

デキる営業ほどスマホを使いこなし、たくさん名刺交換をしている?! Sansan、営業社員のスマホ活用と名刺に関する実態調査を公開

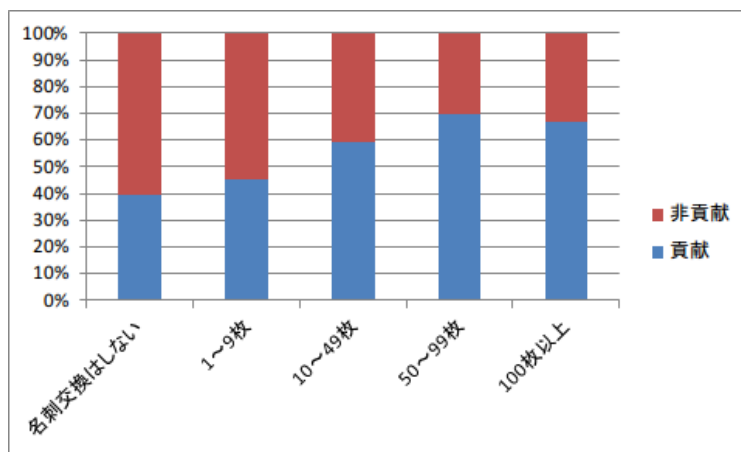
営業を強くする名刺管理「Sansan」を提供する Sansan 株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：寺田親弘、以下 Sansan）は、2013 年 9 月から 10 月にかけて実施した営業担当者のスマートフォン活用と名刺に関する実態調査の結果を発表しました。今回 Sansan は、企業の営業担当者がどのようにスマートフォンを仕事に活用をしているのかを明らかにするとともに、成果をあげ、会社の業績に貢献できる「強い営業」の特徴を探る目的で、約 1000 名の営業担当者にインターネット調査を実施しました。以下、調査から得られた結果をまとめて公開致します。

＜デキる営業担当者ほどたくさん名刺交換をしている＞

調査では、営業担当者に「あなたはお勤め先の会社に対し、どの程度（売り上げなどの成果で）貢献していると感じていますか？」および「1ヶ月で何枚程度名刺交換をしますか？」という質問をしました。

「貢献していない」「どちらかという貢献していない」と回答した営業担当者は 7 割が月に一度も名刺を交換しないか 10 枚未満しか名刺交換をしておらず、50 枚以上名刺交換をするのはわずか 3.2%にとどまりました。それに対して、「貢献している」「どちらかという貢献している」と回答した営業担当者は 1 割弱（7.2%）が月に 50 枚以上名刺交換をしており、割合にして倍以上が月に 50 枚以上の名刺交換をすることがわかりました。これは、成果をあげていると実感している営業担当者ほどたくさん名刺交換をしていることを示しています。

会社への貢献度による名刺交換枚数の比率



n=1,009

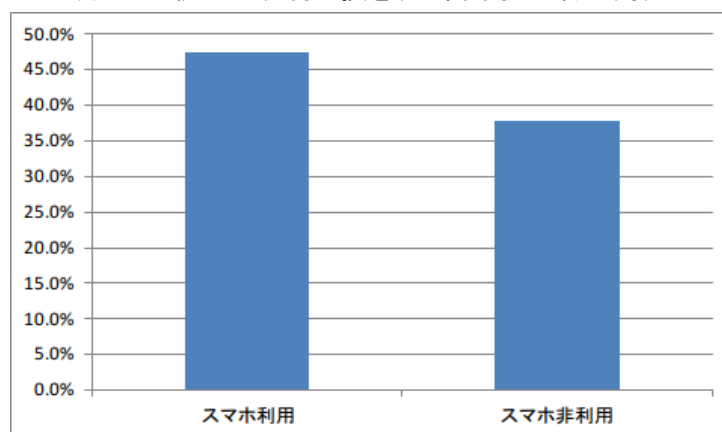
＜スマートフォンを仕事に使っている人の方がたくさん名刺交換をしている＞

スマホを仕事で活用している営業担当者と、活用していない営業担当者の回答を比較すると、スマホを活用している営業担当者の方が「会社の売上げに貢献している」と感じている割合が 6.6%高く、スマホを活用している営業担当者の方がより仕事における成果への意識が高いことがわかりました。

