出会いから
イノベーションを生み出す

2027年5月期 第1四半期
決算説明資料

Sansan株式会社　2026年10月9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。

© Sansan, Inc.

目次

1 2027年5月期 第1四半期実績

2 2027年5月期 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）

© Sansan，Inc.

目次

1 2027年5月期 第1四半期実績

2 2027年5月期 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）

© Sansan，Inc.

第1四半期実績ハイライト

売上高は堅調に成長

売上高は前年同期比20.1％増

ARR (1) は同19.2％増の52,193百万円

調整後営業利益 (2) は大幅な増益

調整後営業利益は前年同期比328.3％増、調整後営業利益率は同12.1pt改善

利益創出が一段と進展し、通期業績見通しに対して順調に進捗

経理AX (3) サービス「Bill One」の高成長が継続

「Bill One」の売上高は、前年同期比34.4％増

ARRは、同33.0％増の15,732百万円

(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

© Sansan，Inc.

経営成績の概況

売上高は前年同期比20.1％増収

調整後営業利益は、売上高の堅調な成長に加え、販管費率の改善等により、前年同期比328.3％の大幅増益

（百万円）		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
経営成績	売上高	12,283	14,753	+20.1％
	売上総利益	10,792	12,926	+19.8％
	売上総利益率	87.9％	87.6％	-0.3pt
	調整後営業利益	578	2,475	+328.3％
	調整後営業利益率	4.7％	16.8％	+12.1pt
	経常利益	528	2,365	+347.7％
	親会社株主に帰属する四半期純利益	298	1,545	+418.4％
	EPS	2.36円	12.32円	－

© Sansan, Inc.

調整後営業利益の増減要因

売上高人件費率は前年同期比4.0pt低下、売上高広告宣伝費率は同7.5pt低下、売上高その他販管費率は同0.9pt低下といずれも改善
成長に向け十分な投資を実施した上で、調整後の売上高販管費率は前年同期比12.4pt減

売上高～調整後営業利益の状況

（百万円）

	2026年5月期 Q1実績	2027年5月期 Q1実績	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	12,283	14,753	+2,470	+20.1%
売上原価	1,490	1,826	+335	+22.5%
人件費	4,845	5,227	+381	+7.9%
広告宣伝費	2,163	1,485	-677	-31.3%
地代家賃	464	578	+114	+24.7%
その他の販管費	2,741	3,159	+418	+15.2%
調整後営業利益	578	2,475	+1,897	+328.3%
参考 株式報酬関連費用	19	128	+109	+574.1%
参考 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）	31	26	-5	-16.1%
参考 営業利益	527	2,321	+1,793	+339.8%

© Sansan, Inc.

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業の売上高は堅調な増収、調整後営業利益は「Bill One」の黒字化が大きく寄与し大幅な増益
Eight事業の売上高は好調に成長、調整後営業利益は成長投資により引き続き赤字を計上

（百万円）		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
売上高	連結	12,283	14,753	+20.1%
	Sansan／Bill One事業	10,935	12,953	+18.4%
	Eight事業	1,296	1,719	+32.6%
	その他	109	140	+28.9%
	調整額	-58	-60	―
調整後営業利益	連結	578	2,475	+328.3%
	Sansan／Bill One事業	673	2,734	+306.3%
	Eight事業	-57	-166	―
	その他	-37	-92	―

© Sansan, Inc.

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Bill One」の高成長がけん引し、前年同期比18.4%の増収
調整後営業利益は、「Sansan」の利益率改善や「Bill One」の黒字化により、前年同期比306.3%の大幅な増益

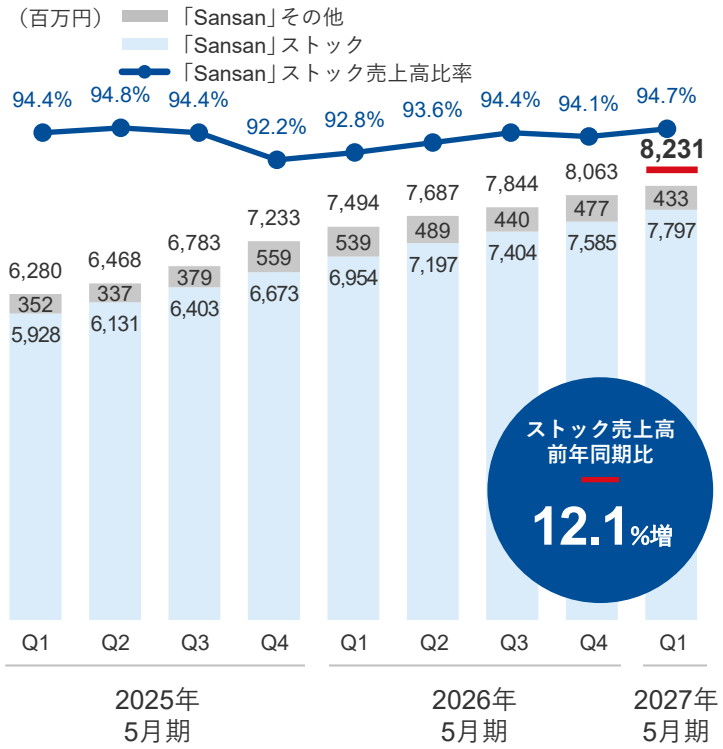
（百万円）		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Sansan／Bill One事業	売上高	10,935	12,953	+18.4%
	「Sansan」	7,494	8,231	+9.8%
	「Sansan」ストック	6,954	7,797	+12.1%
	「Sansan」その他	539	433	-19.8%
	「Bill One」	3,025	4,067	+34.4%
	その他	415	654	+57.6%
	調整後営業利益	673	2,734	+306.3%
	調整後営業利益率	6.2%	21.1%	+14.9pt

© Sansan, Inc.

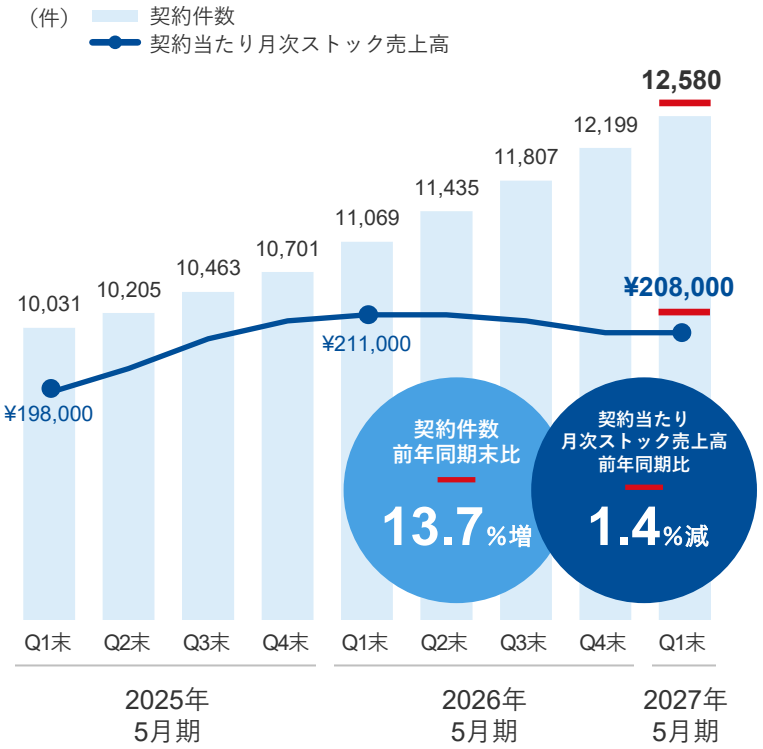
「Sansan」：主要指標の状況

中小規模の新規契約獲得が進み、ストック売上高は前年同期比12.1％増、契約件数は前年同期比13.7％増と順調に成長
解約率は0.54％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 (1)

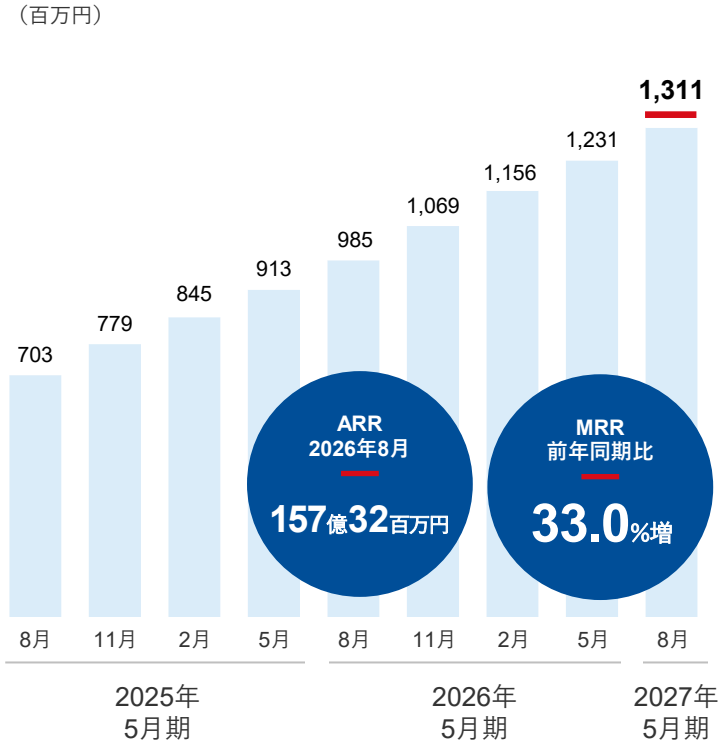
(1)「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

© Sansan, Inc.

