

データドリブンで組織を強くする方法 ～Sansanが挑戦した「実践的」アプローチ～

Sansan株式会社 Sansan事業部

清水 隆介

sansan



DATA
DAY OUT

 tableau



Sansan CM



「名刺」が持つ情報の重要性

名刺はビジネスの出会いの証であり、ビジネスを加速させる重要なデータ

- 名刺が示す情報 -

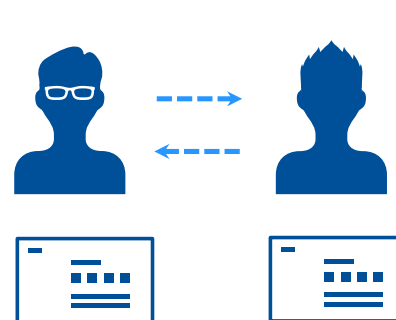
顧客情報

会社が発行している
何より正確な情報ソース



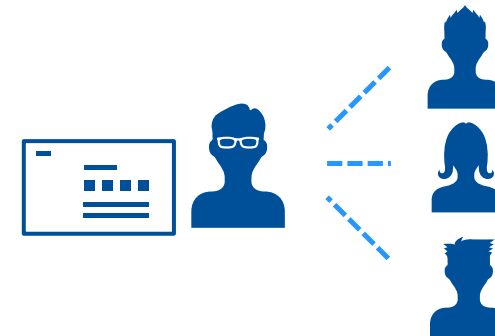
接点→人脈

いつ、どの部署・役職の
人と接触したか

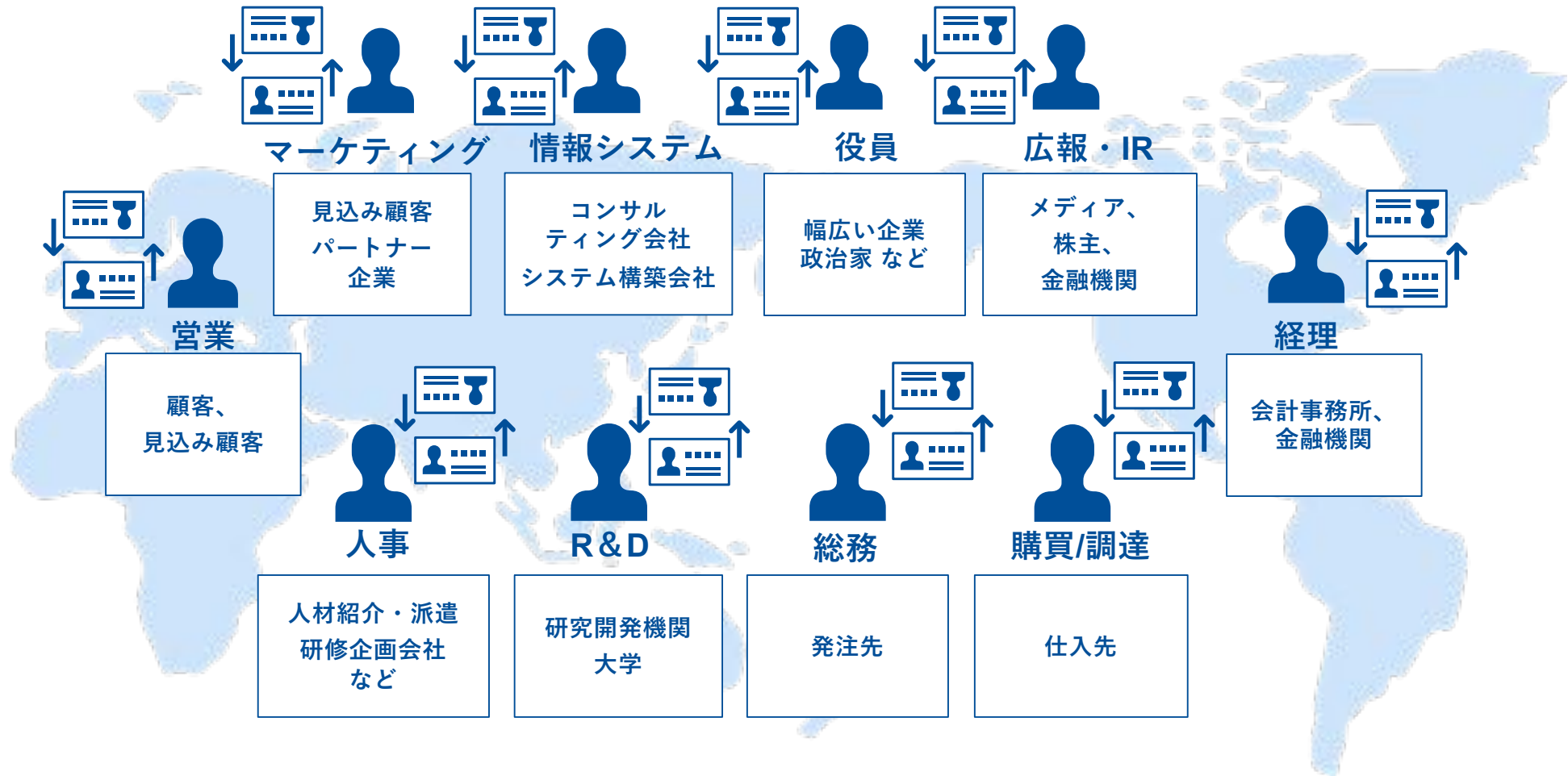


強み

横の繋がり豊富なから、
名刺所有者のナレッジ・経験
がある領域が示唆されている

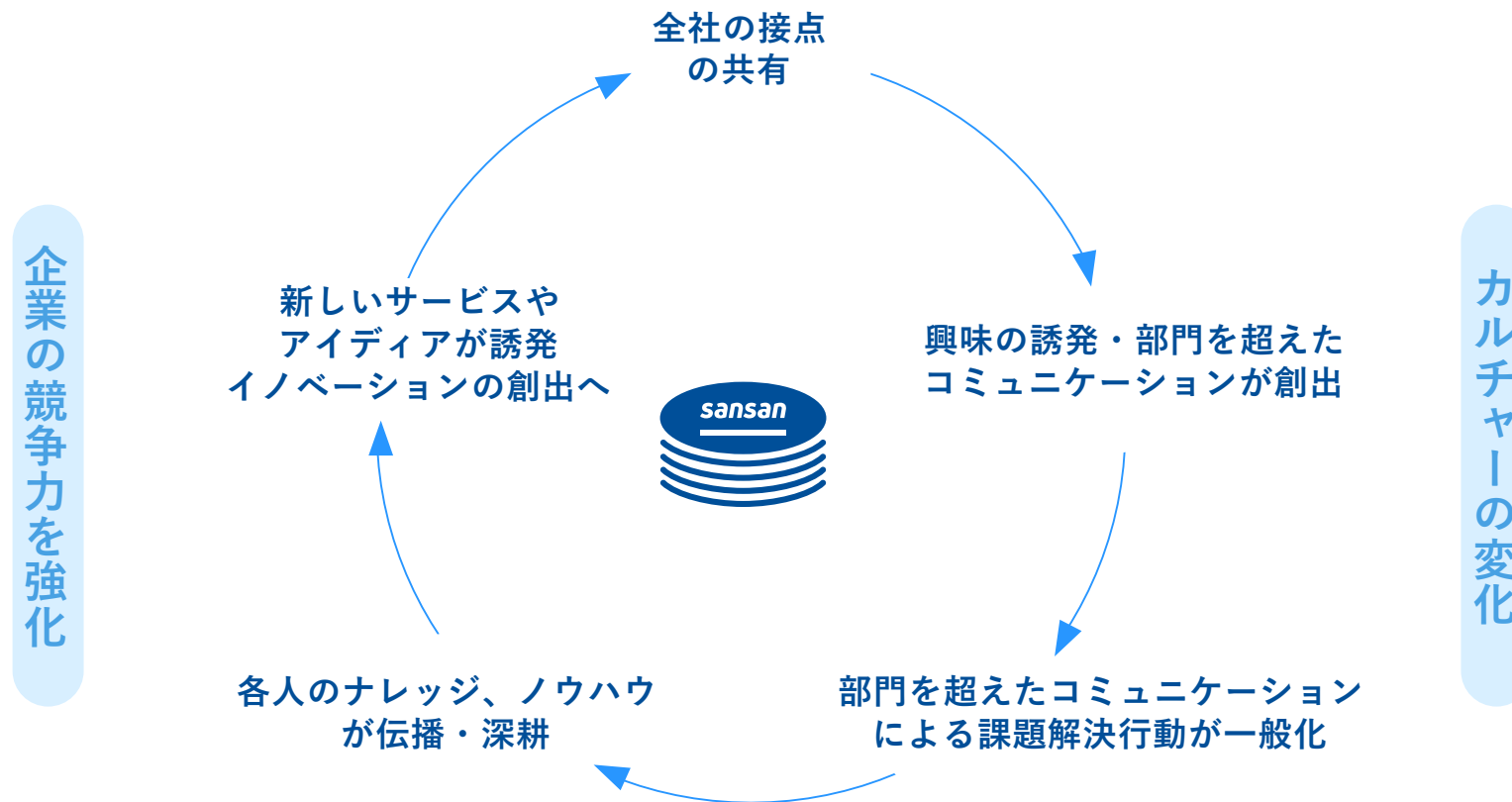


名刺交換は、あらゆる場所で起きている



名刺の共有がもたらすもの

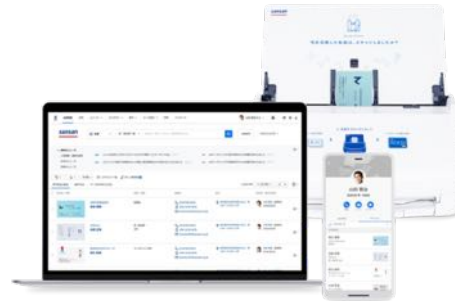
名刺 = 全社の接点が共有されることで、企業の競争力が強化される
正のループを生み出すきっかけを作ります



Sansan株式会社とは

sansan

名刺管理から、
ビジネスがはじまる



Eight

名刺でつながる、
ビジネスのための
SNS



設立年 | 2007年6月

資本金等 | 43億1250万円

株主構成 | DCM
INCJ
未来創生ファンド
ゴールドマン・サックス
Salesforce 他

代表者 | 寺田親弘（代表取締役社長）

事業 | 名刺管理クラウドサービスの
