

2021年5月期 第2四半期 決算説明資料

Sansan株式会社

2021年1月14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。

1 2021年5月期 第2四半期累計実績（6か月実績）

2 新たな取り組み

3 2021年5月期 通期業績見通し

4 2021年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・新たな取り組み・その他）

1 2021年5月期 第2四半期累計実績（6か月実績）

2 新たな取り組み

3 2021年5月期 通期業績見通し

4 2021年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・新たな取り組み・その他）

第2四半期累計実績ハイライト

- **連結売上高は前年同期比21.3%増、連結営業利益は前年同期比525.4%増**

売上高：Sansan事業は19.2%成長、Eight事業は46.3%成長

営業利益：Sansan事業は35.1%増、Eight事業は107百万円の赤字縮小

- **通期業績見通しに対して、順調な進捗**

新型コロナウイルス感染者数は増加傾向にあるものの、営業活動の制約等は緩和傾向
連結業績は順調に拡大しており、期初の見立てに変更なし

- **クラウド請求書受領サービス「Bill One」が過去最速の立ち上がり**

コロナ禍における企業ニーズを捉え、契約件数は2020年6月末の10.6倍と順調に拡大
当社サービスの中で最も立ち上がりの早いサービス

連結実績の概況

売上高は前年同期比21.3%の増収

売上高の増加に伴い、利益率が改善し各段階損益は大きく増益

(百万円) 連結業績	2020年5月期	2021年5月期	
	Q2累積実績	Q2累積実績	前年同期比
売上高	6,294	7,636	+21.3%
売上総利益 ⁽¹⁾	5,382	6,690	+24.3%
売上総利益率 ⁽¹⁾	85.5%	87.6%	+2.1pt
営業利益	109	686	+525.4%
営業利益率	1.7%	9.0%	+7.3pt
経常利益	17	454	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-91	388	—
EPS	-2.97円	12.46円	—

(1) Eight事業における名刺入力費用は販売費及び一般管理費に計上

セグメント別実績の概況

Sansan事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）

(百万円)	2020年5月期	2021年5月期	
	Q2累積実績	Q2累積実績	前年同期比
売上高			
連結	6,294	7,636	+21.3%
Sansan事業	5,789	6,899	+19.2%
Eight事業	504	738	+46.3%
営業利益			
連結	109	686	+525.4%
Sansan事業	2,112	2,854	+35.1%
Eight事業	-466	-358	—
調整額	-1,536	-1,808	—

1 2021年5月期 第2四半期実績（6か月実績）

2 新たな取り組み

3 2021年5月期 通期業績見通し

4 2021年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・新たな取り組み・その他）

既存事業のさらなる成長実現と独自のテクノロジーを活用した新たなサービスの創出

Sansan事業

- + 「オンライン名刺」機能の利用拡大
- + 契約件数と契約当たり売上高の拡大
- + ビジネスプラットフォーム価値の向上

Eight事業

- + BtoBサービスのマネタイズ強化
- + 「オンライン名刺」機能の利用拡大

新たな取り組み

- + クラウド請求書受領サービス「Bill One」
- + イベントテックサービス

「Bill One」：サービス概要

紙やPDFの請求書を99.9%の精度でデータ化し、オンラインで受領できるサービス
コロナ禍におけるリモートワーク・BCP⁽¹⁾課題解決等に貢献し、企業成長を後押し

