

2020年1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／CFO 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1月15日 10:00～10:40

開催方法 対面による実開催

開催場所 東京都千代田区大手町 2-6-1 朝日生命大手町ビル
フクラシア東京ステーション 5F L 会議室

説明会資料名 2020年5月期 第2四半期 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2四半期 決算説明資料

Sansan株式会社

2020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。

- 1** 2020年5月期 第2四半期累計実績（6か月実績）
- 2** 主な経営トピックス
- 3** 成長戦略
- 4** 2020年5月期 通期業績見通し
- 5** 2020年5月期 第2四半期実績（3か月実績）
- 補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業）

1

2020年5月期 第2四半期累計実績 (6か月実績)

- 2 主な経営トピックス
- 3 成長戦略
- 4 2020年5月期 通期業績見通し
- 5 2020年5月期 第2四半期実績 (3か月実績)

ハイライト

- 連結売上高は前年同期比32.5%増、連結営業利益は黒字化、高成長が継続

売上高 : Sansan事業は27.5%成長、Eight事業は139.8%成長

営業利益 : Sansan事業は65.3%成長、Eight事業は142百万円の赤字縮小

- 期初公表した通期業績見通しに対して、順調な進捗

テレビCMを中心とした広告宣伝活動により、営業利益の進捗率が低くなるのは計画通り

- Sansan事業における新規・周辺領域に積極的な進出を開始

リフィニティブ・ジャパン株式会社と反社チェックオプションを共同開発
ウイングアーク1st株式会社と資本業務提携契約を締結

連結実績の概況

売上高は前年同期比で高成長が継続
 売上高の増加に伴い、営業利益は黒字化

（百万円） 連結業績	2019年5月期	2020年5月期	
	Q2累計実績	Q2累計実績	前年同期比
売上高	4,750	6,294	+32.5%
売上総利益 ⁽¹⁾	3,967	5,382	+35.7%
売上総利益率 ⁽¹⁾	83.5%	85.5%	+2.0pt
営業利益	-407	109	—
営業利益率	—	1.7%	—
経常利益	-423	17	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-430	-91	—

(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	
	Q2累計実績	Q2累計実績	前年同期比
売上高			
連結	4,750	6,294	+32.5%
Sansan事業	4,539	5,789	+27.5%
Eight事業	210	504	+139.8%
営業利益			
連結	-407	109	—
Sansan事業	1,278	2,112	+65.3%
Eight事業	-608	-466	—
調整額	-1,076	-1,536	—

1 2020年5月期 第2四半期累計実績（6か月実績）

2 主な経営トピックス

3 成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

5 2020年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

Sansan事業：新規・周辺領域における主な取り組み①

リフィニティブ・ジャパン株式会社と反社チェックオプションを共同開発

機能概要



反社チェックの
自動化



要確認リストの
作成



リストのAPI連携

- ✓ 名刺のスキャンだけで、自動的に反社チェックが可能
- ✓ チェック漏れを防止し、コンプライアンス担当者の工数を大幅削減
- ✓ 2020年3月に実装予定
- ✓ 「Sansan」のオプション機能として、月額利用料金の20%程度を追加費用として想定

リフィニティブ・ジャパン株式会社 会社概要

REFINITIV 

- ✓ 世界有数の金融データ・プロバイダー
- ✓ 約190カ国、4万社超の企業・機関にサービス提供
- ✓ 企業の規制遵守や潜在的な金融犯罪特定のための信頼性の高い情報提供ソリューション「World-Check」を提供
- ✓ 顧客デューデリジェンスやマネーロンダリング対策、制裁及びテロ資金供与スクリーニング等に活用可能

Sansan事業：新規・周辺領域における主な取り組み②

ウイングアーク1st株式会社と資本業務提携契約を締結し、株式の11.44%を取得

案件概要

ウイングアーク1st株式会社 会社概要

業務提携

- ✓ 「MotionBoard」を「Sansan」上で利用可能なアプリケーションとして展開（名刺データや顧客情報の分析機能の拡充）
- ✓ 相互の営業活動を通じたクロスセルの実施

資本提携

- ✓ 株式取得費用：4,998百万円
- ✓ 株式所有割合：11.44%

その他

- ✓ 当社代表取締役社長の寺田親弘がウイングアーク1st株式会社の社外取締役に就任
- ✓ 2020年中を目途に実装予定



- ✓ 売上高172億円、営業利益49億円（2019年2月期）
- ✓ データの分析・可視化を行うデータエンパワーソリューションやソフトウェア基盤ソリューションサービス等を提供



