

2019年5月期 通期 決算説明資料

Sansan株式会社

2019年7月12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 Sansanグループの概要**
- 2 2019年5月期 通期実績**
- 3 今後の成長戦略**
- 4 2020年5月期 通期業績見通し**

1 Sansanグループの概要

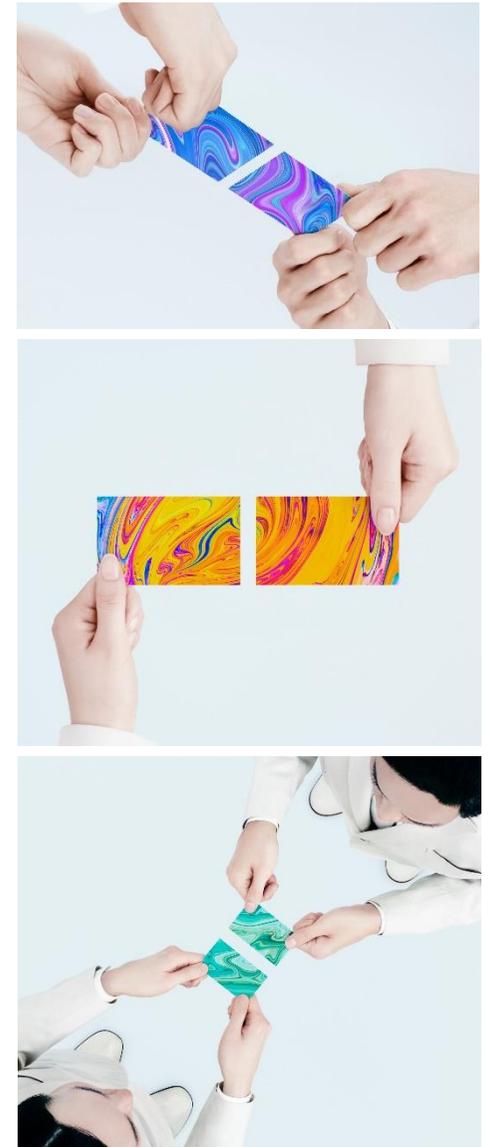
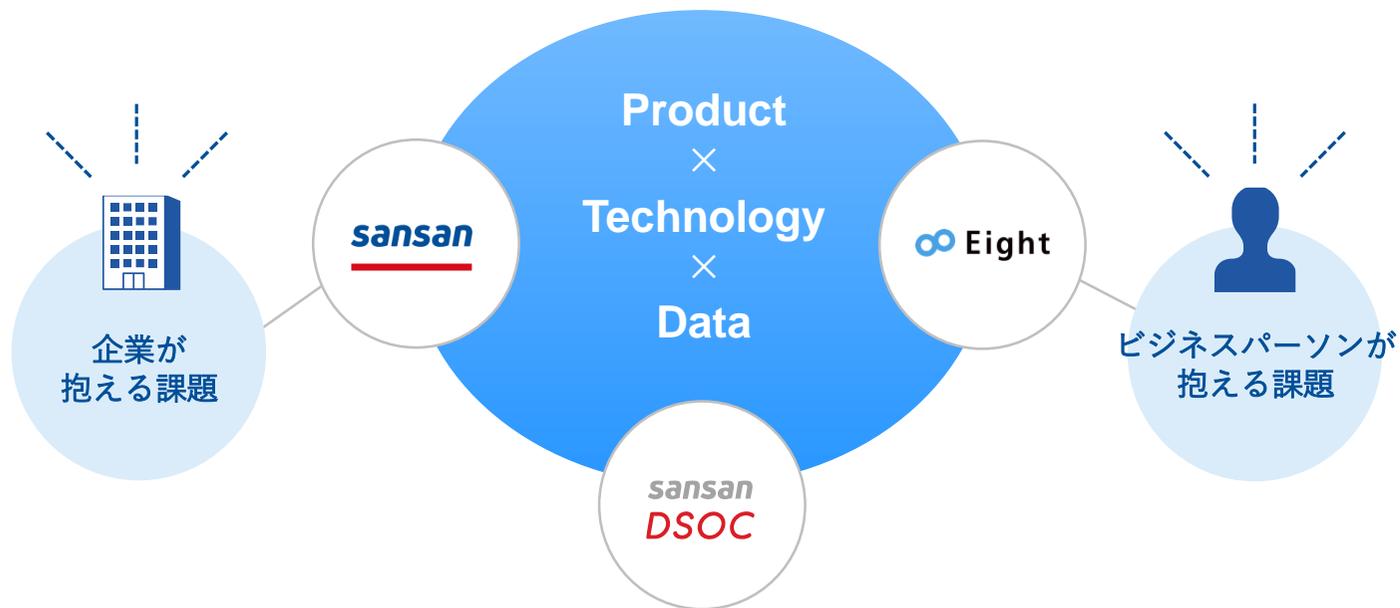
2 2019年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

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 ——



名刺の持つユニークな価値

- ・ 名刺は、ビジネスのシーンでの出会いで必ず交換されるもの
- ・ 名刺には、氏名や会社・組織・役職名、連絡先等、その人を表す正確な情報が記載
- ・ いつ、誰が、なぜ、名刺交換をしたかという名刺交換情報自体にも大きな価値
- ・ 名刺は、21世紀の現在でも紙のままであり、管理・活用方法には、業務効率化や有効活用の大きな余地



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

「Where Business Starts 名刺管理から、ビジネスがはじまる」

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



- 5,800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
- 240万人を超えるユーザー数⁽²⁾

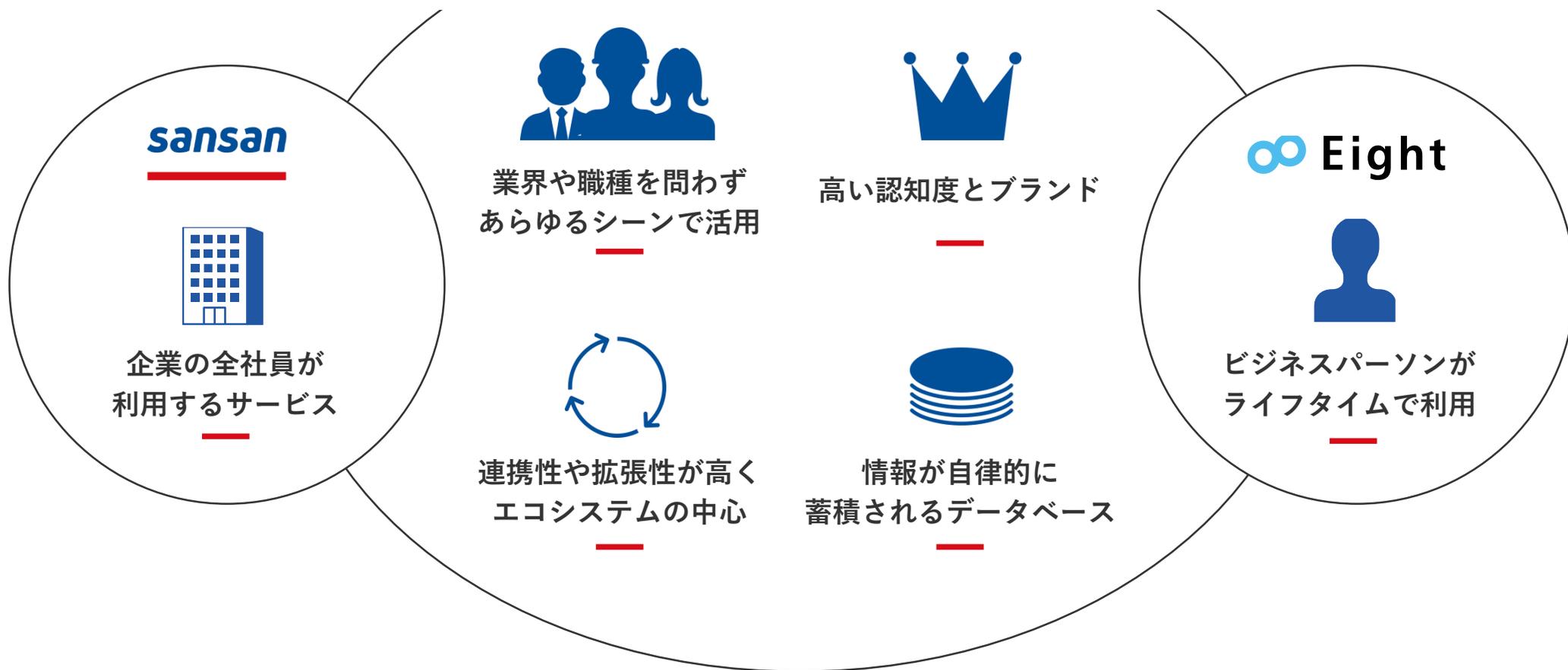
(1) 直近12か月平均の月次解約率。既存契約の月額料金の合計に対し、解約に伴い減少した月額料金の割合

