

# 名刺による 戦略的顧客情報データベースの 構築と情報活用とは？

株式会社日本M&Aセンター  
株式会社サンブリッジ



# 株式会社セールスフォース・ドットコム社創設時からの パートナーとしてクラウドサービスを推進



**500社**

**2000プロジェクト**



Salesforce認定テクニカルアーキテクトが率いる  
プロフェッショナルがお客様業務を支援



**235%の資格保有率**



# 郵便番号検索をはじめとするAppExchange アプリケーション開発

長年のSalesforce導入支援・システム開発のノウハウから  
生まれた様々なアプリケーションを提供



# Salesforceを活用する企業が選ぶ名刺デジタル化サービス

Adecco

BCon 株式会社ビジネスコンサルタント

b-en-g



BROADLINK  
Create Recycling Society and the Future in Reuse



co-meeting

DELIGHT

Digital Sphere



feedforce

ishizaki JPR 日本パレットレンタル株式会社

JPM  
JapanPrimeMover

Jstream

kawamura



日本M&Aセンター

OPRO

OptimaSolutions

PEAKS  
TOKYO OFFICE

PLAID

ROBOT PAYMENT

ASTECSHOWA ASTEC

uhuru

TOKIOMARINE  
NICHIDO  
東京海上日動

V-CUBE  
テレワークで日本を変える

