

＞ 名刺を企業の資産に変える Sansanのご紹介



＞ 名刺管理ソリューションに特化した会社です

社 名	Sansan株式会社 (Sansan, Inc.)
設 立	2007年6月
所 在 地	【本社】東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F 【関西支店】大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19マニユライフプレイス堂島 2F 【福岡支店】福岡市博多区博多駅前1-15-20 NMF博多駅前ビル 2F 【名古屋オフィス】名古屋市中区栄3-2-3 名古屋日興証券ビル 4F
資 本 金 等	24億461万円（うち資本金 14億1,260万円）※2016年1月18日時点
株 主	役職員 ニッセイ・キャピタル DCM 産業革新機構 環境エネルギー投資 サイバーエージェント リクルートストラテジックパートナーズ salesforce.com GMO VenturePartners 日本経済新聞社
代 表 者	寺田親弘（代表取締役社長）
従 業 員 数	250名
事 業 内 容	名刺管理クラウドサービスの企画・開発・販売 * 法人向け  Sansan * 個人向け  Eight



名刺管理ソリューションのパイオニアです

2007年9月 業界に先駆けて「Sansan」サービス提供開始



オンリー・ワン（認定・特許）

2007/10：プライバシーマーク制度認定を取得
2009/11：「人事異動情報の通知」に関する特許を取得
2012/10：「名刺情報管理・検索」に関する特許を取得
2013/03：「バーチャル名刺交換」に関する特許を取得



メディア掲載実績（抜粋）



多方面からの評価（各賞受賞）

2009/03：「Tech Venture 2009」審査員特別賞・準グランプリをダブル受賞
08：Microsoft Innovation Award 2009 優秀賞を受賞
10：IPA主催「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー 2009」受賞
10：「Japan Venture Award 2010」JVA審査委員会IT特別賞を受賞
2011/11：eマーケティング協会主催「e-marketing Award 2011」受賞
11：日本創生ビレッジ「EGG Japan Innovation Cruiser」EGG賞 Gold受賞
11：The Entrepreneur Awards Japan2011
U.S. Ambassador's Award(駐日米国大使賞)受賞
2012/02：日本テレワーク協会主催「テレワーク推進賞」優秀賞を受賞
10：公益財団法人日本デザイン振興会主催「グッドデザイン賞」を受賞
2013/03：「International Diamond Prize for Excellence in Quality」を受賞
04：MCPC award 2013 ネオ・トレンド賞を受賞
2014/08：「第27回日経ニューオフィス賞」ニューオフィス推進賞を受賞





＞ 最も選ばれる名刺管理サービス

株式会社シード・プランニングによる市場調査レポート

「名刺管理サービスの最新市場とSFA/CRM/MAの関係 ～SFA（営業支援システム）、CRM（顧客管理システム）、MA（マーケティングオートメーション）の入口の名刺管理サービス～」 （2016年9月 シード・プランニング調べ）より

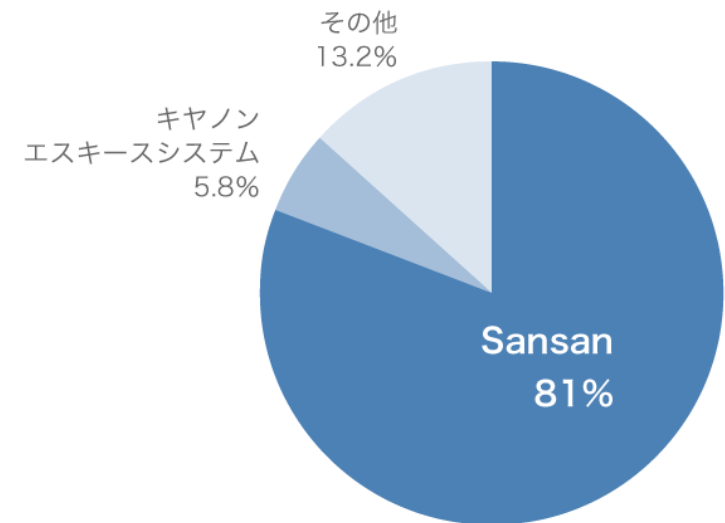
法人向け名刺管理サービスの業界動向

法人向け管理サービスビジネスは、Sansanを筆頭に2007年頃から市場が形成され始めた。この名刺管理サービスは、いままでにないビジネスモデルとして注目され、数年でユーザーが急拡大した。その理由として、Sansanの提供するサービスは、これまでのOCRでは実現できなかった**入力オペレーターによる正確な名刺情報の入力**をサービスとして提供しただけでなく、**名刺管理を企業の収益向上に結び付けるソリューションを併せて提供**したことにある。また2013年から放映が開始されたSansanのTVCM効果も大きい。

