



Sansan株式会社
説明資料

2026年7月

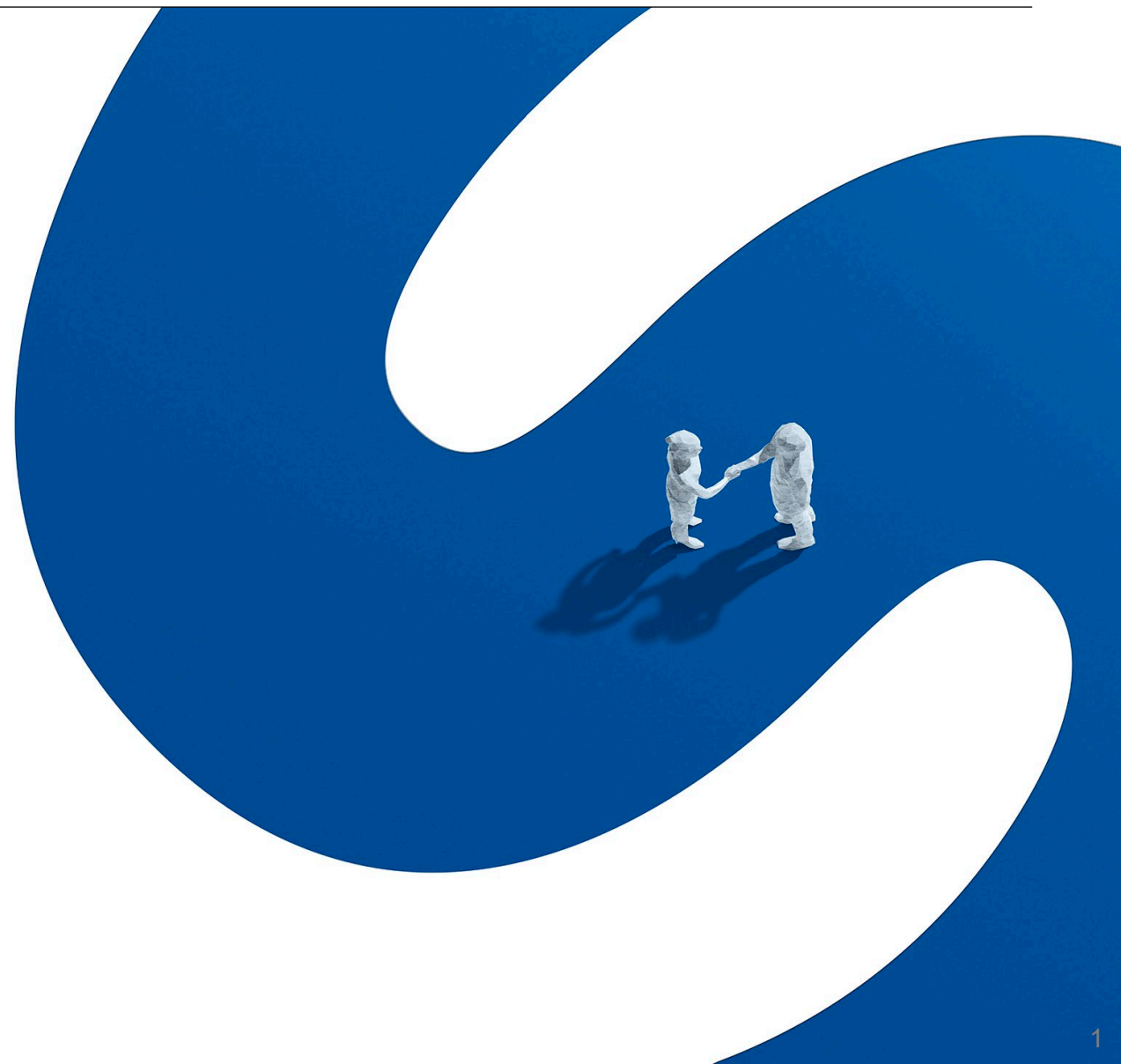
ミッションとビジョン

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



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

営業AXサービス

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

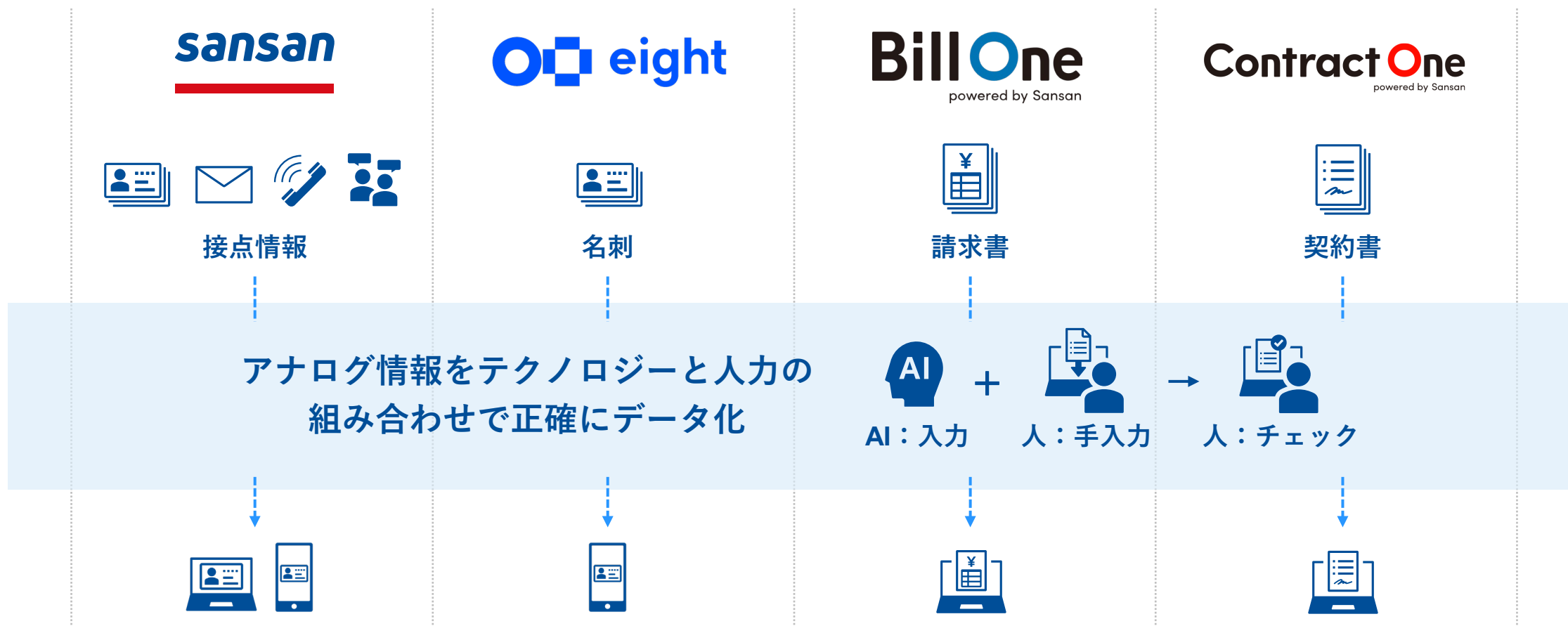
eight

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

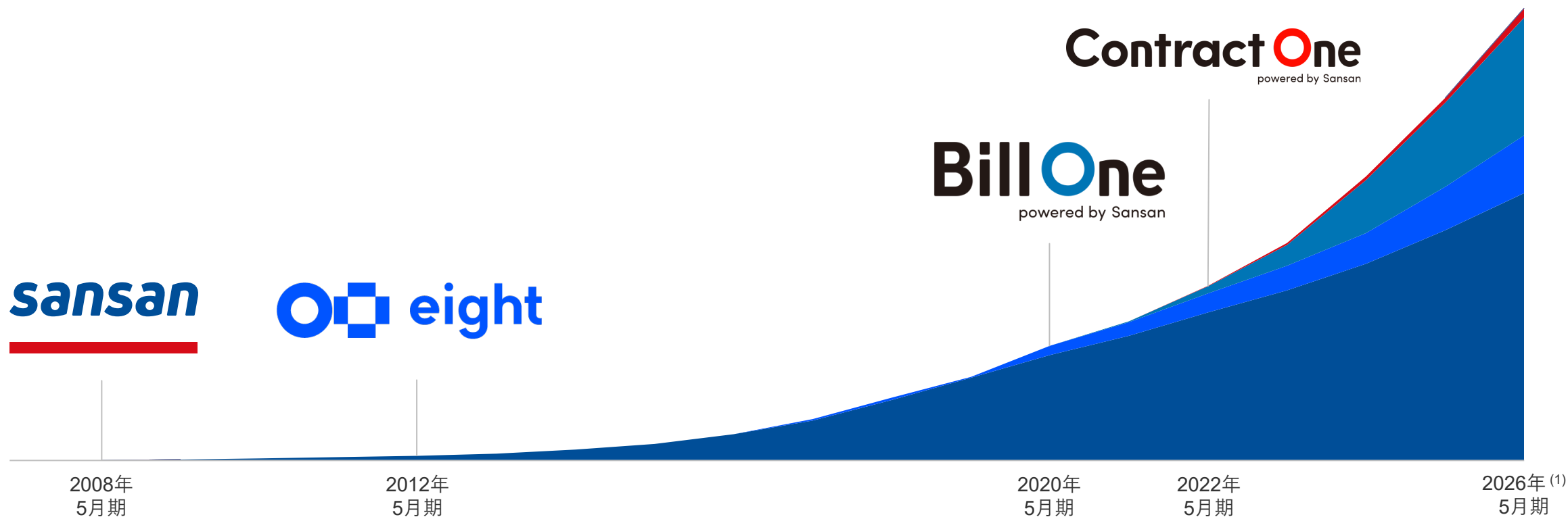
紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っていることで、デジタル化による大きな効率化の余地があることに注目
さまざまなアナログ情報をスピーディかつ正確にデータ化し、業務の生産性の向上やデータ活用による利便性を提供