- ✓ データを可視化するダッシュボード
- ✓ 多彩な表現力やリアルタイム処理、高いメンテナンス性を兼ね備え、データ分析・活用を支援

1 2020年5月期 第2四半期累計実績（6か月実績）

2 主な経営トピックス



3 成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

5 2020年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

セグメント別成長戦略

sansan

Eight

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

プラットフォーム展開の 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

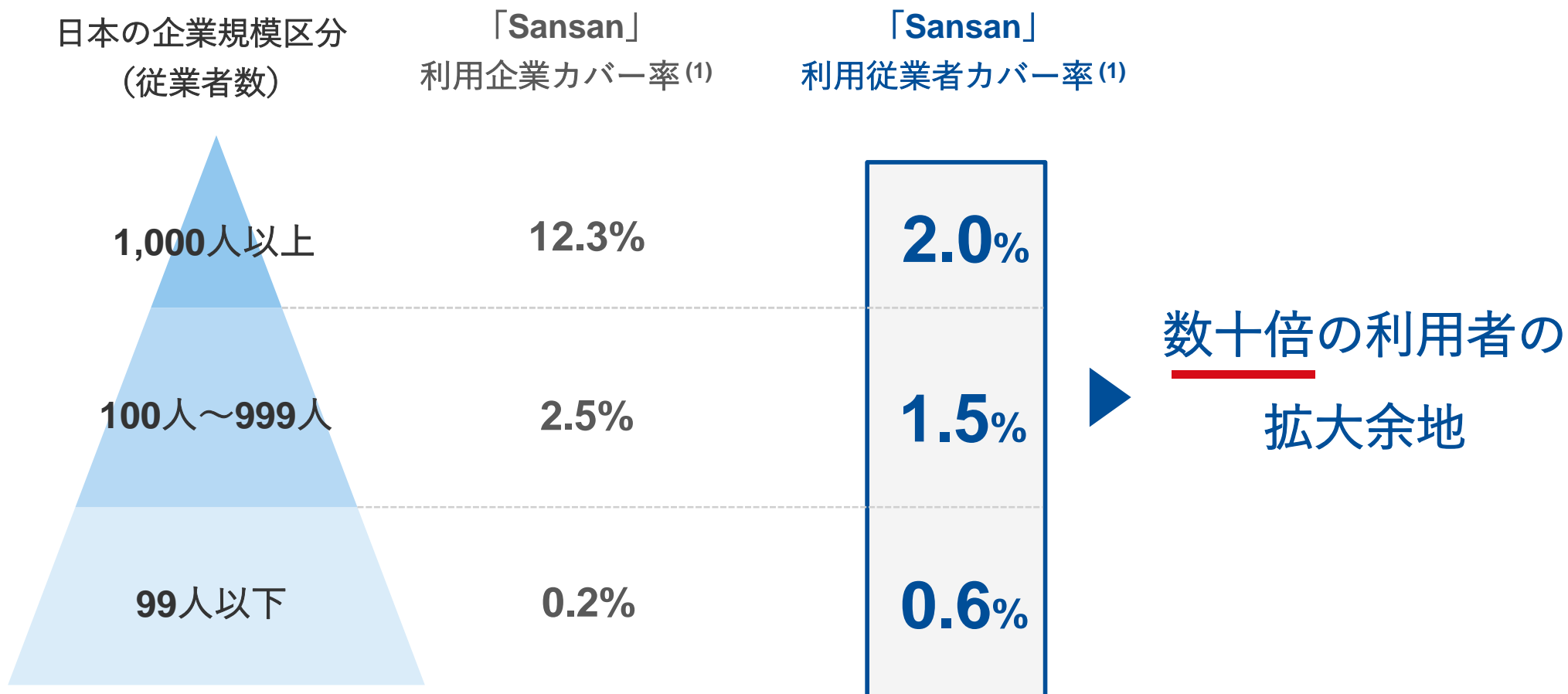
マネタイズの強化・推進

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）

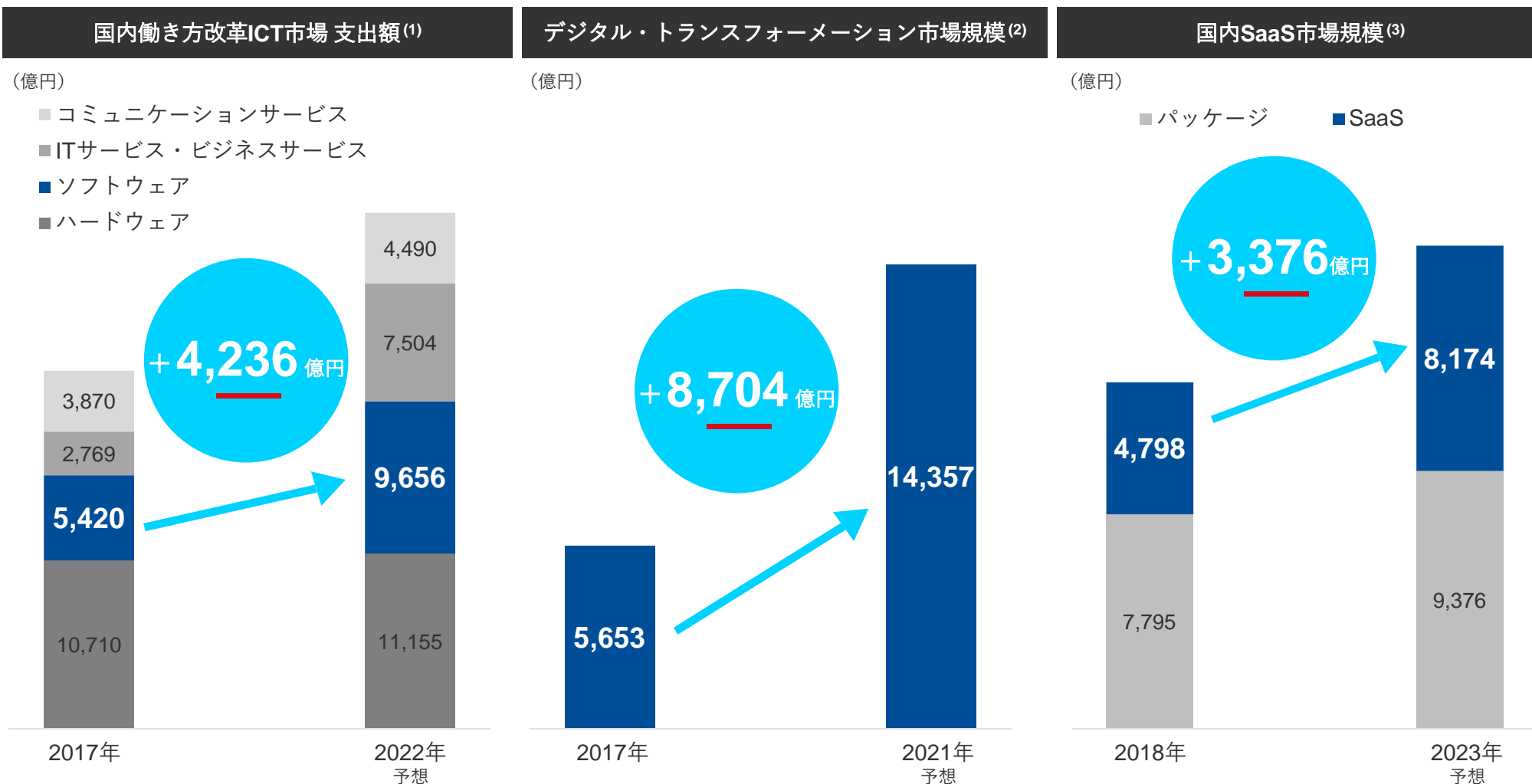
多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(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

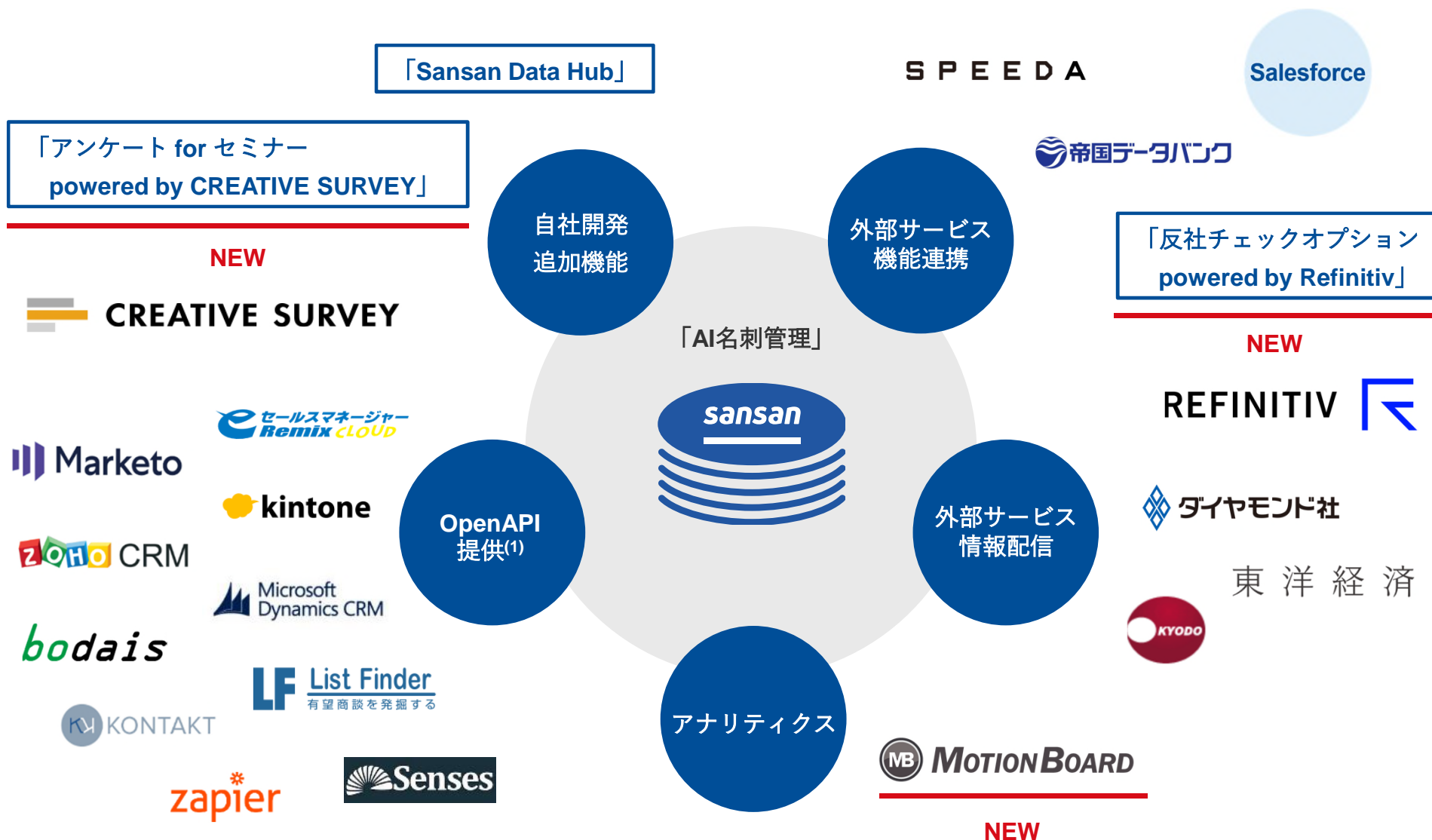
契約件数の拡大と契約当たり売上高の拡大で成長を図る



(1) 各四半期末月の月次実績（未監査）

「Sansan」プラットフォーム展開の状況

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」プラットフォーム展開の考え方

「Sansan」プラットフォーム上にさまざまな業務を集約化するソリューションを提供

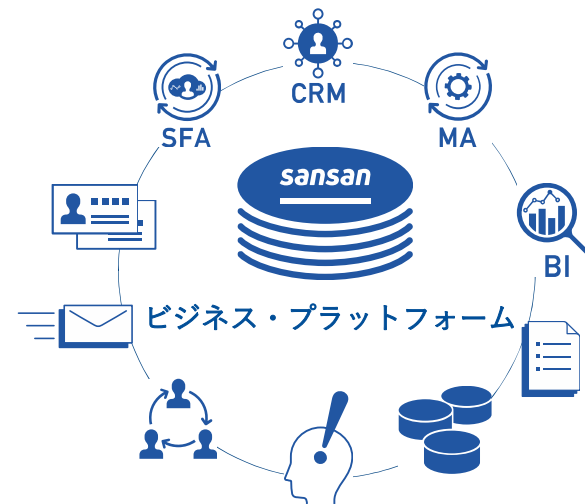
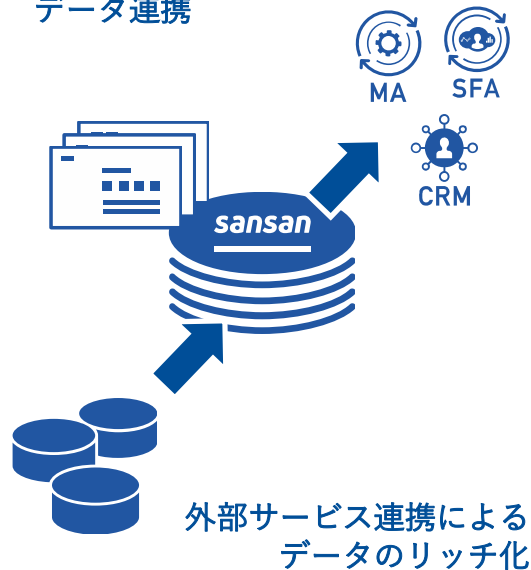
これまで

これから

名刺情報の資産化
(名刺を使える情報に)

外部サービスとの
データ連携

「Sansan」上でシームレスに
あらゆるソリューションを提供



名刺の資産化

外部サービス連携

名刺の資産化

「Sansan」上にさまざまな業務を集約化

外部サービス連携

名刺の資産化

Phase 1 名刺の資産化

Phase 2 資産の有効活用

Phase 3 ビジネス・プラットフォーム
“名刺管理から、働き方を変える”

「Sansan」の主なオプション機能

「Sansan Data Hub」

提供中

社内のあらゆる顧客データを
統合・リッチ化し、データ統合から、
マーケティングを加速するサービス



「反社チェックオプション powered by Refinitiv」



反社チェックの
自動化



要確認リストの
作成



リストのAPI連携

2020年3月予定

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」



「MotionBoard」の利用



2020年中を目途

「Sansan」上の名刺データ（顧客情報）と紐付けて、
社内外のさまざまな情報・データを統合・分析し、可視化

マネタイズプランの強化・推進

企業向け（BtoB） 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

1 2020年5月期 第2四半期累計実績（6か月実績）

2 主な経営トピックス

3 成長戦略



4 2020年5月期 通期業績見通し

5 2020年5月期 第2四半期実績（3か月実績）

連結業績の見通し

通期見通しは期初公表内容から変更なし
 売上高は前年同期比**35.4%**増、営業損益以下の段階損益は黒字化の見通し

(百万円)	2019年5月期	2020年5月期	
	通期実績	期初公表 通期見通し	前年同期比
連結業績			
売上高	10,206	13,816	+35.4%
営業利益	-849	724	—
営業利益率	—	5.2%	—
経常利益	-891	670	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-945	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2四半期累計実績（6か月実績）

