

2020年4月14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：03-6758-0033)

＜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4月14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 第3四半期 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 第3四半期 決算説明資料

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。

- **1** 2020年5月期 第3四半期実績
- **2** 2020年5月期 通期業績見通し
- **3** 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）
- **4** 新型コロナウイルス感染症に関して
- 補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・成長戦略）



1

2020年5月期 第3四半期実績

2

2020年5月期 通期業績見通し

3

今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）

4

新型コロナウイルス感染症に関して

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31.4%増、連結営業利益は黒字化、高成長が継続

売上高 : Sansan事業は27.9%成長、Eight事業は95.2%成長

営業利益 : Sansan事業は64.3%成長、Eight事業は192百万円の赤字縮小

Eight事業におけるビジネスイベント開催計画見直しにより、通期業績見通しを修正

ビジネスイベント「Meets」の開催計画見直し及び新型コロナウイルスの影響による大型ビジネスイベント等の開催見送りにより、通期業績見通しを下方修正

新事業戦略「Sansan Plus」を発表

3つの概念から構成される事業戦略を策定

他社サービス連携やパートナーとの協業を強化し、ビジネスプラットフォーム展開を加速

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
 新型コロナウイルスの影響により、イベント中止損失54百万円を特別損失に計上

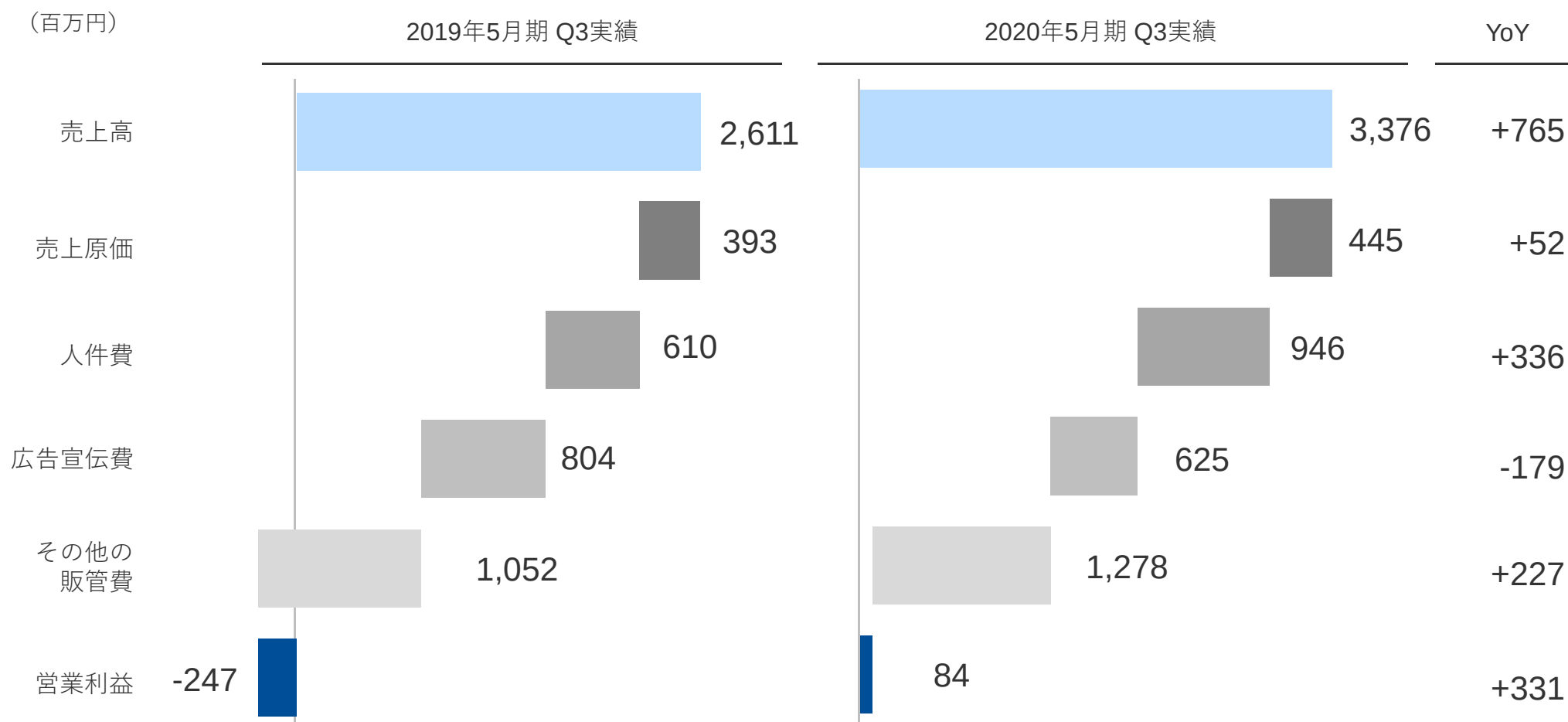
(百万円) 連結業績	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
売上高	2,611	3,376	+29.3%	9,671	+31.4%
売上総利益 ⁽¹⁾	2,218	2,931	+32.1%	8,313	+34.4%
売上総利益率 ⁽¹⁾	84.9%	86.8%	+1.9pt	86.0%	+1.9pt
営業利益	-247	84	—	193	—
営業利益率	—	2.5%	—	2.0%	—
経常利益	-261	63	—	81	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-258	-3	—	-94	—

(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



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	
	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	2,611	3,376	+29.3%	9,671	+31.4%
Sansan事業	2,442	3,140	+28.6%	8,930	+27.9%
Eight事業	168	235	+39.6%	740	+95.2%
営業利益					
連結	-247	84	—	193	—
Sansan事業	691	1,123	+62.4%	3,235	+64.3%
Eight事業	-298	-248	—	-715	—
調整額	-640	-790	—	-2,326	—

Sansan事業の概況

売上高は前年同期比28.6%増となり、第2四半期の成長率よりも3.2pt加速
売上高の継続成長に伴い、営業利益率が上昇

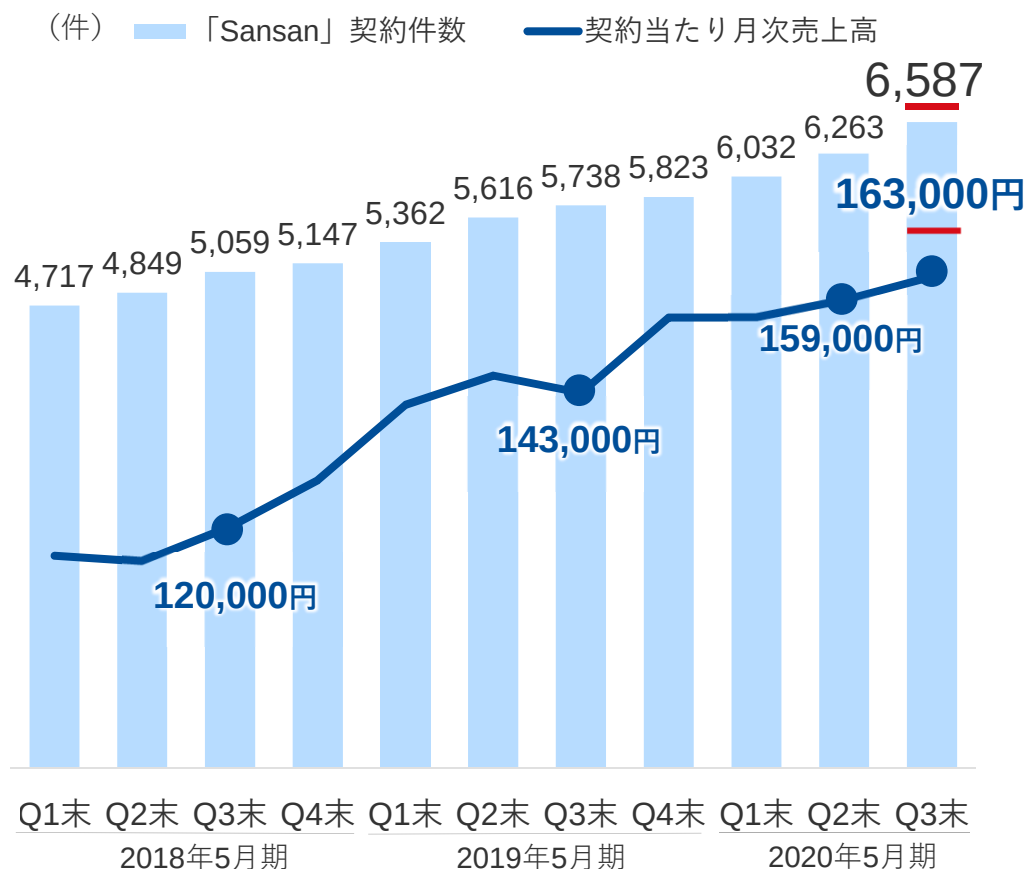
(百万円)	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
Sansan事業	Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
売上高	2,442	3,140	+28.6%	8,930	+27.9%
営業利益	691	1,123	+62.4%	3,235	+64.3%
営業利益率	28.3%	35.8%	+7.5pt	36.2%	+8.0pt
「Sansan」契約件数	5,738件	6,587件	+14.8%		
契約当たり 月次売上高 ⁽¹⁾	143,000円	163,000円	+14.0%		
直近12か月 平均月次解約率 ⁽²⁾	0.73%	0.55%	-0.18pt		
従業員数	272人	381人	+109人		

(1) Sansan事業のQ3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）

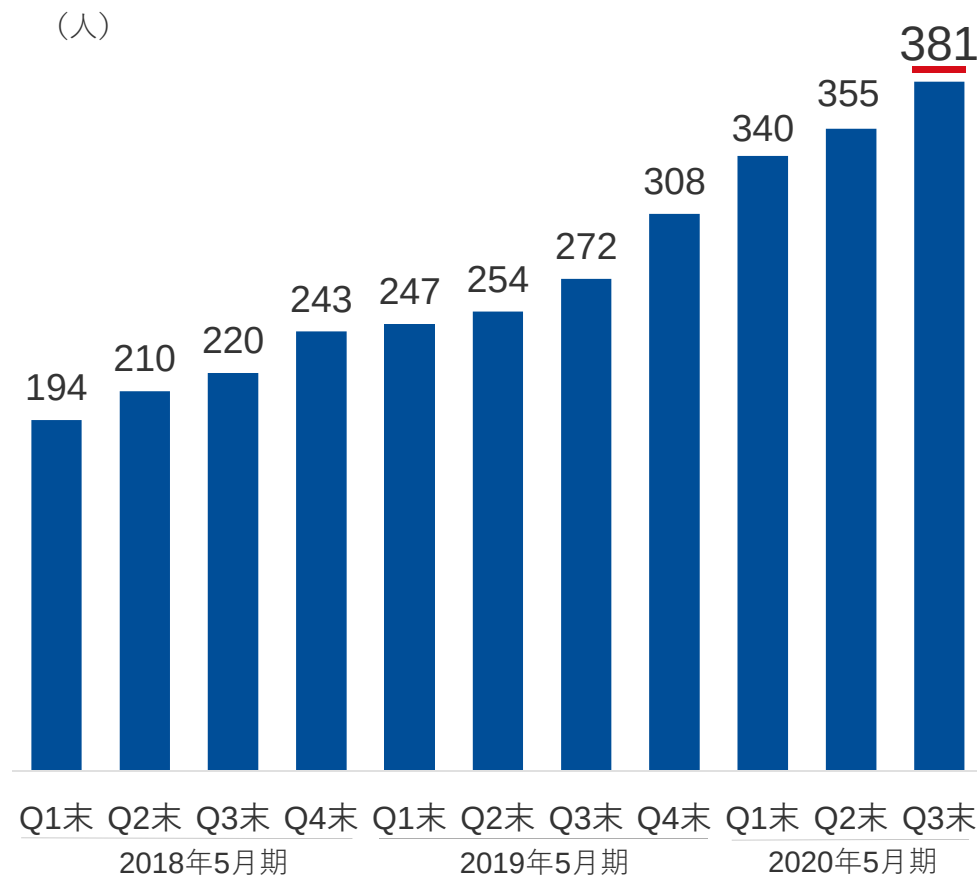
(2) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