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



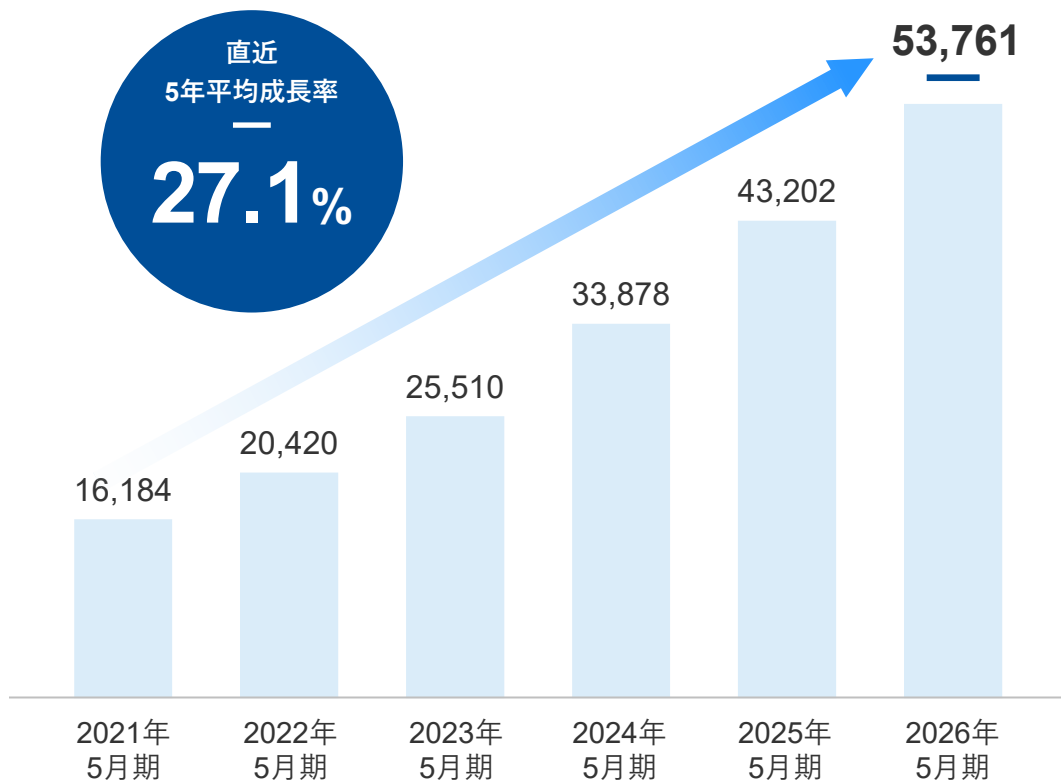
(1) グラフは、各サービスの売上高を積み上げたもの。主要サービスの売上比率は、Sansan：58% Bill One：25% Contract One：2% Eight：13%

連結業績（2021年5月期～2026年5月期）

売上高、調整後営業利益ともに高い成長率を実現

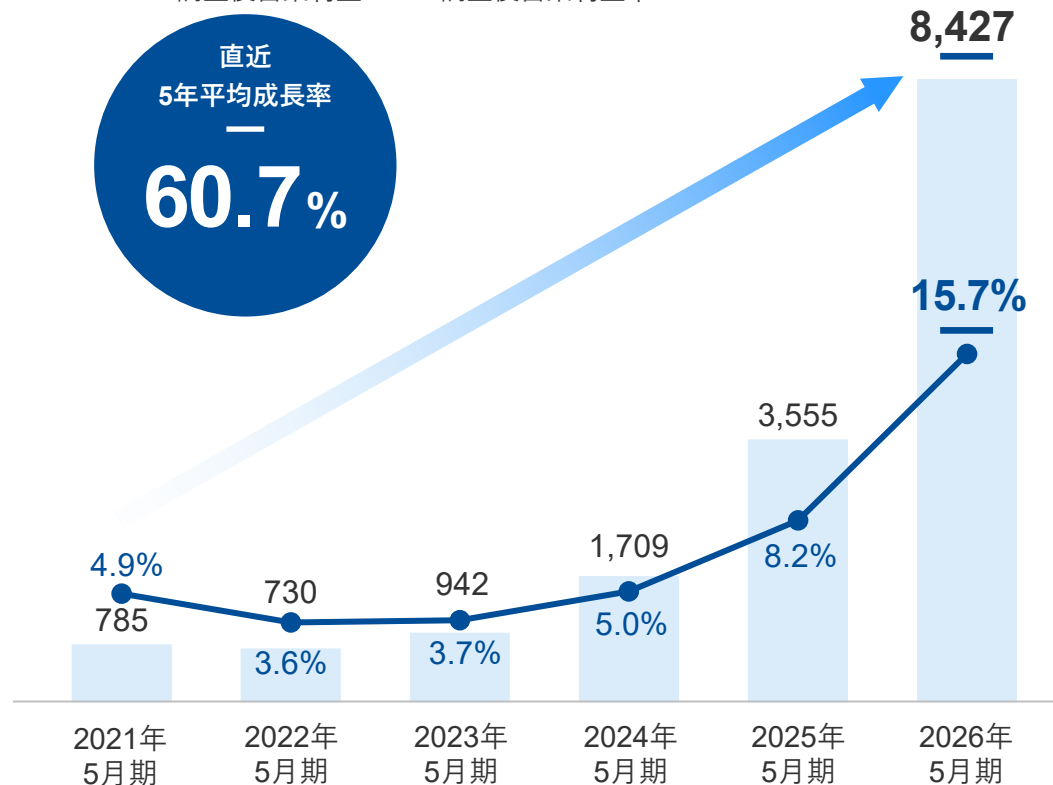
売上高

（百万円）



調整後営業利益・調整後営業利益率

（百万円） ■ 調整後営業利益 ● 調整後営業利益率



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%

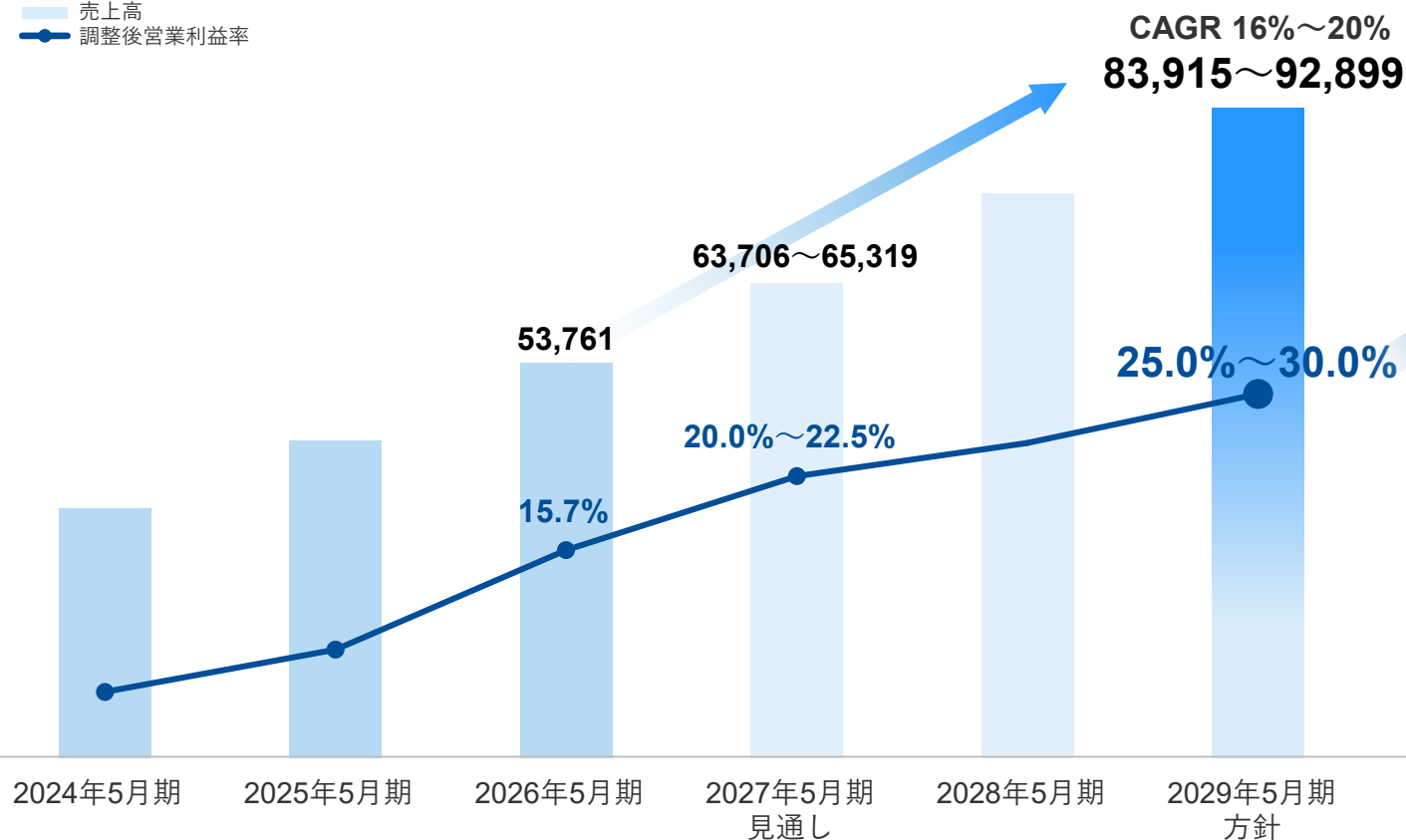
2029年5月期における調整後営業利益率の方針は、25%～30%

中期財務方針

(百万円)

売上高

調整後営業利益率



長期的な
調整後営業利益率
40%以上
を目指す

キャピタルアロケーションの基本方針

成長機会に機動的に対応可能な財務柔軟性を確保しながら
成長投資と株主還元を継続的に両立する

成長投資

- 既存事業や新規事業への投資

- 営業・マーケティング投資
- AIに関する投資・R&D投資
- 人材投資

- 戦略的M&Aの実行

- 既存事業と直接的なシナジーが見込める領域
- 既存事業の強みが展開可能な周辺領域
- 将来の成長可能性が高い新規領域

+

株主還元

- 自己株式の取得

- 株価水準・市場環境・財務状況を踏まえ、機動的に実施する

- 配当

- 利益成長に応じた増配を目指す

株主還元の実績と見通し

2026年5月期の期末から2027年5月期の期初にかけて自己株式の取得を実施

2026年5月期に初配を実施。2027年5月期は利益成長に応じた増配及び中間配当の実施を予定

自己株式の取得

- 2026年5月期の期末から2027年5月期の期初にかけて自己株式の取得を実施（2026年5月20日～6月18日）
- 取得した株数の総数：約133万株、取得対価の総額：約20億円

