

**sansan**

出会いから  
イノベーションを生み出す



2023年5月期 通期  
決算説明資料

Sansan株式会社 2023年7月13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** 2023年5月期 通期実績

**2** 成長戦略

**3** 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・サステナビリティに関する取り組み)

# 目次

---

## 1 2023年5月期 通期実績

## 2 成長戦略

## 3 通期業績見通し

## 通期実績ハイライト

---

### ■ 連結売上高、調整後連結営業利益<sup>(1)</sup>は堅調に推移

連結売上高は前年同期比24.9%増、調整後営業利益は前年同期比28.9%増と堅調に推移  
ARR<sup>(2)</sup>は前年同期比28.3%増の25,412百万円

### ■ 営業DXサービス「Sansan」売上高はプロダクト刷新等により堅調に成長

「Sansan」売上高は前年同期比15.0%増の19,793百万円（ARRは2023年6月時点で200億円を突破）  
第1四半期からプロダクト刷新のほか、営業体制の強化等の施策を実施

### ■ インボイス管理サービス「Bill One」の2023年5月におけるARRは目標を大幅超過

「Bill One」売上高は前年同期比192.2%増の2,414百万円  
2023年5月の「Bill One」ARRは目標の30億円を大幅に上回る3,798百万円

(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）

(2) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）

## 連結実績の概況

売上高は第3四半期以降の成長率が加速したことで前年同期比24.9%増、調整後営業利益は28.9%増  
 経常利益は株式報酬関連費用の計上等により減益、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失等により赤字を計上

	(百万円)	2022年5月期	2023年5月期		(ご参考) 2023年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
売上高		20,420	25,510	+24.9%	7,333	+28.3%
売上総利益		17,904	21,827	+21.9%	6,081	+23.3%
売上総利益率		87.7%	85.6%	-2.1pt	82.9%	-3.4pt
調整後営業利益		730	942	+28.9%	182	-57.1%
調整後営業利益率		3.6%	3.7%	+0.1pt	2.5%	-4.9pt
経常利益		968	122	-87.4%	-379	—
親会社株主に帰属する 当期純利益		857	-141	—	-880	—
EPS		6.87円	-1.13円	—	-7.02円	—

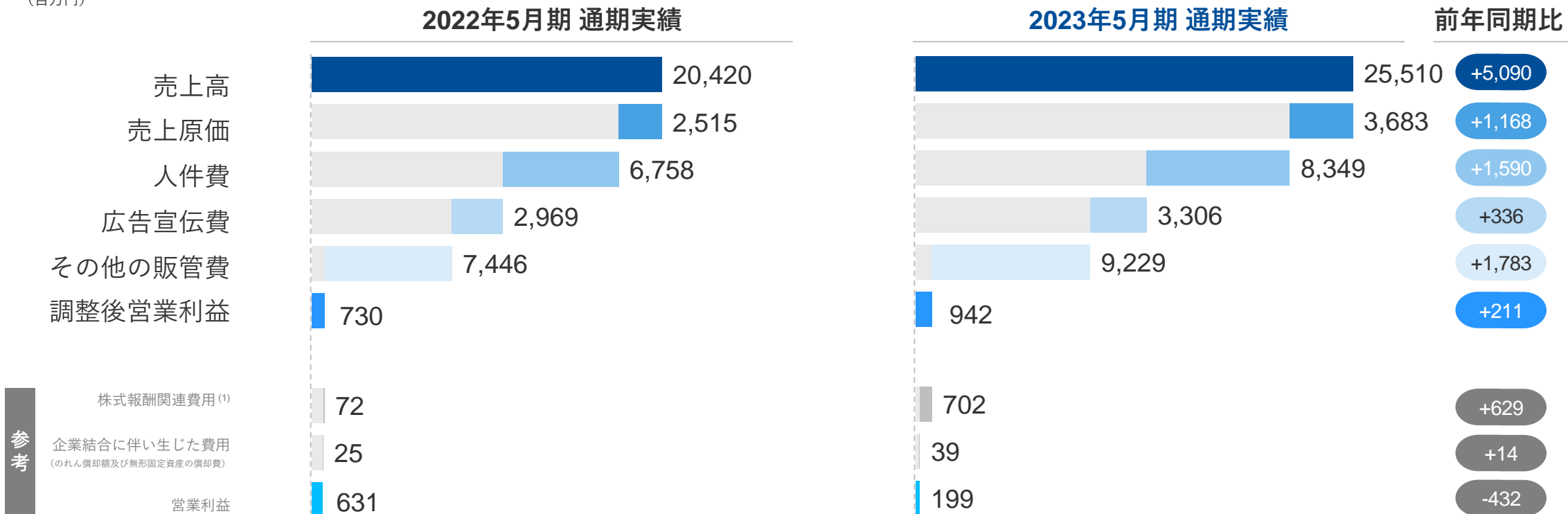
連結  
業績

## 調整後連結営業利益の増減要因

積極的な人材採用により、人件費は前年同期比1,590百万円（23.5%）増加  
 広告宣伝費は前年同期比336百万円（11.3%）増加

### 連結売上高～調整後連結営業利益の状況

(百万円)



参考

(1) 信託型ストックオプションに係る当社グループ従業員等への金銭での補填及び代替的な給与等の支給に関する費用を含む



# 信託型ストックオプション（信託SO）について

2023年5月期決算において、信託SOの対応に係る費用として499百万円を販管費に計上

今回の対応で完了とすることから、発生する費用は一過性のものであり、当社グループの本質的な事業成長に与える影響は軽微

## 本件の背景

2023年5月30日、国税庁は「ストックオプションに対する課税（Q&A）」の中で、従業員等が信託SOの権利を行使し株式を取得した時点で、会社からの実質的な給与とみなされるとの見解を公表し、過去に権利行使済みの信託SOについて、会社側に源泉所得税の支払いを求めた

## これまでの状況

- 当社として、これまで給与所得となる扱いをしていなかったことから、権利行使済みの信託SOに係る源泉徴収は行っていない

## 今後の主な対応内容

- 権利行使済みの信託SOに係る源泉徴収を遡及して行う
- 一定の前提条件とルールの下、当社グループに在籍する取締役及び従業員等に対し、追加的な負担増となる一部を金銭にて補填または代替的な給与として支給する

## 本件による業績への影響

- 2023年5月期業績に与える影響：  
499百万円（販管費に計上）
- 2024年5月期以降の業績に与える影響：  
当社取締役への金銭支給等に係る費用を計上

## （参考）当社が導入済みの信託SOの状況<sup>(1)</sup>

発行・付与済みの信託SOの株式数	2,138,444株（割合：1.71%）
うち、2023年5月期末時点で権利行使済みの株式数	323,120株（割合：0.26%）
うち、2023年5月期末時点で権利未行使の株式数	1,612,324株（割合：1.29%）

(1) 発行・付与済み株式数と権利行使済み及び未行使株式数との差分は失効数。また、割合は2023年5月期末時点の発行済株式総数に対する比率



## 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（調整後営業利益）は人員増等により、前年同期比1,212百万円のマイナス拡大

		2022年5月期	2023年5月期		（ご参考）2023年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
(百万円)						
売上高	連結	20,420	25,510	+24.9%	7,333	+28.3%
	Sansan／Bill One事業	18,105	22,516	+24.4%	6,284	+28.1%
	Eight事業	2,213	2,867	+29.5%	1,018	+30.0%
	その他	126	198	+57.3%	53	+16.0%
	調整額	-25	-72	—	-23	—
調整後営業利益	連結	730	942	+28.9%	182	-57.1%
	Sansan／Bill One事業	5,752	7,005	+21.8%	1,808	+6.2%
	Eight事業	-355	-170	—	36	+88.2%
	その他	-22	-36	—	-8	—
	調整額	-4,643	-5,856	—	-1,653	—

## Sansan／Bill One事業の概況

売上高は「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長を背景に、前年同期比24.4%増

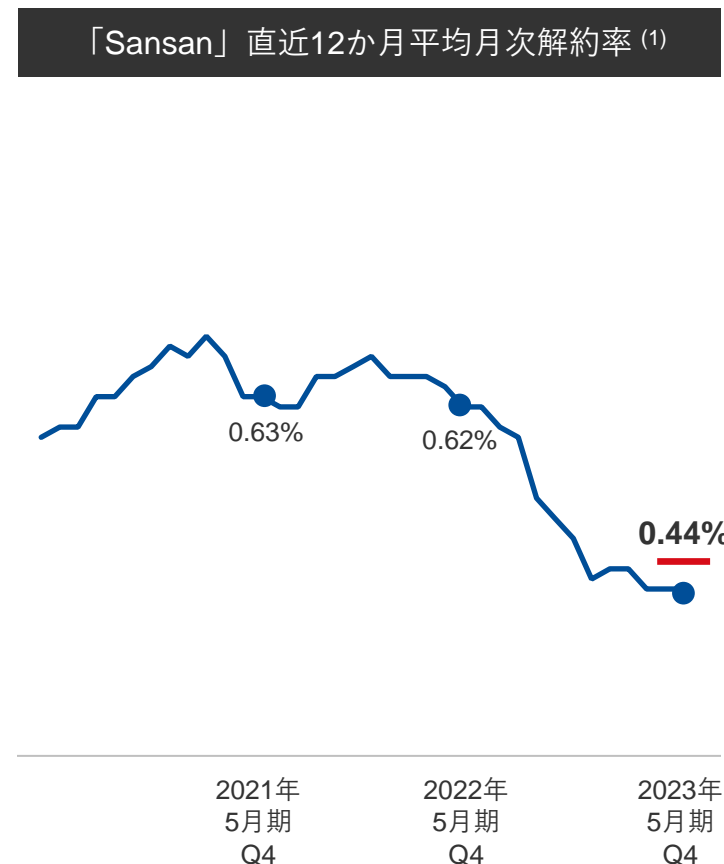
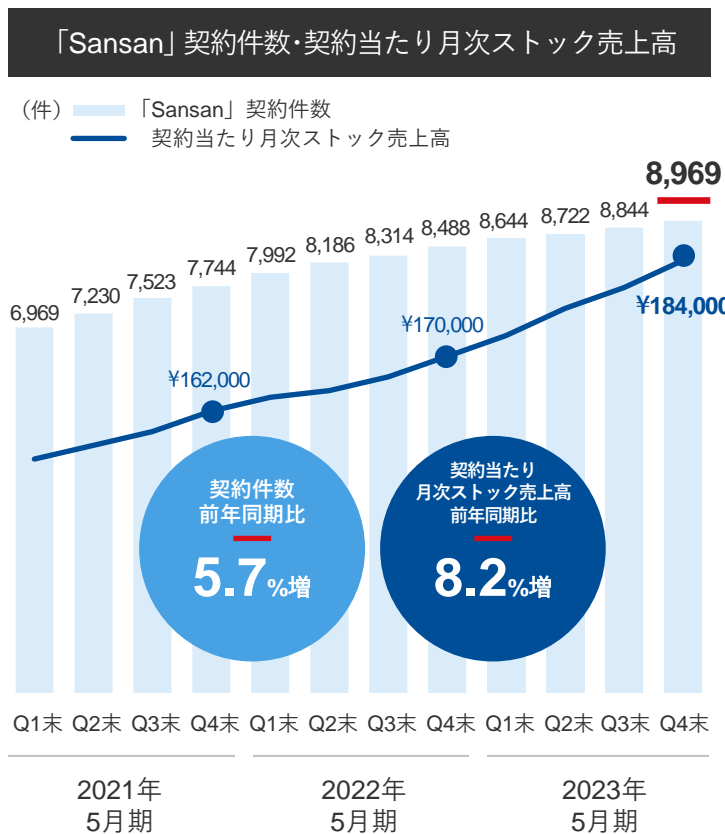
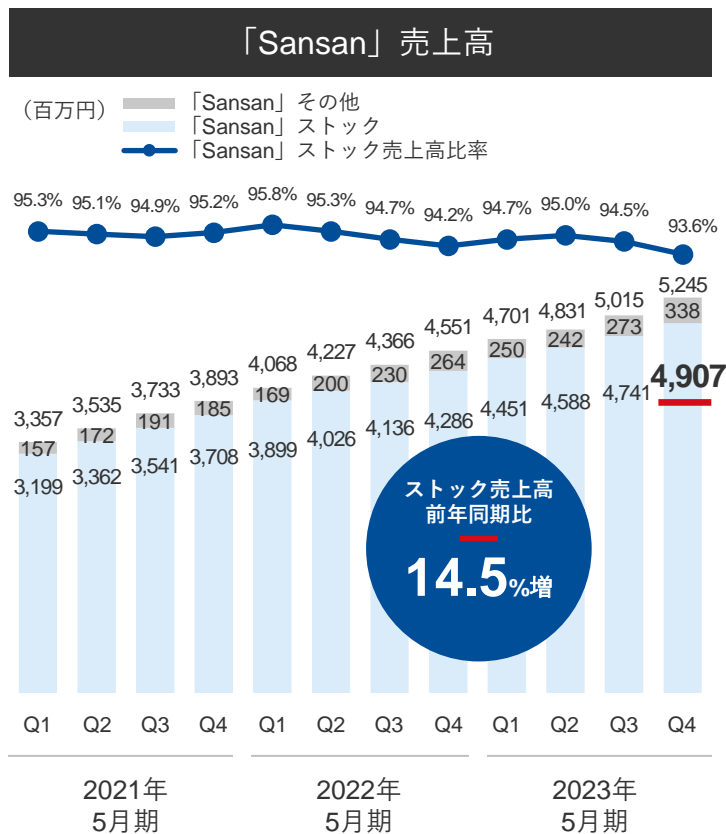
調整後営業利益は、広告宣伝活動を強化したものの売上高の堅調な伸びにより、前年同期比21.8%の増益