Sansan事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高・従業員数

契約件数は前四半期比で過去最高の増加、契約当たり月次売上高も成長が加速
営業部門を中心とした人員採用も順調に推移

「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高⁽¹⁾

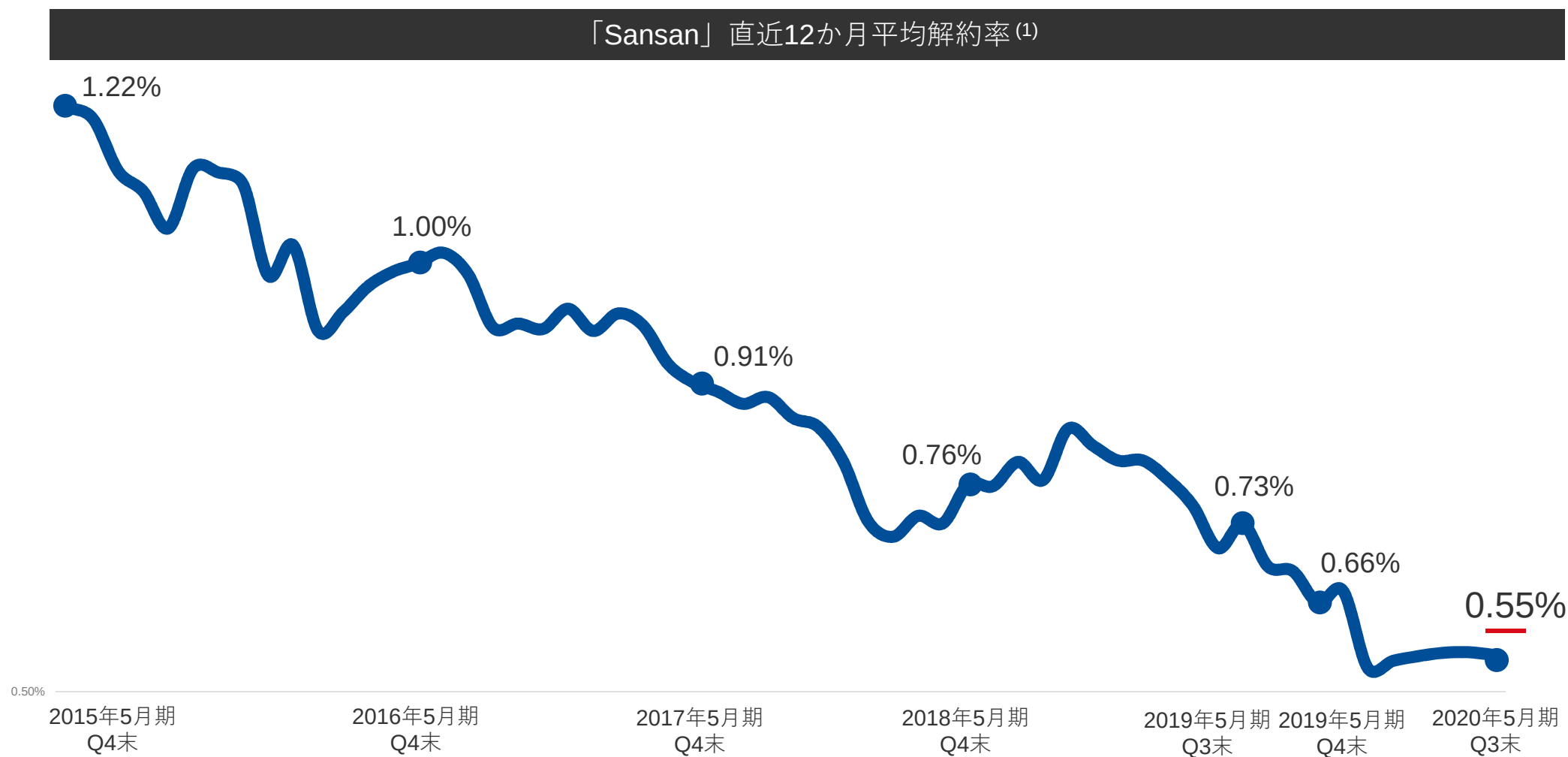
Sansan事業 従業員数



(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0.18ポイント改善し、低水準を維持

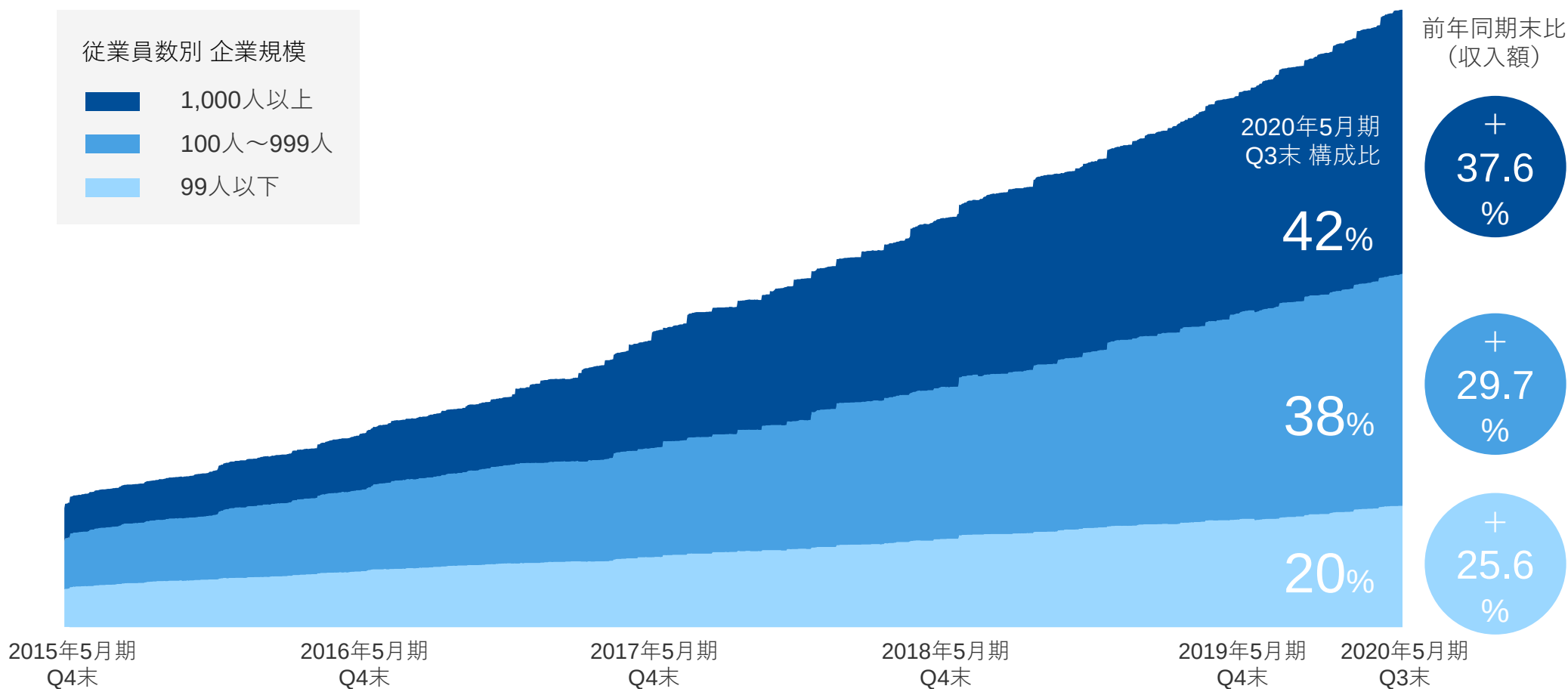


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

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）により、売上高が伸長

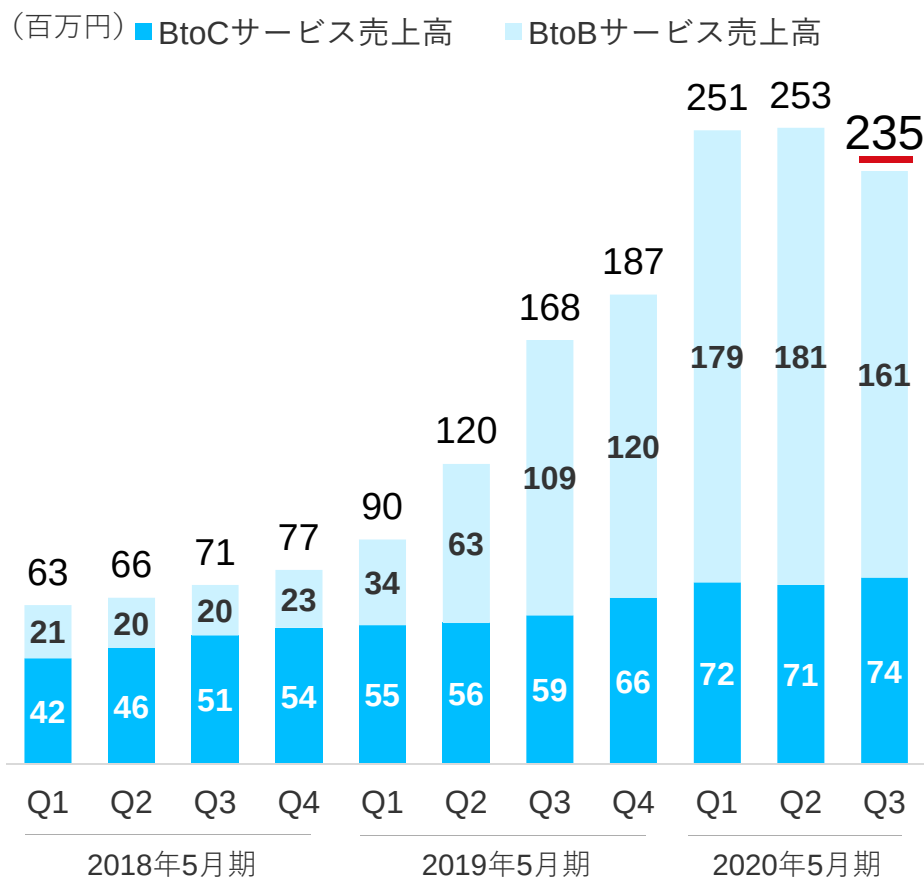
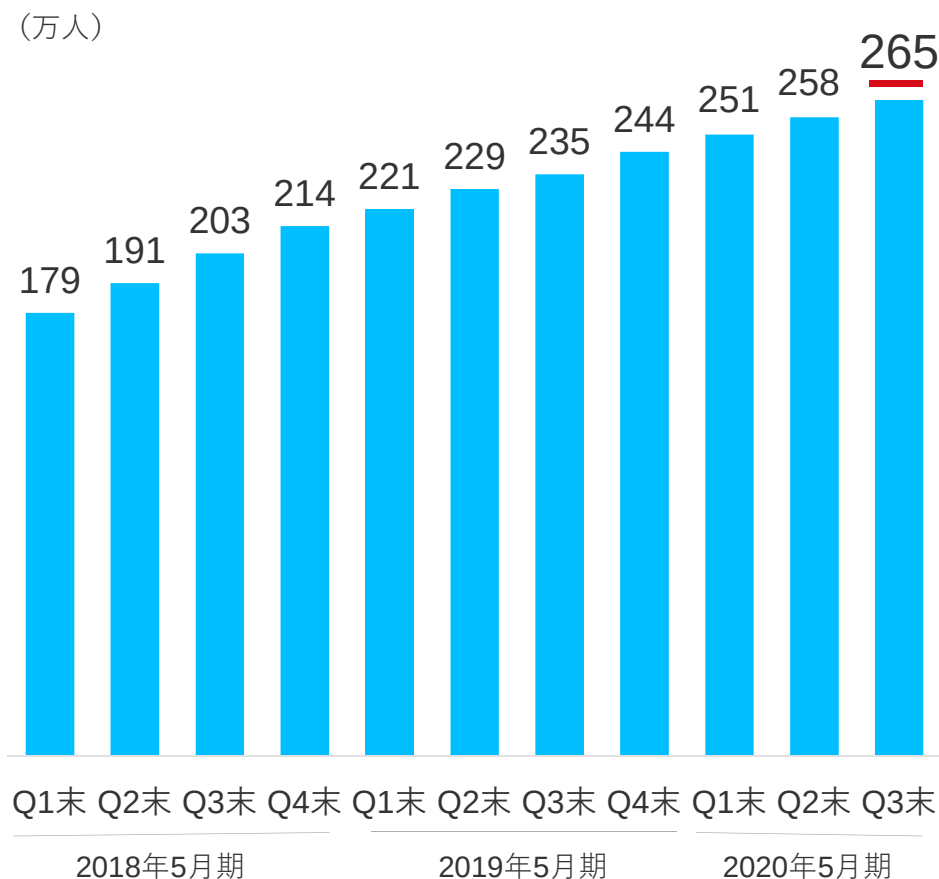
(百万円)	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
Eight事業					
売上高	168	235	+39.6%	740	+95.2%
BtoCサービス	59	74	+25.9%	217	+27.1%
BtoBサービス	109	161	+47.0%	522	+151.3%
営業利益	-298	-248	—	-715	—
営業利益率	—	—	—	—	—
「Eight」ユーザー数 ⁽¹⁾	235万人	265万人	+29万人		
「Eight 企業向けプレミアム」 ⁽²⁾ 契約件数	625件	1,354件	+116.6%		

(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

売上高は、前年同期比では増収も、
ビジネスイベント「Meets」の開催回数の減少により前四半期比では減収

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

1 2020年5月期 第3四半期実績

2 2020年5月期 通期業績見通し

