

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2026年5月期 第3四半期 決算説明資料

Sansan株式会社 2026年4月10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 2026年5月期 第3四半期実績

2 業績見通しの上方修正

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 第3四半期実績

2 業績見通しの上方修正

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)

第3四半期累計実績ハイライト

売上高は堅調な成長、調整後営業利益⁽¹⁾は過去最高益を達成

売上高は前年同期比26.1%増、ARR⁽²⁾は同21.8%増の48,013百万円

調整後営業利益は同131.1%増

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40.7%増

MRR⁽⁴⁾の純増額は4四半期連続で拡大

2026年5月期通期業績予想及び中期財務方針（2027年5月期通期）を上方修正

2026年5月期通期における売上高は前年同期比24.0%～25.0%増、調整後営業利益は同126.0%～143.0%増を見込む

2027年5月期通期の調整後営業利益率は新たに20%～23%を見込む

(1) 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）

(2) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）

(3) AIトランスフォーメーション

(4) Monthly Recurring Revenue（月次固定収入）

経営成績の概況

売上高は前年同期比25.3%の増収、調整後営業利益は、利益率が第2四半期からさらに向上し、69.6%増の大幅増益
 経常利益以下の段階利益も大幅に増益

	(百万円)	2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
売上高		11,078	13,883	+25.3%	39,265	+26.1%
売上総利益		9,660	12,157	+25.8%	34,505	+27.8%
売上総利益率		87.2%	87.6%	+0.4pt	87.9%	+1.2pt
調整後営業利益		1,806	3,063	+69.6%	6,087	+131.1%
調整後営業利益率		16.3%	22.1%	+5.8pt	15.5%	+7.0pt
経常利益		1,715	3,051	+77.9%	5,937	+220.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		1,377	2,149	+56.1%	4,109	+142.1%
EPS		10.69円	16.98円	+58.9%	32.49円	+141.2%

調整後営業利益の増減要因

売上高広告宣伝費率は前年同期比1.7pt増も、人件費率は同4.0pt低下、地代家賃は同0.7pt低下
十分な成長投資を行った上で、売上高販管費率は前年同期比6.1pt低下

売上高～調整後営業利益の状況

(百万円)

2025年5月期 Q3実績

2026年5月期 Q3実績

前年同期
増減額 増減率

	2025年5月期 Q3実績	2026年5月期 Q3実績	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	11,078	13,883	+2,804	+25.3%
売上原価	1,418	1,726	+308	+21.7%
人件費	4,104	4,583	+479	+11.7%
広告宣伝費	902	1,362	+460	+51.1%
地代家賃	455	470	+14	+3.3%
その他の販管費	2,393	2,676	+283	+11.8%
調整後営業利益	1,806	3,063	+1,257	+69.6%
株式報酬関連費用	66	-2	-68	—
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)	32	31	-1	-5.3%
営業利益	1,706	3,035	+1,328	+77.8%

参考

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)
営業利益

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、調整後営業利益は大幅な増益

Eight事業の売上高は好調な増収、調整後営業利益は黒字を維持

		2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
		(百万円)				
売上高	連結	11,078	13,883	+25.3%	39,265	+26.1%
	Sansan／Bill One事業	9,668	11,954	+23.6%	34,325	+25.2%
	Eight事業	1,324	1,870	+41.1%	4,791	+38.5%
	その他	122	107	-12.3%	315	-13.3%
	調整額	-36	-48	—	-167	—
調整後営業利益	連結	1,806	3,063	+69.6%	6,087	+131.1%
	Sansan／Bill One事業	1,680	2,971	+76.8%	5,939	+121.8%
	Eight事業	154	117	-24.3%	254	+542.3%
	その他	-29	-24	—	-105	—

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Sansan」の堅調な成長と「Bill One」の高成長継続により、前年同期比23.6%の増収

「Bill One」の赤字額が67百万円まで縮小（前年同期比802百万円改善）した結果、調整後営業利益は76.8%増の大幅な増益

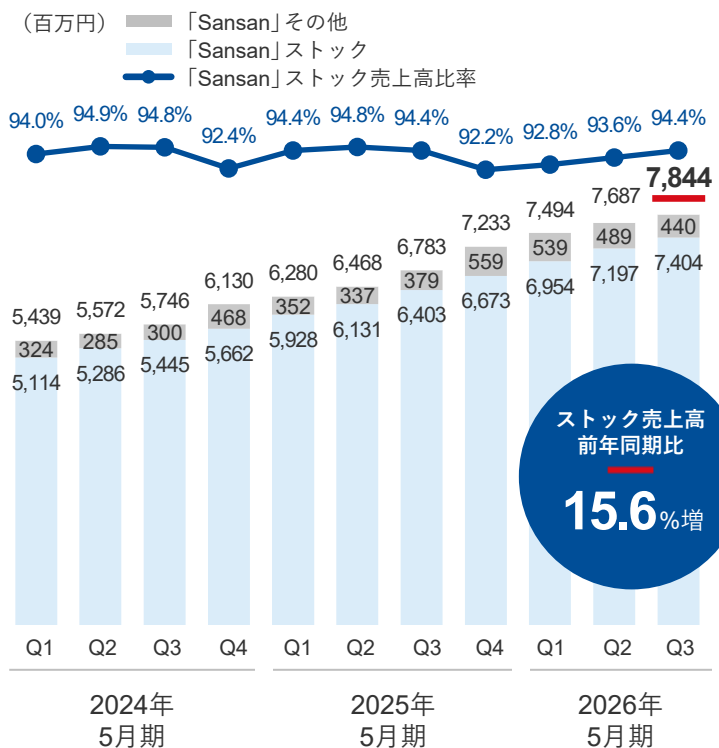
	(百万円)	2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	売上高	9,668	11,954	+23.6%	34,325	+25.2%
	「Sansan」	6,783	7,844	+15.6%	23,026	+17.9%
	「Sansan」 ストック	6,403	7,404	+15.6%	21,555	+16.7%
	「Sansan」 その他	379	440	+16.1%	1,470	+37.6%
	「Bill One」	2,561	3,581	+39.8%	9,876	+40.7%
	その他	323	540	+66.9%	1,423	+65.0%
	調整後営業利益	1,680	2,971	+76.8%	5,939	+121.8%
	調整後営業利益率	17.4%	24.9%	+7.5pt	17.3%	+7.5pt

「Sansan」：主要指標の状況

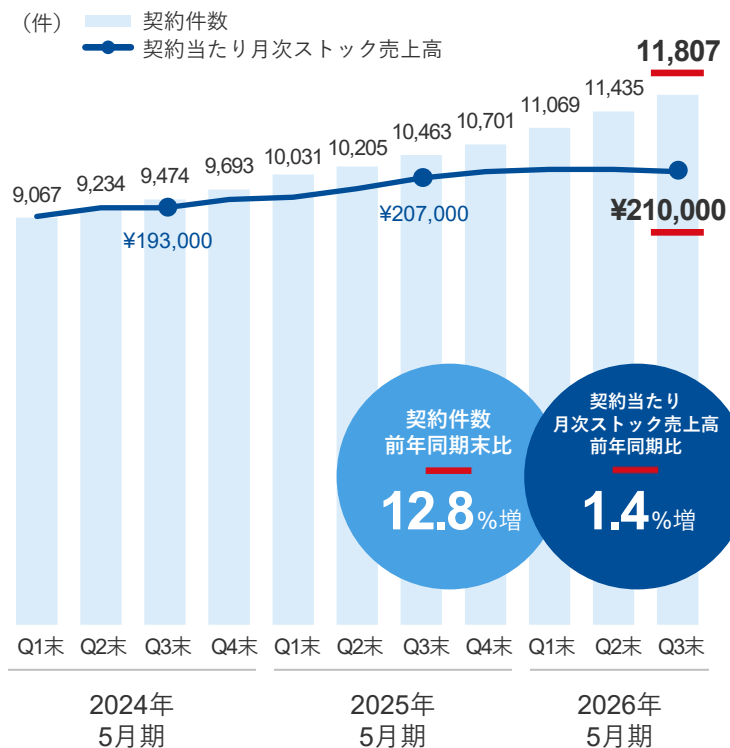


営業体制の強化等に伴い、契約件数、契約当たり月次ストック売上高ともに堅調に成長
解約率は0.54%となり、1%未満の低水準を維持

「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

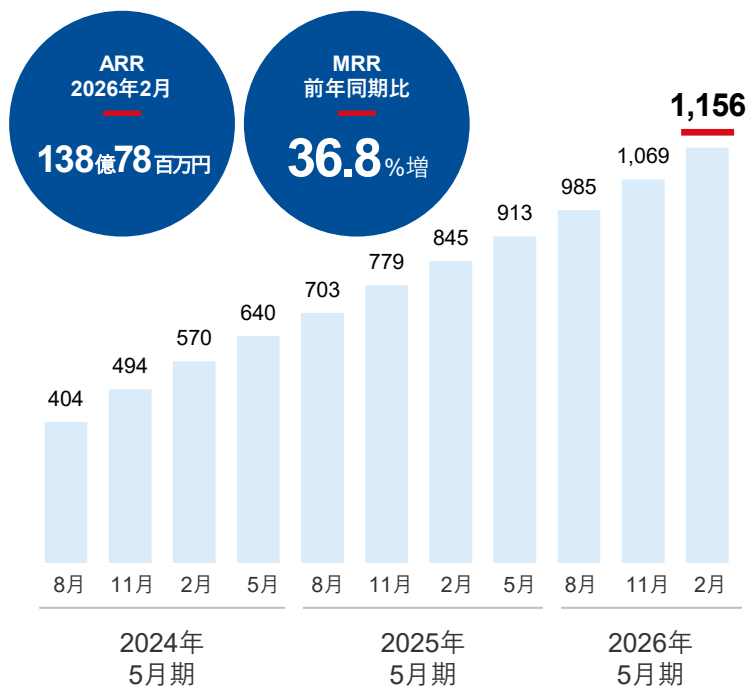
「Bill One」：主要指標の状況



2026年2月末のARRは、前年同期比36.8%増の13,878百万円、MRRの四半期純増額は4四半期連続で拡大
 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、解約率は前年同期と同水準で推移