あらゆる請求書をオンラインで受け取る

Bill One
powered by Sansan



「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

(1) 事業継続計画

「Bill One」：他社サービスとの連携

さまざまな他社サービスとの連携によって「Bill One」のサービス価値を向上

株式会社オービック
ビジネスコンサルタント



2020年11月4日提供開始

「Bill One」でデータ化した請求書情報
や受領した画像を「勘定奉行クラウド」
上で確認可能

弥生株式会社



2021年3月提供予定

「Bill One」でデータ化した請求書情報
を「弥生会計ラインアップ」に対応し
たファイル形式で取得可能

サイボウズ株式会社



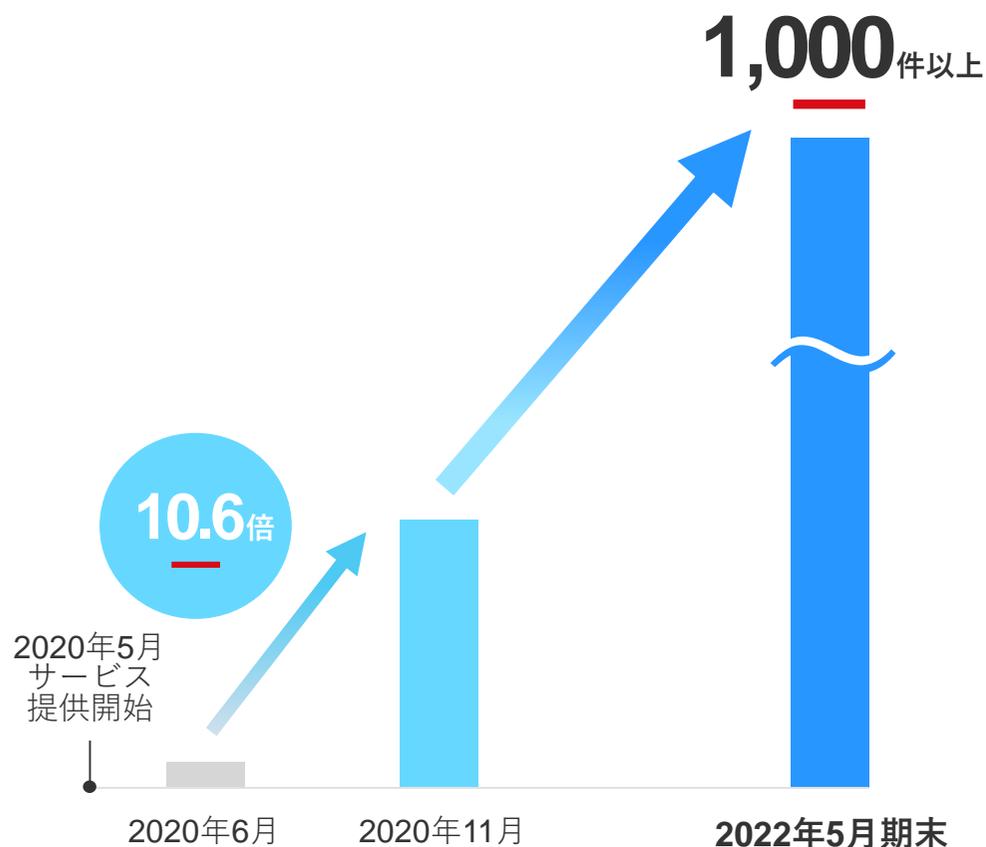
2021年春提供予定

「Bill One」で受領した請求書情報を
「kintone」にデータ連携し、請求書受
領から支払申請・依頼までの業務をデジ
タル化

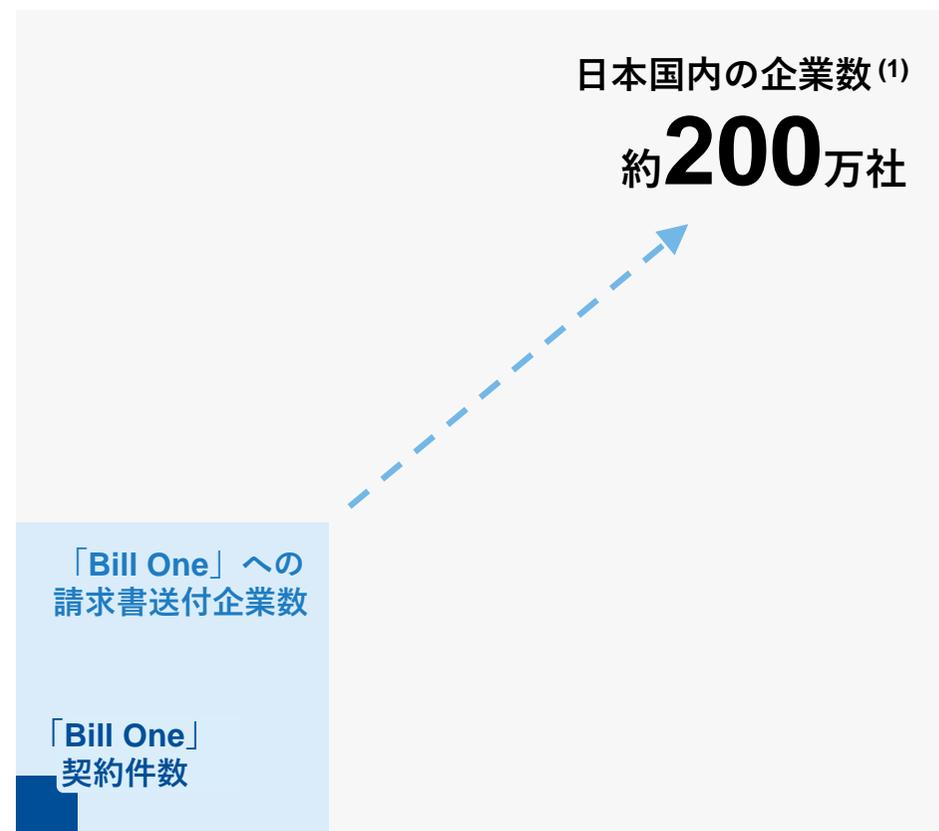
「Bill One」：契約件数の推移と潜在市場規模

日本国内における広大な開拓余地を背景に
2022年5月期末までに「Bill One」契約件数1,000件以上を目指す

契約件数の推移



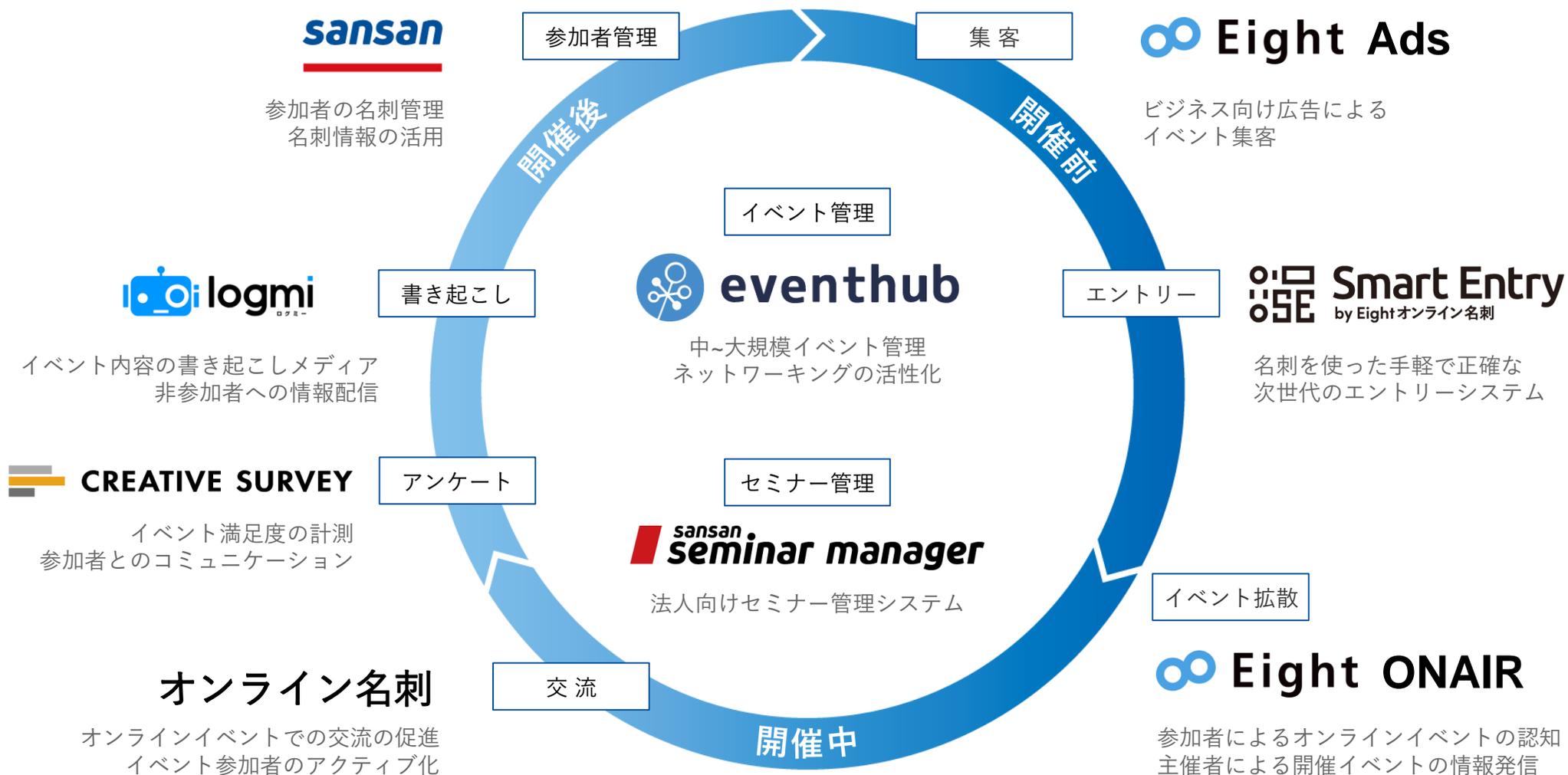
潜在市場規模



(1) 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

イベントテックサービス：サービスのポートフォリオ

ビジネスイベントの運営に関わる課題を解決する各種ソリューションを提供

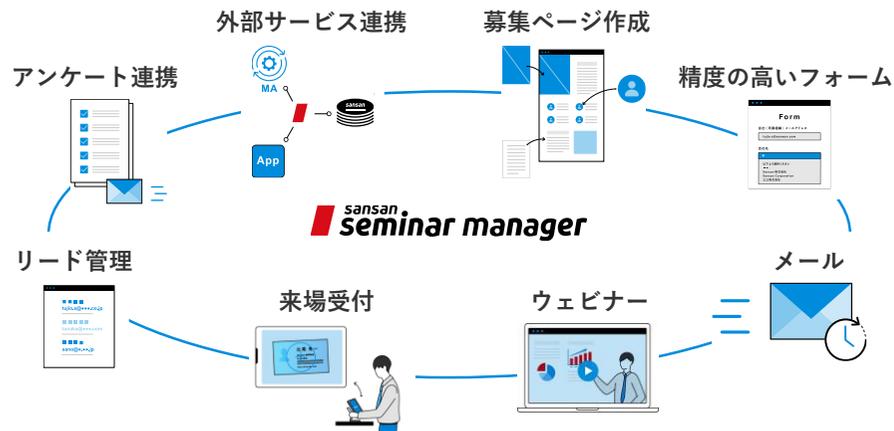


イベントテックサービス：新サービス

さまざまな新サービスの提供により、サービスのポートフォリオを強化

法人向けセミナー管理システム

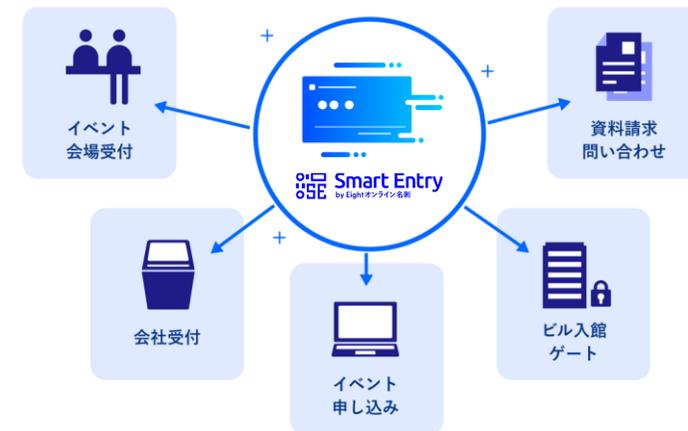
「Sansan Seminar Manager」



セミナー実施における一連のオペレーションを提供し、
簡単で効率的なセミナー運営を支援

新世代エントリーフォーム

「Smart Entry by Eightオンライン名刺」



イベントの受付時や資料請求時に入力するビジネス情報を、
QRコード⁽¹⁾を撮影するだけで、手軽に正確に登録可能

(1) QRコードは、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

目次

1 2021年5月期 第2四半期実績（6か月実績）

2 新たな取り組み

3 2021年5月期 通期業績見通し

4 2021年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・新たな取り組み・その他）

連結業績の見通し

連結業績の見通しに変更なし

成長再加速に向けた投資の強化を図り、来期2022年5月期は売上高成長率30%以上を目指す

(百万円)	2020年5月期	2021年5月期	
	通期実績	通期見通し	前年同期比
連結業績			
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。

1 2021年5月期 第2四半期実績（6か月実績）

2 新たな取り組み

3 2021年5月期 通期業績見通し

4 2021年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・新たな取り組み・その他）

連結実績の概況

コロナ禍においても売上高は堅調に推移し、前年同期比24.3%の増収
売上高増加に伴い利益率が改善し、各段階損益は大きく増益

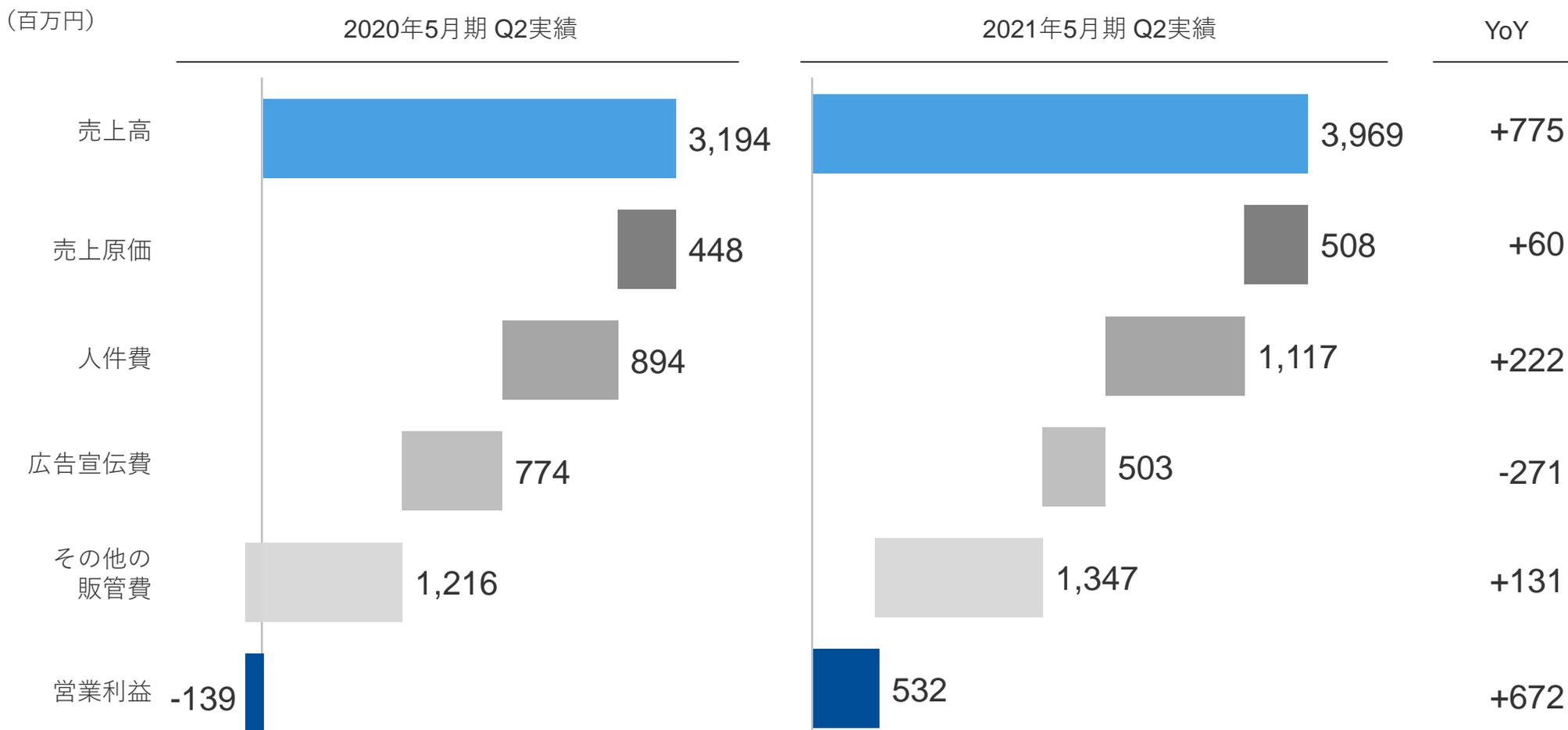
(百万円) 連結業績	2020年5月期	2021年5月期	
	Q2実績	Q2実績	前年同期比
売上高	3,194	3,969	+24.3%
売上総利益 ⁽¹⁾	2,746	3,460	+26.0%
売上総利益率 ⁽¹⁾	86.0%	87.2%	+1.2pt
営業利益	-139	532	—
営業利益率	—	13.4%	—
経常利益	-175	352	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-197	302	—
EPS	-6.36円	9.72円	—

