

**sansan**

出会いから  
イノベーションを生み出す



# 2026年5月期 第2四半期 決算説明資料

Sansan株式会社 2026年1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もありません。

# 目次

---

## 1 2026年5月期 第2四半期実績

## 2 通期業績見通し

## 3 生成AI時代の成長戦略

### 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 2026年5月期 第2四半期実績

## 2 通期業績見通し

## 3 生成AI時代の成長戦略

### 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)

## 第2四半期累計実績ハイライト

---

### 売上高は堅調な成長

売上高は前年同期比26.5%増

ARR<sup>(1)</sup>は同23.4%増の45,912百万円

### 調整後営業利益<sup>(2)</sup>は大幅増益し、上期の過去最高益を達成

調整後営業利益は前年同期比265.2%増

第2四半期3か月の調整後営業利益率は、四半期ベースで過去最高水準の18.7%

### 経理AX<sup>(3)</sup>サービス「Bill One」の高成長が継続

「Bill One」売上高は、前年同期比41.3%増

MRR<sup>(4)</sup>の四半期純増額は、前期の第3四半期を底に連続で拡大し、第2四半期3か月での新規受注額も過去最高を記録

(1) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）

(2) 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）

(3) AIトランスフォーメーション

(4) Monthly Recurring Revenue（月次固定収入）

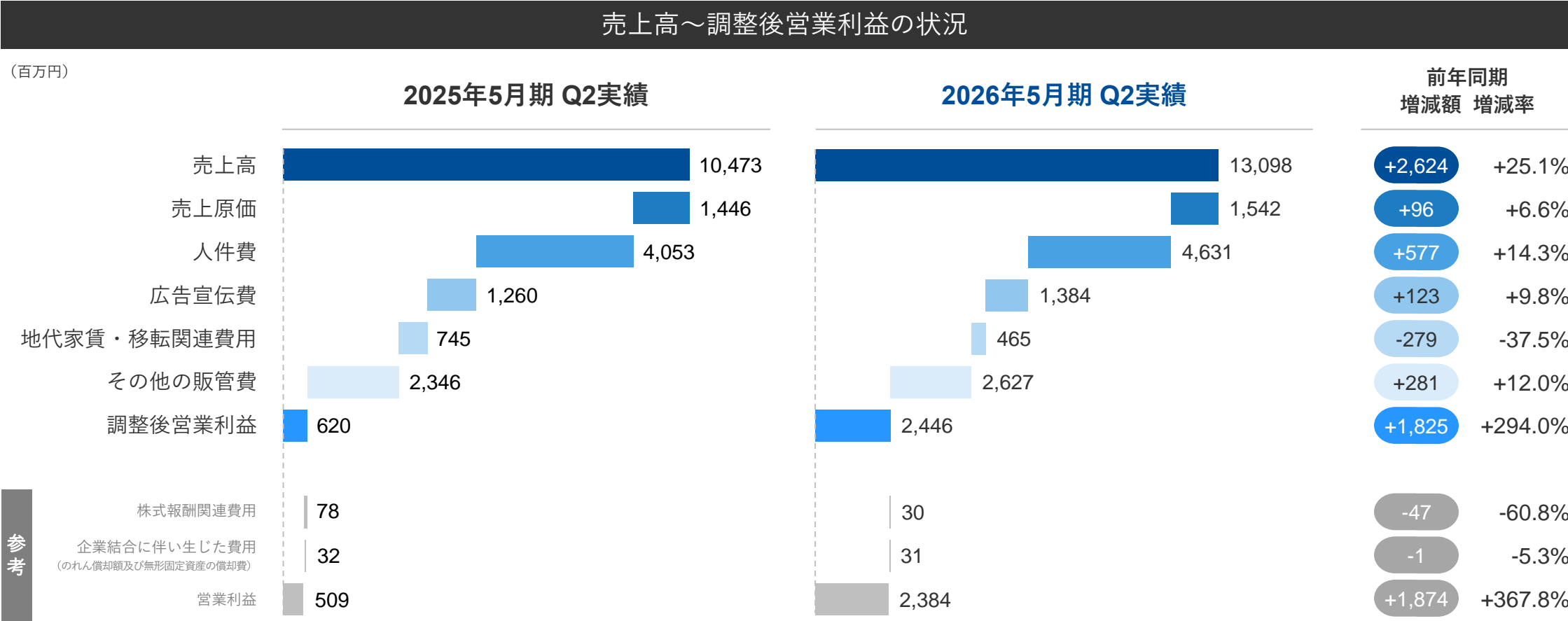
経営成績の概況

売上高は前年同期比25.1%増収、調整後営業利益は294.0%増と大幅増益  
経常利益以下の段階利益も大幅に増益

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
経営成績	(百万円)					
	売上高	10,473	13,098	+25.1%	25,381	+26.5%
	売上総利益	9,027	11,555	+28.0%	22,348	+28.9%
	売上総利益率	86.2%	88.2%	+2.0pt	88.0%	+1.5pt
	調整後営業利益	620	2,446	+294.0%	3,024	+265.2%
	調整後営業利益率	5.9%	18.7%	+12.8pt	11.9%	+7.8pt
	経常利益	468	2,357	+402.8%	2,885	+1,974.6%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	692	1,661	+139.8%	1,959	+512.4%
	EPS	5.38円	13.14円	+144.2%	15.50円	+510.0%

調整後営業利益の増減要因

各種費用の売上高比率が低下したことから、調整後営業利益は大幅に増益  
売上原価率は前年同期比2.0pt低下、人件費率は同3.3pt低下、広告宣伝費率は同1.4pt低下、地代家賃・移転関連費用は同3.5pt低下



参考

# セグメント別実績の概況

両セグメントとも売上高が堅調に推移し、調整後営業利益が大幅増益

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
売上高	連結	10,473	13,098	+25.1%	25,381	+26.5%
	Sansan／Bill One事業	9,089	11,435	+25.8%	22,371	+26.1%
	Eight事業	1,284	1,624	+26.5%	2,921	+36.8%
	その他	131	99	-24.6%	208	-13.8%
	調整額	-32	-60	—	-119	—
調整後営業利益	連結	620	2,446	+294.0%	3,024	+265.2%
	Sansan／Bill One事業	592	2,294	+287.4%	2,968	+197.7%
	Eight事業	44	193	+336.9%	136	—
	その他	-16	-42	—	-80	—



# Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Sansan」の堅調な成長と「Bill One」の高成長継続により、前年同期比25.8%の増収  
調整後営業利益は、「Bill One」の赤字額が大幅に縮小したことで、調整後営業利益率20.1%と四半期での過去最高利益率を達成

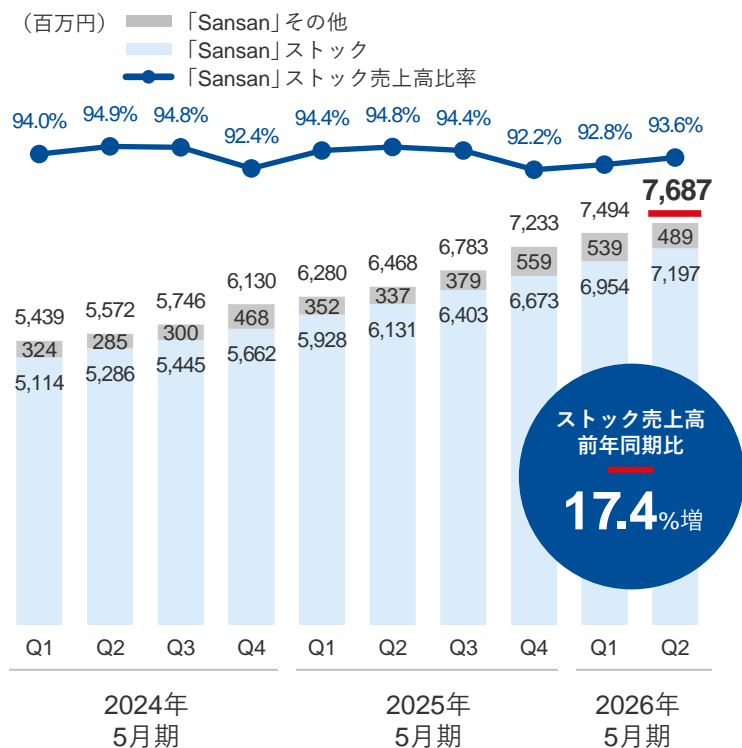
		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	9,089	11,435	+25.8%	22,371	+26.1%
	「Sansan」	6,468	7,687	+18.8%	15,181	+19.1%
	「Sansan」 ストック	6,131	7,197	+17.4%	14,151	+17.3%
	「Sansan」 その他	337	489	+45.3%	1,029	+49.4%
	「Bill One」	2,333	3,269	+40.1%	6,295	+41.3%
	その他	287	467	+62.4%	882	+63.8%
	調整後営業利益	592	2,294	+287.4%	2,968	+197.7%
	調整後営業利益率	6.5%	20.1%	+13.6pt	13.3%	+7.7pt

