

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2023年5月期 第1四半期 決算説明資料

Sansan株式会社 2022年10月13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 2023年5月期 第1四半期実績

2 通期業績見通し

補足資料

（グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業）

目次

1 2023年5月期 第1四半期実績

2 通期業績見通し

第1四半期累計実績ハイライト

■ 連結売上高は前年同期比24.3%増

売上高 : Sansan／Bill One事業は23.7%増、Eight事業は25.8%増

ARR⁽¹⁾ : 21.9%増の20,809百万円

■ 通期業績見通しに対して、順調な進捗

期初公表した連結業績見通しに変更なし

調整後営業利益⁽²⁾の減益は、人材採用やマーケティング活動の強化によるもので計画通り

■ インボイス管理サービス「Bill One」の高成長が継続

「Bill One」MRR⁽³⁾ は前年同期比332.1%増の140百万円

2022年8月時点のARRは1,690百万円

(1) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）、算出方法の見直しにより、2022年5月期Q1の値を変更

(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) Monthly Recurring Revenue（月次固定収入）、算出方法の見直しにより、2022年5月期Q1の値を変更

連結実績の概況

売上高は前年同期比24.3%の増収、調整後営業利益は成長投資の実行により減益
経常利益以下の段階利益の減益は、前年同期に大きな投資有価証券売却益を計上したことによるもの

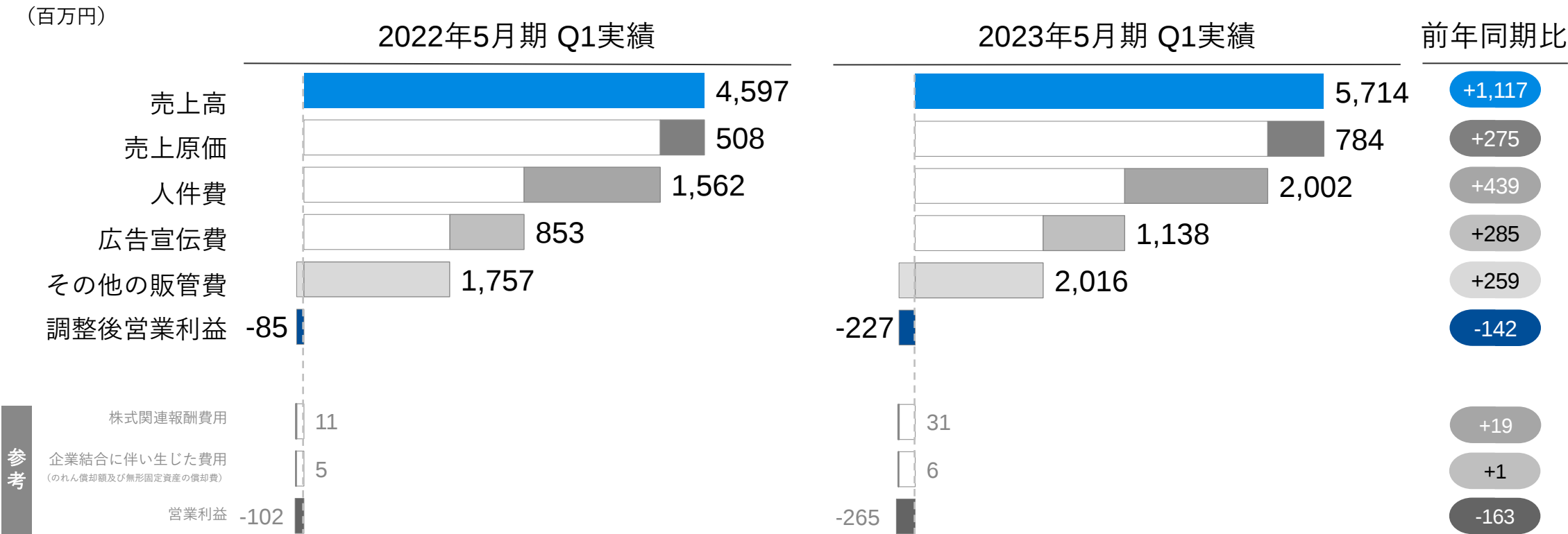
		2022年5月期	2023年5月期	
(百万円)		Q1実績	Q1実績	前年同期比
連結業績	売上高	4,597	5,714	+24.3%
	売上総利益	4,088	4,930	+20.6%
	売上総利益率	88.9%	86.3%	-2.6pt
	調整後営業利益	-85	-227	—
	調整後営業利益率	—	—	—
	経常利益	754	-173	—
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	652	-325	—
	EPS ⁽¹⁾	5.23円	-2.61円	—

(1) 2021年12月1日付で普通株式1株を4株とする株式分割を行っているため、2022年5月期の期首に分割されたと仮定し、EPSを算定しています。

調整後連結営業利益の増減要因

積極的な人材採用やマーケティング活動により、
人件費は前年同期比439百万円（28.1%）増加、広告宣伝費は同285百万円（33.4%）増加

連結売上高～調整後営業利益の状況



セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）
調整額（調整後営業利益）は人員の増加等により、前年同期比で250百万円のマイナス拡大

		2022年5月期	2023年5月期	
(百万円)		Q1実績	Q1実績	前年同期比
売上高	連結	4,597	5,714	+24.3%
	Sansan／Bill One事業	4,160	5,147	+23.7%
	Eight事業	424	533	+25.8%
	その他	13	55	+308.0%
	調整額	-1	-21	—
調整後営業利益	連結	-85	-227	—
	Sansan／Bill One事業	1,142	1,221	+6.9%
	Eight事業	-176	-135	—
	その他	2	-9	—
	調整額	-1,054	-1,304	—

Sansan／Bill One事業の概況

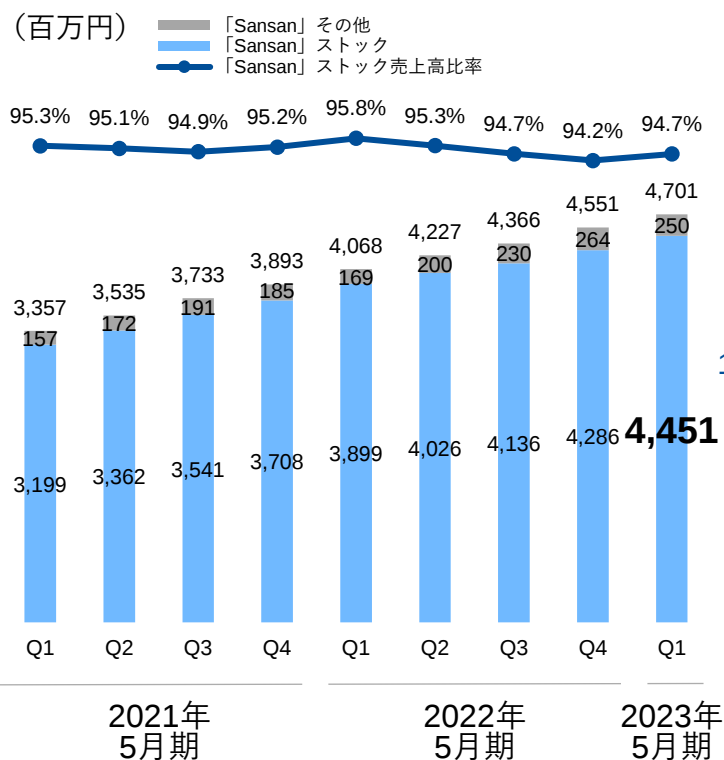
売上高は「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長を背景に、前年同期比23.7%の増収
調整後営業利益は「Sansan」「Bill One」への成長投資を行いながらも、同6.9%の増益

		2022年5月期	2023年5月期	
(百万円)		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	4,160	5,147	+23.7%
	「Sansan」	4,068	4,701	+15.5%
	「Sansan」 ストック	3,899	4,451	+14.1%
	「Sansan」 その他	169	250	+48.1%
	「Bill One」	89	401	+346.1%
	その他	2	44	+1,916.7%
	調整後営業利益	1,142	1,221	+6.9%
	調整後営業利益率	27.5%	23.7%	-3.8pt

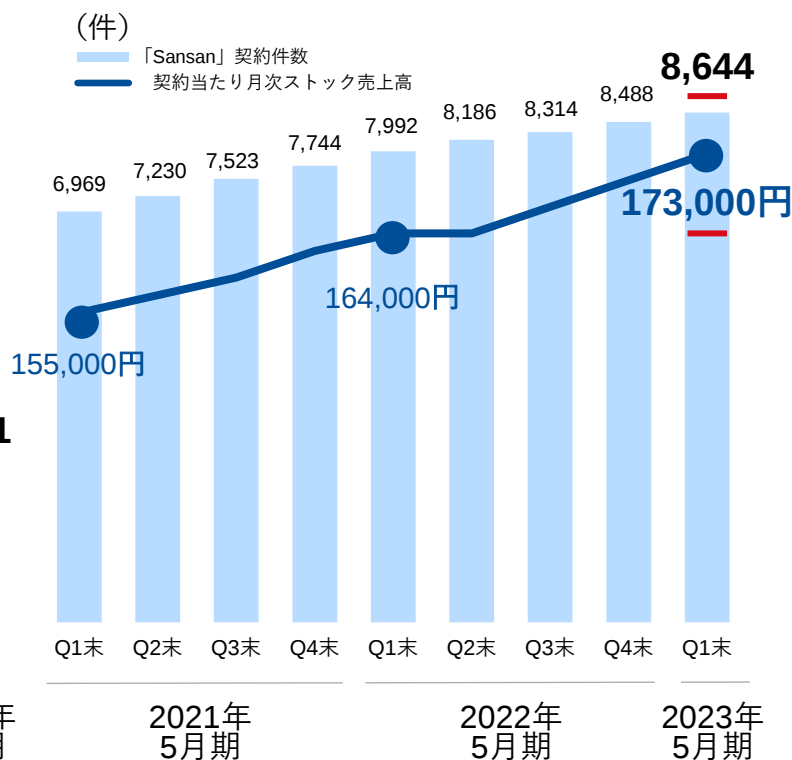
Sansan／Bill One事業：「Sansan」ストック売上高・契約件数・契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