	(百万円)	2022年5月期	2023年5月期		(ご参考) 2023年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	18,105	22,516	+24.4%	6,284	+28.1%
	「Sansan」	17,214	19,793	+15.0%	5,245	+15.2%
	「Sansan」ストック	16,349	18,688	+14.3%	4,907	+14.5%
	「Sansan」その他	865	1,104	+27.7%	338	+27.8%
	「Bill One」	826	2,414	+192.2%	870	+165.8%
	その他	64	308	+379.7%	168	+547.4%
	調整後営業利益	5,752	7,005	+21.8%	1,808	+6.2%
	調整後営業利益率	31.8%	31.1%	-0.7pt	28.8%	-5.9pt

# 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・直近12か月平均月次解約率

営業リソースを中堅・大企業に集中させたこと等から、契約当たり月次ストック売上高の成長率は加速  
 解約率は前年同期比0.18ポイント減の0.44%となり、1%未満の低水準を維持

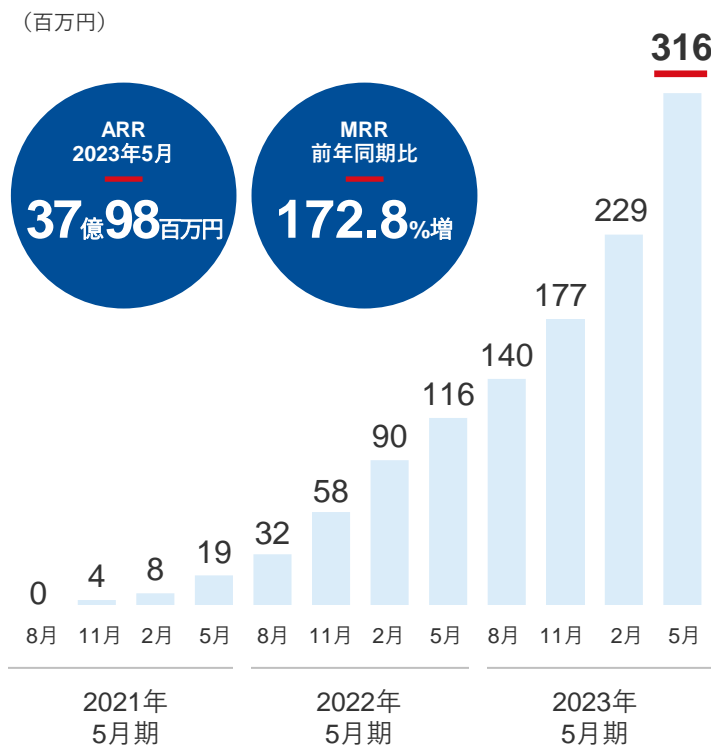


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

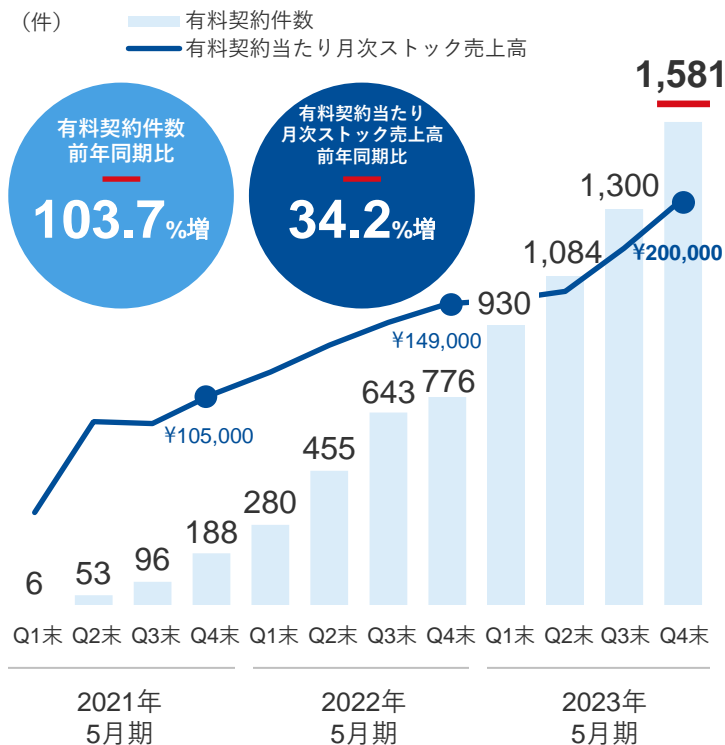
# Sansan / Bill One事業 : Bill One MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

2023年5月時点のMRRは前年同期比172.8%増となり、ARRは37億円を突破  
 有料契約件数は前年同期比103.7%増となり、四半期での純増数が加速

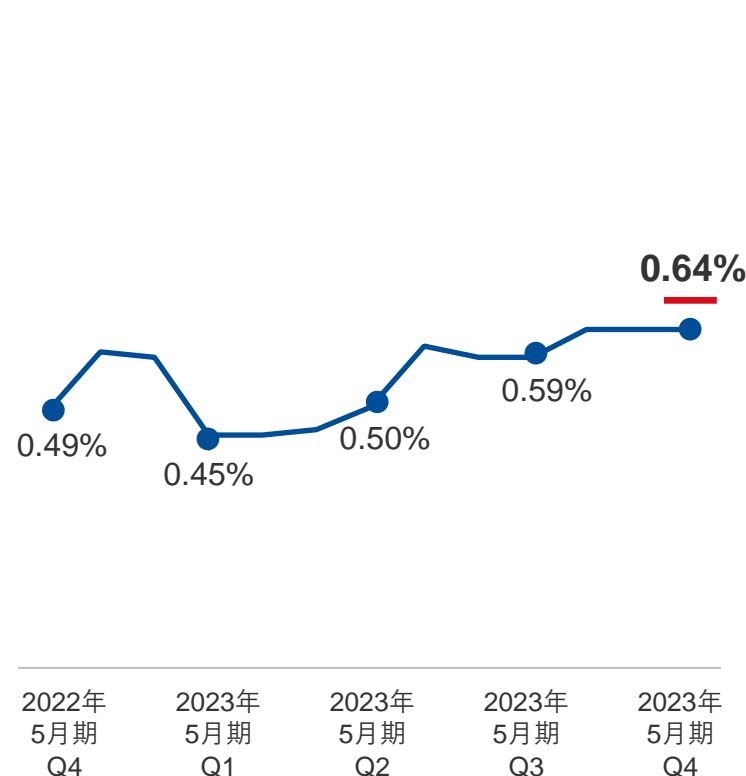
「Bill One」 MRR (1)



「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 (2)



(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

## Eight事業の概況

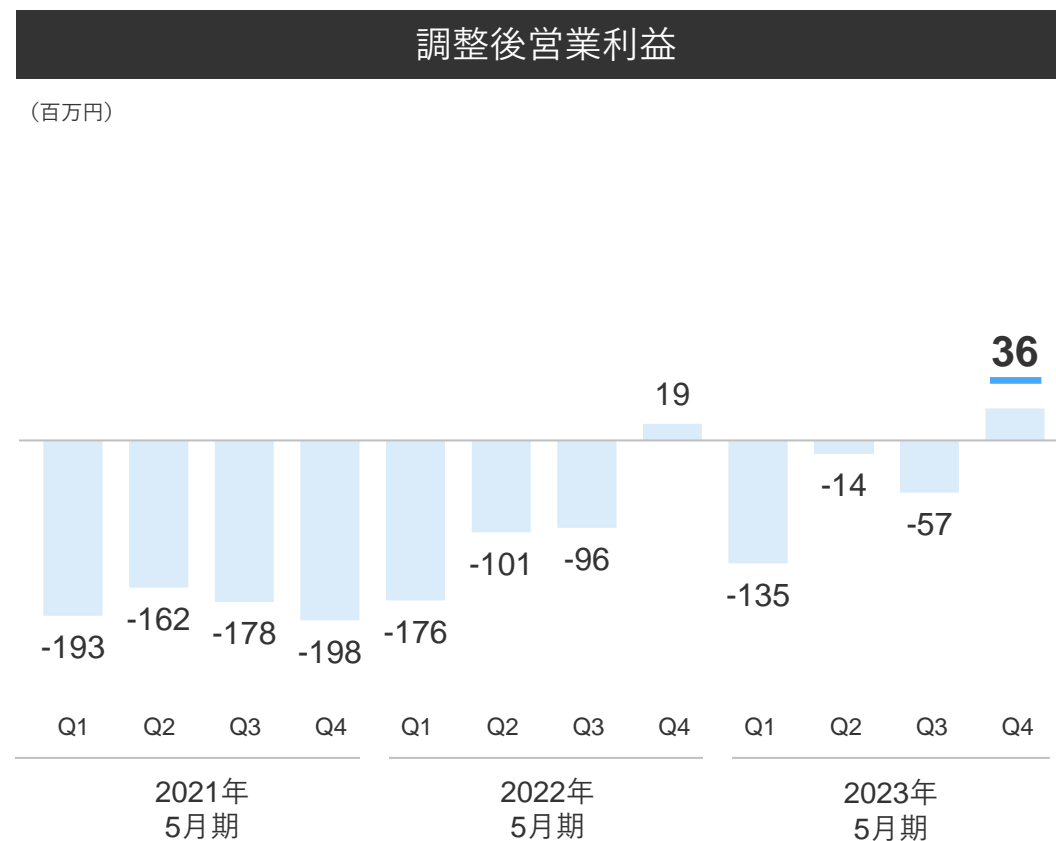
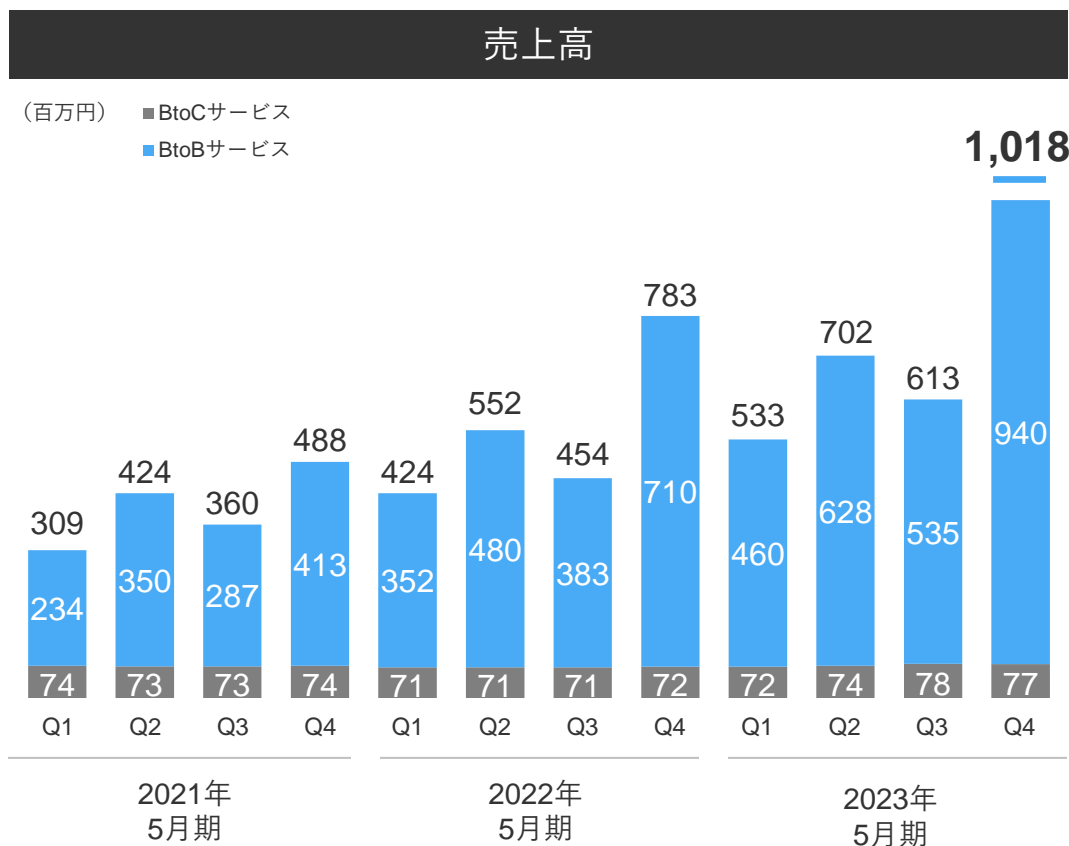
BtoBサービス（企業向け有料サービス）の拡大により、売上高は前年同期比29.5%増

	(百万円)	2022年5月期	2023年5月期		(ご参考) 2023年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	2,213	2,867	+29.5%	1,018	+30.0%
	BtoCサービス	286	303	+6.0%	77	+7.3%
	BtoBサービス	1,927	2,563	+33.0%	940	+32.4%
	調整後営業利益	-355	-170	—	36	+88.2%
	「Eight」ユーザー数 <sup>(1)</sup>	310万人	331万人	+20万人		
	「Eight Team」契約件数	2,819件	3,703件	+31.4%		

