

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2026年5月期 通期 決算説明資料

Sansan株式会社 2026年7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はありません。

目次

1 2026年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2027年5月期～2029年5月期）

3 成長戦略

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）

目次

1 2026年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2027年5月期～2029年5月期）

3 成長戦略

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）

実績ハイライト

売上高は堅調な成長

売上高は前年同期比24.4%増

ARR⁽¹⁾は同20.2%増の49,982百万円

調整後営業利益⁽²⁾は大幅な増益となり、過去最高益を達成

調整後営業利益は前年同期比137.0%増、調整後営業利益率は同7.5pt改善

十分な成長投資を行った上で、利益創出が一段と進展

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39.7%増

ARRは、同34.9%増の14,782百万円となり、高成長が継続

(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

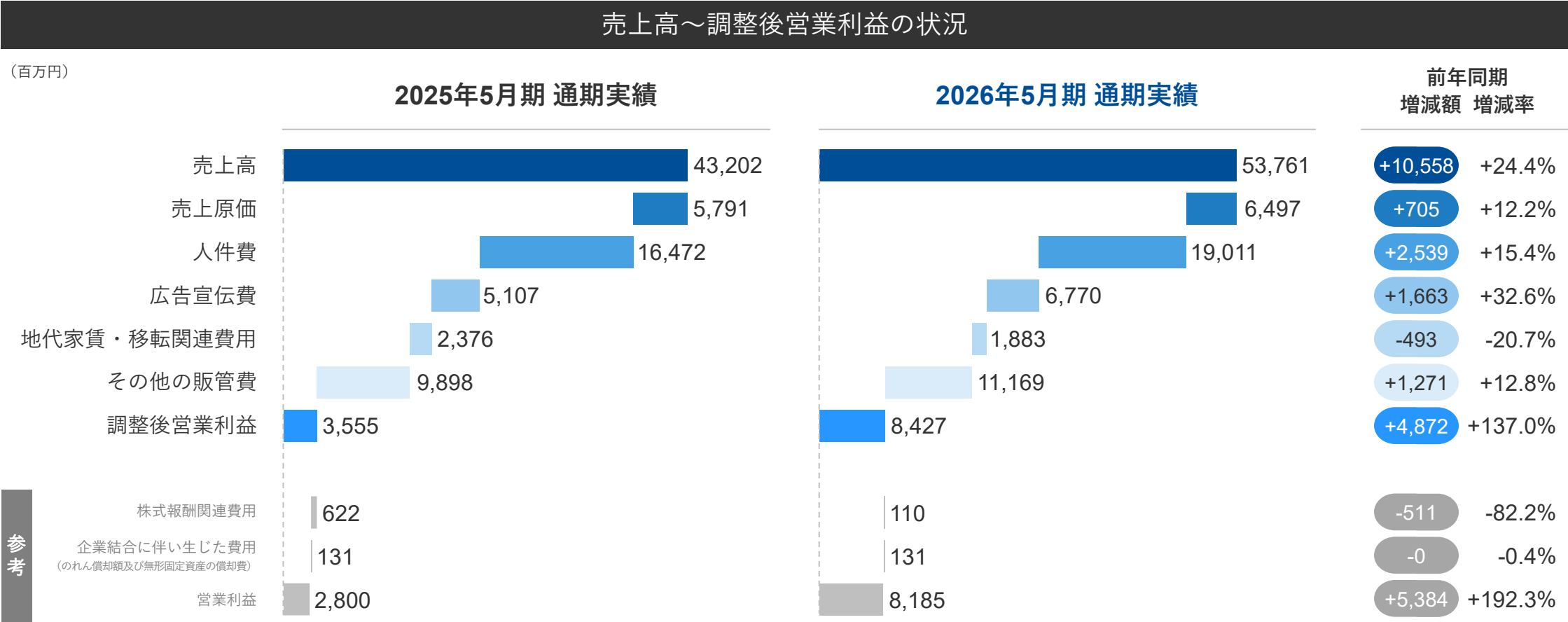
経営成績の概況

売上高は、前年同期比24.4%の増収、調整後営業利益は同137.0%増と大幅に増益し、過去最高益を達成
経常利益以下の段階利益も大幅に増益

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
経営成績	(百万円)					
	売上高	43,202	53,761	+24.4%	14,495	+20.1%
	売上総利益	37,410	47,263	+26.3%	12,758	+22.6%
	売上総利益率	86.6%	87.9%	+1.3pt	88.0%	+1.7pt
	調整後営業利益	3,555	8,427	+137.0%	2,339	+154.0%
	調整後営業利益率	8.2%	15.7%	+7.5pt	16.1%	+8.5pt
	経常利益	2,743	8,170	+197.8%	2,233	+151.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	424	6,778	+1,497.7%	2,669	—
	EPS	3.36円	53.58円	+1,492.5%	21.09円	—

調整後営業利益の増減要因

売上高原価率は前年同期比1.3pt低下。売上高広告宣伝費率は前年同期比0.8pt増加も、人件費率は同2.7pt低下
十分な成長投資を行った上で、調整後の売上高販管費率は同6.2pt低下



参考

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業の売上高は堅調な成長が継続し、「Bill One」の収益性改善により調整後営業利益は大幅な増益
Eight事業の売上高は好調に成長し、調整後営業利益は大幅に増益

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
売上高	連結	43,202	53,761	+24.4%	14,495	+20.1%
	Sansan／Bill One事業	37,785	46,847	+24.0%	12,521	+20.7%
	Eight事業	5,051	6,720	+33.0%	1,928	+21.2%
	その他	512	415	-19.0%	99	-32.9%
	調整額	-147	-222	—	-54	—
調整後営業利益	連結	3,555	8,427	+137.0%	2,339	+154.0%
	Sansan／Bill One事業	3,581	8,340	+132.9%	2,401	+165.7%
	Eight事業	63	237	+273.2%	-16	—
	その他	-89	-149	—	-44	—

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長継続により、前年同期比24.0%の増収
「Bill One」の赤字額が1,627百万円まで縮小（前年同期比3,723百万円改善）した結果、調整後営業利益は同132.9%増の大幅な増益

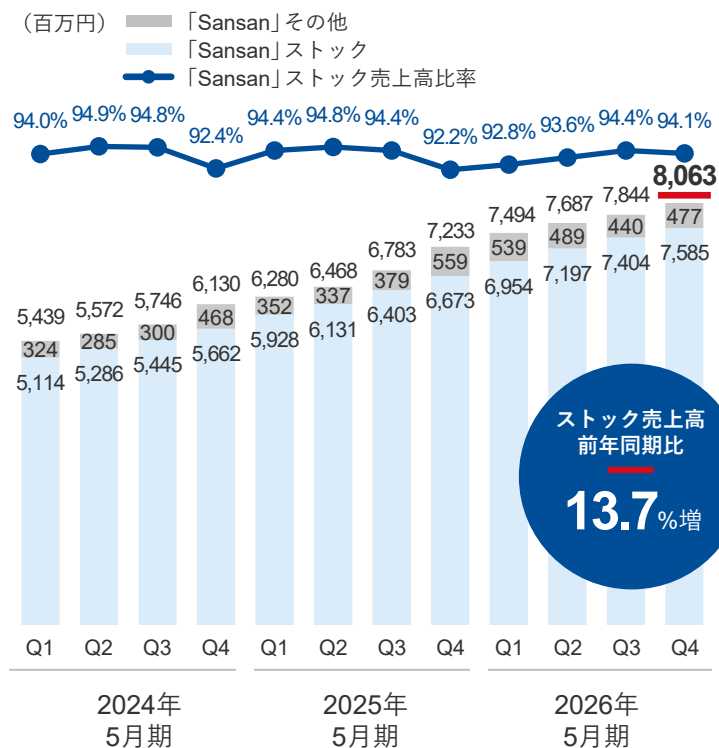
		2025年5月期	2026年5月期		（ご参考）2026年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	37,785	46,847	+24.0%	12,521	+20.7%
	「Sansan」	26,766	31,089	+16.2%	8,063	+11.5%
	「Sansan」 ストック	25,136	29,141	+15.9%	7,585	+13.7%
	「Sansan」 その他	1,629	1,947	+19.5%	477	-14.9%
	「Bill One」	9,790	13,679	+39.7%	3,803	+37.2%
	その他	1,229	2,078	+69.1%	654	+78.8%
	調整後営業利益	3,581	8,340	+132.9%	2,401	+165.7%
	調整後営業利益率	9.5%	17.8%	+8.3pt	19.2%	+10.5pt

「Sansan」：主要指標の状況

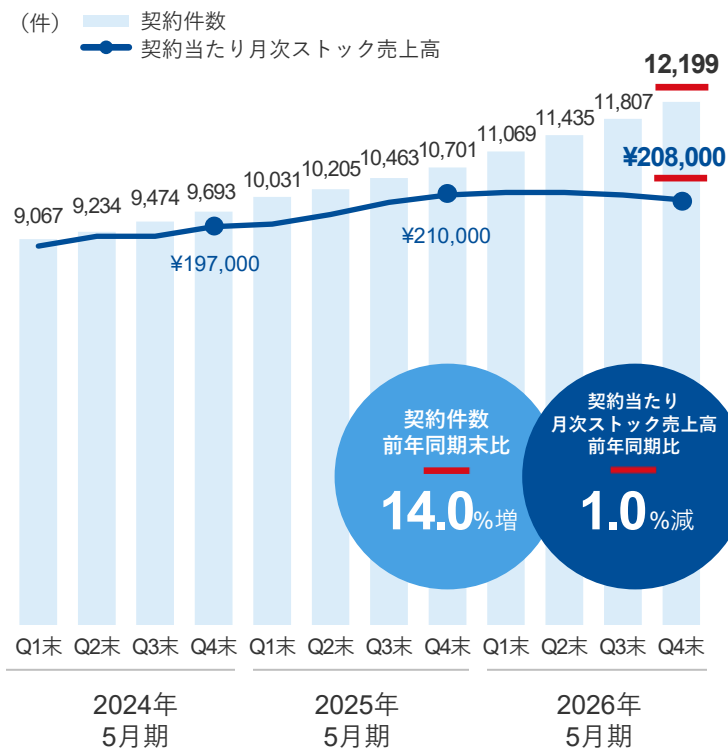
sansan

中小規模の獲得が進展し、契約件数は前年同期比14.0%増と堅調に成長、契約当たり月次ストック売上高は同1.0%減少
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

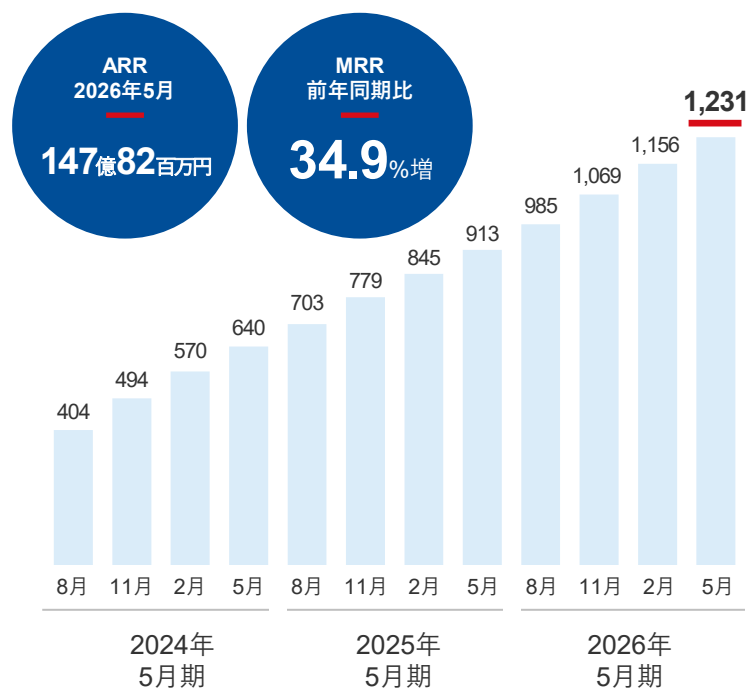
「Bill One」：主要指標の状況

BillOne
powered by Sansan

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

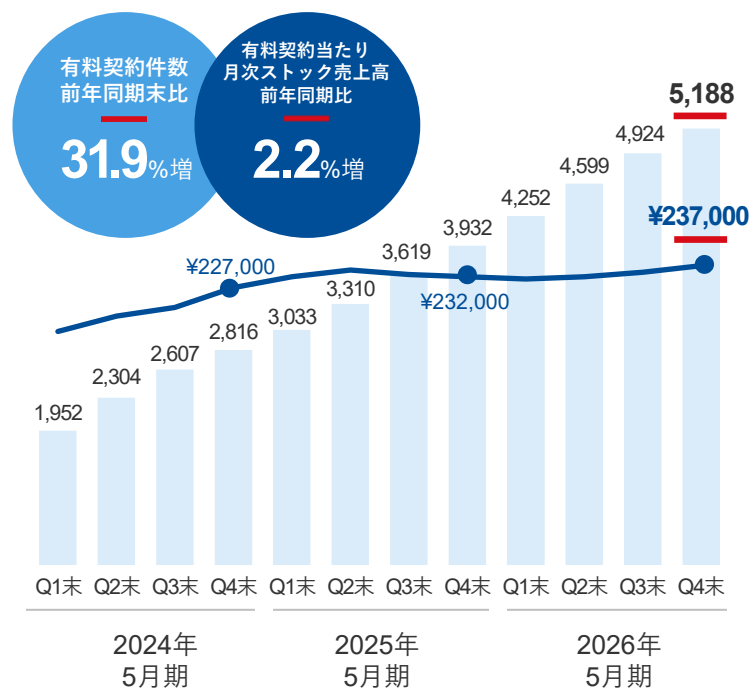
「Bill One」 MRR

(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

Eight事業の概況



好調なBtoBサービス及び堅調なBtoCサービスの寄与により、売上高は前年同期比33.0%の増収
売上高の伸長に伴い、調整後営業利益は同273.2%増と大幅な増益

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	5,051	6,720	+33.0%	1,928	+21.2%
	BtoCサービス	402	446	+10.8%	115	+9.2%
	BtoBサービス	4,649	6,274	+35.0%	1,813	+22.1%
	調整後営業利益	63	237	+273.2%	-16	—
	「Eight Team」 契約件数	5,451件	6,111件	+12.1%		

