

# 2021年5月期 通期 決算説明資料

Sansan株式会社

2021年7月14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 2021年5月期 通期実績

## 2 今後の成長戦略

## 3 2022年5月期 通期業績見通し

### 補足資料

(2021年5月期 第4四半期実績 (3か月実績) ・ グループ概要 ・ Sansan事業 ・ Eight事業 ・ 新たなサービス)

## **1** 2021年5月期 通期実績

## 2 今後の成長戦略

## 3 2022年5月期 通期業績見通し

## 通期実績ハイライト

---

- **連結売上高は前年同期比21.1%増と堅調に推移**

売上高：Sansan事業は18.7%増、Eight事業は48.8%増

ARR：22.6%増の16,137百万円

- **クラウド請求書受領サービス「Bill One」の高成長が継続**

2021年2月と5月にテレビCMを放映

契約件数は前四半期末比で73.2%増

- **中長期的な成長実現に向けた各種取り組みを推進**

従業員数は前年同期比216名増の929名に拡大

Sansan事業やEight事業において新たなサービスや機能を投入

新サービスや機能の追加によるイベントテックサービスのポートフォリオ拡充

## 連結実績の概況

売上高は前年同期比21.1%の増収、営業利益は2.7%の減益  
 順調な業績進捗に鑑みて、中長期的な成長に向けた各種投資を積極的に実施

(百万円)	2020年5月期		2021年5月期	
	通期実績	通期実績	通期実績	前年同期比
連結業績				
売上高	13,362	16,184		+21.1%
売上総利益	11,541	14,192		+23.0%
売上総利益率	86.4%	87.7%		+1.3pt
営業利益	757	736		-2.7%
営業利益率	5.7%	4.6%		-1.1pt
経常利益	435	375		-13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	339	182		-46.2%
EPS	10.98円	5.86円		-46.6%

## セグメント別実績の概況

## Sansan事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）

(百万円)	2020年5月期	2021年5月期	
	通期実績	通期実績	前年同期比
売上高			
連結	13,362	16,184	+21.1%
Sansan事業	12,284	14,583	+18.7%
Eight事業	1,078	1,604	+48.8%
調整額	—	-3	—
営業利益			
連結	757	736	-2.7%
Sansan事業	4,794	6,143	+28.1%
Eight事業	-894	-732	—
調整額	-3,142	-4,673	—

# 目次

---

1 2021年5月期 通期実績

**2** 今後の成長戦略

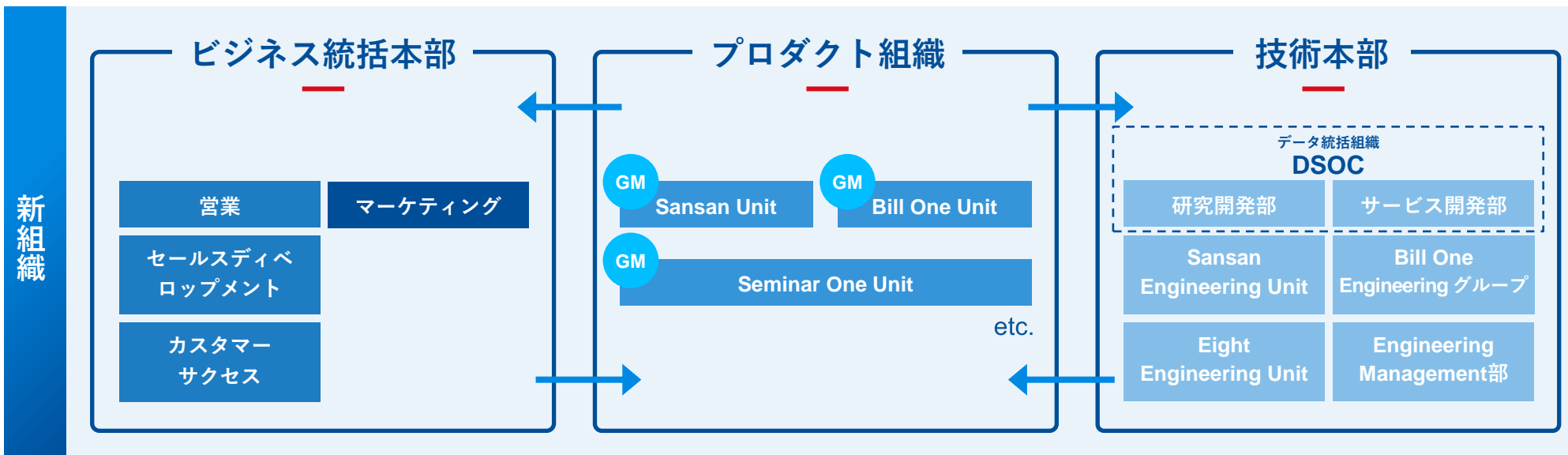
3 2022年5月期 通期業績見通し



# 組織改編

2021年7月1日に組織改編を実施

事業の成長スピードを上げることを目的に、事業運営体制を最適化



# 主要なBtoBサービス（マルチプロダクト）

名刺管理から、企業やビジネスパーソンのさまざまなDXニーズに応えるマルチプロダクトへ

## 名刺

クラウド名刺管理サービス



AI名刺管理    オンライン名刺    メール配信  
同僚コラボレーション    Smart 署名取り込み

## 請求書

クラウド請求書受領サービス



## 契約書

契約書データ化ソリューション



## イベント・セミナー

法人向けセミナー管理システム



新世代エントリーフォーム



新世代パンフレット



無人名刺受付システム

Smart 受付

全文書き起こしメディア



## 業務連携

ビジネスアプリケーション  
プラットフォーム



反社チェックオプション powered by Refinitiv/KYCC  
商談管理オプション for Salesforce  
契約管理オプション for クラウドサイン  
名刺分析オプション powered by MotionBoard  
アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY

