

事業成長にインパクトを与える成果を創出

Sansan活用事例集



売上向上

工数削減

リード
タイム減

sansan

顧客データの品質向上と営業効率化により 昨対比126%の新規商談を創出。



株式会社TBM様

所在地 東京都千代田区

従業員数 315名
(2024年4月時点)

事業内容 環境配慮型の素材開発及び製品の製造、販売、資源循環を促進する事業など

事業拡大・人員増加により、営業部門の顧客情報が急増して管理が煩雑になり、バッチングが発生。そこで、顧客情報の全社での一元管理や、営業記録の共有を目的にSansanを導入した。

また、営業活動の質の向上も目指し、蓄積した顧客情報や、業種などの正確な付帯情報をSalesforceに連携させるため、Sansan Data Hubを導入。これまで手作業で行っていた名刺データの入力や情報更新の作業が自動化し、月間148時間の削減を実現した。

結果として、アプローチの量・質を向上でき、新規商談創出数が昨対比126%にまで伸長した。

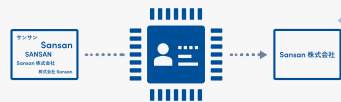
活用機能

名刺共有

Sansan Data hub

導入効果

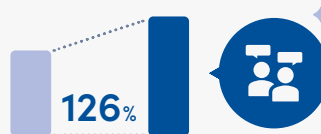
01 企業や人物、接点に関する正確な情報を自動で連携する顧客データ基盤を構築



02 手作業で行っていたデータ入力・更新作業を月間で148時間削減



03 企業情報を基に提案の優先順位をつけることで量・質が向上し、昨対比126%の新規商談を創出



※ 2023年1月～3月と前年同月比 ※ Salesforce は Salesforce, Inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

メール配信とウェビナーを活用し、 業務効率化と10倍の 受注件数を実現。

 森永乳業クリニコ株式会社

森永乳業クリニコ株式会社様

所在地 東京都目黒区

従業員数 339名
(2023年4月時点)

事業内容 栄養補助食品および流動食等の開発・販売

新規事業において、ウェブや展示会経由の全ての見込み顧客に対して個別商談をしていたため、工数に対して十分な成果を上げられていなかった。

そこで、限られた人員リソースの中で成果を最大化させるためにSansanを導入。メール配信とウェビナーを活用することで、少人数部隊でも効率的に見込み顧客へのアプローチが可能に。

さらに、開催後のアンケートの回答結果をはじめとする、さまざまな顧客情報を基にアプローチ先の優先順位を付けることで、導入から1年で受注件数を導入前の10倍に伸ばすことができた。

活用機能

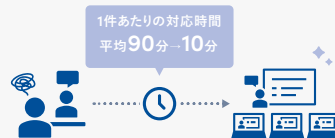
名刺共有

メール配信

導入 効果

01

見込み顧客への情報提供を個別商談から
ウェビナーによる対複数社的手段に変え、
1件あたりの平均対応時間を90分→10分に短縮



02

セミナーで得たアンケート結果などを基にして
効率的なアプローチの優先順位付けを行い、
導入から1年で受注件数が導入前の10倍まで伸長



03

メール配信とウェビナーの組み合わせにより
限られたリソース中での業務効率化を実現



名刺や商談履歴の共有により、受注傾向の分析が可能に。

さらに企業DB活用で 提案準備の時間を30%削減。



株式会社三千和商工様

所在地 東京都港区

従業員数 80名
(2023年4月時点)

事業内容 トータルオフィスソリューション、
デザイン&プリンティング、シス
テムソリューション、ドキュメン
トサービス、人材派遣業

営業において、名刺や商談履歴などの顧客情報の管理が担当者ごとに属人化していた点に加え、TDB情報や有価証券報告書を一から確認するなど、提案準備に多くの時間を要することが課題だった。

