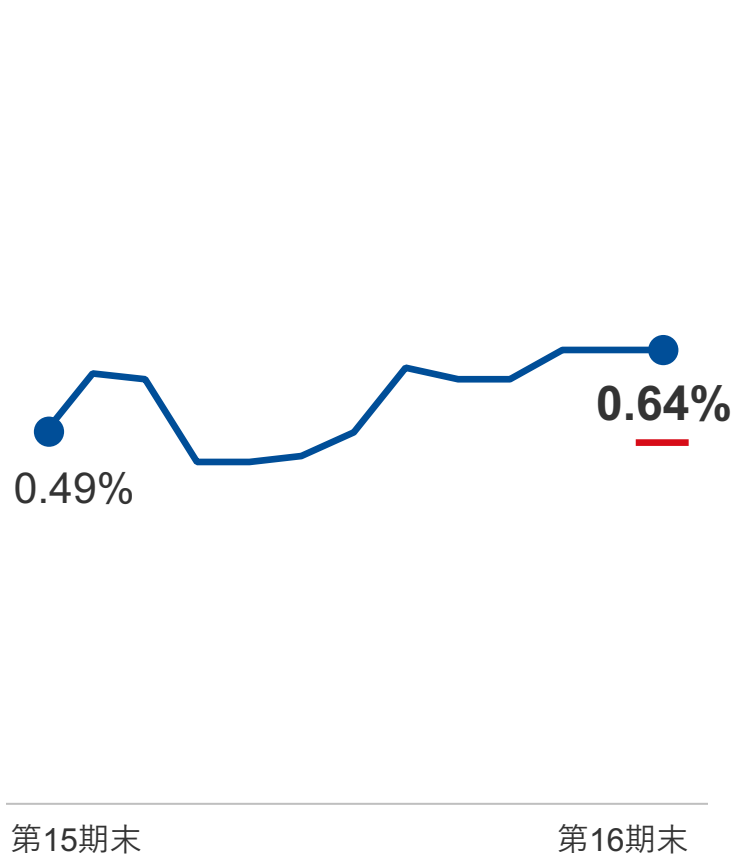
(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

セグメント別業績の概要

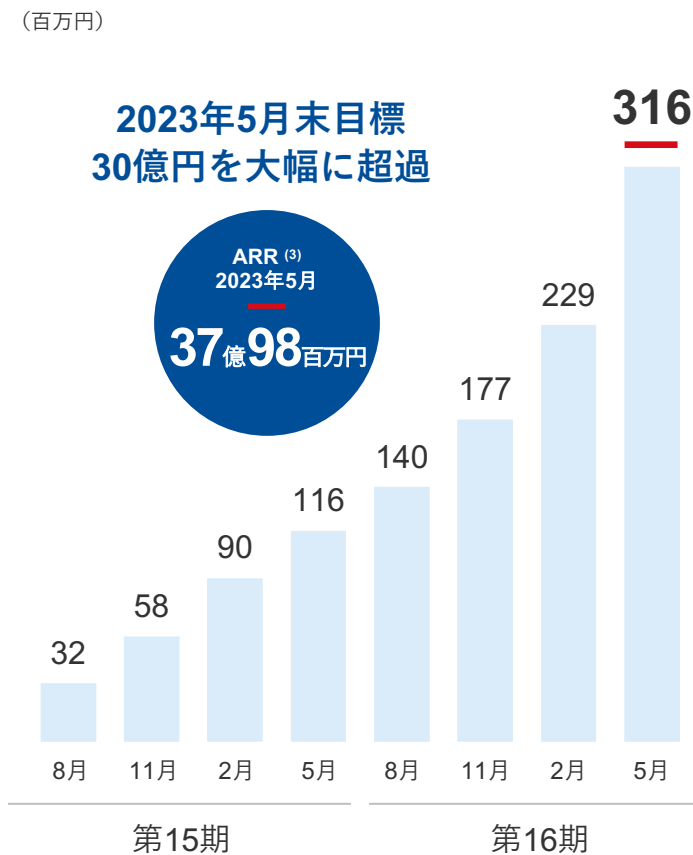
「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高



「Bill One」直近12か月平均月次解約率 (1)



「Bill One」MRR (2)



(1) 「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
 (2) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)
 (3) Annual Recurring Revenue (年間固定収入)

セグメント別業績の概要

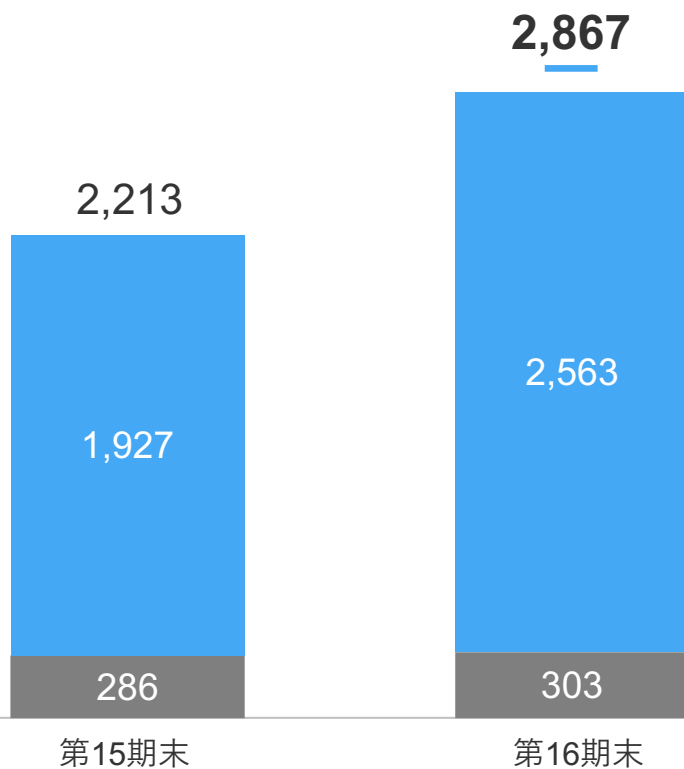
	第15期	第16期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度比
売上高	2,213	2,867	+29.5%
セグメント利益（調整後営業利益）	-355	-170	—

