

これからのビジネスの出会いをサポートする
新しいカタチの名刺作成サービス

Sansan 名刺メーカー



sansan

はじめに

新型コロナウイルスの流行により、商談や会議は対面ではなく、オンラインに切り替わり
ビジネスでの出会いの形が変化しました。

今後はオンラインという手段は残りつつ、対面での出会いの場も、徐々が増えてくることが予想されます。

本資料では、ビジネスの出会いに必須とされる「名刺」について、
これからの在り方や活用、さらには名刺作成の効率化についても、ご紹介いたします。

01 ニューノーマル時代に変わりゆく 「名刺」の在り方の変化

02 出会いの証である 名刺にまつわる、さまざまな課題 — 名刺作成編 —

03 出会いの証である 名刺にまつわる、さまざまな課題 — 名刺交換編 —

04 法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」 名刺メーカー

05 法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」 オンライン名刺

01

ニューノーマル時代に変わりゆく

「名刺」の在り方の変化

新型コロナウイルスがもたらす社会変化

新型コロナウイルスの流行によって、企業経営の在り方は刻一刻と変化しています。
withコロナ、そして、afterコロナ的环境下で社会の変化を想定し、
接触を前提としない、企業経営へ転換が必要です。

before
コロナ
(これまで)

コロナ流行以前の社会

セミナー・イベントの開催、対面での商談、オフィスへの出社等、
人との接触を前提とした企業経営。



オフラインイベント・セミナー



対面での商談・会議



オフィスへの出社

with
コロナ
(現在)

感染防止対策が急がれる社会

社内外の接触をすべてオンライン上で行うために、IT環境の整備・推進をし、
非接触を前提とした企業経営。



オンラインイベント・セミナー



オンライン商談・会議



リモートワーク

after
コロナ
(これから)

感染防止対策が必須となる社会

新型コロナウイルスの流行が終息し、働き方が大きく変化。
オンラインの活用を前提とした企業経営。



出社とリモートワークを組み合わせた勤務体制



働き方に合わせたテクノロジーの進歩

ビジネスでの出会いの証も変化

新型コロナウイルスの流行により、私たちの働き方は大きく変わりました。
それに伴い、イベント・セミナーの運営や、商談・会議は
対面、あるいは、オンラインで行われるようになり、ビジネスでの出会いの形は変化しています。



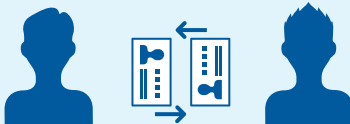
働き方が大きく変化

出社とリモートワークを
組み合わせた勤務体制

ビジネスの出会いはオンライン・オフラインに

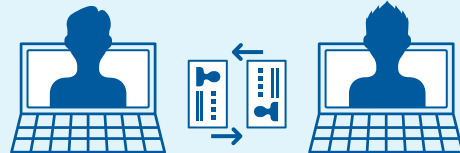
オフラインの出会い

イベント・セミナーや対面商談での
出会い・コミュニケーション



オンラインの出会い

ウェビナーやオンライン会議での
出会い・コミュニケーション



出会いの証も変化

一般的な商習慣である
「紙の名刺交換」



オンライン上で行う
「オンライン名刺交換」

今後、ビジネスでの出会いの証を残すためには、
紙の名刺とオンライン名刺、2つの方法があります。

ビジネスにおける出会いの証
「名刺」が業績向上の鍵に

出会いの証である“名刺”

