

**sansan**

---

出会いから  
イノベーションを生み出す



2022年5月期 通期  
**決算説明資料**

Sansan株式会社 2022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。

# 目次

---

**1** 2022年5月期 通期実績

**2** 各サービスの成長戦略

**3** 通期業績見通し

補足資料

(グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業)

# 目次

---

## **1** 2022年5月期 通期実績

### 2 各サービスの成長戦略

### 3 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26.2%増

売上高 : Sansan／Bill One事業は24.0%増、Eight事業は39.9%増

ARR<sup>(1)</sup> : 22.9%増の19,823百万円

### 「Bill One」ARRは14億円を突破し、目標を大幅に超過

「Bill One」MRR<sup>(2)</sup> は前年同期比479.7%増の117百万円

2022年5月時点のARRは1,407百万円となり、目標としていたARR10億円を大幅に超過

### 中長期的な成長実現に向け、主要プロダクトを刷新

「Sansan」を名刺管理サービスから営業DXサービスへ刷新

「Eight」を名刺アプリからキャリアプロフィールへ刷新

(1) Annual Recurring Revenue (年間固定収入)

(2) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)

## 連結実績の概況

売上高は前年同期比26.2%の増収、営業利益は成長投資の実行により14.2%の減益

投資有価証券売却益の計上等により、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は大きく増益

	(百万円)	2021年5月期	2022年5月期		(ご参考) 2022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
連結業績	売上高	16,184	20,420	+26.2%	5,715	+29.0%
	売上総利益	14,192	17,904	+26.2%	4,931	+27.4%
	売上総利益率	87.7%	87.7%	—	86.3%	-1.1pt
	営業利益	736	631	-14.2%	397	—
	営業利益率	4.6%	3.1%	-1.5pt	7.0%	—
	経常利益	375	968	+158.3%	217	—
	親会社株主に帰属する 当期純利益	182	857	+369.7%	282	—
	EPS <sup>(1)</sup>	1.47円	6.87円	+368.8%	2.26円	—

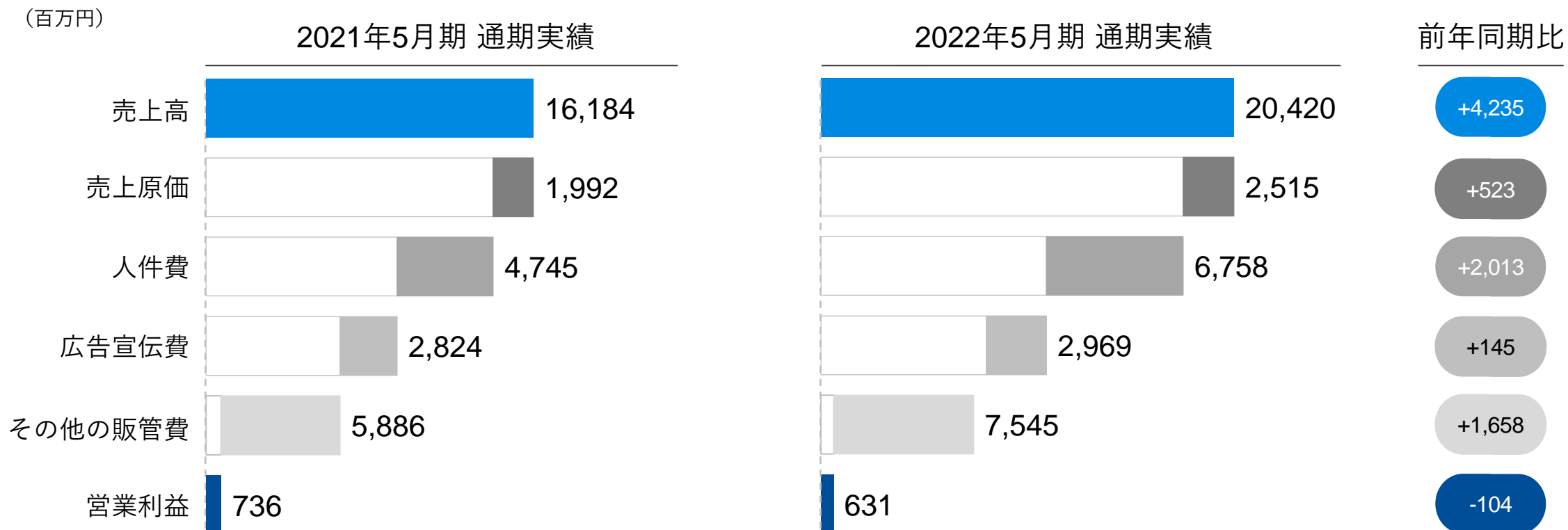
(1) 2021年12月1日付で普通株式1株を4株とする株式分割を行っているため、2021年5月期の期首に分割されたと仮定し、EPSを算定しています。

## 連結営業利益の増減要因

積極的な人材採用により、人件費は前年同期比2,013百万円（42.4%）増加

人員増に伴う各種関連費用の増加により、その他の販管費は前年同期比1,658百万円（28.2%）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／Bill One事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）**

**調整額（営業利益）は人員の増加等により、前年同期比で890百万円のマイナス拡大**

	(百万円)	2021年5月期	2022年5月期		(ご参考) 2022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	16,184	20,420	+26.2%	5,715	+29.0%
	Sansan／Bill One事業	14,605	18,105	+24.0%	4,906	+24.4%
	Eight事業	1,582	2,213	+39.9%	783	+60.4%
	その他	—	126	—	46	—
	調整額	-3	-25	—	-19	—
営業利益	連結	736	631	-14.2%	397	—
	Sansan／Bill One事業	5,278	5,725	+8.5%	1,695	+39.3%
	Eight事業	-754	-386	—	10	—
	その他	—	-28	—	-10	—
	調整額	-3,787	-4,678	—	-1,298	—



## Sansan／Bill One事業の概況

売上高は「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長を背景に、前年同期比24.0%の増収  
営業利益は「Bill One」への成長投資を行いながらも、前年同期比8.5%の増益

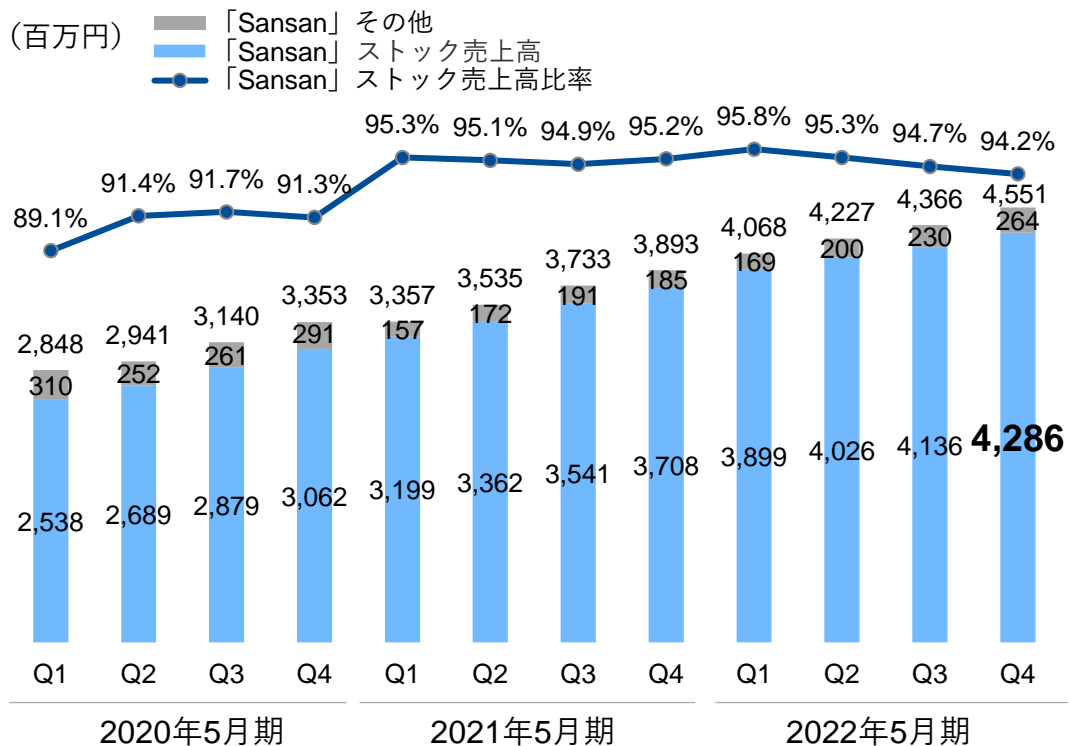
	(百万円)	2021年5月期	2022年5月期		(ご参考) 2022年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業 <sup>(1)</sup>	売上高	14,605	18,105	+24.0%	4,906	+24.4%
	「Sansan」	14,519	17,214	+18.6%	4,551	+16.9%
	「Sansan」 ストック	13,811	16,349	+18.4%	4,286	+15.6%
	「Sansan」 その他	707	865	+22.3%	264	+42.8%
	「Bill One」	84	826	+878.1%	327	+552.1%
	その他	1	64	+4,414.0%	26	+4,236.4%
	営業利益	5,278	5,725	+8.5%	1,695	+39.3%
	営業利益率	36.1%	31.6%	-4.5pt	34.6%	+3.7pt

(1) 2021年5月期の売上高及び営業利益以外の数値は監査法人による監査の対象外

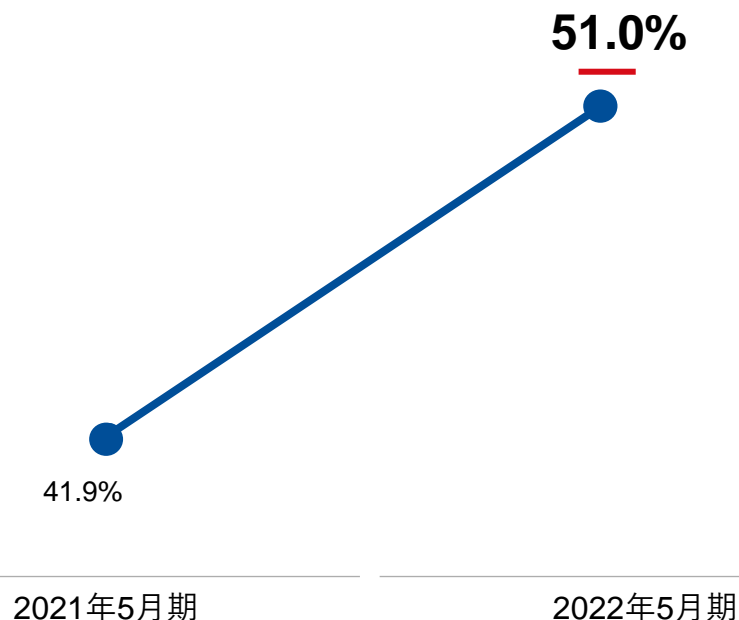
## Sansan／Bill One事業：「Sansan」ストック売上高・営業利益率

Q4の「Sansan」ストック売上高は、前年同期比15.6%増、「Sansan」その他売上高は42.8%増  
 「Sansan」の営業利益率は、前年同期比9.1pt増の51.0%

「Sansan」ストック売上高



(参考) 「Sansan」営業利益率 (1)