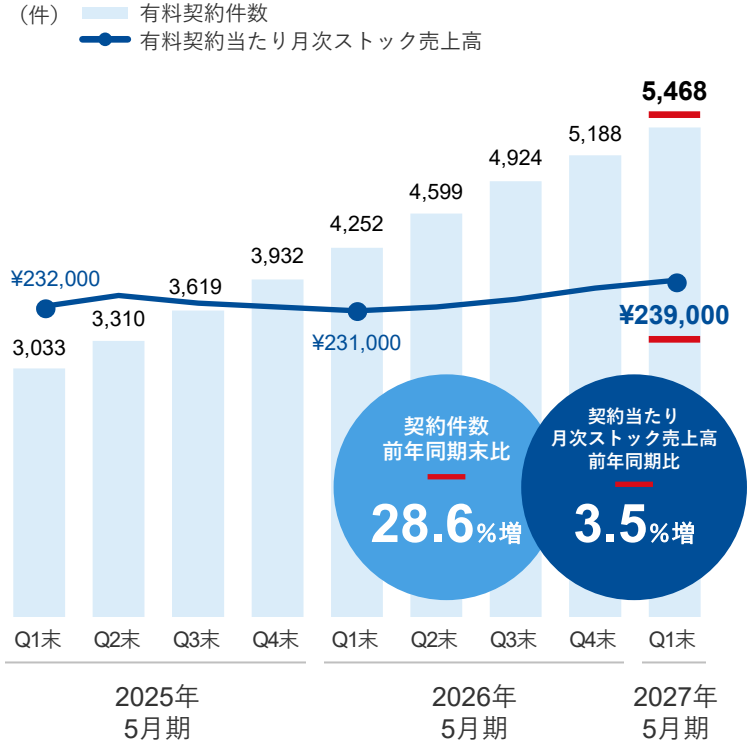
「Bill One」：主要指標の状況

2026年8月末のARRは、前年同期比33.0%増の157億32百万円となり、高成長を維持
有料契約件数、有料契約当たり月次ストック売上高は堅調に成長、解約率は安定的に推移

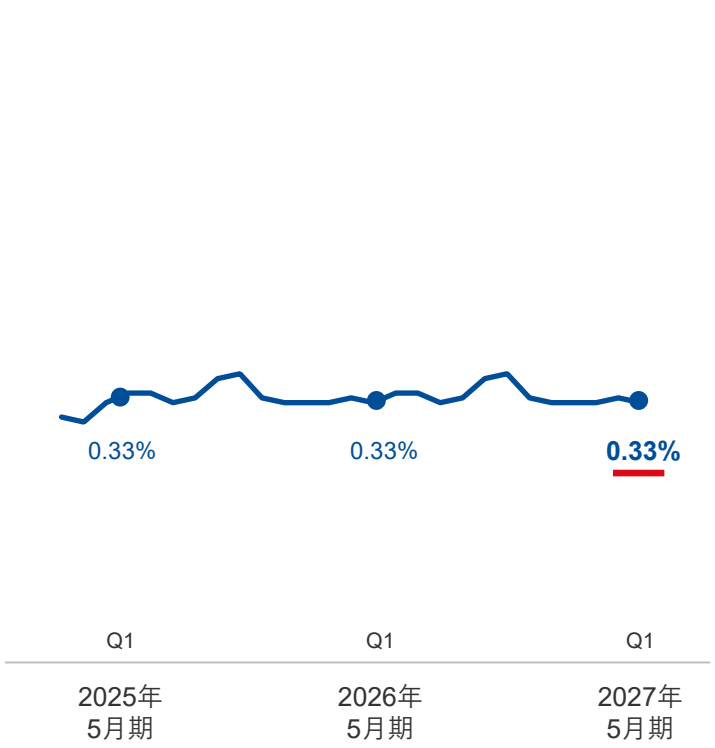
「Bill One」MRR (1)



「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MRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

© Sansan, Inc.

Eight事業の概況

BtoBサービスの高成長がけん引し、売上高は前年同期比32.6%増
調整後営業利益は、成長に向けた人員体制の強化により赤字となるも、通期では黒字の見通し

（百万円）		2026年5月期	2027年5月期	
		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Eight事業	売上高	1,296	1,719	+32.6%
	BtoCサービス	107	116	+8.1%
	BtoBサービス	1,189	1,602	+34.8%
	調整後営業利益	-57	-166	―
	「Eight Team」契約件数	5,690件	6,246件	+9.8%

© Sansan, Inc.

目次

1 2027年5月期 第1四半期実績

2 2027年5月期 業績見通し

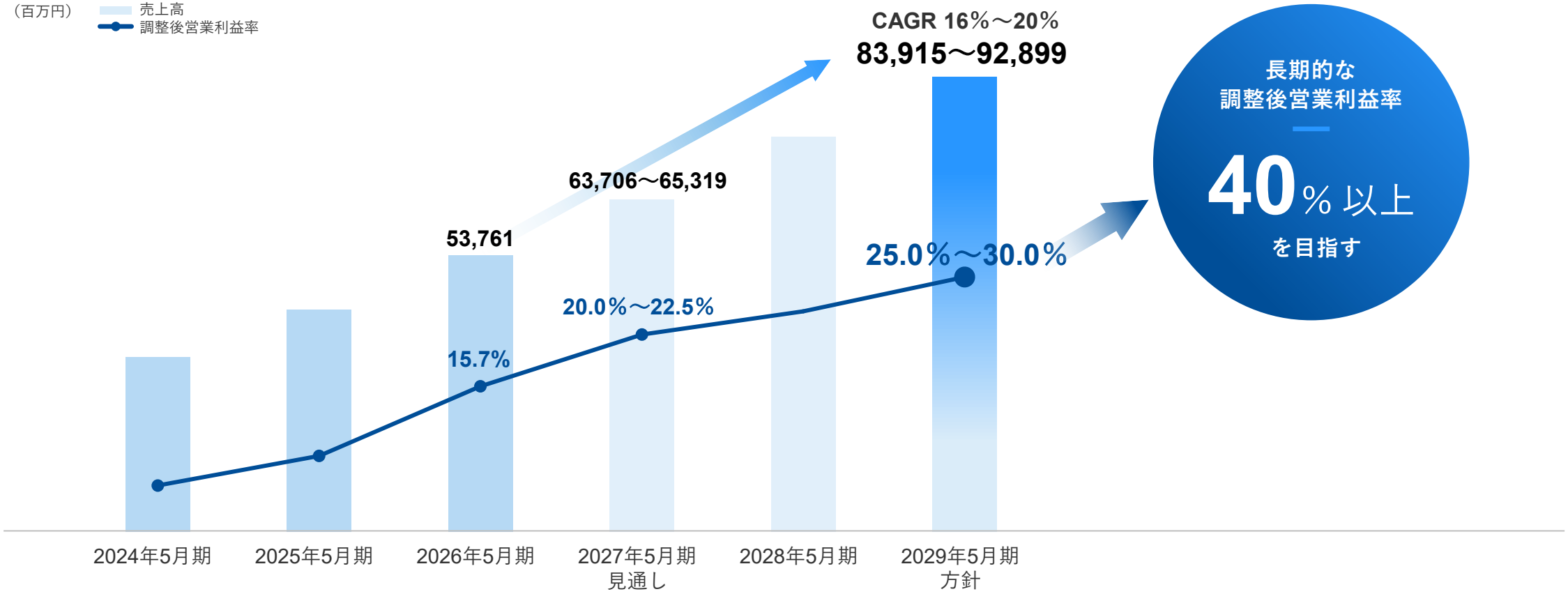
補足資料
（グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み）

© Sansan，Inc.

中期財務方針

2027年5月期から2029年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）の方針は、16％～20％
2029年5月期における調整後営業利益率の方針は、25％～30％

中期財務方針



© Sansan, Inc.

2027年5月期 業績見通し

第1四半期の実績は、売上高、調整後営業利益ともに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

（百万円）		2026年5月期		2027年5月期	
		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
見通し	売上高	53,761	+24.4%	63,706～65,319	+18.5%～+21.5%
	Sansan／Bill One事業	46,847	+24.0%	54,811～56,217	+17.0%～+20.0%
	「Sansan」	31,089	+16.2%	34,198～34,820	+10.0%～+12.0%
	「Bill One」	13,679	+39.7%	17,510～18,057	+28.0%～+32.0%
	Eight事業	6,720	+33.0%	8,266～8,534	+23.0%～+27.0%
	調整後営業利益	8,427	+137.0%	12,741～14,696	+51.2%～+74.4%
	調整後営業利益率	15.7%	+7.5pt	20.0%～22.5%	+4.3pt～+6.8pt
	親会社株主に帰属する当期純利益	6,778	+1,497.7%	8,376～10,221	+23.6%～+50.8%
	EPS	53.58円	－	66.41円～81.04円	―
	一株当たり配当金	2.5円	－	5.0円	―

© Sansan, Inc.

補足資料

© Sansan, Inc.

グループ概要

© Sansan, Inc.