2 主な経営トピックス

3 成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

5 **2020年5月期 第2四半期実績**
（3か月実績）

連結実績の概況

売上高、各段階利益ともに前年同期比で、増収、増益（赤字縮小）
営業利益以下は赤字も、計画通りの順調な実績

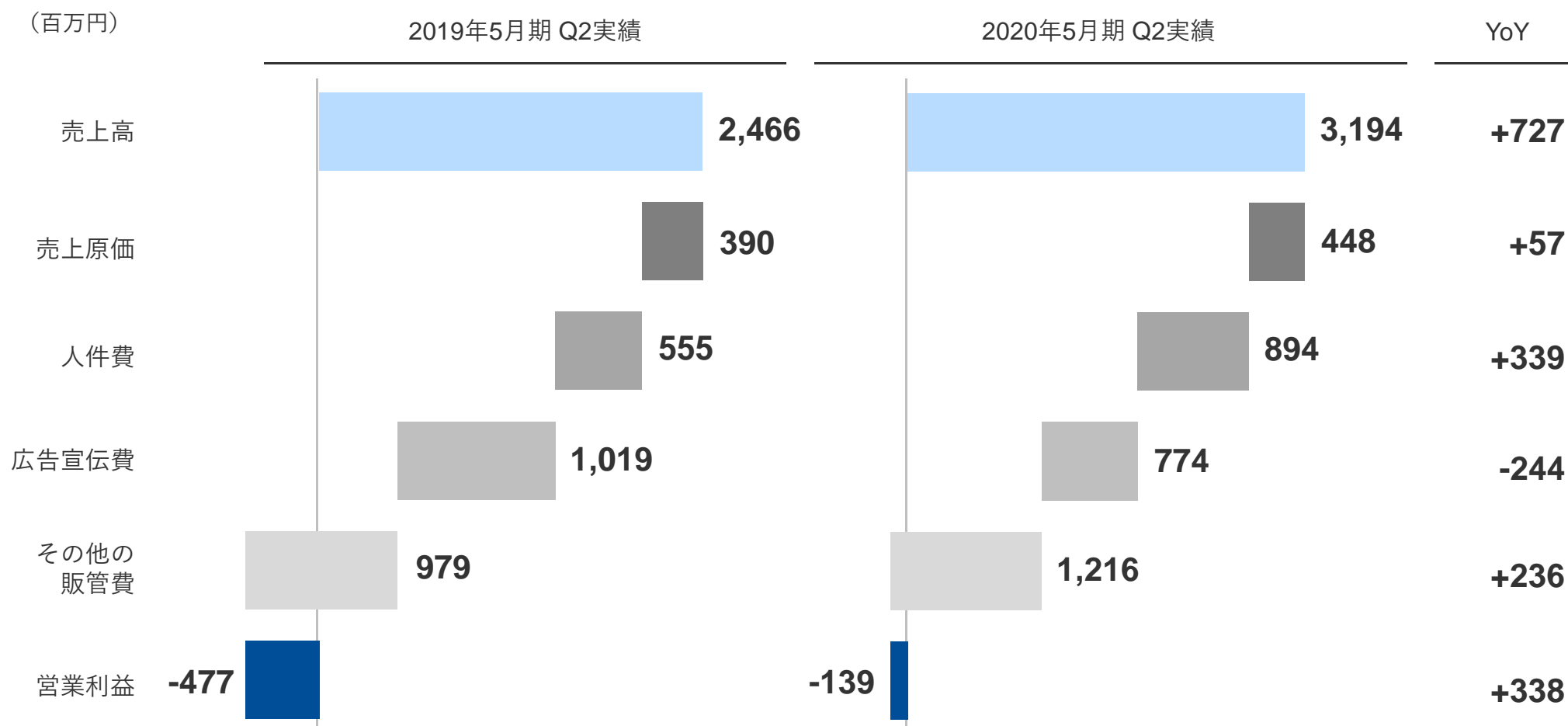
(百万円)	2019年5月期	2020年5月期		(ご参考) 2020年5月期	
	Q2実績	Q2実績	前年同期比	Q2累計実績	前年同期比
売上高	2,466	3,194	+29.5%	6,294	+32.5%
売上総利益 ⁽¹⁾	2,075	2,746	+32.3%	5,382	+35.7%
売上総利益率 ⁽¹⁾	84.2%	86.0%	+1.8pt	85.5%	+2.0pt
営業利益	-477	-139	—	109	—
営業利益率	—	—	—	1.7%	—
経常利益	-478	-175	—	17	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-484	-197	—	-91	—

(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、営業利益は改善

連結売上高～営業利益の状況

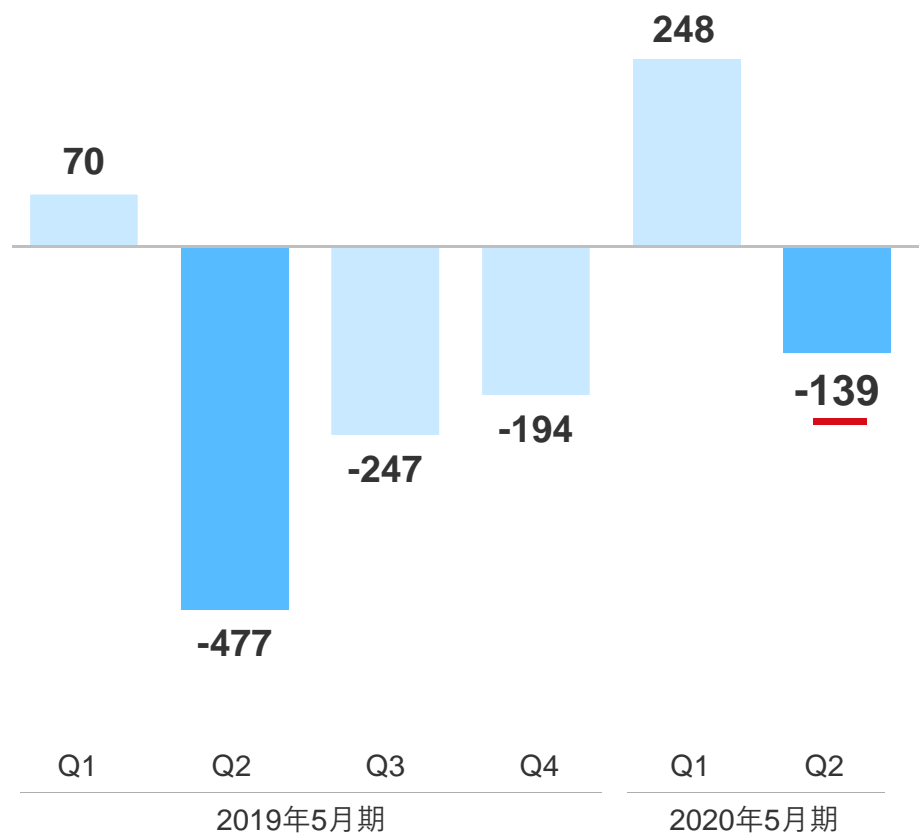


連結営業利益・広告宣伝費の四半期別実績

Q2は広告宣伝費の増加により、他の四半期に比べて利益が出にくくなる傾向
当Q2においても計画通り、テレビCMを中心とした広告宣伝活動を実施

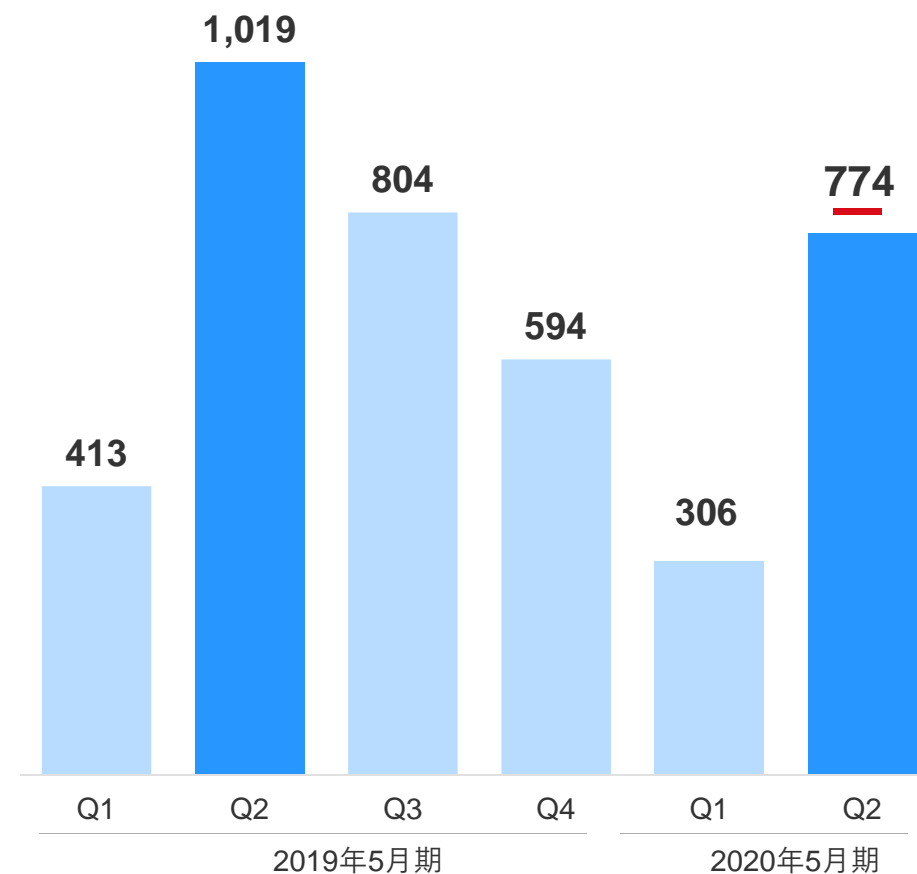
連結営業利益

(百万円)



広告宣伝費

(百万円)