企画・開発・販売

拠点 | 表参道本社
One Omotesando
関西支店
名古屋支店
福岡支店
シンガポール

Sansanの仕組み

お客様

1 名刺をスキャン



Sansanスキャナ スマートフォンアプリ

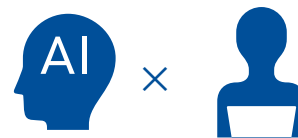
※Eightで撮影した名刺画像を転送可能

4 マルチデバイスで活用 他システムとの連携



sansan

2 AI×人によるデータ入力



AIなどのテクノロジーとオペレーターによる多重入力を活用し、高い入力精度を実現

3 データベース化



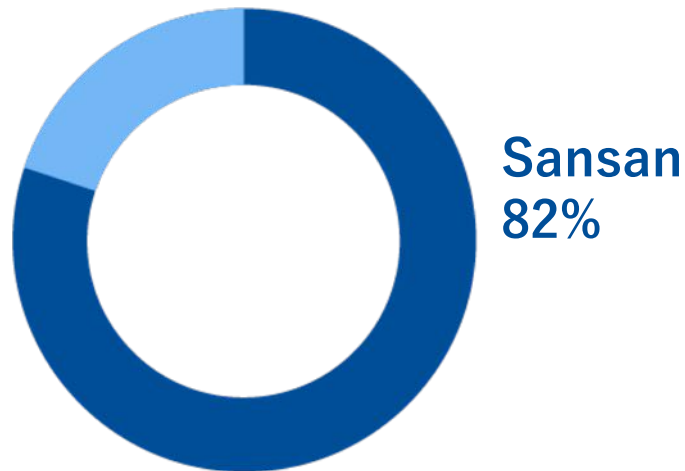
※ 画像データは再度データ入力されるため課金されます

法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」とは

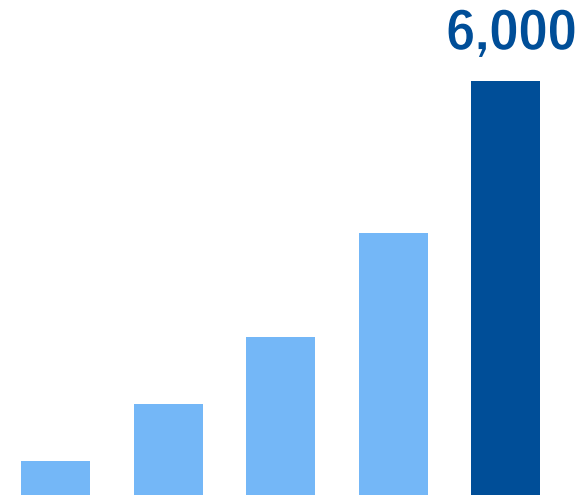
Sansanはもっとも使われている、名刺を活用した人脈共有サービスです

シェアNo.1

名刺管理サービスの市場と SFA/CRM ビジネス 2018
(シード・プランニング調査)

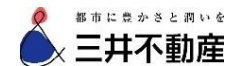
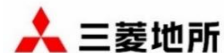


6,000社で利用



※利用実績は、クラウド名刺管理サービス「Sansan」および名刺アプリ「Eight」の企業向けサービス「Eight 企業向けプレミアム」をご利用いただいている契約数の合計。

業種・業態問わず6,000社が利用



自己紹介



清水 隆介 (しみず・りゅうすけ)