(百万円)

セグメント別業績の概要

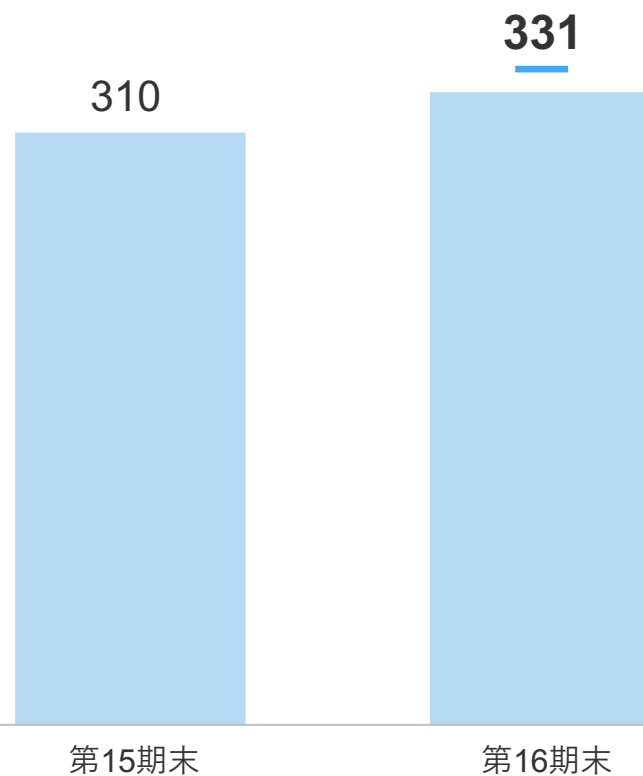
売上高

(百万円) ■ BtoBサービス売上高 ■ BtoCサービス売上高



「Eight」ユーザー数⁽¹⁾

(万人)



(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

連結貸借対照表の概要

	第15期	第16期	
	通期実績	通期実績	前連結 会計年度末比
(百万円)			
流動資産	16,856	23,207	+6,350
固定資産	9,435	7,993	-1,442
資産合計	26,292	31,200	+4,907
流動負債	11,507	14,982	+3,474
固定負債	2,691	3,027	+335
負債合計	14,199	18,009	+3,810
純資産合計	12,093	13,190	+1,097
負債純資産合計	26,292	31,200	+4,907

