

2020年7月15日

各位

会 社 名 S a n s a n 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 東証マザーズ)
問合せ先 執 行 役 員 ／ C F O 橋 本 宗 之
(電 話 番 号 ： 0 3 - 6 7 5 8 - 0 0 3 3)

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下の通り、投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせします。

○開催状況

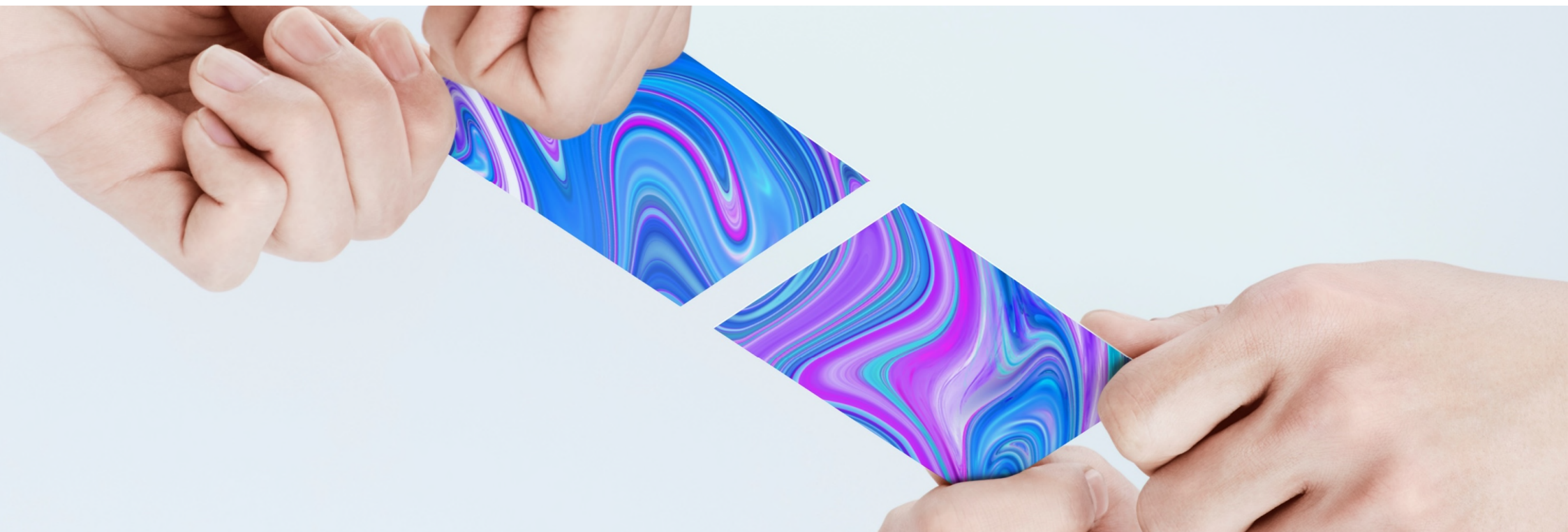
開催日時 2020年7月15日 10:00～11:00

開催方法 電話会議形式による開催

説明会資料名 2020年5月期 通期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料



2020年5月期 通期 決算説明資料

Sansan株式会社

2020年7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はありません。

目次

1 新型コロナウイルス感染症に関して

2 2020年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2021年5月期 通期業績見通し

補足資料

(2020年5月期 第4四半期実績 (3か月実績) ・ グループ概要 ・ Sansan事業 ・ Eight事業)

1 新型コロナウイルス感染症に関して

2 2020年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2021年5月期 通期業績見通し

補足資料

（2020年5月期 第4四半期実績（3か月実績）・グループ概要・Sansan事業・Eight事業）

新型コロナウイルス感染症による影響と主な取り組み

一定のマイナス影響が生じたものの、2020年5月期業績への影響は想定の範囲内
2021年5月期は少なくとも上半期は不透明な事業環境が継続する見立て

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)

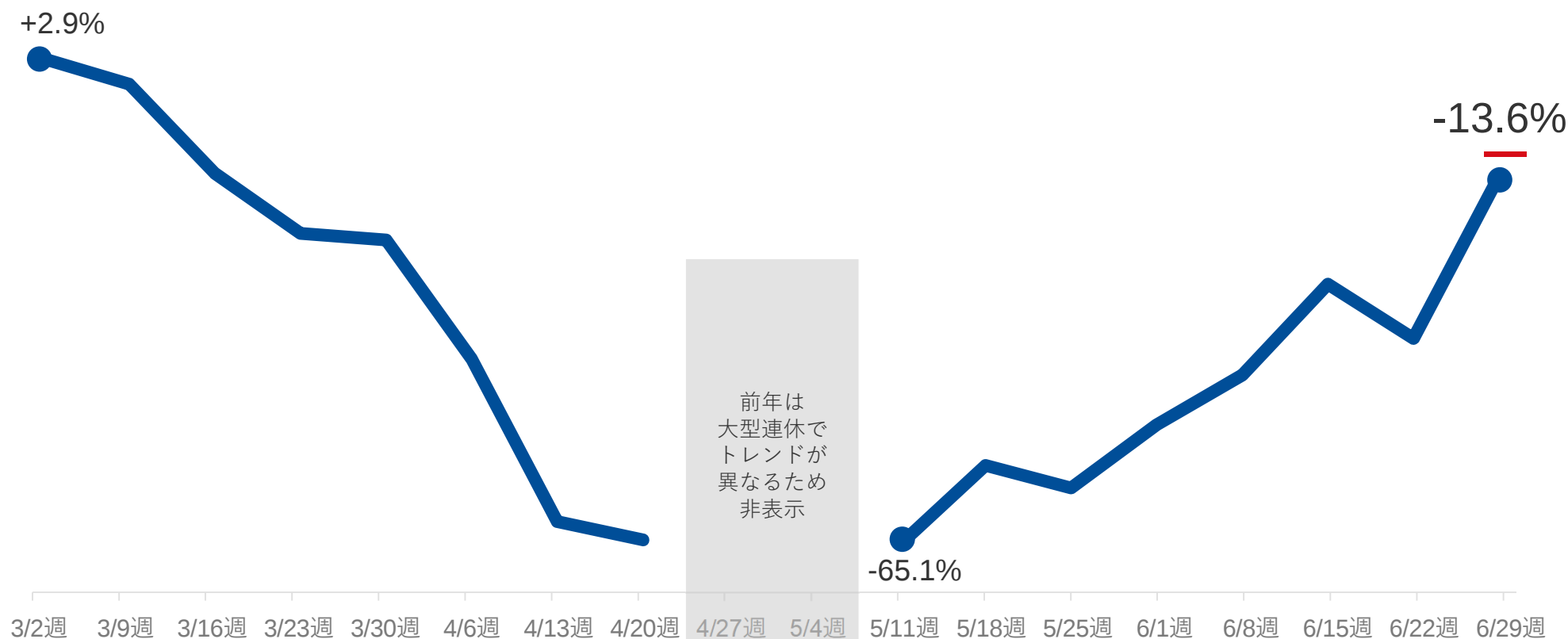
社会状況	- 緊急事態宣言の発出 - 外出の自粛やリモートワークが加速	- 緊急事態宣言解除 - リモートワークを前提とした働き方 - オンラインでの名刺交換ニーズの高まり
全社	- 在宅勤務にむけた働き方・環境整備 - 投資計画の一部見直し⁽¹⁾	- 採用計画を一部見直し
Sansan事業	- 新規契約獲得ペースの鈍化⁽¹⁾ - オフライン集客イベントの中止によるリード獲得数の減少⁽¹⁾ - 既存顧客の利用拡大に営業リソースをシフト	- 「オンライン名刺」機能の新搭載
Eight事業	- ビジネスイベント「Meets」のオフライン開催の中止⁽¹⁾	- 人材採用活動の鈍化による「Eight Career 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

名刺データ化週次枚数の推移（2020年3月～6月）

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、名刺データ化枚数は低下するものの、
緊急事態宣言解除後の6月より回復

「Sansan」の名刺データ化週次枚数の前年同期比



目次

1 新型コロナウイルス感染症に関して

2 2020年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2021年5月期 通期業績見通し

補足資料

（2020年5月期 第4四半期実績（3か月実績）・グループ概要・Sansan事業・Eight事業）

通期実績ハイライト

- **連結売上高は前年同期比30.9%増、高成長が継続**

Sansan事業は27.4%成長、Eight事業は90.3%成長

- **各段階損益において黒字化を達成**

連結営業利益は、前年同期比1,607百万円増の757百万円

（Sansan事業は64.8%成長、Eight事業は318百万円の赤字縮小）

経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益においても黒字化

- **中長期の成長実現に向けた施策や新規事業展開を加速**

従業員数は前年同期比164名増の713名となり、人員採用は順調に進捗

Sansan事業における事業戦略「Sansan Plus」の推進や「オンライン名刺」の新機能搭載
名刺データ化技術を横展開した「Bill One」「Contract One」の新規事業展開

連結実績の概況

売上高は前年同期比30.9%増と高成長が継続
各段階損益について黒字化を達成

(百万円)	2019年5月期	2020年5月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
連結業績			
売上高	10,206	13,362	+30.9%
売上総利益 ⁽¹⁾	8,608	11,541	+34.1%
売上総利益率 ⁽¹⁾	84.3%	86.4%	+2.1pt
営業利益	-849	757	—
営業利益率	—	5.7%	—
経常利益	-891	435	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-945	339	—
1株当たり当期純利益	-40.42円	10.98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)	2019年5月期	2020年5月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
売上高			
連結	10,206	13,362	+30.9%
Sansan事業	9,639	12,284	+27.4%
Eight事業	566	1,078	+90.3%
営業利益			
連結	-849	757	—
Sansan事業	2,909	4,794	+64.8%
Eight事業	-1,212	-894	—
調整額	-2,546	-3,142	—

目次

1 新型コロナウイルス感染症に関して

2 2020年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2021年5月期 通期業績見通し

補足資料

（2020年5月期 第4四半期実績（3か月実績）・グループ概要・Sansan事業・Eight事業）

当社のミッションとそれを取り巻く事業環境

ビジネスの「出会い」に向き合い、隣接するさまざまな事業機会へのアクセスを図る
アフターコロナではデジタルトランスフォーメーション（DX）が急激に加速

Mission

出会いから イノベーションを生み出す

いつの時代も、世界を動かしてきたのは人と人の出会いです。

私たちは出会いが持つ可能性を再発見し、

未来につなげることでビジネスを変えていきます。

イノベーションにつながる新しい出会いを生み出す。

出会いの力でビジネスの課題にイノベーションを起こす。

そして、名刺からはじまる出会い、そのもののあり方を変えていきます。

「出会い」からはじまるビジネスの流れ



名刺交換
ビジネスのはじまり



契約書の締結
ビジネスの進捗・成果



請求書の受領
ビジネスの最終工程



デジタルトランスフォーメーション

デジタルトランスフォーメーションとサービス展開

DXを進めていくには、まずはアナログ情報のデジタル化が必要
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