「Sansan」のストック売上高は前年同期比14.1%増、その他売上高は同48.1%増
 契約件数は同8.2%増、契約当たり月次ストック売上高は同5.5%増、解約率は1%以下の低水準を維持

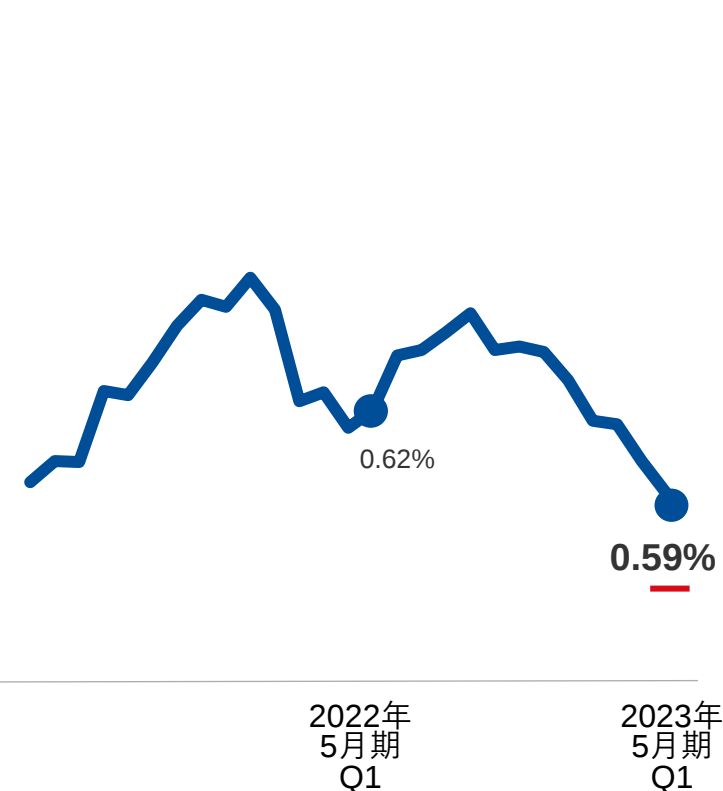
「Sansan」ストック売上高



「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／Bill One事業：「Sansan」の開発スケジュール

2022年6月より、プロダクト刷新による一部新機能の利用が開始

2022年10月以降、メールの接点を表示し、検索を可能とする機能等を搭載予定

2022年5月期

2023年5月期

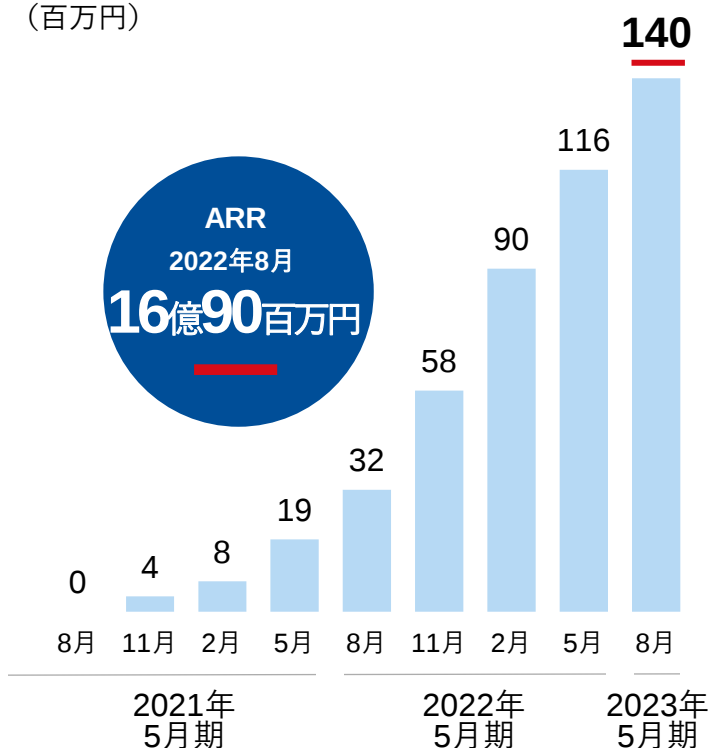
Q3	Q4	Q1	Q2以降
メール署名取り込み機能の追加 (12月)	- 企業情報の閲覧 (3月) - ウェブサイトの問い合わせフォーム連携機能の追加 (5月)	- 帝国データバンク社との連携強化 (6月) - 企業・人物のリスク検索 (8月)	- メール接点の表示と検索機能 - DMソリューション機能 (随時追加)

Sansan／Bill One事業：「Bill One」MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均月次解約率

**MRRは前年同期比332.1%増、2022年8月時点のARRは1,690百万円、有料契約件数は同232.1%増
有料契約当たり月次ストック売上高は同30.2%増、解約率は0.45%の低水準**

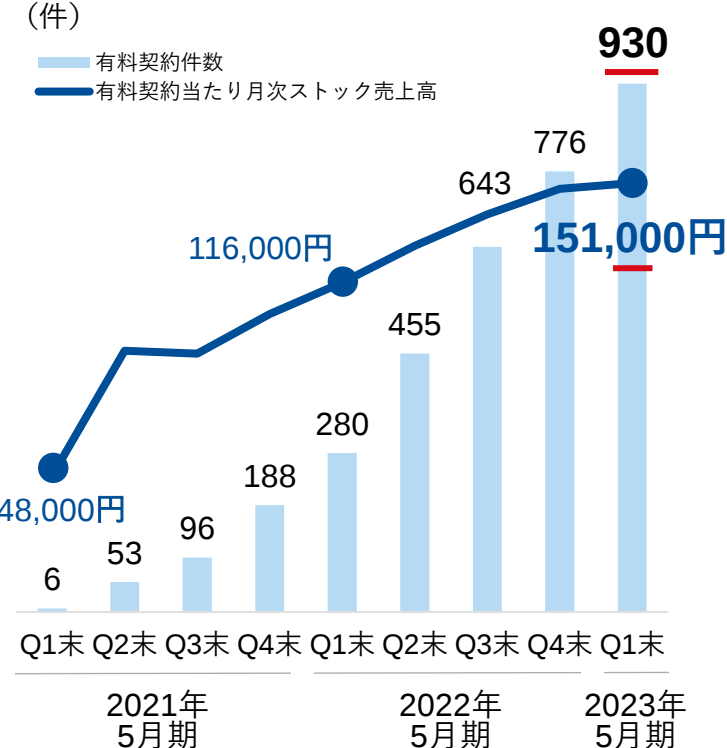
「Bill One」MRR⁽¹⁾

(百万円)

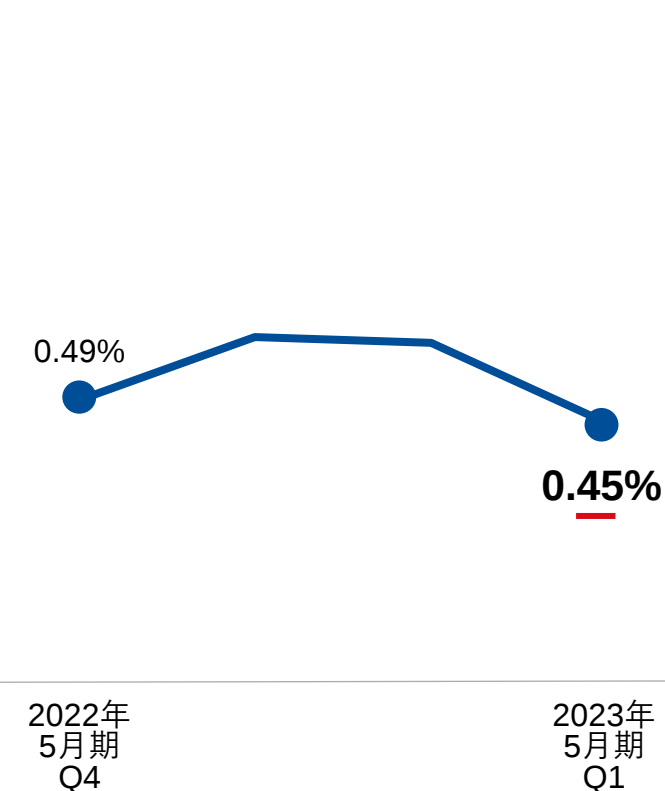


「Bill One」有料契約件数⁽²⁾・
有料契約当たり月次ストック売上高

(件)