(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・調整後営業利益

BtoBサービス売上高はビジネスイベントの開催等により第3四半期と比較して増収  
 調整後営業利益は売上高の増加に伴い増加、第4四半期は黒字化



# 目次

---

1 2023年5月期 通期実績

**2** 成長戦略

3 通期業績見通し



## 2024年5月期 通期業績見通しハイライト

連結売上高の成長率は前年同期から  
加速し、28%~32%の見通し

- 連結売上高の見通しは、32,653百万円~33,674百万円
- 前年同期比3.1pt~7.1ptの成長率の加速を目指す

調整後連結営業利益率は  
3.8%~5.5%の見通し

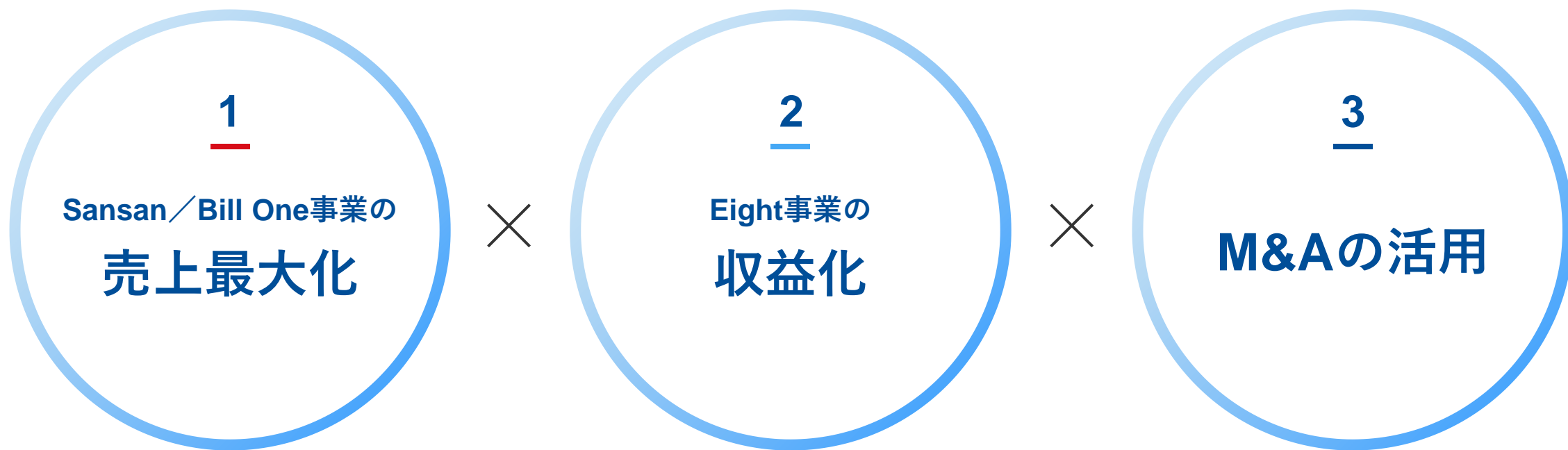
- 調整後連結営業利益の見通しは、1,240百万円~1,852百万円
- 売上高の成長加速に向けた各種投資を実行しながらも、前年同期比0.1pt~1.8ptの利益率向上を見込む

「Bill One」ARR目標を  
70億円以上に上方修正

- 「Bill One」の力強い成長を背景に、2024年5月期末のARR目標を60億円以上から70億円以上に修正

## 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



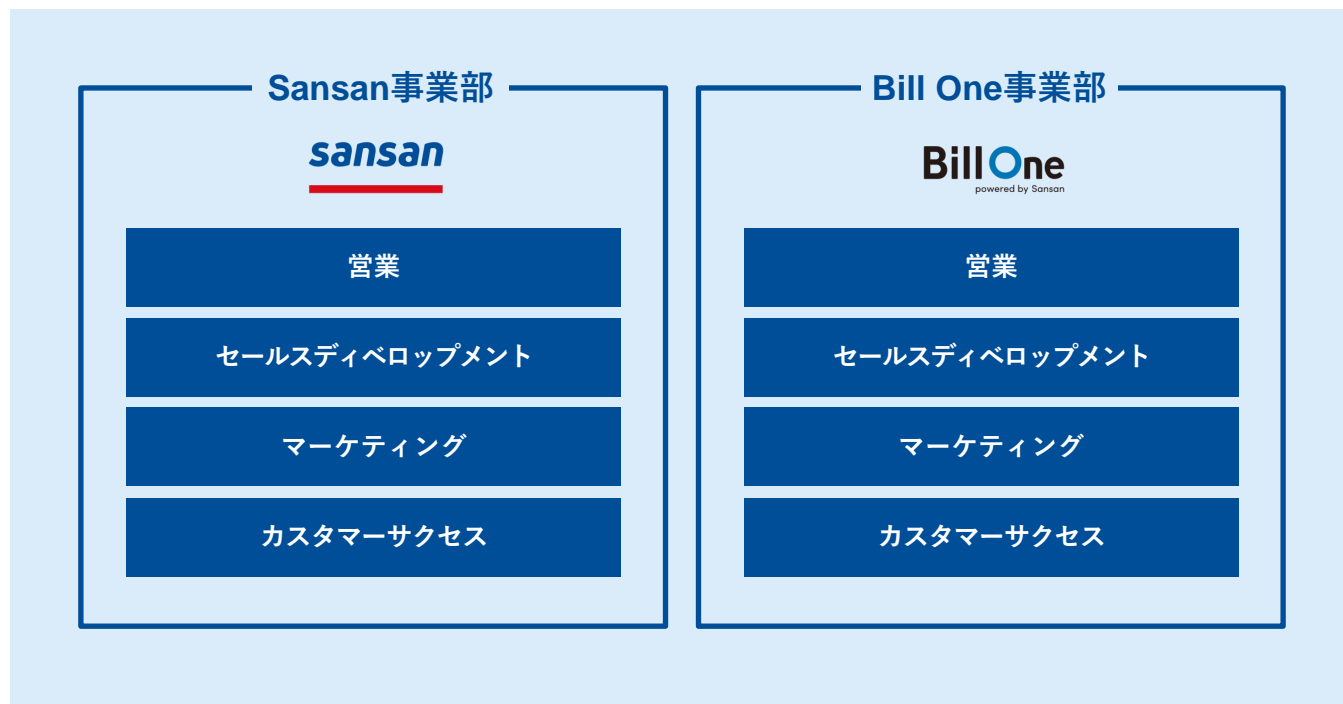
## 売上最大化に向けた営業体制の変更

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

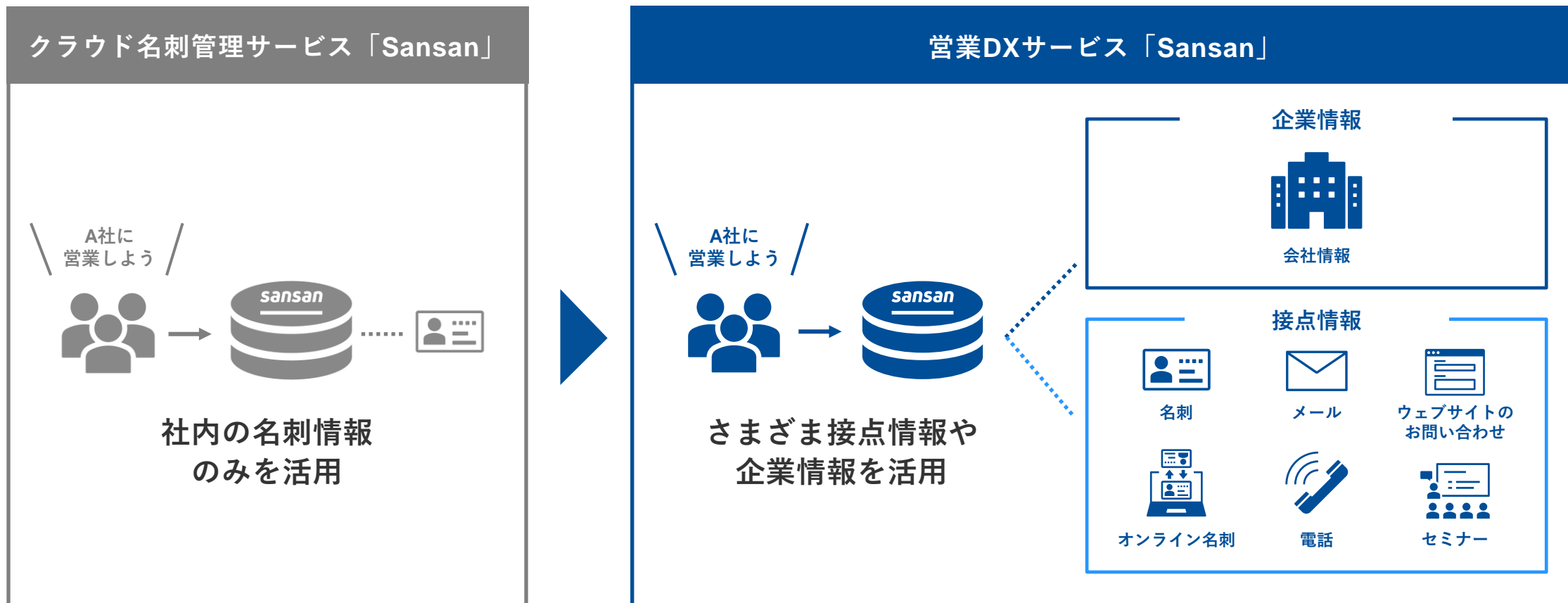


### 新営業体制



## 「Sansan」：営業を強くするデータベースの進化

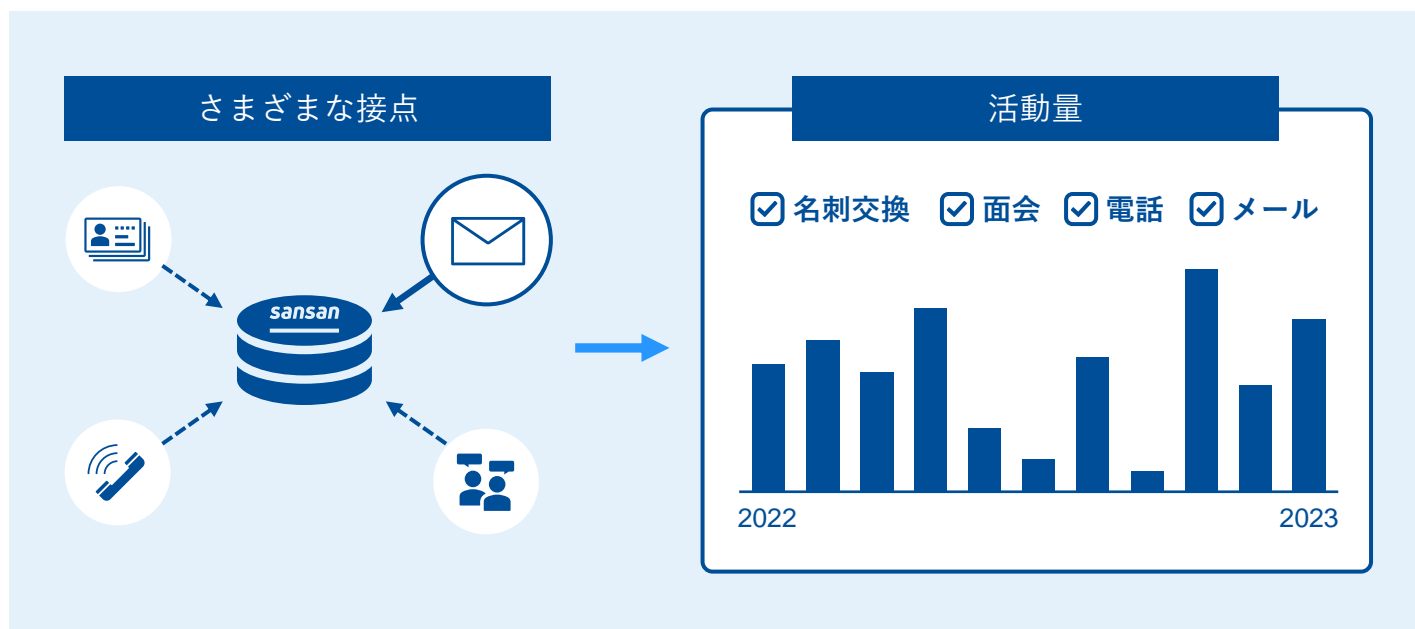
コロナ禍による環境変化に対応し、2022年6月に名刺管理サービスから営業DXサービスにプロダクト刷新  
100万件を超える企業情報の搭載をはじめ、営業活動におけるDXを促進する機能を順次拡充



## 「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」と名刺交換やメール、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」



