

Sansan IR Day 2024 ビジネスデータ戦略 書き起こし



塩見 賢治

取締役／執行役員／CISO／DPO／技術本部 本部長

株式会社物産システムインテグレーション（現・三井情報株式会社）で、大手携帯キャリア向けのメールシステムの設計・開発責任者などを務めた後、2007年にSansan株式会社を共同創業し、2012年から名刺アプリ「Eight」の事業責任者を務める。現在は、技術本部の本部長として技術戦略や組織強化を指揮。2023年からSansan Global Development Center, Inc.の代表取締役社長に就任。

1

取締役の塩見です。私は、技術本部長のほか、情報セキュリティ統括責任者である Chief Information Security Officer と、個人データのプライバシー保護責任者である Data Protection Officer も兼務しています。

私の略歴を紹介しますと、前職で大手携帯キャリア向けのメールシステムの設計・開発責任者等を務めた後、2007年に Sansan 株式会社を共同創業し、Sansan の開発責任者等を務め、現在は、主には技術本部長として技術戦略や組織強化を指揮しています。

Agenda

1. 開発体制
2. ビジネスデータ戦略
3. セキュリティに関する取り組み

本日は、当社がこれまでに培ってきた技術とその技術を通じて蓄積してきたビジネスデータの活用、そして、今後の当社開発の方向性や展開についてお話しさせていただきます。

開発組織におけるビジョン

世界のビジネスを変える、技術者集団であれ

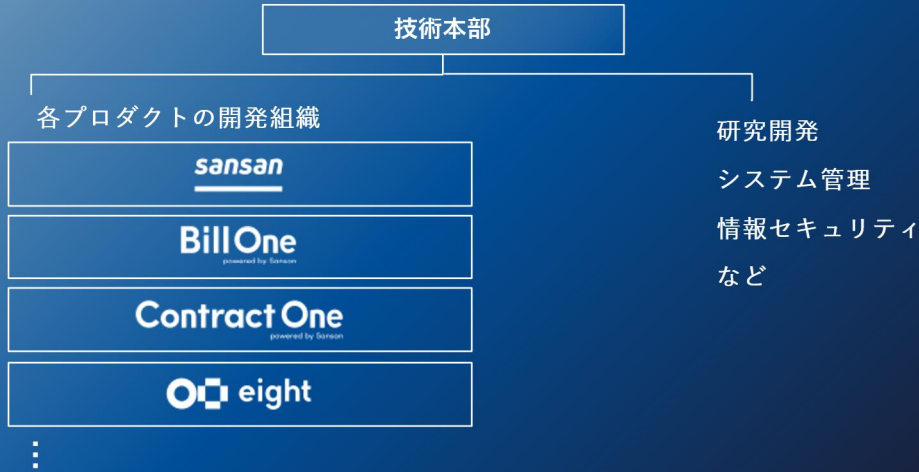
まず初めに、開発において何を目指しているのか、についてお話しをすると、我々は、「世界のビジネスを変える、技術者集団であれ」を目指す姿として掲げています。

当社は、これまで培ってきた技術や、蓄積してきたビジネスデータを活用した、独自のサービス展開によって、主には日本のビジネス課題の解決に寄与してきました。

今後は、徐々に主戦場を世界に移し、世界のビジネス課題に、ビジネスデータを使った変革を起こしていきたいと考えています。

当社の開発体制

- 2021年7月に各サービスの開発部門を1つの組織の下に集約
- 機動的かつ柔軟な人材配置が可能となり、開発スピードが向上



©Sansan Inc.