目次

1 2026年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2027年5月期～2029年5月期）

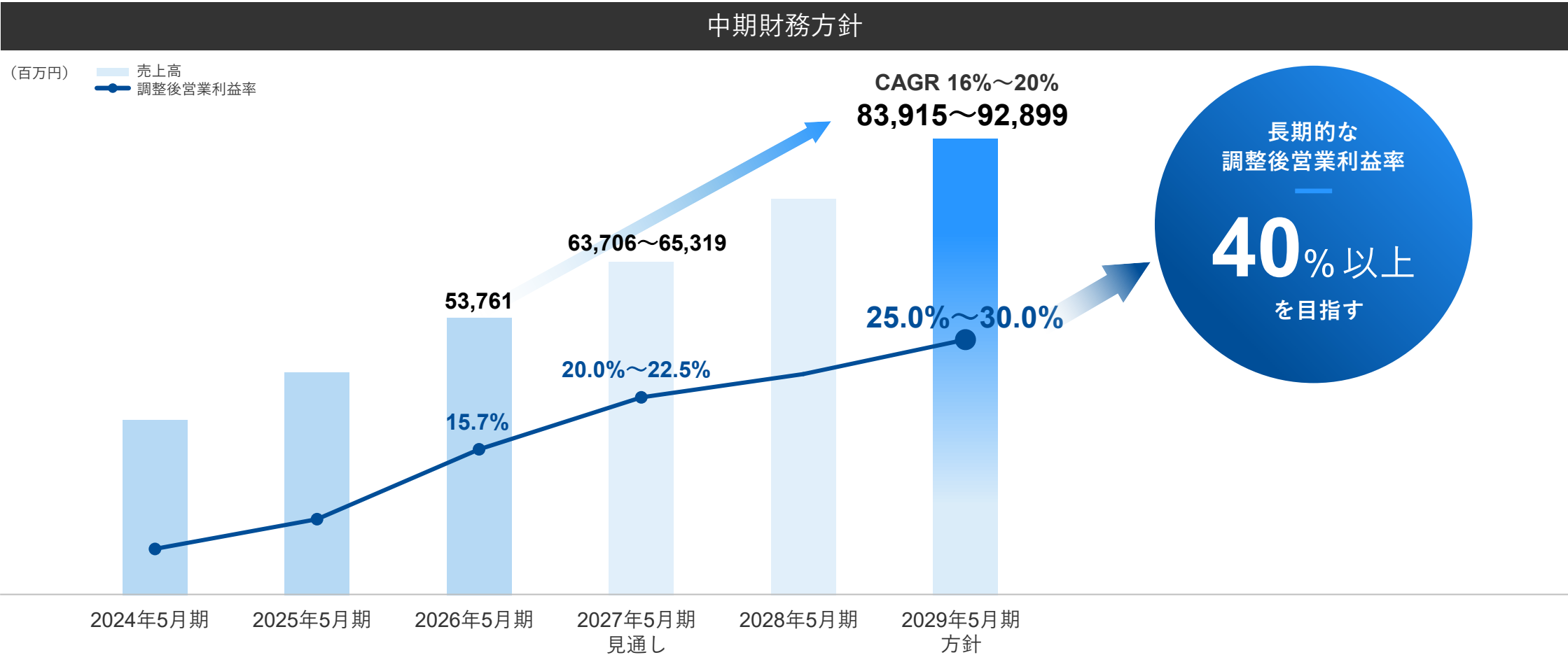
3 成長戦略

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）

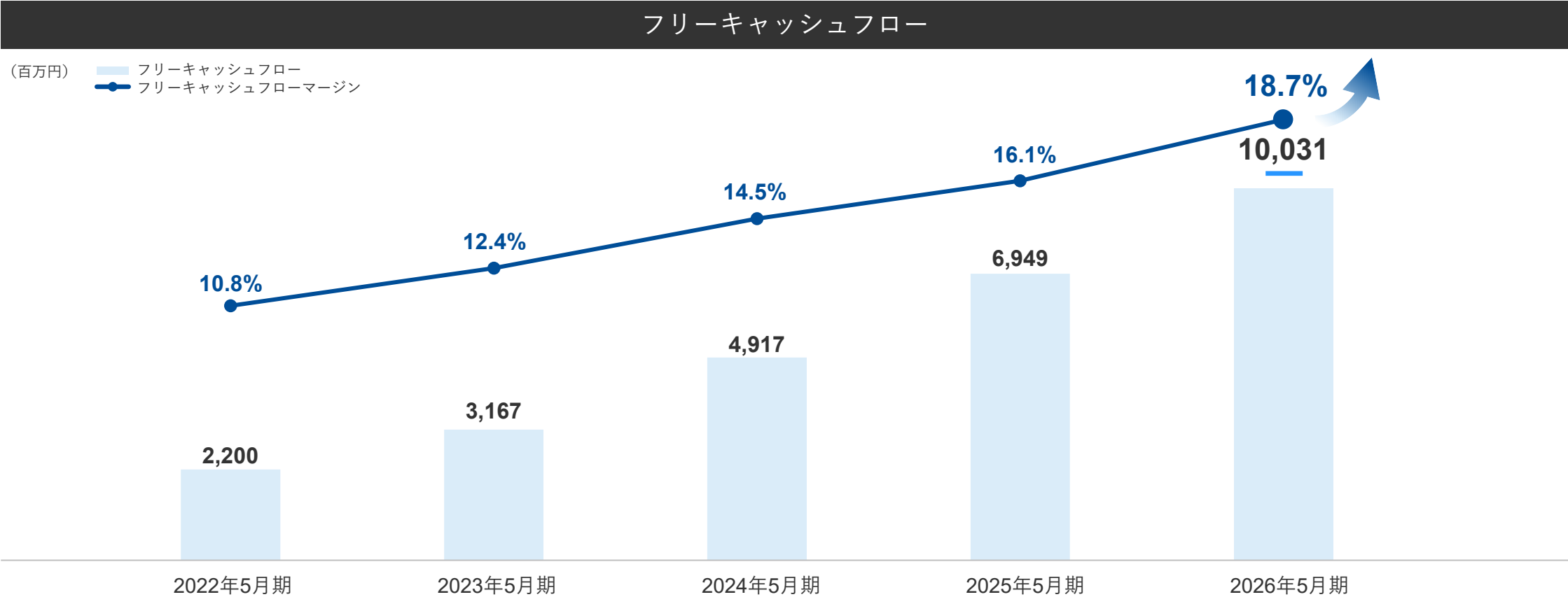
中期財務方針

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%



フリーキャッシュフロー⁽¹⁾の創出

フリーキャッシュフローは、売上高の成長と調整後営業利益率の改善を背景に順調に拡大
新中期財務方針の下、さらなる拡大を見込む



(1) 営業キャッシュフロー（有形固定資産の取得による支出＋無形固定資産の取得による支出）。なお、営業キャッシュフローについては、自己株式取得に係る一時的な資金移動の影響を調整しています。

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

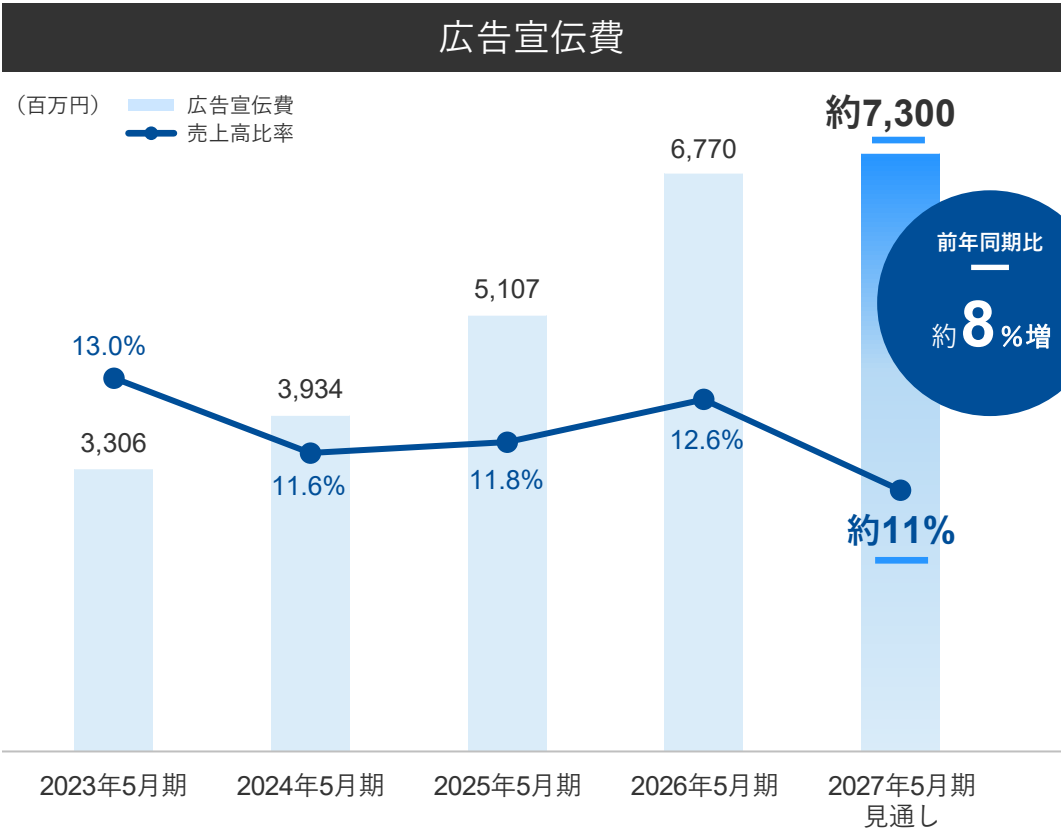
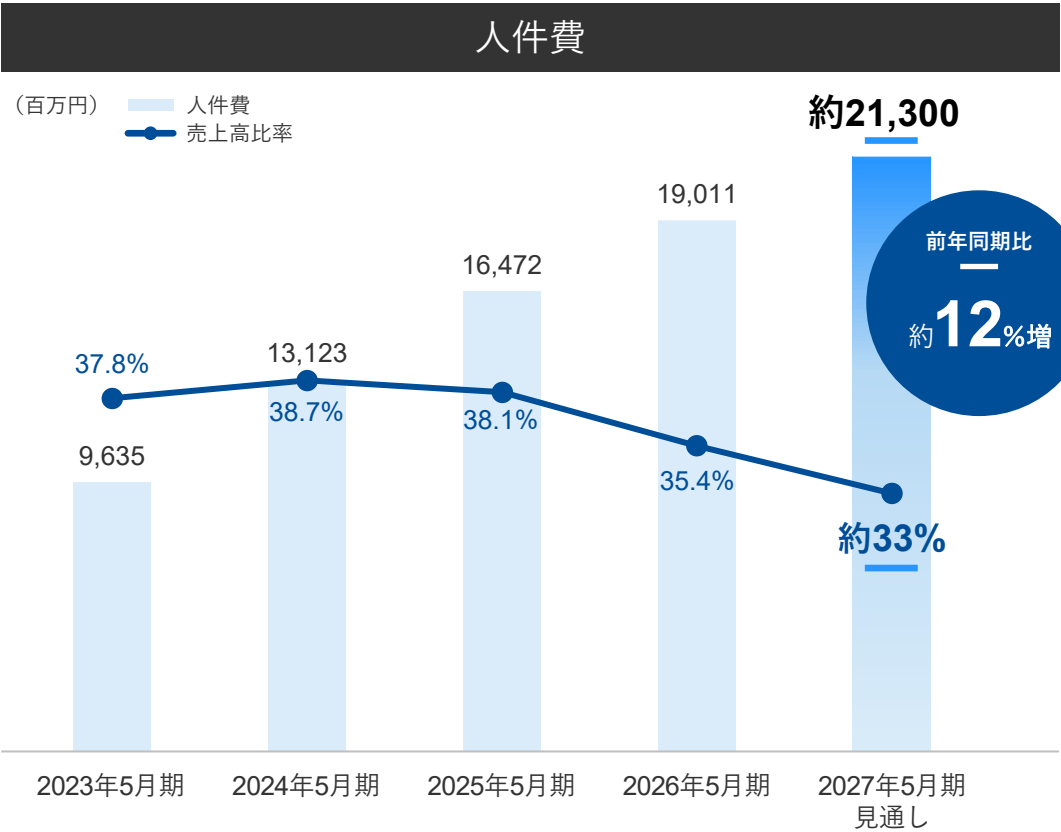
2027年5月期 業績見通し

売上高は、前年同期比18.5%増～21.5%増を目指す
調整後営業利益は「Bill One」の通期黒字化を見込むこと等から、同51.2%増～74.4%増、調整後営業利益率は、20.0%～22.5%を目指す

		2026年5月期		2027年5月期	
(百万円)		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
業績見通し	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	+1,492.5%	66.41円～81.04円	+23.9%～+51.2%

2027年5月期 主要コストの見通し

主な販管費として、人件費⁽¹⁾は、前年同期比約12%前後、広告宣伝費は、同8%前後の増加を見込む
売上高の堅調な成長を背景に、同コストの売上高比率は前年同期から低下する見通し



