

報道関係者各位

2016年11月7日

三井住友銀行が名刺管理『Sansan』をメガバンクで初めて導入 ～クラウドで全行の人脈情報を共有、顧客サービス向上へ～

Sansan 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：寺田親弘、以下 Sansan）は、株式会社三井住友銀行（以下三井住友銀行）がこのたびクラウド名刺管理サービス『Sansan』を全行展開へ向けた試験導入を開始することを11月7日付で発表します。メガバンク初の Sansan 導入となり、組織全体の人脈情報共有による顧客サービス向上を目的としています。将来的には三井住友フィナンシャルグループ各社への展開も視野に入れています。



三井住友銀行

■導入の背景：顧客対応力強化に向けた取引先との接点情報の蓄積・共有が課題に

三井住友銀行では独自の CRM システムを構築し、顧客情報や商談履歴の蓄積、関連する部署での共有により、顧客企業への対応を、よりスピーディで付加価値の高いものにしていくことに取り組んでいます。

その中で「取引先の誰と行内の誰がいつ会ったのか」という個々の接点の情報を、網羅的、かつ、効率的に蓄積することで、従来、法人取引においては、「顧客企業 対 銀行」であった顧客情報や商談履歴の記録・管理を、「顧客企業内の“人” 対 行員」のレベルに精緻化し、より顧客対応力の強化を図りたいという課題を抱えていました。

この課題に向けた対応として、クラウド名刺管理サービス『Sansan』がビジネスの“出会いの証”である名刺を高い精度でデータベース化し、更に社内システムと連携してデータを活用できることに着目。

自社の CRM システムと“出会いのデータ”の融合の可能性に大きな期待を寄せ、試験導入を決定しました。

■Sansan を選んだ理由：名刺情報の活用を追求した独自の機能と運用に乗るノウハウを評価

同行はメガバンクとして、日々たくさんのお客さまと名刺交換を行っています。交換された大量の名刺は一定の取り決めのもと、相応の労力・時間を費やして管理していますが、これを精緻なデータベースとして活用するためには、更なるコストをかけなくてはなりません。

これに対して『Sansan』が ①名刺管理業務の効率化、データベース化、更にはその先の戦略的活用までを一連の流れとした洗練された仕組みであること ②クラウドサービスでコストを抑えつつ、速やかに導入可能であること ③名刺管理に特化し、蓄積されたノウハウに裏付けされた運用に乗るためのサポート体制、セキュリティ面の対応など この3つの観点で高く評価されました。

【機能と活用のポイント】

- ・名刺をスキャンするだけで正確な顧客データベースを構築。接点情報を可視化し情報共有できる

個々の従業員が専用スキャナやスマートフォンで名刺をスキャンするだけで、『Sansan』のデータ化システムにより名刺情報が正確にデータベース化されます。組織内の接点情報が可視化され、更新情報が自動で通知されるので、部門間の効率的な連携や法人担当と個人担当の営業バッティング回避等に役立ちます。また、情報を人物単位で集約するため、顧客の過去の名刺を通じた経歴や、引き継ぎを経た歴代の担当者とのやりとりの情報が引き継がれ、よりきめ細かい顧客対応が可能になります。

- ・外部データベースとの連携。人事異動情報の管理

「最新のニュース」機能により、登録した名刺の情報をもとに日経テレコン、ダイヤモンド社の人事異動情報や、インターネット上の企業ニュースを自動配信。顧客の最新情報をタイムリーに把握できます。また、日経 WHO'S WHO、日経 WHO'S WHO 人事異動情報、会社プロフィールのデータベースと連携し、つながりのある企業や人物の詳細情報を『Sansan』上で閲覧できます。自社で所有している名刺と取引先の組織図をマッチングさせ、まだ接点のない取引先のキーパーソンを可視化することもできます。