Sansan株式会社 Sansan事業部

事業企画部／営業部

データソリューションアーキテクト

2014年 リクルートテクノロジーズ入社

Japan Tableau User Groupの幹事を務める

**ユーザー会の有志と共に「Tableauデータ分析
～入門から実践まで～」を出版**

2018年 Sansan株式会社 入社

**新規プロダクトのPM、導入支援を務める傍ら、
事業企画部にて社内のデータ活用を推進**





自己紹介

前職

社内の
データ活用推進担当



NOW !
Sansan

社内の
データ活用推進

Sansanサービス導入支援



+



技術を社内活用のみならず、お客様にも価値ある形で届けること。

その信念のもと、私がSansanで行っていることをお話します。



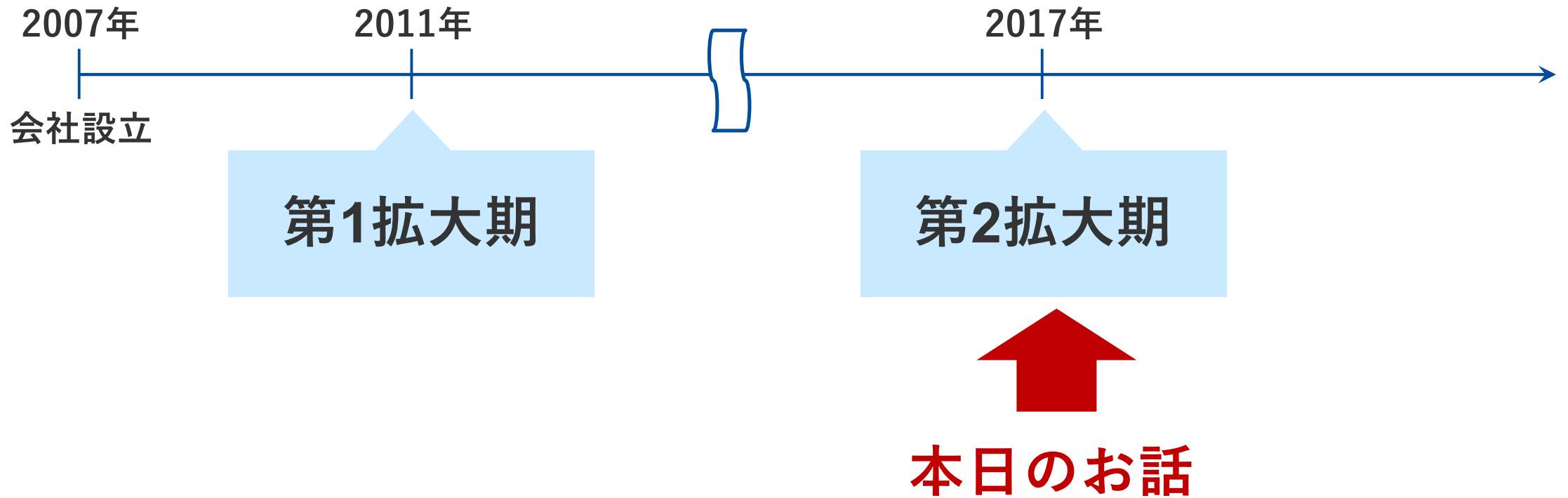
アジェンダ

- Sansanの営業が直面した課題
- Tableauを通じて取り組んだ実践的データ活用
- データ活用を支えるSansan

Sansanの営業が直面した課題



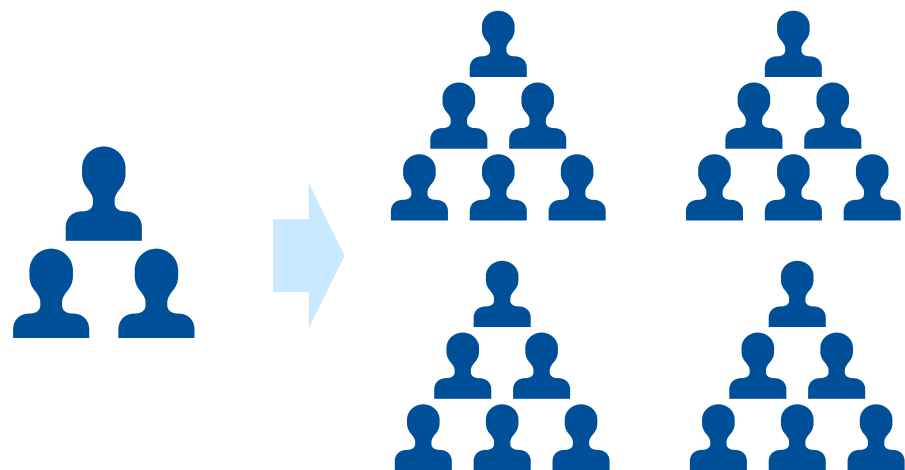
Sansanが直面した2回の拡大期



2017年頃のSansan営業部

更なる事業の成長を目指すにあたり、人員拡大・組織の生産性向上がテーマに

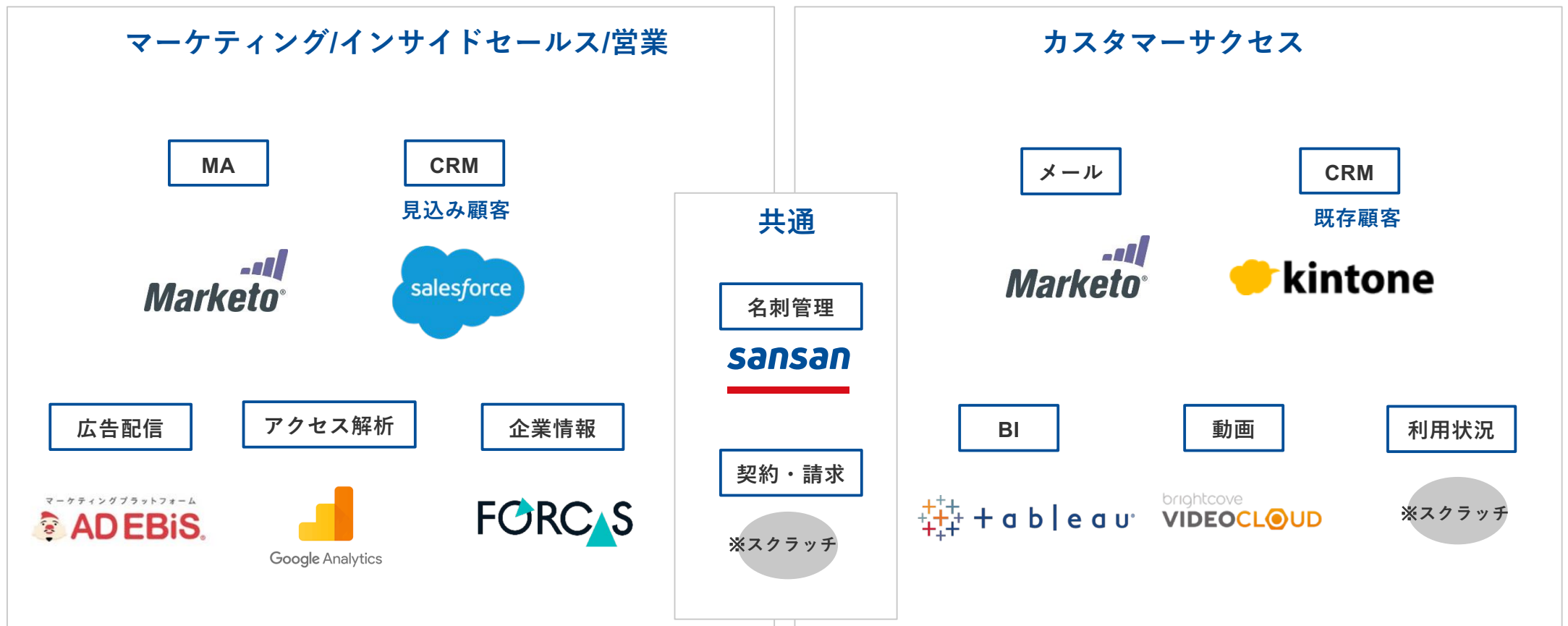
人員拡大



組織の生産性向上



システムを導入し効率化を目指す





一方で現場で起きていたこと

依然として「**勘と根性**」で推進

結果はすぐにわかる。
でも、
なぜその結果に
なったのかは不明



マネージャー

フィードバックが
感覚的に。
現場の納得感も
ない・・・



データ利用の社内プロジェクト発足

拡大する組織の生産性を上げるべく、
データ活用のあり方を模索することに



マネージャー

「溜まってるデータを使って
何とかならないかな？」



Tableauを活用していた私に
白羽の矢が。
プロジェクトに参画することに。



本章のお話

前職

社内の
データ活用推進担当



社内の
データ活用推進

A red-bordered box containing a bar chart and a pie chart, representing data analysis and utilization.

NOW !

Sansan

Sansanサービス導入支援





プロジェクト発足当時のデータ

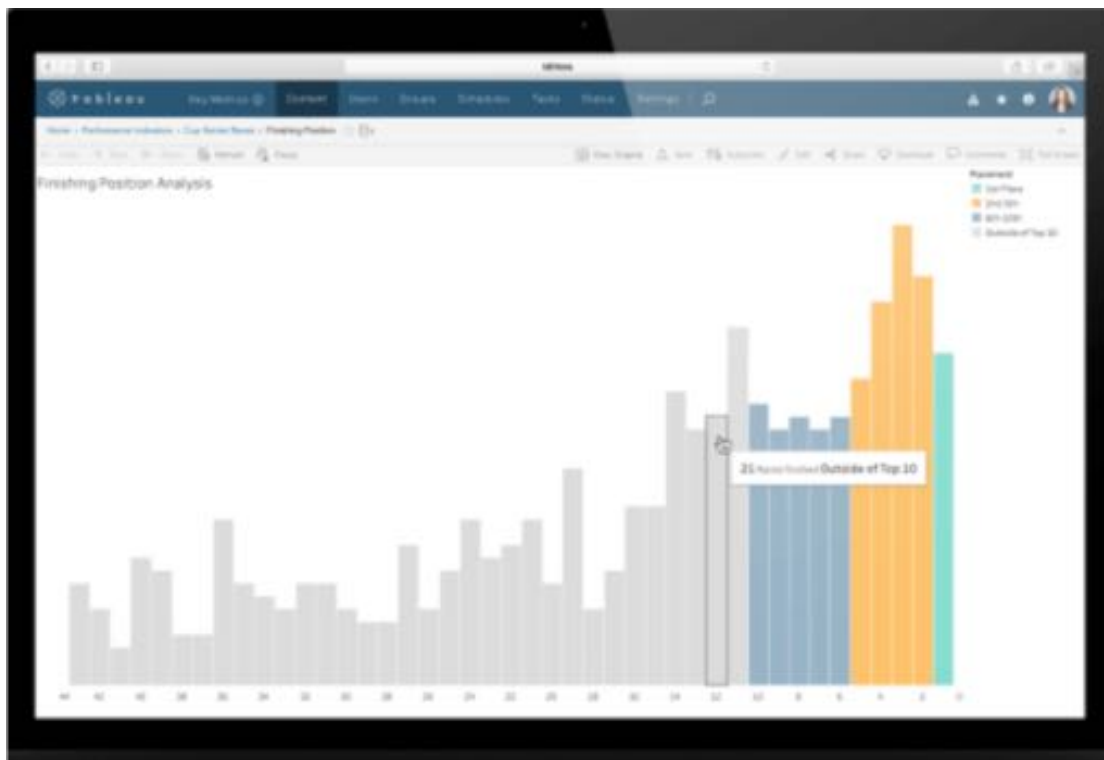
- SFAは結果のみを表示。時系列での活動履歴が分からない・・・
- データの欠損、分断が様々なところで発生・・・
- データの汚れがあり、マスタが作れない・・・