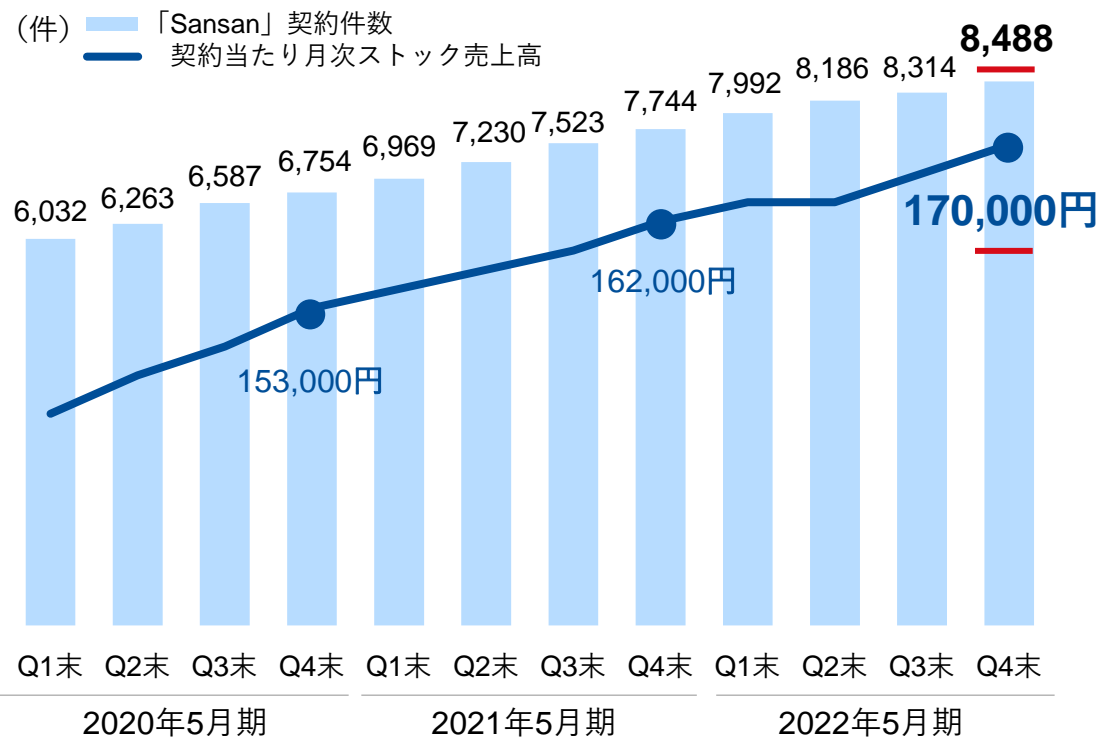


(1) 未監査

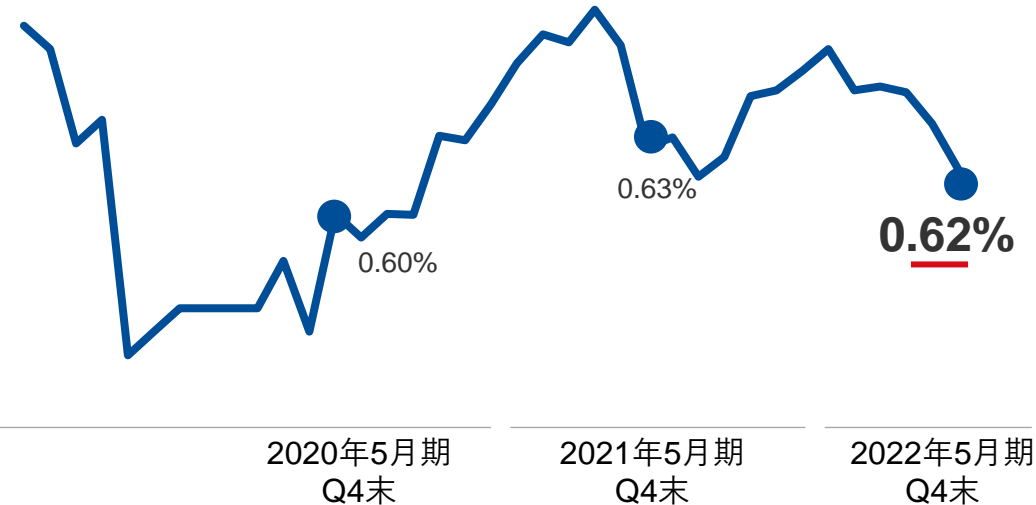
# Sansan / Bill One事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次ストック売上高・直近12か月平均解約率

契約件数は前年同期末比9.6%増、契約当たり月次ストック売上高は前年同期比4.9%増  
直近12か月平均解約率は1%以下の低水準を維持

「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 / Bill One事業：「Bill One」MRR・有料契約件数・有料契約当たり月次売上高・直近12か月平均解約率

2022年5月末のARRは14億円となり、目標を大幅に超過

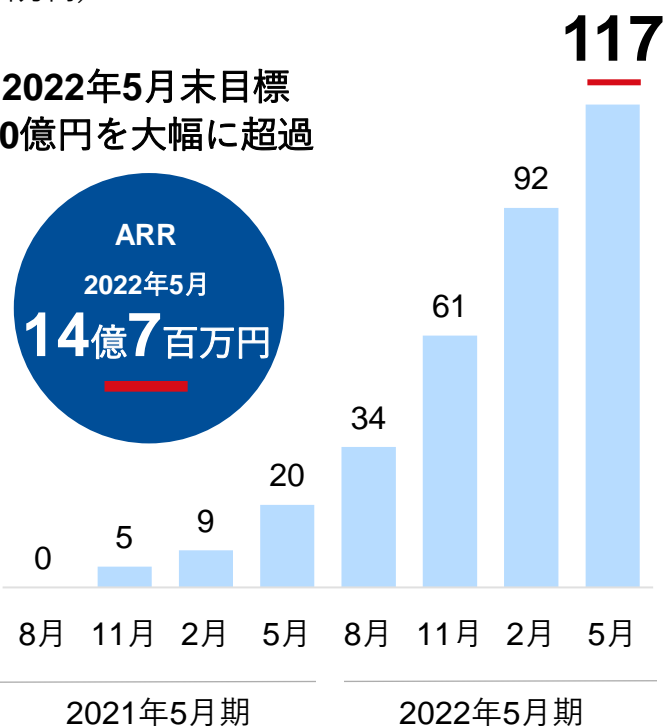
有料契約件数・有料契約当たり月次売上高は高成長が継続、直近12か月平均解約率は0.49%の低水準

「Bill One」MRR

(百万円)

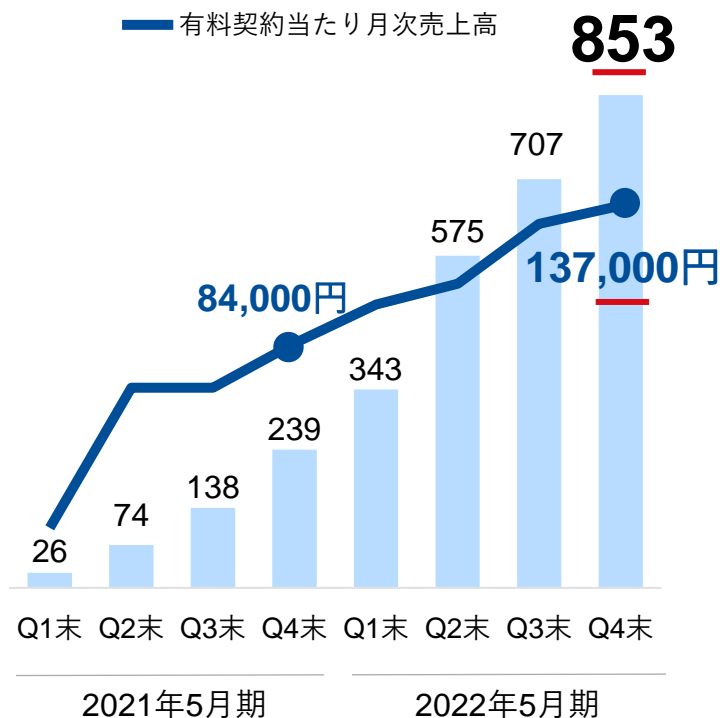
2022年5月末目標  
10億円を大幅に超過

ARR  
2022年5月  
**14億7百万円**



「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次売上高

(件) 有料契約件数  
有料契約当たり月次売上高



「Bill One」直近12か月平均解約率<sup>(1)</sup>

2022年5月期Q4末

**0.49%**

(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／Bill One事業：「Bill One」市場シェアと導入顧客

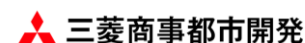
クラウド請求書受領サービス市場において売上高シェアNo.1を獲得  
企業規模を問わず、さまざまな業種業態の顧客を獲得

クラウド請求書受領サービス市場<sup>(1)</sup>

**Bill One**  
powered by Sansan

請求書  
受領サービス  
売上高シェア  
**No.1**

導入顧客事例



(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所「驚異的な成長が見込まれるクラウド請求書受領サービス市場の現状と将来」(ミックITレポート2022年7月号)

