

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2022年5月期 第3四半期
決算説明資料

Sansan株式会社 2022年4月11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。

目次

- 1** 2022年5月期 第3四半期実績
- 2** 「Sansan」の成長戦略
- 3** 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)

目次

1 2022年5月期 第3四半期実績

2 「Sansan」の成長戦略

3 2022年5月期 通期業績見通し

第3四半期累計実績ハイライト

■ 連結売上高は前年同期比25.1%増

売上高 : Sansan／Bill One事業は23.8%増、Eight事業は30.7%増

ARR⁽¹⁾ : 23.0%増の18,831百万円

■ 通期業績見通しのレンジに沿った進捗

コロナ禍によるマイナス影響は引き続きあるものの、期初公表した連結業績見通しに変更なし
営業利益は、第3四半期累計期間において黒字を計上（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）

■ 「Bill One」はARR目標を前倒しで達成

「Bill One」MRR⁽²⁾は前年同期比886.7%増の92百万円、ARRは1,109百万円

2022年5月末目標を前倒して達成し、リリースから約1年9か月でARR10億円を突破

(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

長引くコロナ禍のマイナス影響を受けつつも、売上高は堅調に推移し、前年同期比24.6%の増収
売上高の増加等に伴い、営業利益は増益

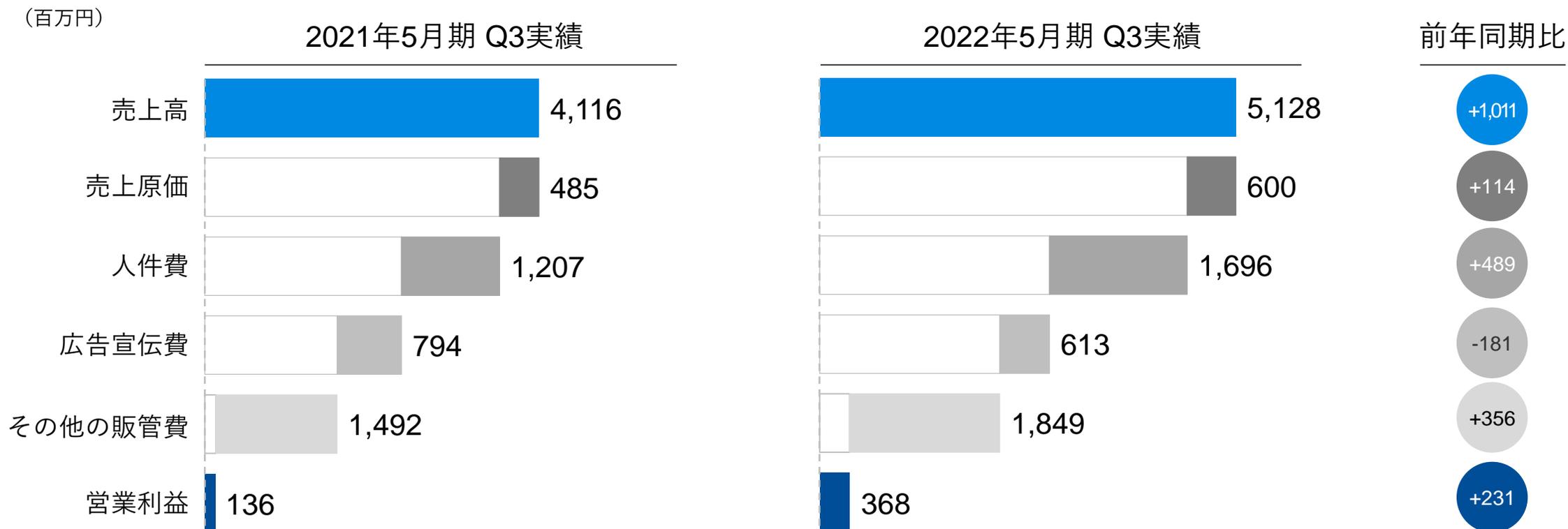
	(百万円)	2021年5月期	2022年5月期		(ご参考) 2022年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
連結業績	売上高	4,116	5,128	+24.6%	14,705	+25.1%
	売上総利益	3,630	4,527	+24.7%	12,973	+25.7%
	売上総利益率	88.2%	88.3%	+0.1pt	88.2%	+0.4pt
	営業利益	136	368	+170.2%	234	-71.5%
	営業利益率	3.3%	7.2%	+3.9pt	1.6%	-5.4pt
	経常利益	25	107	+328.4%	750	+56.7%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	25	1	-94.1%	575	+39.0%
	EPS ⁽¹⁾	0.21円	0.01円	-94.1%	4.61円	+38.7%

(1) 2021年12月1日付で普通株式1株を4株とする株式分割を行っているため、2021年5月期の期首に分割されたと仮定し、EPSを算定しています。

連結営業利益の増減要因

売上高の増加及び広告宣伝費の減少等により、営業利益は前年同期比170.2%の増益
 人材採用の強化により、人件費は前年同期比489百万円増加

連結売上高～営業利益の状況



セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）

調整額（営業利益）は人員の増加等により、前年同期比で266百万円のマイナス拡大

		2021年5月期	2022年5月期		2022年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
売上高	連結	4,116	5,128	+24.6%	14,705	+25.1%
	Sansan／Bill One事業	3,757	4,650	+23.8%	13,199	+23.8%
	Eight事業	360	454	+26.1%	1,430	+30.7%
	その他	—	25	—	80	—
	調整額	-1	-3	—	-5	—
営業利益	連結	136	368	+170.2%	234	-71.5%
	Sansan／Bill One事業	1,226	1,662	+35.6%	4,029	-0.8%
	Eight事業	-185	-105	—	-396	—
	その他	—	-18	—	-18	—
	調整額	-904	-1,170	—	-3,379	—

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の急成長を背景に、前年同期比23.8%増
 営業利益は売上高の増加や広告宣伝費の減少等により、前年同期比35.6%増