## 名刺印刷・発注

名刺作成サービス  
Sansan名刺メーカー

## データ活用

名寄せエンジン  
Sansan Data Hub

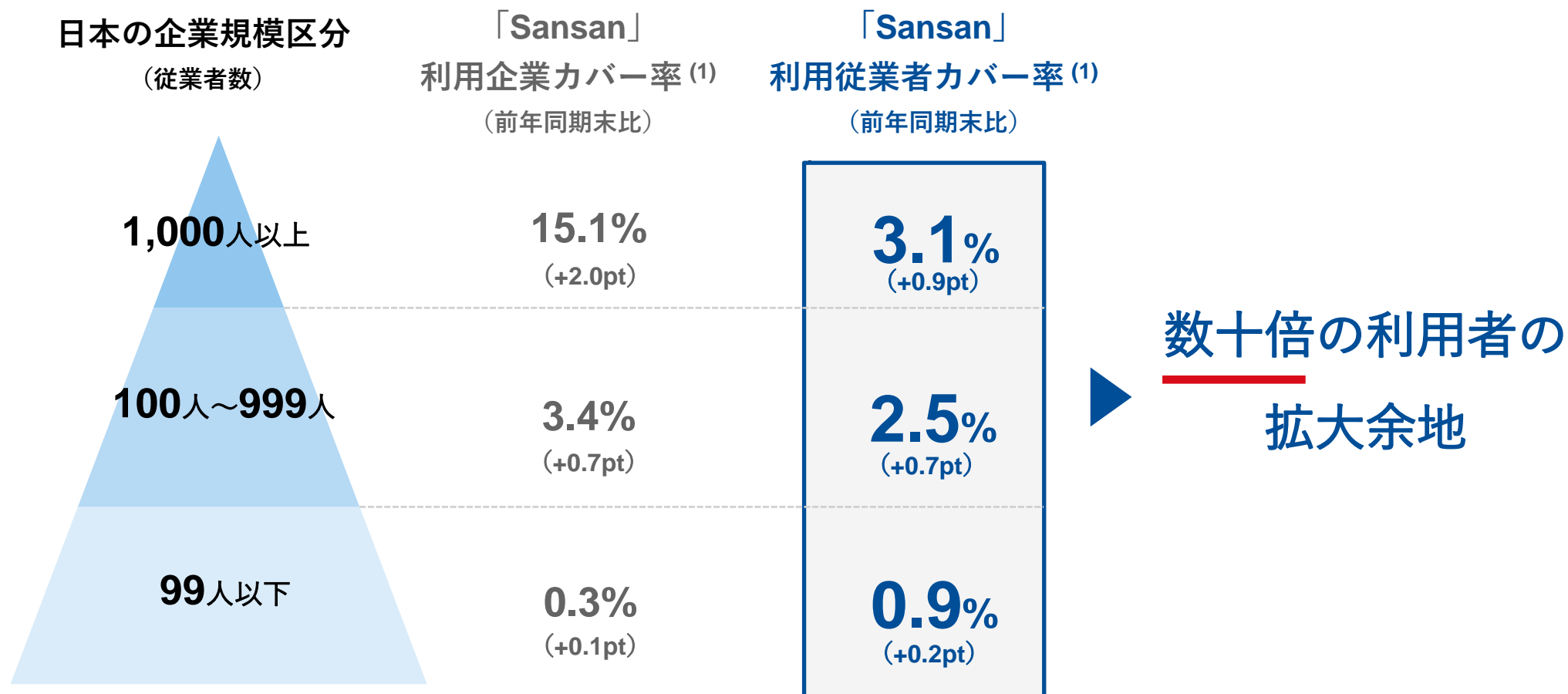
## 組織コミュニケーション

ピアボーナスサービス



## 名刺：日本国内における「Sansan」の潜在市場規模（TAMの考え方）

多くの企業で利用従業員数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在

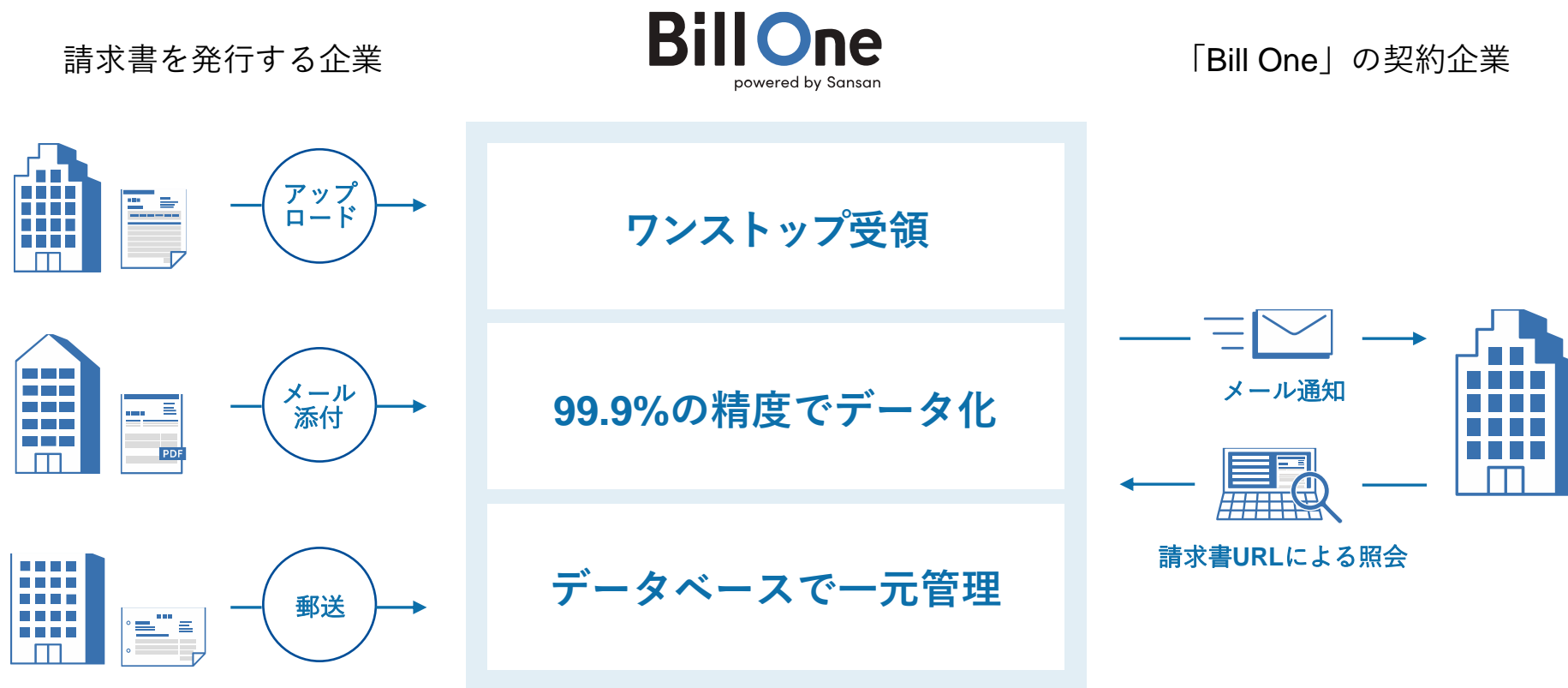


(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2021年5月期Q4末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

## 請求書：「Bill One」のサービス概要

紙やPDFの請求書を99.9%の精度でデータ化し、オンラインで受領できるサービス  
2020年5月より、サービスの提供を開始

あらゆる請求書をオンラインで受け取る



「Bill One」は請求書の受け取りを代行し正確にデータ化、契約企業はオンライン上でデータを閲覧可能に

## 請求書：「Bill One」の契約件数・潜在市場規模

契約件数は前四半期末比73.2%増

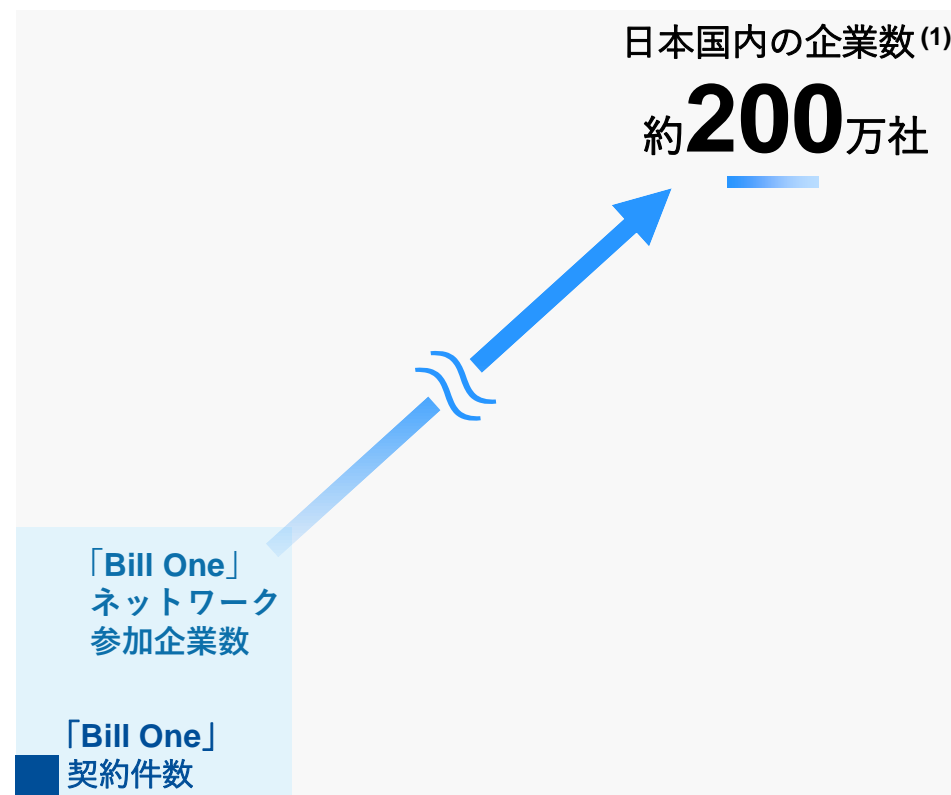
広大な潜在市場を背景に、2022年5月期末までに契約件数1,000件以上を目指す

### 契約件数

(件)



### 潜在市場規模



(1) 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

## 請求書：「Bill One」の成長に向けた取り組み

2021年2月に続いて、5月にもテレビCMを放映  
100名以下企業向け無料プラン「スモールビジネスプラン」を2021年5月より提供開始

テレビCM「Bill One「解せない」篇」



**Bill One**  
powered by Sansan

100名以下企業向けスモールビジネスプラン

初期費用  
無料

+

月額費用  
無料

請求書のデータ化  
無料



代理受領  
無料



請求書の  
スキャン代行  
無料



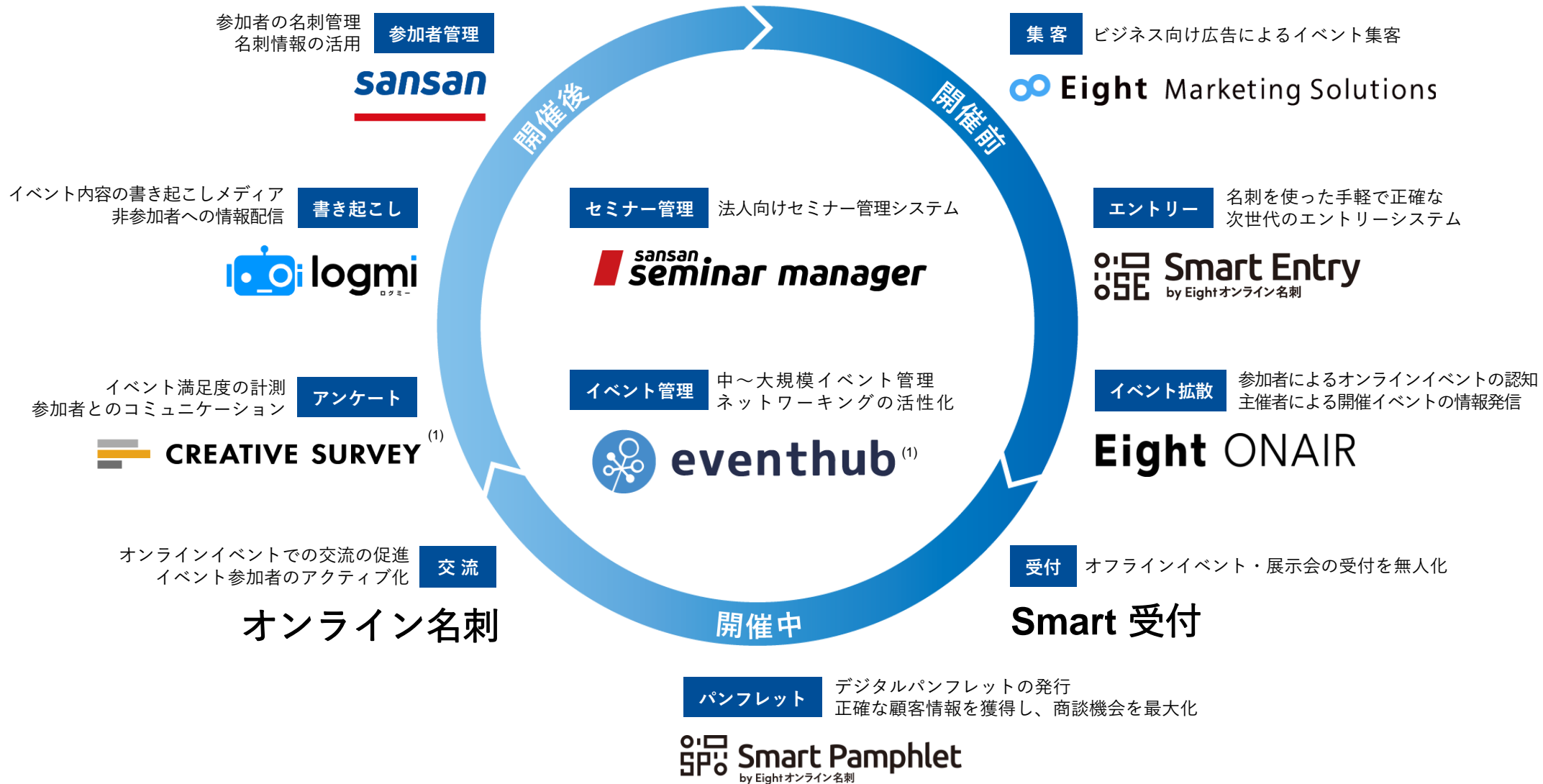
無料で受け取れる請求書 **100件/月まで**



閲覧できる請求書 **最新500件まで**

# イベント・セミナー：サービスのポートフォリオ

ビジネスイベントの運営に関わる課題を解決する各種ソリューションを提供



(1) 当社の持分法適用関連会社が提供するサービス

# イベント・セミナー：新サービス

## 2021年5月よりビジネスイベントメディア「Eight ONAIR」を提供開始

名刺でつながるビジネスイベントメディア

# Eight ONAIR



ビジネスイベント情報を集約し、「Eight」のネットワークを活用して、ユーザーへイベント情報を届け、イベント主催者の集客をサポートする



ビジネス



DX / 組織



経営 / 人事



アート / アート思考



# 目次

---

1 2021年5月期 通期実績

2 今後の成長戦略

**3** 2022年5月期 通期業績見通し

## 連結業績の見通し

2022年5月期の連結売上高成長率の見通しは、前年同期比で3.9pt～6.9pt加速  
機動的かつ柔軟な投資の実施により、中長期的な売上高成長率の最大化を目指す