これは
厳しい・・・

営業現場のTableauへの反応

なかなか受け入れてもらえない・・・



SFAで十分じゃない？
何が違うの？



誰にライセンス付与する？
そもそも足りないけど・・・



現場ヒアリングで浮き彫りになった課題



データの分散

各システムのデータを
自力で紐づけて見ないといけない



打ち手につながらない

結果はわかるが、
手の打ちどころは見えない

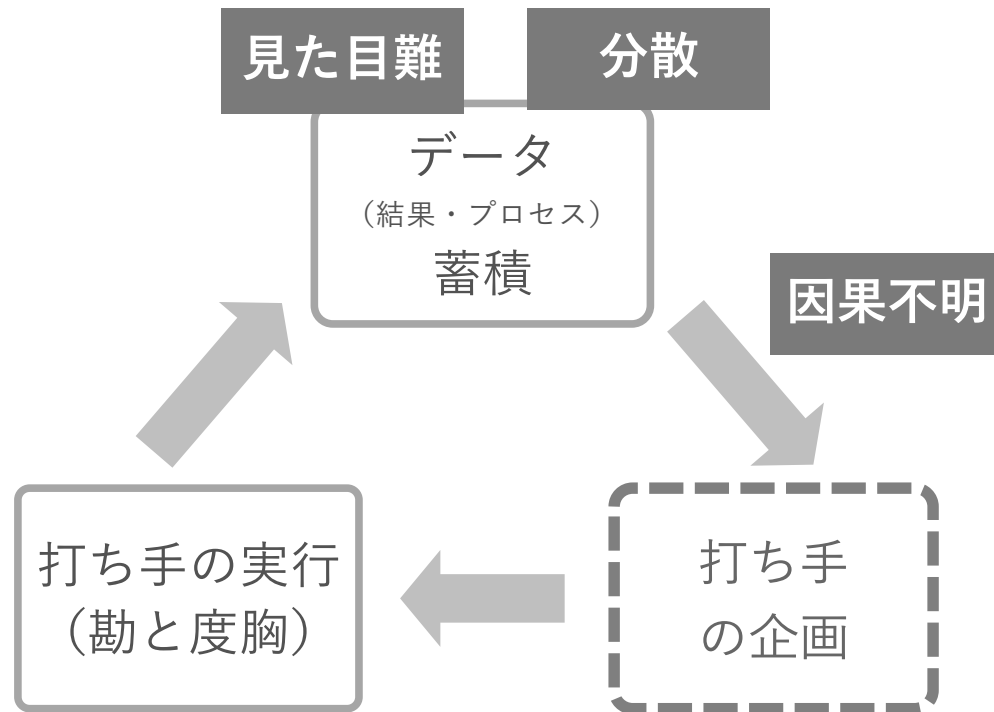


見た目の難しさ

いろいろ数字が羅列されていて
何を見ればいいのかわからない

結果、蓄積されたデータを活用できていなかった

当時データが活用されていなかった理由



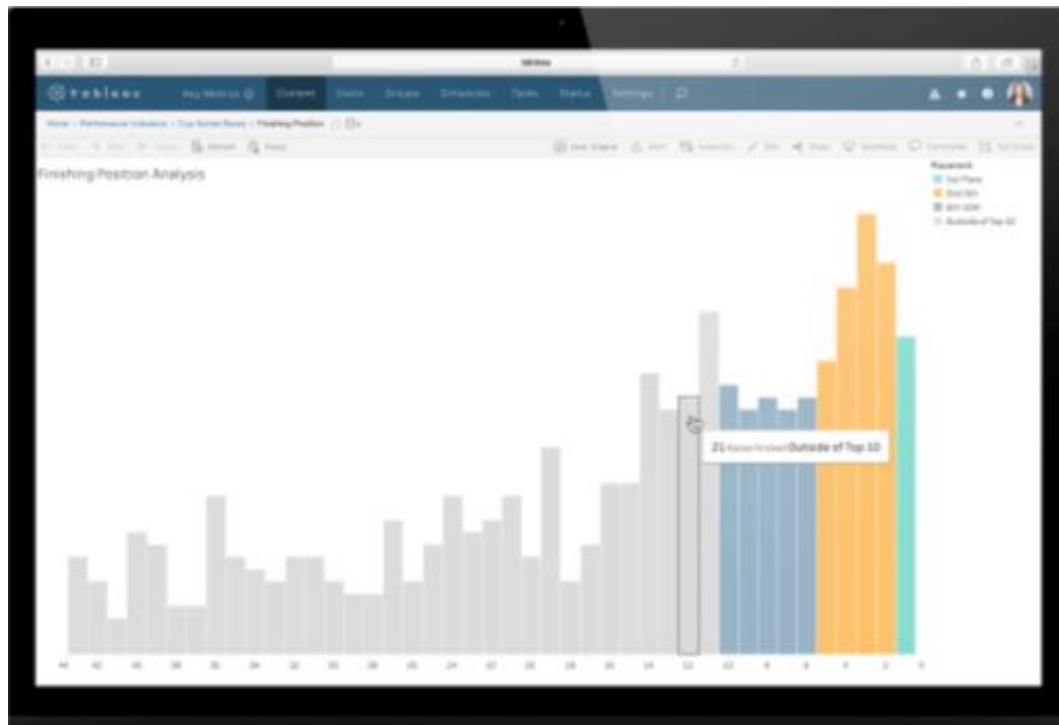
結果とその過程のデータが散在。

因果が分からないことが、

データ活用につながらない原因だった

Tableauを通じて取り組んだ 実践的データ活用

あらためてTableauの出番

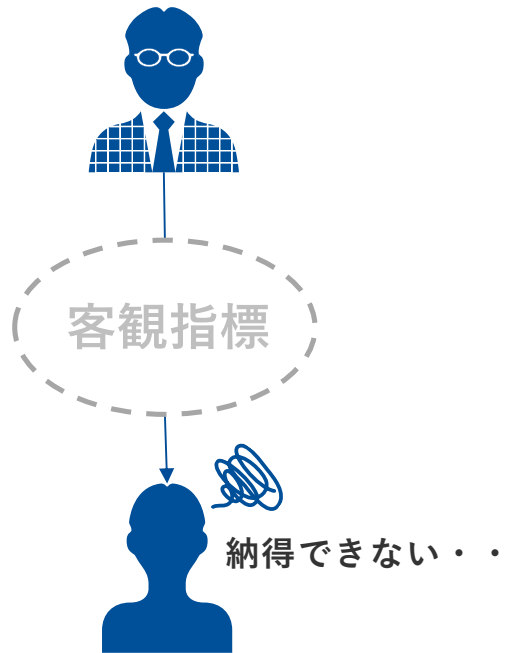


(tableauのよいところ)

