

第1章

ストーリー

第1章では、当社グループの持続的な企業価値向上に向けた営みについて、サステナビリティ上の重要課題（マテリアリティ）をストーリーの軸に据え、CEOメッセージをはじめ、長期目標や経営資源と生み出した成果、社会的価値等を価値創造モデルの枠組みに沿って記載しています。

CONTENTS

P10	- CEOメッセージ	P22	- 経営資源と生み出した成果
P16	- 長期目標	P24	- ビジネスモデル
P18	- 重要課題（マテリアリティ）	P28	- 社会的価値
P20	- 価値創造モデル		

01

CEOメッセージ

代表取締役社長／CEO

寺田 親弘

売上拡大を再加速し、 一段高い成長ステージに入る

2023年5月期の振り返り

この1年は、世界人類にとってウィズコロナがポストコロナへと移り変わっていった端境期でした。一般的に、コロナ禍によってデジタルトランスフォーメーション(DX)全般には追い風が吹いたといわれています。しかし実際は、個々のサービスや商品の性質によって、取り巻く事業環境は大きく異なりました。当社グループの屋台骨であり、名刺管理サービスとして展開してきた「Sansan」は、人と人が対面に出会う場面に依拠するサービスです。対面での接点が劇的に減少した向かい風の中、私たちは、本来なら10年くらいの年月をかけて実施するような大規模なプロダクト刷新を、コロナ禍の2年でやりきりました。「Sansan」は今、従来の名刺だけでなく、さまざまな出会いの接点を包含し、企業データベース

も搭載した、付加価値の高い営業DXサービスに進化しています。

昨年の統合報告書で私は、3年後、5年後に振り返った時に、コロナの時期が当社の成長にとって大きなターニングポイントになったと言えるようにしたいと申し上げました。振り返るには時期尚早であるものの、プロダクト刷新のタイミングが経済そのものの再開とも重なり、2023年5月期は下期以降、後半にかけてのほど、事業成長スピードが再加速している手応えを感じました。

また、この1年、社内でも立てた目標を上回るスピードで急成長を続けたのが、インボイス管理サービス「Bill One」です。2020年5月にサービスをリリースし、コロナ禍での働き方改革という追い風を受けて事業を伸ばしてきましたが、直近では、2022年1月の電子帳簿

保存法の改正、2023年10月からのインボイス制度開始といった法制度の対応需要も相まって成長スピードが加速しています。ただし「Bill One」は、法制度対応のためではなく、その目的は、経理DXを通じて重要な月次決算の加速化を支援することです。「Bill One」の急成長はとても嬉しく思うだけでなく、導入いただいたお客様から月次決算が早まったという声を受ける都度、より本質的で大きな喜びを感じています。

「Eight」は、既に330万人超のユーザーを有し、「Eight」から得られるデータを「Sansan」の中でも活用できる点で、単純な売上高のドライバーとしてではなくインフラ的存在として価値を創出しています。そこで今後は、売上高成長よりも早期の収益化を重視することを事業戦略に掲げました。

2024年5月期の方針

今年7月には、通期の売上高見通しを前年同期比28%増～32%増と発表しました。3割規模の売上高成長率を公表できたのは実に4年ぶりです。これまで事業規模を拡大してきた中、「Eight」については売上高成長から利益重視に方針転換することも織り込んだ上で、2024年5月期は成長の再加速をしっかりと形にすることを示しました。と同時に、この成長率が単年で終わらず、今後の標準値となるようなデリバリーを示せるかが問われる1年だと認識しています。

そのために、まず優先的に取り組んだこととして、事業体制の見直しを行いました。コロナ禍になる前までは個々の事業部制で組織を運営していましたが、コロナ禍では、急成長する「Bill One」に「Sansan」のビジネスリソースを寄せる形でリソースの最適化を図る営業体制へと変更しました。しかし、プロダクト刷新後は、「Sansan」の新規受注金額が四半期での過去最高額を更新する等、ビジネスシーンでの「Sansan」が、単なる名刺管理としてではない形、営業活動をDXするサー

ビスとして受け入れられていることを確認しています。より一層、攻めていける環境になった。この確信の下、今年6月に組織を再編し、従来の事業部制に戻しました。コロナ禍での「最適化」から、「最大化」を追求する今回の営業体制の変更は、まさに私たちが今、感じている成長再加速への手応えを表したものであり、連結売上高の大半を占める「Sansan」の寄与によって、再び会社全体として成長が加速するステージを迎えていることに、心が熱く奮い立つ気持ちです。

“ 一歩一歩前進する積み重ねにより、
非連続な成長を実現する ”

中長期的な成長に向けて

2007年の創業から立ち上げ期までを第1フェーズとし、そこから大型資金調達によって投資の強化を図った、株式上場するまでの期間を第2フェーズ、2019年に果たした株式上場後の時期を第3フェーズと、これまで一歩一歩、薄皮を積み重ねるようにして歩みを進めてきました。私自身は常に、非連続な成長をしたいと強く思っていますが、非連続な成長を実現するための取り組み自体は、一歩一歩前進する連続の積み重ねです。しかし今、踏みしめる一歩には、これまで以上にこの方向で間違いはないという確信が込められ、歩みを進めるスピードや一歩で踏みしめ

る面積が広がっていく、そうした感覚も覚えています。これからの成長再加速によって、私たちはこの第3フェーズからさらに一段高い新たな第4フェーズに入る。偶然にも来年予定する本社移転も重なり、定性的にもそうしたタイミングにあると感じています。

2023年6月には、「Bill One」のオプション機能として「Bill Oneビジネスカード」をリリースしました。「Bill One」のリリース当初から、社内KPIの1つとして「Bill One」上で飛び交う請求書の金額を追いかけてきましたが、2023年4月時点でその年額は16兆円規模に達しています。これだけのポ

リウムの特長を扱うサービスとして、顧客により付加価値の高い機能を提供できないか。そう模索する中で「Bill Oneビジネスカード」を生み出し、当社初となるフィンテック領域に進出しました。経理の現場では、領収書や請求書等の証憑回収に加え、証憑とクレジットカード利用明細とを照合するというアナログ業務に時間を要しています。法人カード決済での照合作業が月次決算の迅速化を阻害している。こう結論を出し、「Bill One」機能の1つとして「Bill Oneビジネスカード」の提供を始めました。法人カードとして捉えれば、市場に多々競合となるサー



ビスはありますが、「Bill One」のお客様に対する付加価値のあるオプションという位置付けでは競合はいません。月次決算を加速するカードとして、既に既存のお客様に受け入れられていますが、本格的にこの事業が飛躍するのはこれからです。もちろん、法人カードによる決済金額が10倍、100倍へとスケールしていく過程では、バランスシ

ャーへの負荷も変化しますが、市場で確立された法人カードビジネスのプラクティスから対処ポイントを押さえ、適切なリスク管理体制を構築することで事業の成長を支えていきます。

当社のサービスラインアップには「Sansan」「Bill One」「Eight」のほか、あらゆる契約書をデータ化し、全社の資産としての活用を促進する契約デー

タベース「Contract One」が加わりました。成長の柱として育てるには、それぞれ乗り越えなければならない壁もあります。しかし乗り越えたその先には、これらサービスが一体化したプロダクトを創出したいと思えますし、そこへ向けてどのように進めるかは、中長期で検討する1つのテーマだと認識しています。