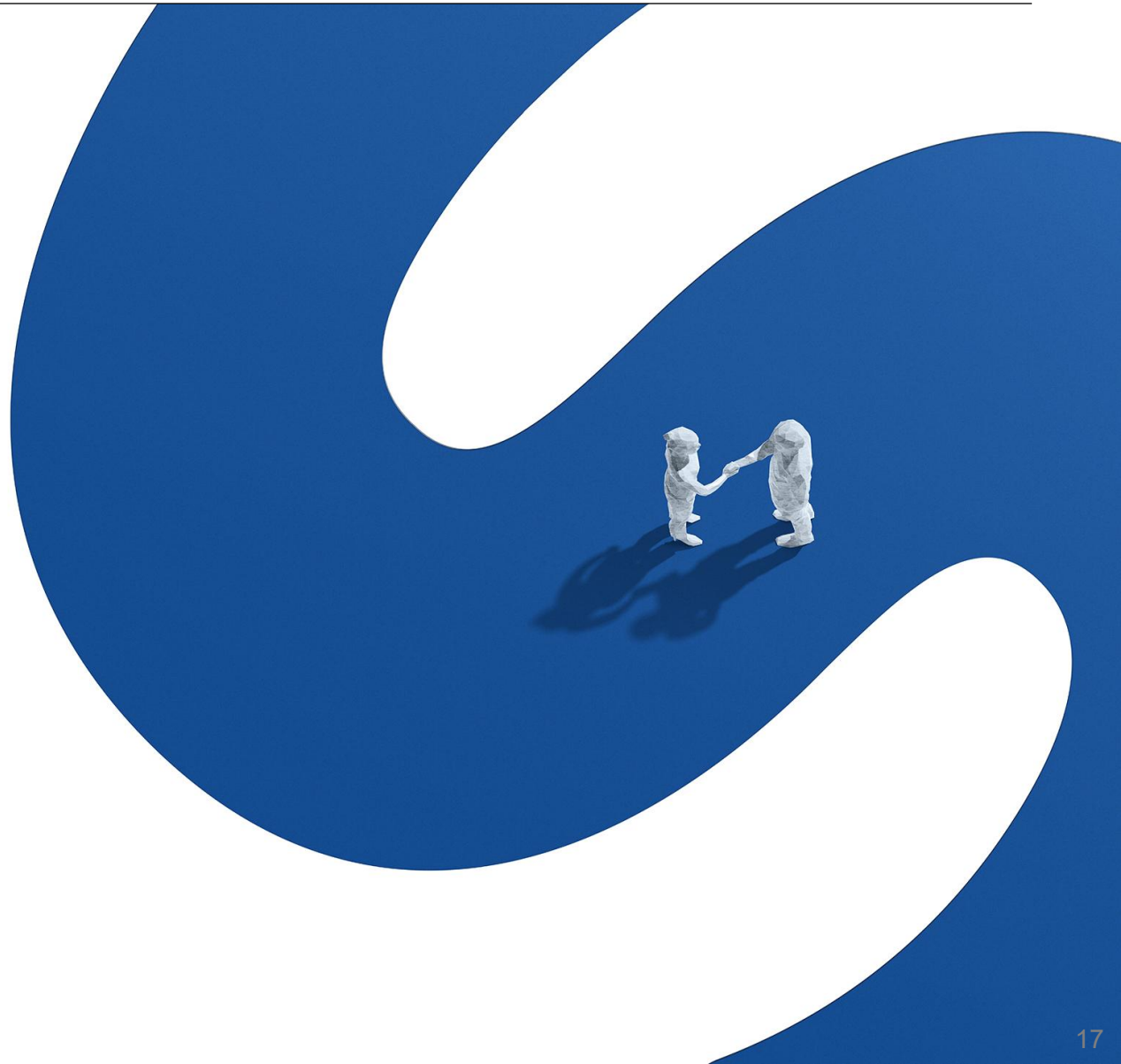
ミッションとビジョン

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



© Sansan，Inc.

これまでの歩み (1)

2008年～2012年5月期
創業と事業立ち上げ

2008年5月期
三三株式会社
（現Sansan株式会社）を設立

「Link Knowledge」
（現営業AXサービス「Sansan」）
を提供開始

2012年5月期
名刺アプリ「Eight」を提供開始

2013年～2019年5月期
大型資金調達による投資の強化

2013年～2019年5月期
累計100億円を超える資金調達を実施

2014年5月期
「Sansan」のテレビCM第1弾を放送開始
商号をSansan株式会社へ変更

2020年5月期～
ビジネス領域の拡大

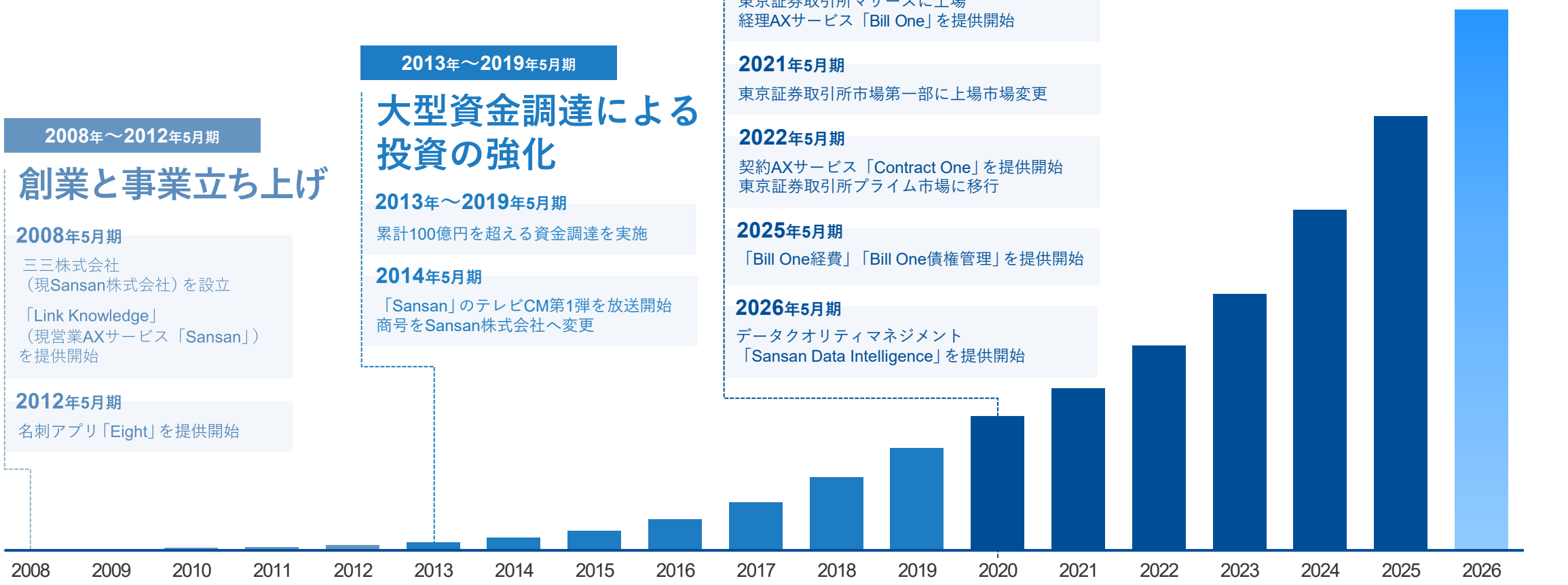
2020年5月期
東京証券取引所マザーズに上場
経理AXサービス「Bill One」を提供開始

2021年5月期
東京証券取引所市場第一部に上場市場変更

2022年5月期
契約AXサービス「Contract One」を提供開始
東京証券取引所プライム市場に移行

2025年5月期
「Bill One経費」「Bill One債権管理」を提供開始

2026年5月期
データクオリティマネジメント
「Sansan Data Intelligence」を提供開始



(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）

© Sansan, Inc.

当社サービスが提供する価値

人と企業の出会いから生まれるアナログ情報をデータ化し、業務に活用可能な資産へ

出会い×アナログ to デジタル

	❶ 業務課題	❷ 情報の集約	❸ 日常業務の効率化	❹ AIによる業務高度化
sansan	• 顧客・接点情報の分散 • アプローチの重複や機会損失	名刺・メール・商談履歴等	• 顧客・接点情報の一元管理 • 組織内のネットワーク可視化	• 有望な商談機会の発掘 • 商談に向けた顧客情報の迅速な分析
BillOne powered by Sansan	• 受領処理の煩雑化 • 紙・PDFの分散 • 月次決算の遅延	請求書・領収書	• 請求書の一元管理 • 請求書の確認工数・漏れの削減 • 月次決算の加速	• 照合・起票・承認業務の自動化
ContractOne powered by Sansan	• 紙や電子等の契約書の分散 • 契約更新や条件把握の流れ	契約書	• 全社契約書の一元管理 • 複数契約の関係性の体系化 • 更新期日・条件の明確化	• 契約内容の横断的な把握・分析

業務課題が解決し、生産性が向上

利用が続くほど企業固有のビジネスデータが自然に蓄積され、AIによる業務高度化につながる

© Sansan, Inc.