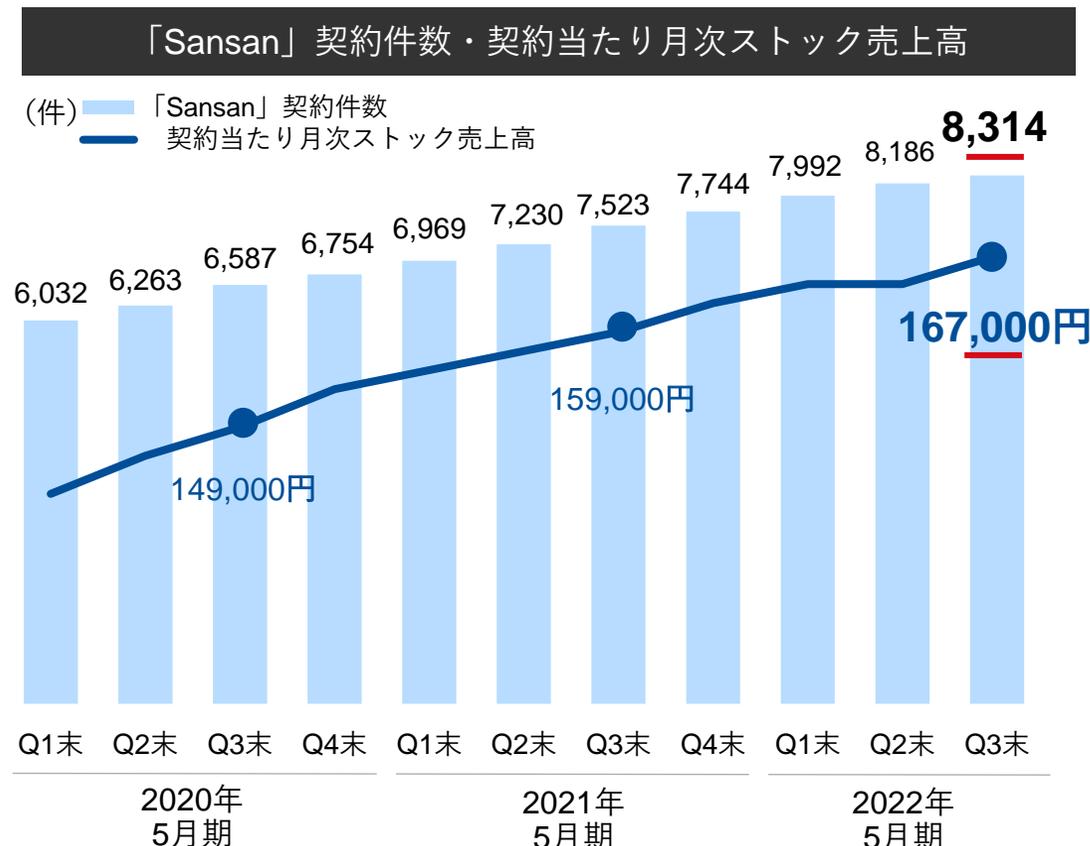
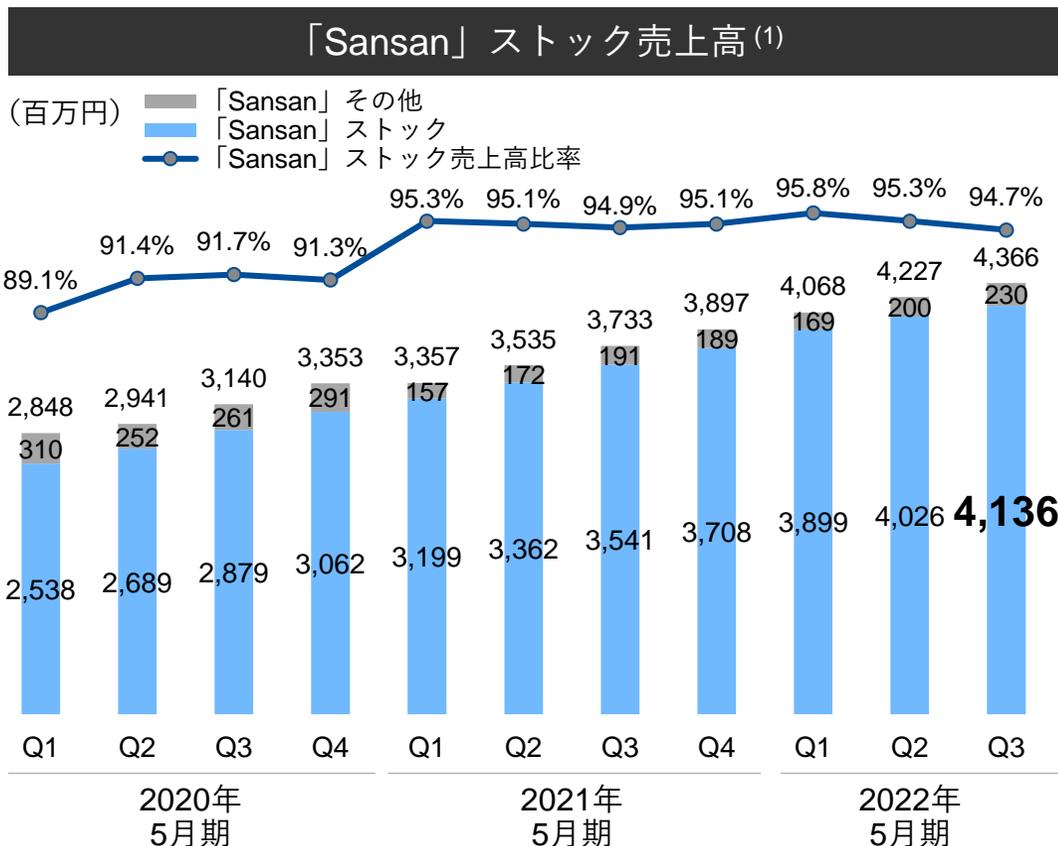
	(百万円)	2021年5月期	2022年5月期		(ご参考) 2022年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業 ⁽¹⁾	売上高	3,757	4,650	+23.8%	13,199	+23.8%
	「Sansan」	3,733	4,366	+17.0%	12,662	+19.2%
	「Sansan」 ストック	3,541	4,136	+16.8%	12,062	+19.4%
	「Sansan」 その他	191	230	+20.2%	600	+14.9%
	「Bill One」	23	259	+1,003.0%	498	+1,356.4%
	その他	0	24	+6,048.6%	38	+4,543.1%
	営業利益	1,226	1,662	+35.6%	4,029	-0.8%
	営業利益率	32.6%	35.7%	+3.1pt	30.5%	-7.6pt

(1) 未監査

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16.8%増

契約件数は前年同期末比10.5%増、契約当たり月次ストック売上高は前年同期比5.0%増

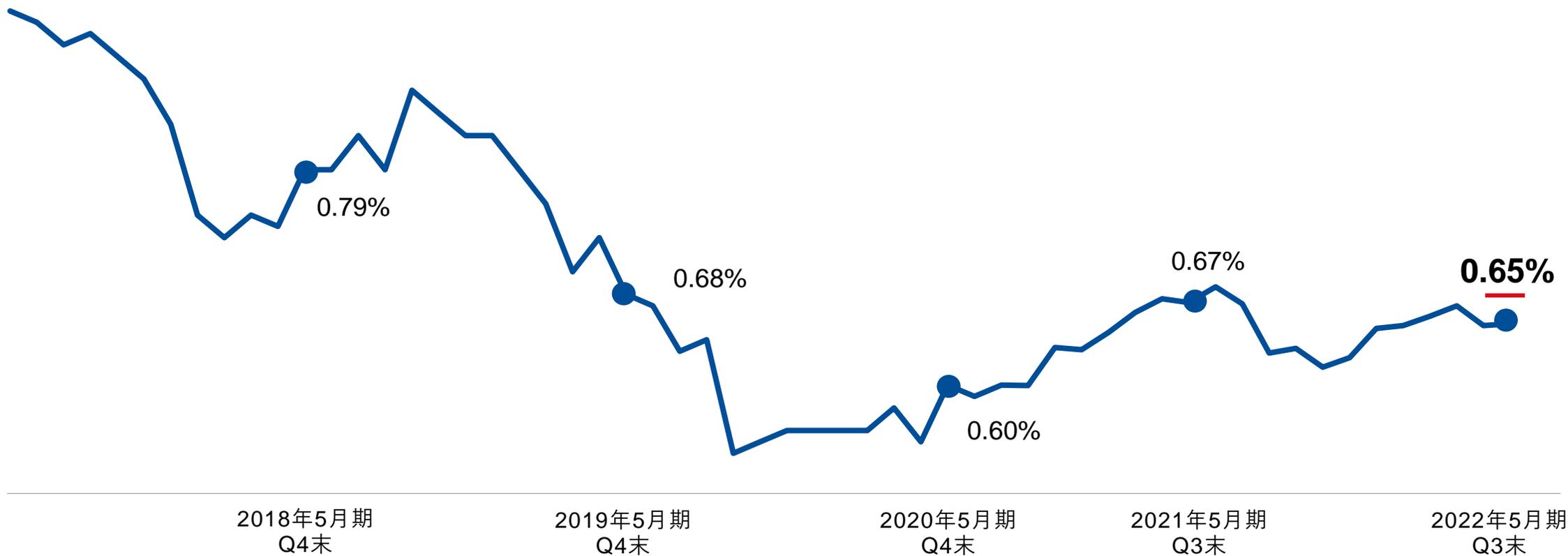


(1) 2021年5月期Q3及びQ4の数値を修正

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(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

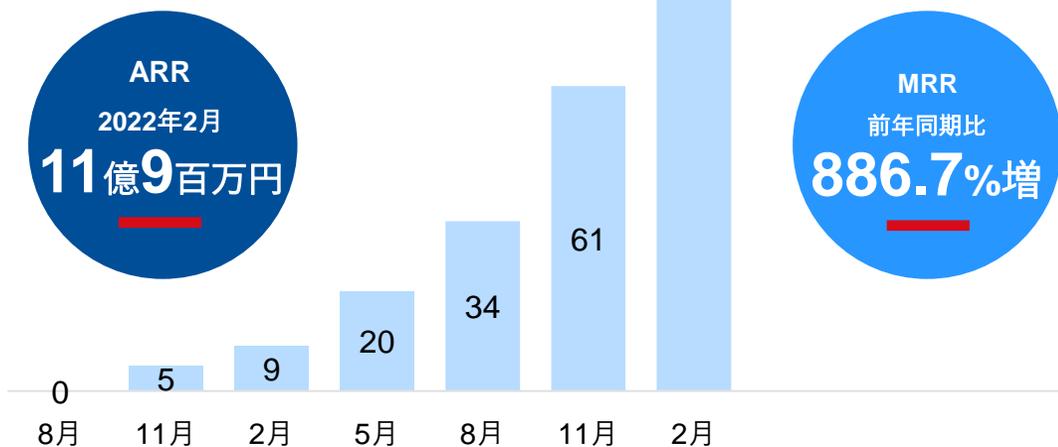
Sansan / Bill One事業：「Bill One」MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次売上高

MRRは前年同期比886.7%増となり、2022年5月末目標のARR10億円以上を前倒しで達成
 有料契約件数・有料契約当たり月次売上高ともに急成長

「Bill One」MRR

(百万円)

2022年5月末目標
 10億円以上
 を前倒し達成



2021年5月期

2022年5月期

「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次売上高

(件) 有料契約件数 有料契約当たり月次売上高

2022年5月末 1,000件を目指す



2021年5月期

2022年5月期

Sansan／Bill One事業：「Bill One」導入顧客と潜在市場規模

企業規模を問わず、さまざまな業種業態の顧客を獲得
日本国内において広大な開拓余地が存在

導入顧客事例



「Bill One」潜在市場規模 (1)