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

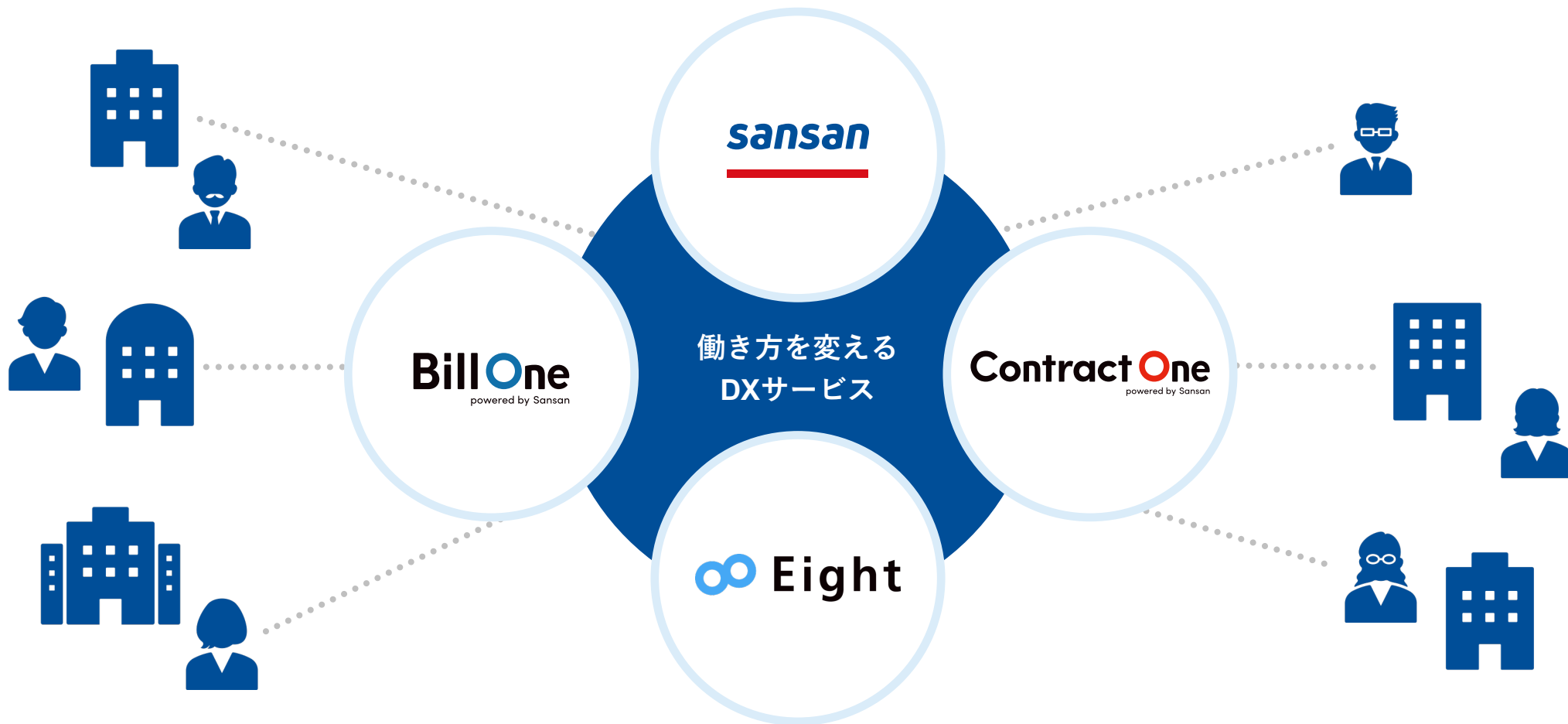
Vision

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



売上高成長率の加速と安定的な利益成長に向けた戦略



売上高成長率の加速と安定的な利益成長に向けた戦略



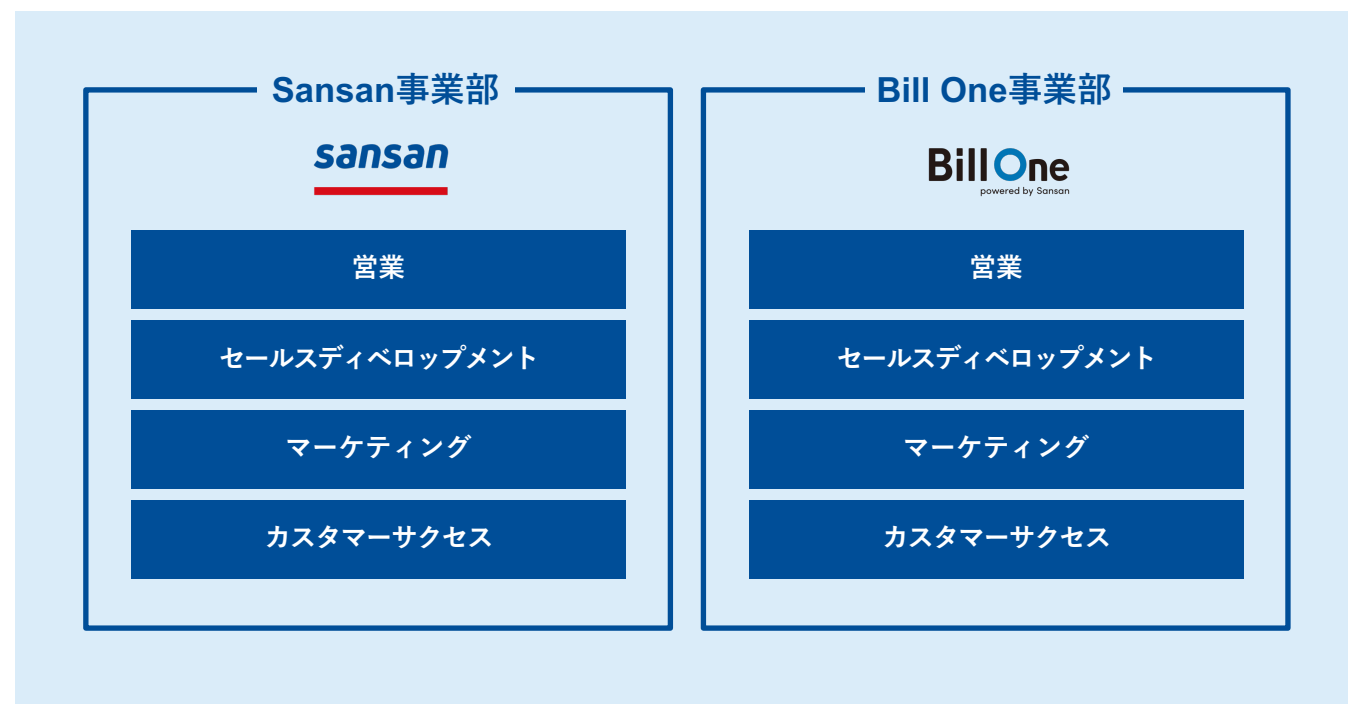
売上最大化に向けた営業体制の変更