(1) 人件費には社員給与と手当、社員賞与、社員賞与引当金繰入、社員退職金、退職給付繰入額、社員法定福利費が含まれます。

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

目次

1 2026年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2027年5月期～2029年5月期）

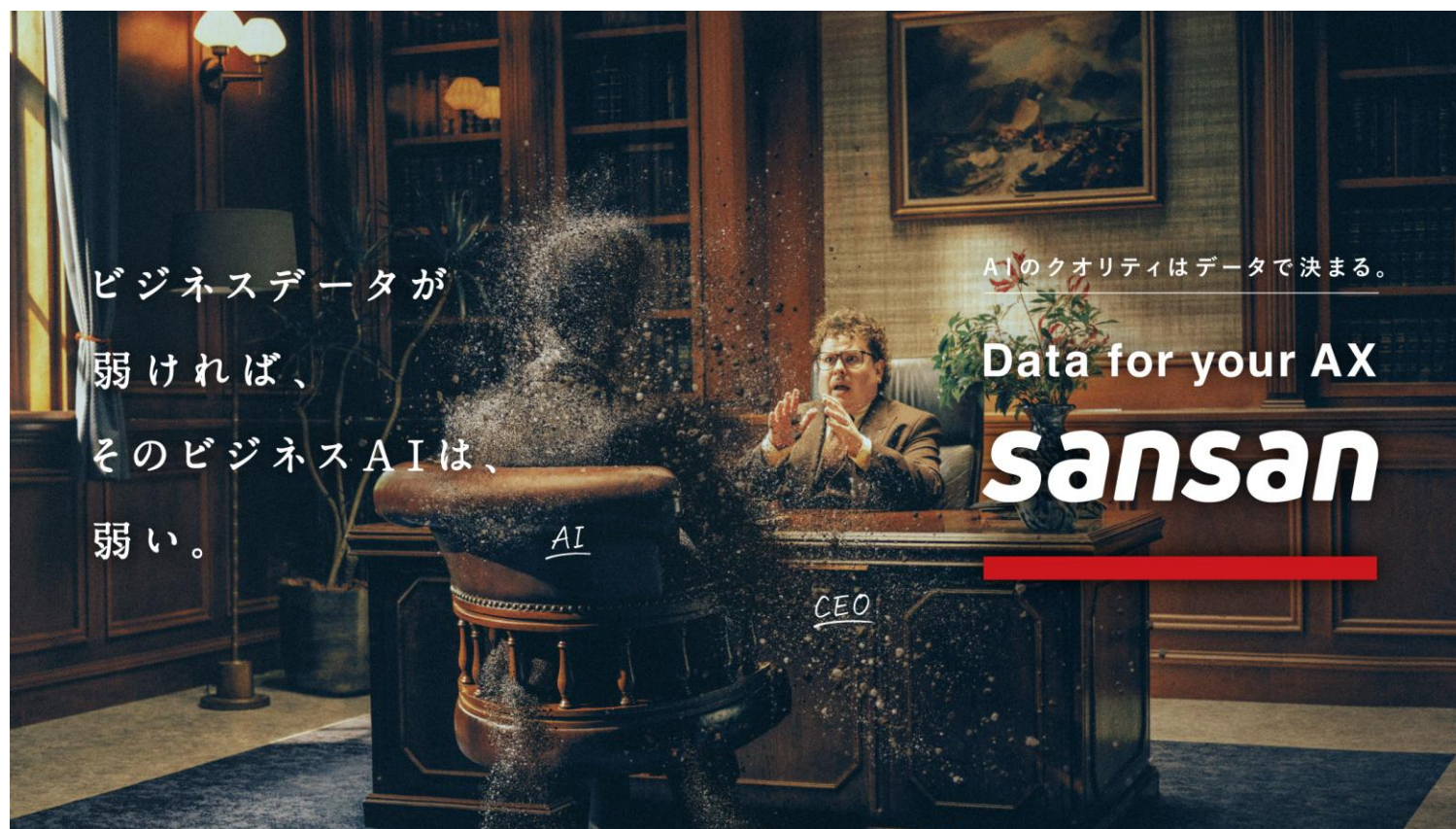
3 成長戦略

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）

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



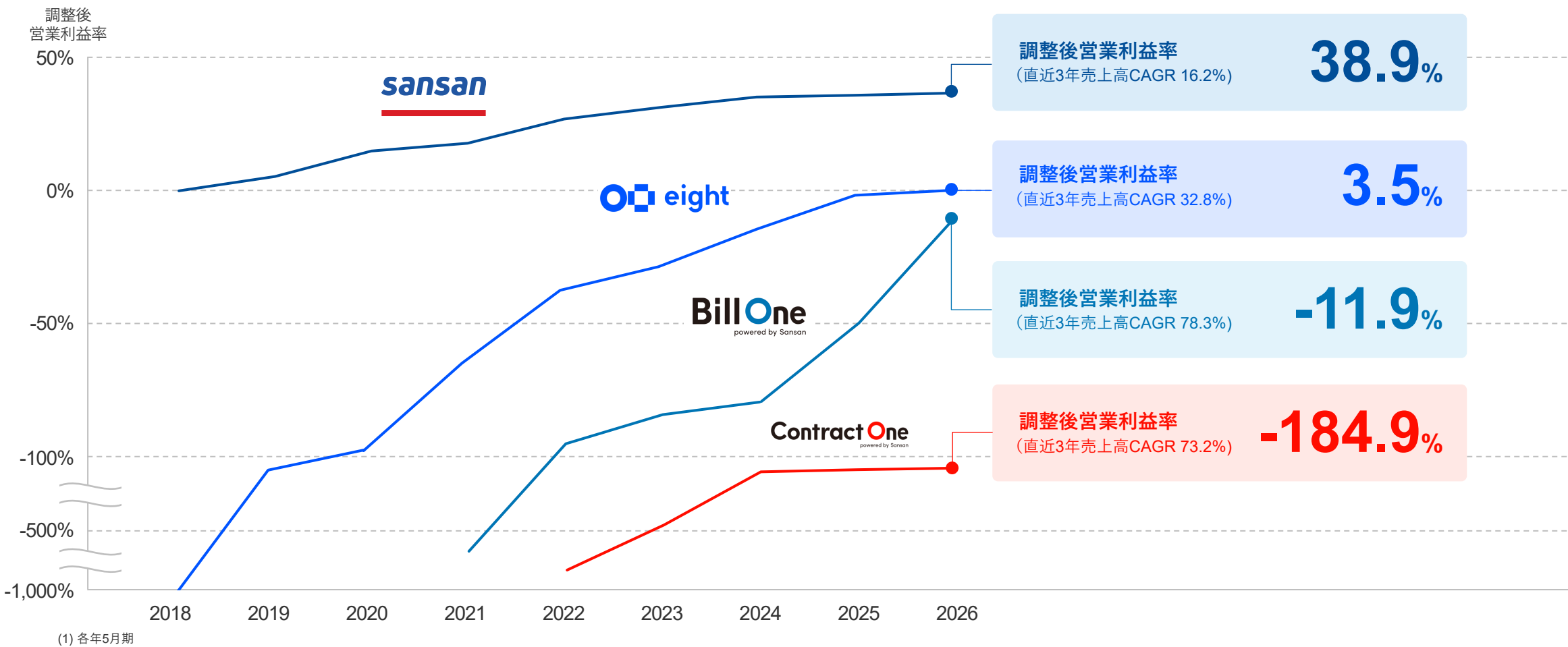
企業ブランドCM

「CEO&AI&・・・」篇

CM動画はこちら >

成長フェーズに応じた収益性マネジメント (1)

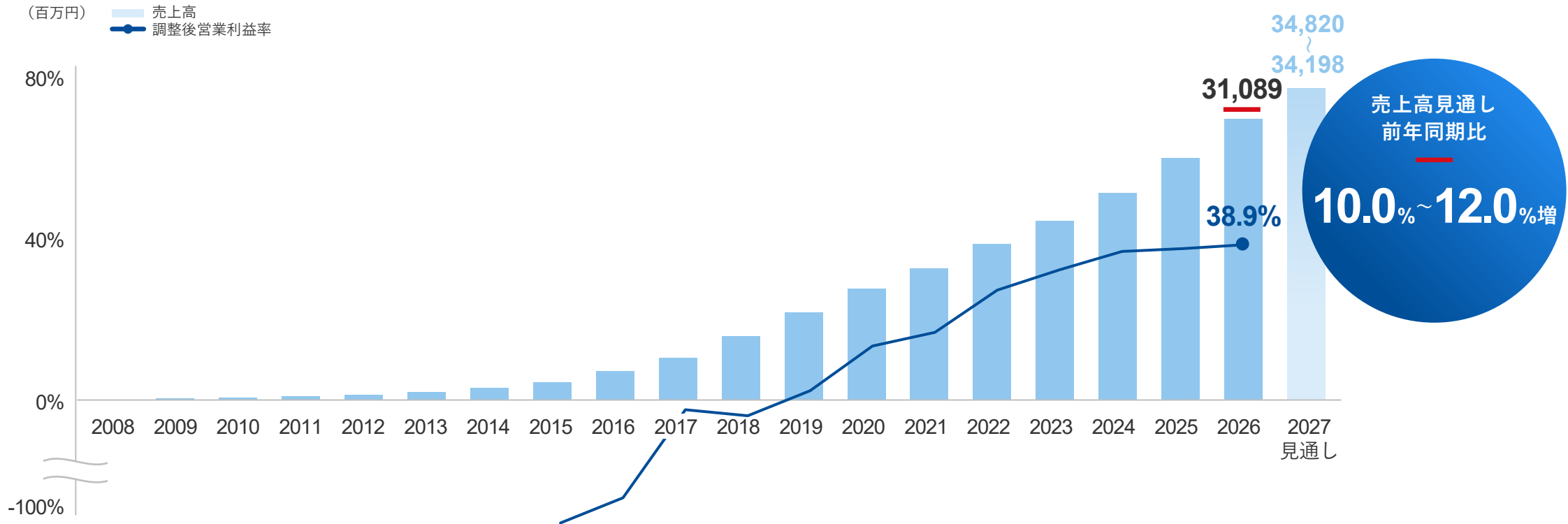
最も先行する「Sansan」は、安定的な売上成長の下、高い収益性を実現
創出したキャッシュを高成長事業へ再投資することで、成長性と収益性を両立する事業ポートフォリオを構築



「Sansan」：業績推移 (1)

2007年のサービス提供開始以来、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

「Sansan」：提供価値の拡大

ビジネスデータの活用領域拡大を通じ、既存顧客における利用拡大と新規顧客獲得を推進



「Sansan」：オンライン会議連携

Zoom・Microsoft Teamsとの連携により、オンライン商談の参加者情報も「Sansan」に自動蓄積
対面・非対面を問わずに相手先情報を蓄積し、あらゆる接点情報をAI活用の起点へと変える

Zoom名刺連携

開発不要で生成AIに連携

「Sansan」のビジネスデータを生成AIで活用



主要ターゲット

- 「Sansan」を契約済で、オンライン商談の比率が高い企業

機能概要

- Zoom・Microsoft Teamsのオンライン会議に参加した相手の情報を、名刺交換なしに「Sansan」へ自動で取り込み
- 対面の名刺・メール・商談メモに加え、オンライン商談の接点情報も一元管理が可能に

提供開始時期

- 2026年4月ベータ版提供開始、7月に正式版リリース予定

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

「Sansan」：「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

「Sansan」：新料金プラン

AI機能を含む新機能をStandardエディションに搭載

ビジネスデータ活用領域の拡大を通じ、既存顧客における利用拡大・上位エディションへの移行と新規顧客獲得を推進

利用シーンの拡大により継続的な成長を実現

Edition（従業員規模（または契約ID数）に応じた費用）

Advanced

Standard

+ デジタル名刺ソリューション

Standard

Lite

+

ビジネスデータベース機能

- 商談機会の発掘

AI機能

- 商談準備

Lite

名刺管理機能

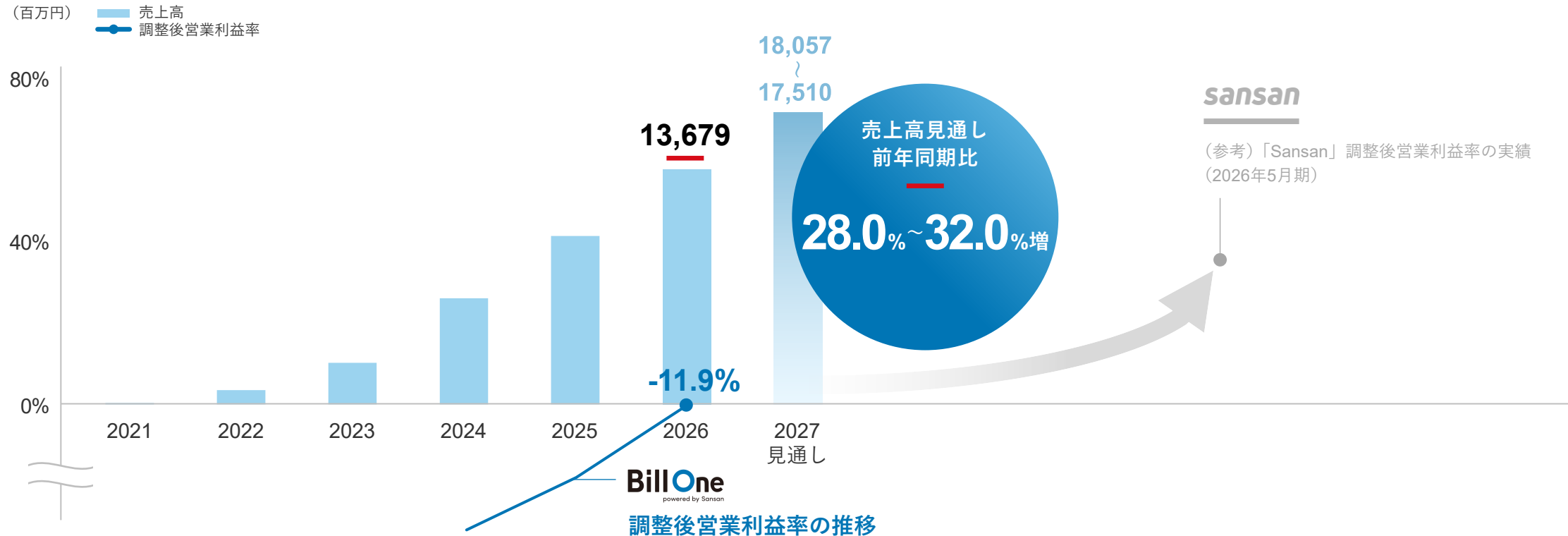
- 接点管理

- 可視化

「Bill One」：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



「Bill One」：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

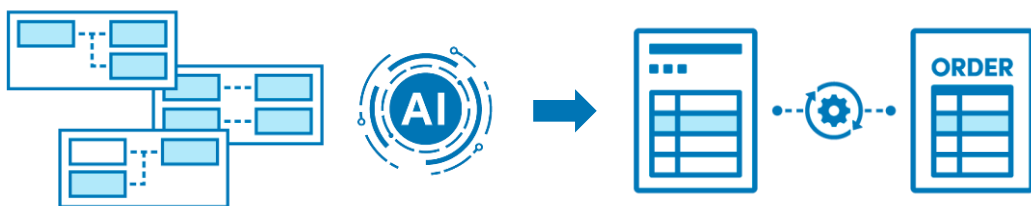
「Bill One」：「AI自動照合」

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

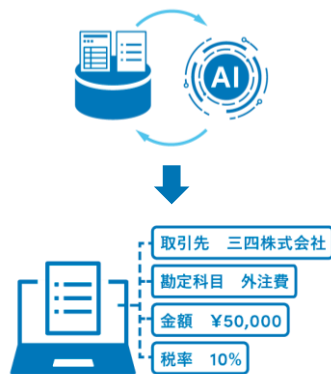
- 大企業の新規契約の獲得促進のほか、既存ユーザーの利用による単価上昇に寄与

「Bill One」：「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

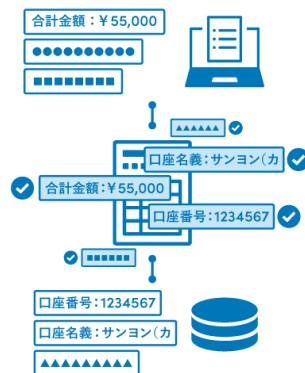
AI自動起票

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

「Bill One」：新料金プラン

3エディション制に料金プランを刷新し、「なくせる」機能をStandardエディションに搭載
提供価値の拡大を背景に、既存顧客における上位エディションへの移行と新規顧客獲得を推進