3 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）

4 新型コロナウイルス感染症に関して

連結業績の見通し

ビジネスイベント「Meets」の開催計画見直し及び新型コロナウイルスの影響による大型ビジネスイベント等の開催見送りにより、連結業績見通しを下方修正

	2019年 5月期	2020年 5月期				(ご参考) 2020年5月期	
(百万円)		期初公表 通期見通し (2019年7月12日発表)	修正後 通期見通し (2020年4月13日発表)	増減額 (C-B)	前年同期比 (C/A)		
連結業績	通期実績 (A)	(B)	(C)			Q4見通し	前年同期比
売上高	10,206	13,816	13,221	-595	+29.5%	3,549	+24.8%
営業利益	-849	724	591	-133	—	397	—
営業利益率	—	5.2%	4.5%	-0.8pt	—	11.2%	—
経常利益	-891	670	485	-185	—	403	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	-945	黒字化 ⁽¹⁾	黒字化 ⁽¹⁾	—	—	—	—

(1) 中期的な業績向上による将来年度の課税所得見積額の増加が見込まれており、2020年5月期においては、主に税務上の繰越欠損金にかかる繰延税金資産の増加により、法人税等調整額が計上される可能性があります。しかしながら、現時点では、2021年5月期の業績見通し等に基づく、法人税等調整額の計上の精緻化が困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません

1 2020年5月期 第3四半期実績

2 2020年5月期 通期業績見通し

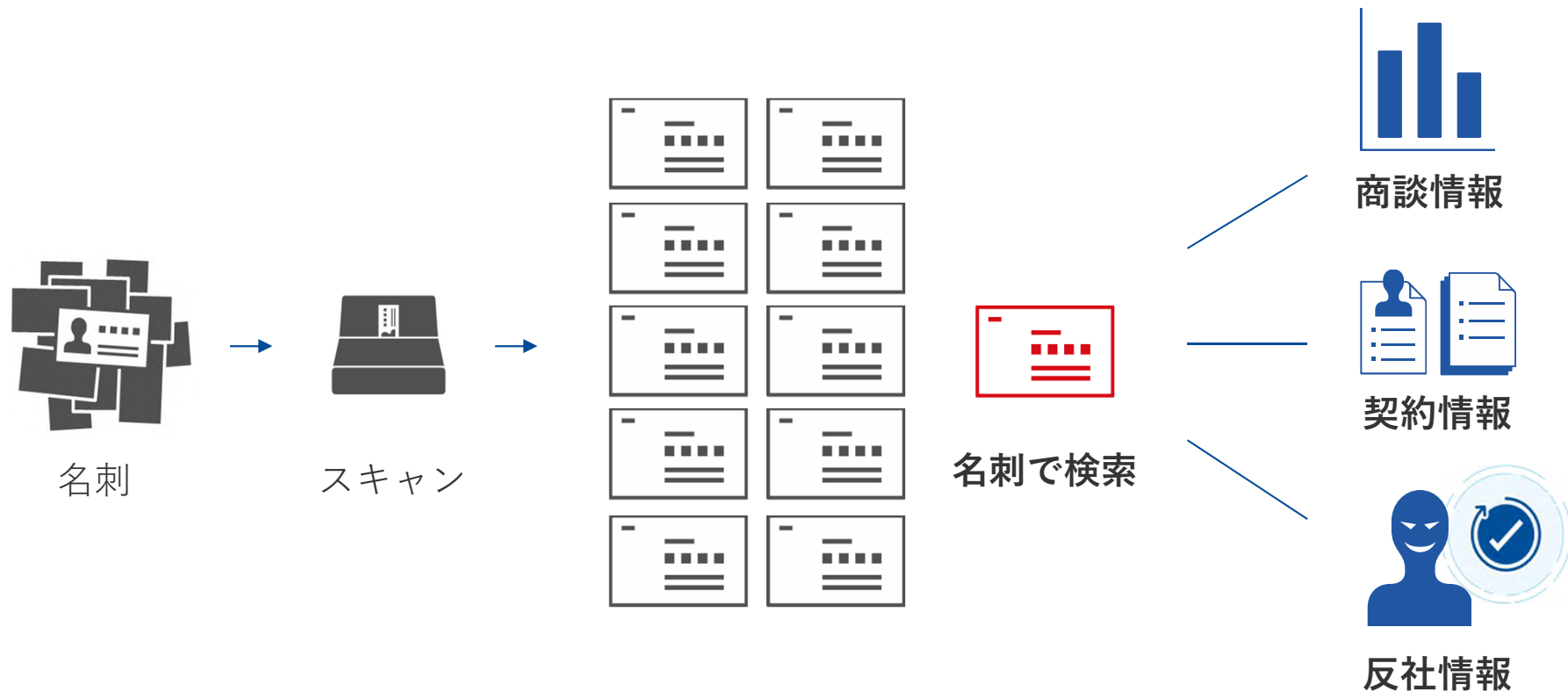
3 今後の成長戦略 (新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス)

4 新型コロナウイルス感染症に関して

名刺で検索する「Sansan Plus」

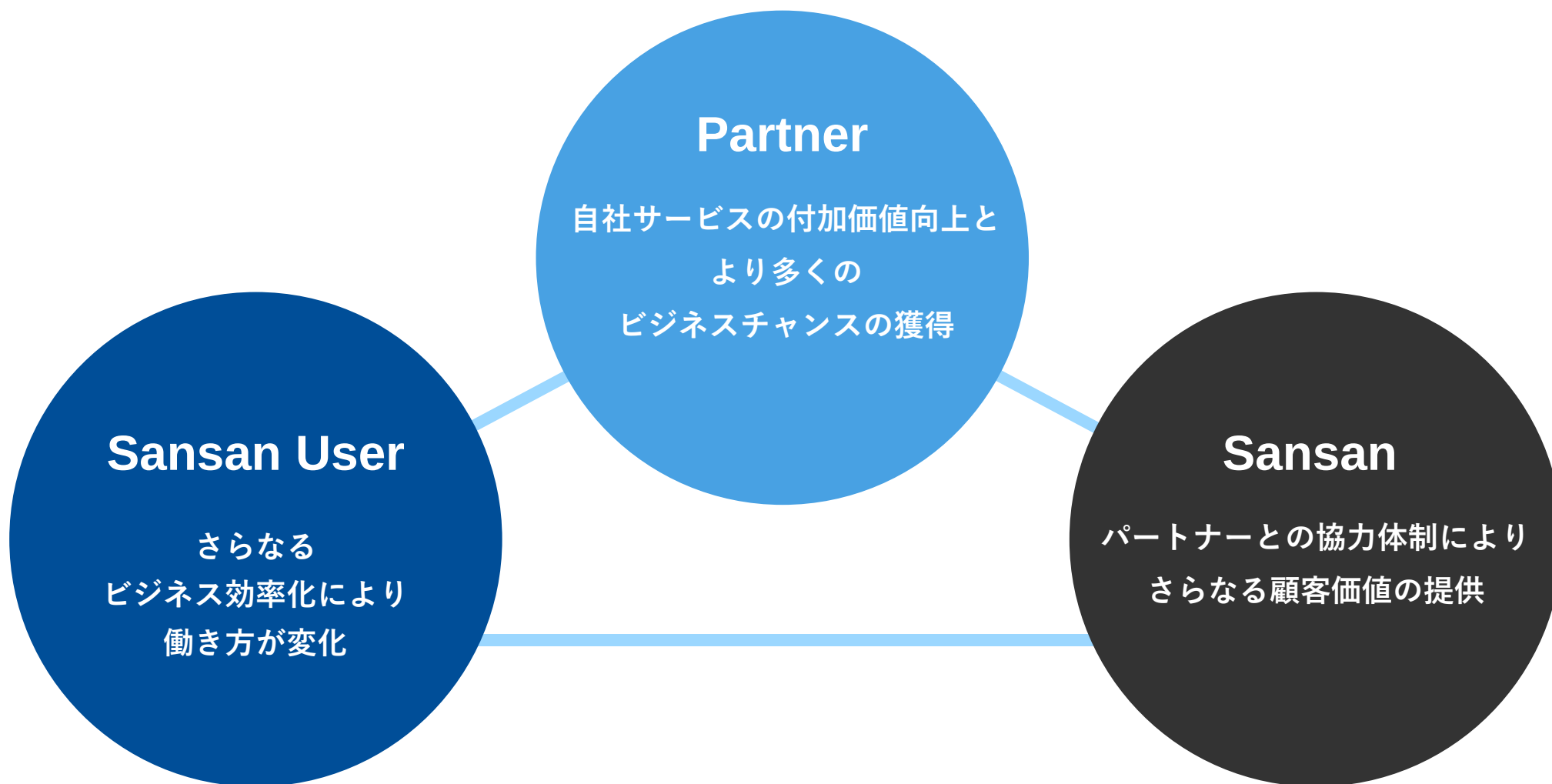
「Sansan Plus」とは、さまざまな業務を「Sansan」がつなぎ、
効率的に管理するビジネスプラットフォーム