サステナビリティを重視した経営

2023年5月期は、サステナビリティに対する当社の姿勢を本格的に明確化した1年でもありました。まず、5つの分野で10の重要課題（マテリアリティ）を特定し、それぞれのマテリアリティを担当する取締役をマテリアリティオーナーとして配置しました。また、各マテリアリティに対する定量的な目標も定めました。サステナビリティと経営との統合は、ようやく入り口に立ったところと認識しており、今後さらに取り組みを加速したいと考えます。

10のマテリアリティの中で、私がオーナーとなっている分野は「事業活動を通じた自然環境の保全」です。気候変動問題への対応に向け、2030年までのスコープ1とスコープ2における

カーボンニュートラルを目標に掲げるとともに、自然資源の効率的活用に関しては、当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数を1.2億件に伸ばすことを目標に設定しました。

地球環境の問題は、事業云々ではなく、我々人類そのものの生死を分ける課題です。今の世の中にあって、このテーマを「どうでもいい」と考えるはずはなく、環境施策が重要であることに疑いようはありません。2030年5月期の目標を設定する過程では、カーボンニュートラルを目指すのか、50%削減からスタートするのかといった議論も社内でありましたが、当社のようなクラウドソフトウェアを提供するITサービスのビジネスモデルは、他の業種・業

界に比べると二酸化炭素排出量は大きくありません。別の言い方をすれば、早期のカーボンニュートラルを目指す事業構造に大きな苦痛が発生するという事ではない。であれば当然のように、私たちは2030年の目標達成にしっかりとコミットしよう。まずはその強い決意を示し、精緻に実現に向けた取り組みを実行していきます。また、サステナビリティを経営に取り込む過程で、当社サービスが社会におけるペーパーレスの促進にもつながることを再認識しました。事業を伸ばすことが社会のサステナビリティへの貢献につながる。そのKPIとして、ペーパーレス機能の利用件数目標を、かなりチャレンジングな水準で設定しました。

100年先の未来像

サステナビリティでは2030年を見据えて目標を設定しましたが、より長期の、例えば100年後の当社グループについても思いを巡らすことが増えています。5年後や10年後ではなく、自分が会社に存在することのない100年後を考えることで、意外にもいろいろなことが見えてきます。その過程で社の存在意義（パーパス）を考える機会も格段と増えました。

当社グループはミッションドリブンな企業であることをとても大切にしています。果たすべき使命「ミッション」には「出会いからイノベーションを生み出す」を掲げ、目指すべき姿を示した「ビジョン」として「ビジネスインフラになる」ことを全社員と共有しています。ほかにも行動規範や価値観を表した「バリューズ」、仕事をする上での大前提としての「プレミス」等があります。これら企業理念の言葉そのものは、全社で議論しながら何度も改訂を重ねて今の形となっており、今後も時代の変化に応じて変えていくことを是としています。

現時点で描く未来の当社像は、ビジョンで掲げたように、お客様にとって

のビジネスインフラである姿です。しかし「ビジネスインフラをください」というお客様はどこにもいません。お客様が当社サービスを利用し、その価値を認め、利用の度合いが積み上がり、その結果として「Sansanのサービスがないとビジネスが回らない」と思われる。そうしたビジネスの可用性に影響を与えるほどの質感で、日常のビジネスインフラとなる姿を志向しています。

では、そのような姿をどのように達成していくのか。私は、社会やビジネスシーンに対して、新たな価値を生み出す提案をし続けることだと考えます。今でこそ「名刺管理」も1つの市場として認知されるまでになりましたが、そもそも私の周りで名刺管理に困っている人が多いという身近な課題から、「名刺をデータ化して企業として共有管理したほうが良くないか?」という提案を生み出し、それが形になって「Sansan」が誕生しました。「Bill One」も、「Sansan」で培った名刺のデータ化オペレーションのノウハウを活用して請求書という新しいテーマに適応させ、1つのマーケットにまで発展した。これ

が私の感覚です。神山まるごと高専の設立も、新たな価値創出につながる提案の1つです。誰かが新しい提案をし、それを形にして確たるものにする。これは、100年後にも通じる存在意義のようにも感じます。これまでにない新たな価値を生み出す、その提案を積み重ね、形にし続け、その結果として、ビジネスインフラとしての質感にたどり着く。これが実現できれば本望です。

そして100年後には、「上場企業」「ITサービス」という相対的な位置付けを持ちながらも、その領域で絶対的な存在感を示す、オリジナリティにあふれた企業になりたい。常に、私たちにしか提供できない独自の顧客体験を生み出し、その価値と同時に、圧倒的なオリジナリティで、比類ない存在感がグローバルで出ている。そんな企業を目指したいと思います。

実際、グローバル市場では、シンガポール、タイ等で「Bill One」を軸に展開を始め、既にユーザーがつき始めています。グローバル市場における成長へのチャレンジも、中長期では確実に実行していきます。



社会やビジネスシーンに対して、 まだ世の中になくサービスを提供し、 課題を解決する



価値創出の源泉

当社が中長期で価値を生み出す力には、「新たな提案をする力」と「提案内容を実際に体験として届ける馬力」があります。この新たな価値を生み出すプロセスの中に、「他社のあの事業は順調そうだ」とか「これからの時代はこの事業が伸びる」といった、トレンドに賭ける感覚は皆無です。むしろ真逆のスタンスで、まだ世の中になく自分たちの提案を実現し、そのことで価値を生むことの意味合いや面白さを噛みしめて仕事をしています。

ことITサービスの世界では、米国等の海外企業が先行しており、日本にある多くのITサービスは、海外の既存サービスの日本版と称されることがあります。しかし、当社サービスは全く違う。それゆえ、初めて当社を知る方に、

当社の事業内容や提供価値について説明する際、苦労することもあります。「海外にはまだないサービスを提供している」という点では理解をされやすい側面もあります。

まだ世の中になくサービスを提供し実現していく。このことに面白みを感じる人材がSansanに集まっているのも大きな力です。先駆的な取り組みは、実現しようと思うと強烈な実行力がないと難しいものです。しかし私たちに、これまでそれを形にした実績と、形にし続ける馬力がある。アイデアがあり、その延長線上にそのアイデアを実現する馬力を持った人材がいることが、当社グループの価値創出の源泉です。

こうした人材を採用し育成することは、中長期的な成長を果すために、

最も重要な経営課題であり、全社を挙げて優先的に取り組んでいます。と同時に、私は100年後のSansanを思い描きながら、サクセッションプランについても検討する必要性を感じています。2023年5月には指名報酬諮問委員会を新設しましたが、そこでの議論とは別に、執行側でもサクセッションに関する考え方を固めるべく、他社での創業者によるサクセッション事例等も研究し始めています。一方で、当社を創業して16年、一步一步、山を登りながらもまだ山頂は見えていません。後継者育成についての検討は進めるものの、創業者として経営をリードし、「ビジネスインフラ」になるべく、Sansanを成長させたいという思いや強い責任は、変わらず熱くもち続けています。