アナログ情報

×

当社サービス



Step 1

アナログ情報の
デジタル化

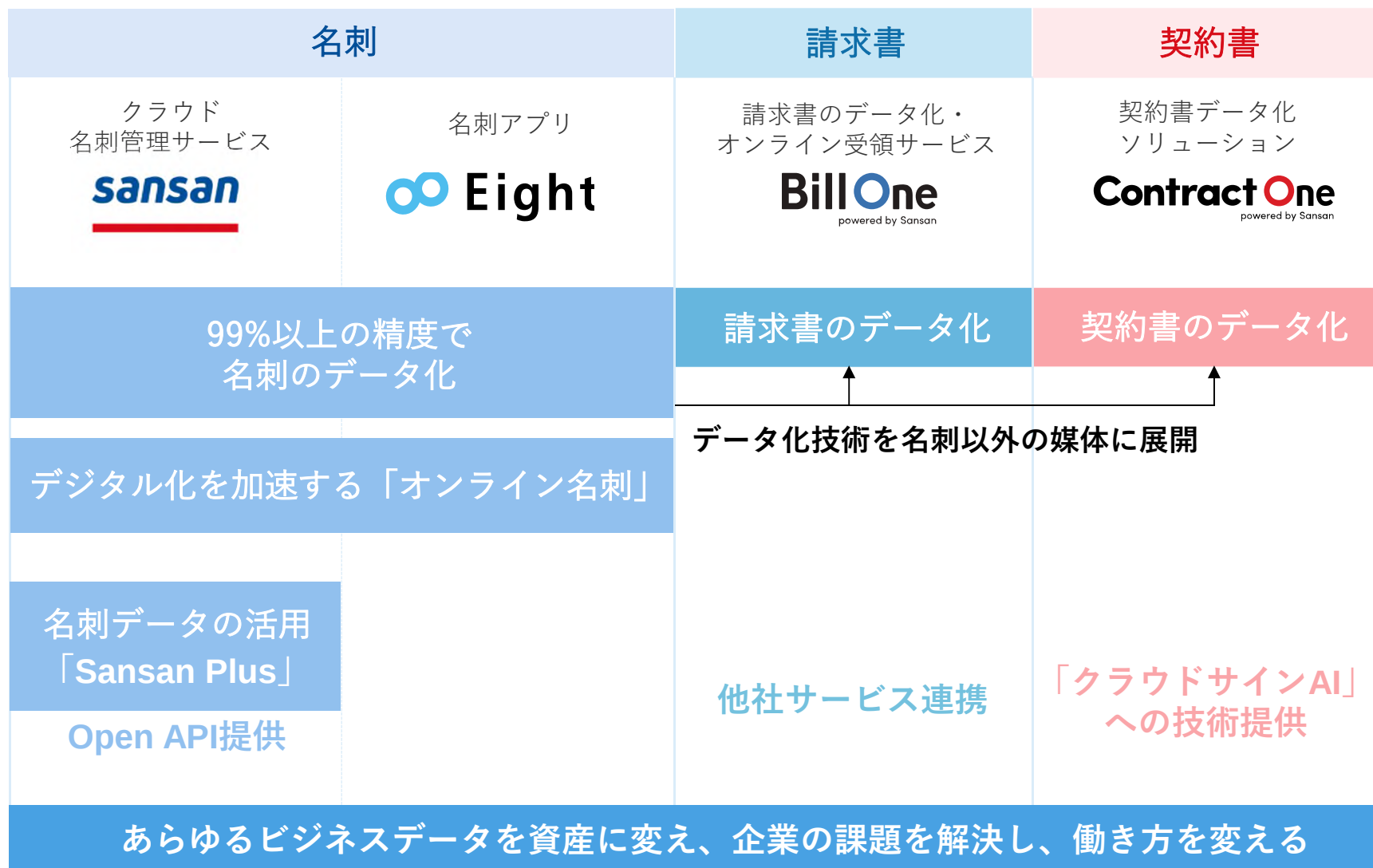


Step 2

デジタル情報の活用



DXの実現



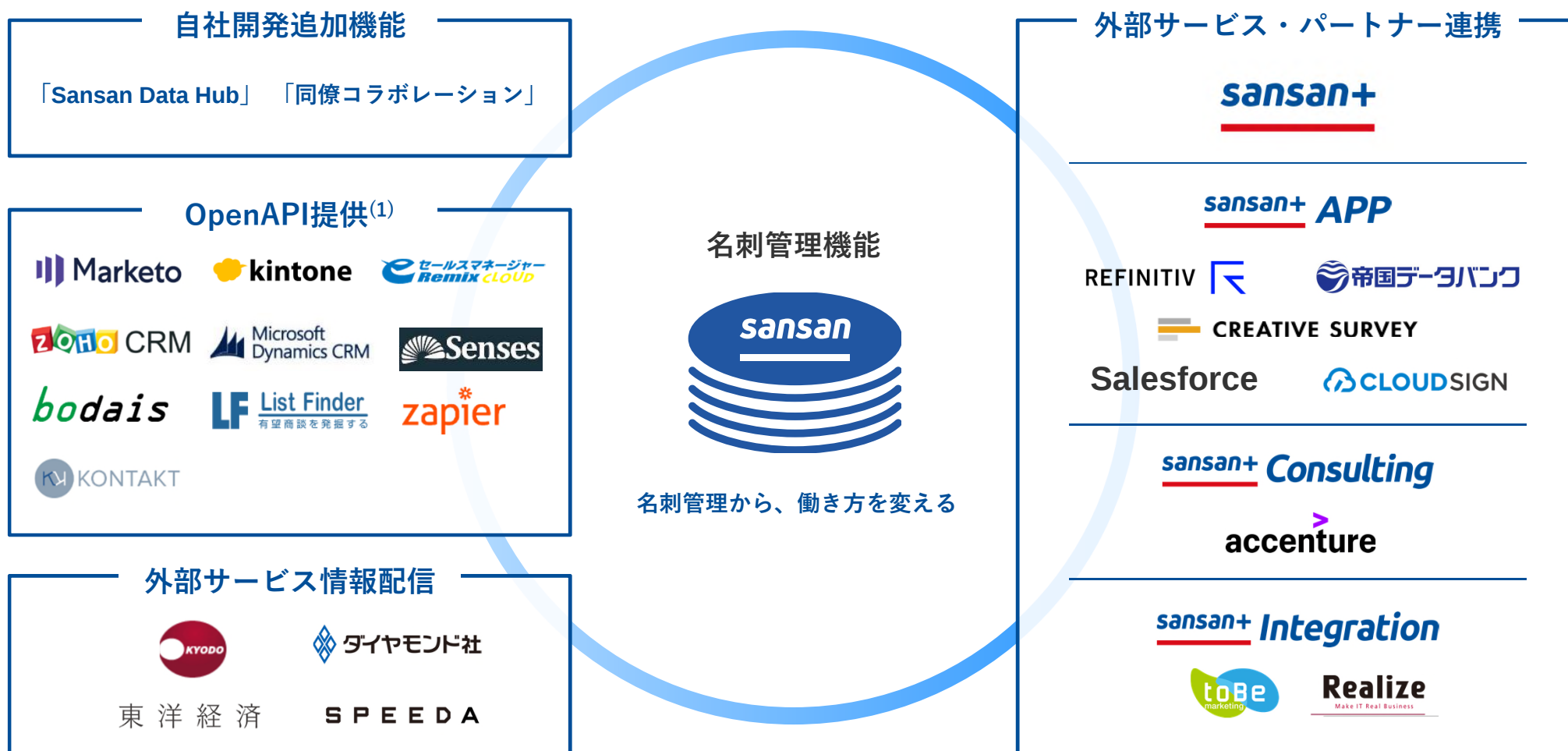
新しい働き方を実現する「オンライン名刺」

新しい働き方を実現する「オンライン名刺」機能を2020年6月に提供開始



事業戦略「Sansan Plus」

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



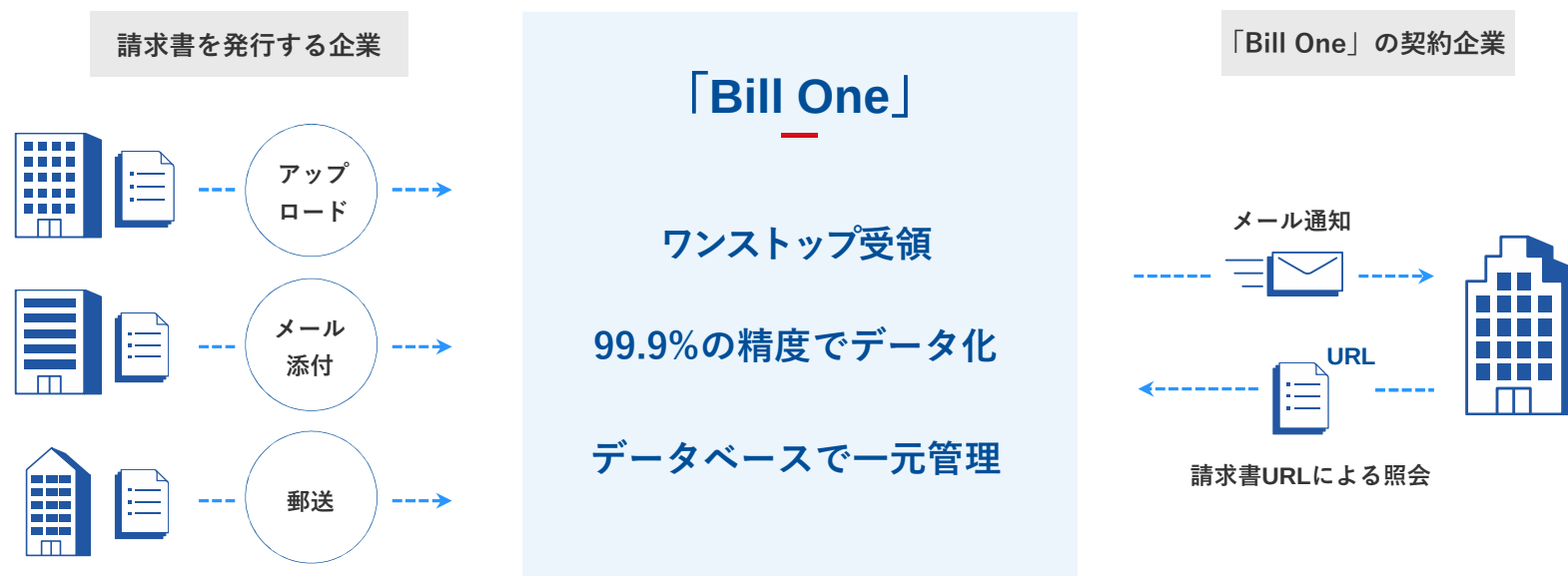
(1) Sales Force Automation、Customer Relationship Management、Marketing Automation等の50以上の他社サービスにOpenAPIを提供