## Eight事業の概況

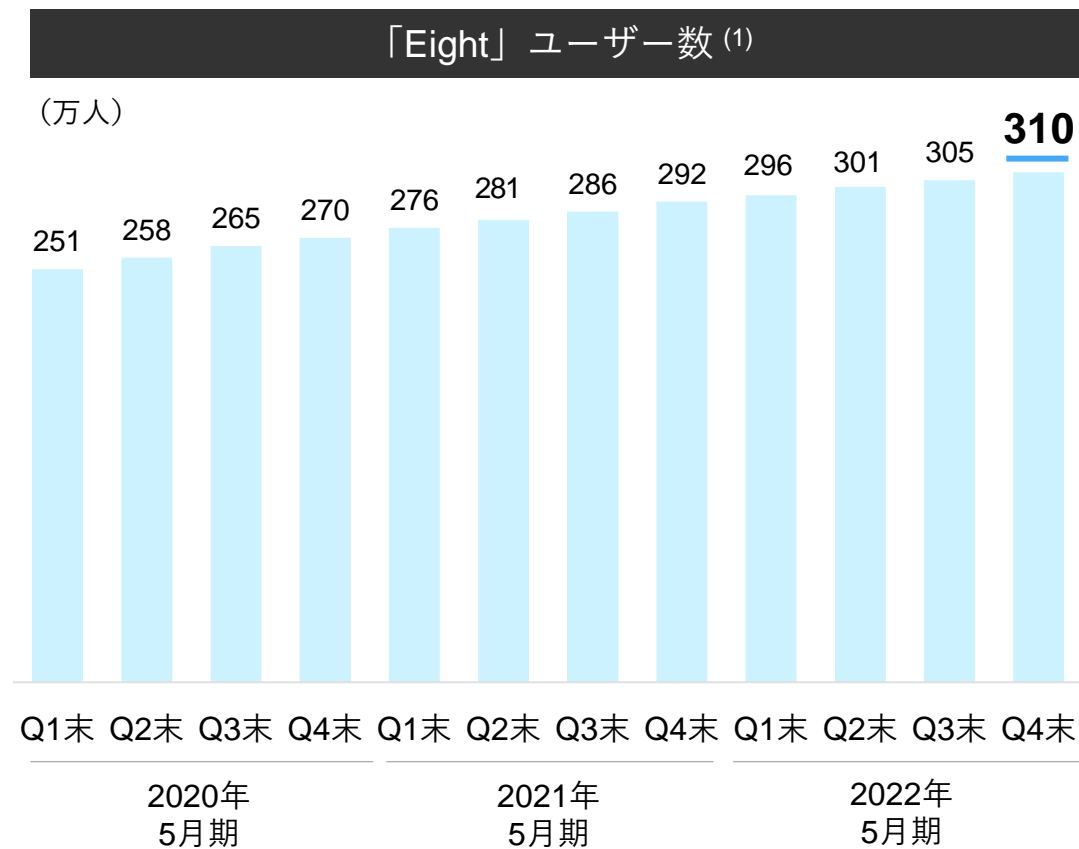
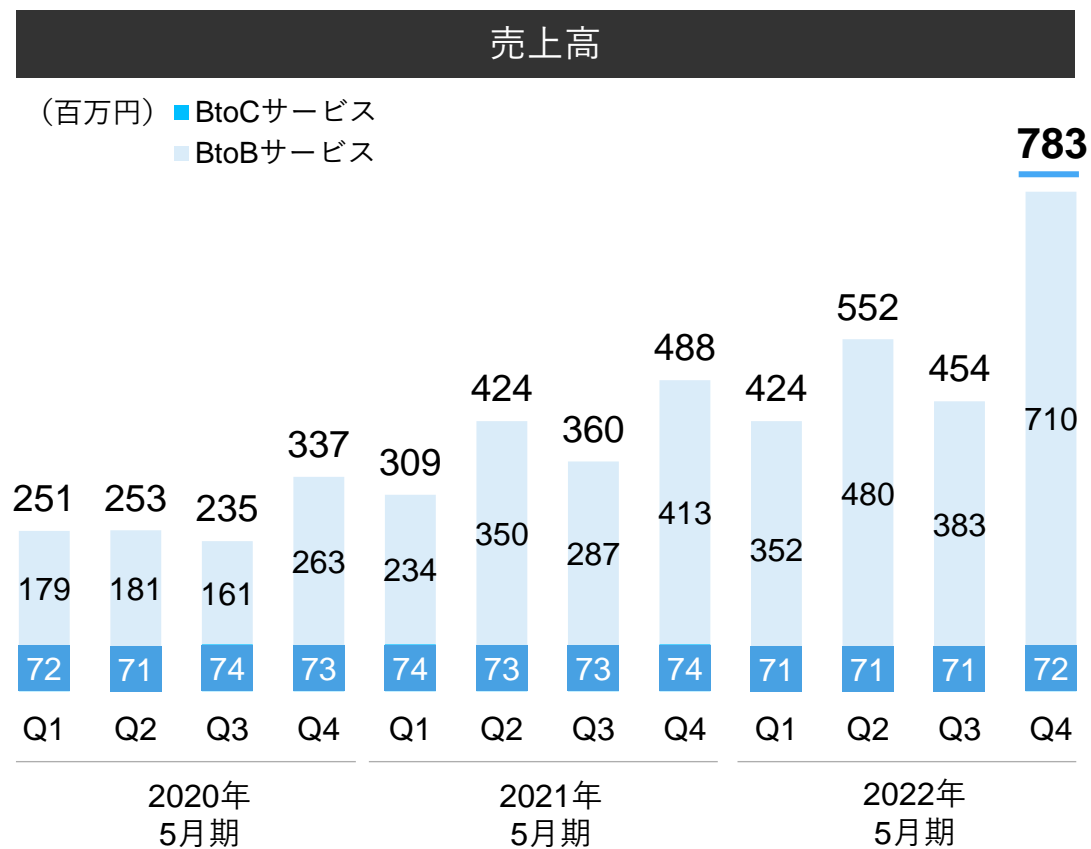
**BtoBサービスの拡大により、売上高は前年同期比39.9%の増収**  
**営業利益は、Q4（四半期）で初めての黒字計上となり、前年同期比367百万円の赤字縮小**

		2021年5月期	2022年5月期		（ご参考）2022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
	(百万円)					
Eight 事業 <sup>(1)</sup>	売上高	1,582	2,213	+39.9%	783	+60.4%
	BtoCサービス	296	286	-3.6%	72	-3.4%
	BtoBサービス	1,286	1,927	+49.9%	710	+72.0%
	営業利益	-754	-386	—	10	—
	営業利益率	—	—	—	1.3%	—
	「Eight」ユーザー数 <sup>(2)</sup>	292万人	310万人	+18万人		
	「Eight Team」契約件数	2,253件	2,819件	+25.1%		

(1) 2021年5月期の売上高及び営業利益以外の数値は監査法人による監査の対象外  
(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

## Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

Q4のBtoBサービス売上高は、大型のビジネスイベントの開催等により、前年同期比72.0%増  
 「Eight」ユーザー数は順調に拡大



(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

# 目次

---

1 2022年5月期 通期実績

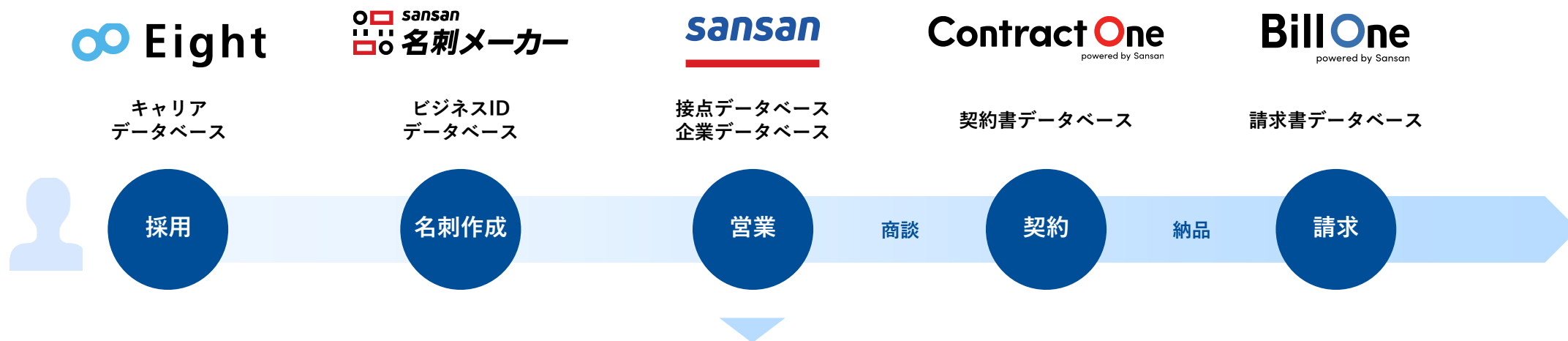
**2** 各サービスの成長戦略

3 通期業績見通し



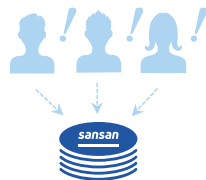
## 働き方を変えるビジネスデータベースの展開

人や企業との出会いをビジネスチャンスにつなげる「働き方を変えるビジネスデータベース」を提供  
ビジネスフローにおけるさまざまな分野でサービスを展開

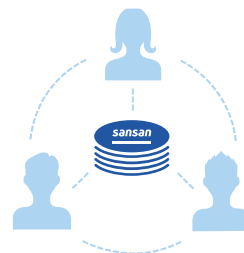


### ビジネスデータベースの活用で変わる働き方

必要な情報を  
すぐに見つけられる



情報の管理がしやすく  
すぐに共有できる



情報を分析・活用しやすく  
データに基づいた判断ができる



# Sansan / Bill One事業

## Sansan / Bill One事業

営業DXサービス

**sansan**

クラウド請求書  
受領サービス

**Bill One**  
powered by Sansan

クラウド契約  
業務サービス

**Contract One**  
powered by Sansan

名刺作成サービス

 **sansan**  
名刺メーカー

## Eight事業

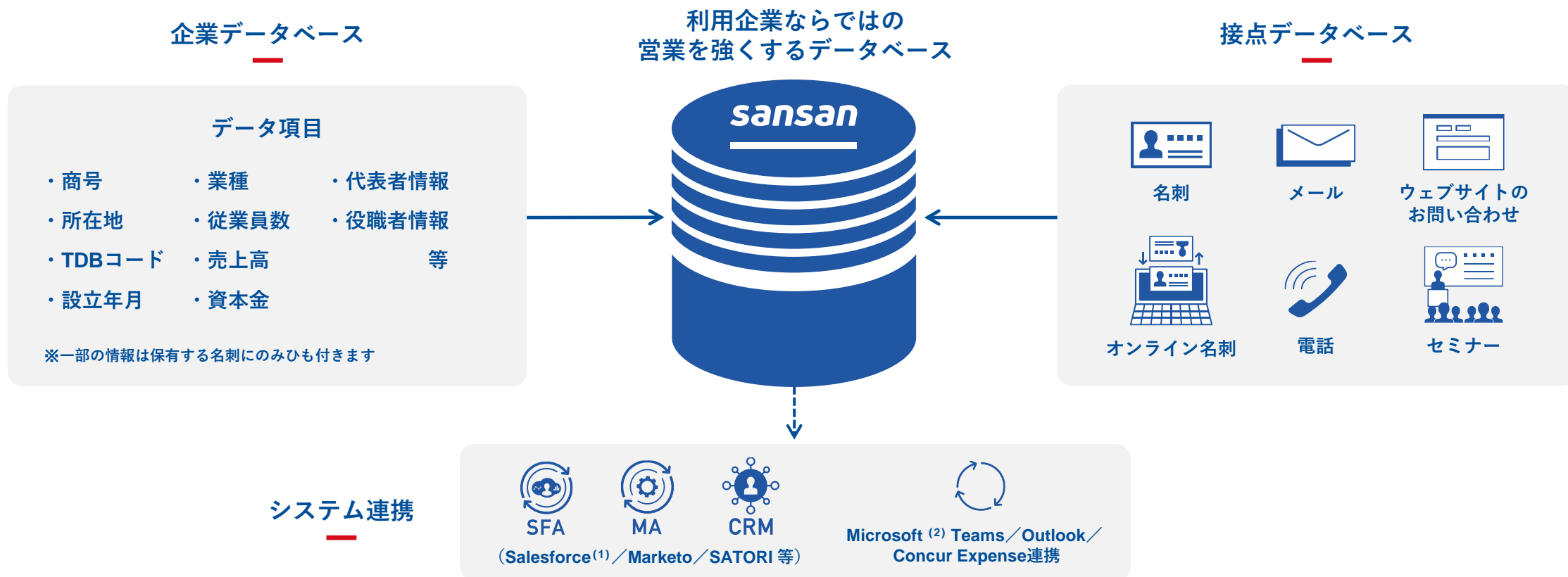
キャリアプロフィール

 **Eight**

# 「Sansan」：営業を強くするデータベースへのプロダクト刷新

名刺管理サービスから、営業DXサービスへプロダクトを刷新

企業情報と接点データベースを組み合わせ、利用企業ならではのデータベースを構築



(1) Salesforceは、salesforce.com,Inc.の登録商標です。

(2) Microsoft Teams、Teams、Microsoft Outlook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。