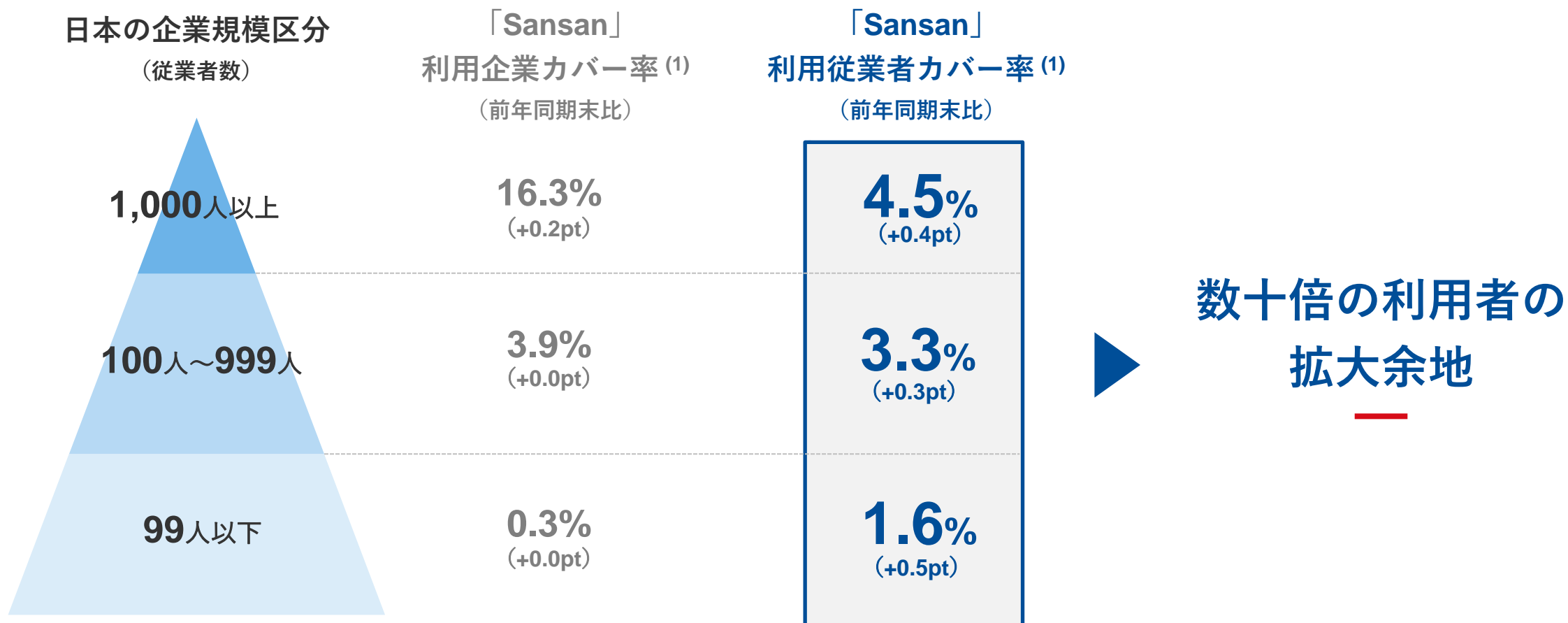
Gmail<sup>TM</sup> (1) / Microsoft Outlook (2) 等のメールサーバーと連携することで、自動にメールのやりとりを「Sansan」上に蓄積し、取引先の会社情報や組織ツリーに日々のメールでのやりとりの量を接点数として表示する機能

(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  
2024年5月期における「Sansan」の売上高成長率は、14.5%～15.5%を目指す



(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2023年5月期末における「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

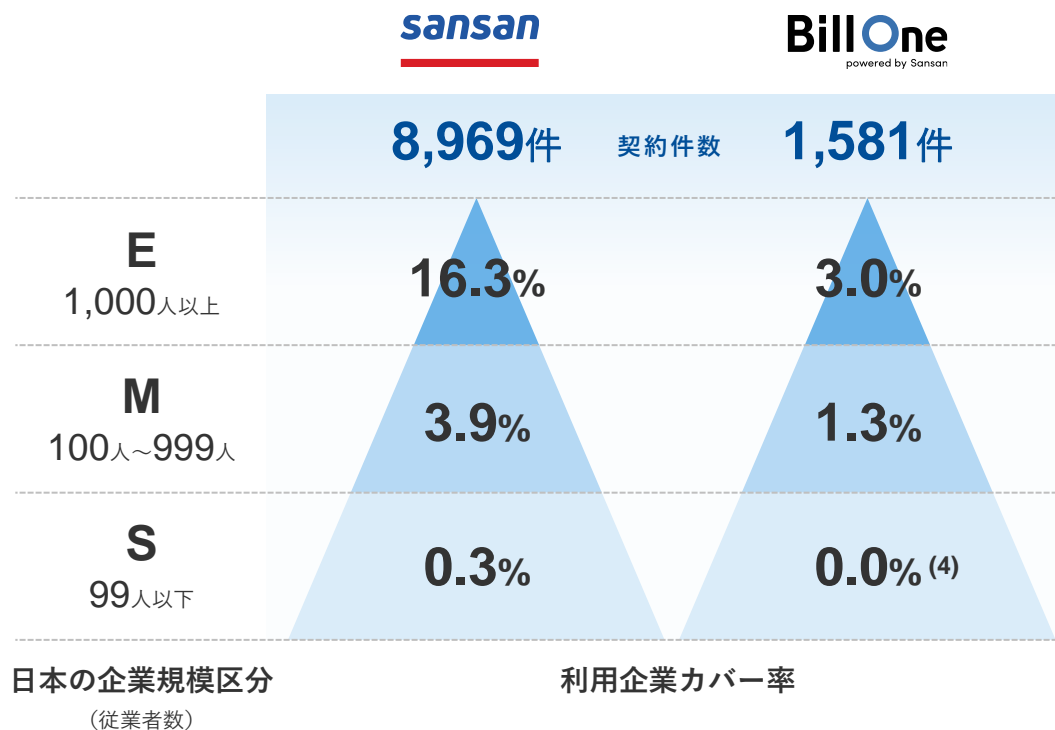
業種や規模を問わず、全企業が対象となることから、国内において広大な市場開拓余地が存在

「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<sup>(3)</sup>



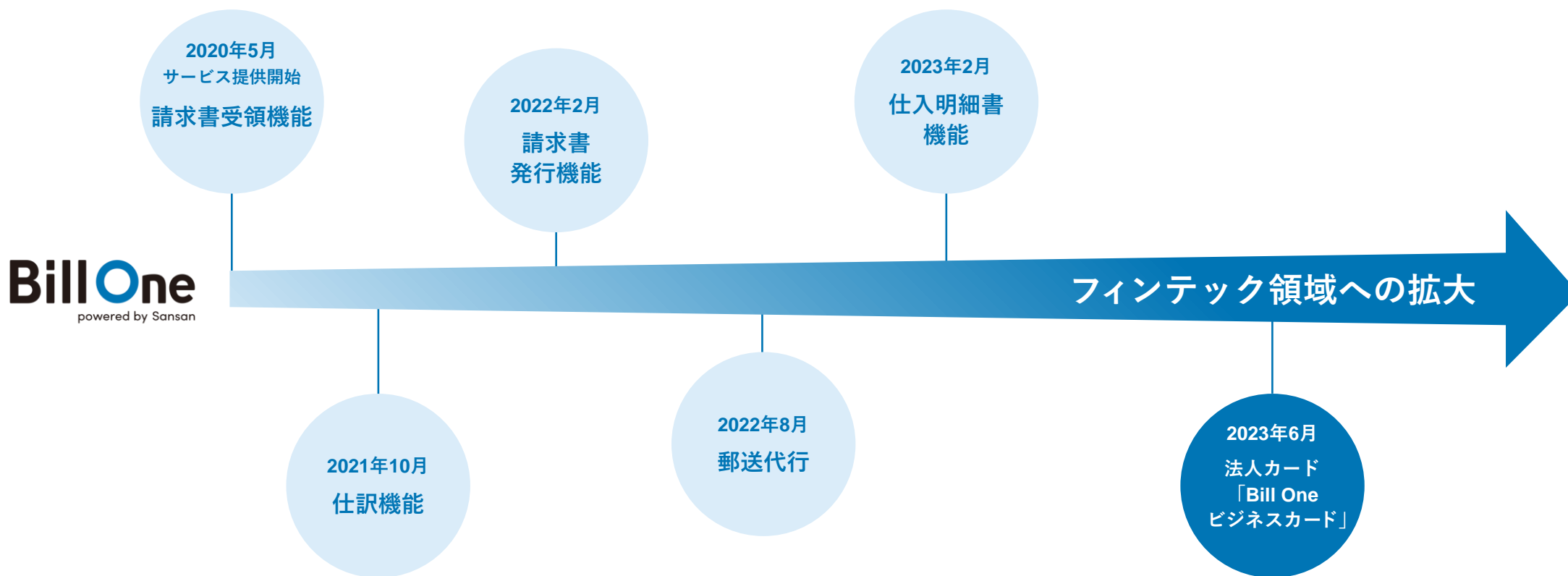
(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(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2023年5月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、新機能の搭載や新領域への進出に着手  
2023年6月には法人カード「Bill Oneビジネスカード」の提供を開始し、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

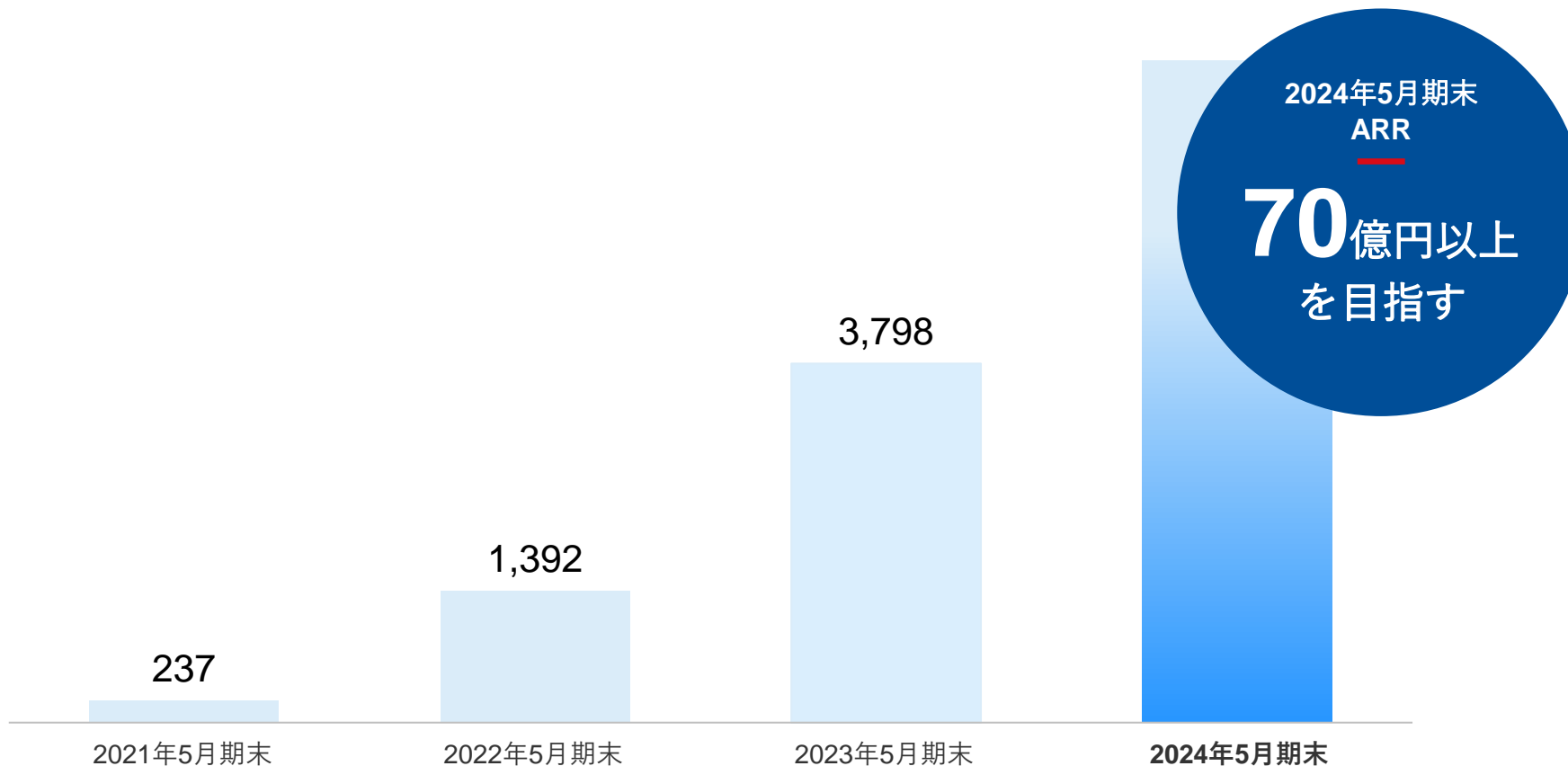
証憑を精度99.9%<sup>(1)</sup>・翌営業日中に  
データ化し明細と証憑を自動照合

## 「Bill One」：ARR目標

2024年5月期末のARRは70億円以上を目指す

### 「Bill One」 ARR

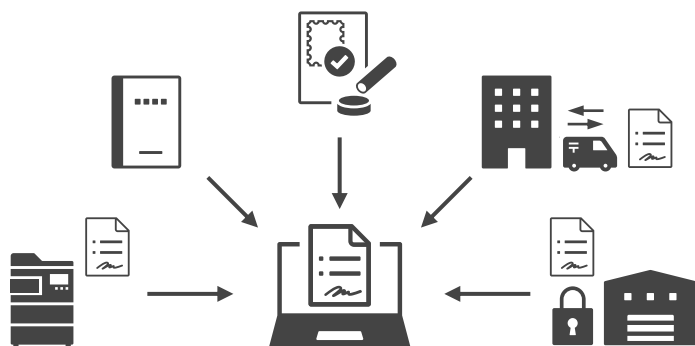
(百万円)