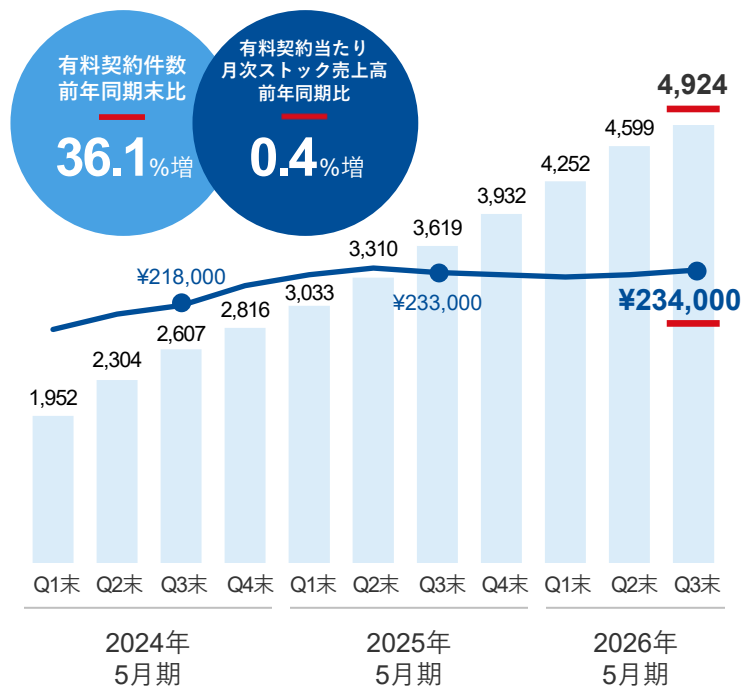
「Bill One」 MRR

(百万円)

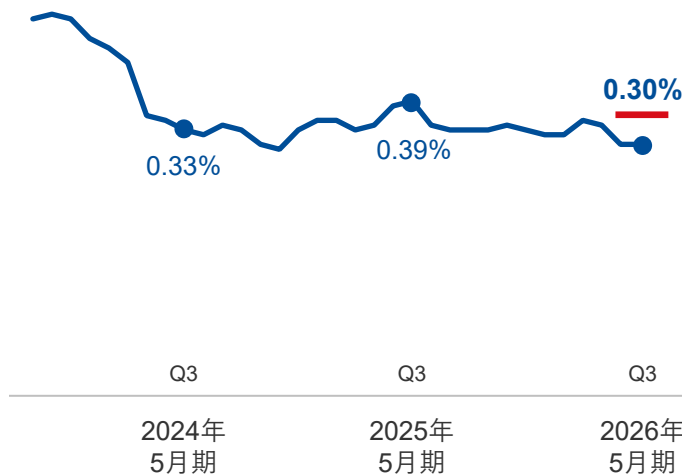


「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件) 有料契約件数
 有料契約当たり月次ストック売上高

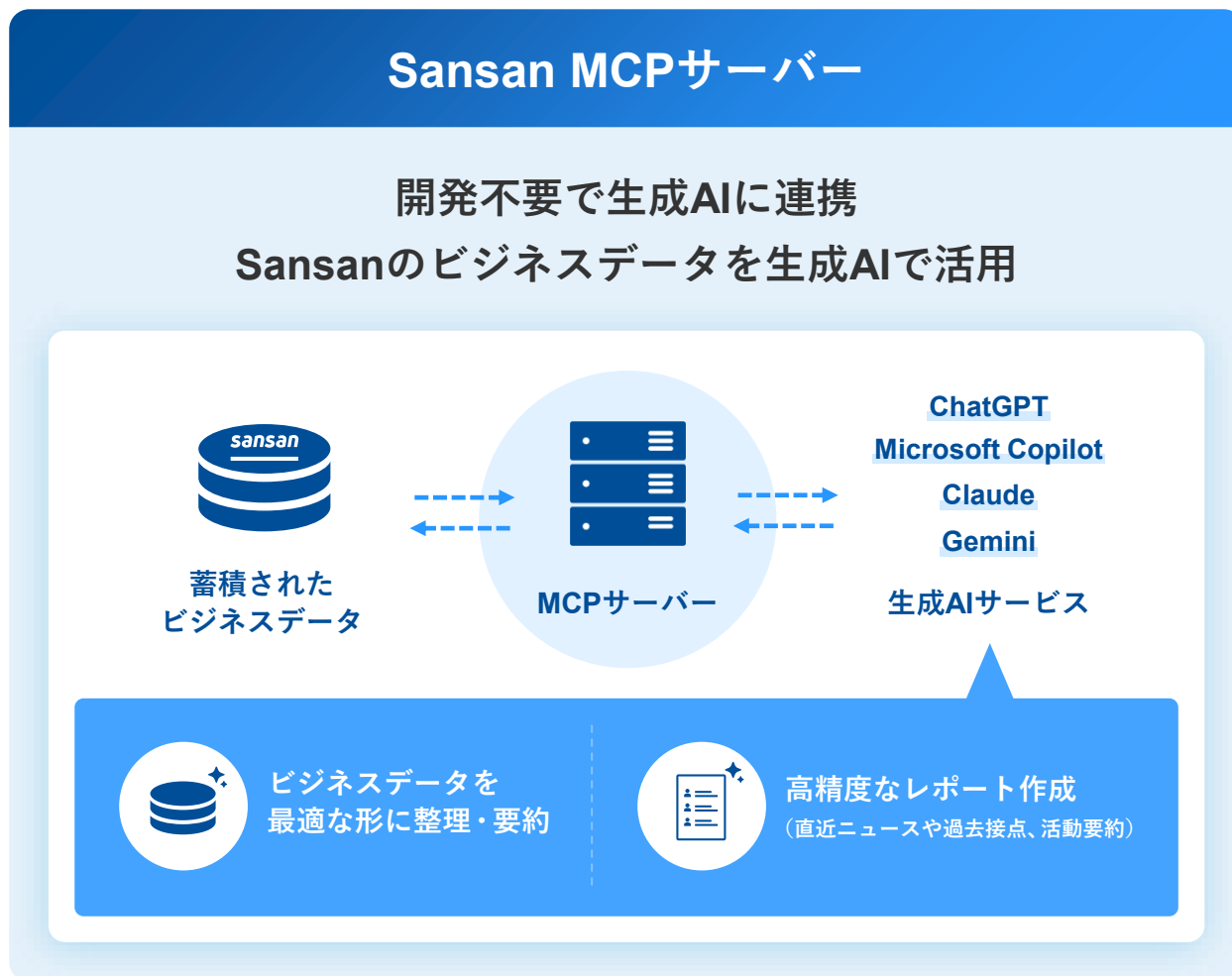


「Bill One」直近12か月平均月次解約率 (1)



(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

「Sansan」：AI機能による収益基盤の強化と拡大



主要 ターゲット	- 「Sansan」を契約済で、かつAI活用が進展している企業での利用を想定
機能概要	- 外部の生成AIから、「Sansan」内のデータを自然言語で参照可能とする機能 - 自社で利用している生成AIの画面上で、「Sansan」内のデータを活用した企業調査や商談準備を実行可能
開発 スケジュール	- 現在、10社以上でPoC ⁽¹⁾ が進展中
業績寄与の 方向性	- 全社員での利用をはじめとした「Sansan」の利用ID数の拡大に寄与

(1) Proof of Concept 概念実証

「Sansan」：AI機能による収益基盤の強化と拡大

Sansan AIサーチ

Sansanに蓄積されている情報だけでなく
関連する公開情報も集めて要約

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



Salesforce⁽¹⁾ 上の
情報⁽²⁾ (予定)



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年夏頃を目途に、標準機能として実装予定

業績寄与の
方向性

- 新規契約の獲得促進のほか、既存ユーザーの利用による単価上昇に寄与

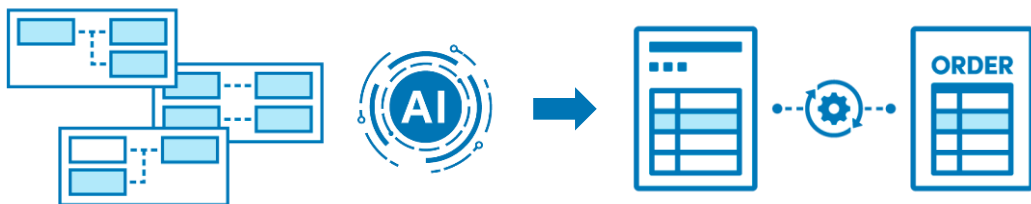
(1) Salesforce は Salesforce, Inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

(2) Salesforceの標準オブジェクトの情報に限定されます。

「Bill One」：AI機能による収益基盤の強化と拡大

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

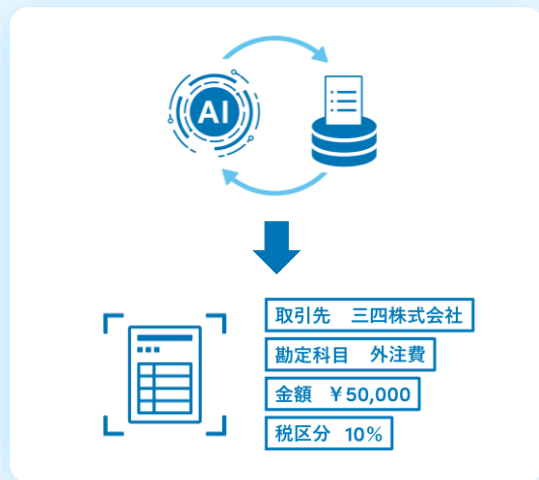


主要ターゲット	<ul style="list-style-type: none">- 「Bill One請求書受領」を契約済で、特に請求書処理枚数が多い企業での利用を想定
機能概要	<ul style="list-style-type: none">- 請求書と発注書・納品書等の仕入れデータを明細単位まで自動照合する機能- 人による照合作業をなくし、業務プロセスの自動化が可能
提供開始時期	<ul style="list-style-type: none">- 2025年11月より、提供中
業績寄与の方向性	<ul style="list-style-type: none">- 大企業の新規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機能による収益基盤の強化と拡大