「名刺を検索する」から「名刺で検索する」へ



「Sansan Plus」の仕組み

自社開発も並行しつつ、さまざまな他社サービスやパートナーとの連携を強化することで、ユーザー・パートナー・当社の3者間で相互にメリットを得る仕組み



「Sansan Plus」を構成する3つの概念

3つの概念により、社内に蓄積した「出会い」の価値を最大限に引き出し、
ビジネスの課題を解決

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」
「リファラル採用オプション for Eight」

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

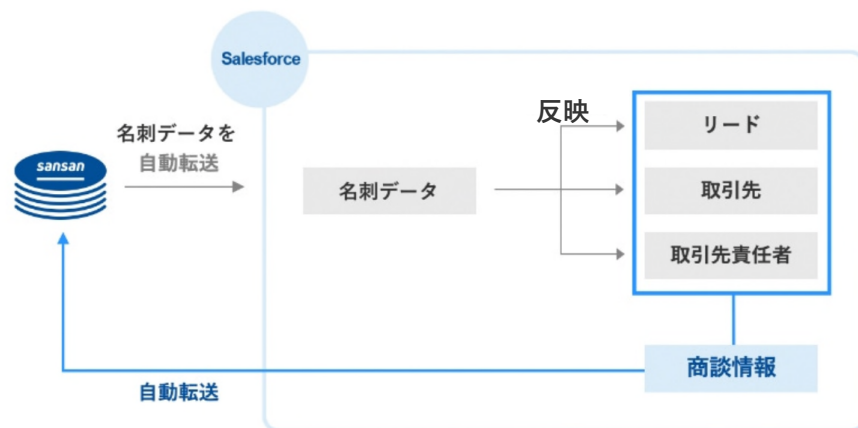
Sansan Plus APP：「Sansan」に追加できるオプション機能①

「Sansan」と外部サービスが連携し、「Sansan」上で利用できるオプション機能群
ユーザーは個別に機能を追加可能

NEW

「商談管理オプション for Salesforce」

- ✓ 「Salesforce」上の商談情報を、「Sansan」上で確認可能
- ✓ 営業効率が手間なく飛躍的に向上



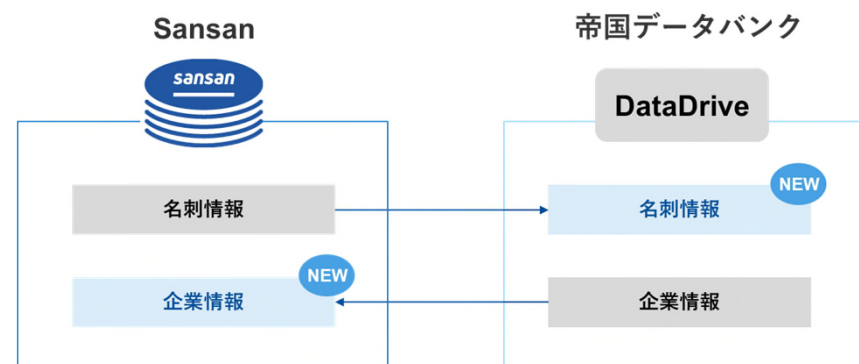
提供中

「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

NEW

「企業情報オプション powered by 帝国データバンク」

- ✓ 帝国データバンクの「DataDrive」と連携
- ✓ より充実した企業情報が閲覧可能



2020年6月予定

ユーザーが保有しているTDB 企業情報が「Sansan」上で表示される

Sansan Plus APP：「Sansan」に追加できるオプション機能②

「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

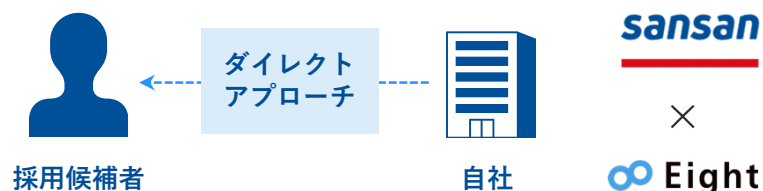
「アンケート for セミナー powered by CREATIVE SURVEY」



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」

「リファラル採用オプション for Eight」



提供中

ビジネスのためのSNS「Eight」と連携し、全社のつながりを採用力に変えるサービス

「契約管理オプション for クラウドサイン」



2020年5月予定

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

新しい名刺の形「オンライン名刺／オンライン名刺交換」

リモートワークやオンラインでの働き方が急速に拡大していることを背景に
「Sansan」の新機能として「オンライン名刺／オンライン名刺交換」を2020年6月に提供予定

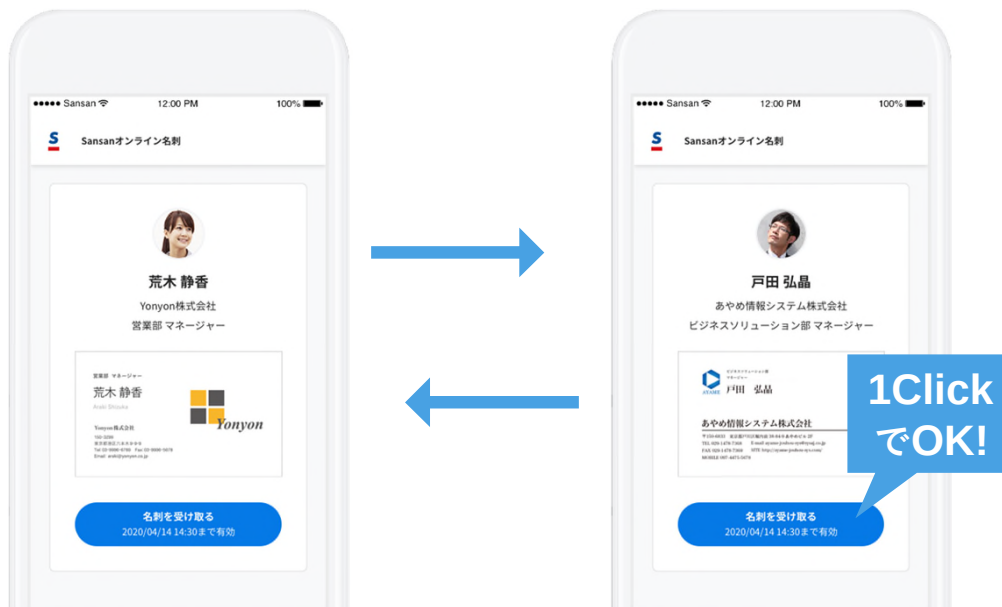


(1) 掲載している画面は現在開発中であり、変更する可能性があります。

「オンライン名刺／オンライン名刺交換」の機能

ユーザー・非ユーザーともにデジタル名刺を発行でき、オンライン上で手軽に送付可能

「Sansan」ユーザー同士の場合



「Sansan」ユーザー同士なら
顔写真も交換可能

「Sansan」ユーザーでない場合



(1) QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です

- 1 2020年5月期 第3四半期実績
- 2 2020年5月期 通期業績見通し
- 3 今後の成長戦略（新事業戦略「Sansan Plus」・その他のトピックス）

4 新型コロナウイルス感染症に関して

主な取り組みと想定される業績影響

**業績の大部分を占めるSansan事業での既存契約には、大きな影響は発生しない想定
不透明な事業環境に鑑みて、広告宣伝活動や人員採用等の投資計画を柔軟に見直し**

全社での主な取り組み

- 広告宣伝活動や人員採用計画等の投資計画を柔軟に見直し、一部コストコントロールを実施
- 社外向けのイベントやセミナーは原則オンラインでの実施、社内向けイベント等は原則延期

Sansan事業で想定される主な影響

既存契約への大きな影響は想定せず

- 名刺交換枚数・データ化枚数に短期的な影響を受けない料金モデル（あらかじめ料金の決まった年間契約）
- リモートワーク等の多様な働き方を支援するサービス特性
- 平均解約率の低さ

新規契約獲得への一定程度の影響

- リード獲得数や商談設定数の減少

Eight事業で想定される主な影響

ビジネスイベントサービスへの影響

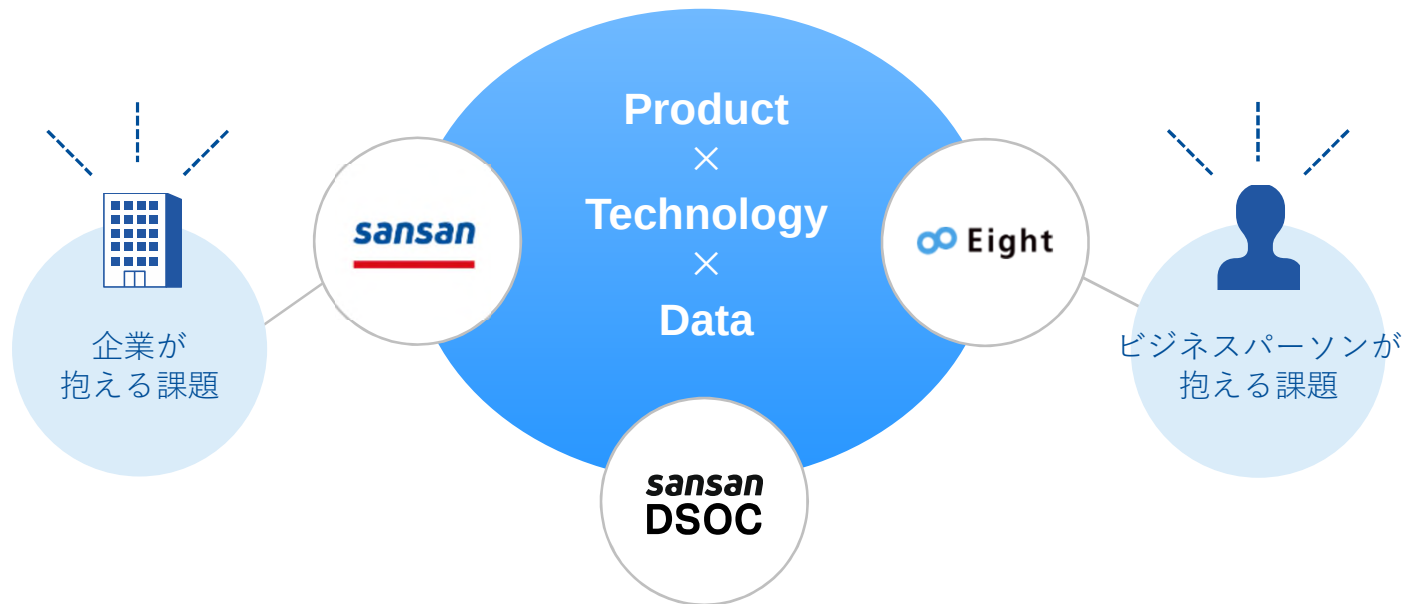
- 「Meets」をはじめとした各種ビジネスイベントの開催中止ないしは延期
- 比較的規模の小さいオンライン開催への変更