## 「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



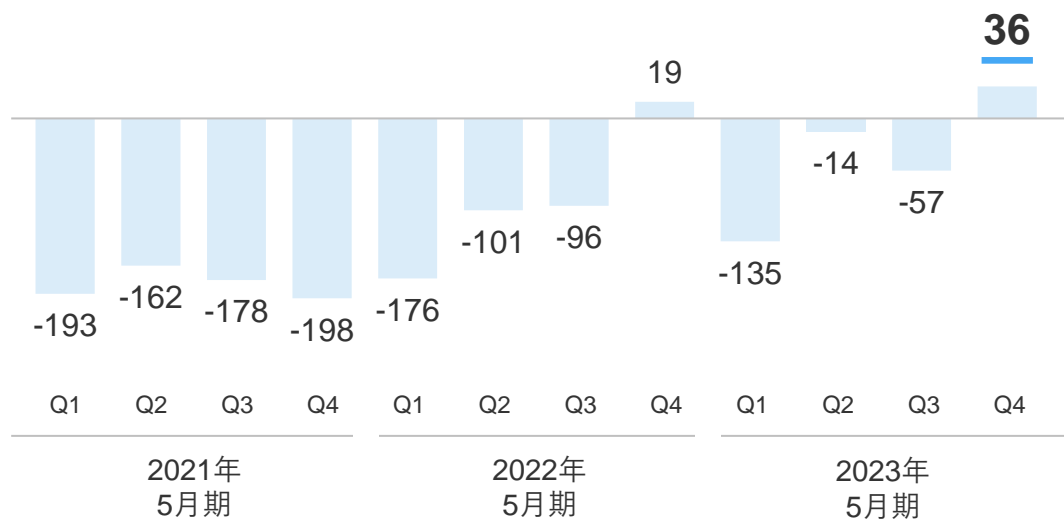
# 「Eight」：事業運営方針

2024年5月期におけるEight事業の売上高成長率は、10.0%～17.0%の見通し

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

BtoC

Eight Team Eight

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

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5月期 第4四半期（2023年3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

2024年5月期 第1四半期（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

# 目次

---

1 2023年5月期 通期実績

2 成長戦略

**3** 通期業績見通し

### 3 通期業績見通し

## 2024年5月期 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

		2023年5月期		2024年5月期 <sup>(1)</sup>	
		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
連結業績	売上高	25,510	+24.9%	32,653～33,674	+28.0%～+32.0%
	Sansan／Bill One事業	22,516	+24.4%	29,046～29,835	+29.0%～+32.5%
	「Sansan」	19,793	+15.0%	22,664～22,861	+14.5%～+15.5%
	「Bill One」	2,414	+192.2%	5,673～6,156	+135.0%～+155.0%
	Eight事業	2,867	+29.5%	3,153～3,354	+10.0%～+17.0%
	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（2023年5月期～2025年5月期）

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

2025年5月期での「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

# 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

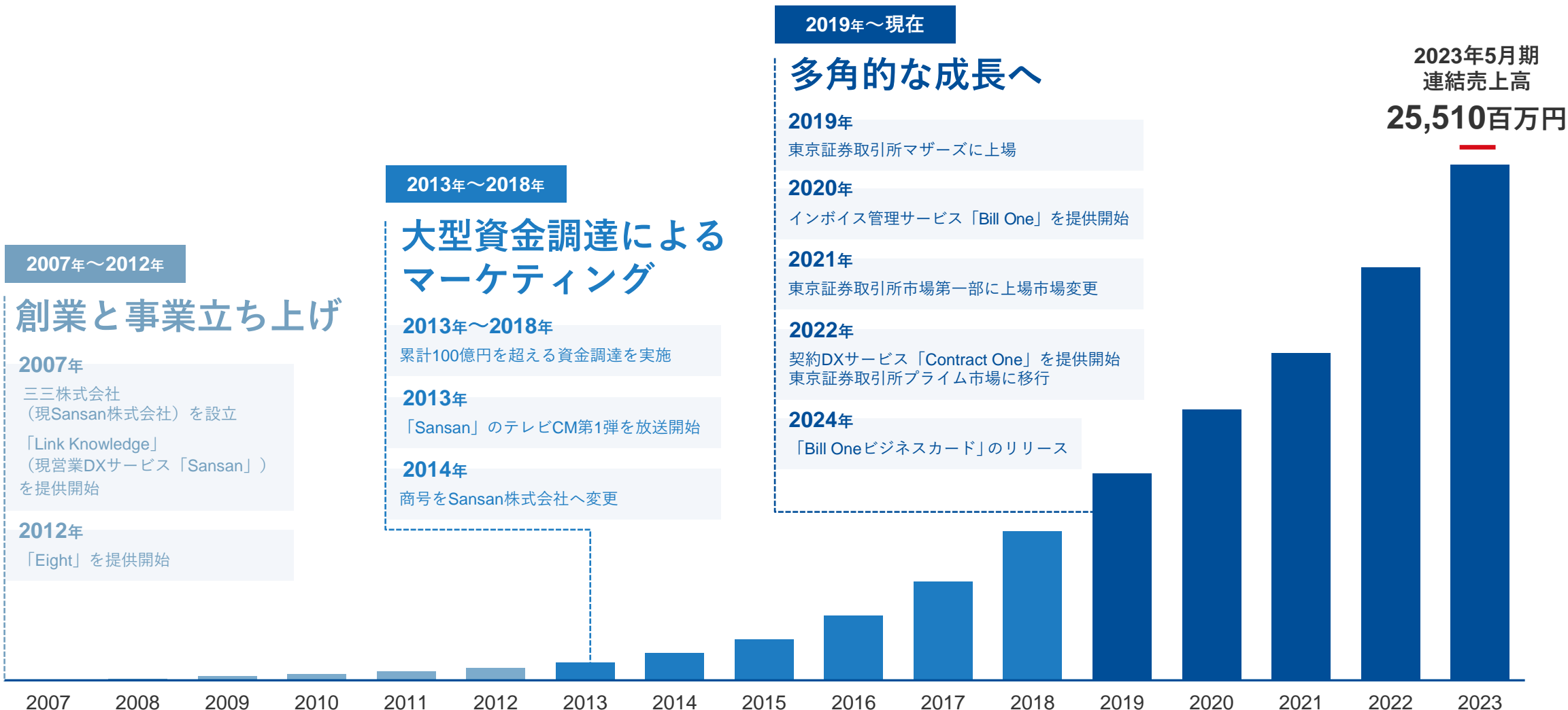
### Vision

---

ビジネスインフラになる



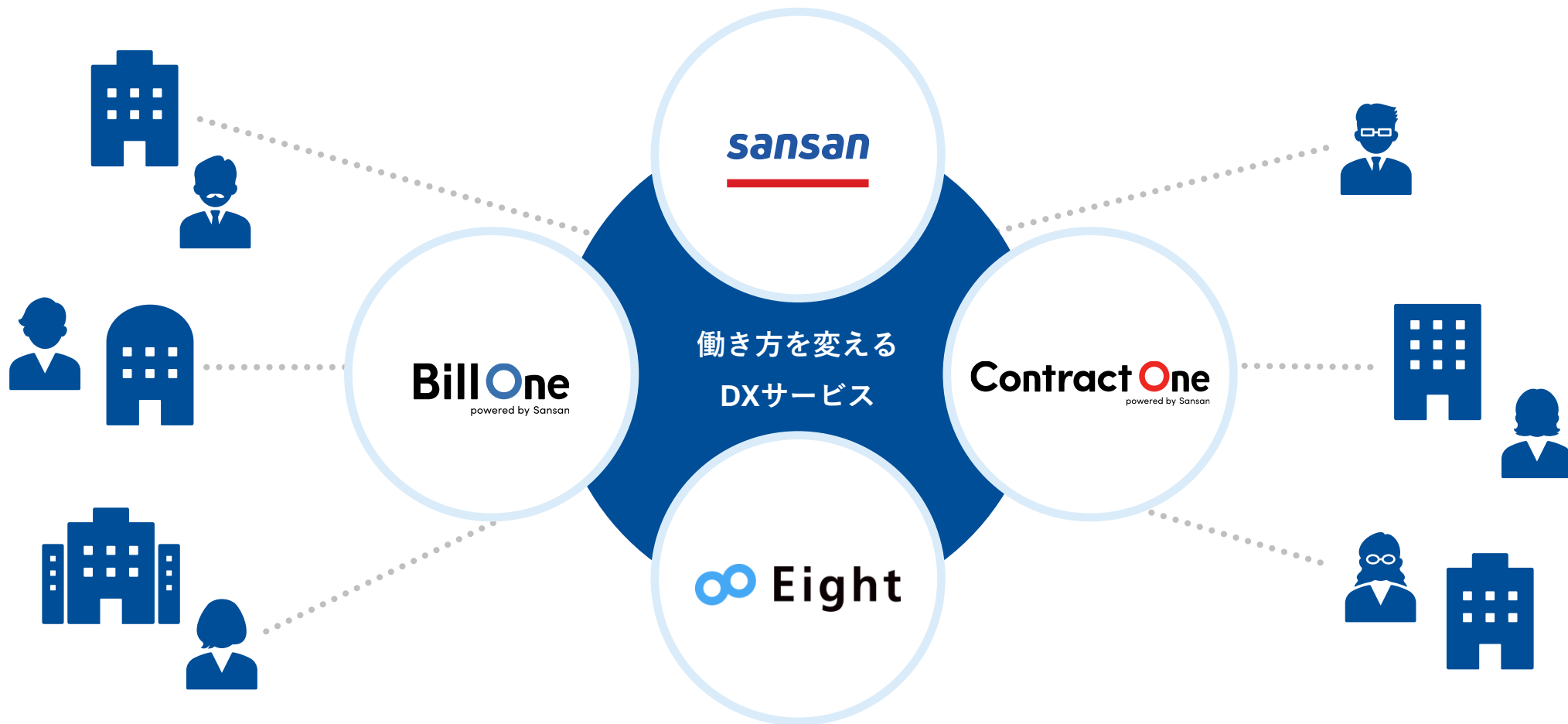
# これまでの歩み (1)



(1) グラフは、各年5月期の売上高 (2016年5月期以前は単体売上高、2017年5月期以降は連結売上高)

