

sansan

IR Day

「Sansan」「Bill One」 成長戦略

Sansan株式会社 2024年2月15日



Bill One
powered by Sansan





富岡 圭

取締役／執行役員／COO

日本オラクル株式会社に入社し、上海やバンコクを拠点にグレーターチャイナ（中国、香港、台湾）、東南アジア、インドのマーケット開拓を担当。2007年にSansan株式会社を共同創業し、営業DXサービス「Sansan」の事業を指揮する。現在はCOOとして「Sansan」をはじめ、BtoB SaaS事業を統括。2023年から、Sansan Global Pte. Ltd. のCEOに就任。

1 はじめに

2 営業DXサービス「Sansan」の成長戦略

3 インボイス管理サービス「Bill One」の成長戦略

1 はじめに

2 営業DXサービス「Sansan」の成長戦略

3 インボイス管理サービス「Bill One」の成長戦略

国内SaaS市場の可能性

2023年度予測

日本エンタプライズ
IT支出市場 (1)

28.5兆円
前年同期比 4.7%増

IT支出に占める
SaaS割合が
米国と同水準 (10.9% (2))
になった場合

3.1兆円

1.4兆円 前年同期比17.1%増

日本SaaS市場 (3)
(日本エンタプライズIT支出市場対比5.0%)

(1) 「日本の産業別エンタプライズIT支出予測」 ガートナージャパン株式会社

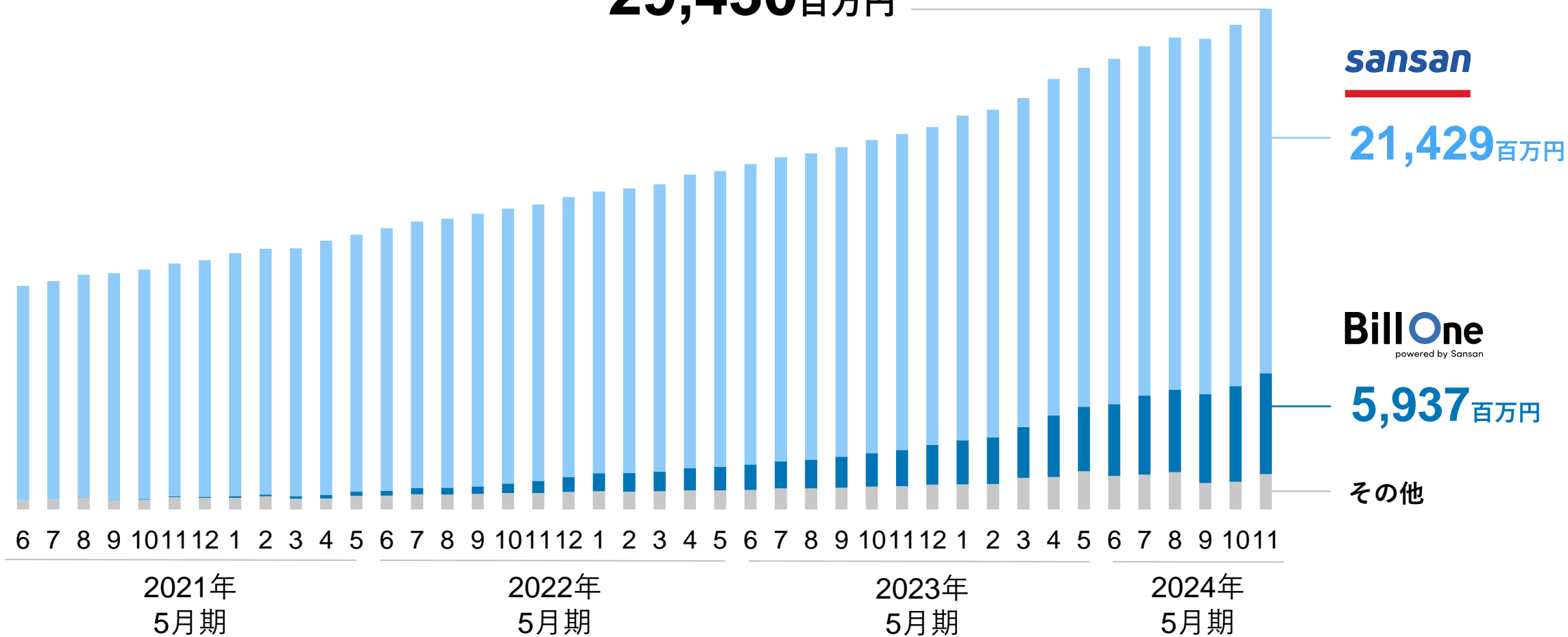
(2) 「United States IT Spending Market Outlook」 EMR、「Software as a Service – United States」 Statista Market Forecastより当社作成

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」 富士キメラ総研

連結ARR

2023年11月末時点連結ARR

29,430百万円



sansan

21,429百万円

Bill One
powered by Sansan

5,937百万円

その他

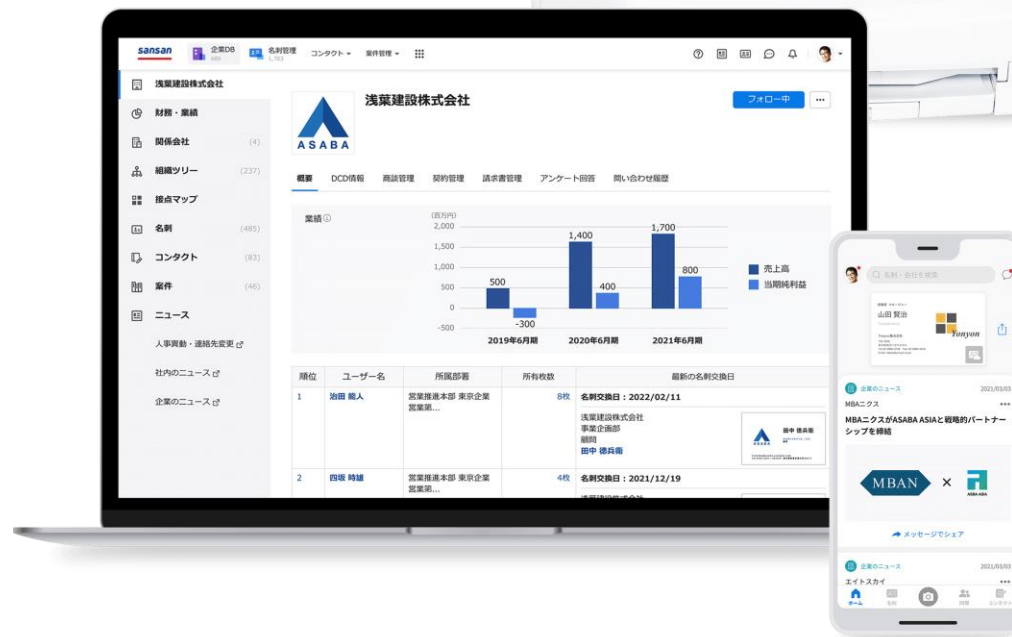
1 はじめに

2 営業DXサービス「Sansan」の成長戦略

3 インボイス管理サービス「Bill One」の成長戦略

営業DXサービス

sansan



接点情報の正確なデータ化により、社内の人脈を可視化

名刺作成 2
 タグ操作 ダウンロード リマインダー一覧 同一人物候補

すべて(58398) | 選択中(0) | データ化未完了(0) 482 件中 1~30件目 < > 名刺交換日順 ⚙️

<input type="checkbox"/>	会社名・氏名	部署・役職	連絡先	住所	所有者・名刺交換日
<input type="checkbox"/>	 <p>浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛</p>	営業本部 本部長	☎️ 33-0284-2267 ✉️ tanaka@example.co.jp	📍 東京都新宿区富久町482-3	 瀨上 文江 [営業部] 2022/12/12
<input type="checkbox"/>	 <p>三三ホールディングス株式会社 内田 徹也</p>	情報本部 本部長	☎️ 33-0031-0033 📱 072-9493-3273 ✉️ uchida@example.co.jp	📍 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル13F	 瀨上 文江 [営業部] 2022/12/12
<input type="checkbox"/>	 <p>さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎</p> <p style="background-color: #ccc; padding: 2px;">退職済み</p>	市場開発本部 法人第一営業部 部長	☎️ 33-2469-0396 📱 074-5983-4338 ✉️ yamano@example.co.jp	📍 東京都千代田区神田淡路町 3-357-7	 坂下 信夫 [産業・流通] 2022/12/12
<input type="checkbox"/>	 <p>あやめ情報システム株式会社 山田 弘晃</p>	ビジネスソリューション第1部 事業法人グループ 部長代理(財)	☎️ 33-0001-3628 📱 074-5983-4338	📍 東京都芳賀区野木山前 66-14-3	 坂下 信夫 [産業・流通] 2022/12/12

さまざまな企業情報を搭載

浅葉建設株式会社

ASABA 浅葉建設株式会社

概要 DCD情報 商談管理 契約情報 問い合わせ履歴

活動量

7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月

2022年

名刺交換 34 | メール 203 | 電話 54 | 面会 12

間設計から、住宅まで一気通貫して担う建設会社のハイオニア

業を得意とし、高度な技術とノウハウ、業界随一の技術研究所を有している。三本木再開発や八の内駅吉保仔、イチ原地区などの開発事業や海外でのプロジェクトにも実績が豊富である。海外を拠点に建設事業の推進を行い、既存事業の基盤強化や新規案件の開発・販売も手掛けている。また、石油製品、原油などの原油エネルギー事業において仕入販売・トレーディングからガソリンスタンドの一般消費者向け販売まで対応している。

住所 〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

URL http://www.asaba-kensetsu.exmple.com

電話番号 33-1288-0038

URL http://kensetsu-asaba.exmple

資本金(円) 1,000億 ~

従業員数 5,000 ~ 10,000

接点マップ

- 名刺 (485)
- コンタクト (83)
- 案件 (46)
- ニュース

企業情報

住所 〒754-0894 東京都新宿区富久町482-3

URL http://www.asaba-kensetsu.exmple.com

電話番号 33-1288-0038

URL http://kensetsu-asaba.exmple

資本金(円) 1,000億 ~

従業員数 5,000 ~ 10,000

氏名 田中 俊三

最新の名刺交換日 : 2019/12/27

役員・管理職 執行役員 開発本部長 内田 徹也

他5名の詳細を見る

売上高(円) 1,000億 ~ 3,000億

決算年月 2020/05

1980/12

設立年月 1980/12

売上高 当期純利益

2019年6月期 2020年6月期 2021年6月期

主業 土木建築サービス業

従業 土木事業 (造園工事業を除く)