国内全体の名刺管理サービスの市場規模は2011年に初めて10億円を突破。2016年は40億円を超え、2020年には70億円弱を見込んでいる。

Sansanはリーディングカンパニーとして8割以上のシェアを誇り、2016年は大手企業向けに新たな料金体系である「コーポレートライセンス」の提供を開始した。すでに複数の公的機関や大手商社での導入が進むなど市場を牽引している。

法人向け名刺管理サービスメーカーシェア（2015年）

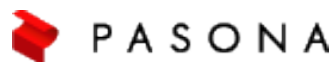
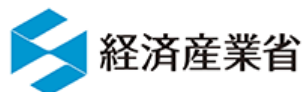


（シード・プランニング調査）

企業向け名刺管理サービスのパイオニア。Sansanは、企業の収益向上に結び付く名刺管理サービスとして、最も多くの企業に導入されています。



業種・業界を問わず5,500社導入





＞ 名刺とは

🚩 名刺が持つ2つの価値

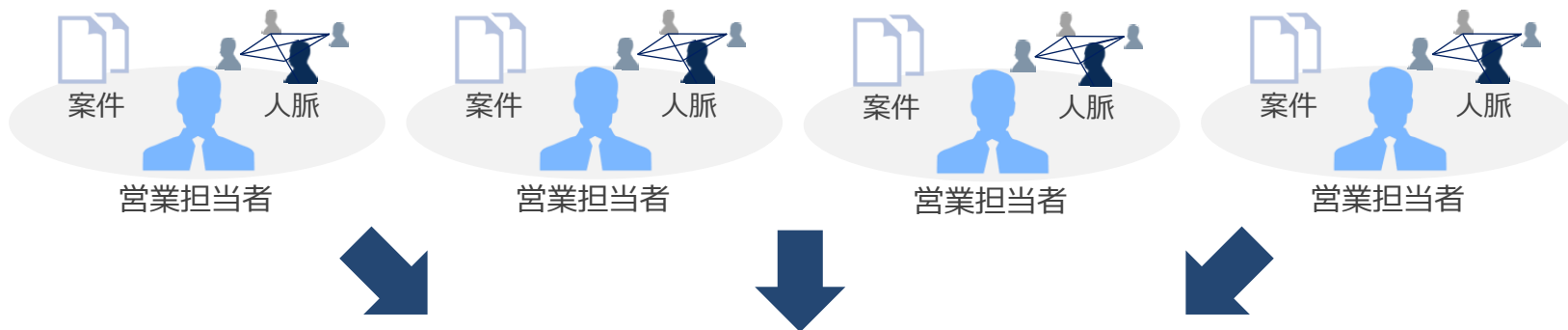


机の中で眠っていませんか？活かしていますか？

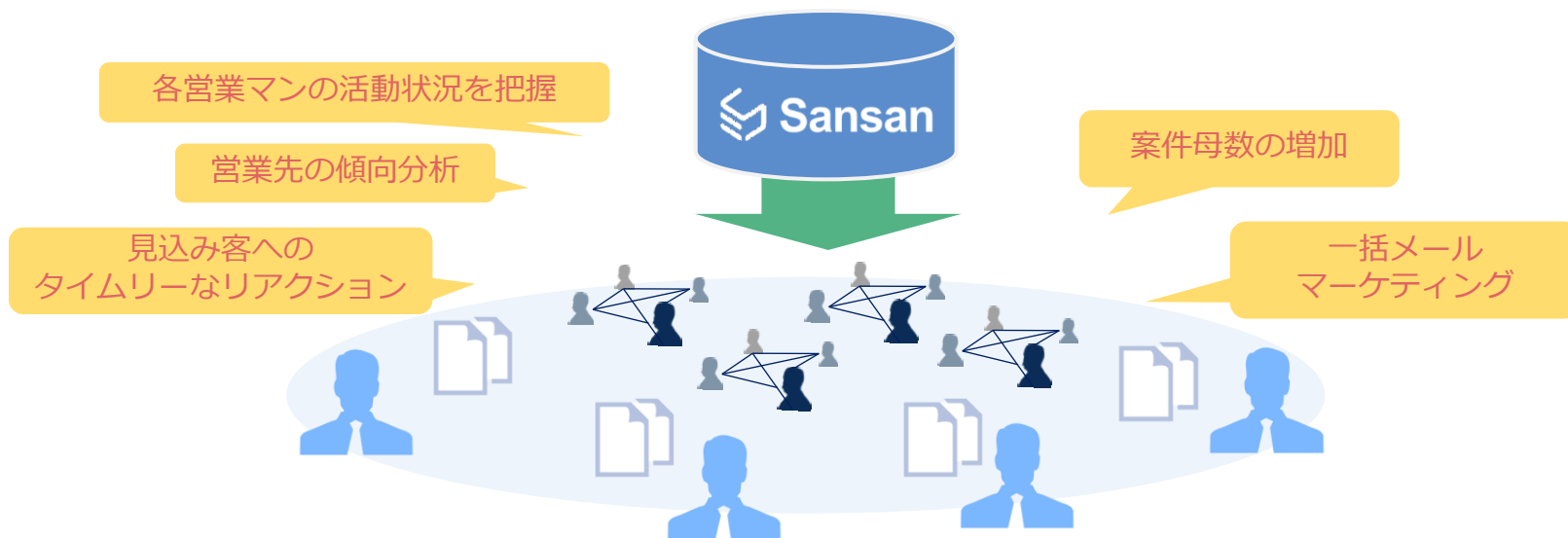


＞ Sansanは名刺を企業の資産に変えるサービスです

組織に眠った名刺（=顧客情報、コンタクト情報）をデータベース化し、

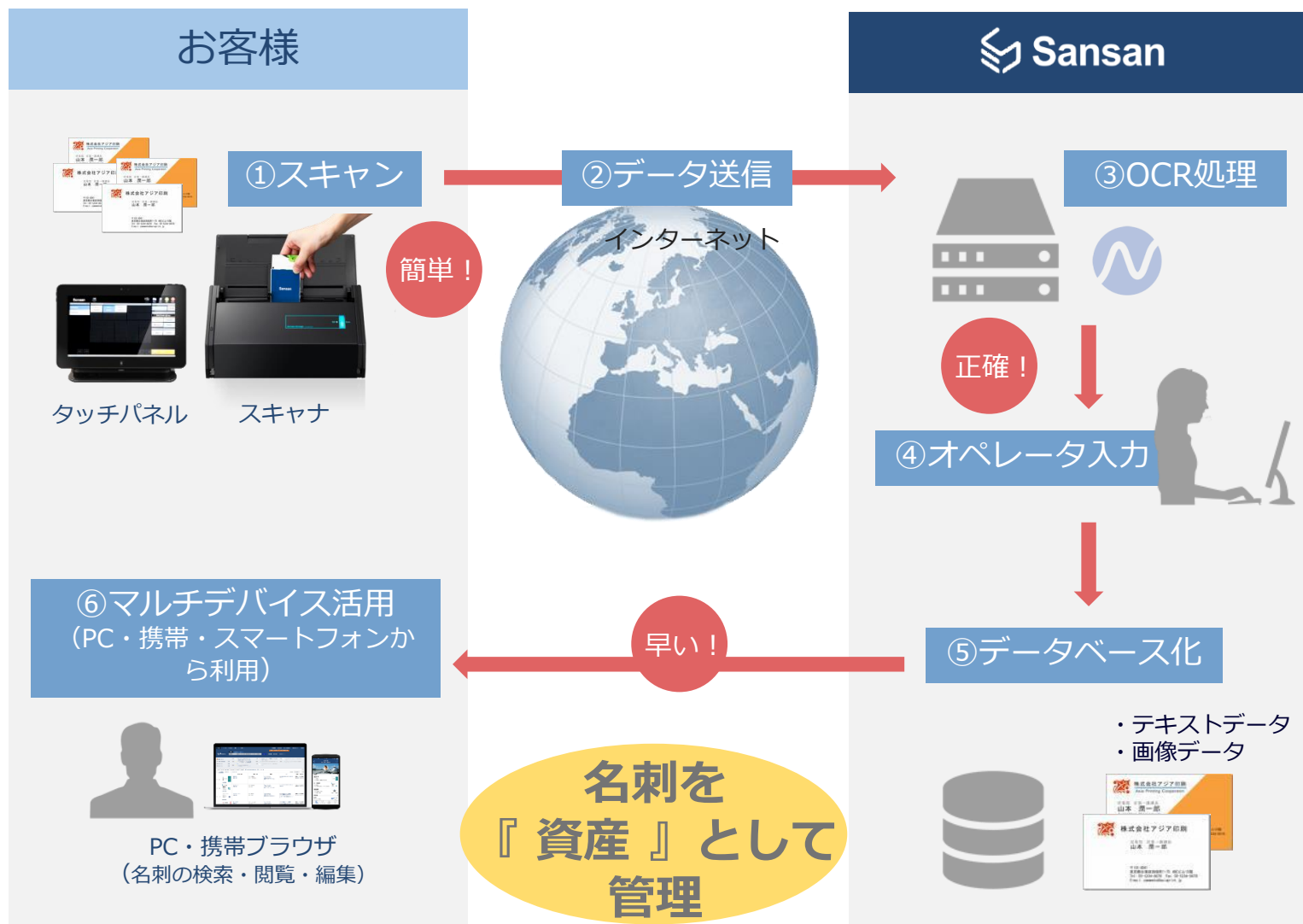


企業で共有/活用するための基盤を提供いたします。





＞ Sansanの仕組みと使用の流れ





データ活用 & ソリューション

提供するソリューションと
メリット

クラウド型のアプリケーションで、顧客情報データの活用／営業活動管理など、
貴社のセールスチャンス拡大&業務効率を改善するソリューションサービスを提供。





＞ Sansanが解決する課題