# 「Sansan」：主要指標の状況

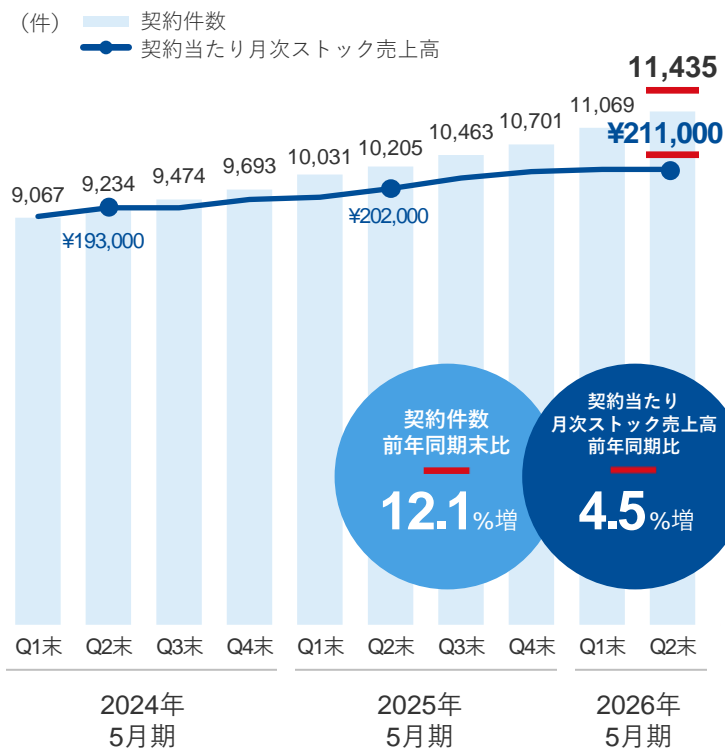
**sansan**

営業体制の強化等に伴い、契約件数、契約当たり月次ストック売上高ともに堅調に成長  
解約率は、前年同期比0.14pt増の0.53%となり、1%未満の低水準を維持

「Sansan」売上高



「Sansan」契約件数・契約当たり月次ストック売上高



「Sansan」直近12か月平均月次解約率<sup>(1)</sup>



(1) 「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

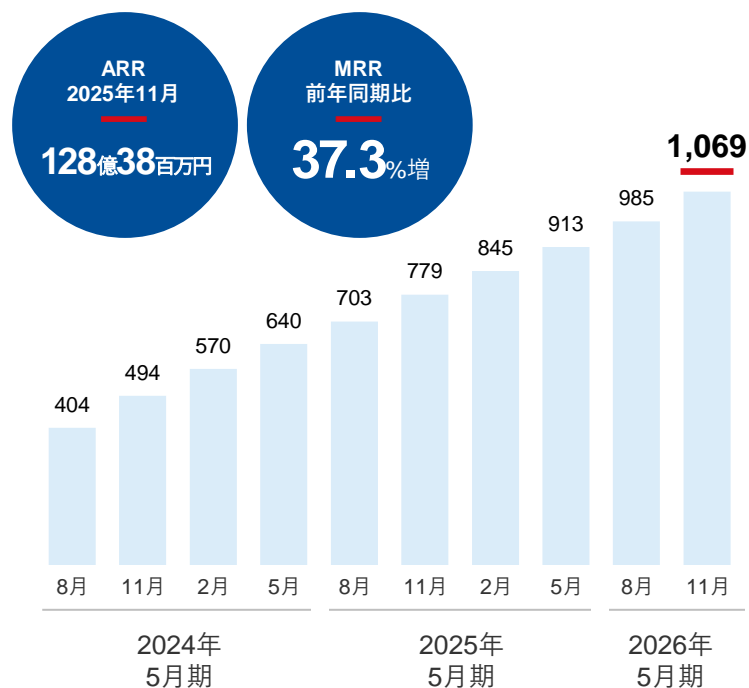
## 「Bill One」：主要指標の状況

BillOne  
powered by Sansan

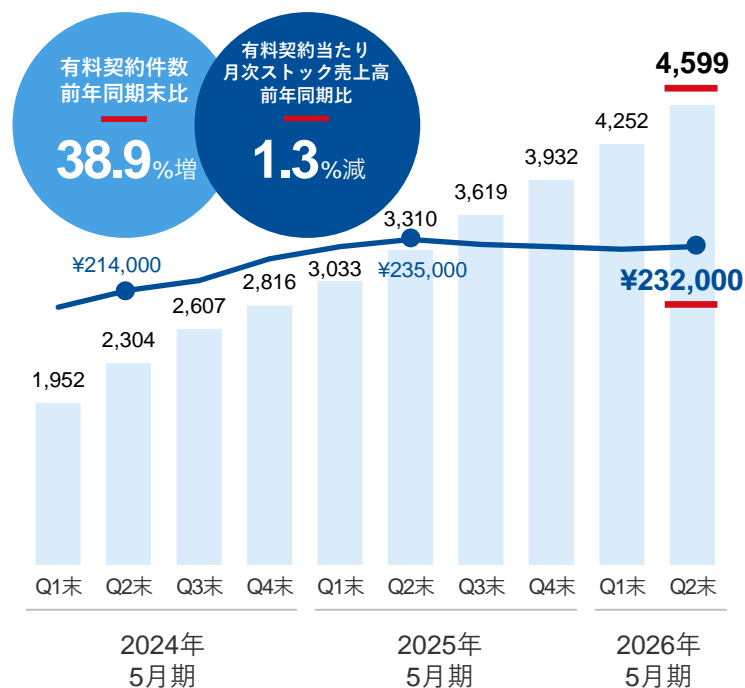
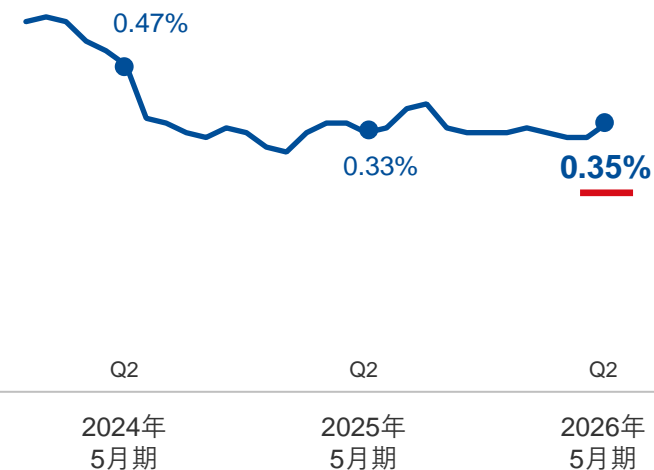
2025年11月末のARRは、前年同期比37.3%増の12,838百万円、MRRの四半期純増額は前期の第3四半期を底に連続で拡大  
有料契約件数は好調に成長、有料契約当たり月次ストック売上高、解約率は前年同期と同水準で推移

## 「Bill One」 MRR

(百万円)



## 「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件) 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<sup>(1)</sup>

(1) 「Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

# Eight事業の概況



BtoBサービスの堅調な成長により、売上高は前年同期比**26.5%**増  
調整後営業利益は、前年同期比**336.9%**増と大幅に増益

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	1,284	1,624	+26.5%	2,921	+36.8%
	BtoCサービス	98	110	+11.6%	218	+12.2%
	BtoBサービス	1,185	1,514	+27.7%	2,703	+39.3%
	調整後営業利益	44	193	+336.9%	136	—
	調整後営業利益率	3.5%	11.9%	+8.4pt	4.7%	—
	「Eight Team」 契約件数	5,026件	5,814件	+15.7%		

# 目次

---

## 1 2026年5月期 第2四半期実績

## 2 通期業績見通し

## 3 生成AI時代の成長戦略

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)

業績見通し

第2四半期までの実績は、売上高、調整後営業利益ともに通期業績見通しに対して順調に進捗  
期初に公表した業績見通しに修正なし

		2025年5月期		2026年5月期 <sup>(1)</sup>	
(百万円)		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
業績見通し	売上高	43,202	+27.5%	52,707～54,003	+22.0%～+25.0%
	Sansan／Bill One事業	37,785	+26.2%	45,720～47,232	+21.0%～+25.0%
	「Sansan」	26,766	+16.9%	30,781～31,316	+15.0%～+17.0%
	「Bill One」	9,790	+58.7%	13,217～13,706	+35.0%～+40.0%
	Eight事業	5,051	+42.4%	6,415～6,718	+27.0%～+33.0%
	調整後営業利益	3,555	+108.0%	6,851～8,640	+92.7%～+143.0%
	調整後営業利益率	8.2%	+3.2pt	13.0%～16.0%	+4.8pt～+7.8pt

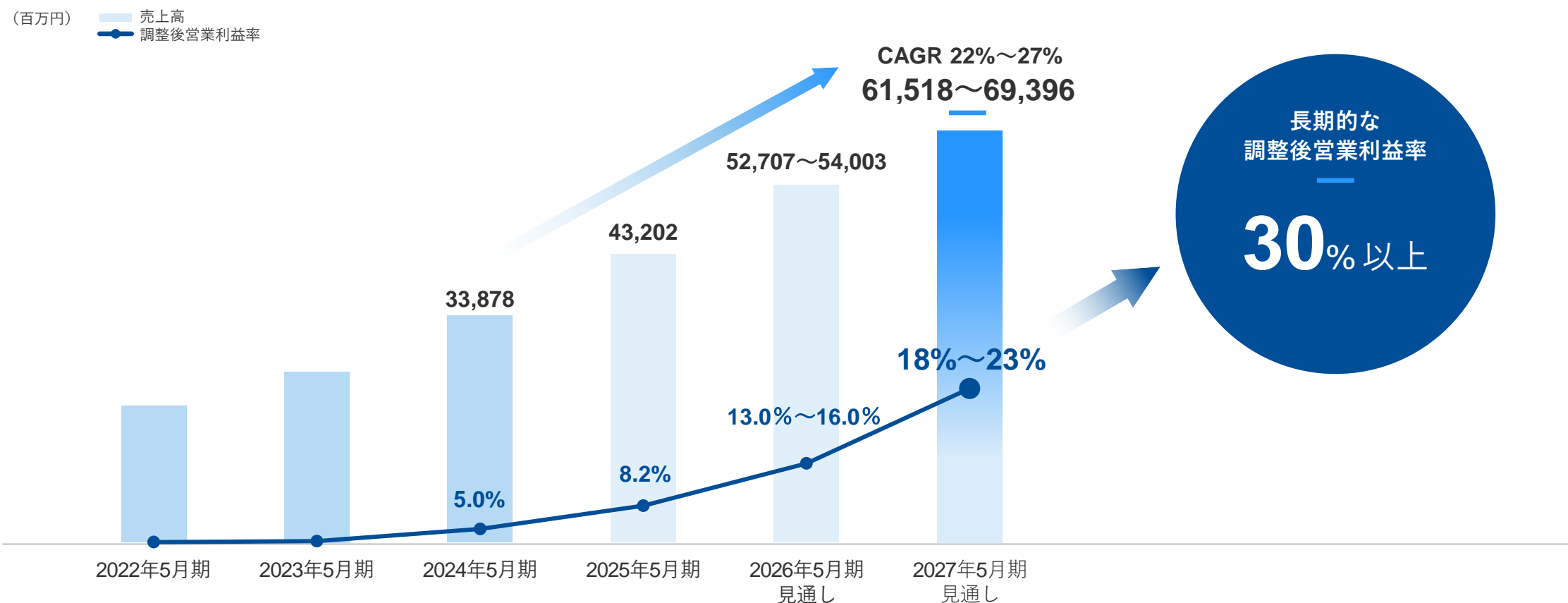
(1) 営業損益以下の段階損益については、当社の株価水準によって大きく変動する可能性のある株式報酬関連費用や、一部の営業外損益等の合理的な見積もりが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。

## 中期財務方針

2027年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）は、22%～27%を目指す

2027年5月期における調整後営業利益率は、18%～23%を見込む

### 中期財務方針



# 目次

---

1 2026年5月期 第2四半期実績

2 通期業績見通し

**3 生成AI時代の成長戦略**

補足資料

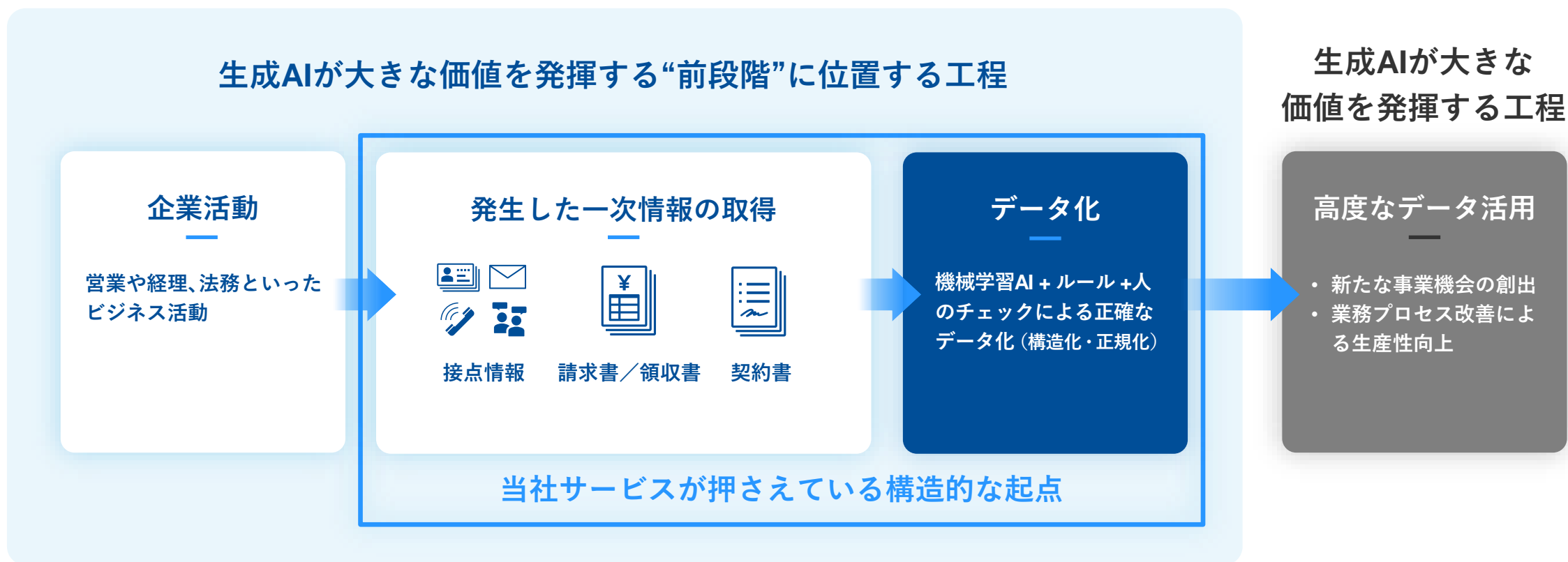
(グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み)