建設事業 50%

卸売・小売業、飲食店 25%

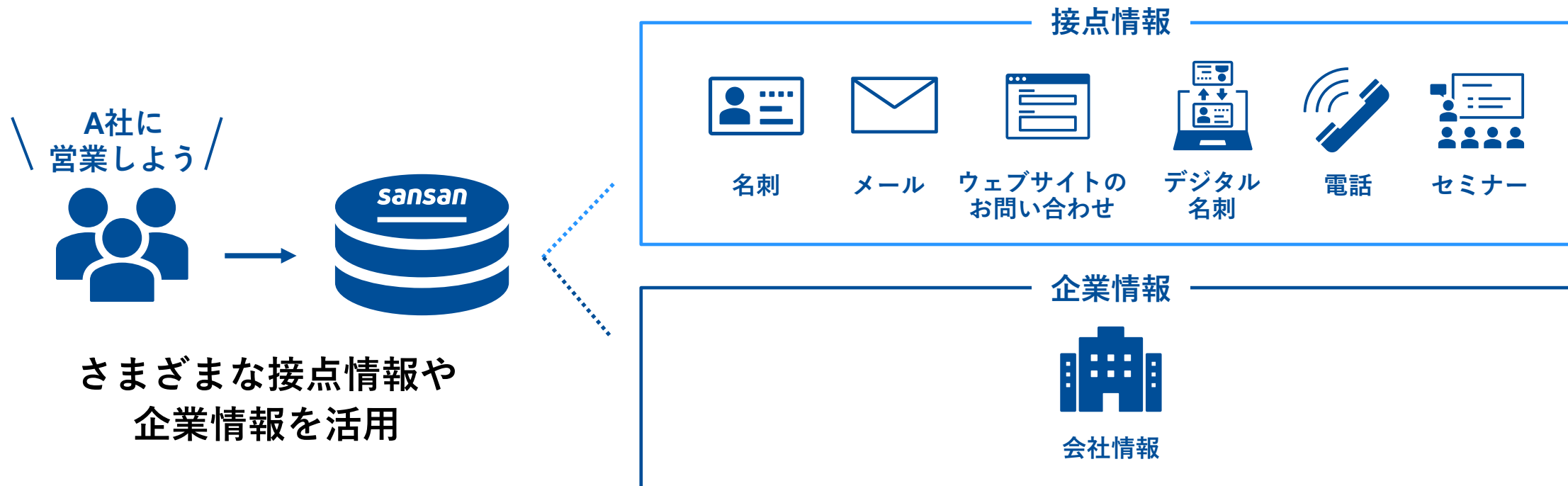
不動産 10%

(1)

(2)

(1)(2) 日本語版の提供のみの機能画面です。

サービス概要



営業活動の課題を解決

正しい顧客情報がないために
営業機会を逃している

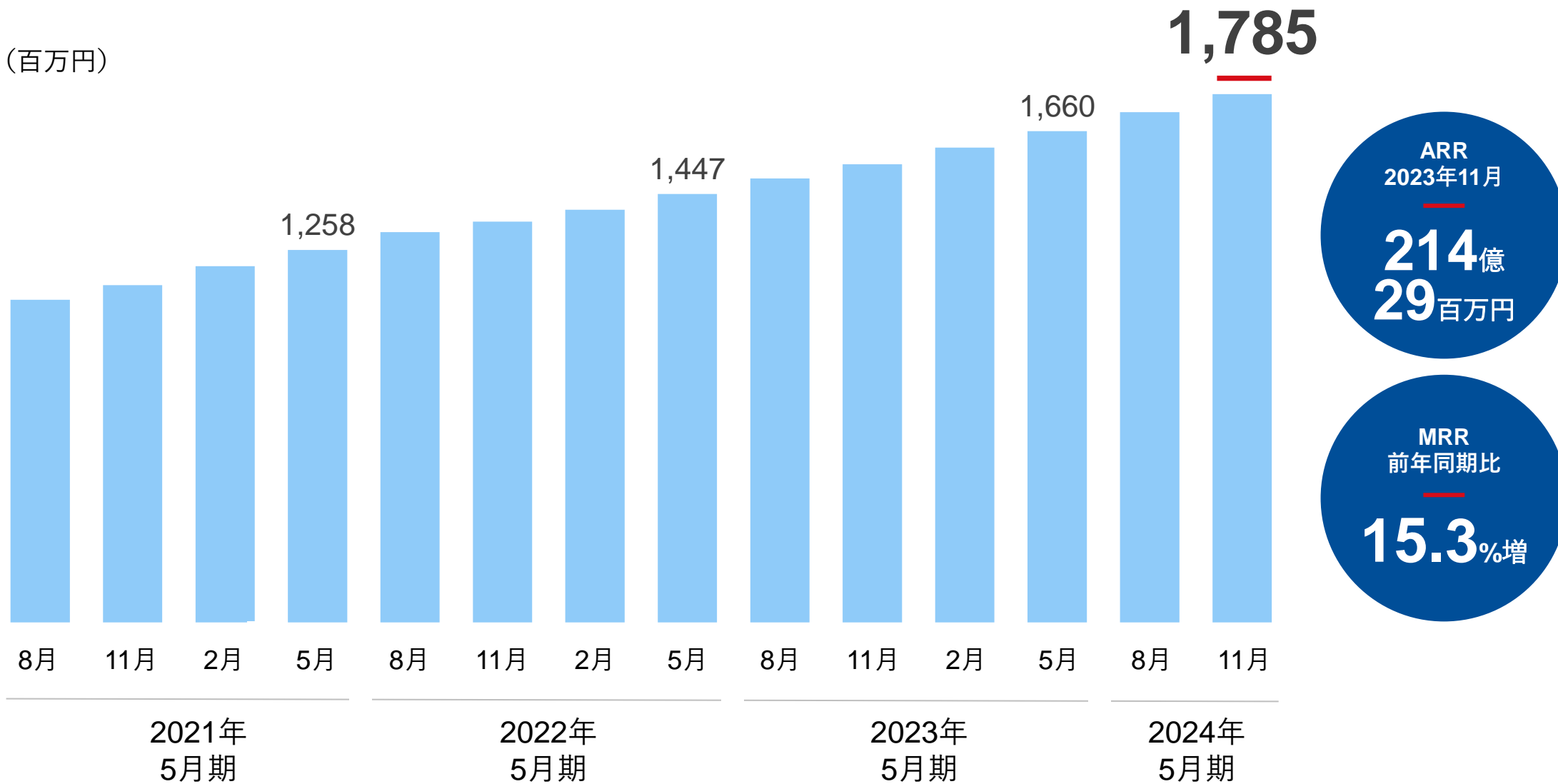


アナログな作業による
非効率性



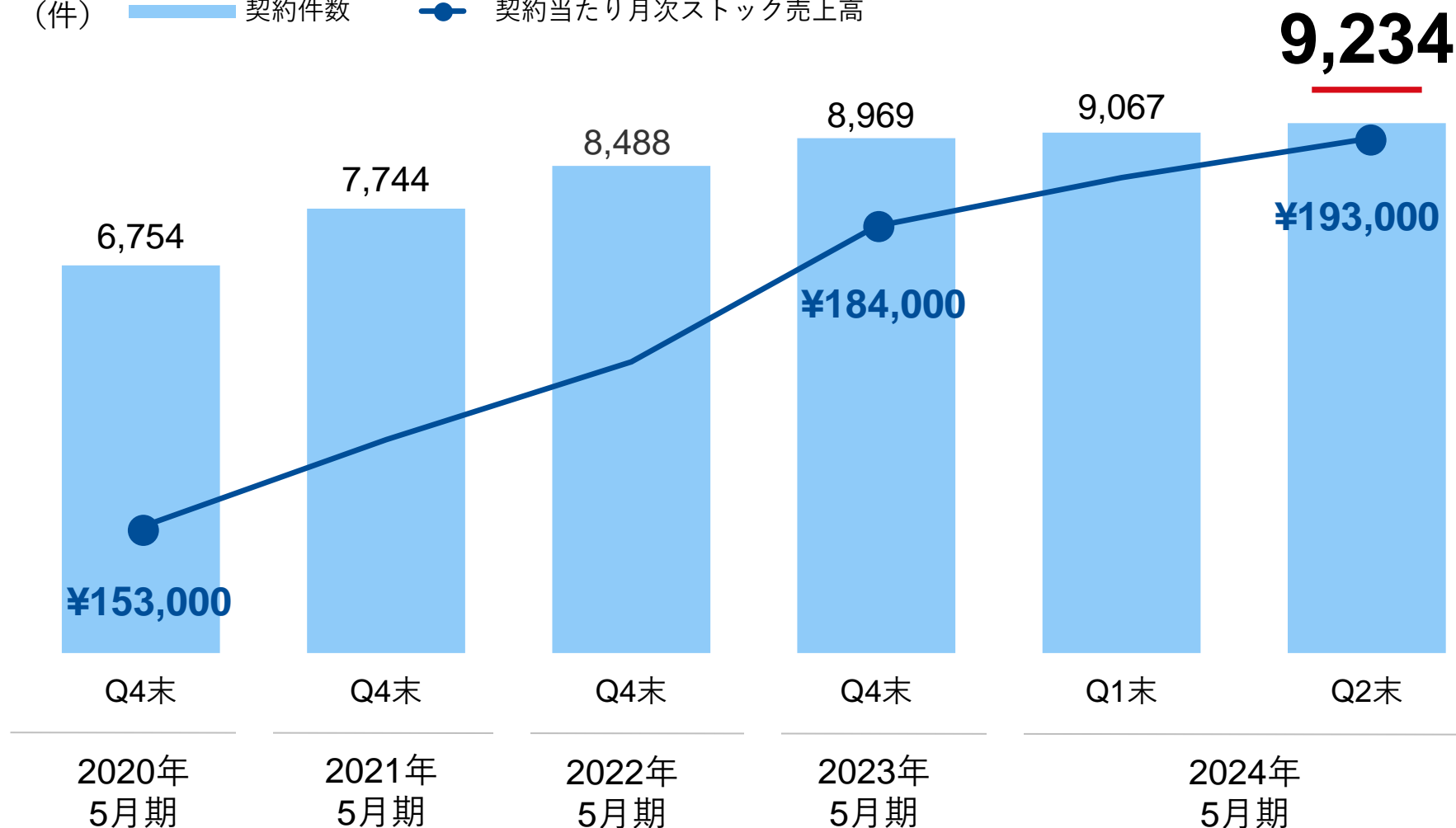
MRR

(百万円)