「Bill One」直近12か月平均月次解約率⁽³⁾



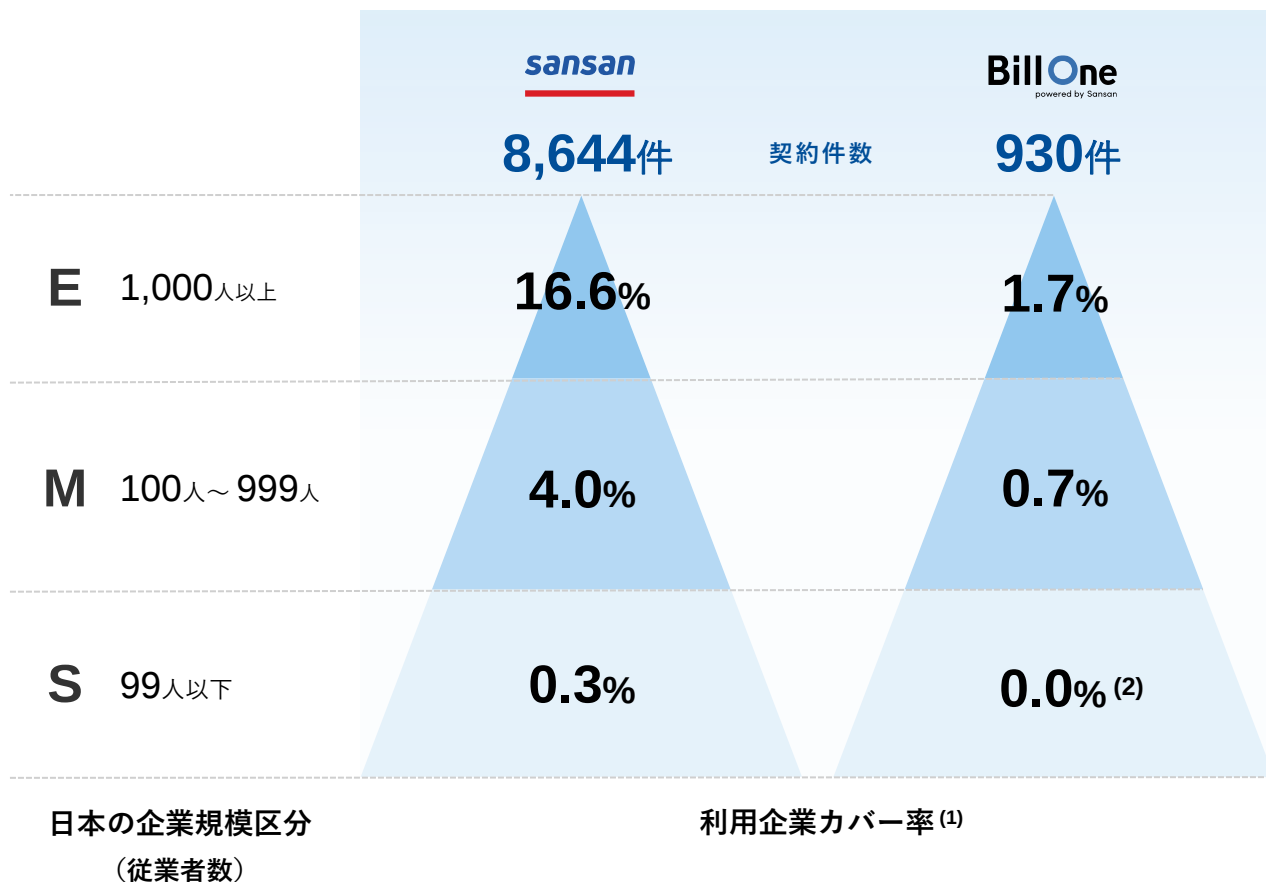
(1) 算出方法の見直しにより、2022年5月期Q4以前の値を変更

(2) 集計タイミングを契約締結完了時点からサービス利用開始時点に見直したことにより、2022年5月期Q4末以前の値を変更（見直し前の算出方法を適用した場合、2023年5月期Q1の値は1,015件）

(3) 「Bill One」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／Bill One事業：企業規模別利用企業カバー率

「Sansan」の実績に鑑みて、「Bill One」は大企業の利用カバー率に大きな拡大余地



新規開拓の
大きな余地

(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2023年5月期Q1末における各サービスの契約件数を基に算出

(2) 有料契約件数のみ

Sansan／Bill One事業：「Bill One」の日本国内における潜在市場規模とARR

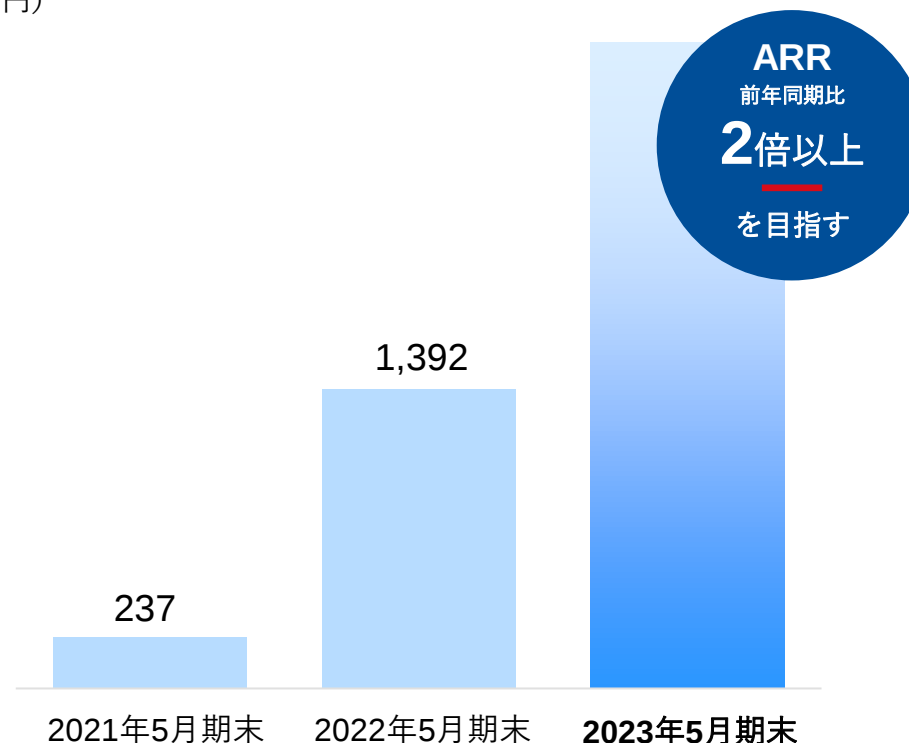
業種や規模を問わず、全企業が対象となることから、国内において広大な開拓余地が存在
2023年5月末において、前年同期比2倍以上のARRを目指す

「Bill One」潜在市場規模 (1)



「Bill One」ARR (2)

(百万円)



(1) 「2016年経済センサス活動調査」総務省統計局

(2) 「Bill One」MRRの算出方法の見直しにより、前年同期以前の値を変更

Eight事業の概況

BtoBサービスの拡大により、売上高は前年同期比25.8%の増収
調整後営業利益は、同40百万円の赤字縮小

		2022年5月期	2023年5月期	
(百万円)		Q1実績	Q1実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	424	533	+25.8%
	BtoCサービス	71	72	+2.1%
	BtoBサービス	352	460	+30.6%
	調整後営業利益	-176	-135	—
	調整後営業利益率	—	—	—
	「Eight」 ユーザー数 ⁽¹⁾	296万人	315万人	+18万人
	「Eight Team」 契約件数	2,342件	3,008件	+28.4%

(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

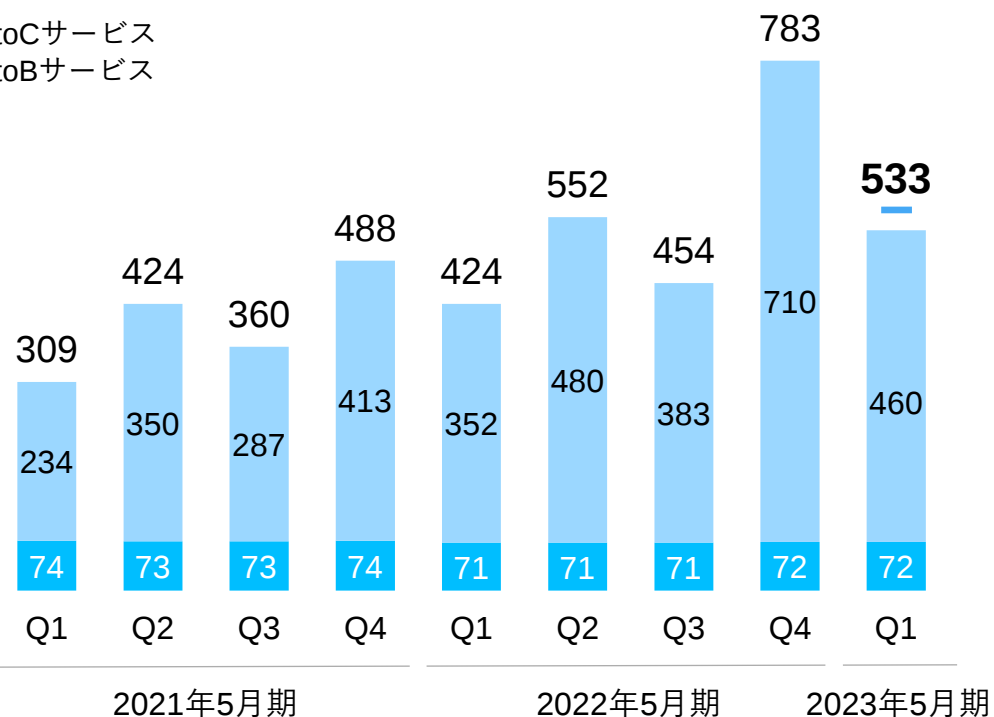
Eight事業：売上高・調整後営業利益

BtoBサービス売上高の前Q4比での減収は、大型ビジネスイベント等を実施しなかったことによるもの
調整後営業利益は、通期での黒字化を目指す計画

売上高

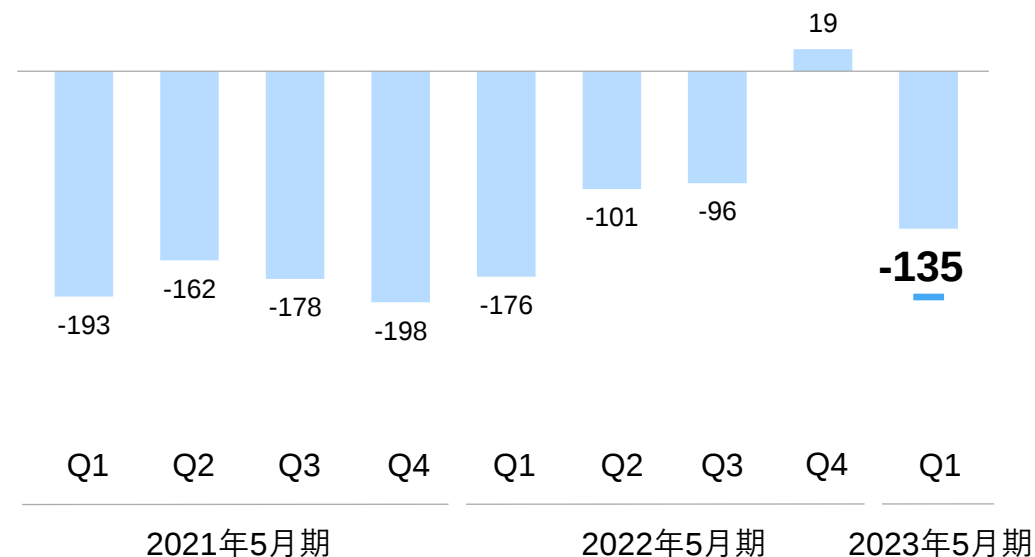
(百万円)