補足資料



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 ——



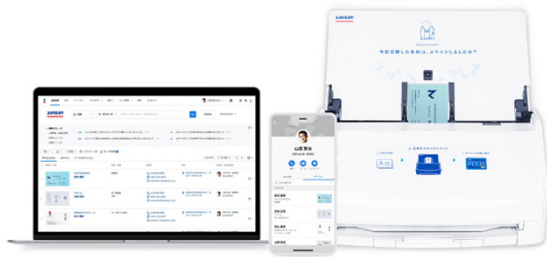
事業とサービスの概要

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」

全社の名刺を集約することで、名刺を“価値ある資産”へと変える
シェアNo.1の名刺管理サービス



- ・ 6,500契約以上の顧客基盤
- ・ 1.0%以下の月次解約率⁽¹⁾

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管理アプリ



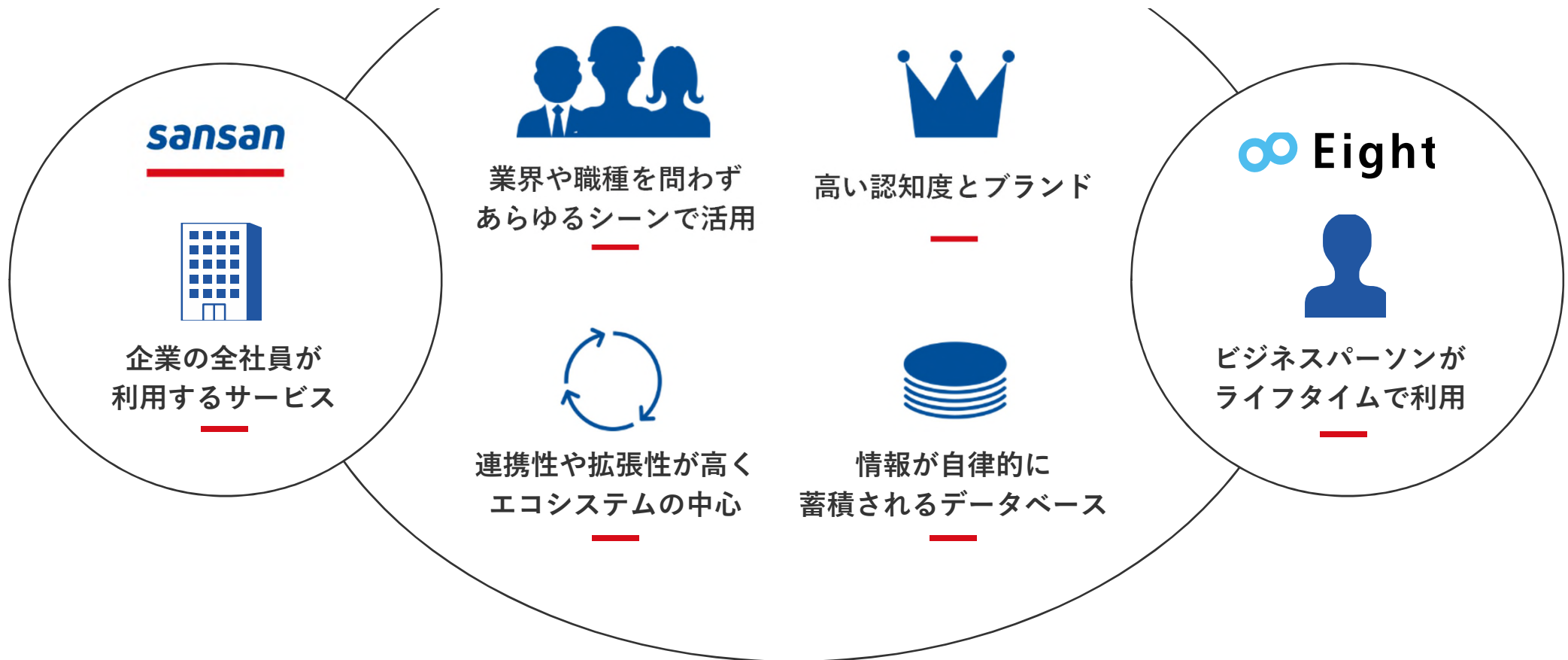
- ・ No.1モバイル名刺管理アプリ
- ・ 260万人を超えるユーザー数⁽²⁾

(1) 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
(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

ビジネスプラットフォームとしての特徴

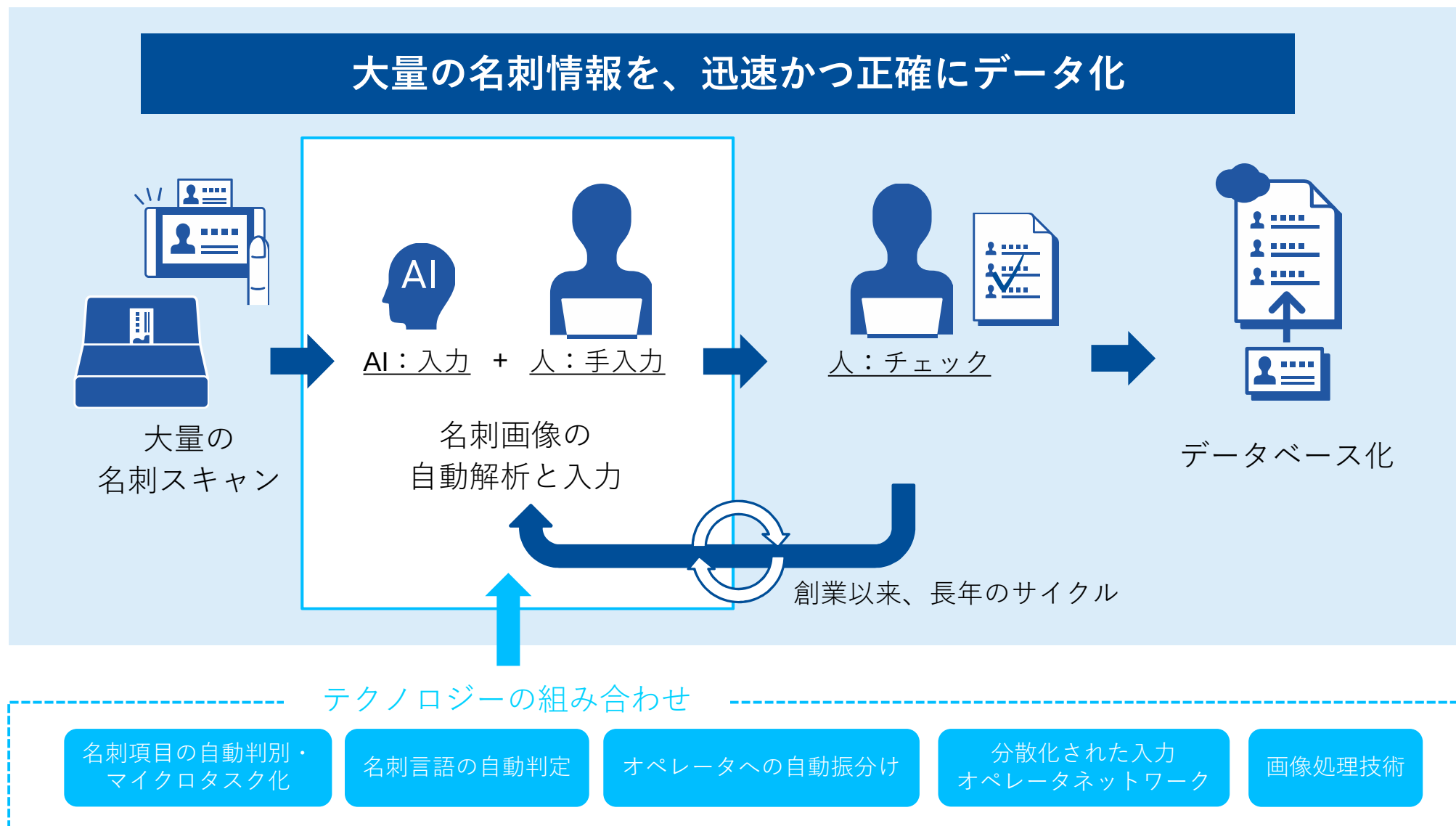
ビジネスプラットフォームとしての強固なポジションを確立し、
中長期的な成長機会の多様化を図る

ビジネスプラットフォーム



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

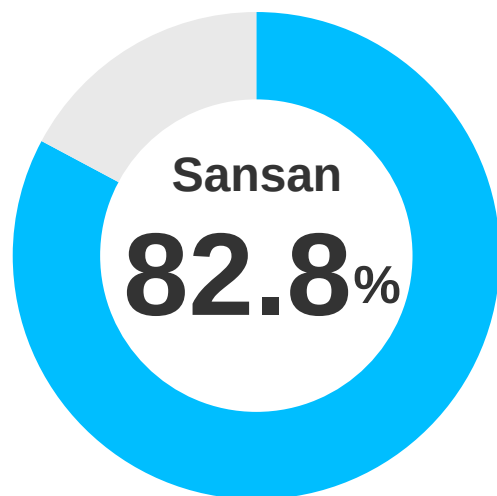


競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「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弾
「まるごとやられた」篇