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	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
主なグループ会 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） ナインアウト株式会社 株式会社言語理解研究所 Eightキャリア株式会社
代 表 者	寺田 親弘
従 業 員 数	2,323人
資 本 金	7,427百万円
売 上 高	53,761百万円（2026年5月期）
株 主 構 成	個人その他22.18％、外国法人等38.36％、金融機関8.14％、その他の国内法人26.48％、証券会社4.32％、 自己名義株式0.52％（2026年5月31日時点）

本社

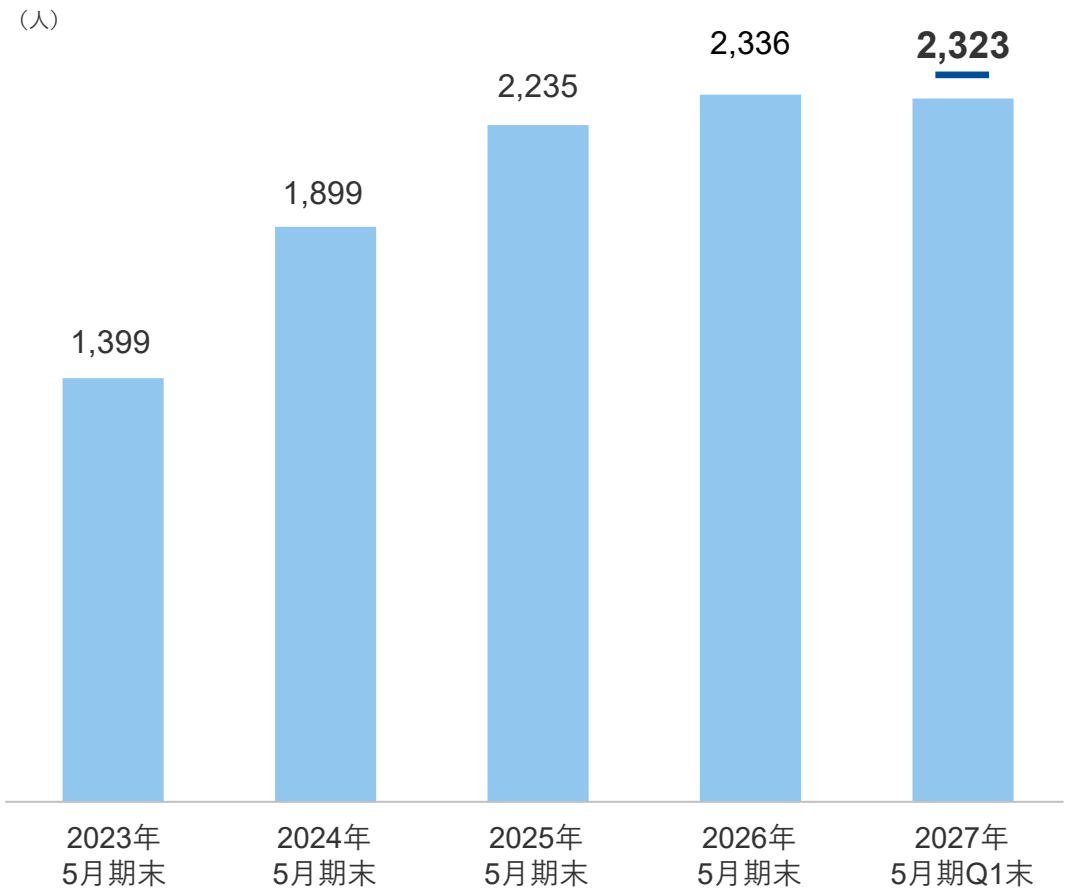
Sansan Innovation Lab（京都）

(1) 2026年8月31日現在

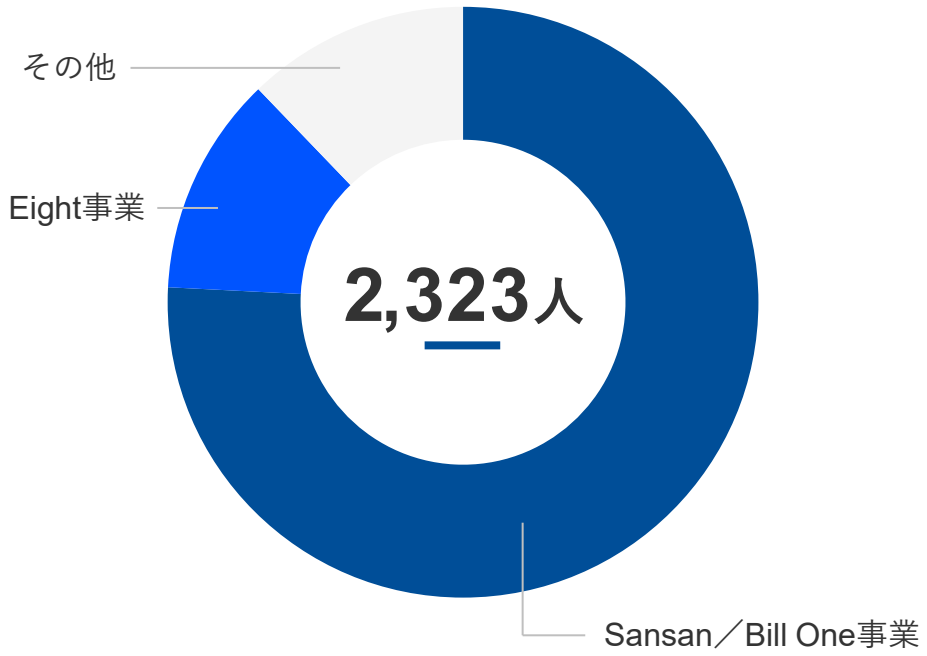
© Sansan, Inc.

従業員数

連結従業員数



人員構成 (1)



(1) 2026年8月31日現在

© Sansan, Inc.

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	85,100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	185,000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	554,300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）
2026年発行	第20回 株価条件付ストックオプション	2028年7月14日～ 2036年7月13日	3,987円	212,800株	2027年5月期第2四半期～ （計上予定）

(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) 第10回～第19回については、2026年8月31日時点で権利未行使の株式数を記載しています。第20回については、2026年10月1日時点における権利未行使株式数を記載しています。

© Sansan, Inc.

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」	56%	sansan	営業AXサービス	Sansan Data Intelligence	データクオリティマネジメント
	「Bill One」	28%	Bill One powered by Sansan	経理AXサービス		
	その他	4%	Contract One powered by Sansan	契約AXサービス	Ask One powered by Sansan	AIインターフェース
Eight事業	BtoCサービス	1%	eight	個人向け名刺管理サービス		
	BtoBサービス	11%	eight	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		

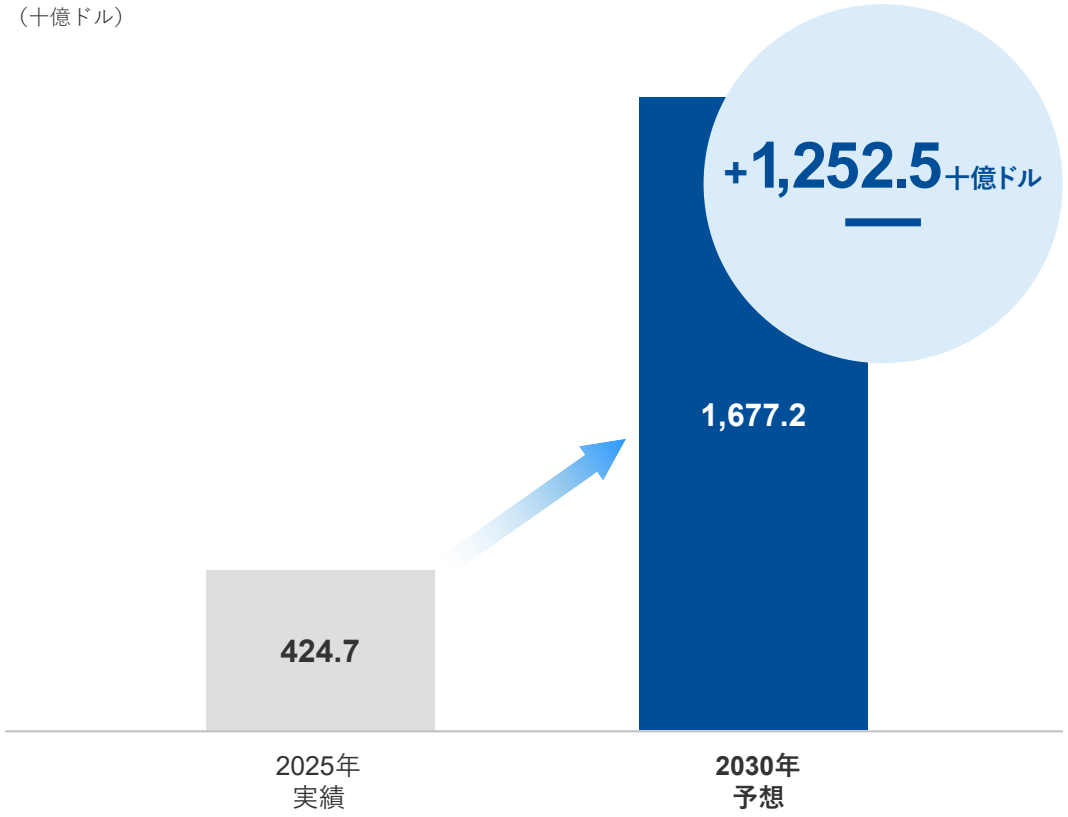
(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）は調整額に計上
(2) 2027年5月期 第1四半期実績

© Sansan, Inc.