■ BtoCサービス
■ BtoBサービス



調整後営業利益

(百万円)



目次

1 2023年5月期 第1四半期実績

2 通期業績見通し

2023年5月期 連結業績見通し

連結業績見通しに変更なし

2023年5月期は、連結売上高の堅調な成長と売上高成長以上の調整後連結営業利益の成長を目指す

		2022年5月期	2023年5月期 ⁽¹⁾	
(百万円)		通期実績	通期見通し	前年同期比
連結業績	売上高	20,420	25,117 ～25,764	+23.0% ～+26.2%
	Sansan／Bill One事業	18,105	21,998 ～22,632	+21.5% ～+25.0%
	Eight事業	2,213	2,900 ～3,010	+31.0% ～+36.0%
	調整後営業利益	730	917 ～1,288	+25.5% ～+76.3%
	調整後営業利益率	3.6%	3.7% ～5.0%	+0.1pt ～+1.4pt

(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。

中期的な財務目標（2023年5月期～2025年5月期）

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す

重視する経営指標

1

連結売上高

20%台以上の堅調な成長の継続

2

調整後連結営業利益

毎決算期における利益率の向上

Sansan／Bill One事業

2025年5月期での「Sansan」「Bill One」

合計の調整後営業利益100億円以上の計上

（同セグメント内の新規サービス等の「その他」は除く）

Eight事業

通期での安定的な調整後営業利益の計上

補足資料

グループ概要



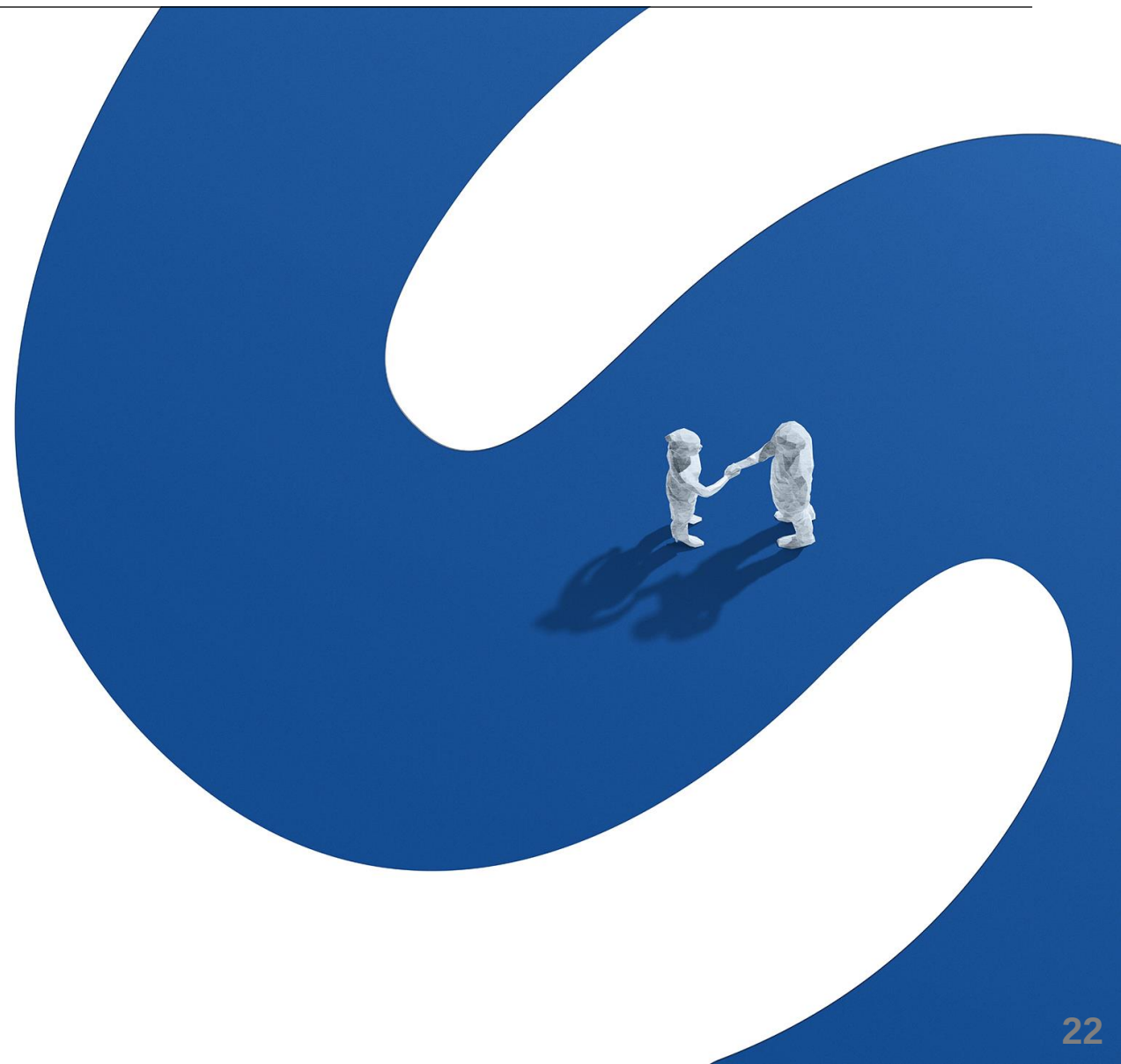
ミッションとビジョン

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

2007年～2012年

創業と事業立ち上げ

2007年

三三株式会社
(現Sansan株式会社) を設立
「Link Knowledge」
(現営業DXサービス「Sansan」)
を提供開始

2012年

キャリアプロフィール「Eight」を
提供開始

2013年～2018年

大型資金調達による マーケティング

2013年～2018年

累計100億円を超える資金調達を実施

2013年

「Sansan」のテレビCM第1弾を放送開始

2014年

商号をSansan株式会社へ変更

2019年～現在

多角的な成長へ

2019年

東京証券取引所マザーズに上場

2020年

インボイス管理サービス「Bill One」を提供開始
ログミー株式会社をグループ会社化

2021年

東京証券取引所市場第一部に上場市場変更
名刺作成サービス「Sansan名刺メーカー」を提供開始

2022年

クラウド契約業務サービス「Contract One」を
提供開始
東京証券取引所プライム市場に移行

2022年5月期
連結売上高

20,420百万円

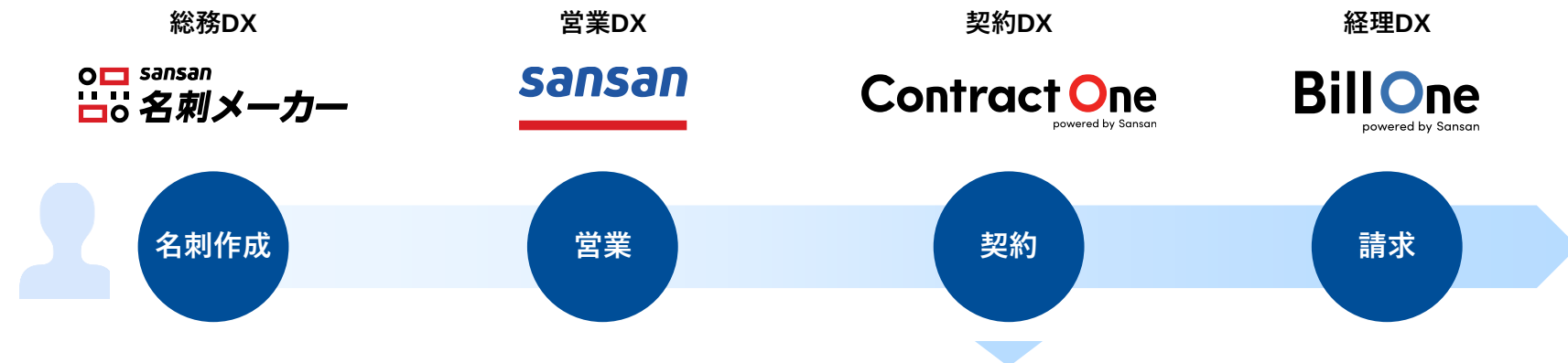


(1) グラフは、各年5月期の売上高（2016年5月期以前は単体売上高、2017年5月期以降は連結売上高）

働き方を変えるDX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DXサービス」を提供
ビジネスフローにおけるさまざまな分野でサービスを展開

法人向けDX



個人向けDX



SansanのDXサービスの活用で変わる働き方

必要な情報を
すぐに見つけられる



情報の管理がしやすく
すぐに共有できる



情報を分析・活用しやすく
データに基づいた判断ができる



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で構成 (1)

Sansan／Bill One事業		
「Sansan」	「Bill One」	その他
営業DXサービス 	インボイス管理サービス 	クラウド契約業務サービス 
名刺作成サービス 		

Eight事業	
BtoCサービス	BtoBサービス
キャリアプロフィール  - 「Eightプレミアム」	キャリアプロフィール  - 「Eight Team」 - 「Eight Marketing Solutions」 - 「Meets」 - 「Climbers」 - 「DX Camp」 - 「Business IT & SaaS EXPO」 - 「Eight Career Design」
	全文書き起こしメディア (2) 