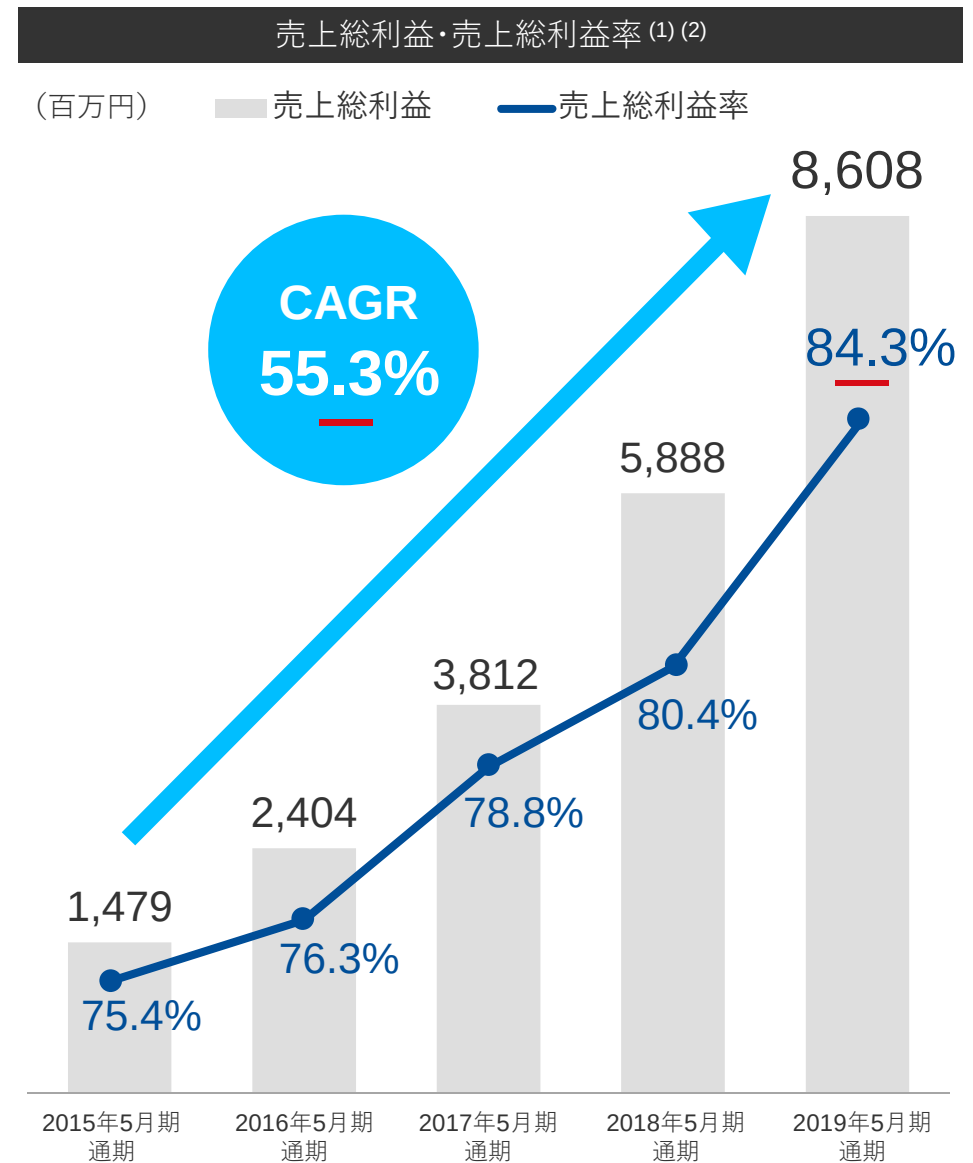
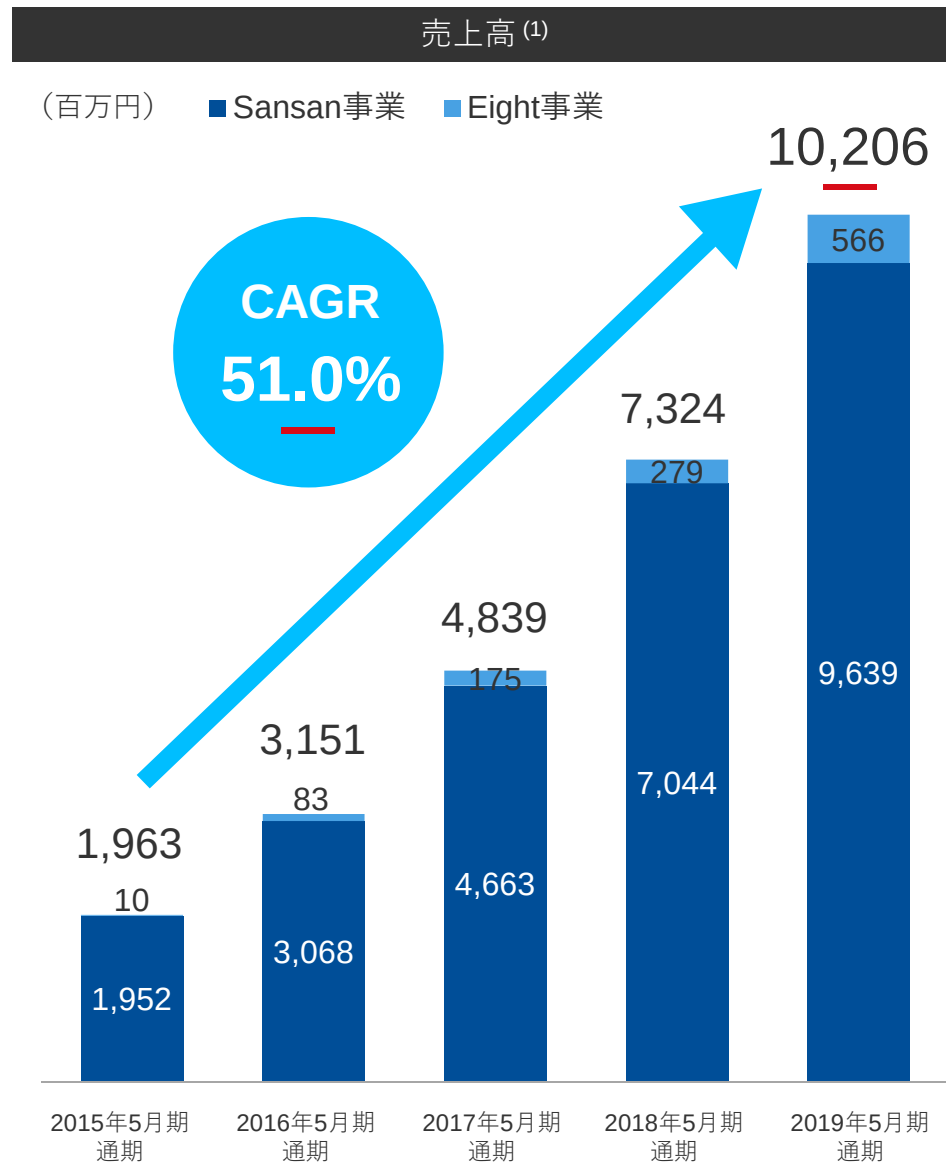
6,500契約以上の盤石な顧客基盤



(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

連結業績の推移（2015年5月期～2019年5月期）



(1) 2016年5月期以前は未監査

(2) 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

「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

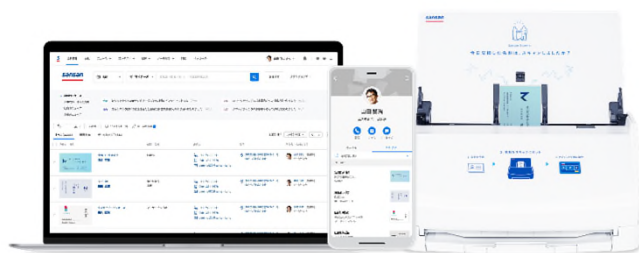
- ・ 名刺交換情報が社内で共有されていない
- ・ 社内コミュニケーションが円滑にできていない
- ・ 名刺情報が持つ価値に気付いていない