契約件数と契約当たり月次ストック売上高

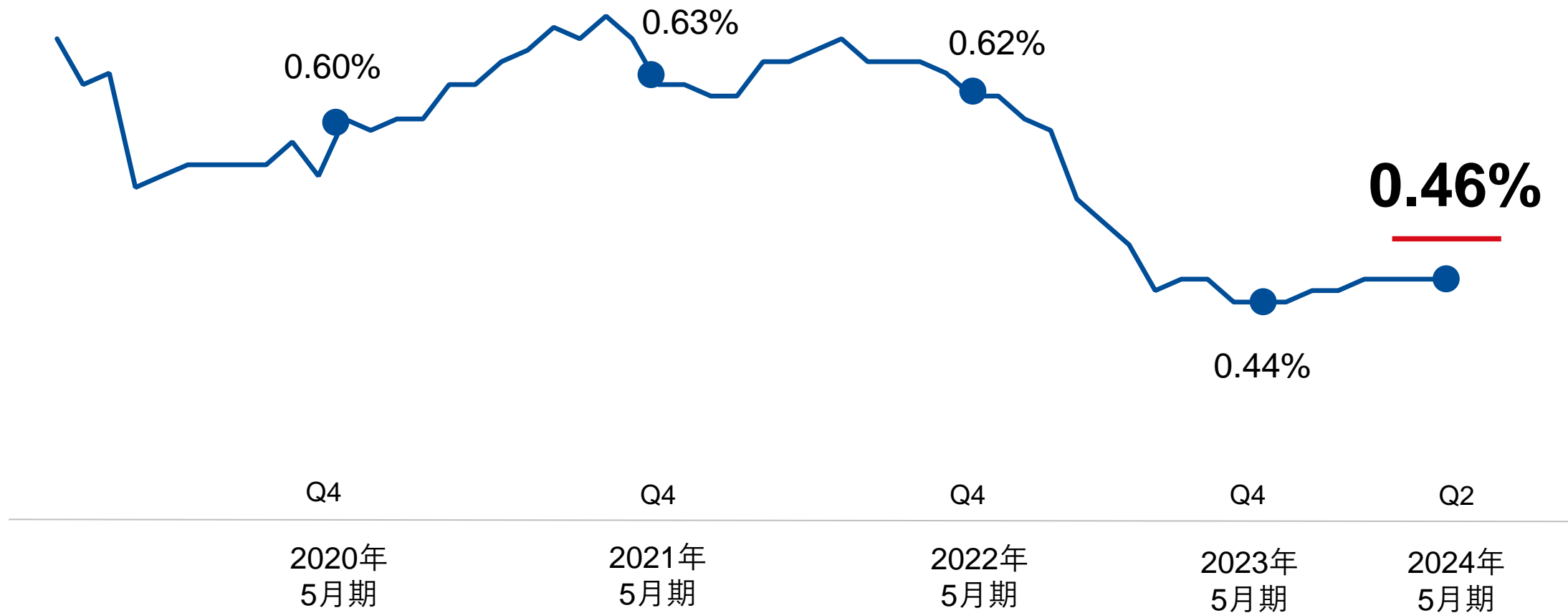
(件) 契約件数 契約当たり月次ストック売上高



契約件数
前年同期比
5.9%増

契約当たり
月次ストック売上高
前年同期比
9.0%増

直近12か月平均月次解約率(1)

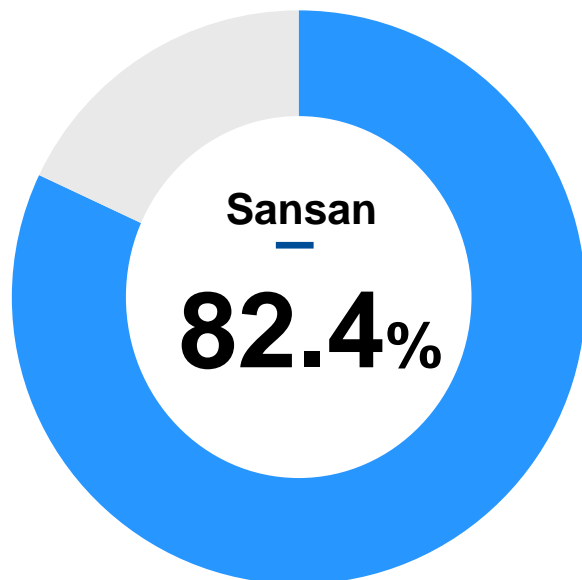


(1) 「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

圧倒的なシェアと盤石な顧客基盤

圧倒的な市場シェア

2022年売上高シェア (1)



盤石な顧客基盤



MIZUHO

NOMURA



Marubeni



ITOCHU

NEX NIPPON EXPRESS

TOYOTA

DENSO

Panasonic

AGC

SoftBank

NTT

FUJITSU

Orchestrating a brighter world
NEC

KIRIN

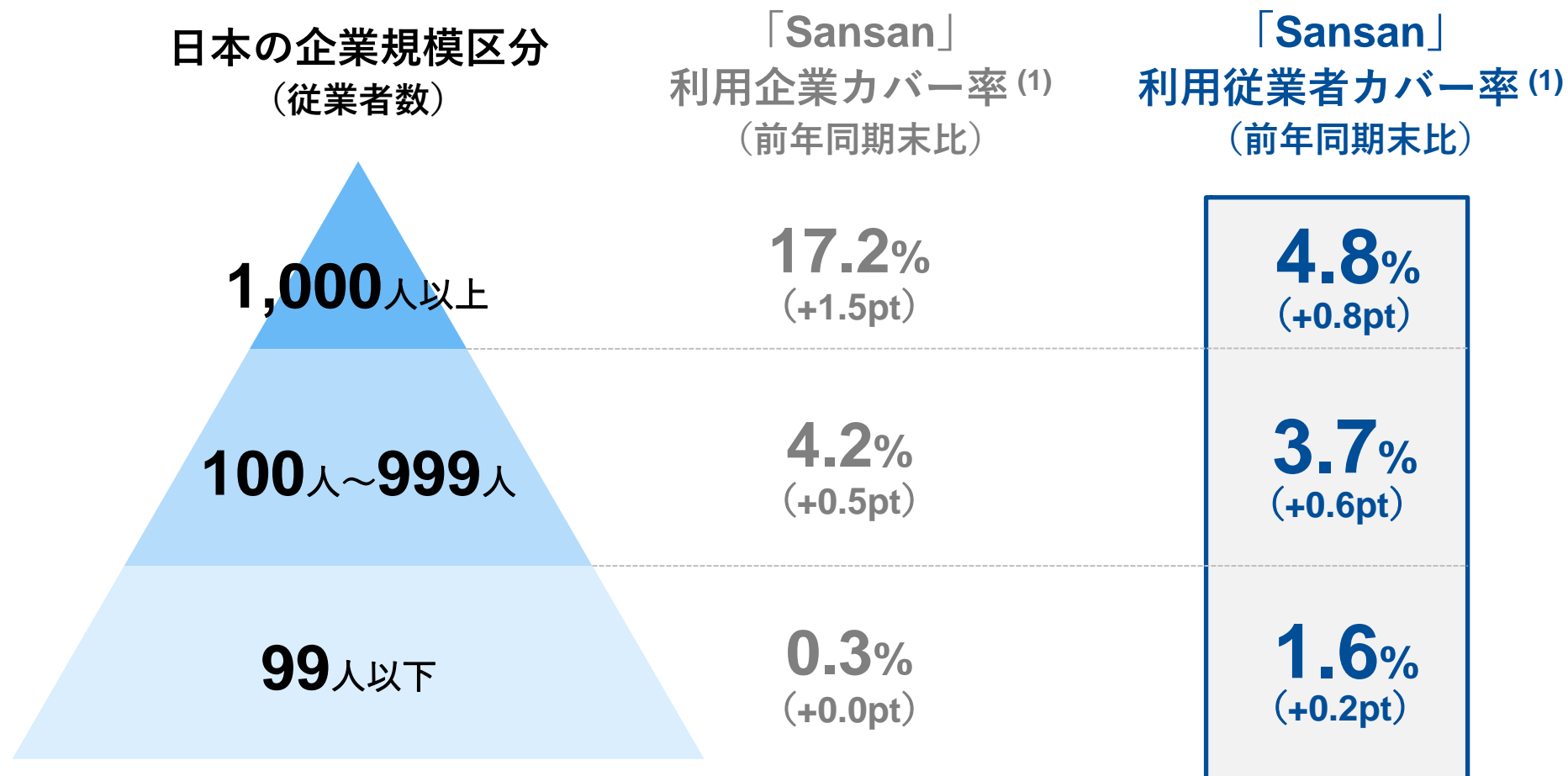
KOBELCO

TEPCO

dentsu

(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2024 (2024年1月 シード・プランニング調査)

日本国内における潜在市場規模



(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2024年5月期Q2末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