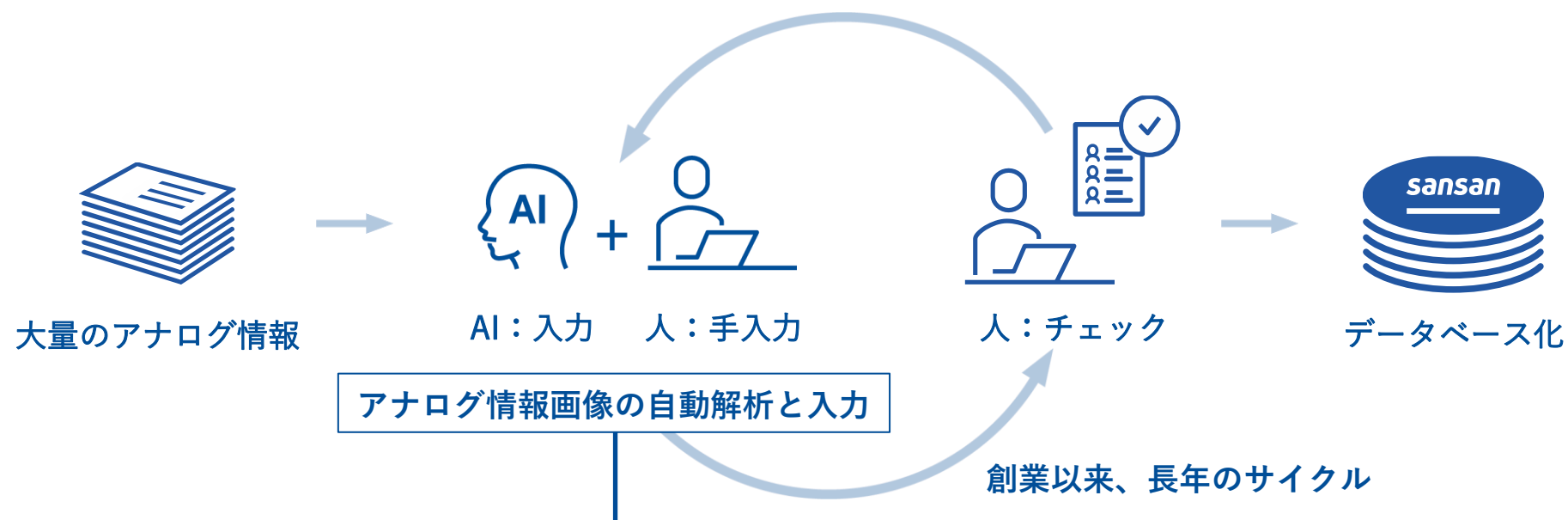
(1) 2022年5月期（2021年6月1日）より、一部サービスの計上方法を変更した上で、報告セグメントをSansan／Bill One事業、Eight事業の2つに変更しています。
 なお、報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）及びセグメントに配賦しない各種コストは調整額に計上しています。

(2) 連結子会社のログミー株式会社が提供するサービス

アナログ情報をデータ化する仕組みとテクノロジー

競合他社の追従を許さないアナログ情報のデータ化オペレーションを確立

大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化



テクノロジーの組み合わせ

項目の自動判別・
マイクロタスク化

言語の自動判定

オペレーターへの
自動振分け

分散化された入力
オペレーターネットワーク

画像処理技術

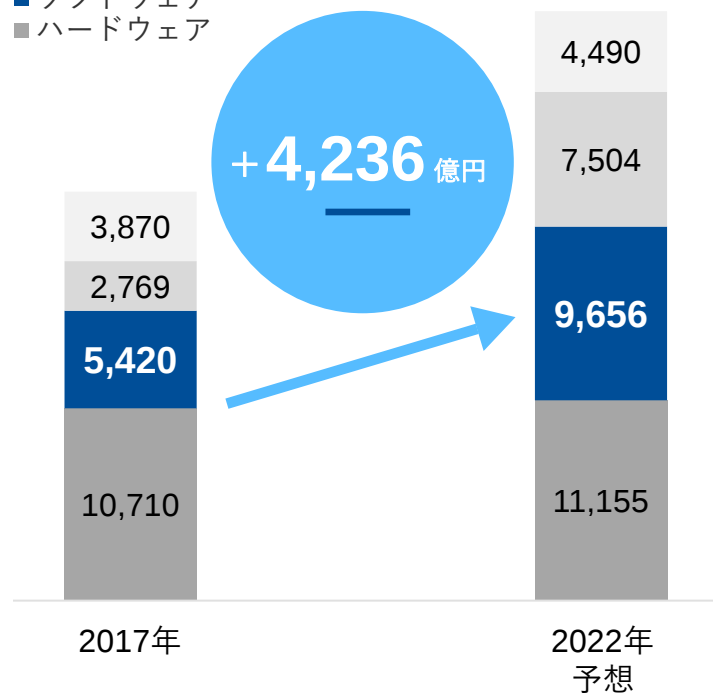
「追い風」となる市場環境

働き方改革とデジタルトランスフォーメーション等が、クラウドサービスへのニーズを後押し

国内働き方改革ICT市場 支出額 (1)

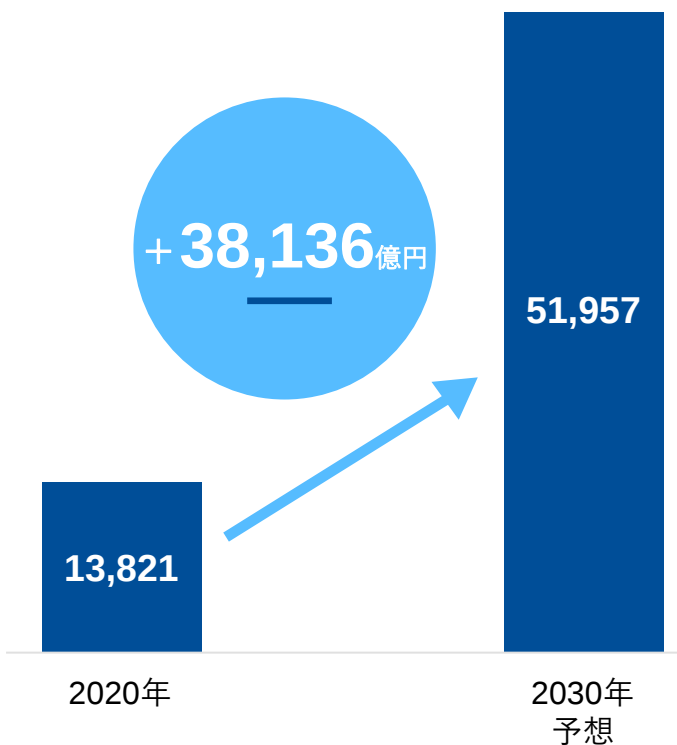
(億円)

- 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



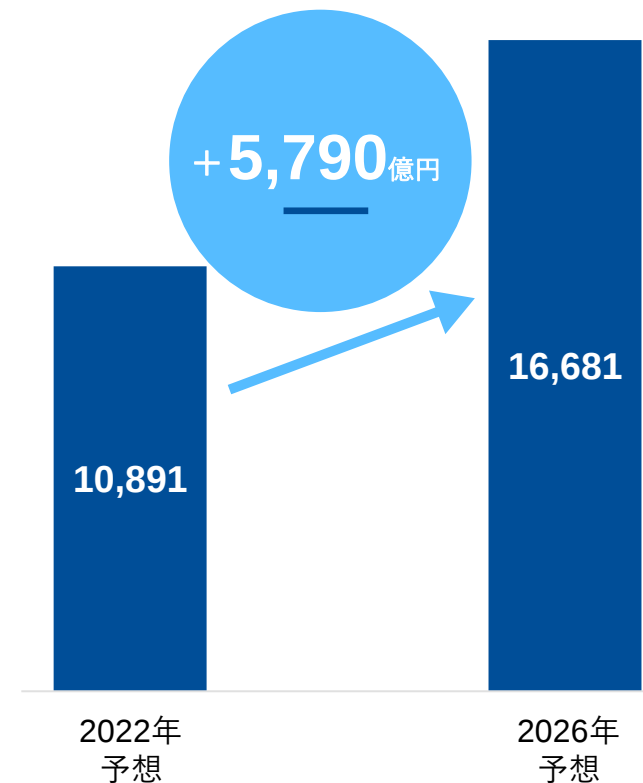
デジタルトランスフォーメーション市場規模 (2)

(億円)



国内SaaS市場規模 (3)

(億円)



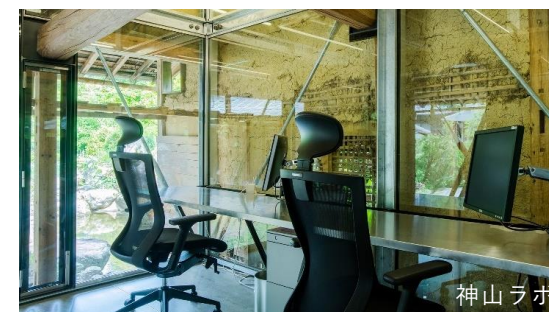
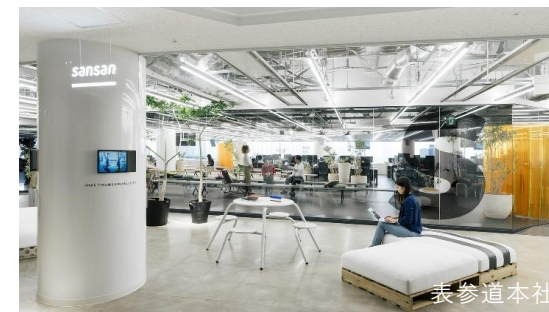
(1) 「国内働き方改革 ICT市場予測、2018年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス／ビジネスサービス、通信サービス別」 (IDC Japan 、2018年12月)

(2) 「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンチャー戦略編」 富士キメラ総研

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2022年版」 富士キメラ総研

会社概要 (1)