こうした課題を解決するためにSansanを導入。名刺の一元管理だけでなく、コンタクト機能の活用による商談履歴の蓄積・共有から、受注傾向の分析が可能に。

さらに、企業データベースを活用して顧客理解を素早く行えるようになったことで、提案準備の時間が30%削減するとともに、提案の質が向上した。

活用機能

名刺共有

コンタクト

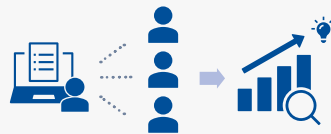
企業DB

導入 効果

01 顧客理解を企業データベースで効率化し、
提案準備の時間を30%(月45時間)削減



02 コンタクトへの商談履歴の記録を習慣化し、
属人化からの脱却と受注傾向の分析が可能に



03 企業DBの会社キーワード検索を活用し、
新規仕入れ先の選定時間を60%削減



メール配信とDM送付で月間訪問件数を95%削減。

効率化の成功により粗利率が 昨対比167%に伸長。



株式会社不動産総合センター様

所在地 福岡県福岡市

従業員数 28名
(2023年3月時点)

事業内容 店舗、オフィスビル、マンションなどの管理・賃貸仲介、不動産の売買仲介・買取り、宅地分譲事業など

営業活動においては物件の仕入れ元への対応に時間を要し、本来注力すべき販売先への対応に時間を割けていなかった。

そこで、営業活動を効率化するためにSansanを導入。顧客データベースを活用し、接点がある企業にはメール、接点がない企業にはDMを送付することで仕入れ元のエリアを拡大しつつ、反応率を基に訪問する企業の優先順位付けが可能に。

その結果、月間訪問件数を95%削減し、取り扱い物件数の倍増に成功。訪問時間削減により販売先への営業リソースを増やすこともでき、粗利率が昨対比167%に伸長した。

活用機能

名刺共有

メール配信

DM送付

導入 効果

01 Sansanで顧客データベースを構築することでエリアの拡大と訪問企業の優先順位付けに成功




02 接点の有無でメールとDM送付を使い分け、反応があった企業に優先的に訪問するという体制を構築することで、営業活動を効率化



03 リソース削減と注力販売先へのアプローチ強化で粗利率が167%に伸長



企業DBとアンケート付メルマガの組み合わせで 効率的に新規商談を 生み出せる体制を構築。

 新井組	株式会社新井組様	
	所在地 兵庫県西宮市	事業内容 総合建設業／建築工事、土木 工事、リニューアル工事
	従業員数 384名 (2023年12月時点)	

総合建設業である同社は紹介による新規商談が多く、新規顧客をプッシュ型で開拓していくことに課題があったため、受注につながりやすい企業を抽出するためSansanの企業DBを活用。

経済紙などを参考に設備投資に前向きで業績好調な業種を絞り込み、過去に接点のあるより確度の高い企業をアプローチ先としてリストアップした。

その上でターゲットにはアンケート付きのメールマガジンを配信し、得た回答から顧客のニーズを明確化。効率的に新規商談を生み出せる体制を構築した。

活用機能

企業DB

メール配信

導入 効果

01 企業データベースで注力業種を絞り込み、
新規顧客になり得る企業をリストアップ



02 設備投資に前向きな業種から
5069社を洗い出し、さらに接点のある
35社・160名のリストを作成



03 アンケート付きのメールマガジンを配信し、
20件の回答から、2件の新規商談の創出に成功



全社の名刺から約13万件のデータベースを構築し

マーケ×営業の連携により 休眠顧客の案件化に成功。

Joto

ユニークな建材で
長持ち住まいをささえます。

城東テクノ株式会社様

所在地 大阪府大阪市中央区

従業員数 398名
(2023年3月時点)

事業内容 住宅建材の開発・製造・販売

これまで約3万件の顧客情報が手作業でシステムに登録されていたものの、顧客情報としての精度が低かった。そこで、マーケティング活動にも活かせるよう導入したSansanに全社の名刺情報を集約し、約13万件の顧客データベースを構築。精度の高い人物単位の顧客リストを作成し、メールマガジンの配信やウェビナーの開催など、見込み顧客を育成するための施策を実施した。

さらにウェビナー参加者から得たアンケートの回答情報を営業担当者に連携することで、休眠顧客から158件の案件化にも成功している。

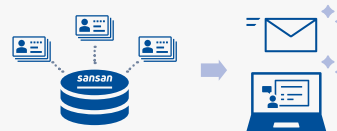
活用機能

名刺共有

メール配信

導入 効果

01 全社の名刺から顧客データベースを構築し
効果的なマーケティング施策が可能に



02 精度の高いリストへメールマガ配信を続けた
結果購読者数4万超の建設業界随一の
メディアに成長



03 データを用いたマーケティング施策により
休眠顧客からの商談創出と
158件の案件化に成功



sansan