今後の成長戦略

sansan

1 プロダクトの強化

搭載情報と機能の強化

2 価格体系の見直し

ライセンス最適化と料金設定の見直し

3 営業体制の強化

専属営業組織の強化

今後の成長戦略

sansan

1 プロダクトの強化

搭載情報と機能の強化

2 価格体系の見直し

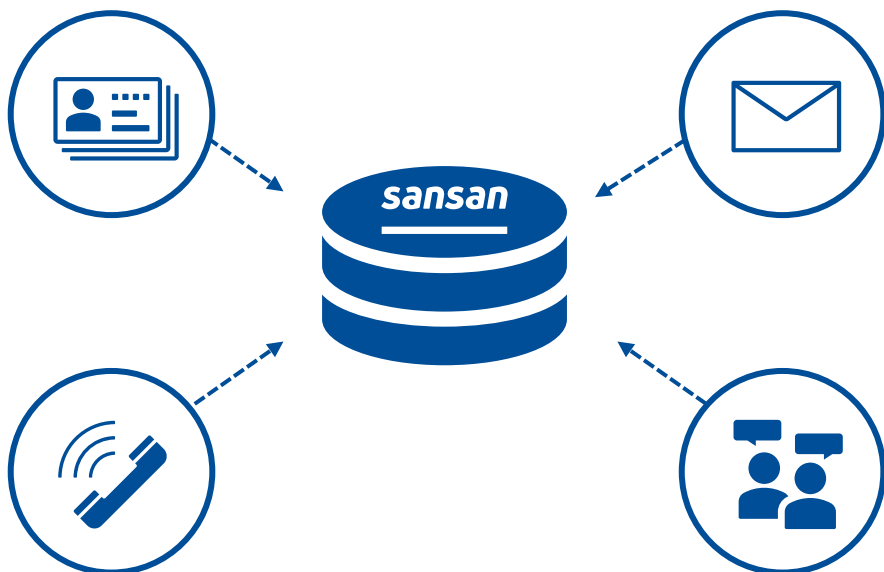
ライセンス最適化と料金設定の見直し

3 営業体制の強化

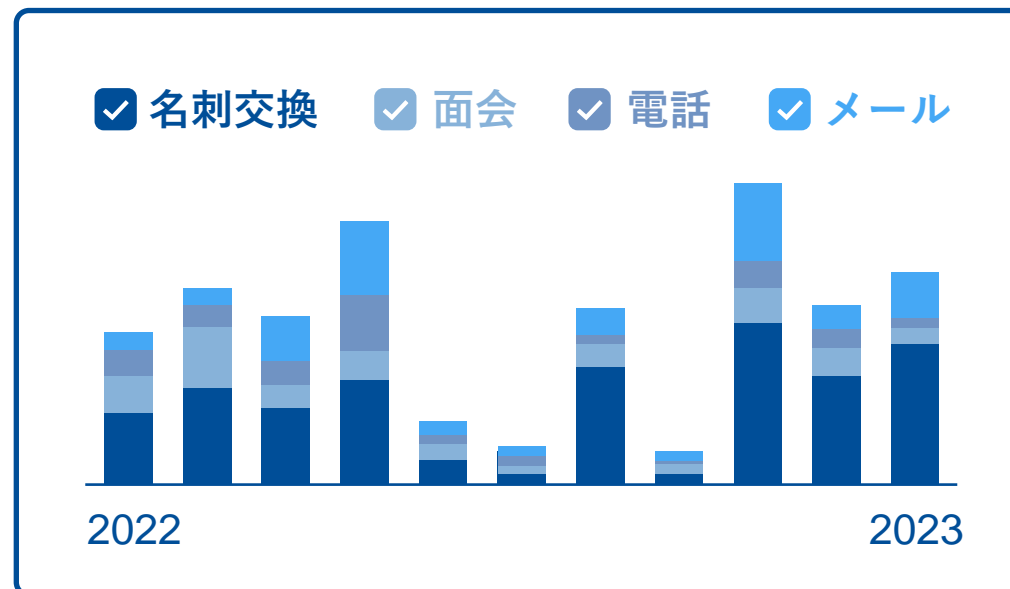
専属営業組織の強化

接点情報の拡張

さまざまな接点



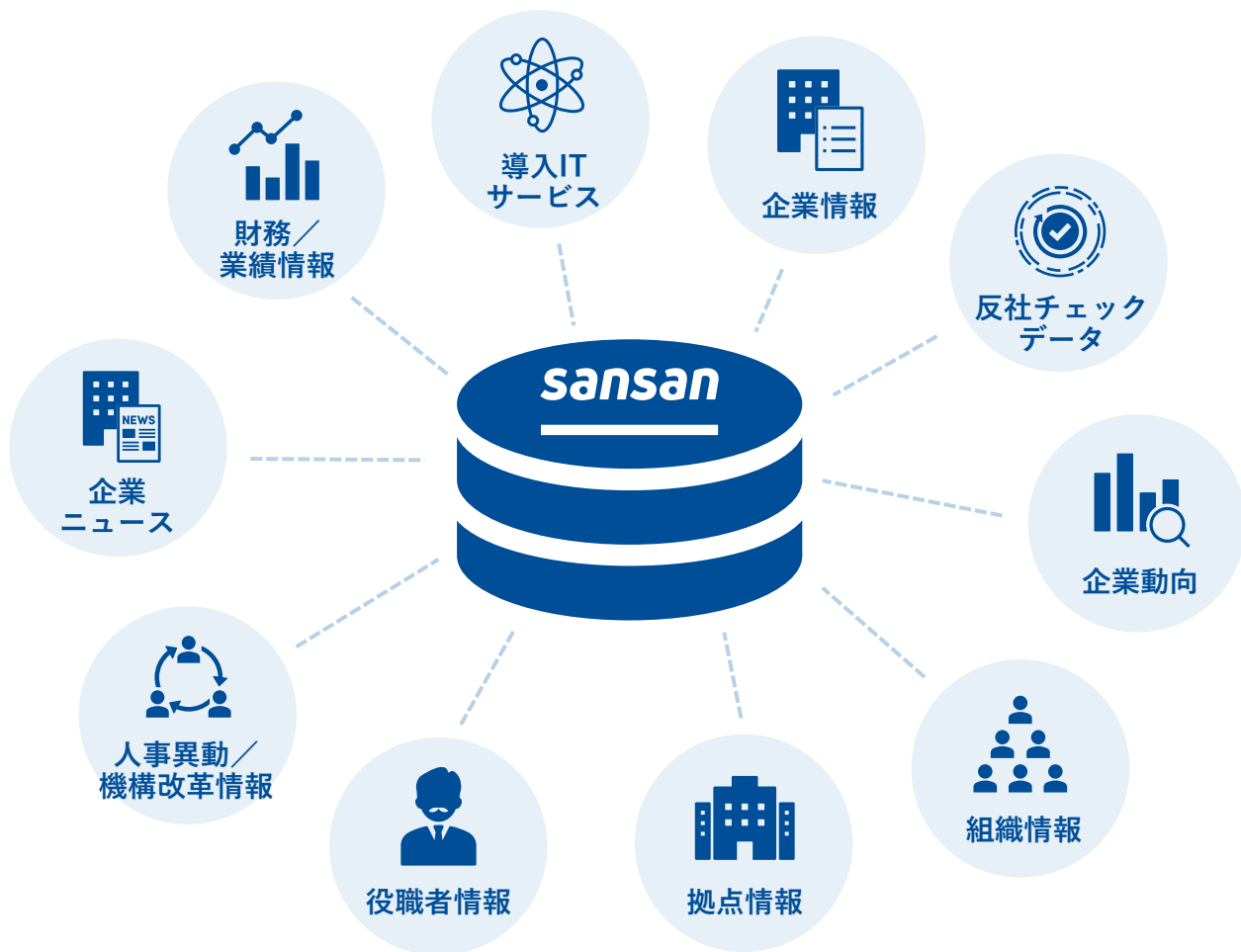
活動量



名刺にとどまらない、メールや電話、セミナー等のさまざまな接点を蓄積・可視化

企業情報の搭載

100万件以上の企業情報に加え、役職者情報、拠点情報、人事異動情報等の国内最大級のデータカテゴリ数を収録

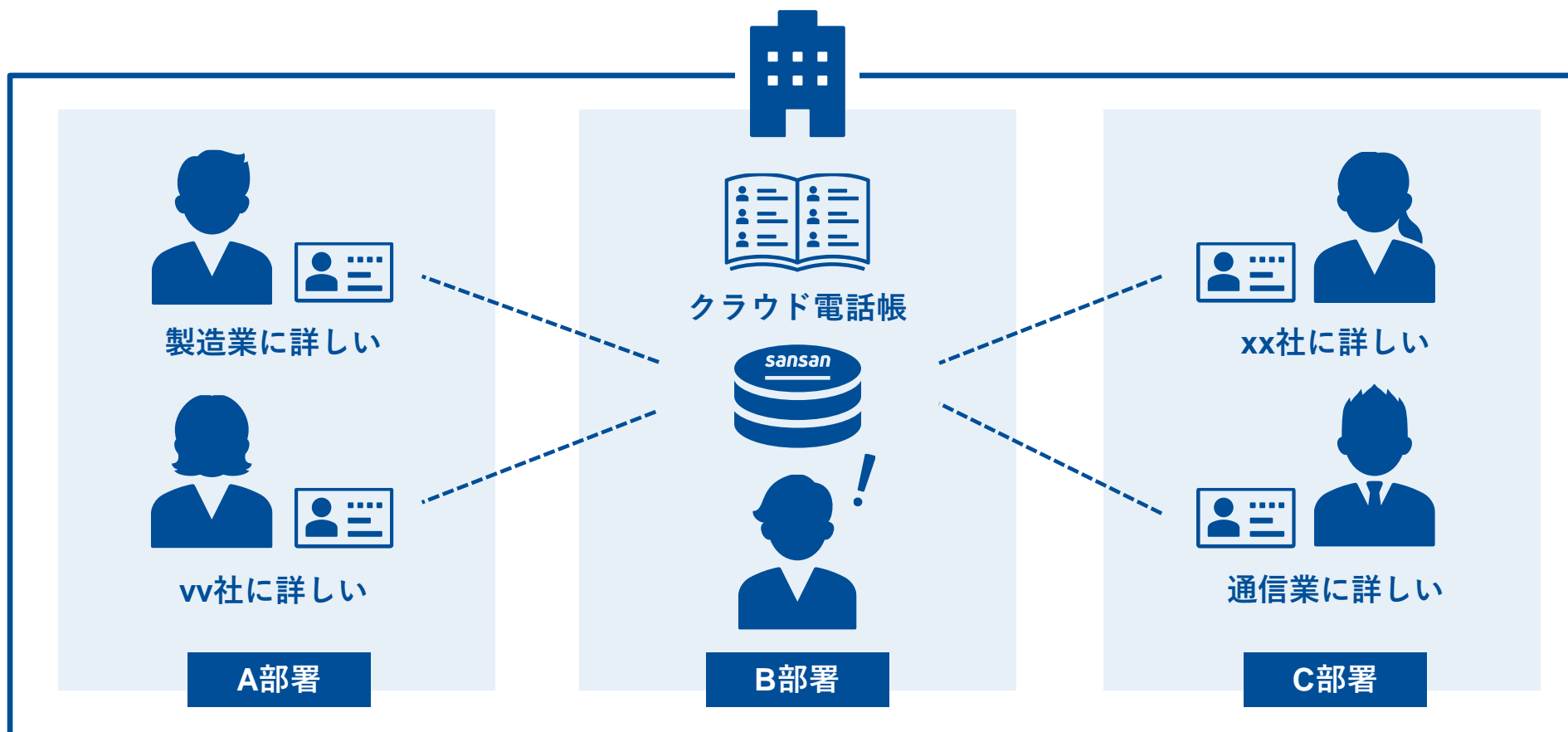


具体的な活用例

- 新規顧客の開拓
- 既存顧客の
アップセル・クロスセル
- マーケティングの強化

大企業向けソリューションの搭載

社員のプロフィール情報やビジネス属性を社内共有できるクラウド電話帳を搭載予定
メンテナンスフリーで情報を更新し、社員同士のコラボレーションを促進



今後の成長戦略

sansan

1 プロダクトの強化

搭載情報と機能の強化

2 価格体系の見直し

ライセンス最適化と料金設定の見直し

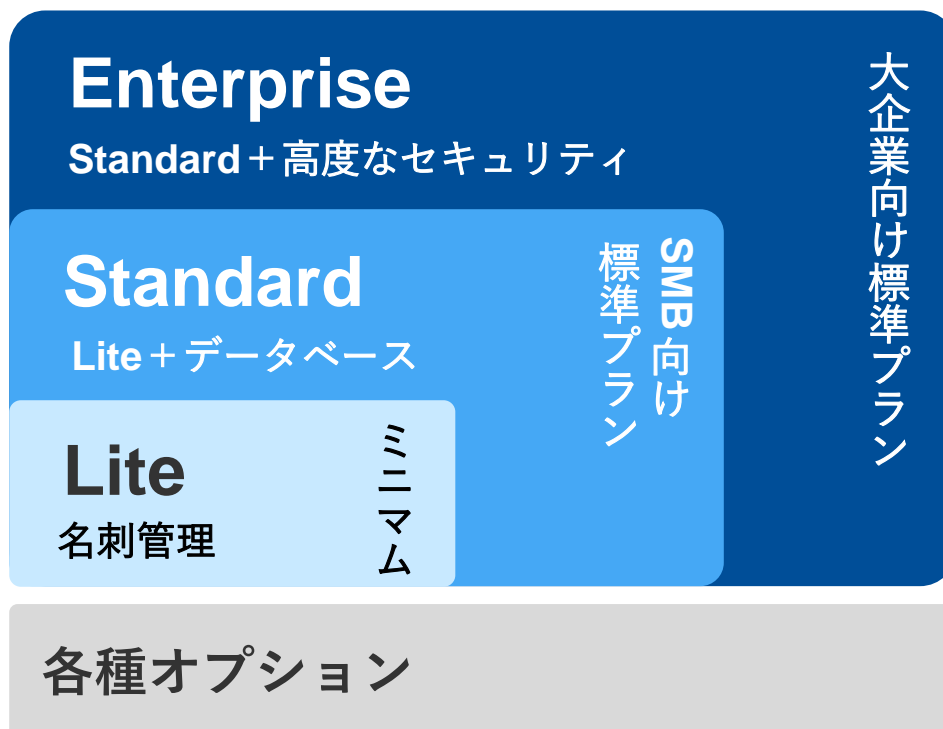
3 営業体制の強化

専属営業組織の強化

価格体系の見直し

利用可能な機能群の整理により、ライセンスを最適化
市場環境やプロダクト強化を踏まえ、料金設定を見直し

ライセンス最適化 (利用可能な機能群の整理)



×
料金設定
の見直し

今後の成長戦略

sansan

1 プロダクトの強化