4

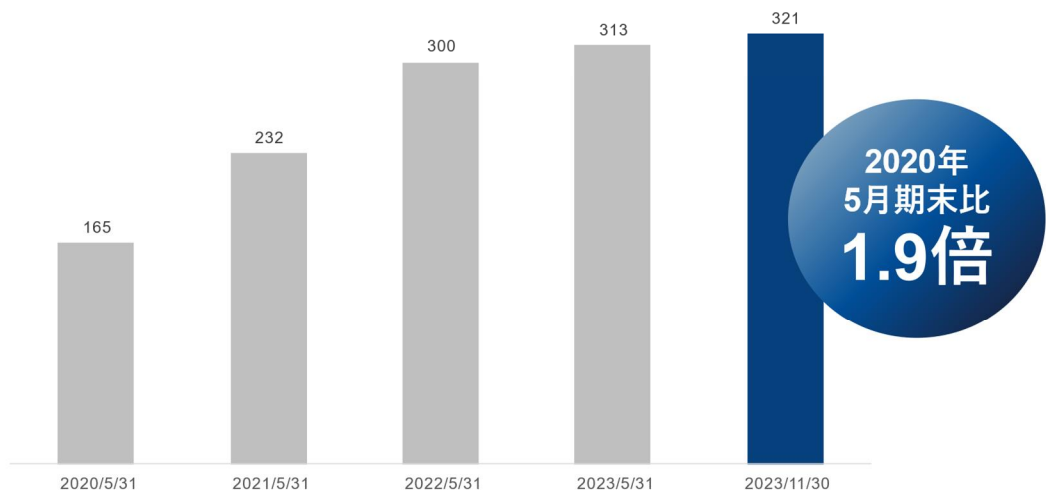
当社の開発体制についてお話しします。現在は、技術本部という1つの大きな組織の中に、「Sansan」や「Bill One」等の各サービスの開発部門が属しています。以前は、サービス別に独立した組織としていましたが、2021年7月に1つの組織の下に集約することで、サービス間での人材の流動性を高めました。

これにより、開発の優先度等に応じた機動的かつ柔軟な人材配備が可能となり、開発スピードが向上したほか、開発者に対して、新たな成長機会を提供することにもつながりました。

例えば、「Sansan」は、2022年から2023年にかけて大きなプロダクト刷新を行いました。また、「Bill One」では、2023年6月に「Bill One ビジネスカード」の提供を開始しましたが、基本的にこれらは技術本部の各人員を機動的に配置し、内製にて対応することができました。

開発の人員数⁽¹⁾

採用強化に取り組んだ結果、人員数は、2020年5月期末比1.9倍に増加



(1) Sansan株式会社単体（セブ拠点除く）EC職（エンジニア）のみ、アルバイト、派遣、業務委託除く

©Sansan Inc.

5

2023年11月時点での国内の開発の人数は321名となっています。これまで採用強化による開発体制の強化に取り組んだ結果、人員数は、2020年5月期末比で1.9倍に増加しています。

主な研究開発分野

- 2023年11月時点で研究に従事する人材が約50名所属
- 新たなビジネスシードを生み出すための体制を整備

画像処理・画像認識

自然言語処理

機械学習

コーポレートデータサイエンス・因果推論

データ可視化
プロダクトマネジメント

©Sansan Inc.

6

この中には、自然言語処理や機械学習、データサイエンス等の研究に従事する人材も約50名所属しており、新たなビジネスシードを生み出すための体制も整えています。

現在の開発力やこれまでの実績、そこからもたらされる事業成長等については、一定の評価ができると捉えています。が、細かな課題も含めると、取り組みたい開発課題に対して、体感として60%くらいしか対応できていない危機感も持っています。したがって、エンジニアの採用や育成を強化しており、様々なバックグラウンドを持った優秀な人材の採用が順調に進んでいます。

