

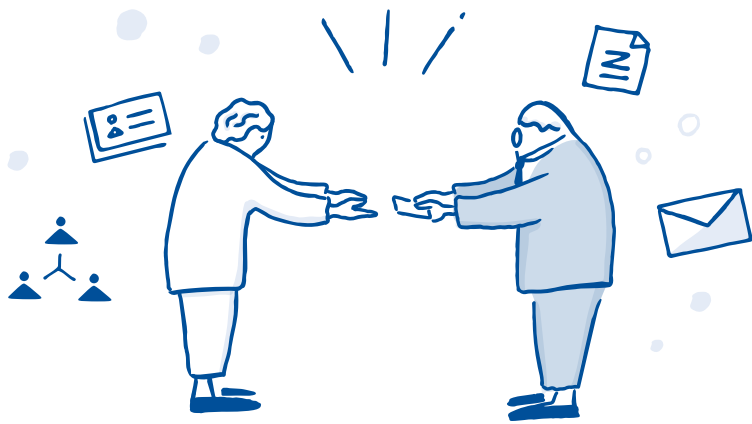
sansan

商談を成功に導く 情報収集術



Contents

1	はじめに	02
2	情報収集においてSansanがすること	07
3	商談成功のカギをつかむ！「15分」情報収集術	11
4	まとめ	20



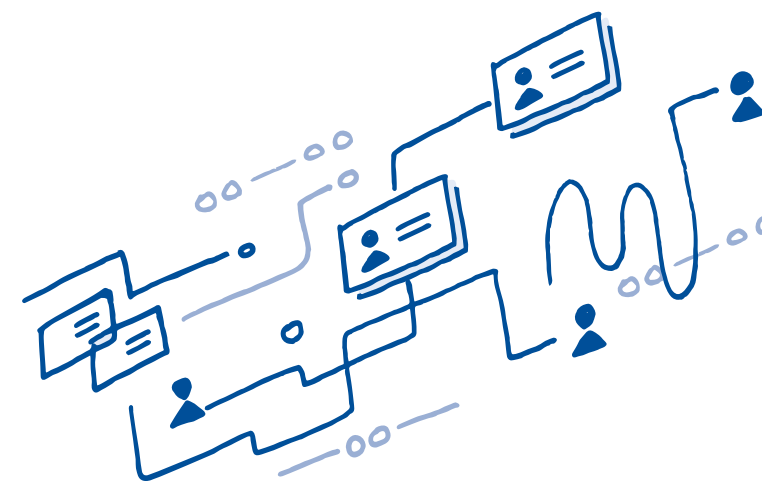
1 はじめに

はじめに

「忙しすぎて商談準備に時間がかけられない」
「準備不足で自信をもって商談に臨めなかった」
忙しい営業パーソンの悩みとして、よく挙げられます。

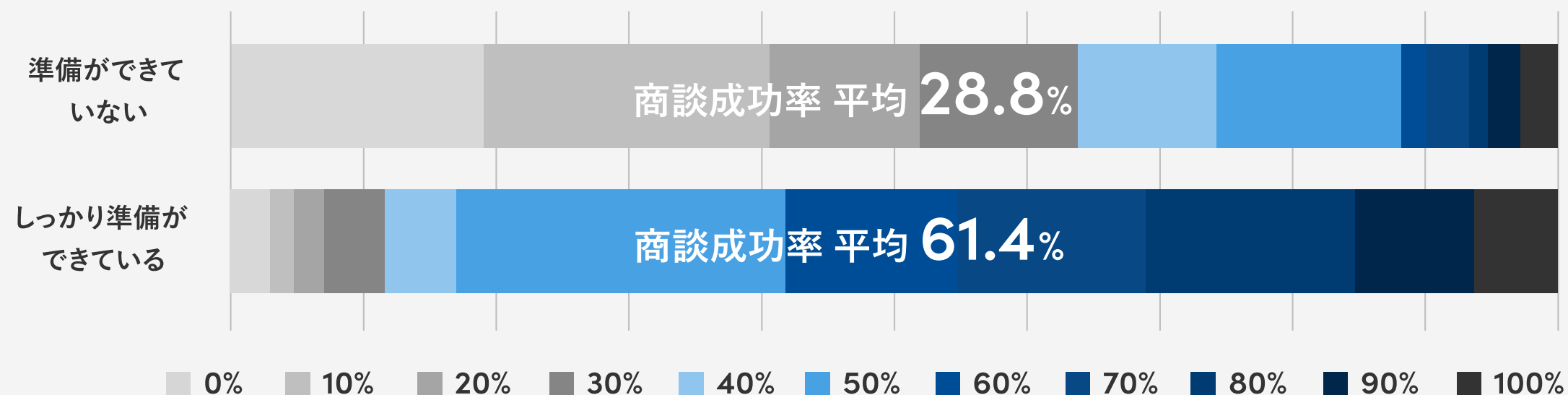
商談の成功確率は事前準備で格段に変わると言われています。
日々の忙しい業務の中でも、十分な情報収集をした上で商談に臨むには
どうしたらいいのでしょうか？

本資料では、商談前の情報収集に焦点をあて
当社が実践する「たった15分でできる情報収集のポイント」をご紹介します。
効率的に情報を収集し、準備を進めることで、商談の成功率をアップさせましょう。



商談準備をすると商談成功率は2.1倍高くなるという結果に

Q. 営業準備の有無による商談成功率はどのくらいですか？



商談成功率をあげるには、やはり**商談準備が必要不可欠**です。

しかし、日々の業務がある中で、十分な準備時間を確保できないというのが現実です。

商談準備を効率化するにはどうしたらいいのでしょうか。

※ 出典：株式会社UKABU 「商談準備に関する実態調査」 (2021、n=200)

商談準備の効率化のカギを握るのは「情報収集」

誤った情報や限定的な情報は、的外れなヒアリングや提案につながり、成功率を下げることに繋がります。
目的に沿った情報を収集すること、網羅的に情報を収集することがポイントです。



商談・決裁ストーリーをイメージするための
「最新かつ網羅的な情報をいかに効率よく収集するか」が重要

実は、情報収集の準備時間は「15分」で十分！