ステークホルダーの皆さまへ

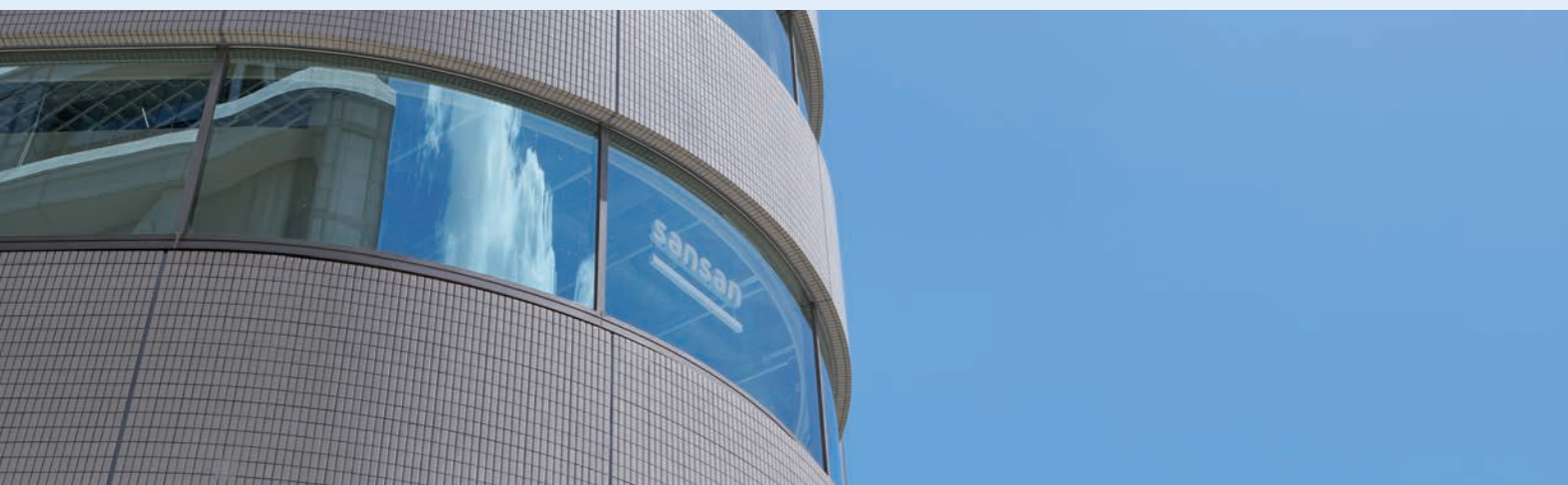
さまざまなステークホルダーの皆さまと対話を重ねる中で、特に資本市場で当社に対する理解が深い方々から、当社の独自性を高くご評価いただいていることを大変ありがたく思います。オリジナルな提案を形にすることを事業として手がける企業として、今後もそ

のオリジナリティに注視いただきたいと考えます。

コロナ禍での取り組みが明確な手応えに変わった今、これから売上高成長を再加速させます。DX全体への追い風は今も続いており、この成長市場の中で、当社グループにしかできない付

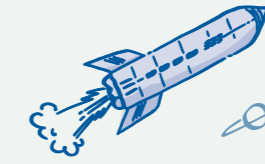
加価値を常に追求していきます。ステークホルダーの皆さまには引き続きご支援をいただけますようお願い申し上げます。

代表取締役社長／CEO
寺田 親弘



長期目標

当社グループが掲げるビジョン「ビジネスインフラになる」の実現に向けて、財務の長期目標として「堅調な売上高成長の継続とそれを上回る利益成長の実現」を目指します。また、非財務的な指標として重要課題（マテリアリティ）の2030年5月期における定量目標を定めており、達成に向けて取り組みを進めています。

2023年
5月期
実績2024年
5月期
業績見通し2025年
5月期
(中期財務目標)

2030年5月期

長期目標

中期財務目標(2023年5月期～2025年5月期)

財務目標	連結売上高	<ul style="list-style-type: none"> 22,510百万円 前年同期比+24.9% 	<ul style="list-style-type: none"> 32,653百万円～33,674百万円 前年同期比+28.0%～+32.0% 	20%中盤以上の成長率の継続
	調整後連結営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 942百万円 前年同期比+28.9% 	<ul style="list-style-type: none"> 1,240百万円～1,852百万円 前年同期比+31.7%～+96.6% 	
	調整後連結営業利益率	<ul style="list-style-type: none"> 3.7% 前年同期比+0.1pt 	<ul style="list-style-type: none"> 3.8%～5.5% 前年同期比+0.1pt～+1.8pt 	毎決算期における利益率の向上
重要課題（マテリアリティ）	セキュリティと利便性の両立	<ul style="list-style-type: none"> 重大なインシデント発生件数 0件 個人情報保護士取得率 88.0% 		<ul style="list-style-type: none"> 重大なインシデント発生件数 0件 個人情報保護士取得率 80%以上の維持
	革新的なDXサービスで働き方を変革	<ul style="list-style-type: none"> 当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数^{*1} 1.9億件 当社サービス利用者数^{*1} 573万人 		<ul style="list-style-type: none"> 当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数 5億件 当社サービス利用者数 2,000万人
	人材の多様性を尊重し、イノベーションを生み出す	<ul style="list-style-type: none"> リファラル採用比率 12.0% 「Unipos」^{*2}投稿率 59.6% 女性管理職比率^{*3} 17.8% 女性社員比率^{*3} 34.9% 		<ul style="list-style-type: none"> リファラル採用比率 35% 「Unipos」投稿率 80% 女性管理職比率 30%以上 女性社員比率 45%以上
	急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立	<ul style="list-style-type: none"> 女性取締役比率 22.2% 重大なコンプライアンス違反件数 0件 コンプライアンス関連の研修受講率 100% 		<ul style="list-style-type: none"> 女性取締役比率 30%以上 重大なコンプライアンス違反件数 0件 コンプライアンス関連の研修受講率 100%
	事業活動を通じた自然環境の保全	<ul style="list-style-type: none"> スコープ1+2^{*4} 851t-CO₂ 当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数^{*1} 0.1億件 		<ul style="list-style-type: none"> スコープ1+2 カーボンニュートラル 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

堅調な売上高成長の継続と
それを上回る利益成長の実現

事業成長と
持続可能な
社会の実現を
両立する

Vision

ビジネスインフラになる

*1「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計しています。 *2 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です。
*3 当社の単体実績を記載しています。 *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排出量を集計しています。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排出量を集計しています。

重要課題（マテリアリティ）

当社グループでは、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献することが持続可能な社会の構築に寄与し、ひいては当社グループの持続可能な成長や企業価値の向上につながるものと考えています。このような考えの下、当社グループを取り巻く事業環境や経営状況、事業ステージといったさまざまな要素を考慮した上で、全てのステークホルダーとの協働・連携を通じ、サステナビリティの実現に向けた各種活動を推進します。

重要課題（マテリアリティ）の取り組み

当社は、2022年6月の取締役会において、環境・社会・ガバナンスの面で当社グループが優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定し、2023年には各課題について、2030年5月期における定量的な目標を設定しました。また、当社取締役が各重要分野のマテリアリティオーナーの役割を担うことで、課題解決に向けた責任を明確にしました。各マテ