(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

**BtoBサービス（企業向け有料サービス）の拡大により、売上高は前年同期比26.1%増
営業利益は前年同期比80百万円の赤字縮小**

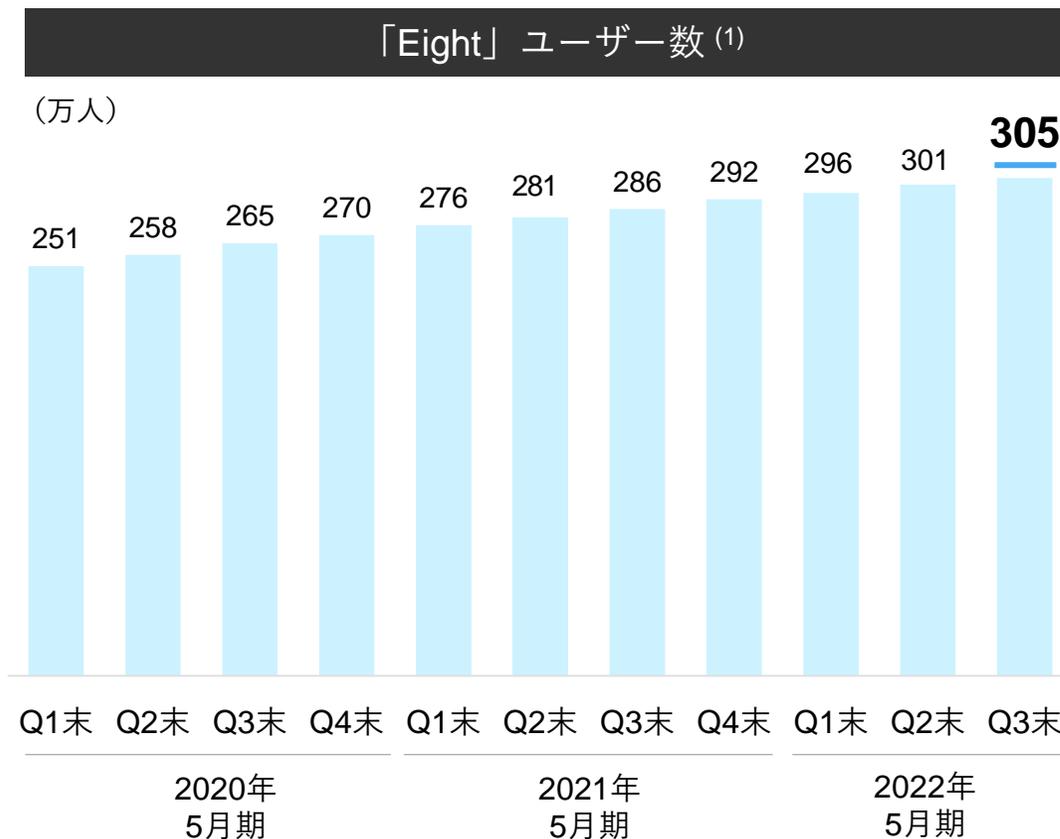
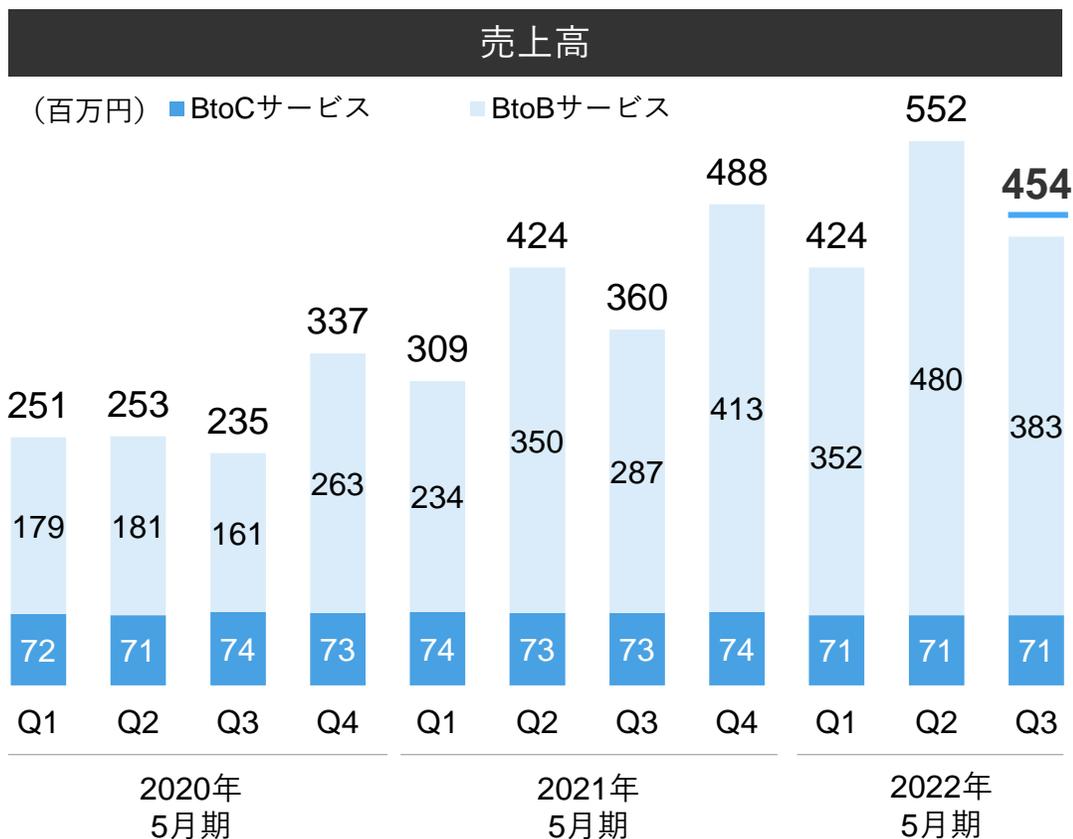
	(百万円)	2021年5月期	2022年5月期		(ご参考) 2022年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
Eight 事業 ⁽¹⁾	売上高	360	454	+26.1%	1,430	+30.7%
	BtoCサービス	73	71	-2.9%	213	-3.7%
	BtoBサービス	287	383	+33.5%	1,217	+39.4%
	営業利益	-185	-105	—	-396	—
	営業利益率	—	—	—	—	—
	「Eight」ユーザー数 ⁽²⁾	286万人	305万人	+19万人		
	「Eight Team」契約件数	2,132件	2,621件	+22.9%		

(1) 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：売上高・「Eight」ユーザー数

採用サービス等の成長により、BtoBサービス売上高は前年同期比33.5%増
 「Eight」ユーザー数は順調に拡大



(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

目次

1 2022年5月期 第3四半期実績

2 「Sansan」の成長戦略

3 2022年5月期 通期業績見通し

プロダクト刷新の背景（企業の営業活動における課題）

企業の営業活動では、企業情報の不足等から「戦略的な営業ができない」という、
これまでも存在した課題に加え、コロナ禍によって「営業機会が失われる」という新たな課題が発生

企業の営業活動

これまでも存在した課題

新規の営業先を選定したいが、
企業情報がない
(詳細な企業情報・接点有無等が不明)