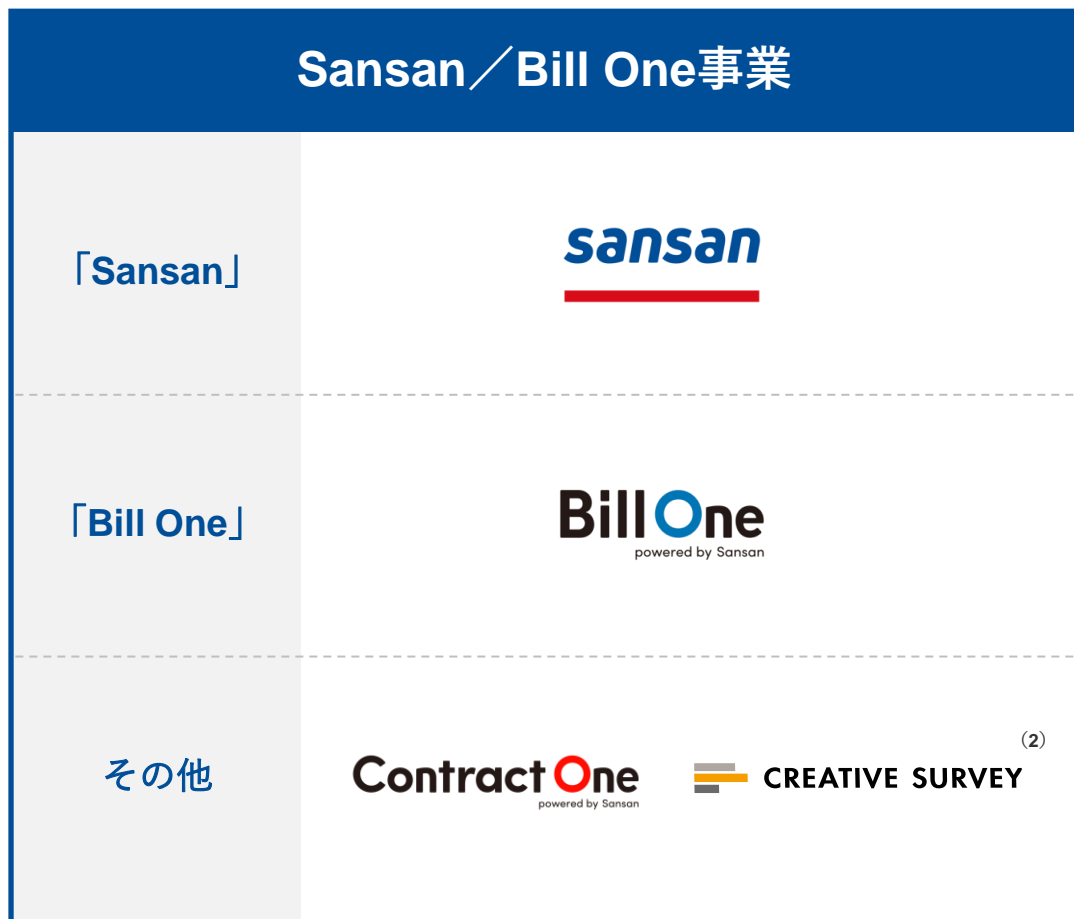
# 働き方を変えるDXサービス

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



# 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<sup>(1)</sup>



(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。

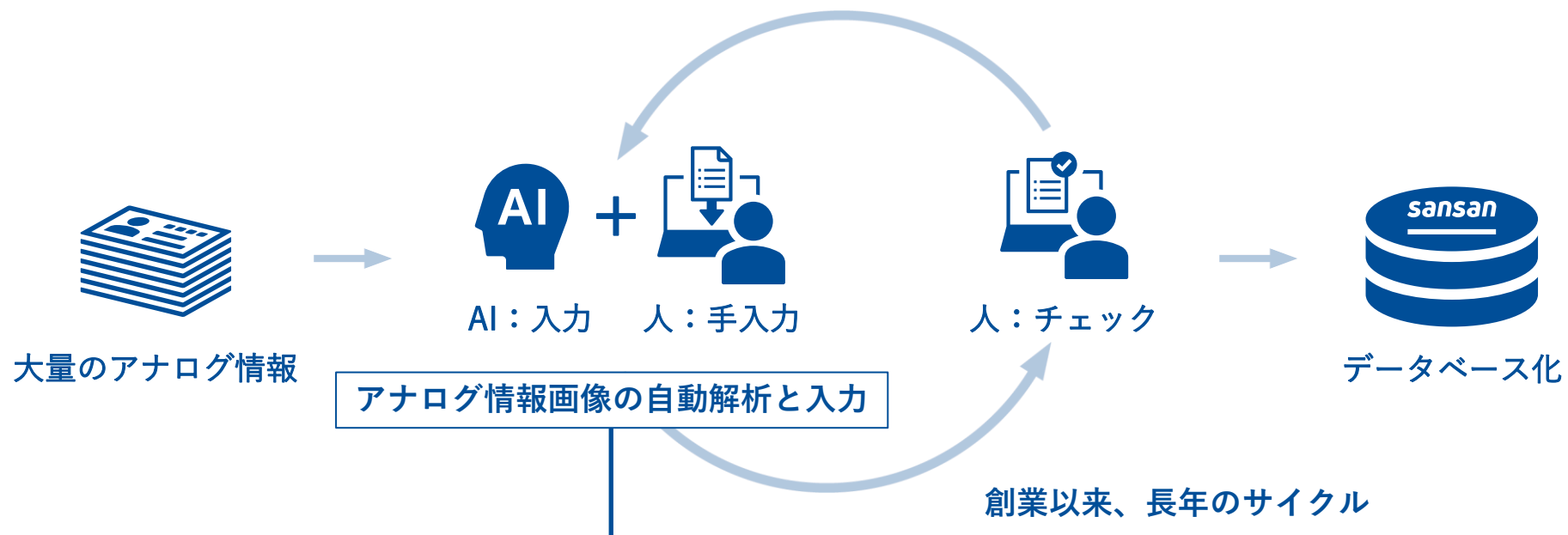
(2) 連結子会社のクリエイティブサーベイ株式会社が提供するサービス

(3) 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

競合他社の追隨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

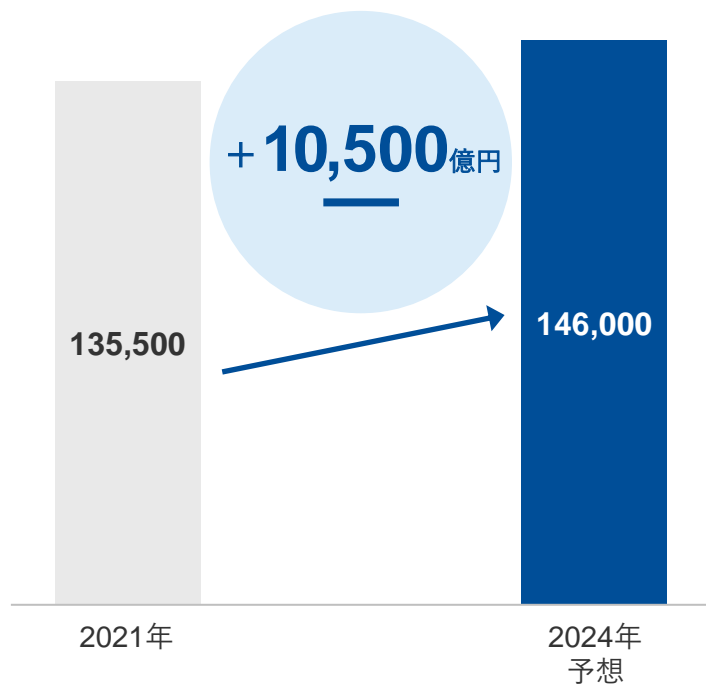
画像処理技術

# 追い風となる市場環境

デジタルトランスフォーメーション等がクラウドサービスへのニーズを後押し

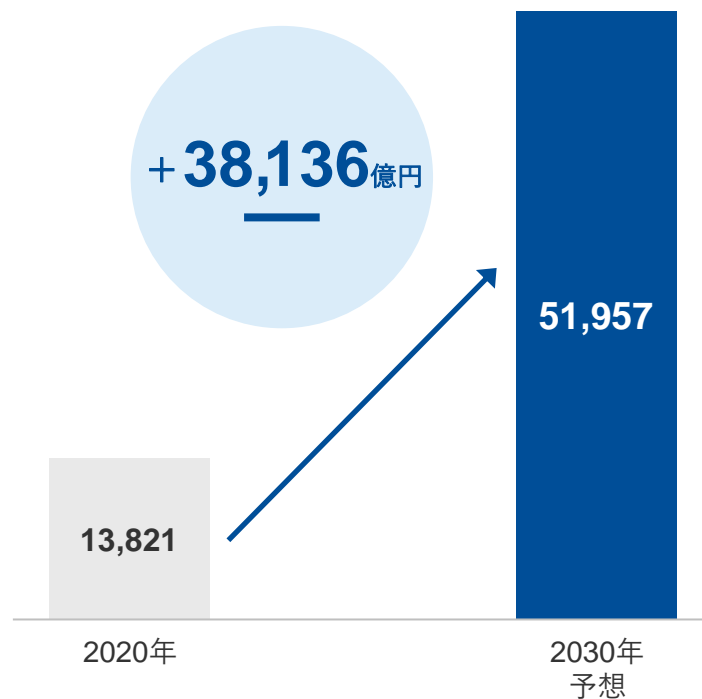
国内民間IT市場規模 (1)

(億円)



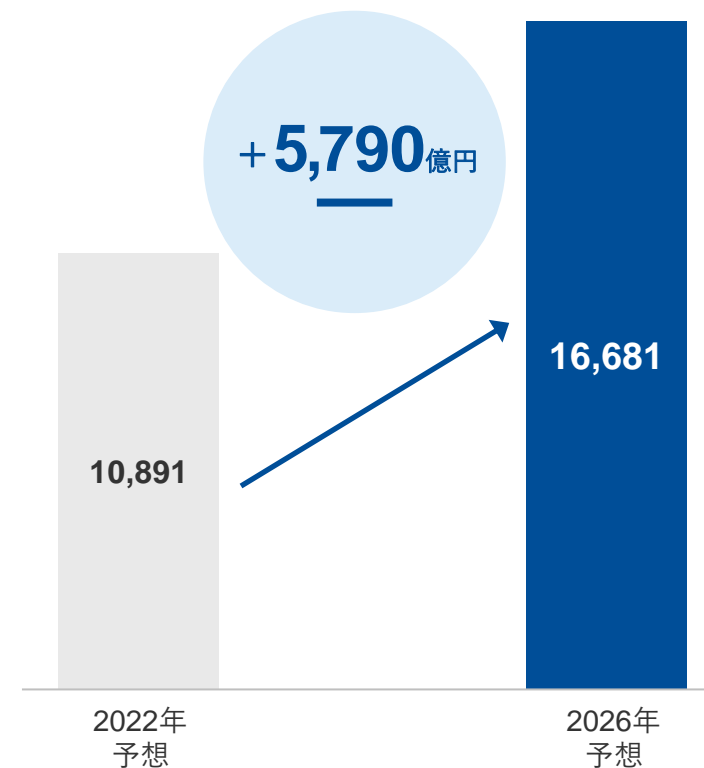
デジタルトランスフォーメーション市場規模 (2)

(億円)



国内SaaS市場規模 (3)

(億円)



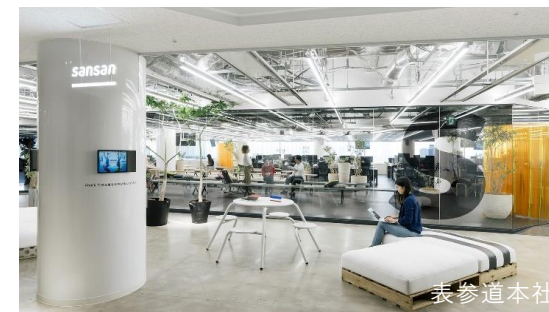
(1) 「2022 国内企業のIT投資実態と予測」 矢野経済研究所

(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」 富士カメラ総研

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2022年版」 富士カメラ総研

## 会社概要 (1)

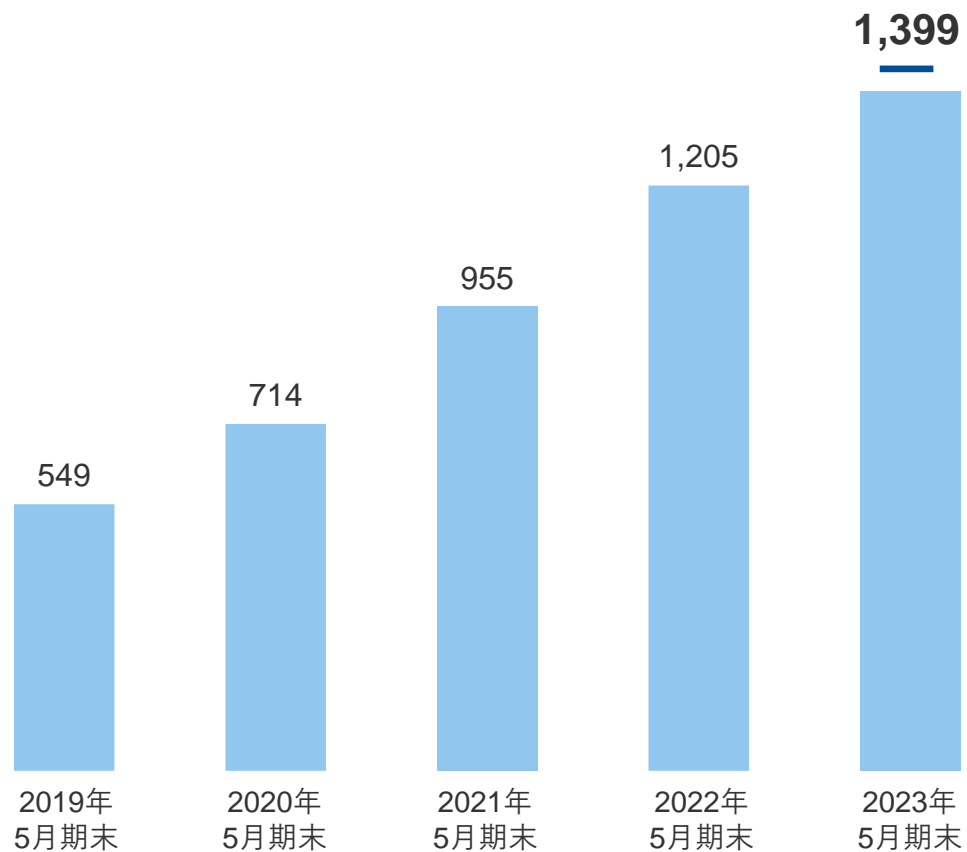
社名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設立	2007年6月11日
所在地	表参道本社（東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F）
拠点	支店：東京、大阪、福岡、愛知 サテライトオフィス：徳島、京都、新潟
グループ会社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Global Development Center, Inc.（フィリピン） Sansan Corporation（アメリカ） ログミー株式会社 ダイヤモンド企業情報編集社 クリエイティブサーベイ株式会社 株式会社言語理解研究所（2023年6月）
代表者	寺田 親弘
従業員数	1,399名
資本金	6,582百万円
売上高	25,510百万円（2023年5月期）
株主構成	個人その他47.33%、外国法人等28.98%、金融機関20.71%、その他の国内法人1.71%、証券会社1.28%



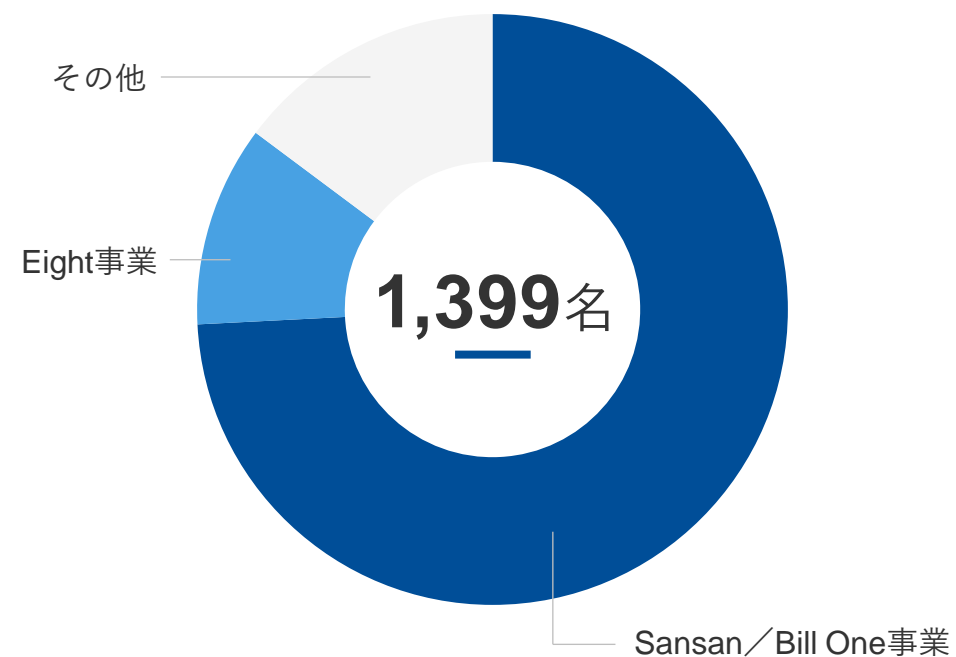
# 従業員数

## 連結従業員数

(人)