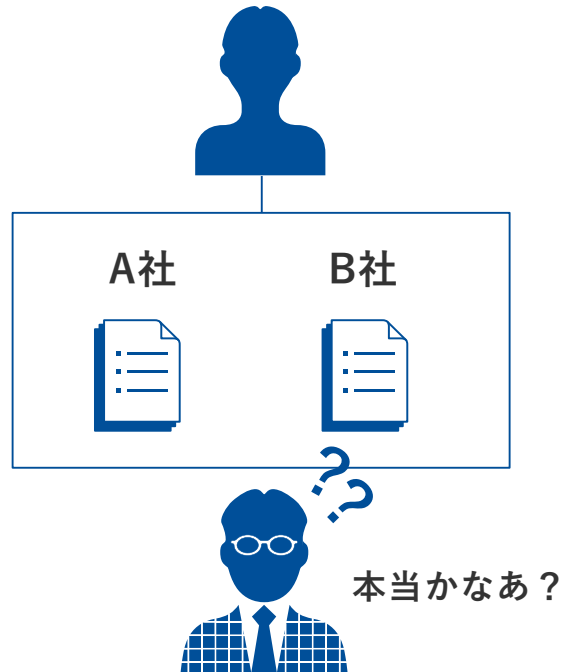
- データ同士を柔軟に連携でき、一気通貫で見られる
- UIもカスタマイズ可能

具体的な課題を営業と目線合わせ

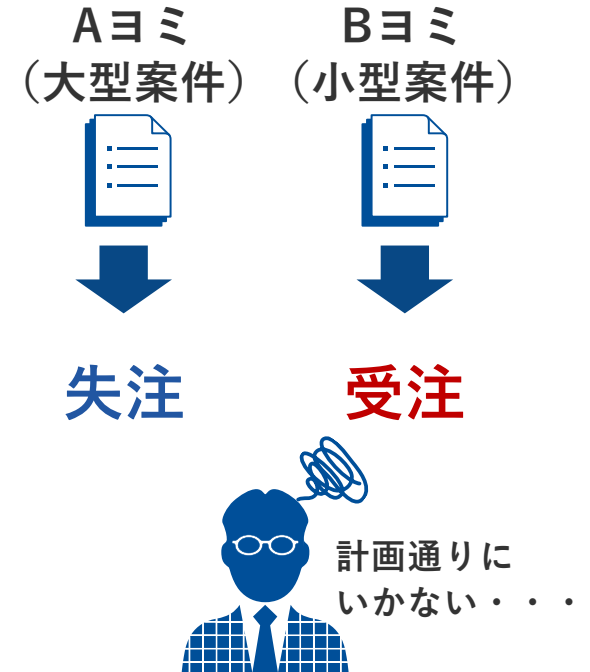
納得感ある振り返りが
できない



営業計画の妥当性が
わからない



案件確度が不明瞭
／予実がずれる

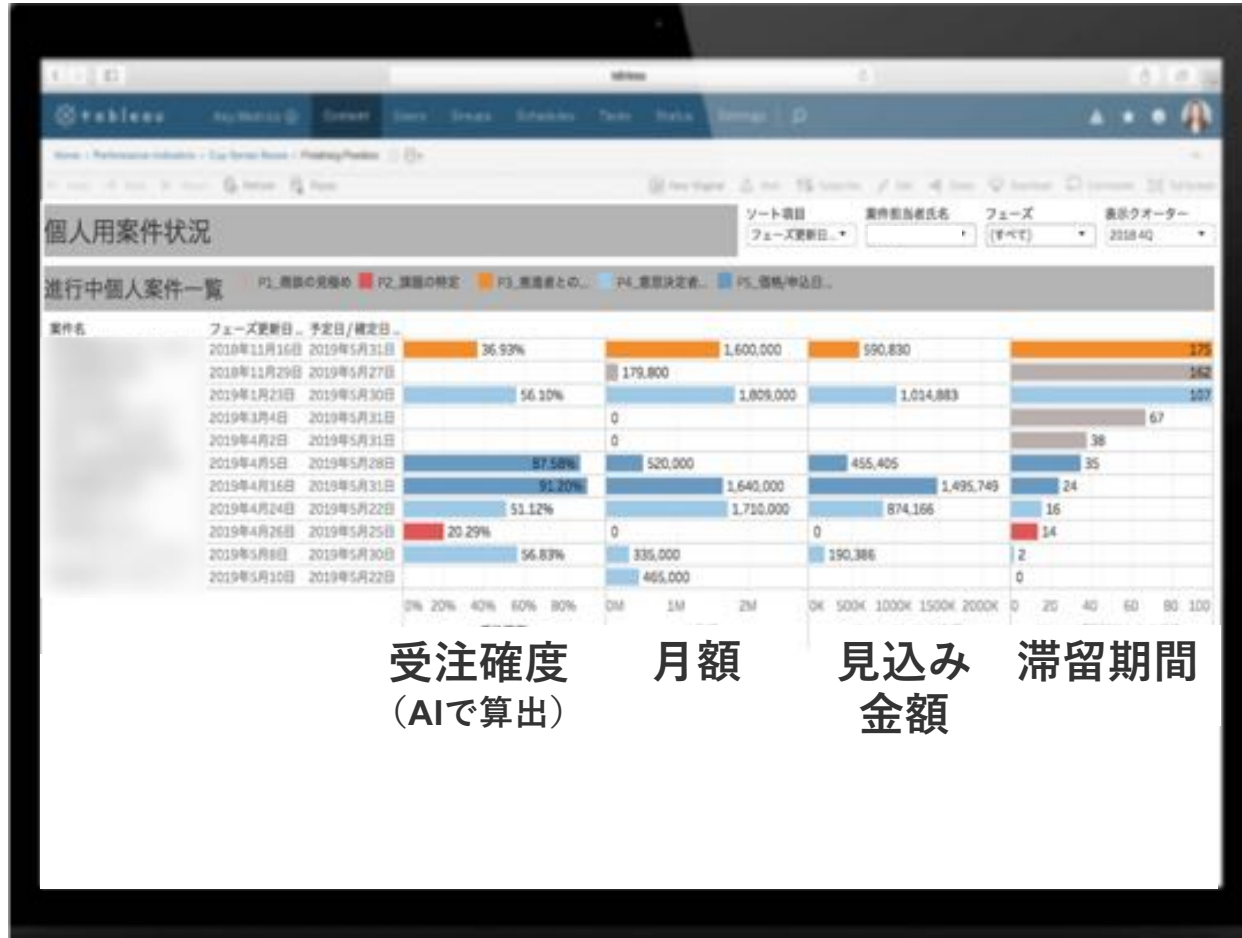


Tableauで開発①：メンバーの活動・結果一覧



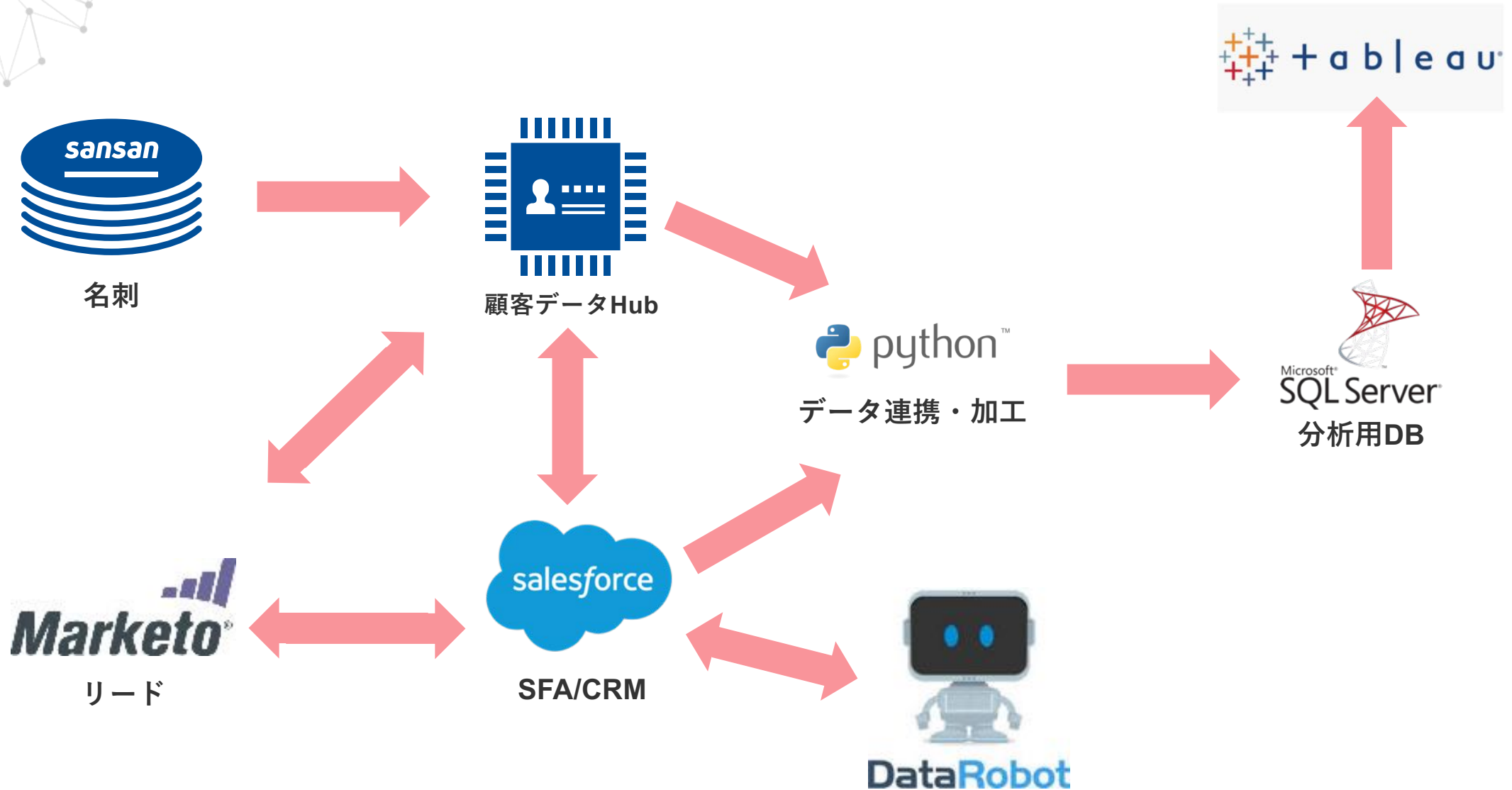
- 各メンバーの活動履歴と結果が直感的にわかるように一覧化
- メンバーの成功パターンや伸びしろがすぐにわかる