(1) Eight事業における名刺入力費用は販売費及び一般管理費に計上

連結営業利益の増減要因

売上高の増加に加え、当Q2ではテレビCMを放映をしなかったため広告宣伝費が減少した結果、営業利益は大きく増加

連結売上高～営業利益の状況



Sansan事業の概況

売上高は前年同期比20.4%増

当Q2では広告宣伝費が減少した結果、営業利益率が上昇

(百万円)	2020年5月期		2021年5月期		(ご参考) 2021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事業						
売上高	2,941	3,543	+20.5%	6,899	+19.2%	
ストック売上高 ⁽¹⁾	2,689	3,362	+25.0%	6,561	+25.5%	
営業利益	848	1,581	+86.4%	2,854	+35.1%	
営業利益率	28.9%	44.6%	+15.7pt	41.4%	+4.9pt	
「Sansan」契約件数	6,263件	7,230件	+15.4%			
契約当たり 月次売上高 ⁽²⁾	159,000円	165,000円	+3.8%			
直近12か月 平均月次解約率 ⁽³⁾	0.56%	0.65%	+0.09pt			
従業員数	355人	443人	+88人			

(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）

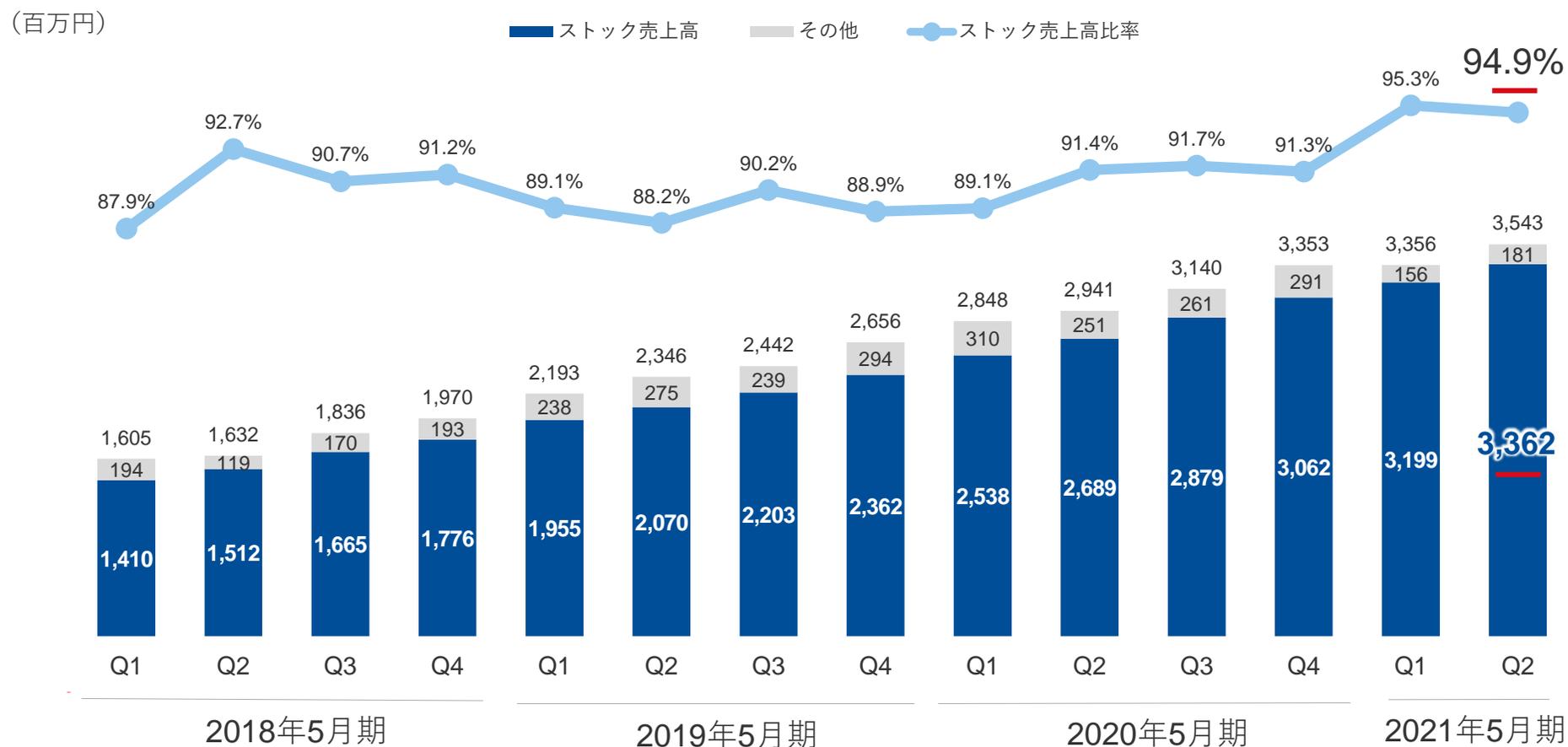
(2) Sansan事業のQ2末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）

(3) 「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事業：「Sansan」売上高・ストック売上高

ストック売上高は契約件数の堅調な増加を背景に、前年同期比25.0%増と順調に推移

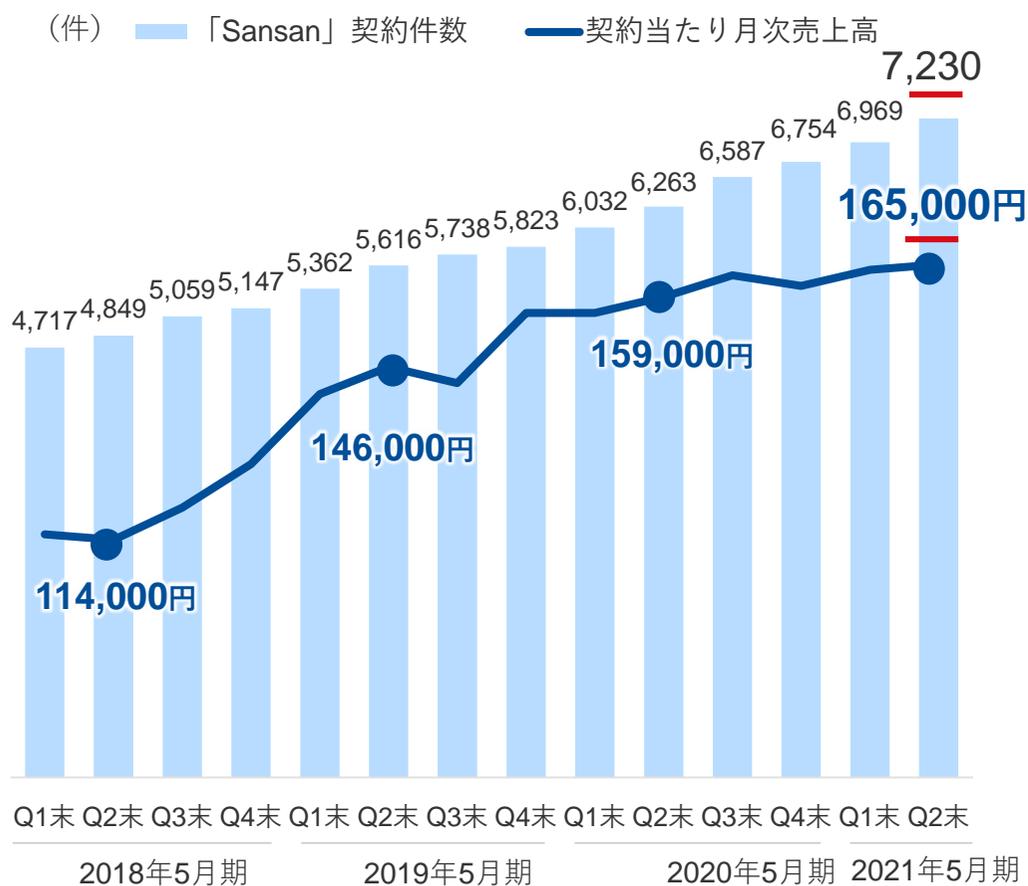
「Sansan」売上高・ストック売上高(1)



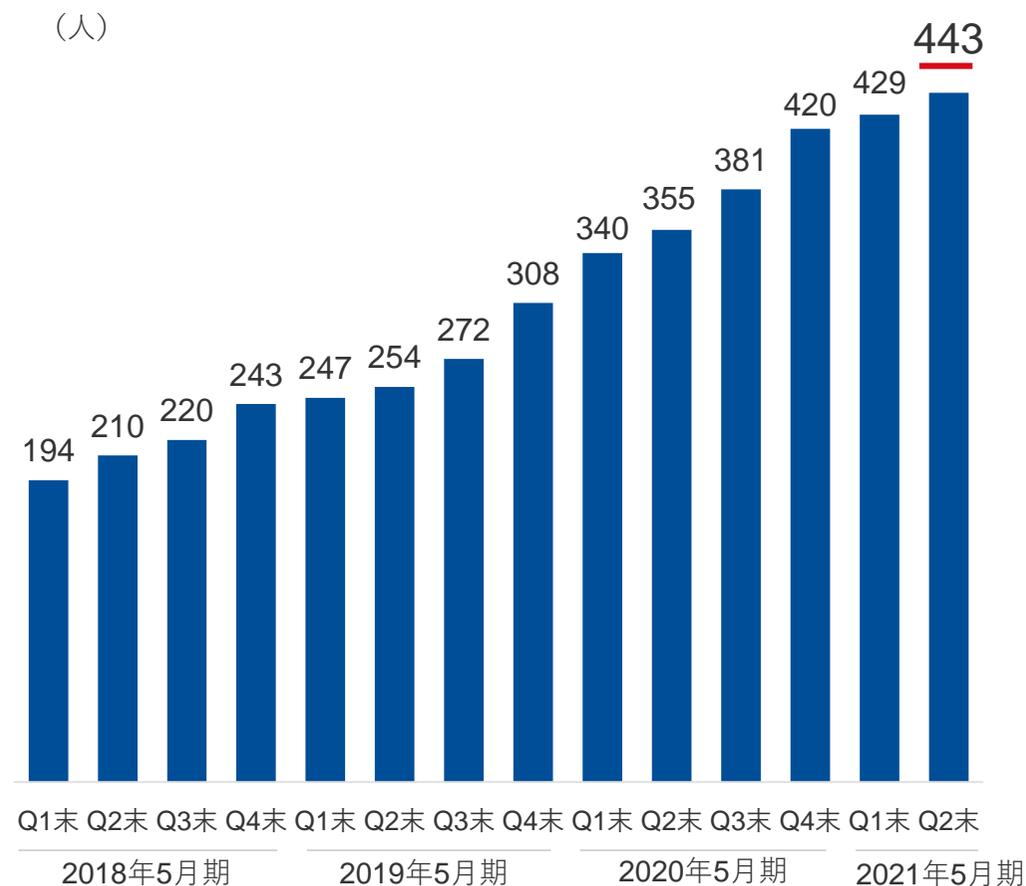
(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）