## 「Sansan」：さらなる機能強化

2022年6月より、プロダクト刷新後の主要機能の利用が開始

2022年8月以降、メールの接点情報の可視化やリスク検索等のさらなる機能強化を予定

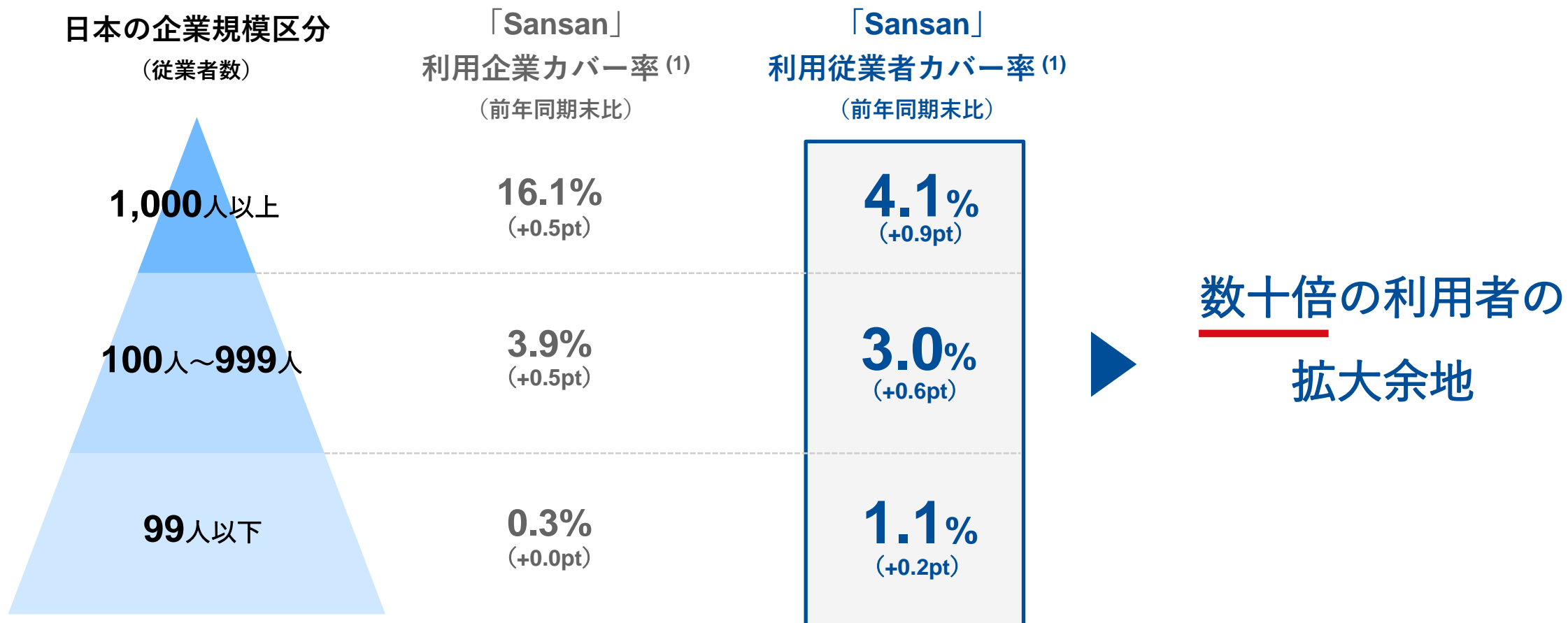
2022年5月期

2023年5月期

Q3	Q4	Q1	Q2
<p>プロダクト刷新の主な機能</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>メール署名取り込み機能の追加 (12月)</li> <li>企業情報の閲覧 (3月)</li> <li>ウェブサイトの問い合わせフォーム連携機能の追加 (5月)</li> <li>帝国データバンク社との連携強化 (6月)</li> <li>企業・人物のリスク検索 (8月)</li> <li>メール接点の表示と検索機能 (8月)</li> </ul>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売開始 (3月)</li> </ul>		(随時追加)

## 「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2022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（算出定義の見直しにより、2021年5月期Q4末の値を修正）

# Sansan / Bill One事業

Sansan / Bill One事業

営業DXサービス 	クラウド請求書 受領サービス 	クラウド契約 業務サービス 	名刺作成サービス 
---	--	---	---

Eight事業

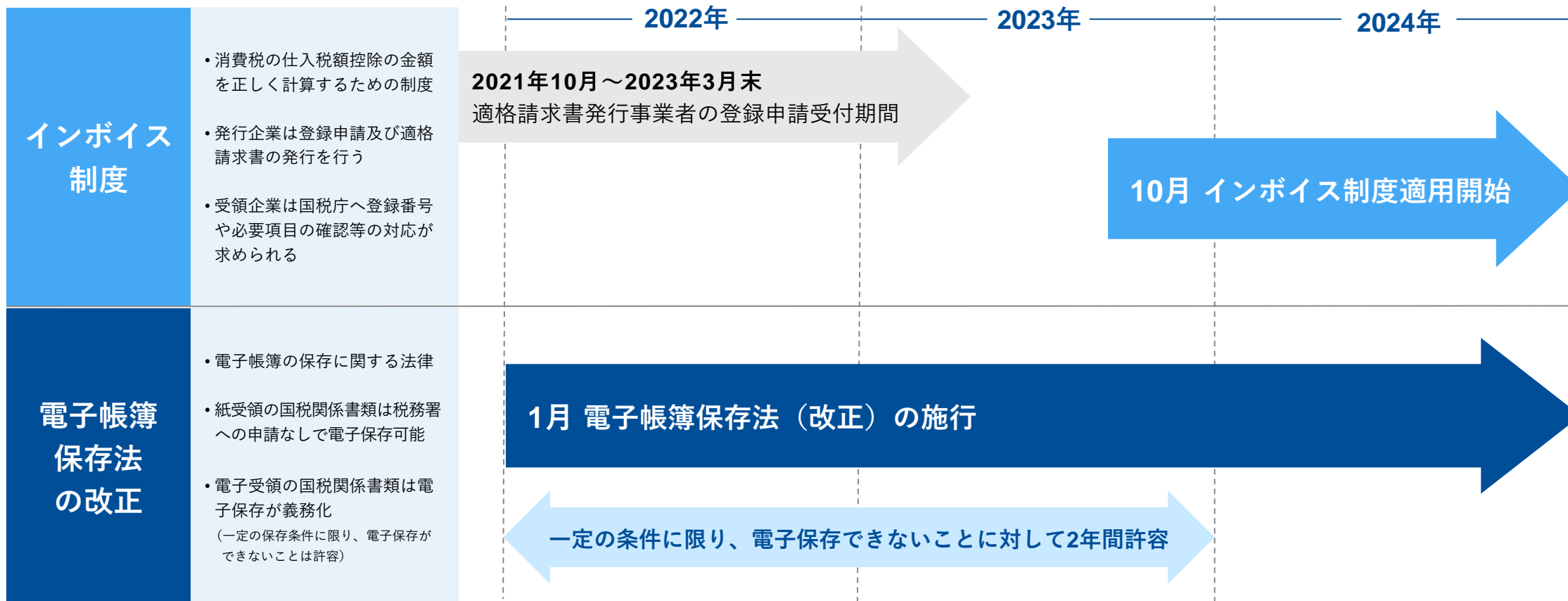
キャリアプロフィール



## 「Bill One」：請求書分野における外部環境

2023年10月より、インボイス制度が適用開始予定

請求書の受領のみならず、発行についても業務の見直しが求められる



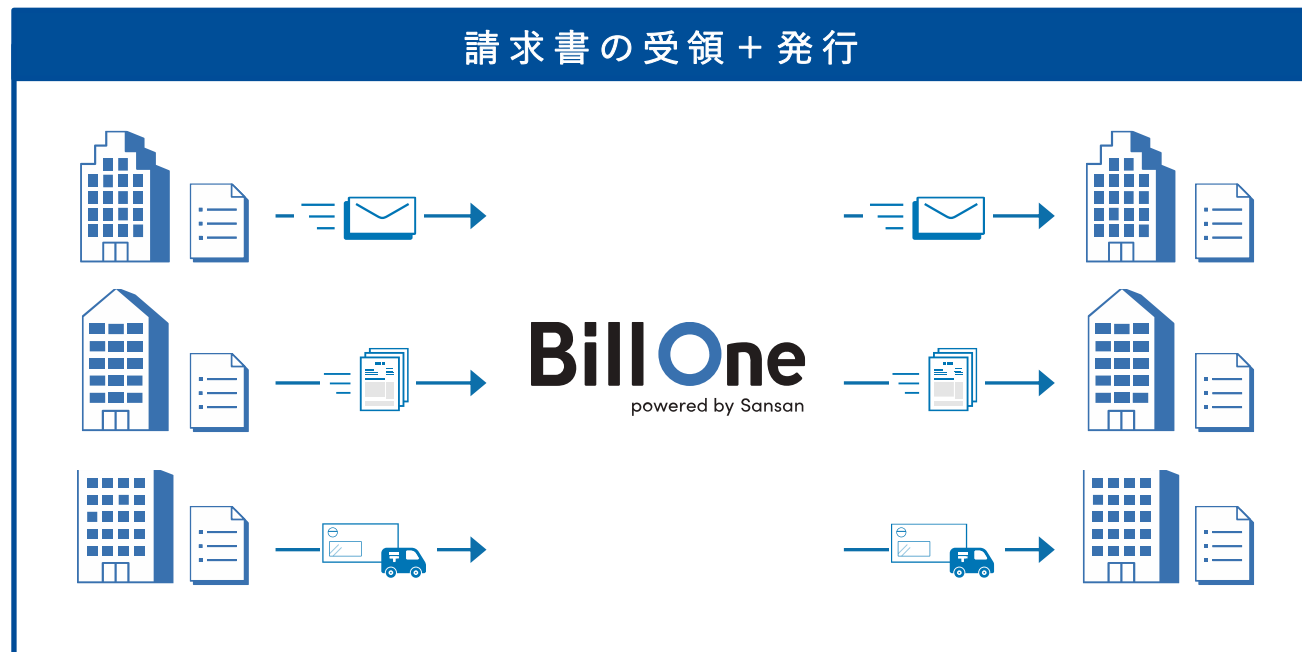
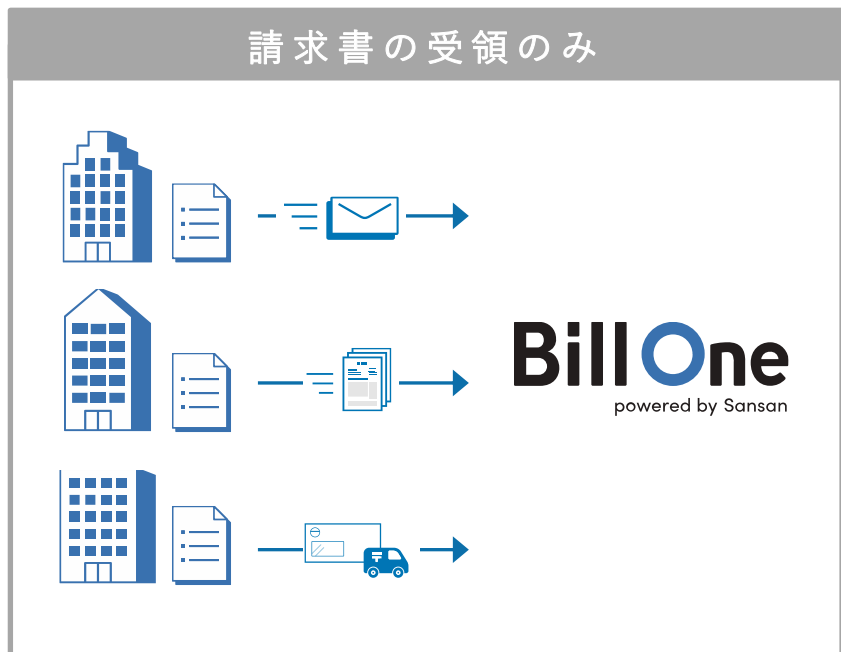
## 「Bill One」：請求書発行機能の提供