リアリティオーナーの監督の下、目標達成に向けた施策の検討や進捗管理等を行い、重要事項については取締役会で議論し、決定します。

本業を通じて、これらの課題解決に取り組むことで、国連で採択されたSDGs（持続的な開発目標）達成への寄与、ひいては持続可能な社会の構築へ貢献していきます。

重要課題（マテリアリティ）の2030年5月期目標

重要分野	重要課題	評価指標 及び2030年5月期目標 ^{*1}	関連する SDGs	マテリアリティオーナー
(1) セキュリティと利便性の両立 利便性を確保した上で、全役職員を対象としたデータプライバシーの保護や情報セキュリティ対策を講じ、安全性の高いサービス提供を安定的に行います。	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	<ul style="list-style-type: none"> 重要なインシデント発生件数 0件 個人情報保護士取得率 80%以上の維持 	9 労働安全衛生 12 持続可能な消費	 取締役／執行役員／CISO／DPO／技術本部長 塩見 賢治 (→p.62 CISO/DPO/技術本部長メッセージ)
(2) 革新的なDXサービスで働き方を革新 ビジネスインフラになるべく、当社の強みであるデータ化技術を活用し、社会・経済の生産性を大きく向上させる革新的なDXサービスの開発・提供に取り組めます。	3. 生産性向上に寄与するDXサービスの推進 4. 革新的なビジネスインフラの創造	<ul style="list-style-type: none"> 当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数^{*2} 5億件 当社サービス利用者数^{*2} 2,000万人 	8 持続可能なエネルギー 9 労働安全衛生	 取締役／執行役員／COO 富岡 圭 (→p.40 COOメッセージ)
(3) 人材の多様性を尊重し、イノベーションを生み出す 出会いの力でビジネスの課題解決につながるイノベーションを生み出すため、多様性に富んだ全ての人材が活躍できる機会の創出や環境の整備を推進します。	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	<ul style="list-style-type: none"> リファラル採用比率 35% 「Unipos」^{*3} 投稿率 80% 女性管理職比率 30%以上 女性社員比率 45%以上 	4 質の高い教育をみんなに 5 性別平等 10 気候変動に具体的な対策を 17 持続可能な消費	 取締役／執行役員／CHRO 大間 祐太 (→p.52 CHROメッセージ)

*1 当社単体の実績・目標を記載しています。 *2 「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計しています。
*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です。

(4) 急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立 コーポレートガバナンスの強化やコンプライアンスの徹底により、事業成長を支える経営基盤の強化を推進します。	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	<ul style="list-style-type: none"> 女性取締役比率 30%以上 重大なコンプライアンス違反件数 0件 コンプライアンス関連の研修受講率 100% 	16 持続可能な消費	 取締役／執行役員／CFO 橋本 宗之 (→p.32 CFOメッセージ)
(5) 事業活動を通じた自然環境の保全 DXの推進やペーパーレス化の支援、環境に配慮したサービスの導入等、事業活動を通じて気候変動問題への対応に取り組むことで、自然環境の保全を推進します。	9. 気候変動問題への対応 10. 自然資源の効率的活用	<ul style="list-style-type: none"> スコープ1+2^{*4} カーボンニュートラル 当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数^{*2} 1.2億件 	12 持続可能な消費 13 気候変動に具体的な対策を 15 持続可能な消費	 代表取締役社長／CEO 寺田 親弘 (→p.10 CEOメッセージ)

重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス

重要課題の特定プロセス①	重要課題の特定プロセス②	重要課題の特定プロセス③
重要課題候補の選定 SASB (Sustainability Accounting Standards Board) のガイドラインやSDGs (持続的な開発目標) におけるゴール・ターゲットを参照したほか、当社取締役や機関投資家との対話・議論等を通じて、当社グループに関連性が高い重要課題候補を選定しました。	課題の重要性評価 プロセス①で選定した各課題について、「持続可能な社会を実現する上での社会(ステークホルダー)にとっての重要性」と、「当社グループがビジョンの達成や事業成長を実現する上での重要性」の2軸の観点で、当社の全取締役が個別に評価を行いました。	取締役会での議論・決定 プロセス②での評価結果について、取締役会で議論・審議を行い、5つの分野に整理される10の重要課題を特定しました。

Sansanのマテリアリティに関する外部有識者コメント



野村證券株式会社
IBビジネス開発部 兼
サステナブル・ファイナンス部
エグゼクティブ・ディレクター

林田 稔

取締役／執行役員／CHRO
大間 祐太
(→p.52 CHROメッセージ)

我が国の低い労働生産性という社会課題解決に向けて、Sansan株式会社は企業理念「出会いからイノベーションを生み出す」に基づき、同社のビジネスモデル「出会い×アナログ to デジタル」を通じて「社会全体のDX化」「生産性の高い企業活動」等の社会インパクトを生み出し、目指すビジョン「ビジネスインフラになる」を実現するという価値創造ストーリーを描いています。昨年、マテリアリティに関する取り組みを進めてきたことで、ステークホルダーに対して価値創造ストーリーを具体性を持って語ることはできないのでしょうか。社会インパクト創出に直結する同社固有のマテリアリティと経営基盤となるマテリアリティのバランスも良く、各取り組みの実効性を担保すべく、マテリアリティオーナーと野心的な目標・指標を設定されたことは評価されると思います。「革新的なビジネスインフラの創造」というマテリアリティに取り組むことで、同社だけでなく社会においての重要なマテリアリティとなって、同社のビジョン実現に近づき、我が国の労働生産性が向上されることを期待しています。

*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排出量を集計しています。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排出量を集計しています。

価値創造モデル

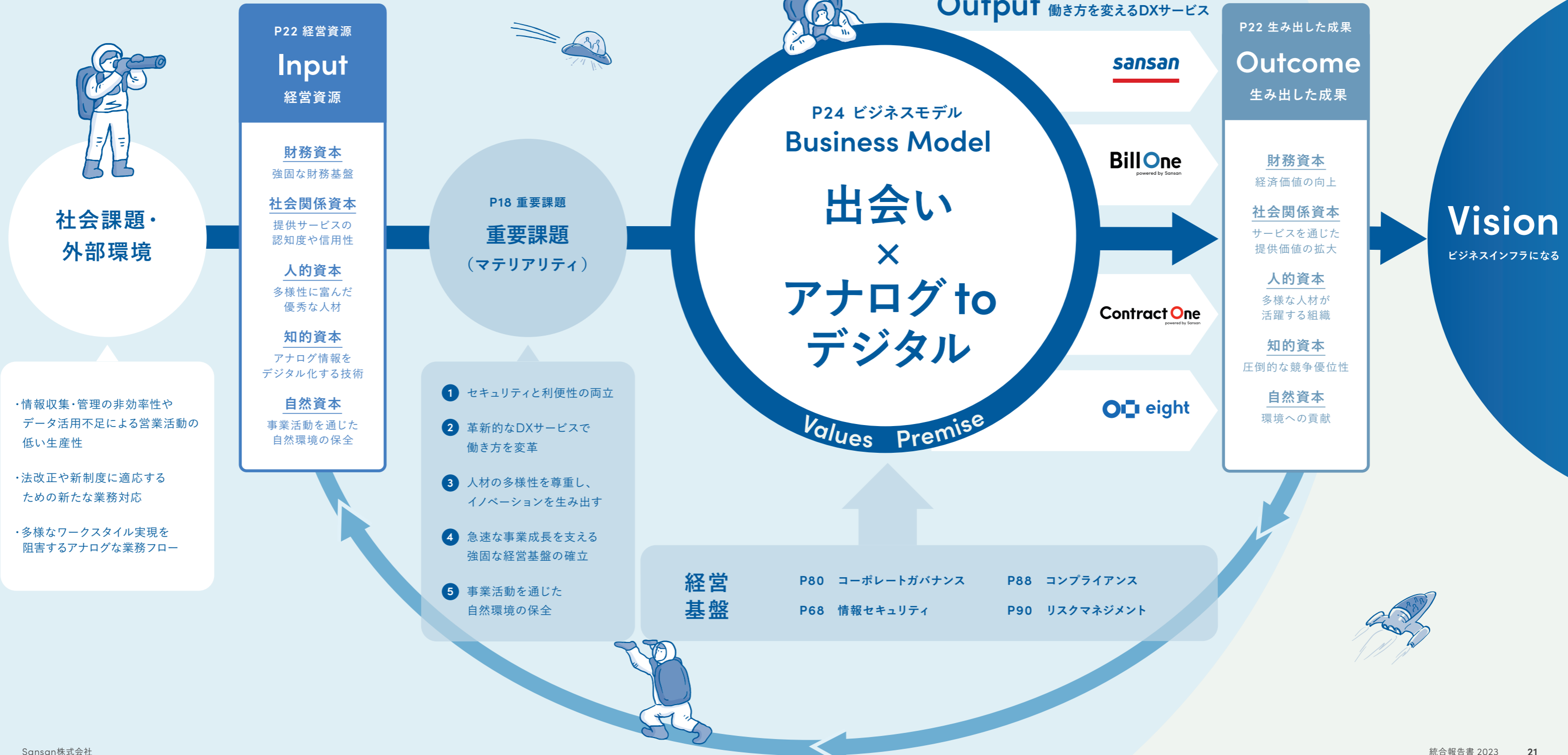
当社グループは、ミッションや重要課題(マテリアリティ)、経営基盤等に支えられたユニークなビジネスモデルに対して、人的・知的資源等の無形資産等を投入することで、企業やビジネスパーソンの働き方を変えるDXサービスを生み出し、社会課題の解決に向き合っています。これらの営みによる成果や社会への価値提供を通じて、ビジョンの実現を目指しており、継続的かつ持続的に価値創造が可能となるサイクルを構築しています。