配当

- 2026年5月期に、初配として、期末配当2.5円を実施
- 2027年5月期は、中間配当を加え、中間配当2.5円、期末配当2.5円の予定

株式状況

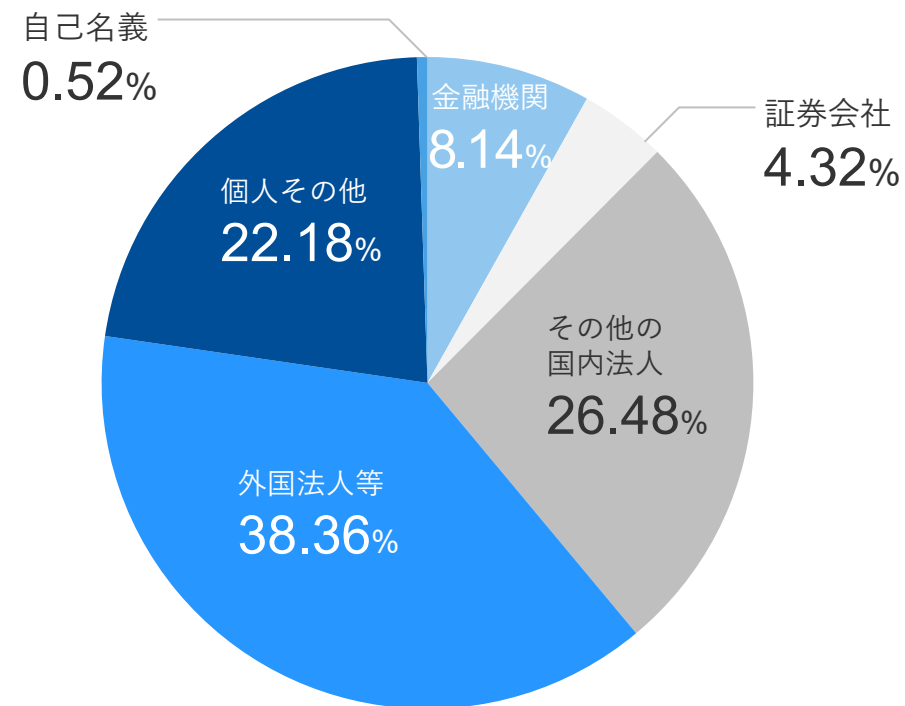
株価は、米国金利の上昇等を背景に最高値からは下落したものの、2022年以降は総じて回復傾向
株主構成のうち、約40%を外国法人等が占める

月間株価

(円) — 終値



株主構成 (2026年5月末時点)



カンパニー・ハイライト

1 生成AI時代における強固な競争優位性

2 Sansan／Bill One事業 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地



3 Sansan／Bill One事業 「Bill One」：売上・利益成長の両立と広がる事業機会



4 Sansan／Bill One事業 「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ



5 Eight事業 「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大



1 生成AI時代における強固な競争優位性

2 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地

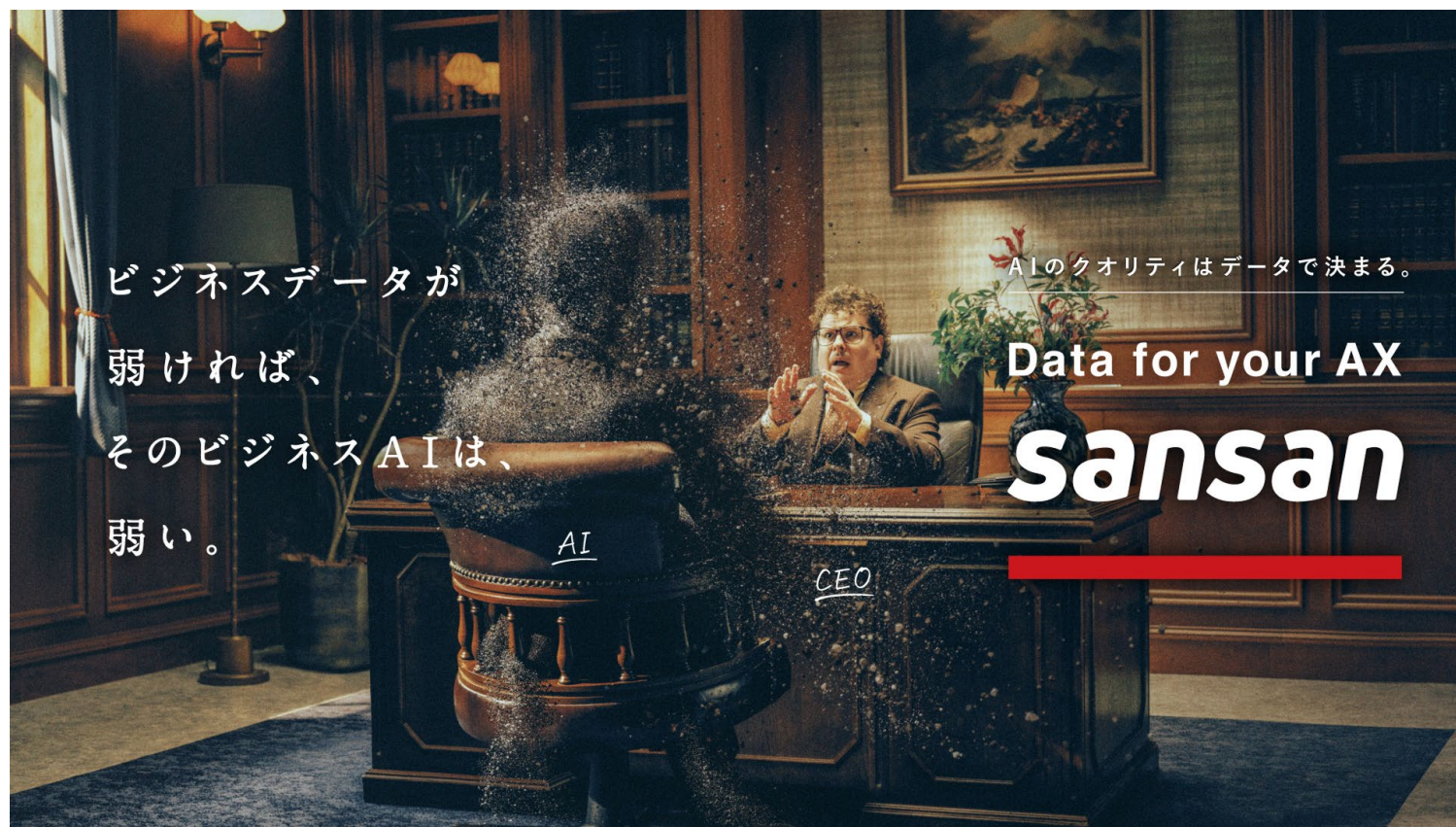
3 「Bill One」：売上・利益成長の両立と広がる事業機会

4 「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ

5 「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大

生成AI時代において高まる当社サービスの価値

ビジネスシーンで生成AIの価値を最大限引き出すには、各社固有のデータが極めて重要
当社サービスを利用することで、業務効率を向上させながら、高品質なビジネスデータの作成や蓄積が可能