請求書データ化・オンライン受領サービス「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

あらゆる請求書のオンライン受領・一元管理を可能にする

Bill One
powered by Sansan



提供中

「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

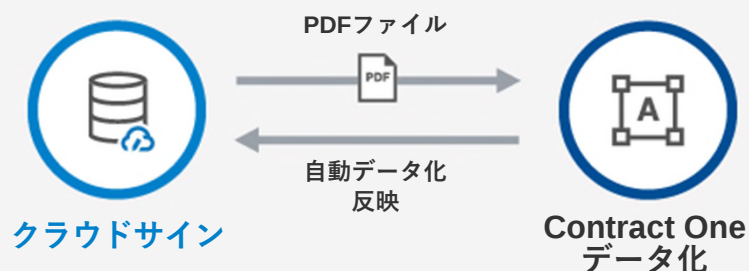
契約書データ化ソリューション「Contract One」

紙やPDFの契約書をデータ化し、管理に必要なデータを整理する機能
弁護士ドットコム社の「クラウドサインAI」に「Contract One」の技術を提供予定

契約書データ化ソリューション

Contract One
powered by Sansan

1. クラウドサインで合意締結した契約書



2. 紙で締結し、PDF化した契約書

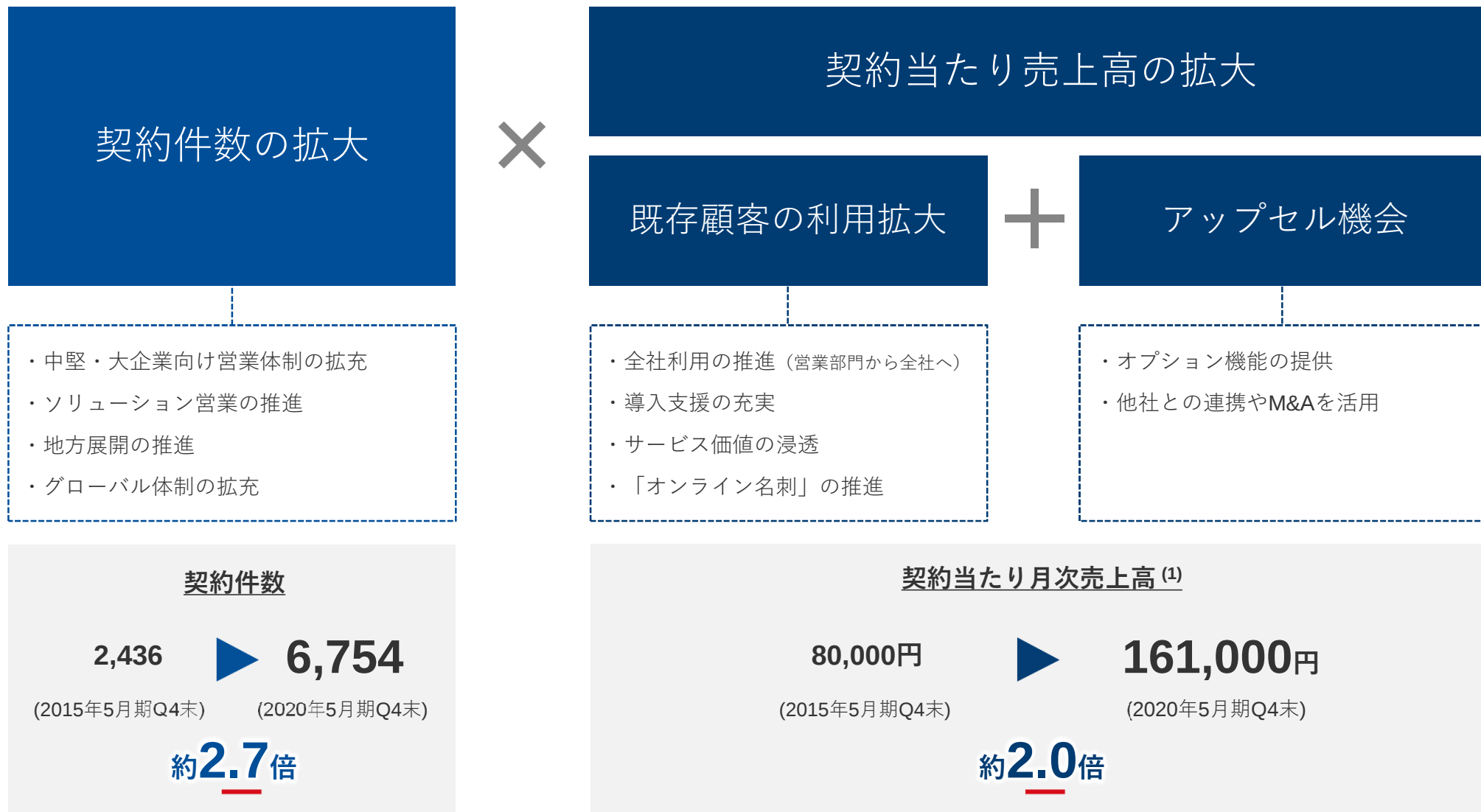


2020年夏予定

「クラウドサイン」の契約書と紙の契約の一元管理が可能、企業法務の業務改革や生産性向上を後押し

契約件数と契約当たり売上高の拡大

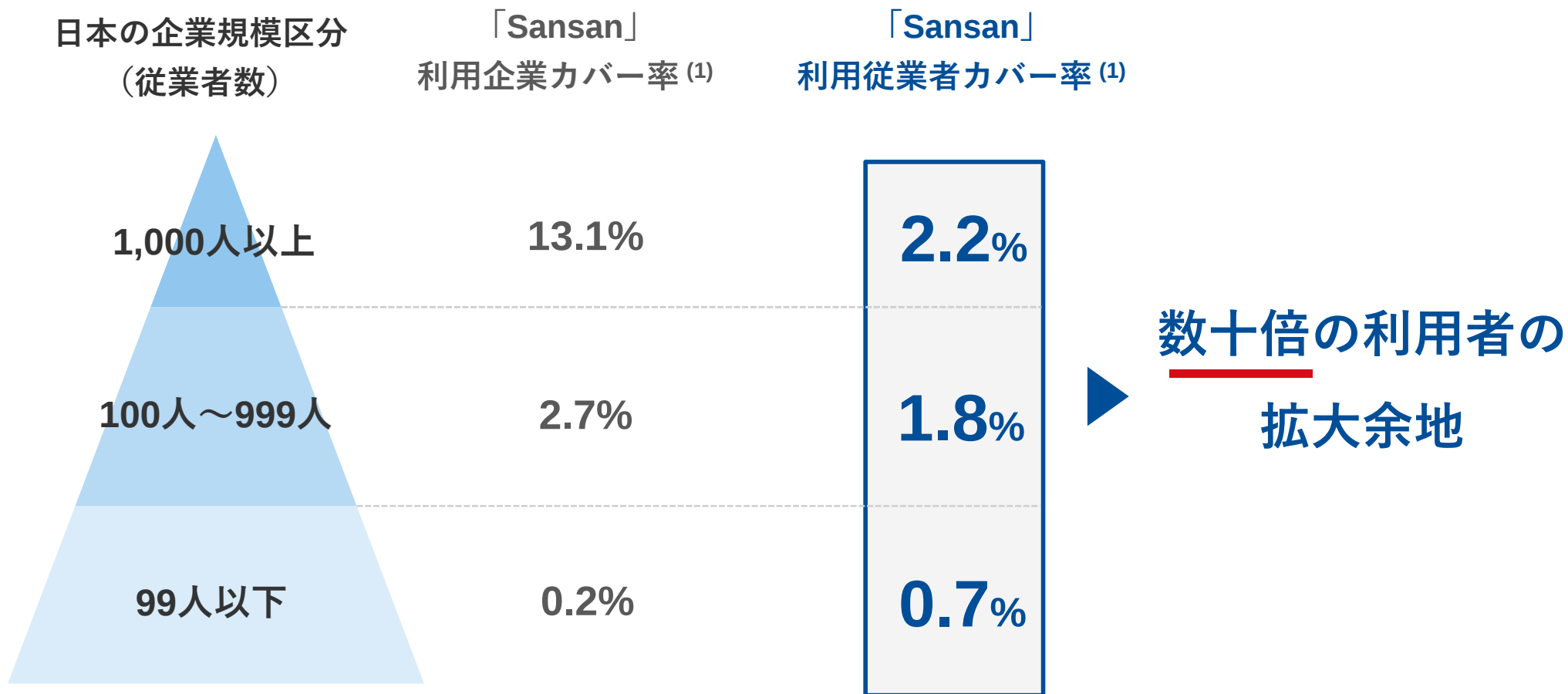
契約件数の拡大と契約当たり売上高の拡大で成長を図る



(1) 各四半期末月の月次実績（未監査）

「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員数は限定的であり、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2020年5月期Q4末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

目次

1 新型コロナウイルス感染症に関して

2 2020年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2021年5月期 通期業績見通し

補足資料

（2020年5月期 第4四半期実績（3か月実績）・グループ概要・Sansan事業・Eight事業）

連結業績の見通し

2021年5月期は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、成長率は一時的に鈍化する見通し
成長率の再加速に向けた投資の強化を図り、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。