P2 企業理念
企業理念

Mission 出会いからイノベーションを生み出す

P44 事業別戦略

Output 働き方を変えるDXサービス



経営資源と生み出した成果

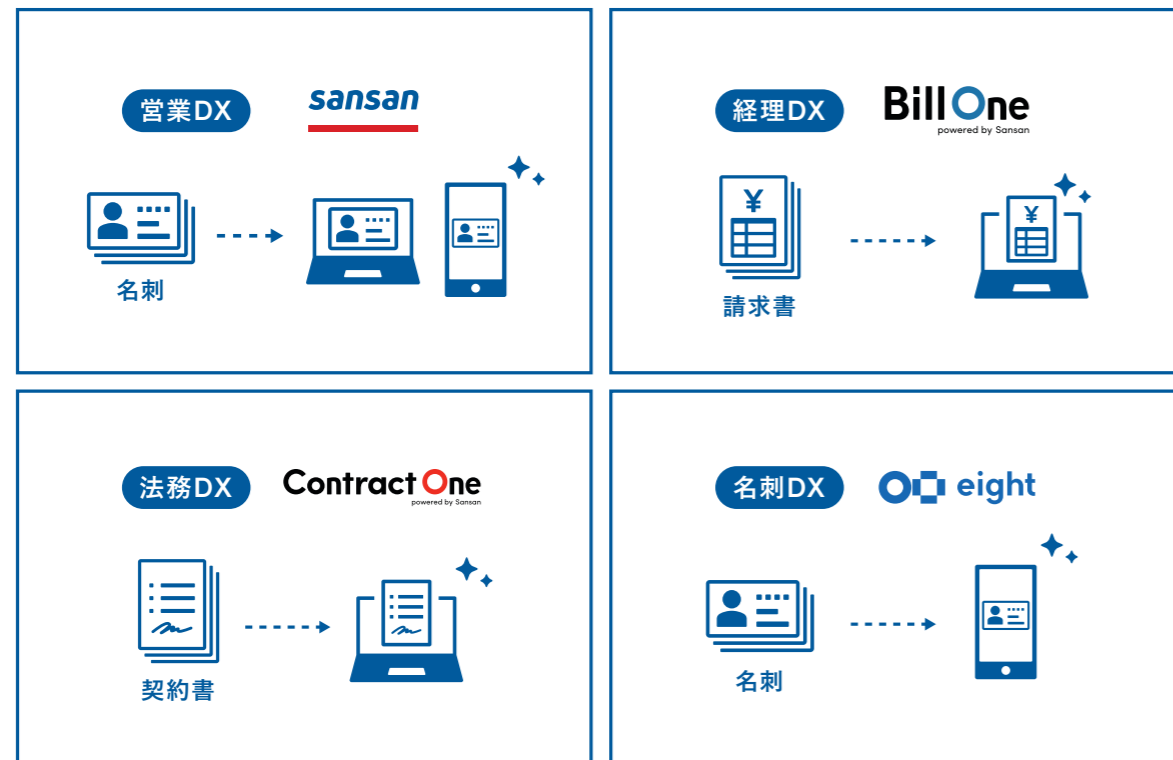
当社グループでは、掲げる重要課題(マテリアリティ)に向き合い、優秀な人材や高度な技術等のさまざまな資本をビジネスモデルに投入した結果、経済価値の向上をはじめとした多くの成果を創出しています。今後のさらなる成長実現のために必要な資源やその対応策、関連する重要課題について資本別に関係性を整理しています。