(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

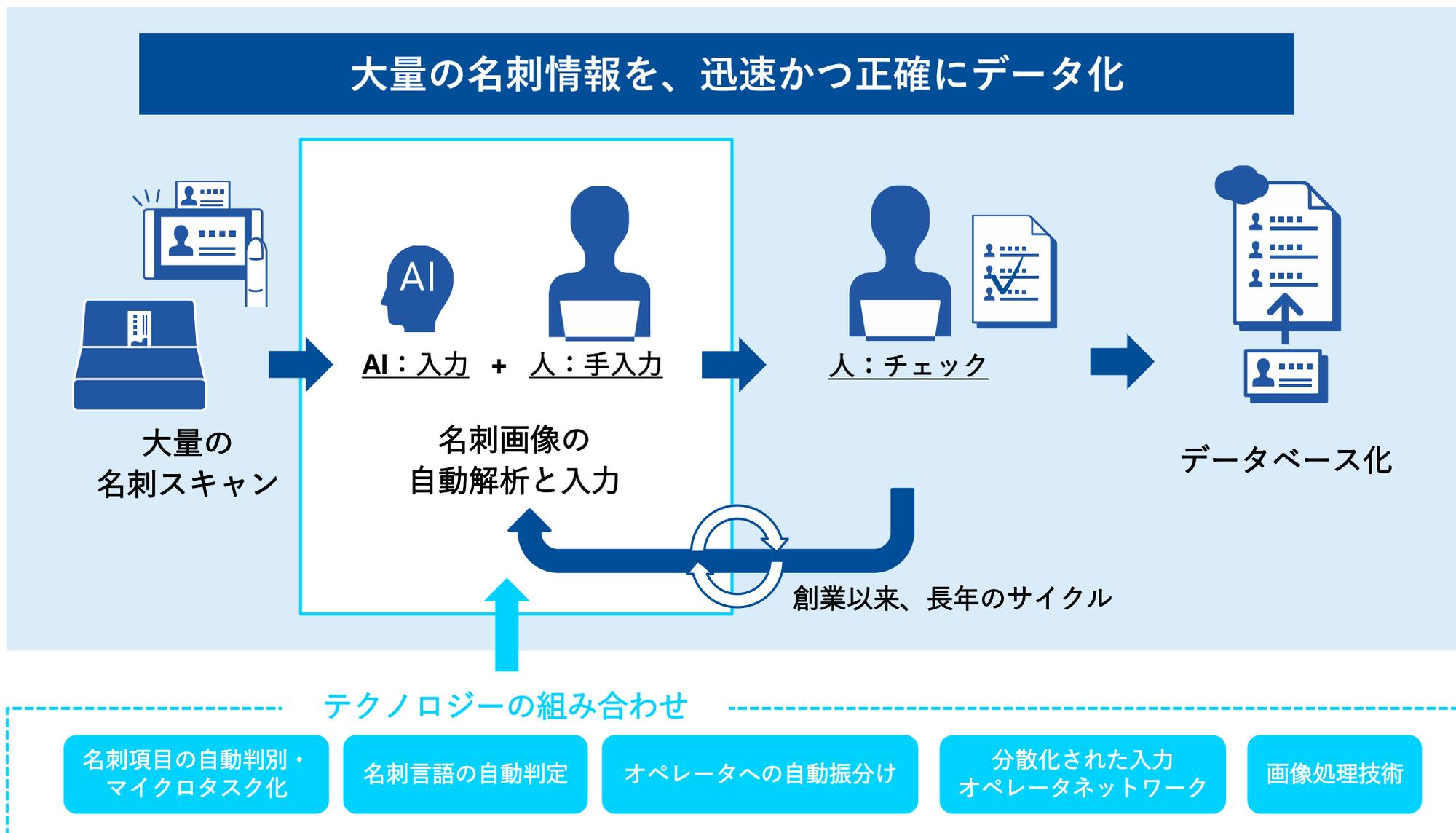
ビジネス・プラットフォームとしての強固なポジションを確立し、
中長期的な成長機会の多様化を図る

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

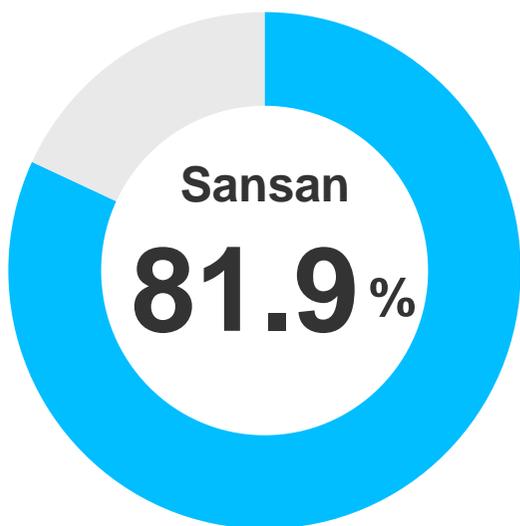


競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「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6弾
「面識アリ2018」また、上にやられた篇

5,800契約以上の盤石な顧客基盤



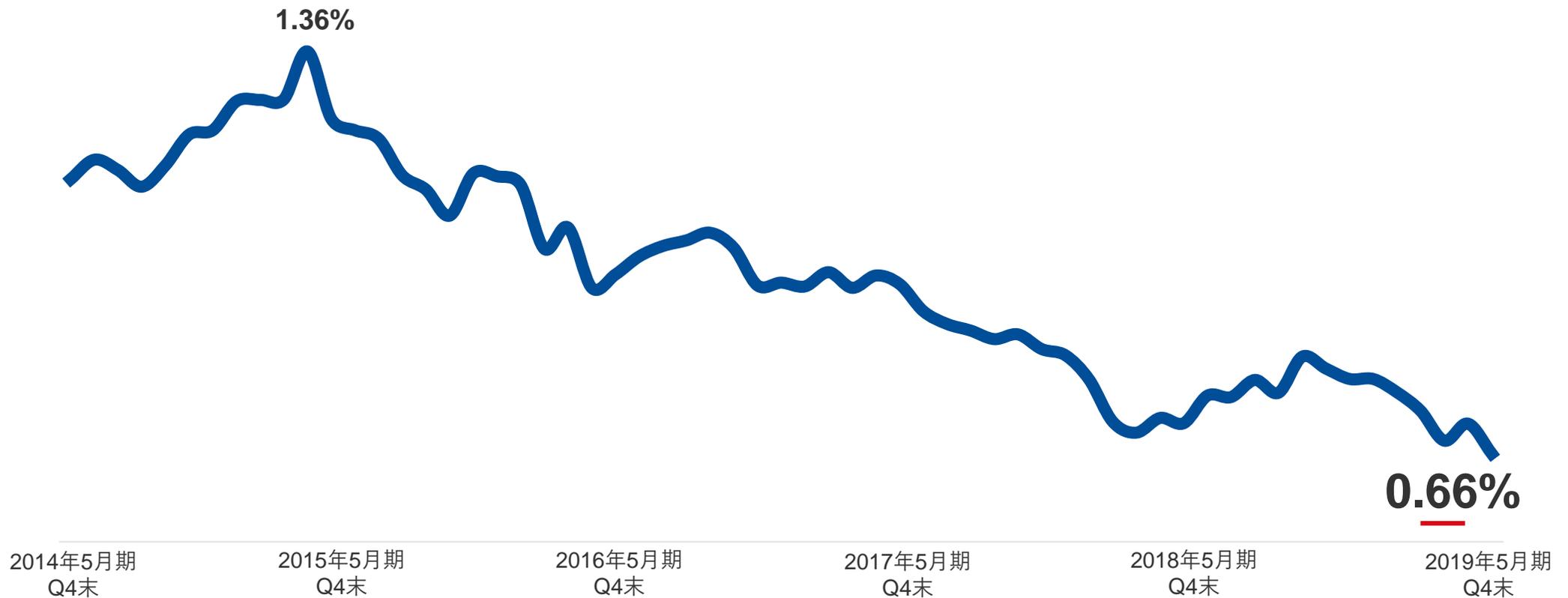
(1) 法人向け名刺管理サービス参入企業シェア（株式会社シード・プランニング「名刺管理サービスの市場とSFA/CRM関連ビジネス」、2018年11月）

(2) 第71回広告電通賞サービス・文化部門の最優秀賞受賞

競争優位性：高い参入障壁として機能する極めて低水準の解約率

自律的に情報を蓄積する「データベース」としての価値と、
スイッチング・コストの高さが競争優位性を補完

「Sansan」直近12か月平均解約率⁽¹⁾



(1) 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

1 Sansanグループの概要

2 2019年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

ハイライト

- 連結売上高は前年同期比39.3%増となり、高成長が継続

Sansan事業は36.8%成長、Eight事業は102.8%成長

- Sansan事業の成長、Eight事業のマネタイズにより、
連結営業損失は849百万円に縮小

前年同期から2,211百万円縮小、2020年5月期には営業黒字化を見込む水準にまで改善

- 中長期的な成長実現に向けた施策の1つである人員採用は順調に進捗

Sansan事業の営業部門を中心に、従業員数は前年同期比147名増の549名に拡大

連結業績の概況

売上高は前年同期比で高成長が継続し、営業損益以下の段階損益は大幅にマイナス幅が縮小

(百万円)	2018年5月期		2019年5月期	
	通期実績	6/19公表 通期見通し	通期実績	前年同期比
売上高	7,324	10,069	10,206	+39.3%
売上総利益 ⁽¹⁾	5,888	—	8,608	+46.2%
売上総利益率 ⁽¹⁾	80.4%	—	84.3%	+3.9pt
営業利益	-3,061	-938	-849	—
経常利益	-3,077	-976	-891	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-3,085	-988	-945	—