(百万円)	2021年5月期	2022年5月期	
		通期実績	通期見通し
連結業績			
売上高	16,184	20,230 ～20,716	+25.0% ～+28.0%
営業利益	736	450 ～800	-38.9% ～+8.6%

(1) 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても黒字の計上を見込んでいますが、現在は中長期的な株主価値及び企業価値の最大化に向けて、積極的な投資を実行しているフェーズであり、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。

# 補足資料



# 2021年5月期 第4四半期実績（3か月実績）

---

## 連結実績の概況

売上高は前年同期比20.1%の増収

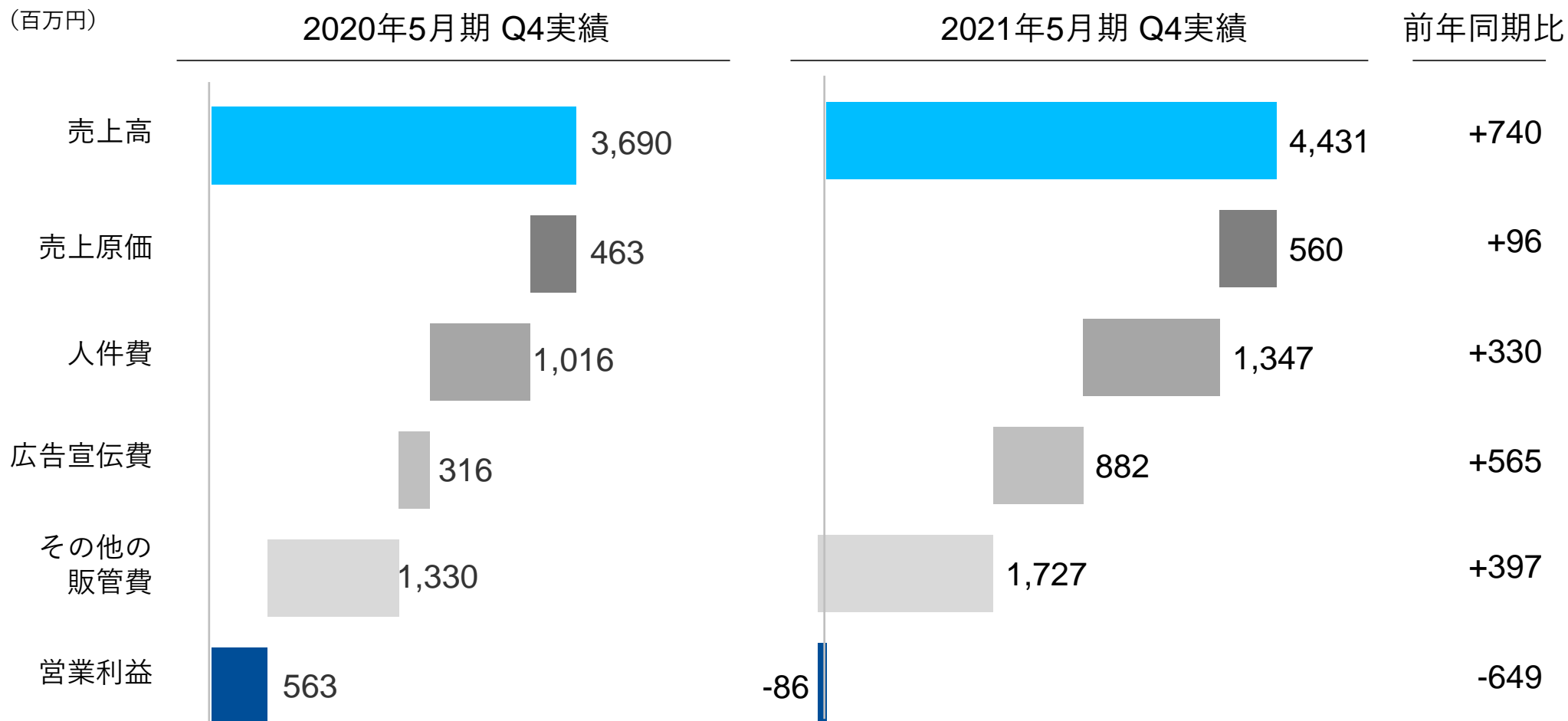
営業利益は積極的な成長投資の実行により、営業損失86百万円を計上

(百万円)	2020年5月期	2021年5月期		(ご参考) 2021年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比
連結業績					
売上高	3,690	4,431	+20.1%	16,184	+21.1%
売上総利益	3,227	3,871	+20.0%	14,192	+23.0%
売上総利益率	87.4%	87.4%	—	87.7%	+1.3pt
営業利益	563	-86	—	736	-2.7%
営業利益率	15.3%	—	—	4.6%	-1.1pt
経常利益	354	-104	—	375	-13.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	433	-231	—	182	-46.2%
EPS	13.93円	-7.42円	—	5.86円	-46.6%

## 連結営業利益の増減要因

第3四半期までの順調な業績進捗に鑑みて積極的に投資を実行  
 広告宣伝費は前年同期比565百万円増加、人件費は330百万円増加

連結売上高～営業利益の状況



## セグメント別実績の概況

Sansan事業、Eight事業ともに、売上高は順調に拡大  
調整額（営業利益）は「Bill One」の広告宣伝活動の強化等により、マイナス額が拡大

(百万円)	2020年5月期	2021年5月期		(ご参考) 2021年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比
<b>売上高</b>					
連結	3,690	4,431	+20.1%	16,184	+21.1%
Sansan事業	3,353	3,932	+17.3%	14,583	+18.7%
Eight事業	337	499	+48.1%	1,604	+48.8%
調整額	—	-1	—	-3	—
<b>営業利益</b>					
連結	563	-86	—	736	-2.7%
Sansan事業	1,558	1,614	+3.6%	6,143	+28.1%
Eight事業	-178	-193	—	-732	—
調整額	-815	-1,506	—	-4,673	—

## Sansan事業の概況

売上高は前年同期比17.3%増  
人件費や広告宣伝費の増加等に伴い、営業利益は微増

(百万円)	2020年5月期		2021年5月期		(ご参考) 2021年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比	
<b>Sansan事業</b>						
売上高	3,353	3,932	+17.3%	14,583	+18.7%	
ストック売上高 <sup>(1)</sup>	3,062	3,699	+20.8%	13,800	+23.6%	
その他売上高	291	233	-19.9%	783	-29.7%	
営業利益	1,558	1,614	+3.6%	6,143	+28.1%	
営業利益率	46.5%	41.0%	-5.5pt	42.1%	+3.1pt	
「Sansan」契約件数	6,754件	7,744件	+14.7%			
契約当たり月次売上高 <sup>(2)</sup>	162,000円	170,000円	+4.9%			
直近12か月 平均月次解約率 <sup>(3)</sup>	0.60%	0.63%	+0.03pt			
Sansan事業部 従業員数	420人	538人	+118人			

(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）

(2) Sansan事業のQ4末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）、2020年5月期Q4末の実績を訂正

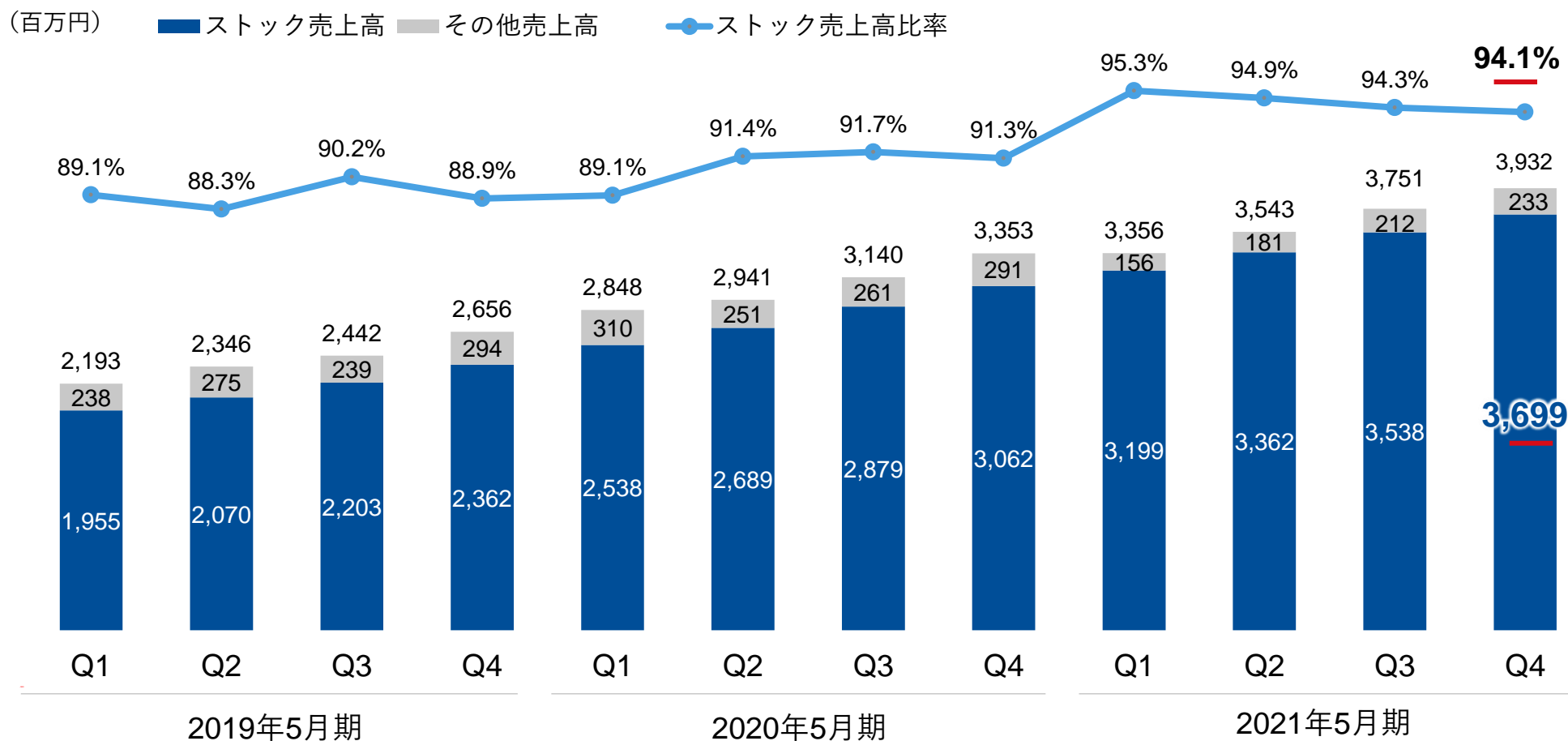
(3) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合