搭載情報と機能の強化

2 価格体系の見直し

ライセンス最適化と料金設定の見直し

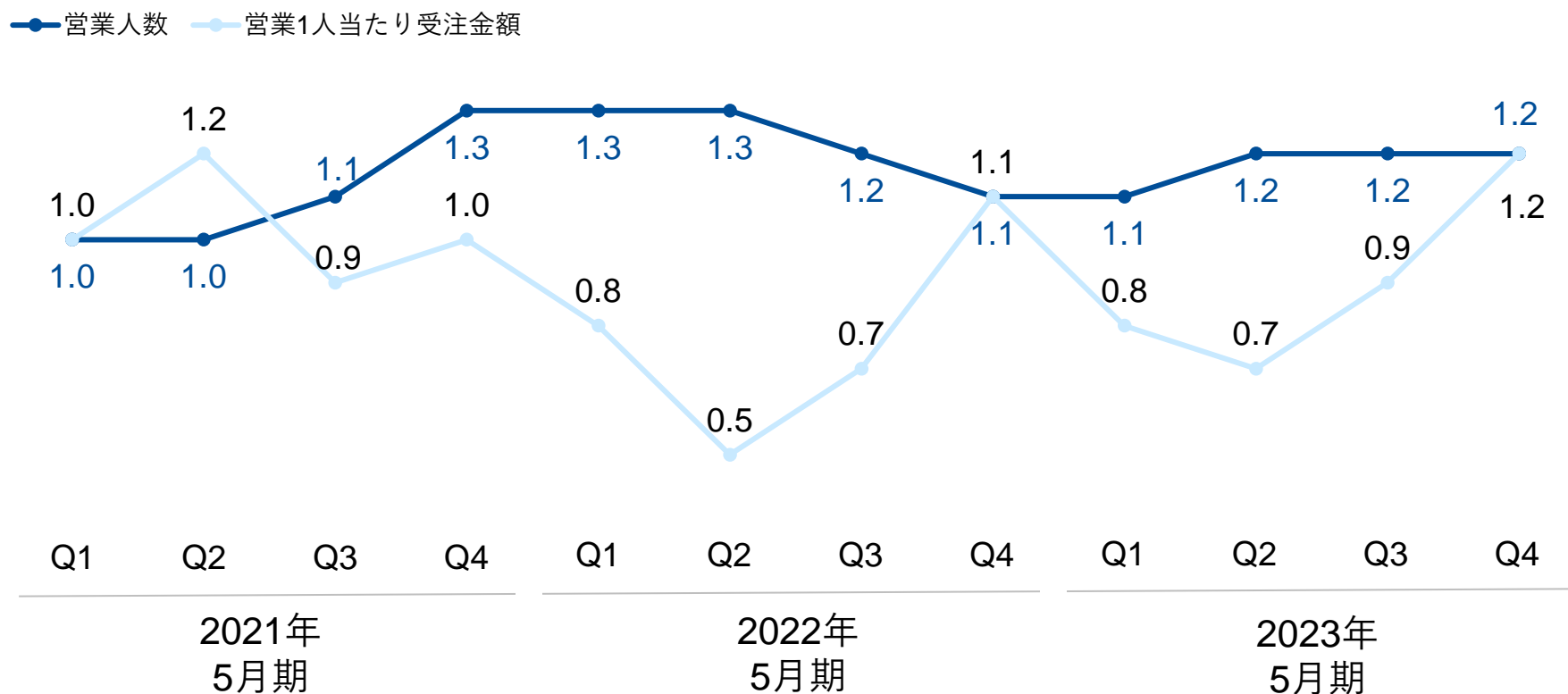
3 営業体制の強化

専属営業組織の強化

営業体制の強化

受注改善を背景に、売上高の最大化に向けて専属営業組織を設置
営業人数を増員し、さらなる成長を目指す

営業人数と営業1人当たり受注金額⁽¹⁾（2021年5月期Q1を1とした場合）



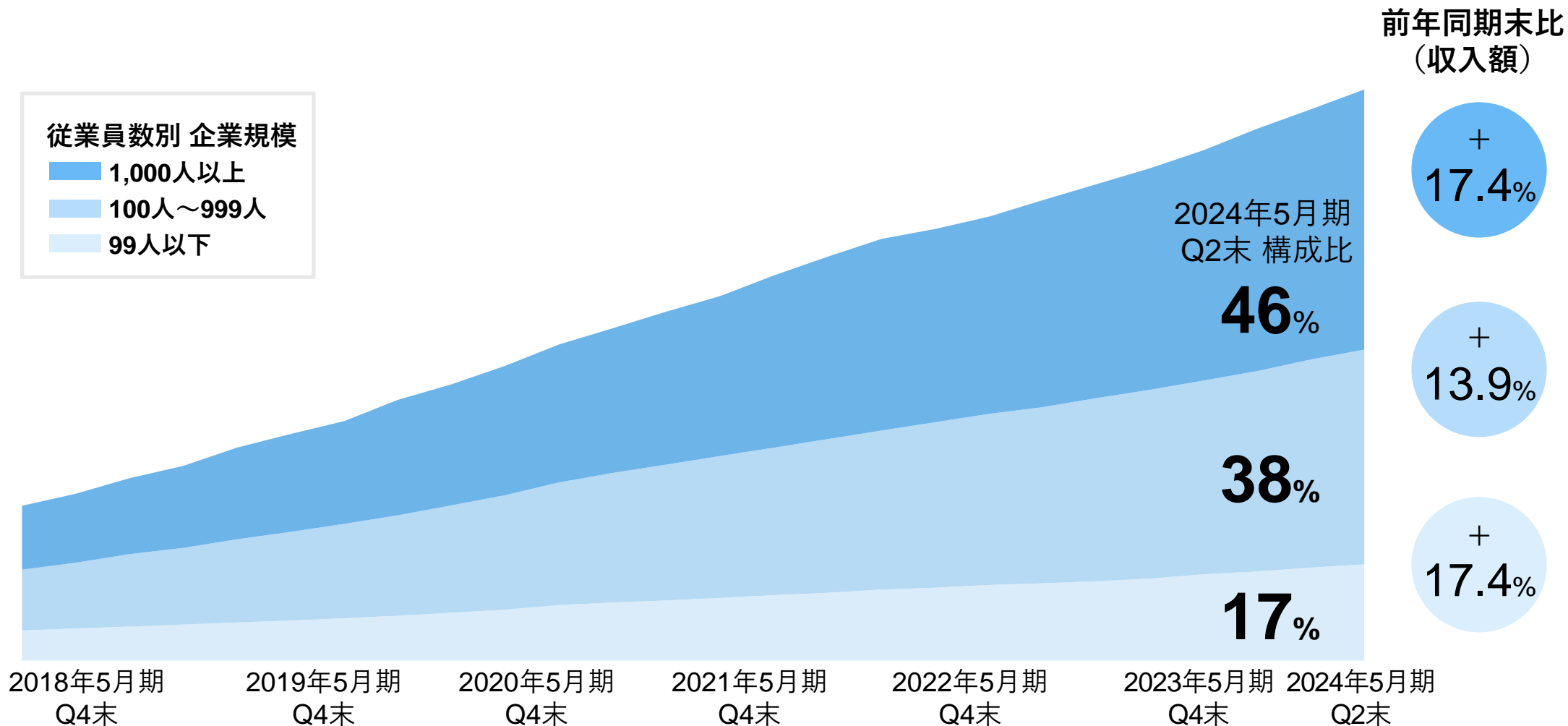
営業人数
2021年Q1比
1.2倍

営業1人当たり
受注金額
2021年Q1比
1.2倍

(1) 営業人数はフィールドセールスのみ（四半期平均値）

顧客規模別収入構成（ストック収入）(1)

従業員1,000人以上の大企業領域の売上高比率が最も高く、全体の成長をけん引



(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。

1 はじめに

2 営業DXサービス「Sansan」の成長戦略

3 インボイス管理サービス「Bill One」の成長戦略

インボイス管理サービス

Bill One
powered by Sansan



紙やPDF等で届く請求書を正確にデータ化

Juryo 請求書登録 請求書管理 請求書自動登録 発注照合管理 取引先管理 カード管理 承認待ちの請求書 2 受領商事株式会社

受領業務

請求書詳細

123% 100% 150%

請求書

受領商事 株式会社 御中 請求No. 1234567891
 ご担当: 山田 太郎 様 請求日 2020年4月14日 火曜日

件名: 3月分の印刷代
 下記の通り、ご請求申し上げます。

発行印刷株式会社
 〒100-1234
 東京都新宿区新宿1-2-3
 新宿第1ビル2階
 TEL: 03-1111-2222
 FAX: 03-3333-4444
 E-Mail: sato@hakko.com
 担当: 佐藤 花子