提供価値の拡大により、有料契約当たり月次ストック売上高の向上を見込む

Edition（年次取引件数に応じた費用）

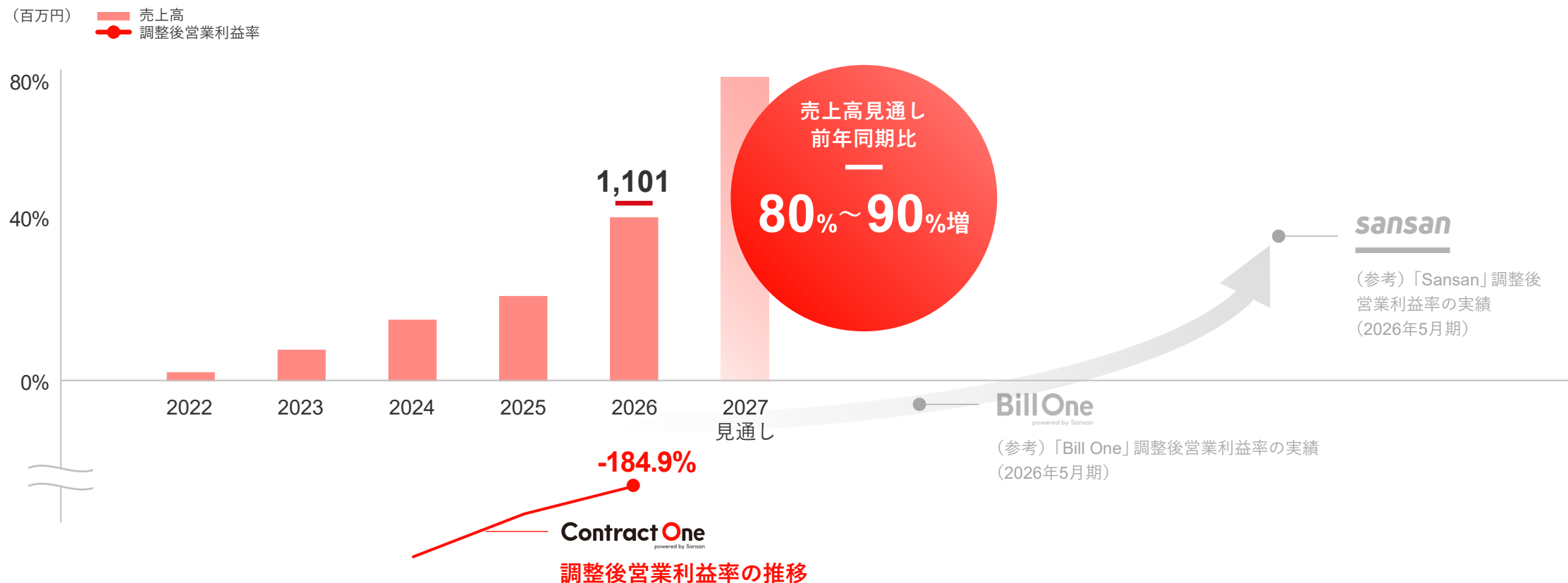
Advanced		Standard	+ カスタマイズ
Standard	Lite	+ AI ⁽¹⁾ + 自動化機能	
Lite		基本機能（データ化）	

(1) 「Bill One請求書受領」の機能

「Contract One」：業績推移 (1)

2022年1月のサービス提供開始以来、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

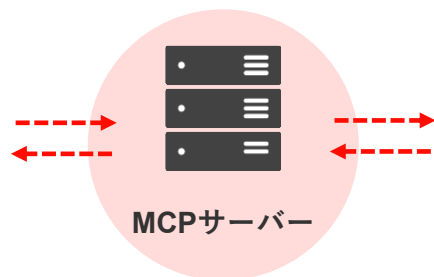
「Contract One」：個別ソリューションの展開

「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



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

「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

高付加価値オプションを提供し、売上高成長を目指す

Edition（年次データ化枚数に応じた費用）

Enterprise

Standard

+ 高度なAI活用機能

Standard

Lite

+ AI拡張項目
(5個)

Lite

契約データベース
機能

Option

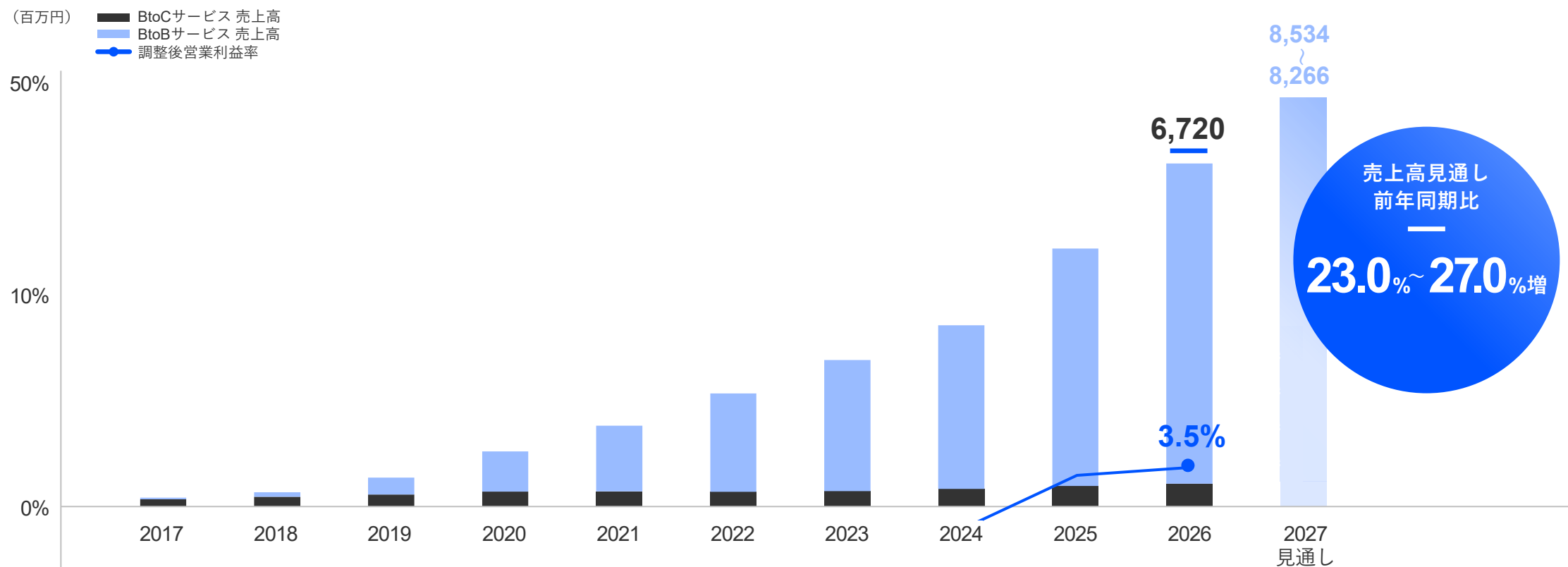
- 法務AXソリューション
- プロジェクト・物件管理ソリューション
- 新リース会計基準対応ソリューション

「Eight」：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

「Eight」：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

「Eight」：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

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



補足資料



グループ概要

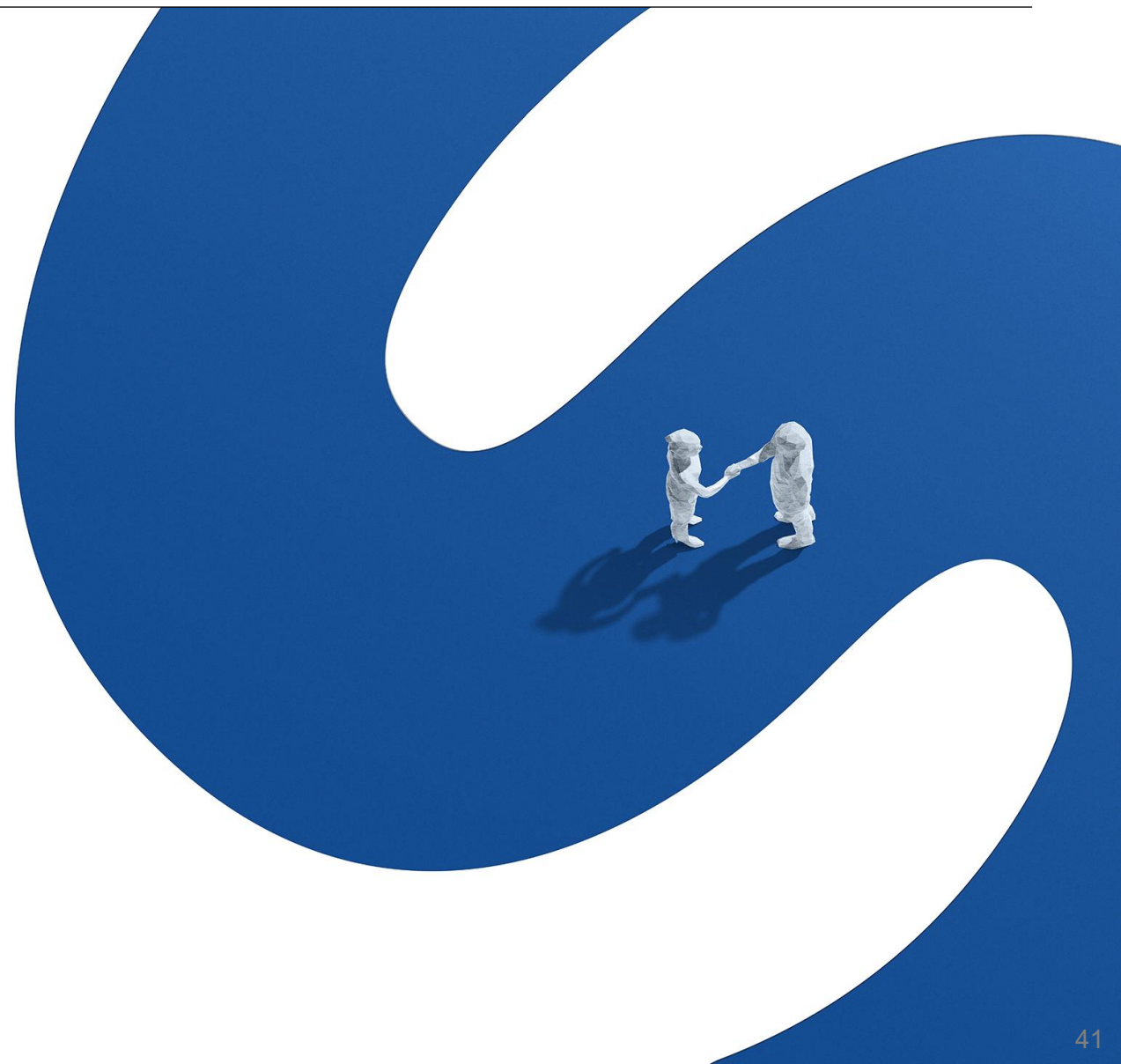
ミッションとビジョン

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 (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