商談準備には、1回の商談当たり43分、1か月に換算すると28.6時間かかっています。

必要な情報が一元管理されてる営業DXサービスSansanを活用することで、この時間を大幅に削減できます。

Sansanがない場合



1人当たり

約**43分**／回*1

1人当たり

約**28.6時間**／月



Sansanを活用した場合



1人当たり

約**15分**／回

1人当たり

約**10時間**／月*2

*1 出典：株式会社UKABU 「商談準備に関する実態調査」 (2021、n=200) *2 出典：当社実績に基づく調査

2 情報収集において Sansanができること

Sansanの活用で、ビジネス機会に気付ける

100万件を超える企業情報をはじめ、営業・マーケティング活動に最適なさまざまな最新情報を搭載しています。人物・企業・活動の情報を一元管理することができ、精度の高い営業戦略の立案や実行が可能になります。

搭載している情報

蓄積できる情報



人物情報

最新の部署・役職を基に
提案先として最適な相手が分かる



20万件の役職者情報



350万人を超える人事異動情報



名刺情報やメールの署名



同僚とのつながり



企業情報

100万件を超える企業の情報や拠点、
最新動向などを確認できる



600万件の拠点情報



企業動向情報



リスク情報



契約情報（Contract One連携）



活動情報

顧客とのさまざまな接点から
情報を蓄積して活用できる



名刺交換の履歴



メールのやりとり



電話のやりとり



商談の内容

※ 企業データベース機能は、ご契約内容により、ご利用いただけない場合があります。

15分で情報収集するポイント

15分という限られた時間で商談時に必要な情報を収集するには、目的に応じて効率よく獲得していくことがポイント。
特に社内の人脈については抜かりなくチェックしましょう。確度の高い提案につながる可能性が高いです。