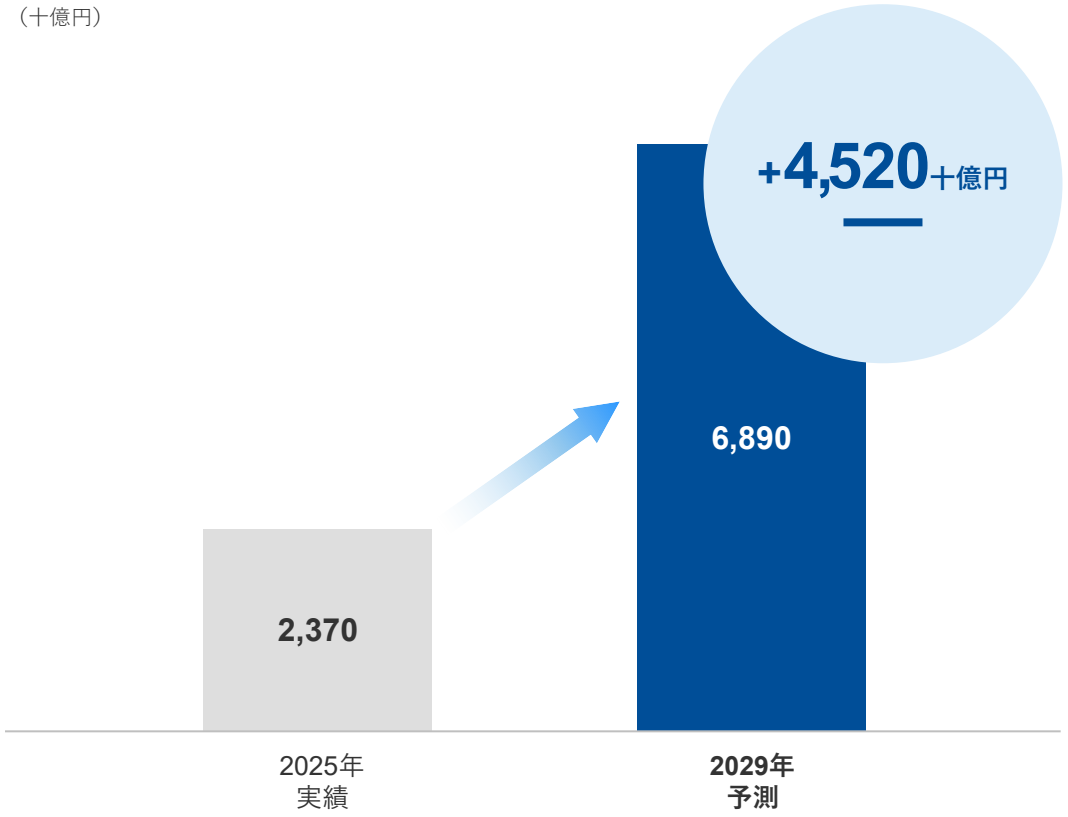
追い風となる市場環境

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)



国内AI市場 (2)

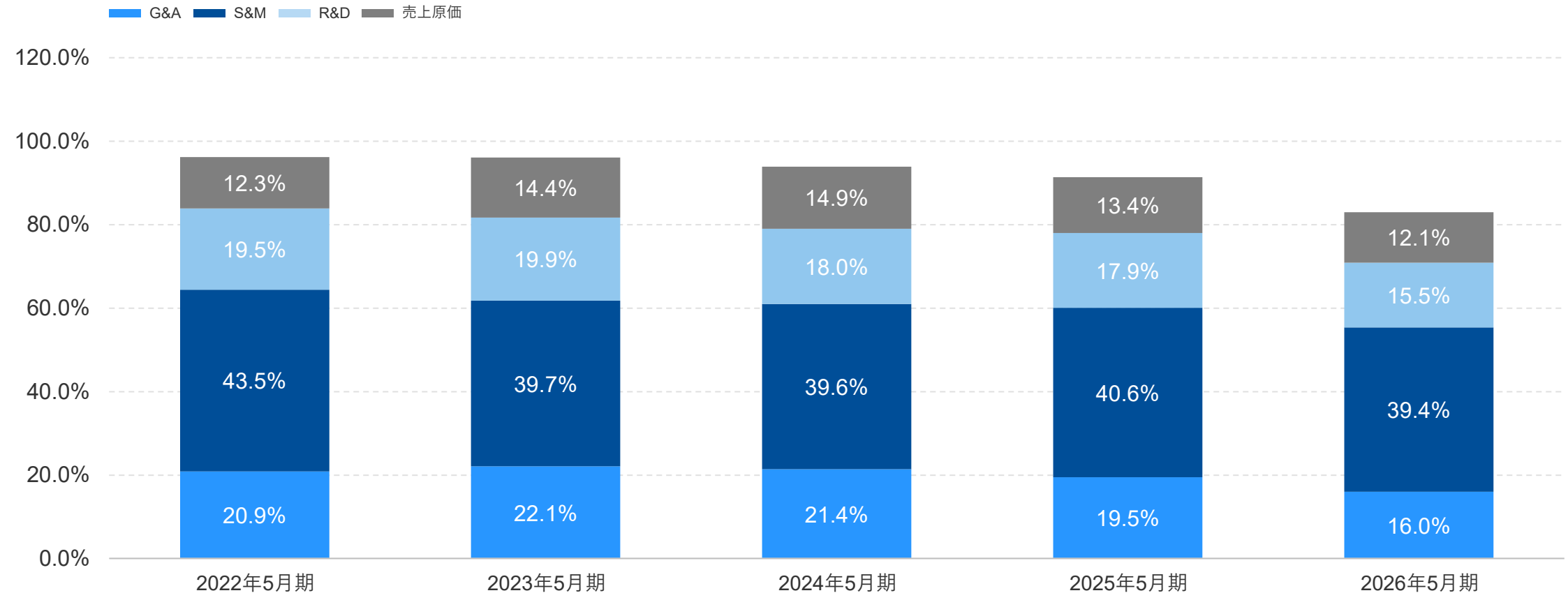


(1)「Artificial Intelligence(AI) in Digital Transformation Global Market Report 2026」The Business Research Company
(2)「国内AI市場支出額予測」（IDC Japan調査）

© Sansan, Inc.

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[1]（売上原価・R&D[2]・S&M[3]・G&A[4]）



(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, Inc.

「資本コストと株価を意識した経営の実現」に向けた対応方針

企業価値の持続的な向上に資する取り組みと、資本市場との建設的な関係構築に向けた姿勢を明確化

企業価値向上

- **資本収益性向上**
  - **収益性向上**
    - 売上高成長の最大化
    - 未収益プロダクトの早期黒字化による採算性改善
    - データ化オペレーションの高度化等による、売上総利益率・営業利益率の向上
    - 収益性を踏まえた事業ポートフォリオの最適化
  - **資本効率向上**
    - 成長投資と株主還元のバランスを踏まえた、効果的な資本配分の実現
    - 最適な自己資本水準及び資本構成の実現
    - 資本配分及び株主還元方針に関する中期的な定量目標の策定
- **適正評価獲得**
  - **資本コスト低減**
    - 情報開示の充実及び建設的な対話による、資本市場との信頼関係の構築・強化
    - 業績予想の継続的な達成
    - サステナビリティ対応及び非財務領域に関する発信・説明の強化による、資本市場での評価向上
  - **期待成長率向上**
    - 中長期的な成長ストーリーの発信を軸とした、投資家との対話の強化
    - 当社の経営方針や事業・業績理解に資する有益な開示情報の充実
    - 新規事業の早期確立

© Sansan, Inc.

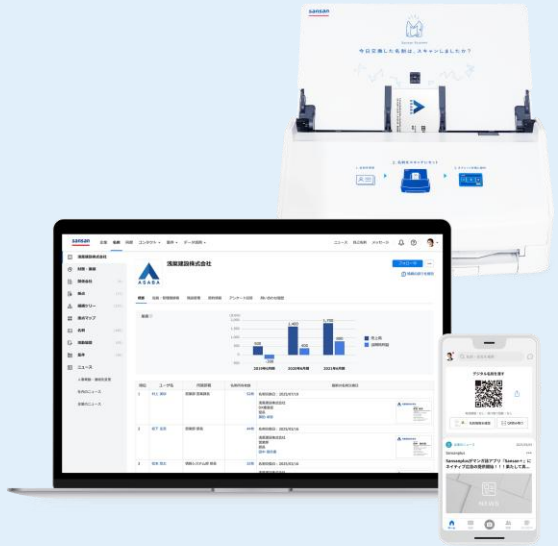
Sansan／Bill One事業

© Sansan，Inc.