2022年7月に請求書発行機能を単体サービスとして提供開始

適格請求書発行への対応を予定しており、受領・発行の両側面から企業のインボイス制度対応を後押し

これまで

2022年7月～

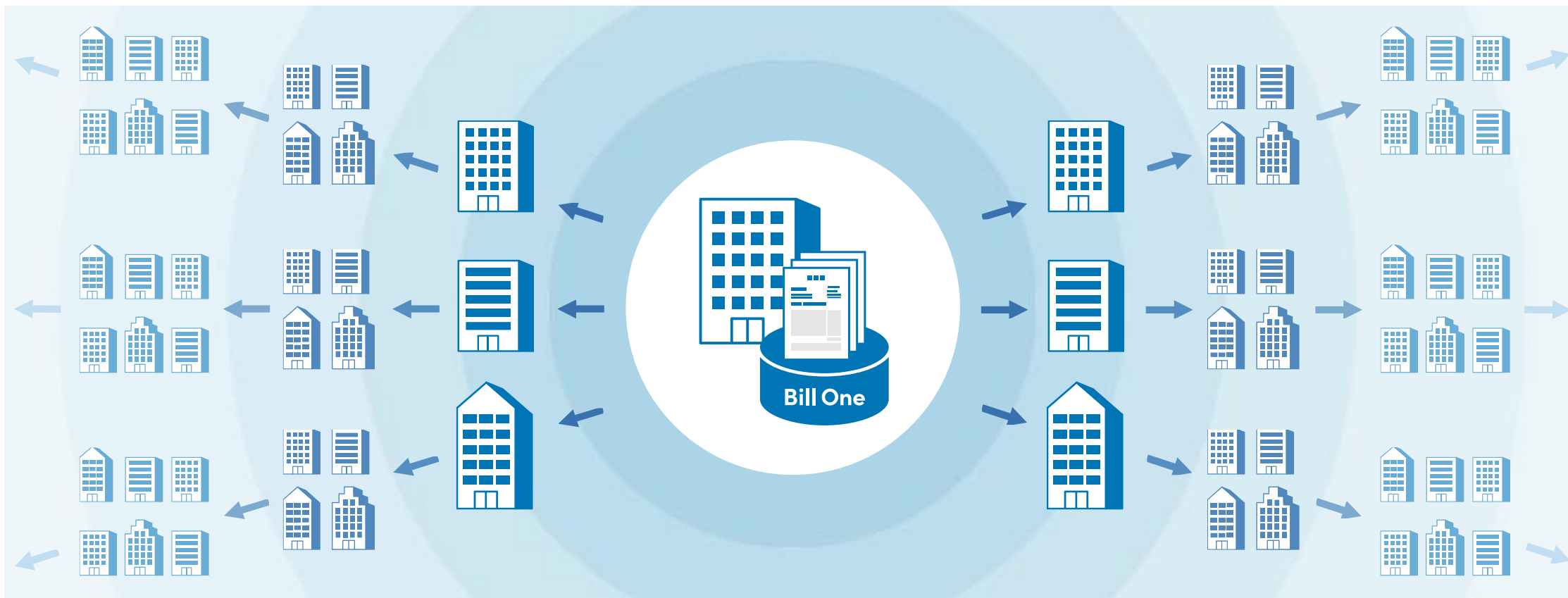




## 「Bill One」：インボイスネットワークの構築

請求書発行機能の追加により、インボイスネットワークの拡大を目指す

ネットワークにより、企業間の迅速かつ円滑なコミュニケーションを可能とし、月次決算をさらに加速



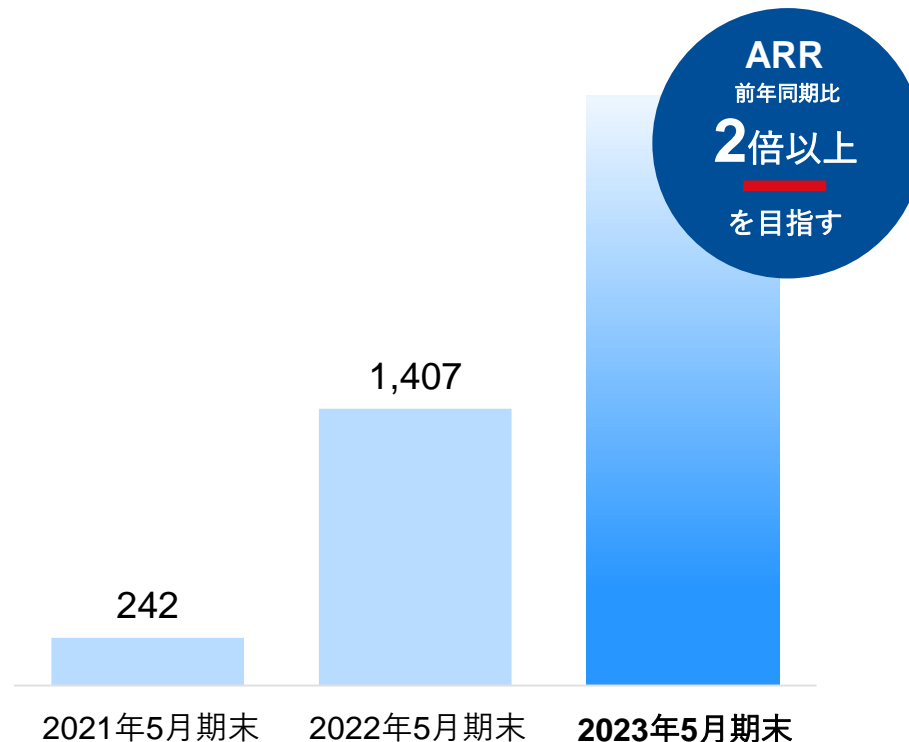
## 「Bill One」：日本国内における潜在市場規模と「Bill One」ARR

業種や規模を問わず、全企業が対象となることから、国内において広大な開拓余地が存在  
2023年5月末において、前年同期比2倍以上のARRを目指す

「Bill One」潜在市場規模 (1)



「Bill One」ARR



(1) 「2016年経済センサス活動調査」総務省統計局

# Sansan / Bill One事業

## Sansan / Bill One事業

営業DXサービス

**sansan**

クラウド請求書  
受領サービス

**Bill One**  
powered by Sansan

クラウド契約  
業務サービス

**Contract One**  
powered by Sansan

名刺作成サービス

**sansan**  
名刺メーカー

## Eight事業

キャリアプロフィール

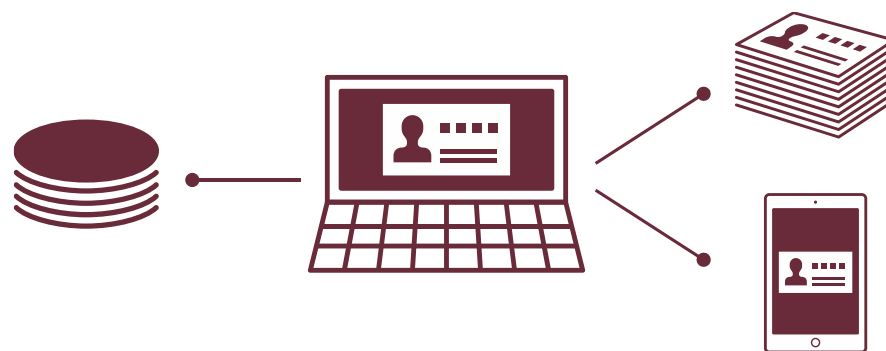
**Eight**

## 「Contract One」 「Sansan名刺メーカー」：サービス概要

「Contract One」は、契約業務をオンラインで完結し、一元管理を実現する契約業務サービス  
「Sansan名刺メーカー」は、管理部門の名刺作成業務を効率化する名刺作成サービス



## sansan 名刺メーカー



契約書の正確なデータ化により、紙・電子両方の契約情報をデータで一元管理でき、押印・保管・管理までの一連の契約書関連業務をオンラインで完結。契約業務を可視化し、業務効率化やリスク管理を後押しする機能を提供

「Sansan」や「Google Workspace<sup>(1)</sup>」、「Microsoft Outlook<sup>(2)</sup>」「Microsoft Teams<sup>(2)</sup>」上で名刺の作成から発注までがワンストップで行えるようになるとともに、名刺作成・発注業務や管理業務をオンライン上で一元管理できる機能を提供

(1) Google Workspaceは Google LLC の商標です。

(2) Microsoft Outlook、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。

## Eight事業

### Sansan / Bill One事業

営業DXサービス

**sansan**

クラウド請求書  
受領サービス

**Bill One**  
powered by Sansan

クラウド契約  
業務サービス

**Contract One**  
powered by Sansan

名刺作成サービス

 **sansan**  
名刺メーカー

### Eight事業

キャリアプロフィール

 **Eight**

# 「Eight」：プロダクト刷新

名刺アプリから、個人のキャリア形成を後押しするキャリアプロフィールアプリへ刷新  
採用関連サービスの強化により、2023年5月期以降、通期での黒字化を目指す

## キャリアプロフィール「Eight」

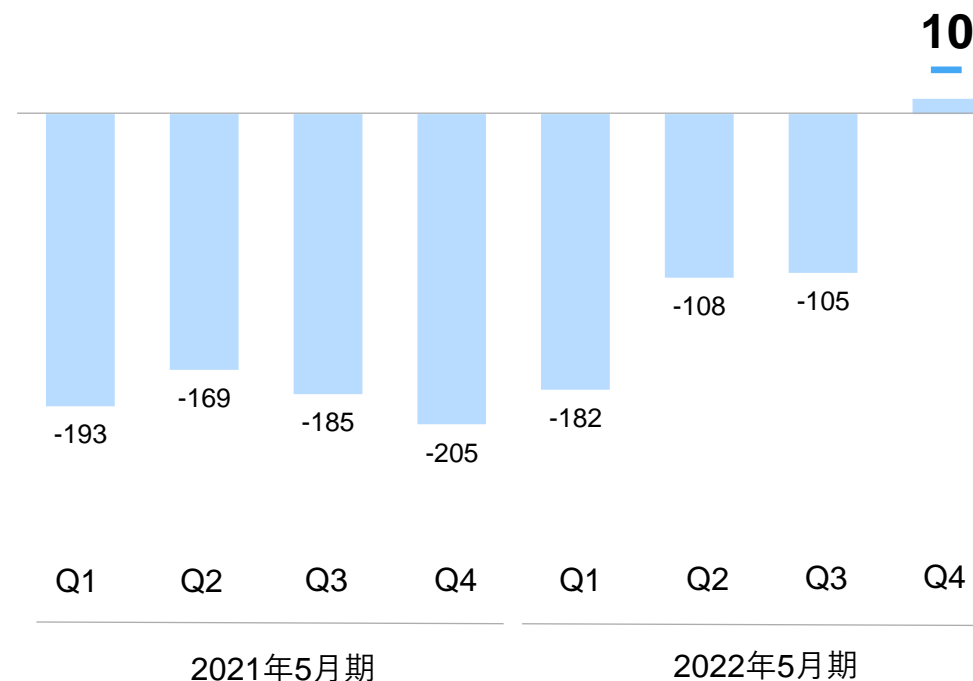


①スキルレポート      ②企業レポート      ③求人情報      ④オンラインイベント

新しく搭載したキャリアタブを通じて、スキルアップに役立つレポートや企業情報のほか、ユーザー属性に合わせた求人情報等、キャリア形成に関連する情報を提供

## Eight事業の営業利益

(百万円)