利用目的	業界理解	企業理解	社内外キーパーソンの確認
利用シーン	・会社や自宅から	・会社や自宅から ・移動中や外出先から	・会社や自宅から ・移動中や外出先から
用いる機能	・ Sansan Labs 5分で読める業界動向	・ 会社マスタ* ・ Sansan Labs 5分で読める有価証券報告書 5分で読める決算説明	・ 組織ツリー* ・ 人物詳細* ・ DCD情報* ・ コンタクト* ・ Sansan Labs AI人物プロフィール*

*スマートフォン
対応機能

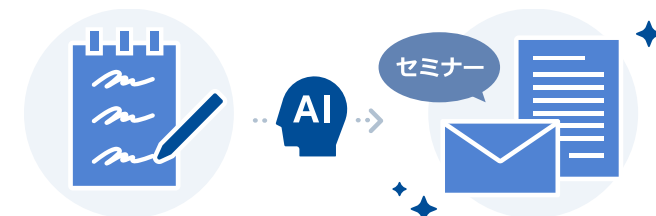
「何の目的でどの画面を見るか」を決め、決めた情報以外は見ないようにすること

効率よく必要な情報にアクセスできる「Sansan Labs」

Sansanで蓄積した名刺情報や独自に収集している企業情報などを元に、ビジネス課題の解決に最適なデータ分析や可視化をしたアプリケーションです。様々な機能を搭載しておりますが、中でも、データと生成AIを掛け合わせた機能では、誰でも効率的で質の高い営業活動が可能になります。

Sansanユーザーの皆さまに未来の働き方を体験できる実験的な機能を提供するサービス

Sansan Labs



最新テクノロジーを駆使した機能を誰でも手軽に活用でき、新たなビジネスの気付きにつながられます。
営業活動をはじめとするさまざまなビジネスシーンの課題を解決しています。

3 商談成功の力ギをつかむ！ 「15分」情報収集術

業界・企業・キーパーソン理解に役立つ機能

業界理解、企業理解、キーパーソン理解においておすすめのSansan Labsの機能をご紹介します。



業界理解

- 5分で読める業界動向

業界内における企業の有価証券報告書から、業界の課題や市場環境を抽出・要約。
ターゲット業界の動向や、業界内における売上高の序列を簡単にチェック可能。



企業理解

- 5分で読める有価証券報告書

有価証券報告書から、企業の動向や経営課題を5つのトピックに分けて要約。
経営状況や市場環境、製品・サービス、ガバナンスなどの企業情報を手間なく取得できる。

- 5分で読める決算説明

ログミーFinanceが提供する決算説明会の書き起こし記事から、直近の企業動向を抽出・要約。
直近の業績や事業別の概況、今後の事業計画などの企業動向を手間なく把握できる。



キーパーソン理解

- AI人物プロフィール

企業名と氏名を入力すると、AIがその人物の経歴・仕事内容・これまでの登壇情報をWeb上から収集して要約。

効率よく信憑性のある情報が得られ、ポイントを素早く理解することができる

5分で読める業界動向

業界内の企業の有価証券報告書から、業界の課題や市場環境を抽出・要約。営業活動の情報収集に活用できます。

業界の課題や市場環境を5分で確認

業界内の企業の有価証券報告書から、業界の課題や市場環境を抽出・要約します。営業活動の情報収集に活用できます。

機能説明

業界名を入力

業界を選択してください。

▶ IT

▶ アパレル・美容

▶ エネルギー

▶ エンタメ

▶ ゲーム

▶ コンサルティング

▶ マスコミ

▶ 不動産

▶ 人材

▶ 化学

業界名を入力

▶ IT

▶ アパレル・美容

▶ エネルギー

▶ エンタメ

▶ ゲーム

▶ コンサルティング

▶ マスコミ

▶ 不動産

▶ 人材

▶ 化学

▶ 医療・福祉

▶ 商社

▶ 外食

▶ 小売

▶ 広告

▶ 建設・工事

▶ 教育

▶ 機械

▶ 機械関連サービス

▶ 生活用品

▼自動車・乗り物

ゴム製品・タイヤ製造

二輪車(自転車・バイク)