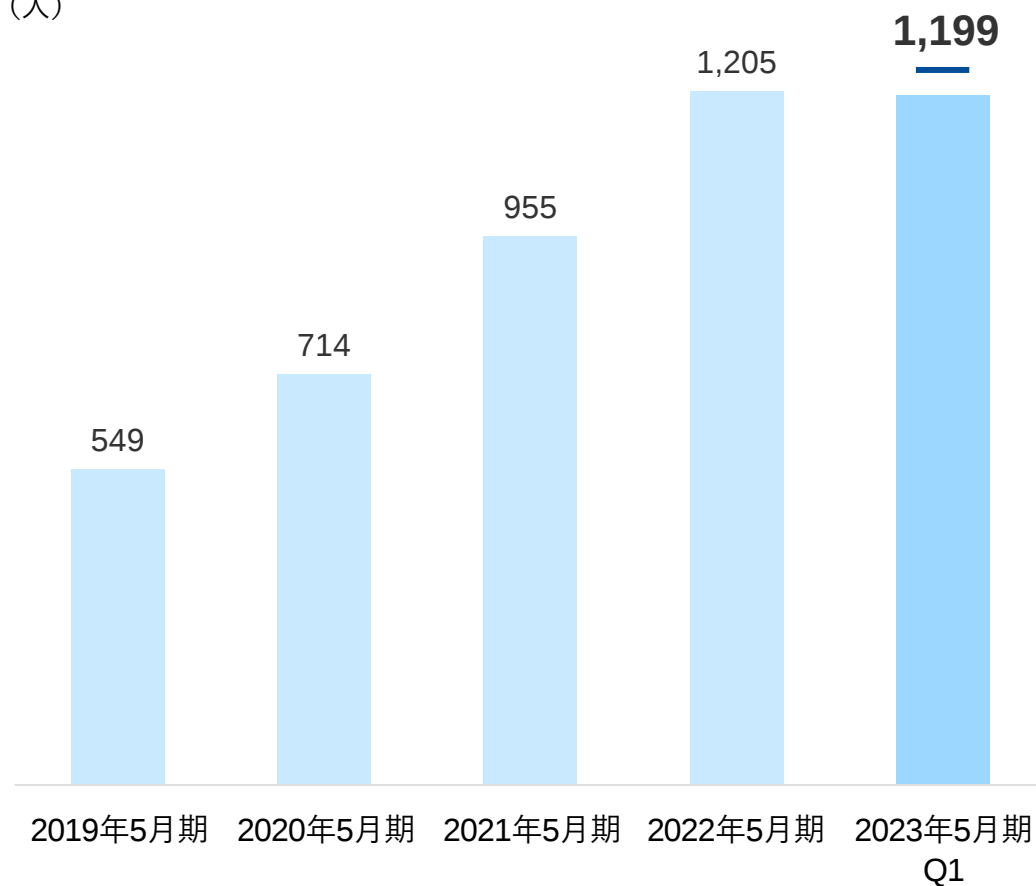
社 名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設 立	2007年6月11日
所 在 地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠 点	支店：関西、福岡、中部 サテライトオフィス：徳島、京都、福岡、北海道、新潟
グループ 会 社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Corporation（アメリカ） ログミー株式会社
代 表 者	寺田 親弘
従業員数	1,199名
資 本 金	6,450百万円
売 上 高	20,420百万円（2022年5月期）
株主構成	金融機関20.19%、証券会社1.32%、その他の法人2.17%、外国法人等28.47%、個人その他47.85% （2022年5月末時点）



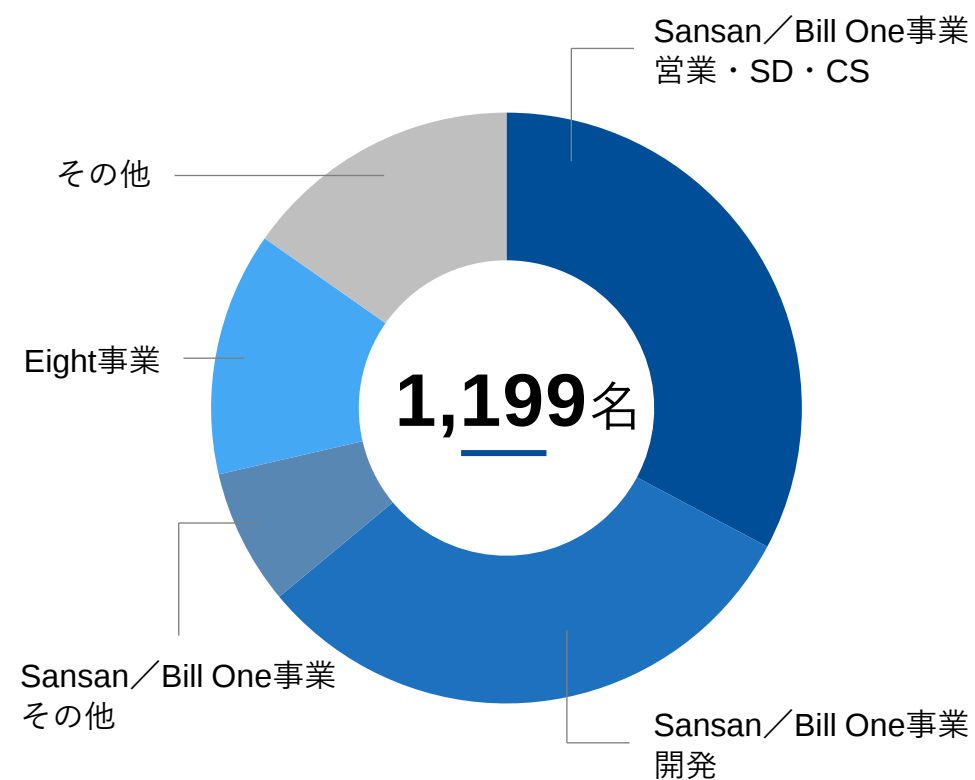
従業員数の状況

連結従業員数の推移⁽¹⁾

(人)