「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



- ・ 名刺検索機能
- ・ 名刺共有機能
- ・ スマホアプリ機能
- ・ 人物機能

顧客管理



- ・ 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

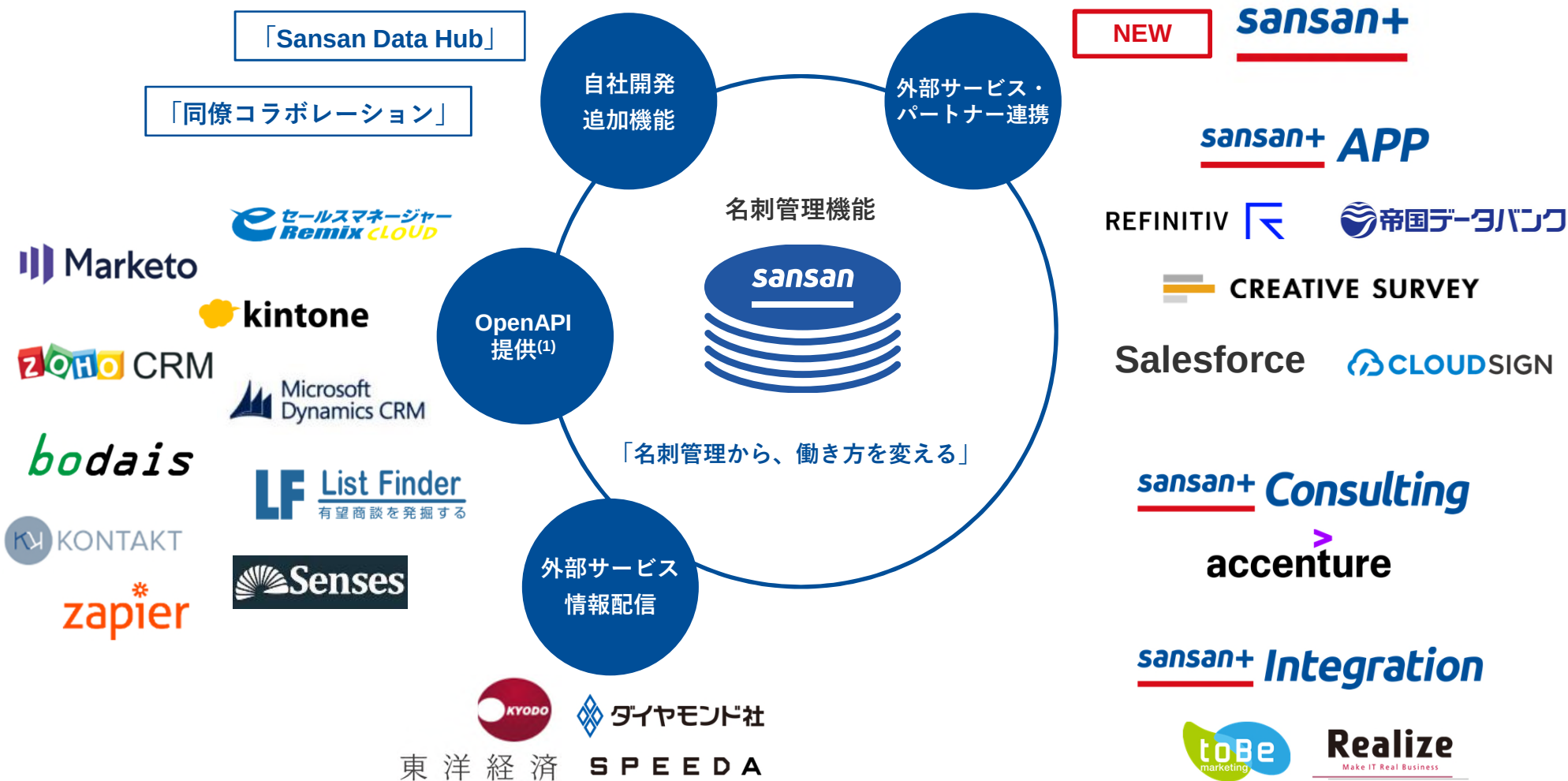
業務改善

コスト削減

ビジネス機会の創出

「Sansan」名刺管理を中心とした機能・サービス提供

名刺管理機能・顧客情報を入り口とした、さまざまな機能を提供



(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

「Sansan」料金プラン

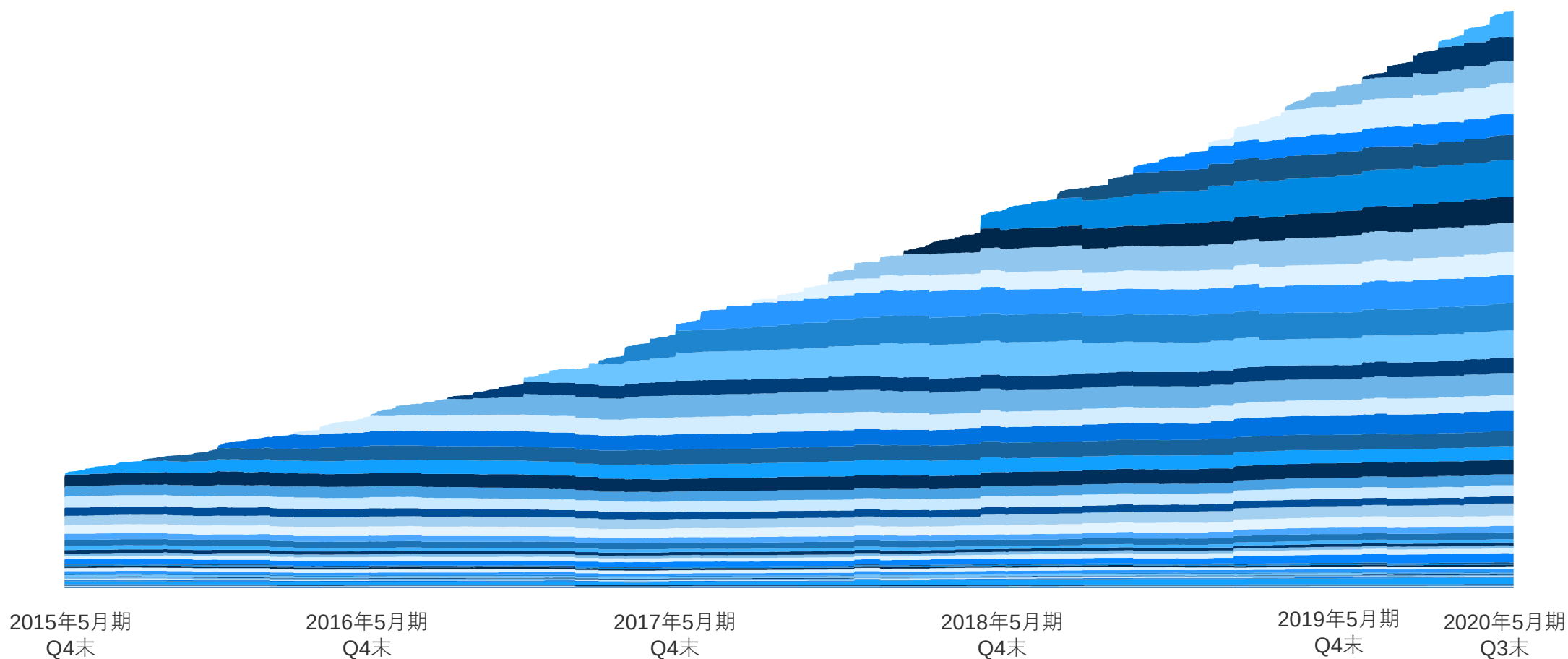
全社で利用するプランを基本プランとして提供

	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 ⁽²⁾	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」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

個人向け有料プラン
「Eightプレミアム」

BtoBモデル

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」

セグメント別成長戦略



① 既存領域

サービスの利用拡大

- 営業社員の採用を中心とした営業・販売体制の強化

- 全社利用を前提としたソリューション営業の推進

- 認知度・ブランド力の維持・向上

② 新規・周辺領域

「Sansan Plus」の推進

- 新オプション機能の提供、エコシステムの拡充

- M&Aの活用や他社との連携強化

- 自社開発の強化

③ BtoB領域

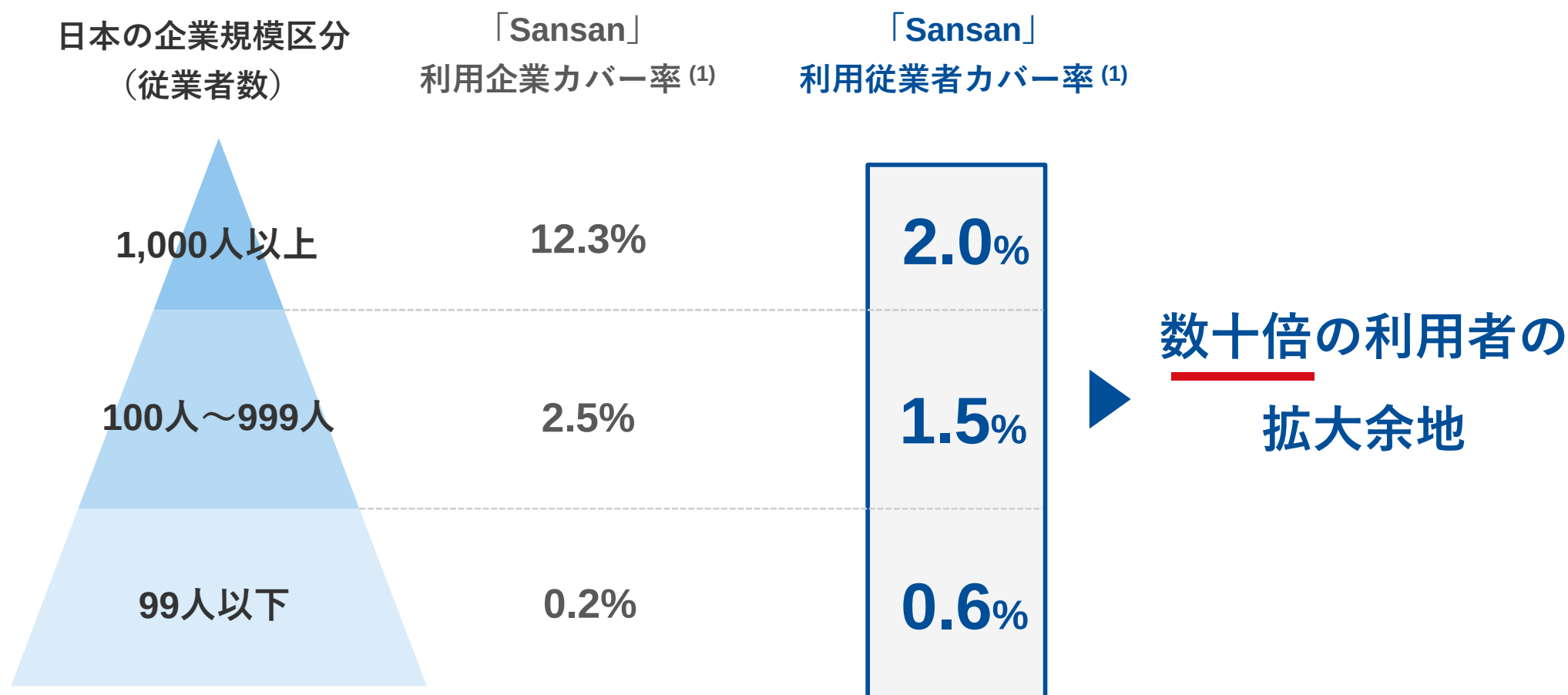
マネタイズの強化・推進

- 新プランの開発

- 販売・営業体制の強化

日本国内における潜在市場規模（TAMの考え方）

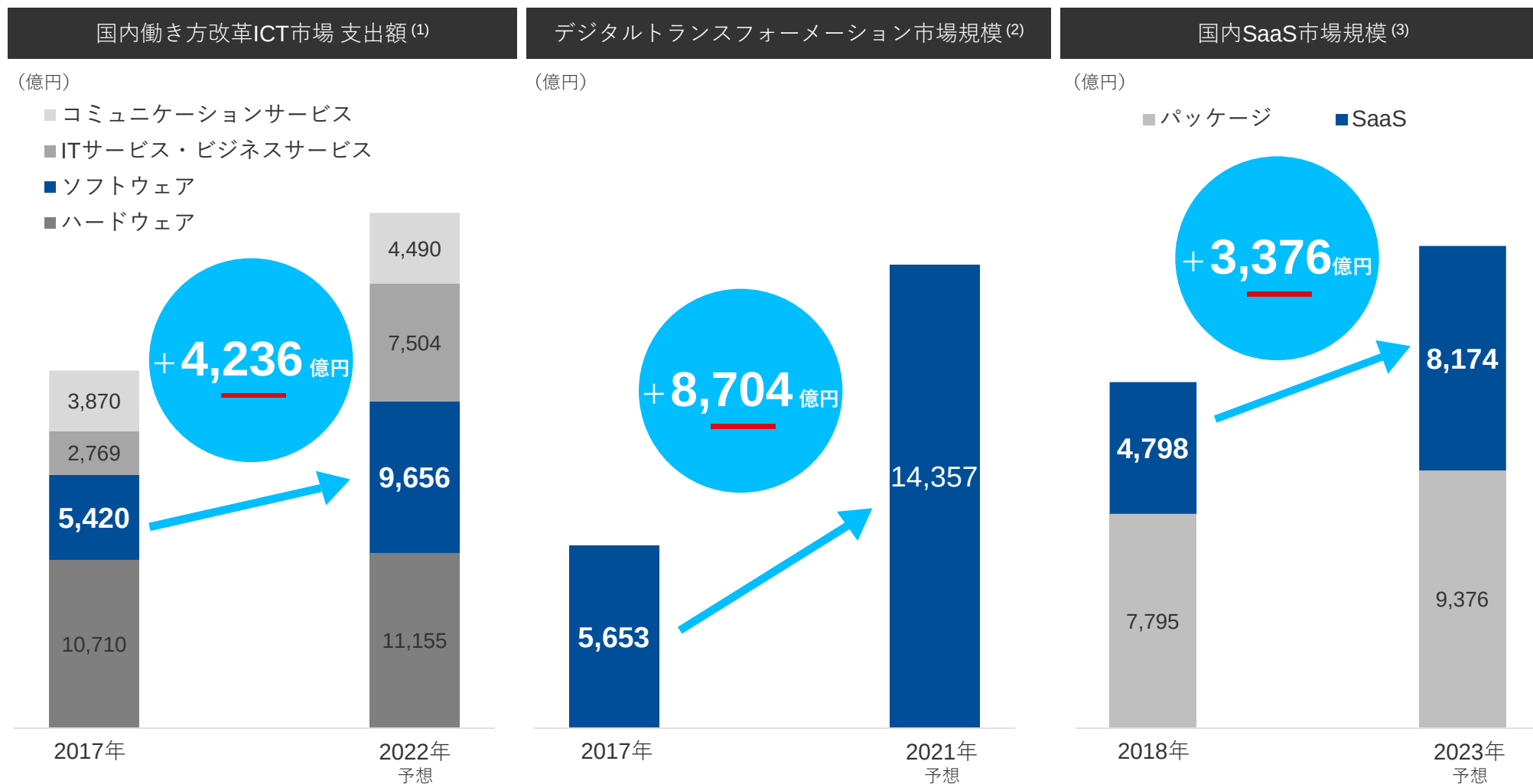
多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(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2020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

