

営業活動で獲得した名刺は会社の所有物か。 ～離職時に「名刺を全て会社に残す」営業マンが38.8%～

三三株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 寺田親弘、以下三三)は、BtoB 企業に勤務する法人営業職 600 名を対象に、企業における名刺の認識に関する調査を実施いたしました。営業担当者が業務で獲得する名刺の所有や利用について調査しております。

三三株式会社は、今後も BtoB 営業における名刺の管理・活用に関する調査を定期的に行い、営業活動における名刺管理・活用の実態について発信してまいります。

前回の BtoB 営業における名刺の管理・活用に関する調査結果は下記をご参照ください。

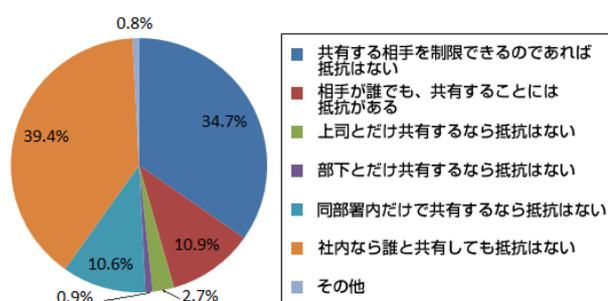
<http://www.33i.co.jp/news/120314.html>

総括

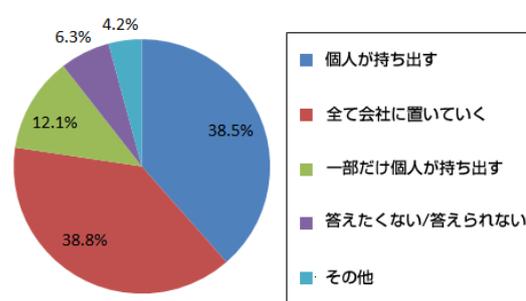
今回の調査結果から、名刺の扱いに関して見解が分かれていることが読み取れました。名刺情報を社内で共有することには抵抗感が少ないものの、名刺を所有するのは会社ではなく個人であるという見解が根強く、名刺の所有、名刺情報へのアクセス可否、名刺の相手へのアプローチ可否において、企業規模・名刺交換枚数・年齢などによって認識の違いが見られる結果となっています。

また、実際に社内で名刺情報を共有している人ほど共有のメリットを認識しており、名刺情報の管理が個人任せになっている会社では共有のメリットに気付いていない実態も明らかになりました。今後は案件の増加や拡大のために名刺情報を活用できるという認識が浸透し、名刺情報の管理・共有が定着することが期待されます。

Q. 自分の名刺情報(人脈)を会社で共有することに抵抗はありますか？



Q. 転職する時、名刺はどのように扱われますか？



トピックス

- ビジネスマン一人あたりが、一ヶ月に交換する名刺の枚数は平均15.9枚
- 相手を制限できるのであれば、名刺を共有することに抵抗を感じない人が88.3%
- 名刺の共有に抵抗を感じる理由は、「相手の許可を得ていないから」が37.4%

- 自分の保有する名刺を社内の他の社員にも活用してほしい人は全体の 74.3%
- 名刺の組織的に管理されている企業では、97.4%が名刺共有のメリットを実感
- 転職時の名刺の扱いは、「個人が名刺を持ち出す」と「全て会社に残す」がほぼ同じ割合

調査結果詳細(一部抜粋)

・相手を制限できるのであれば、名刺を共有することに抵抗を感じない人が88.3%

88.3%の人が、共有する相手を制限できるのであれば名刺情報の共有に抵抗を感じないと回答しています。特に 20代は他の年代と比較して抵抗感が薄く、51.5%が社内の誰と共有しても抵抗を感じないと回答しています。この結果には近年のソーシャル・ネットワーキング・サービスにおける実名性や友人との関係がオープンになるという特徴が影響を与えていると考えられます。