Tableauで開発③：リアルタイム受注予測



- AIとも連携、過去の実績をふまえ各案件ごとに受注確度を算出
- 各案件の対応優先度を直感的に判断可能

Sansanフロント組織のデータの流れ



プロジェクト発足後に起きた営業現場の変化

STEP1

Tableau
での施策

ボトルネックの
可視化・一覧化
(メンバーの活動結果一覧)

STEP2

アプローチ方法
／のびしろの可視化
(ABMダッシュボード)

STEP3

受注予測を可視化
※ AIと連動※
(リアルタイム受注予測)

起きた
変化
(一例)

データ活用の 機運UP

- 戦略振り返りの起点が tableauのデータに
- 可視化した滞留案件への注目度向上→減少

データ起点の 『実践』が活発化

- 各営業がどのルートを攻略すべきかすぐ判断可能に
- データを起点に納得感ある振り返りができるように

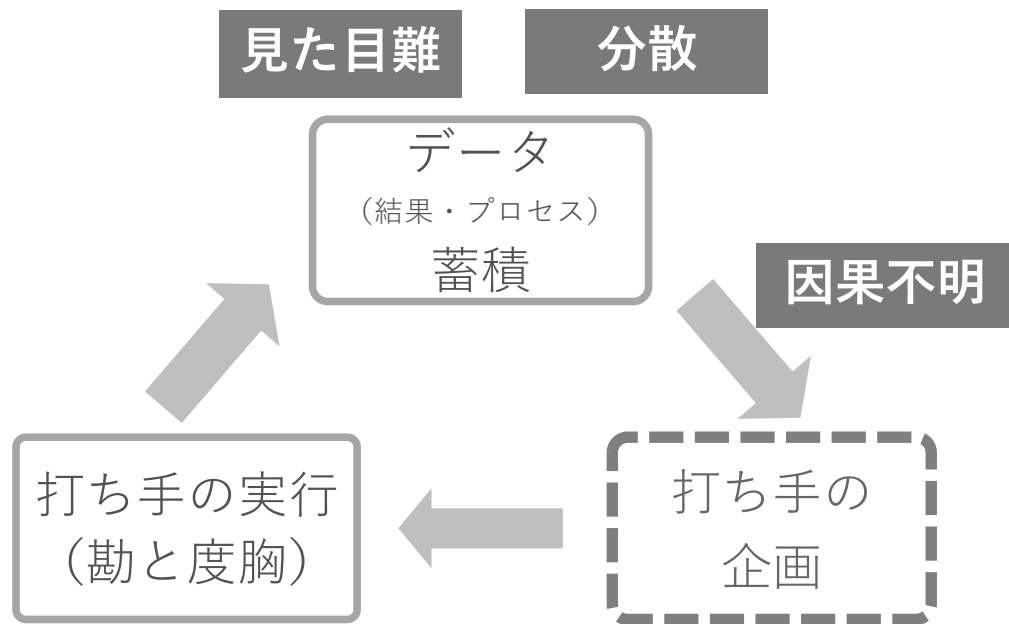
パイプライン管理の 精度・スピードUP

- 目標達成に向けた対応優先度の判断がカンタンに
- 早めはやめに手が打てるように

営業現場の活動サイクルがうまく回るように

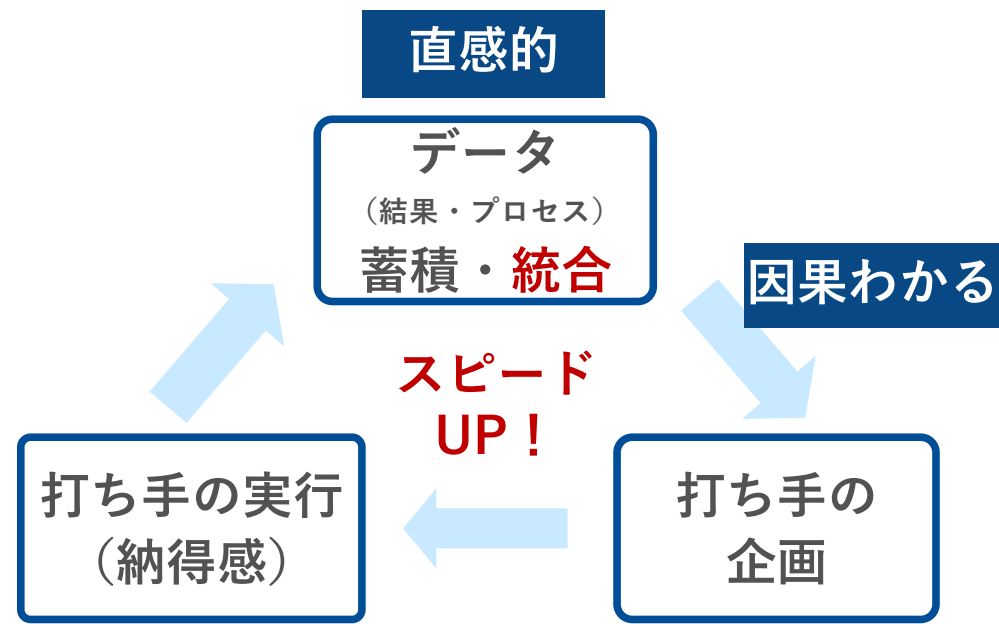
かつての営業現場

属人的・根拠があいまいな実践
(データと現場が分断)



Tableau活用後

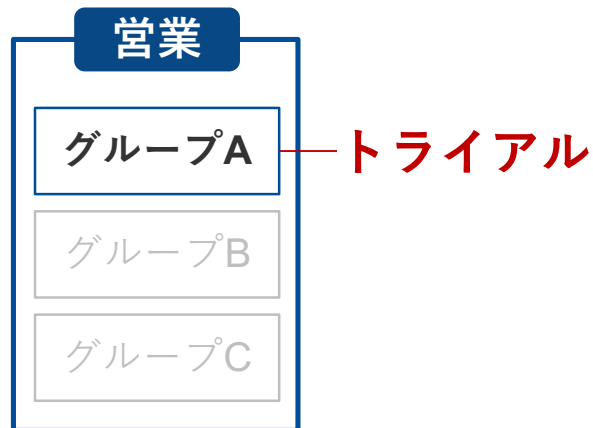
高精度・スピーディーな実践が可能に
(データと現場が連動)