名刺管理

名刺管理業務の生産性向上を実現。

Sansanのオペレーターが名刺情報を正確に手入力し、各種情報を付加。ユーザーは、PCや携帯電話からデータを検索&共有することが出来ます。



見込み顧客管理

取引のない見込み客も、しっかり管理。

見込み客も簡単にデータベース化できるため、メール配信機能などによる効果的な追客アプローチを可能にし、案件化を支援。



行動管理

各人の行動を蓄積し、営業状況を可視化。

議事録や報告書を素早く作成。営業マンの手間をかけずに面会、電話、メールなどの行動ログ（記録）を蓄積することで、営業活動の可視化を実現。



リスト管理

様々な角度から抽出できる、効果的なリスト作成が可能。

名刺に紐づく属性をキーに、最新の顧客情報をリスト化。CSVヘダウンロードも可能で、効率的なリスト作成を実現します。



コンタクト管理

顧客との接点情報を共有化し、接触状況が見える化。

顧客との接触情報を社内で共有し、営業バッティングを回避。人脈を活用した組織としての効率的な顧客アプローチを実現。



＞ 機能詳細



› Sansan利用画面

名刺管理

データベース化された名刺を、PCや携帯電話から検索、参照、共有できます。



※「人事異動情報の通知」に関する特許を取得



スマートフォン/携帯電話



› Sansan利用画面

人事・ニュース

名刺情報をもとに営業活動に役立つさまざまな情報を自動収集します。

ホーム画面

The screenshot shows the Sansan home interface. At the top, there's a navigation bar with '名刺' (Business Card), 'コンタクト' (Contact), and '案件' (Cases). Below this is a search bar with 'マイデータ' (My Data) and a prompt to enter company name, name, email, and phone number. The main content area is divided into two columns. The left column, titled '最新のニュース' (Latest News), has three items: '人事異動・連絡先変更' (Personnel Changes/Contact Changes), '社内のニュース' (In-house News), and '企業のニュース' (Company News). Each item has a '一覧' (List) button. The right column shows a list of news items with dates (12/18) and titles. A green oval highlights the three news items in the left column, with the text '営業活動に役立つ 3つのニュースを配信' (Distributing 3 news items useful for sales activities). Below the news section, there's a table with columns for '氏名' (Name) and '部署' (Department). The table contains two rows of data, each with a 'データ入力中の名刺' (Business card being entered) and a '部署' (Department) listed as '【入力中】' (Being entered).