Sansan事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高・従業員数

契約件数は前年同期末比15.4%増、契約当たり月次売上高は前年同期比3.8%増
営業部門を中心とした人員採用は順調に推移

「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高⁽¹⁾

Sansan事業 従業員数



(1) Sansan事業の各四半期末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）

Sansan事業：「Sansan」直近12か月平均解約率

直近12か月平均解約率は、1%以下の低水準を維持

「Sansan」直近12か月平均解約率⁽¹⁾

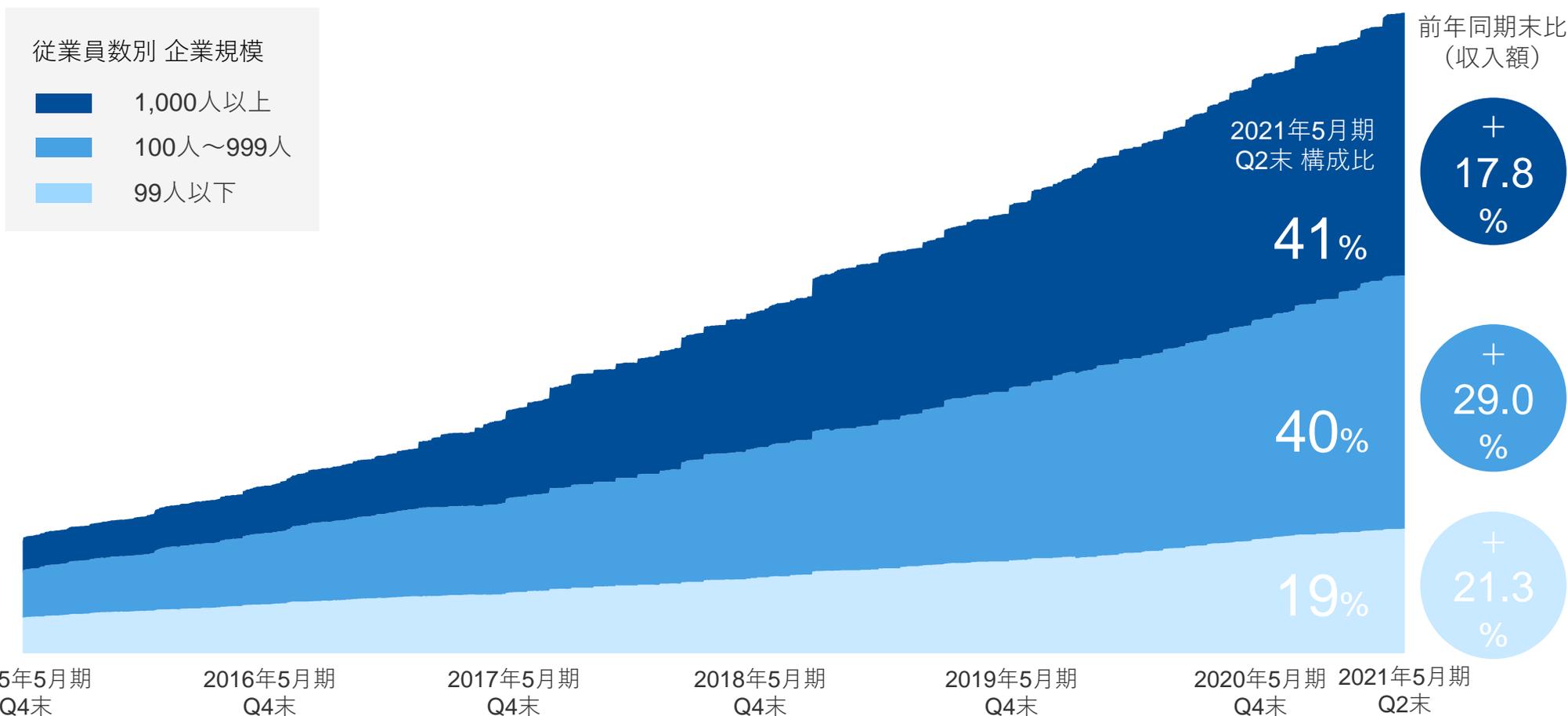


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

Sansan事業：「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）

Eight事業の概況

BtoBサービス（企業向け有料サービス）の拡大により、売上高が伸長
ログミー株式会社の業績は2020年9月からの3か月分が寄与（BtoBサービス売上高に計上）

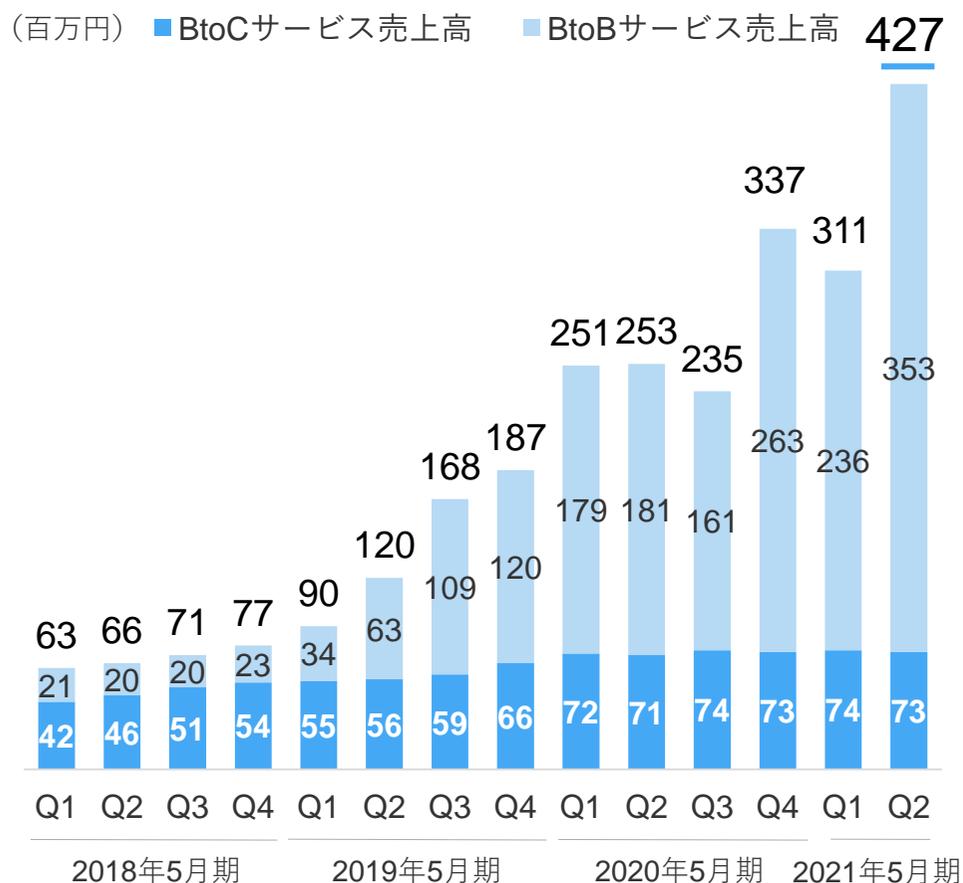
(百万円)	2020年5月期	2021年5月期		(ご参考) 2021年5月期	
	Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
Eight事業					
売上高	253	427	+68.9%	738	+46.3%
BtoCサービス	71	73	+4.0%	148	+3.6%
BtoBサービス	181	353	+94.2%	589	+63.2%
営業利益	-227	-167	—	-358	—
営業利益率	—	—	—	—	—
「Eight」ユーザー数 ⁽¹⁾	258万人	281万人	+23万人		
「Eight 企業向けプレミアム」 契約件数	1,164件	1,949件	+67.4%		

(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

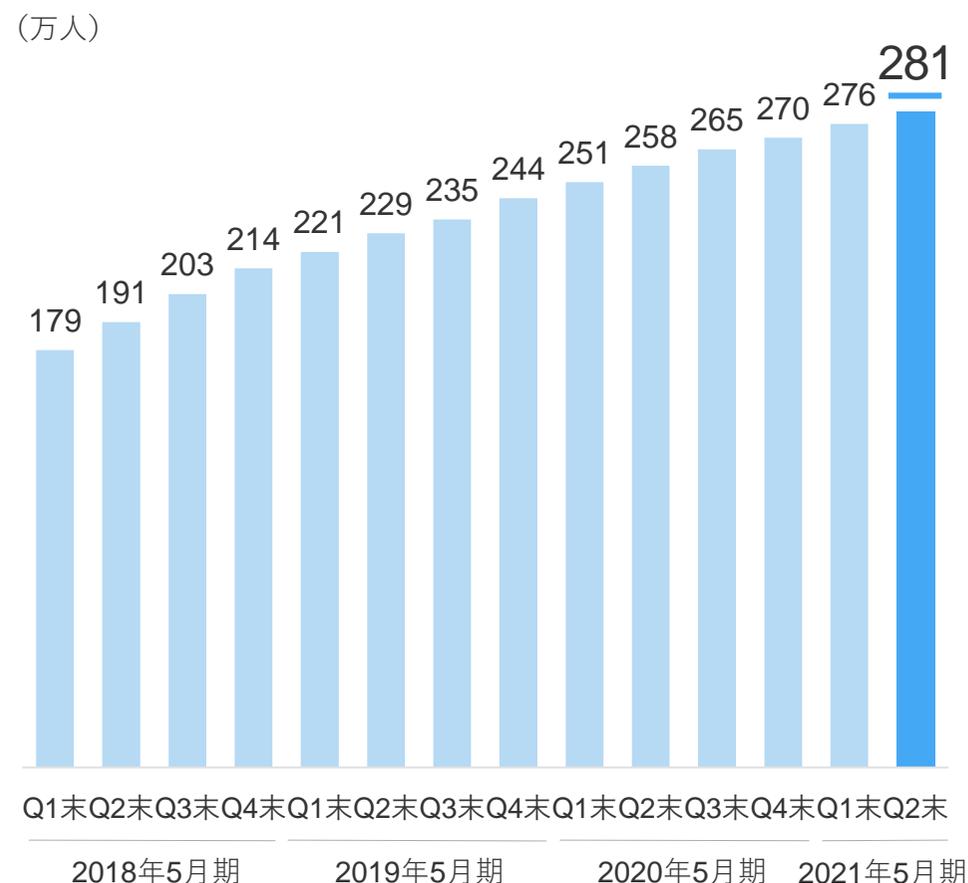
Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

ビジネスイベント「Climbers」の実施に伴い、BtoBサービス売上高が大きく増収
「Eight」ユーザー数は順調に拡大

売上高 (1)



「Eight」ユーザー数 (2)



(1) 2018年5月期の四半期実績は未監査

(2) 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：ビジネスイベント「Climbers」

ビジネスイベント「Climbers」を新たに開催
当社のビジネスイベントでは過去最多の14,000名以上のエントリーを獲得

2020年11月開催「Climbers 2020」



各界のトップランナーによる講義や企業によるオンライン展示会を実施。イベントでは登壇者と名刺アプリ「Eight」の「オンライン名刺」交換や「Smart Entry by Eightオンライン名刺」での参加登録を活用。年2回の定期開催を予定。

補足資料



グループ概要



会社概要 (1)