AI自動起票

請求書明細のデータ化とAIによる起票データ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

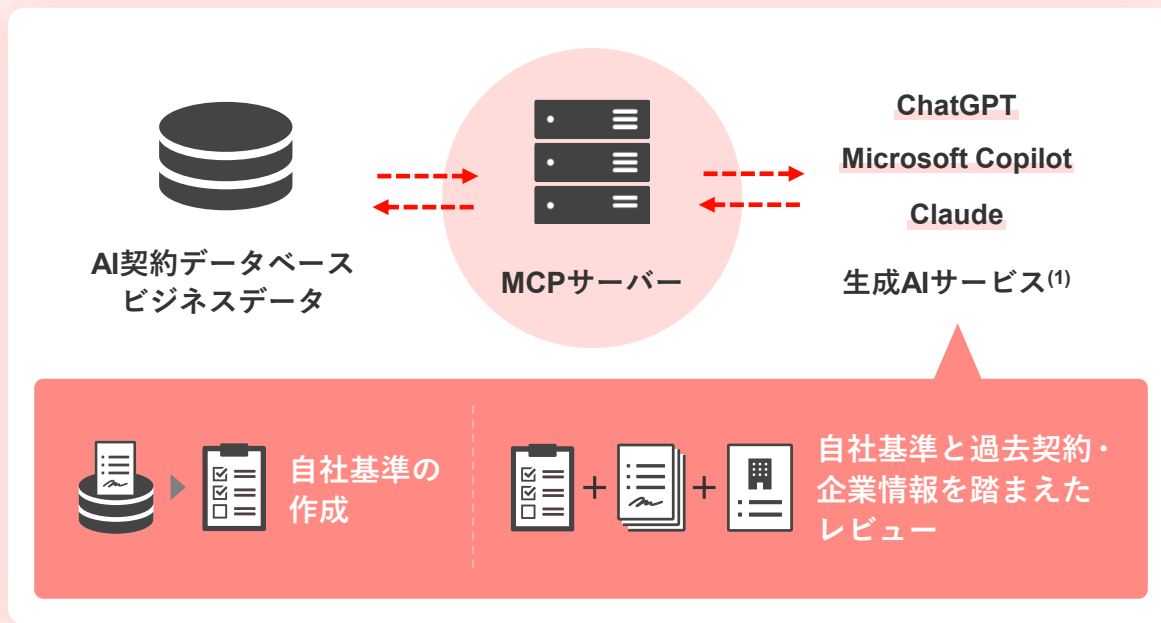


主要ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> - 「Bill One請求書受領」を契約済で、特に請求書処理枚数が多い企業での利用を想定
機能概要	<ul style="list-style-type: none"> - 請求書データを基に仕訳情報を自動生成（起票）できるため、承認プロセスまでを一体で自動化可能
提供開始時期	<ul style="list-style-type: none"> - AI自動起票は、2026年6月より提供予定 - 自動承認は、2026年9月より提供予定
業績寄与の方向性	<ul style="list-style-type: none"> - 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

「Contract One」：AI機能による収益基盤の強化と拡大

Contract One AIレビュー

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



主要ターゲット	- 「Contract One」を契約済で、かつAI活用が進展している企業での利用を想定
機能概要	- 自社で利用している生成AIの画面上で、「Contract One」内のデータを参照可能 - 取引先との過去の関係性や過去の契約条件を踏まえたレビューを実現
提供開始時期	- 2026年4月中に、提供予定
業績寄与の方向性	- 新規契約の獲得加速のほか、高付加価値機能の提供による単価上昇に寄与

(1) 対応可能な汎用生成AIサービスは検証中

Eight事業の概況



BtoBサービスの好調な成長により、売上高は前年同期比41.1%増

調整後営業利益は、新規の大型イベントを開催したことにより前年同期比24.3%減も、黒字を維持

	(百万円)	2025年5月期	2026年5月期		(ご参考) 2026年5月期	
		Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
Eight 事業	売上高	1,324	1,870	+41.1%	4,791	+38.5%
	BtoCサービス	102	112	+9.9%	330	+11.4%
	BtoBサービス	1,222	1,757	+43.8%	4,460	+41.0%
	調整後営業利益	154	117	-24.3%	254	+542.3%
	調整後営業利益率	11.7%	6.3%	-5.4pt	5.3%	+4.2pt
	「Eight Team」契約件数	5,236件	5,966件	+13.9%		

目次

1 2026年5月期 第3四半期実績

2 業績見通しの上方修正

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)

2026年5月期通期業績予想及び中期財務方針（2027年5月期通期）の上方修正

2026年5月期 通期業績予想

売上高・調整後営業利益の下限を上方修正

- 売上高は前年同期比24.0%～25.0%増
- 調整後営業利益は同126.0%～143.0%増
- 調整後営業利益率は15.0%～16.0%

中期財務方針 (2027年5月期通期)

調整後営業利益率の下限を上方修正

- 調整後営業利益率は20%～23%を見込む

2026年5月期通期業績予想の上方修正

第3四半期までの順調な進捗を受け、2026年5月期通期業績予想を上方修正

売上高は53,571百万円～54,003百万円、調整営業利益は8,035百万円～8,640百万円、調整後営業利益率は15.0%～16.0%を新たに見込む

		2026年5月期 ⁽¹⁾			
		期初計画	前年同期比	修正計画	前年同期比
業績見通し	(百万円)				
	売上高	52,707～54,003	+22.0%～+25.0%	53,571～54,003	+24.0%～+25.0%
	Sansan／Bill One事業	45,720～47,232	+21.0%～+25.0%	46,665～47,232	+23.5%～+25.0%
	「Sansan」	30,781～31,316	+15.0%～+17.0%	30,915～31,316	+15.5%～+17.0%
	「Bill One」	13,217～13,706	+35.0%～+40.0%	13,559～13,755	+38.5%～+40.5%
	Eight事業	6,415～6,718	+27.0%～+33.0%	6,567～6,718	+30.0%～+33.0%
	調整後営業利益	6,851～8,640	+92.7%～+143.0%	8,035～8,640	+126.0%～+143.0%
調整後営業利益率	13.0%～16.0%	+4.8pt～+7.8pt	15.0%～16.0%	+6.8pt～+7.8pt	

(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。

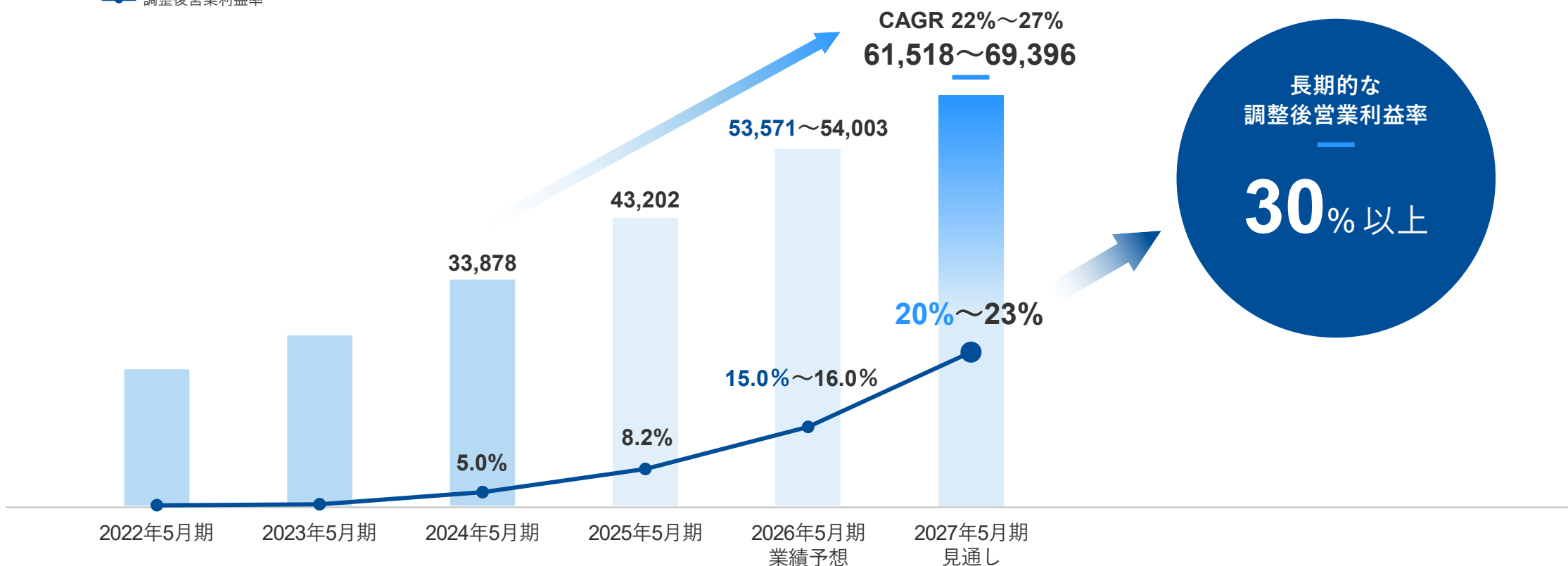
中期財務方針（2027年5月期通期）の上方修正

2027年5月期における調整後営業利益率は、新たに20%～23%を見込む

売上高や調整後営業利益の見通し詳細については、2026年7月予定の通期決算発表の際に開示を予定

中期財務方針

(百万円) 売上高
調整後営業利益率



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)