ビジネスデータが
弱ければ、
そのビジネスAIは、
弱い。

AIのクオリティはデータで決まる。

Data for your AX
sansan

企業ブランドCM

「CEO&AI&・・・」篇

当社の強固な競争優位性

生成AI時代において、大きな価値を発揮する強固な競争優位性を保有
各サービスに共通する構造的な強みと、その価値を最大化する基盤を構築

生成AI時代における構造的な競争優位性



企業活動に紐づく一次情報を、必然的かつ継続的に取得できる構造



価値を最大化する経営基盤



アナログ情報を
データ化する技術



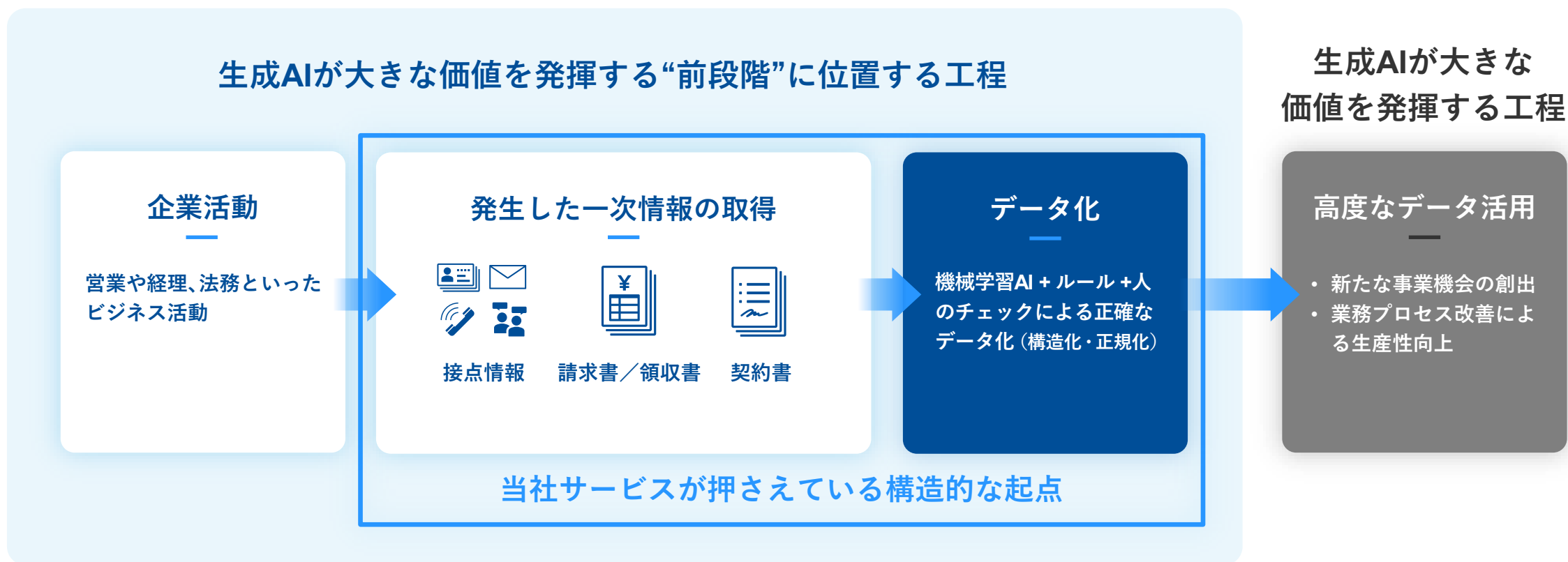
強固な営業組織と
顧客基盤



豊富なマーケティング
ノウハウと高い認知度

生成AI時代における構造的優位性

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

カンパニー・ハイライト

1 生成AI時代における強固な競争優位性

2 Sansan／Bill One事業
「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地



3 「Bill One」：売上・利益成長の両立と広がる事業機会

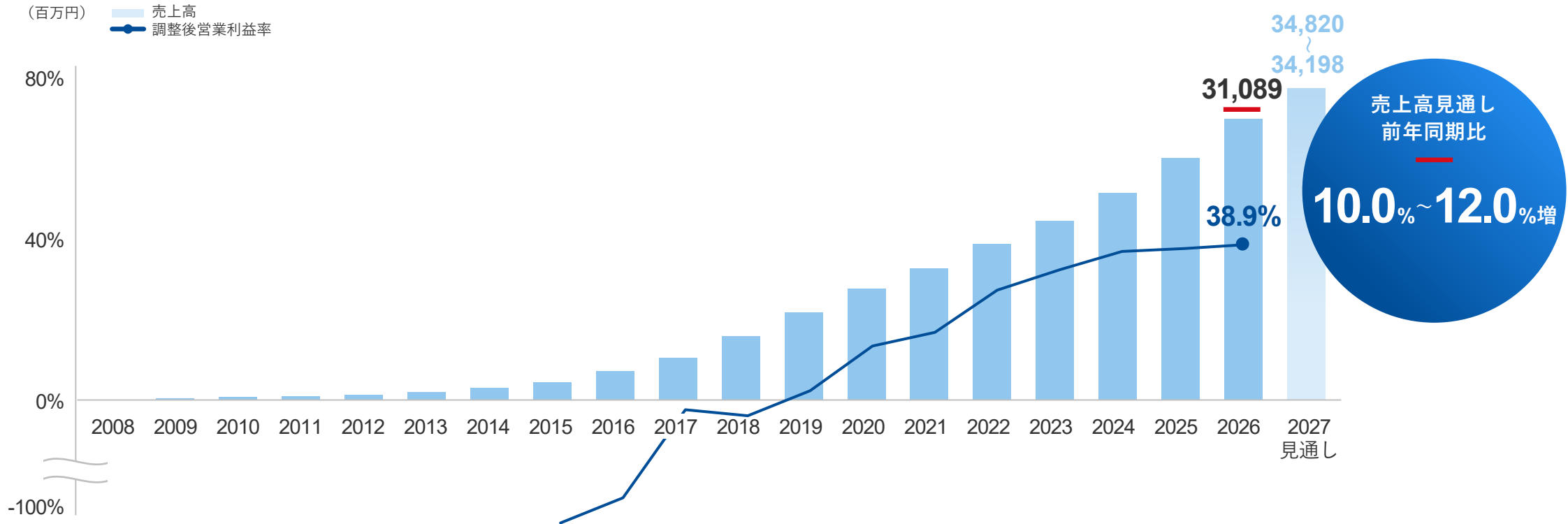
4 「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ

5 「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大

業績推移 (1)

2007年のサービス開始以来、継続的な進化を経て、国内SaaS最大級の売上高規模に成長
安定成長を継続しながら、高い利益創出力でグループの収益基盤へと進化

「Sansan」 売上高・調整後営業利益率



(1) 各年5月期

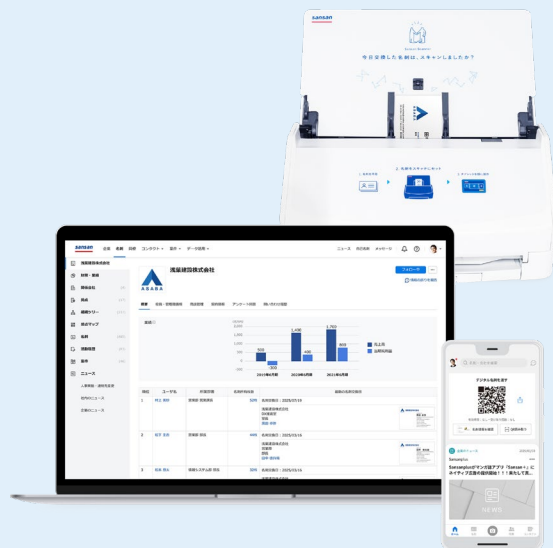
サービス概要

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
- 240万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

2 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地

名刺やメール等の接点情報のデータ化による社内人脈の可視化

接点管理

名刺作成 2 タグ操作 ▾ ダウンロード ▾ リマインドー覧 同一人物候補					
すべて(482)		選択中(0)	データ化未完了(0)	482 件中 1~30件目 ▾ < > 名刺交換日順 ▾ ⚙	
☐ 会社名・氏名	部署・役職	連絡先	住所	所有者・名刺交換日	
☐  浅葉建設株式会社 営業部 田中 徳兵衛 〒000-0000 東京都中央区常盤町丁1000番7号 TEL 33-0123-4567 FAX 33-0123-4567 MOBILE 090-0123-4567 E-mail tanaka@asaba.example.com SITE http://asaba.example	浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛	営業部 部長 ☎ 33-0123-4567 ✉ tanaka@asaba.example...	📍 東京都中央区中央台 3-868-7	 村上 美紗 [営業部] 2022/12/12 デジタル名刺交換	...
☐  さくら生命保険株式会社 市場開発本部 法人第一営業部 山野 誠一郎 yamano@s-i.example.jp Tel 33-0123-4567 Mobile 030-0123-4567 000-0000 東京総機転転転896-17	さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎	市場開発本部 法人第一営業部 本部長 ☎ 33-0123-4567 ☎ 030-0123-4567 ✉ yamano@s-i.example.jp	📍 東京都東区橋8-896-17	 清水 龍一 [産業・流通] 2022/12/12 デジタル名刺交換	...
☐  株式会社LuceNetDesign 営業推進部 中道 高典 luce-net@lnet.example.com	株式会社LuceNetDesign 中道 高典	営業推進部 ☎ 33-0123-4567 ☎ 030-0123-4567 ✉ luce-net@lnet.example.c...	📍 東京都藤見区藤見仲之橋町 8-973-7	 山田 賢治 [営業部] 2022/12/12	...

2 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地

企業概要や営業活動の内容を素早く把握

企業情報

案件 (46)

ニュース

人事異動・連絡先変更

社内のニュース

企業のニュース

企業情報

企業概要①

ビルの新規設計から、住宅まで一気通貫して担う建設会社のパイオニア

高層ビル事業を得意とし、高度な技術とノウハウ、業界随一の技術研究所を有している。三本木再開発や八の内駅舎保存、イチ原地区などの開発事業や海外でのプロジェクトにも実績が豊富である。海外を拠点に建設事業の推進を行い、既存事業の基盤強化や新規案件の開発・販売も手掛けている。また、石油製品、原油などの原油エネルギー事業において仕入販売・トレーディングからガソリンスタンドの一般消費者向け販売まで対応している。

住所①

〒000-0000 東京都常葉区中央台3-868-7

拠点数①

3

電話番号①

33-0123-4567

URL①

http://asaba.example

資本金(円)①

1,000億 ~

従業員数①

5,000 ~ 10,000

代表者の氏名①

馬場 和希

最新の名利交換日 : 2019/12/27

役員・管理職①

執行役員 開発本部長 内田 徹也
» 他5名の詳細を見る

最新期業績売上高(円)①

1,000億 ~ 3,000億

決算年月①

2020/05

創業年月①

1980/12

設立年月①

1980/12

業績①

(百万円)

2,000

1,500

1,000

500

0

-500

1,400

400

1,700

800

500

-300

2019年6月期

2020年6月期

2021年6月期

■ 売上高

■ 当期純利益

業種①

主業 大分類 建設
中分類 総合建設

活動履歴

活動履歴 (16)

メールをスレッド単位でまとめる

案件 (3)

ニュース

人事異動・連絡先変更

社内のニュース

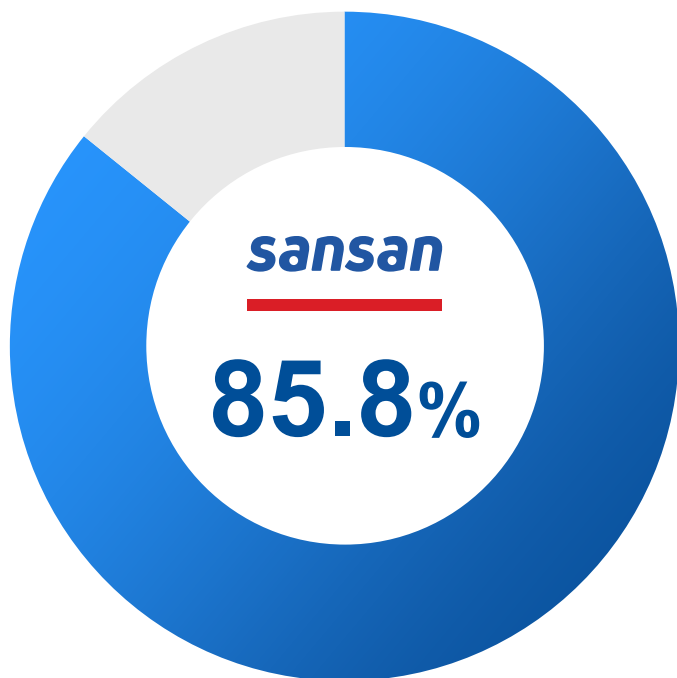
企業のニュース

	区分	日時	情報
詳細	メール①	2025/01/04 15:00	社外の人物：さくら生命保険株式会社 榎本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー：山田 賢治 [営業部] 件名：お打ち合わせ日程の件【Yonyon 山田】 スレッド内の送受信数：9件
詳細	メール①	2024/12/24 15:00	社外の人物：さくら生命保険株式会社 治田 能人 [システム企画部 部長] ユーザー：佐藤 太郎 [営業部] 件名：弊社イベントのご案内【Yonyon 佐藤】 スレッド内の送受信数：2件
詳細	名刺交換①	2024/12/22	社外の人物：さくら生命保険株式会社 榎本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー：山田 賢治 [営業部] 交換した名刺：
詳細	メール(送信)①	2024/12/22 14:00	社外の人物：さくら生命保険株式会社 榎本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー：山田 賢治 [営業部] タイトル：お打ち合わせのお礼 メモ：面談のお礼、資料送付、ネクスト設定
詳細	電話(発信)①	2024/12/22 13:00	社外の人物：さくら生命保険株式会社 榎本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー：山田 賢治 [営業部] タイトル：お打ち合わせの補足 メモ：お打ち合わせ後のお礼と確認事項をご連絡
詳細	面会(オンライン)①	2024/12/22 11:00 ~ 2024/12/22 12:00	社外の人物：さくら生命保険株式会社 榎本 隆弘 [企画推進本部 本部長] ユーザー：山田 賢治 [営業部] タイトル：〇〇導入 初回商談 メモ：1.経緯（商談に至った経緯） » すべてを表示する

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)