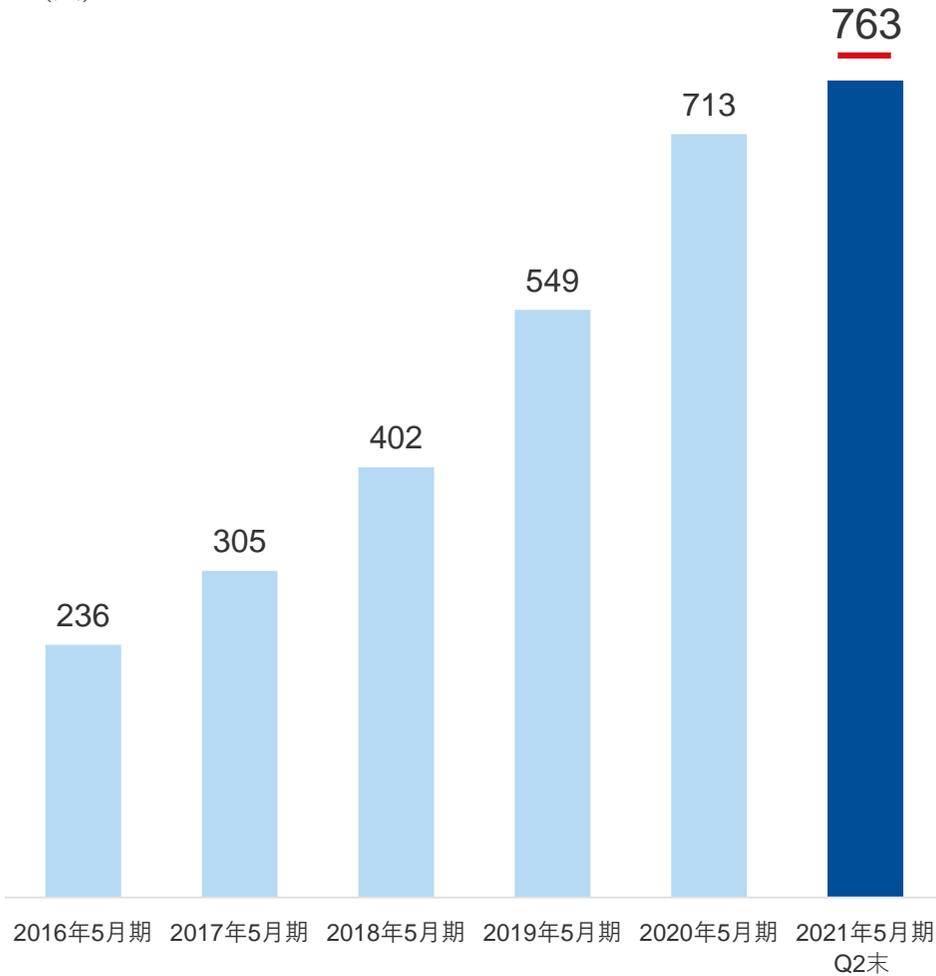
社名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設立	2007年6月11日
所在地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠点 所在地	支店：大阪、名古屋 サテライトオフィス：徳島、京都、福岡、北海道、新潟
子会社	Sansan Global PTE. LTD.（シンガポール） Sansan Corporation（アメリカ） ログミー株式会社
代表者	寺田 親弘
従業員数	763名
資本金	62億36百万円
売上高	13,362百万円（2020年5月期）
株主構成	金融機関12.73%、証券会社0.91%、その他の法人0.85%、外国法人等36.67%、 個人その他48.84%

(1) 2020年11月30日現在

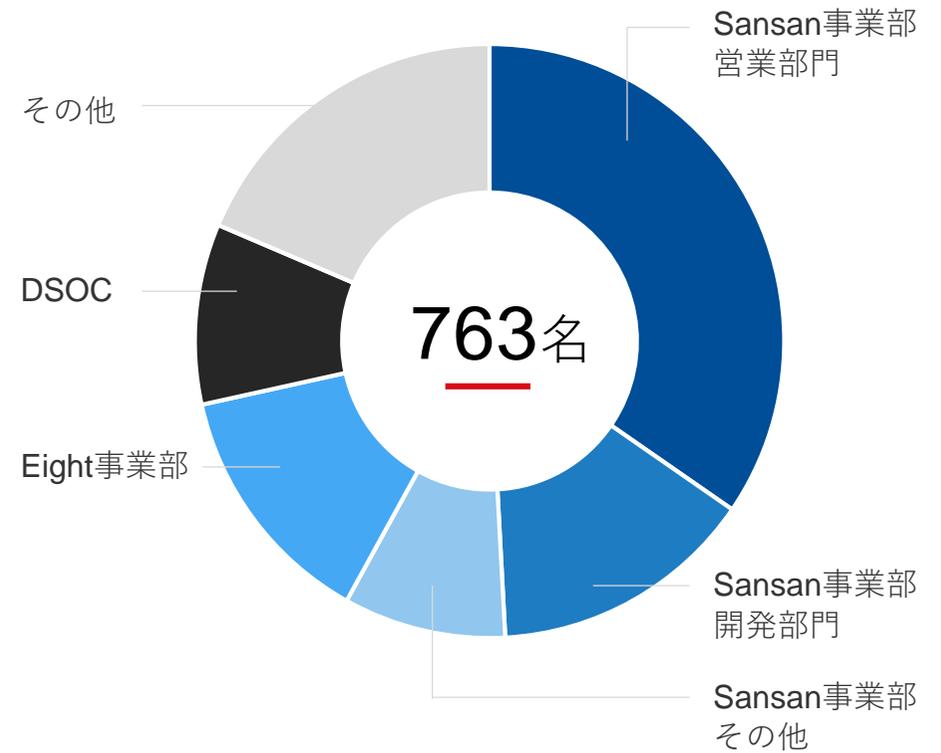
従業員数の状況

従業員数の推移 (1)

(人)



人員構成 (2)

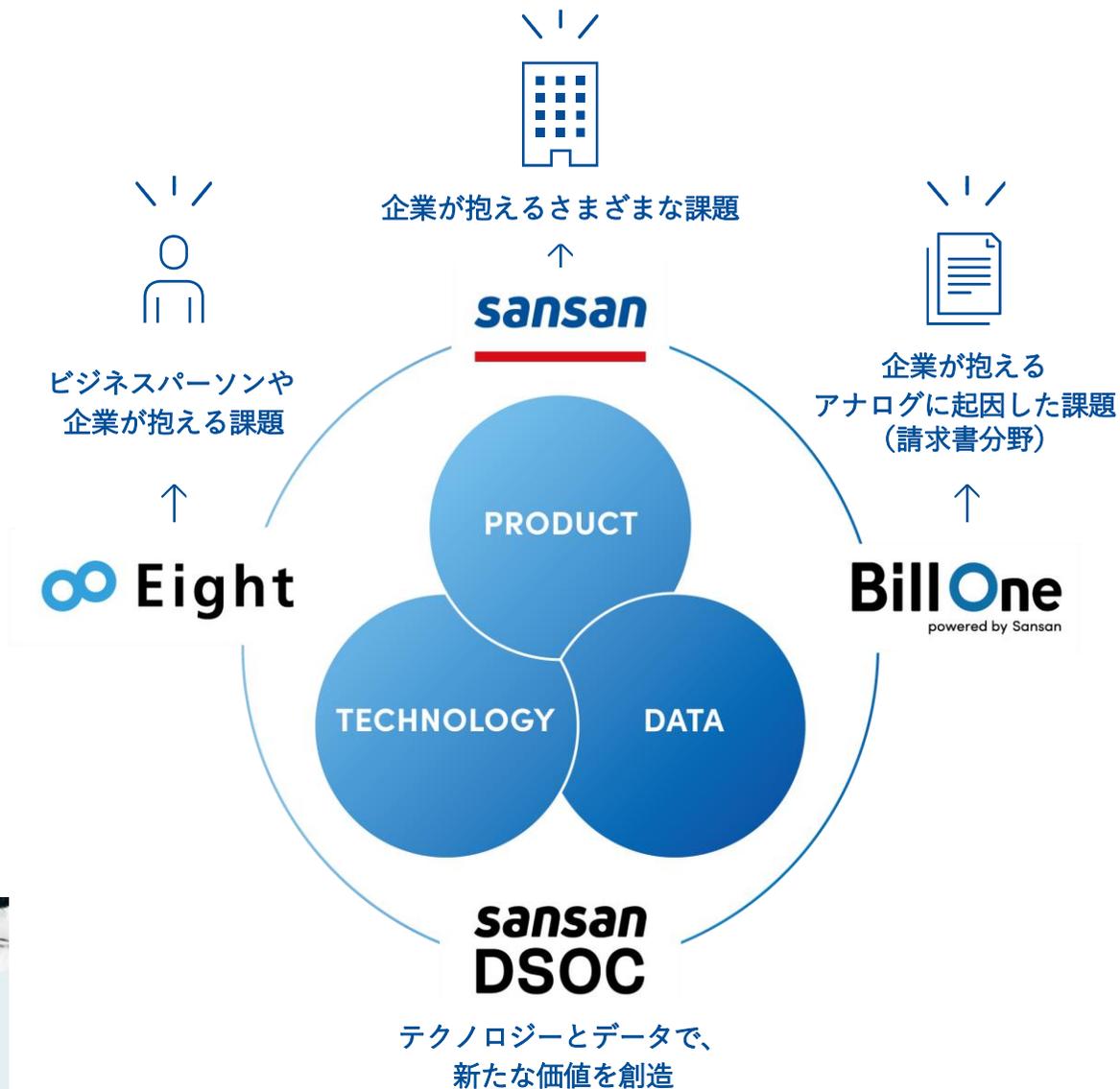


(1) 2016年5月期は単体実績、2017年5月期以降は連結実績

(2) 2020年11月30日現在

出会いから イノベーションを 生み出す

世界に挑むビジネスプラットフォームへ



企業や個人のビジネスコンタクトを資産として活用できるプラットフォームを提供

sansan

名刺管理から、働き方を変える

社内の名刺を一括管理することで、企業の成長を後押しするシェアNo.1の名刺管理サービス⁽¹⁾



法人向けクラウド名刺管理サービス

99.9%の精度でデータ化

Eight

名刺でつながる、ビジネスのためのSNS

取り込んだ名刺から、いつでも活用できる
ビジネスネットワークを構築する名刺アプリ



個人が有する人脈を活用できる名刺アプリ

No.1モバイル名刺アプリ⁽²⁾

(1) 「名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向」（2020年12月 シード・プランニング調査）

(2) 2020年1月～12月の国内ビジネスSNSアプリにおける、平均月間アクティブユーザー数（App Store/Google Play合算値）（2021年1月 App Annie調査）