# Sansan事業：ストック売上高

ストック売上高は契約件数の堅調な増加を背景に、前年同期比20.8%の増収

ストック売上高<sup>(1)</sup>

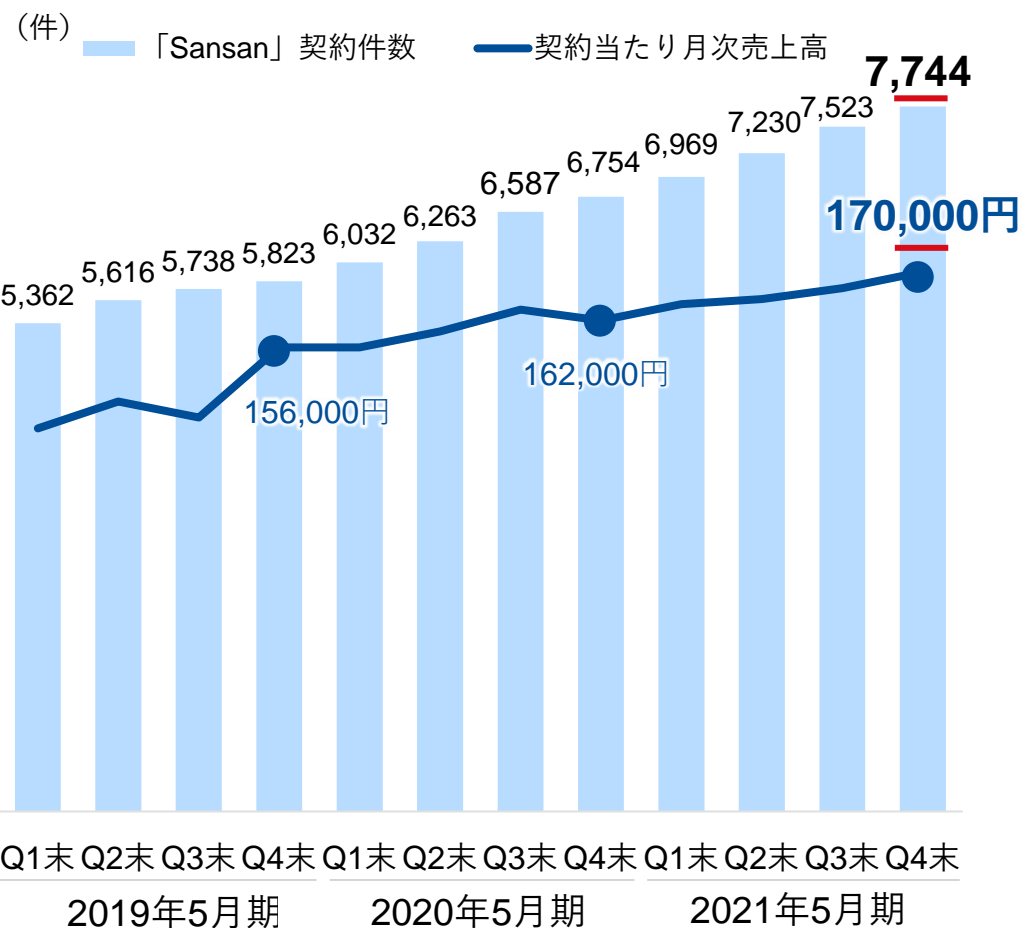


(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）

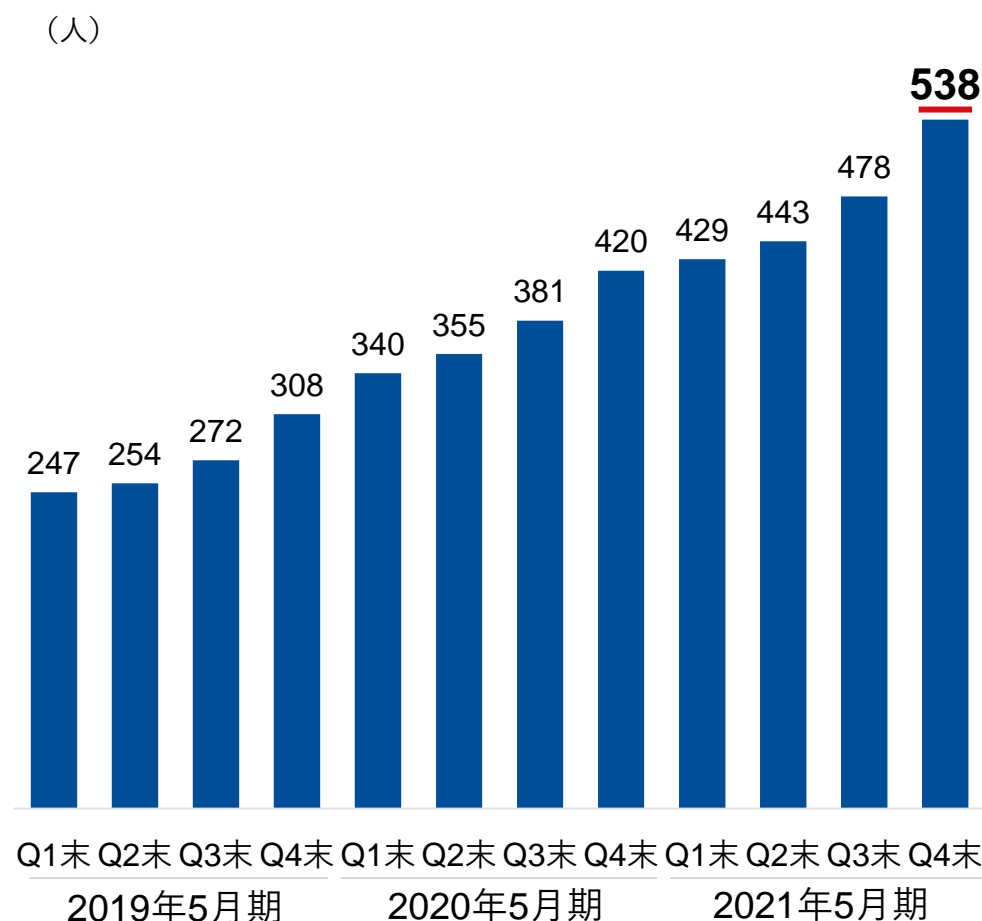
# Sansan事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高・従業員数

契約件数は前年同期末比14.7%増、契約当たり月次売上高は前年同期比4.9%増  
営業部門を中心とした人員採用は順調に推移

「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高<sup>(1)</sup>



Sansan事業部 従業員数

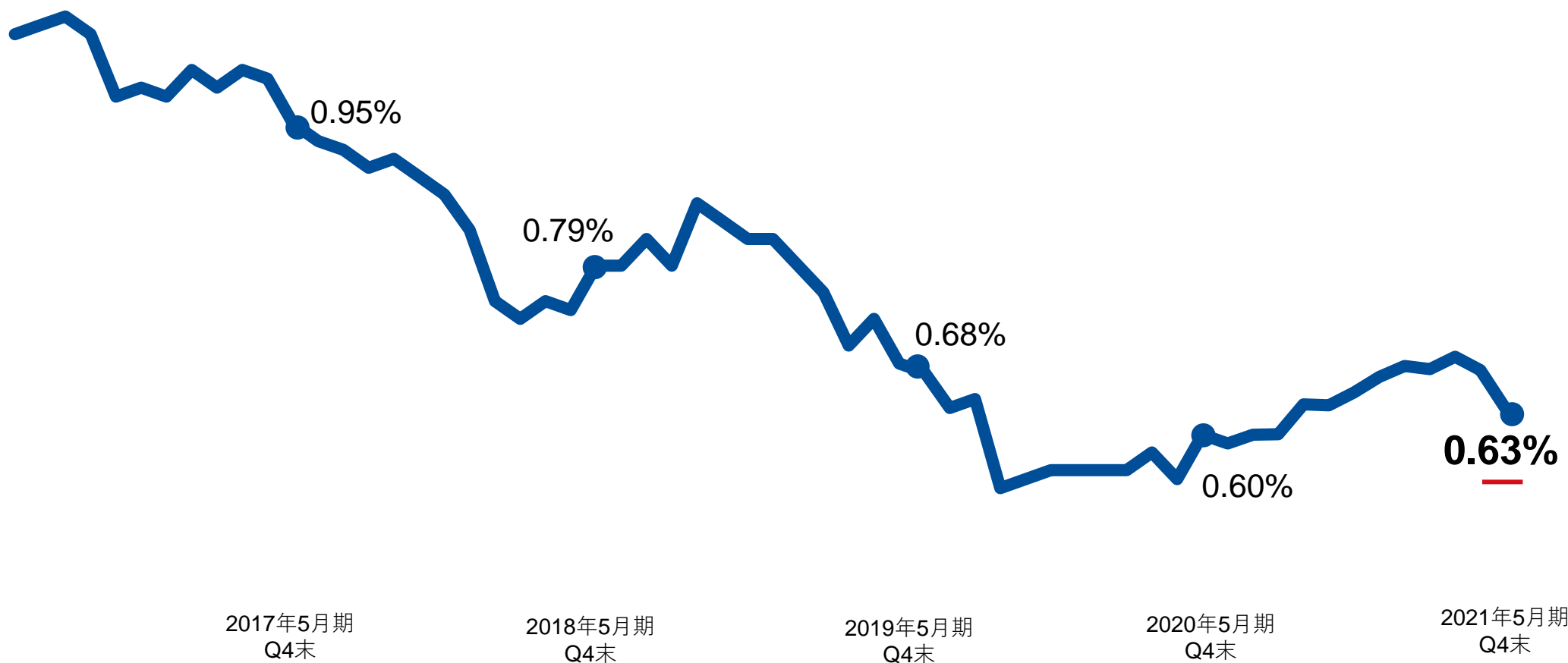


(1) Sansan事業の各四半期末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）、2020年5月期Q4末の実績を訂正