補足資料



2020年5月期 第4四半期実績（3か月実績）

連結実績の概況

売上高、営業利益ともに前年同期比で、増収、増益

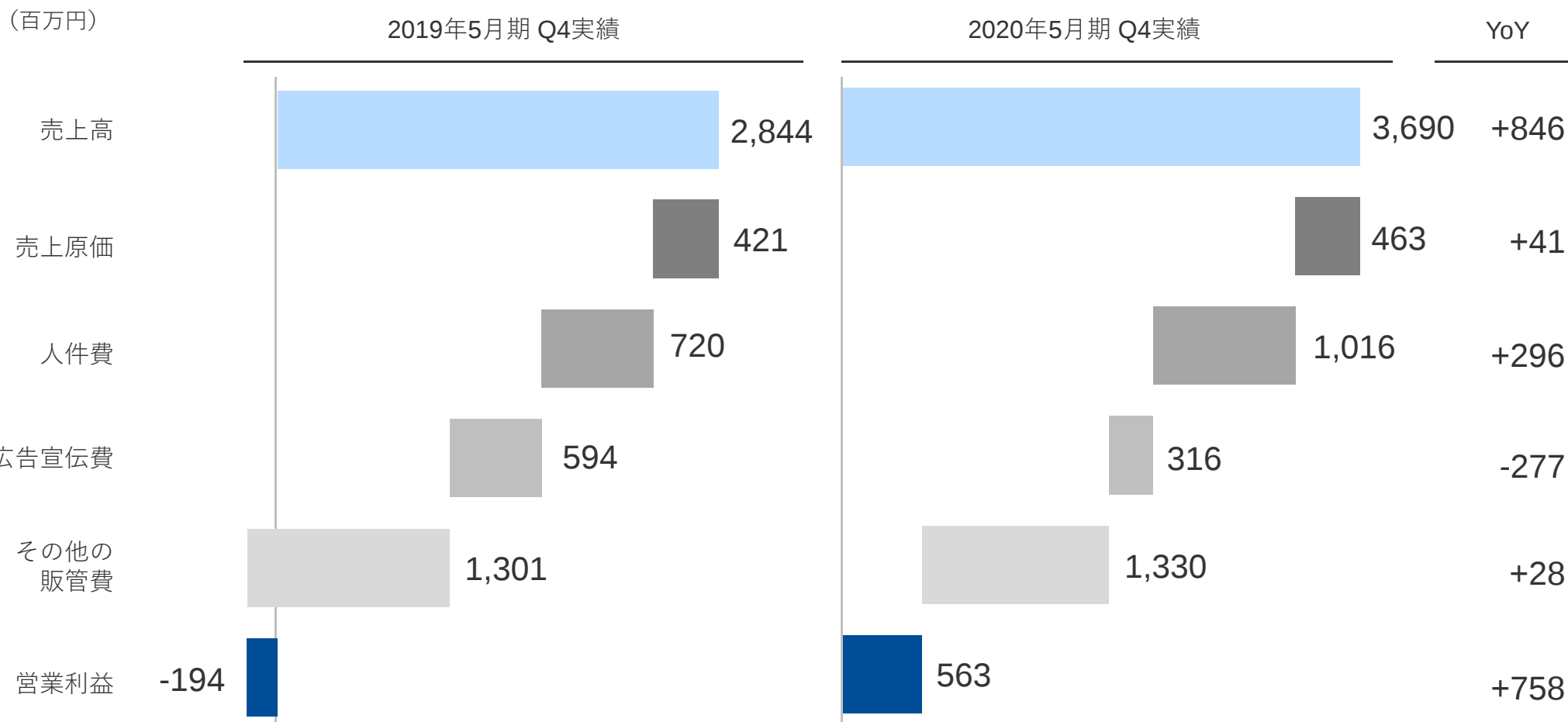
(百万円) 連結業績	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比
売上高	2,844	3,690	+29.8%	13,362	+30.9%
売上総利益 ⁽¹⁾	2,422	3,227	+33.2%	11,541	+34.1%
売上総利益率 ⁽¹⁾	85.2%	87.4%	+2.2pt	86.4%	+2.1pt
営業利益	-194	563	—	757	—
営業利益率	—	15.3%	—	5.7%	—
経常利益	-207	354	—	435	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-256	433	—	339	—

(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

売上高の伸長及びビジネスイベント中止等に伴う広告宣伝費の減少により、営業利益は黒字化

連結売上高～営業利益の状況

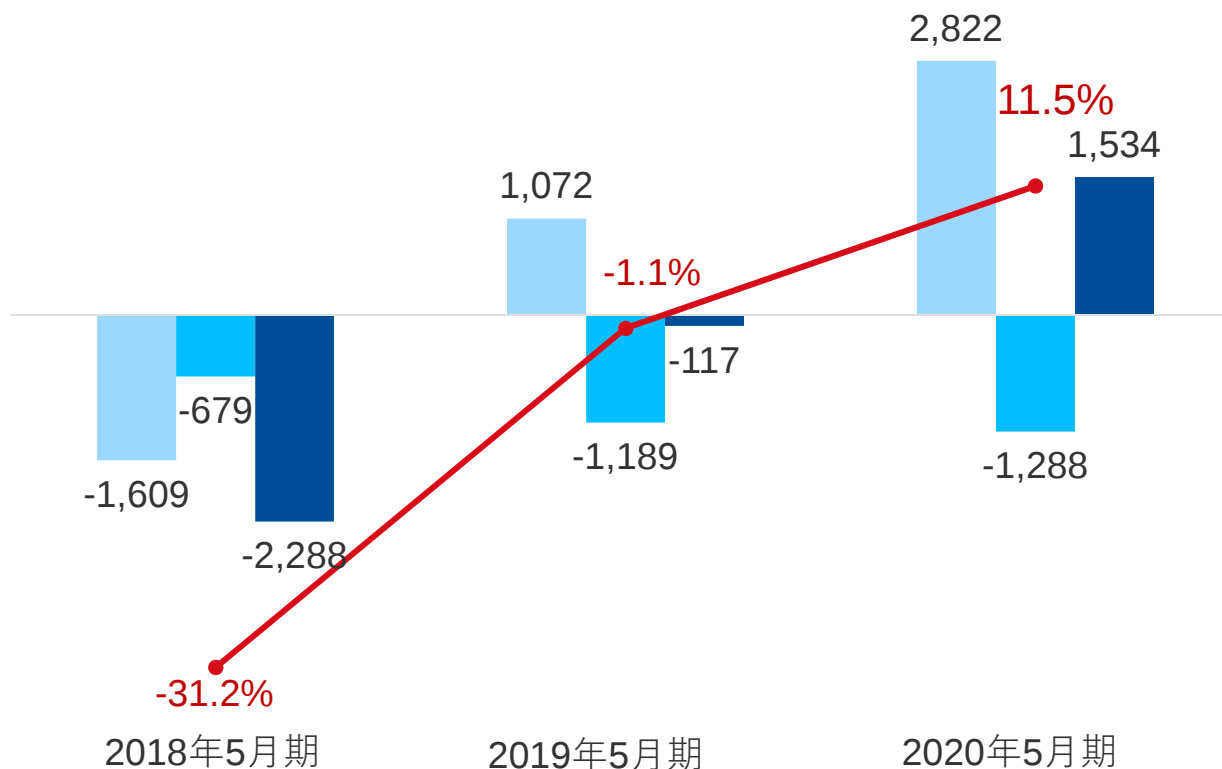


（ご参考）フリー・キャッシュフローの状況

フリー・キャッシュフローの状況

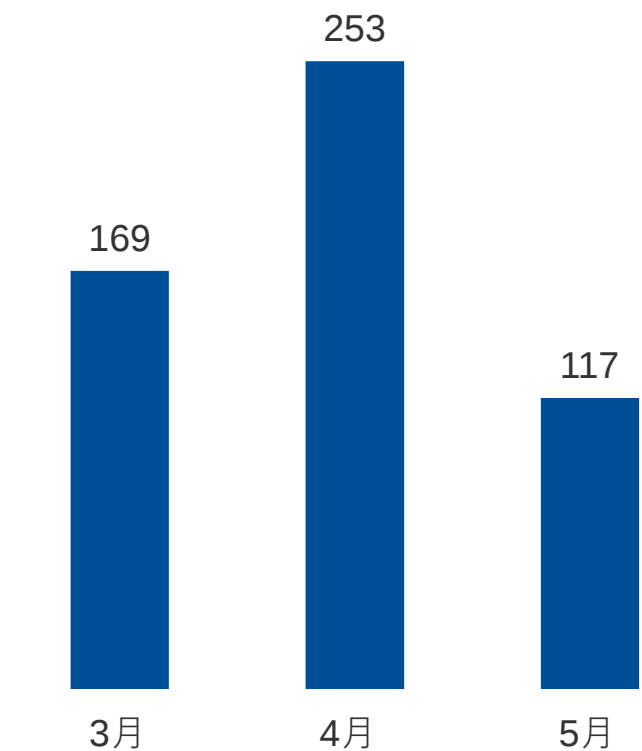
（百万円）

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
- 投資活動によるキャッシュ・フロー（調整後）⁽¹⁾
- フリー・キャッシュフロー（調整後）⁽²⁾
- フリー・キャッシュフローマージン（調整後）



（ご参考）連結月次営業利益⁽³⁾の推移

（百万円）



2020年5月期

(1) 投資有価証券の取得による支出を除いた投資活動によるキャッシュ・フロー（投資有価証券の取得による支出額：2018年5月期一円、2019年5月期1,093百万円、2020年5月期5,901百万円）
 (2) 営業活動によるキャッシュ・フローと投資有価証券の取得による支出を除いた投資活動によるキャッシュ・フローの合算値
 (3) 管理会計上の実績（未監査）

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)	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	Q4累計実績	前年同期比
売上高					
連結	2,844	3,690	+29.8%	13,362	+30.9%
Sansan事業	2,656	3,353	+26.2%	12,284	+27.4%
Eight事業	187	337	+80.3%	1,078	+90.3%
営業利益					
連結	-194	563	—	757	—
Sansan事業	939	1,558	+65.8%	4,794	+64.8%
Eight事業	-305	-178	—	-894	—
調整額	-829	-815	—	-3,142	—

Sansan事業の概況

売上高は前年同期比26.2%増

売上高の継続成長及び広告宣伝費等のコストコントロール実施に伴い、営業利益率が上昇

(百万円) Sansan事業	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比
売上高	2,656	3,353	+26.2%	12,284	+27.4%
ストック売上高	2,362	3,062	+29.6%	11,169	+30.0%
営業利益	939	1,558	+65.8%	4,794	+64.8%
営業利益率	35.4%	46.5%	+11.1pt	39.0%	+8.8pt
「Sansan」契約件数	5,823件	6,754件	+16.0%		
契約当たり 月次売上高 ⁽¹⁾	156,000円	161,000円	+3.2%		
直近12か月 平均月次解約率 ⁽²⁾	0.68%	0.60%	-0.08pt		
従業員数	308人	420人	+112人		