取引管理サービス「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

2026年5月期
連結売上高
53,761百万円



(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

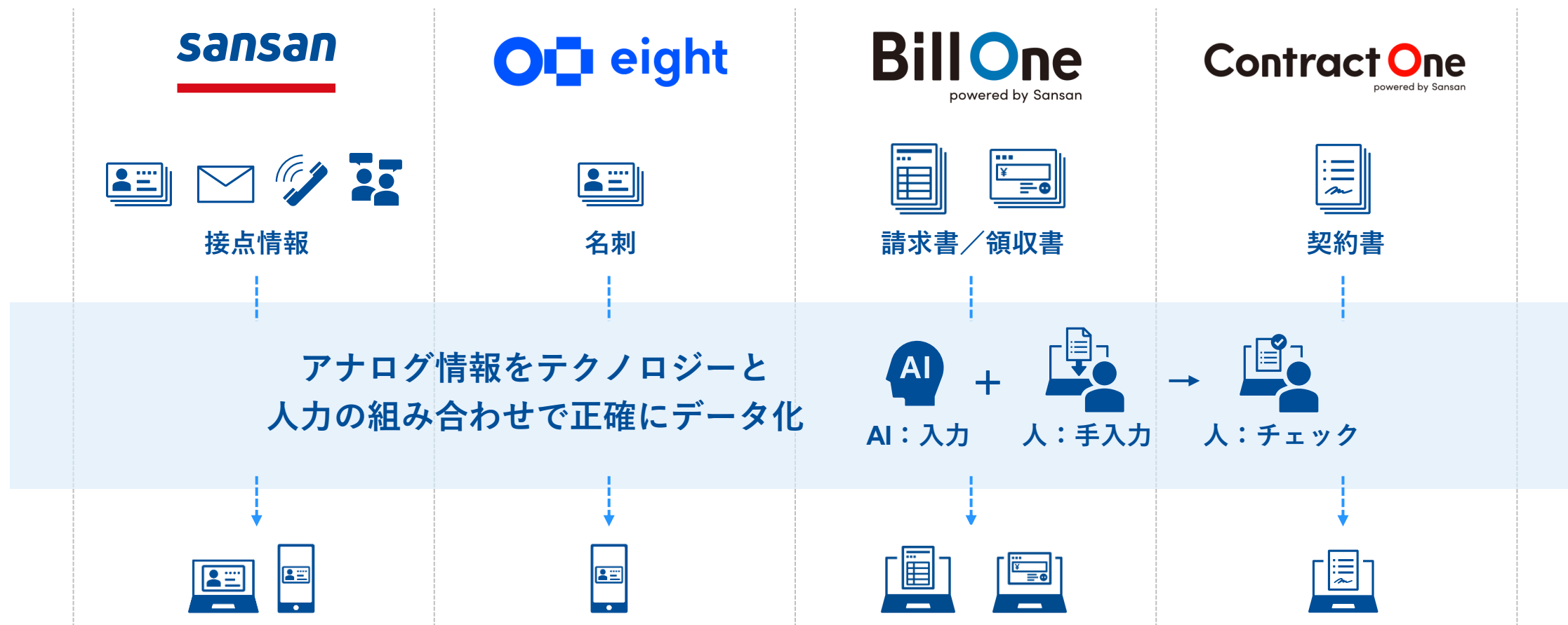
eight

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

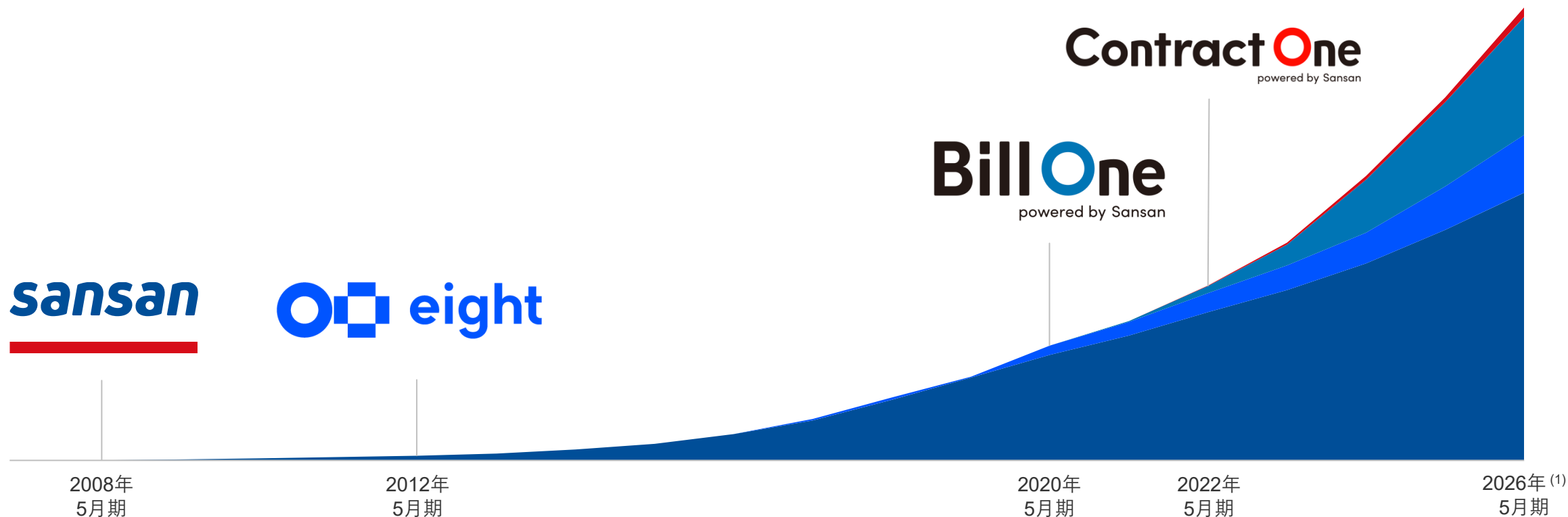
紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っていることで、デジタル化による大きな効率化の余地があることに注目
さまざまなアナログ情報をスピーディかつ正確にデータ化し、業務の生産性の向上やデータ活用による利便性を提供



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%

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」 58%	営業AXサービス	データクオリティマネジメント
	「Bill One」 25%	経理AXサービス	
	その他 4%	取引管理サービス	AIインターフェース
Eight事業	BtoCサービス 1%	個人向け名刺管理サービス	
	BtoBサービス 12%	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	

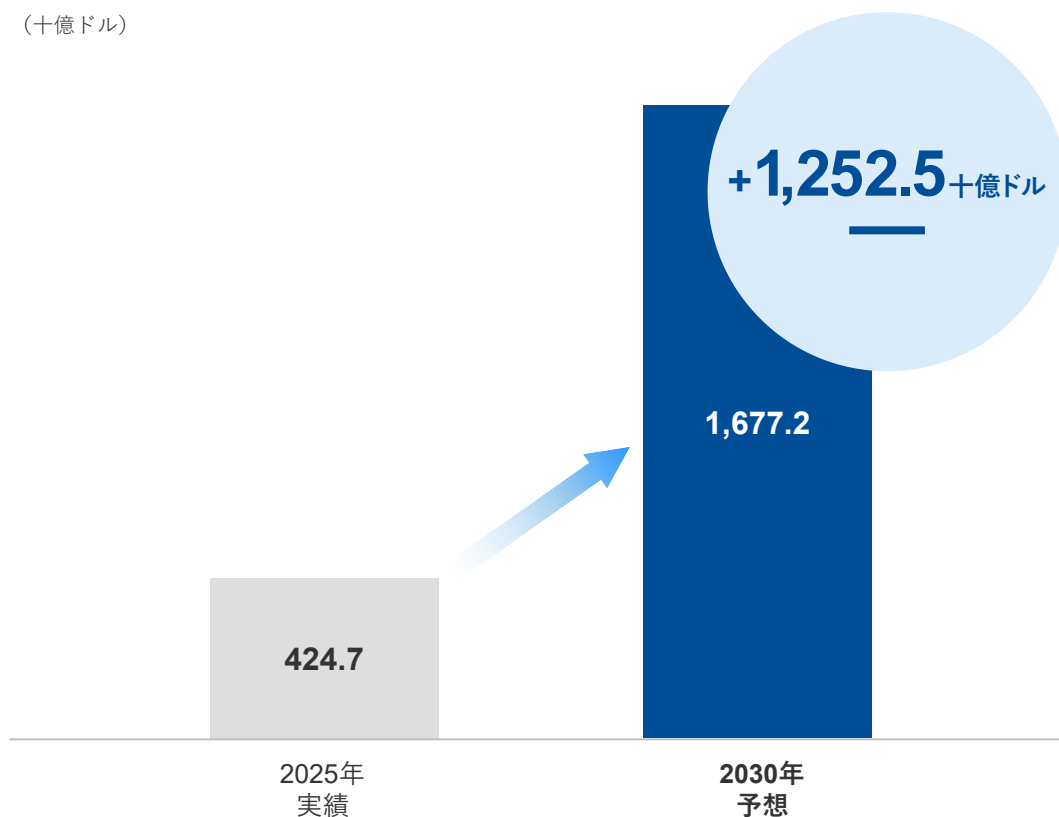
(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）は調整額に計上
(2) 2026年5月期 通期実績

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

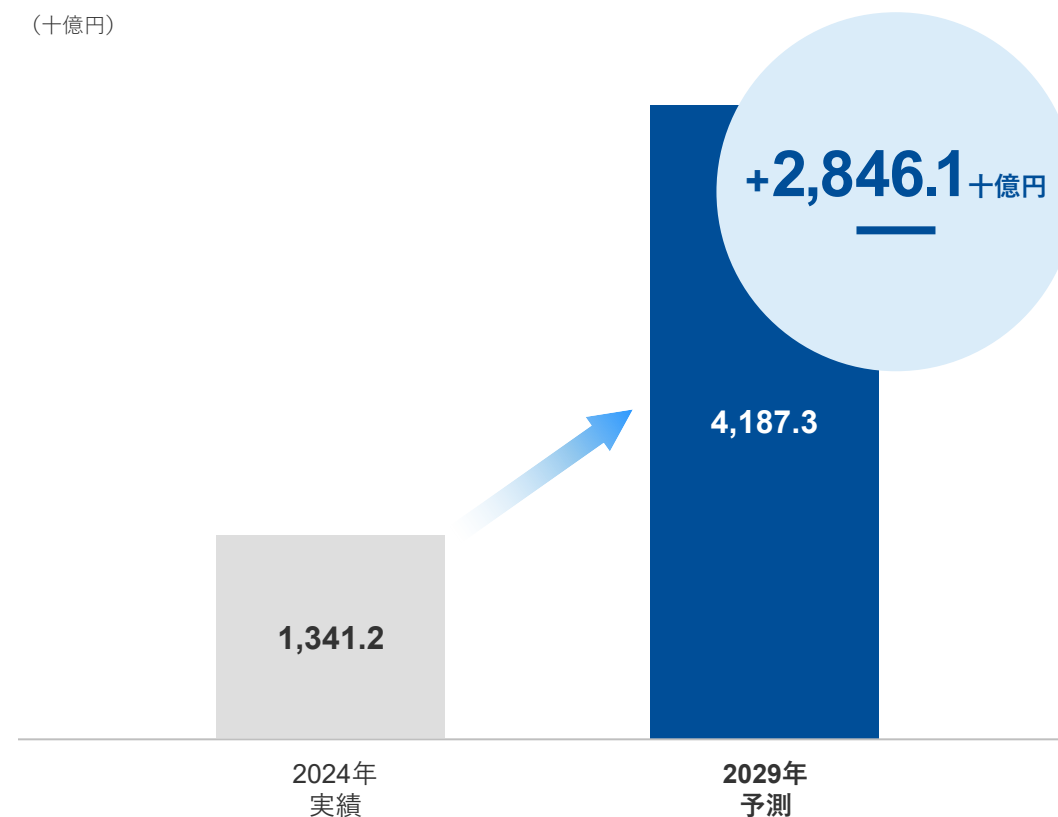
グローバルAX市場 (1)

(十億ドル)



国内AIシステム市場 (2)

(十億円)



(1) 「Artificial Intelligence(AI) in Digital Transformation Global Market Report 2026」 The Business Research Company

(2) 「国内AIシステム市場予測、2024年～2029年」 IDC Japan

会社概要 (1)

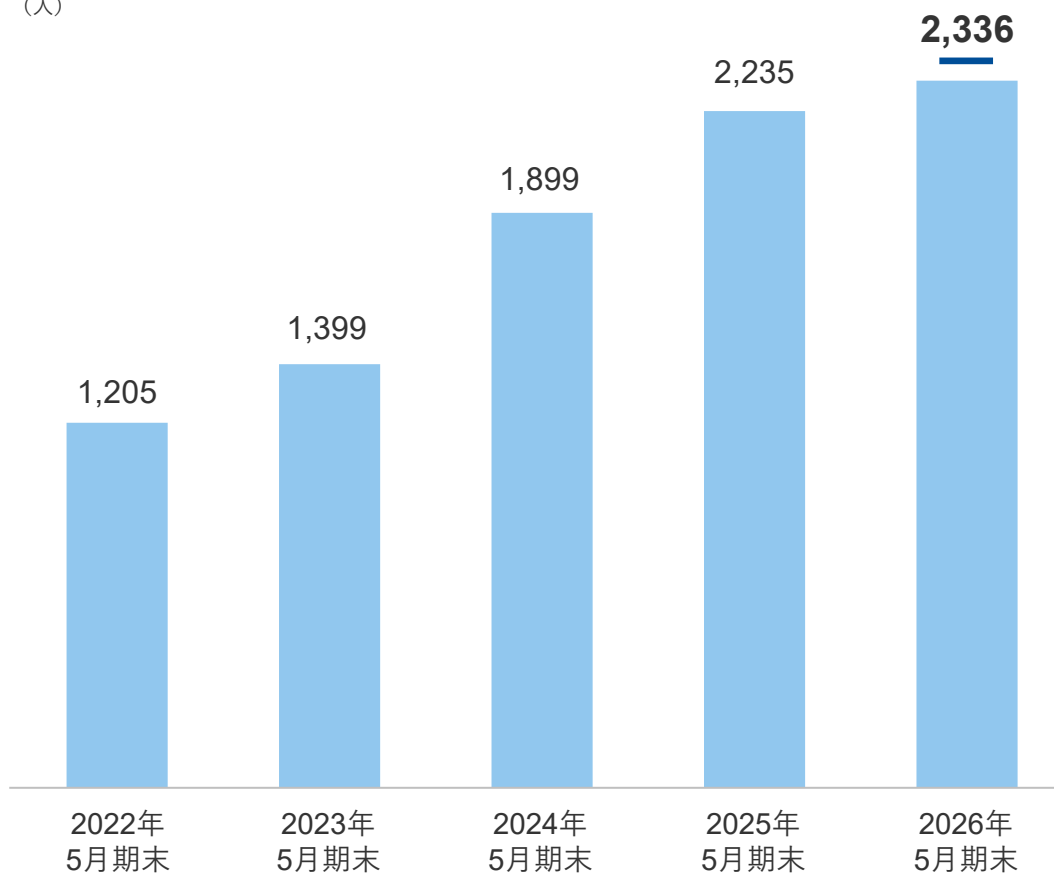
社 名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）	 本社
設 立	2007年6月11日	
所 在 地	本社（東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ 28F）	
拠 点	支店：大阪、福岡、愛知 サテライトオフィス：徳島、京都、新潟	
主なグループ会社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Global Development Center, Inc.（フィリピン） Sansan Global (Thailand) Co., Ltd.（タイ） ナインアウト株式会社 株式会社言語理解研究所 Eightキャリア株式会社	 神山ラボ（徳島）
代 表 者	寺田 親弘	
従 業 員 数	2,336人	 Sansan Innovation Lab（京都）
資 本 金	7,358百万円	
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%	

(1) 2026年5月31日時点

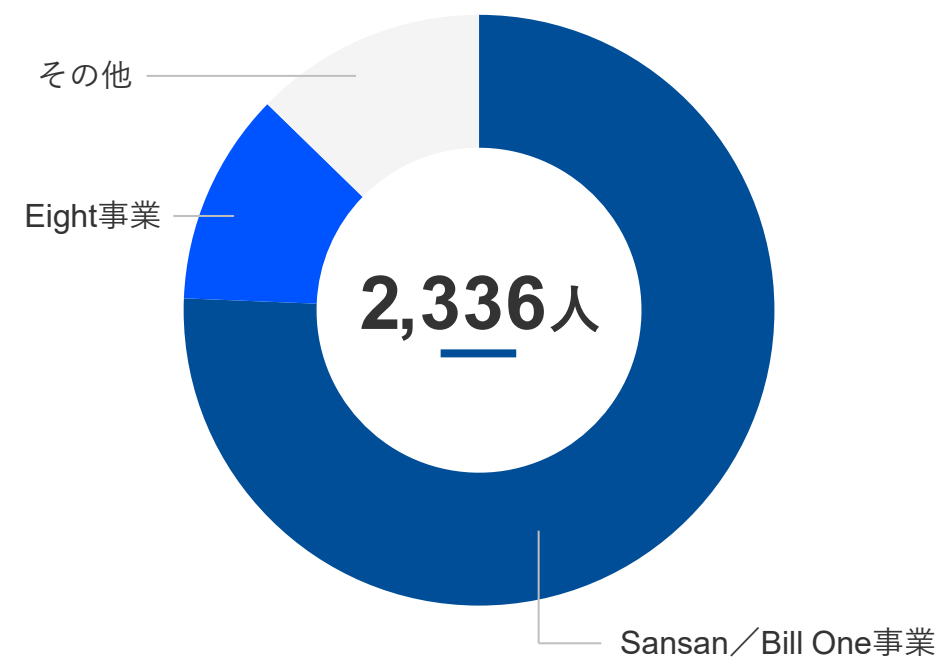
従業員数

連結従業員数

(人)



人員構成 (1)



