

2023年4月13日

各位

会社名 Sansan 株式会社
代表者名 代表取締役社長／CEO 寺田 親弘
(コード番号：4443 東証プライム市場)
問合せ先 取締役／執行役員／CFO 橋本 宗之
(電話番号：03-6758-0033)

**(訂正)「2023年5月期 第2四半期 決算短信〔日本基準〕(連結)」及び
「2023年5月期 第2四半期 決算説明資料」の一部訂正について**

2023年1月13日に公表した「2023年5月期 第2四半期 決算短信〔日本基準〕(連結)」及び「2023年5月期 第2四半期 決算説明資料」における「Bill One」の有料契約件数及び有料契約件数に関連する事項について一部訂正すべき事項がありましたので、下線を付して訂正します。なお、「Bill One」の売上高に修正はありません。また、訂正後の「2023年5月期 第2四半期 決算短信〔日本基準〕(連結)」及び「2023年5月期 第2四半期 決算説明資料」は当社ホームページに掲載しています。

URL <https://ir.corp-sansan.com/ja/ir/library/presentation.html>

記

1. 訂正の内容

訂正の箇所には、下線を付して表示しています。

**・2023年5月期 第2四半期 決算短信〔日本基準〕(連結) 3ページ
(訂正前)**

(単位：百万円)

	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間	前年同期比
「Bill One」			
MRR (注8)	58	177	+201.2%
有料契約件数 (注9)	455件	<u>1,138</u> 件	<u>+150.1%</u>
有料契約当たり月次ストック売上高	129千円	<u>155</u> 千円	<u>+20.2%</u>
直近12か月平均月次解約率 (注7)	-	0.50%	-

(訂正後)

(単位：百万円)

	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間	前年同期比
「Bill One」			
MRR (注8)	58	177	+201.2%
有料契約件数 (注9)	455件	<u>1,084</u> 件	<u>+138.2%</u>
有料契約当たり月次ストック売上高	129千円	<u>163</u> 千円	<u>+26.4%</u>
直近12か月平均月次解約率 (注7)	-	0.50%	-

・2023年5月期 第2四半期 決算短信〔日本基準〕（連結） 4ページ

（訂正前）

b.「Bill One」

「Bill One」の高成長継続に向け、人材採用をはじめとした営業体制の強化やサービスの機能拡充等に取り組んだ結果、2022年11月におけるMRRは前年同期比201.2%増、ARR（注10）は2,124百万円となりました。また、中堅・大企業の新規契約獲得が進み、有料契約件数は前年同期末比150.1%増、有料契約当たり月次ストック売上高は前年同期比20.2%増となりました。

この結果、「Bill One」売上高は前年同期比276.2%増となりました。なお、第2四半期までの好調な実績を背景に、2023年5月におけるARRは30億円以上を目指しています。

（訂正後）

b.「Bill One」

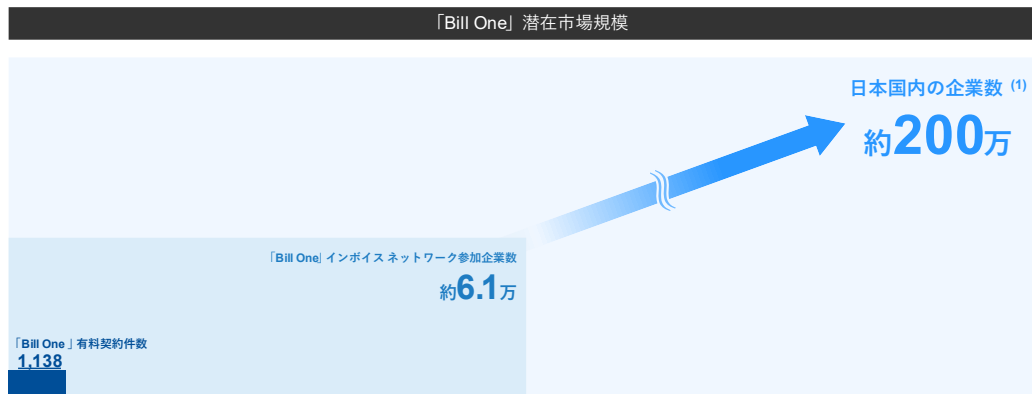
「Bill One」の高成長継続に向け、人材採用をはじめとした営業体制の強化やサービスの機能拡充等に取り組んだ結果、2022年11月におけるMRRは前年同期比201.2%増、ARR（注10）は2,124百万円となりました。また、中堅・大企業の新規契約獲得が進み、有料契約件数は前年同期末比138.2%増、有料契約当たり月次ストック売上高は前年同期比26.4%増となりました。