海外での開発強化と拠点の設立

2023年にフィリピン・セブ島に
開発を担うグループ会社、Sansan Global Development Center, Inc.を設立

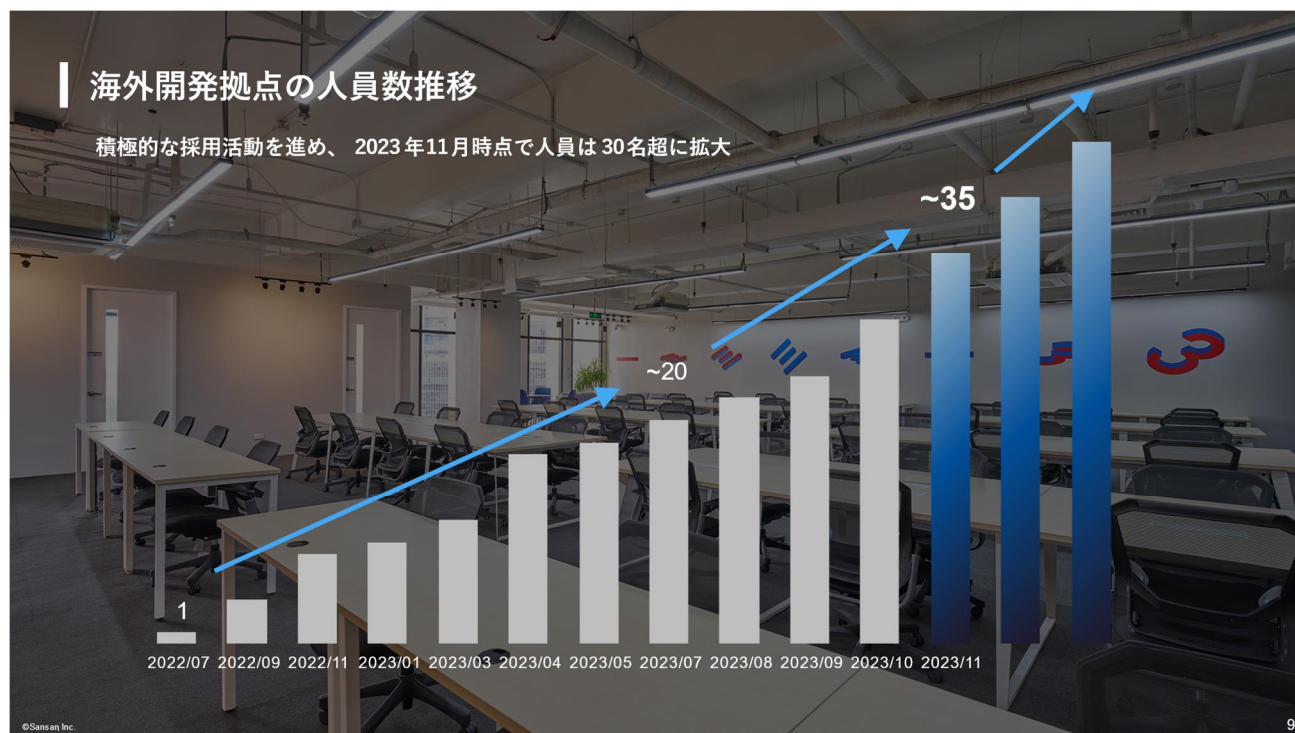


©Sansan Inc.

8

また、海外における開発体制の強化にも取り組んでいます。主要サービスの主戦場はまだ日本国内ですが、徐々に海外展開を進めており、国や地域によって法制度や商習慣が異なるため、最適な形に各サービスをカスタマイズする必要があります。

具体的には、2023年にフィリピン・セブ島に、開発を担うグループ会社、Sansan Global Development Center を設立しました。



このセブ拠点では、既に積極的な採用活動を進めており、2023年4月の設立から11月までで、人員は30名超に拡大しています。今後も、積極的な人材採用を進め、2025年には、200名規模に拡大させたいと考えています。

ビジネスデータ活用のプロセス：生成

生成

ビジネス上のアナログ情報をデジタル化し、集積する

整理

活用

©Sansan Inc.

12

この開発力を背景に、当社が今後、より向き合っていく重要な戦略についてお話ししたいと思います。事業拡大に伴い、当社が取り扱うビジネスデータの種類や量は、大幅に拡大してきました。こうした、多種多様かつ膨大なビジネスデータを今後、いかに有効に活用していくのか、そして、そのようなサービス、機会をいかに提供できるのかが、今後の開発においては、重要であると捉えています。

この「ビジネスデータの活用」を考える上では、その前段階の工程である、ビジネスデータの「生成」と「整理」も非常に重要であるため、順を追って、ご説明したいと思います。

まず、データの「生成」についてお話ししますが、これは文字通り、データを作り出すということです。当社では、主に、各サービスにおいて、アナログ情報をデジタル化することで、このことに向き合ってきました。

基盤となる技術とオペレーション

- テクノロジーと人による手入力を組み合わせた独自のデータ化オペレーションを確立
- 迅速かつ 99.9%の精度でデータを生成



大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化

©Sansan Inc.