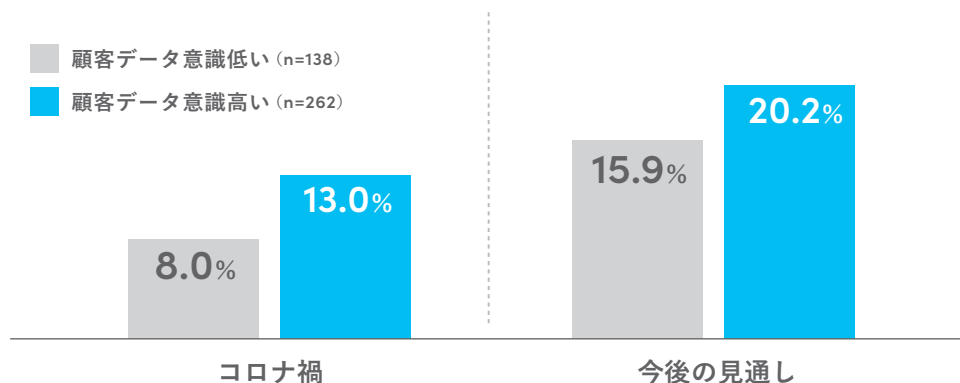
接点のあった顧客の情報



顧客情報を活用することで

顧客データの蓄積・管理・活用への意識が高い企業は、
業績の見通しが良い結果に

《業績が良い企業の割合》



Sansan 株式会社
「企業の商談・人脈・顧客データに関する意識・実態調査（2020年）」

紙の名刺やオンライン名刺を活用することで、
業績向上を実現します。
まずは、どんな状況でも名刺を確実に交換することが大切です。

02

出会いの証である

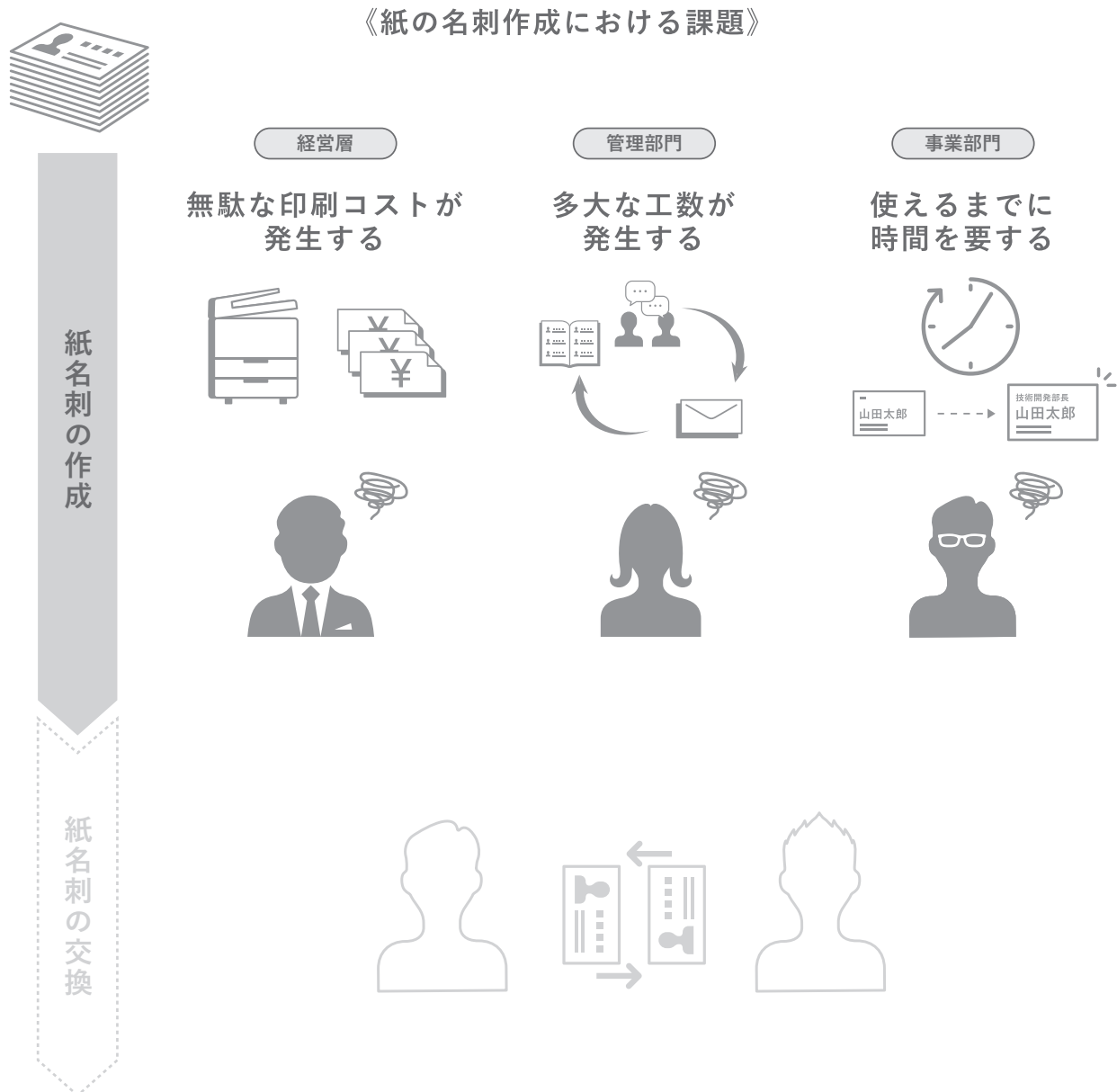
“名刺” にまつわる、さまざまな課題 － 名刺作成編 －

紙の名刺作成における、さまざまな課題

シーンに合わせて、紙の名刺やオンライン名刺を使い分け、出会いの証を残すことが重要です。

しかしながら、紙の名刺を作成する際には、いくつかの課題が存在します。

まずは、紙の名刺にまつわる課題を、それぞれの役割ごとに見ていきましょう。



紙の名刺は作成する際に
発注コストや、担当者の業務工数が生じます。
次頁から、それぞれの課題を詳しく見ていきましょう。

名刺の印刷コストが経営課題に

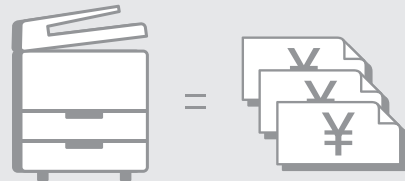
目が向けられにくく、解決が難しいことのひとつが、名刺印刷のコスト削減です。
1年間で約半数のビジネスパーソンの所属・役職が変わってしまうため、
その都度、名刺を作成しているとコストが嵩んでしまいます。

経営層

課題

無駄な印刷コストが発生する

名刺交換をしない社員に対しても、人事異動時は名刺を用意しなければならず、多くの名刺が破棄され、無駄なコストが発生している。