この結果、「Bill One」売上高は前年同期比276.2%増となりました。なお、第2四半期までの好調な実績を背景に、2023年5月におけるARRは30億円以上を目指しています。

2 インボイス管理サービス「Bill One」の展開

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、日本国内だけでも広大な開拓余地が存在
ユーザーの利便性向上に向けて、インボイスネットワークの拡大を目指す



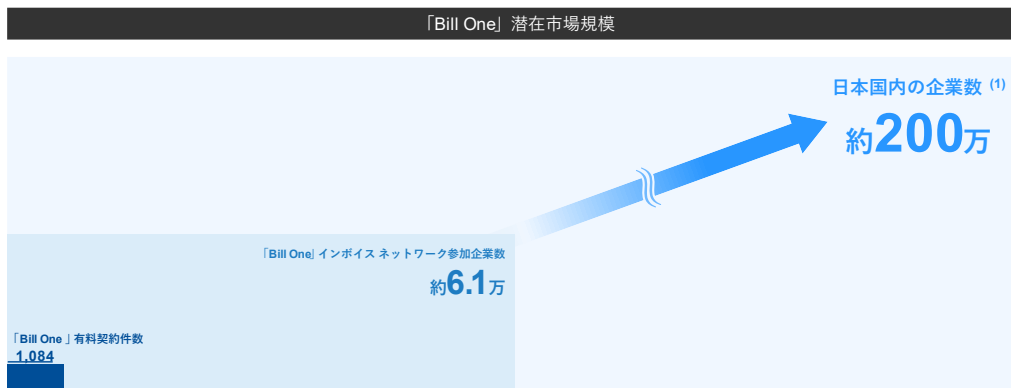
(1) 「2016年経済センサス活動調査」総務省統計局

(訂正後)

2 インボイス管理サービス「Bill One」の展開

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、日本国内だけでも広大な開拓余地が存在
ユーザーの利便性向上に向けて、インボイスネットワークの拡大を目指す



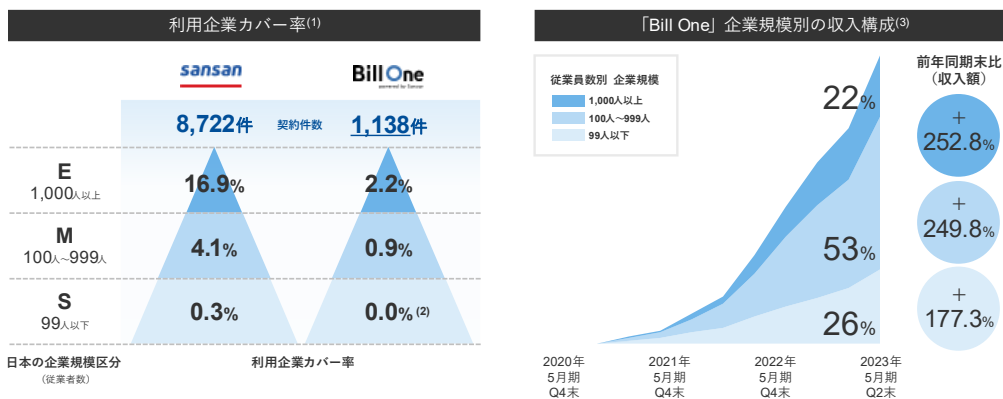
(1) 「2016年経済センサス活動調査」総務省統計局

(訂正前)

2 インボイス管理サービス「Bill One」の展開

中堅・大企業カバレッジの拡大余地

「Sansan」の高い認知度や中堅・大企業を中心とした強固な顧客基盤は、「Bill One」の信頼性獲得に大きく貢献
中堅・大企業からの収入拡大が続いており、カバレッジ拡大に期待



© Sansan, Inc.