連結貸借対照表の概況

ウイングアーク1st株式会社との資本業務提携に伴い、投資有価証券が増加
株式取得費用として、50億円の銀行借入を実施

(百万円)	2019年5月期	2020年5月期	
	通期実績	Q2実績	増減額
流動資産	6,298	13,177	+6,878
現金及び預金	5,627	12,407	+6,780
固定資産	2,780	8,031	+5,251
投資有価証券	1,093	6,112	+5,019
資産合計	9,079	21,208	+12,129
流動負債	5,428	6,909	+1,480
固定負債	277	4,172	+3,894
長期借入金	233	4,123	+3,889
負債合計	5,706	11,081	+5,375
純資産合計	3,372	10,127	+6,754
負債純資産合計	9,079	21,208	+12,129

Sansan事業の概況

売上高の成長継続に伴い、営業利益率が大きく改善
Q2はテレビCMを実施したことにより、Q1比では利益率は低下も、計画通り

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期		(ご参考) 2020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事業						
売上高	2,346	2,941	+25.4%	5,789	+27.5%	
営業利益	400	848	+111.9%	2,112	+65.3%	
営業利益率	17.1%	28.9%	+11.8pt	36.5%	+8.3pt	
「Sansan」契約件数	5,616件	6,263件	+11.5%			
契約当たり 月次売上高 ⁽¹⁾	146,000円	159,000円	+8.9%			
直近12か月 平均月次解約率 ⁽²⁾	0.79%	0.54%	-0.25pt			
従業員数	255人	357人	+102人			

(1) Sansan事業のQ2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）

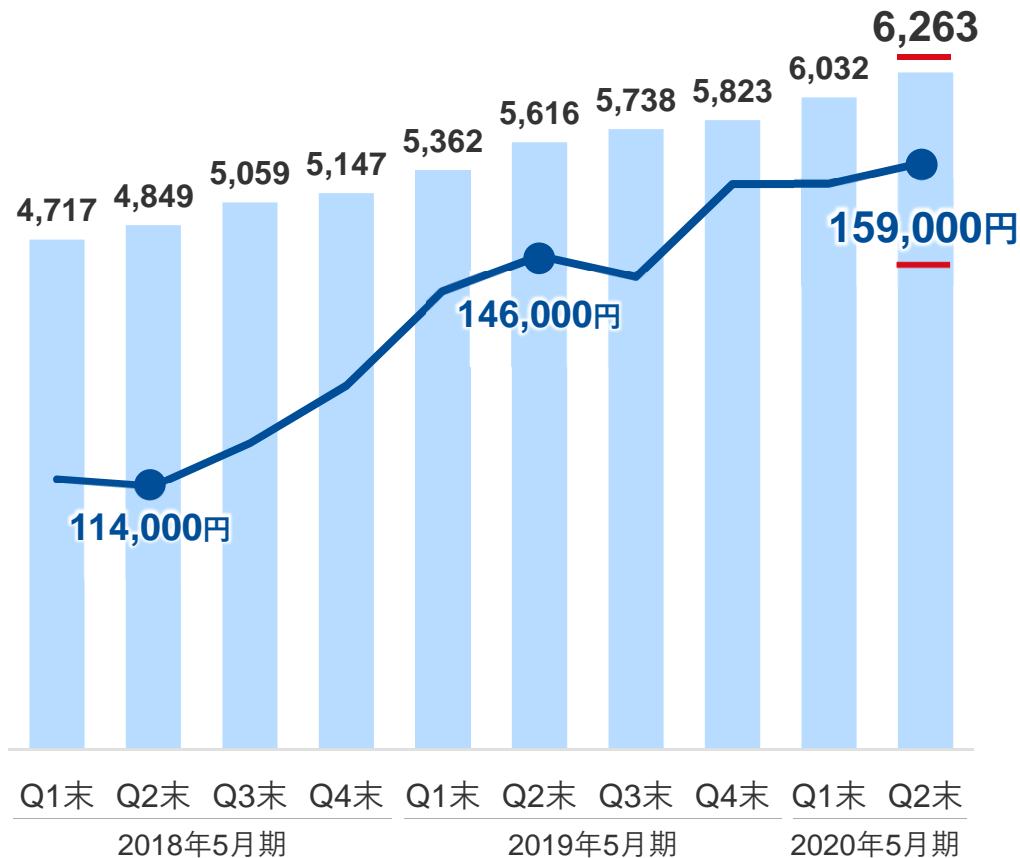
(2) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

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・契約当たり月次売上高は安定的に成長
営業部門を中心とした人員採用ペースはやや鈍化も、下期に加速予定

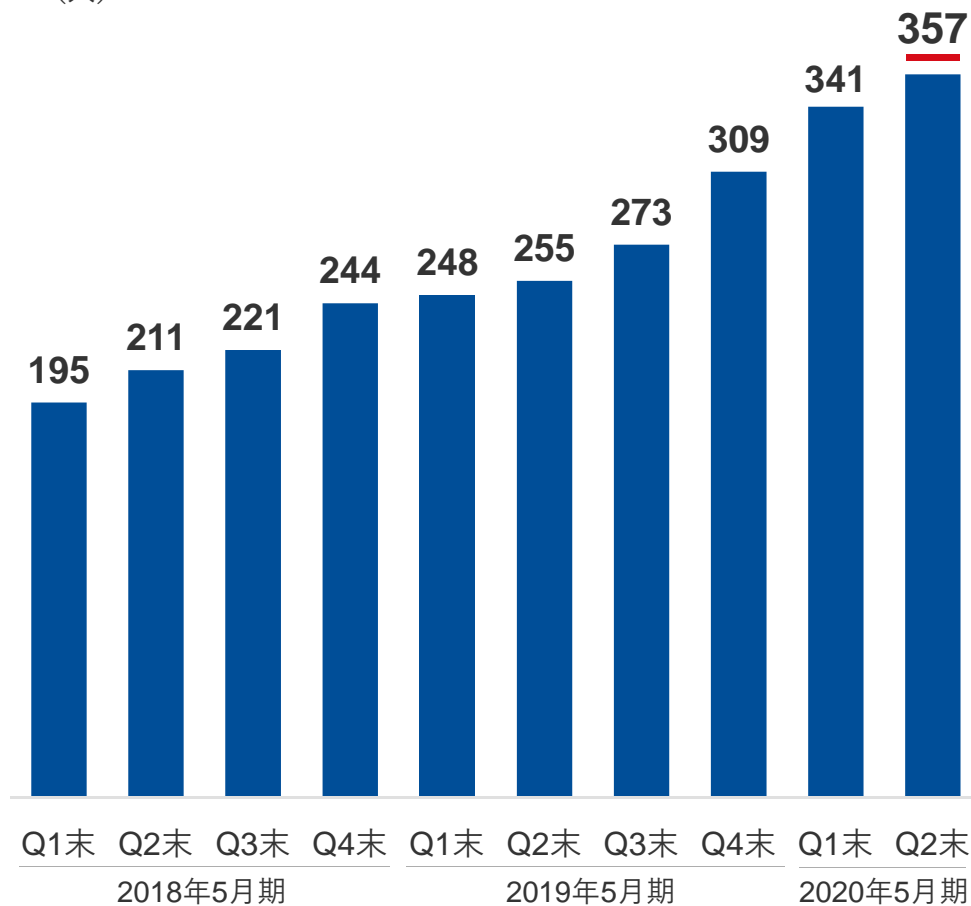
「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高⁽¹⁾

(件) ■ 「Sansan」契約件数 — 契約当たり月次売上高



Sansan事業 従業員数

(人)



(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**0.25**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⁾

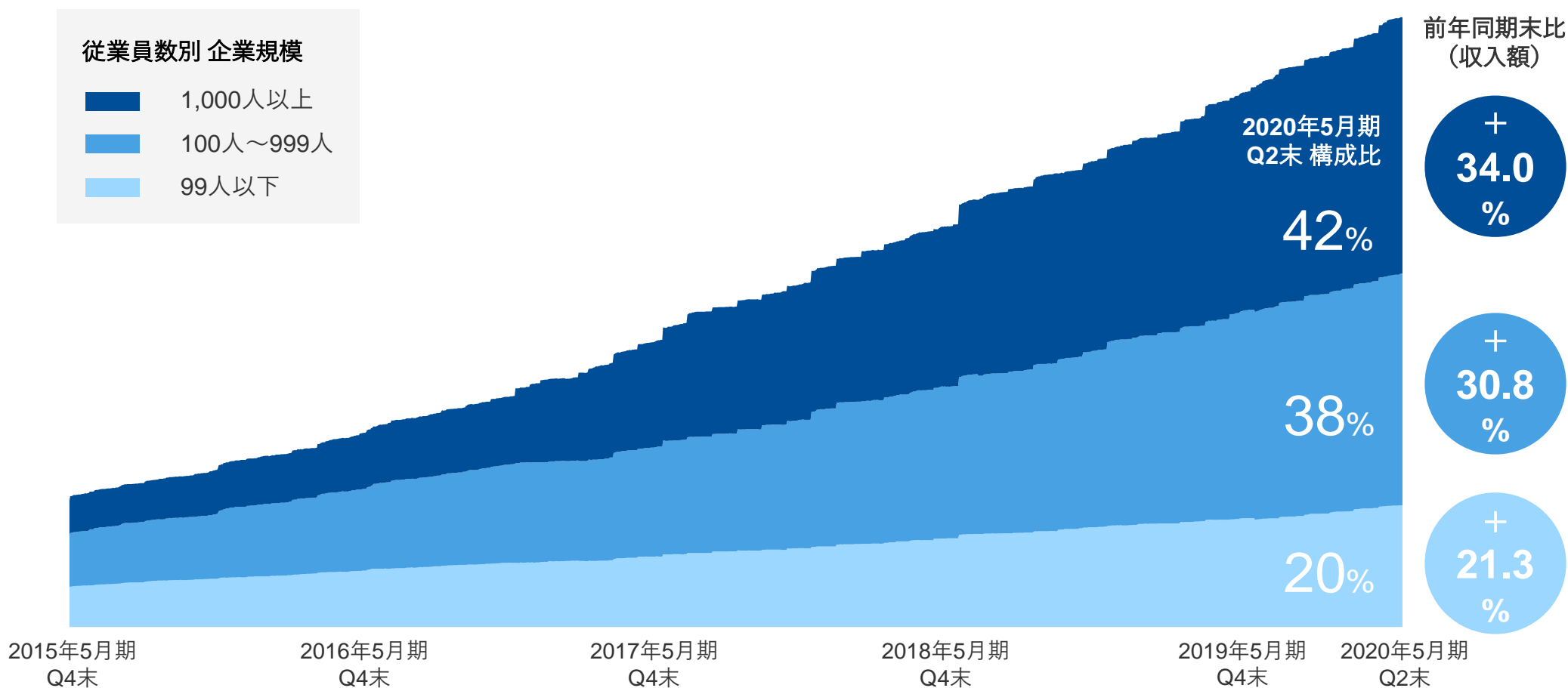


(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

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

マネタイズの強化により、売上高は前年同期比で高成長が継続
企業向け（BtoB）有料サービスが成長をけん引

(百万円)	2019年5月期		2020年5月期		(ご参考) 2020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	120	253	+110.2%	504	+139.8%	
BtoCサービス	56	71	+25.6%	143	+27.7%	
BtoBサービス	63	181	+185.4%	361	+267.6%	
営業利益	-310	-227	—	-466	—	
営業利益率	—	—	—	—	—	
「Eight」ユーザー数 ⁽¹⁾	229万人	258万人	+29万人			
「Eight 企業向けプレミアム」 ⁽²⁾ 契約件数	466件	1,164件	+149.8%			