受注状況の改善等を背景に、コロナ禍におけるリソース配分の最適化を目的としたサービス共通の営業体制から、売上高の最大化を狙った、サービス毎に独立した営業体制に変更

旧営業体制

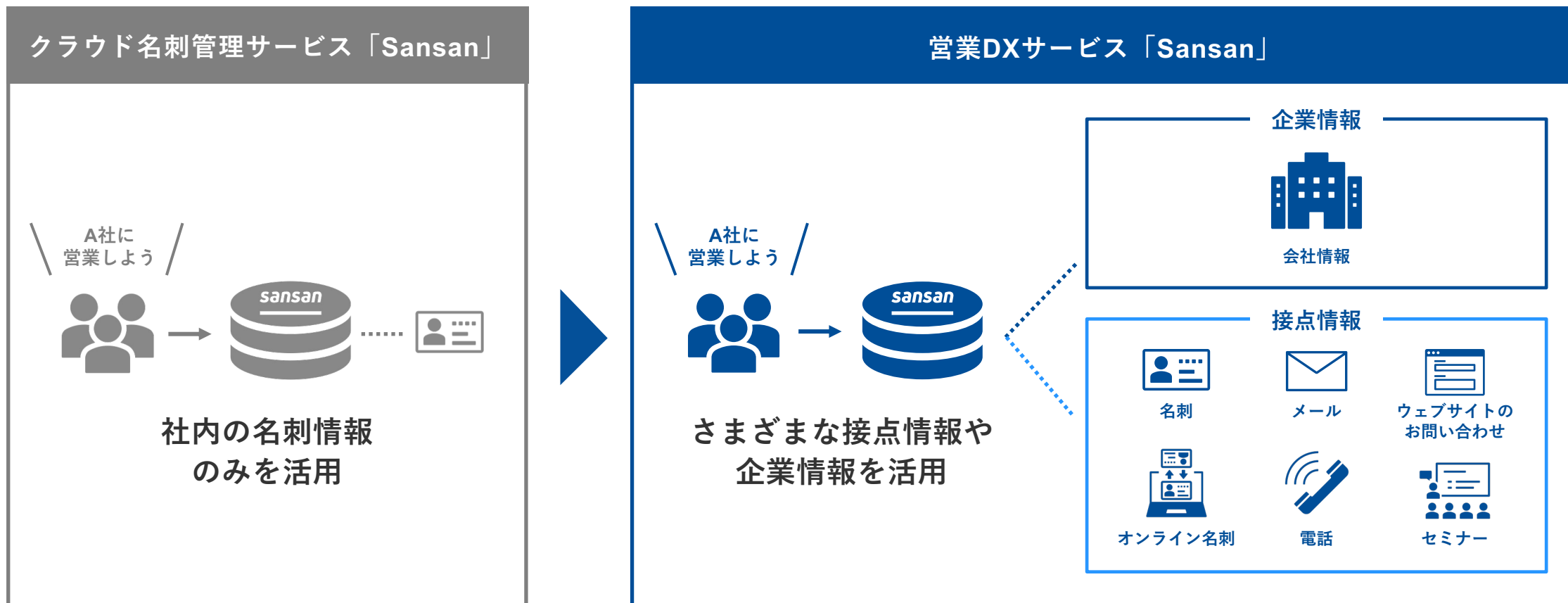


新営業体制



「Sansan」：営業を強くするデータベースの進化

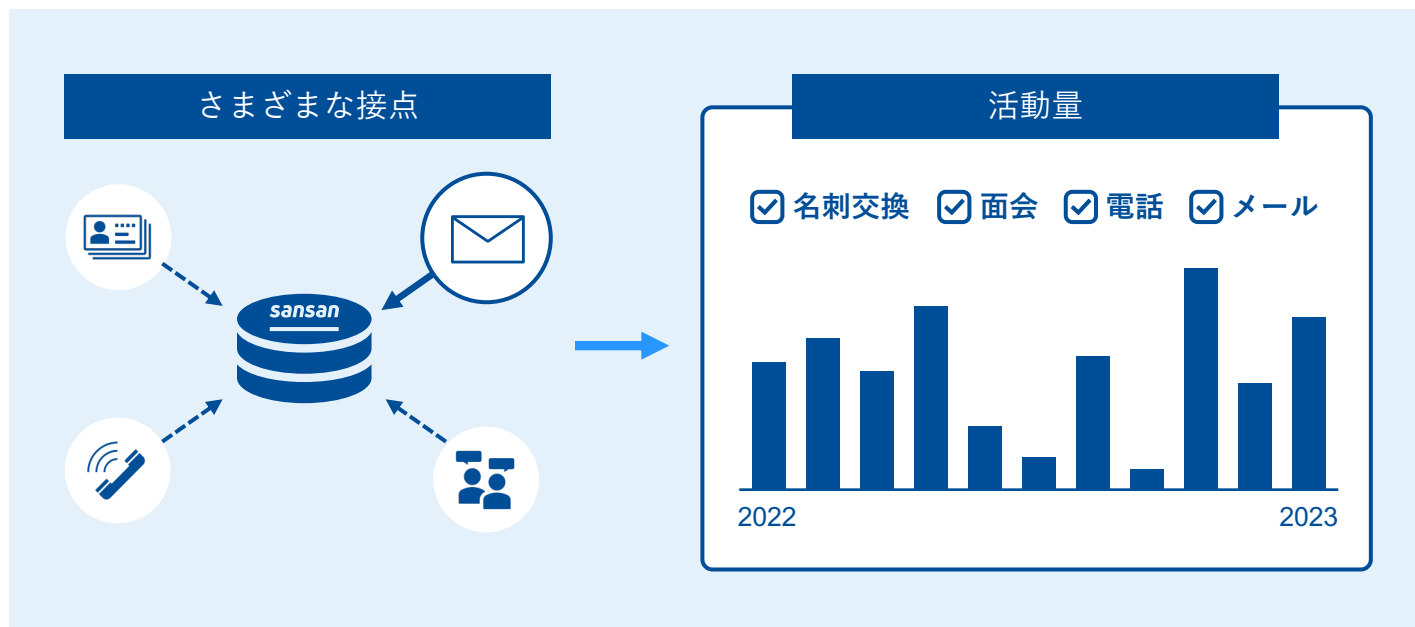
コロナ禍による環境変化に対応し、2022年6月に名刺管理サービスから営業DXサービスにプロダクト刷新
100万件を超える企業情報の搭載をはじめ、営業活動におけるDXを促進する機能を順次拡充