人員構成⁽²⁾



(1) 算出方法の見直しにより、2020年5月期から2022年5月期以前の値を変更

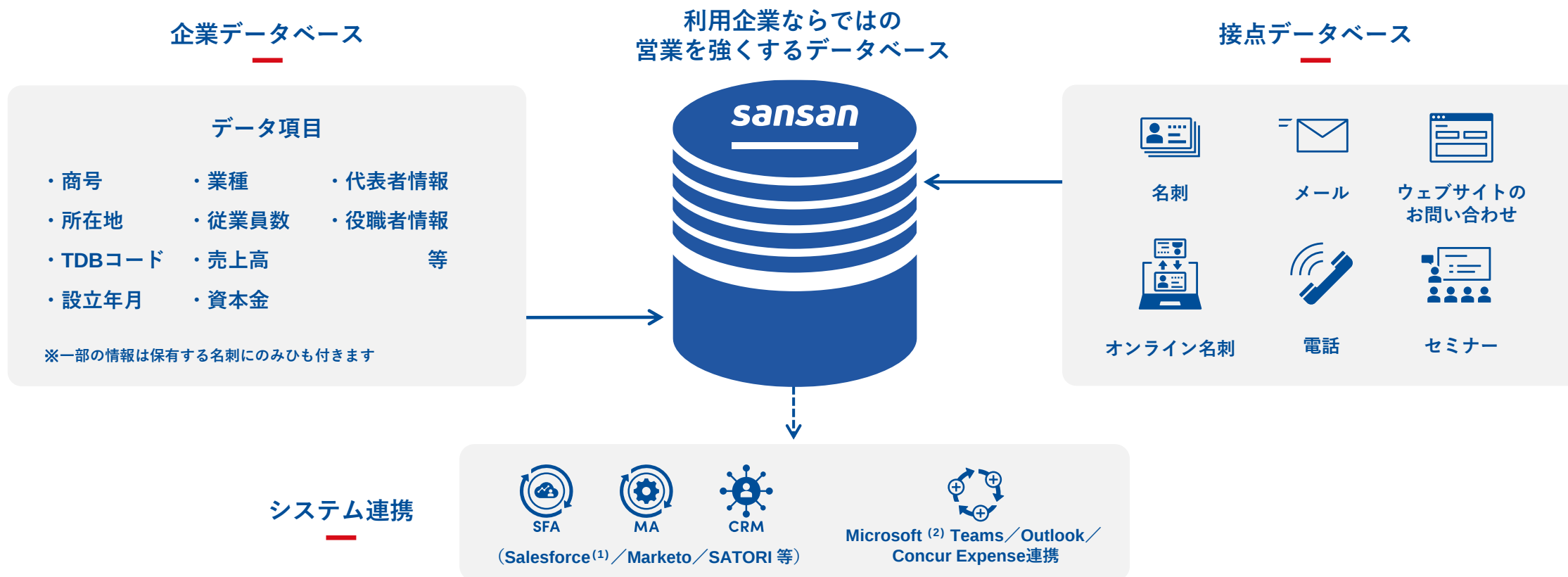
(2) 2022年8月31日現在

Sansan／Bill One事業

「Sansan」：営業を強くするデータベースへのプロダクト刷新

名刺管理サービスから、営業DXサービスへプロダクトを刷新

企業情報と接点データベースを組み合わせ、利用企業ならではのデータベースを構築

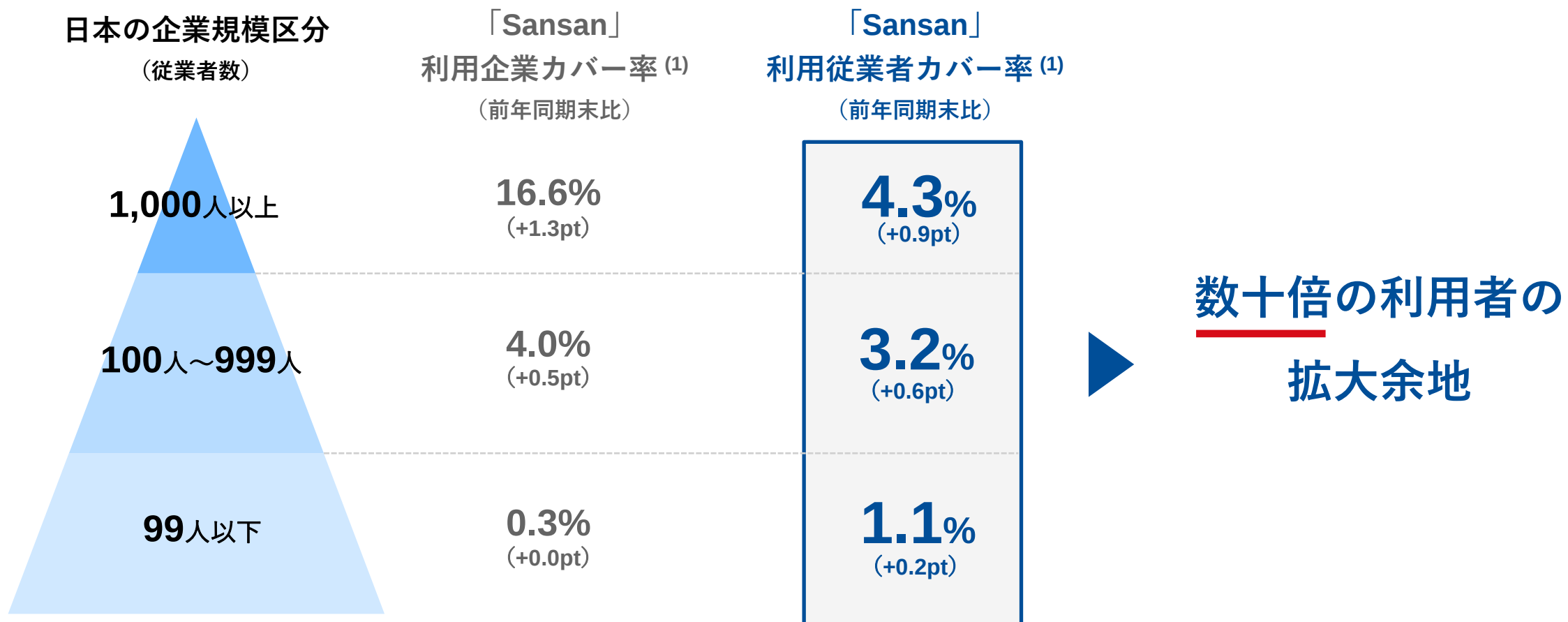


(1) Salesforceは、salesforce.com, Inc.の登録商標です。

(2) Microsoft Teams、Teams、Microsoft Outlookは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

「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



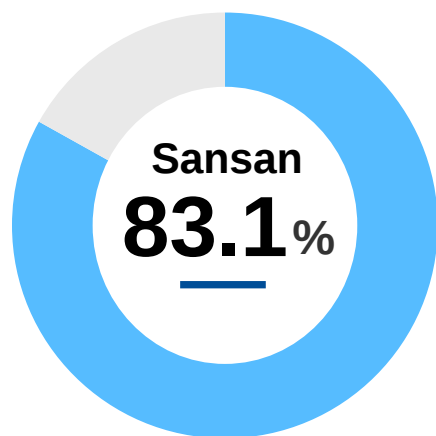
(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2023年5月期Q1末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出（算出方法の見直しにより、2022年5月期Q1末の値を修正）

「Sansan」：「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

2020年売上高シェア (1)



強固な営業組織と盤石な顧客基盤

創業15年間で培った
SaaSノウハウ



(1) 「営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2022」 (2021年12月 シード・プランニング調査)

「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)	A) 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	B) 契約ID数に応じた費用 既に保有している名刺をデータ化 する費用（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)	A, B共通）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)	A, B共通）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)	A) 企業規模や利用用途に 応じて設定（年間契約） 1契約当たり月額数万～数百万円	B) 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」：契約件数と契約当たり月次ストック売上高の拡大

契約件数の拡大と契約当たり月次ストック売上高の拡大で成長を図る

契約件数の拡大

- ・ 中堅・大企業向け営業体制の拡充
- ・ ソリューション営業の推進
- ・ 地方展開の推進

契約件数

5,362 (2019年5月期Q1末)  8,644 (2023年5月期Q1末)
約**1.6**倍

×

契約当たり月次ストック売上高の拡大

既存顧客の利用拡大

- ・ 全社利用の推進（営業部門から全社へ）
- ・ 導入支援の充実
- ・ 「オンライン名刺」の推進
- ・ 他社パートナーとの協業体制の強化

+

アップセル機会

- ・ 上位エディションの推進
- ・ 他社との連携やM&Aを活用

契約当たり月次ストック売上高

123,000円 (2019年5月期Q1末)  173,000円 (2023年5月期Q1末)
約**1.4**倍

「Sansan」：オンライン名刺機能の利用拡大

リモートワーク等の新しい働き方を背景に2020年6月よりオンライン名刺機能を提供開始

「Eight」や「Microsoft Teams」⁽¹⁾ 「Google カレンダー™」⁽²⁾ との自社・他社連携を強化



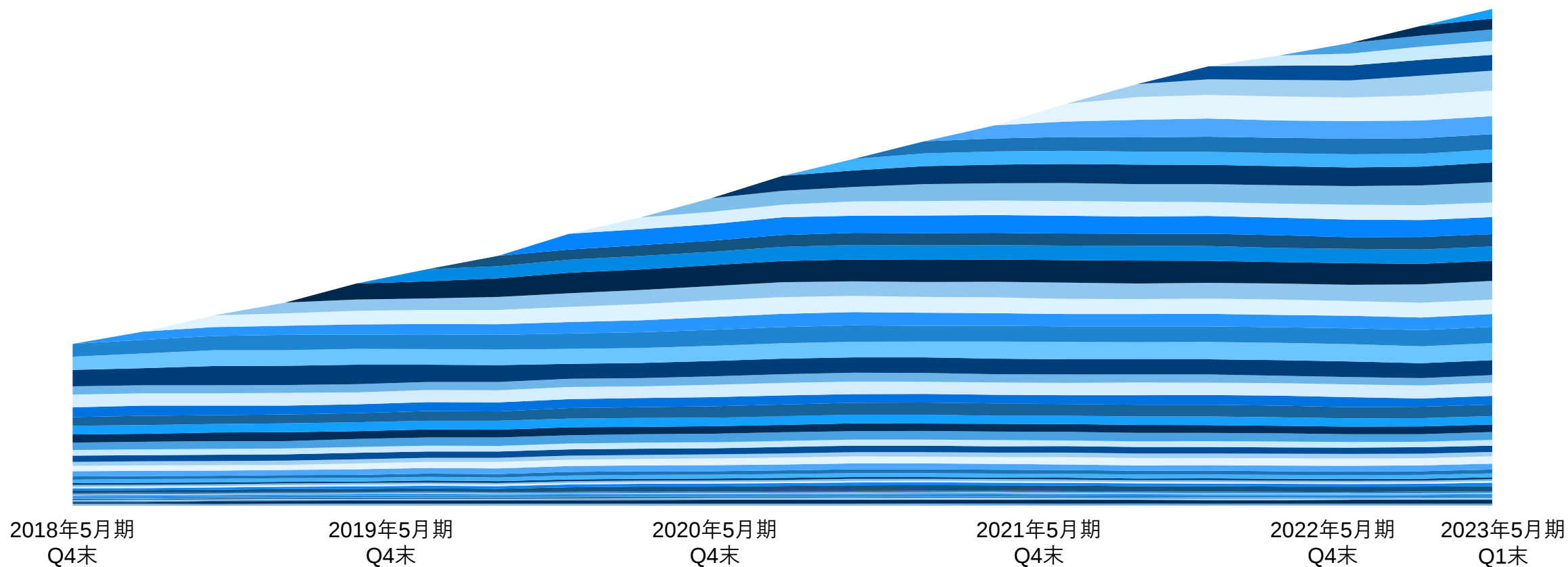
(1) Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

(2) Google Workspace、およびGoogle カレンダーはGoogle LLCの商標です。

「Sansan」：サービス開始時期別収入構成（ストック収入）

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）



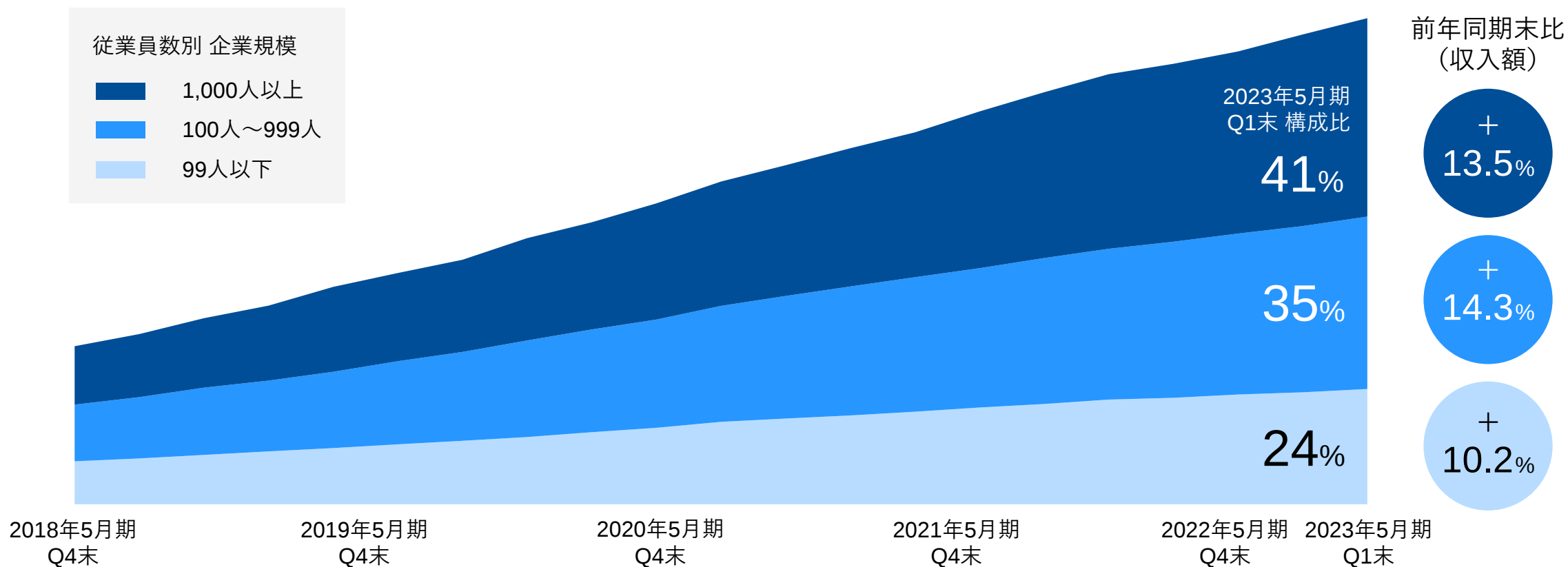
(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加分が上回った状態のこと