(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

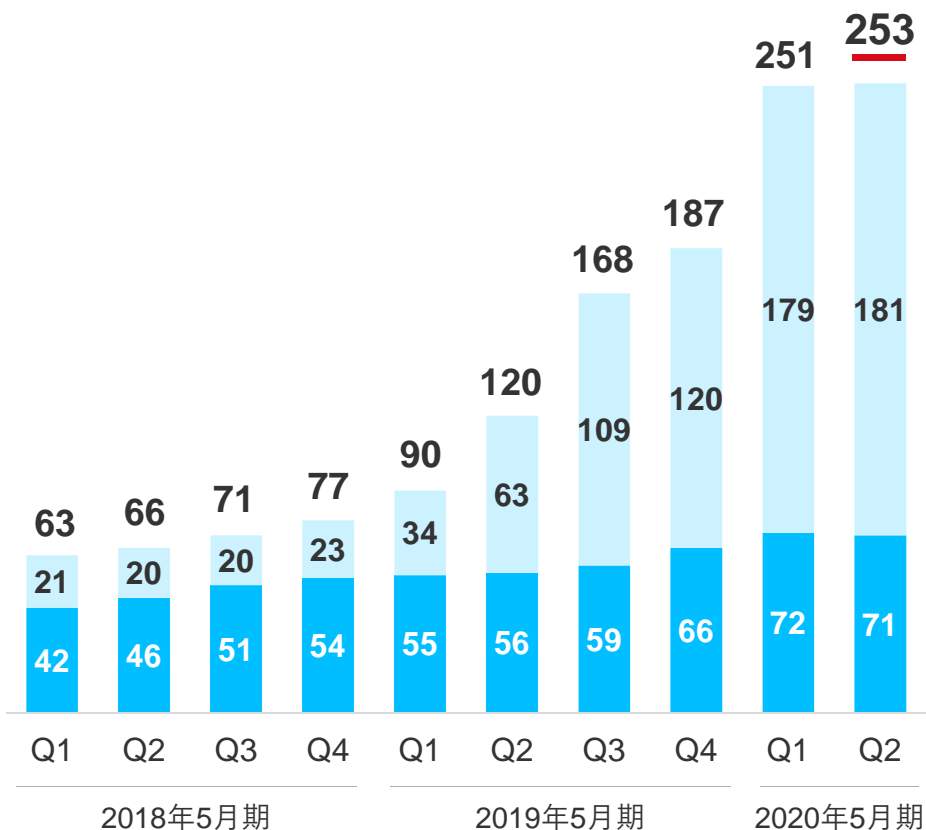
(2) 「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービスで、従業員数から20名程度の小規模企業をコア・ターゲットとして展開

Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

売上高、ユーザー数ともに継続的に拡大

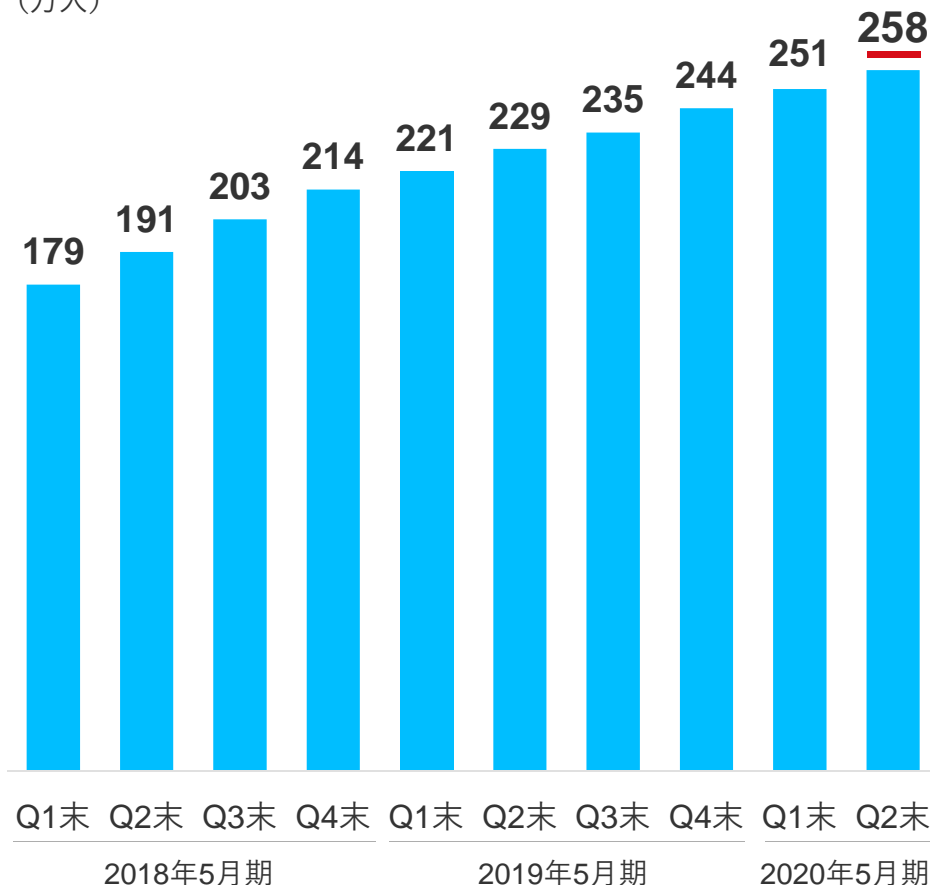
売上高 (1)

(百万円) ■ BtoCサービス売上高 ■ BtoBサービス売上高



「Eight」ユーザー数 (2)

(万人)



(1) 2018年5月期の四半期実績は未監査

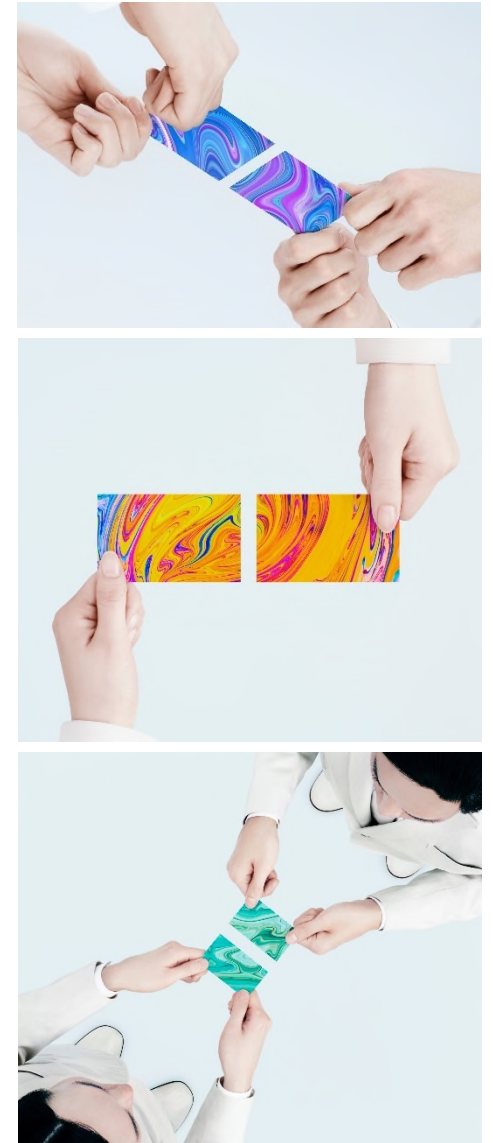
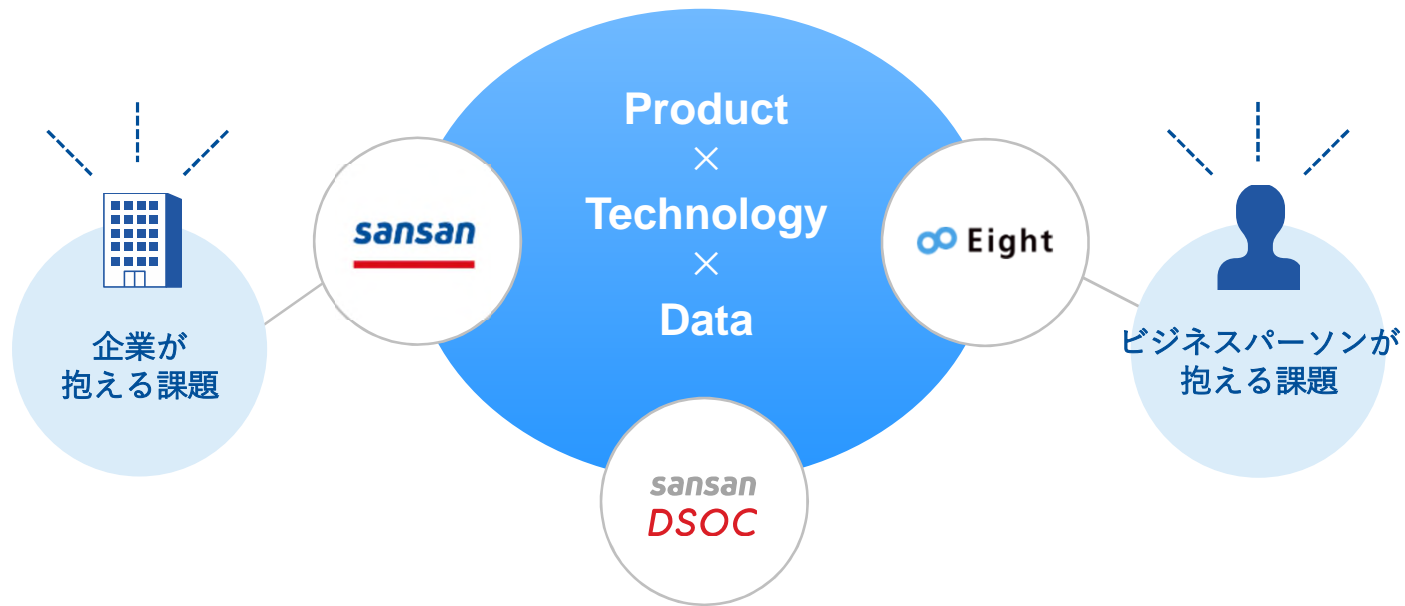
(2) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

