



# 2022年5月期 第1四半期 決算説明資料

Sansan株式会社

2021年10月8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 報告セグメントの変更

## 2 2022年5月期 第1四半期実績

## 3 経営トピックス

## 4 2022年5月期 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)

## **1** 報告セグメントの変更

**2** 2022年5月期 第1四半期実績

**3** 経営トピックス

**4** 2022年5月期 通期業績見通し

# 報告セグメントの変更

事業推進・管理体制の強化や資本市場における当社グループの事業理解の促進等を目的に  
**2022年5月期（2021年6月1日）より、一部サービスの計上方法とセグメント名称を変更**

変更前（2021年5月期）		変更後（2022年5月期以降）	
セグメント名称	主な構成要素・サービス	セグメント名称	主な構成要素・サービス
<b>Sansan事業</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Sansan</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Data One</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Sansan名刺メーカー</div> </div> <p>→ 全業績</p> <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Bill One</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Sansan Seminar Manager</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Contract One</div> </div> <p>→ 売上高の大半・営業費用の一部</p>	<b>Sansan／Bill One事業</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Sansan</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Data One</div> <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px;">Sansan名刺メーカー</div> </div> <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Bill One</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Sansan Seminar Manager</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Contract One</div> </div> <p>→ 全業績</p>
<b>Eight事業</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 5px;">Eight</div> <div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 5px;">logmi</div> </div> <p>→ 全業績</p> <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Bill One</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Sansan Seminar Manager</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Contract One</div> </div> <p>→ 売上高・営業費用の一部</p>	<b>Eight事業</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 5px;">Eight</div> <div style="background-color: #007bff; color: white; padding: 5px;">logmi</div> </div> <p>→ 全業績</p>
<b>調整額</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #666; color: white; padding: 5px;">連結消去</div> <div style="background-color: #666; color: white; padding: 5px;">全社関連の費用</div> </div> <div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Bill One</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Sansan Seminar Manager</div> <div style="background-color: #333; color: white; padding: 5px;">Contract One</div> </div> <p>→ 営業費用の大半</p>	<b>その他</b>	(連結業績に占める割合が僅少なため、記載は省略)
		<b>調整額</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #666; color: white; padding: 5px;">連結消去</div> <div style="background-color: #666; color: white; padding: 5px;">全社関連の費用</div> </div>

# 目次

---

1 報告セグメントの変更

**2** 2022年5月期 第1四半期実績

3 経営トピックス

4 2022年5月期 通期業績見通し

## 第1四半期累計実績ハイライト

---

### - 連結売上高は前年同期比25.4%増

売上高 : Sansan／Bill One事業は23.9%増、Eight事業は37.1%増

ARR<sup>(1)</sup> : 23.9%増の17,095百万円

### - 通期業績見通しに対して、順調な進捗

期初公表した連結業績見通しに変更なし

営業利益の減益は、人材採用や広告宣伝活動の強化によるもので計画通り

### - クラウド請求書受領サービス「Bill One」の高成長が継続

MRR<sup>(2)</sup> は前年同期比9,933.5%増の34百万円

有料契約件数は前年同期末比1,219.2%増

(1) Annual Recurring Revenue (年間固定収入)  
(2) 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25.4%増、営業利益は成長投資の実行により減益  
 経常利益以下の段階利益は、投資有価証券売却益により増益

(百万円) 連結業績	2021年5月期	2022年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比
売上高	3,667	4,597	+25.4%
売上総利益	3,229	4,088	+26.6%
売上総利益率	88.1%	88.9%	+0.8pt
営業利益	193	-102	—
営業利益率	5.3%	—	—
経常利益	101	754	+644.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	85	652	+662.8%
EPS	2.75円	20.93円	+661.7%

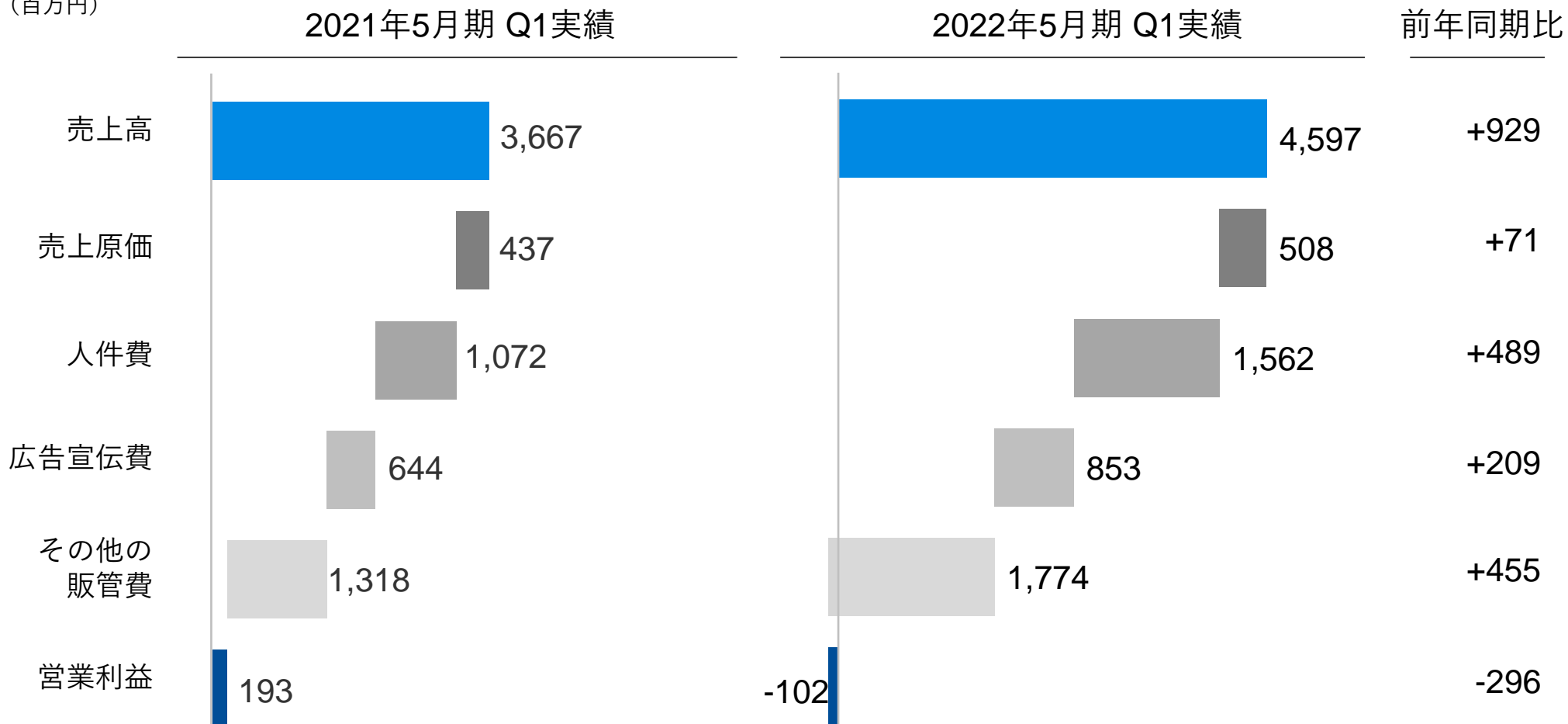


## 連結営業利益の増減要因

人材採用や広告宣伝活動の強化により、  
前年同期比で人件費は489百万円増加、広告宣伝費は209百万円増加

### 連結売上高～営業利益の状況

(百万円)



## セグメント別実績の概況

## Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに増収

調整額（営業利益）は人員の増加等により、前年同期比で177百万円のマイナス拡大

(百万円)	2021年5月期	2022年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比
売上高			
連結	3,667	4,597	+25.4%
Sansan／Bill One事業	3,357	4,160	+23.9%
Eight事業	309	424	+37.1%
その他	—	13	—
調整額	—	-1	—
営業利益			
連結	193	-102	—
Sansan／Bill One事業	1,269	1,137	-10.4%
Eight事業	-193	-182	—
その他	—	2	—
調整額	-882	-1,059	—

## Sansan／Bill One事業の概況

売上高は「Sansan」「Bill One」の順調な成長を背景に、前年同期比23.9%増  
 営業利益は人材採用や「Bill One」の広告宣伝活動の強化により、前年同期比10.4%減

(百万円) Sansan／Bill One事業	2021年5月期	2022年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比
売上高	3,357	4,160	+23.9%
「Sansan」	3,357	4,068	+21.2%
「Sansan」ストック <sup>(1)</sup>	3,199	3,899	+21.9%
「Sansan」その他	157	169	+7.4%
「Bill One」	0	89	+15,825.4%
その他	0	2	+871.5%
営業利益	1,269	1,137	-10.4%
営業利益率	37.8%	27.3%	-10.5pt