「Sansan」：接点情報の強化

2023年6月にメールでの顧客とのやりとりを自動的に「Sansan」上に蓄積できる「スマート接点管理」
名刺交換やメール、電話、面会といった接点の種類と量を時系列で可視化できる「接点表示」機能を搭載

「スマート接点管理」



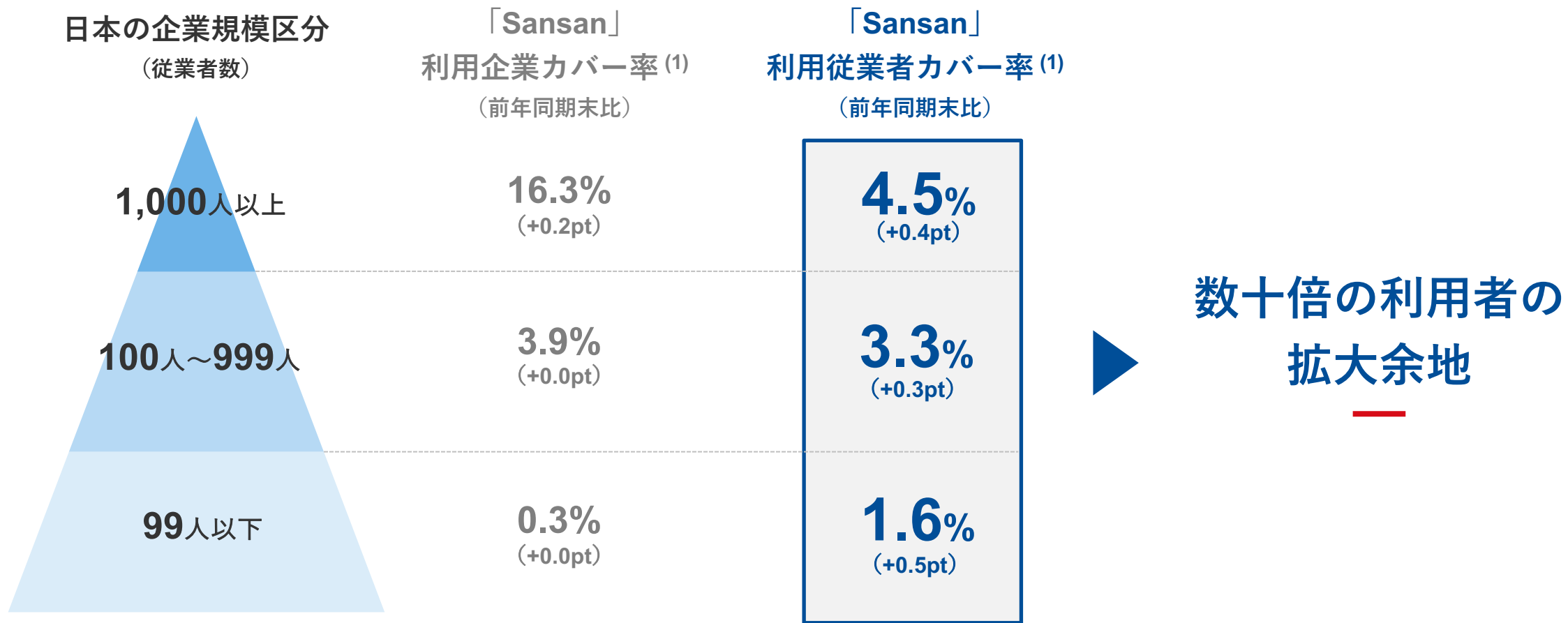
Gmail™ (1) / Microsoft Outlook (2) 等のメールサーバーと連携することで、自動にメールのやりとりを「Sansan」上に蓄積し、取引先の会社情報や組織ツリーに日々のメールでのやりとりの量を接点数として表示する機能

(1) Gmail、Google Workspace、およびGoogle カレンダーはGoogle LLCの商標です。

(2) Microsoft Teams、Teams、Microsoft Outlook は、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