・名刺の共有に抵抗を感じる理由は、「相手の許可を得ていないから」が 37.4%

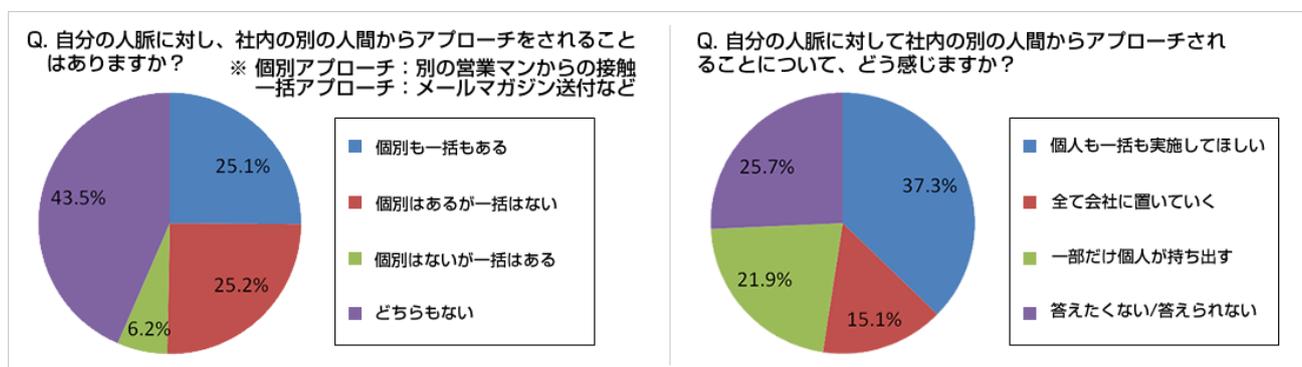
名刺の共有に抵抗を感じる理由を調査したところ、「共有の許可を得ていないから」という名刺の相手を気遣う回答が最も多く、37.4%に上りました。

回答者の属性別に分析したところ、企業規模、名刺交換枚数、年齢によって傾向が異なることが分かります。30代は突出して「人脈情報や案件情報を知られると、横取りされる可能性がある」「自分の案件に横槍が入ることを避けたい」という営業成績に関連する理由を挙げる割合が高いという結果になりました。また、名刺交換枚数が月間 30枚以下の人は特に「相手の許可を得ていない」という理由が第一に挙げており、31枚以上交換する人は「人脈は個人のものであり共有は不要である」という回答が多く、名刺交換枚数によって人脈に関する意識に違いがあることが分かります。

・自分の保有する名刺を他の社員にも活用してほしい人は全体の 74.3%

名刺情報を共有するだけでなく、メールマガジンの送付、他の営業担当者からの接触など、**自分が保有する名刺の相手に営業のアプローチをしてほしいと考える人は全体の 74.3%に上る**ことが分かりました。ただし、他の営業担当者からの個別アプローチと比較して、メールマガジンなどで一括のアプローチを実施することについては抵抗を感じる人が多く、個別のアプローチと比較して 6.8%高く抵抗を感じる結果となっています。

なお、実際に上記の個別、一括、または両方のアプローチを実施しているのは全体の 56.5%に留まっています。



・名刺情報が組織的に管理されている企業では、97.4%が名刺共有のメリットを実感

社内で名刺情報を共有するメリットについて複数回答で聞いたところ、「営業先として既存取引先の別の担当者を紹介してもらおう」39.9%、「営業先として既存取引先の役員やキーマンを紹介してもらおう」33.4%という既存取引先からの案件拡大に利用できるというメリットが広く認識されている一方、「相手の肩書や異動情報を皆でチェックすることで、連絡先を最新の状態にキープする」27.3%という情報更新の効果も認められています。

また、2 番目に多かったのが「過去に営業した企業に対して社内の人間が接触した際、再アプローチのきっかけにする」という回答で、37.6%に達しました。**過去に名刺交換した相手へのフォローが不十分であり、案件を掘り起こすきっかけを求めている**現状が窺える結果になっています。