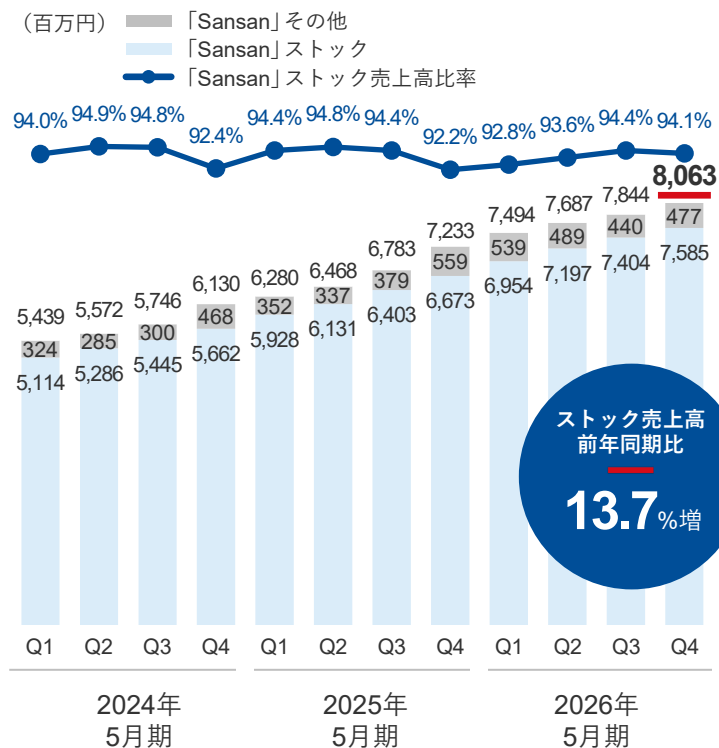
(2) 営業支援システム

(3) 顧客管理システム

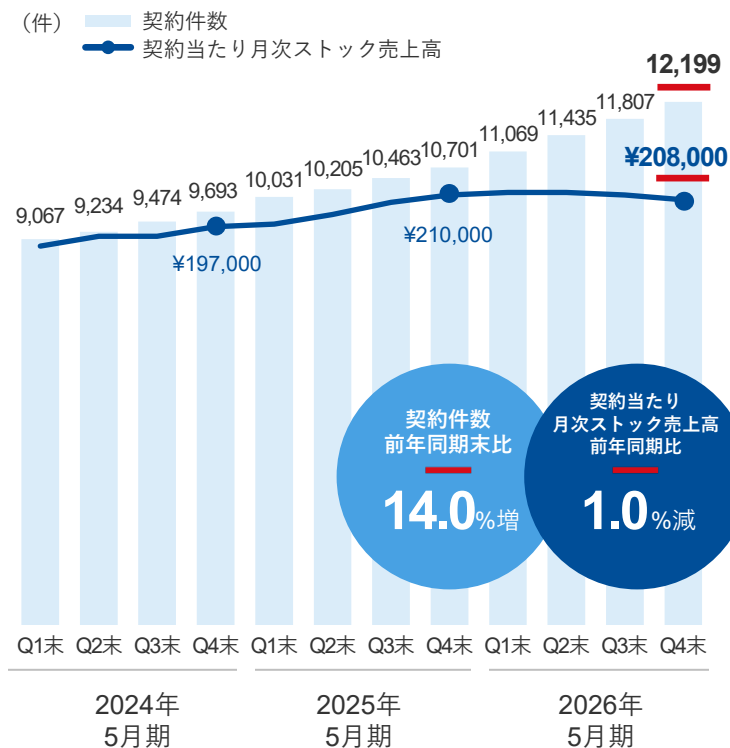
直近の事業状況

営業体制の強化等に伴い中小規模の獲得が進展し、契約件数が堅調に成長
解約率は0.55%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



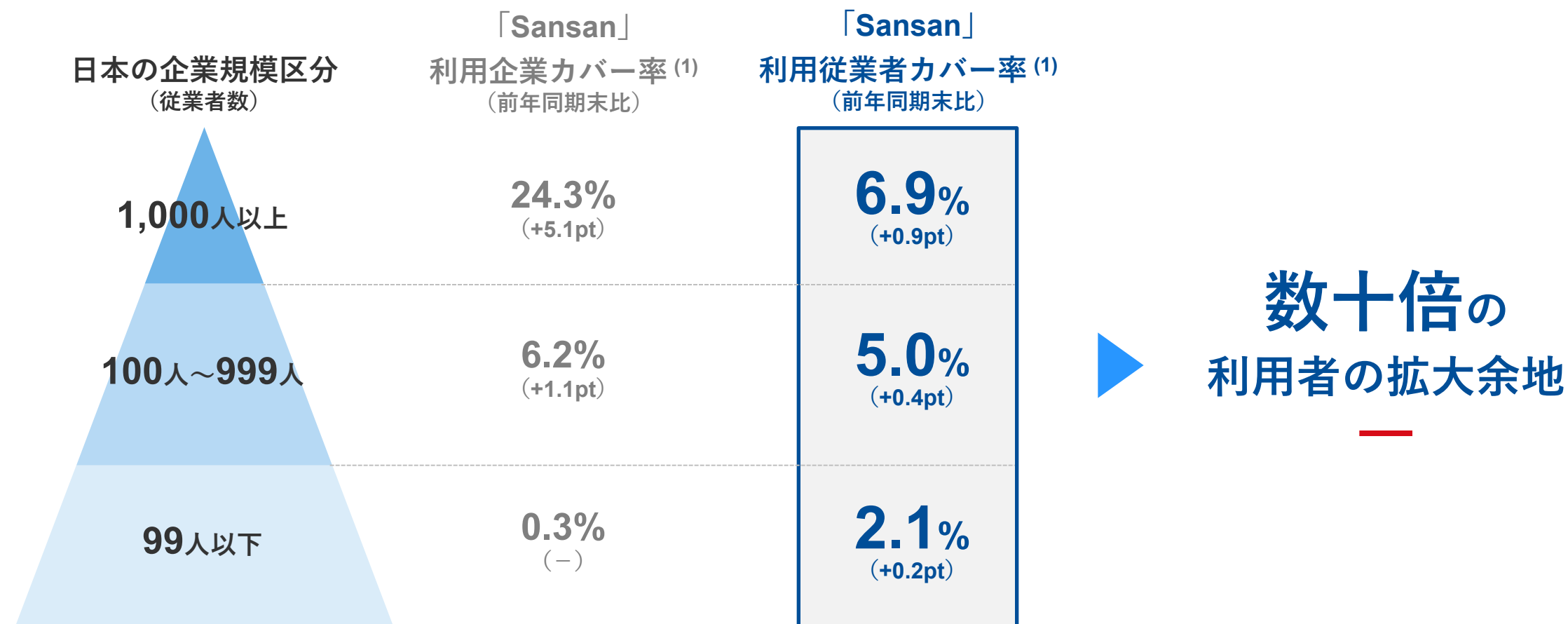
「Sansan」直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾



(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

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4四半期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

「AIサーチ」

「Sansan」に蓄積されたあらゆるビジネスデータを、AIによりワンクリックで検索・要約
「AIサーチ」により、社内外の情報収集・要約業務を効率化し、商談準備や提案品質の向上を支援

新機能

★AIサーチ

9月リリース
予定

「Sansan」上の情報に加え、
ウェブの情報を含めてAIがまとめて要約
社内外の情報収集・要約を効率化し、
商談準備等の営業活動を支援

AIサーチが集められる情報



「Sansan」上の
名刺・企業・コンタクト



ウェブ上の情報

主要 ターゲット	- 「Sansan」を契約済で、かつこれからAI活用を推進しようとしている企業での利用を想定
機能概要	- 「Sansan」上で、名刺やコンタクト情報のみならず、関連する公開情報を統合的に収集・要約可能 - あらゆるシーンで企業・人物に関する高度な情報探索が可能
提供 開始時期	- 2026年9月リリース予定
業績寄与の 方向性	- 新規契約の獲得促進のほか、既存ユーザーの上位エディションへの移行による単価上昇に寄与

カンパニー・ハイライト

1 生成AI時代における強固な競争優位性

2 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地

3 Sansan／Bill One事業
「Bill One」：売上・利益成長の両立と広がる事業機会



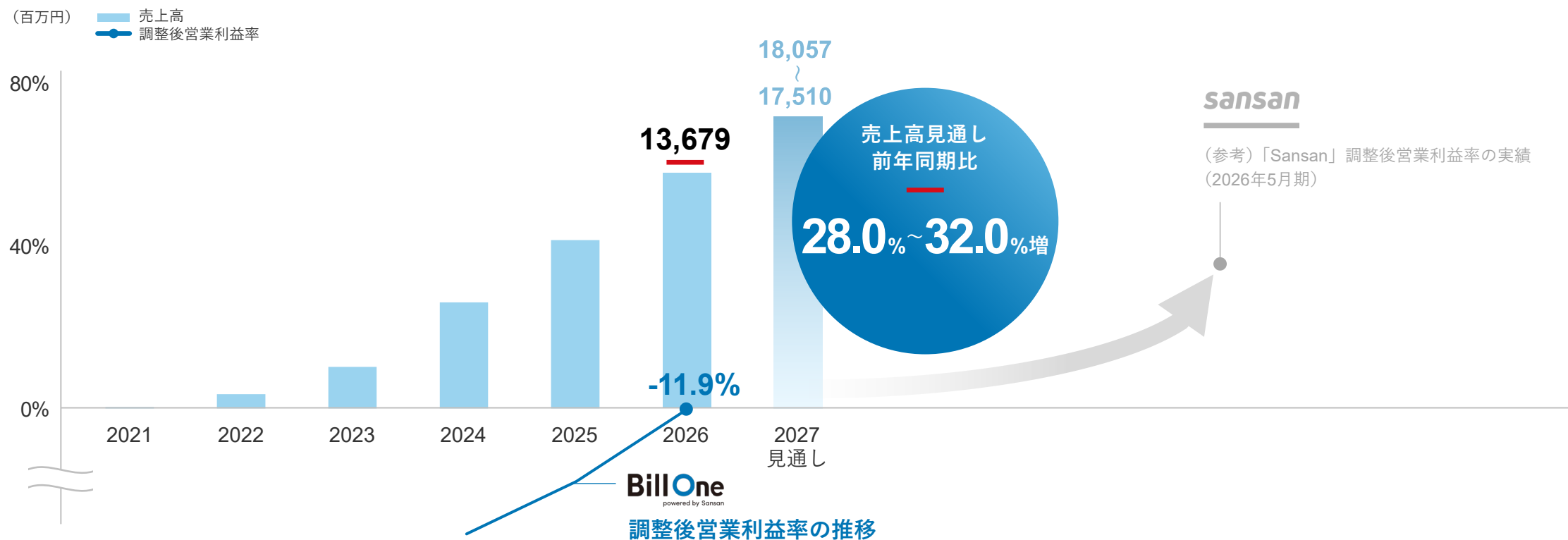
4 「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ

5 「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大

業績推移 (1)