## 生成AI時代における当社の構造的競争優位性

ビジネスにおいて生成AIは、企業活動に紐づく一次情報が存在して初めて大きな価値を発揮

当社サービスは、生成AIが大きな価値を発揮する前段階に位置する一次情報を取り扱う構造を保有



# 当社サービスが一次情報を必然的に取得できる理由

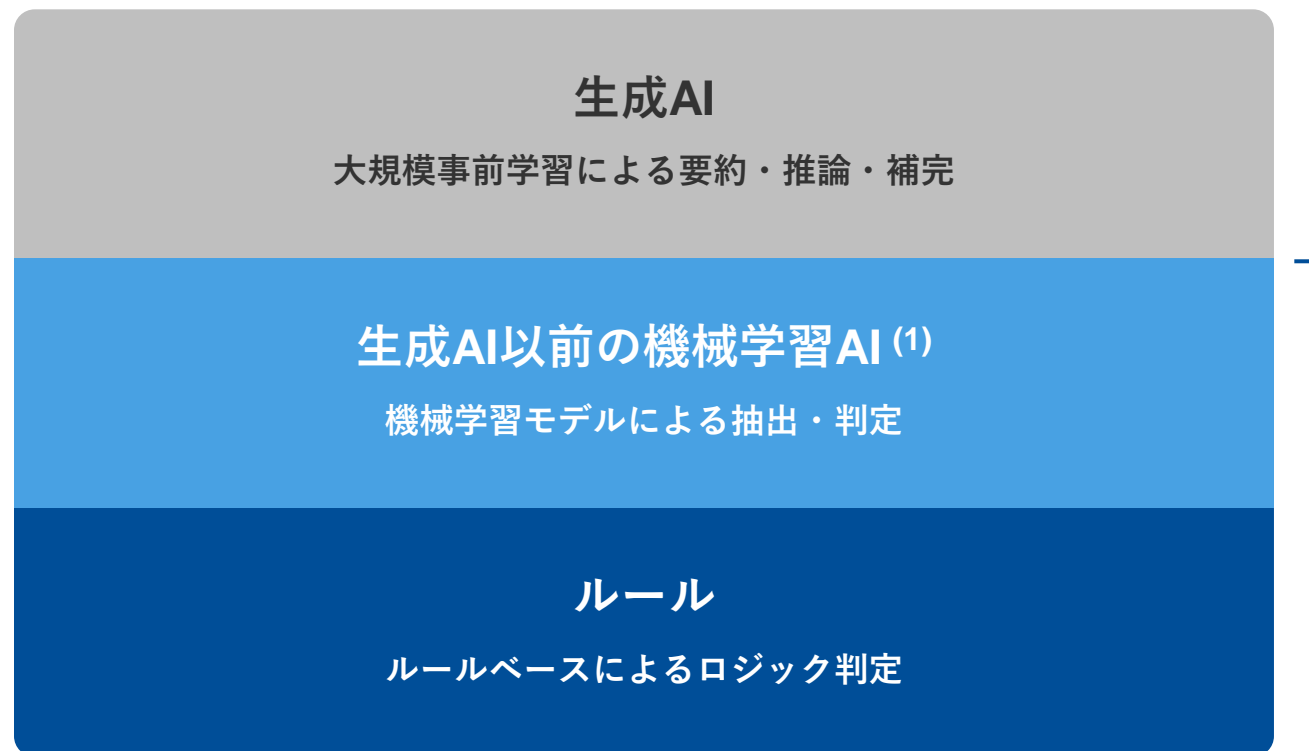
当社サービスを利用するユーザーの目的は、日常業務で発生する課題や非効率の解消  
その業務効率化プロセスに深く組み込まれることで、当社サービスは一次情報を必然的かつ継続的に取得



## 一次情報のデータ化（構造化・正規化）に必要な技術

正確性が求められるデータ化領域では、ルールに忠実に従い、正解データに基づいて判断できる機械学習AIが中核の役割  
生成AIのみで同水準の正確性を担保したデータ化を実現することは構造的に困難

### 一次情報のデータ化と技術の役割



組み合わせることでデータ化プロセスの  
効率化が可能な補助的な技術

▶ 正確なデータ化に必須な技術

(1) 画像認識技術・自然言語処理技術

## 当社の一次情報（アナログ情報）をデータ化する技術

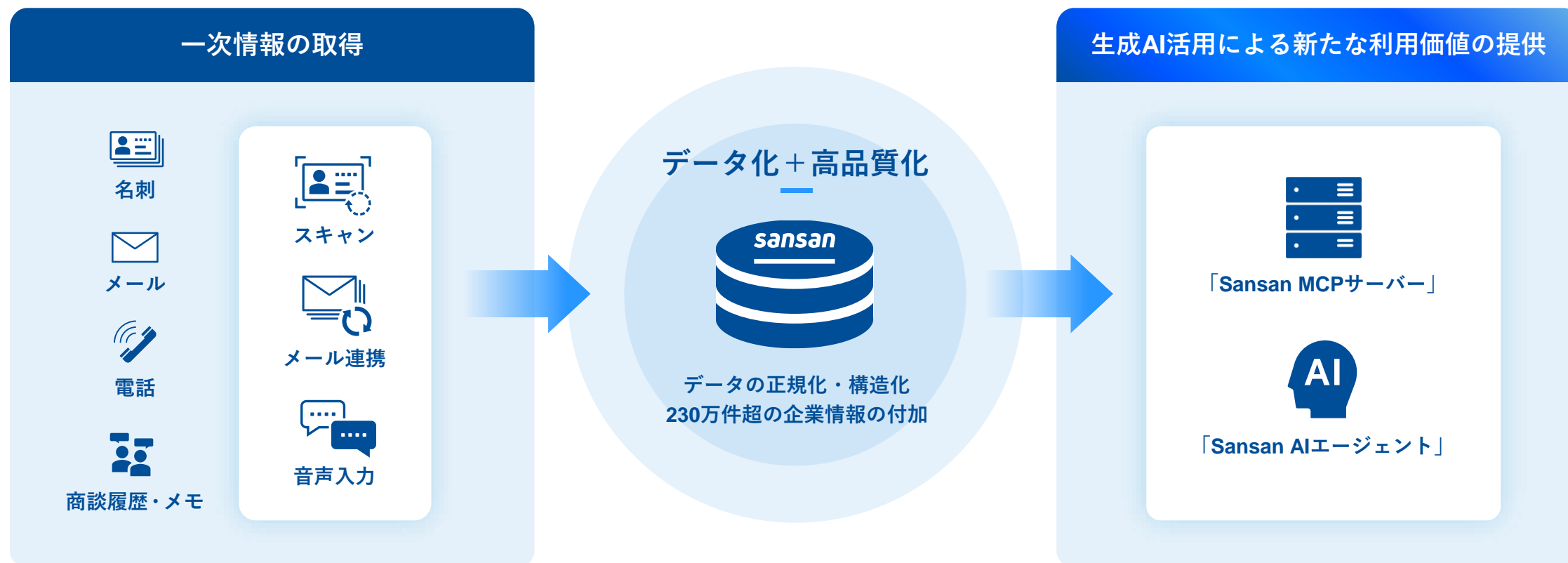
機械学習AIと人を組み合わせた、正確性とスピードを担保する独自のデータ化オペレーションを確立  
長年の運用で磨き上げた技術やノウハウを基盤に独自の生成AIを開発し、プロセスのさらなる効率化を実現



長年の実運用で磨いてきたノウハウにより、データ化プロセスが進化

## ビジネスデータベース「Sansan」の進化

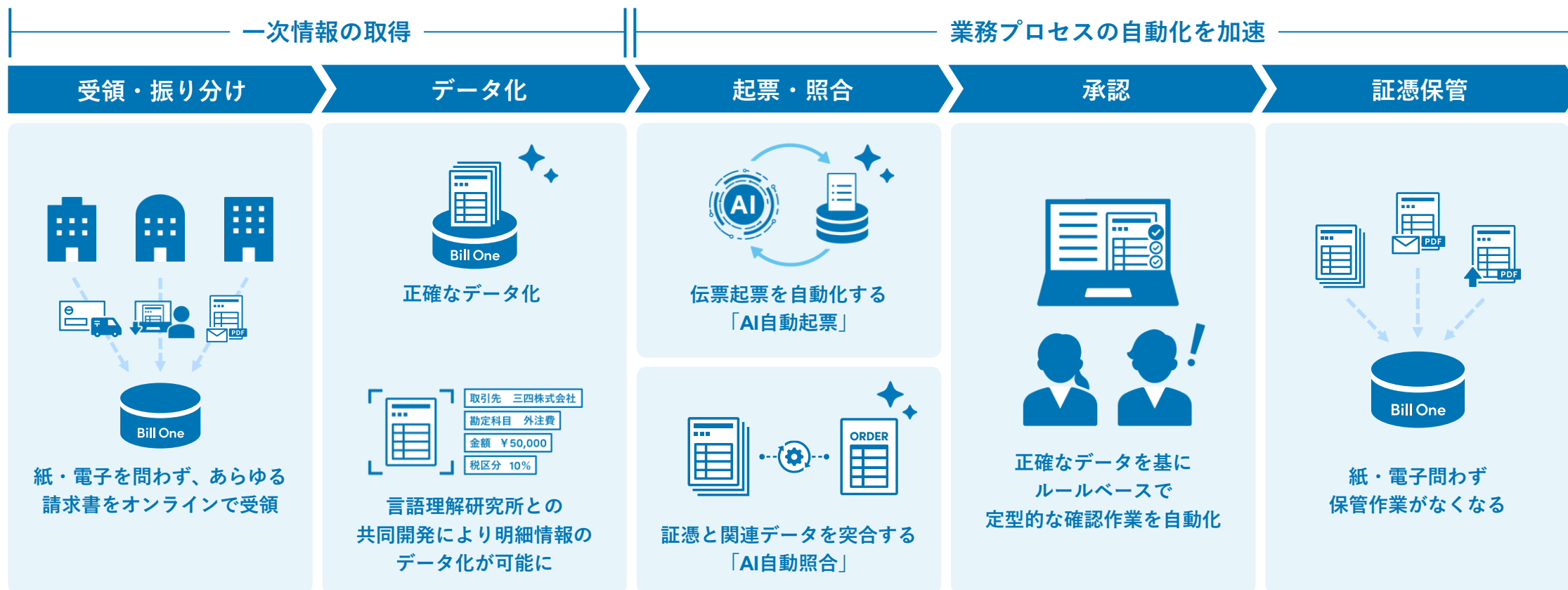
「Sansan」は、外部とのさまざまな接点情報に加え、営業活動の文脈そのものも一次情報として取得  
一次情報の質と量を高め続けながら、生成AI活用を組み合わせたさらなる利用価値を提供



## 経理AXサービス「Bill One」の進化

「Bill One」は、請求書をはじめとした経理業務の最上流で発生する一次情報を取得  
一次情報の高度なデータ化を起点に、AIを積極的に活用しながら経理プロセス全体の自動化を加速

### 請求書受領の場合



## ビジネスインフラへ

一次情報の取得・データ化・活用を通じて、生成AI時代における強固な成長基盤を確立  
各サービスの連関を深めながら、企業活動の起点から意思決定までを支えるビジネスインフラを目指す



# 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AX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AX（AIトランスフォーメーション）サービス」を提供