1 人事異動・連絡先変更 一覧

2 社内のニュース 一覧

3 企業のニュース 一覧

営業活動に役立つ
3つのニュースを配信

氏名	部署
【データ入力中の名刺】 入力完了予定日: 2015/11/21	部署: 【入力中】 役職:
【データ入力中の名刺】 入力完了予定日: 2015/11/21	部署: 【入力中】 役職: 部長

*「人事異動情報の通知」に関する特許を取得

- 1 人事異動情報
同僚がもらった最新の名刺や日経テレコン、Eight情報から人事異動・連絡先変更等をお知らせ



- 2 社内の共通の人脈
過去の担当者や他部署との接点など、顧客への接触履歴情報をお知らせ
- 3 会社ニュース
取り込まれた名刺に関連するニュースを日経やニュースサイトから自動配信



➤ Sansan利用画面



人物詳細（日経WHO'S WHO）

名刺情報と日経WHO'S WHOのデータベースをもとに、人物の詳細情報を閲覧することが可能です。

人物詳細画面

基本情報

氏名	淵上 文江
生年月日	昭27(1952).2.15
性別	男
出身地	北海道
学歴	昭49(1974) 慶応義塾大学経済学部卒業
資格	公認会計士
加入団体	日本陸上競技連盟
趣味	ランニング、フィッシング、ボクシング
座右の銘	往く道は精進にして、怠りて終わり悔いなし
父親/母親/表彰	埼玉大理事長
ゴルフ会員クラブ名	東京カントリークラブ



企業詳細（日経プロフィール）

名刺情報と日経会社プロフィールのデータベースをもとに、企業の詳細情報を閲覧することが可能です。

企業詳細画面

基礎情報

会社名	(株) 東京電鉄株式会社 (とうきょうでんてつがくしや)	資本金	3,000,000 (百万円)
会社名英文	Tokyo Metro Ltd.	売上高	2,000,000 (百万円)
上場取引所	東京第1部 大阪第1部 名古屋第1部	決算月	3月
株式コード	1111	従業員数	20,000名
日経会社コード	99991	代表者	淵上 文江
設立年月日	1900年1月1日	上場異動	• 1900年5月16日 東京第1部新規上場 • 1900年12月23日 大阪第1部新規上場 • 1900年10月25日 名古屋1部新規上場
本社住所	〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7		
電話番号	03-0000-0000	関連記事	検索結果がありません。



＞ Sansan利用画面

組織ツリー

社内の顧客との接触情報を共有し、営業バッティングを回避したり、人脈を活用して組織としての効率的なアプローチが可能となります。



未接触の役員・マネジメント層がグレーで表示。
ホワイトリストとしてご活用可能。

- 1 顧客企業の組織図を自動生成
Sansanに登録した名刺情報から顧客企業の組織図を自動で生成します。
- 2 貴社担当者との顧客接点情報を可視化
貴社が持つ顧客接点情報を可視化し、バッティングや機会損失を回避します。また、役員の人脈等を活用し、組織的な営業を実現します。
- 3 日経WHO'S WHO連携により、ホワイトリストとして活用
名刺交換の有無にかかわらず、日経WHO'S WHOの情報を可視化することで、人物詳細情報の閲覧他、ホワイトリストとして営業戦略に活用頂けます。