合計金額 ¥550,000 (税込) お支払期限: 2020年5月31日

No.	摘要	数量	単価	金額
1	チラシ印刷代 5万枚	1 個	500,000	¥500,000

担当者確認	課長承認	部長承認	経理承認	経理部長承認	計上済
山田太郎 取消	サイン	サイン	サイン	サイン	サイン

0 0

発注照合 **完了** 費用按分 **確認済**

請求書情報

登録日時: 2020/04/15 0:00:00 通貨 JPY

適格請求書の判定結果 **判定未実施**
 判定対象外にする

事業者分類 課税事業者

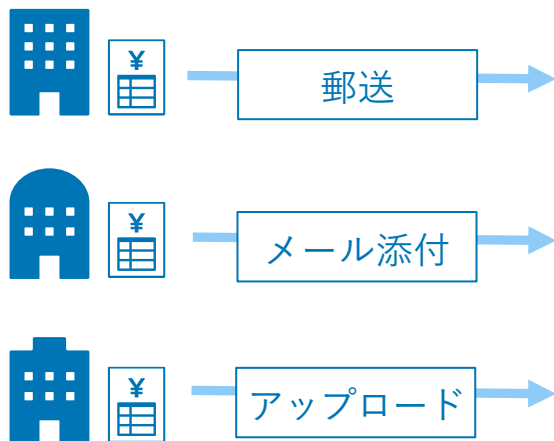
取引先 発行印刷株式会社

登録番号 14桁の文字列 (T+数字13桁)

取引年月日 2020/03/31

サービス概要

請求書を発行する企業



請求書受領から、月次決算を加速する



「Bill One」の契約企業



企業の請求書業務の課題を解決

紙の請求書の受領、管理は
時間がかかり労働集約的



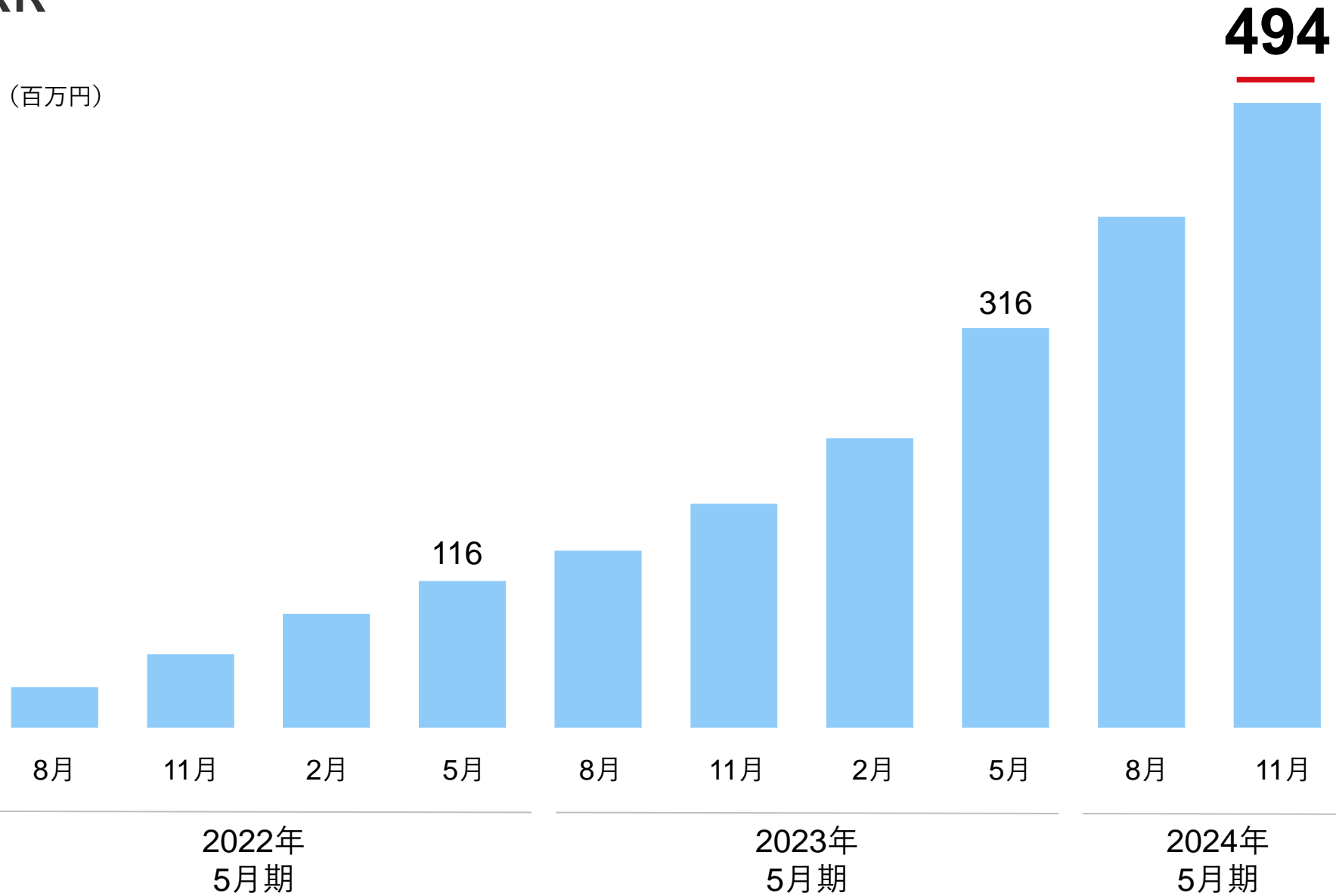
紙の請求書の処理のために
出社が必要



(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

MRR

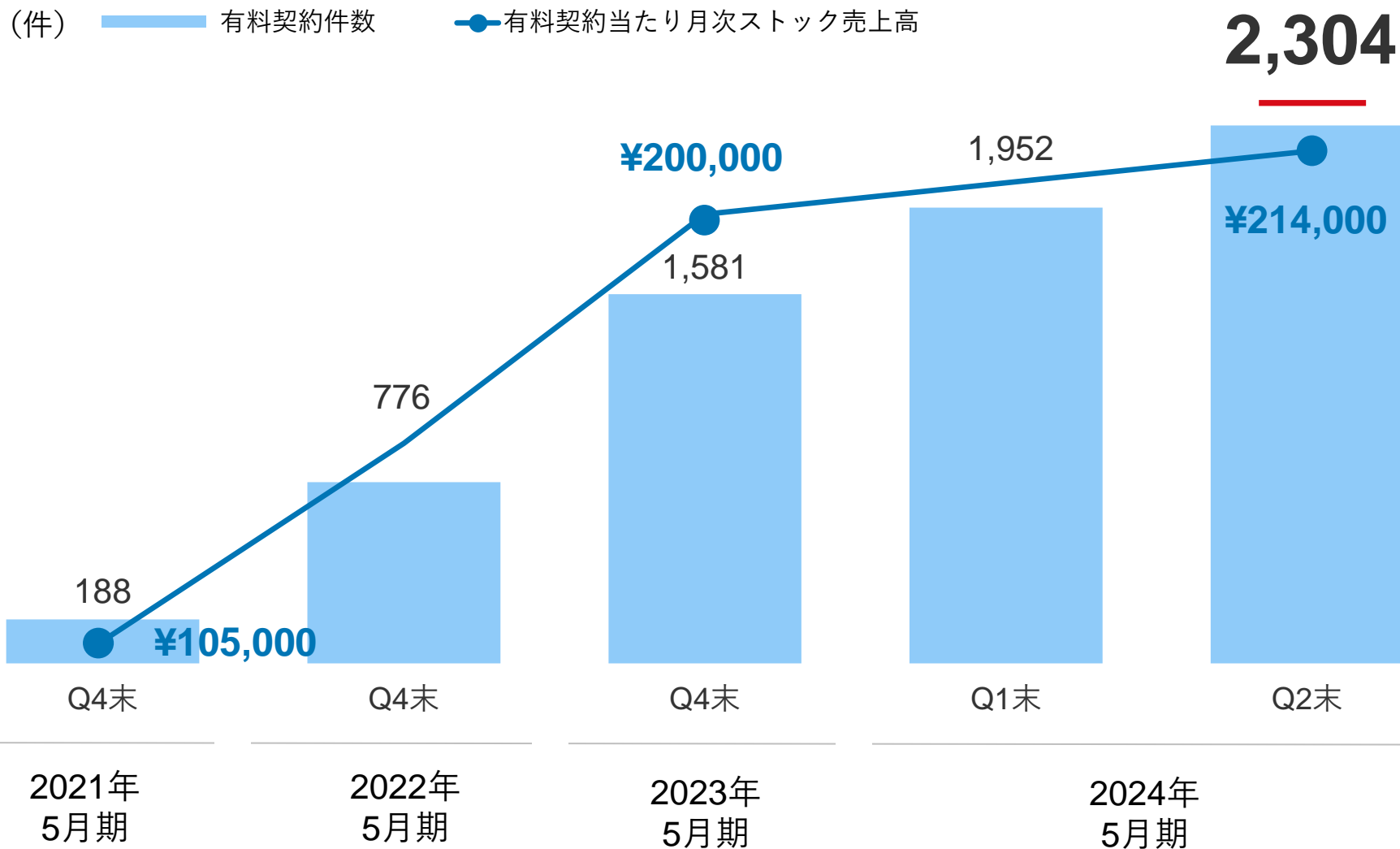
(百万円)