「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



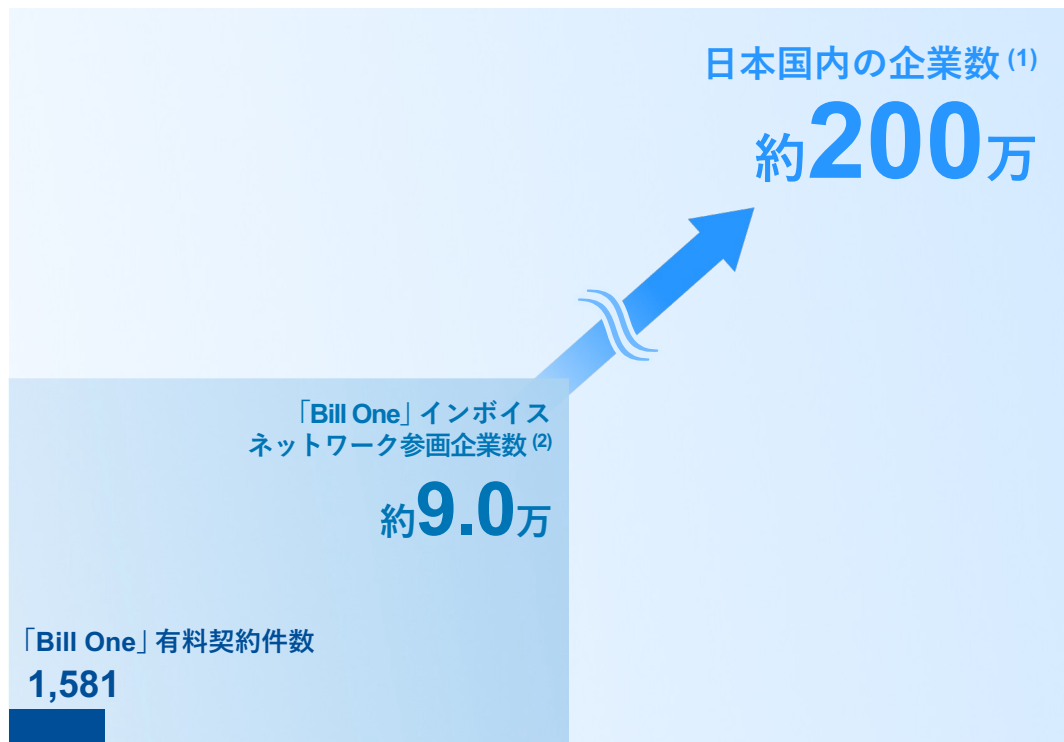
(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は16期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

「Bill One」：日本国内における潜在市場規模

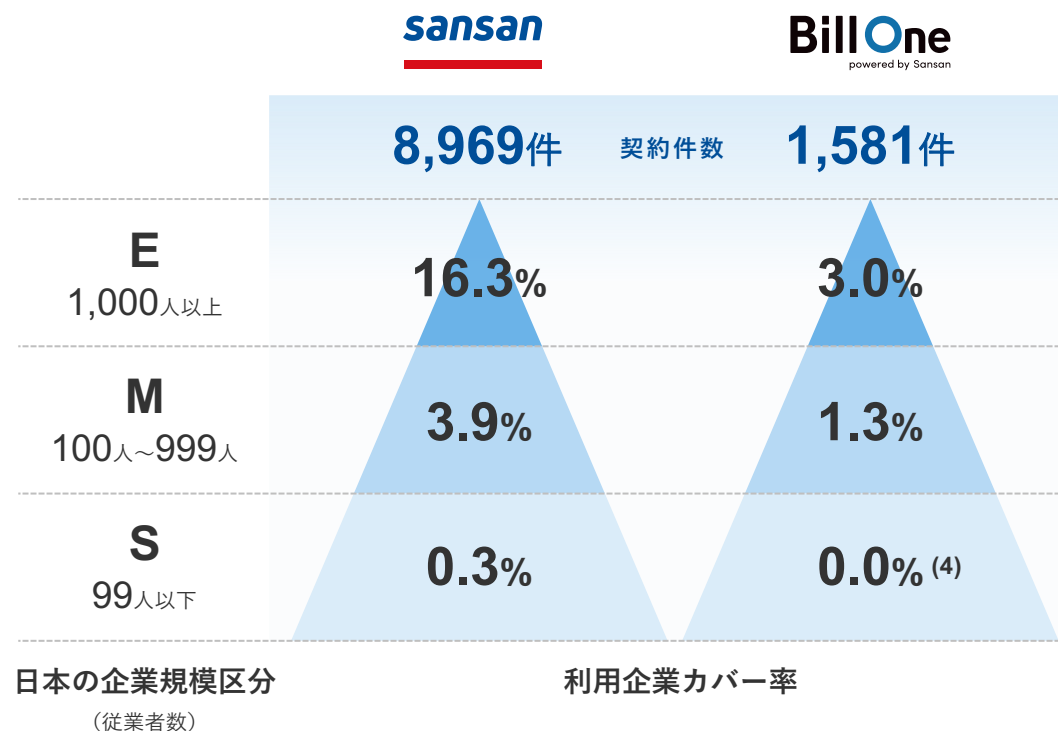
業種や規模を問わず、全企業が対象となることから、国内において広大な市場開拓余地が存在

「Sansan」の利用企業カバー率と比較しても大きな成長ポテンシャルが存在

「Bill One」潜在市場規模



利用企業カバー率 (3)