› Sansan利用画面

リスト管理

名刺に基づく属性をキーとして、顧客情報を分析・検索できます。また、CSV等各種形式でのダウンロードも可能で、効率的なリスト作成を実現します。

見込み顧客管理

データベース化された見込み顧客に対して、メール配信機能による効果的な追客アプローチが可能となり、案件化を支援します。



簡単な操作で、議事録や報告書をすばやく作成することが可能です。営業マンの手間をかけずに、行動ログ（記録）を蓄積することで、営業活動の"見える化"を実現します。

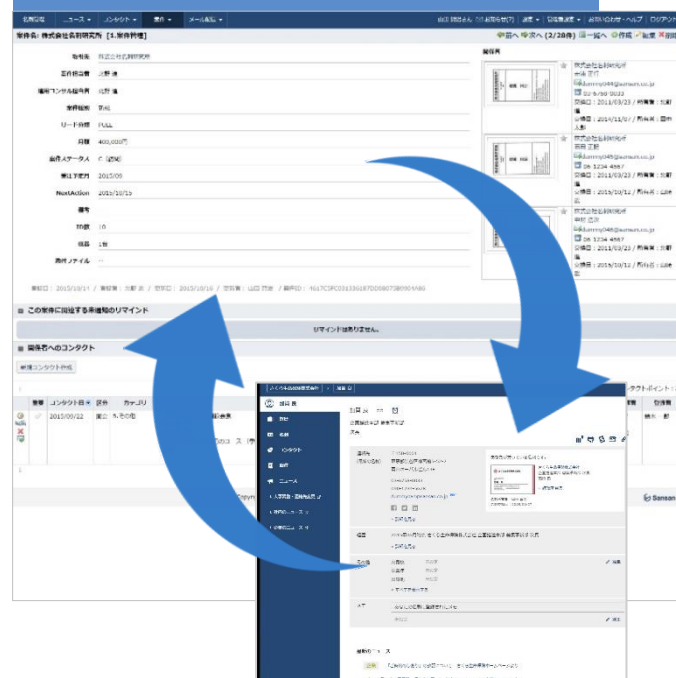
[illegible]



1 ■
2 ■ 案件管理
3 ■

[illegible]

案件情報と名刺情報の連携





＞ Sansanのスマートフォンアプリ



スマホアプリ

名刺をスキャンし、名刺情報がデータ化されたら名刺情報を活用するだけ。
スマートフォンでの使いやすさを追求したSansanのスマホアプリです。

正確にデータ化

専用アプリでカメラ撮影するだけで正確にデータ化。撮影した画像はアプリに残りません。



情報をすぐに探せる

電話やメール、地図の確認など、見たい情報にすばやくアクセスできます。



社内人脈を自然に共有

社内メンバーと社外とのつながりが見えるので、営業活動に役立てることができます。





- ＞ 導入後1年で受注率が1.6倍！
失注した顧客までモレなくフォローし、受注機会を逃さない

FULL SPEED
international

株式会社フルスピード 様



所在地 東京都渋谷区

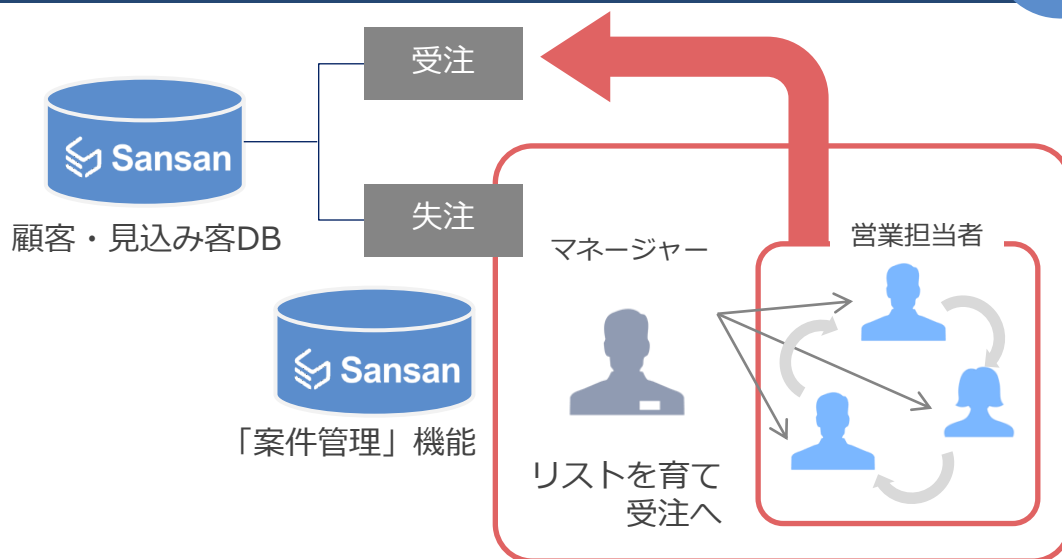
資本金 7億4,661万円

事業内容 インターネットマーケティングを中心とした法人支援事業

従業員数 199名
(2014年4月末現在)