ARR
2023年11月
59億37百万円

MRR
前年同期比
179.5%増

有料契約件数と有料契約当たり月次ストック売上高



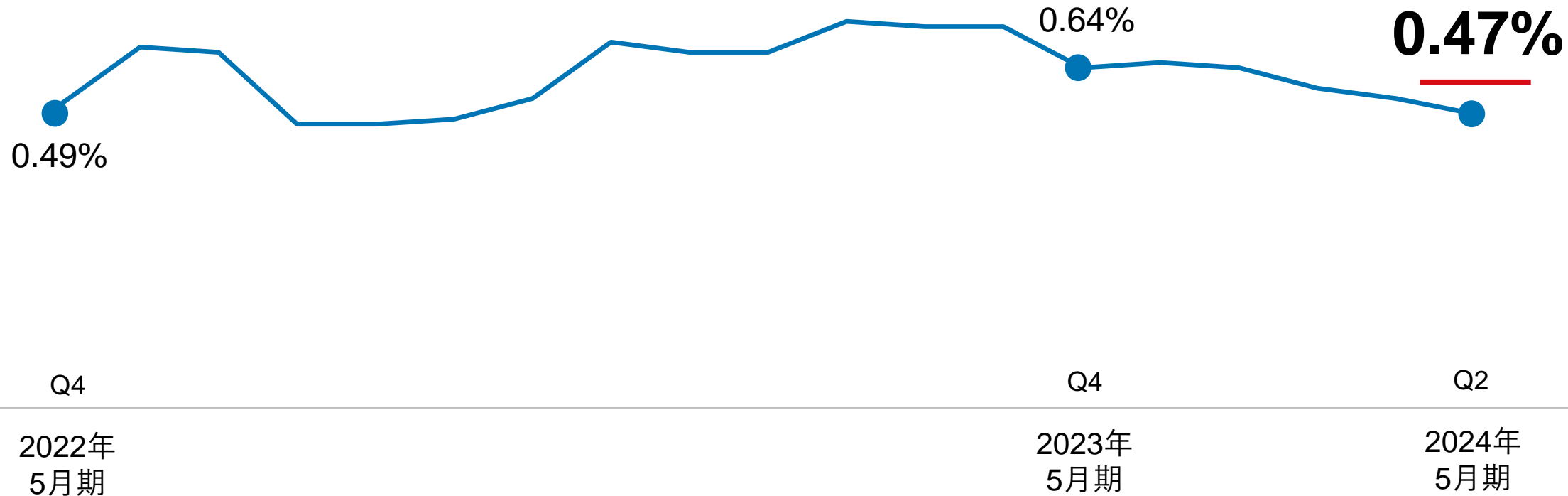
有料契約件数
前年同期比

112.5%増

有料契約当たり
月次ストック売上高
前年同期比

31.3%増

直近12か月平均月次解約率(1)



(1) 「Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

顧客基盤とポジショニング

クラウド請求書受領サービス市場 (1)

BillOne
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

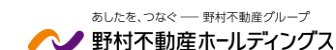
 DBJ 日本政策投資銀行

 SMBC

 MONEX

 sojitz
New way, New value

 三菱食品

 あしたを、つなぐ。野村不動産グループ
野村不動産ホールディングス

 三菱商事都市開発

 アサヒファシリティズ

 SEGA
Toys

健康にアイデアを
 meiji
株式会社 明治

 Menicon

 SHIMA SEIKI

 日本調剤

 KYODO NEWS
DIGITAL

 cookpad

 TOEI ANIMATION
Since 1956

 dip

(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所「驚異的な成長を続けるクラウド請求書受領サービス市場」(ミックITレポート2023年11月号)

日本国内における潜在市場規模



(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

今後の成長戦略



1 営業体制の強化

営業人員の積極採用

2 価格体系の適正化

ライセンスと料金設定の適正化

3 領域の拡張

新たな周辺ビジネスの可能性

今後の成長戦略



1 営業体制の強化

営業人員の積極採用

2 価格体系の適正化

ライセンスと料金設定の適正化

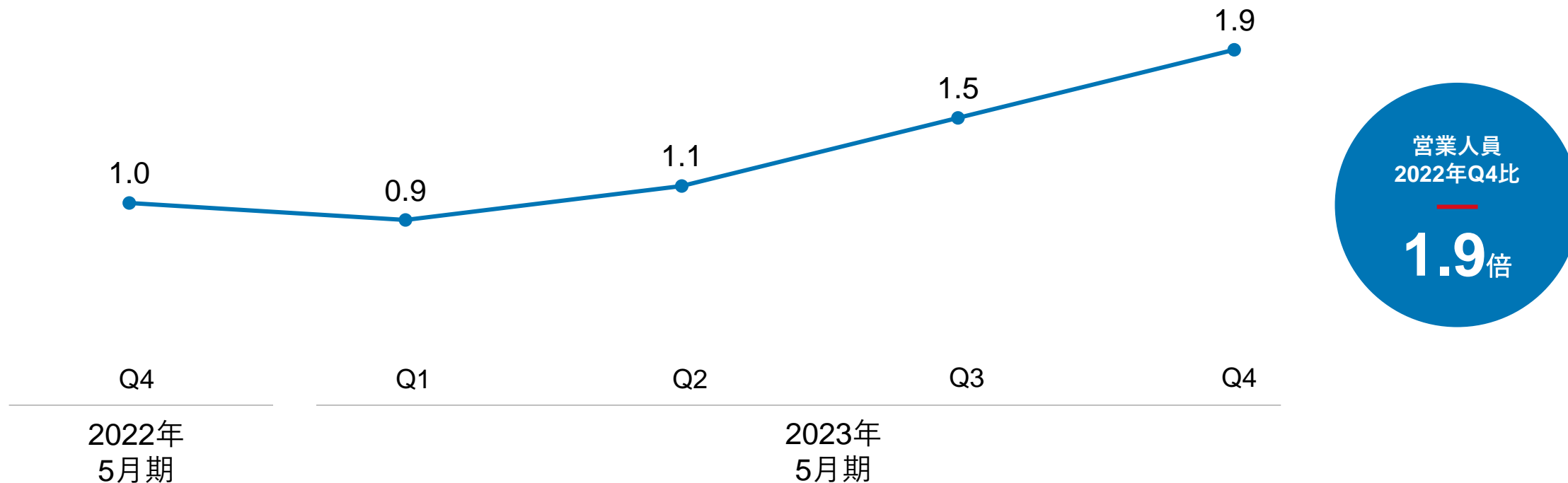
3 領域の拡張

新たな周辺ビジネスの可能性

営業体制の強化

「Bill One」の営業生産性は「Sansan」の約2倍であることから、営業人員を積極採用

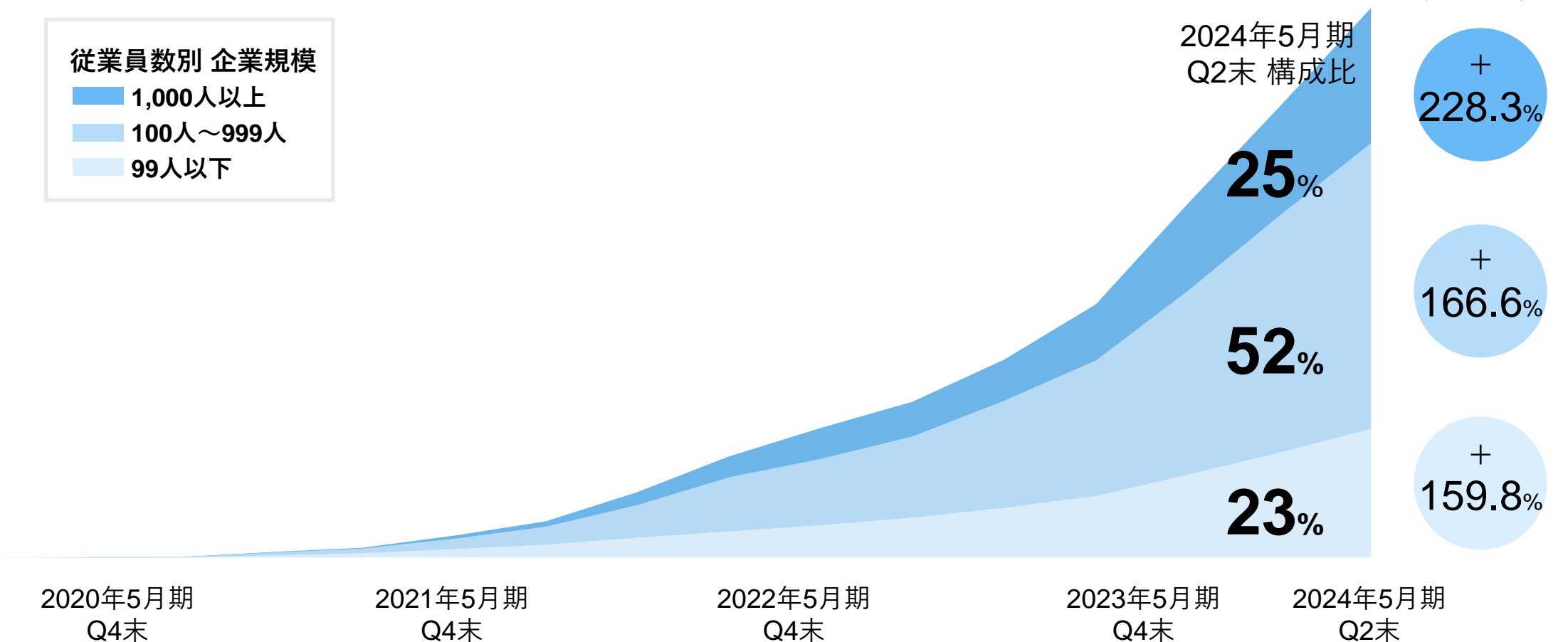
「Bill One」営業人数⁽¹⁾（2022年5月期Q4を1とした場合）



(1) 営業人数はフィールドセールスのみ（四半期平均値）

顧客規模別収入構成（ストック収入）(1)