「Sansan」：サービス概要

人物や企業、活動に関する情報から、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

営業AXサービス sansan



ビジネス機会の最大化による売上拡大

- 名刺やメールを基に人脈を可視化
- 330万件を超える企業情報を搭載
- 商談履歴等の活動情報を蓄積
- **営業のチャンスを可視化し、売上拡大を実現する**

生産性の向上によるコスト削減

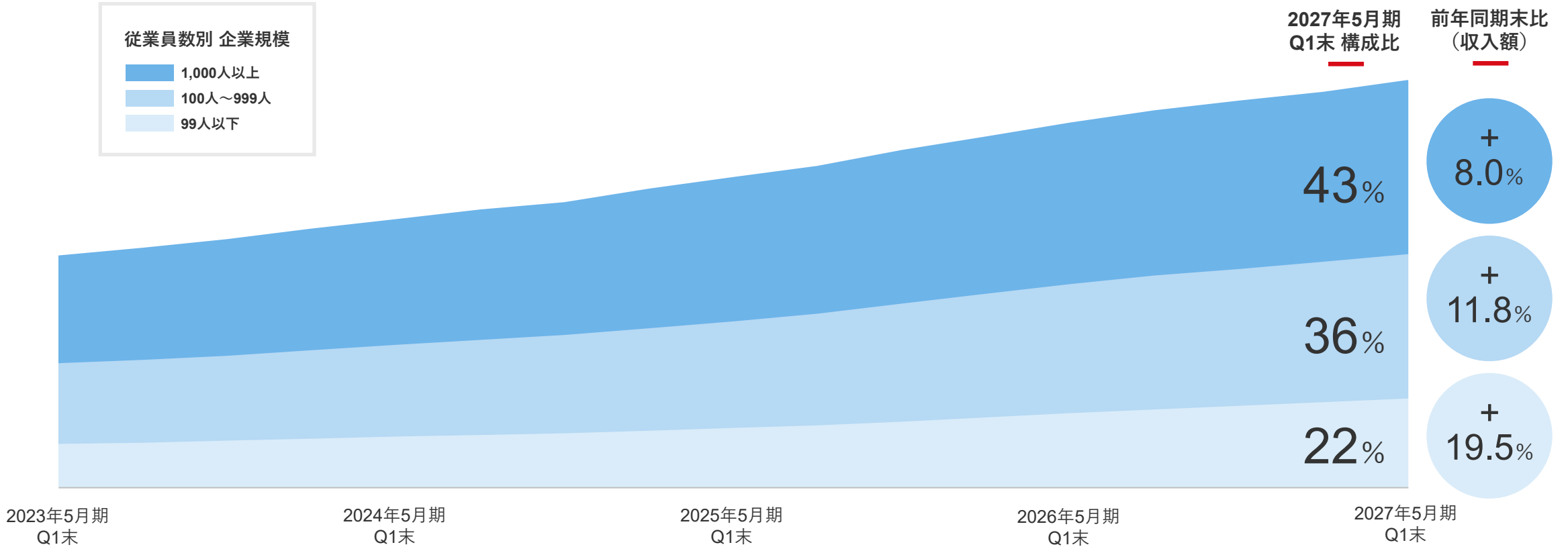
- 名刺関連の業務を効率化して全社の生産性を向上
- 商談準備を効率化して営業組織の生産性をさらに向上
- **全社の無駄な時間を削減し、確実な費用対効果を生み出す**

© Sansan, Inc.

「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 (1)（ストック収入）



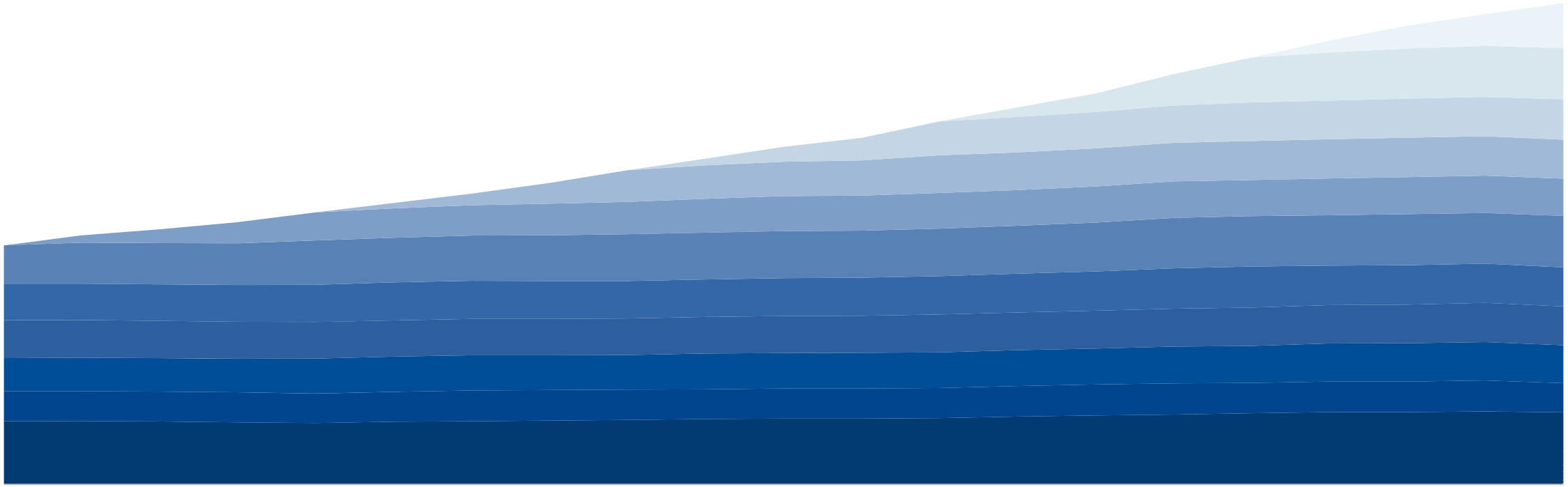
(1)「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

© Sansan, Inc.

「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 (1) を実現

「Sansan」サービス開始時期別の収入構成 (2)（ストック収入）



2022年5月期　2023年5月期　2024年5月期　2025年5月期　2026年5月期

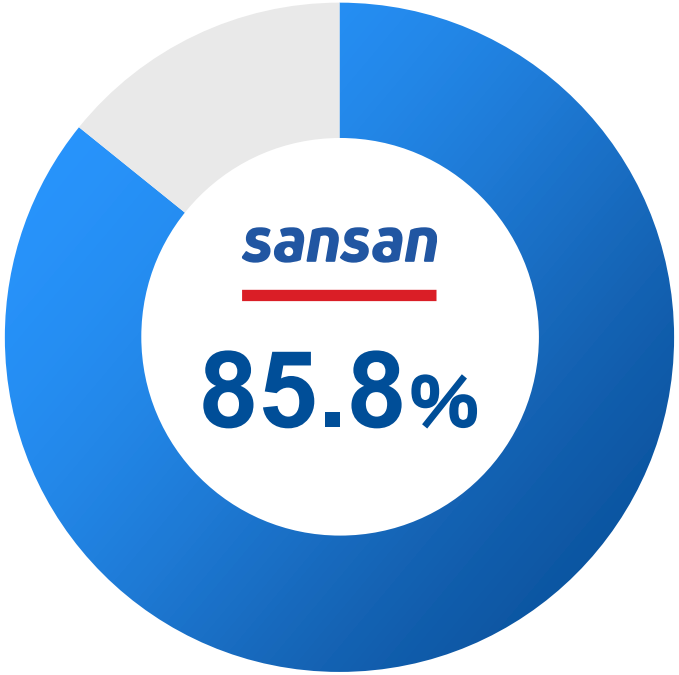
(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと
(2)「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）

© Sansan, Inc.

「Sansan」：圧倒的な認知度と市場シェア

BtoB領域において高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立
法人向け名刺管理サービス市場における売上高シェアは13年連続No. 1

2024年売上高シェア (1)



法人向け名刺管理サービス市場は2013年比で約21倍に拡大、
2026年には約355億円規模へ成長する見込み

法人向け有料名刺管理サービスは、
名刺データを活用した営業DXの普及、
SFA (2) やCRM (3) 等、他ソリューションとの連携や
新機能の搭載により、さらなる市場拡大を見込む

(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）
(2) 営業支援システム
(3) 顧客管理システム

© Sansan, Inc.

「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

日本の企業規模区分（従業者数）	「Sansan」利用企業カバー率 (1)（前年同期末比）	「Sansan」利用従業者カバー率 (1)（前年同期末比）
1,000人以上	24.7%（+4.5pt）	7.2%（+1.1pt）
100人～999人	6.3%（+1.0pt）	5.2%（+0.4pt）
99人以下	0.4%（+0.1pt）	2.0%（－）

▶ **数十倍の利用者の拡大余地**

(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2027年5月期第1四半期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

© Sansan, Inc.

「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**	**Advanced**
		名刺管理機能	Lite ＋ ビジネスデータベース機能 AI機能	Standard ＋ デジタル名刺ソリューション
	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(1)）	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

© Sansan, Inc.