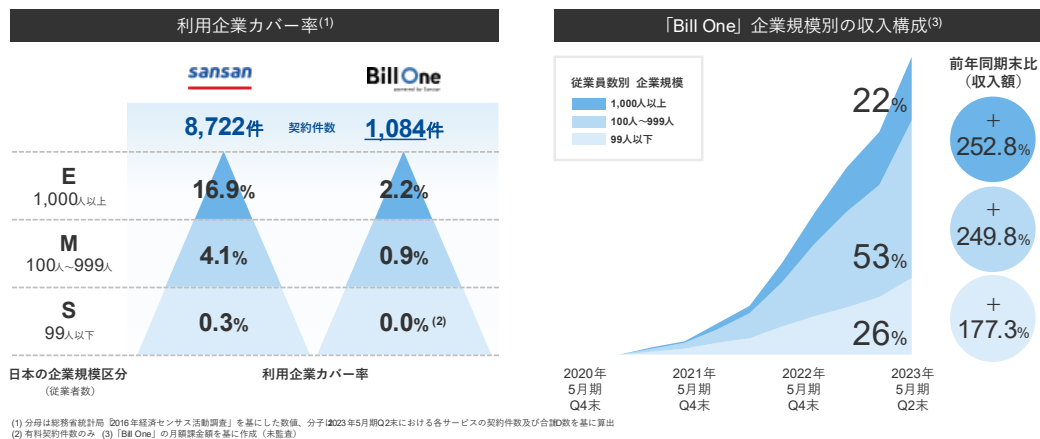
13

(訂正後)

2 インボイス管理サービス「Bill One」の展開

中堅・大企業カバレッジの拡大余地

「Sansan」の高い認知度や中堅・大企業を中心とした強固な顧客基盤は、「Bill One」の信頼性獲得に大きく貢献
中堅・大企業からの収入拡大が続いており、カバレッジ拡大に期待



© Sansan, Inc.

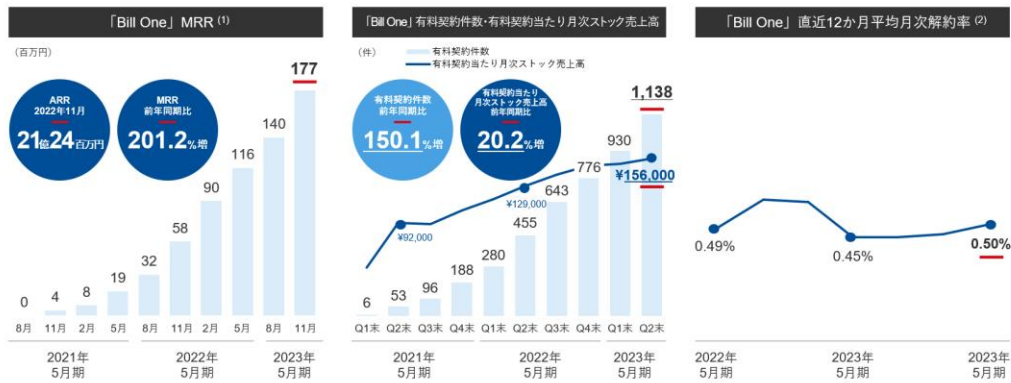
13

・2023年5月期 第2四半期 決算説明資料 25ページ
(訂正前)

2023年5月期 第2四半期実績 (3か月実績)

Sansan/Bill One事業：「Bill One」MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

11月単月MRRは前年同期比201.2%増となり、2022年11月時点のARRは20億円を突破
有料契約件数は前年同期比150.1%増となり、四半期での純増数が加速



(1) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)
(2) 「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

© Sansan, Inc.

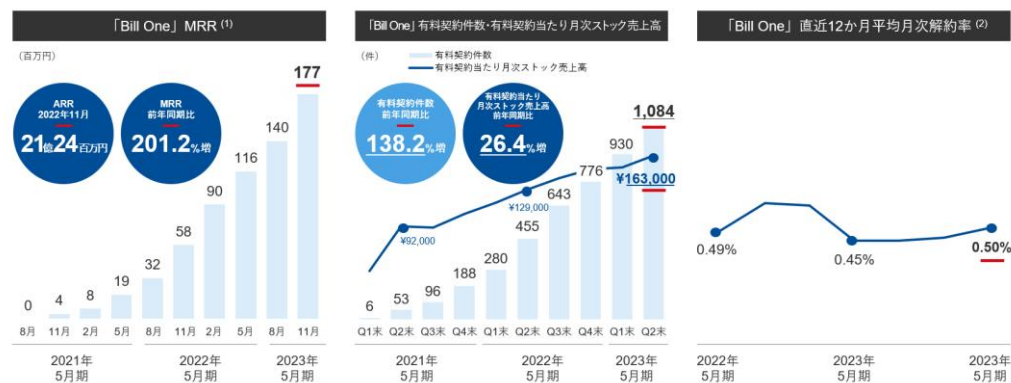
25

(訂正後)

2023年5月期 第2四半期実績 (3か月実績)

Sansan/Bill One事業：「Bill One」MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

11月単月MRRは前年同期比201.2%増となり、2022年11月時点のARRは20億円を突破
有料契約件数は前年同期比138.2%増となり、四半期での純増数が加速



(1) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)
(2) 「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

© Sansan, Inc.

25

以上