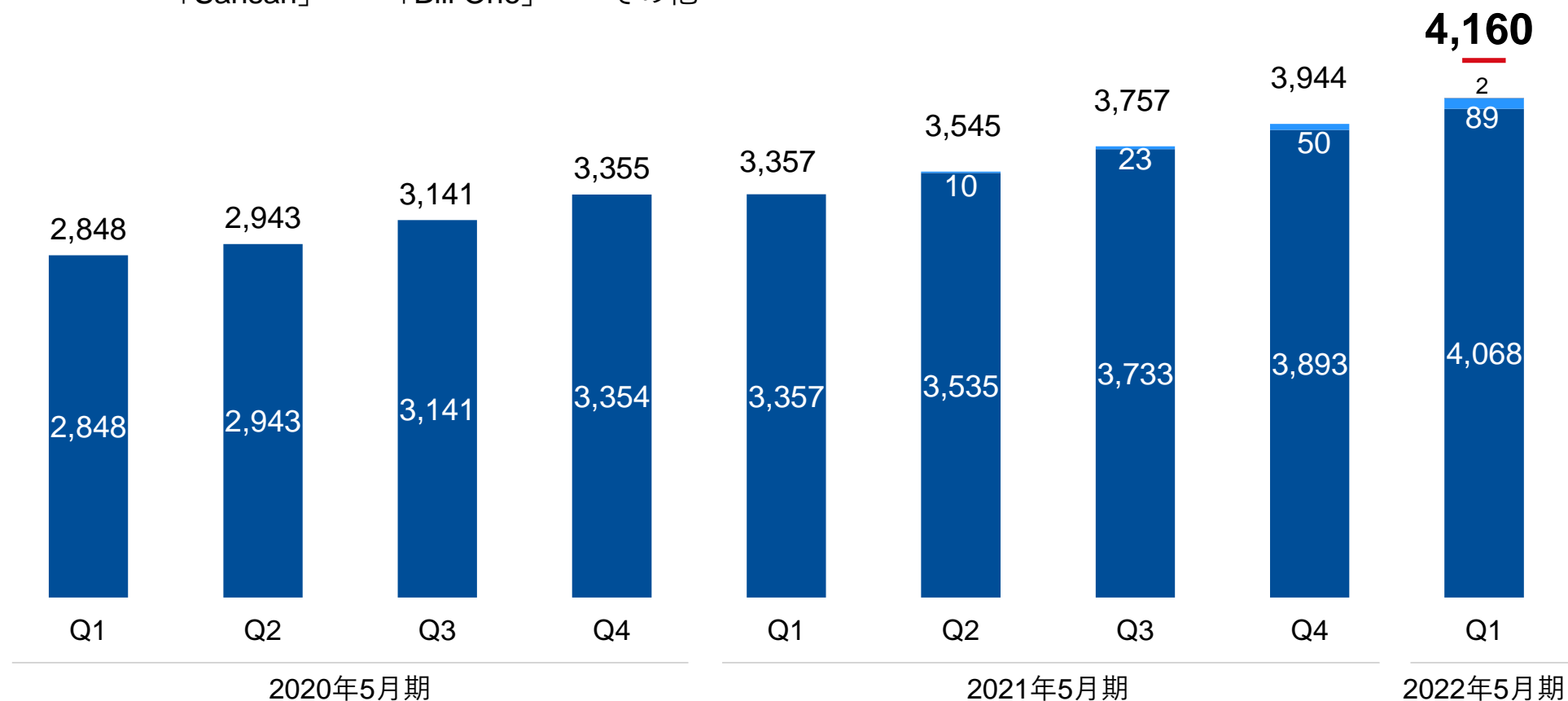
(1) 「Sansan」における固定収入

## Sansan／Bill One事業：（参考）売上高の推移

「Sansan」の順調な成長に加え、  
2021年5月期第2四半期より、「Bill One」業績が本格的に寄与

（参考） Sansan／Bill One事業売上高<sup>(1)</sup>

（百万円） ■ 「Sansan」 ■ 「Bill One」 ■ その他

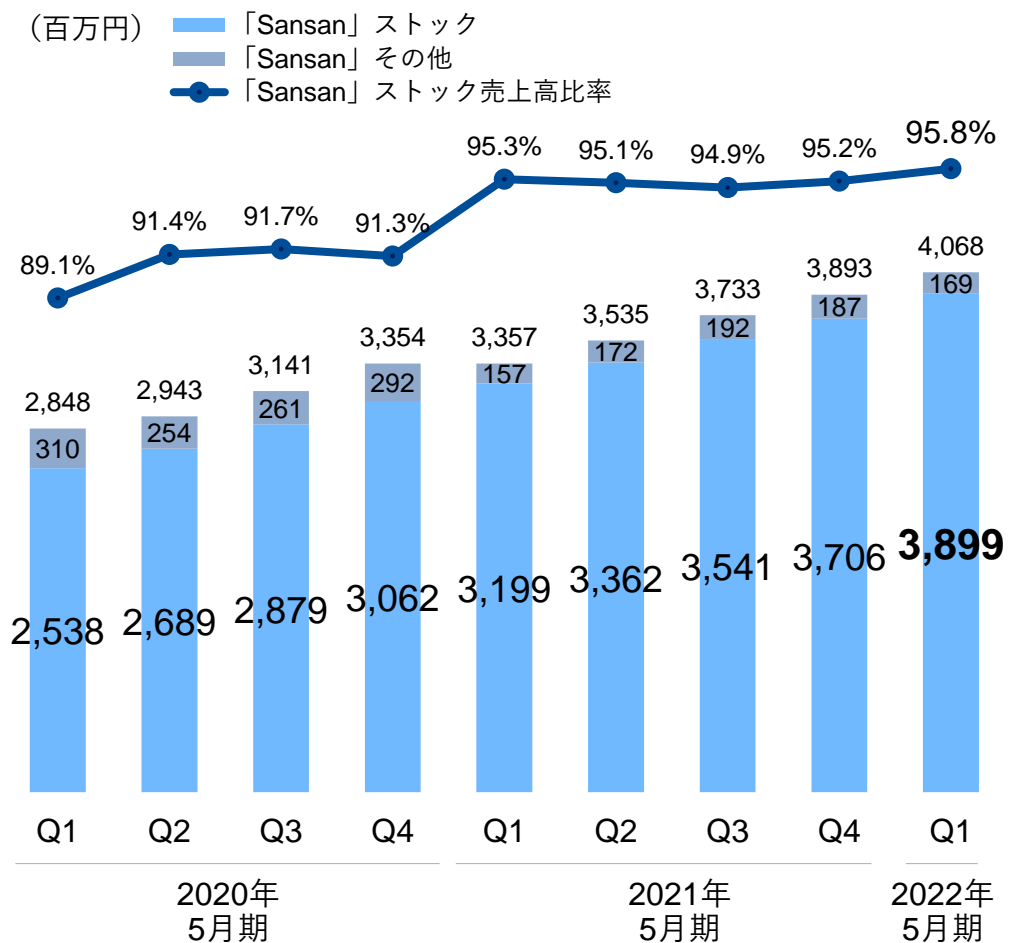


(1) 新たな報告セグメントに合わせて簡易的に組み替えた数値（参考値）

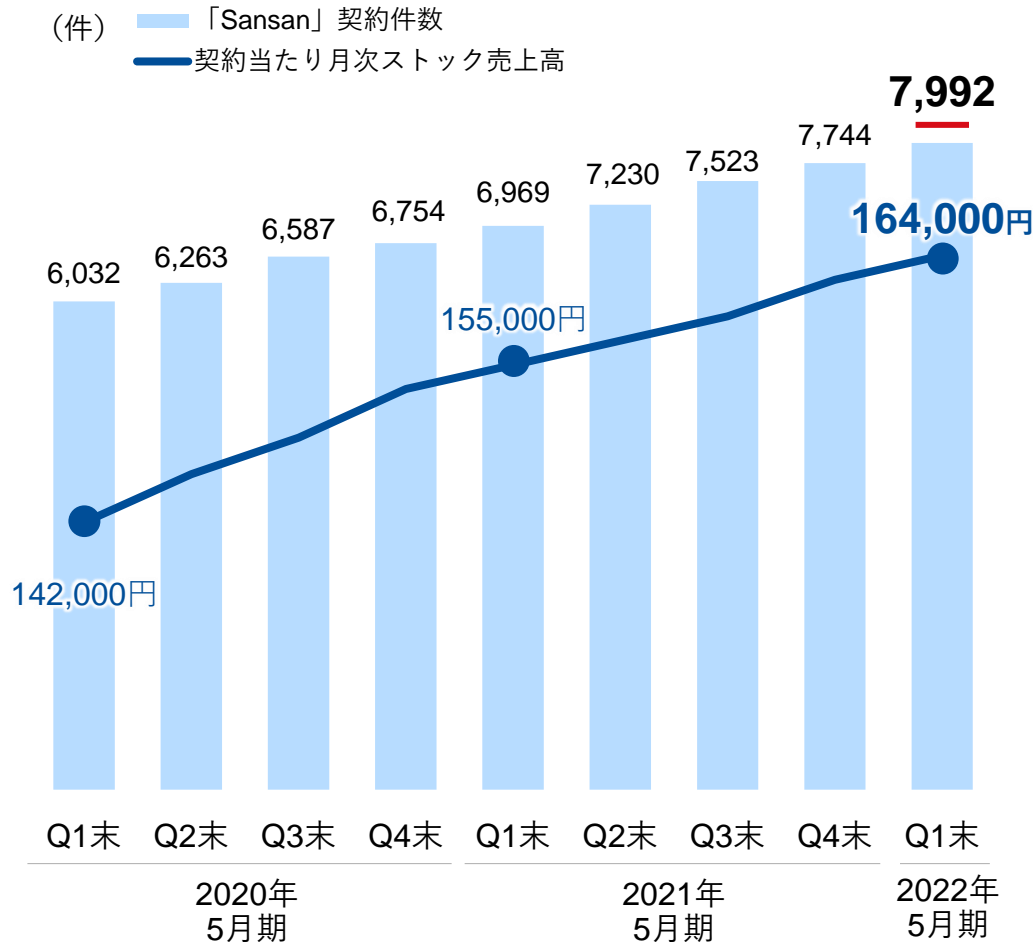
# Sansan／Bill One事業：「Sansan」ストック売上高・契約件数・契約当たり月次ストック売上高

「Sansan」ストック売上高は、前年同期比21.9%増  
 契約件数は前年同期末比14.7%増、契約当たり月次ストック売上高は前年同期比5.8%増

「Sansan」ストック売上高<sup>(1)</sup>



「Sansan」契約件数・契約当たり月次ストック売上高<sup>(2)</sup>



(1) 新たな報告セグメントに合わせて簡易的に組み替えた数値 (参考値)  
 (2) 「Sansan」の各四半期末月の月次ストック売上高実績 (「Sansan」のストック売上高のみで算出した数値に変更、未監査)