そして事業部全体の取り組みへ

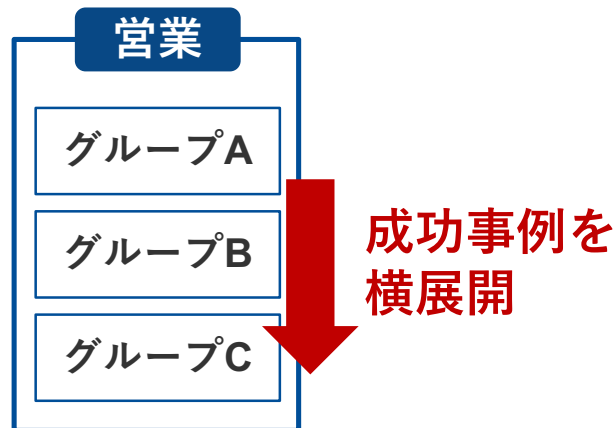
プロジェクト開始直後

営業の1グループで実践



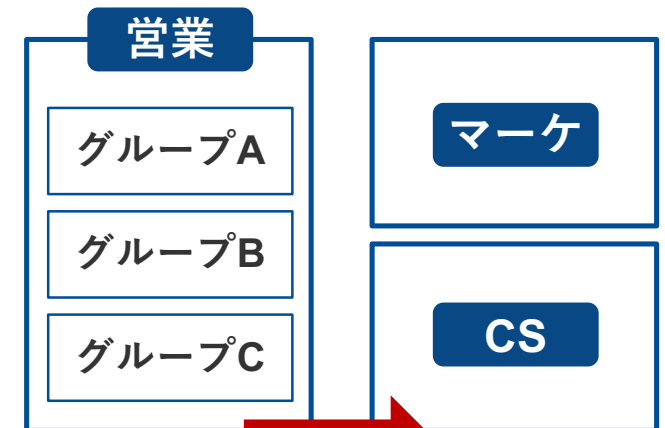
開始2か月後

営業部全体で実践



現在

他部署も実践開始



データ活用を支えるSansan



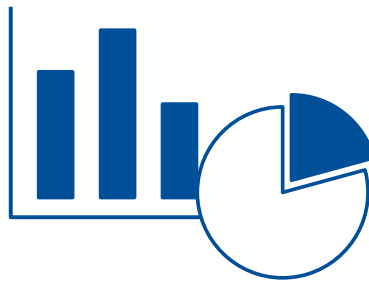
本章のお話

前職

社内の
データ利活用推進担当



社内の
データ活用推進

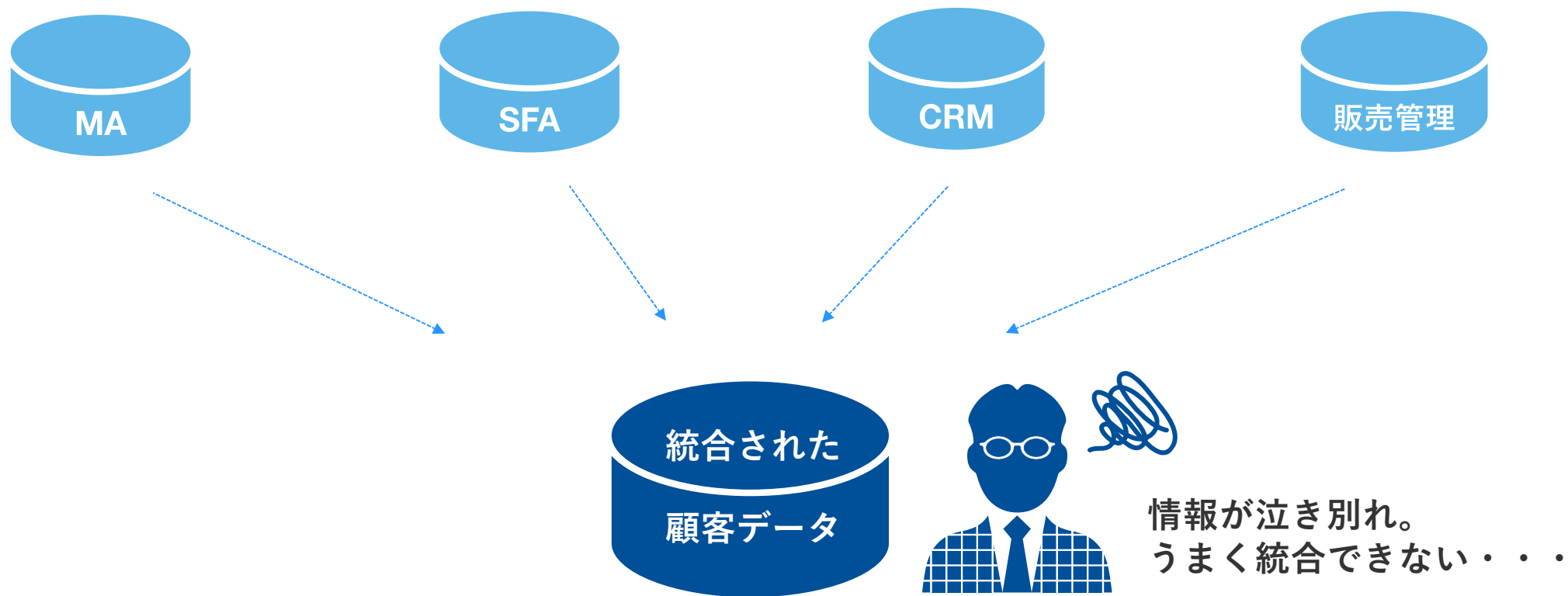


NOW !
Sansan

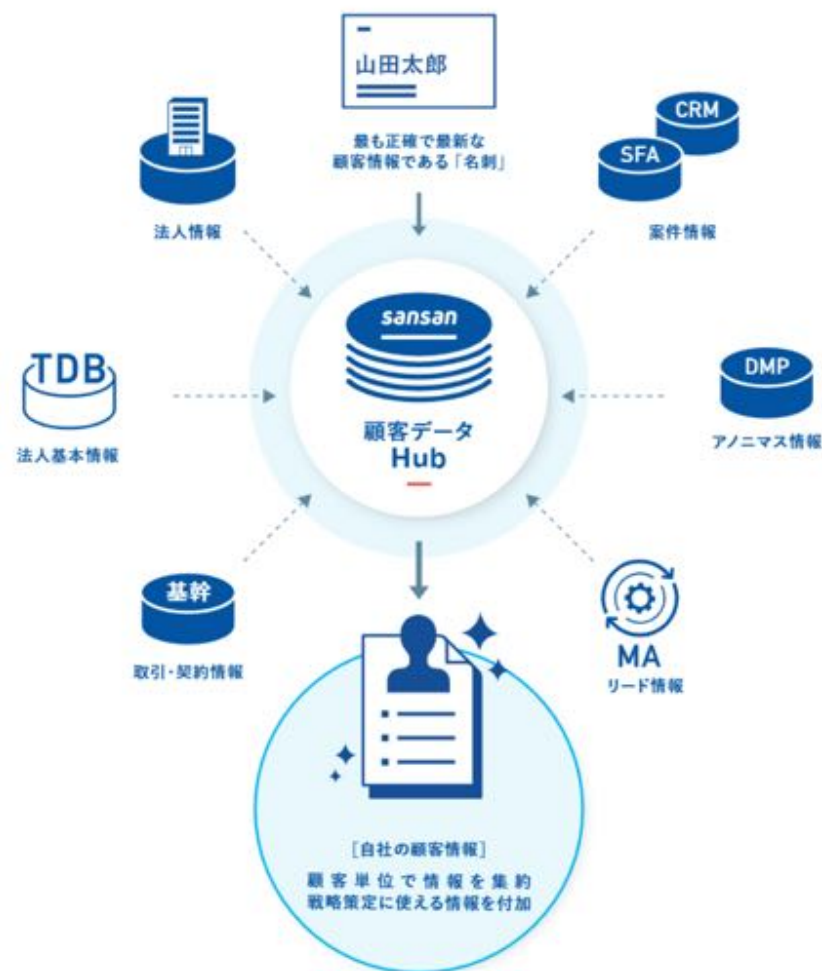
Sansanサービス導入支援

ABMダッシュボードを作るのは大変か？

一般的に、SFA、MA、契約DBの情報を正しく統合するのは難しい



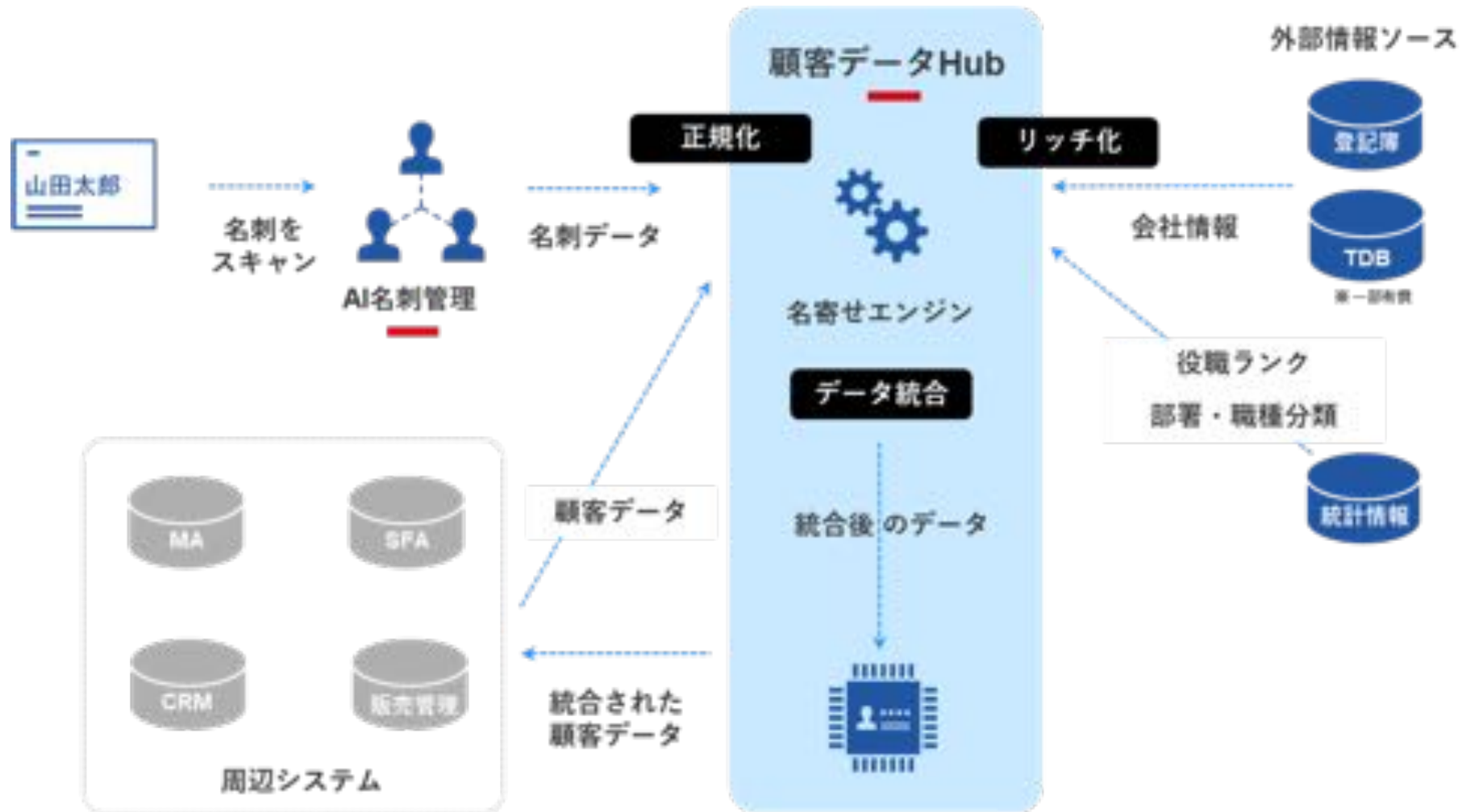
私が携わっているSansanの新サービス ～システム横断での顧客データ統合を支援する「顧客データHub」