2021年5月期

2022年5月期

# 目次

---

1 2022年5月期 通期実績

2 各サービスの成長戦略

**3** 通期業績見通し

## 2023年5月期 連結業績見通し

2023年5月期は、連結売上高の堅調な成長と  
売上高成長以上の調整後連結営業利益の成長を目指す

	(百万円)	2022年5月期	2023年5月期 <sup>(1)</sup>	
		通期実績	通期見通し	前年同期比
連結業績	売上高	20,420	25,117 ～25,764	+23.0% ～+26.2%
	Sansan／Bill One事業	18,105	21,998 ～22,632	+21.5% ～+25.0%
	Eight事業	2,213	2,900 ～3,010	+31.0% ～+36.0%
	調整後営業利益 <sup>(2)</sup>	730	917 ～1,288	+25.5% ～+76.3%
	調整後営業利益率	3.6%	3.7% ～5.0%	+0.1pt ～+1.4pt

(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。

(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資産の償却費）



## 中期的な財務目標（2023年5月期～2025年5月期）

堅調な売上高成長と安定的な利益成長の両立を目指す

### 重視する経営指標

1

連結売上高

20%台以上の堅調な成長の継続

2

調整後連結営業利益

毎決算期における利益率の向上

**Sansan／Bill One事業**

2025年5月期での「Sansan」「Bill One」

合計の調整後営業利益100億円以上の計上

（同セグメント内の新規サービス等の「その他」は除く）

**Eight事業**

通期での安定的な調整後営業利益の計上

# 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

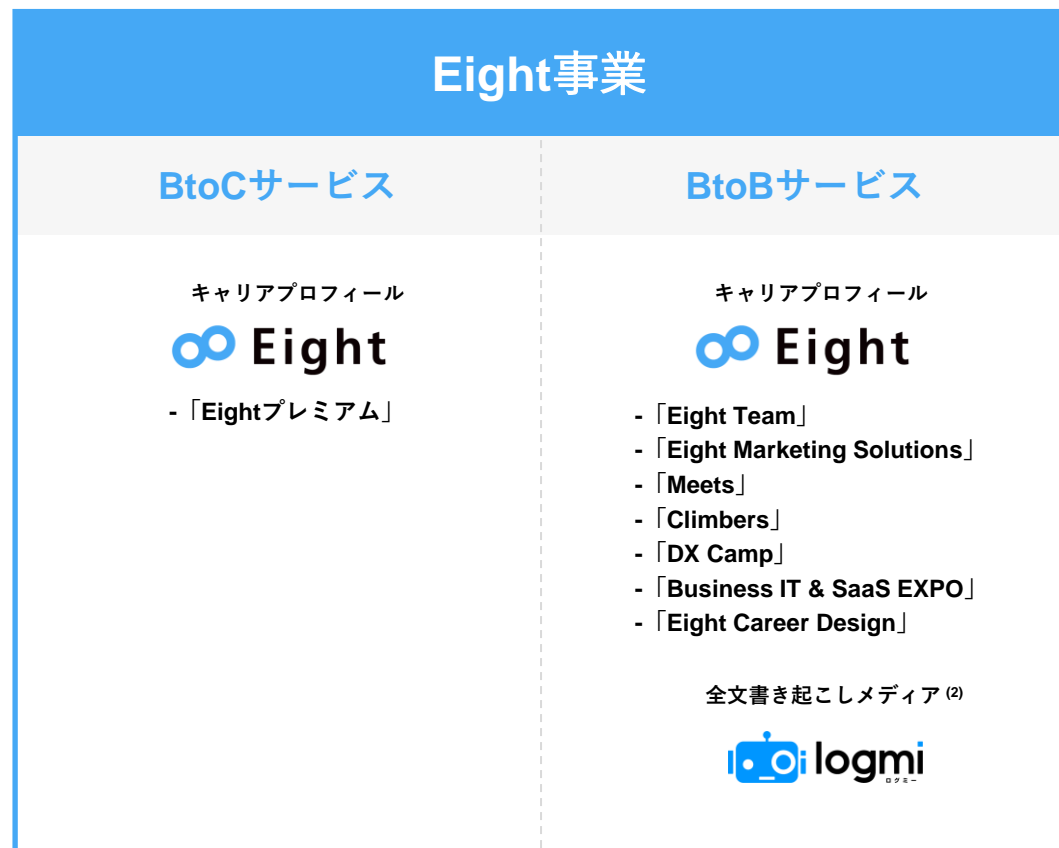
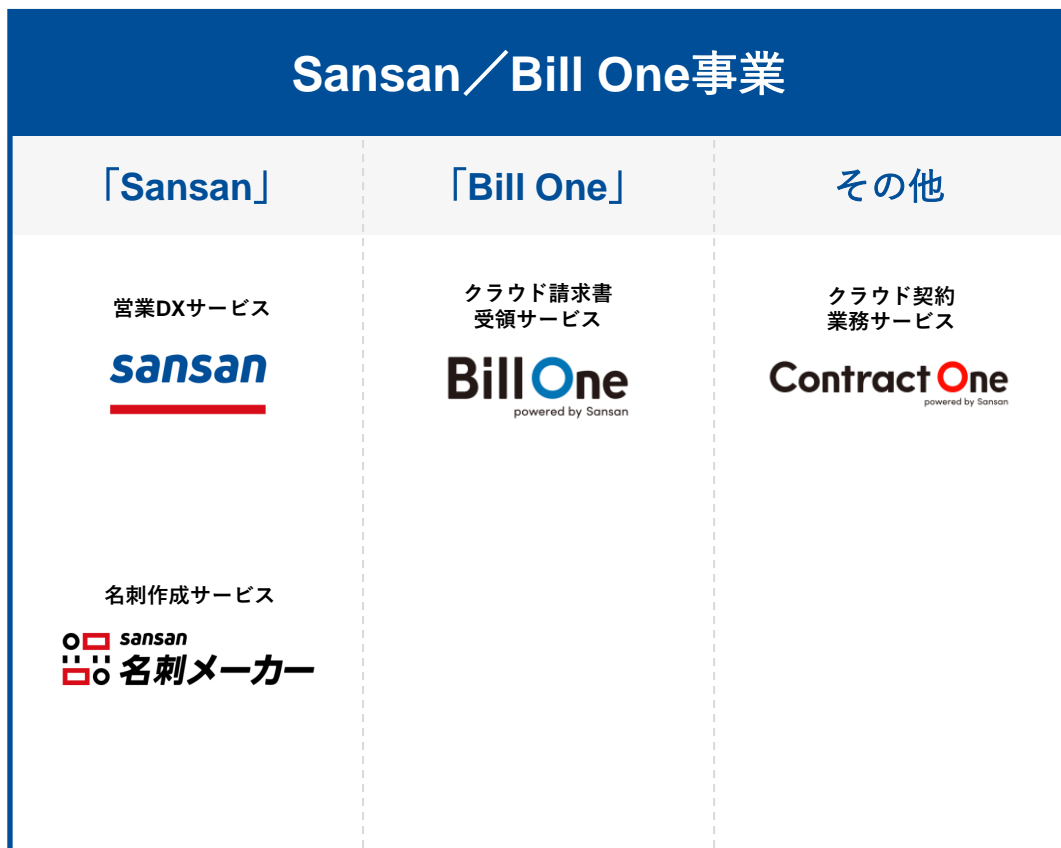
---

ビジネスインフラになる



# 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で構成 (1)



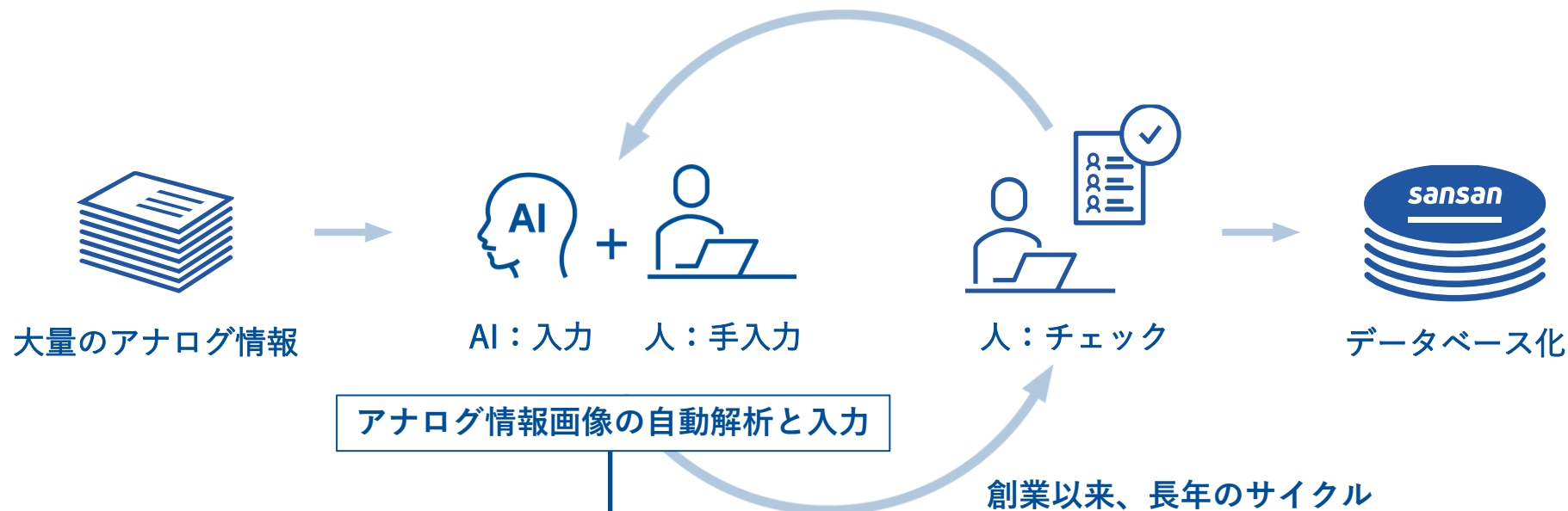
(1) 2022年5月期（2021年6月1日）より、一部サービスの計上方法を変更した上で、報告セグメントをSansan／Bill One事業、Eight事業の2つに変更しています。  
なお、報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）及びセグメントに配賦しない各種コストは調整額に計上しています。

(2) 連結子会社のログミー株式会社が提供するサービス

# アナログ情報をデータ化する仕組みとテクノロジー

競合他社の追随を許さないアナログ情報のデータ化オペレーションを確立

大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化



## テクノロジーの組み合わせ

項目の自動判別・  
マイクロタスク化

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

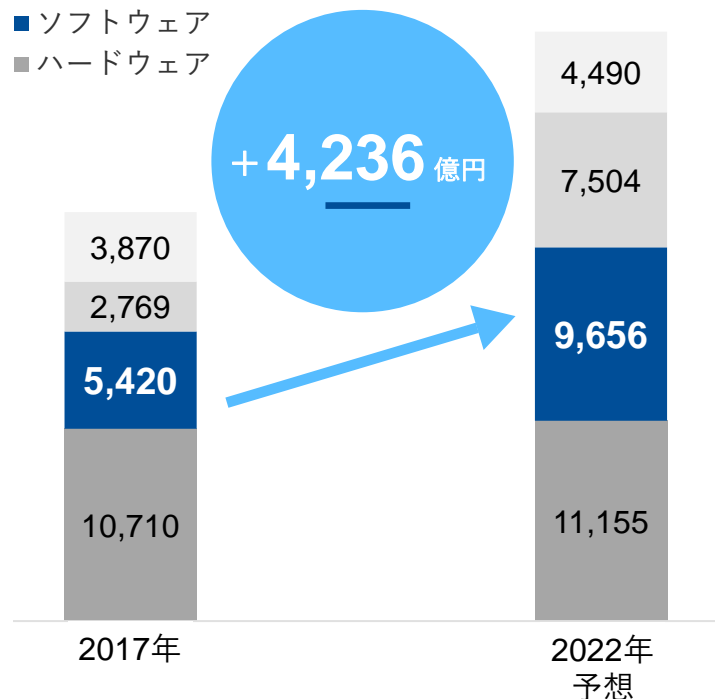
# 「追い風」となる市場環境

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

国内働き方改革ICT市場 支出額 (1)