(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

ビジネスデータベース

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

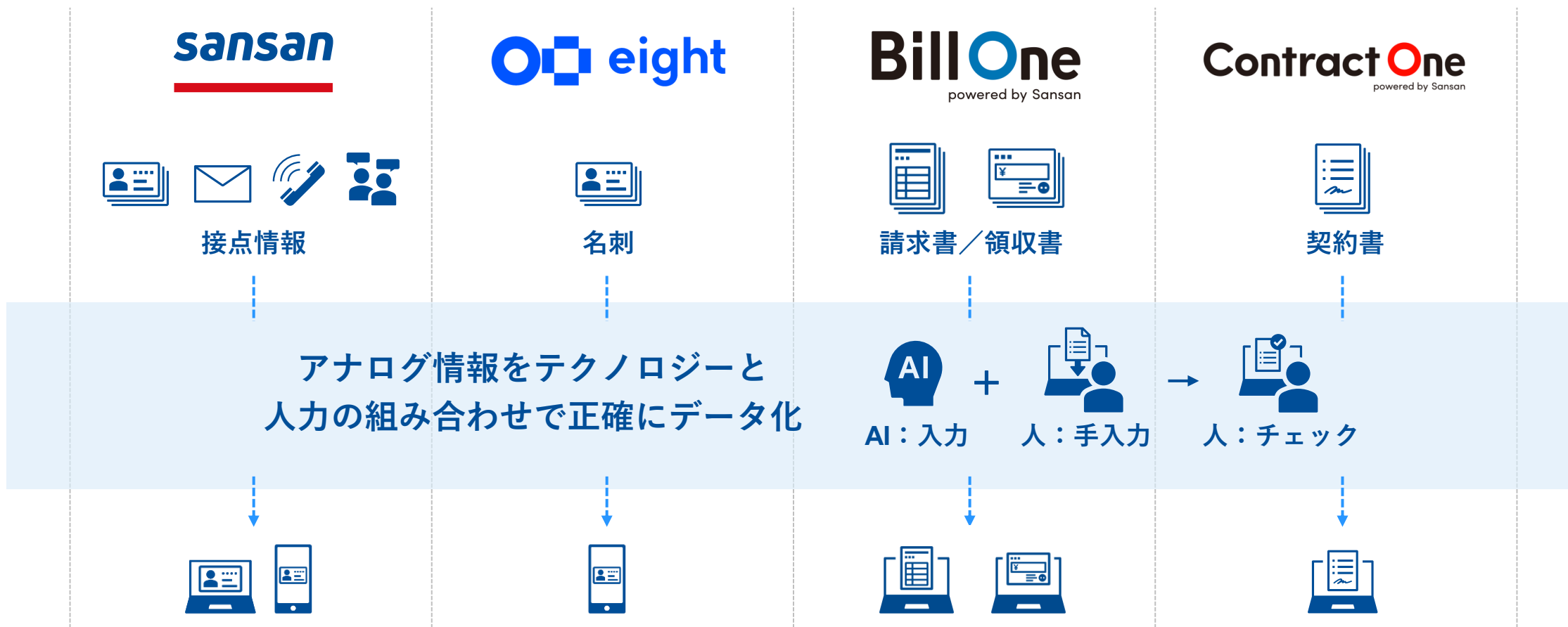
eight

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

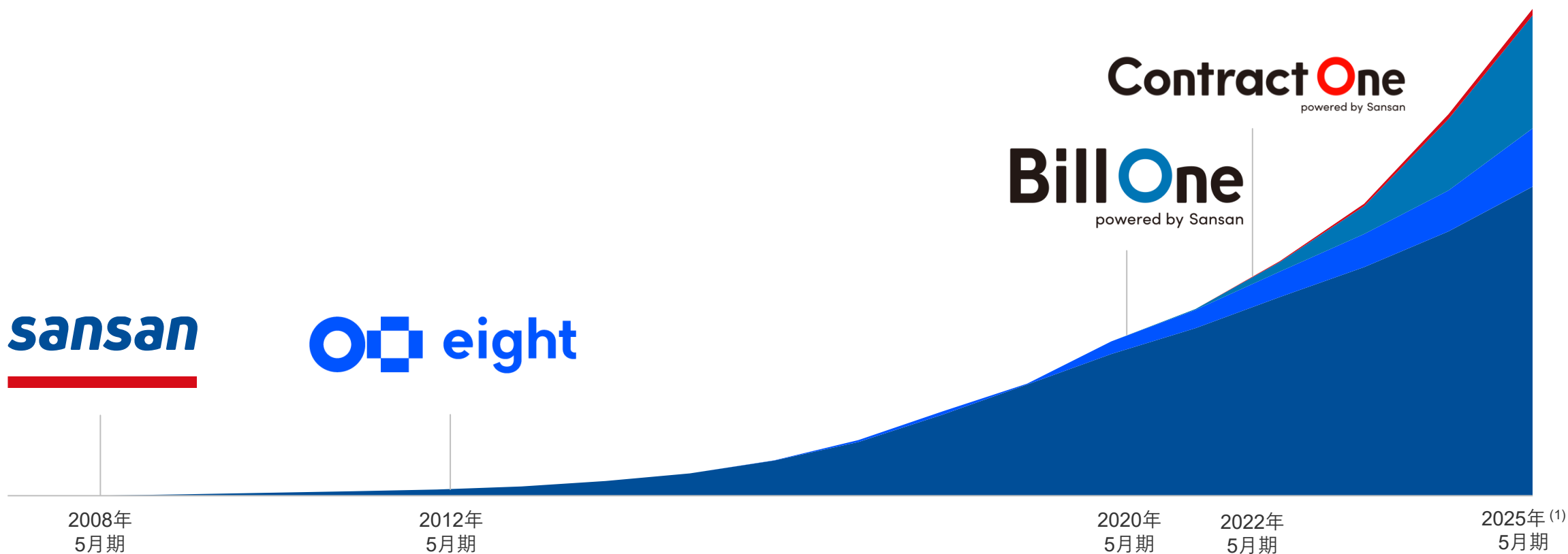
紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っていることで、デジタル化による大きな効率化の余地があることに注目
さまざまなアナログ情報をスピーディかつ正確にデータ化し、業務の生産性の向上やデータ活用による利便性を提供



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 : 62% Bill One : 23% Eight : 12%

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」 59%	 ビジネスデータベース	 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 11%	 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

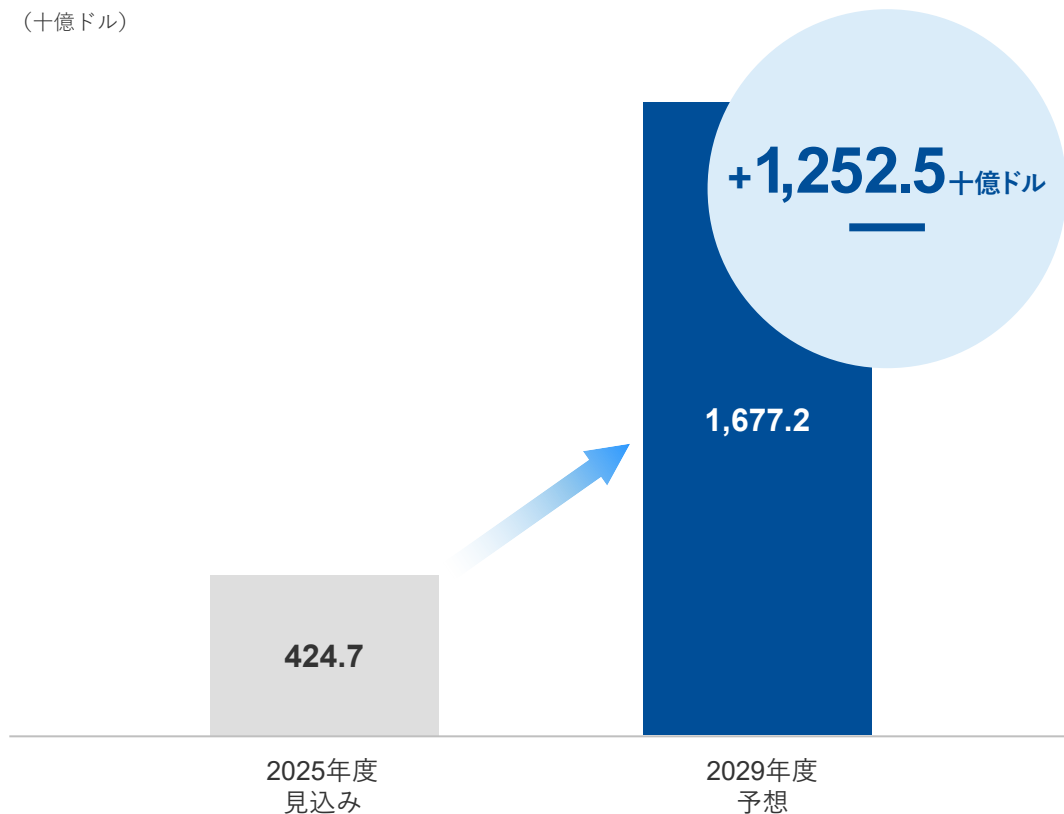
(2) 2026年5月期 第3四半期累計実績

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

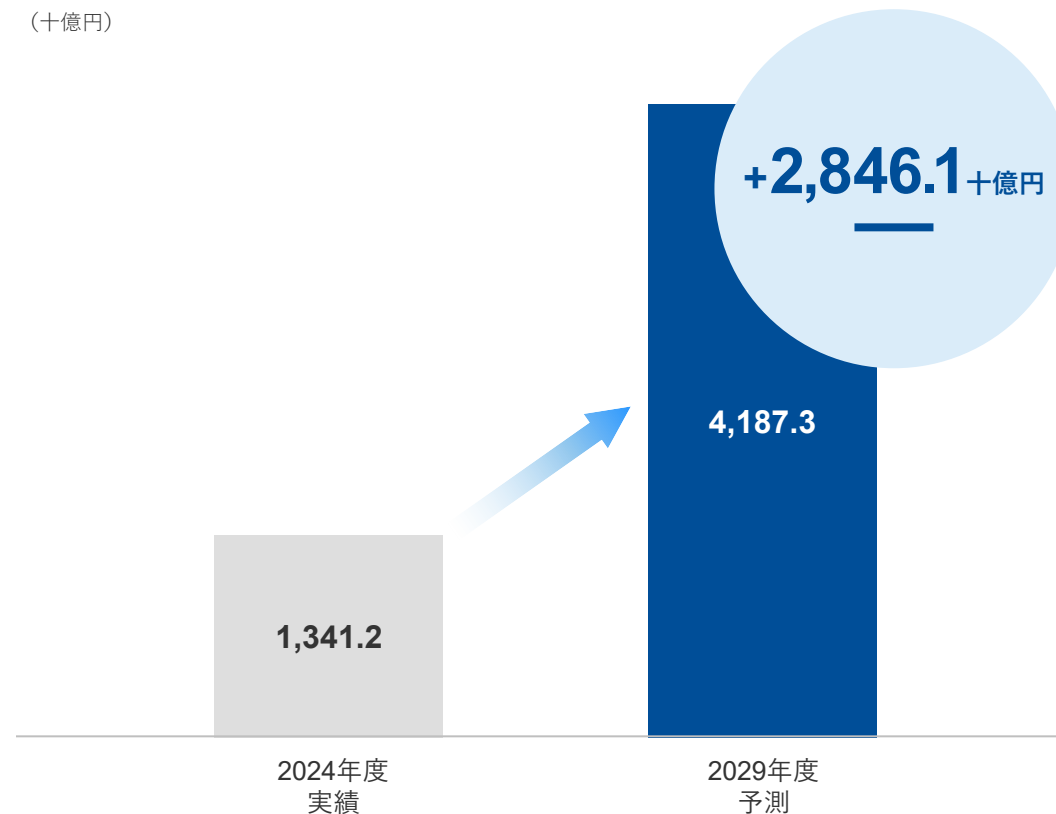
グローバルAI市場 (1)