13

例えば、「Sansan」では紙の名刺、「Bill One」では紙の請求書等をデータ化するわけですが、このデータ化に当たっては、テクノロジーと、人による手入力を組み合わせるとい、独自のオペレーションを確立しており、当社の大きな競争優位性となっています。

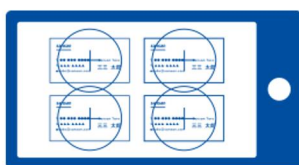
世の中には、さまざまな OCR と呼ばれる光学文字認識技術が存在していますが、どのような OCR を使ったとしても、それだけで自動的に、100%のデータ化精度を実現することはできません。

名刺や請求書等のビジネスデータに、1%でも間違っている情報が入ってしまうと、そのデータ全体の信頼性は大きく損なわれ、使い物にならなくなります。

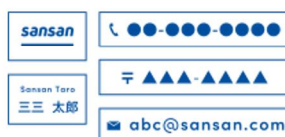
したがって、いかに迅速に、99.9%という高い精度でデータ生成ができるかが重要となりますが、当社はこの点において、人の力を組み合わせたオペレーションを確立しているということ以外にも、競争優位性を有しています。

画像認識技術

さまざまな技術の開発により、迅速かつ高精度のデータ生成を実現



スマートキャプチャー



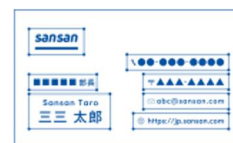
項目セグメンテーション



言語判定



ミスタイクディテクター



NineOCR
(名刺に特化したOCRエンジン)

それは、さまざまな技術です。

例えば、名刺を認識し、数秒でデータ化の結果をユーザーに届ける「スマートキャプチャー」、画像から姓名や企業名等の項目領域を推定する「項目セグメンテーション」、メールアドレスを 99.7%の精度でデータ化する独自の OCR 等、さまざまなものがあります。

また、人によるチェック等通じて判明したデータ化の誤りを、AI を用いて解析し、一定の規則性を導くことで、データ精度の向上にも取り組んでいます。

AIの活用によるデータ化の効率化

- 創業から人力を介したオペレーションを通じて、膨大な数のデータ化を実施
- 正解データを元にAIによる機械学習が進み、自動データ化率が向上したことで、データ化コストが低減

名刺データ化コスト

16年間で
1/20に



2009/6

Present

©Sansan Inc.

15

ビジネスデータの生成には、人の力を介した、労働集約的なオペレーションが必要となるため、技術力が進展していなかった時のデータ化のコストは、現在と比較すると大変高い水準にありました。

しかし、現在では、例えば「Sansan」における名刺1枚当たりのデータ化コストは、サービス開始当初の20分の1以下、スピードは直近9年間で約14倍になっています。

これは創業から16年余りに渡って、数十億件のデータ化を、人力を介したオペレーションを通じて愚直に続けてきた結果、正しくデータ化された正解データや、エラー修正等の膨大なデータを蓄積できたことによるものです。それによってはじめて、AIによる機械学習が進み、手入力の割合が減り、自動データ化率が上がりました。

今後もこれらを磨き続けければ、例えば、サービスを立ち上げてまだ間もないため比較的成本がかかっている「Bill One」でのデータ化コストが削減でき、より高い売上総利益率の実現につながるものと考えています。

ビジネスデータ活用のプロセス：整理

生成

整理

活用

データを正規化、リッチ化
使用できるデータの形とする

©Sansan Inc.

16

次に、このようにして「生成」したデータをより有効に活用するためには、「整理」が必要となります。つまり、データを正規化したり、リッチ化したりすることで、真に活用できるデータの形とすることですが、ここでも開発力が生きてきます。

データの整理

統合エンジンの開発や高度な技術を用いて、データの整理を実現

データの統合



データの正規化



データのリッチ化



©Sansan Inc.

17

例えば、「Sansan」の場合では、名刺をはじめとした、さまざまな接点情報をデータ化し、蓄積していきますが、中には、一部の情報しかデータ化されておらず、そのままでは使いにくいものがあったり、別のデータのように見えて、実は、社名変更や部署変更等を加味すると、同一の会社、人物データであったりするケース等が多々存在します。このようなケースでは、データの統合や情報のリッチ化を行えば、より有効にデータの活用ができるようになりますが、そのためには、高度な技術が必要となります。

既存サービスにおいて、既に実現できていることを簡単にご紹介すると、例えば、「Sansan」では、企業や人に関するさまざまな情報や、自社との接点情報等を有効に活用できる機能を提供しており、ユーザー企業における営業生産性の向上や収益の最大化に貢献しています。