戦略的な営業ができない

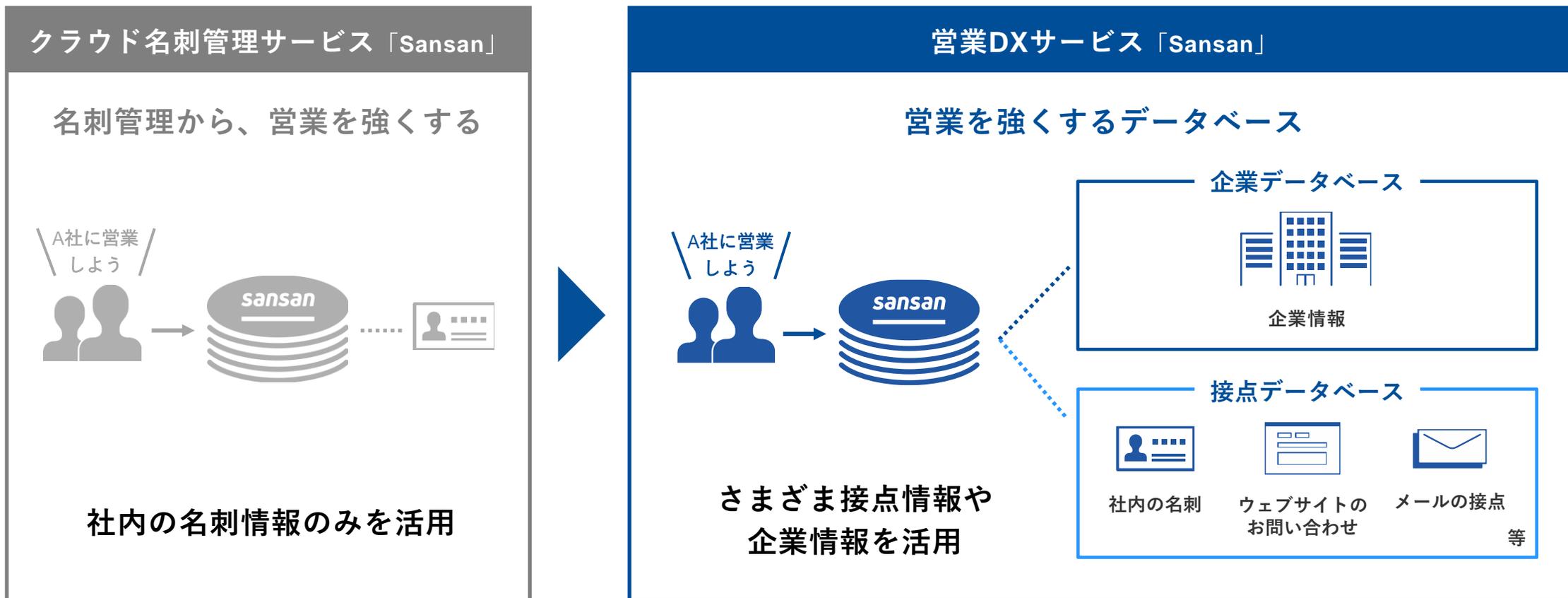
コロナ禍による新たな課題

非接触型の商談機会の増加
▼
名刺交換の減少
▼
正確な顧客情報の取得が困難

営業機会の喪失

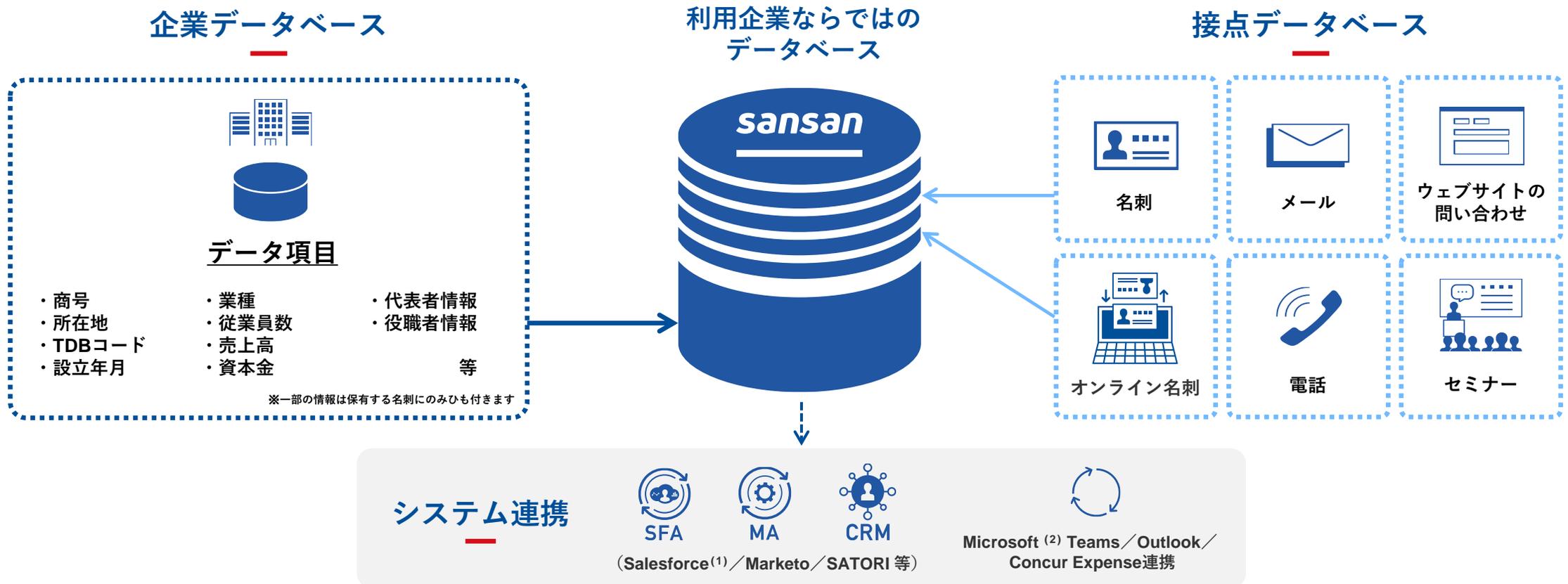
プロダクト刷新の狙い

企業の営業活動における課題に対応した新たな機能を追加
名刺管理に留まらない価値を訴求し、企業の営業力を支えるサービスとして進化



サービス概要（営業DXサービス「Sansan」）

100万件超の企業情報を新たに搭載し、名刺以外のさまざまな接点情報を蓄積・可視化する機能を追加
それらを組み合わせて、利用企業ならではのデータベースを構築し、組織や個人の営業力を強化



(1) Salesforceは、salesforce.com, Inc.の登録商標です。

(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。

今後のスケジュール

主要機能を2023年5月期 第1四半期中に提供予定

2022年5月期

2023年5月期

2022年5月期		2023年5月期	
Q3	Q4	Q1	Q2
プロダクト刷新の主な機能			
<ul style="list-style-type: none">メール署名 取り込み機能の追加 (12月)	<ul style="list-style-type: none">企業情報の閲覧 (3月)	<ul style="list-style-type: none">ウェブサイトの問い合わせ フォーム連携機能の追加 (5月)帝国データバンク社との連携強化 (6月)	(随時追加)
	<ul style="list-style-type: none">販売開始 (3月)		

目次

1 2022年5月期 第3四半期実績

2 「Sansan」の成長戦略

3 2022年5月期 通期業績見通し

連結業績の見通し

第3四半期までの実績はレンジに沿って進捗しており、連結業績の見通しに変更なし

		2021年5月期	2022年5月期	
		通期実績	通期見通し	前年同期比
(百万円)				
連結業績	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)

Sansan／Bill One事業		
「Sansan」	「Bill One」	その他
営業DXサービス 	クラウド請求書 受領サービス 	クラウド契約 業務サービス 
セミナー管理システム 		
名刺作成サービス 		

Eight事業	
BtoCサービス	BtoBサービス
名刺アプリ  - 「Eightプレミアム」	名刺アプリ 
	<ul style="list-style-type: none"> - 「Eight Team」 - 「Eight Marketing Solutions」 - 「Meets」 - 「Climbers」 - 「DX Camp」 - 「Business IT & SaaS EXPO」 - 「Eight Career Design」
	全文書き起こしメディア (2) 

(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

アナログ情報をデータ化する仕組みとテクノロジー

競合他社の追随を許さないアナログ情報のデータ化オペレーションを確立

大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化



テクノロジーの組み合わせ

項目の自動判別・
マイクロタスク化

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

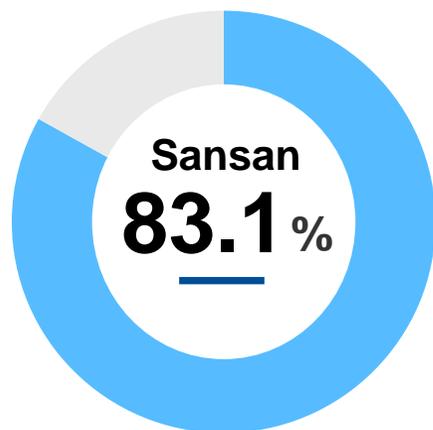
画像処理技術

圧倒的な認知度とSaaS経営における強固なアセット

BtoB領域における高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立
創業以来培った国内トップレベルのSaaS経営ノウハウを背景に、盤石な顧客基盤を構築

BtoBにおける圧倒的な認知度と市場シェア

2020年売上高シェア(1)



強固な営業組織と盤石な顧客基盤

創業15年間で培った
SaaSノウハウ



MIZUHO



ITOCHU

Marubeni

NOMURA



DENSO

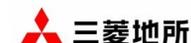
Panasonic

AGC

KIRIN



FUJITSU



dentsu

(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2022 (2021年12月 シード・プランニング調査)

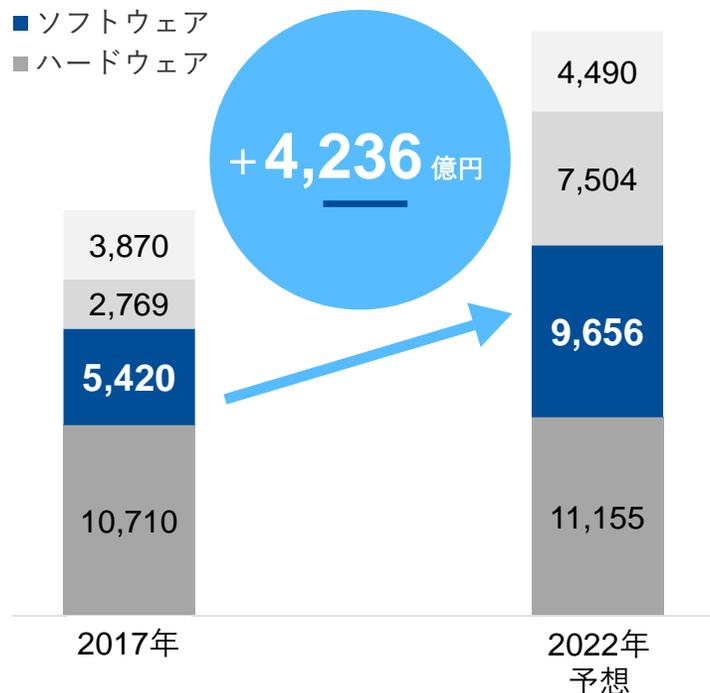
「追い風」となる市場環境

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

国内働き方改革ICT市場 支出額 (1)