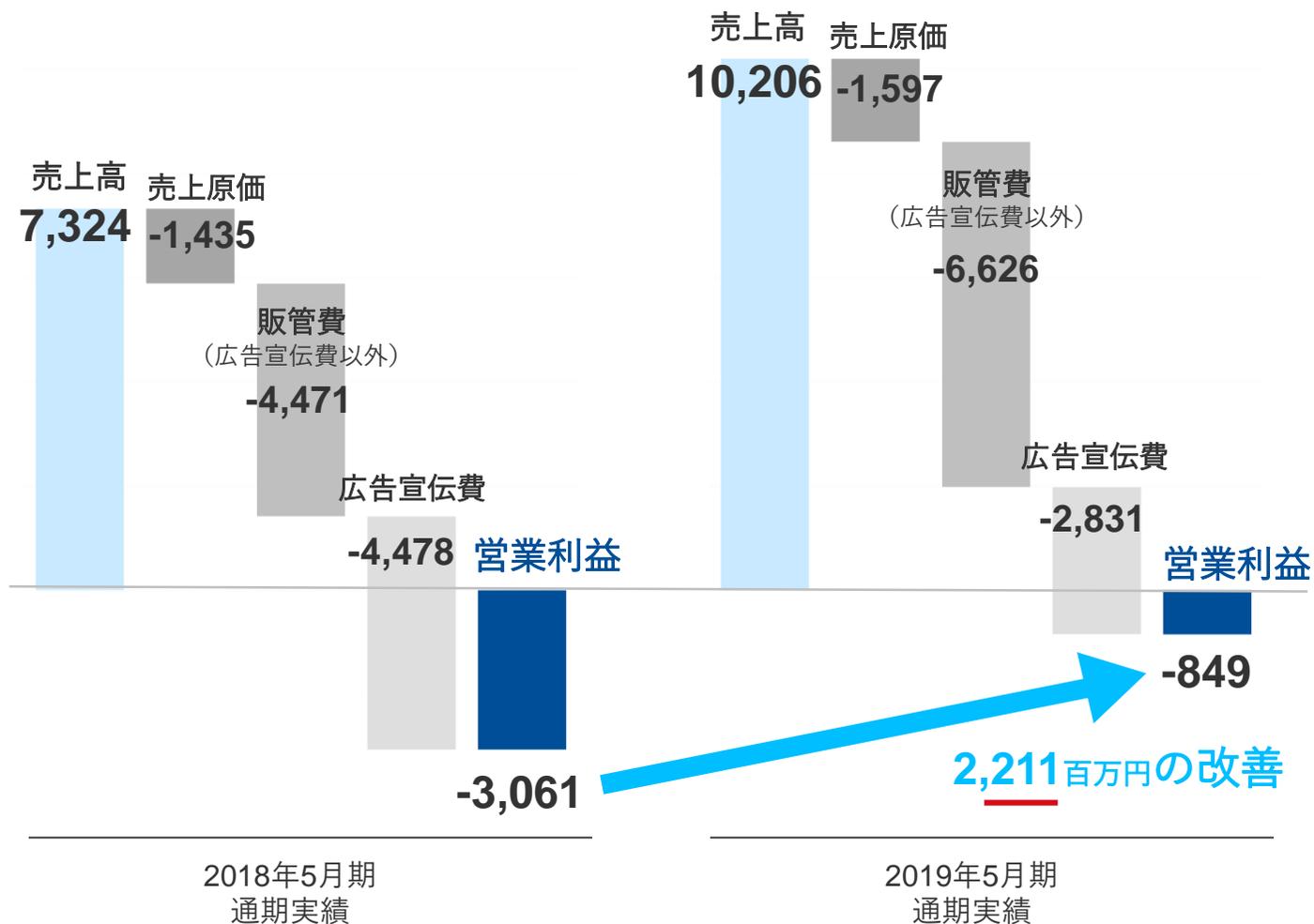
(1) Eight事業における名刺入力費用は販売費及び一般管理費に計上

連結営業利益及び営業活動によるキャッシュ・フローの状況

売上高の伸長及び広告宣伝費の減少が、営業損失の縮小に寄与
営業活動によるキャッシュ・フローは黒字化

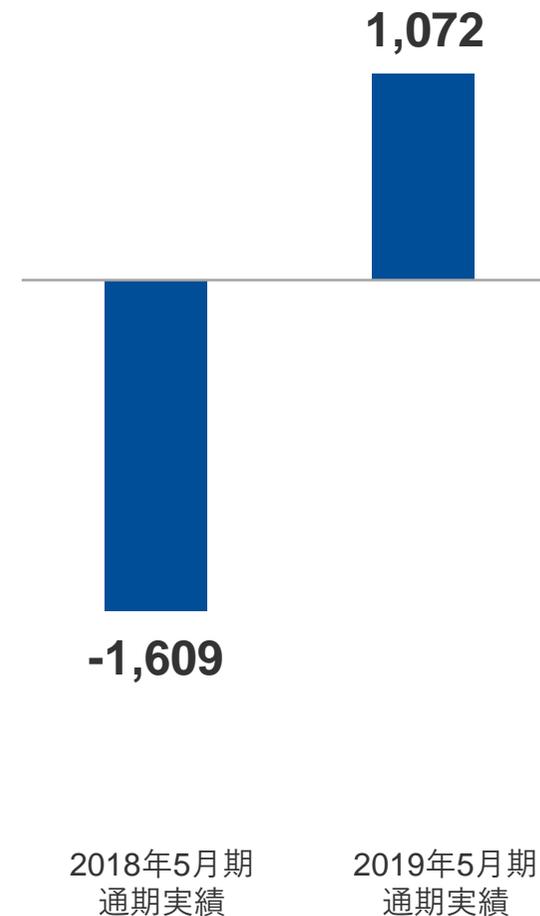
売上高～営業利益の内訳

(百万円)



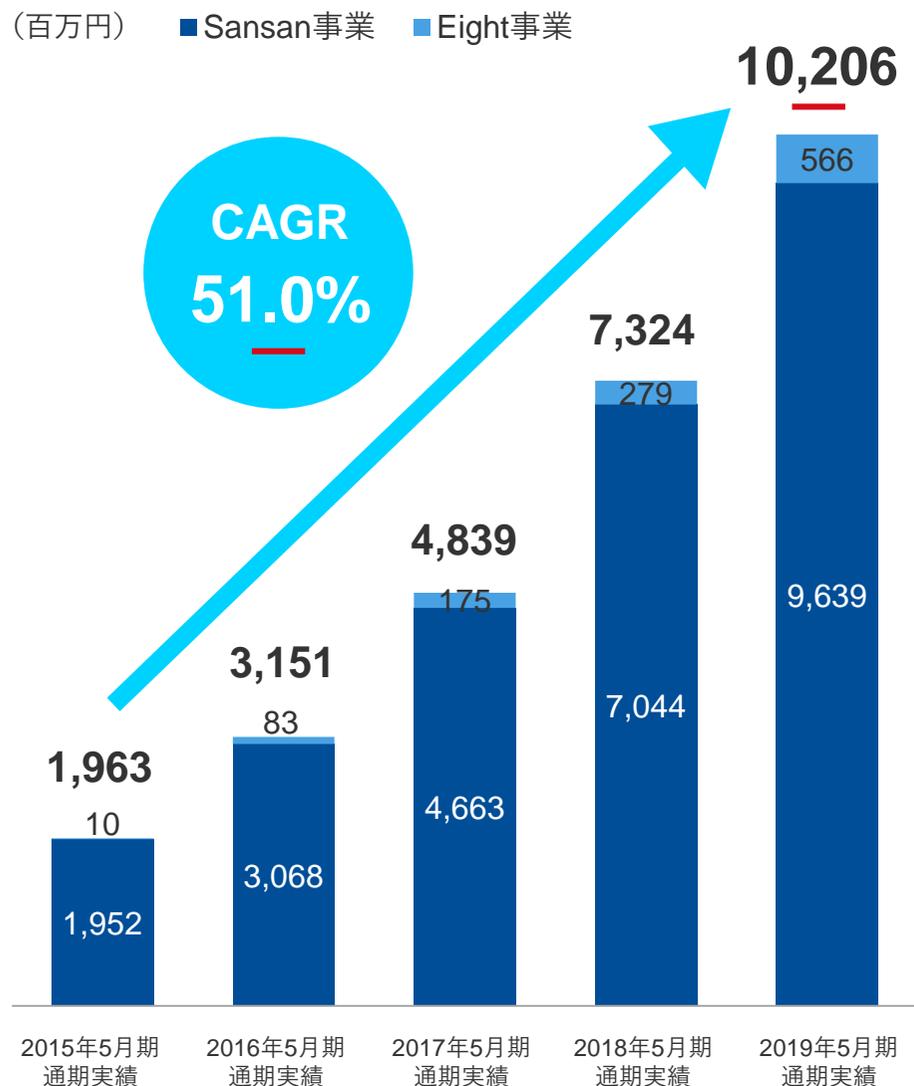
営業活動によるキャッシュ・フロー

(百万円)

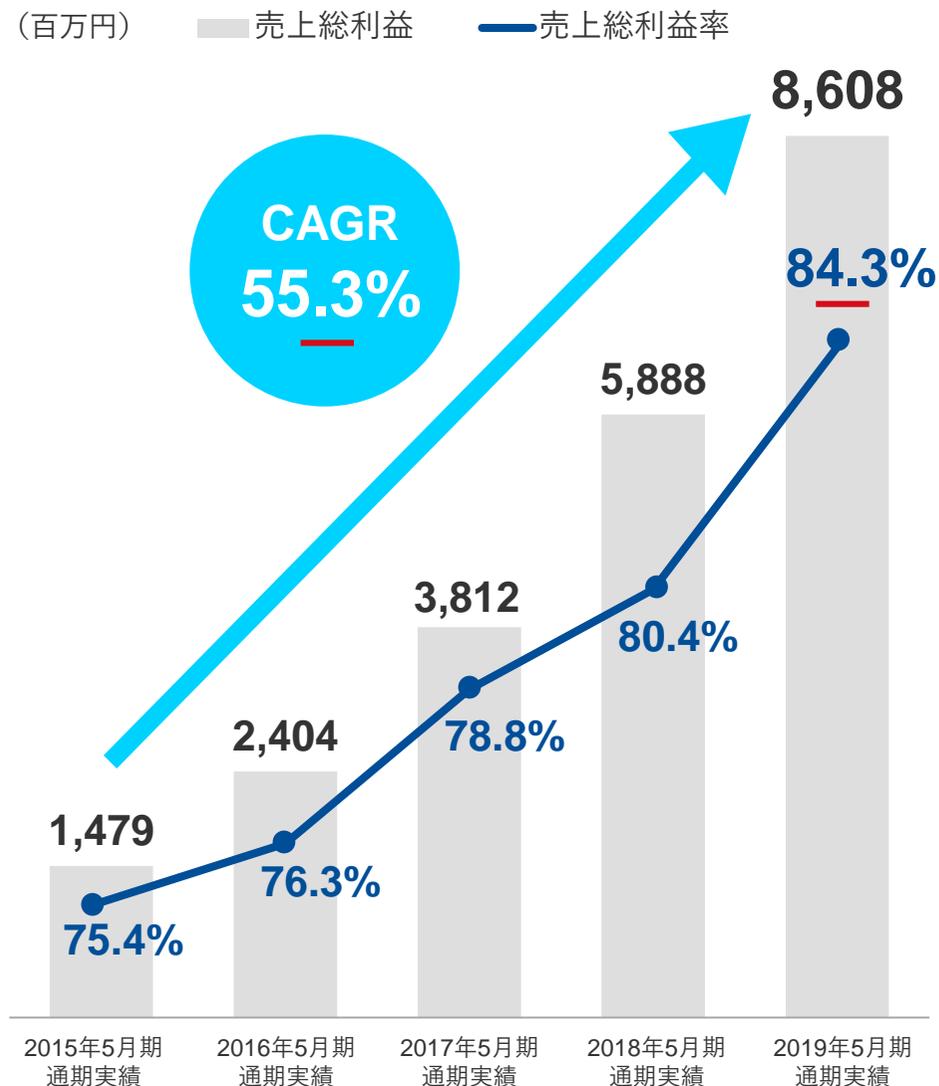


(ご参考) 連結業績の推移

売上高⁽¹⁾



売上総利益・売上総利益率⁽¹⁾⁽²⁾



(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

セグメント別実績：Sansan事業の概況

売上高の高成長継続に伴い、営業利益率が上昇

(百万円)	2018年5月期		2019年5月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比	
Sansan事業				
売上高	7,044	9,639	+36.8%	
営業利益	1,437	2,909	+102.4%	
営業利益率	20.4%	30.2%	+9.7pt	
契約件数	5,147件	5,823件	+13.1%	
契約当たり月次売上高 ⁽¹⁾	約128,000円	約156,000円	+21.9%	
直近12か月平均 月次解約率 ⁽²⁾	0.76%	0.66%	-0.1pt	
従業員数	244人	309人	+65人	