(1) 2026年5月31日現在

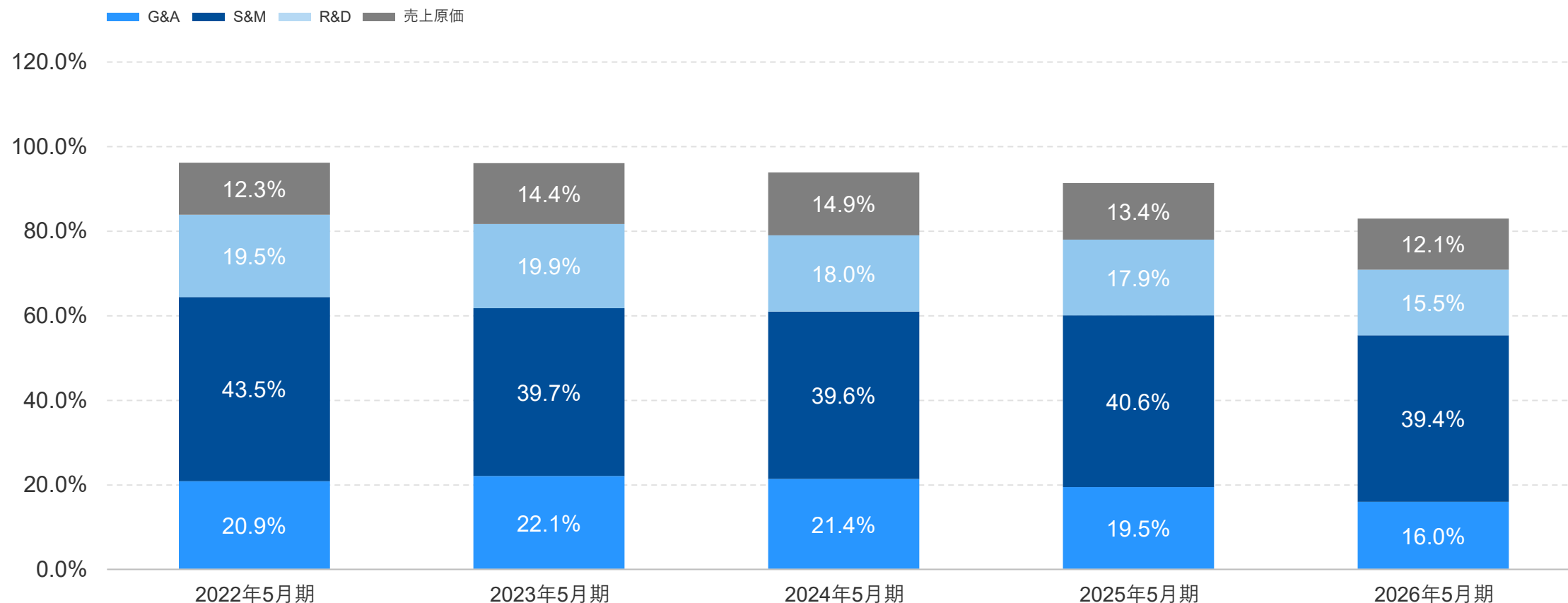
費用計上未済のストックオプションについて

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)

(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) 2026年5月31日時点

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

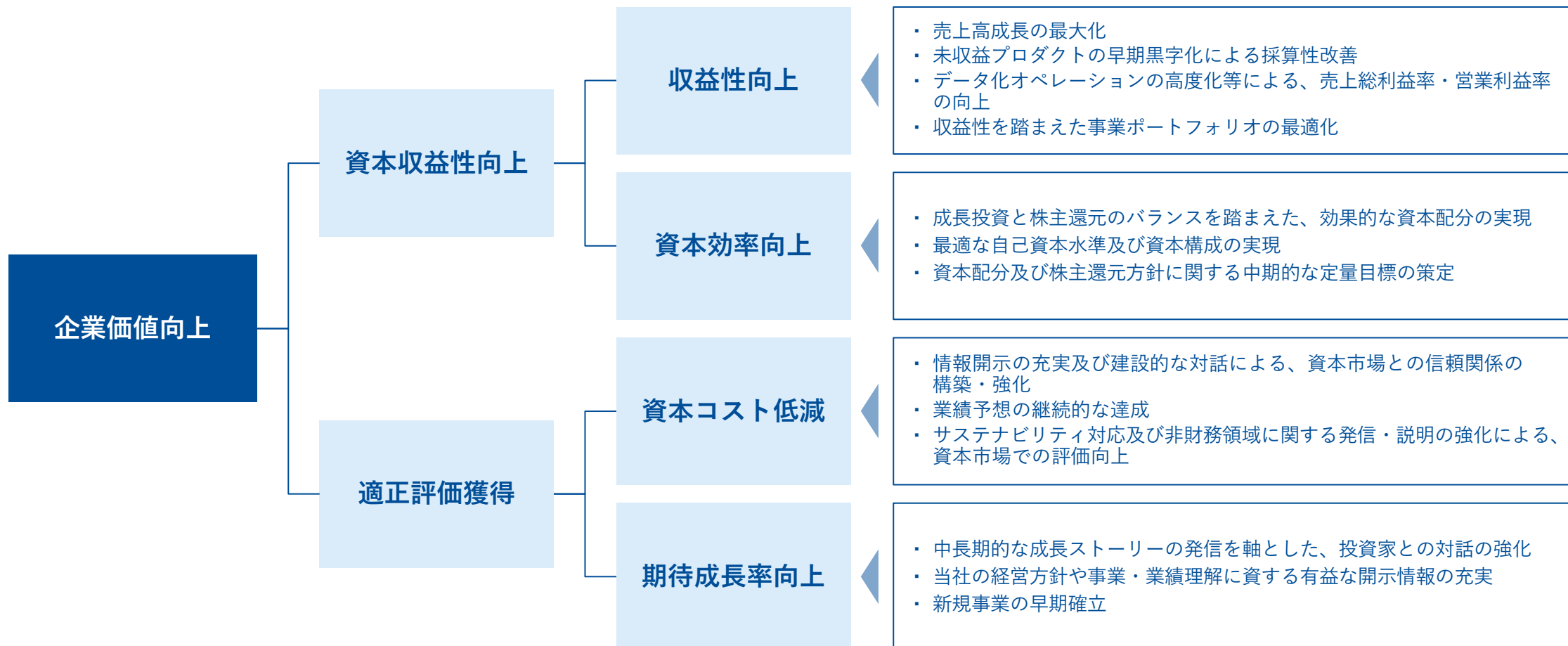
(2) Research and Development（研究開発に関連する人件費やサーバー費用、共通費用等の合計値）

(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）

「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



Sansan／Bill One事業

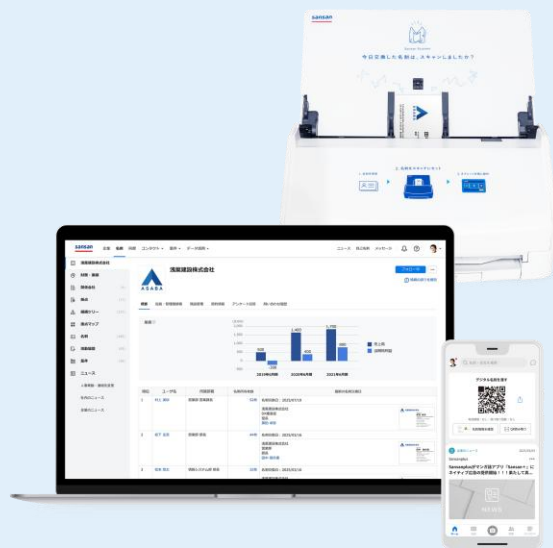


「Sansan」：サービス概要

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
- 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

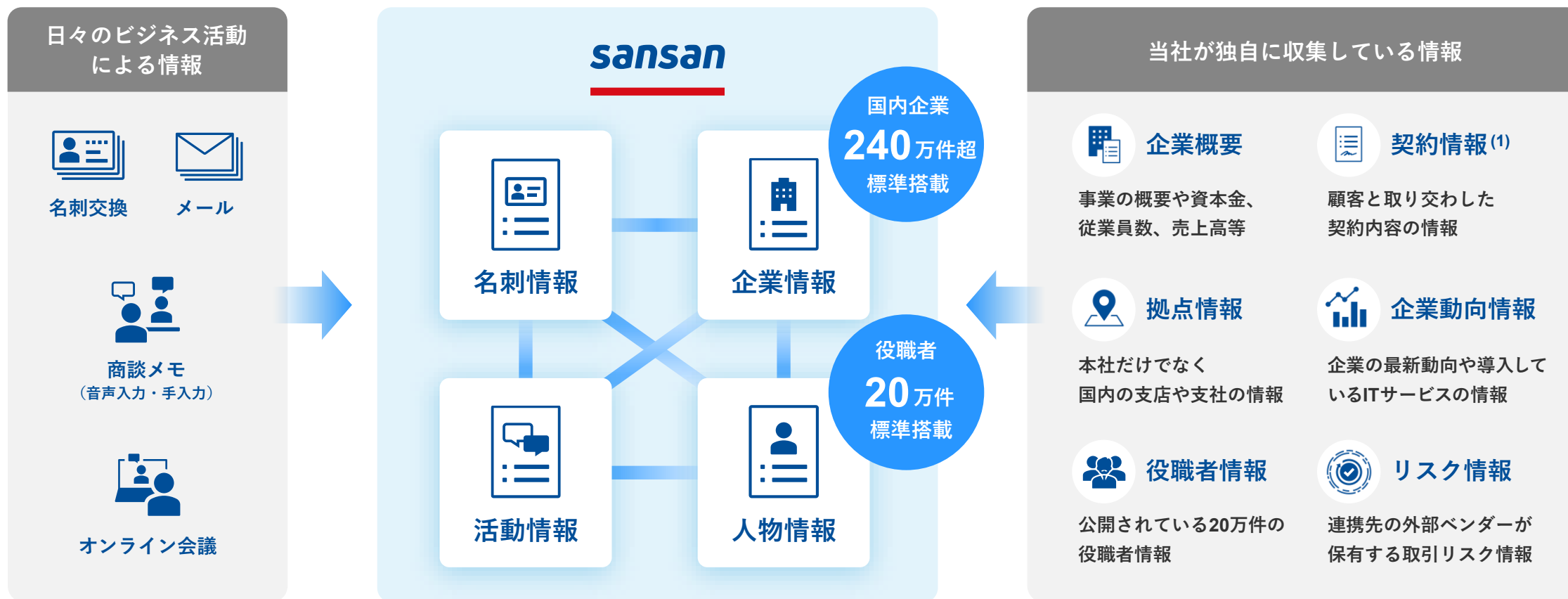


生産性の向上によるコスト削減

- 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

「Sansan」：データベースの搭載情報

名刺だけでなく、メールや商談のメモ等、日々のビジネス活動を手間なくデータ化
240万件を超える企業情報や20万件の役職者情報の付加により、独自のビジネスデータベースを構築