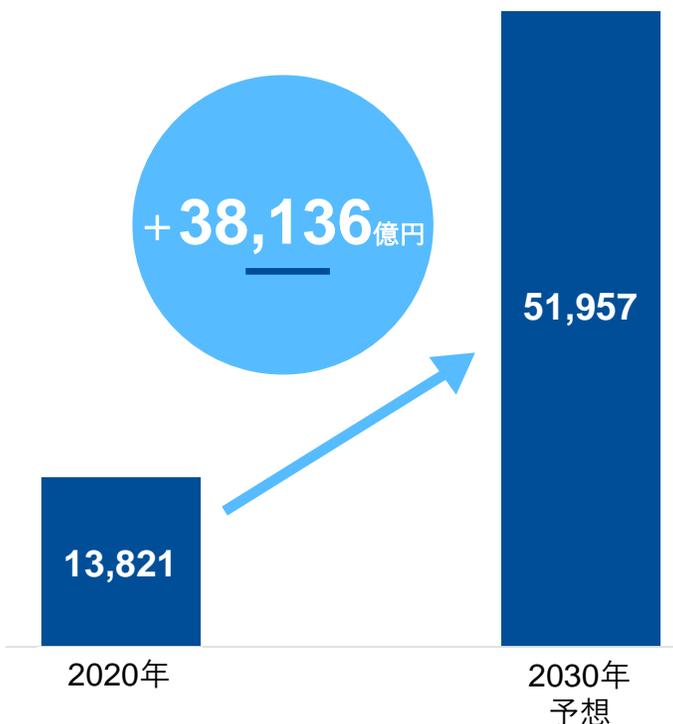
(億円)

- コミュニケーションサービス
- ITサービス・ビジネスサービス
- ソフトウェア
- ハードウェア



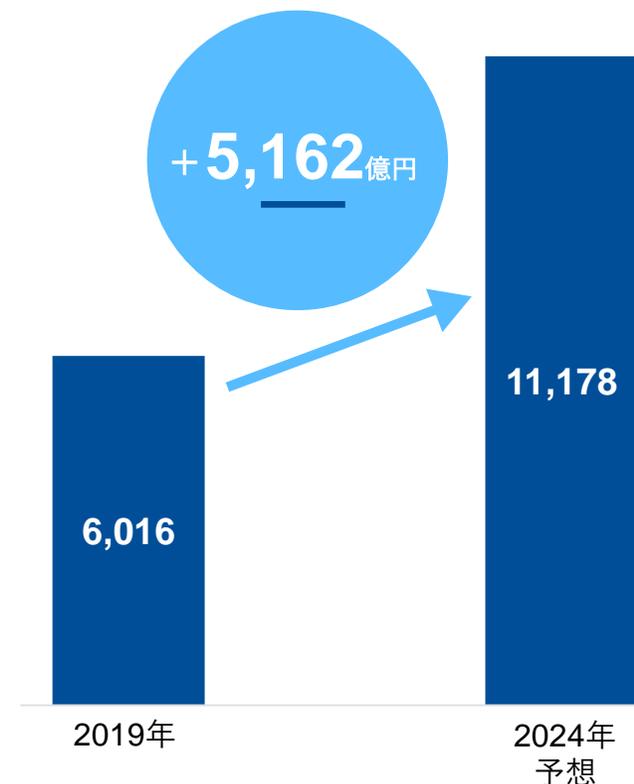
デジタルトランスフォーメーション市場規模 (2)

(億円)



国内SaaS市場規模 (3)

(億円)



(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) 「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンチャー戦略編」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)

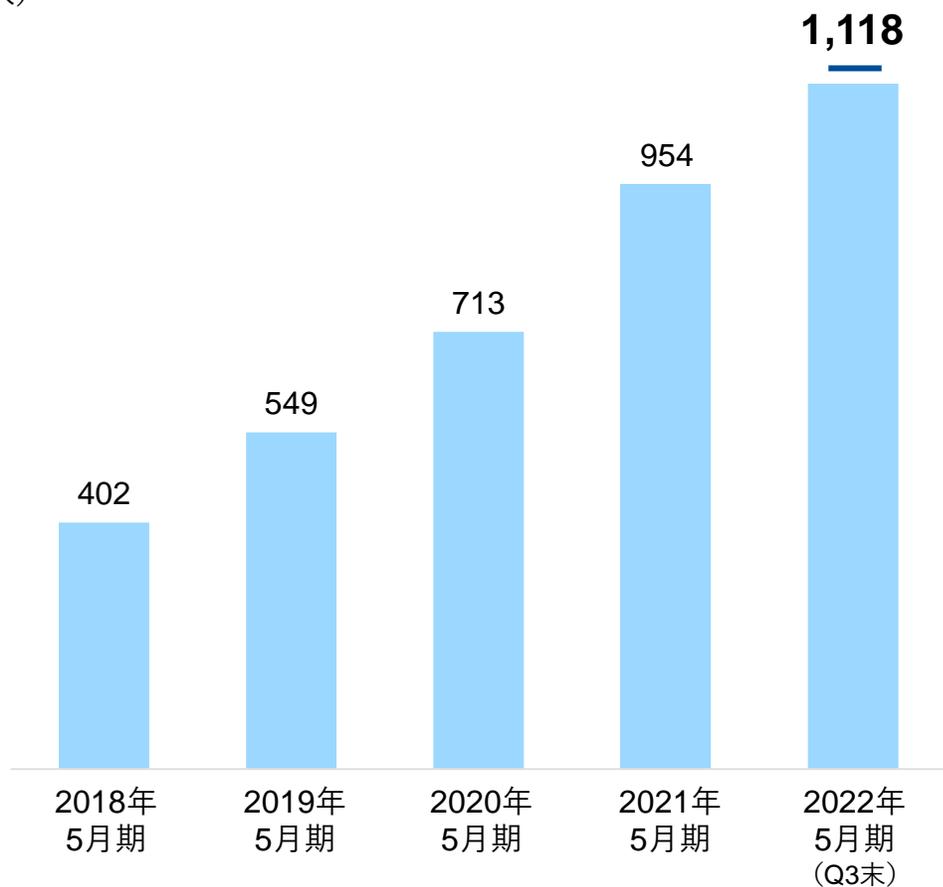
社名	Sansan株式会社 (英語表記 Sansan, Inc.)
設立	2007年6月11日
所在地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠点	支店：大阪、名古屋、福岡 サテライトオフィス：徳島、京都、福岡、北海道、新潟
グループ会社	Sansan Global Pte. Ltd. (シンガポール) Sansan Corporation (アメリカ) ログミー株式会社
代表者	寺田 親弘
従業員数	1,118名
資本金	6,414百万円
売上高	16,184百万円 (2021年5月期)
株主構成	金融機関20.29%、証券会社1.27%、その他の法人2.10%、外国法人等29.67%、個人その他46.67%



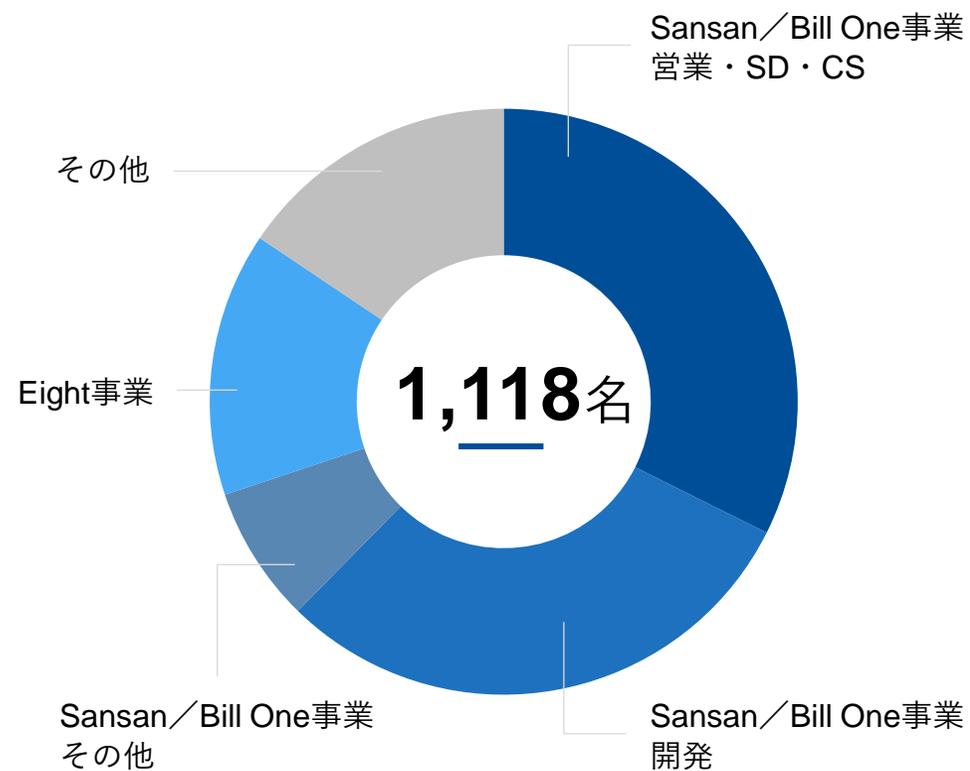
従業員数の状況

連結従業員数の推移

(人)