資本分類	財務資本	社会関係資本	人的資本	知的資本	自然資本
Input 経営資源	強固な財務基盤 <ul style="list-style-type: none"> 資産合計 31,200百万円 現金及び預金 21,114百万円 株主資本 12,454百万円 	提供サービスの認知度や信用性 <ul style="list-style-type: none"> 「Sansan」の高い認知度 当社サービスに対する信用性 	多様性に富んだ優秀な人材 <ul style="list-style-type: none"> 連結従業員数 1,399名 STEM部門従業員数^{*5} 420名 「Unipos」の利用^{*6} セキュリティ意識向上に対する取り組み 	アナログ情報をデジタル化する技術 <ul style="list-style-type: none"> 99.9%の精度を実現するデータ化の仕組み AI・画像認識技術 	環境負荷低減に関する取り組み <ul style="list-style-type: none"> 当社サービスのペーパーレス機能の提供 植樹活動「Scan for Trees」
	売上高成長率の最大化を目指し、成長機会に応じた機動的かつ積極的な投資が必要なフェーズであることから、強固な財務基盤を構築しています。事業成長と財務健全性のバランスを安定的に保ちながら、適切な投資戦略を実行しています。	2013年からの継続的なテレビCMの放映により、「Sansan」は国内におけるBtoBサービスの中で、高い認知度を獲得しています。また、これまでのサービス運営の実績により、当社が手がける各種サービスに対して、利用企業からの高い信用を獲得しています。	価値創造の源泉は人材であると考え、優秀な人材の採用強化に努めています。また、社内で称賛された事例の可視化を通じ、会社文化の浸透や従業員のエンゲージメント向上を図っています。そのほか、情報セキュリティ対策として、全役職員に個人情報保護士資格の取得を義務付けています。	高い精度と早いスピードを実現しながらアナログ情報をデジタル化する技術は、当社サービス共通の強みです。AIや画像認識技術の開発、磨き込み等によってデータ化の仕組みをさらに改善することで、さまざまなビジネス領域にも応用可能となっており、展開事業の拡大に寄与しています。	当社グループでは、DXの推進やペーパーレス化の支援、環境に配慮したサービスの導入等、事業活動を通じて気候変動問題や自然資本の効率的な活用といった課題に取り組んでいます。
Outcome 生み出した成果	経済価値の向上 <ul style="list-style-type: none"> 売上高 25,510百万円 5年間の年平均売上高成長率 28.3% 売上総利益率 85.6% 	サービスを通じた提供価値の拡大 <ul style="list-style-type: none"> 当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数^{*1} 1.9億件 サービス総利用者数^{*1} 573万人 サービス総契約件数 約1.4万件^{*2} 「Sansan」市場シェアNo.1^{*3} 「Bill One」市場シェアNo.1^{*4} 重要なインシデント発生件数 0件 	多様な人材が活躍する組織 <ul style="list-style-type: none"> リファラル採用比率 12.0% 「Unipos」^{*6} 投稿率 59.6% 女性管理職比率^{*7} 17.8% 女性社員比率^{*7} 34.9% 個人情報保護士取得率^{*7} 88.0% 	圧倒的な競争優位性 <ul style="list-style-type: none"> 当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数^{*2} 1.9億件 アナログ情報の自動デジタル化率 特許件数 10件(出願中 38件) 	環境への貢献 <ul style="list-style-type: none"> 当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数^{*1} 0.1億件 スコープ1+2 GHG排出量^{*8} 851t-CO₂ 累計植樹本数 14,787本(2023年9月時点)
	連結売上高は「Sansan」の堅調な成長や「Bill One」の高成長等によって過去最高の実績となり、5年間の年平均成長率は28.3%となりました。また、事業運営の工夫等、原価の低減に取り組み、売上総利益率は80%中盤の高水準を維持しました。	働き方を変えるDXサービスの提供に向け、各サービスの機能強化や拡販に取り組んだ結果、主要サービスを通じたアナログ情報のデジタル化件数は1.9億件、利用者数の合計は573万人となりました。また、「Sansan」「Bill One」とも順調に契約件数が増加し、No.1の市場シェアを獲得しています。	リファラル採用(社員による人材紹介)の活用等を通じた多様な人材の獲得や育成の強化に取り組んだ結果、SaaS営業やマーケティング活動において高いノウハウを保有する組織を構築しています。また、多様性を尊重し、働く環境の整備を進めてきた結果、女性管理職比率は17.8%、女性社員比率は34.9%となっています。	データ化の仕組みを支える各種技術の研究開発に取り組んだ結果、テクノロジーだけを用いた自動データ化率が向上したことに加え、サービスの普及拡大も進んだ結果、当社サービスの利用を通じたアナログ情報のデジタル化件数は1.9億件となりました。また、ビジネスデータの活用に関する研究開発にも取り組んでおり、各サービスの競争優位性を高めるさまざまな特許を取得しています。	サービスの普及拡大や環境負荷の低減につながる機能の利用促進に取り組んだ結果、当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数は0.1億件となりました。また、森や水等の自然環境を豊かにする取り組みとして、国内の被災地に対し植樹活動を行っており、2023年9月時点での累計植樹本数は14,787本となりました。
不足資源と対応策	現状の事業運営を行う上で必要な資金は十分に確保していますが、新たな事業の創出やM&A戦略の積極的な活用等により保有現預金以上の資金ニーズが発生した場合は、資源の不足が生じます。そのため資金調達手段の柔軟な選択を可能にし、財務基盤の強化を図る必要があります。	これまで当社サービスにおいて、重要なインシデントが発生したことはありませんが、重要なビジネスデータを扱う以上、常にサービスの信用性を高めていく必要があります。そのため、情報セキュリティをはじめとした各サービスにおけるリスク管理や対応策の整備を徹底的に進めています。また、当社グループの認知度やブランド力の強化に向けたマーケティング活動を行っています。	当社グループのこれまでの成長は、人材に支えられてきたものですが、今後のさらなる成長実現に向けては、優秀な人材をより多く採用していく必要があります。2024年5月期においては、約420名の採用を計画しており、経営の最重要課題として取り組んでいます。	今後、海外展開を含めたさらなるサービス拡大や新規サービスの創出を実現していくためには、既存技術の高度化のみならず、新たな技術を獲得していく必要があります。そのため、さまざまな分野における経験や知識を保有するエンジニアリング人材の獲得に向け、採用活動や働く環境の整備に取り組んでいます。	当社グループのGHG排出量はビジネスモデルや業種の性質上、他業種と比べて大きくはありませんが、事業拡大に伴って、排出量自体は拡大していく可能性があります。そのため、カーボンニュートラルの実現に向けた各種施策に取り組んでいます。また、当社サービスのさらなる普及拡大を通じて、環境へ与えるプラスの影響を高めています。
関連する重要課題 (マテリアリティ)	<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上に寄与するDXサービスの推進 革新的なビジネスインフラの創造 	<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上に寄与するDXサービスの推進 革新的なビジネスインフラの創造 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 コーポレートガバナンスの強化 コンプライアンスの徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 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 データプライバシーの保護と情報セキュリティの徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動問題への対応 自然資源の効率的活用 生産性向上に寄与するDXサービスの推進 革新的なビジネスインフラの創造

*1 「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計 *2 「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight Team」の有料契約件数の合計値 *3 「営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2023」(2022年12月 シード・プランニング調査) *4 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)
*5 STEM部門の従業員数は、当社及び当社子会社のSansan Global Pte. Ltd.の正社員・契約社員のうち、エンジニア職、研究開発職、クリエイター職を対象として算出しています。 *6 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を利用しています。 *7 当社の単体実績を記載しています。 *8 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排出量を集計しています。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排出量を集計しています。

ビジネスモデル

当社グループのビジネスモデルは、人や企業のビジネスにおける出会いに注目し、そこで生じる業務効率化や生産性の向上といった各種課題に対して、アナログ情報をデジタル化し、データの活用を促進するという手法で解決に導く特徴を有しています。日本国内では、多くのビジネスシーンにおいて、未だアナログで非効率な業務が山積していることから、このビジネスモデルはさまざまなビジネス領域に適用できる高い汎用性があるものと捉えています。



働き方を変えるDXを実現

共通するビジネスモデル

当社グループでは、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サービスを提供しています。具体的には、営業活動や請求、契約業務といった分野においてサービスを展開しており、これらは共通するビジネスモデルで成り立っています。また、各サービスは当社が掲げるミッションに基づき、いずれもビジネスにおける人や企業との「出会い」に関連したものとなっている点が特徴です。その上で、多様な企業情報や顧客との接点情報をはじめ、請求や契約業務において発生する書類等のアナログ情報をデジタル化し、データとしての活用を推進することで、企業やビジネスパーソンの業務効率化や生産性向上に寄与するものとなっています。

このサービスを通じた価値提供は、クラウドソフトウェアにテクノロジーと人力によってアナログ情報をデジタル化する技術を組み合わせ、独自の手法によって実現しています。いずれも高いセキュリティの下で運営がなされており、これまで培ってきたサービスに対する安全性や信用度は当社グループの重要な事業基盤となっています。また、アナログ情報を迅速かつ正確にデータ化する技術は、さまざまなビジネス領域に

適用が可能な、高い汎用性のある当社グループ最大の競争優位性です。当社グループは創業以来、アナログ情報のデジタル化に向き合い、99.9%のデータ化精度とスピードの両立を実現するに至るまで技術を磨き上げてきました。この結果、創業事業である「Sansan」は、法人向けクラウド名刺管理サービス市場においてシェアNo.1^{*1}のサービスに成長したほか、2020年に開始した「Bill One」も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^{*2}を獲得しています。

日本にはアナログに起因する多くの社会課題が山積しており、各企業が喫緊の課題対応としてDX化を進めてはいるものの、その業務フローには未だ多くの非効率が存在します。したがって、デジタル化による効率化の余地が大きく残されており、アナログ情報をデジタル化する技術に支えられた当社グループのビジネスモデルには高い持続可能性があるものと捉えています。

*1 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2023 (2022年12月 シード・プランニング調査)

*2 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)