「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



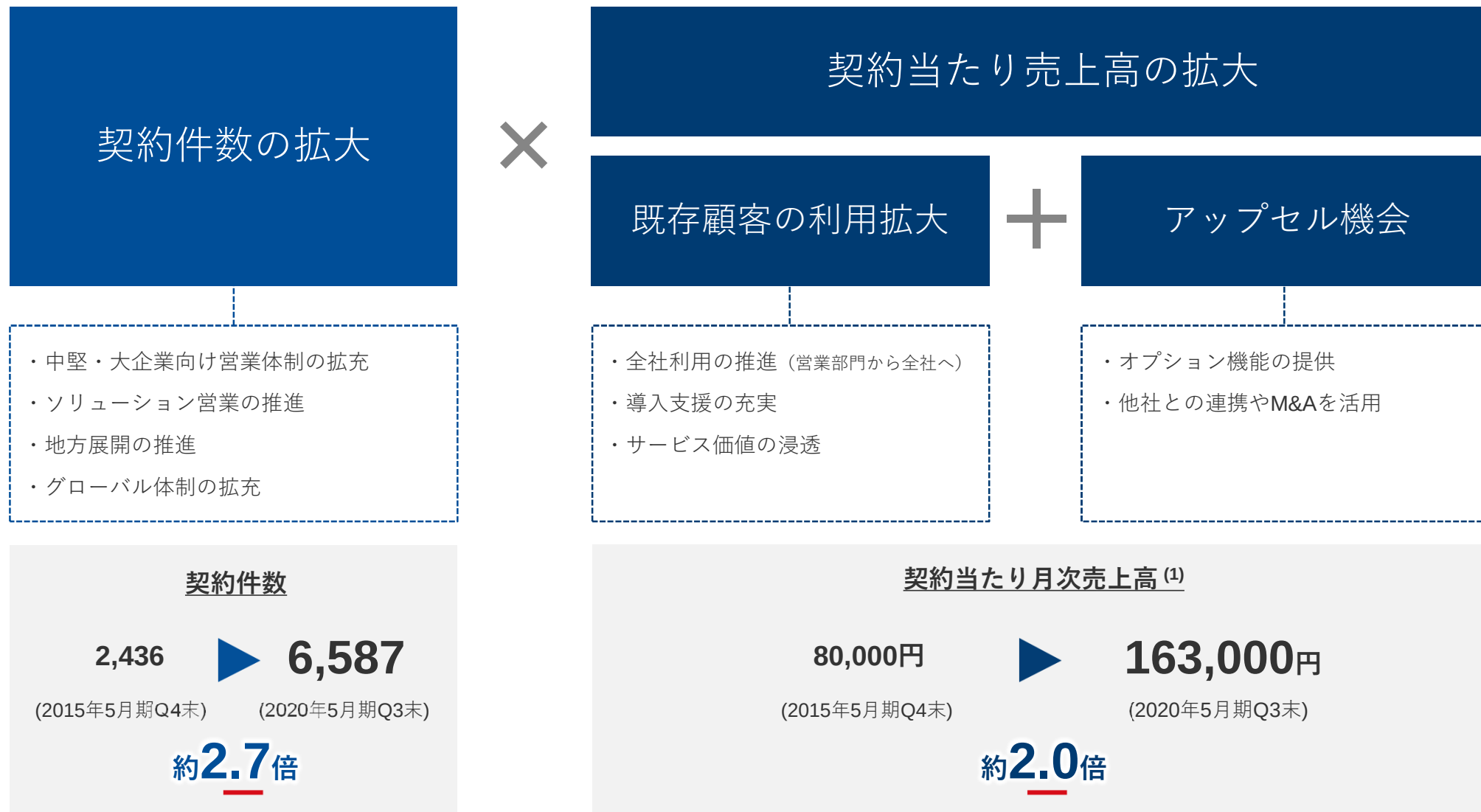
(1) IDC Japan「国内働き方改革 ICT市場予測、2018年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス／ビジネスサービス、通信サービス別」、2018年12月

(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」

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）

マネタイズプランの強化・推進

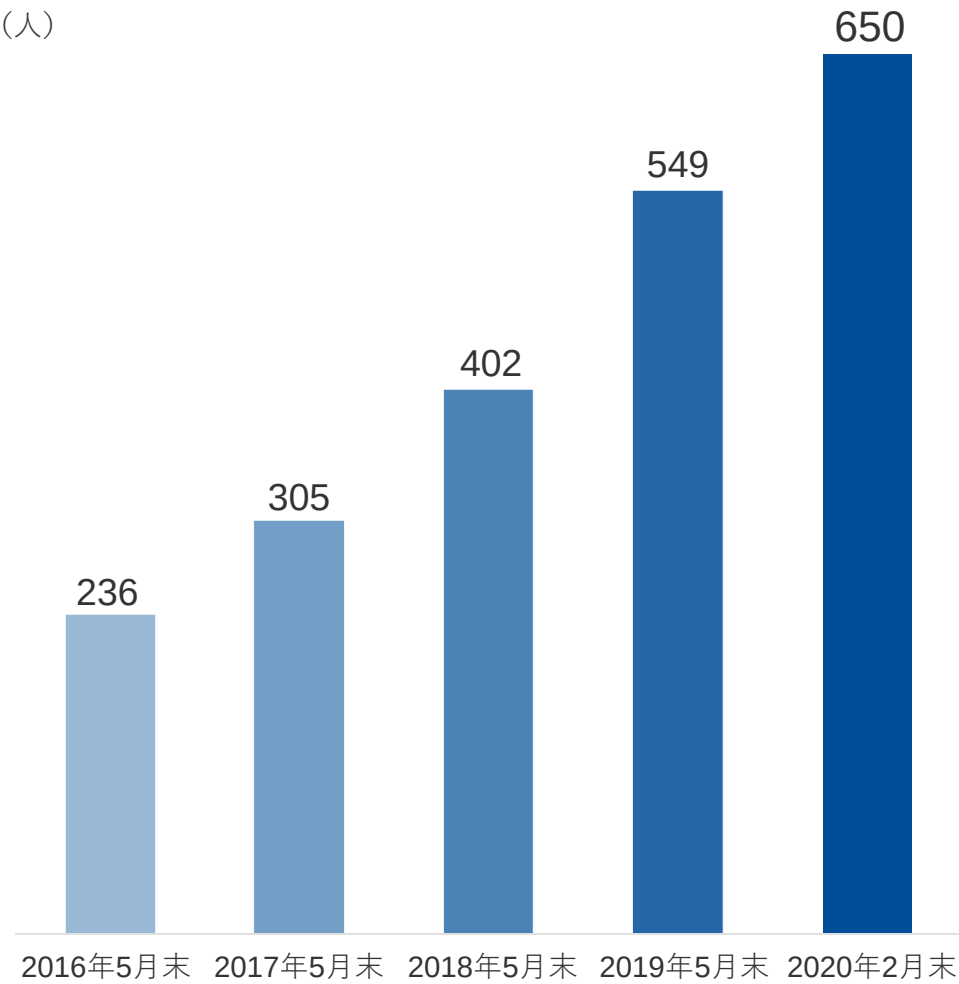
BtoBサービス（企業向け有料サービス）の展開を加速・強化

BtoB	
企業向けプラン 「Eight 企業向けプレミアム」	「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コア・ターゲットとして展開
広告サービス 「Eight Ads」	「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」	「買い手」と「売り手」を効率的にマッチングさせ、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」	「Eight」ユーザー内の転職潜在層にアプローチ可能な採用関連サービス 採用市場におけるユニークなポジションの確立を目指して価値を提供

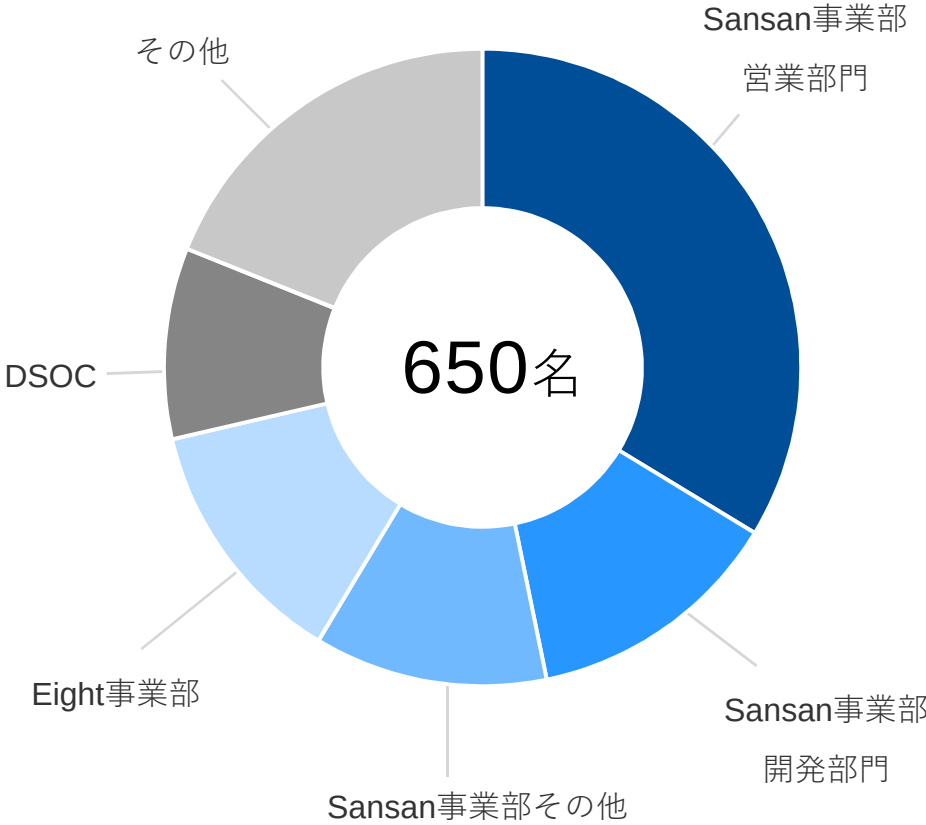
BtoC	
個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	「名刺データのダウンロード」等の追加機能が利用可能なサービス 無料プランを含む「Eight」ユーザー数全体の拡大を図る

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) 2019年2月29日現在

会社概要

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	支社：関西支店（大阪）、名古屋支店、福岡支店 サテライトオフィス：神山ラボ（徳島）、京都ラボ、長岡ラボ、札幌ラボ
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	650名（2020年2月29日現在）
資 本 金	62億34百万円
売 上 高	10,206百万円（2019年5月期）
株主構成	金融機関15.90%、証券会社1.76%、その他の法人3.43%、外国法人等27.72%、 個人その他51.19%（2019年11月30日現在）

sansan