(1) Sansan事業のQ4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）

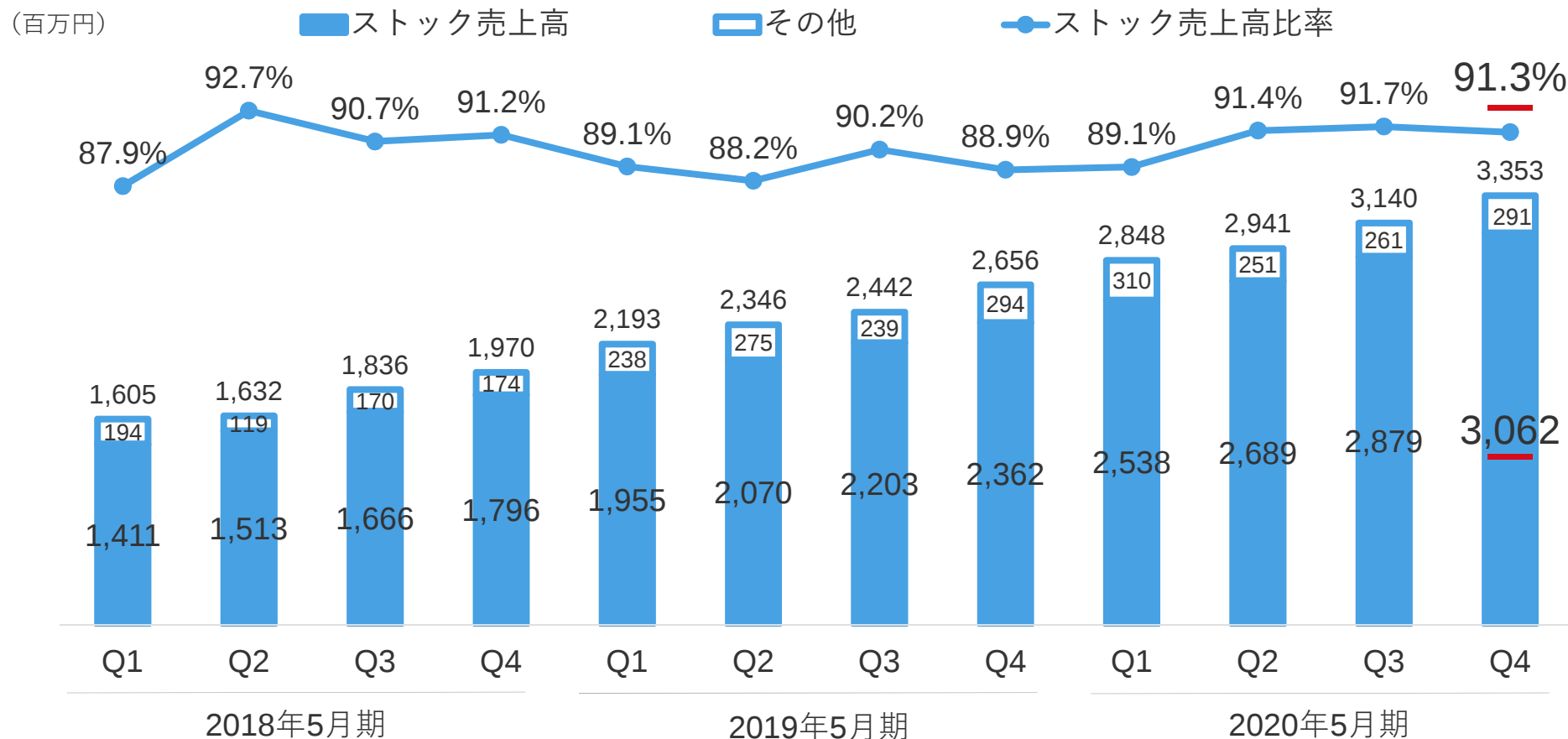
(2) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合（算出方法の一部見直しに伴い、前年同期実績も変更）

Sansan事業：「Sansan」売上高・ストック売上高

ストック売上高は前年同期比29.6%増

ストック売上高比率は91.3%の高水準が継続

「Sansan」売上高・ストック売上高⁽¹⁾

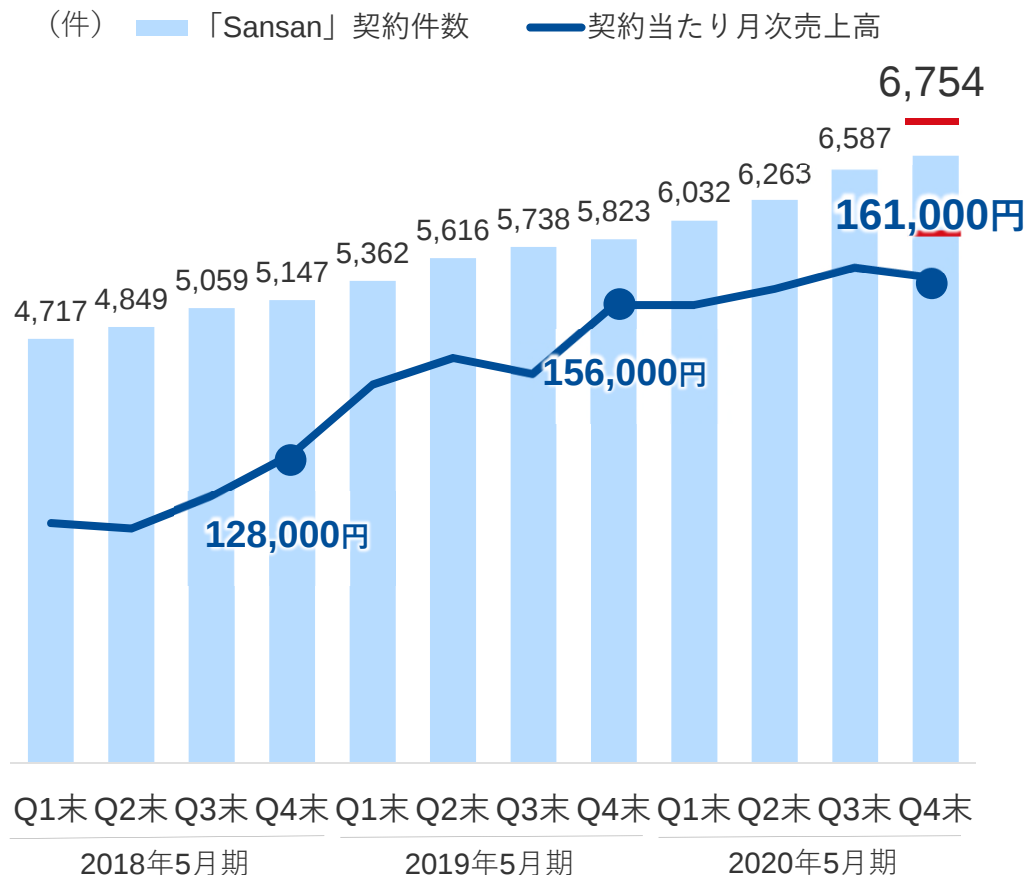


(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）

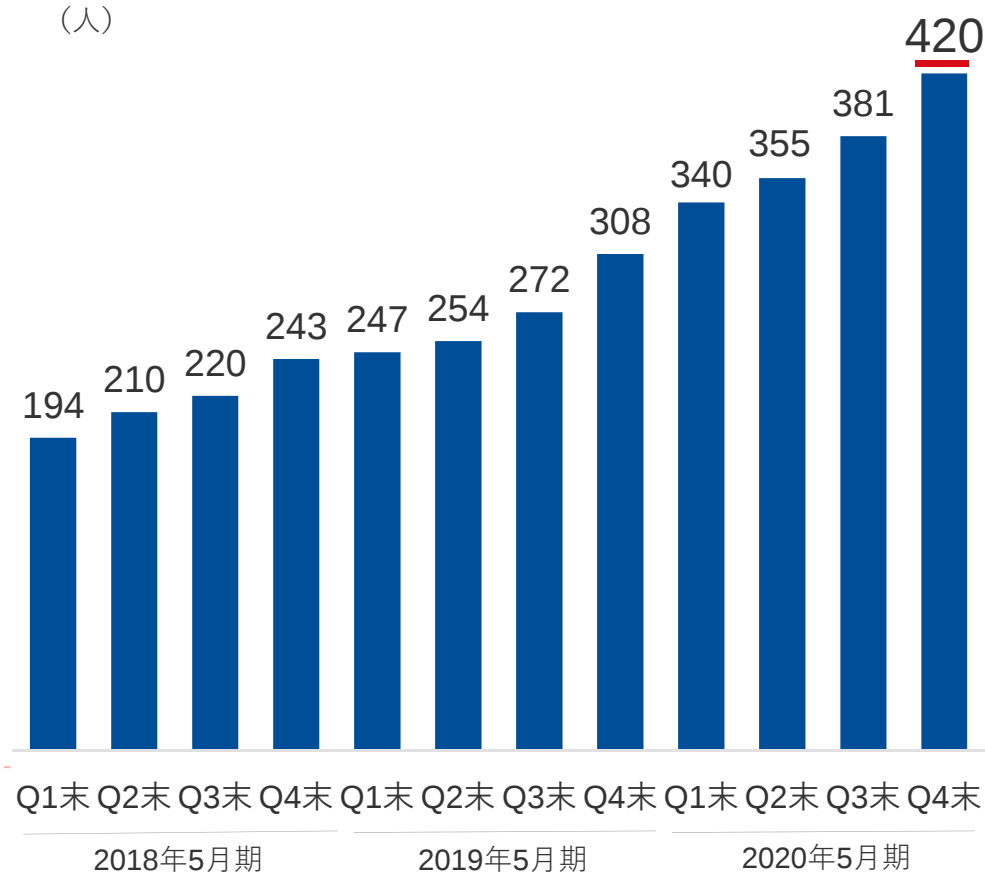
Sansan事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高・従業員数

契約件数は前年同期比16.0%増、一契約当たり月次売上高は前年同期比3.2%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か月平均解約率は前年同期比0.08ポイント改善し、低水準を維持