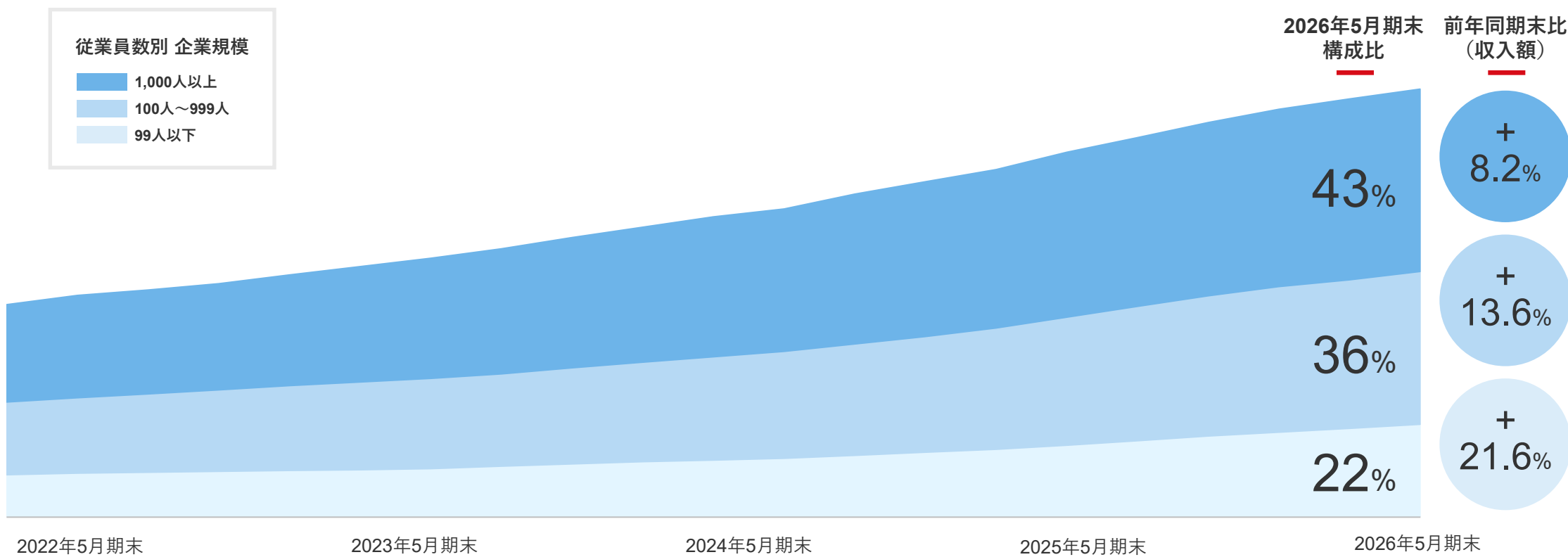


(1) 別途「Contract One」の契約が必要

「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）

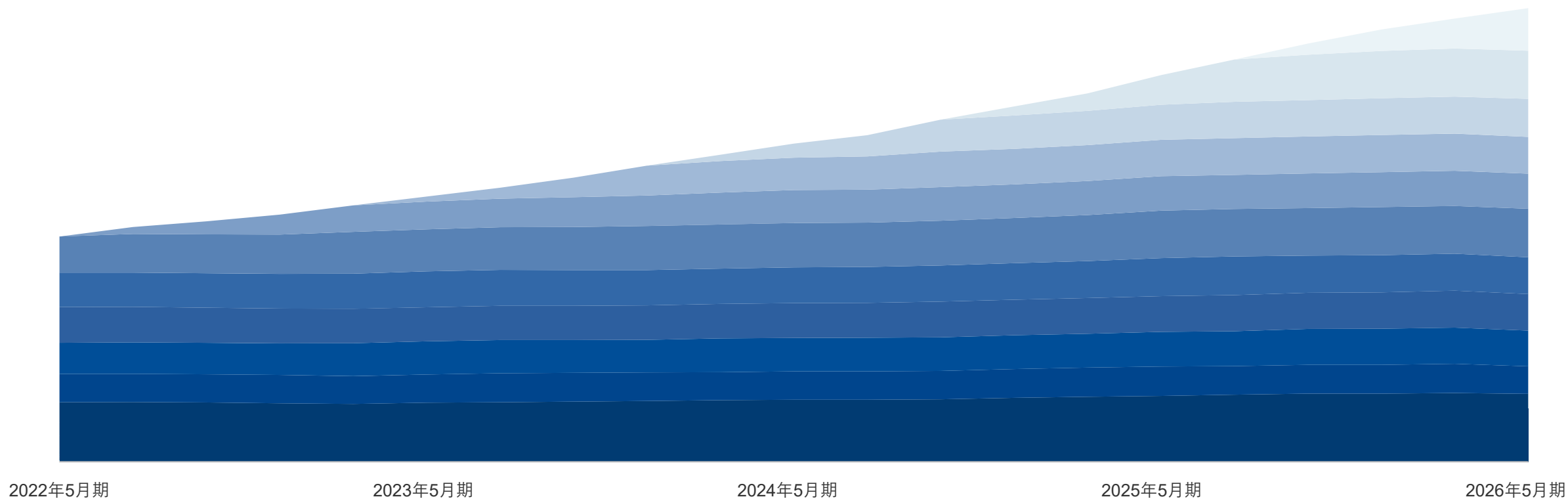


(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

「Sansan」：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）



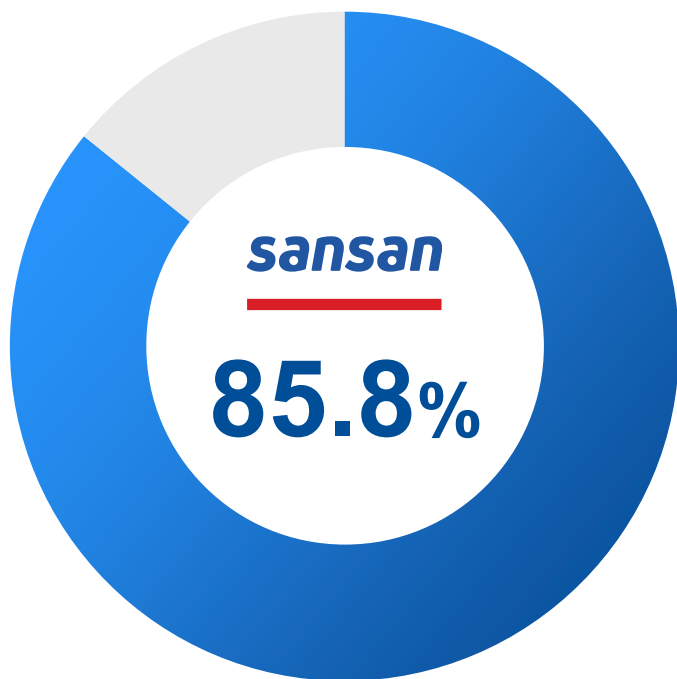
(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと

(2) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）

「Sansan」：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

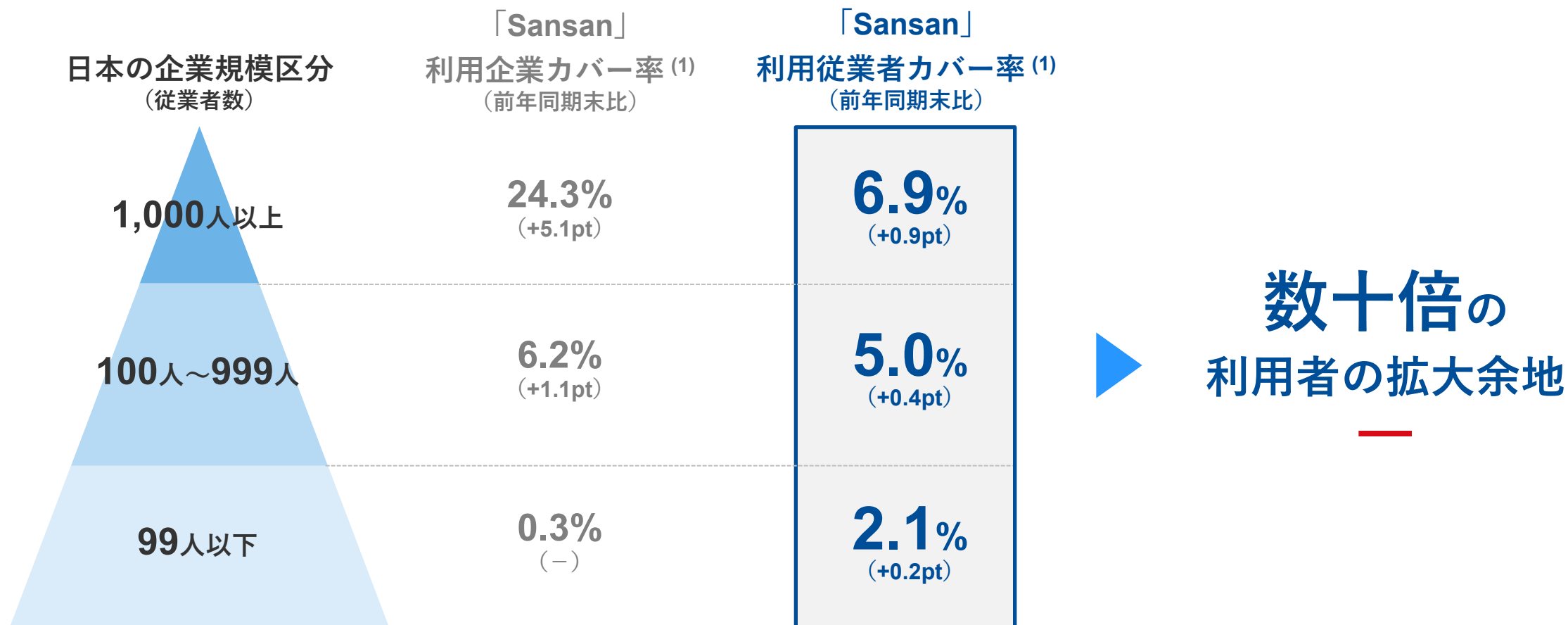
(1) 「営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2026」 (2026年1月シード・プランニング調査)

(2) 営業支援システム

(3) 顧客管理システム

「Sansan」：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

「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

「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する証憑が必要な業務のAXを実現

Bill One
powered by Sansan

全社に関する証憑が必要な業務

請求書（受領）

Bill One 請求書受領

費用

領収書

Bill One 経費

請求書（発行）

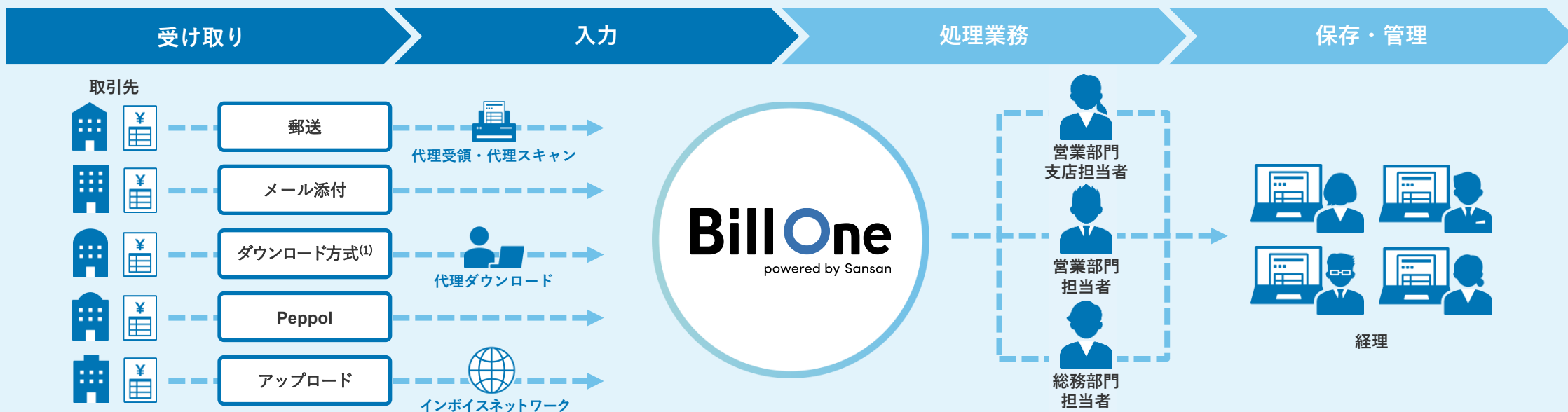
Bill One 債権管理

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

「Bill One」：「Bill One請求書受領」の概要

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

「Bill One」：「Bill One経費」の概要

「Bill Oneビジネスカード」を全従業員に配布することで、経費精算の課題を根本から解決
立替経費をなくし、月次決算を加速

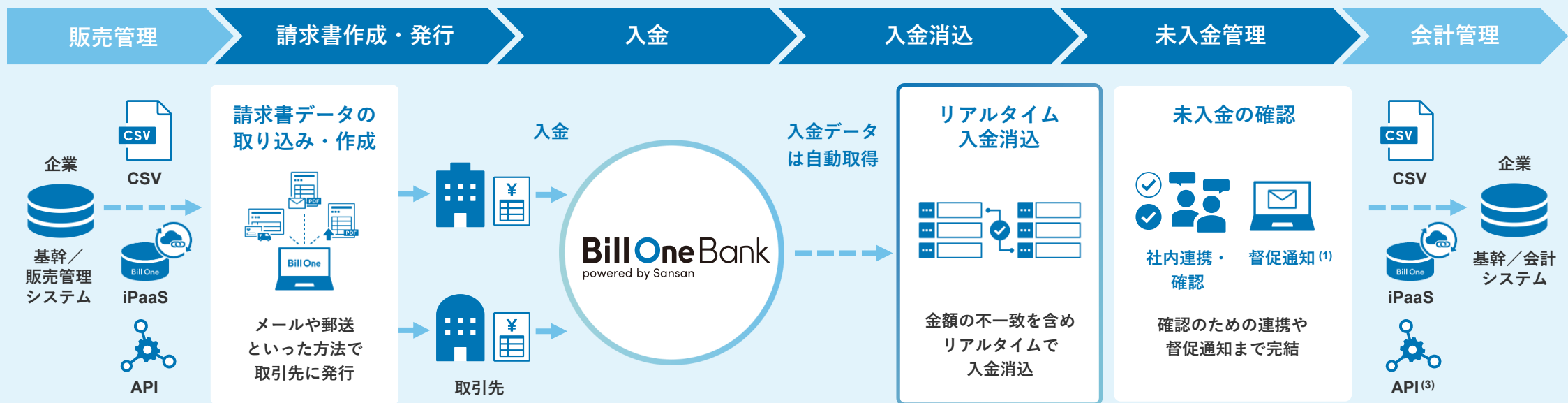


(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

(2) 特許取得済：特許第7617181号

「Bill One」：「Bill One債権管理」の概要

リアルタイムに債権状況を可視化し、債権管理プロセスを一元化
入金情報と債権情報を100%マッチングすることで根本的な課題を解決



① 請求書発行のデジタル化

取引先の要望に合わせた方法で
請求書の作成・発行をデジタル化

② リアルタイムでの入金消込

Bill One Bank⁽²⁾に入金があるたびに
入金と債権情報をマッチングし自動で入金消込

③ 業務ステータスの可視化

請求書発行や入金消込、未入金管理などの
状況を現場・経理ともに把握可能

(1) 請求書のダウンロードURLは、リマインド送付後も初回送付日から60日間有効。「Bill One 請求書受領」ユーザー向けのリマインド送付時は、請求書受領の旨のみが「Bill One」から通知

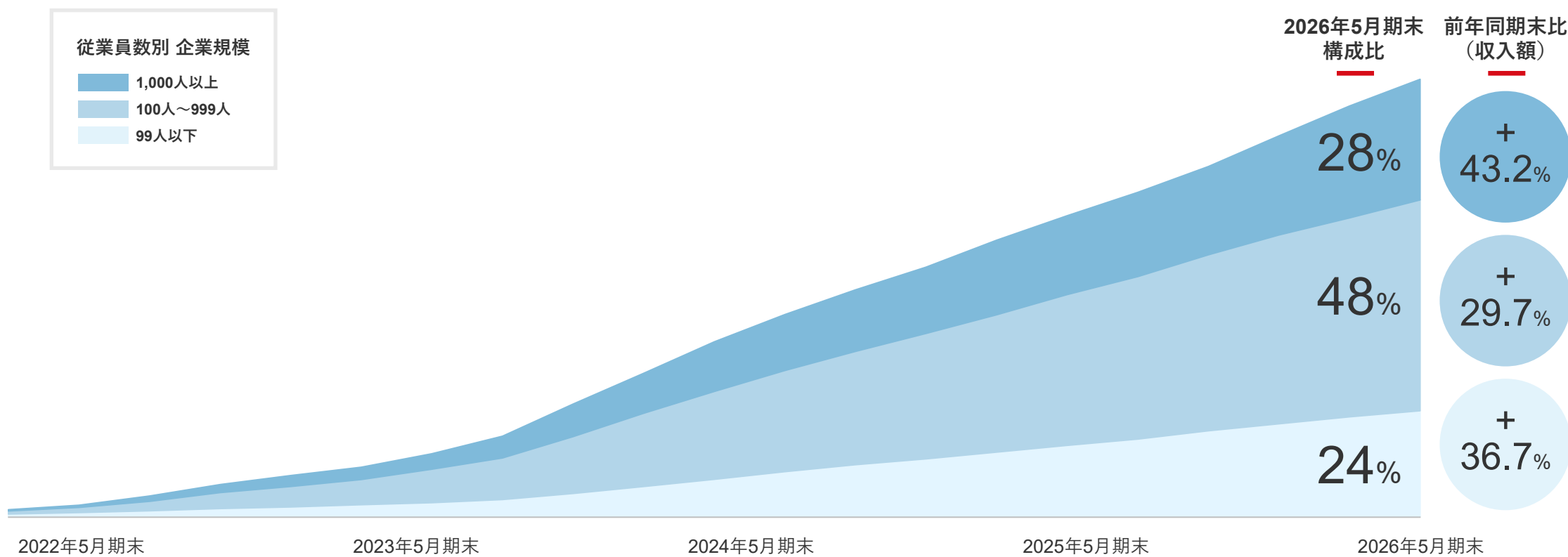
(2) 住信SBIネット銀行の銀行代理業者としてのサービス「Bill One Bank」によって、バーチャル口座の提供を実現