また、10 枚以上名刺交換をする割合を比較をすると、スマホを仕事で活用している営業担当者の 47.4%に対して、スマホを仕事で活用していない営業担当者は 37.7%にとどまり、9.7 ポイントもの開きがありました。ここから、スマホを仕事で活用している営業担当者は、スマホを仕事で利用していない営業担当者より 1 割程度多く名刺交換

をする傾向があるということがわかりました。

月に10枚以上名刺交換をする営業担当者の割合



n=スマホを仕事で活用している営業担当者 551 名、活用していない営業担当者 458 名

＜仕事ができる営業担当者は、スマートフォンを使いこなしている＞

スマホを仕事で活用している営業担当者に仕事にスマートフォンを使ってみて良かったと感じたことを投票してもらい、結果をランキング形式でまとめました。

営業担当者が仕事にスマートフォンを使ってみて良かったことランキング

1. 目的地への行き方などを地図で簡単に調べられる(65.0%)
2. 電車の中など外出先でもメールチェックができる(48.3%)
3. 訪問先のニュースや会社情報などを移動中でも簡単に調べられる(36.1%)
4. 資料を外出先でチェックできるようになった(24.0%)
5. 同僚との情報共有が楽になった(16.0%)

n=スマホを仕事で活用している営業担当者 551 名

この設問において「会社の売上に貢献している」と回答した営業担当者は、「どちらかというと貢献している」と回答した営業担当者と比較して、外出先で資料をチェックすることが多く、営業資料をオンラインストレージに入れておいて外出先で利用したり、名刺管理ツールを使って外出先で名刺を検索したりと、地図やメールチェック、検索以外の機能も活用してスマホを使いこなしていることがわかりました。

なお、この調査に先駆けて行ったスクリーニング調査(n=11245)では、会社支給のスマートフォンを利用しているのはわずか 5.69%という結果でした。個人のスマートフォン所有率は 52.7%と半数を越えています。

Sansan 株式会社 取締役 Sansan 事業部長の富岡 圭は「今回の調査から、会社に貢献している営業担当者ほどスマホを使いこなし、たくさん名刺交換をしているという実態が把握できました。こういった営業担当者の方に Sansan をご利用いただき、名刺を共有することで、組織の営業力を強化し売上向上につながります。また、営業担当者の方が外出先でも名刺情報をスマホで活用することで、さらなるビジネスチャンスを生み出すことも期待できます。」と述べています。

＜調査概要＞

調査期間:2013 年 9 月 30 日から 10 月 11 日

調査方法:インターネット調査

有効回答者数:営業担当者 1,009 名(内訳:スマホを仕事で活用している営業担当者 551 名、活用していない営業担当者 458 名)

業担当者 458 名)

* 本調査結果の詳細をまとめたデータ(PDF)をご提供しています。ご興味のある方は下記お問い合わせ先までご連絡ください。

* これまでに Sansan が実施した調査結果を、Web サイトで公開しています

<http://www.sansan.com/report/>

■「Sansan」とは <http://www.linkknowledge.net/>

「営業を強くする名刺管理」をコンセプトにした世界初の法人向け名刺管理サービスです。名刺をスキャンするだけで“オペレータによる正確なデータ入力”と“組織で人脈情報を共有するクラウド型システム”をワンストップで提供します。人事異動情報の自動配信(特許取得)やメール一括配信など営業を強化する機能を備え、2013 年 10 月時点で 1,500 社超の企業に導入され業界シェア No.1※を獲得しています。2013 年 8 月 1 日付でサービス名を「リンクナレッジ」から「Sansan」に変更しています。

※出典:「2013 タブレット端末の市場動向とビジネス活用事例(2012 年 12 月シード・プランニング調べ)」

「2013 法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌(2013 年 7 月富士キメラ総研調べ)」

■ Sansan 株式会社 会社概要

会社名: Sansan 株式会社 (Sansan, Inc.)

代表者: 代表取締役社長 寺田 親弘(てらだちかひろ)

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

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/営業を強くする名刺管理 Sansan <http://www.linkknowledge.net>
- ・個人向け/名刺管理サービス Eight(エイト) <https://8card.net>

【報道関係のお問い合わせ先】

Sansan 株式会社 広報部 担当: 磯山・日比谷

TEL: 03-6821-0033 FAX: 03-5211-4478 メール: pr@sansan.com

※報道関係者以外の方の資料請求・お問い合わせは、inquiry@sansan.com までお願いいたします。