2020年5月のサービス開始以来、売上高は急速に成長し、調整後営業利益率も大きく改善
2027年5月期通期での黒字化を見込み、売上高成長と収益貢献を両立するフェーズへ

「Bill One」 売上高・調整後営業利益率



提供価値の拡大

AIをはじめとした、さまざまなテクノロジーを活用し、業務プロセスの自動化機能を拡大
既存顧客の利用拡大と新規顧客獲得を推進

Bill One
powered by Sansan

「なくせる」をつくり、全社の働き方を変える

請求書（受領）

Bill One 請求書受領

- あらゆる請求書をオンラインで受け取り、企業全体の請求書業務を加速する
- 請求書業務のプロセスに「なくせる」をつくる

AI自動照合

AI自動起票

自動承認

領収書

Bill One 経費

- Bill Oneビジネスカードで、従業員による経費の立て替えをなくす
- 経費精算の業務プロセスに「なくせる」をつくる

事前申請

自動検知

請求書（発行）

Bill One 債権管理

- あらゆる請求書をオンラインで一括発行して一元管理できる
- 請求書発行、債権管理の業務プロセスに「なくせる」をつくる

リアルタイム入金消込

未入金確認の自動化

「Bill One請求書受領」のサービス概要

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%⁽²⁾、翌営業日中に
形式を問わずにデータ化

③後続業務をデジタル化

各拠点・部署の処理、
保管業務をデジタル化

(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でき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

紙やPDF等の請求書の正確なデータ化

Juryo

請求書登録

請求書管理

請求書自動登録

発注照合管理

取引先管理

カード管理

承認待ちの請求書

受領商事株式会社

受領業務

請求書詳細

123%

-

+

A

T

A

A

A

↶

↷

請求書

受領商事 株式会社
御中
ご担当：山田 太郎 様

件名：3月分の印刷代
下記の通り、ご請求申し上げます。

合計金額 ¥550,000 (税込)

請求No. 1234567891
請求日 2020年4月14日 火曜日

発行印刷株式会社
〒100-1234
東京都新宿区新宿1-2-3
新宿第1ビル2階
TEL：03-1111-2222
FAX：03-3333-4444
E-Mail：sato@hakko.com
担当：佐藤 花子

お支払期限：2020年5月31日

No.	摘要	数量	単価	金額
1	チラシ印刷代 5万枚	1 個	500,000	¥500,000

担当者確認

課長承認

部長承認

経理承認

経理部長承認

計上済

山田太郎

サイン

サイン

サイン

サイン

サイン

取消

0

0

0

0

0

発注照合

完了

費用按分

確認済

請求書情報

通貨 JPY

登録日時: 2020/04/15 0:00:00

適格請求書の判定結果

判定未実施

判定対象外にする

事業者分類

課税事業者

取引先

発行印刷株式会社

登録番号

14桁の文字列(T+数字13桁)

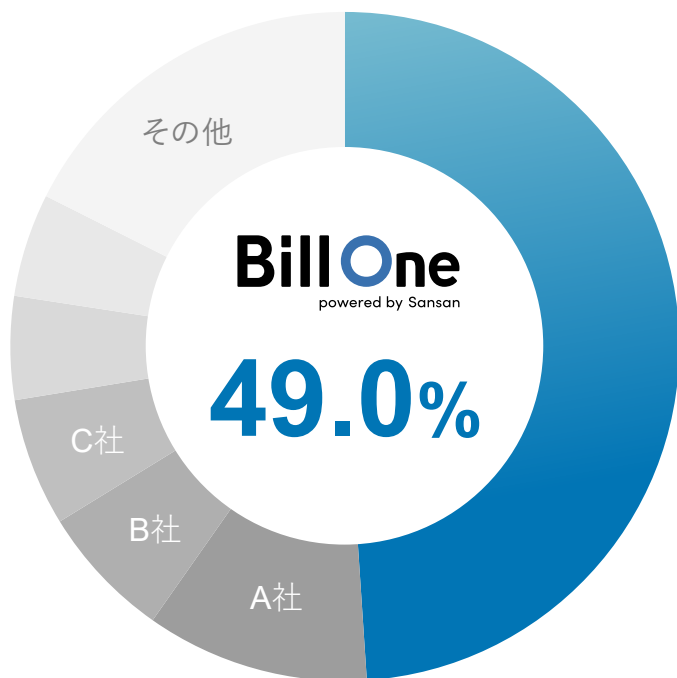
取引年月日

2020/03/31

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

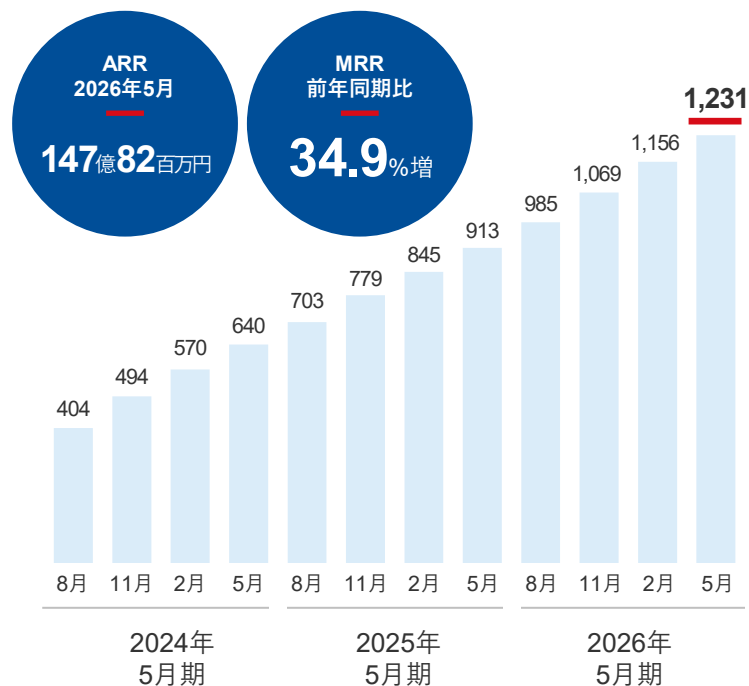
(1) デロイトトーマツミッド経済研究所「AI活用により新たな局面に突入するクラウド請求書受領サービス市場」（ミックITリポート2025年12月号）

直近の事業状況

2026年5月末のARRは、前年同期比34.9%増の14,782百万円となり、高成長を維持
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は同2.2%増、解約率は前年同期と同水準で推移

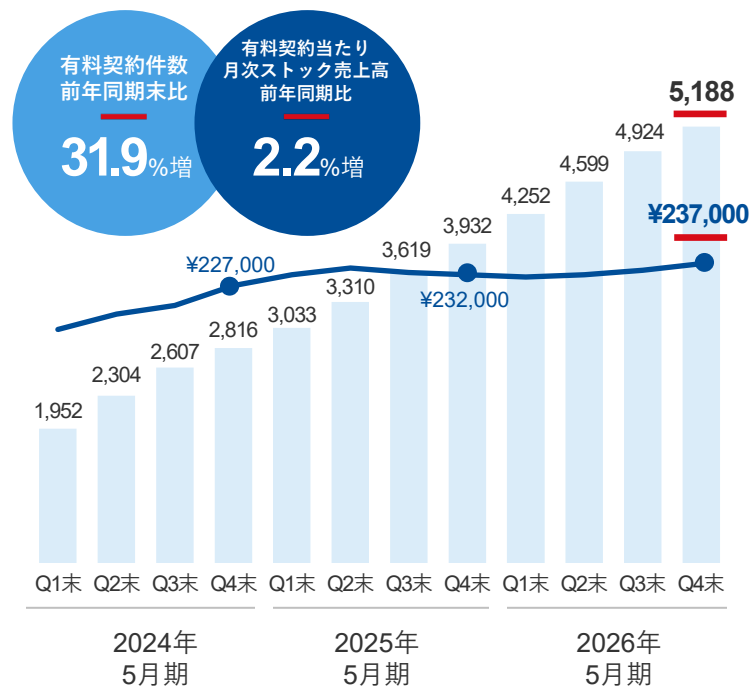
「Bill One」 MRR

(百万円)