なお、実施している顧客情報の管理方法によって上記の認識に差が見られました。

アポイントを獲得した相手の情報を会社で管理していると答えた人は、案件化した相手の情報のみ会社で管理している、または会社で管理する対象は個人が判断すると答えた人に比べて名刺情報を共有するメリットを認識している割合が高く、**97.4%もの人が名刺情報共有に何らかのメリットを実感**しています。中でも顕著に差が見られたのが「現在進行中の案件の成約率を上げるためのキーマンを紹介してもらおう」という回答で、アポイントを獲得した相手の情報を会社で管理していると答えた人の回答は 44.7%に上っているのに対し、そうでない企業では 24.1%に留まっています。この結果から、「現在進行中の案件の成約率を上げるためにキーマンを紹介してもらおう」という名刺の活用方法については、実際に名刺情報の共有を実施するまでは気付きにくく、共有して初めて気付くメリットである可能性があります。

・転職時の名刺の扱いは、「個人が名刺を持ち出す」と「全て会社に残す」がほぼ同じ割合

名刺の所有権に関しては個人に属するものであるという見解と企業に属するものであるという見解で真っ二つに分かれました。

業務で獲得した名刺を転職時にどのように扱うかと聞いたところ、「個人が持ち出す」という回答が 38.5%、「全て会社に置いていく」という回答が 38.8%となり、ほぼ同じ割合でした。また、12.1%は「一部だけ個人が持ち出す」と回答しており、名刺は誰のものかということについて共通の認識がまだないことが読み取れます。

今回の調査についての詳細結果を無料でダウンロードいただけます。

▼ダウンロードは下記ページから

<https://www.33i.co.jp/news/120426.html>

名刺管理のIT化、営業活動への活用によるメリットやポイントを、3分で読める小冊子にまとめてご紹介しています。

▼ダウンロードは下記ページから

https://www.33i.co.jp/download_ncbook/

三三は名刺管理から収益を最大化するクラウドサービス「リンクナレッジ」で働き方に革新を起こします。

エドースコメント

名刺は日本のビジネスマンのほぼ全員が利用しているもっとも汎用的な営業ツールであるにも関わらず、その利用実態に関する調査はこれまでにあまり例がなく、今回の調査は非常に興味深いものになります。

今回の調査結果にあるように、名刺とそこに含まれている人脈情報は社員個人の財産だけでなく会社にとっても貴重な財産だという認識は広がっています。

既にこの点にいち早く気付いた企業が昨今コモディティ化したITを組み合わせ、社員のもつ人脈情報の活用に取り組み始めています。ソーシャル化する社会にあわせて、今後こうした名刺情報(人脈)を新たな競争優位性獲得の為に再活用する企業は増えていくと思われます。

みずほ情報総研株式会社 経営・ITコンサルティング部 シニアマネジャー 吉川日出行様

調査概要

テーマ: 企業における名刺の認識に関する調査

調査対象: 20歳以上の法人営業職(正社員)の男女

調査地域: 全国

調査手法: インターネットリサーチ

調査期間: 2012/04/10 ~ 2012/04/10

有効回答数: 600人

今回の調査について

本調査は、三三株式会社が定期的に行なう BtoB 営業における名刺の管理・活用に関する調査の第2回目にあたります。

第1回目の前回調査では、デジタル化が進む昨今でも紙によるアナログな管理に留まっている名刺管理の状況に着目し、「BtoB 営業の IT が化進むも、「名刺管理」は未だアナログ～法人営業職の 10%前後が Facebook を活用、7.2% が名刺管理に悩み～」という調査結果を発表しております。