「Bill One」：サービス概要

請求書受領、経費精算、債権管理といった全社に関係する証憑が必要な業務のAXを実現

Bill One
powered by Sansan

全社に関係する証憑が必要な業務

請求書（受領）	領収書	請求書（発行）
Bill One請求書受領	Bill One経費	Bill One債権管理
費用	費用	売上

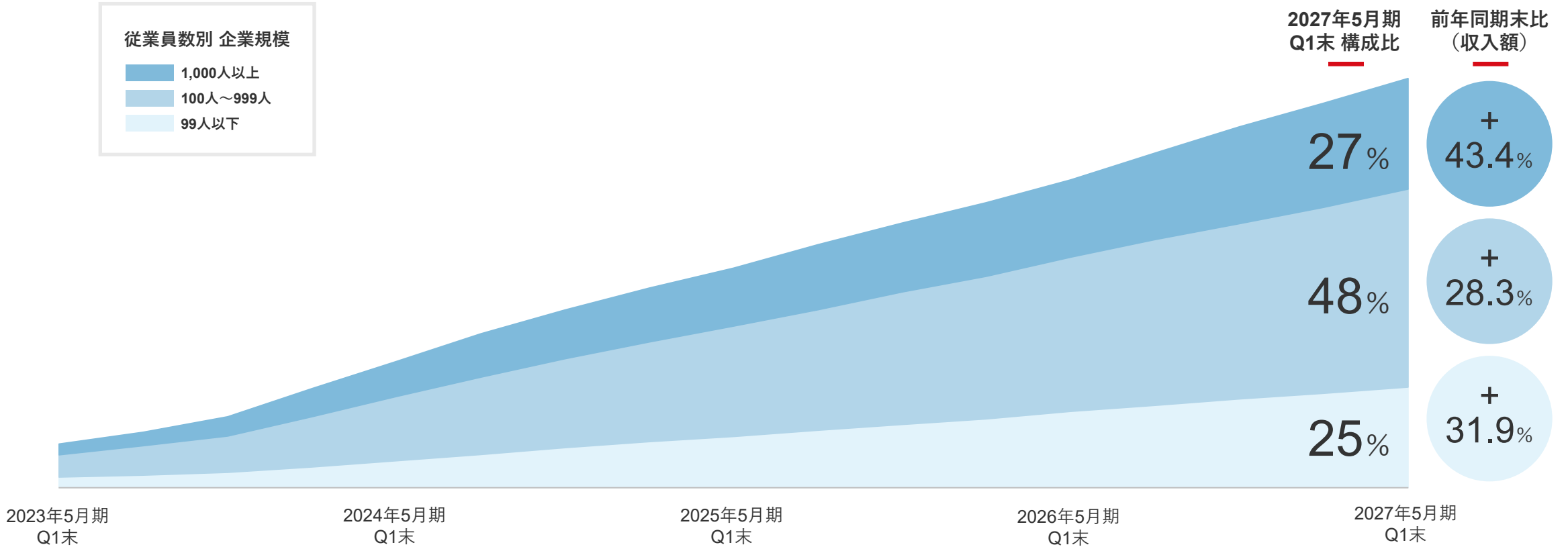
証憑が関係する業務プロセスに、AIとテクノロジーの力で「なくせる」をつくり、組織全体の生産性向上を実現

© Sansan, Inc.

「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 (1)



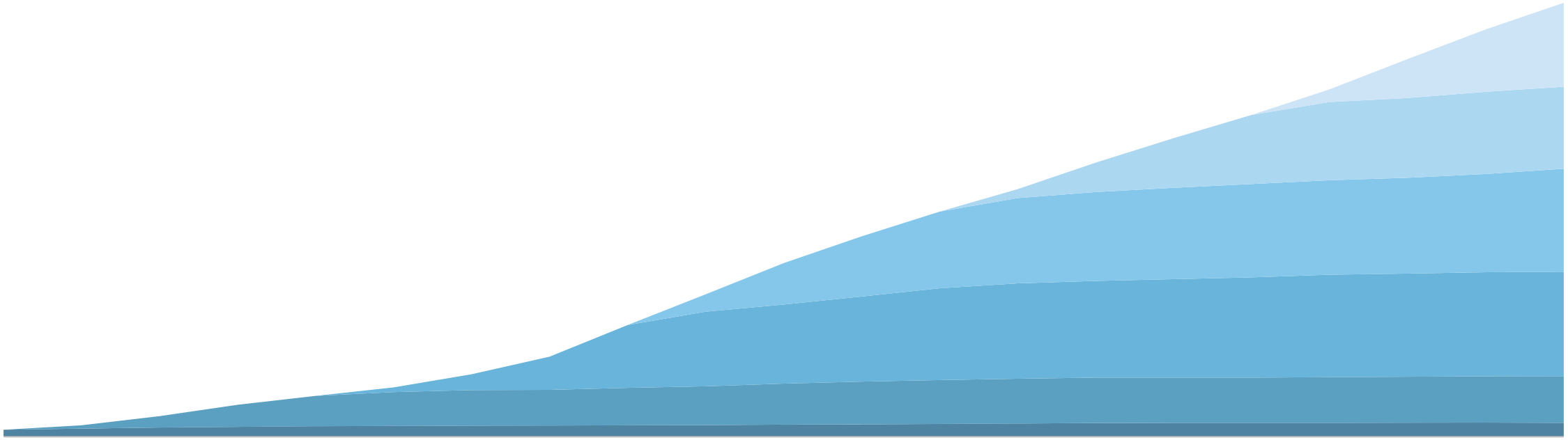
(1)「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

© Sansan, Inc.

「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 (1)（ストック収入）



2022年5月期　2023年5月期　2024年5月期　2025年5月期　2026年5月期

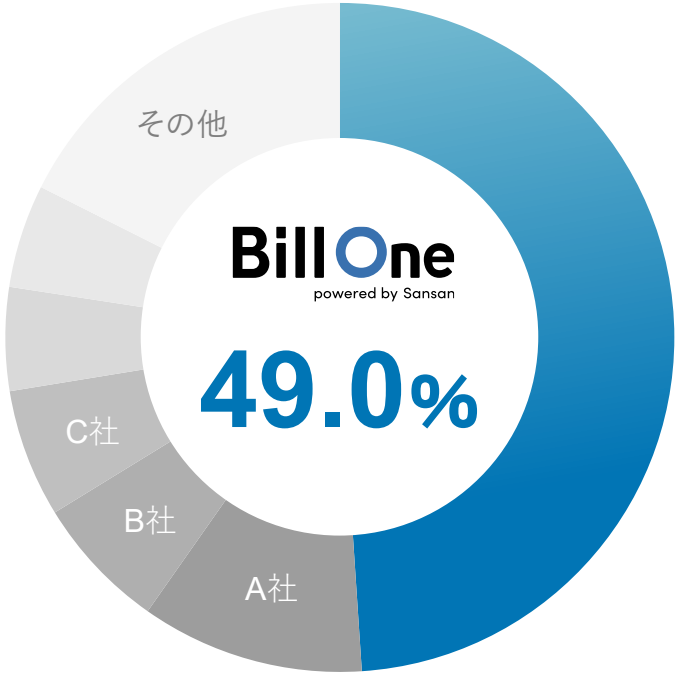
(1)「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

© Sansan, Inc.

「Bill One」：圧倒的な認知度と市場シェア

BtoB領域において高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立
クラウド請求書受領サービス市場における売上高シェアは4年連続No.1

2024年売上高シェア (1)



クラウド請求書受領サービス市場は年率29.3%の高成長が見込まれ、2029年には740億円規模へ成長する見通し

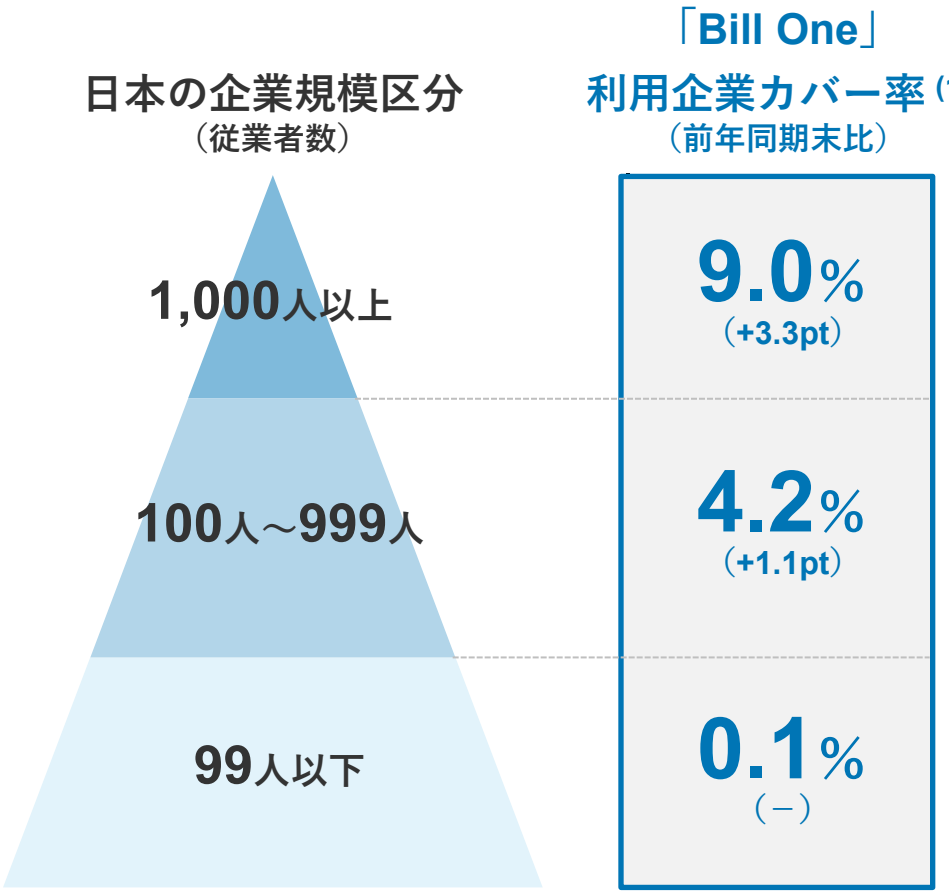
請求書受領サービスは、AI機能の普及によるバックオフィス業務自動化の進展に加え、用途別に分散していた製品の同一ベンダーへの集約が進むことで、さらなる市場拡大を見込む

(1) デロイトトーマツミック経済研究所「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）

© Sansan, Inc.