## Sansan事業：「Sansan」直近12か月平均解約率

直近12か月平均解約率は、コロナ禍においても1%以下の低水準を維持

「Sansan」直近12か月平均解約率<sup>(1)</sup>



(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

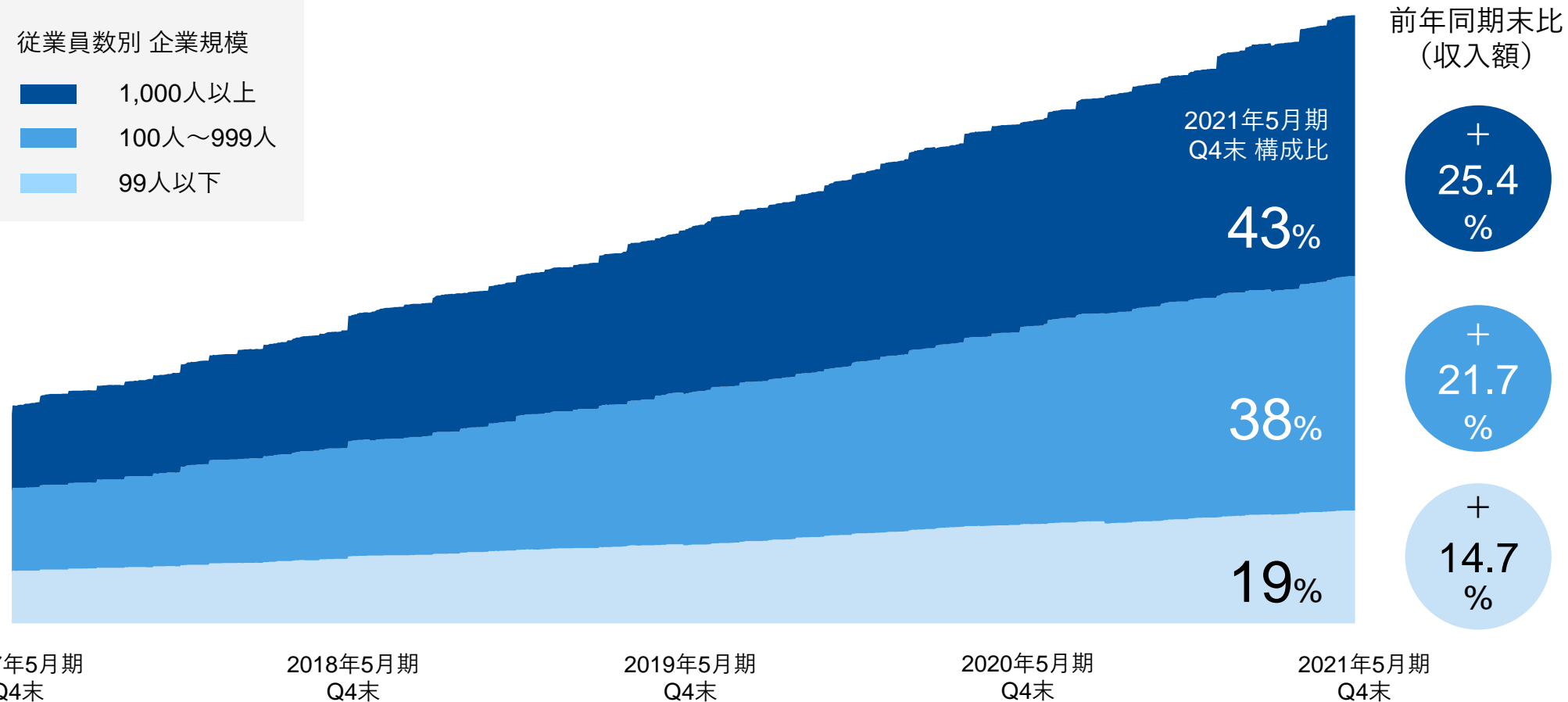
# Sansan事業：「Sansan」顧客規模別収入構成（ストック収入）

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<sup>(1)</sup>（ストック収入）

従業員数別 企業規模

- 1,000人以上
- 100人～999人
- 99人以下



(1) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

## Eight事業の概況

売上高はBtoBサービスの拡大によって、前年同期比48.1%の増収  
新たなマネタイズプランへの投資が先行し、営業損失は微増

(百万円)	2020年5月期	2021年5月期		(ご参考) 2021年5月期	
	Q4実績	Q4実績	前年同期比	通期実績	前年同期比
<b>Eight事業</b>					
売上高	337	499	+48.1%	1,604	+48.8%
BtoCサービス	73	74	+1.4%	296	+1.8%
BtoBサービス	263	425	+61.3%	1,307	+66.3%
営業利益	-178	-193	—	-732	—
営業利益率	—	—	—	—	—
「Eight」ユーザー数 <sup>(1)</sup>	270万人	292万人	+21万人		
「Eight 企業向けプレミアム」 契約件数	1,535件	2,253件	+46.8%		

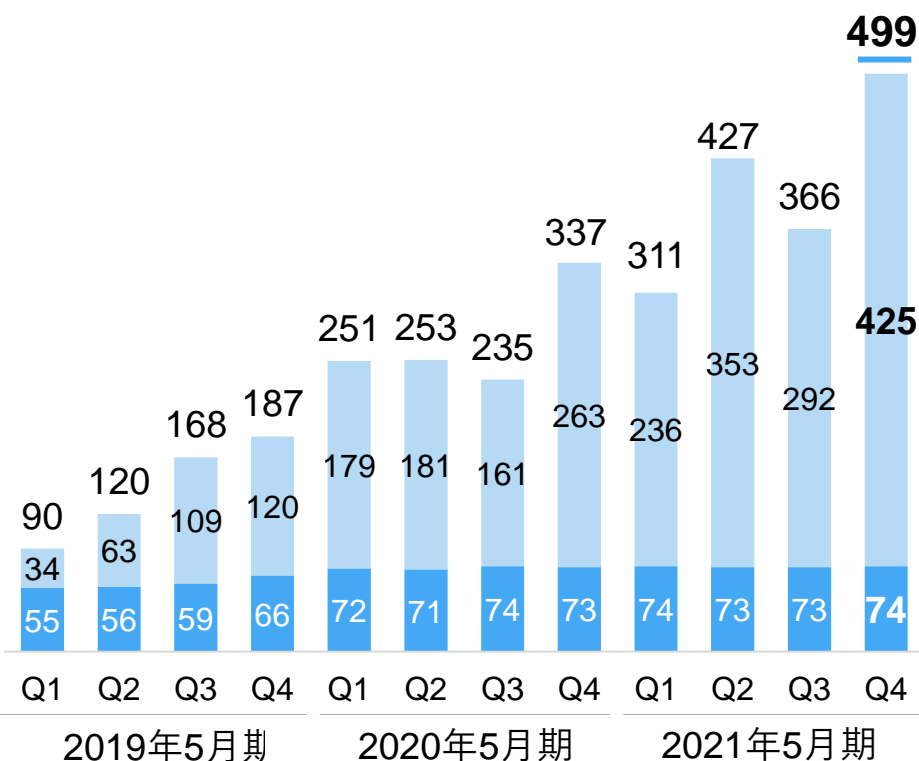
(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

## Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

**BtoBサービス売上高は、ビジネスイベントの開催等により、前年同期比61.3%の増収**  
**「Eight」ユーザー数は順調に拡大**

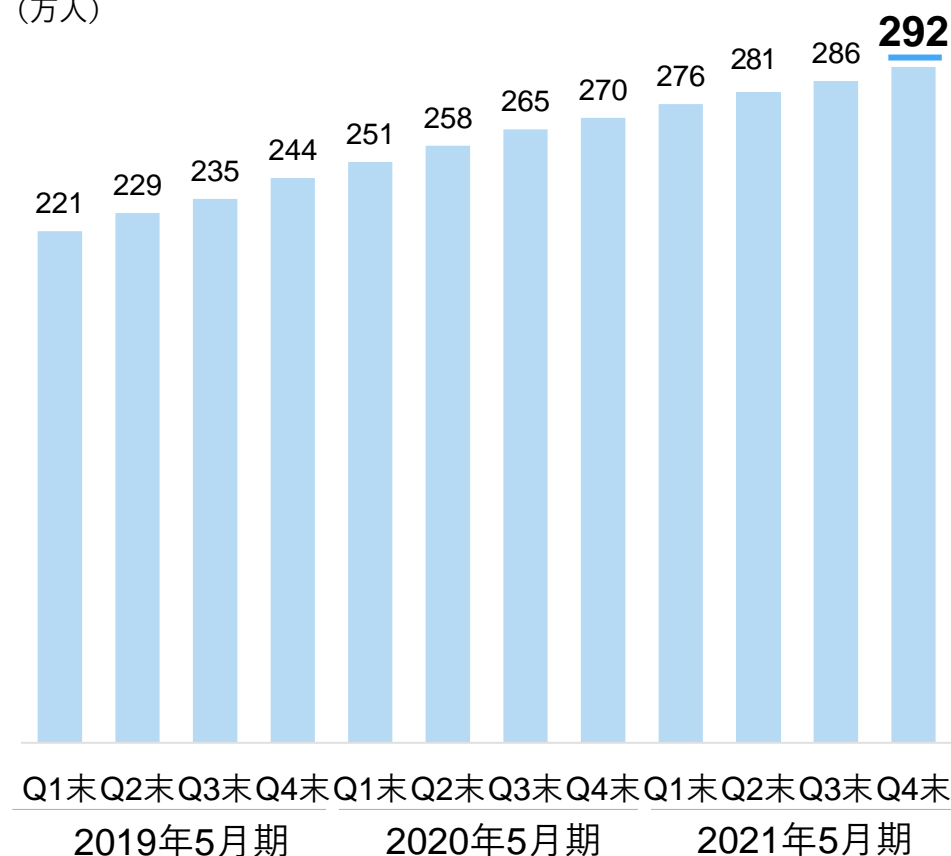
売上高

(百万円) ■ BtoCサービス売上高 ■ BtoBサービス売上高



「Eight」ユーザー数<sup>(1)</sup>

(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

## Eight事業：ビジネスイベント「Climbers」

2020年11月に続き、2回目となるビジネスイベント「Climbers」を2021年5月に開催  
当社のビジネスイベントでは過去最多の30,000名以上のエントリーを獲得