- ポイント
1. 「見込み客」を会社全体で管理・追客
 2. 失注後、Sansanで案件管理し、リストを育て受注へ

1.6
倍



「見込み顧客リスト」を育てて、受注率アップ

一定期間アプローチしても進展しない場合、担当者を変更します。
「〇〇が提案していたと思うのですが・・・」と次の担当者の「ひとこと」が言えるかどうかで大きく変わる。記録が蓄積され、リストの成長が大切。失注したからとアプローチリストから外すのではなく、「リストを育てる」ことが受注獲得に重要だと感じています。

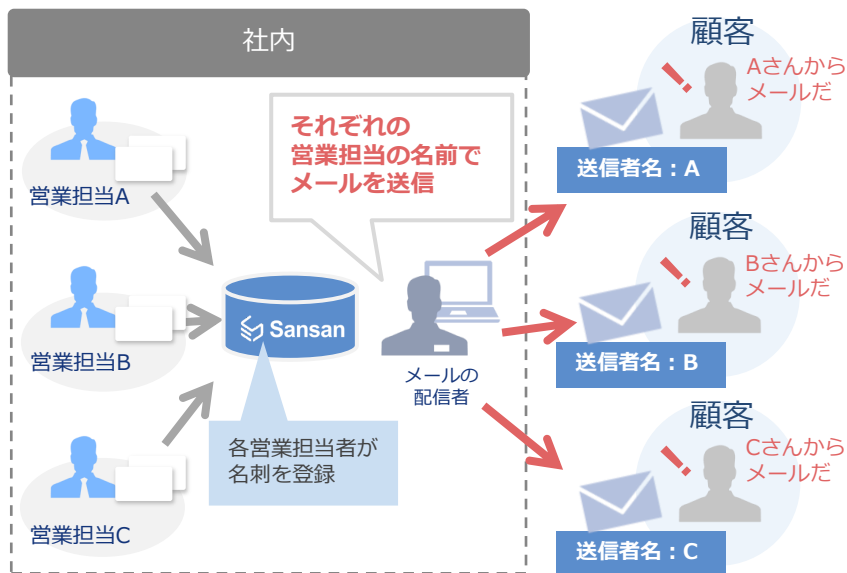


➤ 1回のメール配信で10件の受注 ポイントは一括配信を感じさせないメール配信

某人材紹介会社 様



所在地 東京都
資本金 2億3322万円
事業内容 人材紹介、ヘッドハンティング、スカウト等
従業員数 350名
(2012年3月現在)

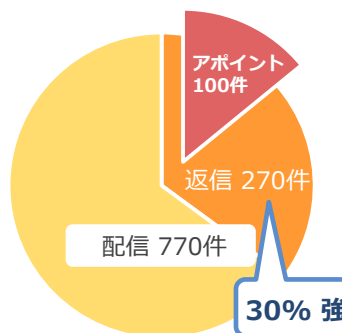


※ メール本文を個人メール風にするのもポイント！

メールによる
営業活動のしゅみを構築

Sansan導入で
受注数は前月比で倍増。
単月で10件の受注が
Sansan経由となる

驚きの配信結果



- ✓ 配信: 770件
- ✓ 返信: 270件 (35.1%)
- ✓ アポ: 100件 (12.9%)
- ✓ 受注: 10件 (1.3%)