自動車・乗り物

業界動向

自動車業界の競争と市場動向

自動車業界では競争が激化し、受注環境が厳しい状況が続いています。特に中国市場の変化により日系自動車メーカーの販売台数が減少しています。また、先進国では次世代自動車の開発が進んでおり、クリーンでエコな車が求められています。一方、新興国ではインフラ上の問題から従来型自動車の需要が大半を占め、廉価化が求められています。

該当企業(2件)

技術革新とカーボンニュートラル

自動車業界では、電動車の増加やCASE技術の発展、カーボンニュートラル燃料の活用などの変革への対応が求められています。カーボンニュートラルの潮流を時代の変節点と捉え、2035年に向けた長期ビジョン「Vision2035」を策定している企業もあります。技術革新により、自動運転や電動化などの技術競争が激化しています。

該当企業(5件)

経済環境とリスク要因

- ポイント

✔ ターゲット業界の動向や、業界内の売上高の序列を簡単にチェックできる

✔ 業界動向に該当する企業もすぐにわかるため、最適なターゲティングを実現できる

今すぐ機能を利用する

5分で読める有価証券報告書

有価証券報告書から、企業の経営課題や動向を要約。営業活動の情報収集に活用できます。

企業動向と経営課題を5分で確認

有価証券報告書から企業動向と経営課題を5つのトピックに分けて要約し、営業活動の情報収集を後押しします。

機能説明

企業を選択

Sansan株式会社 / Sansan, Inc.

経営・組織

ビジネス課題を抱える企業やビジネスパーソンの働き方を変え、DXを促進するサービスを展開。
[原文を表示](#)

2025年5月期から2027年5月期中期財務方針では、売上高成長率を22%から27%、調整後営業利益率を18%から23%を目指す。
[原文を表示](#)

SansanとBill One事業の売上最大化を目指し、専属の営業部門を設け、営業体制を強化。
[原文を表示](#)

Sansanでは全社利用を前提とした新規顧客獲得や既存顧客の利用拡大に取り組む。

企業概要

クラウド名刺管理サービスの企画・開発・販売を手掛けている。

クラウド上での名刺一括管理により、ビジネスプラットフォームとして活用できる法人向けサービス「Sansan」を提供。

また、名刺管理だけでなくSNSの仕組みに取り組むことにより、さらなる情報の収集を可能とする個人向け名刺管理アプリ「Eight」を運営している。

その他、シンガポールやアメリカに連結子会社を持ち、現地での営業や販売を担う。

都道府県	東京都
従業員数	-
業種	クラウド・フィンテック

- ポイント
- ✓

経営状況や市場環境、製品・サービス、ガバナンスなどの企業情報を手間なく取得できる
- ✓

ターゲット企業に対して、効率的に最適なアプローチを実現できる

今すぐ機能を利用する

5分で読める決算説明

ログミーFinanceが提供する決算説明会の書き起こし記事の内容を、「業界概要」「事業別の概要」「将来の計画や見通し」の3つの項目に分けて要約します。

決算説明から直近の企業動向を5分で確認

ログミーFinanceが提供する決算説明会の書き起こし記事を要約します。商談の事前準備に活用できます。

機能説明

企業を選択

Sansan株式会社 / Sansan, Inc.