### 2021年5月開催「Climbers 2021」



若手ビジネスパーソンを対象として、各界のトップランナーによる講義や企業によるオンライン展示会を実施。本イベントでは登壇者と「オンライン名刺」交換や「Smart Entry by Eightオンライン名刺」での参加登録が可能。年2回の定期開催を予定。

# 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

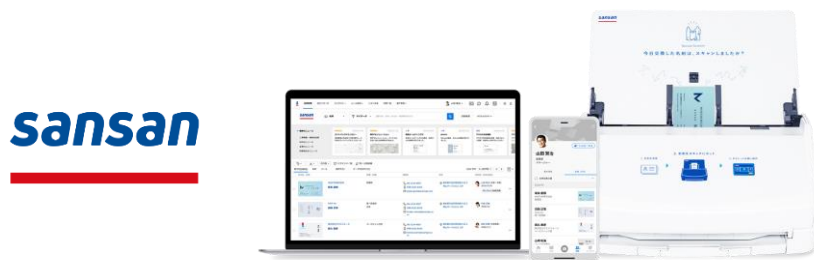
## セグメント概要

### Sansan事業とEight事業の2つのビジネスセグメントで構成<sup>(1)</sup>

#### Sansan事業

##### 名刺管理から、働き方を変える

社内の名刺を一括管理することで、企業の成長を後押しする  
シェアNo.1の名刺管理サービス<sup>(2)</sup>



法人向けクラウド名刺管理サービス  
99.9%の精度でデータ化

#### Eight事業

##### 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  
構築する名刺アプリ



個人が有する人脈を活用できる名刺アプリ  
No.1モバイル名刺アプリ<sup>(3)</sup>

(1) クラウド請求書受領サービス「Bill One」に係る売上高及び一部の原価は社内にて設定したルールに基づき、Sansan事業及びEight事業の各セグメントに配賦して計上（当該サービスに係るそれ以外の原価や全ての販管費は、各セグメントに配賦しない全社費用として計上）

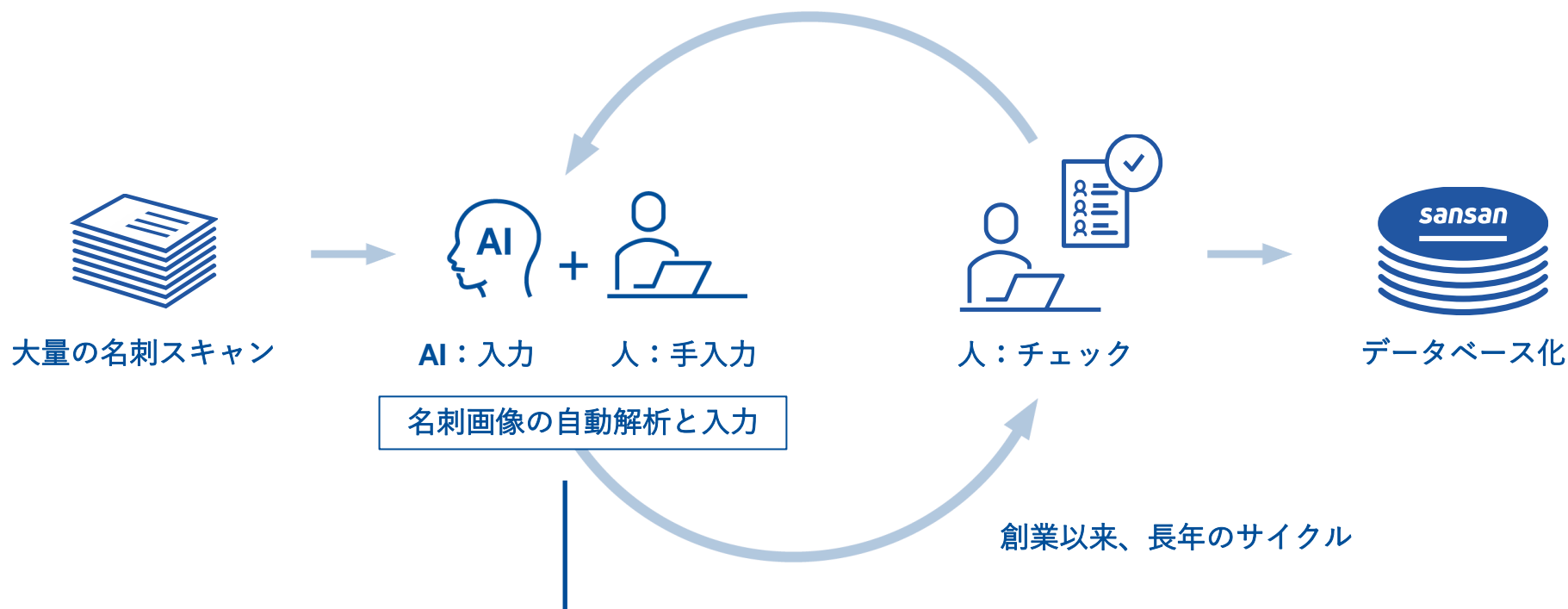
(2) 「名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向」（2020年12月 シード・プランニング調査）

(3) 2020年1月～12月の国内ビジネスSNSアプリにおける、平均月間アクティブユーザー数（App Store/Google Play合算値）（2021年1月 App Annie調査）

# 競争優位性：名刺データ化精度99%以上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

大量の名刺情報を、迅速かつ正確にデータ化



## テクノロジーの組み合わせ

名刺項目の自動判別・  
マイクロタスク化

名刺言語の自動判定

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

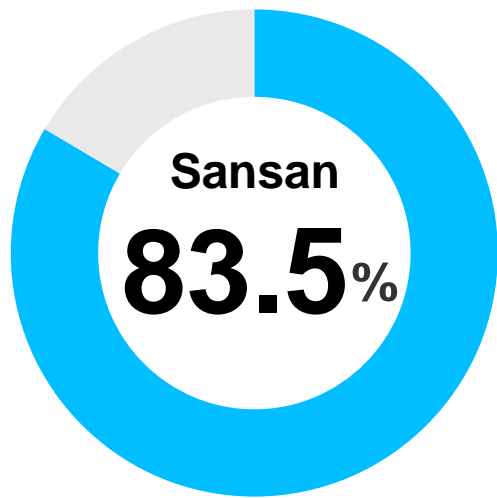
画像処理技術

# 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」を自ら創り上げきたことで、圧倒的な市場シェアと多様な顧客基盤を確立

## 市場シェアと認知度

2019年売上金額シェア(1)



テレビCM第5弾  
「面識アリ2017」上にやられた篇(2)



テレビCM第8弾  
「遠隔でやられた」篇

## 盤石な顧客基盤

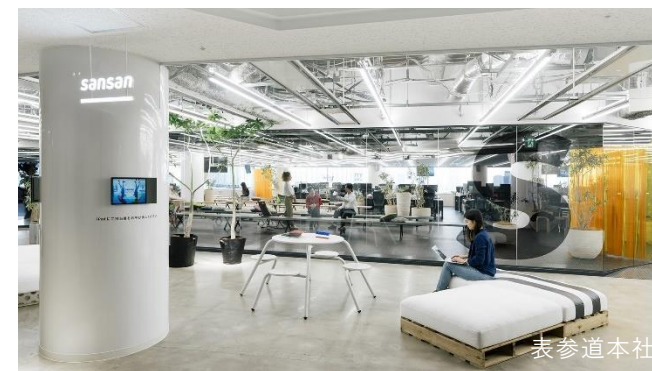


(1) 「名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向」（2020年12月 シード・プランニング調査）

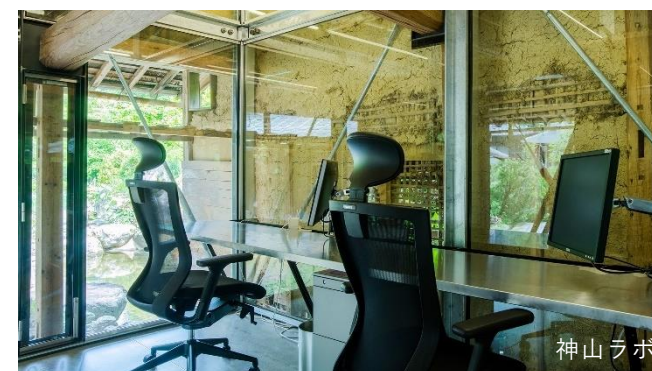
(2) 第71回広告電通賞サービス・文化部門の最優秀賞受賞

## 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：大阪、名古屋、福岡 サテライトオフィス：徳島、京都、福岡、北海道、新潟
子会社	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	929名
資本金	63億12百万円
売上高	16,184百万円
株主構成 <sup>(1)</sup>	金融機関18.08%、証券会社0.69%、その他の法人2.52%、 外国法人等32.44%、個人その他46.27%