## Sansan／Bill One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<sup>(1)</sup>



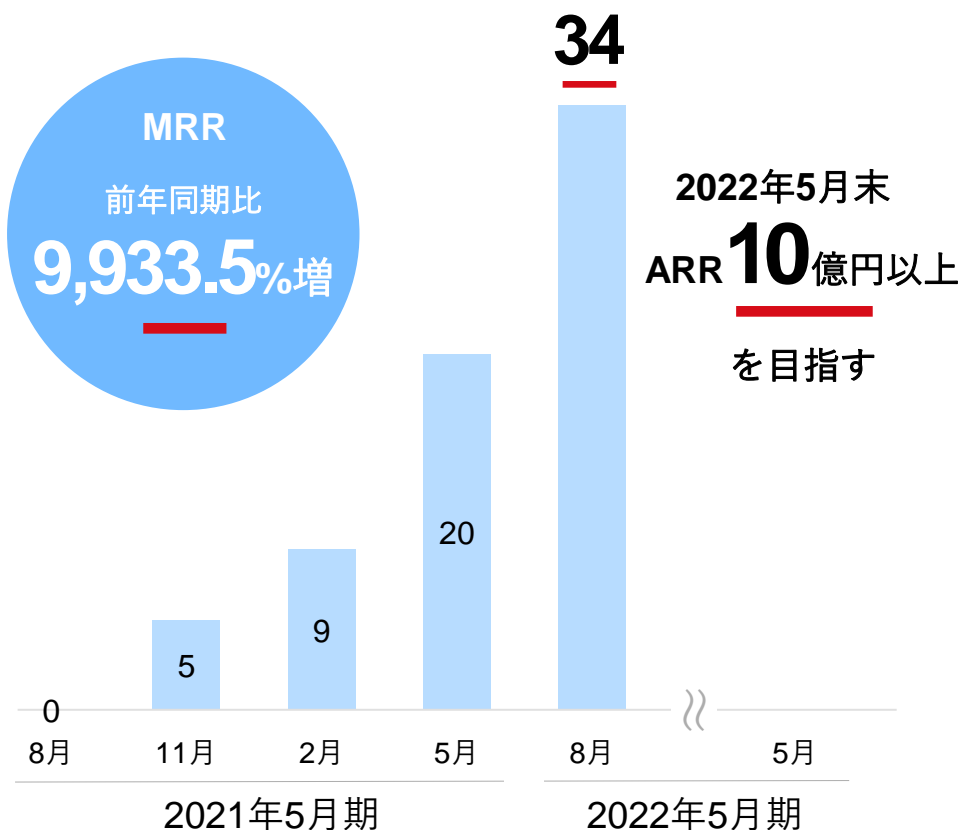
(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

# Sansan／Bill One事業：「Bill One」MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次売上高

MRRは前年同期比9,933.5%増の34百万円、2022年5月末においてARR10億円以上を目指す  
 有料契約件数は前年同期末比1,219.2%増、有料契約当たり月次売上高は前年同期比661.5%増

「Bill One」MRR

(百万円)



「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次売上高<sup>(1)</sup>

(件) ■ 有料契約件数 ● 有料契約当たり月次売上高<sup>(1)</sup>

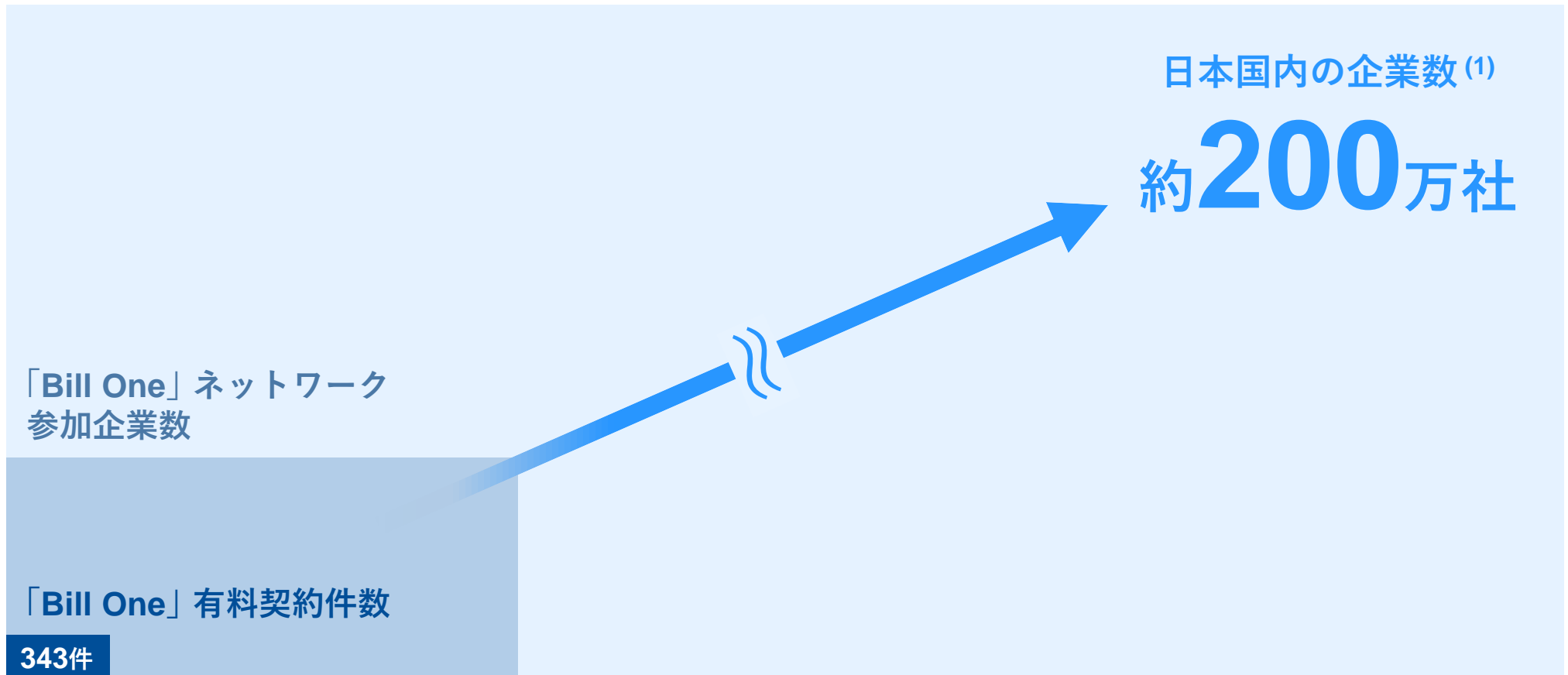


(1) 「Bill One」の各四半期末月の月次実績 (未監査)

## Sansan／Bill One事業：「Bill One」潜在市場規模

日本国内における広大な開拓余地が存在

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



## Eight事業の概況

売上高はBtoBサービスの拡大によって、前年同期比37.1%増  
営業利益は売上高の増加に伴い、赤字縮小

(百万円)	2021年5月期		2022年5月期	
	Q1実績	Q1実績	前年同期比	
<b>Eight事業</b>				
売上高	309	424	+37.1%	
BtoCサービス	74	71	-4.3%	
BtoBサービス	234	352	+50.2%	
営業利益	-193	-182	-	
営業利益率	-	-	-	
「Eight」ユーザー数 <sup>(1)</sup>	276万人	296万人	+20万人	
「Eight 企業向けプレミアム」 契約件数	1,757件	2,342件	+33.3%	

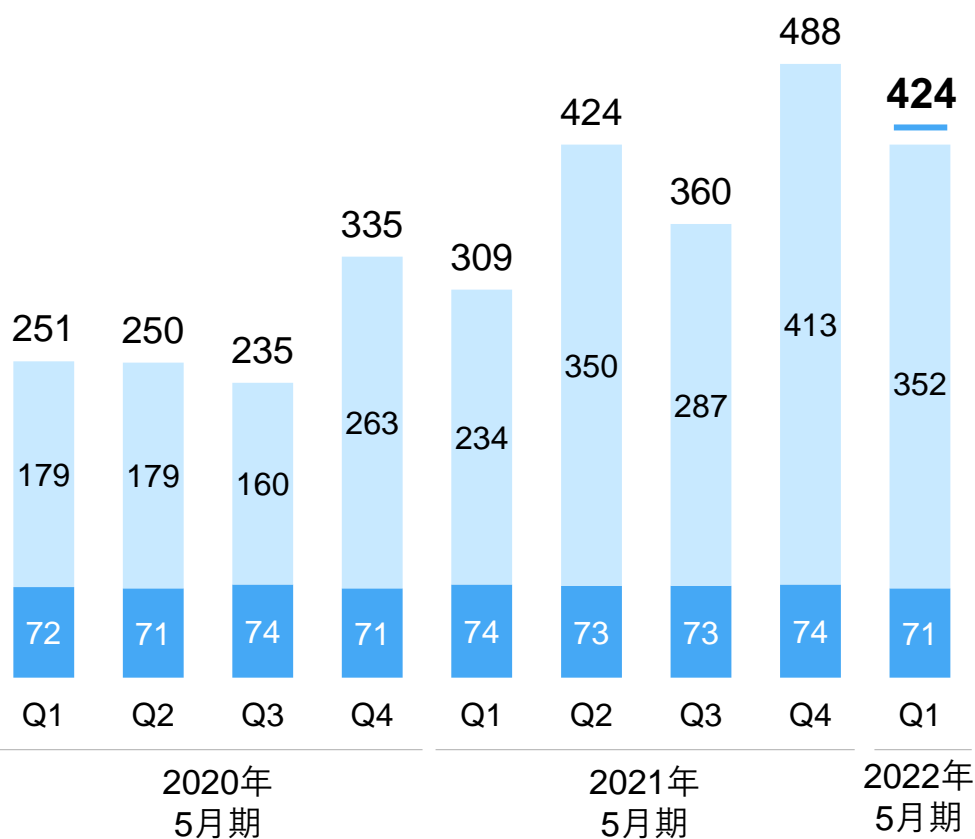
(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