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 ——



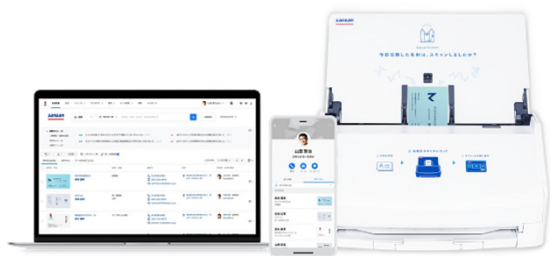
事業とサービスの概要

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

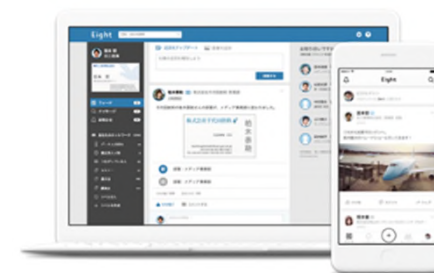


- ・ **6,200**契約以上の顧客基盤
- ・ **1.0%**以下の月次解約率⁽¹⁾

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
- ・ **250万人**を超えるユーザー数⁽²⁾

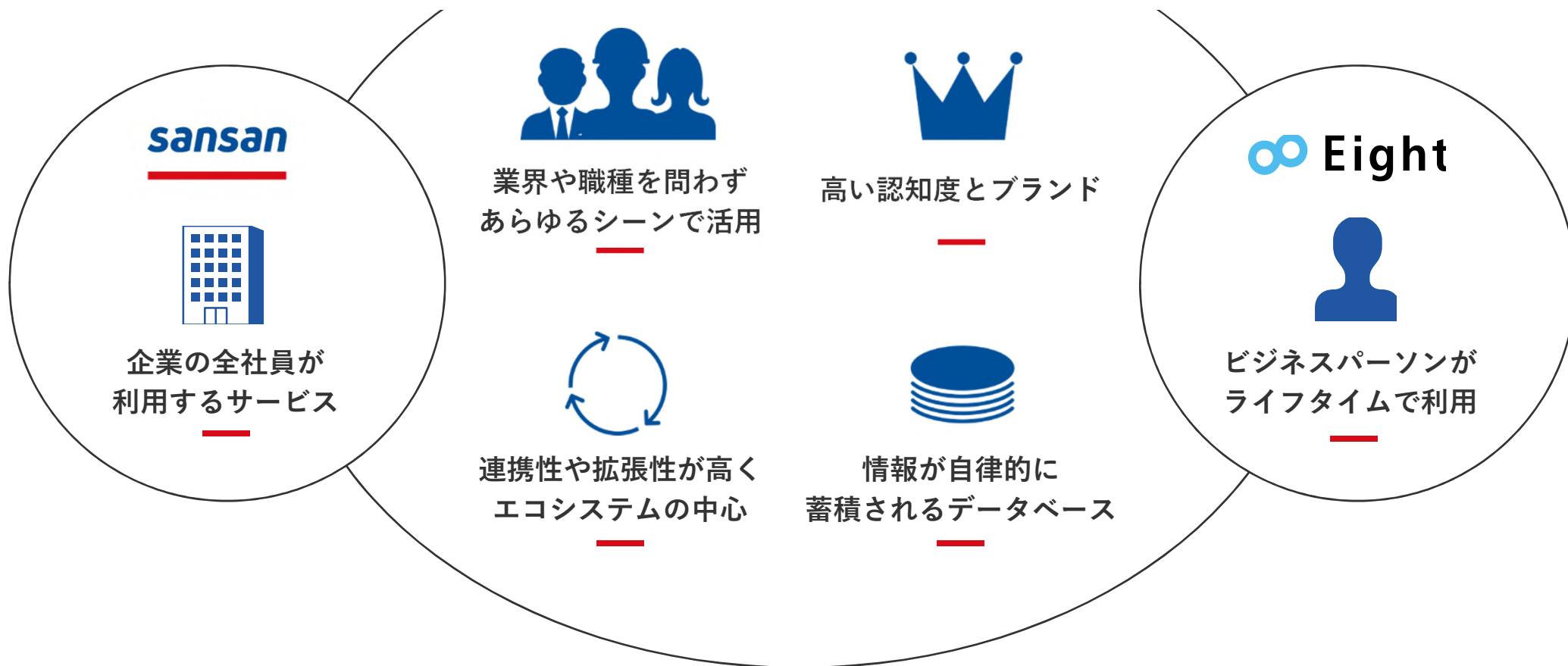
(1) 直近12か月平均の月次解約率。「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

(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

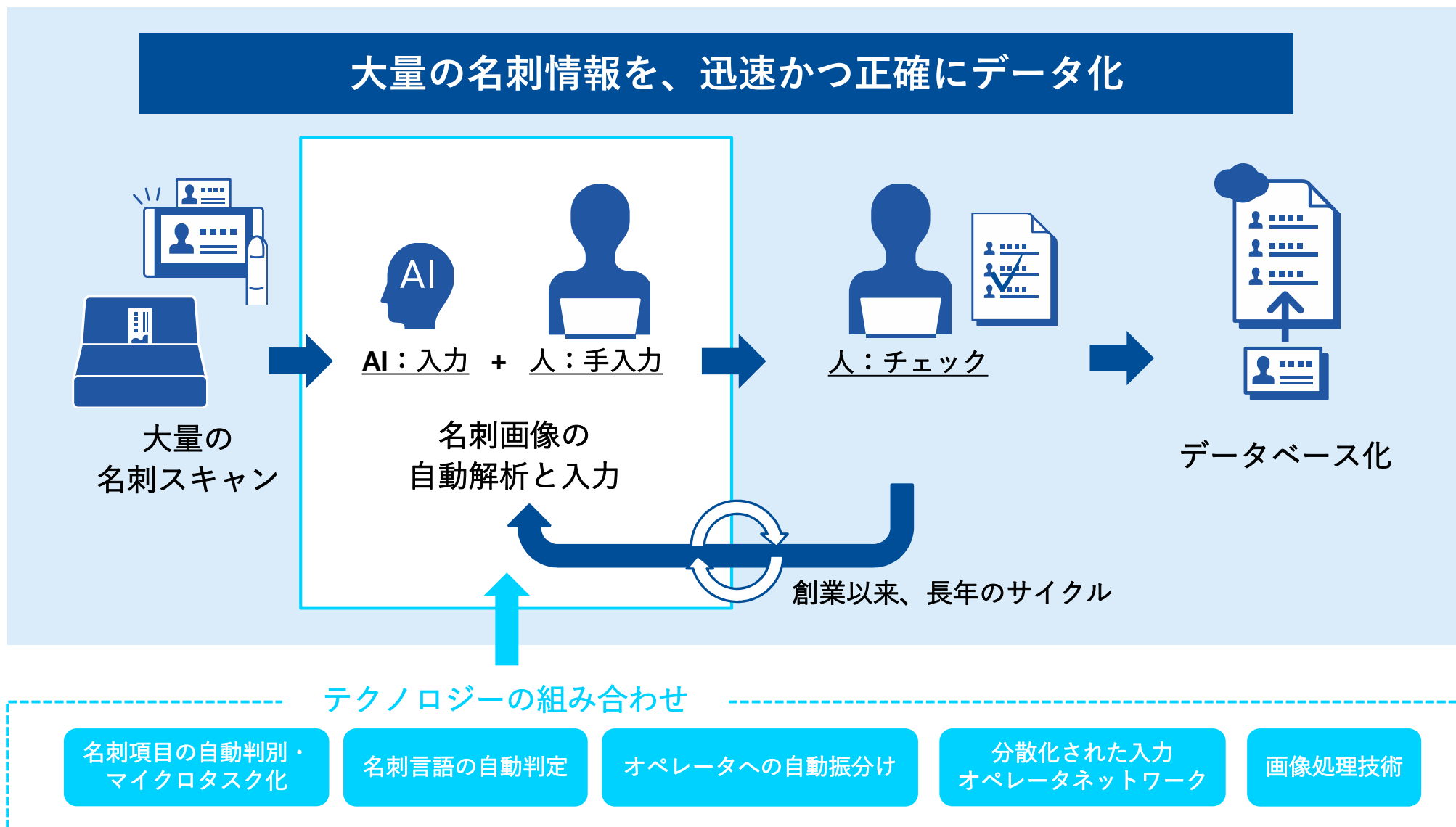
ビジネス・プラットフォームとしての強固なポジションを確立し、
中長期的な成長機会の多様化を図る