表参道本社



神山ラボ



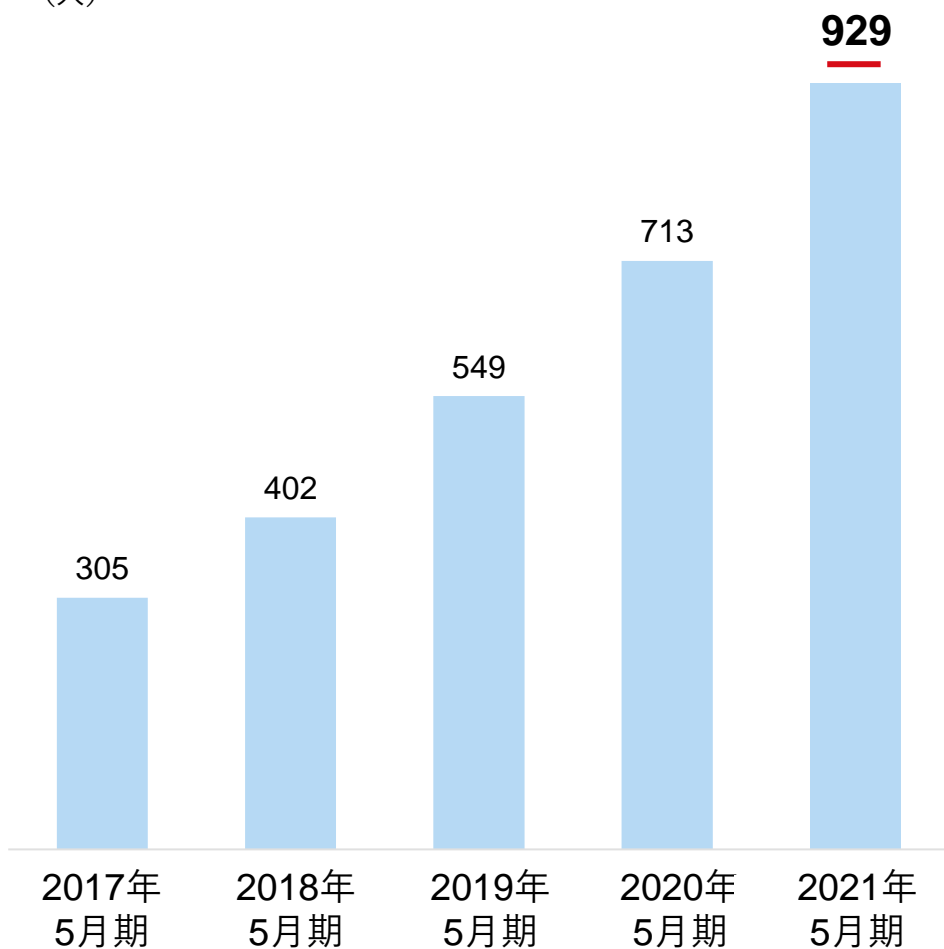
Sansan Innovation Lab

(1) 2021年5月31日現在

# 従業員数の状況

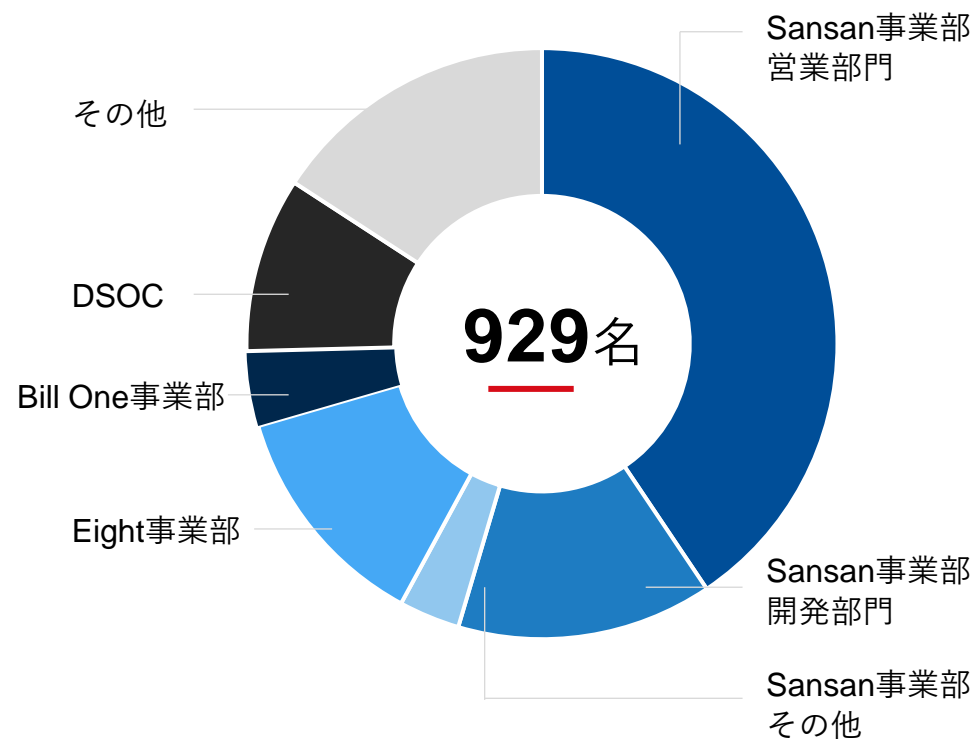
## 従業員数の推移

(人)



(1) 2021年5月31日現在

## 人員構成<sup>(1)</sup>



# Sansan事業



# 「Sansan」のサービス概要

## 企業のビジネスコンタクトを資産として有効活用できるビジネスプラットフォーム



### 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」の主な機能

名刺管理から、働き方を変える  
法人向けクラウド名刺管理サービス

名刺を99.9%の精度でデータ化



- ・ 名刺管理・共有・検索
- ・ 会社マスタ情報
- ・ 人物マスタ情報
- ・ 組織ツリー生成
- ・ 外部サービス情報配信
- ・ 人物異動情報配信
- ・ 決算短信分析レポート
- ・ 名刺印刷・注文申請
- ・ 案件管理
- ・ コンタクト管理
- ・ 「Sansan Data Hub」
- ・ OpenAPI
- ・ メルマガ配信
- ・ 社内連絡帳
- ・ 社内メッセージ
- ・ セキュリティ管理



### 利用企業のメリット

生産性向上    業務効率化    営業の強化    ビジネス機会の創出

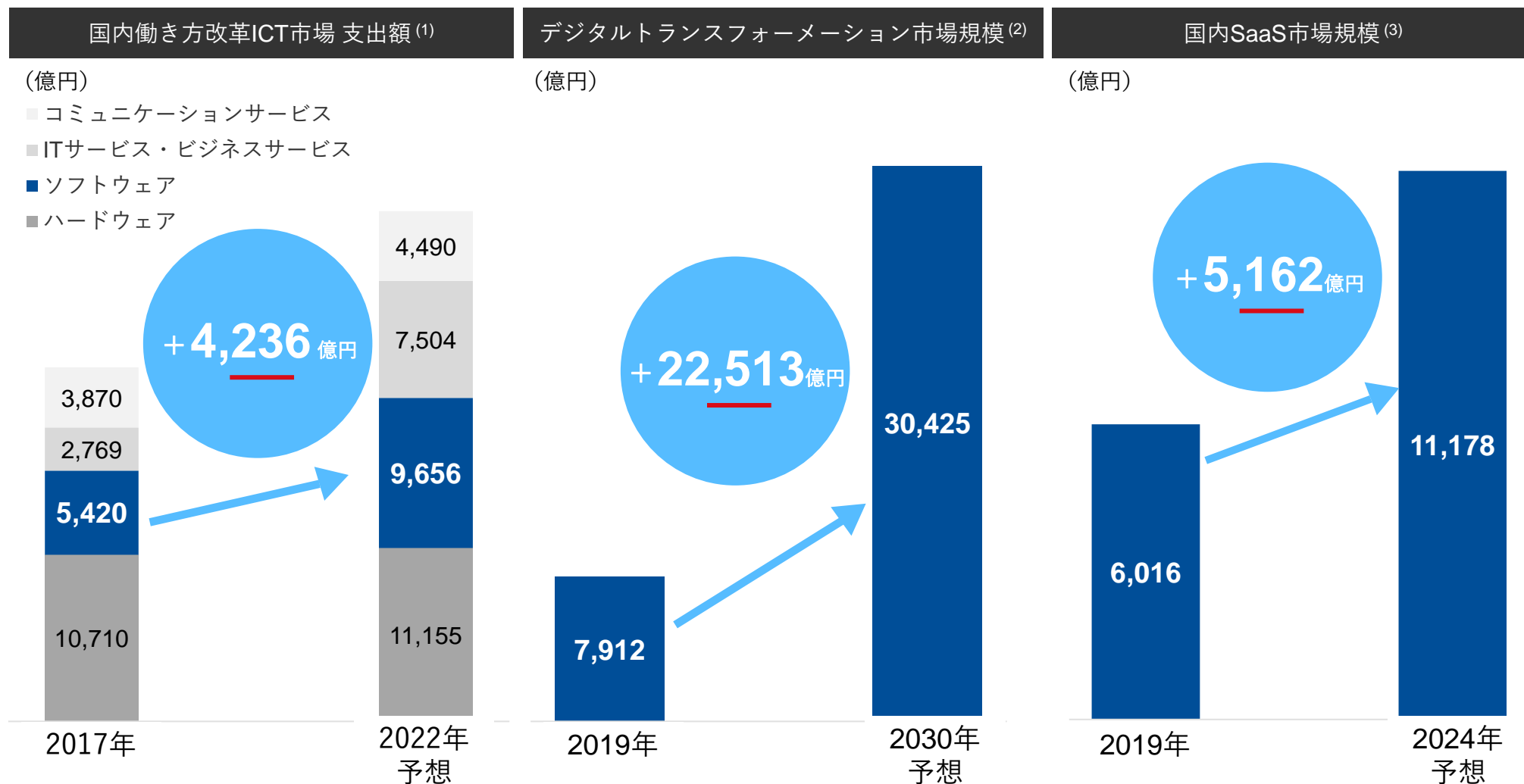


# 「Sansan」の料金プラン

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) 名刺交換枚数に応じて設定 (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