### 働き方を変えるAXサービス

法人向け

ビジネスデータベース

**sansan**

経理AXサービス

**BillOne**  
powered by Sansan

取引管理サービス

**Contract One**  
powered by Sansan

個人向け

名刺アプリ

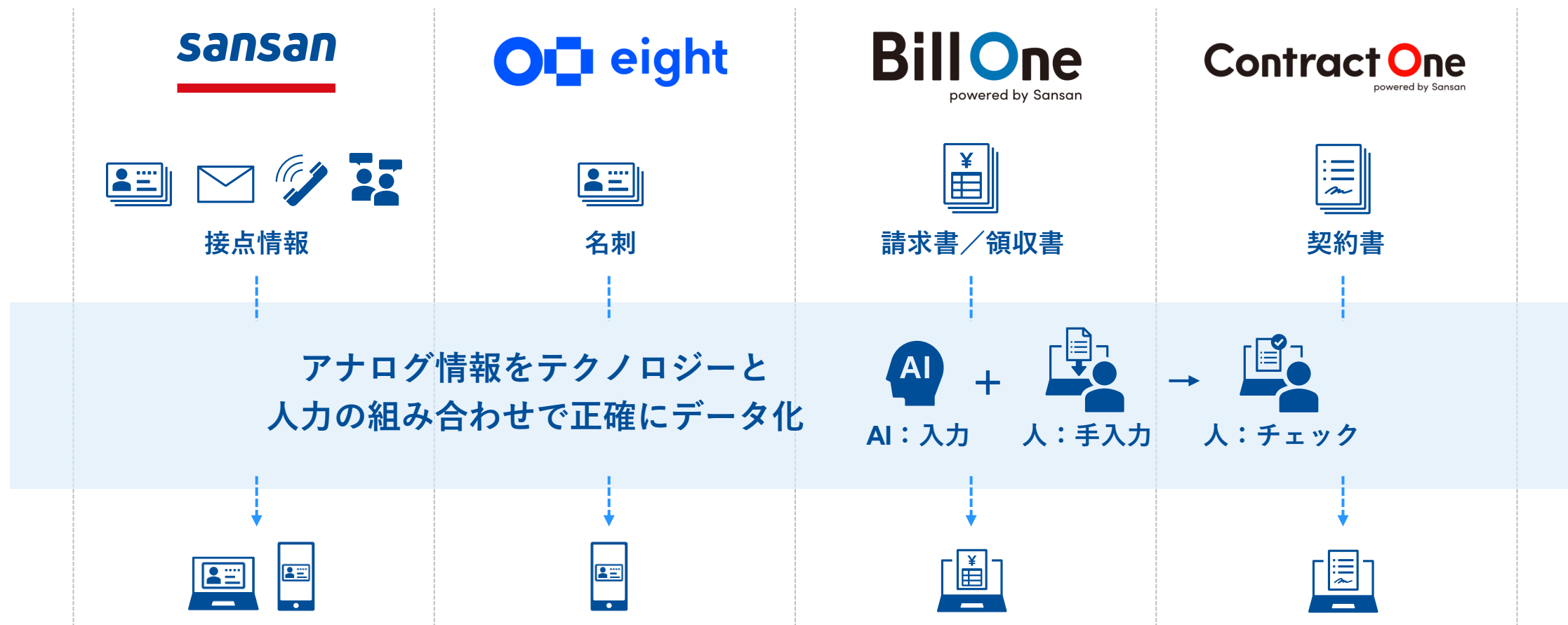
**eight**

データクオリティマネジメント

 **Sansan**  
**Data Intelligence**

## 「アナログからデジタル」に着目したSaaS

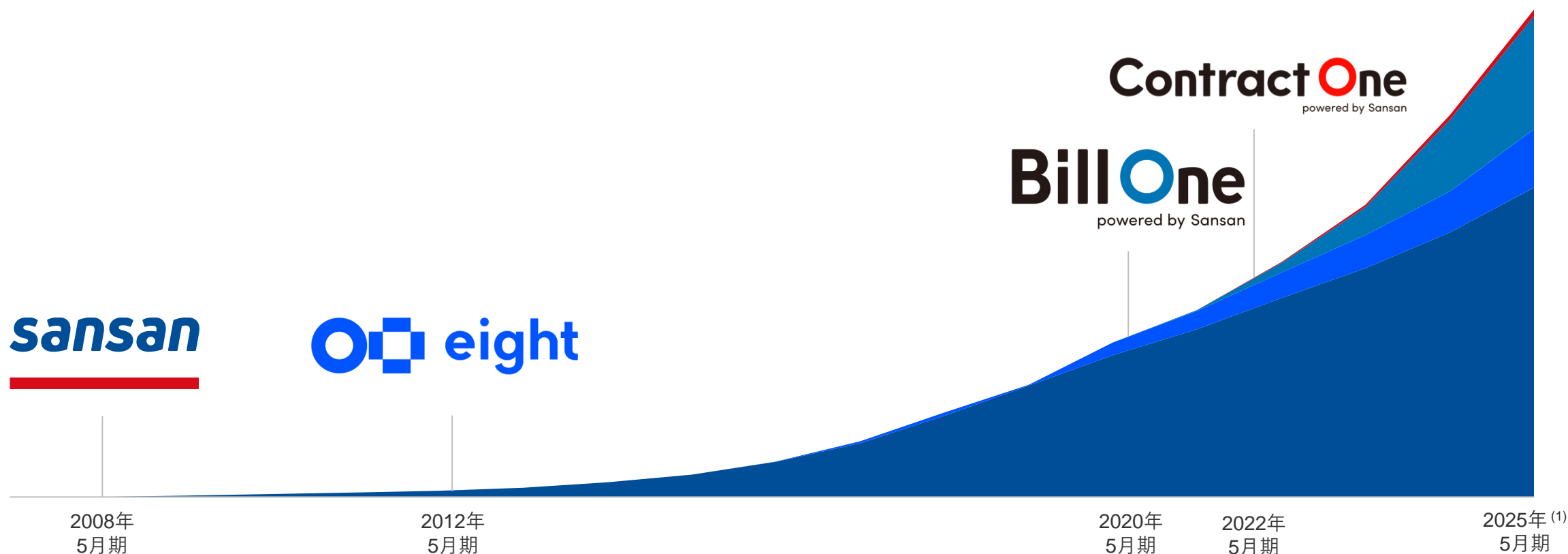
紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っていることで、デジタル化による大きな効率化の余地があることに注目  
さまざまなアナログ情報をスピーディかつ正確にデータ化し、業務の生産性の向上やデータ活用による利便性を提供



## 主要サービスの開始時期

2008年5月期に創業し、「Sansan」の提供を開始

その後も複数のサービスを創出し、2020年に提供を開始した「Bill One」が急速なスピードでの成長を実現



(1) グラフは、各サービスの売上高を積み上げたもの。主要サービスの売上比率は、Sansan：62％ Bill One：23％ Eight：12％

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 (1) で構成

	全体に占める売上高比率 (2)	主なサービス	
Sansan／ Bill One 事業	「Sansan」60%	ビジネスデータベース	データクオリティマネジメント
	「Bill One」25%	経理AXサービス	
	その他3%	取引管理サービス	AIインターフェース
Eight事業	BtoCサービス1%	個人向け名刺管理サービス	
	BtoBサービス11%	法人向け名刺管理サービス ビジネスイベントサービス 採用関連サービス	イベント書き起こしサービス

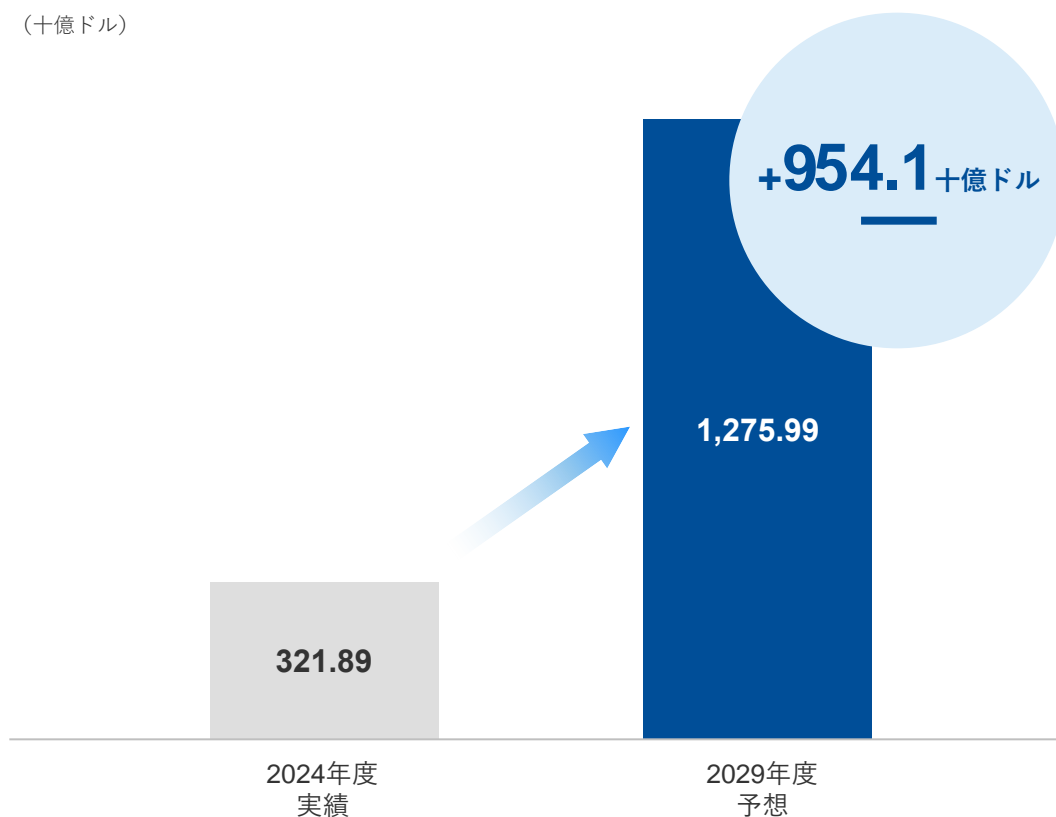
(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）は調整額に計上  
(2) 2026年5月期 第2四半期累計実績

# 追い風となる市場環境

AI関連市場は急速な成長が見込まれる

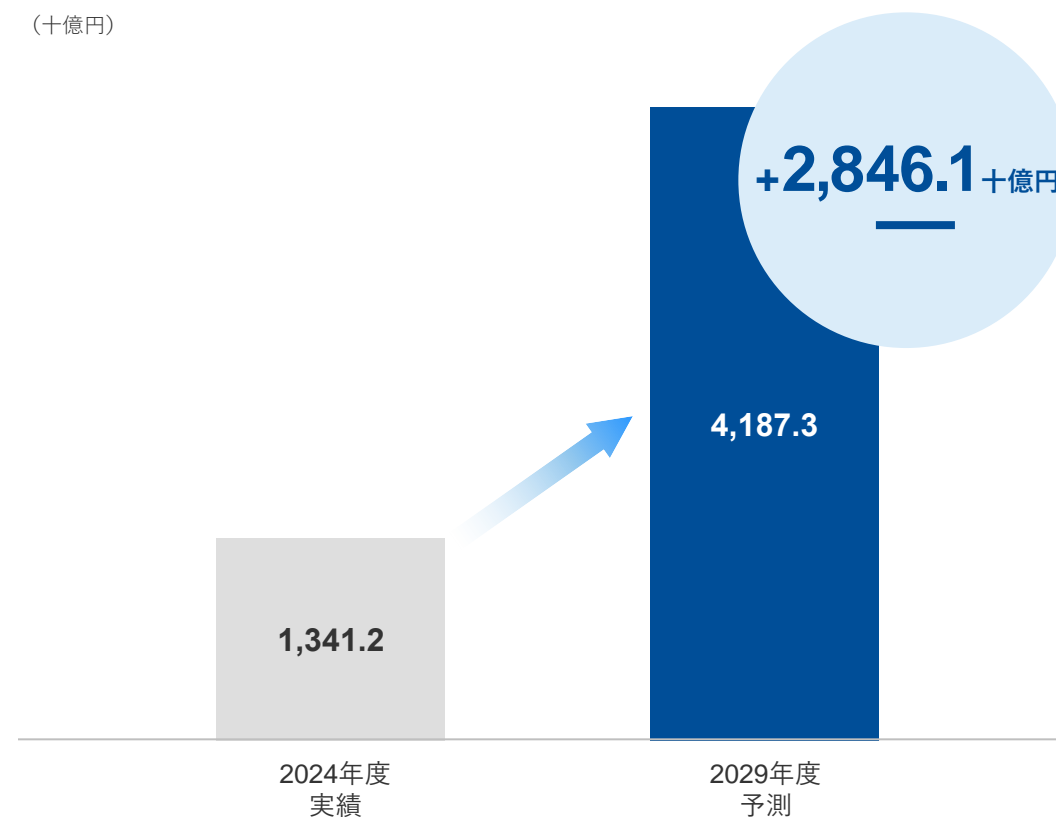
グローバルAX市場 (1)

(十億ドル)



国内AIシステム市場 (2)

(十億円)






(1) 「Artificial Intelligence(AI) in Digital Transformation Global Market Report 2025」 The Business Research Company

(2) 「国内AIシステム市場予測、2024年～2029年」 IDC Japan



# 会社概要 (1)

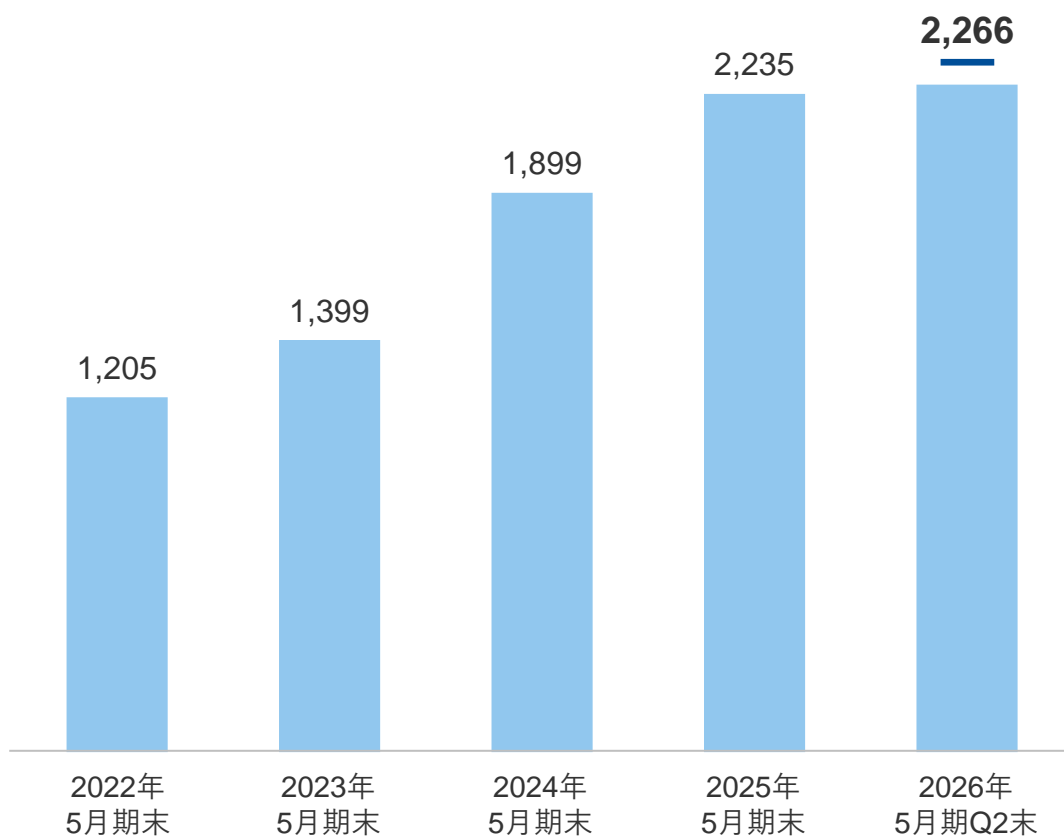
社 名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）	 本社
設 立	2007年6月11日	
所 在 地	本社（東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ 28F）	
拠 点	支店：大阪、福岡、愛知 サテライトオフィス：徳島、京都、新潟	
グループ 会 社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Global Development Center, Inc.（フィリピン） Sansan Global (Thailand) Co., Ltd.（タイ） ログミー株式会社 ナインアウト株式会社 株式会社言語理解研究所	 神山ラボ（徳島）
代 表 者	寺田 親弘	
従業員数	2,266人	 Sansan Innovation Lab（京都）
資 本 金	7,291百万円	
売 上 高	43,202百万円（2025年5月期）	
株主構成	個人その他19.36%、外国法人等41.96%、金融機関10.75%、その他の国内法人26.01%、証券会社1.81%、自己名義株式0.11%	