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

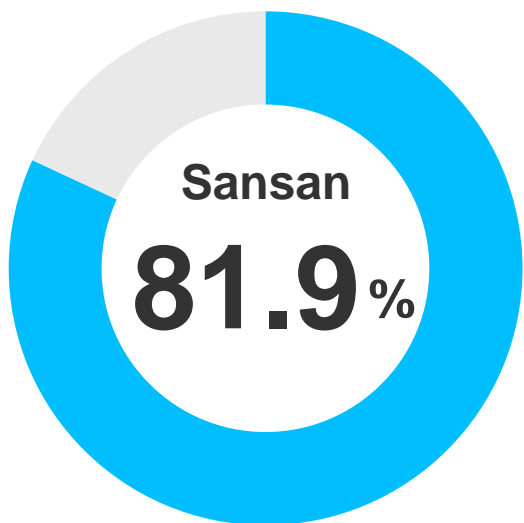


競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「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

2017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)



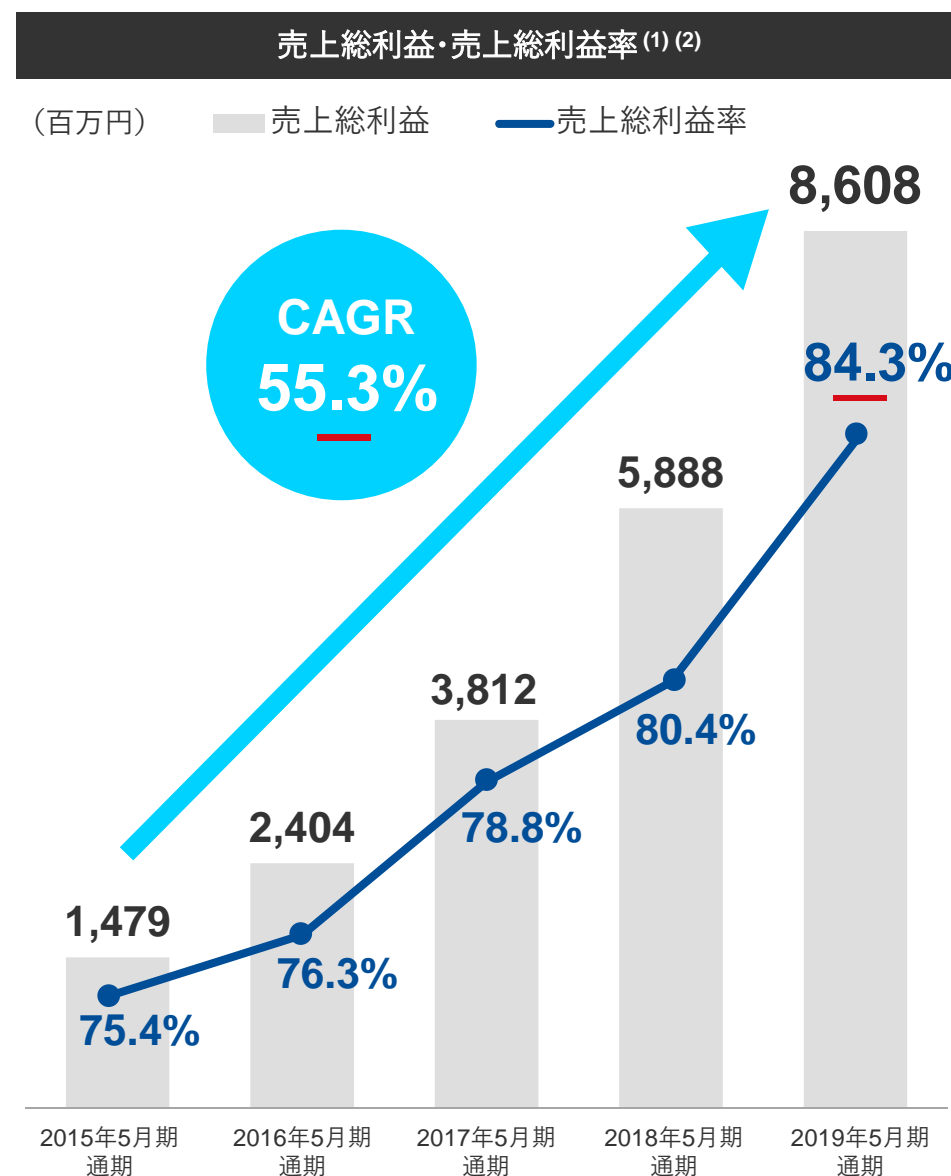
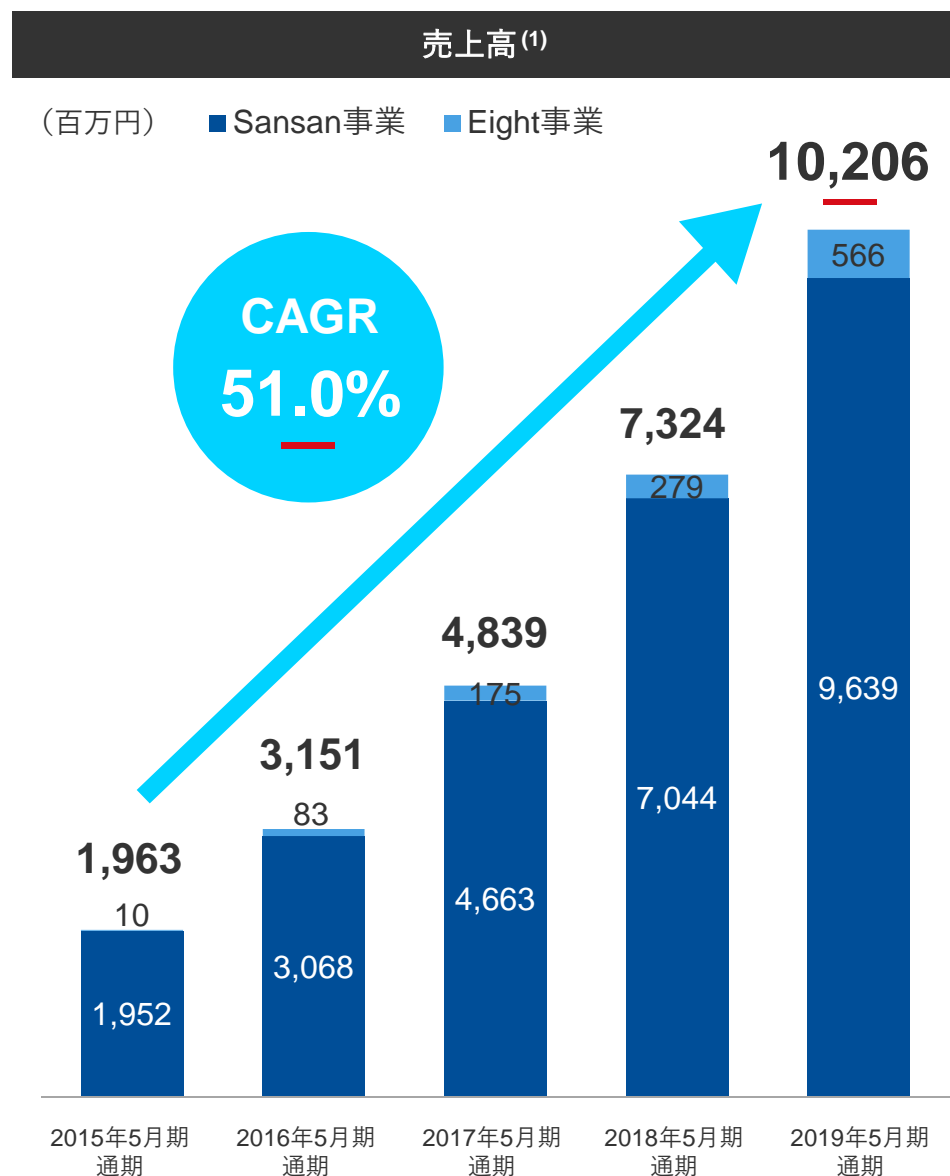
TVCM第7弾
「まるごとやられた」篇

6,200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（株式会社シード・プランニング「名刺管理サービスの市場とSFA/CRM関連ビジネス」、2018年11月）
 (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)