「Sansan」直近12か月平均解約率⁽¹⁾

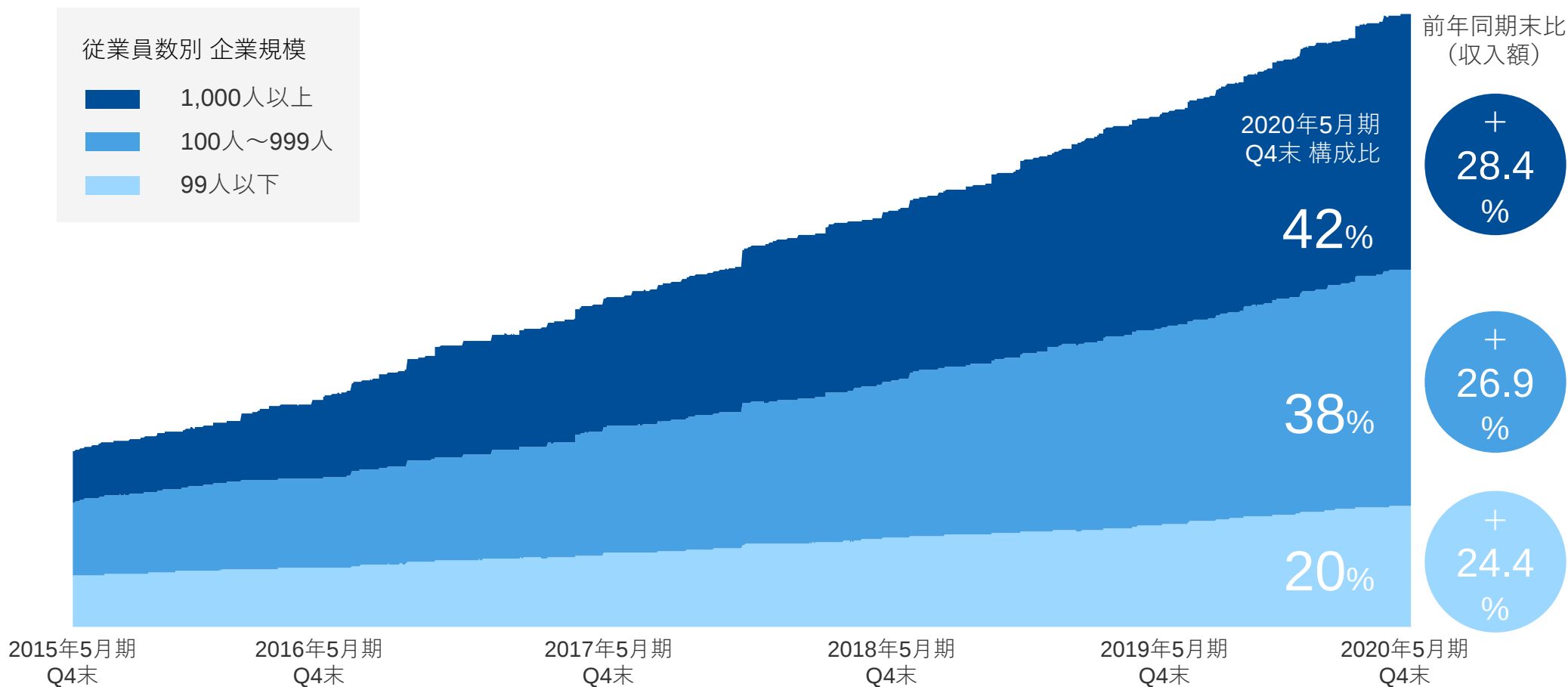


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合（算出方法の一部見直しに伴い、過去実績も変更）

Sansan事業：「Sansan」顧客規模別収入構成

契約当たり売上高の大きい大企業からの収入割合が継続的に上昇

「Sansan」顧客規模別の収入構成⁽¹⁾



(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

(百万円)	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比
Eight事業					
売上高	187	337	+80.3%	1,078	+90.3%
BtoCサービス	66	71	+7.9%	289	+21.7%
BtoBサービス	120	265	+120.0%	788	+139.8%
営業利益	-305	-178	—	-894	—
営業利益率	—	—	—	—	—
「Eight」ユーザー数 ⁽¹⁾	244万人	270万人	+26万人		
「Eight 企業向けプレミアム」 ⁽²⁾ 契約件数	828件	1,535件	+85.4%		

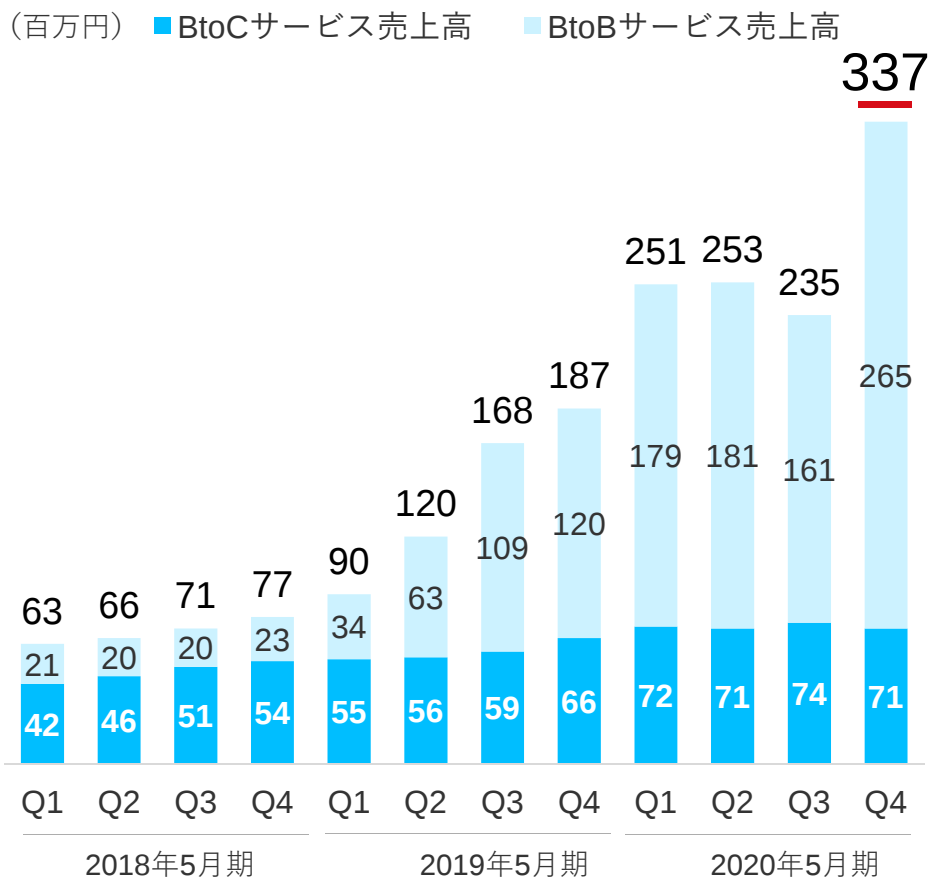
(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

(2) 「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービスで、従業員数から20名程度の小規模企業をコア・ターゲットとして展開

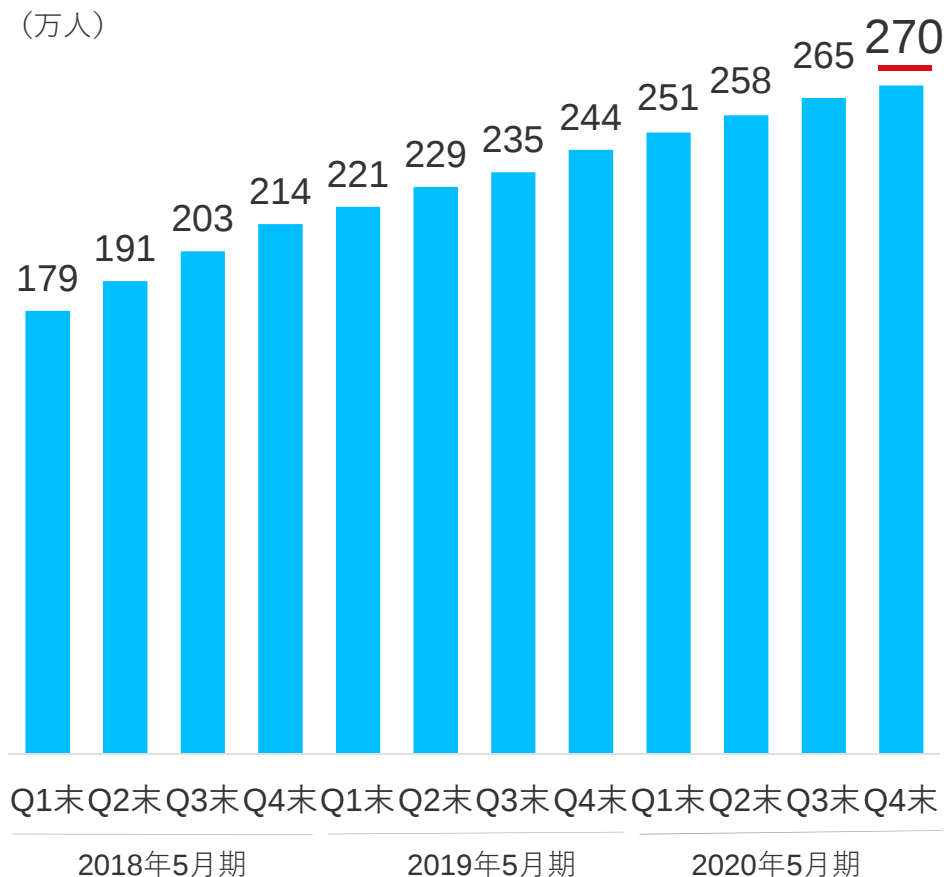
Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

「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

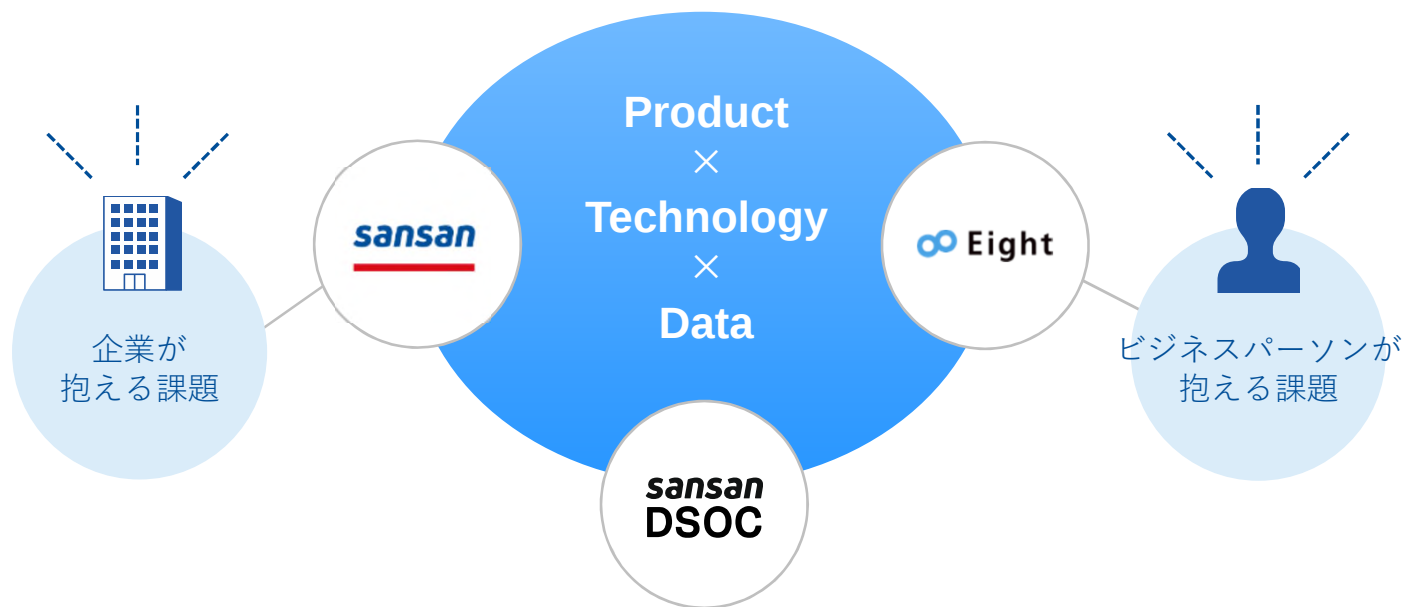
(2) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