## Eight事業：（参考）売上高・「Eight」ユーザー数

**BtoBサービス売上高は、前年同期比50.2%増**  
**「Eight」ユーザー数は順調に拡大**

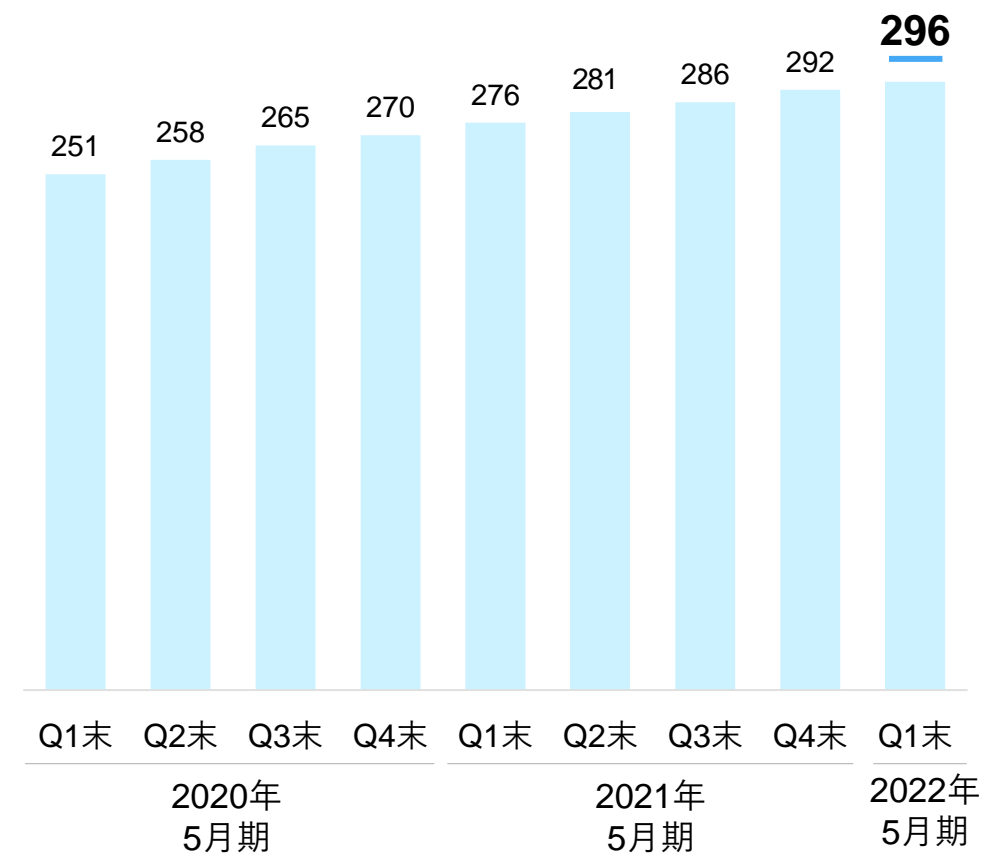
（参考）売上高<sup>(1)</sup>

（百万円） ■ BtoCサービス ■ BtoBサービス



「Eight」ユーザー数<sup>(2)</sup>

（万人）



(1) 新たな報告セグメントに合わせて簡易的に組み替えた数値（参考値）  
 (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

# 目次

---

1 報告セグメントの変更

2 2022年5月期 第1四半期実績

**3** 経営トピックス

4 2022年5月期 通期業績見通し

## トピックス

---

### - 株式分割

方法：普通株式1株につき4株の割合をもって分割

基準日：2021年11月30日（火）

効力発生日：2021年12月1日（水）

### - 新市場区分「プライム市場」の選択

新市場区分における「プライム市場」への上場維持基準に適合していることを確認

2021年10月8日の取締役会において、プライム市場の選択について決議

### - ガバナンス強化に関する取り組み

2021年8月に社外取締役（独立役員）として、塩月燈子氏が新たに就任

当社の取締役における社外取締役比率44.4%、独立役員比率33.3%、女性役員比率22.2%

# 目次

---

1 報告セグメントの変更

2 2022年5月期 第1四半期実績

3 経営トピックス

**4** 2022年5月期 通期業績見通し

## 連結業績の見通し

連結業績の見通しに変更なし

機動的かつ柔軟な投資の実施により、中長期的な売上高成長率の最大化を目指す

(百万円)	2021年5月期	2022年5月期	
	通期実績	通期見通し	前年同期比
売上高	16,184	20,230 ～20,716	+25.0% ～+28.0%
営業利益	736	450 ～800	-38.9% ～+8.6%

(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。

# 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

# 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) 2022年5月期（2021年6月1日）より、一部サービスの計上方法を変更した上で、報告セグメントをSansan／Bill One事業、Eight事業の2つに変更しています。なお、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

# 主要なBtoBサービス（マルチプロダクト）

名刺管理から、企業やビジネスパーソンのさまざまなDXニーズに応えるマルチプロダクトへ

## 名刺

法人向けクラウド名刺管理サービス

**sansan**

## 請求書

クラウド請求書受領サービス

**Bill One**  
powered by Sansan

## イベント・セミナー

法人向けセミナー管理システム

**sansan seminar manager**

## 業務連携

反社チェックオプション  
powered by Refinitiv/KYCC

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

名刺分析オプション  
powered by MotionBoard

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

## 契約書

クラウド契約書データ化サービス

**Contract One**  
powered by Sansan

新世代エントリーフォーム  
**Smart Entry**  
by Eight オンライン名刺  
スマートエントリー

新世代パンフレット  
**Smart Pamphlet**  
by Eight オンライン名刺  
スマートパンフレット

無人名刺受付システム  
スマート受付

全文書き起こしメディア  
**logmi**  
ログミー

## 名刺作成・発注

名刺作成サービス

**sansan**  
**名刺メーカー**

## 組織コミュニケーション

ピアボーナスサービス (2)

**Unipos**

## データ活用

データ統合・活用サービス

**Data One**  
powered by Sansan

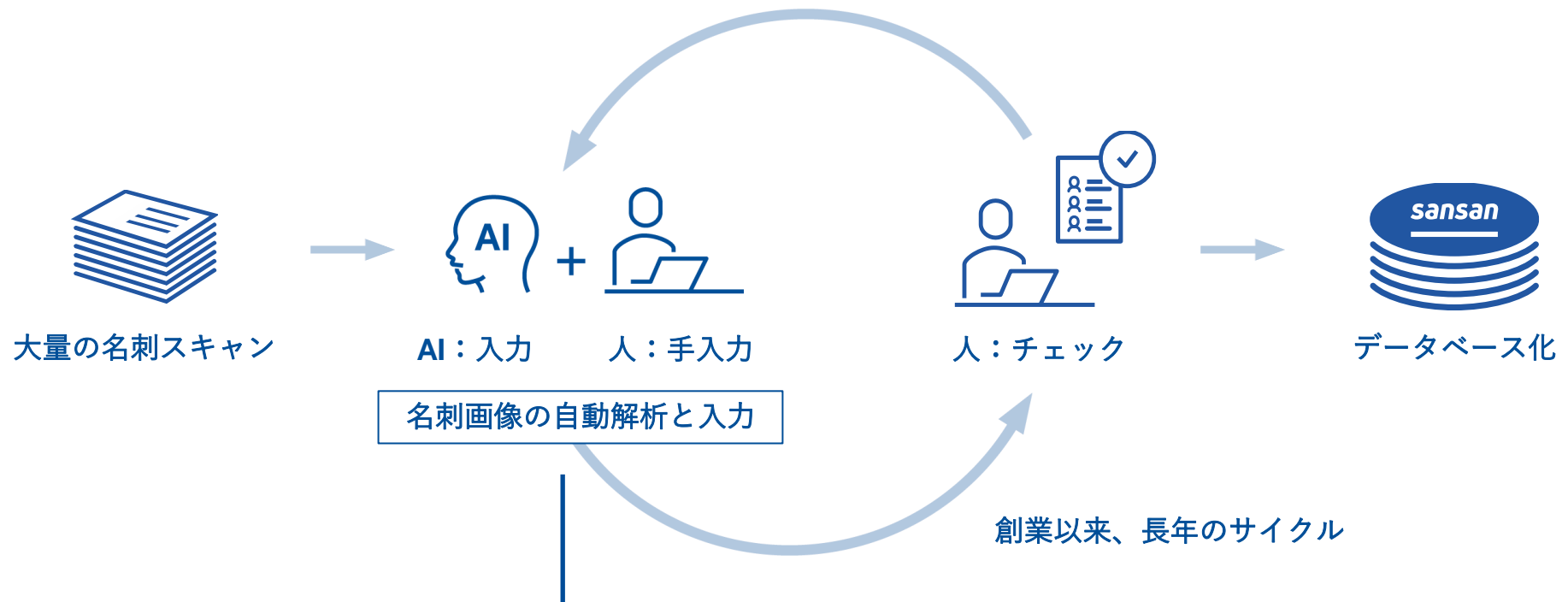
(1) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可の下で使用しています。

(2) 資本業務提携先のUnipos株式会社が提供するサービス

# 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

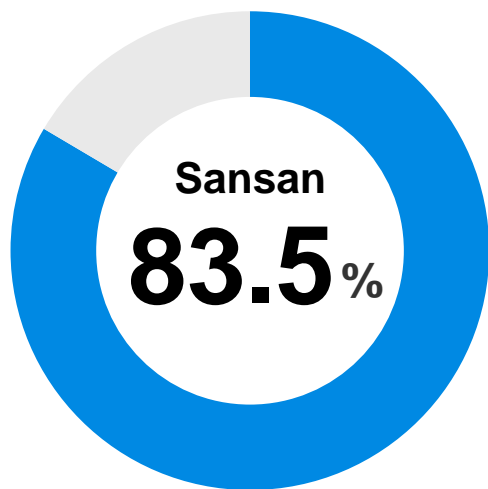
画像処理技術

# 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」を自ら創り上げきたことで、圧倒的な市場シェアと多様な顧客基盤を確立

## 市場シェアと認知度

2019年売上金額シェア(1)



テレビCM第5弾  
「面識アリ2017」上にやられた篇(2)



