

【将来の姿】

Sansan 株式会社（=以下当社と呼ぶ）は、出会いからイノベーションを生み出すというミッションの下“ビジネスインフラ”になるという目標を掲げています。名刺情報のデータ化を事業の主軸としながらも、その技術を応用した“Bill one”と呼ばれるクラウド請求書受領サービスの他、“Seminar one”や”スマートエントリー“と呼ばれるビジネス・セミナーイベントでの運営や管理における課題を解決するという事業も進めているという点で、ビジネスプラットフォームとしての役割を担っていることが分かる。当社は未だにクラウド名刺管理サービス「Sansan」ですらその普及は十分でなく、市場の成長性があることから以下の戦略に取り組んでいる。それは①大企業向けの営業体制の整備や地方への展開を通して契約件数を増やすことや、②名刺管理に止まらず様々な情報や業務を「Sansan」上に集約できるソリューション機能を追加することで根本的な価値向上に努めること、③コロナ禍でオンラインでの会話や商談が増えたことで、オンライン名刺の利用拡大を図ること等である。Bill oneにおいてもあらゆる請求書がオンラインで受領可能となることで業務生産性の向上が見込まれるという価値を持ちながら、広告やCMで宣伝を進め、Bill one上では請求書のやり取りでユーザー1社に対して複数社に送付するという構造的な理由からもサービスの拡大が大幅に見込まれる。これらを始め、近年のリモートワーク推進や業務のデジタル化、生産性向上等を重視する風潮と当社の事業のビジョンが重なっている部分が多く散見されたことから十分に成長性が感じられ、将来の姿が明確に示されていると判断した。

【競争優位性】

まず「Sansan」ではクラウド名刺管理サービス市場において83.5%もの市場シェアを獲得していることや、国内BtoB SaaSの売上高で上位に位置していることから競争優位性は高いと考えられる。「Sansan」では名刺情報をできるだけ速く、正確に、低コストでデジタル化することに長けており、その結果99.9%の精度を確立させたことが一番の競争優位性であると示されている。研究開発でAI・画像認識技術と人の手入力を組み合わせることで、大量の情報を処理することが可能になり、現在では機械による処理が比較的多くなったことから、コスト削減につながり他社との差別化につながった。さらにはデータの活用という面においては、「Sansan labs」と呼ばれるものがあり、そこでは「同僚ナレッジサーチ」等の新たな価値を提供している。同僚ナレッジサーチとはキーワードを入力するだけで特定の分野の知識を持った同僚の名前を知ることができ、プロジェクトメンバーの選定や情報収集に活かせる。その他、データの整理という面でも競争優位であることが分かります。なぜなら既存の企業では『データが古い』『欠損している』『データが分散している』等の問題が発生していましたが、当社ではそれらを整理、最新化、リッチ化することが可能になり、先述した通り様々な用途で使えるという利点がある。これらのことから判断して

「Sansan」はクラウド名刺管理サービスの先駆者であるだけでなく、その競争優位性は十分高いと判断できる。

【推進力、競争優位性の持続力】

推進力は主に、事業の多角化、組織改編、人材採用と育成の面から語られています。当社は創業当初、紙の名刺をデータ化するという事業で市場の先駆者となりましたが、現在では先述した Bill one やイベントテックサービスの他にも名刺アプリ「Eight」と呼ばれる国内最大級のビジネスアプリを活用するなど、事業の多角化を進めている。その中でも特に Bill one は名刺情報だけでなく請求書関連業務の効率化に著しく貢献できるとして、成長性が高く専用の組織の新設や人材採用を進めるとともに c m や広告塔で宣伝を行っている。事業の多角化を進めるとともに昨年には大規模な組織改編を行っており、そこでは『各主要プロダクトにそれぞれ責任者を配置し、彼らが開発戦略の立案から収益化のモニタリング、事業計画までのコミットメントを担当』することで自律的な体制を構築している。また、技術本部を新設しそこに分散していたエンジニアリング機能を集中させることで、リソースの最適な配分や開発者の育成につながっている。人材採用の面では、多様性を重視しており新卒や中途を問わずあらゆるバックグラウンドを持つ優れた人材を採用している。社内では会社のミッションやビジョンを理解するための機会やスキル向上のための制度が多く存在するため人材育成の観点からも推進力は高いと考えられる。

【人的資本の価値向上】

スキル向上や社内交流や会社の経営理念を理解するための様々な社内制度があると先述したが、他にも Sansan Values Star 賞と呼ばれる社員同士で切磋琢磨できる機会等が存在するので、多様な価値観やバックグラウンドを持つ社員と常時刺激し合いながら仕事できる環境が整備されているのではないかと感じた。

【統合報告書の改善余地】

競争優位性の議論の部分では、確かに法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」は優れていたが、クラウド請求書受領サービスやイベントテックサービス（Seminar one やスマートエントリー）においては十分にその優位性が示されていなかった。

私個人の意見として、人的資本に関する部分が簡潔にまとめられすぎているイメージを持ったが、近年人的資本の情報開示が注目されていることもあるので、多様性、組織文化、生産性に止まらず、健康や安全性という観点からも示すべきだと思う。

【参考文献】

Sansan 統合報告書 2021 : [Sansan 統合報告書 2021年.pdf](#)