当社グループが提供する主なサービス/オプション機能

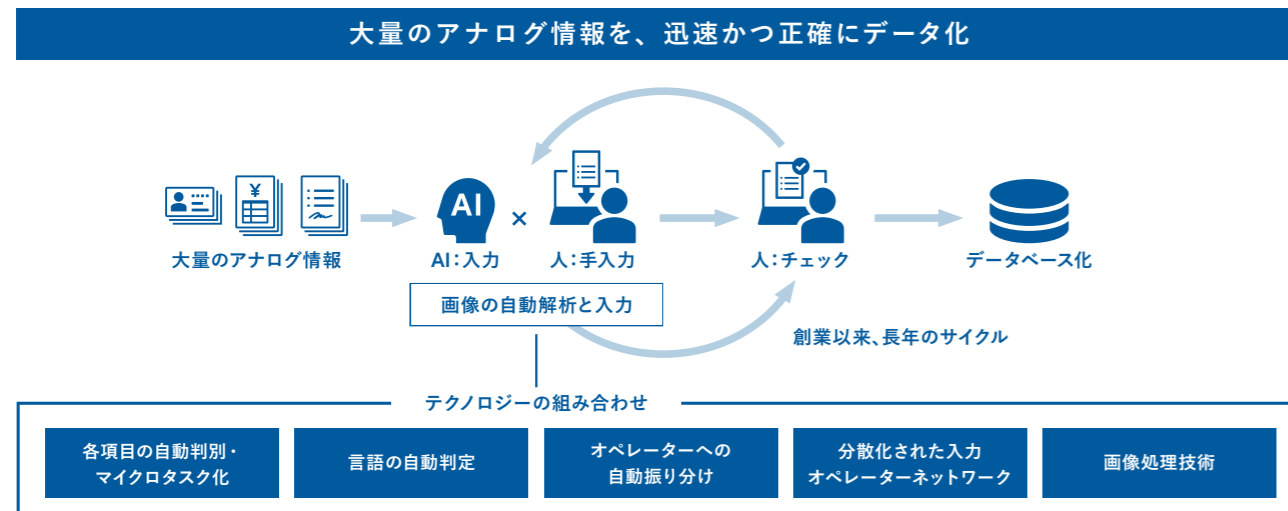
サービス/オプション名 (提供開始時期)	ビジネス領域	効率化が可能なアナログ業務	デジタル化するアナログ情報
営業DXサービス 「Sansan」 (2007年)	企業の営業活動	・紙の名刺の管理 ・分散しているさまざまな接点情報の活用、管理	・名刺 ・メール ・ウェブサイトのお問い合わせ ・セミナー ・電話
インボイス管理サービス 「Bill One」 (2020年)	企業の請求書関連業務	・紙の請求書に関連する業務 ・各種法制度への対応	・請求書
法人カード 「Bill Oneビジネスカード」 (2023年)	企業のクレジットカード 支払い業務	・紙の証憑に関連する業務 ・各種法制度への対応	・クレジットカード支払い時における証憑 ・クレジットカード明細情報
契約データベース 「Contract One」 (2022年)	企業の契約書業務	・紙の契約書に関連する業務 ・各種法制度への対応	・契約書
名刺アプリ 「Eight」 (2012年)	個人のビジネス活動	・紙の名刺の管理 ・人脈管理	・名刺

アナログ情報をデジタル化する仕組み・テクノロジー

当社サービスでは、AI技術と人による手入力の組み合わせによって、アナログ情報のデジタル化を行っています。現在、世界に普及しているどのOCR(光学文字認識技術)を用いたとしても、それだけで99.9%のデータ化精度を実現することは困難であるため、必ず人の力で精度を補完する必要があります。

当社グループでは、AI技術の研究等によって機械での自動データ化比率を高めると同時に、数十万人のオペレーターによる手入力を効率的に組み合わせることで、大量のアナログ情報を低コストかつスピーディーに正しくデータ化するオペレーションを構築しています。

アナログ情報のデータ化フロー



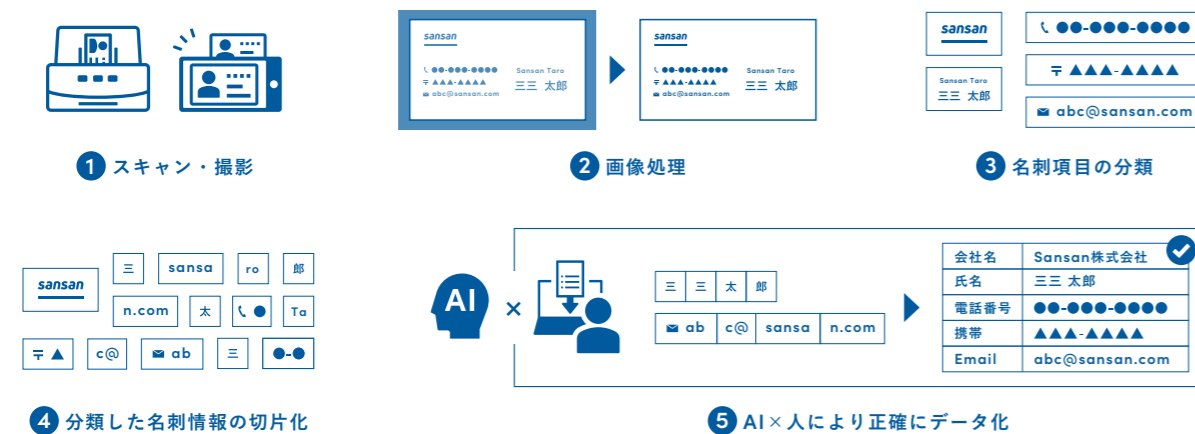
高精度なデータ化技術を支える研究開発とシステム構築

「Sansan」と「Eight」での名刺の正確なデータ化は、研究開発部門でのAI技術研究や、データ化オペレーション部門での仕組み作り、システム開発等によって支えられています。

現在は、名刺のデジタル化をコア技術として、「Bill One」や「Contract One」等の他領域に拡張し、各帳票の高度なデータ化オペレーションフローの構築に取り組んでいます。