✓ 1年間で、約半数の基本情報は変更

Sansan の調査によると、部署異動や昇進などで、
部署や役職が変わるビジネスパーソンは48%にも上ります。
普段、名刺交換をしないが、情報が変わってしまった社員一人ひとりに名刺を作成していると
膨大な印刷コストが発生してしまいます。

異動

昇格/
降格

✓ 毎年 48% の人物情報は変化する

※Sansan 株式会社調べ



人事異動ごとに全社員の
名刺発注コストが発生



必要な社員に、必要な分だけ、
名刺を印刷できる業務フローの構築が課題解決の鍵となります。

名刺作成・発注の手間が管理部門の課題に

管理部門において、紙の名刺を発注する作業は、
本来の業務とは別で対応する必要があり、その都度、業務工数が取られてしまいます。

管理部門

課題

多大な工数が発生する

新たに発注する名刺情報を取りまとめ、一件ずつ確認を行う作業にかなりの工数がかかっている。



✓1回の名刺発注作業に必要な時間は約45分

名刺を発注する際には「発注内容の点検」「申請内容のデータ入力」
「外部への発注手続き」のフローが必要です。
調査によると、1回の発注作業全体にかかる工数は約45分であることがわかりました。

《名刺発注作業にかかる時間》

※Sansan 株式会社調べ

約45分

発注内容の点検

申請内容のデータ入力

外部への発注手続き



発注作業にかかる工数を減らすためには、
名刺作成業務のフローを見直すことが鍵となります。

最新の肩書き名刺がすぐに手元に届かない

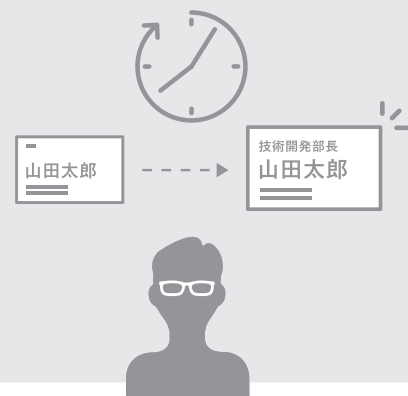
人事異動後、新しい肩書きの名刺が手元に届かず、顧客との商談や会議の際に困った経験があるビジネスパーソンも多いのではないのでしょうか。