企業規模によらず、全ての領域で高い売上高成長率を実現

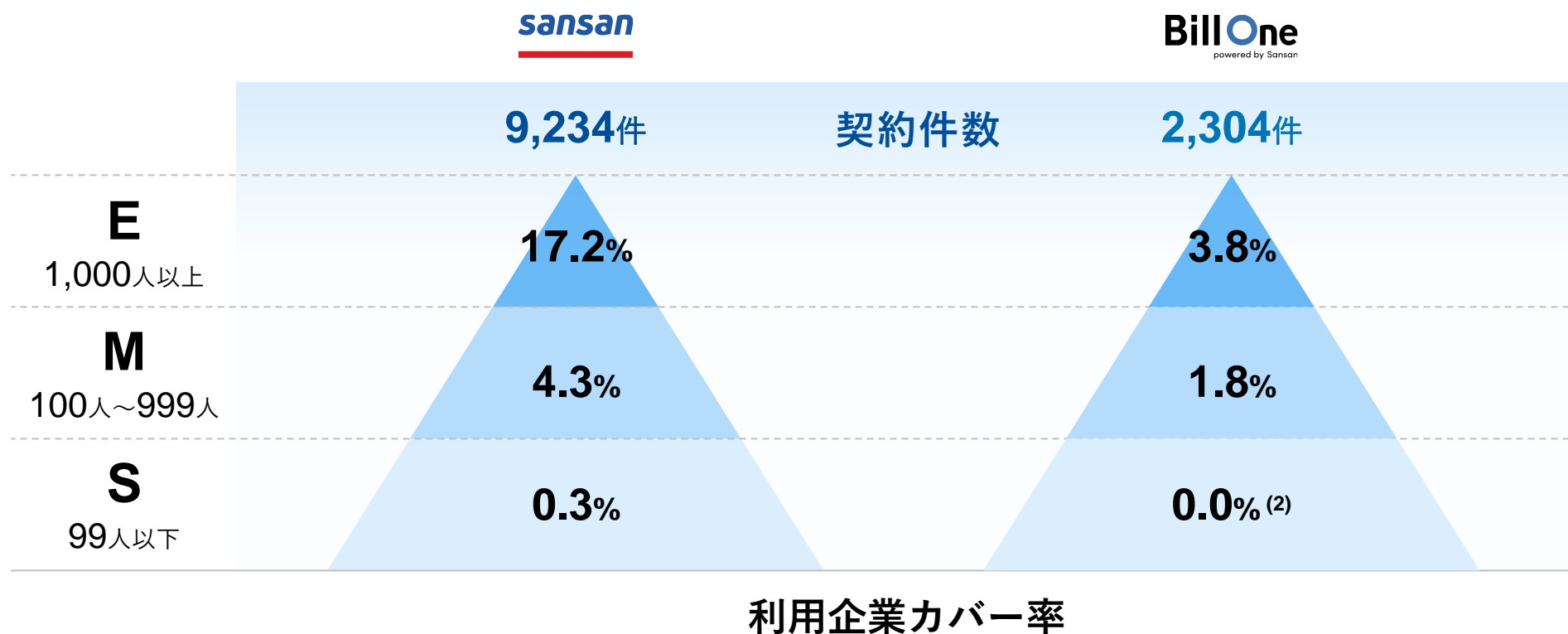


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

中堅・大企業カバレッジの拡大余地

「Sansan」の高い認知度や中堅・大企業を中心とした強固な顧客基盤は、「Bill One」の信頼性獲得に大きく貢献
中堅・大企業からの収入拡大が続いており、カバレッジ拡大に期待

「Sansan」「Bill One」の利用企業カバー率 (1)



利用企業カバー率

今後の成長戦略



1 営業体制の強化

営業人員の積極採用

2 価格体系の適正化

ライセンスと料金設定の適正化

3 領域の拡張

新たな周辺ビジネスの可能性

価格体系の適正化

オプション拡充等により、ライセンスを充実化
市場環境やプロダクト強化を踏まえ、料金設定を適正化

ライセンス

ランニング費用

請求書データ化枚数に応じたライセンス費用

初期費用

環境設定費用等

各種オプション

×

料金設定 の適正化

今後の成長戦略



1 営業体制の強化

営業人員の積極採用

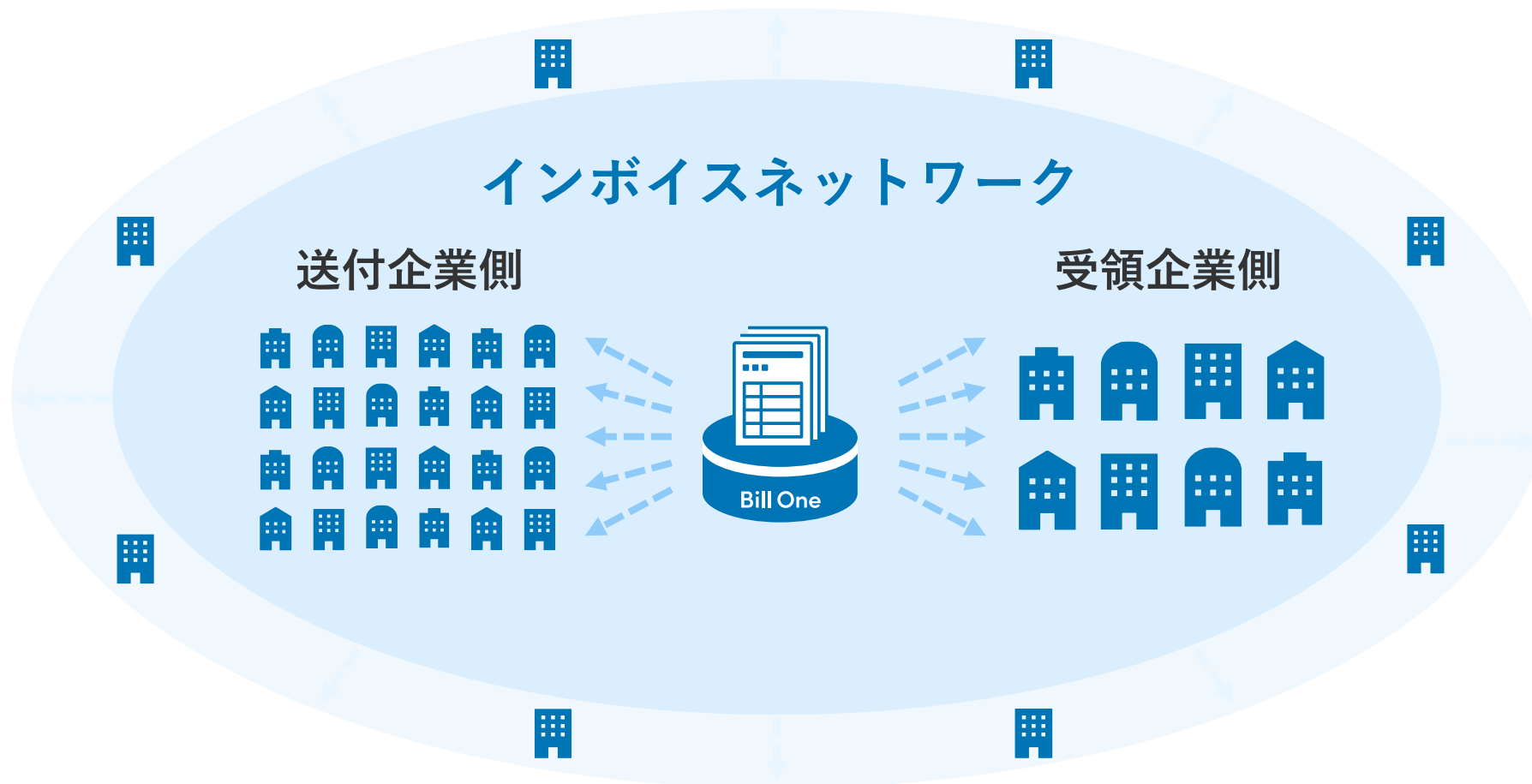
2 価格体系の適正化

ライセンスと料金設定の適正化

3 領域の拡張

新たな周辺ビジネスの可能性

取引先も含めた請求書業務の加速を実現



取引先（送付企業側）を含めたインボイスネットワークの構築により、業務加速を実現

インボイスネットワーク

2023年11月末時点における参画企業数は約14.9万社

インボイス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、2023年11月実績を年換算すると約33兆円

「Bill One」潜在市場規模

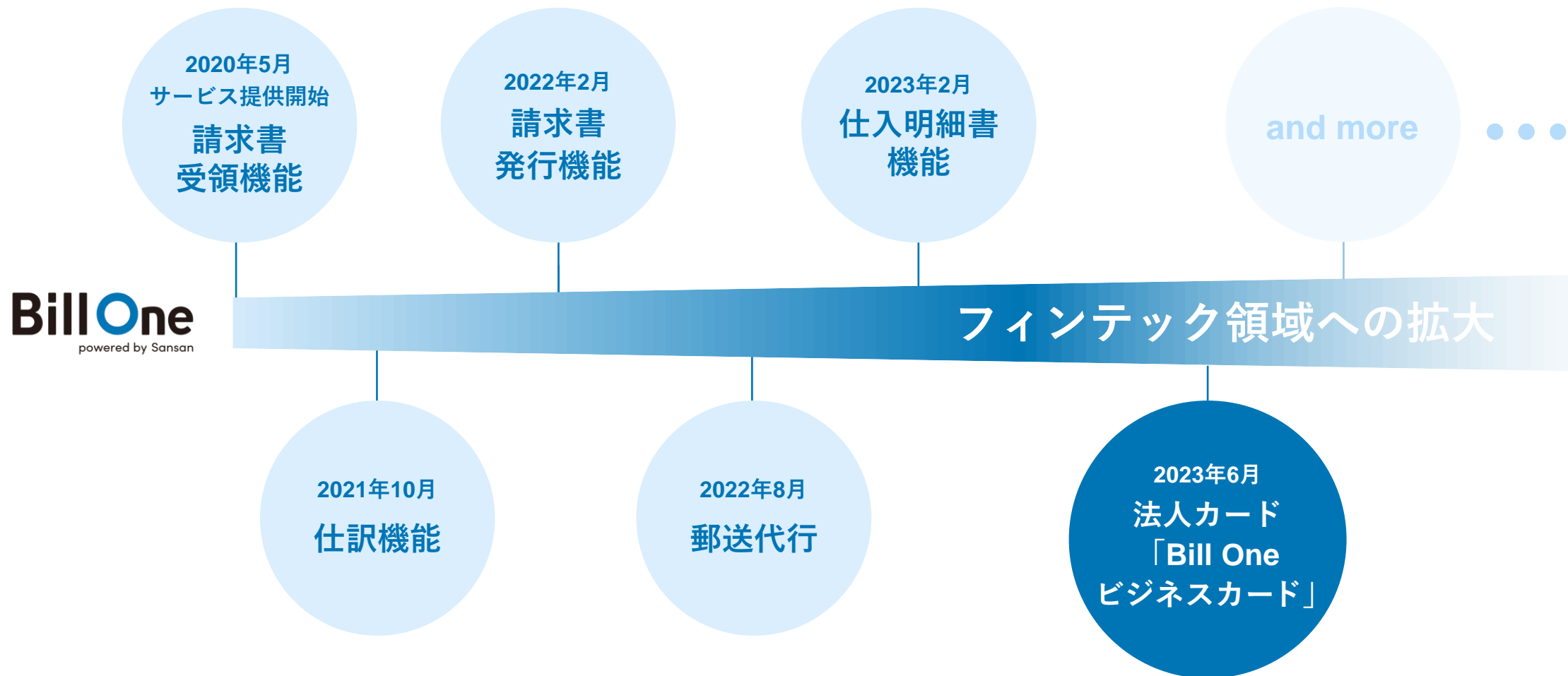


(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(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

機能強化の変遷とビジネス領域の拡大

インボイスネットワーク参画企業数の拡大を背景に、発行機能をはじめとした新機能の搭載に着手
2023年6月には法人カード「Bill Oneビジネスカード」の提供を開始し、フィンテック領域にビジネス領域を拡大



まとめ

sansan

プロダクトの強化

価格体系の見直し

営業体制の強化

BillOne
powered by Sansan

営業体制の強化

価格体系の適正化

領域の拡張

sansan



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。