ビジネスプラットフォームとしての特徴

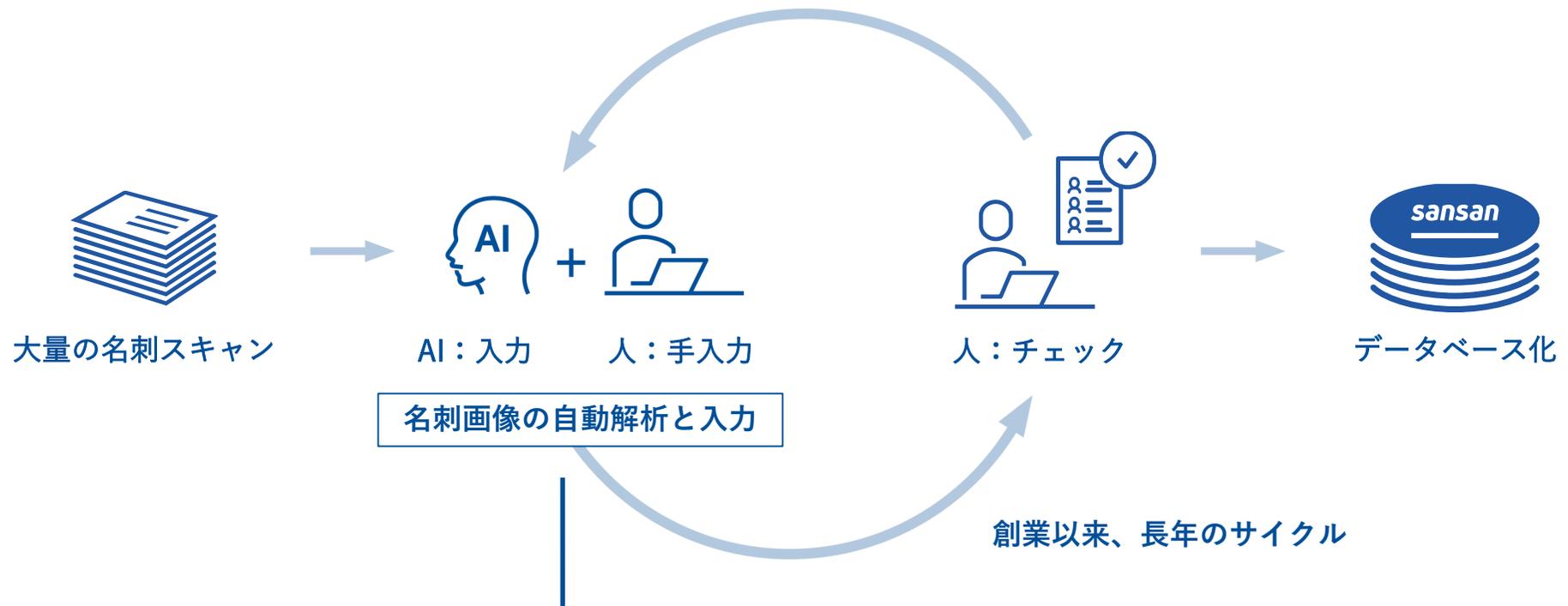
ビジネスプラットフォームとしての強固なポジションを確立し、
中長期的な成長機会の多様化を図る



競争優位性：名刺データ化精度99%以上を実現する仕組みとテクノロジー

競合他社の追従を許さない名刺情報のデータ化オペレーションを確立

大量の名刺情報を、迅速かつ正確にデータ化



テクノロジーの組み合わせ

名刺項目の自動判別・
マイクロタスク化

名刺言語の自動判定

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

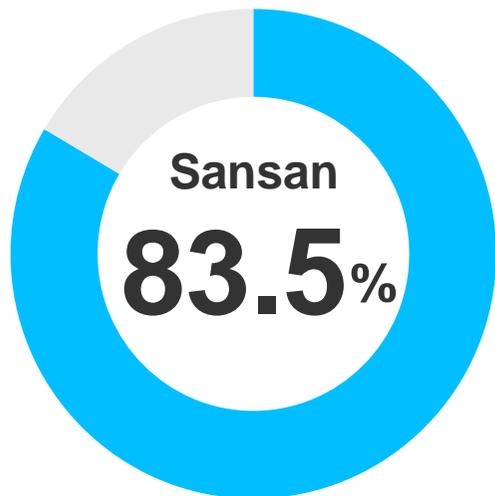
画像処理技術

競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「名刺管理市場」を自ら創りあげてきたことで、圧倒的な市場シェアと多様な顧客基盤を確立

圧倒的な市場シェアと認知度

2019年売上金額シェア (1)



TVCM第5弾
「面識アリ2017」上にやられた篇 (2)



TVCM第8弾
「遠隔でやられた」篇

盤石な顧客基盤



(1) 「名刺管理サービスと営業サービス (SFA/CRM/オンライン名刺交換) の最新動向」 (2020年12月 シード・プランニング調査)
(2) 第71回広告電通賞サービス・文化部門の最優秀賞受賞

Sansan事業とEight事業の成長実現と独自のテクノロジーを活用した新たなサービス

Sansan事業

- + 「オンライン名刺」機能の利用拡大
- + 契約件数と契約当たり売上高の拡大
- + ビジネスプラットフォーム価値の向上

Eight事業

- + BtoBサービスのマネタイズ強化
- + 「オンライン名刺」機能の利用拡大

新たな取り組み

- + クラウド請求書受領サービス「Bill One」
- + イベントテックサービス

Sansan事業



「Sansan」 主な機能

企業のビジネスコンタクトを資産として有効活用できるビジネスプラットフォーム



企業が抱える課題

- ・ 名刺交換情報が社内で共有されていない
- ・ 社内コミュニケーションが円滑にできていない
- ・ 名刺情報が持つ価値に気付いていない



「Sansan」の主な機能

名刺管理から、働き方を変える
法人向けクラウド名刺管理サービス

名刺を99.9%の精度でデータ化



- ・ 名刺管理・共有・検索
- ・ 会社マスタ情報
- ・ 人物マスタ情報
- ・ 組織ツリー生成
- ・ 帝国データバンク連携
- ・ 人物異動情報配信
- ・ ニュース配信
- ・ 決算短信分析レポート
- ・ 案件管理
- ・ コンタクト管理
- ・ 「Sansan Data Hub」
- ・ 名刺関連API
- ・ メルマガ配信
- ・ 社内連絡帳
- ・ 社内メッセージ
- ・ セキュリティ管理



利用企業のメリット

生産性向上

業務効率化

営業の強化

ビジネス機会の創出

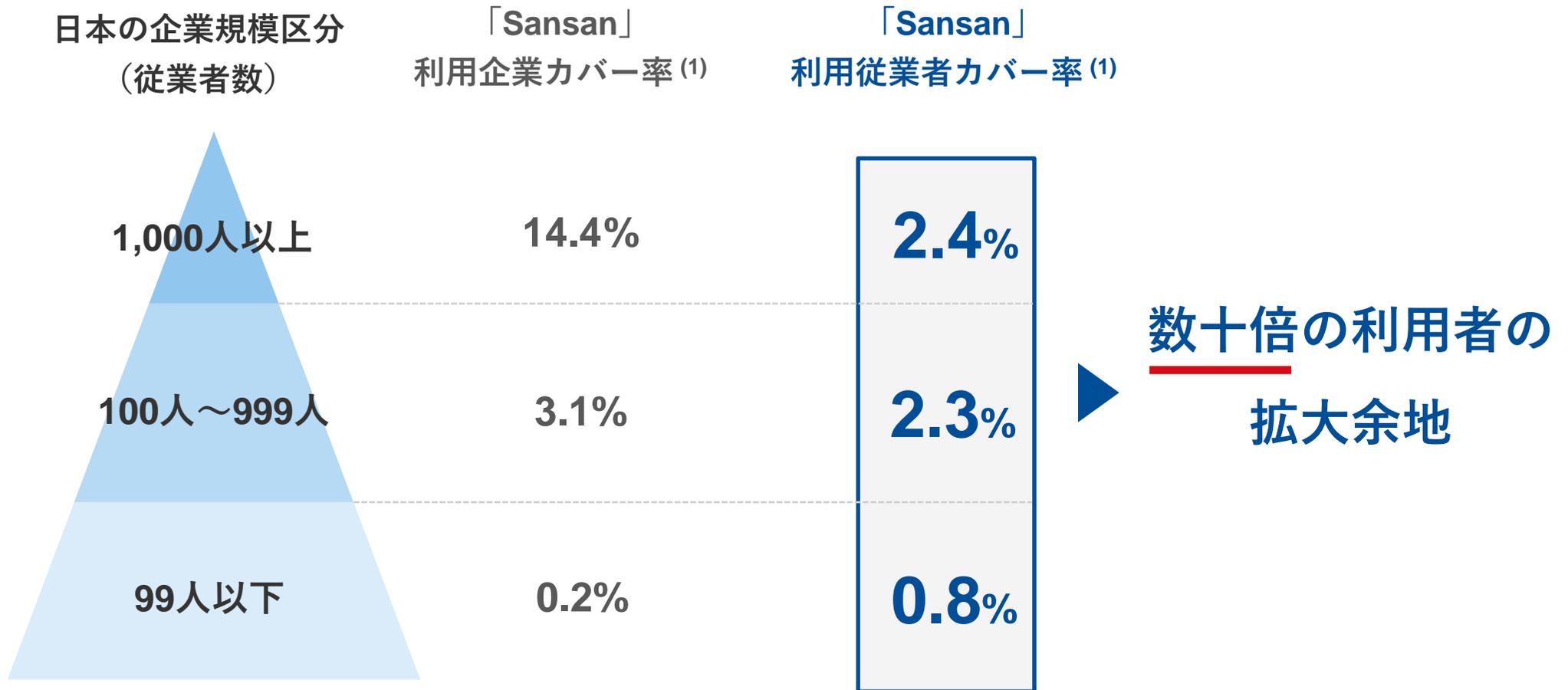
「Sansan」料金プラン

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) 名刺交換枚数に応じて設定 (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」の日本国内における潜在市場規模（TAMの考え方）