グループ概要



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 ——



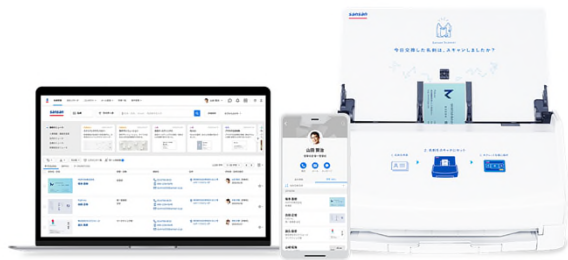
事業とサービスの概要

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⁾



- ・ 6,700契約以上の顧客基盤
- ・ 1.0%以下の月次解約率⁽²⁾

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



- ・ No.1モバイル名刺アプリ⁽³⁾
- ・ 270万人を超えるユーザー数⁽⁴⁾

(1) 法人向け名刺管理サービス参入企業シェア（「名刺管理サービスの市場とSFA/CRM関連ビジネス2020」2020年1月シード・プランニング調べ）
(2) 直近12か月平均の月次解約率。「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
(3) 名刺管理アプリサービスシェア（「主要なビジネスカテゴリの名刺管理サービスを対象としたアクティブユーザー数調査」2018年11月Sansan調べ）
(4) 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

ビジネスプラットフォームとしての特徴

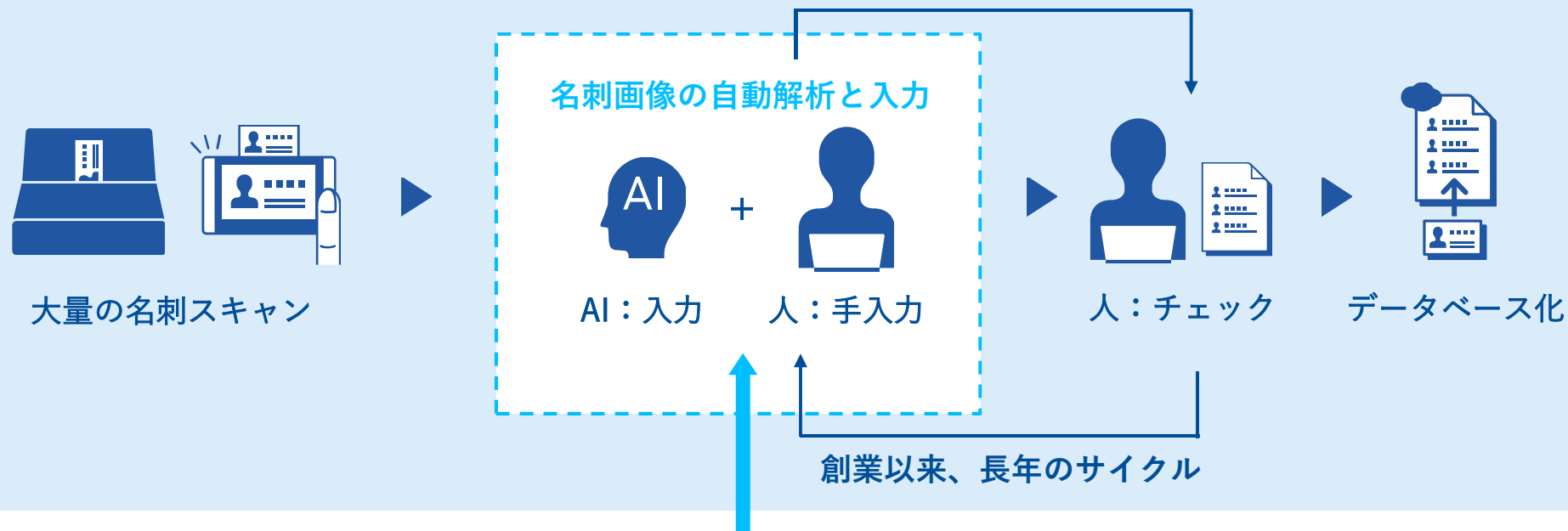
ビジネスプラットフォームとしての強固なポジションを確立し、
中長期的な成長機会の多様化を図る



競争優位性：名刺データ化精度99.9%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

オペレータへの自動振分け

分散化された入力
オペレータネットワーク

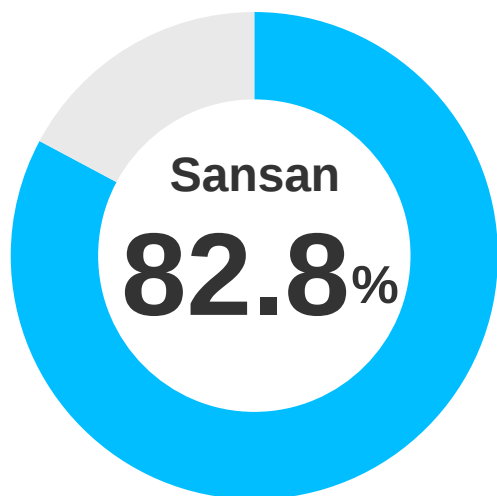
画像処理技術

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

2018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7.5弾
「自宅でやられた」篇

6,700契約以上の盤石な顧客基盤



NOMURA

Panasonic



dentsu



NTT DATA



LION



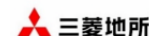
朝日新聞



KIRIN



TEPCO

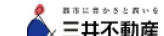


Marubeni

DENSO



docomo



(1) 法人向け名刺管理サービス参入企業シェア（「名刺管理サービスの市場とSFA/CRM関連ビジネス2020」2020年1月 シード・プランニング調べ）

(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



「Sansan」基本機能

企業に眠る名刺をビジネスに使える資産に変える「名刺管理」機能を提供



企業が抱える課題

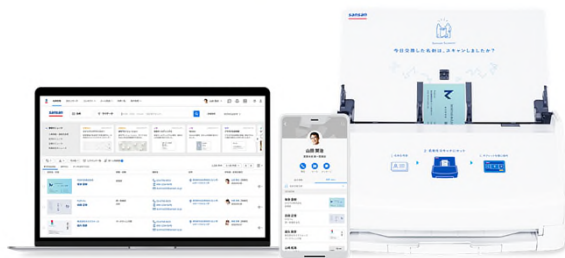
- ・ 名刺交換情報が社内で共有されていない
- ・ 社内コミュニケーションが円滑にできていない
- ・ 名刺情報が持つ価値に気付いていない



「Sansan」の基本機能

名刺管理・活用

名刺を99.9%の精度でデータ化



主な機能

名刺管理



顧客管理



- ・ 名刺検索機能
- ・ 名刺共有機能
- ・ スマホアプリ機能
- ・ 人物機能
- ・ ニュース配信機能
- ・ 会社検索機能
- ・ 組織ツリー機能
- ・ メール配信機能



利用企業のメリット

生産性向上

業務改善

コスト削減

ビジネス機会の創出

ビジネスプラットフォーム戦略「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」
「企業情報オプション powered by 帝国データバンク」
「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」
「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

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」



提供中

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」



提供中

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」



提供中

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

「契約管理オプション for クラウドサイン」



提供中

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

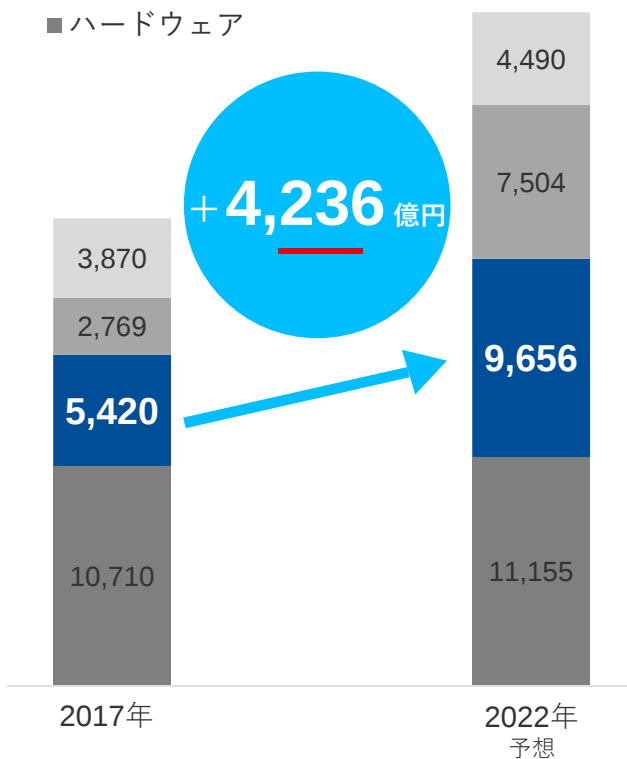
「追い風」となる市場環境

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

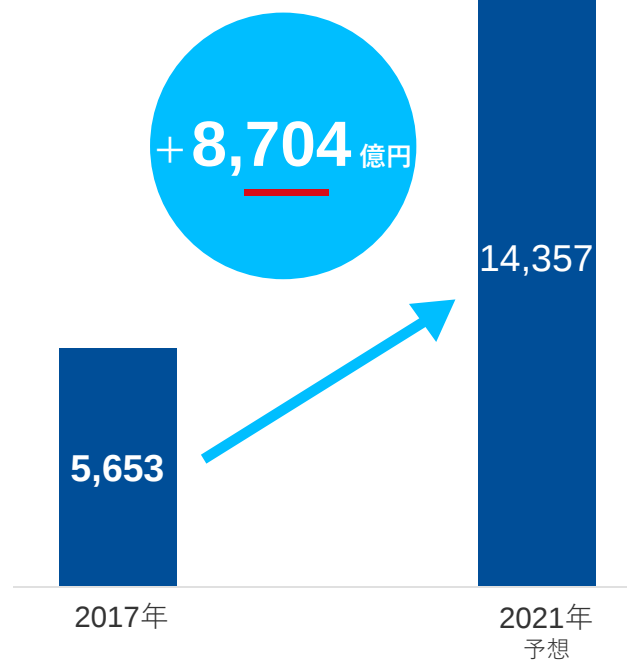
国内働き方改革ICT市場 支出額⁽¹⁾

(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

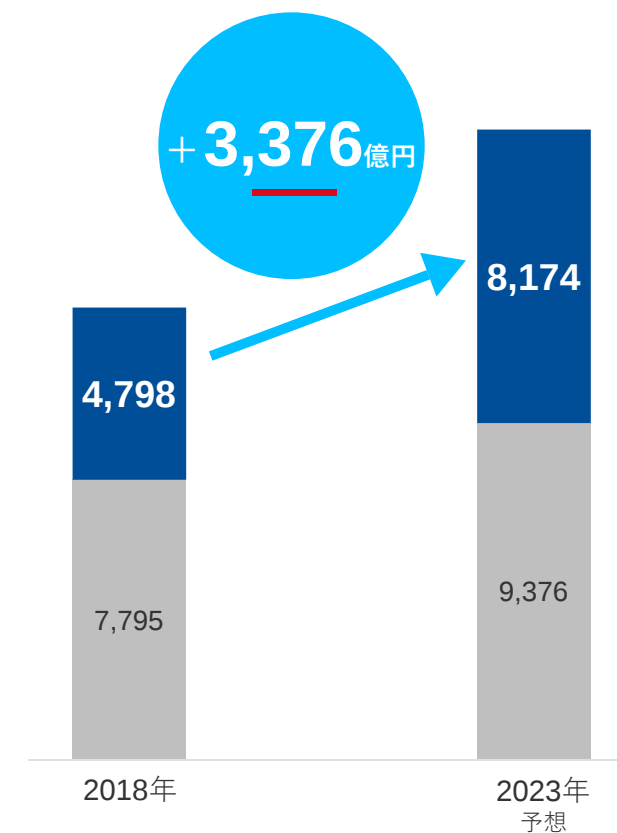
デジタルトランスフォーメーション市場規模⁽²⁾

(億円)