テレビCM第9弾  
「ゴルフでやられた」篇

## 盤石な顧客基盤

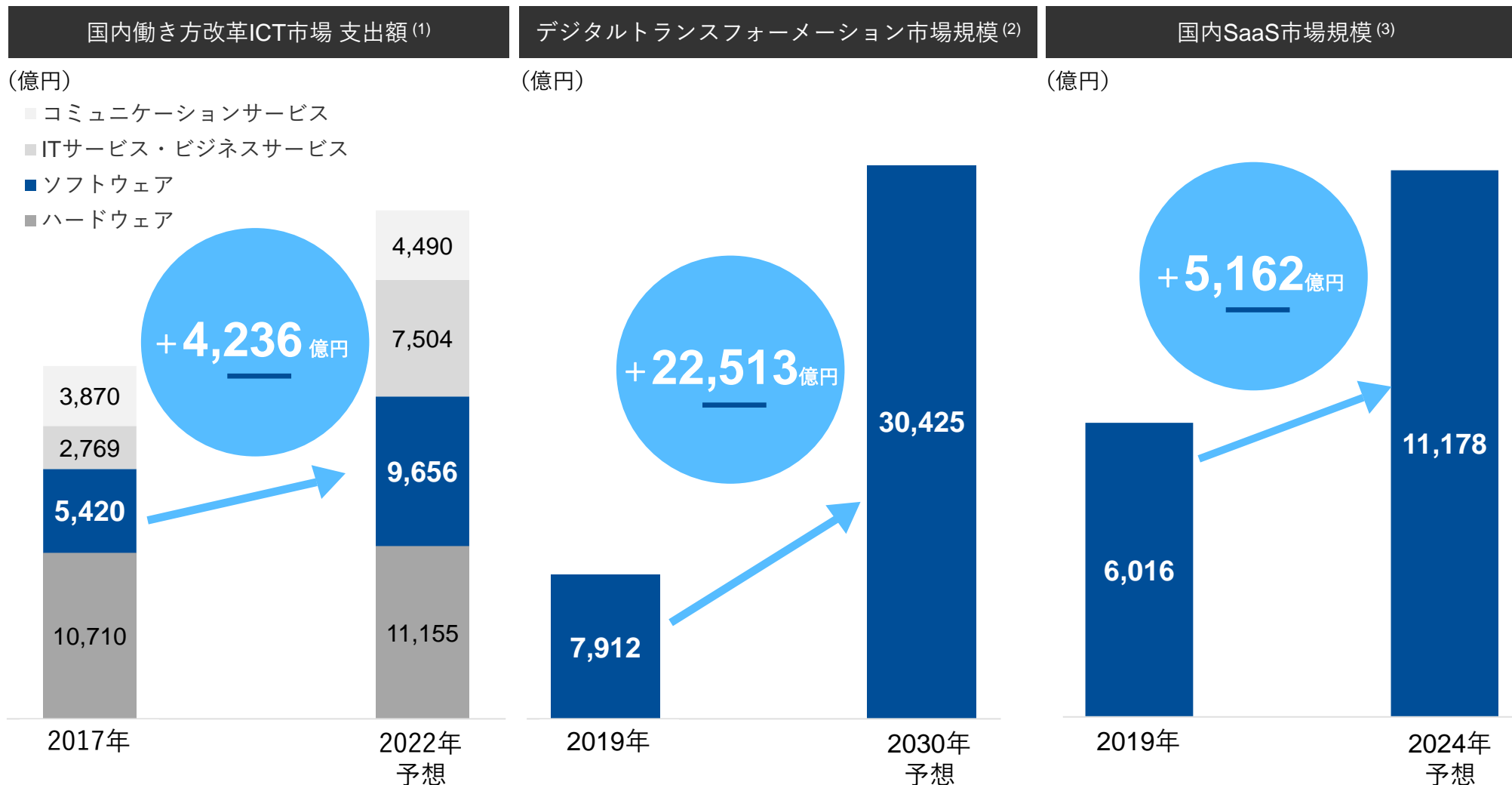


(1) 「名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向」（2020年12月 シード・プランニング調査）

(2) 第71回広告電通賞サービス・文化部門の最優秀賞受賞

# 「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



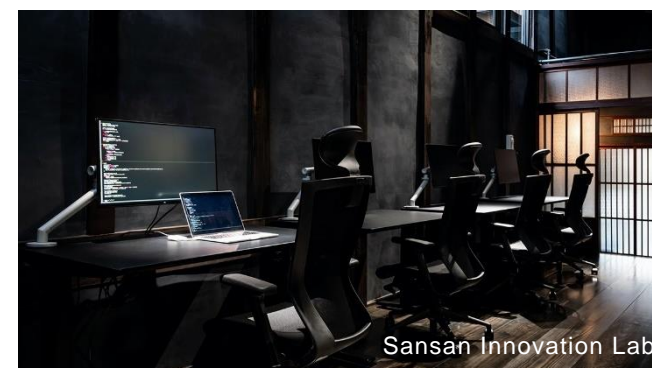
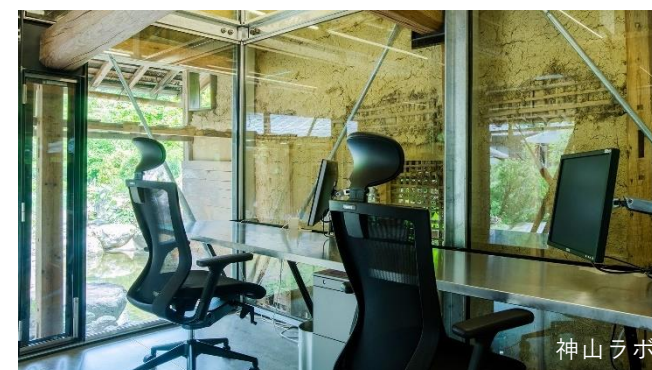
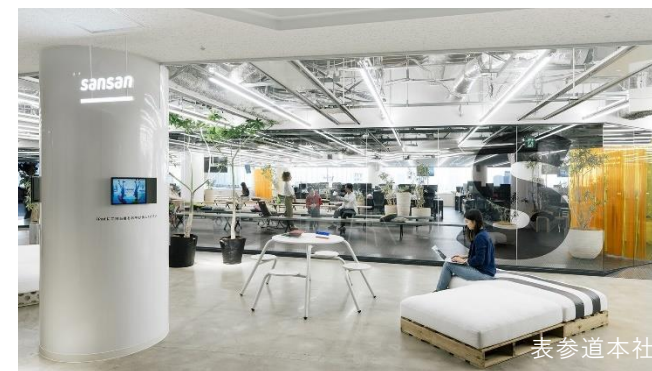
(1) 「国内働き方改革 ICT市場予測、2018年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス/ビジネスサービス、通信サービス別」 ( IDC Japan、2018年12月)

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

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」 富士キメラ総研

# 会社概要 (1)

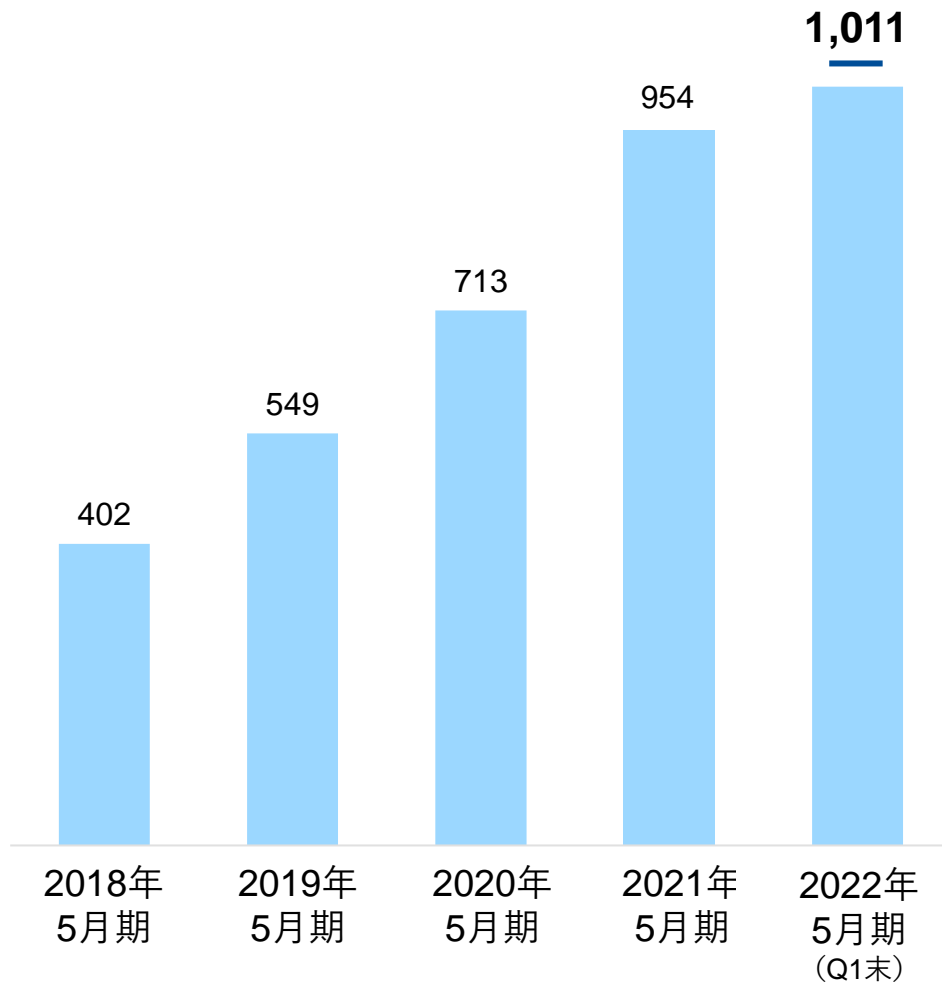
社名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設立	2007年6月11日
所在地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠点	支店：大阪、名古屋、福岡 サテライトオフィス：徳島、京都、福岡、北海道、新潟
グループ会社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Corporation（アメリカ） ログミー株式会社
代表者	寺田 親弘
従業員数	1,011名（2021年8月末時点）
資本金	6,333百万円（2021年8月末時点）
売上高	16,184百万円
株主構成	金融機関18.08%、証券会社0.69%、その他の法人2.52%、 外国法人等32.44%、個人その他46.27%