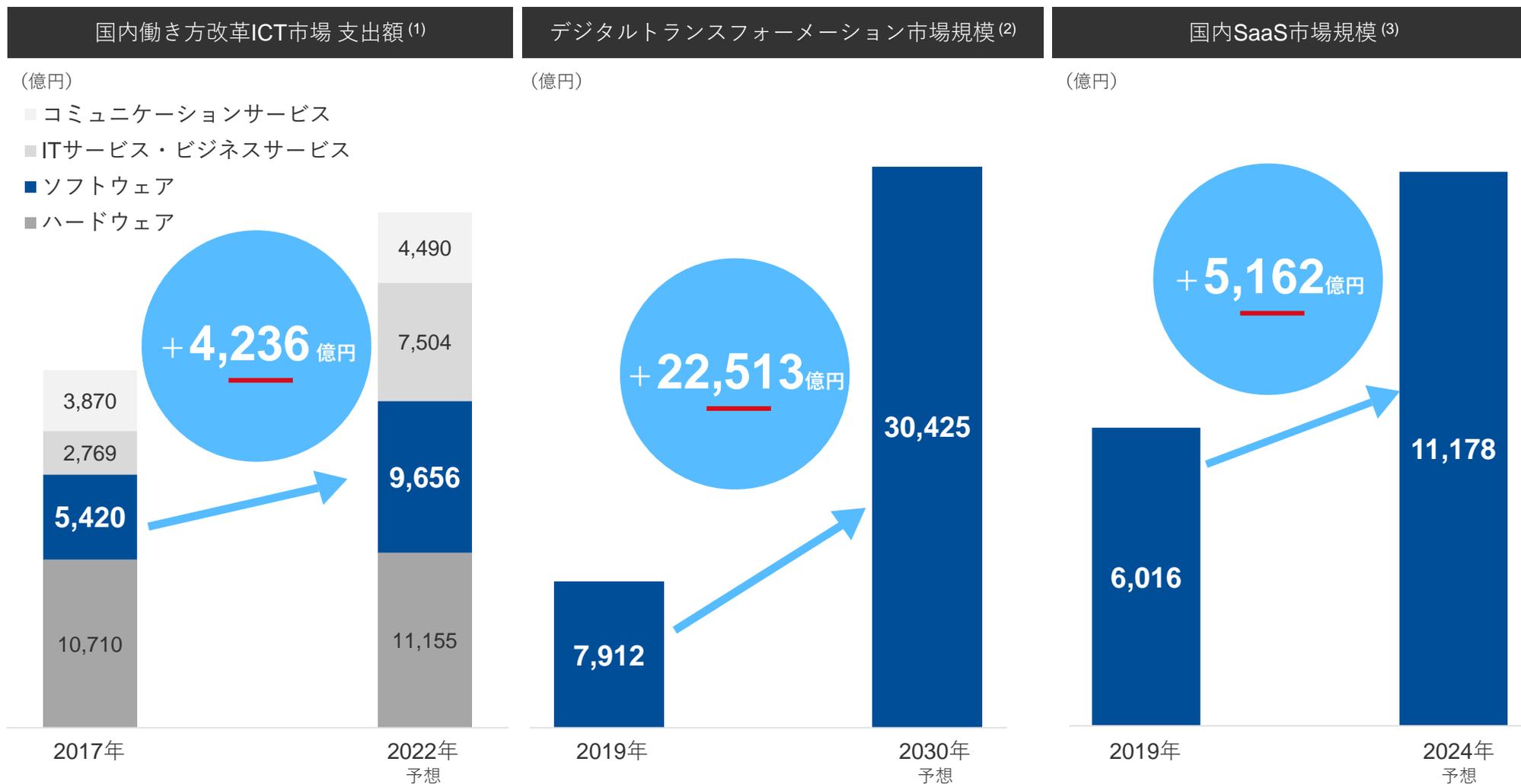
多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(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2021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

「追い風」 となる市場環境

働き方改革とデジタルトランスフォーメーション等が、名刺のクラウド管理ニーズを後押し



(1) IDC Japan 「国内働き方改革 ICT市場予測、2018年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス/ビジネスサービス、通信サービス別」、2018年12月

(2) 富士キメラ総研 「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

(3) 富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

「オンライン名刺」機能の利用拡大

リモートワーク等の新しい働き方を背景に2020年6月より「オンライン名刺」機能を提供開始
「Eight」や「Microsoft Teams」⁽¹⁾との自社・他社連携を強化



(1) Microsoft Teams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。

契約件数と契約当たり売上高の拡大

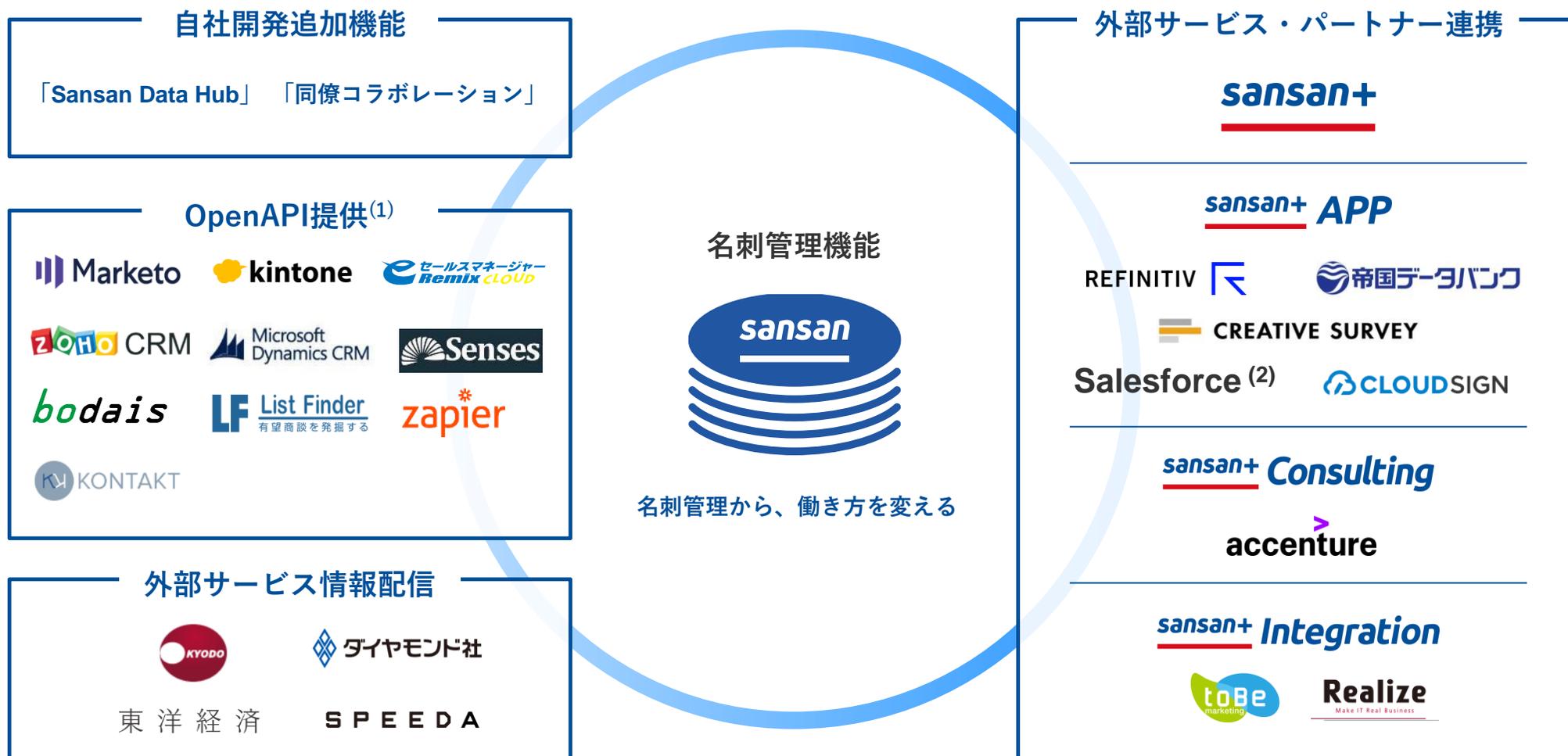
契約件数の拡大と契約当たり売上高の拡大で成長を図る



(1) 各四半期末月の月次実績（未監査）

ビジネスプラットフォームとしての価値向上

名刺管理機能・顧客情報を入り口とした、さまざまな機能を「Sansan」につなぐことでデータ活用を促進し、ビジネスプラットフォームとしての価値向上を目指す



(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

(2) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

「Sansan Plus」

「Sansan Plus」とは、さまざまな業務を「Sansan」がつなぎ、
効率的に管理するビジネスプラットフォーム

さまざまな業務をつなぐ

sansan+

sansan+ APP

「Sansan」に追加できる連携機能群

オプション機能

- 「反社チェックオプション powered by Refinitiv」
- 「アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY」
- 「商談管理オプション for Salesforce」⁽¹⁾
- 「契約管理オプション for クラウドサイン」

sansan+ Consulting

「Sansan」サービスを活用し、
デジタル化支援を総合的に支援

活用方法をコンサルするパートナー

アクセンチュア株式会社

sansan+ Integration

社内に散らばるデータを統合する
ためのコンサルティングを実施

データ活用に特化したパートナー

toBeマーケティング株式会社
株式会社リアライズ

(1) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

「Sansan Plus App」：「Sansan」に追加できるオプション機能の一部

「反社チェックオプション powered by Refinitiv」



反社チェックの
自動化



要確認リストの
作成



リストのAPI連携

名刺をスキャンするだけで自動で反社チェックが可能となり、
チェック漏れ防止やコンプライアンス担当者の工数を大幅削減

「アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY」



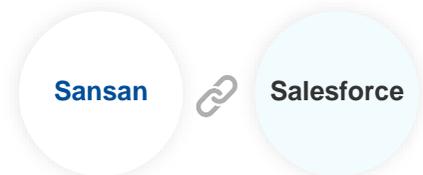
セミナーでの来場者情報
アンケート結果



名刺管理の「Sansan」

BtoB企業のセミナーに必要なアンケート機能を「Sansan」と
連携しながら提供できるアンケートソリューション

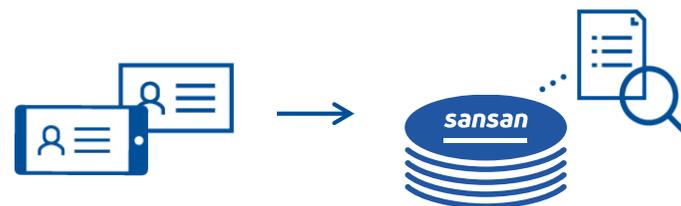
「商談管理オプション for Salesforce」 (1)