## 人員構成 (1)



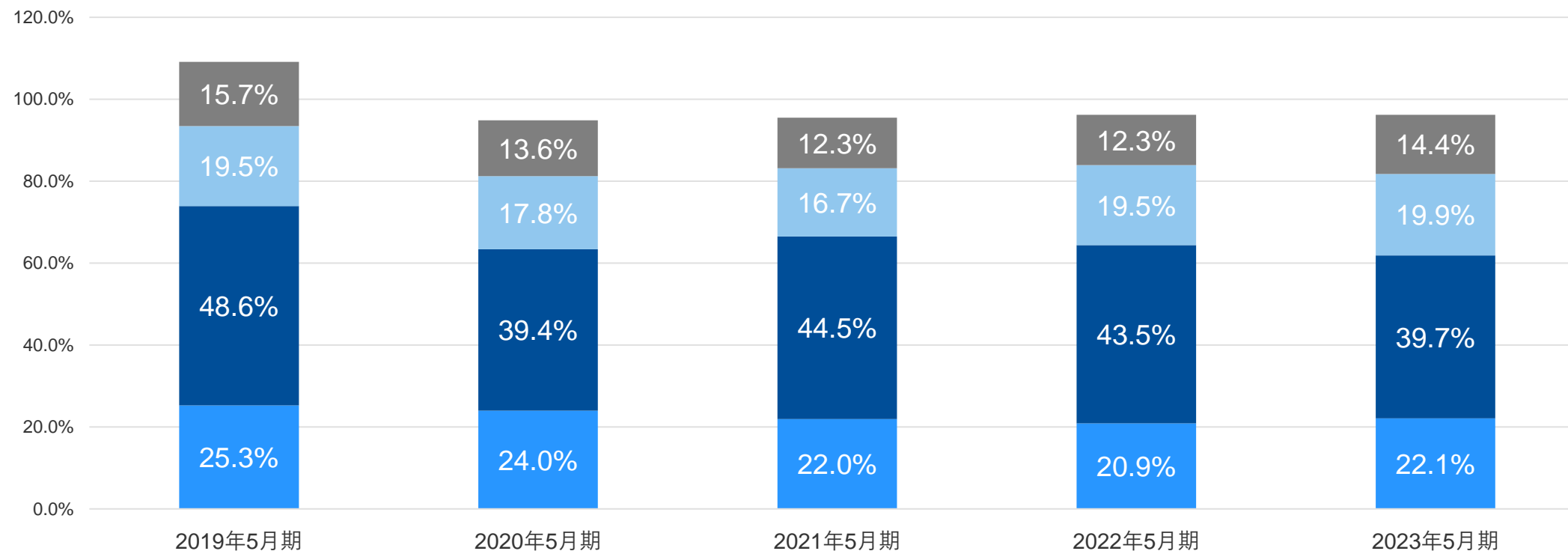
(1) 2023年5月31日現在



# 各種費用の対売上高比率

連結売上高に対する各種費用の割合<sup>(1)</sup> (売上原価・R&D<sup>(2)</sup>・S&M<sup>(3)</sup>・G&A<sup>(4)</sup>)

■売上原価 ■R&D ■S&M ■G&A



(1) 未監査  
(2) Research and Development (研究開発に関連する人件費やサーバー費用、共通費用等の合計値)  
(3) Sales and Marketing (広告宣伝費や販売促進に関連する人件費、共通費用の合計値)  
(4) General and Administrative (コーポレート部門の人件費や関連する共通費用等の合計値)

## 調整額の内訳

	(百万円)	2022年5月期	2023年5月期	前年同期比
		通期実績	通期実績	
広告宣伝費		55	70	+27.5%
人件費		1,073	1,348	+25.6%
サーバー・PC費用		433	573	+32.4%
家賃		843	1,004	+19.1%
採用費		266	267	+0.4%
その他		1,971	2,591	+31.5%
人員関連コスト		612	756	+23.6%
オフィス関連コスト		547	768	+40.4%
その他		811	1,065	+31.3%
<b>Total</b>		<b>4,643</b>	<b>5,856</b>	<b>+26.1%</b>

調整後営業利益  
(調整額)

# Sansan / Bill One事業



# 「Sansan」：サービス概要

名刺管理サービスから、営業DXサービスへプロダクトを刷新  
企業情報をあらかじめ搭載し、あらゆる顧客情報の営業活用を実現

## 名刺以外の接点情報も全社で共有



名刺



メールの署名

ウェブフォームの入力内容

商談のメモ

セミナーの参加者情報

## さまざまな企業情報を標準搭載



企業情報



役職者情報

拠点情報

企業のリスク情報

人事異動情報



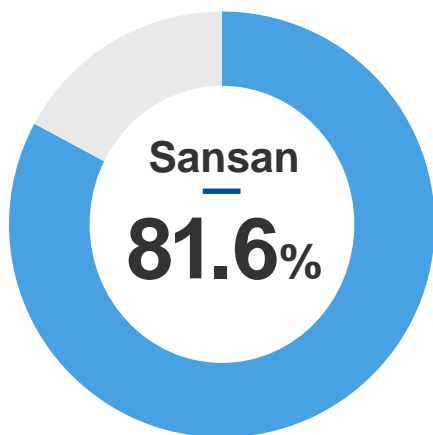
# 「Sansan」：市場シェアと導入顧客

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

2021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



(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2023 (2022年12月 シード・プランニング調査)

# 「Sansan」：料金プラン

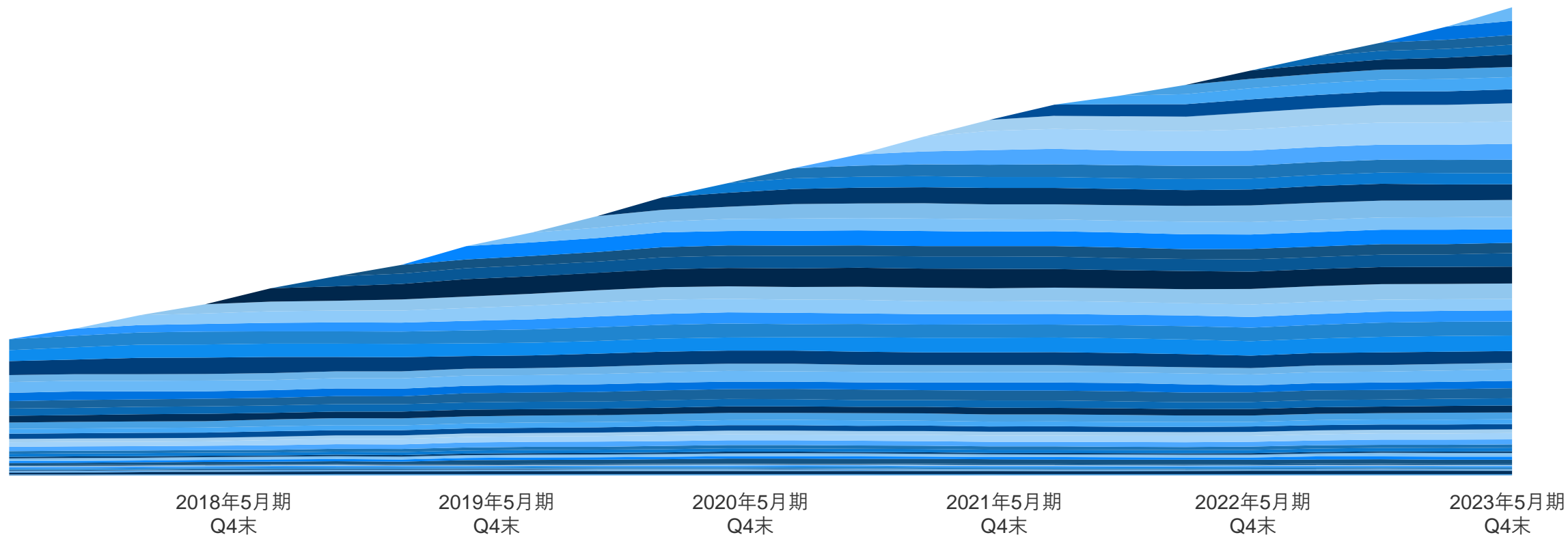
全社で利用するプランを基本プランとして提供

	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) <b>ライセンス費用の12か月分</b> 既に保有する全ての名刺をデータ化するための費用	B) <b>契約ID数に応じた費用</b> 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) <b>個別見積にて導入支援プランを提供</b> 「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) <b>月額10,000円／台</b> 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) <b>企業規模や利用用途に応じて設定</b> (年間契約) 1契約当たり月額数万～数百万円	B) <b>契約ID数に応じて設定</b> (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」：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<sup>(1)</sup>を実現

「Sansan」 サービス開始時期別の収入構成（ストック収入）

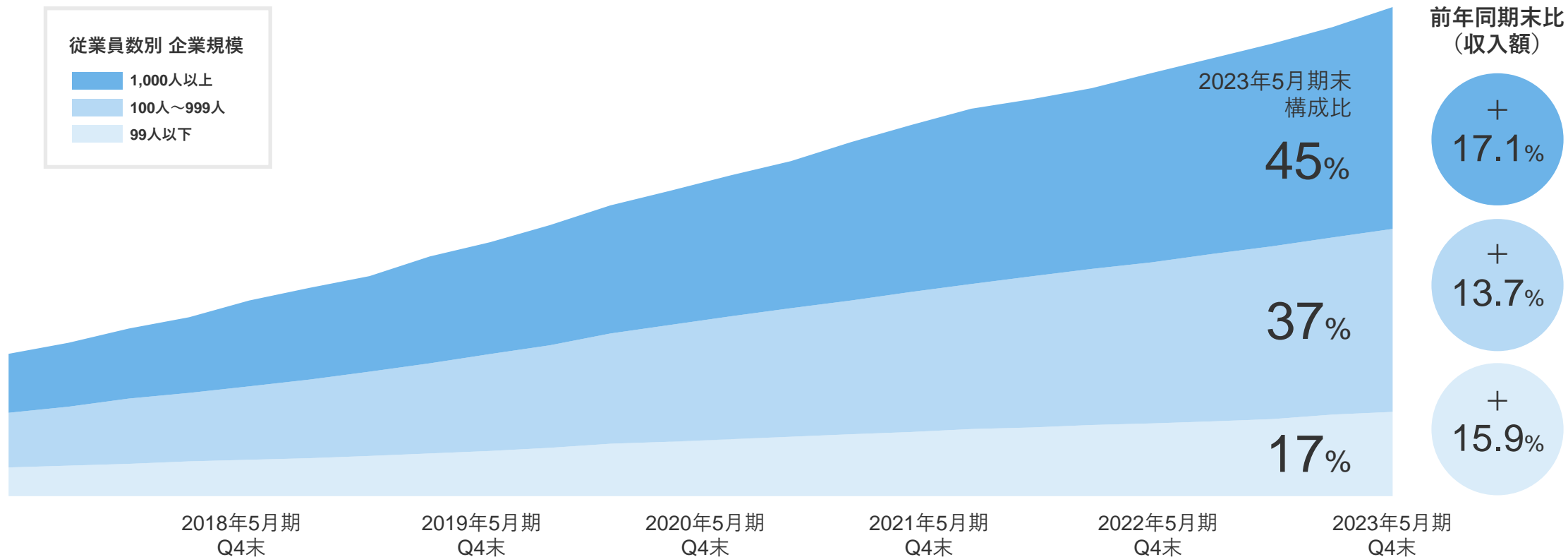


(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加分が上回った状態のこと

# 「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）

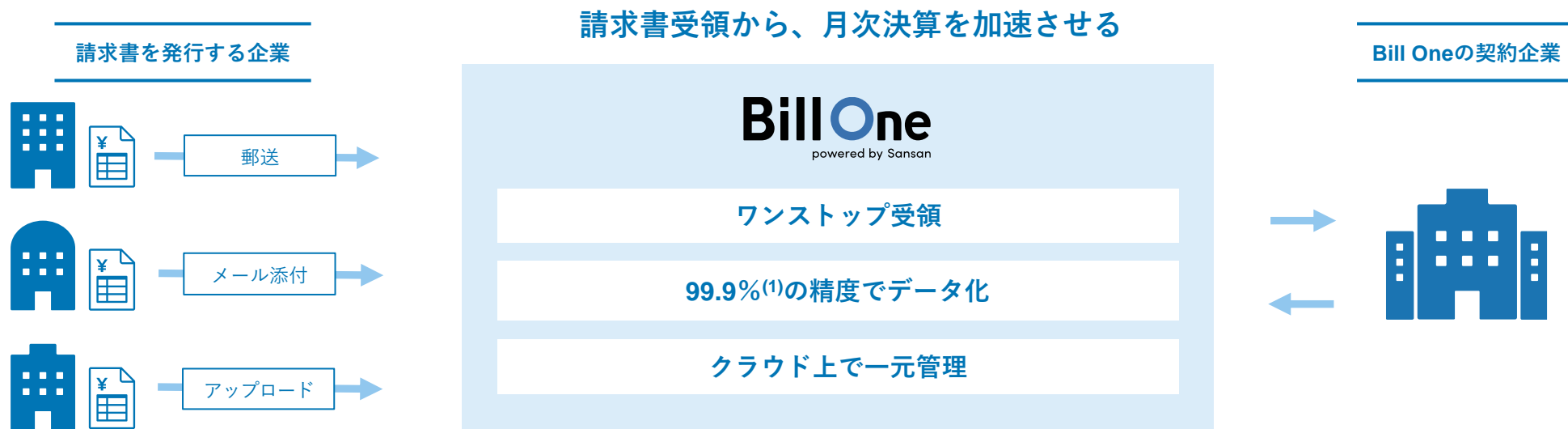


(1) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠。



# 「Bill One」：サービス概要

あらゆる形式の請求書をオンラインで受領可能にし、正確なデータ化を通じて請求書業務のDX化を促進  
「Bill One」の導入により、さまざまな法改正等へのスムーズな対応や月次決算早期化を実現