(1) Q4末月の月次実績（未監査）

(2) 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

セグメント別実績：Sansan事業 主要指標の状況

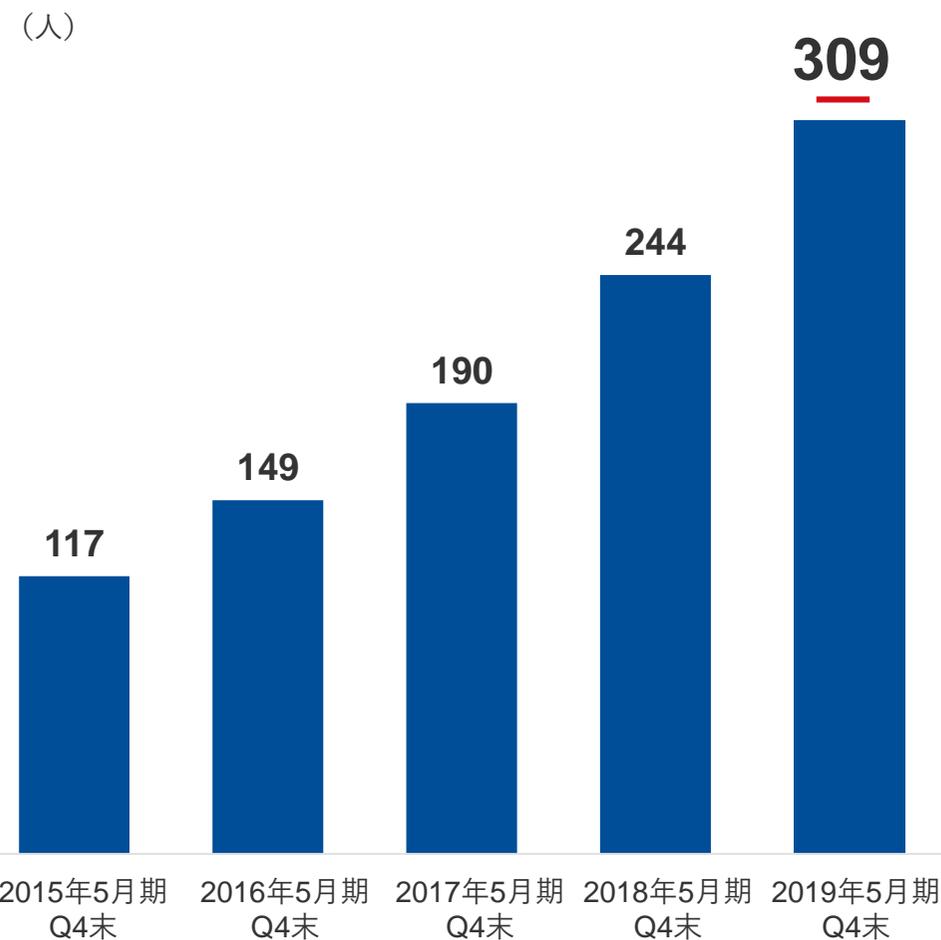
契約件数・契約当たり月次売上高は継続的に成長

2019年5月期下期より、営業部門における人員採用を強化

「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高⁽¹⁾



Sansan事業 従業員数



(1) Q4末月の月次実績 (未監査)

セグメント別実績：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2倍以上の成長
営業損失は大幅に縮小

(百万円)	2018年5月期	2019年5月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
Eight事業			
売上高	279	566	+102.8%
営業利益	-2,964	-1,212	—
営業利益率	—	—	—
「Eight」ユーザー数 ⁽¹⁾	214万人	244万人	+30万人

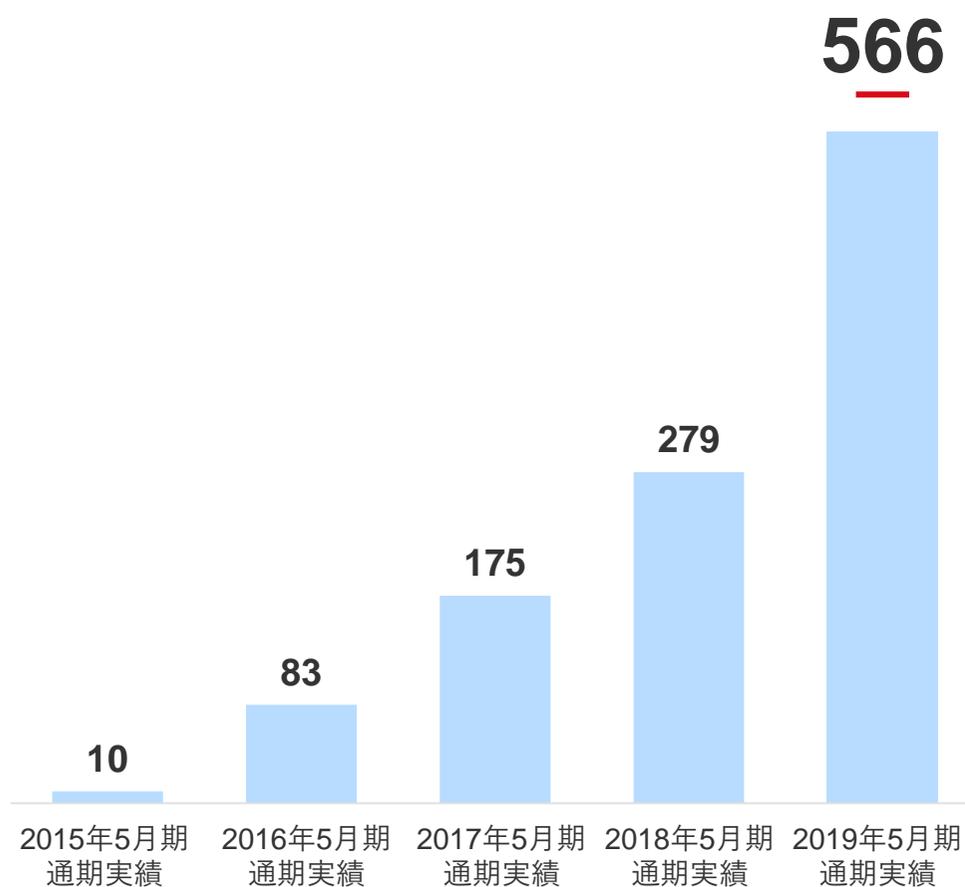
(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

セグメント別実績：Eight事業 主要指標の状況

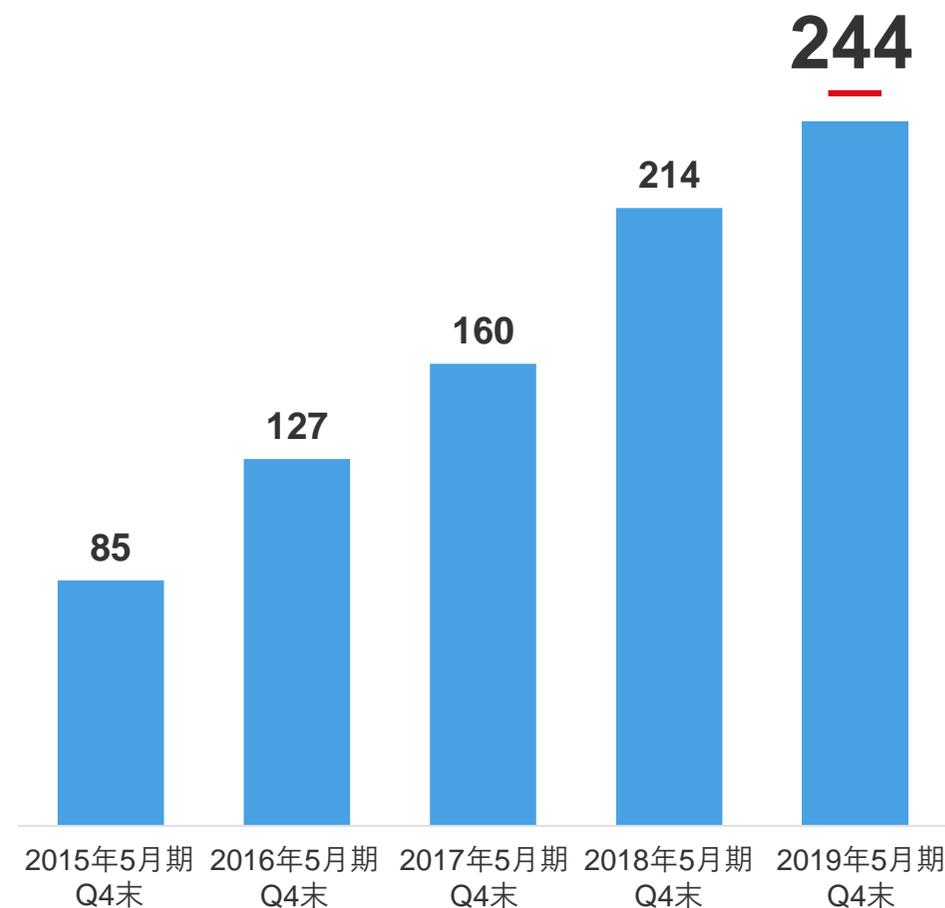
売上高・ユーザー数ともに継続的に拡大

Eight事業 売上高⁽¹⁾

(百万円)