事業部門

課題

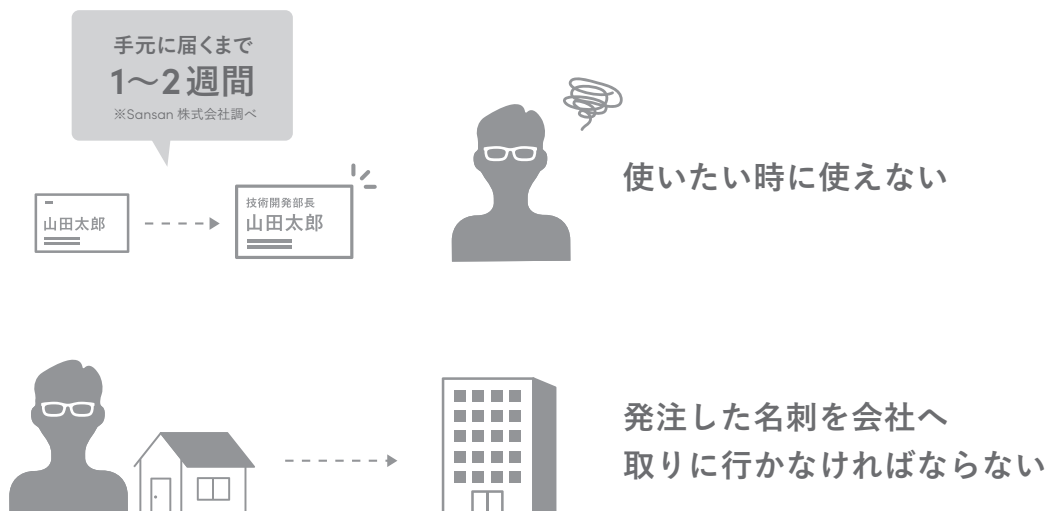
名刺を使えるまでに時間を要する

新たな肩書きで名刺の用意をお願いしたが、中々手元に届かない。また、名刺を受け取るために、出社しなければならない。



✓ 新しい肩書きの名刺が手元に届くまで時間がかかる

新たに発注した名刺が手元に届くまでの期間を弊社で調査した結果、「2週間以内」35.7%、「4～5日以内」が35.4%と、概ね、1～2週間程度かかっていることがわかりました。
また、リモートワーク下だと、会社に名刺を取りに行かなければならず、余計な手間がかかります。



使いたい時に名刺が手元にある状態にするためには、
名刺の形式を柔軟に選択できることが重要です。

03

出会いの証である

“名刺” にまつわる、さまざまな課題 － 名刺交換編 －

オンライン商談におけるさまざまな課題

シーンに合わせて、紙の名刺やオンライン名刺を使い分け、出会いの証を残すことが重要です。
しかしながら、オンライン商談で名刺交換ができているビジネスパーソンは約2割程度です。
オンライン商談での名刺交換にまつわる課題を、それぞれの役割ごとに見ていきましょう。



《オンライン商談において 名刺交換ができないことで発生する課題》



オンライン
商談の実施

オンライン上の名刺交換

経営層

会社全体の顧客基盤が
構築できない



管理部門

【マネジメント】

メンバーの活動
状況を管理できない



【メンバー】

後日、担当者へ
アプローチができない



オンライン商談においても名刺を交換しなければ、
せっかくの出会いが、ビジネスチャンスにつながりません。
次頁から、それぞれの課題を見ていきましょう。

名刺交換ができないことで発生する課題

オンライン上で名刺交換ができないこと、
すなわち、出会いの証を残せないことで、さまざまな課題が生じます。

経営層

課題

会社全体の顧客基盤が構築できない

オンライン上で行う商談・会議では、窓口となる担当者の氏名や所属部署、役職といった正確な顧客情報を獲得することが難しいです。そのため、オンライン商談が増えると、データベースに入れられる顧客情報が減り、十分な顧客情報基盤が構築できなくなります。



事業部門
【マネジメント】

課題

メンバーの活動状況を管理できない

リモートワークが進むことで、チームメンバーの行動が見えづらくなります。どのような提案をしているのか、追客はいつ、どのようなコミュニケーションを取っているのか、といった顧客との商談内容や、やり取りを記録できるようにしておかなければなりません。