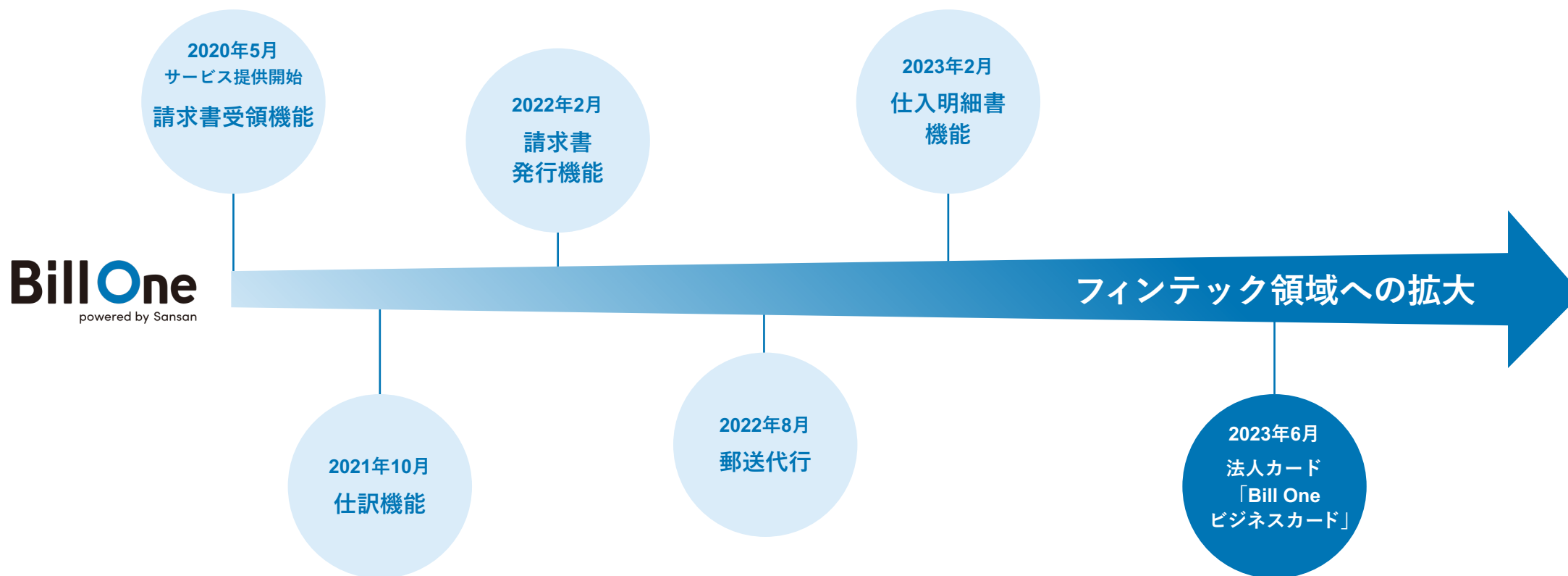
(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(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

(3) 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16期末における各サービスの契約件数を基に算出 (4) 有料契約件数のみ

「Bill One」：ビジネス領域の拡大

力強いサービス成長やインボイスネットワーク参画企業数の拡大を背景に、新機能搭載や新領域進出に着手
2023年6月に法人カード「Bill Oneビジネスカード」提供の開始、フィンテック領域にビジネス領域を拡大