国内SaaS市場規模⁽³⁾

(億円)

- パッケージ
- SaaS



(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「2018 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2019年版」

「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）

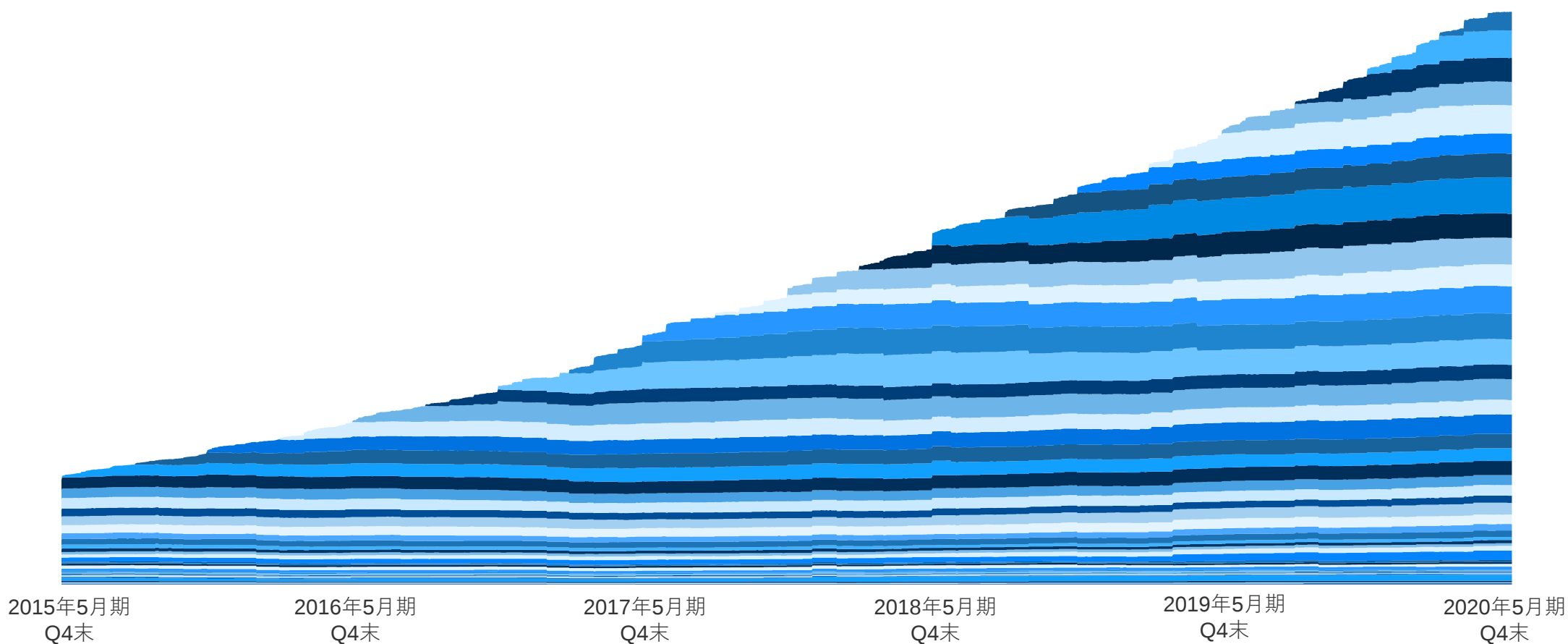
支払いタイミング

1	初期費用 (イニシャルコスト)	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	契約ID数に応じて費用 既に保有している名刺の データ化費用（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)	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)	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)	月間の名刺交換枚数に 応じて設定（年間契約） 1契約当たり月額数万～数百万円	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」サービス開始時期別収入構成

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⁾



(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）



収益機会	BtoCモデル	BtoBモデル			
	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

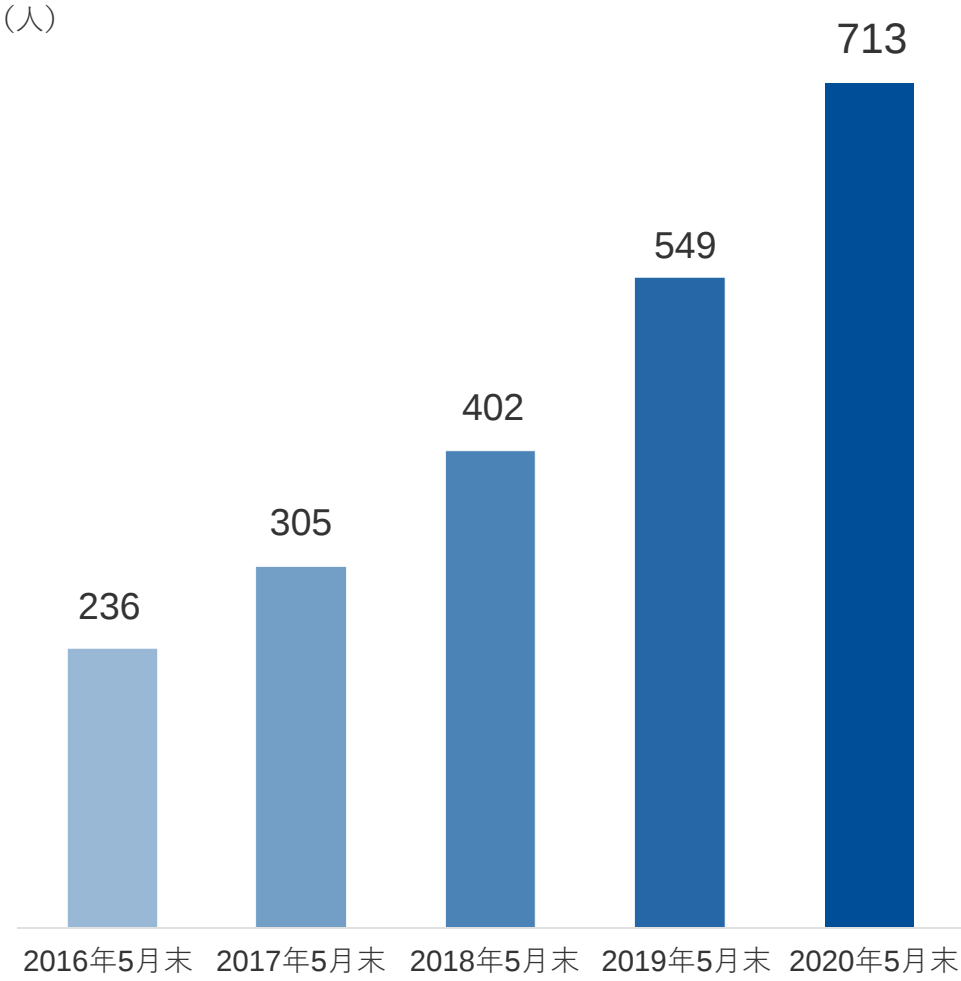
BtoBサービス（企業向け有料サービス）の展開を加速・強化

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

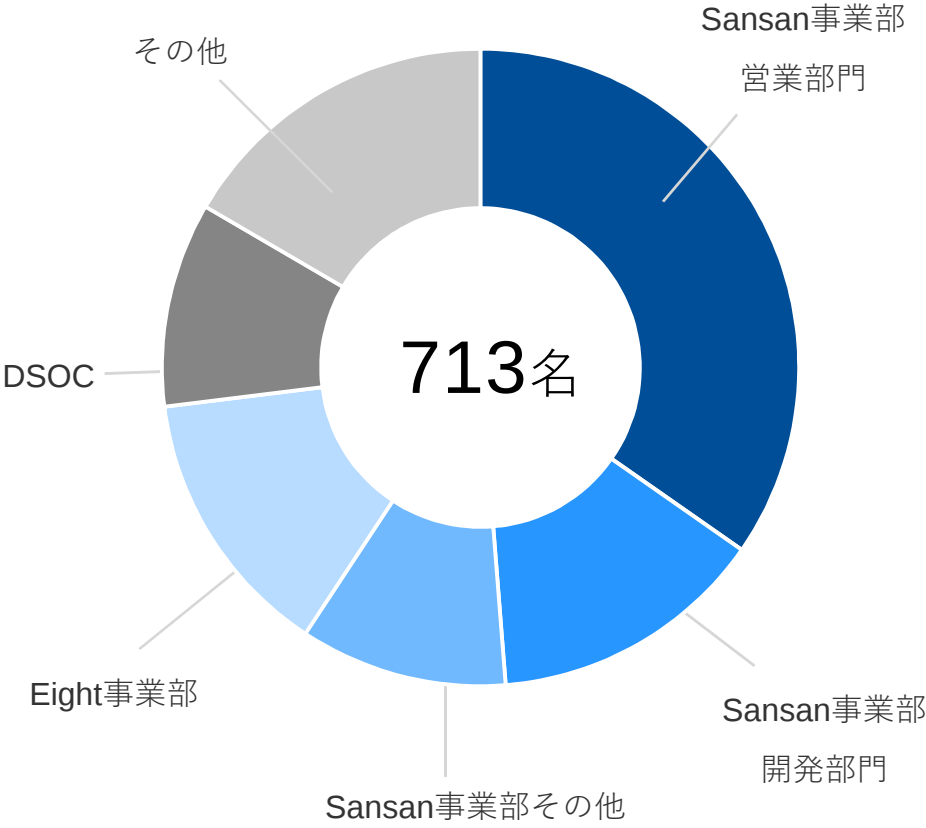
(1) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり (2) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり (3) 採用決定時に追加料金あり

従業員数の状況

従業員数の推移 (1)



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5月31日現在

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、福岡 サテライトオフィス：徳島、京都、北海道
子 会 社	シンガポール：Sansan Global PTE. LTD. アメリカ：Sansan Corporation
代 表 者	寺田 親弘
従業員数	713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14.58%、証券会社0.85%、その他の法人1.40%、外国法人等33.50%、 個人その他49.66%

sansan