(十億ドル)



国内AIシステム市場 (2)

(十億円)

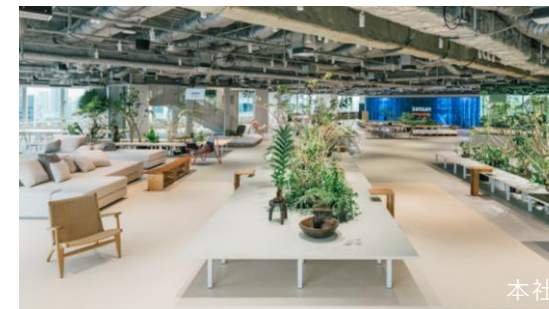


(1) 「Artificial Intelligence(AI) in Digital Transformation Global Market Report 2026」 The Business Research Company

(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.）
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
代表者	寺田 親弘
従業員数	2,243人
資本金	7,350百万円
売上高	43,202百万円（2025年5月期）
株主構成	個人その他19.36%、外国法人等41.96%、金融機関10.75%、その他の国内法人26.01%、証券会社1.81%、自己名義株式0.11%（2025年11月30日現在）



本社



神山ラボ（徳島）

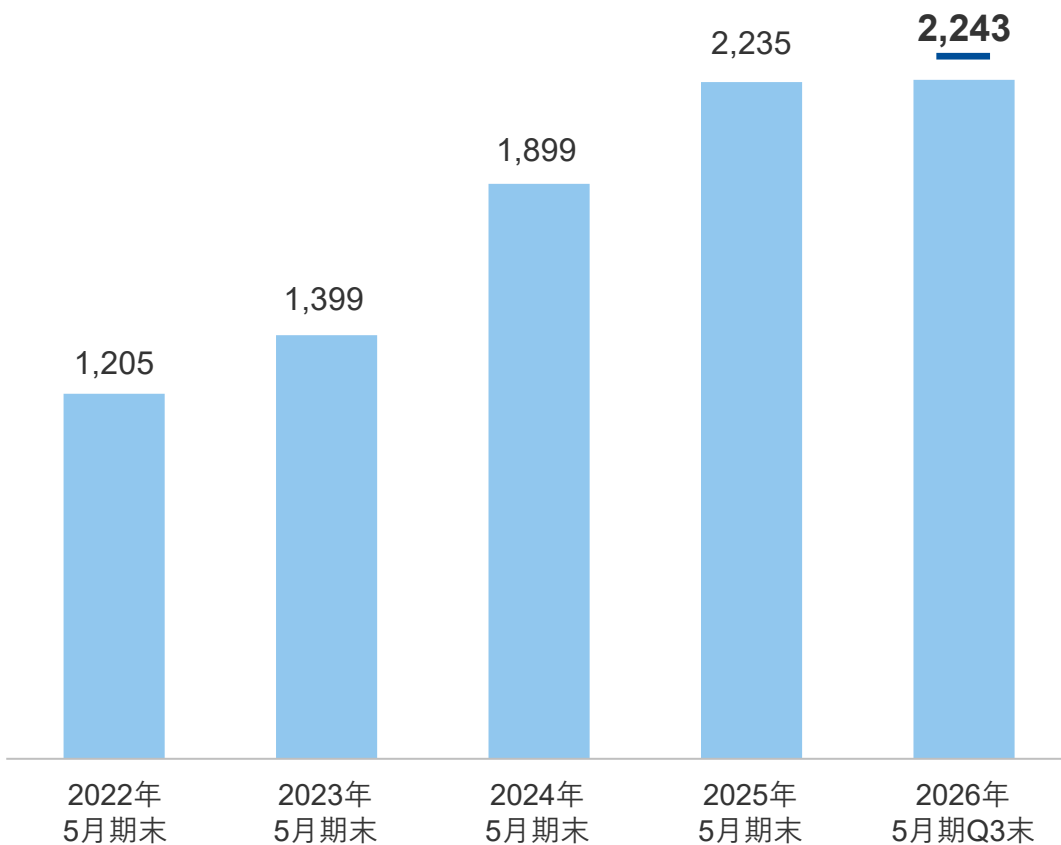


Sansan Innovation Lab（京都）

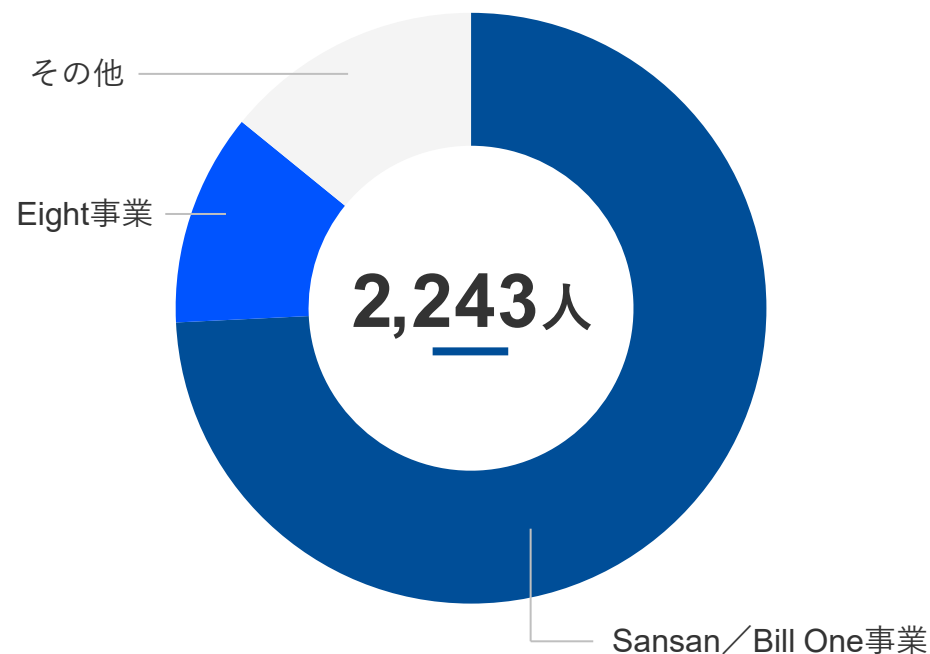
従業員数

連結従業員数

(人)



人員構成 (1)



(1) 2026年2月28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	90,300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	210,900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	569,400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於いて、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2月28日時点

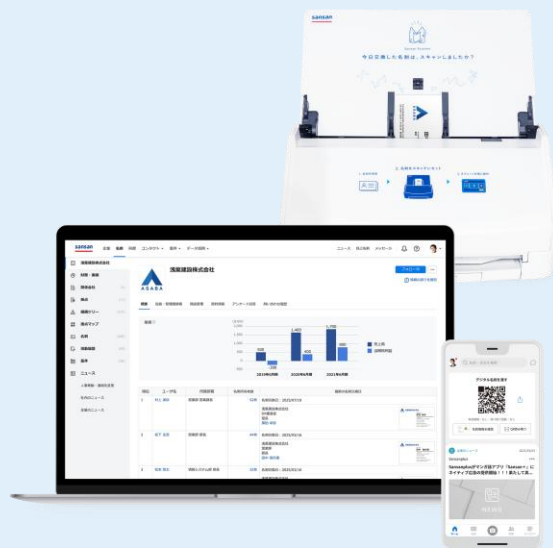
Sansan / Bill One事業

「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

ビジネスデータベース **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

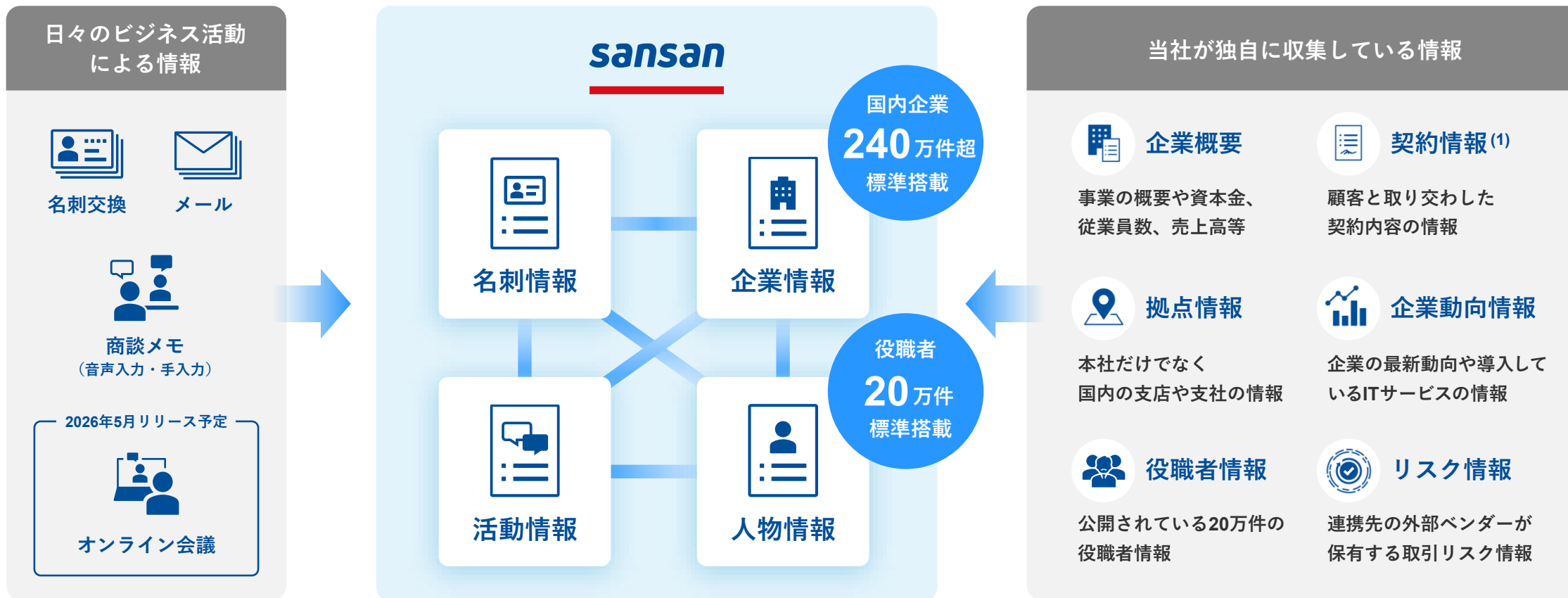
生産性の向上によるコスト削減



- 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20万件を超える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