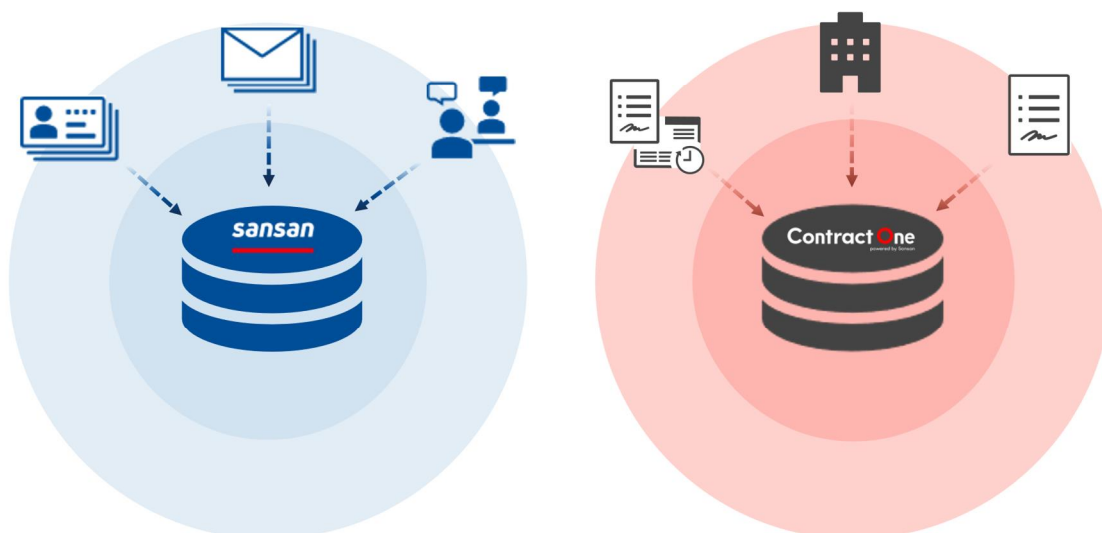
また、「Bill One」では、一連の経理業務において活用できるデータを生成・整理することで、煩雑な業務の効率化に大きく貢献しています。

そのほかのサービスとして、「Contract One」という契約データベースも提供しています。このサービスでは、契約情報を正確にデータ化し、そこから読み取れる、相手企業との取引内容や取引履歴、関係性等を全社で活用できる機能を提供しています。

このように、これまで、言わば各サービスに閉じた形で、有効にデータ活用ができる機会の提供に取り組んできましたが、今後は、サービスを越えた、すなわち、サービス間で連携してデータ活用ができる機会を提供していけたら、我々のサービスや保有するデータの価値を、より向上できるものと考えています。

サービス間でのデータ連携

営業DXサービス「Sansan」と契約データベース「Contract One」でデータを連携



©Sansan Inc.

20

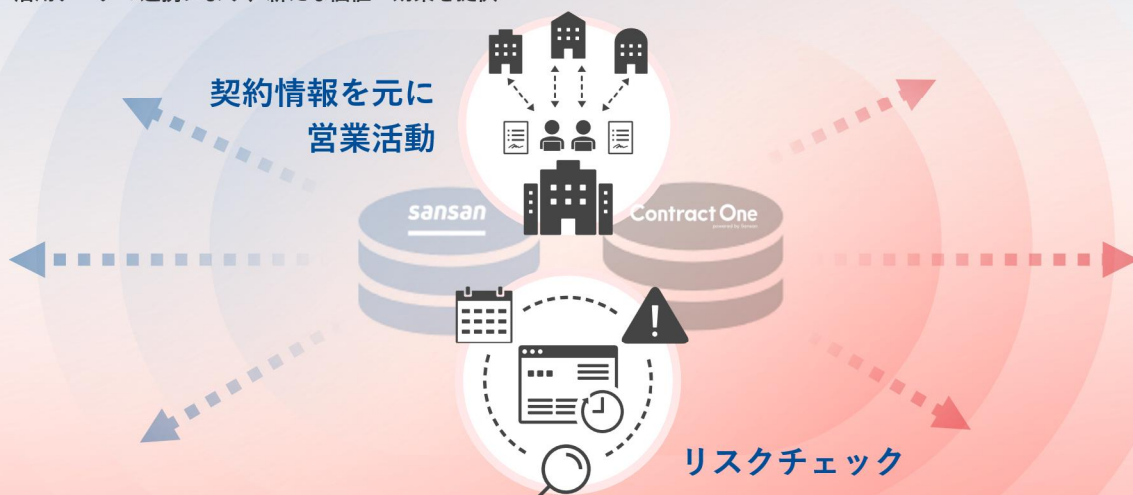
これについては、既に一部のサービスで実現できているものもありますので、具体例についてご紹介します。営業DXサービス「Sansan」と、契約データベース「Contract One」の連携事例です。