新機能を開発・提供

- オンライン・オフライン問わず獲得した顧客データの正規化・統合・リッチ化を行う新機能「顧客データHub」を開発
- 名寄せの軸は、最も正確・最新の状態を表す「名刺」の情報

Sansanの「顧客データHub」機能の仕組み



顧客データHubを活用すると・・・

統合前データ

A システム	取引先名	三三株式会社
	HP	https://jp.corp-sansan.com/
	電話番号	03-6758-0033
	所在地	
	担当者名	山田 太郎
	部署	営業部
	役職	
	E-mail	yamada.taro@sansan.com

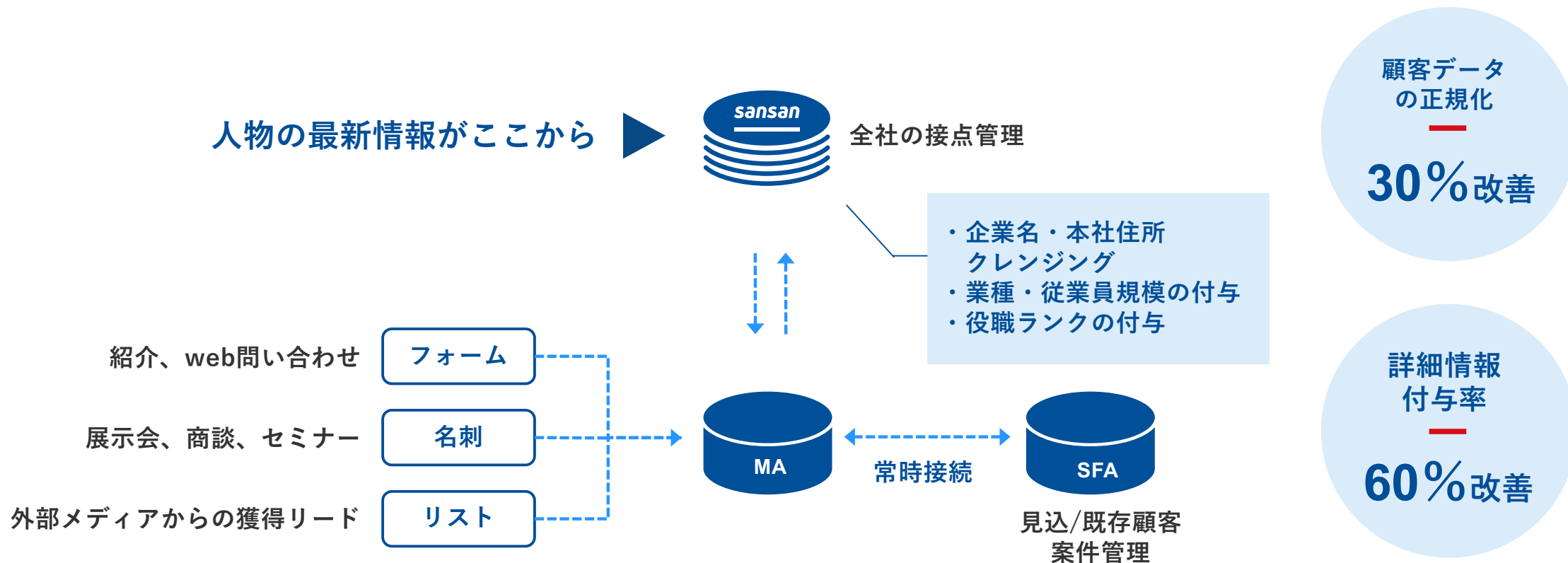
B システム	取引先名	Sansan (株)
	HP	
	電話番号	03-6758-0033
	所在地	東京都渋谷区神宮前5-52-2
	担当者名	山田 太郎
	部署	デジタルトランスフォーメーション室
	役職	室長
	E-mail	yamada.taro@sansan.com

データ統合

統合後データ

取引先名	Sansan株式会社	正規化
HP	https://jp.corp-sansan.com/	
所在地	東京都渋谷区神宮前5-52-2	最新化
電話番号	03-6758-0033	
担当者名	山田 太郎	コード付与
部署	デジタルトランスフォーメーション室	
役職	室長	リッチ化
E-mail	yamada.taro@sansan.com	
SOC	1531288593156	
人物ID	4s53w24-9q#tg	
法人番号	4010001120965	
TDBコード	989671019	
産業分類	情報処理サービス	
資本金	100億円未満	
従業員数	500人未満	
創業年月	2007年6月	
決算期	3月	
代表者役職	代表取締役	
代表者氏名	寺田 親弘	
株式公開	非公開	
役職ランク	5	

SFA・MAの顧客データをリアルタイムで名寄せ・統合



だからかんたんに出来上がるABMダッシュボード





tableauとSansanの使い分け



↑
PDCAに必須の
顧客データを
tableauへ



実践的データドリブンアプローチの推進基盤

- アプローチ方針の検討基盤
- 各活動単位での状況・進捗の可視化
- 成功した活動モデルの可視化
- (結果としての) マネジメントの効率化

PDCAに必須の顧客情報を、ラクに・素早くtableauへ

- 各部署に散在する顧客情報（オンライン・オフライン両方の接点情報・契約情報）の「顧客単位での統合」と「Tableau上への集約」を支援
- また、通常集まりづらい「案件に関連しない人物情報」も含め、オフライン接点情報を一元管理、営業の機会を創出する

本日はご清聴いただき、ありがとうございました

- 「詳細を知りたい」、「不明点がある」などございましたらブースに清水がおりますので、お気軽にお立ち寄りください
- Sansanの「顧客データHub」の詳細は弊社ウェブサイトでもご紹介しております



The screenshot shows the Sansan website's landing page for the Customer Data Hub. The header includes the Sansan logo and navigation links for '特長' (Features), '機能' (Functions), '価格' (Pricing), '事例' (Cases), '運用支援' (Operational Support), and 'さらなる活用法' (Further Usage). There are also links for 'ログイン' (Login), '資料ダウンロード' (Download Materials), and a blue 'お問い合わせ' (Contact Us) button. The main content area features the heading 'データを統合・リッチ化する 顧客データHub' (Integrate and Enrich Data with Customer Data Hub). Below this, a paragraph explains that Sansan provides advanced technology and know-how to integrate and enrich all customer data into the 'Customer Data Hub'. An illustration shows a central database icon connected to various data sources like a card, a document, and an envelope.



The diagram is titled '顧客データHubの活用シーン' (Use Cases of Customer Data Hub). It features a numbered list item '01' with the text '顧客データの自動クレンジング、他システムとのデータ連携が簡単に' (Automatic cleansing of customer data and easy data integration with other systems). To the right, it shows 'SalesforceなどのSFAと連携' (Integration with SFA such as Salesforce). The visual representation includes a chip icon, a plus sign, a circular arrow icon labeled 'SFA', and a document icon with a person silhouette, all connected by arrows to show the data flow and integration process.

sansan