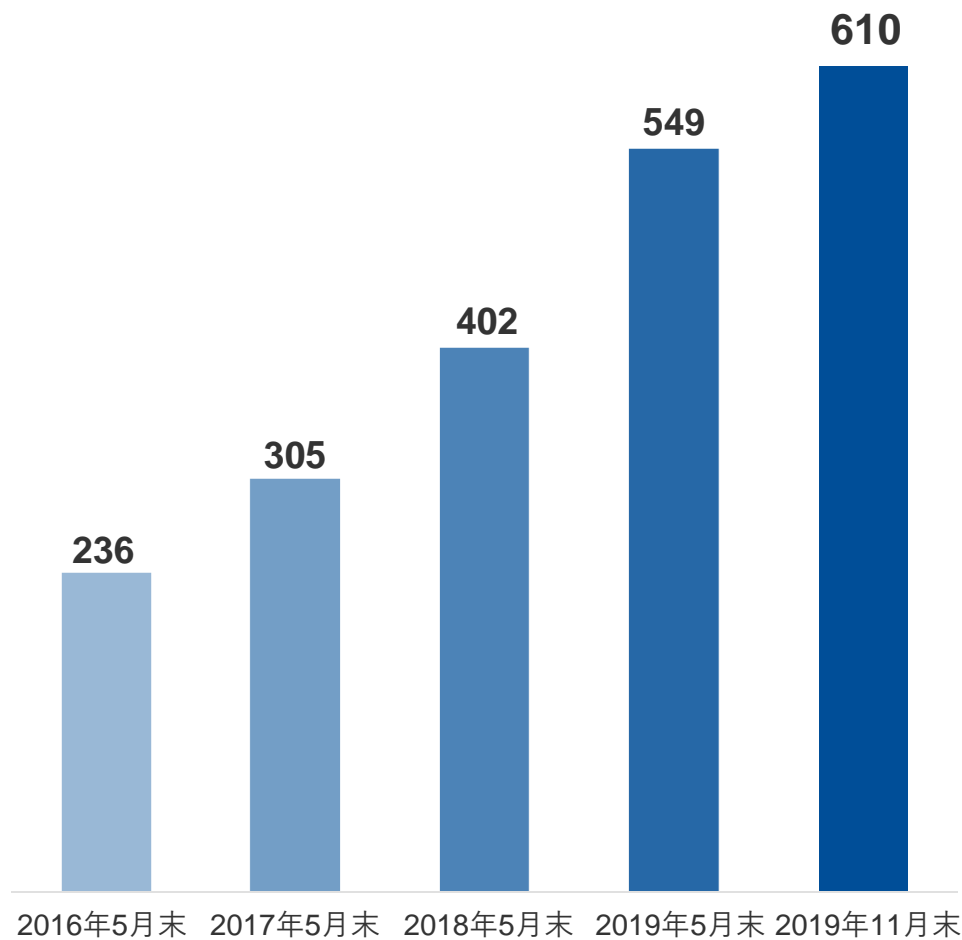
(1) 2016年5月期以前は未監査

(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

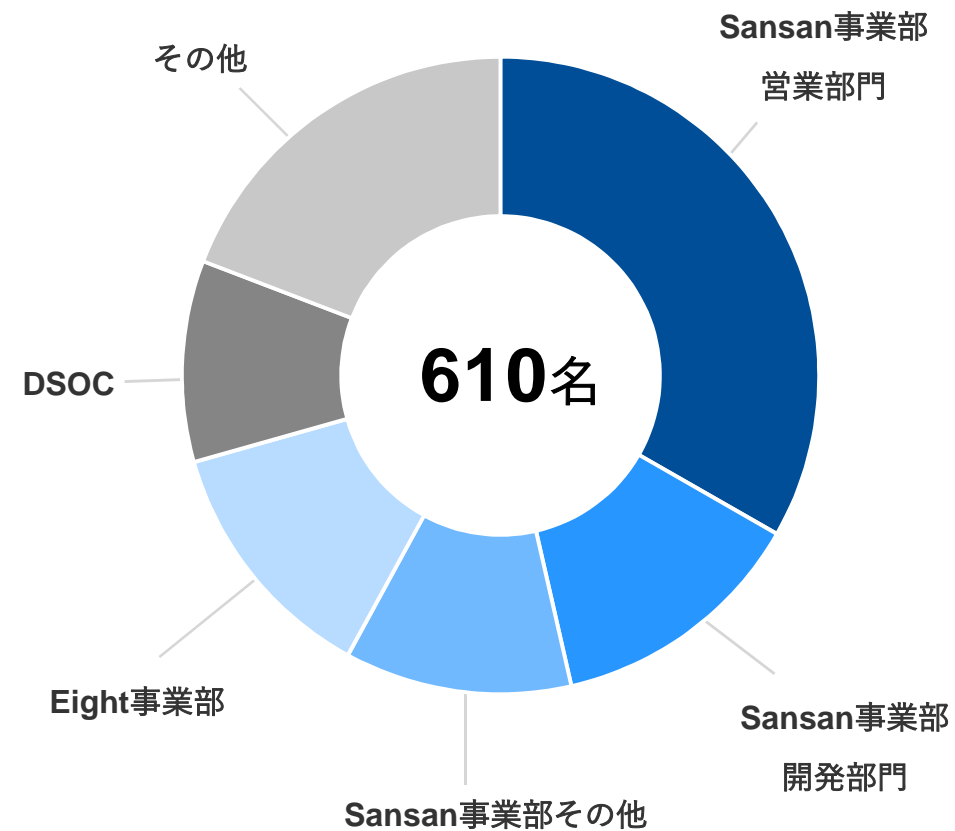
従業員数の状況

従業員数の推移(1)

(人)



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11月30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	610名（2019年11月30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」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

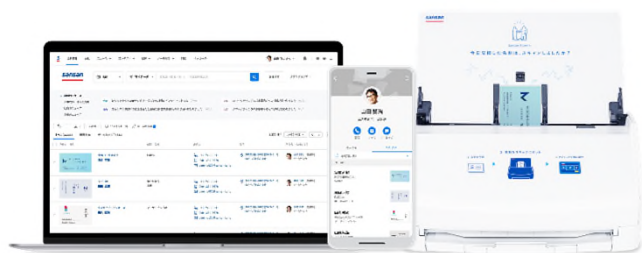


「Sansan」の基本機能

名刺管理・活用

「AI名刺管理」

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

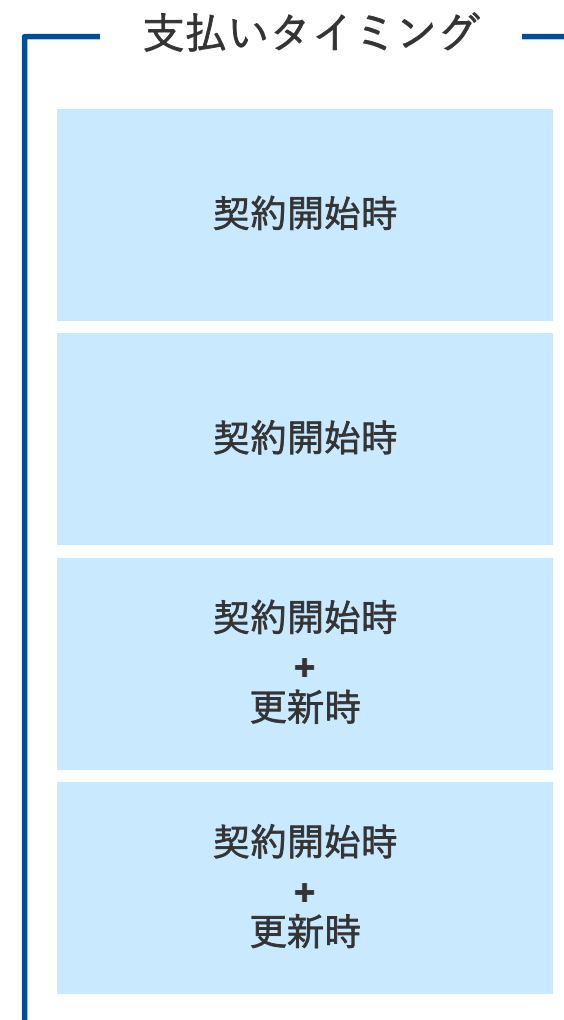
コスト削減

ビジネス機会の創出

「Sansan」基本料金プラン

「Sansan」サービスの価格は主に以下の4つから構成⁽¹⁾

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
2 カスタマーサクセスプラン (イニシャルコスト)	20万円、60万円、150万円のプランを提供 ⁽²⁾ 「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
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
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 ⁽³⁾

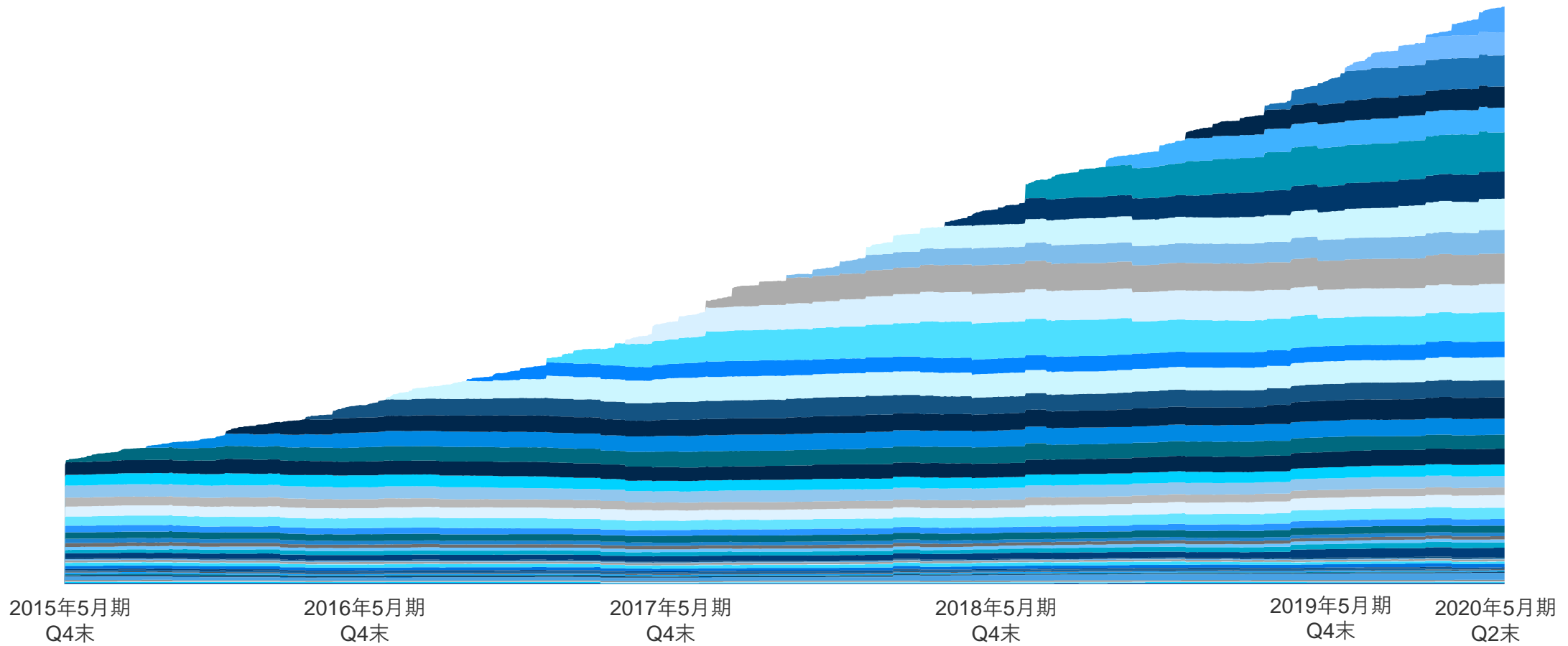


(1) その他、セキュリティ・コントロール等のオプション有り
(2) その他、ライセンス費用に応じた通年課金プラン有り
(3) 全社利用プランを前提とした場合

「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していない

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」

sansan