人員構成⁽¹⁾



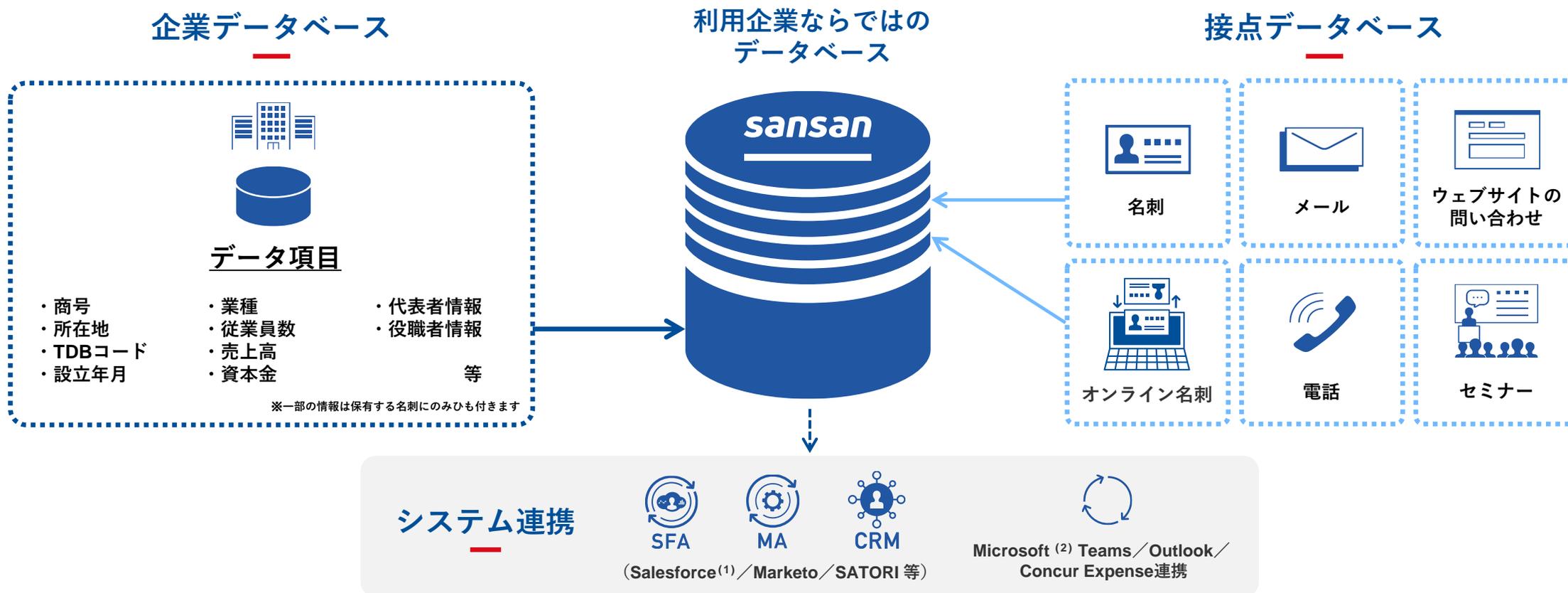
(1) 2022年2月28日現在

Sansan / Bill One事業



「Sansan」：サービス概要

さまざまな企業情報と蓄積した顧客の接点情報を組み合わせて、利用企業ならではのデータベースを構築し、組織や個人の営業力を強化するDXサービス



(1) Salesforceは、salesforce.com, Inc.の登録商標です。

(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。

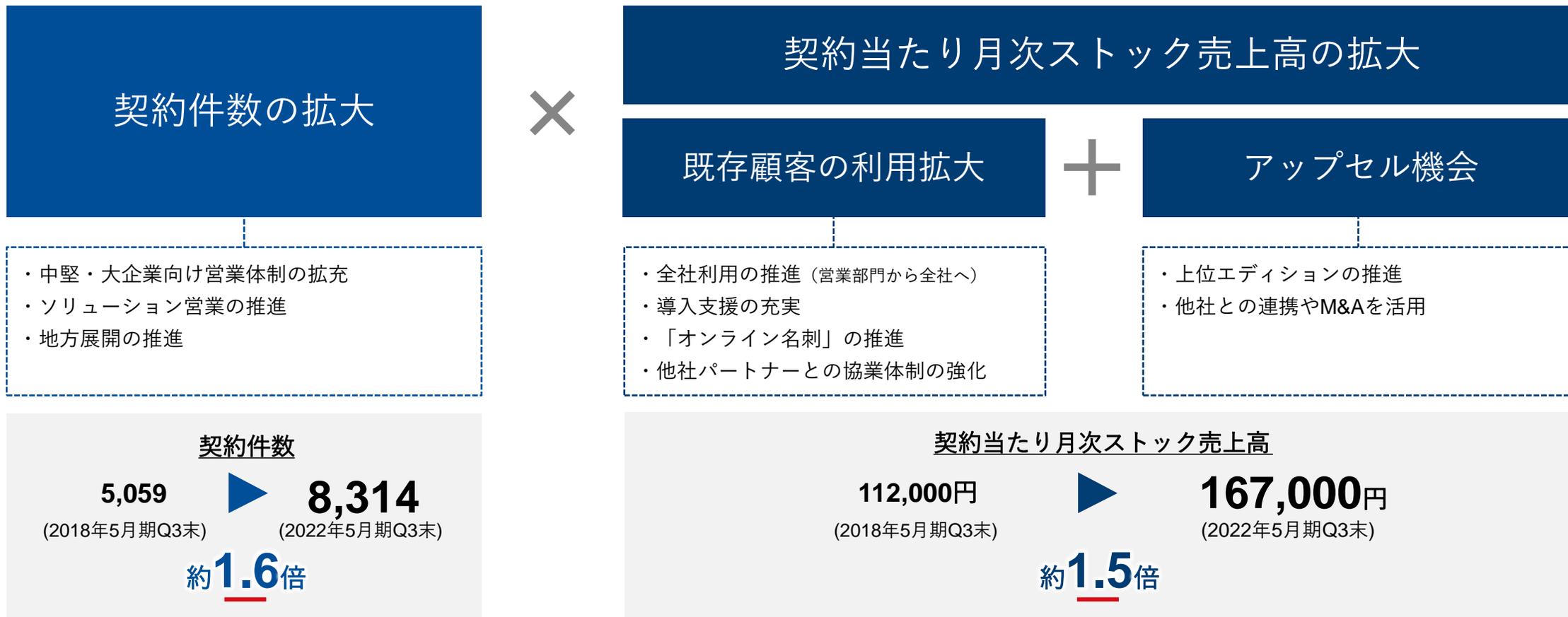
「Sansan」：料金プラン

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) 企業規模や利用用途に応じて設定 (年間契約) 1契約あたり月額数万～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



「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」⁽¹⁾ 「Google カレンダー™」⁽²⁾ との自社・他社連携を強化