(1) 2025年11月30日時点

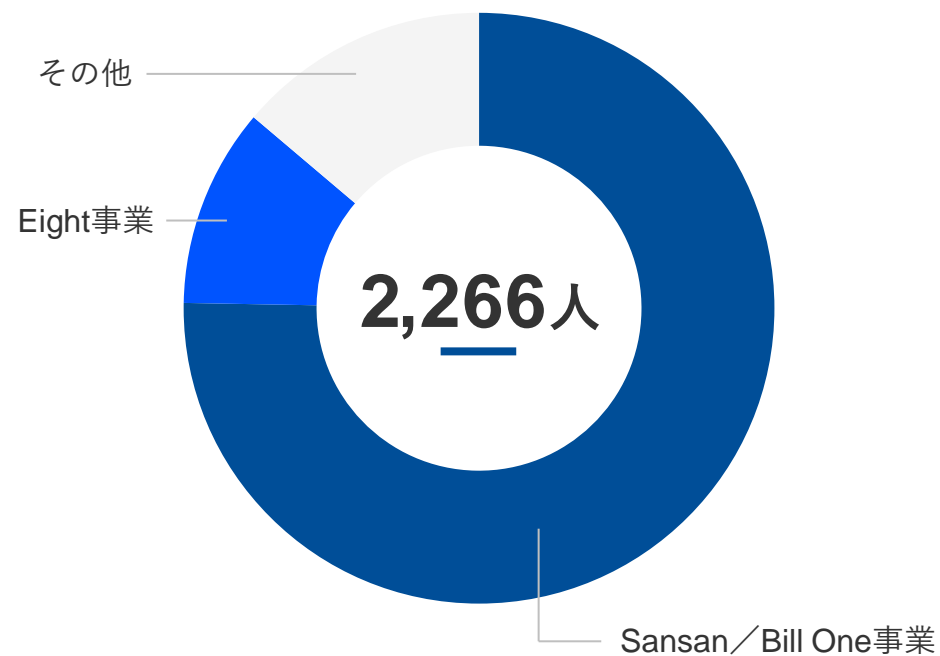
## 従業員数

### 連結従業員数

(人)



### 人員構成 <sup>(1)</sup>



(1) 2025年11月30日時点

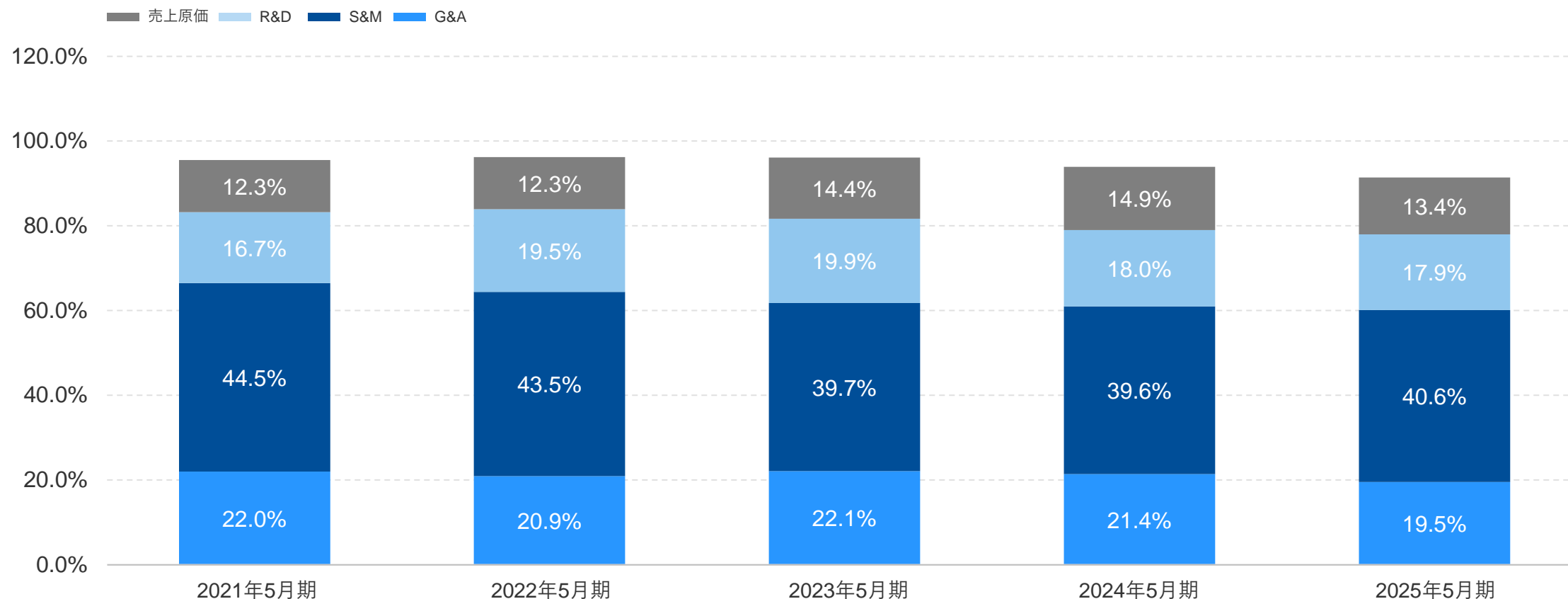
費用計上未済のストックオプションについて

発行済ストックオプションの権利行使期間・権利行使条件・株式数					
	発行済ストックオプション	権利行使期間	権利行使条件 (1)	株式数 (2)	費用計上の状況
2023年発行	第10回 株価条件付ストックオプション	2025年7月14日～ 2033年7月13日	3,987円	90,300株	2024年5月期第1四半期～ (計上中)
	第12回 株価条件付ストックオプション	2026年8月30日～ 2033年8月29日	2,344円	144,800株	2024年5月期第1四半期～ (計上中)
2024年発行	第13回 株価条件付ストックオプション	2026年7月12日～ 2034年7月11日	3,987円	210,900株	2025年5月期第1四半期～ (計上中)
	第15回 株価条件付ストックオプション	2026年9月18日～ 2034年9月17日	3,987円	22,800株	2025年5月期第2四半期～ (計上中)
	第16回 株価条件付ストックオプション	2026年11月20日～ 2034年11月19日	3,987円	15,900株	2025年5月期第3四半期～ (計上中)
2025年発行	第17回 株価条件付ストックオプション	2027年7月15日～ 2035年7月14日	3,987円	569,400株	2026年5月期第2四半期～ (計上中)
	第18回 株価条件付ストックオプション	2027年8月27日～ 2035年8月26日	3,987円	194,000株	2026年5月期第2四半期～ (計上中)
	第19回 業績目標連動型ストックオプション	2027年9月17日～ 2035年8月26日	3,987円	114,700株	2026年5月期第2四半期～ (計上中)

(1) 権利行使期間の終了日に至るまでの間の特定の日において、東京証券取引所における当社の普通株式の普通取引の終値株価が当該価格を超過した場合に、本新株予約権を行使することが可能  
(2) 2025年11月30日時点