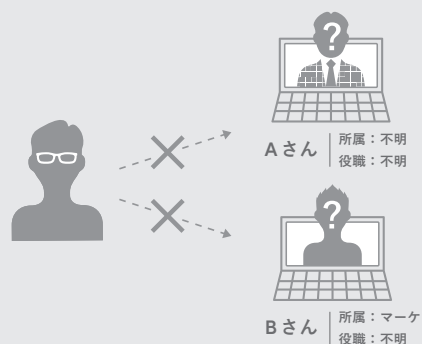


事業部門
【メンバー】

課題

後日、担当者へアプローチができない

対面商談と異なり、オンライン商談は、名刺交換を行わないため、窓口の担当者や同席者の氏名・所属組織・役職・連絡先を把握することが困難です。そのため、その後のアプローチが難しくなります。



オンライン商談においても、対面商談と同様に名刺交換をすることで、
オンライン上での出会いも
ビジネスチャンスにつなげることができます。

04

法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」が提供する
名刺メーカー

これからのビジネスの出会いをサポートする 名刺作成サービス「Sansan 名刺メーカー」

法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」が提供する
出会いの形が変化する時代に対応した、新しい名刺作成サービスです。
「名刺メーカー」を活用することで、
オンライン・オフラインのどちらでも対応可能な名刺を作成することができます。



オンライン名刺画面

名刺注文

この名刺を注文しますか？

**浅葉建設株式会社**
営業部
マネージャー
山田 賢治
〒150-8047
東京都大田区大森1-10-25-11 中田ランドビル
TEL 03-3449-0013
FAX 03-3449-0014
MOBILE 090-4765-5678
E-mail kenji@asaba.co.jp
SITE http://kenji-asaba.com/



注文枚数

承認者 坂本清彦, 大迫悟

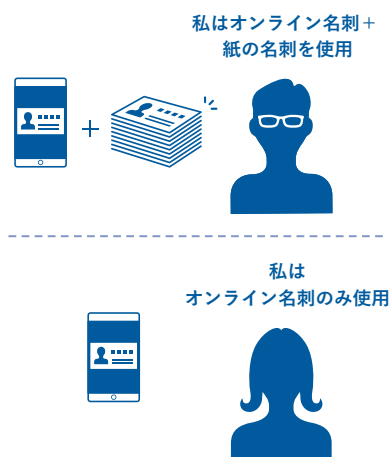
名刺作成申請画面

Sansan 名刺メーカーができること

社員一人ひとりが
自分で名刺を作れる、更新できる



印刷する場合は
必要な方だけ



法人向けクラウド名刺管理サービス
「Sansan」から
名刺作成の申請が可能



名刺メーカーの活用によって 最低限の印刷コストに抑える

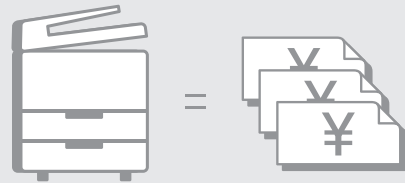
名刺メーカーを活用することで、
名刺印刷にかかっていた無駄なコストを削減することができます。