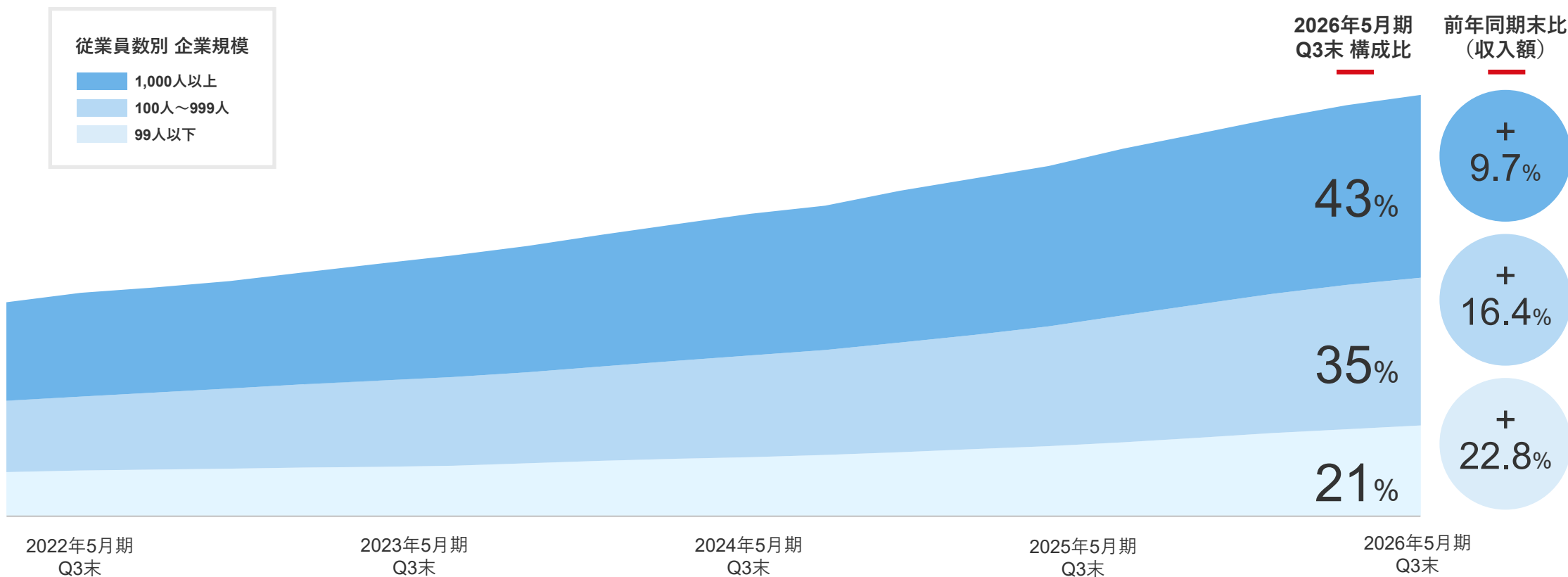


(1) 別途「Contract One」の契約が必要

「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⁾⁽²⁾（ストック収入）



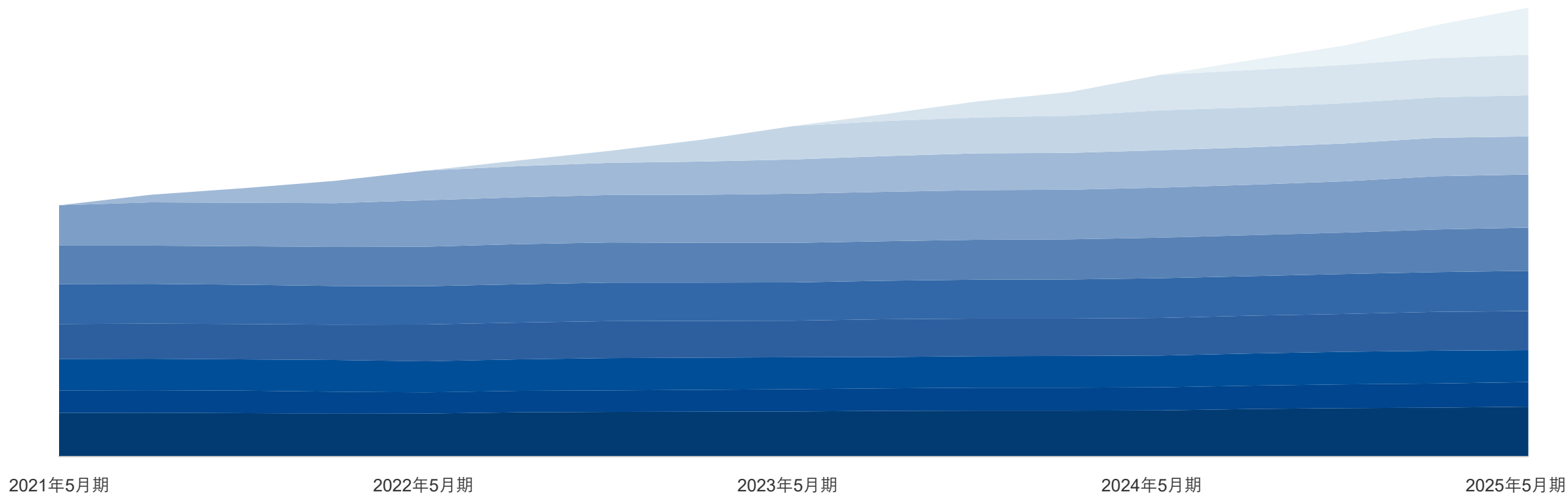
(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

(2) 従業員データ集計の見直しを過去に遡及して反映

「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）



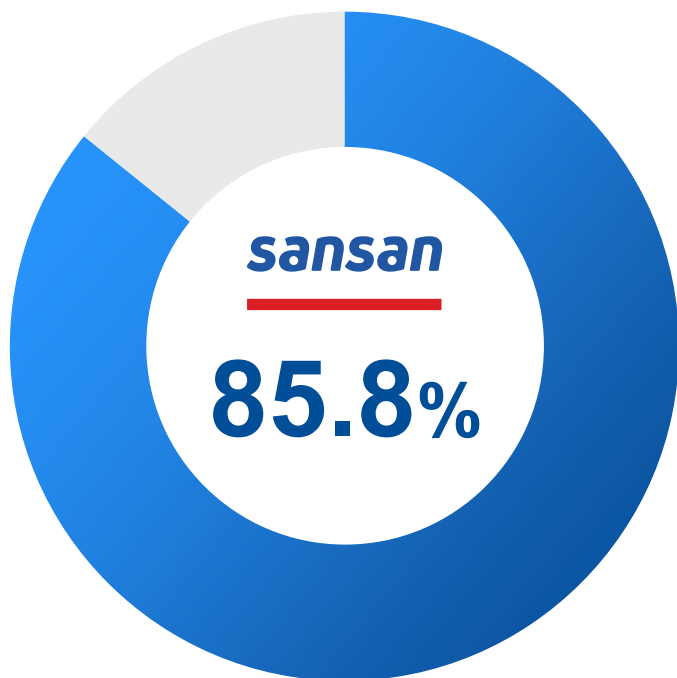
(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと

(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

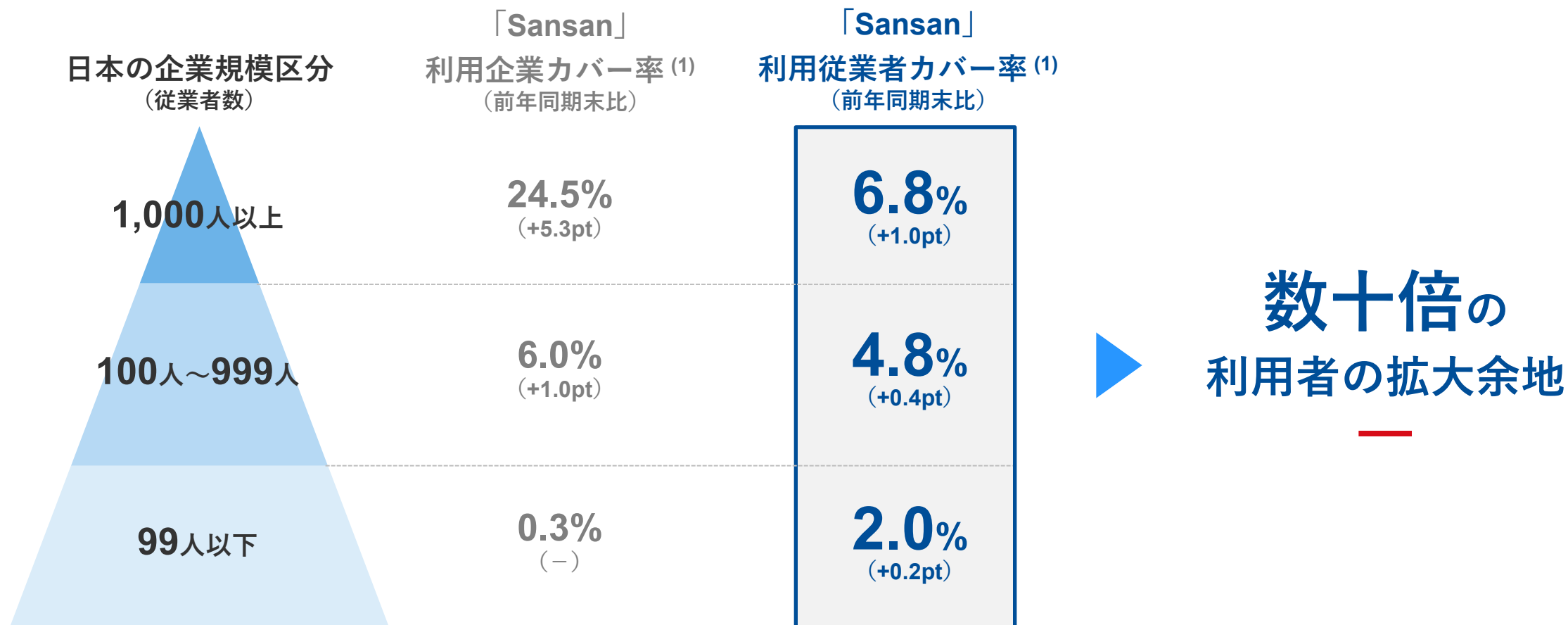
(1) 「営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2026」 (2026年1月シード・プランニング調査)