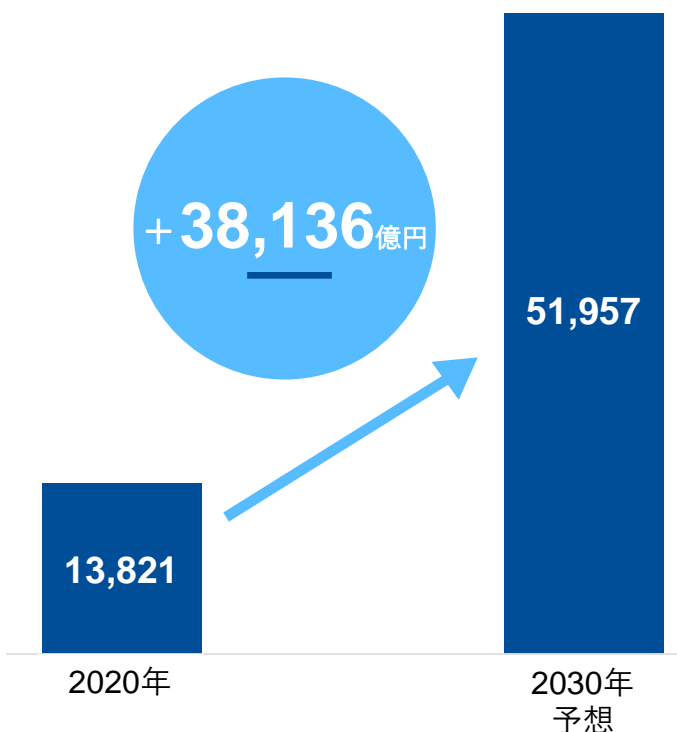
(億円)

- コミュニケーションサービス
- ITサービス・ビジネスサービス
- ソフトウェア
- ハードウェア



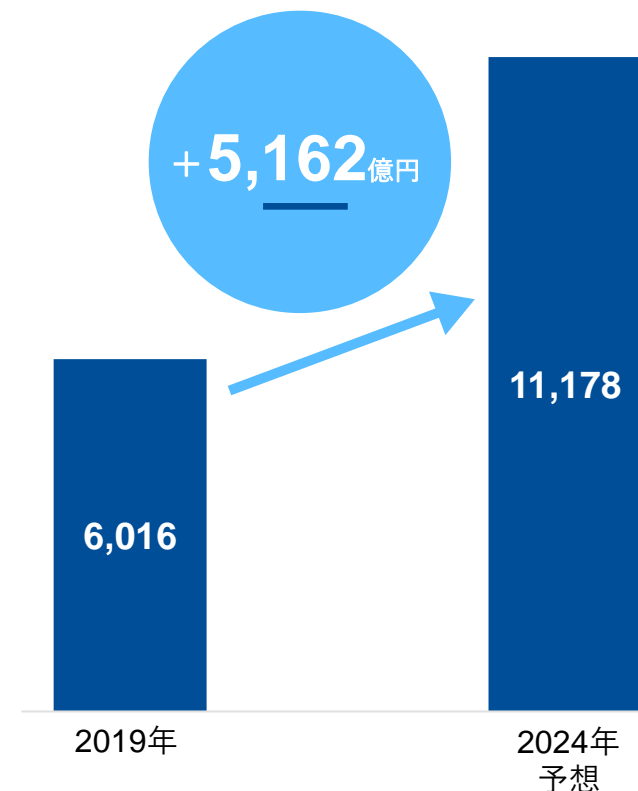
デジタルトランスフォーメーション市場規模 (2)

(億円)



国内SaaS市場規模 (3)

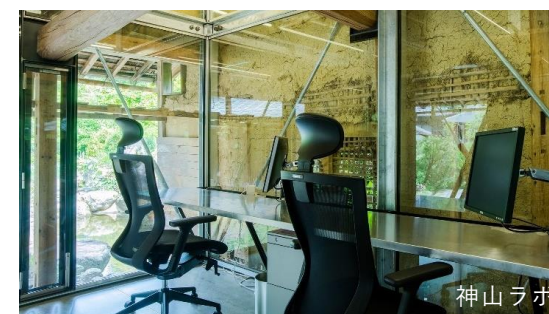
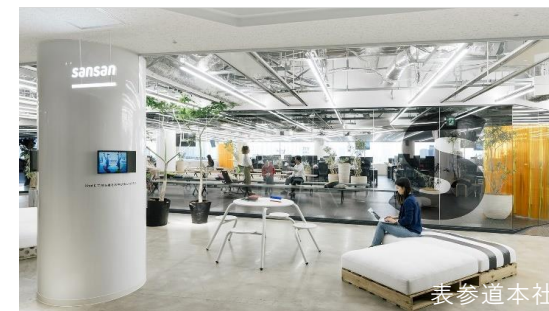
(億円)



(1) 「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」 ( IDC Japan、2018年12月)  
 (2) 「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンチャー戦略編」富士キメラ総研  
 (3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」富士キメラ総研

## 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：関西、福岡、中部 サテライトオフィス：徳島、京都、福岡、北海道、新潟
グループ会社	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	1,202名
資本金	6,426百万円
売上高	20,420百万円
株主構成	金融機関20.19%、証券会社1.32%、その他の法人2.17%、外国法人等28.47%、個人その他47.85%

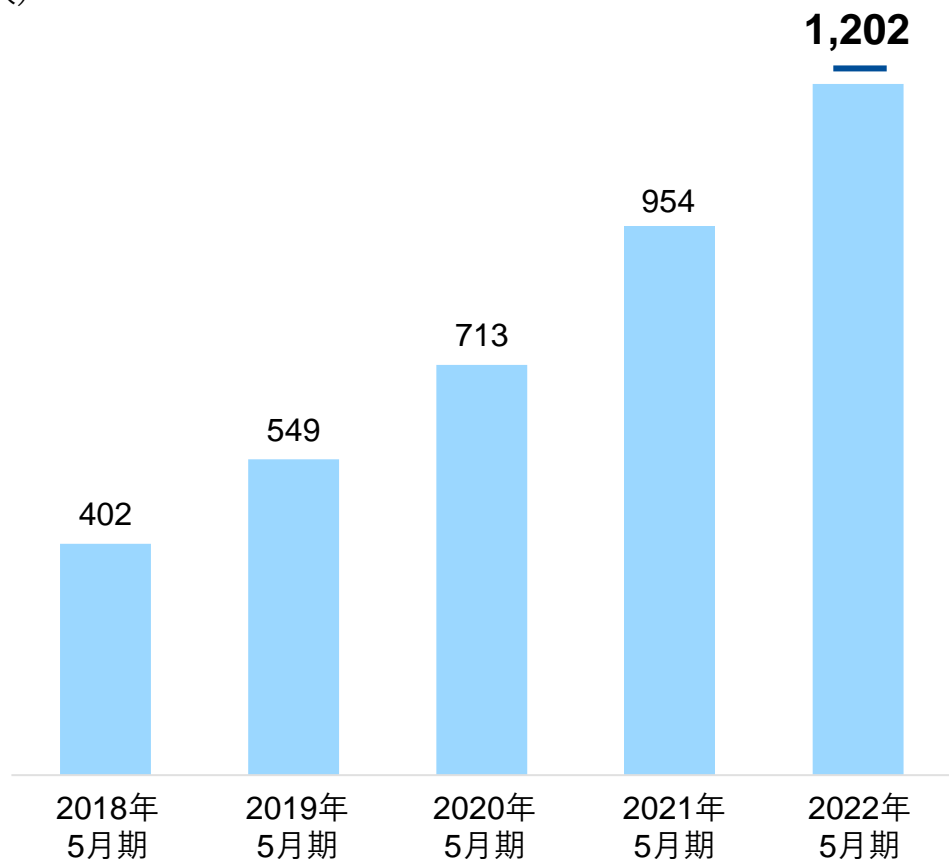




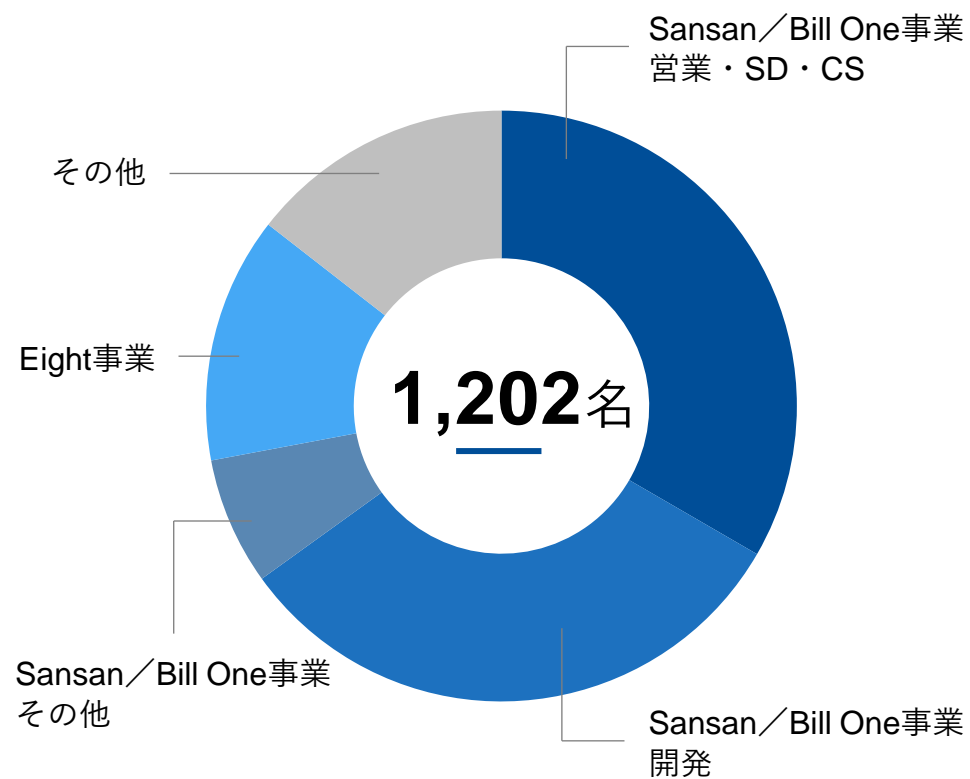
# 従業員数の状況

連結従業員数の推移

(人)



人員構成 (1)