営業活動への IT 利用や、IT 利用によって業務効率化を図ろうとする意識は高まっている一方、顧客情報の管理に関しては名刺そのものを持ち歩く、または手動で携帯端末に名刺の情報を打ち込むなど、個人情報流出のリスクが潜むアナログな管理方法のままの状態であり、顧客情報管理が内包するリスクに対する危機意識や IT による管理業務効率化の意識はいまだ低いことが分かりました。

詳細は下記のリリースをご参照ください。

<http://www.33i.co.jp/news/120314.html>

三三株式会社は、今後も BtoB 営業における名刺の管理・活用に関する調査を定期的実施し、営業活動における名刺管理・活用の実態について発信してまいります。

三三株式会社について

三三株式会社は「名刺管理から企業の収益を最大化する」をコンセプトにしたクラウド名刺管理サービス Link Knowledge(リンクナレッジ)を提供しています。

リンクナレッジは名刺を基点に社内の情報共有を促進し、営業強化・顧客管理・マーケティングに活用いただくことで企業の収益最大化に貢献します。上場企業からベンチャーまで約 600 社に導入いただいております。「人事異動情報の通知」機能に関して



特許を取得しております。海外での利用も増えており、日本発純国産アプリケーションとして世界に向け新しい働き方を提案し、名刺を軸に「ソーシャル+エンタープライズ」の可能性に挑戦します。

▼さらに詳しいサービスの内容はこちらをご覧ください

【リンクナレッジ Web サイト】 <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/>

参考資料

三三株式会社

三三株式会社は 2007 年の創業より「顧客の働き方に革新を起こす」という理念を掲げ、クラウド名刺管理サービス『リンクナレッジ』を提供しています。世界でも類のないこのビジネスモデルで、新たな価値と市場創造を目指します。

【三三株式会社 Web サイト】 <http://www.33i.co.jp/>

* 三三・リンクナレッジの主な受賞履歴

- 2009/3/13: 新進気鋭の企業が集う「Tech Venture 2009」審査員特別賞と準グランプリを W 受賞
- 2009/8/25: マイクロソフト主催「Microsoft Innovation Award 2009」優秀賞を受賞
- 2009/10/30: IPA 主催「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー2009」を受賞
- 2011/11/16: e マーケティング協会主催「e-marketing Award 2011」を受賞
- 2011/11/21: 日本創生ビレッジ ビジネスコンテスト「EGG Japan Innovation Cruiser」EGG 賞 Gold を受賞
- 2011/11/28: 在日米国大使館等主催の起業家贈賞制度「The Entrepreneur Awards Japan 2011」
U.S. Ambassador's Award (駐日米国大使賞) を受賞

* 単なる名刺管理だけではなく、SFA・CRM としての活用方法に評価をいただいています。

- ・リンクナレッジサービスサイト: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/>
- ・SFA としての活用方法のご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/sfa/>
- ・CRM としての活用方法のご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/crm/>
- ・リンクナレッジで案件を増やす方法をご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/cyclesystem.html>
- ・リンクナレッジで名刺を組織的に管理・共有する方法をご紹介: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/meishi/>

* 各種媒体で最新情報を発信しています。

- facebook : <http://www.facebook.com/LinkKnowledge>
- twitter : <http://twitter.com/#!/linkknowledge>
- 神山ブログ: <http://www.33i.co.jp/kamiyama/>
(徳島県神山にあるサテライトオフィスの様子をお伝えしています)
- リンクナレッジ用語集: <http://www.33i.co.jp/linkknowledge/lkwords/>

本件に関するお問い合わせ先

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/> <http://www.33i.co.jp/ae/rd.php?aid=a4e24d71a917dc>

住所: 〒102-0074 東京都千代田区九段南 4-7-15 JPR 市ヶ谷ビル 6F

Link Knowledge 事業部 マーケティング部 (担当: 村井)

TEL: 0800-100-9933 (不通の場合 03-6821-0033) メール: marketing-div@33i.co.jp

Twitter : @linkknowledge 、 facebook : www.facebook.com/LinkKnowledge