## 各種費用の対売上高比率

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>）



(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）

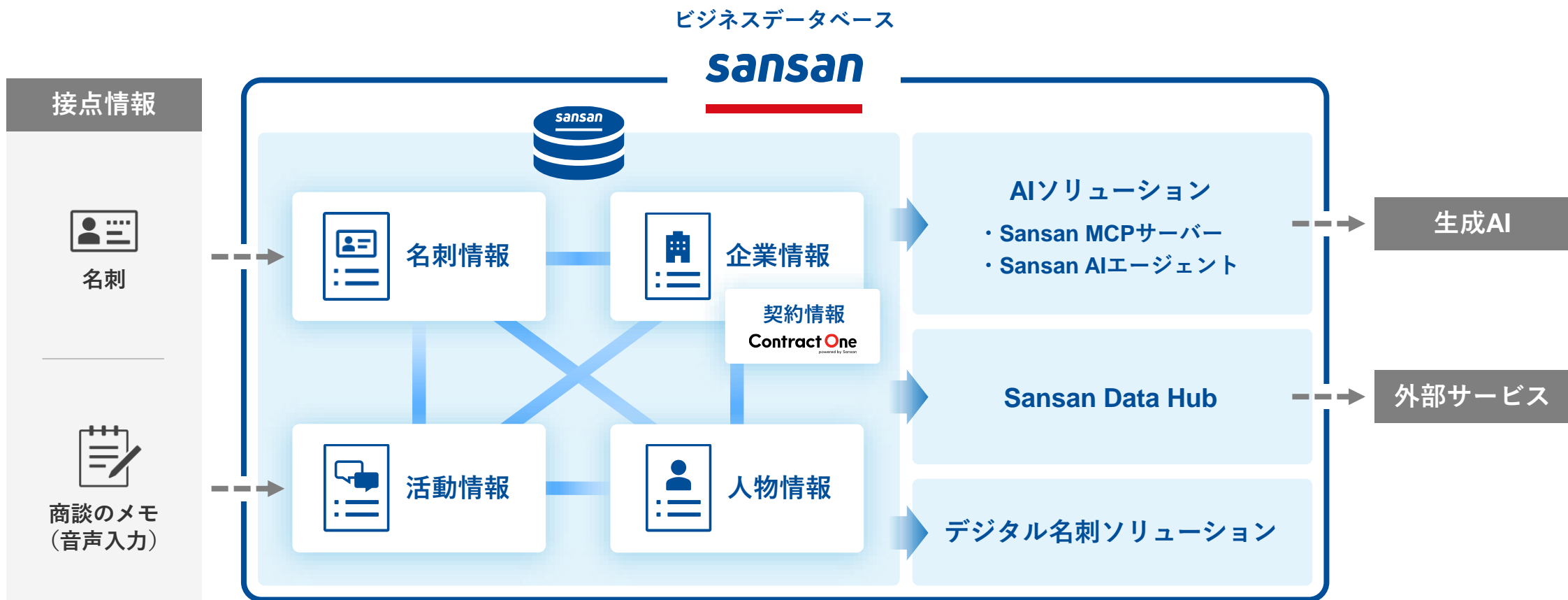
# Sansan／Bill One事業



## 「Sansan」：サービス概要

人物や企業、活動に関する情報を、全社で共有できるデータベースを構築

「Sansan」を活用することで、ビジネス機会の最大化による売上拡大と生産性の向上によるコスト削減を実現



## 「Sansan」：データベースの搭載情報

230万件を超える最新の企業情報

事業の概要や資本金、従業員数、売上高等のさまざまな情報を搭載



### 企業情報



#### 拠点情報

本社だけでなく  
国内の支店や支社の情報



#### 契約情報<sup>(1)</sup>

顧客と取り交わした  
契約内容の情報



#### 企業動向情報

企業の最新動向や  
導入しているITサービスの情報



### 役職者情報

公開されている20万件の役職者情報



### リスク情報

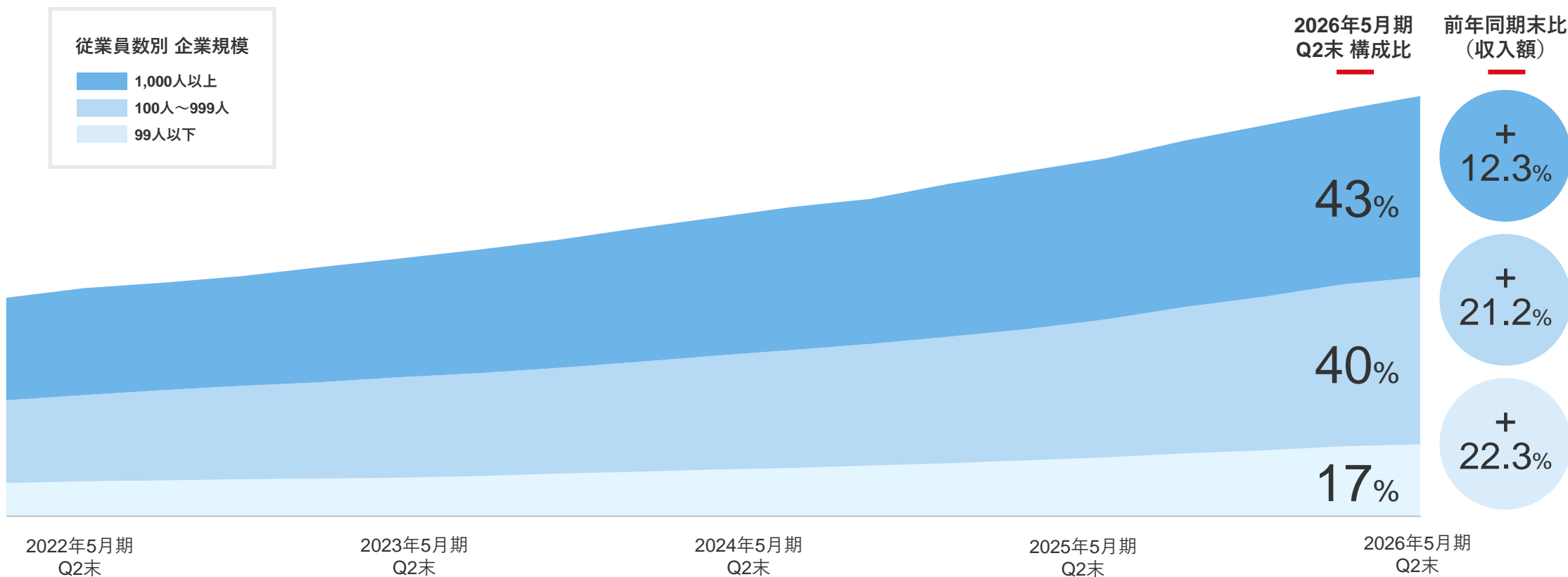
連携先の外部ベンダーが保有する取引リスク情報

(1) 別途「Contract One」の契約が必要

# 「Sansan」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

小規模から大規模に至るまで、全ての企業規模カテゴリでの成長を実現

「Sansan」顧客規模別の収入構成<sup>(1)</sup>（ストック収入）



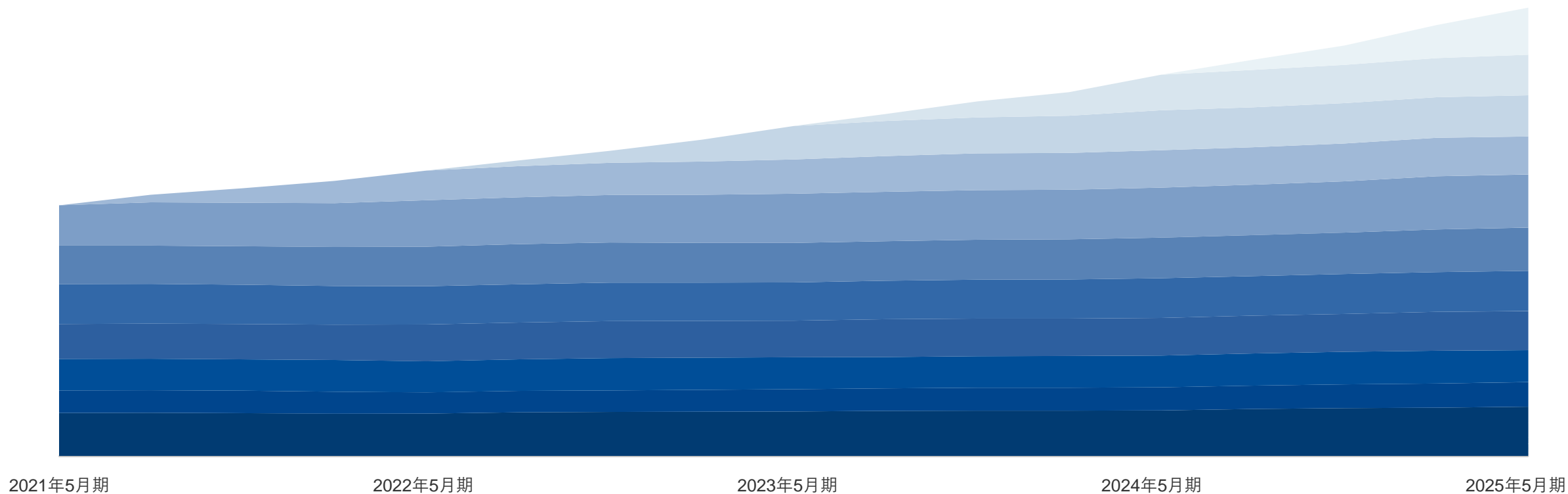
(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠



## 「Sansan」：Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、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<sup>(2)</sup>（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が上回った状態のこと

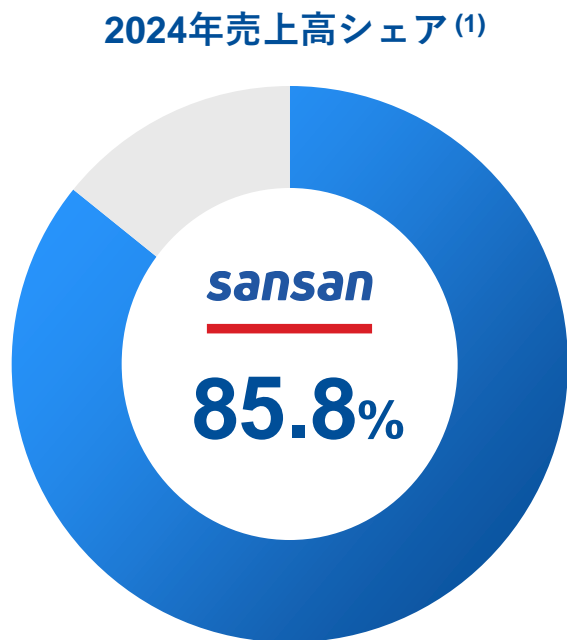
(2) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）

## 「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



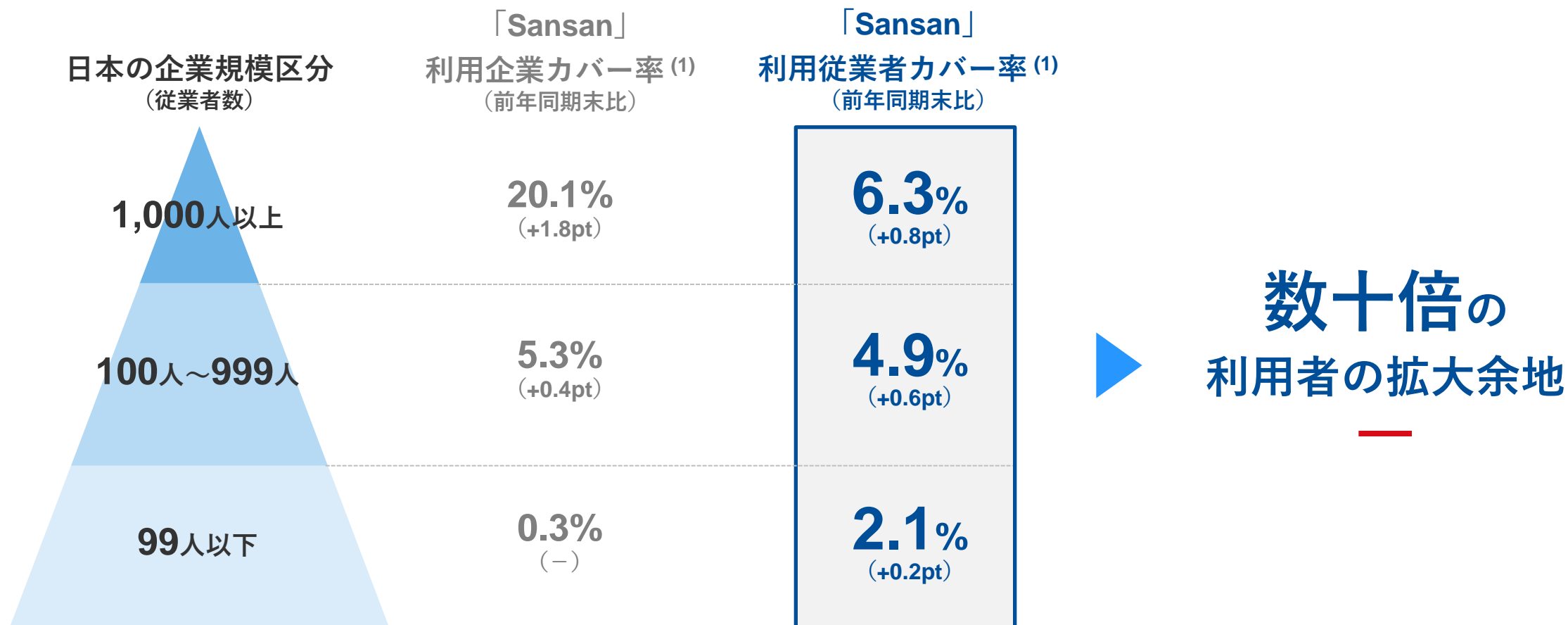
### 盤石な顧客基盤



(1) 「営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2026」 (2026年1月シード・プランニング調査)

# 「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



(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2026年5月期第2四半期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

# 「Sansan」：料金プラン

従業員規模等に応じた固定費用をベースに、利用機能によって異なる3つのエディションを用意

固定費用 （「Sansan」ストック売上高）	基本機能 （エディション）	従業員規模（または契約ID数）に応じた費用		
		Lite	Standard	Enterprise
		名刺管理機能	Lite + ビジネスデータベース機能	Standard + 高度なセキュリティ機能
	オプション機能	高度なデータ活用を可能とするオプション機能等の費用		
その他費用 （「Sansan」その他売上高 <sup>(1)</sup> ）	初期導入	ライセンス費用の12か月分（または契約ID数に応じた費用）		
	カスタマーサクセス	導入支援プランを個別見積もり		

(1) 「Sansan」 その他売上高には、初期費用とカスタマーサクセス費用のほか、データ化件数上限を超えた際に発生する従量課金収入等を含む

## 「Bill One」：サービス概要

請求書、経費精算、債権管理といった全社に関する証憑が必要な業務のAXを実現



### 全社に関する証憑が必要な業務

請求書（受領）

請求書受領から、月次決算を加速する

**Bill One 請求書受領**

領収書

立替経費をなくし、月次決算を加速する

**Bill One 経費**

請求書（発行）

リアルタイム入金消込で、現場を強くする

**Bill One 債権管理**

費用

売上

証憑が関係する業務プロセスを根底から変え、組織全体の生産性向上を実現

## 「Bill One」：「Bill One請求書受領」の概要

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AX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



### ①請求書の集約

あらゆる請求書を  
「Bill One」が代わりに受領

### ②正確・迅速なデータ化

精度99.9%<sup>(2)</sup>、翌営業日中に  
形式を問わずにデータ化

### ③業務プロセスが変わる

起点から業務プロセスを変革し、  
全ての工程をデジタル化

(1) 請求書ダウンロードサイトの使用や変更、メンテナンス等により受領出来ない場合があります

(2) 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」：「Bill One経費」の概要

「Bill Oneビジネスカード」の導入により、立替経費に伴う課題を解決  
社員の金銭的負担を軽減しながら、経費精算業務の効率化やコスト削減を実現<sup>(1)</sup>