## 企業の請求書業務の課題を解決

紙の請求書の受領、管理は  
時間がかかり労働集約的



紙の請求書の処理のために  
出社が必要



(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度。

# 「Bill One」：顧客基盤とポジショニング

業種業態を問わず、さまざまな企業利用が拡大

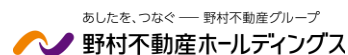
クラウド請求書受領サービス市場において、売上高シェアNo.1を獲得

クラウド請求書受領サービス市場 (1)

導入顧客事例

**Bill One**  
powered by Sansan

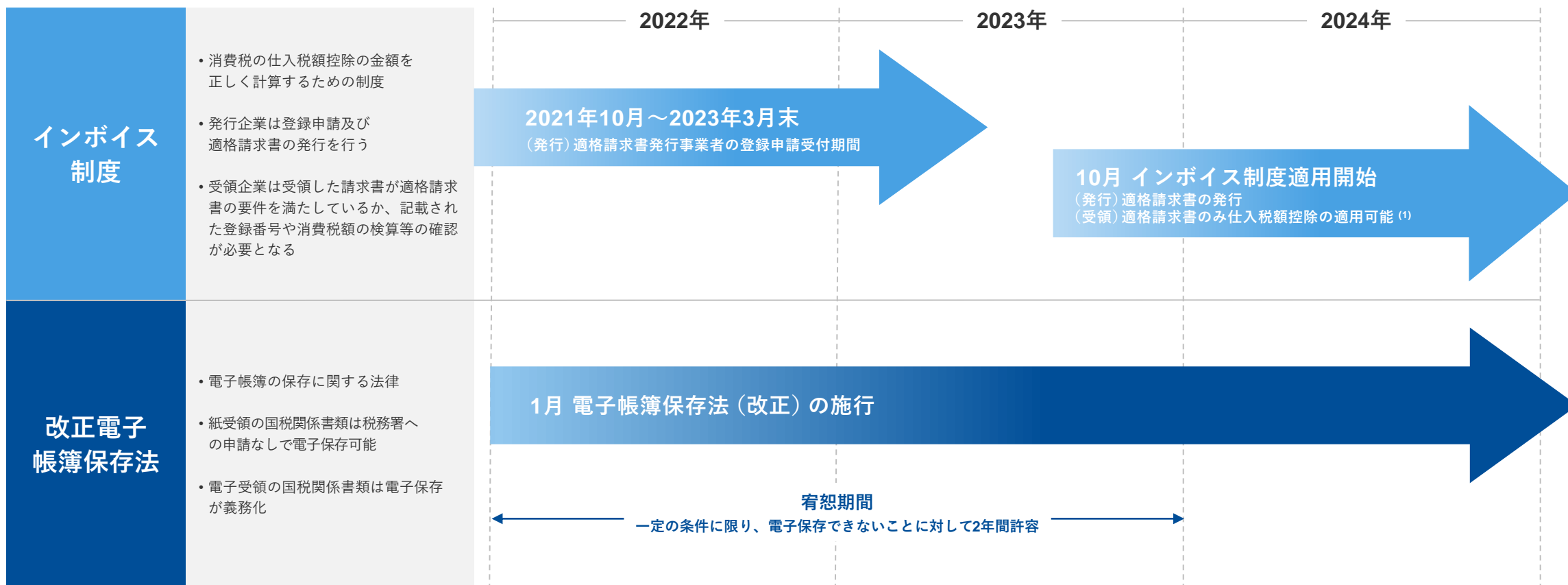
請求書受領サービス  
売上高シェア  
—  
**NO.1**



(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所 「驚異的な成長が見込まれるクラウド請求書受領サービス市場の現状と将来」 (ミックITレポート2022年7月号)

# 「Bill One」：請求書分野の外部環境

インボイス制度や改正電子帳簿保存法のほか、デジタルインボイス（Peppol形式）の導入等、請求書を取り巻く外部環境にはさまざまな変化が生じる見込み

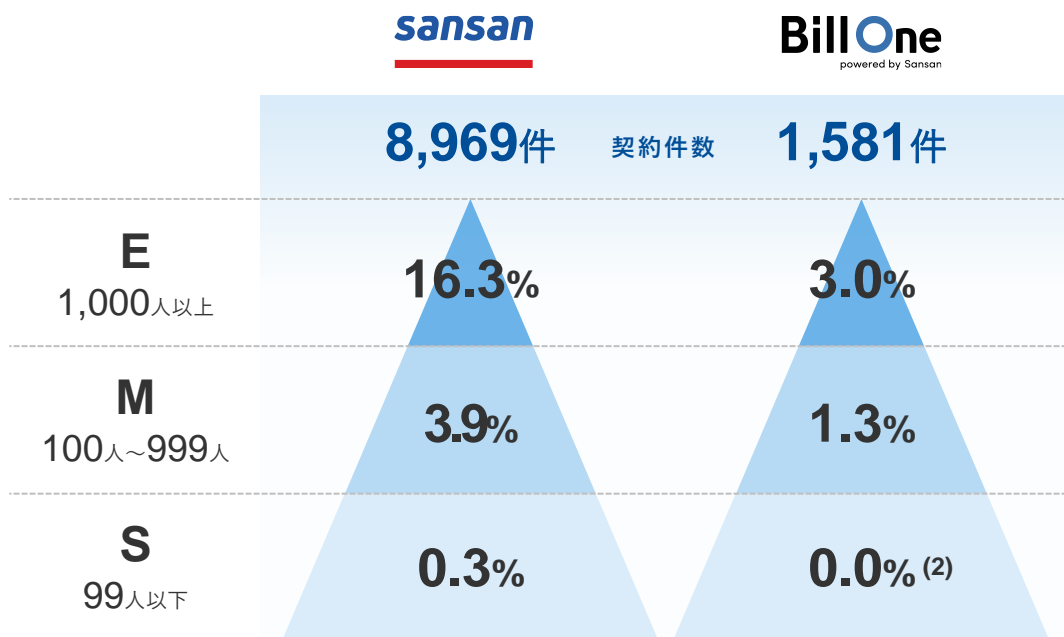


(1) 一定の経過措置あり

# 「Bill One」：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

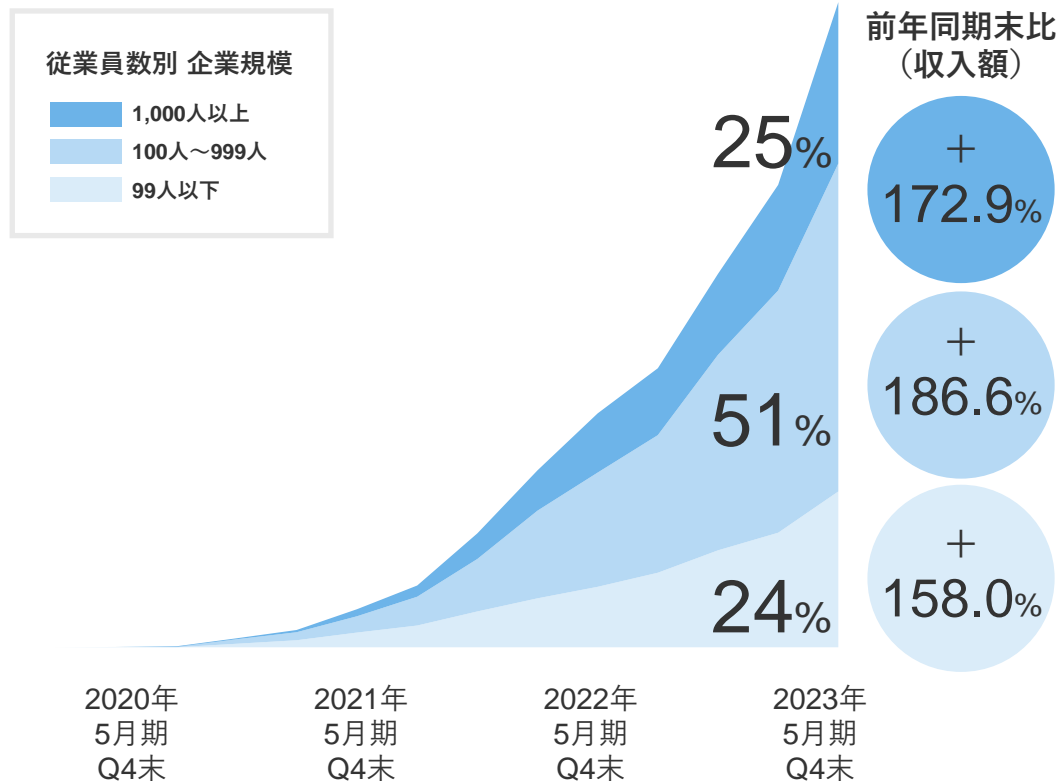
利用企業カバー率 (1)



日本の企業規模区分  
(従業者数)

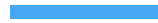
利用企業カバー率

「Bill One」企業規模別の収入構成 (3)



(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2023年5月期末における各サービスの契約件数を基に算出  
(2) 有料契約件数のみ (3) 「Bill One」の月額課金額を基に作成 (未監査)

# Eight事業



# 「Eight」：サービス概要



ビジネスにおける個人の課題を解決するサービスとして、  
300万人以上のビジネスパーソンが利用するアプリ

ビジネスパーソンがライフタイムを通じて利用できるアプリを提供

名刺情報のスキャン



自身のプロフィール作成



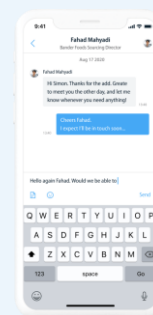
交換相手の  
名刺情報の管理・検索



近況情報の受領



メッセージ交換



# 「Eight」：マネタイズプラン

ユーザー300万人以上のネットワークを活用した  
企業向けサービスの強化により、マネタイズの強化・加速を図る

企業向けサービス<sup>(1)</sup>

個人向けサービス

## 採用関連サービス

BtoB

 **Eight** Career Design

月額固定料金<sup>(2)</sup>  
(期間契約)

「Eight」内の転職潜在層に  
リーチ可能なプロフェッショナル  
リクルーティング

## イベントサービス

BtoB

**Meets / Climbers**  
**DXCAMP BIS**

固定料金<sup>(3)</sup>  
(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) Eight事業のBtoBサービスには、「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) 採用決定時に追加料金あり  
(3) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

# サステナビリティに関する取り組み







## 重要課題（マテリアリティ）

環境・社会・ガバナンスの面で優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定  
本業を通じて、これら課題解決に取り組み、SDGs達成及び持続可能な社会構築への貢献を目指す



**1** セキュリティと利便性の両立

- 1. 安全かつ安定的なインフラサービスの提供
- 2. データプライバシーの保護と情報セキュリティの徹底







**2** 革新的なDXサービスで働き方を変革

- 3. 生産性向上に寄与するDXサービスの推進
- 4. 革新的なビジネスインフラの創造




**3** 人材の多様性を尊重し、イノベーションを生み出す

- 5. 人材の採用・育成・活躍推進
- 6. ダイバーシティ&インクルージョンの推進






**4** 急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立

- 7. コーポレートガバナンスの強化
- 8. コンプライアンスの徹底



**5** 事業活動を通じた自然環境の保全

- 9. 気候変動問題への対応
- 10. 自然資源の効率的活用



## サステナビリティ情報の拡充

当社コーポレートサイト内にサステナビリティページを2022年10月に新設  
「統合報告書2022」では、サステナビリティ情報を大幅に拡充

### - サステナビリティページ



日本語 : <https://jp.corp-sansan.com/sustainability>  
English : <https://www.corp-sansan.com/sustainability>

### - 統合報告書



日本語 : <https://ir.corp-sansan.com/ja/ir/library/report.html>  
English : <https://ir.corp-sansan.com/en/ir/library/report.html>

その他

## 外部評価

2023年に外部ESGレーティングにおいて「A」評価を獲得  
統合報告書はGPIFの国内株式運用機関より「優れた統合報告書」と「改善度の高い統合報告書」に選出

### ESGレーティング

MSCI<sup>(1)</sup>  
MSCI ESGレーティング A評価



### 統合報告書

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）  
優れた統合報告書

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）  
改善度の高い統合報告書

(1) THE USE BY SANSAN, INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF SANSAN, INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

***sansan***