1回の
メールで
10件の受注！



＞ 全社導入によって 「活きた顧客情報の共有から営業力強化」へ 働き方が変わる能動的な活用

WORKS JAPAN

株式会社
ワークスジャパン 様



所在地 東京都千代田区

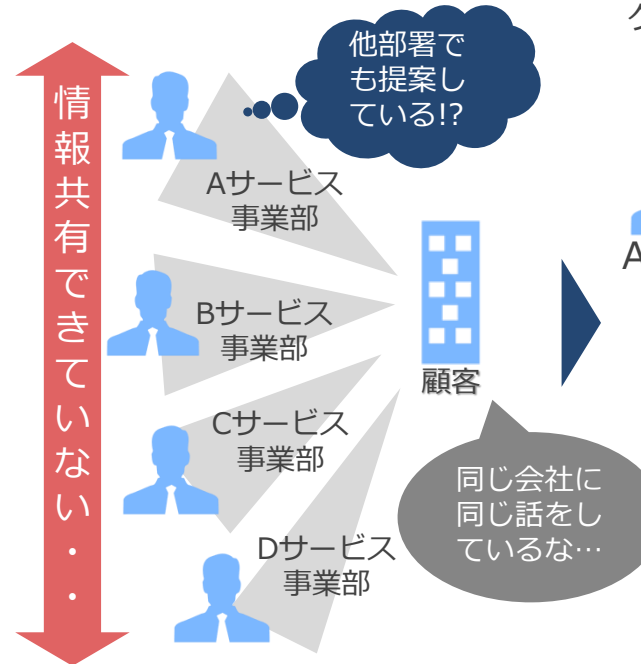
資本金 1億1,250万円

事業内容 企業人事部向け「若年層
人材ソリューション」コ
ンサルティングとサービ
ス提供

導入規模 営業・制作担当者90名
(2012年10月現在)

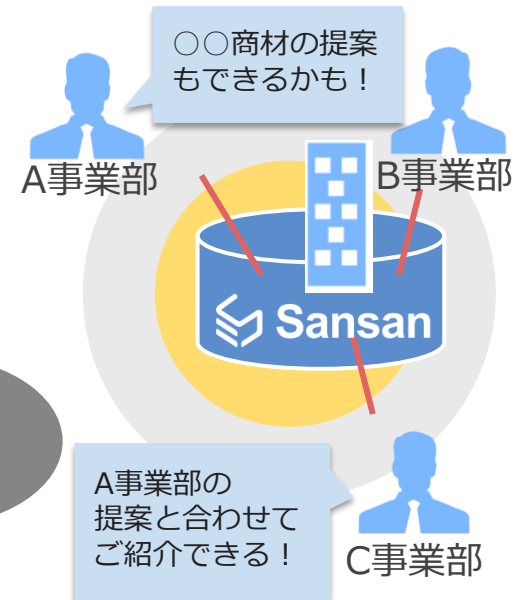
Before

サービスカット編成の
部署が存在。複数の部署が
別々にアプローチ。



After

事業部を超えて全ての商談内容
を共有。顧客情報の集約により、
提案の幅が広がり、
クロスセルに成功！



各事業部の商談内容をコンタクト機能で全て一元管理。
1クライアントに対するアクションが網羅的に集約でき、また
タイムリーな情報共有を実現できたことで
導入前と比べ6割もコンペ勝率も上がった。



＞ 一隻、数十億円の船を手がけるプロジェクト 個人戦ではなく、団体戦で勝負する



MITSUI & CO.

三井物産株式会社
船舶海洋グループ 様



所在地 東京都千代田区
資本金 3,414億8,164万円
事業内容 総合商社
従業員数 6,097名
(2014年3月現在)



人脈の共有が
ビジネスを
滑らかに!!

200名超の営業マンが世界中で活用中

顧客との接点情報を社内で共有し、営業バッティングの回避！



例：海外クライアントとの会食

- 食事の好み（ベジタリアン等）
- 接待内容（いつ、どこで、誰が等）
- 商談の進捗 など

各種情報を世界中でリアルタイムに
共有

社内人脈を活用して顧客に対して組織的なアプローチを実現。
細かい情報まで抜け漏れなく共有し、後任者に引き継ぎます。



名刺を企業の資産に変える



貴社の課題に合わせた
詳細のご提案をさせていただきます。

Sansan株式会社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル13F

お問い合わせフリーダイヤル 0800-100-9933

部門代表TEL 03-6419-3033 URL <https://jp.sansan.com>