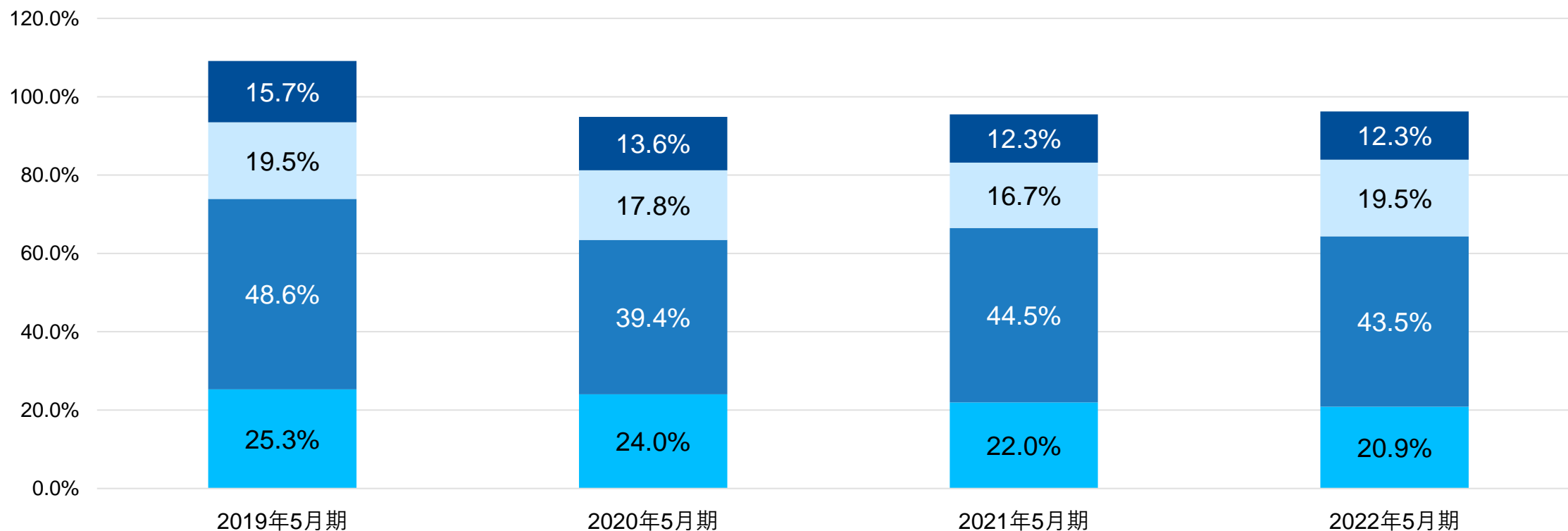


(1) 2022年5月31日現在

## 各種費用の対売上高比率

連結売上高に対する各種費用の割合<sup>(1)</sup> (売上原価・R&D<sup>(2)</sup>・S&M<sup>(3)</sup>・G&A<sup>(4)</sup>)

■ 売上原価 ■ R&D ■ S&M ■ G&A



(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)

# Sansan / Bill One事業

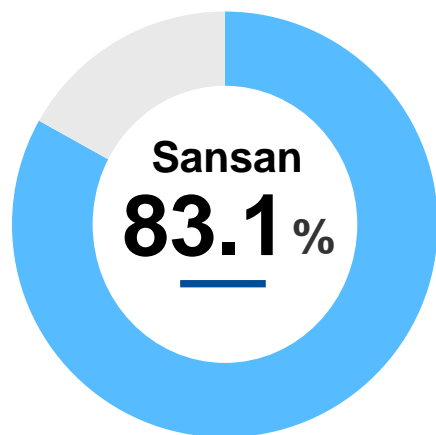


# 「Sansan」： 「Sansan」市場シェアと導入顧客

BtoB領域における高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立  
創業以来培った国内トップレベルのSaaS経営ノウハウを背景に、盤石な顧客基盤を構築

BtoBにおける圧倒的な認知度と市場シェア

2020年売上高シェア(1)



強固な営業組織と盤石な顧客基盤

創業15年間で培った  
SaaSノウハウ



(1) 「営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2022」 (2021年12月 シード・プランニング調査)

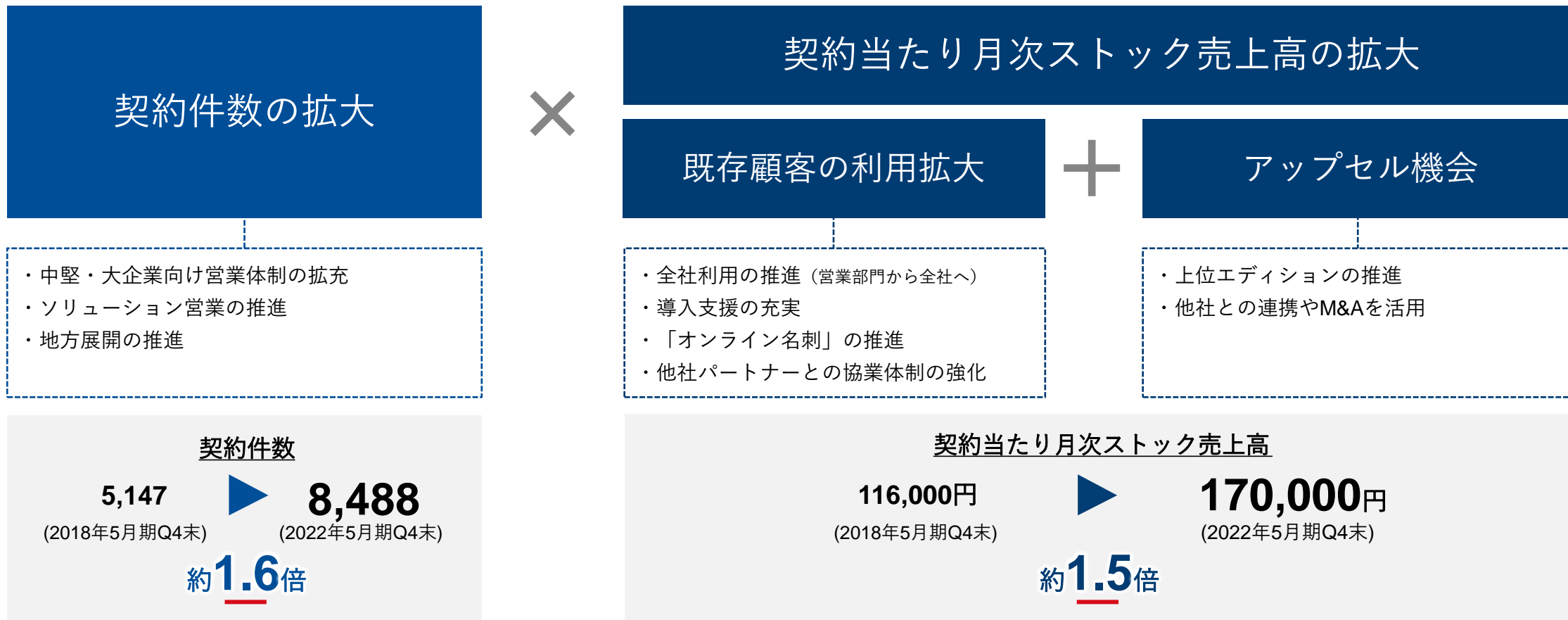
# 「Sansan」：料金プラン

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) 企業規模や利用用途に応じて設定 (年間契約) 1契約あたり月額数万～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

# 「Sansan」：契約件数と契約当たり月次ストック売上高の拡大

契約件数の拡大と契約当たり月次ストック売上高の拡大で成長を図る



# 「Sansan」：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



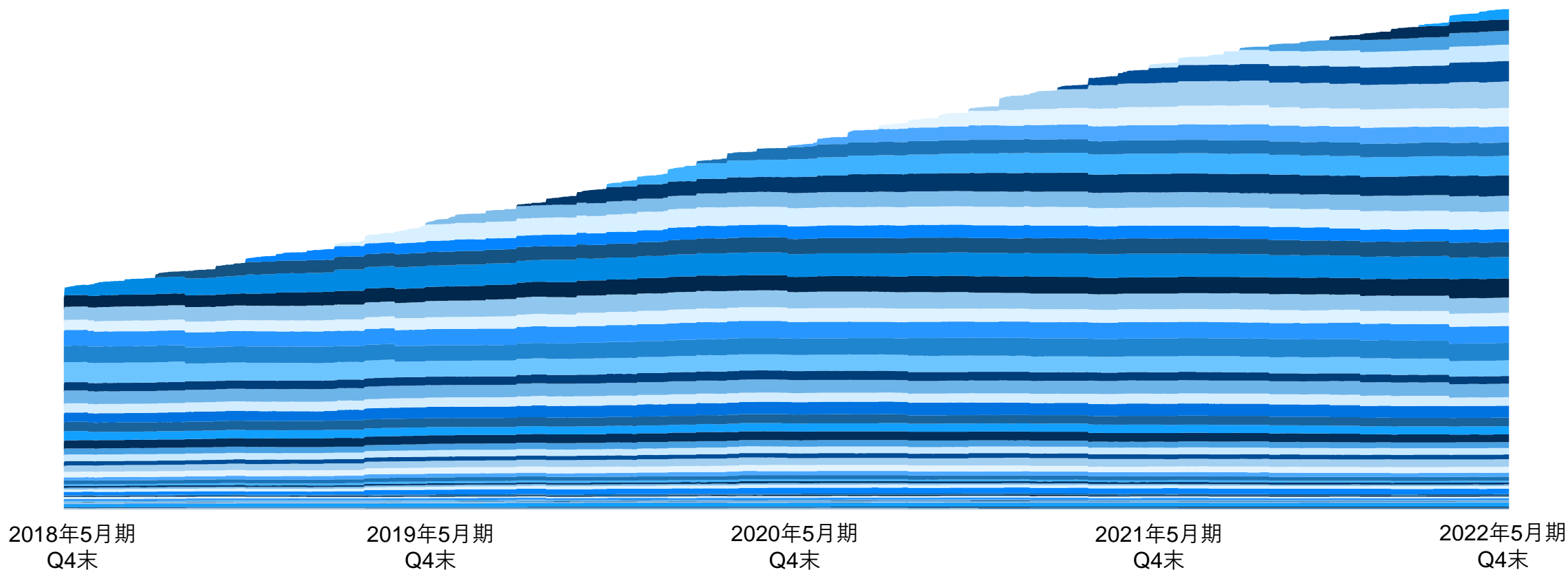
(1) Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

(2) Google Workspace、およびGoogle カレンダーはGoogle LLCの商標です。

# 「Sansan」：サービス開始時期別収入構成（ストック収入）

安定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）

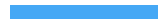


(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加分が上回った状態のこと

(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

キャリア形成をはじめとしたビジネスにおける個人の課題を解決するサービスとして、  
300万人以上のビジネスパーソンが利用するアプリ



ビジネスパーソンが  
抱える課題

ビジネスの出会いを  
活かしきれていない

名刺情報に容易に  
アクセスできていない

自律的なキャリア形成  
ができていない

「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  
ビジネスパーソンがライフタイムを通じて利用できるアプリを提供

プロフィールを自動作成



名刺情報の管理・検索



近況情報が届く



キャリア情報に出会える



企業からスカウトが届く



収益機会

BtoCモデル

個人向け  
名刺管理サービス

BtoBモデル

企業向け  
名刺管理サービス

広告サービス

ビジネスイベント

採用関連サービス

# 「Eight」：マネタイズプラン

## 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)		
採用関連サービス 「Eight Career Design」	月額固定料金 (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
広告サービス 「Eight Marketing Solutions」	配信量に応じた従量制料金 (3) (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」 / 「Climbers」 「DX Camp」 / 「Business IT & SaaS EXPO」	固定料金 (4) (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 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
企業向け名刺管理サービス 「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 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
B to C		
個人向け名刺管理サービス 「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) 採用決定時に追加料金あり

(3) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり

(4) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

***sansan***