「Eight」ユーザー数⁽²⁾

(万人)



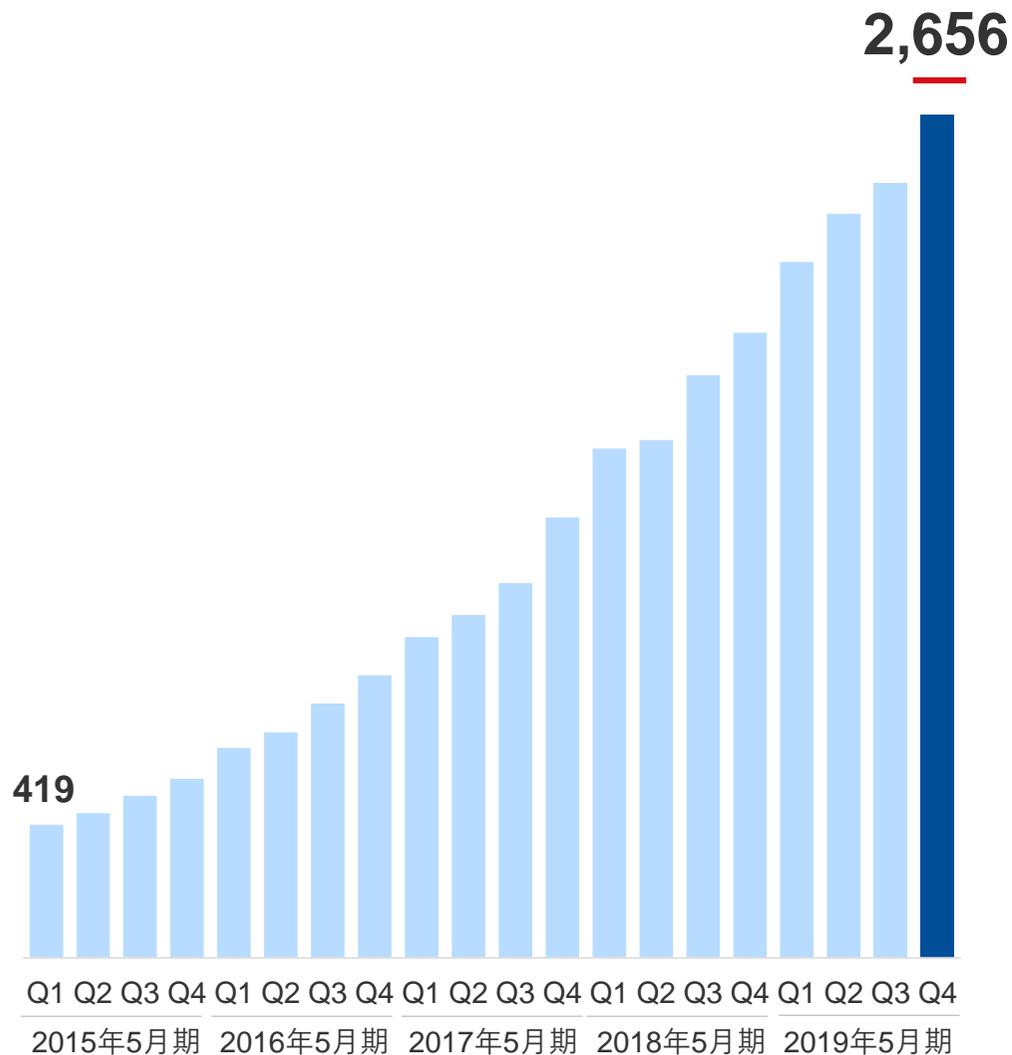
(1) 2016年5月期以前は未監査

(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

(ご参考) セグメント別実績：四半期業績の推移

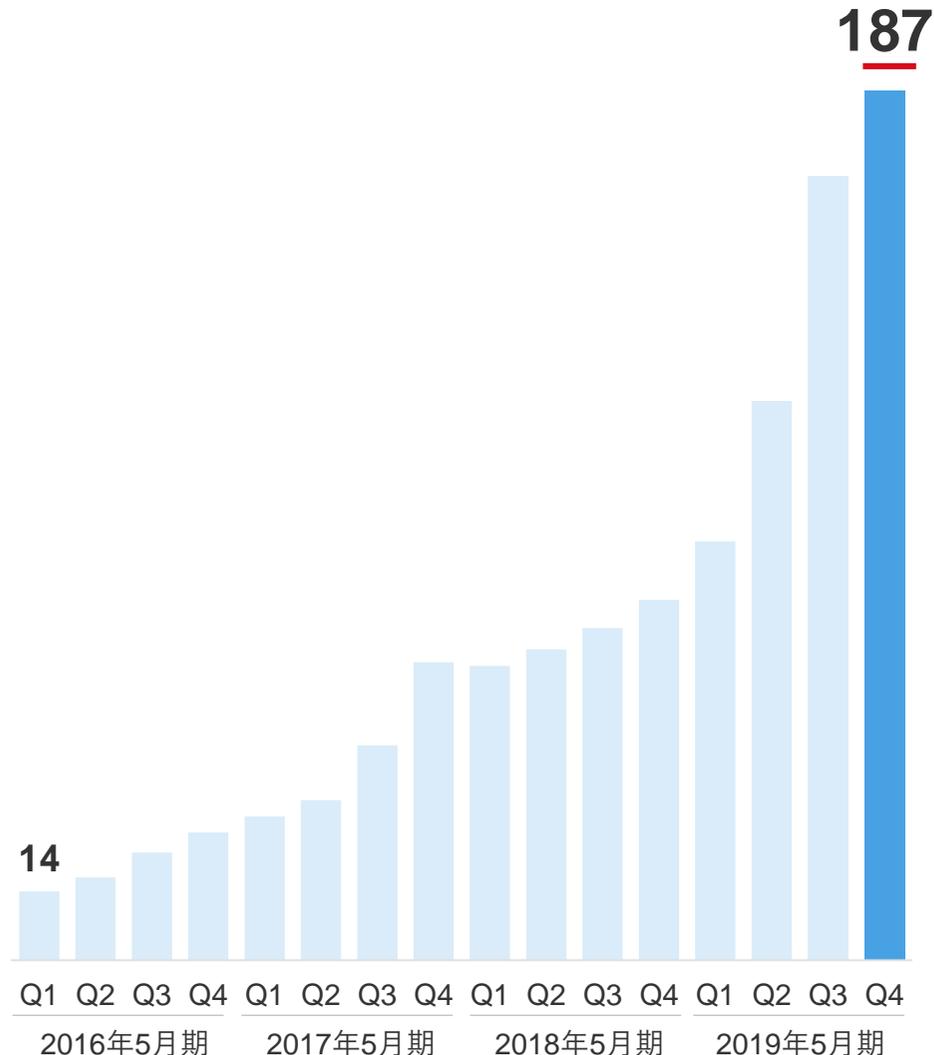
Sansan事業 売上高⁽¹⁾

(百万円)



Eight事業 売上高⁽¹⁾

(百万円)