(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3四半期末における「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		
	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		
		Lite 名刺管理機能	Standard Lite + ビジネスデータベース機能	Advanced Standard + デジタル名刺ソリューション

(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を根底から変え、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カードの一元管理

発行済みカードを一覧で管理。
利用・制限状況が
リアルタイムで確認可能

②安全にカードを 配布できる仕組み

利用制限の即時設定が可能。
事前申請で利用枠を
自動制御できるため
必要な時に必要な分だけ利用可能

③利用明細の即時反映

利用明細が即時反映され
証憑提出メールを自動送信。
月末月初への対応集中を平準化

④高いデータ化精度

99.9%⁽¹⁾の精度で
証憑をデータ化し
利用明細と証憑を自動突合。
適格請求書の要件も自動で判定⁽²⁾

(1) Sansan株式会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



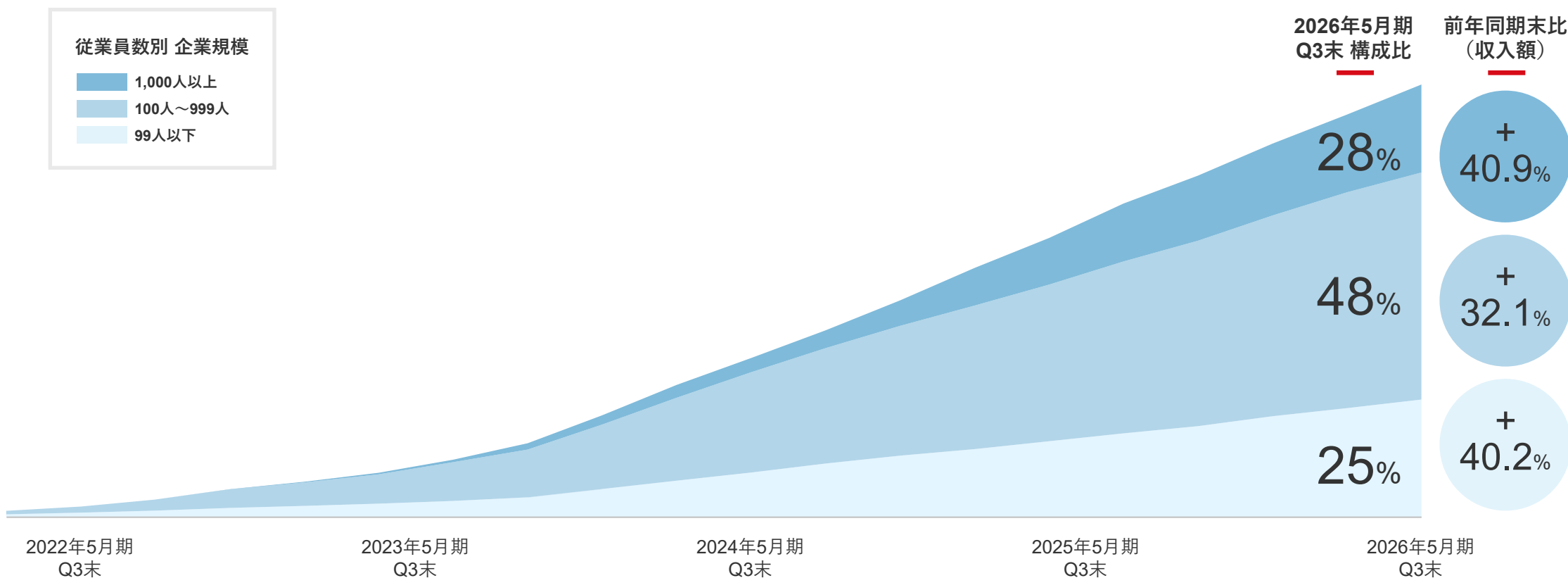
(1) 住信SBIネット銀行の銀行代理業者としてのサービス「Bill One Bank」によって、バーチャル口座の提供を実現します

(2) 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)

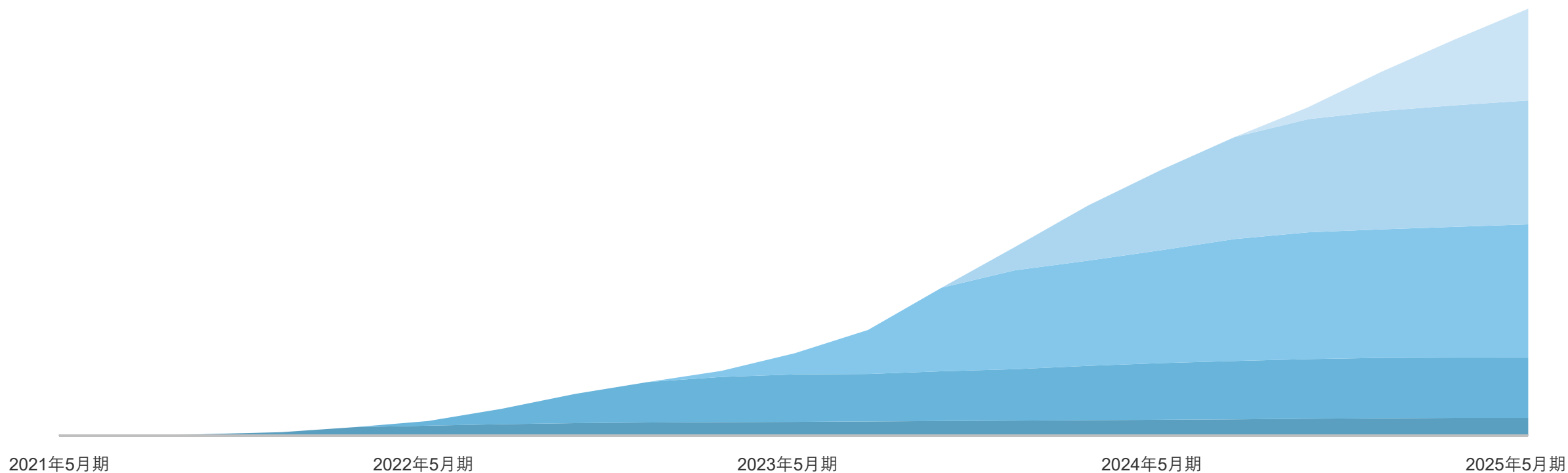


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）
(2) 従業員データ集計の見直しを過去に遡及して反映

「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）

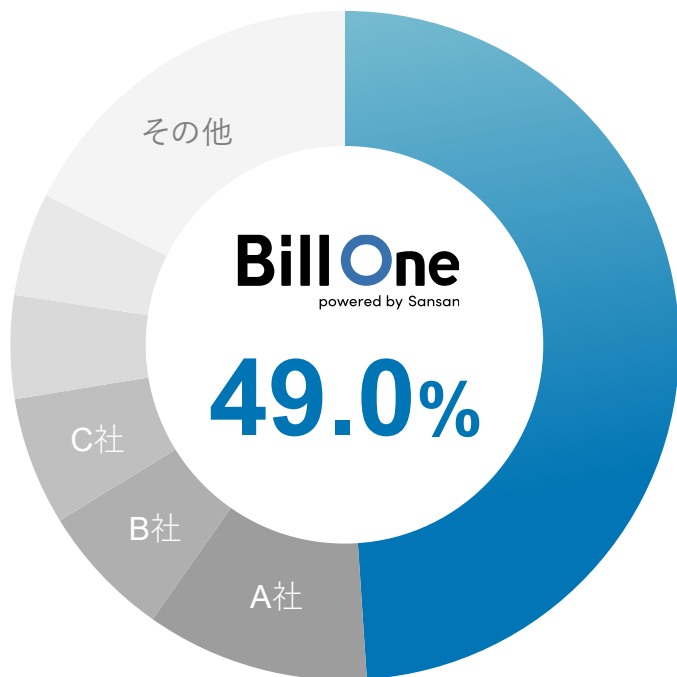


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

「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)