2025年5月期第2四半期決算説明（2025-01-16公開）

[決算説明会の書き起こし記事を見る](#)

業績概要

売上

売上高は前年同期比27.5パーセント増となった。

利益

調整後営業利益は前年同期比58.4パーセント増となった。

事業別の概要

Sansan

売上は前年同期比15.0パーセント増、調整後営業利益は前年同期比12.5パーセント増、売上高は前年同期比14.7パーセント増、調整後営業利益は前年同期比10.2パーセント増。

- ポイント
- 最新の企業動向を短時間で確認できるため、商談の事前準備にかかる時間を大幅に短縮

決算説明から得られる企業の強みや課題を把握することで、タイムリーで適切な提案を行える

今すぐ機能を利用する

AI人物プロフィール

企業名と氏名を入力すると、AIがその人物の経歴・仕事内容・これまでの登壇情報をWeb上から収集して要約します。

Web上の経歴・仕事内容・登壇情報をAIが収集し、要約します。

機能説明

企業名 *

浅葉建設株式会社

氏名 * (姓のみでも出力可能)

田中徳兵衛

出力

※ 本日残り14/15回

浅葉建設株式会社

田中徳兵衛

テキストをコピー

URLをコピー



※ AIによって出力された情報は不正確または不適切な場合があります。情報を活用される際はご注意ください。

経歴

2. 2000年 浅葉株式株式会社に入社し、営業部に所属。

参考Webページを表示

3. 2008年 浅葉建設株式会社 事業部 事業推進チームに所属。

参考Webページを表示

- ポイント
 - ✔ 事前に商談相手の情報を把握することで、相手の専門分野や興味関心に即した提案が可能
 - ✔ ソースとなるウェブページを確認でき、より詳細な情報を収集することもできる

今すぐ機能を利用する

Sansan社内の事例をご紹介します

当社の営業は、データを効果的に活用することで、最短で最大の成果を出しています。
情報収集の段階で社内の人脈を確認しておくことがおすすめです。

違う角度からの再アプローチで、 受注確度を上げる

ご担当者様がSansanご導入に難色を示されることは、当然あります。ただ、その企業様にとってプラスになるという確信があって、稟議を進めていただくのに負荷をかけてしまっているなと感じた場合は、慎重にアプローチの仕方を変えます。

そのとき役立つのが、**Sansanの役員・管理職情報**です。キーパーソンらしき方を実名を挙げてご担当者様に確認、許可をいただいたら直接ご提案を差し上げ、ご指導に至ったケースはしばしばあります。



Sansan株式会社 Sansan事業部 営業部
大竹 里奈

同僚の人脈を活用し、 クロスセルを実現する

ある企業様にアプローチするため、**Sansanの組織ツリー**で接点情報を確認していたところ、別プロジェクトで他部門の同僚と決裁者様が、名刺交換していることに気づきました。

すぐに同僚にプロジェクトの進捗状況を確認し、適切なタイミングで決裁者様を紹介いただけるよう調整しました。後日、直接ご提案を差し上げ、ご契約までスムーズに進めることができました。