(1) 2018年5月期以前は未監査

1 Sansanグループの概要

2 2019年5月期 通期実績

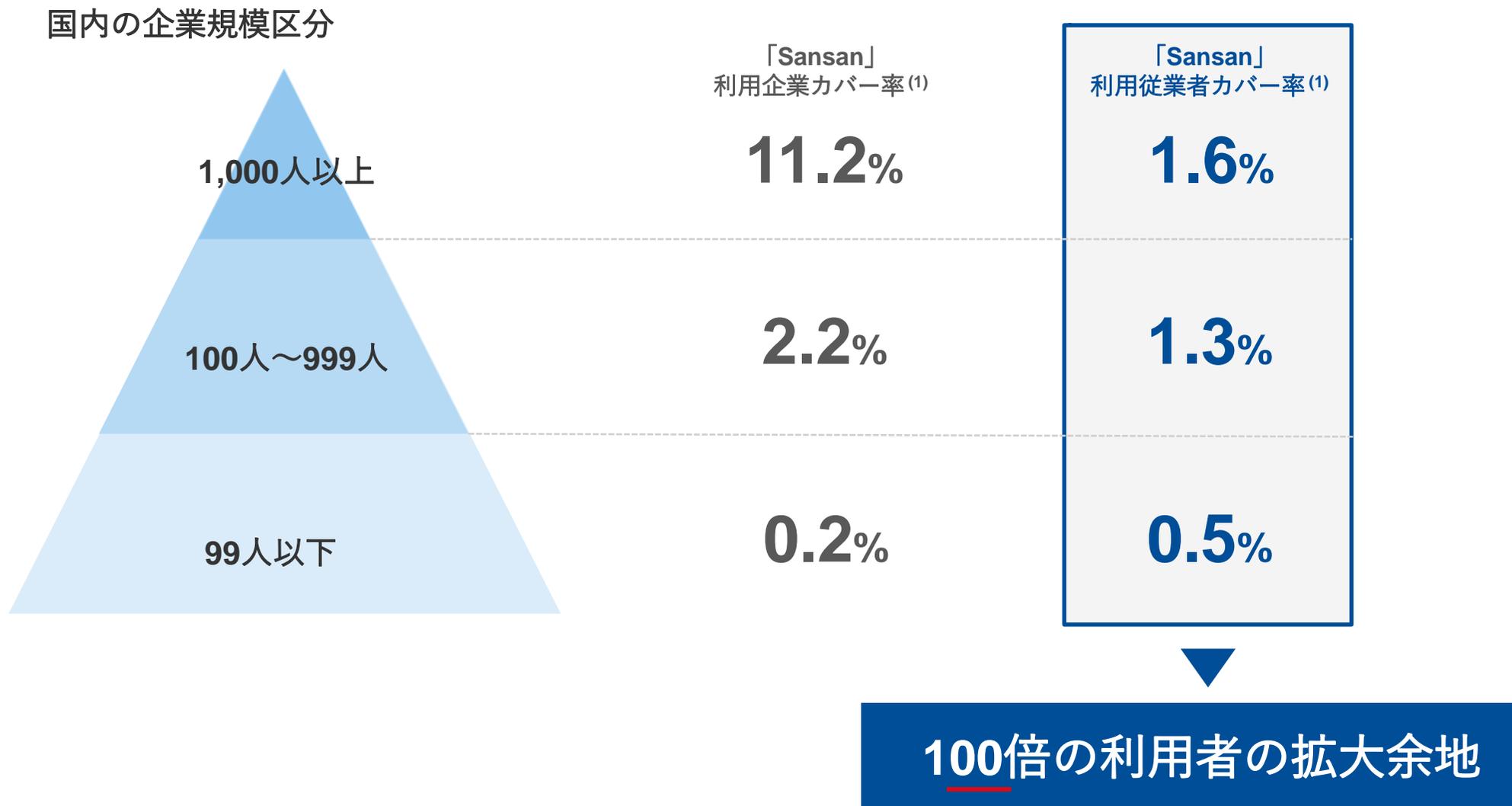


3 今後の成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

Sansan事業：拡大余地が大きく残される国内市場

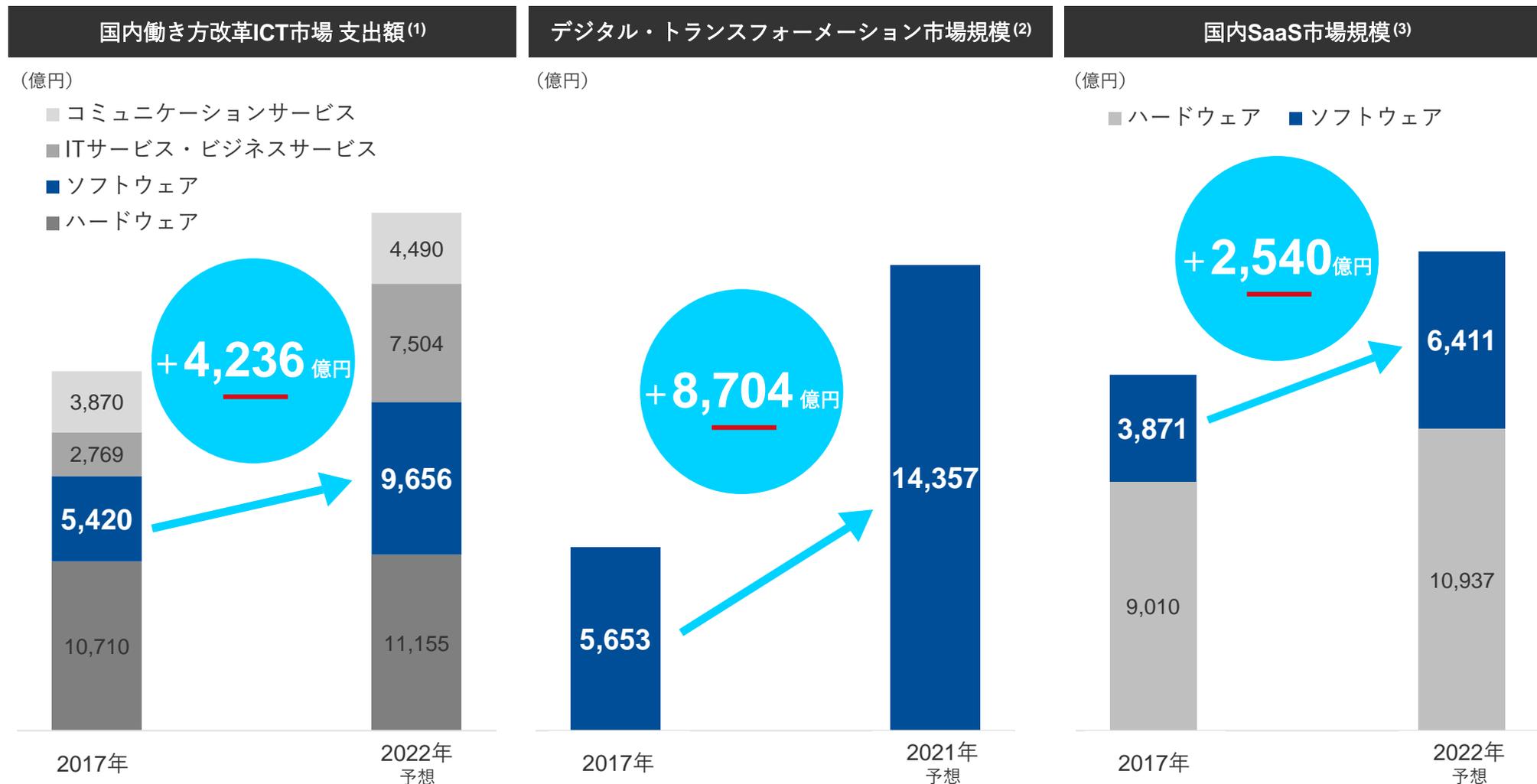
多くの企業で利用従業者数は限定的であり、国内だけでも100倍の開拓余地が存在



(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」をもとにした数値、分子は2019年5月期Q4末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数をもとに算出

Sansan事業：「追い風」となる市場機会

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2018年版」

Sansan事業：売上高の成長継続に向けた戦略

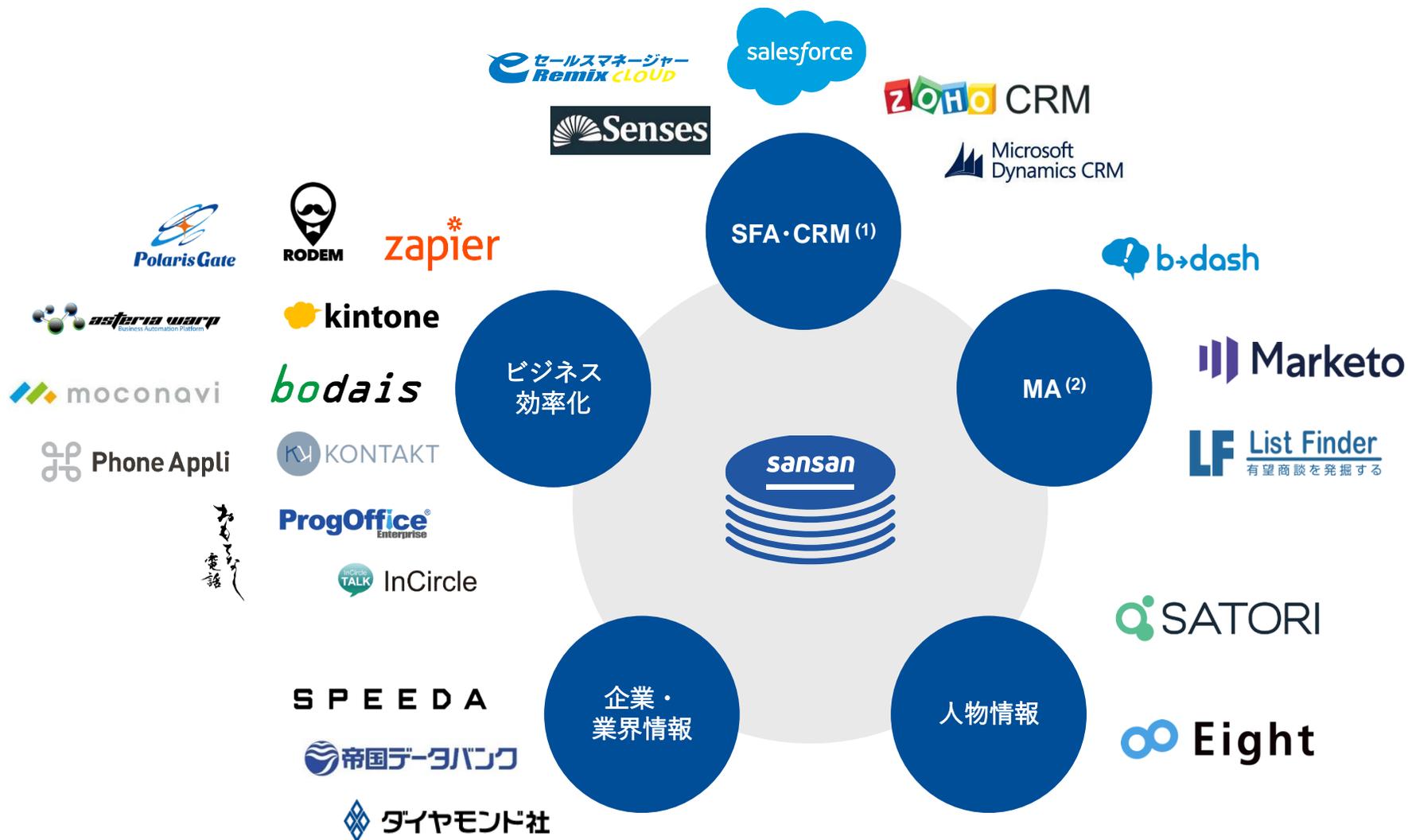
契約件数の拡大と契約当たり売上高の拡大で成長を図る



(1) Q4末月の月次実績 (未監査)