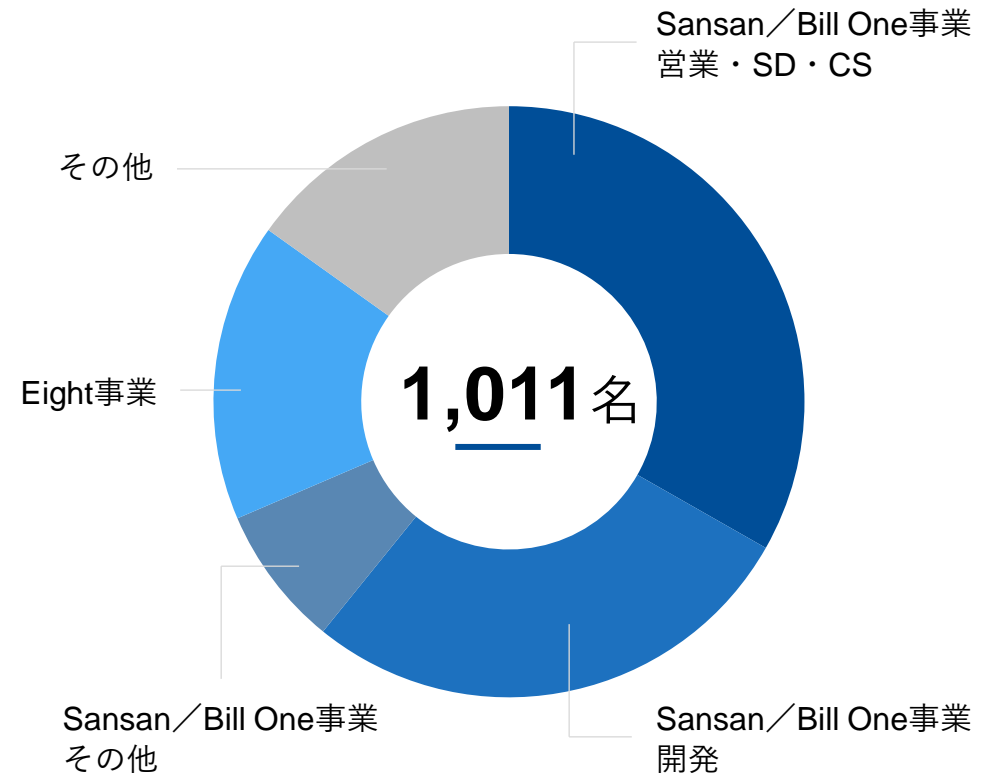
# 従業員数の状況

## 連結従業員数の推移

(人)



## 人員構成<sup>(1)</sup>



(1) 2021年8月31日現在



# Sansan / Bill One事業



# 「Sansan」：サービス概要

## 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

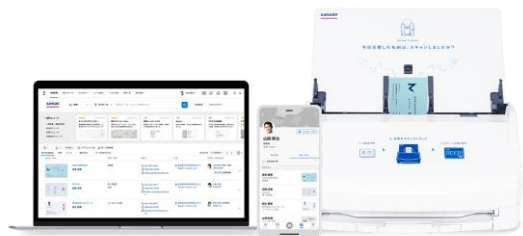
- ・ 名刺交換情報が社内で共有されていない
- ・ 社内コミュニケーションが円滑にできていない
- ・ 名刺情報が持つ価値に気付いていない



## 「Sansan」の主な機能

名刺管理から、営業を強くする  
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
- ・ 外部サービス情報配信
- ・ 人物異動情報配信
- ・ 決算短信分析レポート
- ・ 名刺作成
- ・ 案件管理
- ・ コンタクト管理
- ・ データ統合・活用
- ・ OpenAPI
- ・ 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

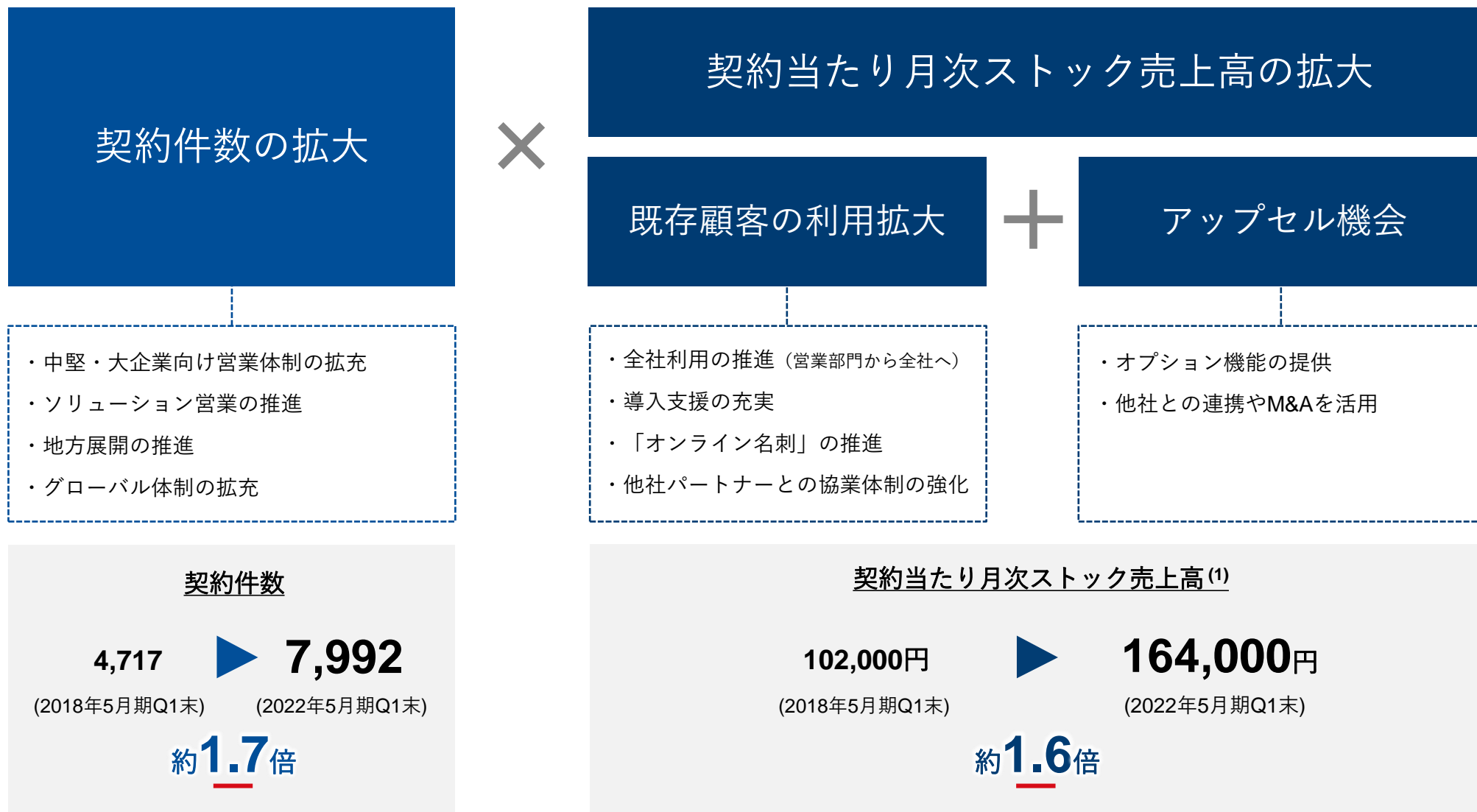
# 「Sansan」：料金プラン

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」：契約件数と契約当たり月次ストック売上高の拡大

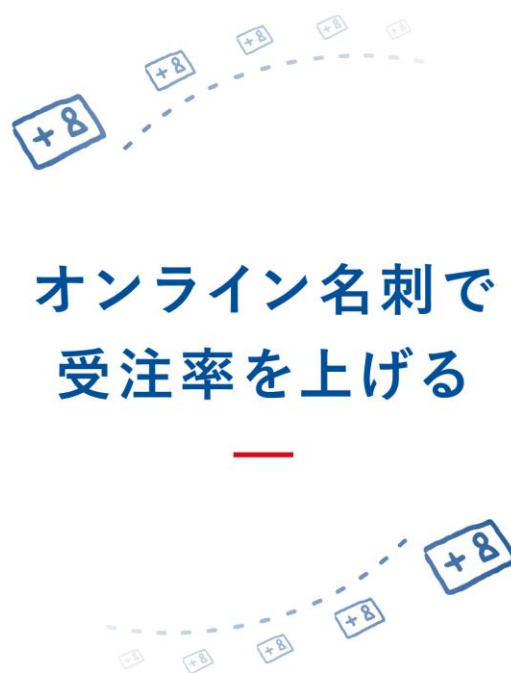
契約件数の拡大と契約当たり月次ストック売上高の拡大で成長を図る



(1) 「Sansan」の各四半期末月の月次ストック売上高実績（「Sansan」のストック売上高のみで算出した数値に変更、未監査）

# 「Sansan」：「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」<sup>(1)</sup> 「Google カレンダー™」<sup>(2)</sup> 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。

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

# 「Sansan」：オプション機能①

## 「反社チェックオプション powered by Refinitiv/KYCC」



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」



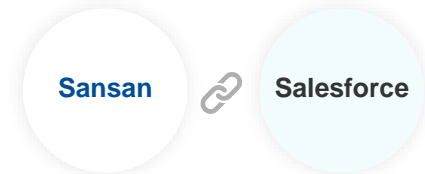
セミナーでの来場者情報  
アンケート結果



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

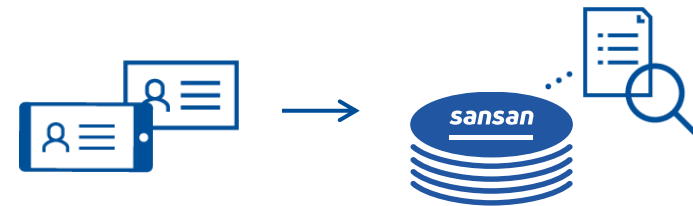
## 「商談管理オプション for Salesforce」 (1)