Sansan株式会社Bill One事業部 営業部
合原 英亮

目的の情報を収集したら

目的の情報を収集したら、提案書の作成に取り掛かりましょう。



調べた情報をもとに、
ヒアリング項目を整理しましょう

参考：BANT情報を意識しながら整理

わかりやすいフレームワークを用いながら、ヒアリング項目を整理するのがおすすめです。



4 まとめ

まとめ

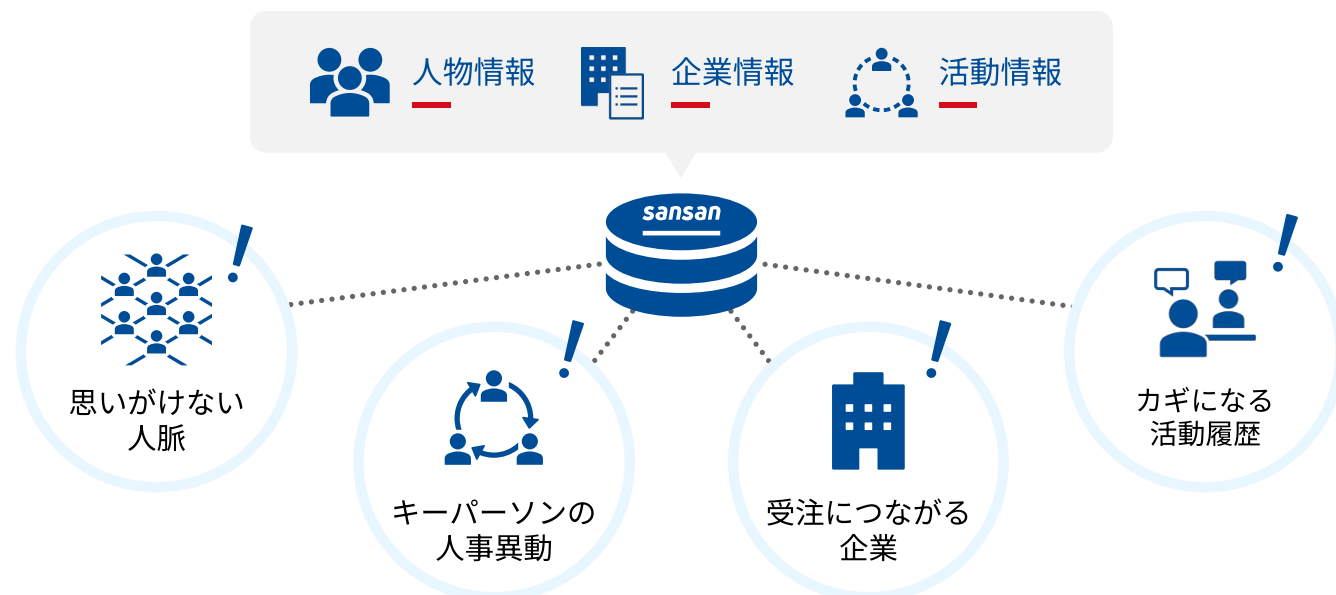
- 商談成功させるための準備は、Sansan活用で「1商談あたり15分」にできる
- 準備では「最新かつ網羅的な情報をいかに効率よく収集するか」が重要
- 情報収集の目的は「業界理解・企業理解・社内外キーパーソンの確認」の3つ
- 15分で情報収集するポイントは「何の目的でどの画面を見るか」を決め、決めた情報以外は見ないようにする
- 収集した情報は、フレームワークを用いながら整理すると漏れなく効率的

さっそく次の商談準備に向けて、Sansanを使ってみましょう！

Sansanの活用で生産性の高い働き方を実現

ビジネス機会の最大化による売上拡大

人物や企業、活動に関する情報を、全社で共有できるデータベースを構築。
ビジネス機会に気付くことで、
営業のチャンスをさらに広げることができます。



生産性の向上によるコスト削減

商談準備には、1回の商談あたり43分、1カ月に換算すると28.6時間かかっています。
必要な情報が一元管理されているSansanを活用することで、
この時間を大幅に削減できます。



※ 出典：株式会社UKABU 「商談準備に関する実態調査」 (2021)

お問い合わせ・関連記事

営業DXサービス「Sansan」

Sansanにログインする

<https://ap.sansan.com/> 

サポートセンターにお問い合わせをする

<https://jp-help.sansan.com/hc/ja> 

関連する記事・ヘルプサイト

5分で商談の質UP。商談メモをSansanで管理すべき4つの理由

https://sin.sansan.com/best_practice/sansan_memo_5min/ 

すきま時間に、スマホアプリで商談管理

https://sin.sansan.com/best_practice/how_to_report_with_app/ 

コンタクト運用を定着させる3つのコツ

https://sin.sansan.com/best_practice/contact-successful-case/ 

コンタクトとは

<https://jp-help.sansan.com/hc/ja/articles/206508317> 

sansan



※本資料の記事・写真等の無断転載、複写、複製を禁じます。
本資料は2025年4月に作成されたものです。掲載されている各種情報は作成時点のものです。

© Sansan, Inc.