「Sansan」上で、社内の人脈情報・取引先企業情報とあわせて、
「Salesforce」の商談情報を把握可能

(1) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

「契約管理オプション for クラウドサイン」

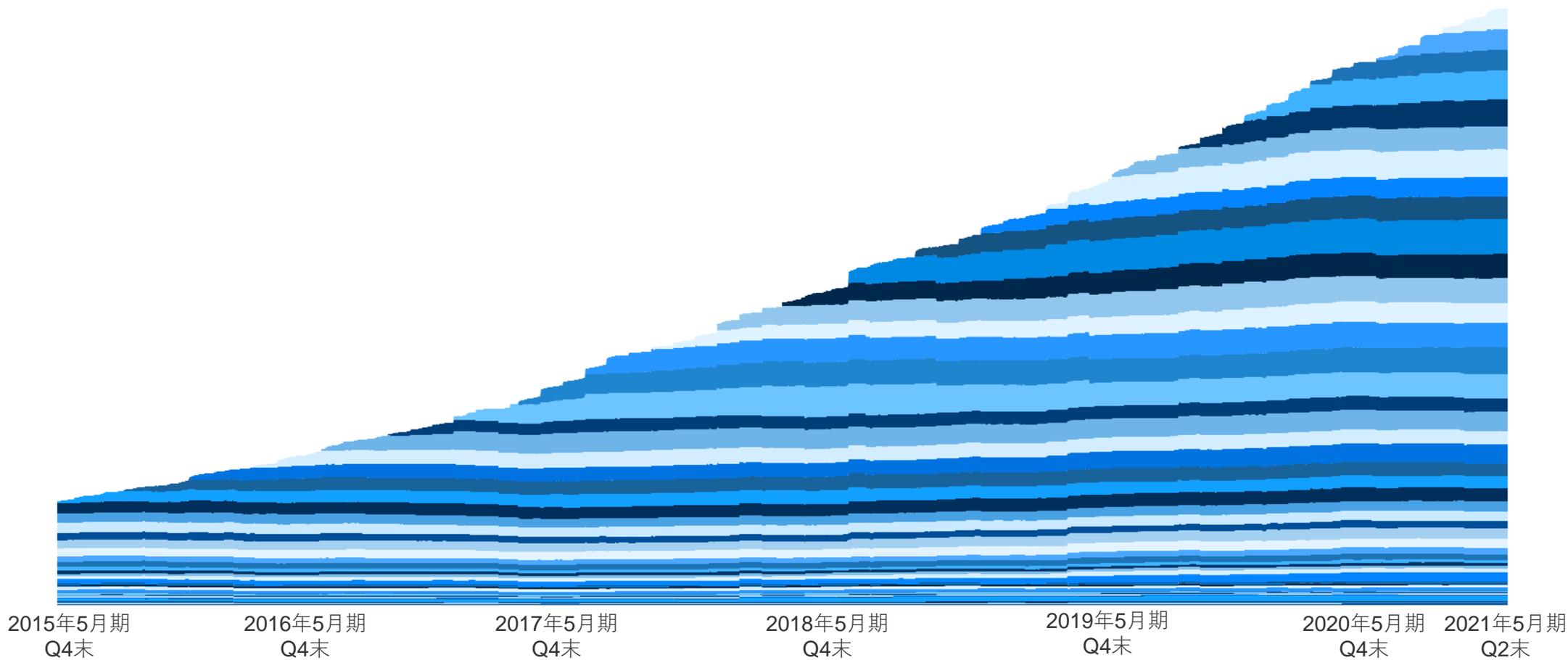


名刺をスキャンするだけで契約情報が閲覧可能となり、契約
確認業務を短縮化し、法務担当の業務負担を軽減

「Sansan」サービス開始時期別収入構成（ストック収入）

継続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⁽²⁾（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

(2) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

Eight事業



「Eight」 サービス概要

国内ビジネスSNSで最大級のアクティブユーザー数を有するプラットフォームを展開



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

ビジネスSNSを活用したいが友人を増やすことが目的ではない



「Sansan」で培ったテクノロジーにより名刺を高い精度でデータ化

ライフタイムで使えるビジネスSNS型のプラットフォームを提供

「プロフィール管理」

「名刺管理」 「コミュニケーション」

「企業との関わり」 (情報収集)



	BtoCモデル	BtoBモデル			
収益機会	個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	企業向け有料プラン 「Eight 企業向けプレミアム」	広告サービス 「Eight Ads」	ビジネスイベント 「Meets」	採用関連サービス 「Eight Career Design」

マネタイズプランの強化・推進

BtoBサービス（企業向け有料サービス）の展開を加速・強化

B to B		
企業向けプラン 「Eight 企業向けプレミアム」	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 従業員数名から20名程度の小規模企業を対象として展開
広告サービス 「Eight Ads」	配信量に応じた 従量制料金 ⁽¹⁾ （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 ビジネスユーザーへの広告配信ニーズをタイムリーに獲得
ビジネスイベント 「Meets」	イベント1開催に 応じた固定料金 ⁽²⁾	買い手と売り手をマッチングさせ、生産性を上げるイベント 独自のテクノロジーを活用し、最も適したイベントの集客を実施
採用関連サービス 「Eight Career Design」	月額固定料金 ⁽³⁾ （期間契約）	「Eight」内の転職潜在層にアプローチ可能な採用関連サービス 採用市場における独自のポジションの確立を目指して価値を提供
B to C		
個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	月額固定料金	「名刺データのダウンロード」等の追加機能が利用可能なサービス 無料プランを含む「Eight」ユーザー数全体の拡大を図る

(1) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり (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

新たな取り組み



デジタルトランスフォーメーションを実現するサービス

名刺をはじめとした各種アナログなビジネス情報をデータ化し、活用するサービスを展開



クラウド請求書受領サービス「Bill One」

紙やPDFの請求書を99.9%の精度でデータ化し、オンラインで受領できるサービス
コロナ禍におけるリモートワーク・BCP⁽¹⁾ 課題解決等に貢献し、企業成長を後押し

あらゆる請求書をオンラインで受け取る

Bill One
powered by Sansan

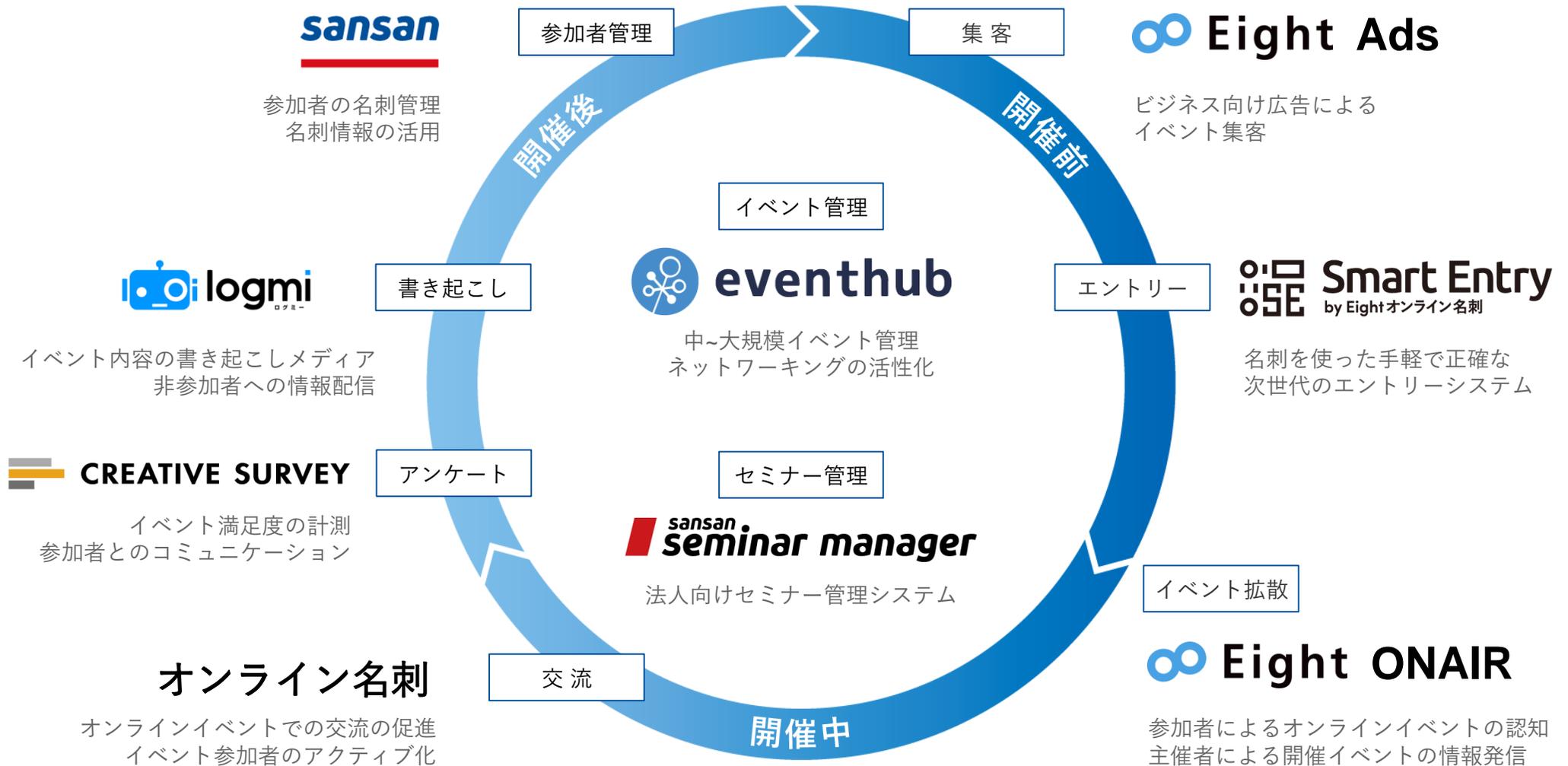


「Bill One」は請求書の受け取りを代行し正確にデータ化、契約企業はオンライン上でデータを閲覧可能に

(1) 事業継続計画

イベントテック事業：サービスのポートフォリオ

イベントテックを全方位でサポートできる体制の構築を目指す



その他



新型コロナウイルス感染症による影響と主な取り組み

全国での緊急事態宣言解除後、営業活動状況はゆるやかに改善
一部地域を対象とした緊急事態宣言以降の状況を注視する必要があるものの、各種取り組みによりマイナス影響を最小化

2020年5月期第4四半期まで
(2020年5月以前)

2021年5月期以降
(2020年6月以降)

	2020年5月期第4四半期まで (2020年5月以前)	2021年5月期以降 (2020年6月以降)
社会状況	<ul style="list-style-type: none"> - 全国での緊急事態宣言の発出 - 外出の自粛やリモートワークが加速 	<ul style="list-style-type: none"> - 全国での緊急事態宣言解除 - リモートワークを前提とした働き方 - オンラインでの名刺交換ニーズ - 一部地域を対象とした緊急事態宣言の発出
全社	<ul style="list-style-type: none"> - 在宅勤務にむけた働き方・環境整備⁽¹⁾ - 投資計画の一部見直し⁽¹⁾ - 採用活動を一時停止 	<ul style="list-style-type: none"> - 採用活動を再開
Sansan事業	<ul style="list-style-type: none"> - 新規契約獲得ペースの鈍化⁽¹⁾ - オフライン集客イベントの中止によるリード獲得数の減少⁽¹⁾ - 既存顧客の利用拡大に営業リソースをシフト 	<ul style="list-style-type: none"> - 「オンライン名刺」機能の新搭載 - オンラインセミナーの開催 - リード獲得数や商談数が改善傾向
Eight事業	<ul style="list-style-type: none"> - ビジネスイベント「Meets」のオフライン開催の中止⁽¹⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> - 人材採用活動の鈍化による「Eight Career Design」へのマイナス影響 - 「オンライン名刺」活用の推進

(1) 2020年6月以降にも継続が予想される影響や取り組み

sansan