### ①カードの一元管理

発行済みカードを一覧で管理。  
利用・制限状況が  
リアルタイムで確認可能

### ②セキュリティ対策

利用限度額・制限・可能日の  
即時設定が可能。  
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

AI-OCR×人により99.9%<sup>(2)</sup>の  
精度で証憑をデータ化し、  
利用明細と証憑を自動照合

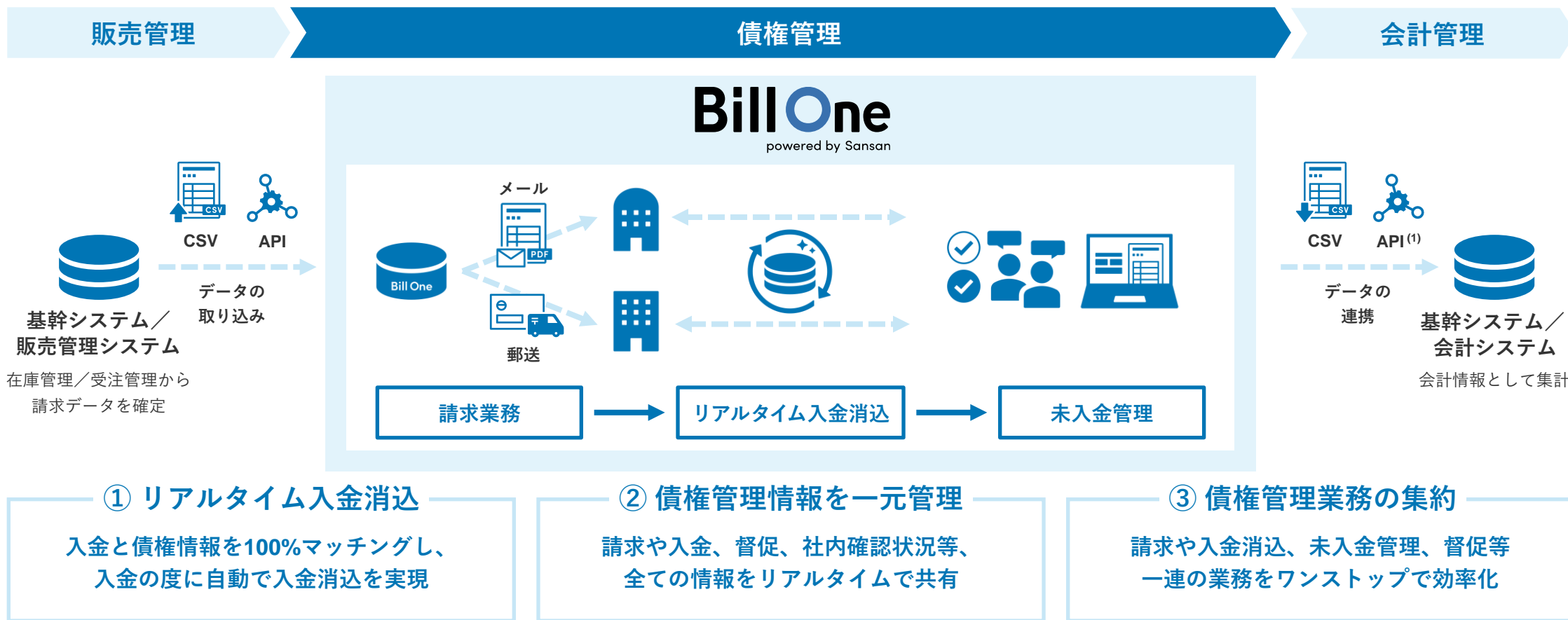
### ④システム上で対応が完結

証憑の回収やリマインドから  
法制度への対応まで  
デジタルで完結

(1) 立替経費もカード払いと同様に経費精算が可能  
(2) 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」：「Bill One債権管理」の概要

リアルタイムに債権状況を可視化し、債権管理プロセスを一元化  
入金情報と債権情報を100%マッチングすることで根本的な課題を解決



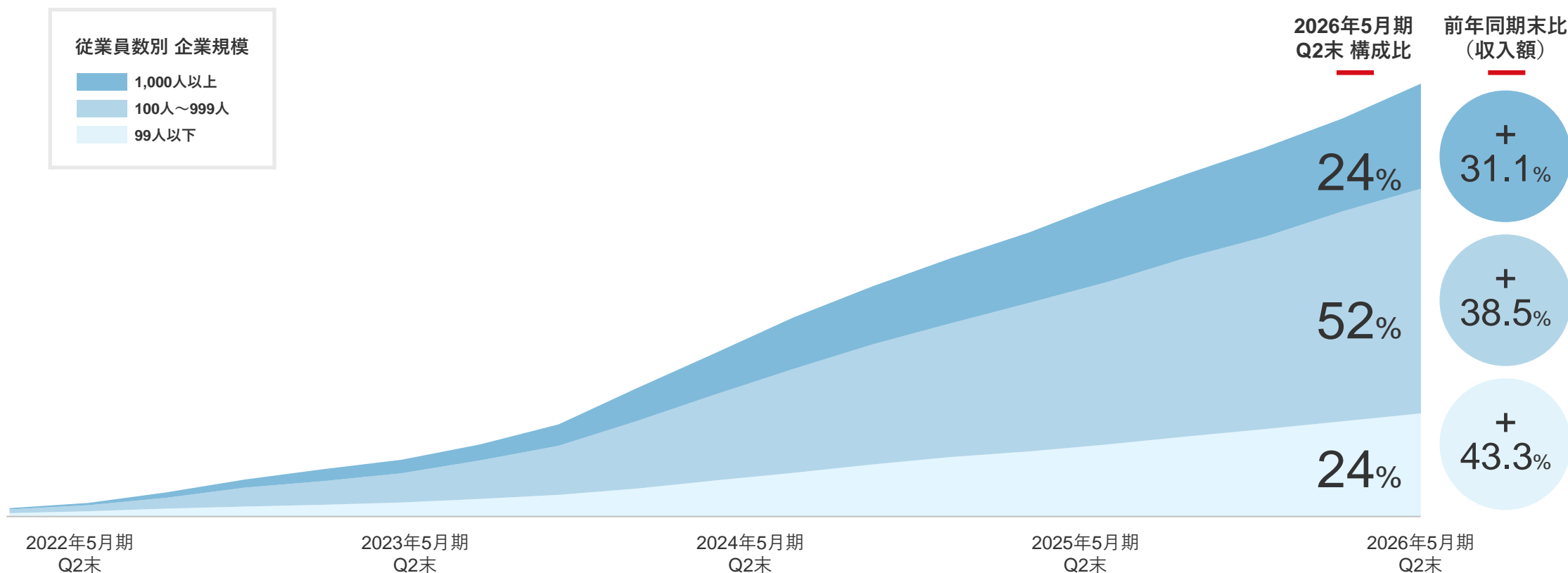
(1) 開発中



# 「Bill One」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

小規模から大規模に至るまで、全ての企業規模カテゴリでの成長を実現

「Bill One」 企業規模別の収入構成 <sup>(1)</sup>

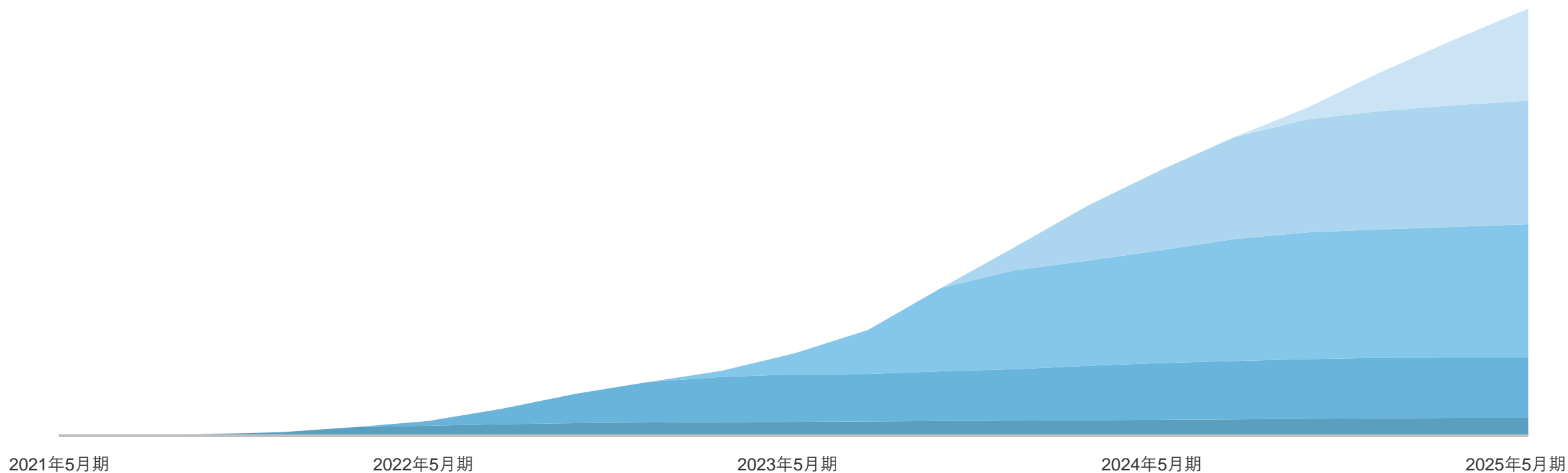


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

## 「Bill One」：Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、安定的にネガティブチャーンを実現

「Bill One」 サービス開始時期別の収入構成<sup>(1)</sup>（ストック収入）



(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

## 「Bill One」：顧客基盤とポジショニング

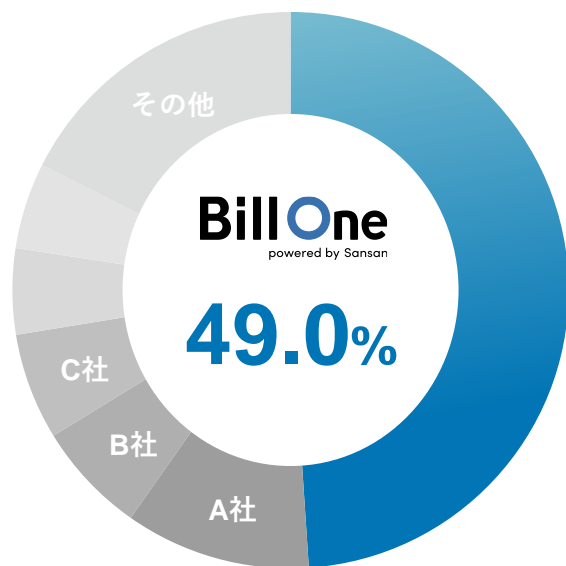
業種業態を問わず、さまざまな企業利用が拡大

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)

### 盤石な顧客基盤

#### 2024年売上高シェア



DBJ 日本政策投資銀行

SMBC

MUFG  
三菱UFJ信託銀行

sojitz  
New way, New value

三菱食品

TEIJIN  
帝人フロンティア株式会社

あしたを、つなぐ ― 野村不動産グループ  
野村不動産ホールディングス

想いをかたちに 未来へつなぐ  
TAKENAKA

Panasonic Homes

SHIMA SEIKI

TOYOBO

地球の恵みを、社会の望みに。  
エアウォーター

Shizu  
tetsu  
樹にいるどりを。人にときめきを。

健康にアイデアを  
meiji  
株式会社 明治

MARUHA NICHIRO  
海といのちの未来をつくる

掘りだそう、自然の力。  
Calbee

日本調剤

welcia

吉野家  
YOSHINOYA

Takashimaya

LINEヤフー

湖山医療福祉グループ

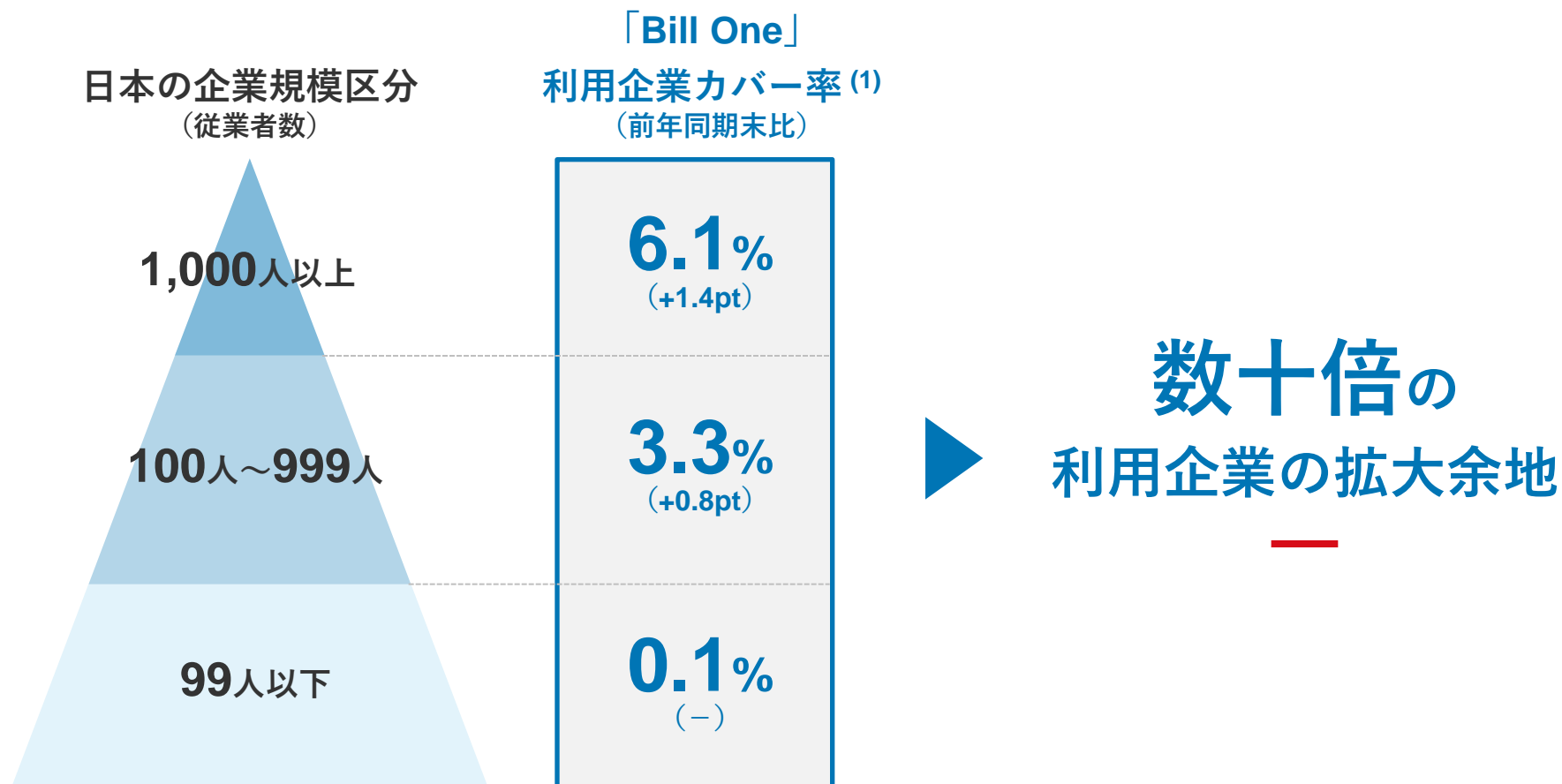
SKY  
SKYMARK AIRLINES

dip

(1) デロイトトーマツミッド経済研究所「AI活用により新たな局面に突入するクラウド請求書受領サービス市場」（ミックITリポート2025年12月号）

# 「Bill One」：日本国内における潜在市場規模

日本国内だけでも大きな開拓余地が存在



(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2026年5月期第2四半期末における「Bill One」の契約件数を基に算出