「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



数十倍の
利用企業の拡大余地

(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2027年5月期第1四半期末における「Bill One」の有料契約件数を基に算出

© Sansan, Inc.

「Bill One」：インボイスネットワーク

2026年8月末のインボイスネットワーク参画企業数は約27.8万社
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、2026年8月時点で直近12か月平均の月次金額を年換算すると約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＋無料契約件数＋有料・無料契約ユーザーに対して請求書を送付する企業数

© Sansan, Inc.

「Bill One」：料金プラン

年次取引件数に応じた課金モデル

年額費用	基本機能（請求書受領／経費／債権管理）	年次取引件数に応じた費用		
		Lite	Standard	Advanced
		デジタル化	Lite ＋ AI [1]・自動化	Standard ＋ カスタマイズ
	オプション機能	複数テナント利用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		

(1)「Bill One請求書受領」の機能

© Sansan, Inc.

「Contract One」：サービス概要

あらゆる契約書をデータ化し、取引の条件や変遷を可視化することで、企業の利益を守る、契約AXサービス

Contract One powered by Sansan　全社に関係する契約のマネジメント

全社契約の一元化

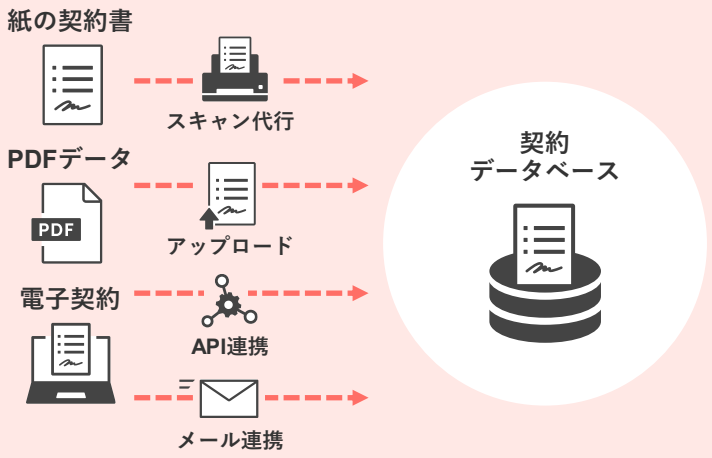
紙・PDF・電子契約等、形式や拠点を問わずあらゆる契約書類を高精度にデータ化。全社横断の契約データベースを構築。

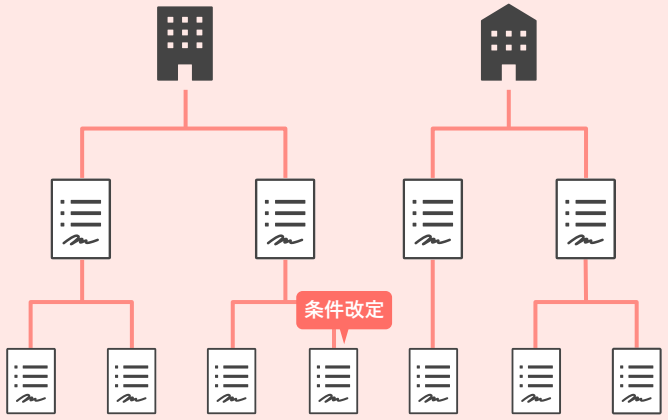
取引の体系的紐付け

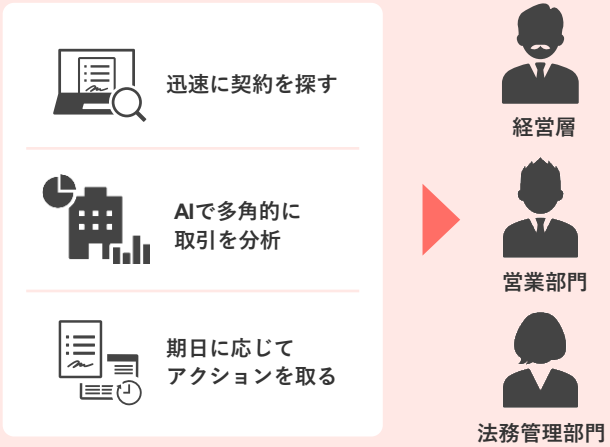
全ての契約書を企業毎に名寄せし、基本契約書・個別契約書・覚書・約款等の親子関係を自動で整理。時系列に沿った取引条件の変更履歴を一目で判別できるよう可視化。

条件管理・リスク制御

AIによる契約レビューのほか、独自管理項目や反社条項を抽出。更新期日アラートや契約条件の検索・多角分析により、取引リスクをコントロール。







© Sansan, Inc.

「Contract One」：料金プラン

法改正や業界特有の課題を解決するAIを活用した個別ソリューションの提供を拡大
既存顧客の利用拡大、新規契約獲得を加速させる

年額費用	基本機能	年次データ化件数に応じた費用		
		Lite	Standard	Enterprise
		契約データ化	Lite ＋ 契約データベース	Standard ＋ データ連携・ガバナンス
	オプション機能	法務AXソリューション プロジェクト・物件管理ソリューション 新リース会計基準対応ソリューション Advancedソリューション		
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		

© Sansan, Inc.

Eight事業

© Sansan, Inc.

「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

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

© Sansan, Inc.

「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		
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**
BtoC	BtoB	BtoB	BtoB
eight premium	eight team	Meets Climbers DXCAMP Eight EXPO	eight career design eight career (2)
月額固定料金 （年間契約）	月額固定料金 （年間契約）	固定料金 (1) （都度課金）	固定料金 (3) （期間契約）
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	「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービス	「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	「Eight」内の転職潜在層にアプローチ可能なプロフェッショナルリクルーティングサービス

(1) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり
(2) Eightキャリア株式会社：人材紹介事業等を展開する当社グループ会社。サービスにより料金形態が異なる
(3) 「Eight Career Design」の料金体系。採用決定時に追加料金あり

© Sansan, Inc.

サステナビリティに関する取り組み

© Sansan, Inc.

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 (1)	2026年5月期実績 (1)
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	87.6%

（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 (1)	2026年5月期実績 (1)
当社サービスでのアナログ情報のデータ化件数	5億件	3.2億件 (2)
当社サービス利用者数	2,000万人	1,129万人 (2)

（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 (1)	2026年5月期実績 (1)
リファラル採用比率	35%	10.0%
Unipos (3) 投稿率	80%	50.9%
女性管理職比率	30%以上	19.9%
女性従業員比率	45%以上	36.2%

（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 (1)	2026年5月期実績 (1)
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 (1)	2026年5月期実績 (1)
スコープ1+2 (4)	カーボンニュートラル	166t-CO_2
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	0.3億件 (2)

(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

© Sansan, Inc.

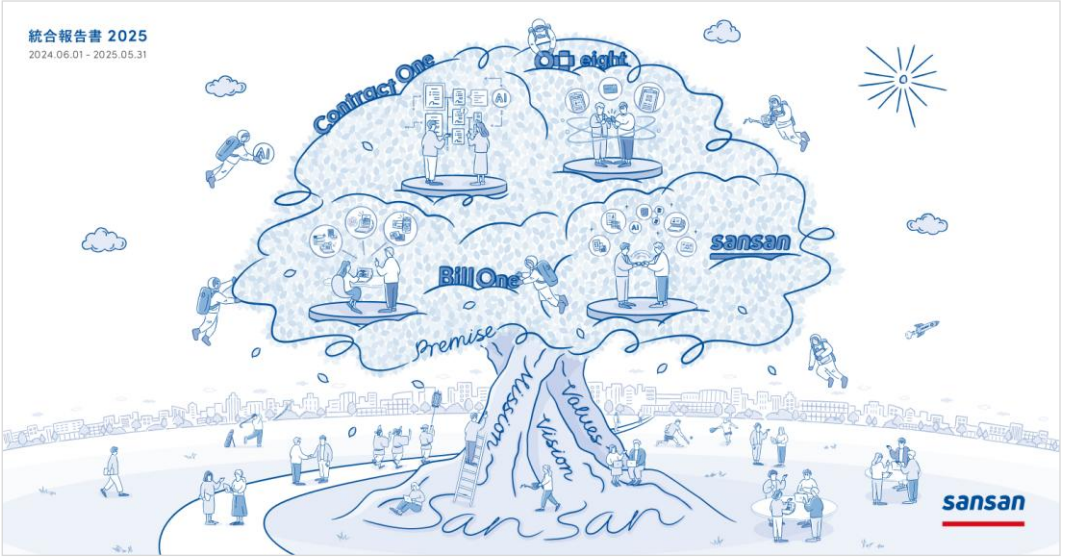
サステナビリティ情報の強化

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

© Sansan, Inc.

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[1] **第5回日経統合報告書アワード 優秀賞**	MerComm, Inc.「International ARC Awards」[1] **PDF Version of Annual Report部門 Bronze賞受賞**
ウェブサイト	日興アイ・アール **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2026 **ESGサイト総合ランキング 銀賞**
ESG	FTSE **FTSE JPX Blossom Japan Index**	FTSE **FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index**
	ISS STOXX **ISS ESG Corporate Rating （Prime）**	MSCI[2] **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・エフィシェント指数**
IR活動	IR協議会 **2025 IR優良企業奨励賞**	IR協議会 **2025 “共感！” IR賞**

(1)「統合報告書2025」受賞
(2) 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, Inc.

sansan