「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、許可の下で使用しています。

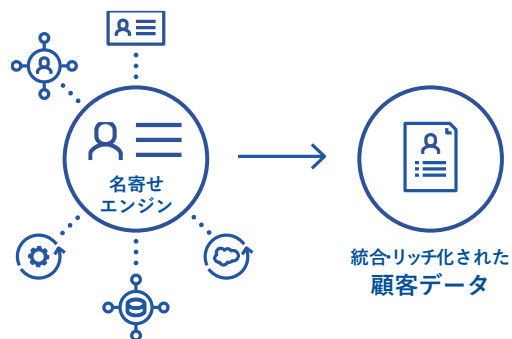
## 「契約管理オプション for クラウドサイン」



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」：オプション機能②

### 「Data One」



「Sansan」と他社サービスを連携させることで、社内のあらゆる顧客データを統合・リッチ化し、データ統合から企業のDXを促進する機能

### 「名刺分析オプション powered by MotionBoard」



「Sansan」上の名刺データ（顧客情報）と紐付けて、社内外のさまざまな情報・データを統合・分析し、可視化する機能

### 「Sansan名刺メーカー」



「Sansan」上に自身の名刺をマスターデータとして登録することで、簡単に名刺の印刷・注文申請ができるサービス

### 「同僚コラボレーション」

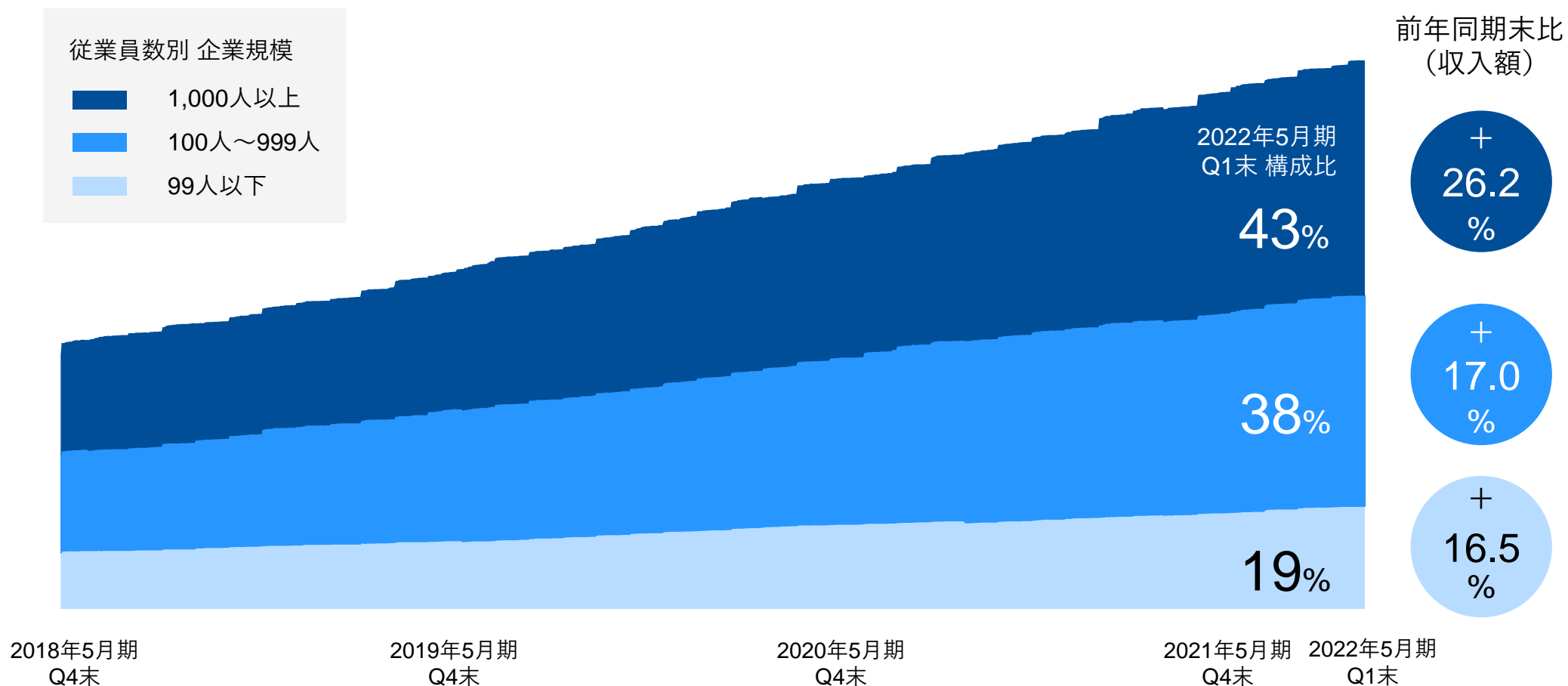


社内外の連絡先を一元管理するクラウド電話帳機能や社内全員のプロフィールを可視化によって、各人の強みを社内共有する機能

# 「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<sup>(1)</sup>（ストック収入）



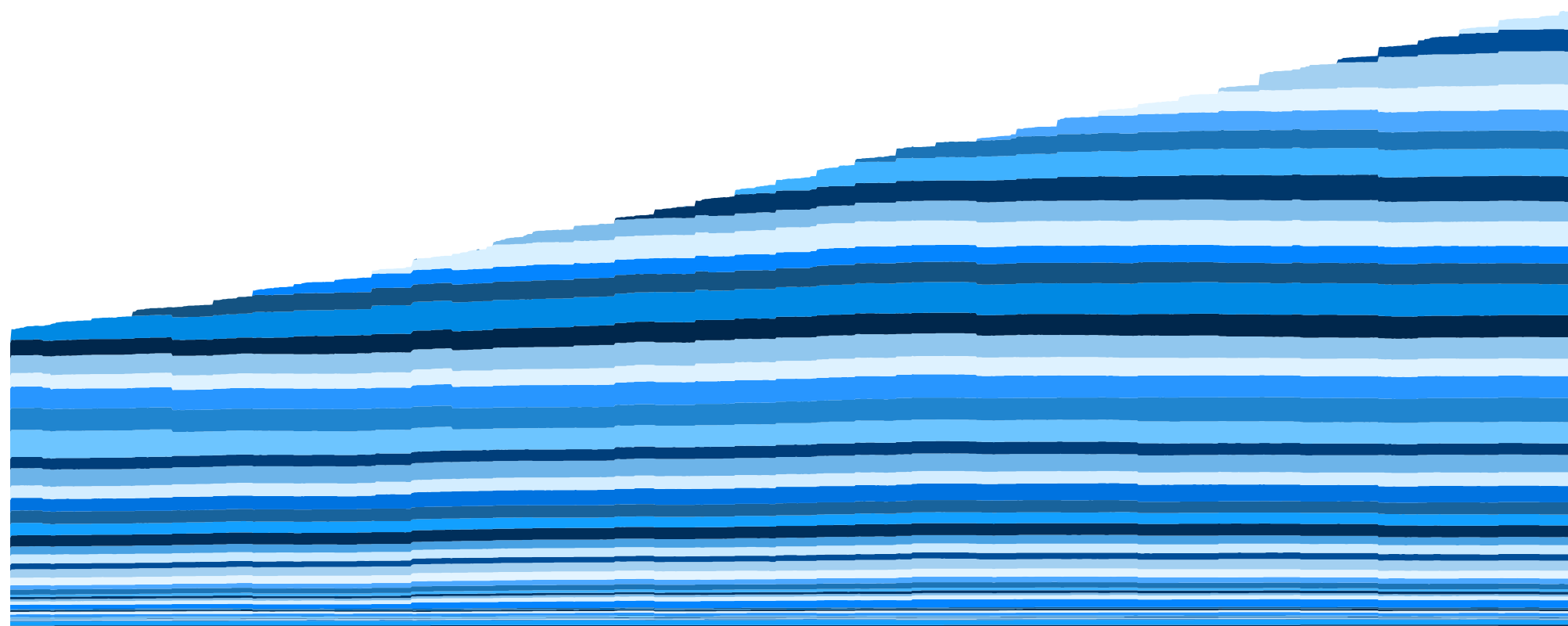
(1) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）