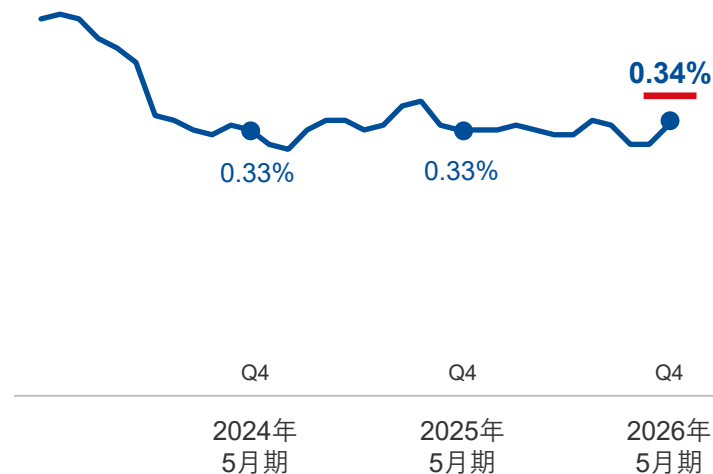


「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件) 有料契約件数
有料契約当たり月次ストック売上高



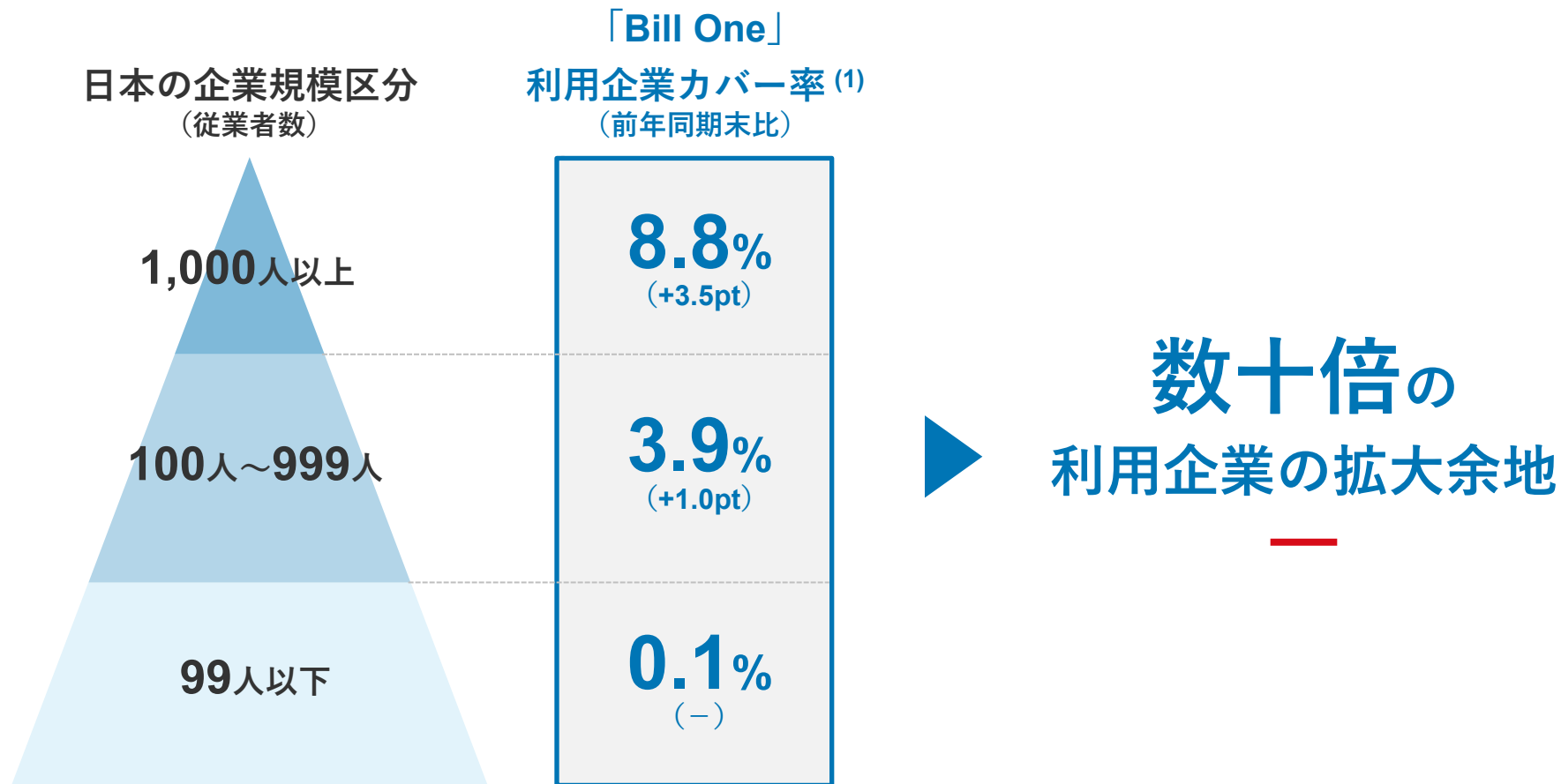
「Bill One」直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾



(1) 「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

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4四半期末における「Bill One」の有料契約件数を基に算出

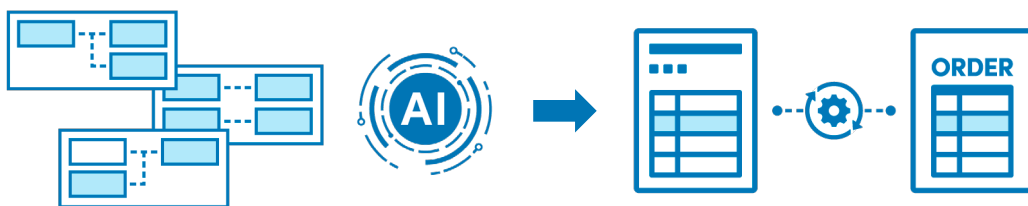
「AI自動照合」

請求書明細の高精度なデータ化とAIにより、納品・検収データとの照合作業を自動化

請求書受領後のプロセスにおいて業務負荷が大きい照合業務をなくし、請求書処理の工数・コストを大幅に削減

AI自動照合

請求書明細のデータ化と
AIによる照合ロジックによって
納品・検収データとの照合作業をなくしていく



主要 ターゲット

- 既存顧客・新規顧客ともに特に請求書処理枚数が多い企業での利用を想定

機能概要

- 請求書と納品・検収データを明細単位まで自動照合する機能
- 目視をはじめとした照合作業をなくし、業務プロセスの自動化を実現

提供 開始時期

- 2025年11月より、提供中

業績寄与の 方向性

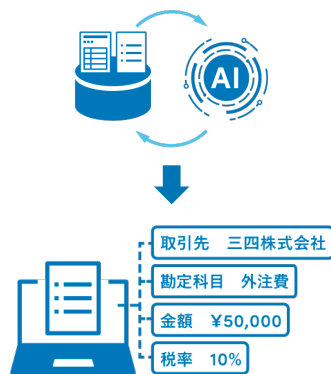
- 大企業の新規契約の獲得促進のほか、既存ユーザーの利用による単価上昇に寄与

「AI自動起票」「自動承認」

起票業務を通じてAIが勘定科目や税率の判断を学習し、起票内容の自動入力を実現
高いデータ化精度と事前に設定した承認ルールに基づき、確認・承認業務を継続的に削減

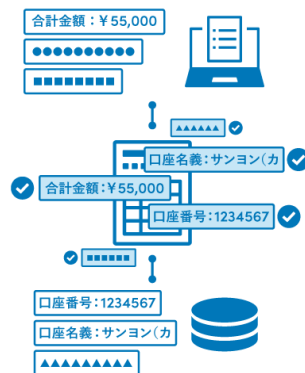
AI自動起票

請求書明細のデータ化と
AIによる対応者の判断の学習に
よって起票作業をなくしていく



自動承認

高いデータ化精度と
つながり情報によって
目視での確認をなくしていく



主要 ターゲット

- 既存顧客・新規顧客ともに特に請求書処理枚数が多い企業での利用を想定

機能概要

- AI自動起票により、AIが担当者の判断を学習データとして蓄積し、メンテナンスフリーで起票の自動化を実現
- 自動承認により、指定された条件に基づいて定型的な承認を自動化し、不一致項目の可視化によって確認業務も効率化

提供 開始時期

- AI自動起票は、2026年6月より提供中
- 自動承認は、2026年9月より提供予定

業績寄与の 方向性

- 大企業の新規契約の獲得促進のほか、既存ユーザーの利用による単価上昇に寄与

カンパニー・ハイライト

- 1 生成AI時代における強固な競争優位性
- 2 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地
- 3 「Bill One」：売上・利益成長の両立と広がる事業機会

- 4 Sansan／Bill One事業
「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ

Contract One
powered by Sansan

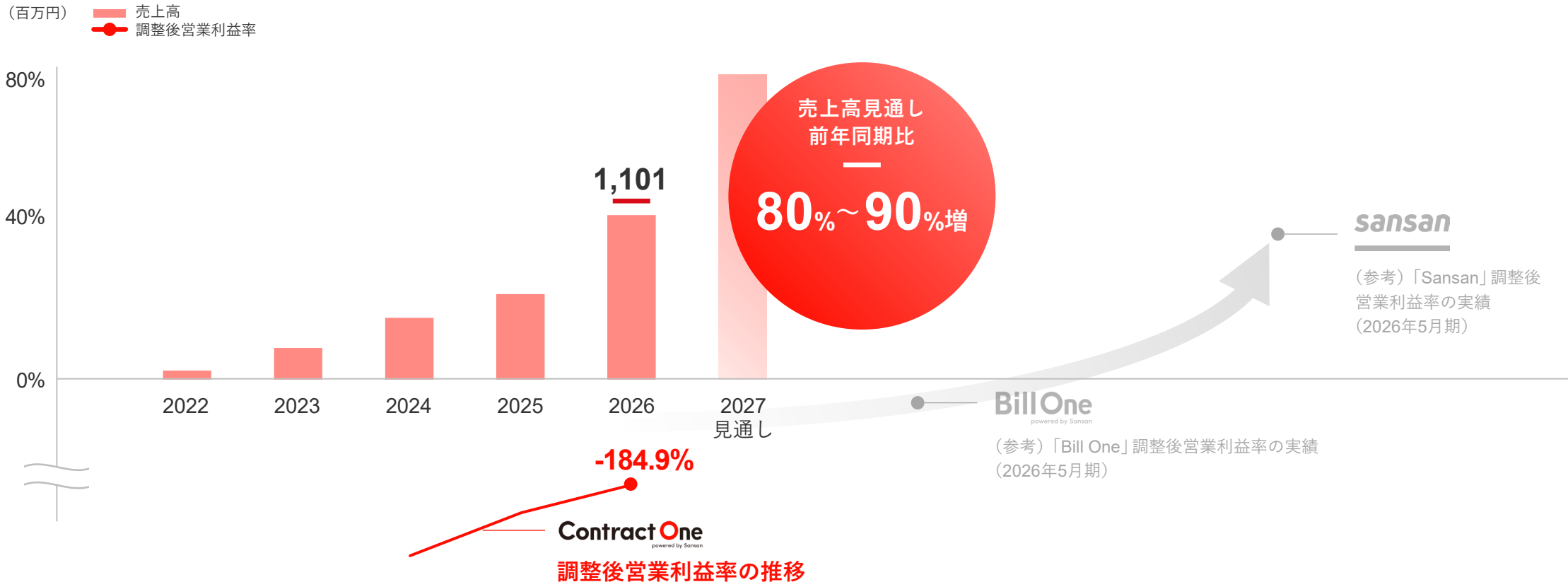
- 5 「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大

4 「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ

業績推移 (1)

