

中期経営方針

売上高成長と利益成長の両立を目指す

当社グループは株主価値及び企業価値の向上実現に向け、現在の各事業のフェーズや売上高成長に必要な投資規模等を踏まえ、2023年5月期から2025年5月期にかけての中期

的な財務目標を設定しています。この財務目標の達成に向け、各事業における成長戦略や、共通基盤の強化につながるさまざまな経営戦略を推進していきます。

重視する経営指標と中期目標

2023年5月期から2025年5月期にかけての中期的な目標として、売上高成長と利益成長の両立を目指します。まず、最も重要な経営指標である連結売上高については、20%台以上の堅調な成長の継続を目指します。次に、重視する利益指標として、株式報酬関連費用や企業結合に伴い発生する費用を控除した調整後営業利益^{*1}を採用し、各事業の売上高成長に向けた必要な投資を行いながらも、毎連結会計年度にお

ける調整後営業利益率の向上を目指します。利益率の向上を実現するに当たっては、2025年5月期における「Sansan」「Bill One」サービス合計^{*2}の調整後営業利益100億円以上の計上と、Eight事業における通期での安定的な調整後営業利益の計上を目指します。

^{*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} Sansan / Bill One事業における「Sansan」「Bill One」の合計値であり、「その他」は除く

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)

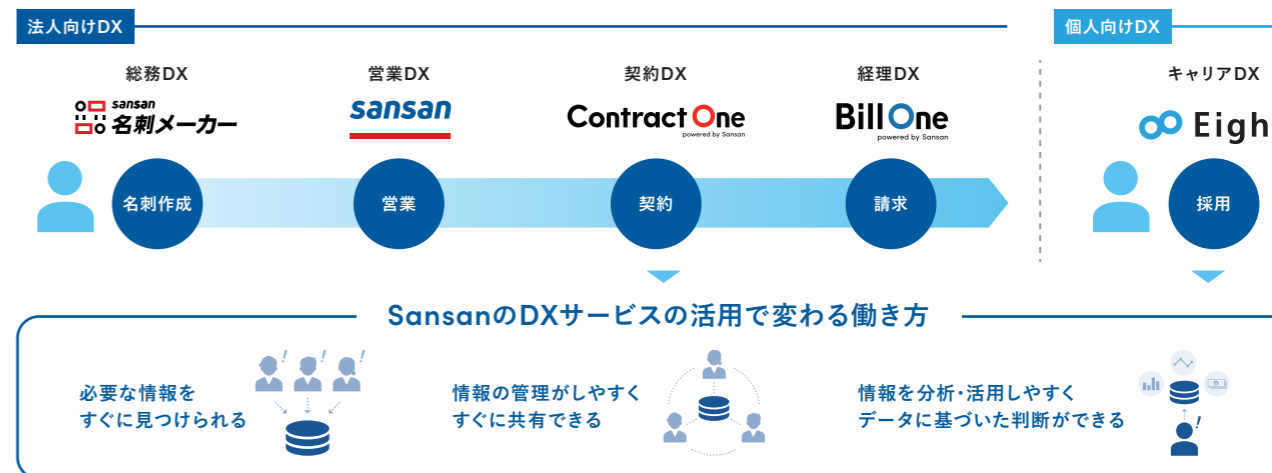
Eight事業

通期での安定的な調整後営業利益の計上

経営戦略

当社グループは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DXサービスを展開しており、企業のビジネスフローの観点では、人材採用から、営業、契約、請求といったさまざまな分野を網羅するマルチプロダクト体制

を構成しています。今後、この働き方を変えるDXサービスが「ビジネスインフラ」として広く認識され、持続的な成長が実現できるよう、優秀な人材の確保や技術力の強化等のさまざまな施策に取り組んでいきます。



広大な市場機会と高い安定性を誇る収益モデル

リモートワークが普及したことで働き方の変化やDXへの意識改革、SaaSビジネスへの関心の高まり等によって、当社サービスに関連する市場は拡大が続いています。DX市場は2030年において5兆1,957億円(2020年比3兆8,136億円増)^{*3}、国内SaaS市場は2026年に1兆6,681億円(2022年比5,790億円増)^{*4}の規模に達すると予想されています。

また、名刺や請求書、契約書といった書類は、現在でも紙のままで日常的に利用されていてデジタル化が進んでおらず、業務効率化や有効活用の余地が大きく残されていると考えています。各サービスの潜在市場について、まず「Sansan」は、法人向けクラウド名刺管理サービス市場で83.1%^{*5}のシェアを有していますが、日本国内の総労働人口を対象として捉えた場合、「Sansan」利用者数の割合は約3%^{*6}に留まっており、潤沢な開拓余地が残されていると考えています。次に「Bill One」では、無料利用を含めた契約企業と、各契約企業に対して請求書を送付する企業で構成されるインボイス

ネットワークを構築していますが、2022年5月末時点におけるネットワーク参加企業数は、日本国内の企業の約2%^{*6}に当たる4.1万社に過ぎないため、広大な開拓余地が存在していると考えています。

なお、「Sansan」「Bill One」の課金モデルは、継続収入が見込める月額課金を中心となっており、安定的かつ継続的な事業成長が見込めるモデルです。また、サービスの月次解約率は直近12か月平均で1.0%以下に留まっており、契約当たり売上高の拡大に努めることで、顧客LTV(生涯価値)の最大化を推進しやすいことから、魅力的なモデルであると捉えています。

^{*3} 「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
^{*4} 「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」富士キメラ総研
^{*5} 「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)
^{*6} 分母となる国内の総企業数及び従業者数は、総務省統計「2016年経済センサス活動調査」を基に算出

優秀な人材の採用・育成と多様性の確保

当社グループの持続的な成長のためには、多岐にわたる経歴を持つ優秀な人材を多数採用し、営業体制や開発体制、管理体制等を整備していくことが重要であると捉えています。

当社グループの企業理念や事業内容に共感した優秀な人材が、高い意欲を持って働ける環境や仕組みの構築を進めるとともに、人材の多様性確保にも取り組んでいます。

セキュリティリスクに対する管理体制の強化

当社グループは個人情報等の重要な情報資産を多く扱っており、情報管理体制を継続的に強化していくことが重要であると考えています。現在においても個人情報保護方針及び情報

セキュリティ方針を策定した上で、情報資産を厳重に管理等、個人情報保護に係る施策には万全の注意を払っていますが、今後も社内体制や管理方法の強化・整備を行っていきます。

技術力の強化

アナログ情報を正確にデジタル化する技術は、当社グループの競争力の源泉であり、当社グループが手掛けるさまざまなサービスの成長を支える共通基盤でもあることから、継続的な

改善、強化が重要であると考えています。優秀な技術者の採用や先端技術への投資・モニタリング等を通じて、国内を代表する技術者集団になるべく、技術力の向上に取り組んでいきます。