「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

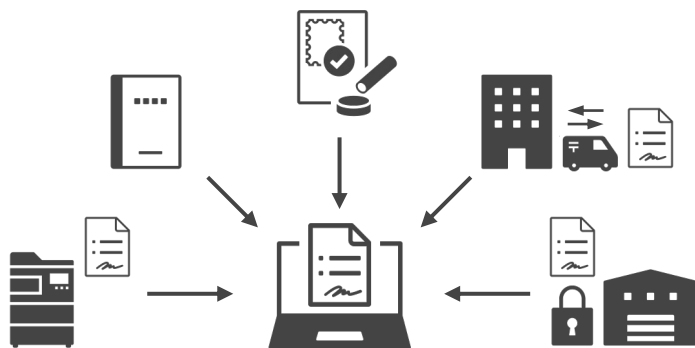
証憑を精度99.9%⁽¹⁾・翌営業日中に
データ化し明細と証憑を自動照合

(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」：機能強化

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

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

「Contract One AI」

Contract One
powered by Sansan

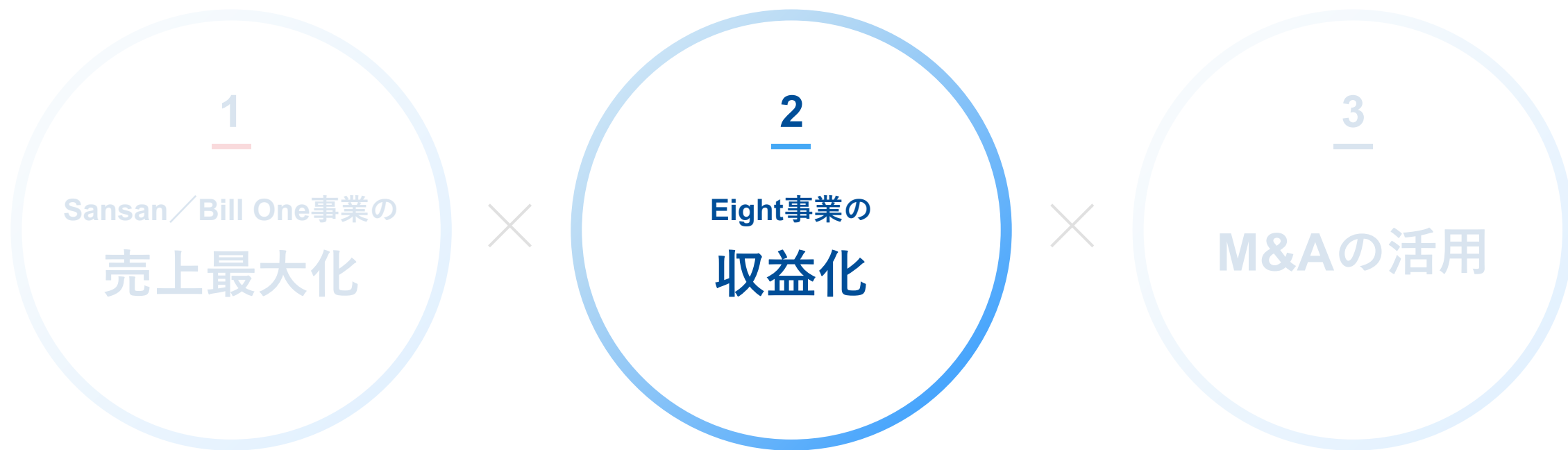
Contract One AIで
契約情報を瞬時に要約し
概要を簡単に把握



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

売上高成長率の加速と安定的な利益成長に向けた戦略

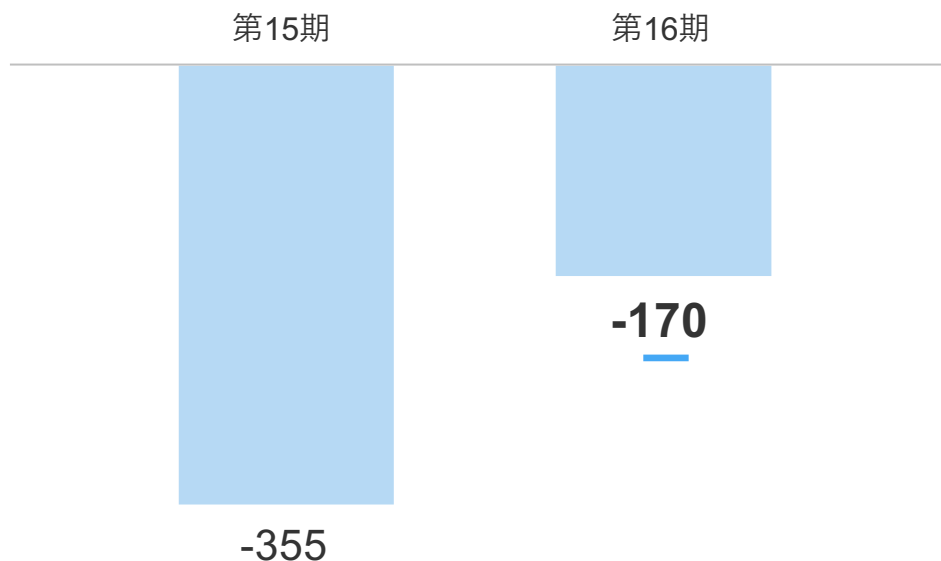


「Eight」：事業運営方針

収益性に焦点を当てる事業運営方針の下、調整後営業利益の通期黒字化を目指す

調整後営業利益

(百万円)



主なマネタイズプラン

イベントサービス

BtoB

Meets / Climbers
DXCAMP BIS

固定料金 (1)
(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) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

売上高成長率の加速と安定的な利益成長に向けた戦略



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
新たにクリエイティブサーベイ株式会社と株式会社 言語理解研究所の2社をグループ会社化

グループ会社化のトラックレコード



ログミー株式会社

2020年8月



ダイヤモンド
企業情報編集社

2021年8月



クリエイティブサーベイ
株式会社

2023年3月



株式会社 言語理解研究所

2023年6月

新たに参画したグループ会社

クリエイティブサーベイ株式会社は、法人向けアンケートシステム「CREATIVE SURVEY」等を提供
株式会社 言語理解研究所は、知識データベースや言語理解エンジンの技術を保有

会社概要（クリエイティブサーベイ株式会社）



連結開始時期 2023年2月

事業セグメント Sansan／Bill One事業（その他）

提供サービス あらゆる接点から顧客情報を集約する法人向けアンケートシステム「CREATIVE SURVEY」等を提供

グループ参画の背景 当社の営業・マーケティングノウハウのほか、当社保有技術との連携による「CREATIVE SURVEY」の価値向上

会社概要（株式会社 言語理解研究所）



連結開始時期 2023年6月

事業セグメント その他

提供サービス 大規模知識データベース及び言語理解エンジンを活用した受託開発等を提供

グループ参画の背景 当社における自然言語処理に係るサービス開発能力や研究開発能力、人材獲得の強化

第17期 連結業績見通し

連結売上高は、前年同期の成長率より加速し、前年同期比28.0%増～32.0%増を目指す
調整後連結営業利益率は、前年同期比0.1pt～1.8pt改善する見通し

		第16期		第17期 (1)	
		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
連結業績	売上高	25,510	+24.9%	32,653～33,674	+28.0%～+32.0%
	調整後営業利益	942	+28.9%	1,240～1,852	+31.7%～+96.6%
	調整後営業利益率	3.7%	+0.1pt	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ません。

中期的な財務目標（第16期～第18期）

足元の堅調な事業成長に鑑み、連結売上高の成長率を20%台から20%中盤以上に上方修正
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

18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

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