## 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



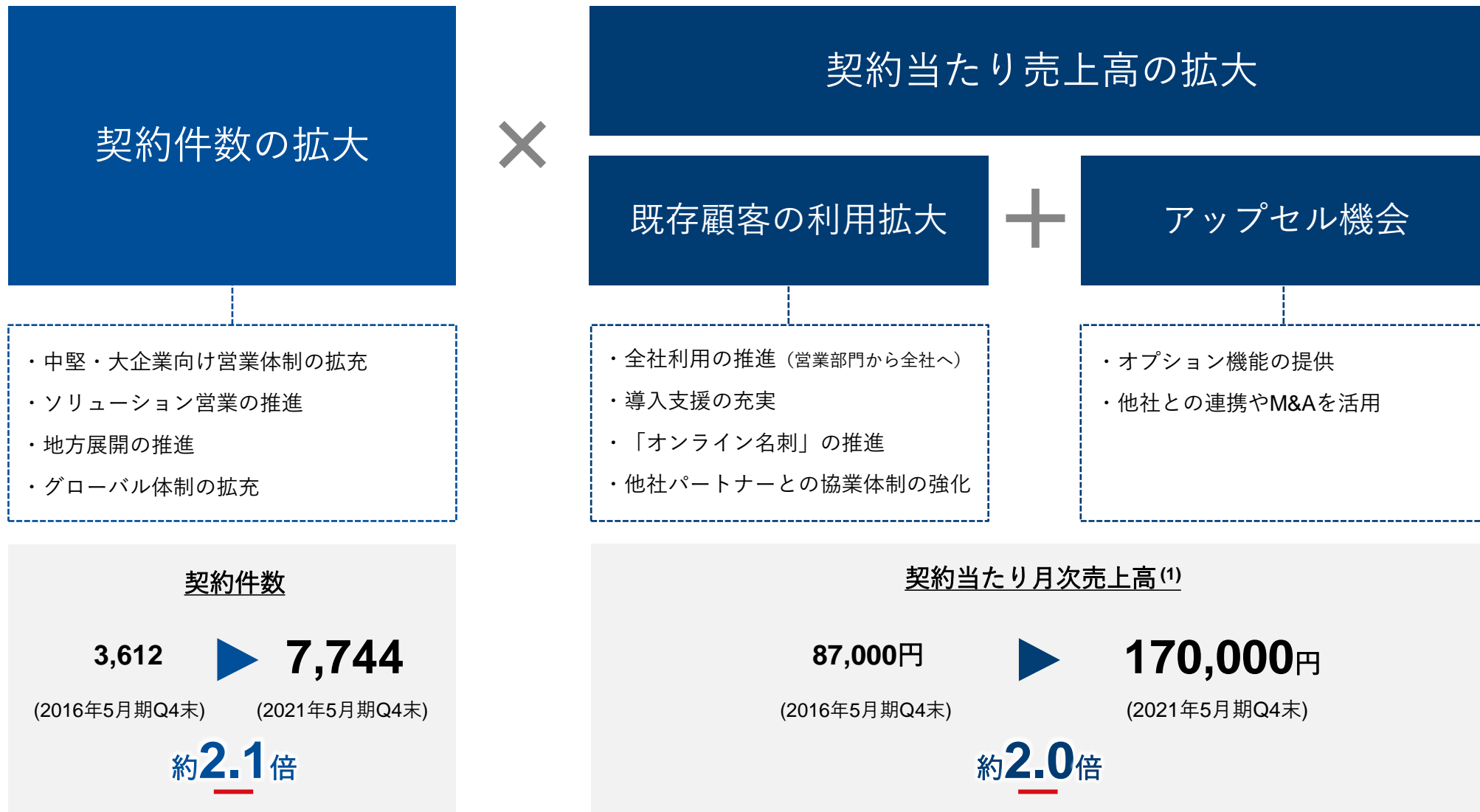
(1) IDC Japan「国内働き方改革 ICT市場予測、2018年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス/ビジネスサービス、通信サービス別」、2018年12月

(2) 富士キメラ総研「2020 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 2020年版」

# 契約件数と契約当たり売上高の拡大

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) 各四半期末月の月次実績（未監査）

# 「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」<sup>(1)</sup> 「Google カレンダー™」<sup>(2)</sup> 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」に追加できるオプション機能①

### 「反社チェックオプション powered by Refinitiv/KYCC」



反社チェックの  
自動化



要確認リストの  
作成



リストのAPI連携

名刺をスキャンするだけで自動で反社チェックが可能となり、  
チェック漏れ防止やコンプライアンス担当者の工数を大幅削減

### 「アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY」



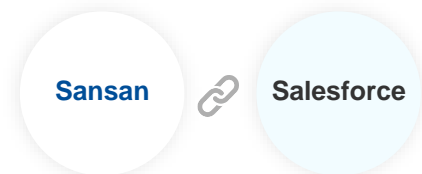
セミナーでの来場者情報  
アンケート結果



名刺管理の「Sansan」

BtoB企業のセミナーに必要なアンケート機能を「Sansan」と  
連携しながら提供できるアンケートソリューション

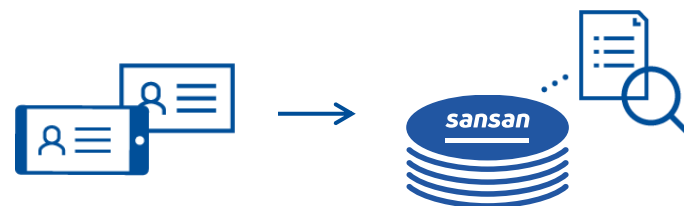
### 「商談管理オプション for Salesforce」 (1)



「Sansan」上で、社内の人脈情報・取引先企業情報とあわせて、  
「Salesforce」の商談情報を把握可能

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

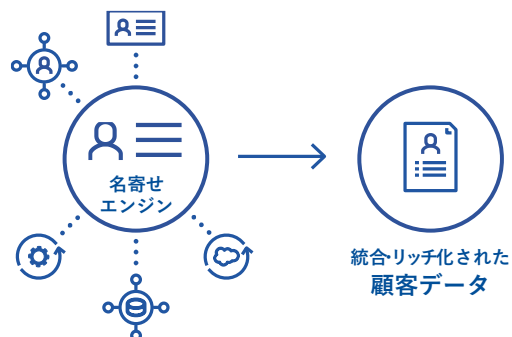
### 「契約管理オプション for クラウドサイン」



名刺をスキャンするだけで契約情報が閲覧可能となり、契約確認  
業務を短縮化し、法務担当の業務負担を軽減

## 「Sansan」に追加できるオプション機能②

### 「Sansan Data Hub」



「Sansan」と他社サービスを連携させることで、社内のあらゆる顧客データを統合・リッチ化し、データ統合から企業のDXを促進する機能

### 「名刺分析オプション powered by MotionBoard」 (1)



「Sansan」上の名刺データ（顧客情報）と紐付けて、社内外のさまざまな情報・データを統合・分析し、可視化する機能

### 「Sansan名刺メーカー」



「Sansan」上に自身の名刺をマスターデータとして登録することで、簡単に名刺の印刷・注文申請ができるサービス

### 「同僚コラボレーション」

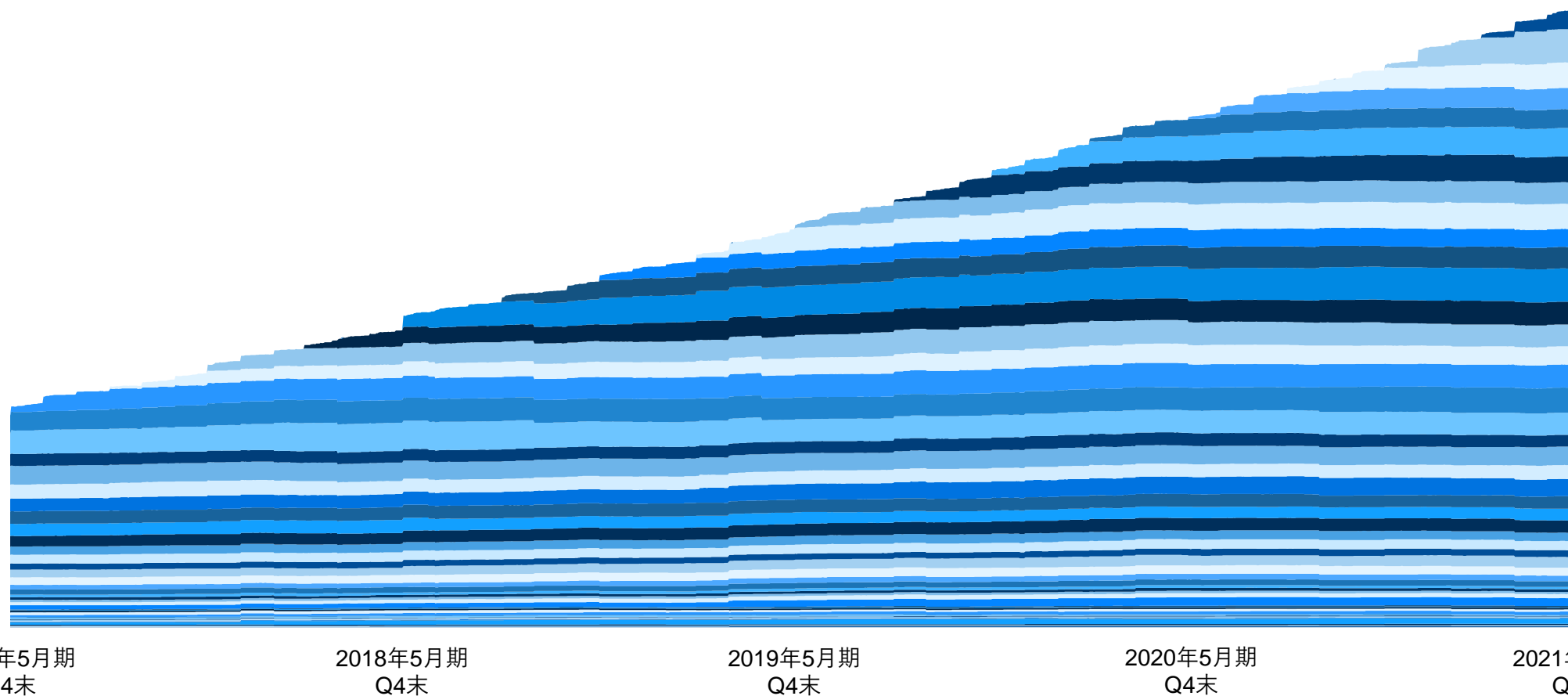


社内外の連絡先を一元管理するクラウド電話帳機能や社内全員のプロフィールを可視化によって、各人の強みを社内共有する機能

# 「Sansan」のサービス開始時期別収入構成（ストック収入）

継続的にネガティブチャーン<sup>(1)</sup>を実現

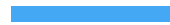
「Sansan」サービス開始時期別の収入構成<sup>(2)</sup>（ストック収入）



(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）

# Eight事業





# 「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  
活かさきれていない

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」

「企業ニュース」 「イベント参加」



収益機会

BtoCモデル

個人向け有料プラン

BtoBモデル

企業向け有料プラン

広告サービス

ビジネスイベント

採用関連サービス

## BtoBサービス（企業向け有料サービス）の展開を加速・強化

B to B (1)		
企業向けプラン 「Eight 企業向けプレミアム」	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 従業員数名から20名程度の小規模企業を対象として展開
広告サービス 「Eight Marketing Solutions」	配信量に応じた 従量制料金 (2) (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 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」	固定料金 (3) (不定期開催)	買い手と売り手をマッチングさせ、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
「Climbers」	スポンサー料 (年2回開催)	若手ビジネスパーソンをターゲットとした大型イベント 各界のトップランナーによる講義や企業展示会を実施
採用関連サービス 「Eight Career Design」	月額固定料金 (4) (期間契約)	「Eight」内の転職潜在層にアプローチ可能な採用関連サービス 採用市場における独自のポジションの確立を目指して価値を提供

B to C		
個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	月額固定料金	「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) Eight事業のBtoBサービスには、ログミー株式会社が提供するメディア「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) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり

(3) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

(4) 採用決定時に追加料金あり

***sansan***