## 「Bill One」：インボイスネットワーク

2025年11月末のインボイスネットワーク参画企業数は約24.8万社

ネットワーク上でやりとりされる請求書金額の合計額は、2025年11月実績を年換算すると約75兆円

### 「Bill One」インボイスネットワーク



(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

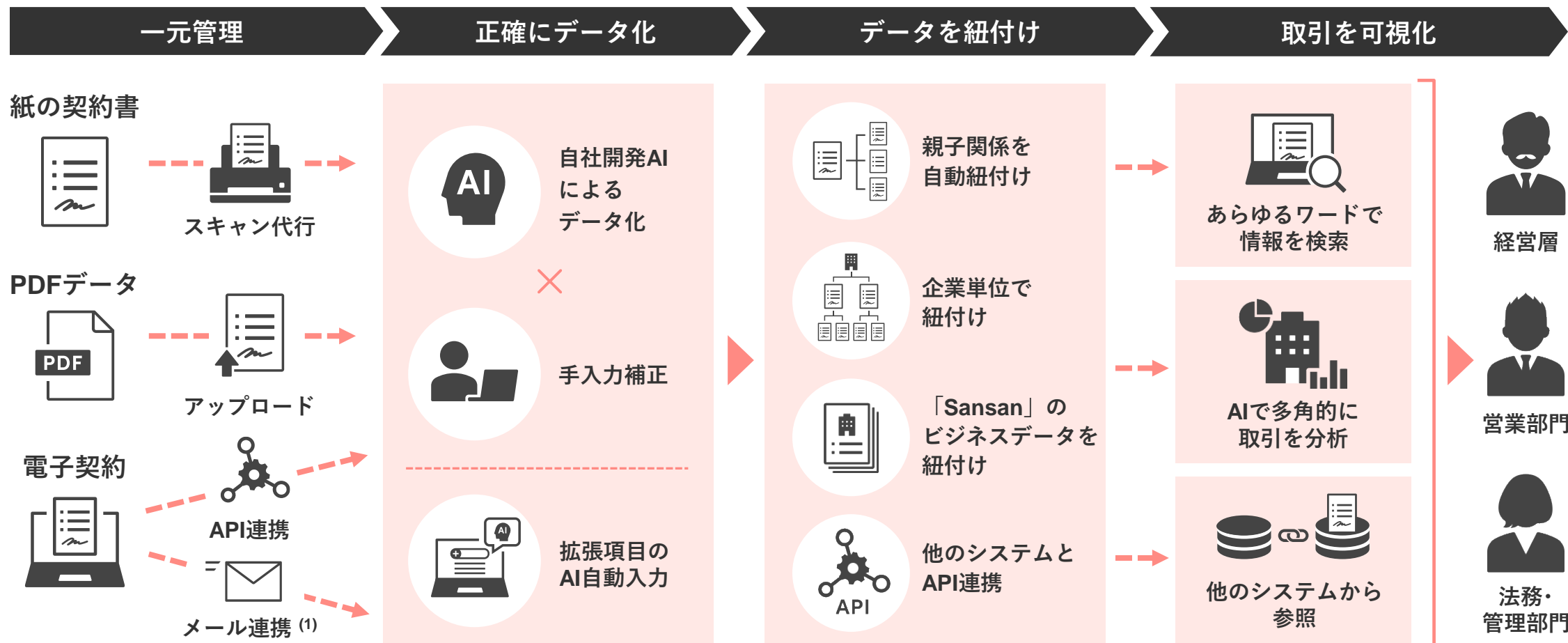
## 「Bill One」：料金プラン

### データ化件数に応じた課金モデル

年額費用	基本機能 (受領／経費／債権管理)	年次データ化件数に応じた費用
	オプション機能	外部システム連携や高度なセキュリティ管理等の オプション機能利用に関する費用
その他費用	初期導入	システムやスキャンセンターの環境構築や導入支援に係る費用

# 「Contract One」：サービス概要

あらゆる契約書を正確にデータ化し、一元管理することで、さまざまな課題を解決する取引管理サービス



(1) 開発中

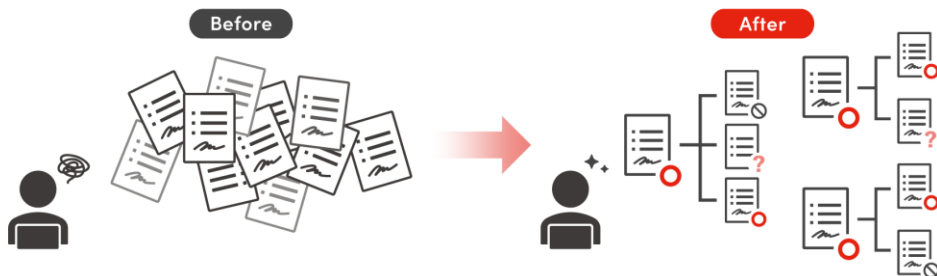
# 「Contract One」：AIを活用した機能例

GPTを活用したAI要約機能等を提供

言語解析AIも活用することで、契約書の内容をより高精度に解析可能

## 「契約ツリー」 「契約状況判定」

契約書同士の関係を構造化。契約状況も可視化



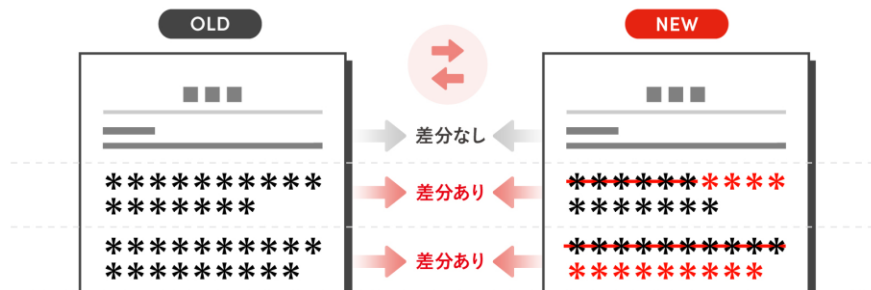
## 「拡張項目のAI自動入力」

管理したい項目をAIが自動で抽出

物件名	リース料	解約可否
*****	¥****	○
*****	¥****,***	○
*****	¥****,***	×
*****	¥*,***	○

## 「文書比較」

契約書間の比較が可能に



## 「AI要約機能」

Contract One AI で  
契約情報を瞬時に要約し概要を簡単に把握





# Eight事業

---

## 「Eight」：サービス概要

デジタル名刺交換や交換した名刺を管理する機能を備えた、多くのビジネスパーソンが利用する名刺アプリ

名刺アプリ



Eightは価値ある出会いをつなぐ、  
ビジネスのための名刺アプリです。

アプリを開いてすぐ名刺交換



名刺を撮影するだけで簡単に管理・検索



異動・昇進・転職等の近況情報が届く



名刺交換、名刺管理を通じてビジネス機会を創出するアプリを提供

# 「Eight」：マネタイズプラン

ユーザーネットワークを活用した企業向けサービスによるマネタイズ

個人向けサービス

企業向けサービス<sup>(1)</sup>

## 名刺管理サービス

BtoC

 eight premium

月額固定料金  
(年間契約)

名刺データダウンロード  
等の追加機能が利用可能な  
個人向けサービス

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

## イベントサービス

BtoB

  
DXCAMP

  
Eight EXPO

固定料金<sup>(2)</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

## 採用関連サービス

BtoB

 eight career design

固定料金<sup>(3)</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

<sup>(1)</sup> Eight事業のBtoBサービスには、「logmi Business」「logmi Finance」のイベント書き起こしサービスも別途含む

<sup>(2)</sup> 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

<sup>(3)</sup> 採用決定時に追加料金あり

# 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・ガバナンスにおける重要課題（マテリアリティ）を特定し、長期的な定量目標を設定  
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

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2025年5月期実績 <sup>(1)</sup>
重要なインシデント発生件数	0件	0件
個人情報保護士取得率	80%以上の維持	90.6%

## (2) 革新的なAXサービスで働き方を変革



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

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2025年5月期実績 <sup>(1)</sup>
当社サービスでのアナログ情報のデータ化件数	5億件	2.7億件 <sup>(2)</sup>
当社サービス利用者数	2,000万人	980万人 <sup>(2)</sup>

## (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・エクイティ&インクルージョンの推進

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2025年5月期実績 <sup>(1)</sup>
リファラル採用比率	35%	12.1%
Unipos <sup>(3)</sup> 投稿率	80%	59.5%
女性管理職比率	30%以上	20.2%
女性従業員比率	45%以上	37.0%

## (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

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2025年5月期実績 <sup>(1)</sup>
女性取締役比率	30%以上	20.0%
重大なコンプライアンス違反件数	0件	0件
コンプライアンス関連の研修受講率	100%	100%

## (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

評価指標	2030年5月期目標 <sup>(1)</sup>	2025年5月期実績 <sup>(1)</sup>
スコープ1+2 <sup>(4)</sup>	カーボンニュートラル	575t-CO <sub>2</sub>
当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数	1.2億件	0.2億件 <sup>(2)</sup>

(1) 当社単体の実績・目標を記載

(2) 「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計

(3) Unipos株式会社が提供するピアボーナスを軸とする全従業員参加型のプラットフォームサービス

(4) スコープ1は、当社が所有するオフィスや設備において直接排出されたGHG排出量を集計。スコープ2は、各オフィスにて購入した電力や熱エネルギー等の使用を通じて間接的に排出されたGHG排出量を集計

## サステナビリティ情報の強化

当社コーポレートサイト内サステナビリティページにおけるESGデータを拡充  
「統合報告書2025」を発行し、サステナビリティに関する情報を拡充

### - 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

ESGやサステナビリティ、IR活動に関するさまざまな外部評価を獲得

カテゴリ	外部評価名	
統合報告書	 日本経済新聞社 <sup>(1)</sup> 第4回日経統合報告書アワード 優秀賞	 MerComm, Inc. 「International ARC Awards」 <sup>(2)</sup> PDF Version of Annual Report部門 Silver賞受賞
ウェブサイト	 日興アイ・アール 第4全上場企業ホームページ充実度ランキング 最優秀賞	 大和インベスター・リレーションズ 大和インターネットIR表彰 2025優良賞
	 Gomez IRサイトランキング2025 IRサイト総合ランキング 銀賞	 Gomez ESGサイトランキング2025 ESGサイト総合ランキング 銀賞
ESG	 FTSE FTSE Blossom Japan Index	 FTSE FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
	 MSCI <sup>(3)</sup> MSCI ESG RATINGS A評価	 MSCI <sup>(4)</sup> 日本株女性活躍指数（WIN）
	MSCI 日本株女性活躍指数（セレクト）	 S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数
IR活動	 IR協会 2025 IR優良企業奨励賞	 IR協会 2025 “共感！”IR賞

(1) 「統合報告書2024」 2025年2月受賞  
(2) 「統合報告書2024」 2025年8月受賞  
(3) 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.  
(4) THE INCLUSION OF Sansan, Inc. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Sansan, Inc. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

***sansan***

---