繰り返しですが、「Sansan」は、名刺・メールといった人と人との接点情報や、さまざまな企業情報・人物情報等を活用できるサービスです。他方、「Contract One」は、契約先や契約期間、内容といった、契約書に記載された情報を活用できるサービスです。

それぞれのサービスを単独で利用しても、さまざまな効果を得られますが、これらの情報を組み合わせると、その効果がより高いものになります。

サービス間でのデータ連携

活用データの連携により、新たな価値・効果を提供



©Sansan Inc.

21

例えば、「Sansan」の観点では、まず、契約の締結履歴が、その企業との接点情報として新たに加わることになります。

また、接点としてだけでなく、これまでに、その会社と、どういった契約の下で、どのようなビジネスを行ってきたかが確認できるようになるため、自社の営業活動に活用することが可能となります。

また、「Contract One」の観点では、「Sansan」の中にある企業情報や、リスクチェック機能を活用することで、契約を締結する前段階の精査等を効率的に進めることが可能となります。

さらなるデータ連携の可能性

- 人流・商流・金流データを可視化し、連携させることでユニークな価値を提供
- 当社独自の技術やデータを活かし、データ活用の観点からさらなる成長機会を追求



©Sansan Inc.

22

今ご紹介したのはあくまで一事例ですが、このように、ビジネスデータは個々のデータだけでも価値はありますが、各データを融合し活用できるようにすれば、その価値は飛躍的に高まります。

このようなデータ連携を進めて、最終的に全てのサービスを意味ある形でつなげることができれば、当社がビジョンとして掲げる、まさにビジネスインフラとしての価値を提供できるのではないかと考えています。

少し具体的にお話すると、顧客との接点や営業活動といった人の流れ、顧客との契約から見えるビジネスの流れ、そして、ビジネスの結果として発生するお金の流れについては、それぞれ別々に管理されているケースや、一部の関係者だけが把握しているケースの方が多いものと思います。

現在、当社が提供している各サービスは、これら、人流・商流・金流データを可視化し、有効活用可能な資産に変換します。その上で各データの連携までも進めることができれば、顧客に対してこれまでにない大変ユニークな価値を提供することができるようになります。

また、当社が取り扱うビジネスデータは、ここ数年で大きく拡大しており、今後新しいサービスを創出することで、新たなデータを獲得していくことも十分に考えられます。

このようにして構築された、複数領域のビジネスデータを有機的に活用できるプラットフォームは、国内外において、大きな価値を提供していけるものと考えており、当社ならではの技術やデータを活かし、ビジネスデータの活用という観点で、新たな成長機会を追求していきます。

セキュリティと利便性の両立

セキュリティは当社の生命線であり、マテリアリティの 1つに特定

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



| 評価指標 | 2030年5月期目標 ⁽¹⁾ | 2023年5月期実績 ⁽¹⁾ |
|---------------|---------------------------|---------------------------|
| 重要なインシデント発生件数 | 0件 | 0件 |
| 個人情報保護士取得率 | 80%以上の維持 | 88.0% |

(1) 当社単体の実績・目標

©Sansan Inc.

24

最後に、当社のセキュリティに対する取り組みについてお話しします。

展開するサービスの特性上、セキュリティは当社の生命線として認識しており、マテリアリティの 1つに特定しています。そして私は、CISO、DPOとして、その責任者を務めています。

セキュリティ対応においては、「これを行えば安心」といったゴールはなく、日々変化するサイバーリスクに対して、常に万全の対応ができる状態を備えておくことが重要です。マテリアリティにおける目標にも掲げていますが、重要なインシデントを発生させないよう、さまざまな取り組みを進めています。

例えば、社員 1 人ひとりのセキュリティ意識を高め、全社での対応レベルを引き上げるために、全社員に個人情報保護士の資格取得を義務付けており、2023 年 5 月末時点で全社員の 88%が有資格者となっています。

第三者認証と外部評価

- ・ セキュリティに関するさまざまな第三者認証を取得
- ・ セキュリティの取り組みに対して外部から高い評価を獲得

| | | |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 各種 第三者認証 | <ul style="list-style-type: none">・ プライバシーマーク・ ISO/IEC 27001 | <ul style="list-style-type: none">・ ISO/IEC 27017・ 電子取引ソフト法的要件認証 |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|