# 「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<sup>(1)</sup>を実現

「Sansan」 サービス開始時期別の収入構成<sup>(2)</sup>（ストック収入）



2018年5月期  
Q4末

2019年5月期  
Q4末

2020年5月期  
Q4末

2021年5月期  
Q4末

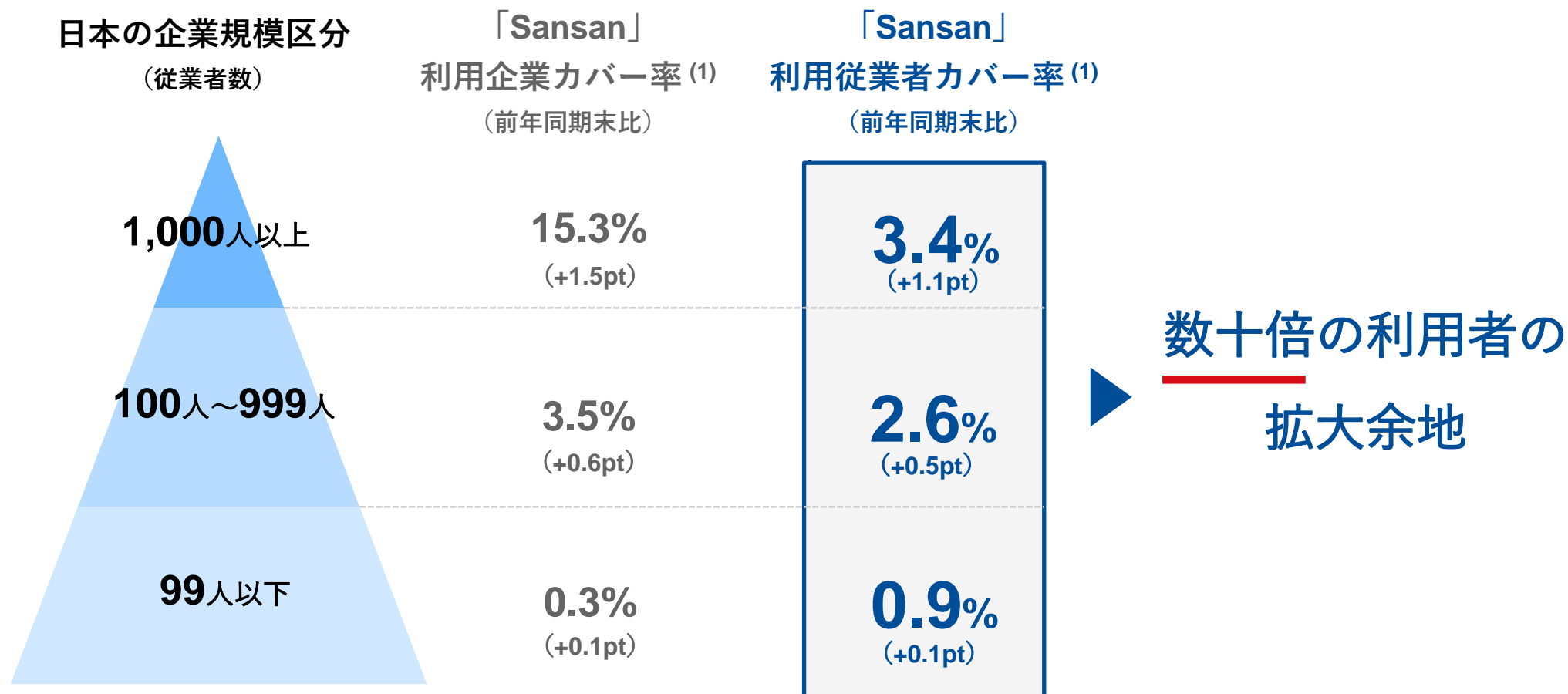
2022年5月期  
Q1末

(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）

# 「Sansan」：日本国内における潜在市場規模（TAMの考え方）

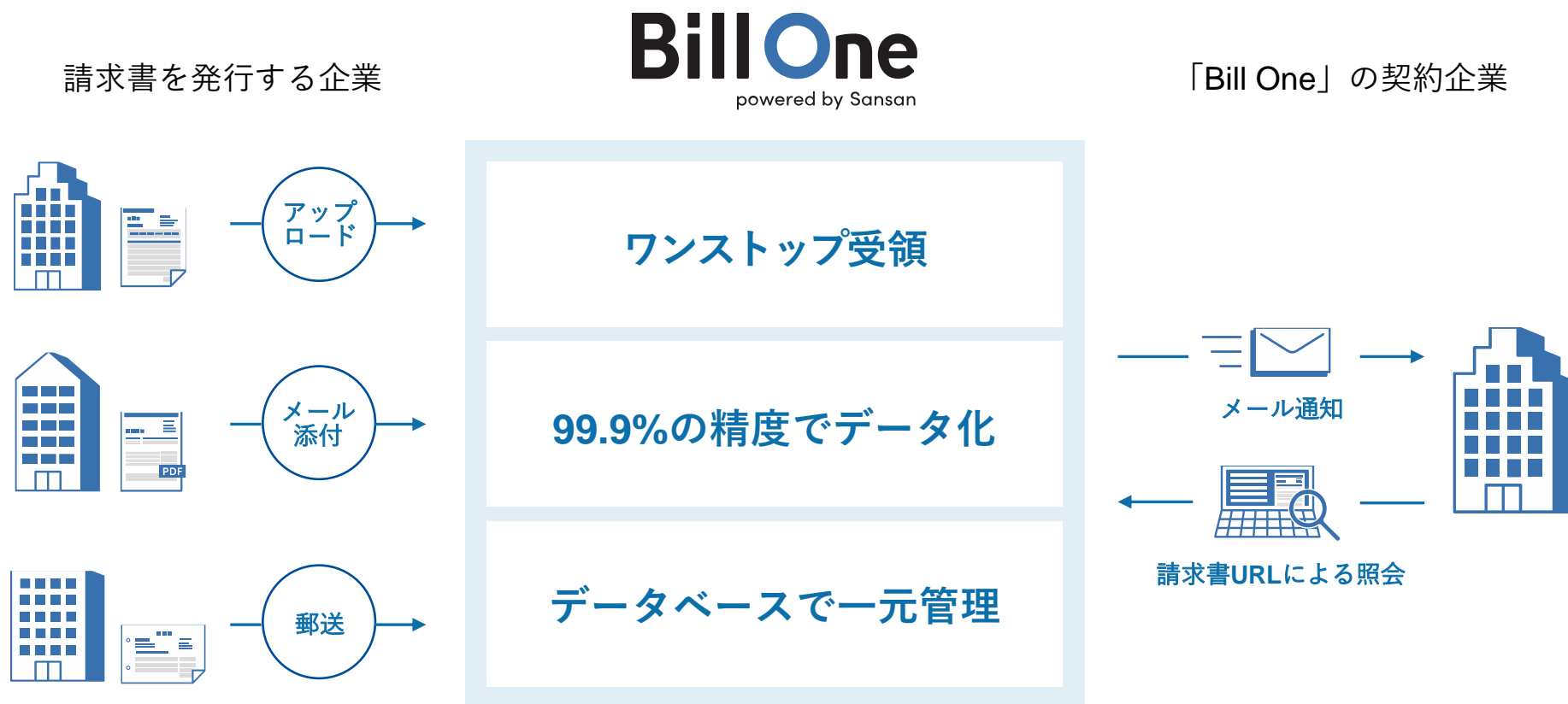
多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(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2022年5月期Q1末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

## 「Bill One」：サービス概要

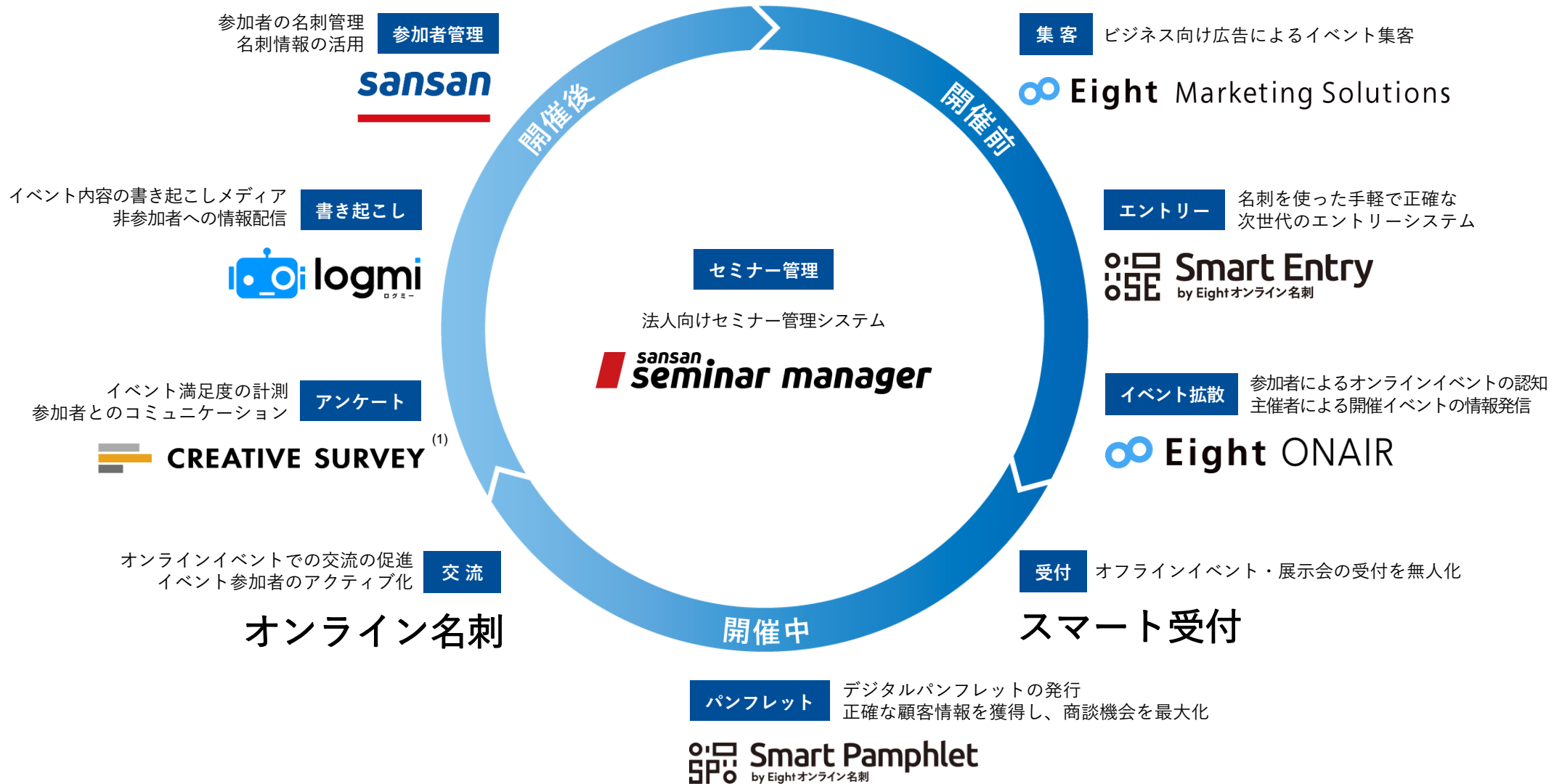
紙やPDFの請求書をオンラインで受け取り可能にし、業務効率化の実現により、月次決算の早期化を支援するサービス（2020年5月提供開始）



紙やPDF等の請求書を正確にデータ化し、データ化された請求書はクラウド上で閲覧できるほか、請求書の確認や承認作業等の各種業務フローもクラウド上で完結可能

# イベントテックサービス

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



(1) 当社の持分法適用関連会社が提供するサービス

# 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  
活かしてきていない

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」

「企業ニュース」 「イベント参加」



	BtoCモデル		BtoBモデル		
収益機会	個人向け有料プラン	企業向け有料プラン	広告サービス	ビジネスイベント	採用関連サービス

## 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 (1)		
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 Marketing Solutions」	配信量に応じた 従量制料金 (2) (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」	固定料金 (3) (都度課金)	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
「Climbers」	固定料金 (3) (都度課金)	若手ビジネスパーソンをターゲットとした大型イベント 各界のトップランナーによる講義や企業展示会を実施
採用関連サービス 「Eight Career Design」	月額固定料金 (4) (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) Eight事業のBtoBサービスには、ログミー株式会社が提供するメディア「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) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり

(3) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

(4) 採用決定時に追加料金あり

# 「Eight ONAIR」のサービス概要

## 2021年5月よりビジネスイベントメディア「Eight ONAIR」を提供開始

名刺でつながるビジネスイベントメディア

# Eight ONAIR



ビジネスイベント情報を集約し、「Eight」のネットワークを活用して、ユーザーへイベント情報を届け、イベント主催者の集客をサポートする



ビジネス



DX / 組織



経営 / 人事



アート / DX



***sansan***