経営層

課題

無駄な印刷コストが 発生する

名刺交換をしない社員に対しても、人事異動時は
名刺を用意しなければならず、多くの名刺が破棄
され、無駄なコストが発生している。

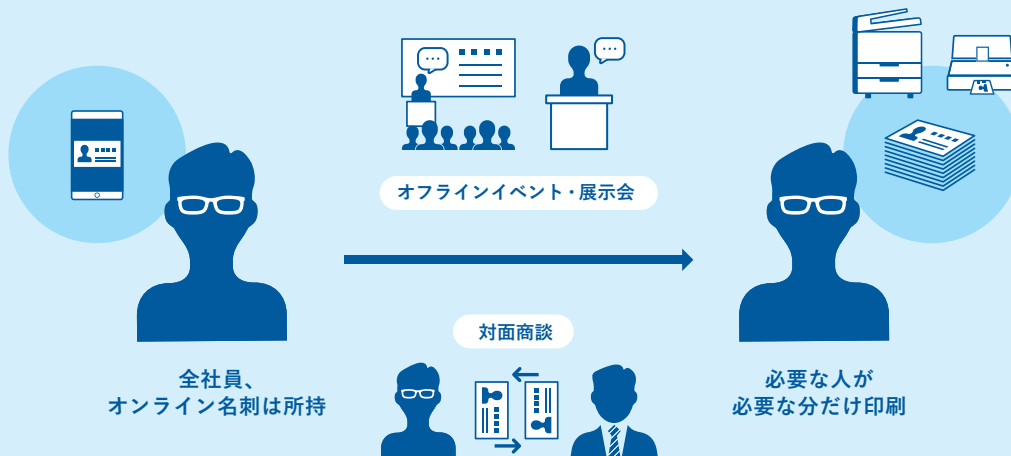


経営層

解決策

紙とオンライン名刺の併用で、 印刷コストを最小限に

各従業員が必要に応じて、紙の名刺を印刷するため、
印刷コストを最小限に抑えることができます。
また、社内のデジタル化やペーパーレス化の推進にも寄与します。



名刺メーカーの活用によって 管理部門の作業を効率化する

名刺メーカーを活用することで、
これまで、名刺発注業務に要していた工数を削減し、管理部門の業務効率化に寄与します。

管理部門

課題

多大な工数が 発生する

新たに発注する名刺情報を取りまとめ、一件ずつ
確認を行う作業にかなりの工数がかかっている。



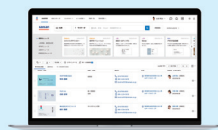
管理部門

解決策

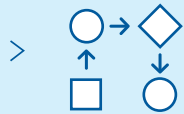
名刺発注時の業務フローを簡略化

従業員各自が、Sansan上で名刺の編集から名刺作成の申請まで行い、印刷の発注まで完了できます。
また、オンライン上で発注業務が完結するため、リモートワーク環境下でも対応が可能です。
これまで管理部門が行ってきた、名刺作成のとりまとめ業務が不要になります。

名刺発注・作成フロー



従業員が普段利用する
Sansanから申請

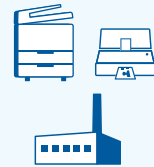


申請ワークフロー



オンライン名刺

名刺の印刷は必要に応じて



印刷・納品
(業者、複合機etc)

担当部署



事業部門



管理部門・事業部門



事業部門



事業部門

名刺の発注は事業部門

名刺情報の変更・印刷対応は事業部門

名刺メーカーの活用で 社員一人ひとりが選択できる名刺の形

名刺メーカーを活用することで、
社員一人ひとりの働き方に合わせた名刺の印刷やオンライン名刺の作成が可能です。

事業部門

課題

名刺を使えるまでに 時間を要する

新たな肩書きで名刺の用意をお願いしたが、中々
手元に届かない。また、名刺を受け取るために、出
社しなければならない。



事業部門

解決策

それぞれの働き方に合わせた、 最短での名刺作成が可能

必要な時に必要な分だけ、名刺の印刷を個人で発注することが可能です。
また、オンライン会議が多い場合は、オンライン名刺の作成・活用が有効です。
それぞれの働き方に合わせた名刺の形を選択しましょう。

オフラインでの商談時



Sansanから簡単に名刺を発注
最短2~3営業日で納品

オンラインでの商談時



Sansanから簡単に
オンライン名刺の作成が可能

05

法人向けクラウド名刺管理サービス「Sansan」が提供する

オンライン名刺

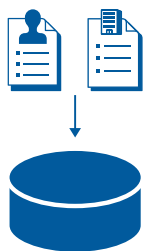
オンラインでのビジネスの出会いも蓄積する オンライン名刺

ウェビナーやオンライン商談・会議などのオンライン上でのビジネスの出会いを、
顧客データとして、正確に残すことができます。



オンライン名刺ができること

正確なデータを
蓄積



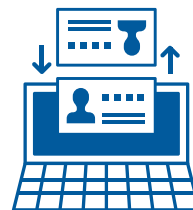
戦略的な
アプローチ



商談の質を
可視化



積極的な活用



オンライン名刺の活用によって オンライン商談のあらゆる課題を解決

オンライン名刺を活用することによって、
オンライン商談で発生する課題を解決することができます。

経営層

解決策

オンライン経由の顧客情報も 蓄積できる

オンライン商談であっても、Sansanのオンライン名刺を活用することで、名刺交換が可能になります。担当者の正確な情報を獲得することが、簡単に顧客情報のデータベースを構築することができます。