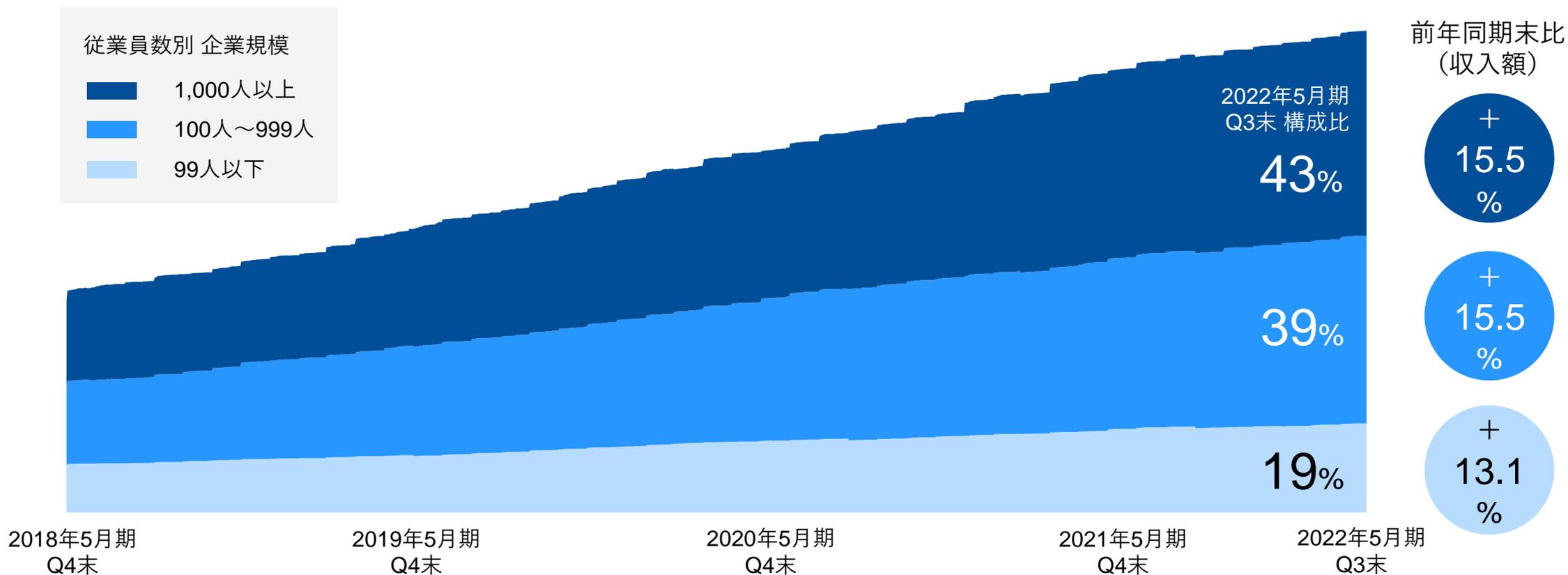
(1) Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