(2) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）、算出方法の見直しにより、2022年5月期Q4末以前のグラフから変更

「Sansan」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

顧客規模別の収入構成比に大きな変化はなし

「Sansan」顧客規模別の収入構成⁽¹⁾（ストック収入）



(1) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）、算出方法の見直しにより、2022年5月期Q3末以前のグラフから変更

「Bill One」：サービス概要

請求書受領機能に加え、2022年7月に請求書発行機能を提供開始
適格請求書発行への対応を予定しており、受領・発行の両側面から企業のインボイス制度対応を後押し

請求書を発行する企業



郵送



メール添付



アップロード

Bill One
powered by Sansan

ワンストップ受領

さまざまな形式・方法で送付される請求書を
「Bill One」がユーザーに代行して集約します。

99.9%の精度でデータ化

AI、OCR、入力オペレーターが、99.9%という高い精度で請求書をデータ化。
請求書の受領やデータ化の完了を担当者にメールで通知します。

クラウド上で一元管理

データ化された請求書は、専用のデータベースで一元管理されるほか、
他のシステムと連携機能を提供しています。

Bill Oneの契約企業



「Bill One」：市場シェアと導入顧客

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
企業規模を問わず、さまざまな業種業態の顧客を獲得

クラウド請求書受領サービス市場⁽¹⁾

Bill One
powered by Sansan

請求書受領サービス
売上高シェア
No.1

導入顧客事例

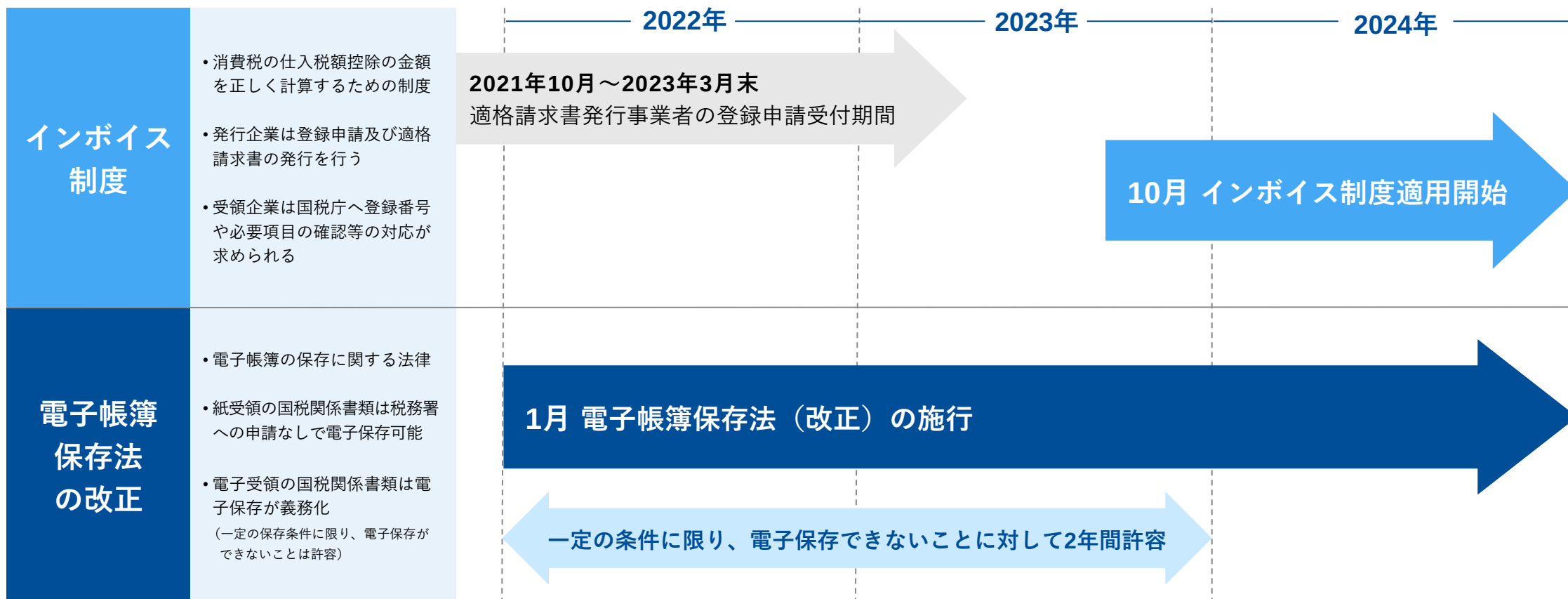


(1)デロイト トーマツ ミック経済研究所「驚異的な成長が見込まれるクラウド請求書受領サービス市場の現状と将来」（ミックITレポート2022年7月号）

「Bill One」：請求書分野における外部環境

2023年10月より、インボイス制度が適用開始予定

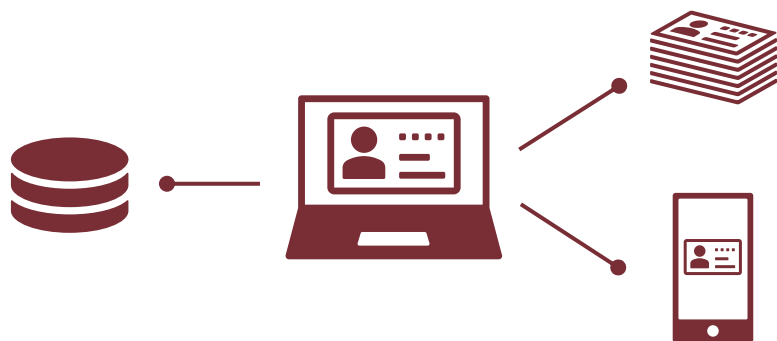
請求書の受領のみならず、発行についても業務の見直しが求められる



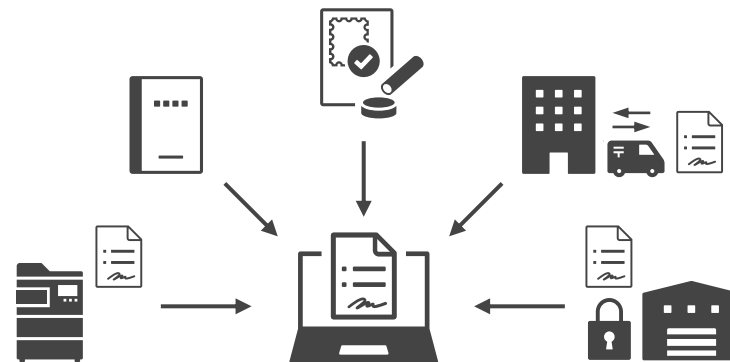
「Sansan名刺メーカー」「Contract One」：サービス概要

「Sansan名刺メーカー」は、総務部門の名刺作成業務を効率化する総務DXサービス

「Contract One」は、契約業務をオンラインで完結し、一元管理を実現する契約DXサービス



「Sansan」や「Google Workspace⁽¹⁾」、「Microsoft Outlook⁽²⁾」「Microsoft Teams⁽²⁾」上で名刺の作成から発注までがワンストップで行えるようになるとともに、名刺作成・発注業務や管理業務をオンライン上で一元管理できる機能を提供



契約書の正確なデータ化により、紙・電子両方の契約情報をデータで一元管理でき、押印・保管・管理までの一連の契約書関連業務をオンラインで完結。契約業務を可視化し、業務効率化やリスク管理を後押しする機能を提供

(1) Google Workspaceは Google LLC の商標です。

(2) Microsoft Outlook、Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

Eight事業



「Eight」：サービス概要

キャリア形成をはじめとしたビジネスにおける個人の課題を解決するサービスとして、
300万人以上のビジネスパーソンが利用するアプリ

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

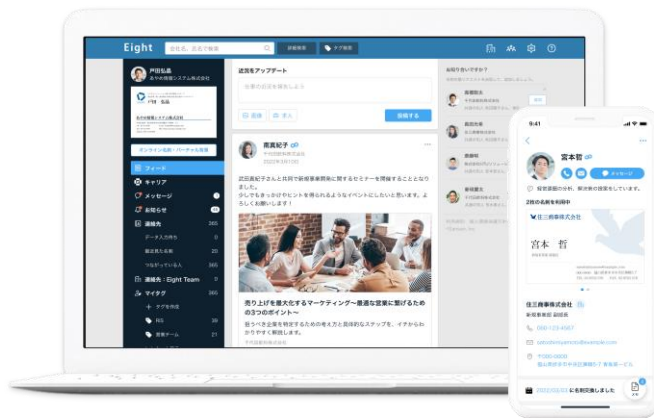
名刺情報に容易に
アクセスできていない

自律的なキャリア形成
ができていない

ビジネスパーソンがライフタイムを通じて利用できるアプリを提供

名刺管理に、転職に

キャリアプロフィール



- プロフィールを自動作成
- 名刺情報の管理・検索
- 近況情報が届く
- キャリア情報に出会える
- 企業からスカウトが届く

「Eight」：マネタイズプラン

ユーザー300万人以上のネットワークを活用した
企業向けサービスの強化により、マネタイズの強化・加速を図る

企業向けサービス⁽¹⁾

個人向けサービス

採用関連サービス

BtoB

 **Eight** Career Design

月額固定料金⁽²⁾
(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

広告サービス

BtoB

 **Eight** Marketing Solutions

配信量に応じた
従量制料金⁽³⁾
(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

イベントサービス

BtoB

Meets / Climbers
DXCAMP BIS

固定料金⁽⁴⁾
(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

名刺管理サービス

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

BtoC

 **Eight**

月額固定料金
(年間契約)

名刺データダウンロード
等の追加機能が可能な
個人向けサービス

(1) Eight事業のBtoBサービスには、「logmi Biz」「logmi Finance」「logmi Tech」のイベント書き起こしサービスも別途含む
(2) 採用決定時に追加料金あり (3) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり (4) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

sansan