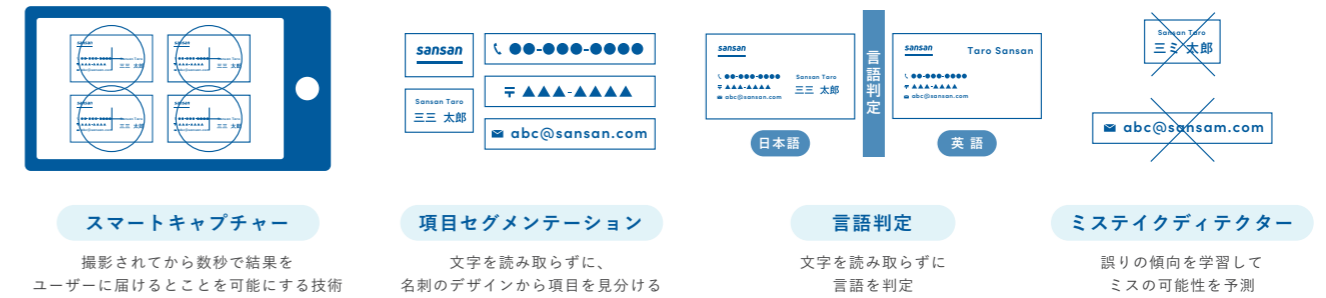
名刺データ化システム「GEES」

大量のアナログ情報をセキュアな状態で、正確かつ効率的にデータ化する当社独自のオペレーションシステムです。



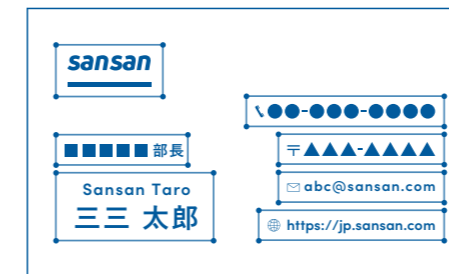
画像認識技術

独自に開発した画像認識技術やAIの活用によって、アナログ情報を高速かつ高精度でデータ化しています。



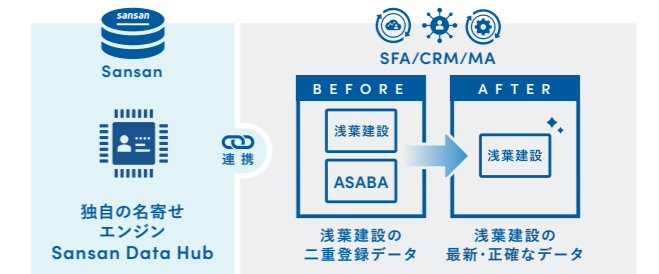
NineOCR(名刺に特化したOCRエンジン)

メールアドレスを99.7%以上の精度でデータ化する独自のOCRで、名刺全項目の適用に向けた開発を進めています。



名寄せ

同姓同名、同一企業名の情報を識別・統合してデータを整理する技術です。



帳票(請求書・契約書)からの項目抽出

請求書や契約書の帳票データ化をするに当たって、帳票特有のテキストとレイアウトを考慮した情報抽出技術を活用し、機械による自動でのデータ化率を高めています。



*3 グラフニューラルネットワークの略称で、GNNを適用することで情報の構造(社名の下に値段が配置されている等)を把握することができます。

テクノロジーによるデータ化オペレーションの進化

創業当初の「Sansan」での名刺データ化は、全て人で行われており、名刺1枚に2名のオペレーターが完全にデータ一致するまで入力作業をすることで正確な精度を担保していました。しかし、このオペレーションフローでは増大するデータ化需要に対して、入力の効率化や人員確保のスピードが追いつかず、サービス成

長の足かせとなっていました。そこで、研究開発組織を設置し、データ入力の簡易化による人材オペレーション最適化や機械学習を通じたAIの活用に取り組みました。この結果、現在の「Sansan」の自動データ化率は約80%までに上昇し、1枚当たりのデータ化にかかる費用は創業時に比べて20分の1以下を実現しています。

社会的価値

当社グループが提供するDXサービスは、ユーザーの生産性を大きく向上させるものであり、これらサービスがビジネスシーンにおいてより多くの人に使われ、必要不可欠なものとして認識されている状態、すなわちビジネスインフラとして機能している状態こそが、当社サービスが社会や経済に与えるポジティブインパクトを最大化できている状態であると捉えています。このような考えの下、事業活動を通じた持続的な社会価値の向上に向けて、さまざまな取り組みを行っています。

重要課題(マテリアリティ)

当社グループでは、2022年に特定した5つの重要分野のうち、「革新的なDXサービスで働き方を革新」において「生産性向上に寄与するDXサービスの推進」と「革新的なビジネスインフラの創造」を重要課題として掲げています。これら課題への

対応を進める上では、2030年5月期をゴールとした長期的な定量目標を定めており、「当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数5億件」「当社サービス利用者数2,000万人」の達成を目指しています。

マテリアリティ目標

重要分野	重要課題	2030年5月期目標		2023年5月期実績
革新的なDXサービスで働き方を革新	生産性向上に寄与するDXサービスの推進	当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数 ^{*1}	5億件	1.9億件
	革新的なビジネスインフラの創造	当社サービス利用者数 ^{*1}	2,000万人	573万人

*1「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計しています。

社会的価値の測定とモニタリング

当社サービスが社会に与えるポジティブインパクトは、企業やビジネスパーソンのビジネス課題の効率的な解決を通じて、社会全体の生産性を大きく改善し、経済価値を向上させることであると捉えています。しかしながら、一般的に社会や経済の変化を意図した活動は、短期的にも長期的にもさまざまな影響をもたらすものであり、その全てを網羅した正確なインパクトの測定は困難です。そのため、当社グループでは「SDG

Compass」等に基づき、社会的価値を測定する上での代替指標として、当社サービスが利用された結果である「当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数」及び当社サービスの普及状況である「当社サービス利用者数」を設定しました。なお、本指標の達成状況については、マテリアリティオーナーである取締役/執行役員/COOが定期的に進捗状況をモニタリングしており、さまざまな施策についても議論しています。

- 生産性向上に寄与するDXサービスの推進

重要課題である「生産性向上に寄与するDXサービスの推進」は、事業内容に密接した独自課題であり、評価指標には「当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数」を設定し

ています。本指標は、2023年5月期の実績が1.9億件となったことを踏まえ、2030年5月期は、野心的な水準である5億件の達成を掲げています。

- 革新的なビジネスインフラの創造

重要課題である「革新的なビジネスインフラの創造」は、当社グループが掲げるビジョンそのものであり、当社にとって重要性が高い課題です。本課題の評価指標には「当社サービス

利用者数」を設定しており、2023年5月期の実績は573万人となりました。2030年5月期においては、野心的な水準である2,000万人の達成を目指しています。

サービスが提供する社会的価値



- 「Sansan」の導入により、営業マネジメント変革を推進

日本通運株式会社

同社は、顧客情報や拠点間での商談情報の全社共有により、データドリブンな営業体制の構築に成功したユーザーです。同社では、データ活用による効果的な営業活動の重要性を認識していたものの、顧客情報を組織的に管理し、有効活用する方法やツールが社内がないことが足かせとなっていました。そこで、全社での情報共有を目的に「Sansan」の導入を決定し、経営層のコミットメントの下、活用推進に取り組みました。この結果、「Sansan」上の100万件超の企業情報と、同

社独自の顧客との接点情報を組み合わせ、社内の人脈情報を十分に活かした営業シナリオを作成する等、営業担当者の提案の幅を広げることができました。また、同社では同一顧客に対して複数の営業窓口が存在するため、拠点間での情報共有に課題がありましたが、「Sansan」のコンタクト機能を活用することで、即時に情報共有が可能となり、最新情報を基にした担当者同士での営業戦略相談や上長からのスピーディなフィードバックが可能な環境を構築することができました。



- 「Bill One」の活用を通じた経理業務の高度化

日本政策投資銀行

膨大な紙の請求書を受領する同行は、「Bill One」の導入によって、生産性向上に成功したユーザーです。同行は「デジタル化を活用した業務の高度化」に向けて、さまざまな業務効率化を推進する中で、アナログな経理業務に課題を抱えていました。現場では年間約2万枚に及ぶ紙の請求書を受領していたことから、郵送で届く請求書の処理のためにリモートワークができず、手入力や目視によるシステム作業に膨大な工数を割っていました。また、電子帳簿保存法の改正やインボイ

ス制度に対応する必要性から、今後さらに経理担当者の工数が増える懸念があり、業務フローの抜本的な見直しを迫られていました。加えて、金融業という特性上、高いセキュリティレベルが必要です。そこで、同行は、これまでの「Sansan」の実績を参照し、紙の請求書のデータ化における正確性とサービスへの信頼感を決め手に「Bill One」の導入を決定しました。「Bill One」の活用により、同行は紙の請求書にまつわる年間4,000時間の工数削減を見込んでいます。