S&P Information Security/ Cybersecurity & System Availability 評価

当社スコア **66** (上位6%)

企業平均 **28**

※0~100で評価
2023年実績に対して評価

MSCI Privacy & Data Security 評価

当社スコア **8.6**

業界平均 **6.8**

※1~10で評価
2023年2月16日更新

また、セキュリティに関するさまざまな第三者認証を取得しており、プライバシーマークのほか、「Sansan」「Bill One」においては、国際規格の ISO/IEC 27001 を取得しています。

これら取り組みの結果、当社のセキュリティ対応に関しては、幸い外部からも高い評価を得ており、例えば、MSCI や S&P の評価では、業界・企業平均のスコアを上回る結果となっています。

以上で、説明を終了いたします。

ありがとうございました。

質疑応答

参加者 [Q]:

エンジニアのチームは、研究開発においてどのように生成 AI を活用しており、開発活動にどのような影響を与えていますか？生成 AI の活用によって生産性は何パーセント向上していますか？

塩見 [A]:

ご質問ありがとうございます。お答えするのはなかなか難しい質問ですが、ChatGPT を含め、生成 AI 技術の研究を進めています。先程もプレゼンテーションの中でお伝えしたように社内の研究開発チームに 50 人ほどが在籍しており、日々さまざまな角度からこの技術の研究に取り組んでいます。生成 AI によって生産性の向上がどの程度実現できるのか、またその割合はどの程度なのか、具体的な試算はできませんが、かなりの生産性向上は実現できていると考えています。すでに精度の高い認識技術やデータ化の自動化はできていますので、生成 AI が役立つのは言語分野や海外展開だと考えています。

参加者 [Q]:

「Bill One」には他にどのようなサービスが追加されますか？金融サービス会社とはどのように連携するのですか？

塩見 [A]:

ご質問ありがとうございます。金融機関や企業とどのように連携し、「Bill One」をどのように組み込んでこれらのサービスに役立てるか、これもなかなか難しい質問です。「Bill One」の周辺サービスをどのように構築していくかにかかっており、現在は「Bill One ビジネスカード」に取り組んでいます。

現状、金融機関と連携しているサービスはありませんが、フィンテック領域で「Bill One」の金融関連のサービスを展開していきたいと考えています。

参加者 [Q]*:

「Bill One」のアジア進出についてお聞かせください。

塩見 [A]:

ご質問ありがとうございます。「Bill One」では、アジアに拡大しています。なぜ最初にアジアに焦点を当てたかという点、この地域にはまだ紙で処理している事務作業がたくさんあり、また、商習慣が日本とよく似ているからです。そのため、「Bill One」で提供できるサービスを評価していただける余地があると考えたためです。もちろん、アジアに留まることを考えているわけではなく、将来的にはヨーロッパやアメリカにも進出したいと考えています。

参加者 [Q]*:

「Sansan」「Bill One」いずれのサービスについても、生成 AI を多用することで、競合他社が御社に一気に追いつくリスクはないのでしょうか？

塩見 [A]:

ご質問ありがとうございます。テクノロジーはどんどん進化していくので、将来的には競合による脅威に直面する可能性もあると思います。しかし、我々は独自の研究も行っており、これはかなり重要なことだと考えています。私たちが競合他社に対して持っているアナログ to デジタルの強みとしては、過去よりのデータ化によって、すでに多くの正解デ

ータや修正データを蓄積していることが挙げられます。また、GPT 技術の活用にはそれなりのコストがかかるため、財務体力も必要であると承知しています。我々は研究開発への取り組みを強化し続けており、今後もそうしていくつもりです。

参加者 [Q]*:

日本の個人情報保護法上、ユーザーがデータサービスを活用する上で支障が出てくることはあるのでしょうか。

塩見 [A]:

当社は個人情報保護法を遵守してサービスを提供しています。個人情報保護法に基づき、サービスに利用して良い情報と、利用してはいけない情報を慎重に判断しています。どの個人情報を使っているのか、その判断さえ間違わなければ、お客様に商品や情報を提供できると考えています。ですから、法律に妨げられたり、制約を受けたりするのではなく、法的制約の範囲内で良いサービスを提供するよう努力しています。

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。