2022年1月のサービス開始以来、売上高は順調に成長
投下リソースをさらに拡大し、高い売上高成長の継続を目指す

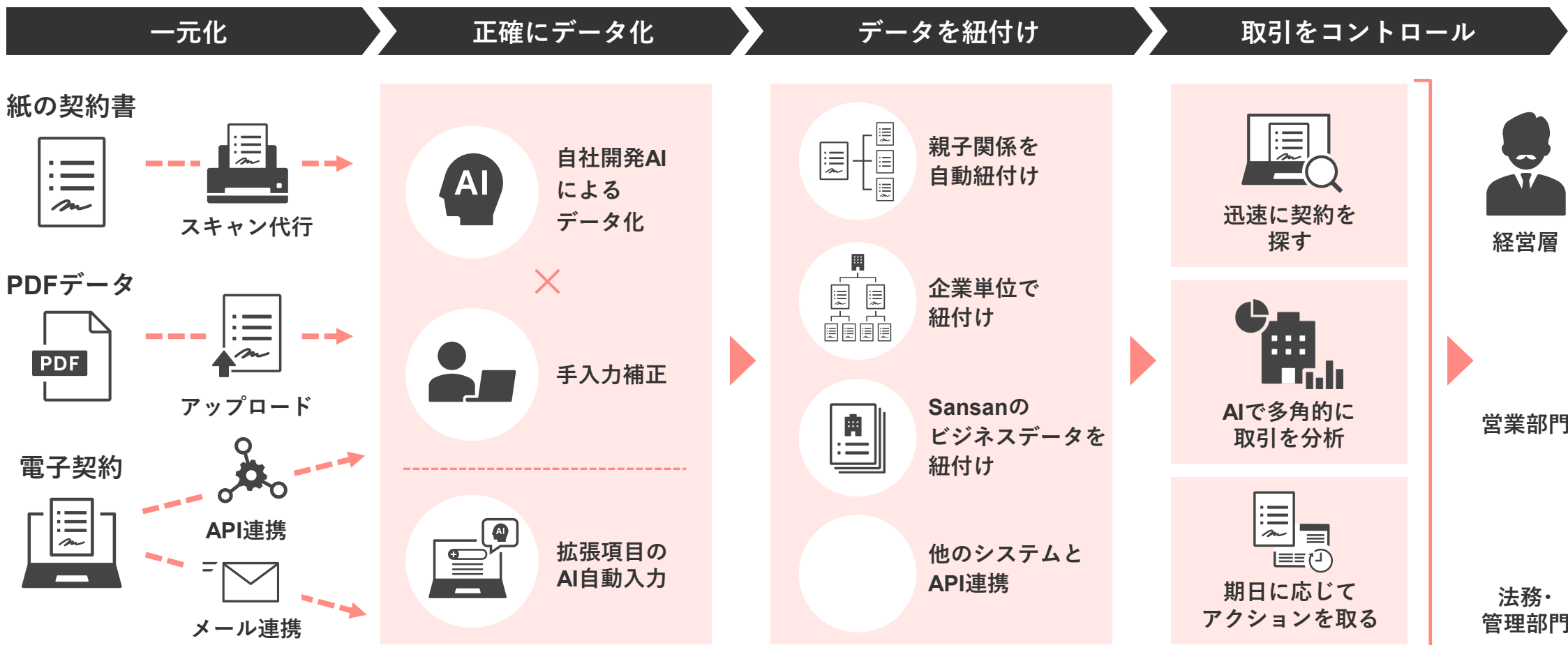
「Contract One」 売上高・調整後営業利益率



(1) 各年5月期

サービス概要

契約書をはじめとする取引書類をデータ化し、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、取引管理サービス



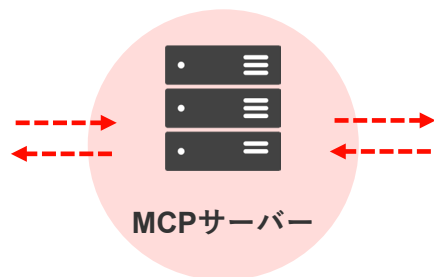
AIを活用した機能例

「MCPサーバー」の提供を含む個別ソリューション「法務AXソリューション」を提供開始
新リース会計基準対応ソリューション等、特定の課題解決に資するソリューション展開を加速

MCPサーバー

MCPサーバーを介して過去の契約データを基に
自社基準でのレビューを可能にし、
過去の関係性や過去の契約条件を踏まえた判断を支援


AI契約データベース
企業データ



ChatGPT
Microsoft Copilot
Claude
生成AIサービス⁽¹⁾



自社基準の
作成



自社基準と過去契約・
企業情報を踏まえた
レビュー

その他の個別ソリューション

新リース会計基準対応

2027年適用の新リース会計基準に対応した専用機能。対象企業への特化型提案を展開

2026年7月
リリース予定

プロジェクト・物件管理

プロジェクト・物件毎に契約群を可視化。主に建設・不動産業界向けに訴求

2026年7月
リリース予定

(1) 対応可能な汎用生成AIサービスは検証中

カンパニー・ハイライト

- 1 生成AI時代における強固な競争優位性
- 2 「Sansan」：盤石な収益基盤と広大な成長余地
- 3 「Bill One」：売上・利益成長の両立と広がる事業機会
- 4 「Contract One」：高成長の継続と次なる成長ドライバーへ
- 5 Sansan／Bill One事業
「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大

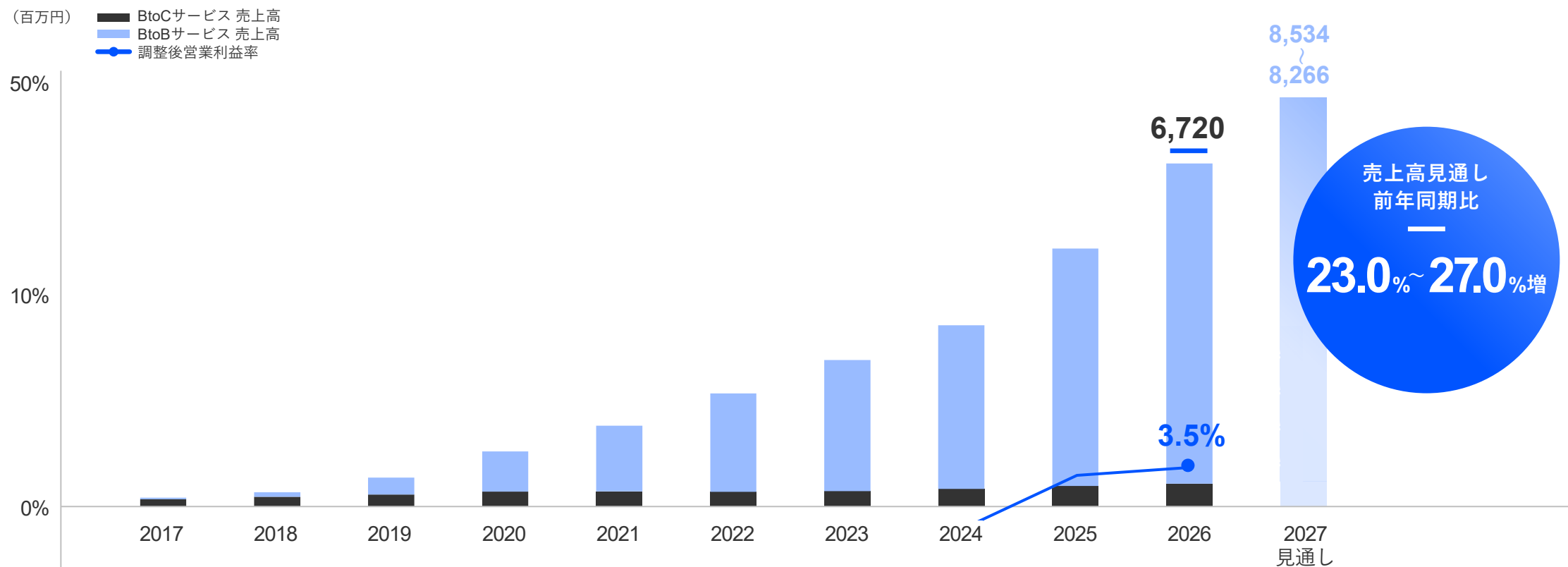


業績推移 (1)

収益性を重視した事業運営の下、2025年5月期より黒字化を達成

堅調なBtoBサービスの伸びを背景に複数の成長ドライバーで売上高の拡大を目指す

Eight事業売上高・調整後営業利益率



(1) 各年5月期

5 「Eight」：堅実な成長とBtoBサービスの拡大

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

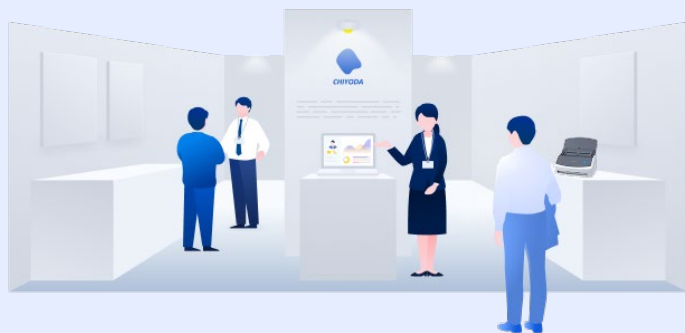


名刺交換、名刺管理を通じてビジネス機会を創出するアプリを提供

BtoBサービスの展開

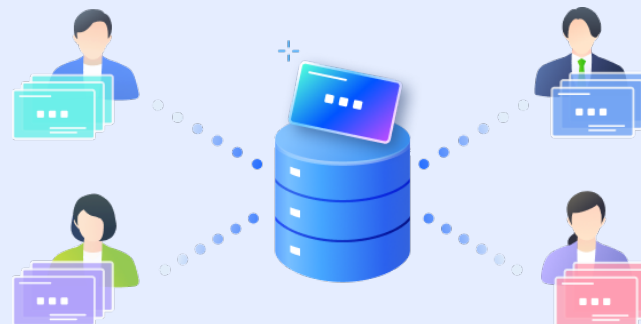
ビジネスイベントサービスや、中小企業向け名刺管理サービス「Eight Team」を提供

ビジネスイベント



- 名刺アプリ「Eight」のビジネスネットワークを活用したビジネスイベント
- さまざまな業種や業態に特化したイベントを複数開催
- 固定料金（都度課金）⁽¹⁾

Eight Team



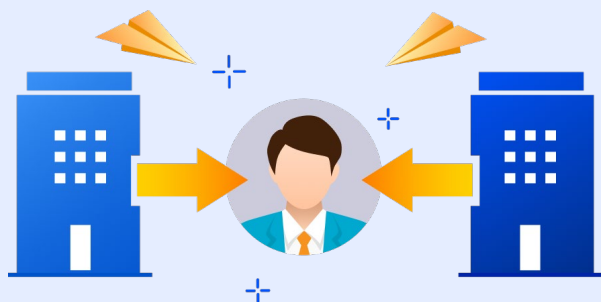
- 名刺アプリ「Eight」で管理している名刺を「Eight Team」ユーザー間で共有
- 名刺管理に必要な最低限の機能で低コストを実現
- 固定料金（年間契約）

⁽¹⁾ 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

BtoBサービスの展開

「Eight」のユーザー基盤の拡大を背景に、採用関連サービス「Eight Career Design」を強化

Eight Career Design



- 名刺アプリ「Eight」の登録情報、転職意向度を基に候補者にアプローチができるダイレクトリクルーティングサービス
- 転職市場に出る前の「現職で活躍する優秀人材」にダイレクトアプローチが可能
- 固定料金（期間契約）⁽¹⁾

新機能

「Eight AIエージェント(ベータ版)」



「Eight」のアプリ上で、AIとチャット形式でキャリア相談ができる機能。質問に回答するだけで、AIエージェントが「Eight」上の名刺情報やプロフィール情報を基に、想定年収や市場価値、求人情報等を提示。

(1) 採用決定時に追加料金あり

まとめ

各サービスが目指す中期的な方向性

各サービスのフェーズに応じた進化を通じ、売上高成長と利益創出を両立する事業ポートフォリオを構築



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はありません。

sansan