■期待される成果： お客さまの期待を超えるための業務変革を目指して。グループ各社への拡大も展望

『Sansan』の導入により、お客さまと同行が触れ合った情報が「出会い」まで含めてすべて管理され、部門を跨いだ接点情報の共有や、外部データベースとの連携を通じて得られる豊富な企業情報・人物情報との組み合わせを通じた戦略的なデータ活用が可能となります。顧客とのコミュニケーションを活性化すると共に、顧客へのビジネス提案に活用していくなど、付加価値の高いサービスの提供を目指します。

今後は三井住友フィナンシャルグループ各社で利用を拡大していくことを展望し、多様化する課題やニーズに対し、グループが一丸となって一つでも多くお客さまの期待を超えるソリューションを提供するために、お客さまとの関わり・つながりの情報を組織としてより高度に把握し、期待に最大限応えていくこと。その実現のため、名刺管理業務の高度化と業務削減を同時に行える環境の整備を目指しています。

また、クラウド活用の一環として IT 投資コスト抑制と従業員の業務効率化、ワークスタイル変革に寄与することも期待されます。

Sansan は今後も企業のワークスタイル変革に貢献してまいります。

◎Sansan の Web サイトで他社の導入事例も豊富にご紹介しています。 <http://jp.sansan.com/casestudy>

■株式会社三井住友銀行について

会社名：株式会社三井住友銀行

代表者：國部 毅

本社所在地：東京都千代田区丸の内一丁目 1 番 2 号(郵便番号 100-0005)

事業内容： 銀行業

URL： <http://www.smbc.co.jp>

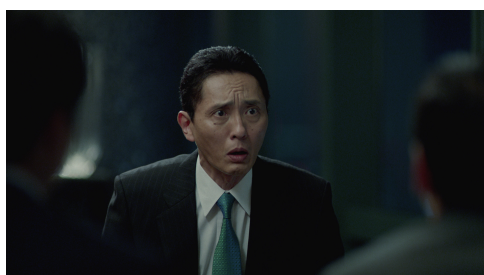
■■■参考情報■■■

・クラウド名刺管理サービス『Sansan』とは

「名刺を企業の資産に変える」をコンセプトに、社内に眠る名刺をデジタル化し、人と人のつながりを情報として可視化・シェアできる世界初の法人向けクラウド名刺管理サービスです。名刺をスキャナやスマホアプリで読み取るだけで、入力オペレータにより名刺情報が正確にデータ化され、クラウド型アプリケーションを通して組織内で名刺情報を共有できます。さらにその名刺情報を元にしたマーケティングや営業活動、顧客管理といった幅広い活用が可能な機能を備え、効率的に営業力強化を実現。駐日米国大使賞やグッドデザイン賞、ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー等、国内・欧米で数々の賞を受賞し、特許を取得しています。導入企業は 4,000 社を超え※1、名刺管理サービス市場シェアは約 8 割で業界 No.1※2 を獲得しています。

※1)2016 年 1 月現在 ※2)出典：2016 年 9 月 株式会社シード・プランニング調べ

《Sansan の TVCM 公開中》 <https://www.youtube.com/watch?v=KTidjCOIRv0>



・ Sansan 株式会社 会社概要

設立：2007 年 6 月 11 日 URL：<http://jp.corp-sansan.com>

所在地：150-0001 東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 13F

資本金等：資本金等 24 億 461 万円（うち資本金 14 億 1,260 万円）

事業内容：クラウド名刺管理サービスの企画・開発・販売

法人向け『Sansan』 <https://jp.sansan.com> 個人向け『Eight』 <https://8card.net>

【法人向けサービスに関するお問い合わせ先】 Sansan 株式会社 マーケティング部

フリーダイヤル：0800-100-9933（携帯からも OK／不通の場合 03-6419-3033）

メール：inquiry@sansan.com

資料請求・お問い合わせフォーム <https://jp.sansan.com/form/inquiry>

【報道関係のお問い合わせ先】 Sansan 株式会社 ブランドコミュニケーション部 広報担当：磯山・溝野

メール pr@sansan.com TEL 03-6316-3121 FAX 03-3409-3133