(3) 今後提供予定

「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⁾⁽²⁾

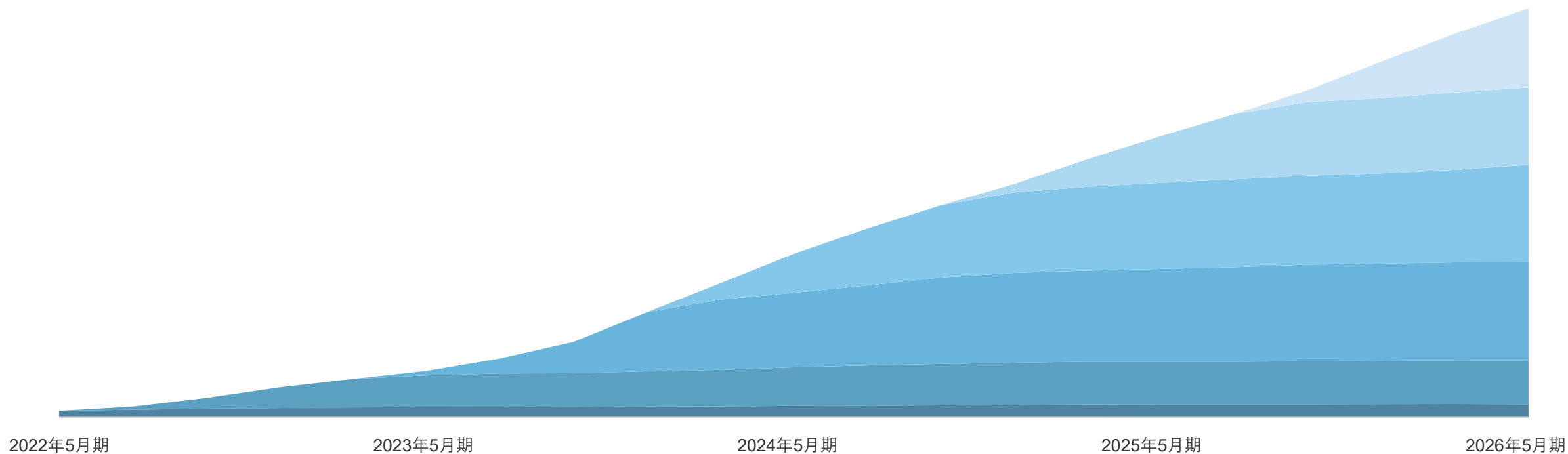


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

「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）

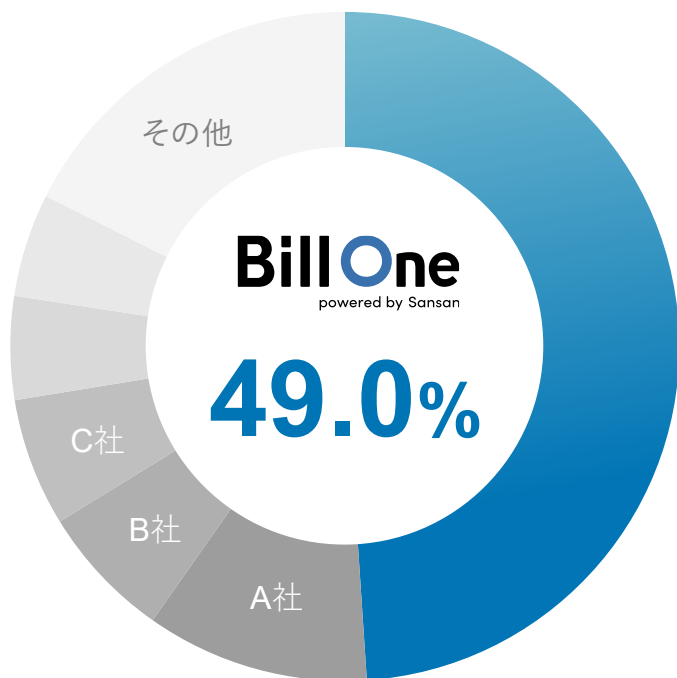


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

「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)



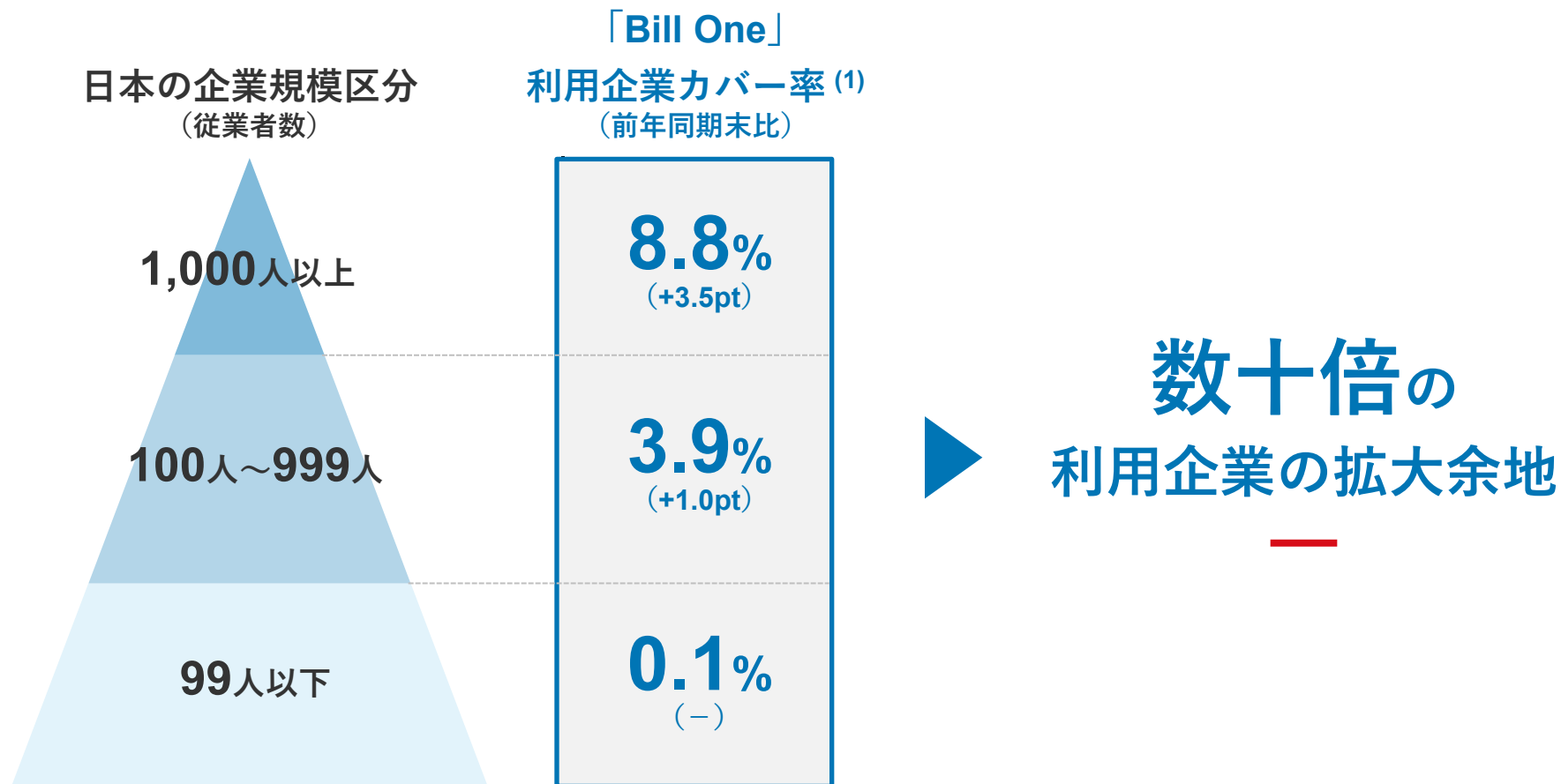
クラウド請求書受領サービス市場は年率29.3%の高成長が見込まれ、
2029年には740億円規模へ成長する見通し

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）

「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



(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

「Bill One」：インボイスネットワーク

2026年5月末のインボイスネットワーク参画企業数は約26.8万社

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5月時点で直近12か月平均の月次金額を年換算すると約71兆円

「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

「Bill One」：料金プラン

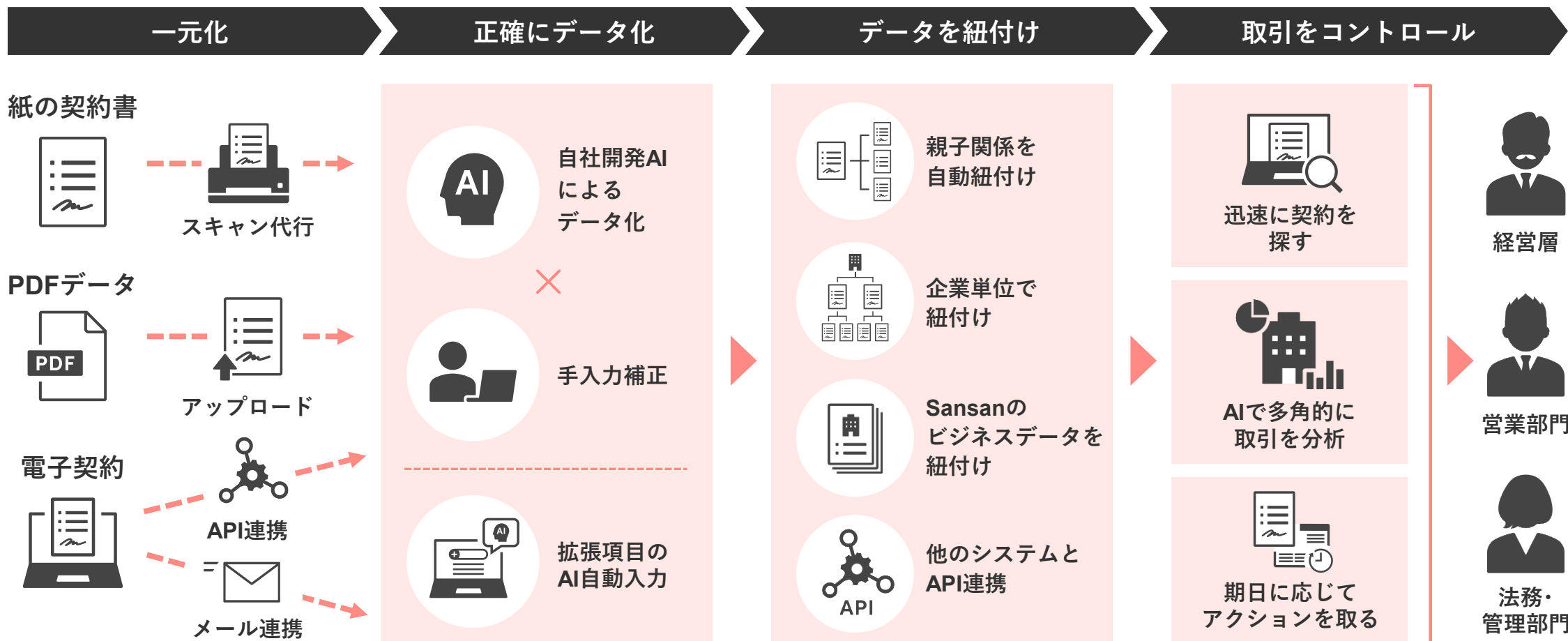
年次取引件数に応じた課金モデル

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		
	オプション機能	Lite デジタル化	Standard Lite ＋ AI ⁽¹⁾ ・自動化	Advanced Standard ＋ カスタマイズ
その他費用	初期導入	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		
		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

「Contract One」：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



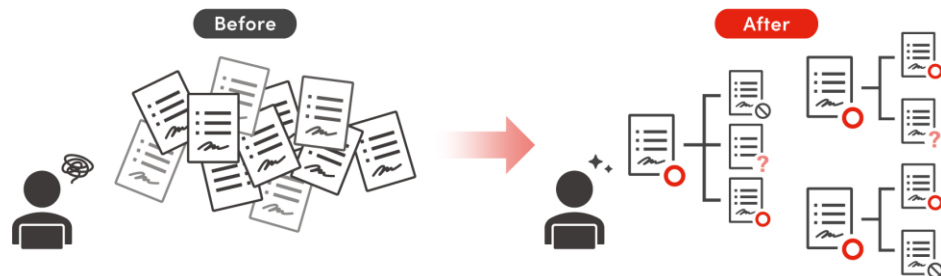
「Contract One」：AIを活用した機能例

GPTを活用したAI要約機能等を提供

言語解析AIも活用することで、契約書の内容をより高精度に解析可能

「契約ツリー」「契約状況判定」

契約書同士の関係を構造化。契約状況も可視化



「拡張項目のAI自動入力」

管理したい項目をAIが自動で抽出

物件名	リース料	解約可否
*****	¥****	○
*****	¥****,***	○
*****	¥****,***	×
*****	¥*,***	○

「AIチャット型検索」

契約書の内容についてチャットで質問、
簡単かつ迅速に契約内容を把握



「AI要約機能」

Contract One AIで
契約情報を瞬時に要約し概要を簡単に把握



Eight事業

「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

「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

BtoC

 **eight premium**

月額固定料金
(年間契約)

名刺データダウンロード
等の追加機能が利用可能な
個人向けサービス

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

ビジネスイベントサービス

BtoB

Meets
DXCAMP


Eight EXPO

固定料金 (1)
(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

採用関連サービス

BtoB

 **eight career design**

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

(1) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

(2) 採用決定時に追加料金あり

サステナビリティに関する取り組み

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

9

12

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⁾	2025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	90.6%

(2) 革新的なAXサービスで働き方を変革

8

9

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⁾	2025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	2.7億件 ⁽²⁾
当社サービス利用者数	2,000万人	980万人 ⁽²⁾

(3) 人材の多様性を尊重し、イノベーションを生み出す

4

5

10

17

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⁾	2025年5月期実績 ⁽¹⁾
リファラル採用比率	35%	12.1%
Unipos ⁽³⁾ 投稿率	80%	59.5%
女性管理職比率	30%以上	20.2%
女性従業員比率	45%以上	37.0%

(4) 急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立

16

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⁾	2025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

12

13

15

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⁾	2025年5月期実績 ⁽¹⁾
スコープ1+2 ⁽⁴⁾	カーボンニュートラル	575t-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	0.2億件 ⁽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

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>

その他

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」 ⁽²⁾ PDF Version of Annual Report部門 Silver賞受賞
	 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
ウェブサイト	 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2025 ESGサイト総合ランキング 銀賞
	 FTSE FTSE JPX Blossom Japan Index	 FTSE FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index
ESG	 ISS STOXX ISS ESG Corporate Rating (Prime)	 MSCI ⁽³⁾ 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・エフィシエント指数
IR活動	 IR協会 2025 IR優良企業奨励賞	 IR協会 2025 “共感!” IR賞

(1) 「統合報告書2025」 2026年2月受賞
(2) 「統合報告書2024」 2025年8月受賞
(3) 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