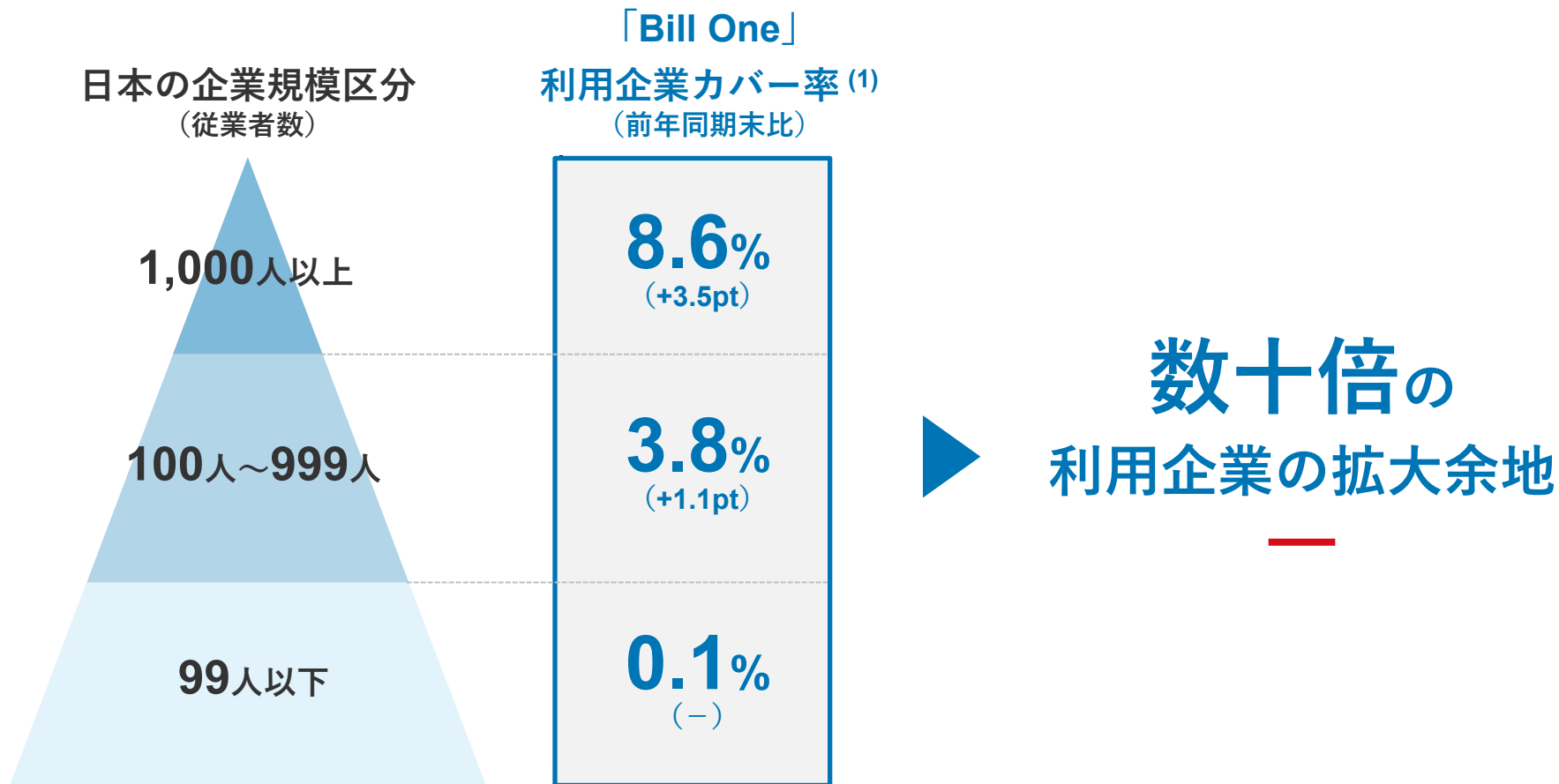
クラウド請求書受領サービス市場は年率29.3%の高成長が見込まれ、
2029年には740億円規模へ成長する見通し

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レポート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3四半期末における「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2月末のインボイスネットワーク参画企業数は約25.8万社

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2月実績を年換算すると約65兆円

「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 + 無料件数 + 有料・無料ユーザーに対して請求書を送付する企業数

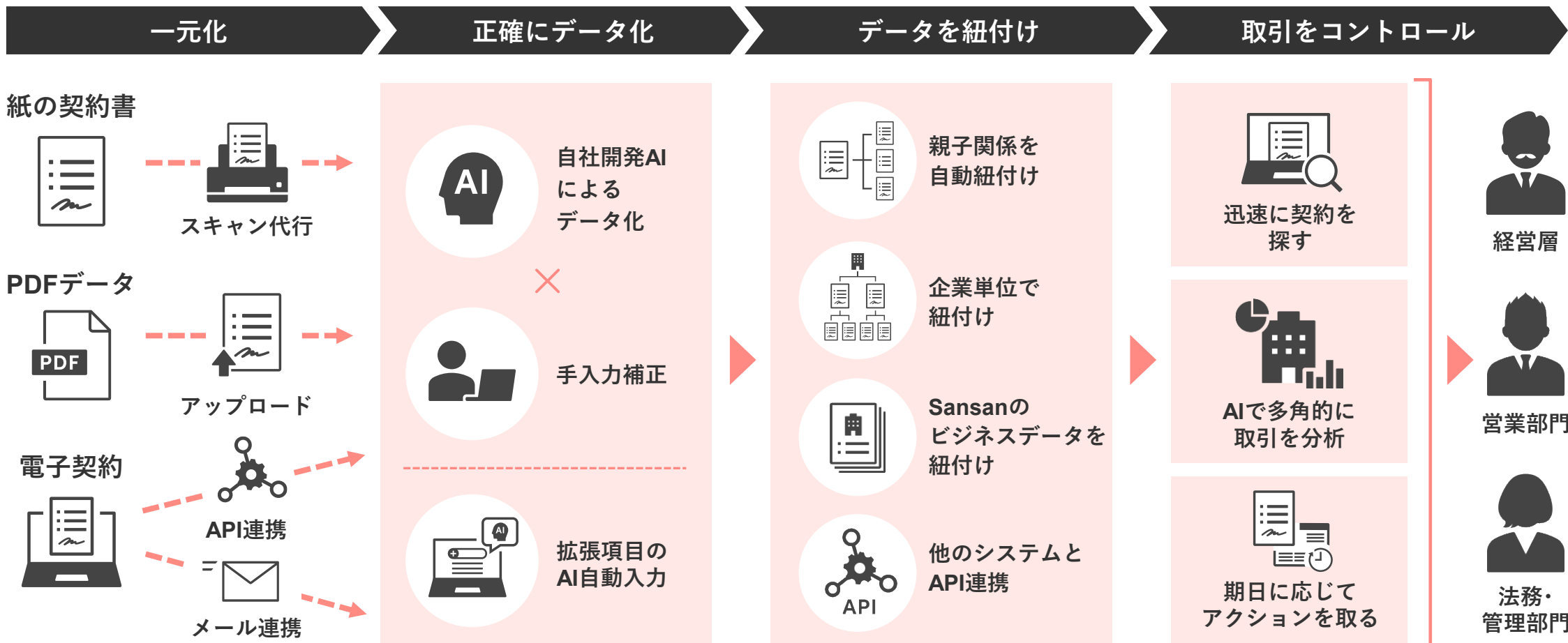
「Bill One」：料金プラン

データ化件数に応じた課金モデル

年額費用	基本機能 (受領/経費/債権管理)	年次データ化件数に応じた費用
	オプション機能	外部システム連携や高度なセキュリティ管理等の 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

「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

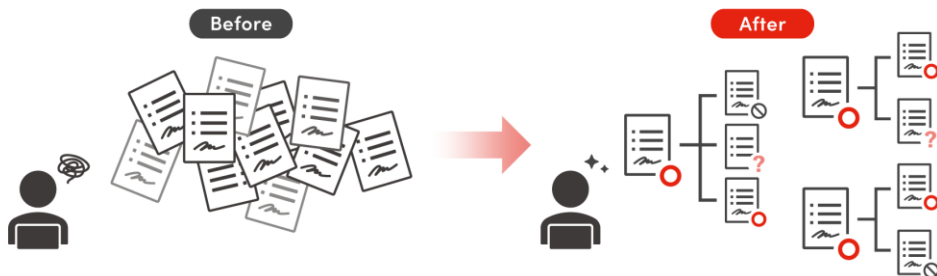


「Contract One」：AIを活用した機能例

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

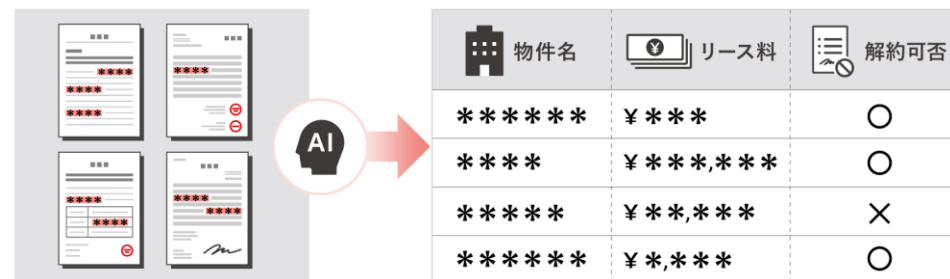
「契約ツリー」 「契約状況判定」

契約書同士の関係を構造化。契約状況も可視化



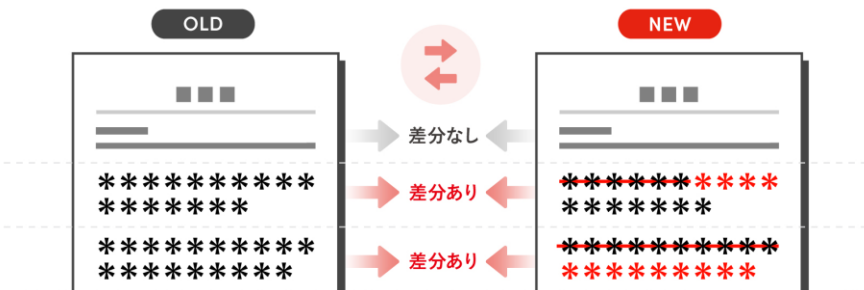
「拡張項目のAI自動入力」

管理したい項目をAIが自動で抽出



「文書比較」

契約書間の比較が可能に



「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

イベントサービス

BtoB



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 安全かつ安定的なインフラサービスの提供
12 データプライバシーの保護と情報セキュリティの徹底

- 安全かつ安定的なインフラサービスの提供
- 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 生産性向上に寄与するAXサービスの推進
9 革新的なビジネスインフラの創造

- 生産性向上に寄与するAXサービスの推進
- 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 人材の採用・育成・活躍推進
5 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

- 人材の採用・育成・活躍推進
- 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

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

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>

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	 <p>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</p>	 <p>MerComm, Inc. 「International ARC Awards」⁽²⁾ PDF Version of Annual Report部門 Silver賞受賞</p>
ウェブサイト	 <p>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</p>	 <p>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</p>
	 <p>Gomez IRサイトランキング2025 IRサイト総合ランキング 銀賞</p>	 <p>Gomez ESGサイトランキング2025 ESGサイト総合ランキング 銀賞</p>
ESG	 <p>FTSE FTSE JPX Blossom Japan Index</p>	 <p>FTSE FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index</p>
	 <p>MSCI⁽³⁾ MSCI ESG RATINGS A評価</p>	 <p>MSCI⁽⁴⁾ 日本株女性活躍指数 (WIN)</p>
	<p>MSCI 日本株女性活躍指数 (セレクト)</p>	 <p>S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数</p>
IR活動	 <p>IR協議会 2025 IR優良企業奨励賞</p>	 <p>IR協議会 2025 “共感!” IR賞</p>

(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 USE BY SANSAN, INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES (“MSCI”) DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF SANSAN, INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS AND ARE PROVIDED ‘AS-IS’ AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

(4) 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