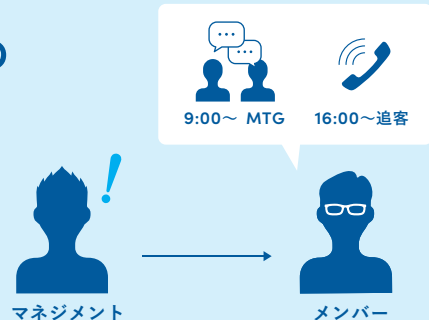


事業部門
【マネジメント】

解決策

リモートワークでもメンバーの 活動状況を把握できる

オンライン名刺を活用することで、メンバーがいつ誰と会ったのか、をSansan上で確認することができます。また、名刺情報にひも付けて、商談の内容や顧客とのやり取りを残すことができるので、活動状況を可視化し、把握することが可能になります。

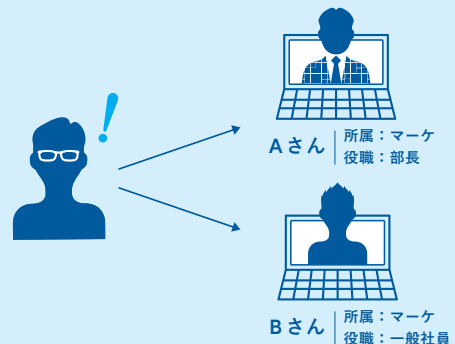


事業部門
【メンバー】

解決策

正確な担当者情報をもとに 適切なアプローチができる

対面時と同様に、オンライン商談でも名刺交換から商談を始めることで、担当者や同席者の正確な情報を獲得できます。その情報をもとに、商談後の適切なアプローチが可能です。

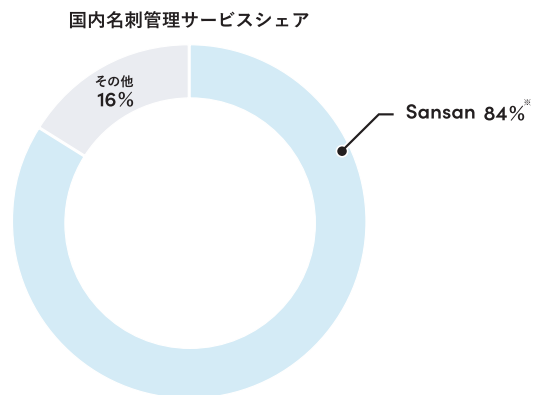


オンライン名刺を活用することで、
オンライン上でのビジネス接点情報を、
正確に蓄積・活用し、これからの企業活動を後押しします。

企業向け名刺管理のスタンダード

数名規模の中小企業から大手企業まで幅広くご利用いただいています。現在国内シェア84%、三井住友銀行をはじめとするメガバンクや、官公庁での導入実績があります。

※ 出典：名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向（2020年12月 シード・プランニング調査）



7,000社の利用実績



※利用企業数は、クラウド名刺管理サービス「Sansan」をご利用いただいている契約数

セキュリティへの取り組み



プライバシーマークの取得

プライバシーマーク制度は、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を認定して、事業活動に関してプライバシーマークの使用を認める制度です。Sansanは2007年10月に取得しています。

PMSの構築

設立当初よりJIS Q 15001の規定に基づき、PMS（個人情報保護マネジメントシステム）を構築し、体制整備、教育の徹底等を行い、リスクの最小化にあらゆる手段を講じています。

個人情報保護士資格の取得義務

全社員に個人情報保護士の資格を取得することを義務付けており、高い水準でセキュリティ意識を持ち、法律を順守しています。

名刺管理から、働き方を変える

sansan



お問い合わせ

 **0800-100-9933**

<https://jp.sansan.com>

Sansan株式会社 [表参道本社] 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル13F

※本資料は2021年10月に作成されました。掲載されている内容は作成時点の情報です。

※ 本資料の記事・写真等の無断転載、複写を禁じます。

©Sansan, inc.