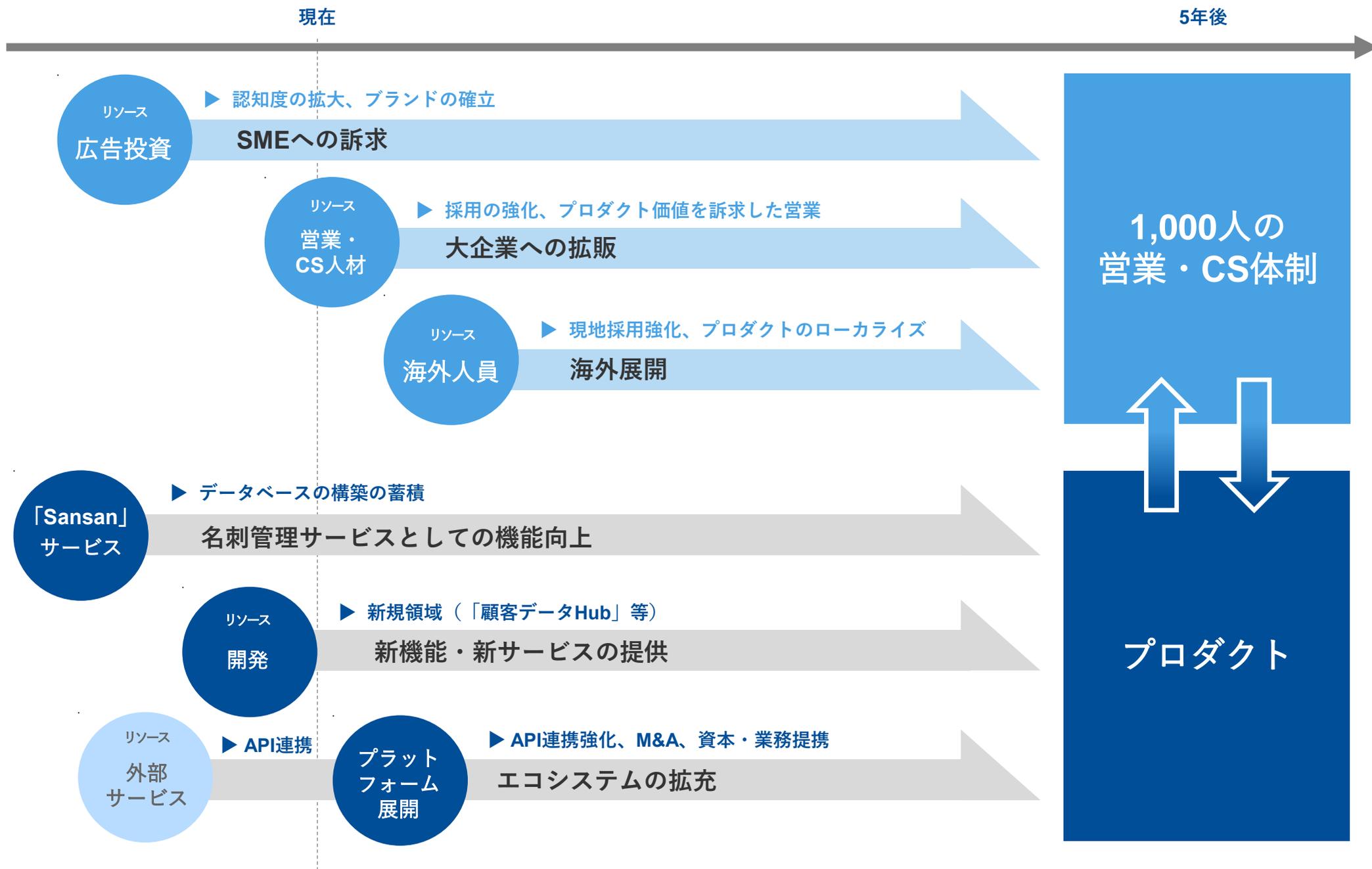
Sansan事業：ビジネス・プラットフォーム価値の向上

ビジネスに不可欠な多様なサービスとのデータ連携を強化



(1) SFAはSales Force Automation、CRMはCustomer Relationship Management
(2) MAはMarketing Automation

Sansan事業：中長期の戦略ロードマップ



Eight事業：マネタイズ施策の推進

企業向け（B2B）有料サービスの展開を加速・強化し、Eight事業全体で早期での収益化を目指す

B2B	
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
B2C	
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 Sansanグループの概要

2 2019年5月期 通期実績

3 今後の成長戦略

4 2020年5月期 通期業績見通し

連結業績の見通し

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	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

補足資料



「Sansan」の基本機能

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

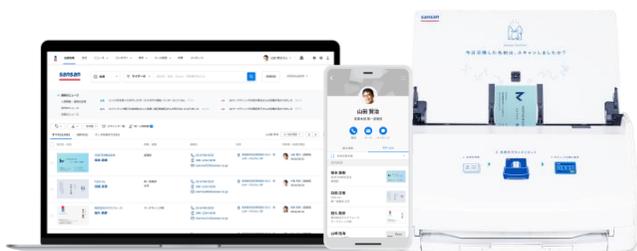


「Sansan」の基本機能

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

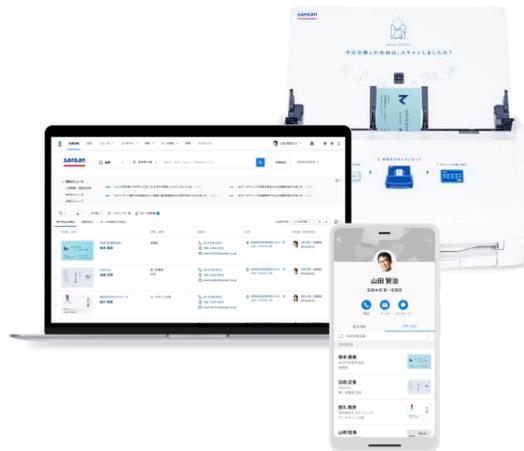
「Sansan」の追加機能

あらゆる企業やビジネスパーソンが経験する不便を解消し、「出会い」の価値を最大化

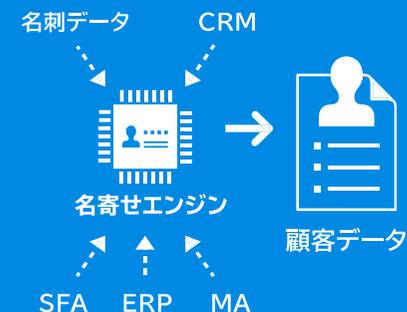
名刺管理から、ビジネスがはじまる

名刺管理・活用
「AI名刺管理」

社内連携の円滑化
「同僚コラボレーション」



データ連携・統合
「顧客データHub」



- ・ 交換した名刺情報をもとに、同僚の知見や強みを可視化する機能
- ・ 電話やメッセージの送付が可能な社内連絡帳機能

- ・ SFA・CRM⁽¹⁾との自動連携機能
- ・ MA⁽²⁾連携機能
- ・ 企業内に分散する顧客データの高度な名寄せやクレンジング等が可能なデータ統合機能

(1) SFAはSales Force Automation、CRMはCustomer Relationship Management

(2) MAはMarketing Automation

「Sansan」の基本料金プラン

「Sansan」サービスの価格は主に以下の4つから構成⁽¹⁾

<p>1</p> <p>初期費用 (イニシャルコスト)</p>	<p>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</p>
<p>2</p> <p>導入支援費用 (イニシャルコスト)</p>	<p>月額20万円～150万円のプランを提供 「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</p>
<p>3</p> <p>スキャナ (ランニングコスト)</p>	<p>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</p>
<p>4</p> <p>ライセンス費用 (ランニングコスト)</p>	<p>月間の名刺交換枚数に応じて設定（年間契約） 1契約あたり月額7.5万円⁽²⁾～数百万円</p>