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

「Sansan」：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）

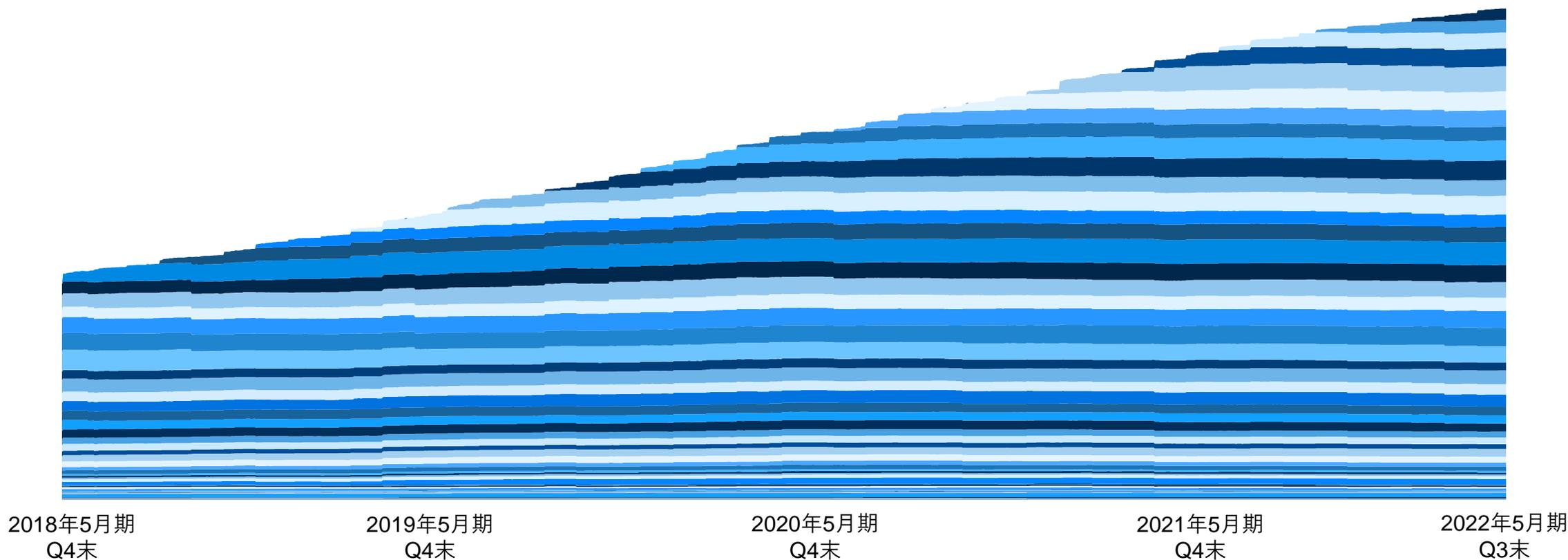


(1) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

「Sansan」：サービス開始時期別収入構成（ストック収入）

安定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）

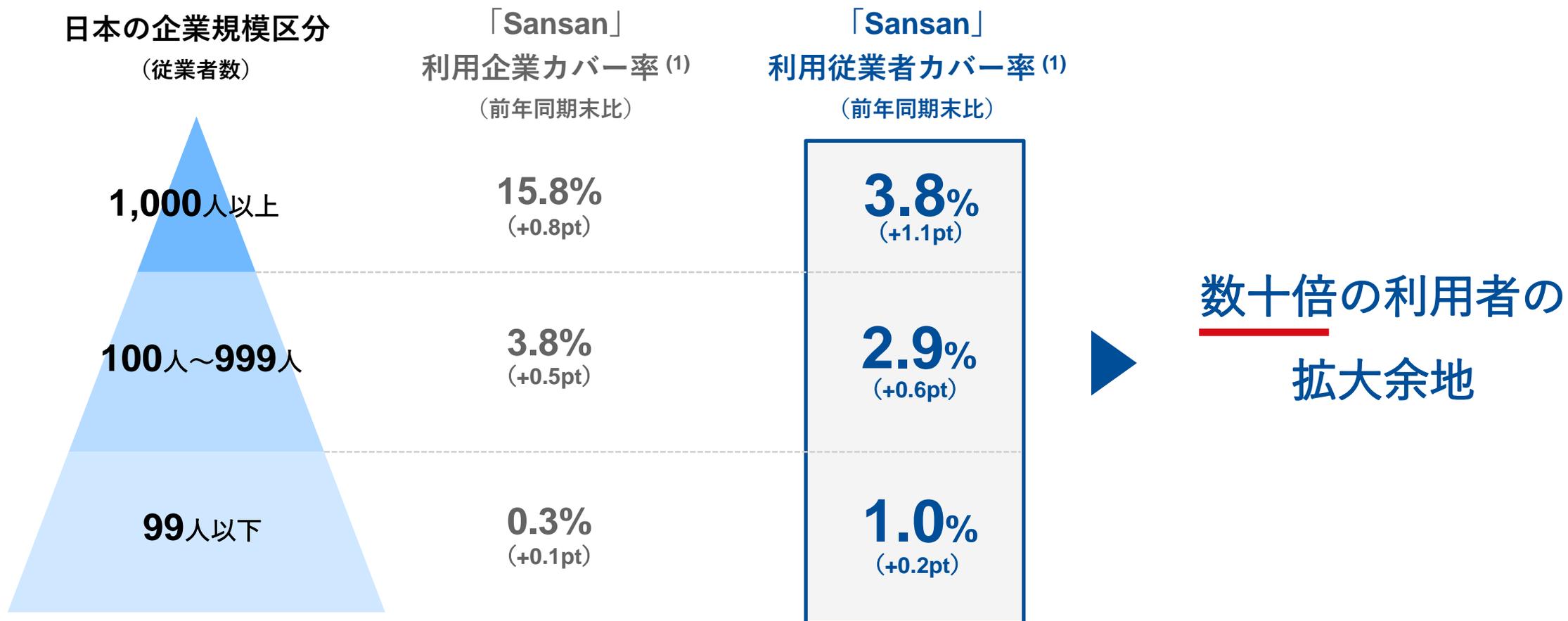


(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加分が上回った状態のこと

(2) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

「Sansan」：日本国内における潜在市場規模（TAMの考え方）

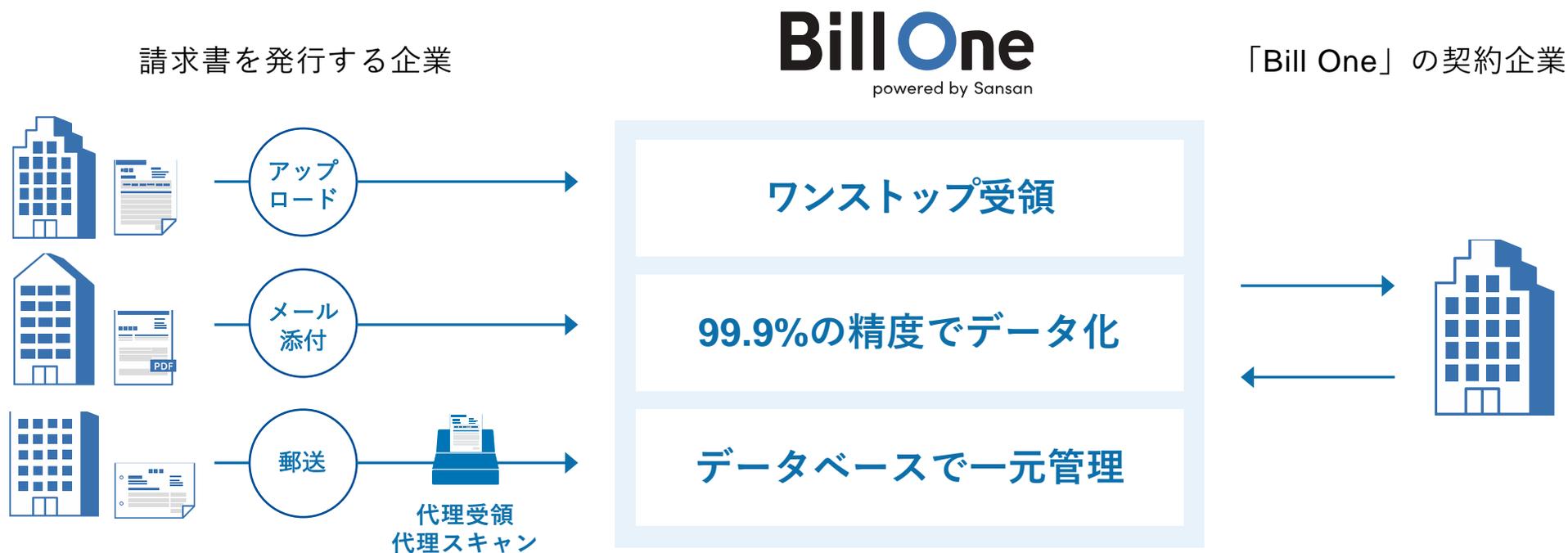
多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(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Q2末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出しています。

「Bill One」：サービス概要

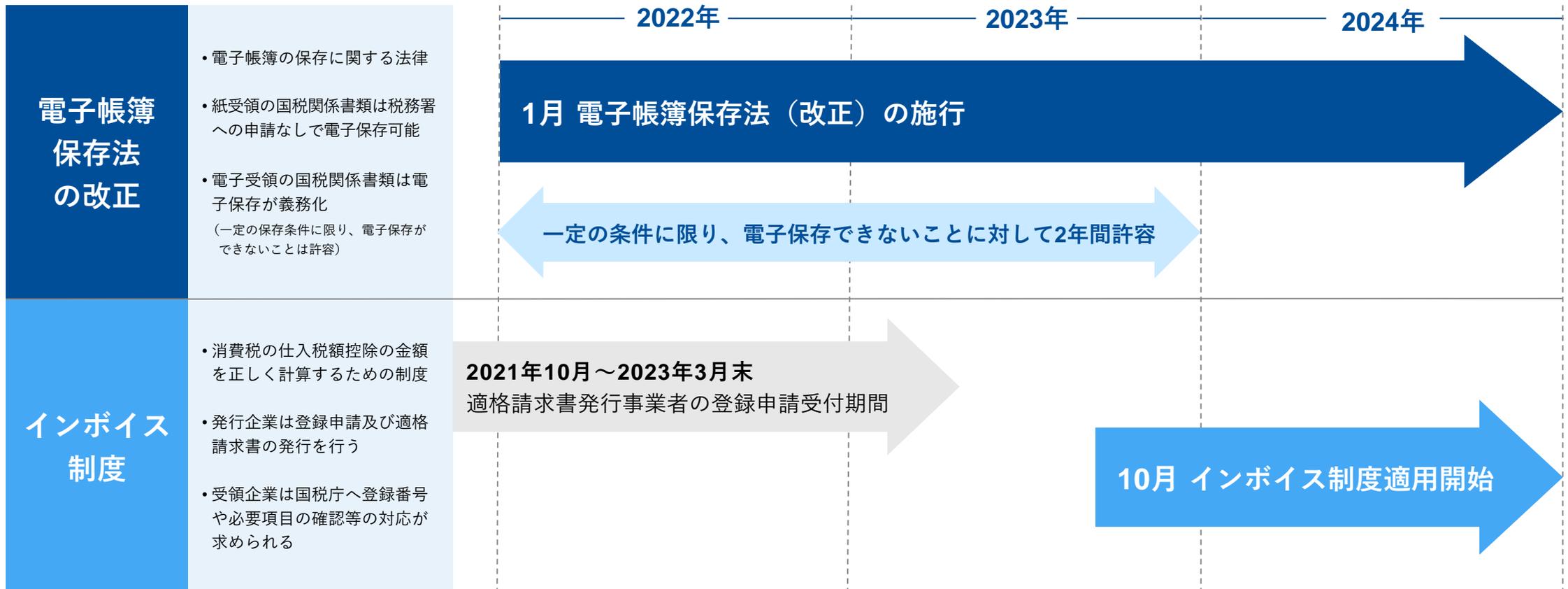
紙やPDFの請求書をオンラインで受け取り可能にし、業務効率化の実現により、
月次決算の早期化を支援するサービス



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

「Bill One」：請求書分野における外部環境（法改正）

法改正等によって請求書の電子化が促進される一方、企業は新たな対応すべき課題に直面
これら課題を解決可能なサービスに対する需要が急増



「Contract One」：サービス概要

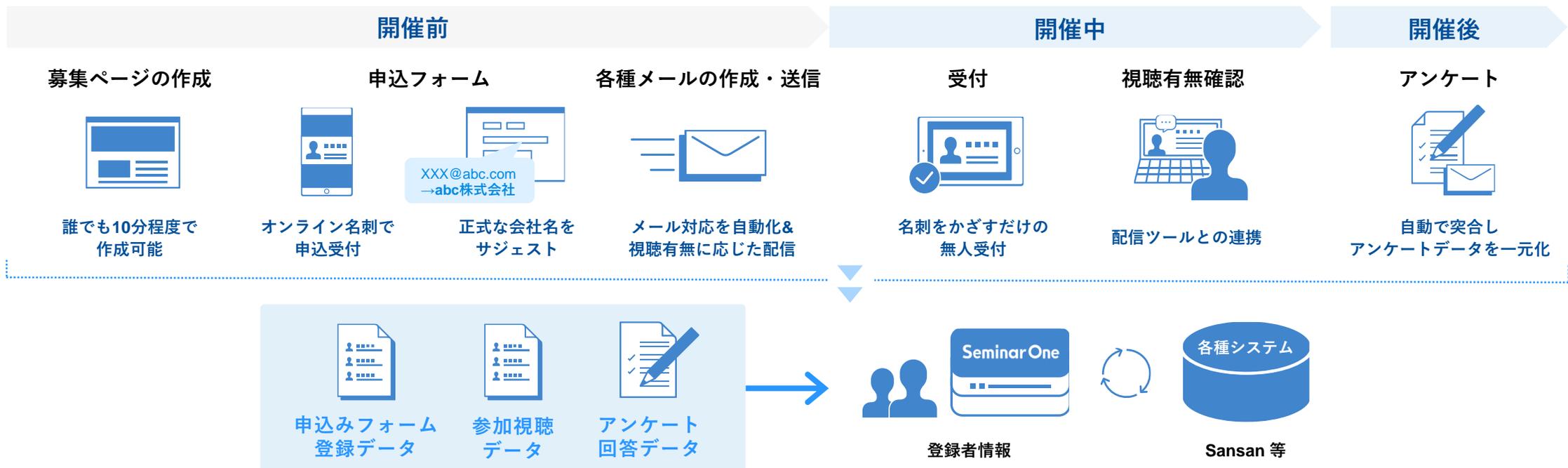
紙・電子を問わずあらゆる形式の契約書を全社で一元管理し、
業務のDXとリスク管理を実現するサービス



契約書を正確にデータ化することで、紙・電子両方の契約情報をデータで一元管理可能にし、契約情報の可視化や有効活用の実現をサポートするほか、押印・保管・管理までの一連の契約書関連業務をオンラインで完結できる機能を提供

「Seminar One」：サービス概要

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する法人向けセミナー管理システム



セミナーの募集ページ制作からセミナー開催、受付といった業務をワンパッケージで運用可能なほか、来場者のデータベースを構築することで、マーケティングや営業活動に役立つ効率的なセミナー運営を支援

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していない

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」



収益機会

BtoCモデル

個人向け
名刺管理サービス

BtoBモデル

企業向け
名刺管理サービス

広告サービス

ビジネスイベント

採用関連サービス

「Eight」：マネタイズプラン

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)		
企業向け名刺管理サービス 「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 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」 / 「Climbers」 「DX Camp」 / 「Business IT & SaaS EXPO」	固定料金 (3) (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 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 (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		
個人向け名刺管理サービス 「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

sansan