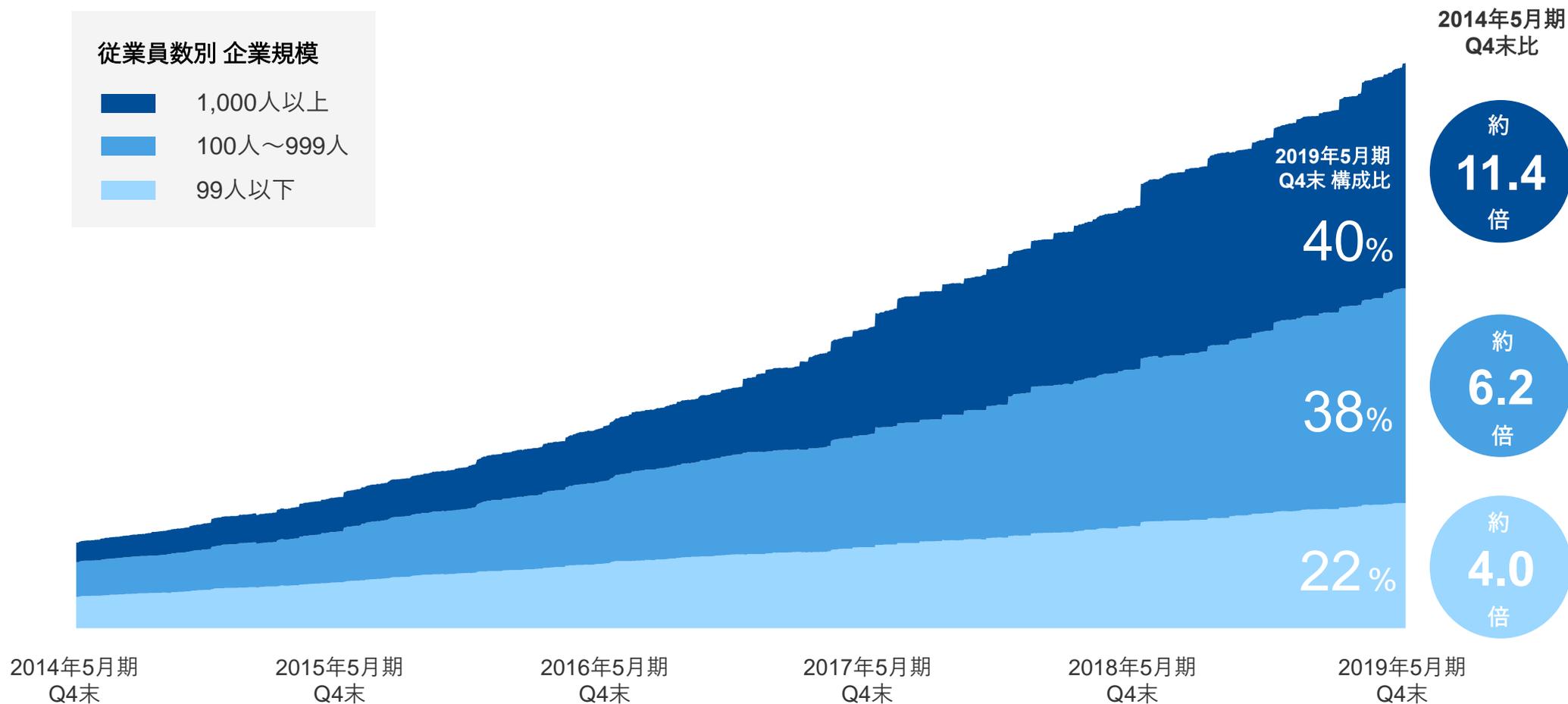


(1) その他、セキュリティ・コントロール等のオプション有り
(2) 全社利用プランを前提とした場合

「Sansan」の顧客規模別収入構成

特に過去5年間は契約当たり単価の高い大企業からの収入が成長を促進

「Sansan」顧客規模別の収入構成⁽¹⁾

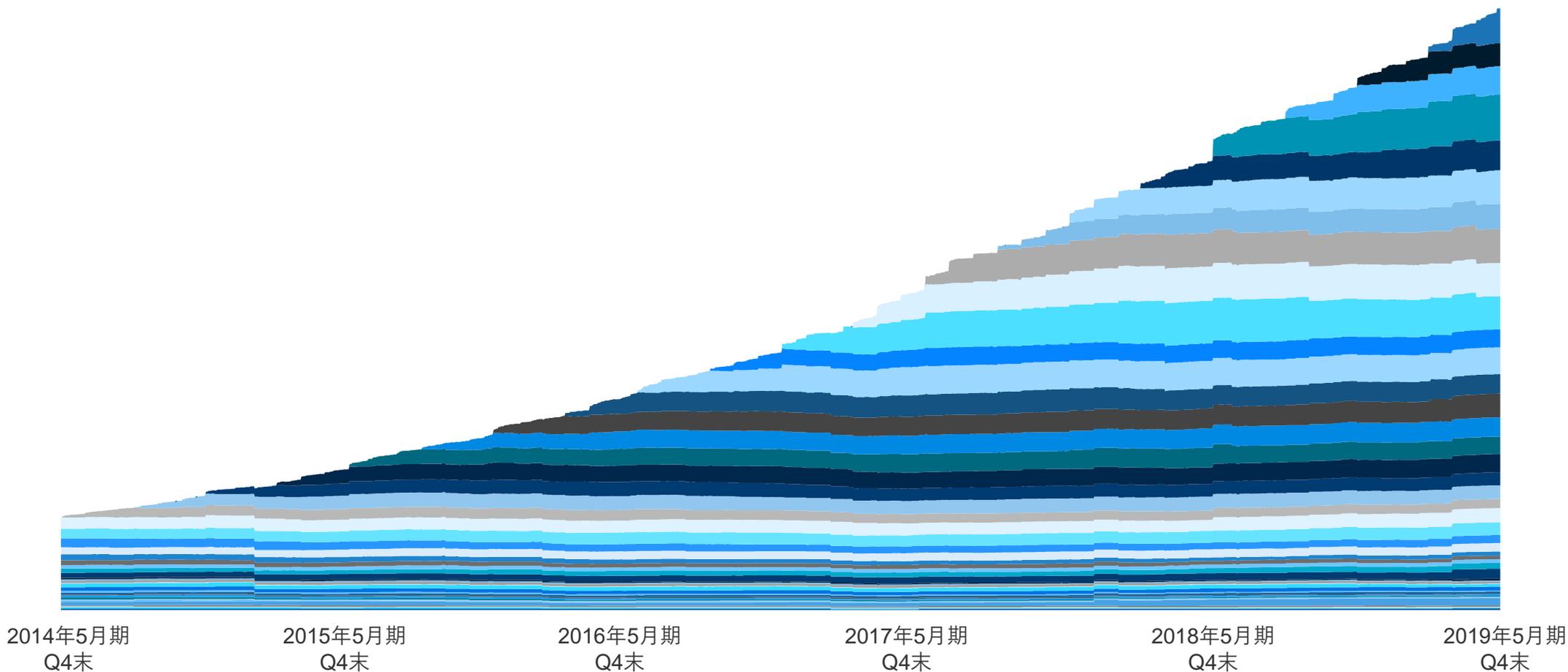


(1) 「Sansan」における月額課金額をもとに作成（未監査）

「Sansan」の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」における月額課金額をもとに作成 (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

B2Cモデル

個人向け有料プラン
「Eightプレミアム」

B2B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」

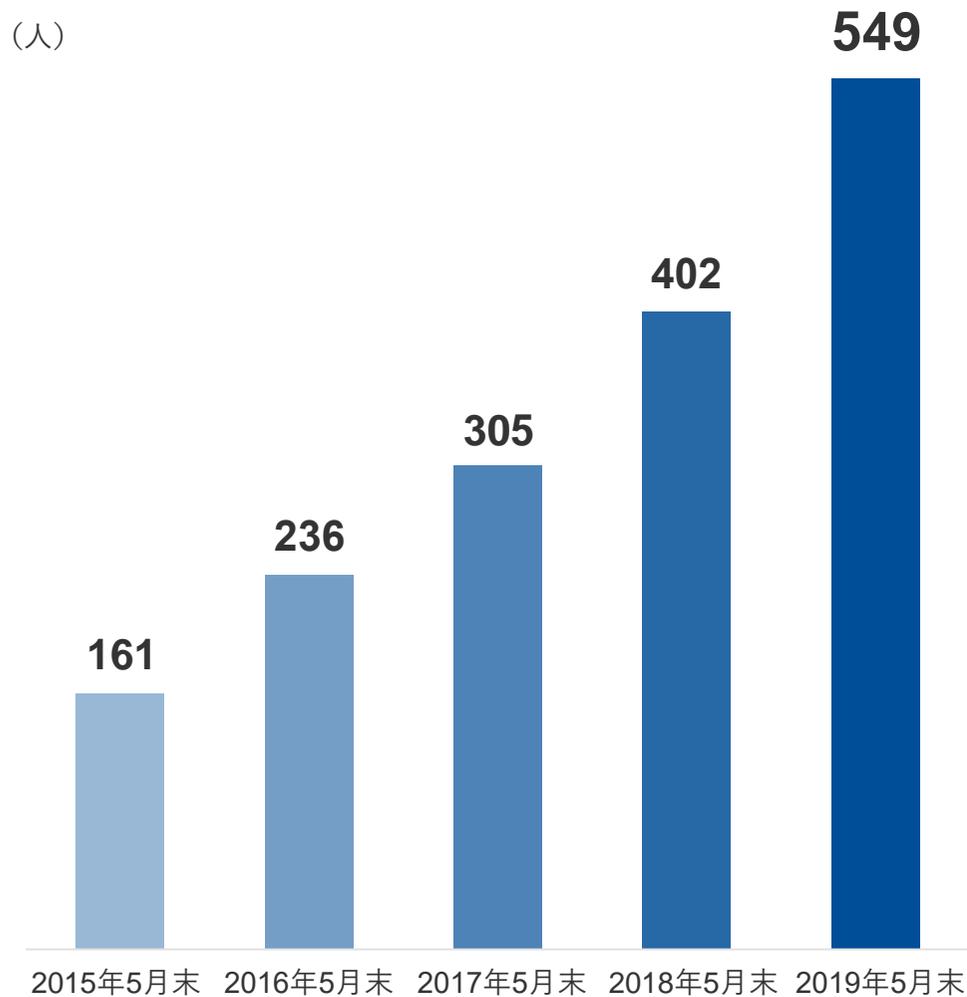
採用関連サービス
「Eight Career Design」

会社概要

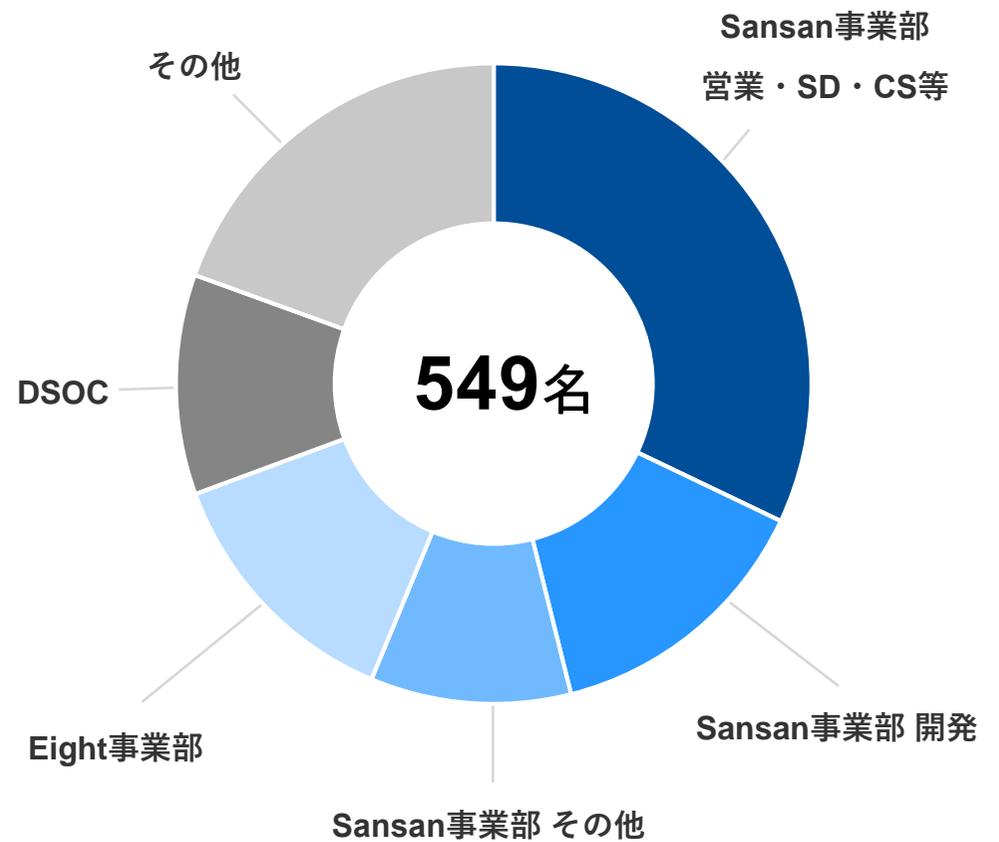
社名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設立	2007年6月11日
所在地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠点	支社：関西支店（大阪）、名古屋支店 サテライトオフィス：神山ラボ（徳島）、京都ラボ、長岡ラボ、札幌ラボ
子会社	シンガポール：Sansan Global PTE. LTD. アメリカ：Sansan Corporation
代表者	寺田 親弘
従業員数	549名（2019年5月31日現在）
資本金	38億64百万円（2019年6月19日現在）
売上高	10,206百万円（2019年5月期）

従業員数の状況

従業員数の推移(1)



人員構成(2)



(1) 2016年5月期以前は単体実績、2017年5月期以降は連結実績
(2) 2019年5月末日現在

sansan