VSN

WILLGATE

# 名刺による戦略的 顧客情報データベースの 構築と情報活用とは？

# 日本M&Aセンター

株式会社日本M&Aセンター

ダイレクト・マーケティング部

執行役員

森山 隆一 氏

データマーケティング部 SMD室

室長

藤田 舞 氏





後継者不在率66.5%

大廃業時代

人口減少

団塊の世代が70歳に  
後継者不在にはM & A



# 創業者の想い

新規営業をずっとやり続けるのか？



# 仲間を増やす→データを増やす



# Salesforce導入以前



# 100名までは暗黙知、100名超えると情報共有が課題に



# 最初は自社開発



# 2014年 Salesforce導入





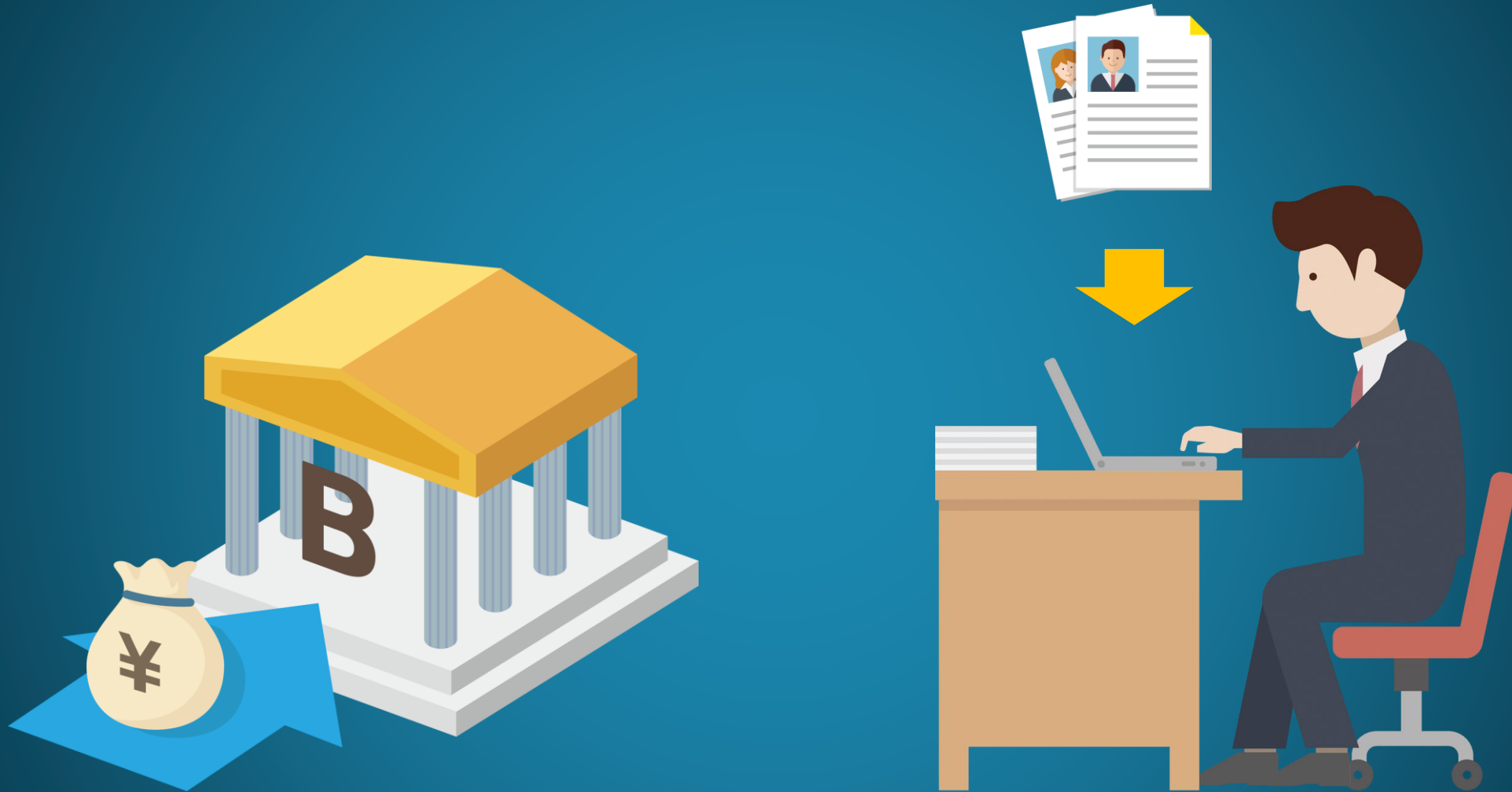
# 情報系システムの導入には覚悟が必要



# 銀行員と営業



# 銀行員と営業





# Salesforceに記録された情報が全て



# 顧客の基礎情報となるものが名刺



名刺 太郎

氏名

クラウド営業部係長

所属 役職

名刺管理株式会社

会社名

〒123-4567

郵便番号

東京都千代田区丸の内1-X

都道府県 住所

名刺管理ビル 50F

建物名

TEL: 03-1234-5678

電話番号

FAX: 03-1234-4321

FAX番号

[taro@meishi.com](mailto:taro@meishi.com)

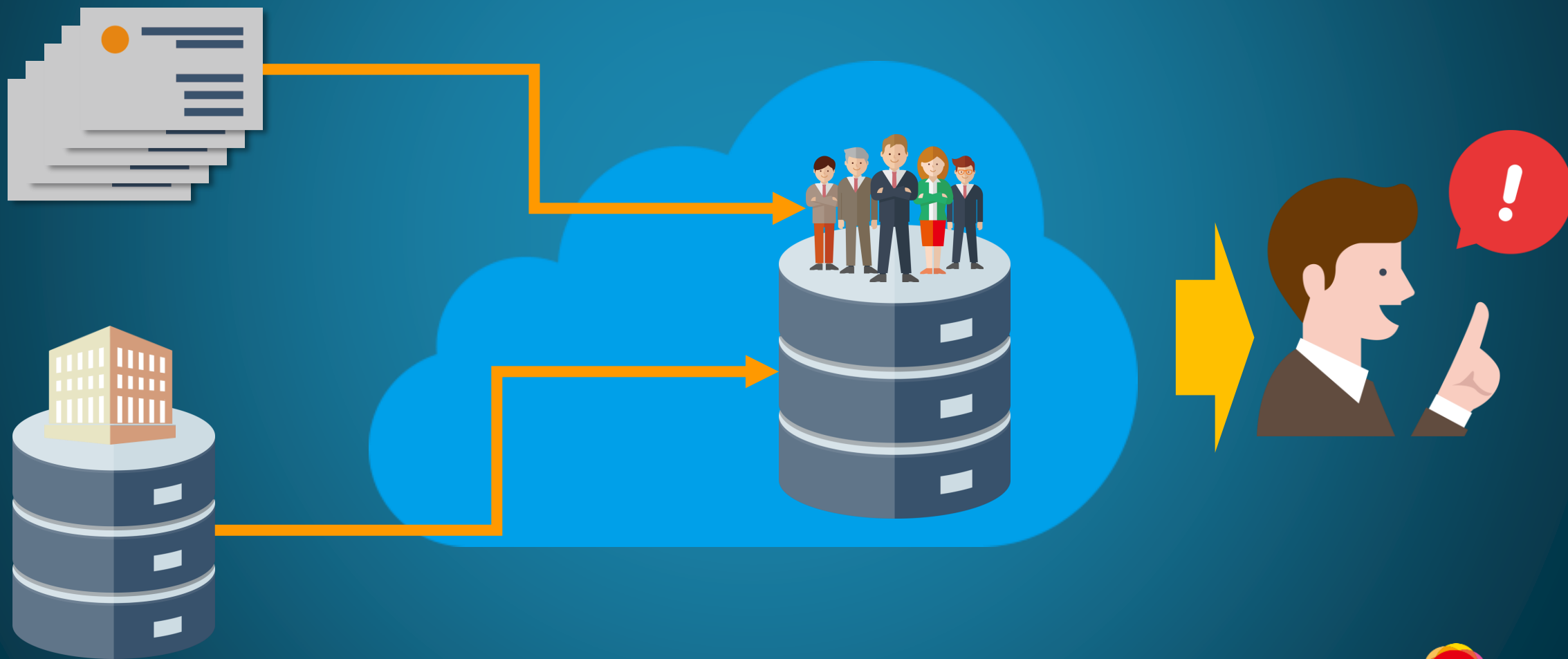
メールアドレス

# 名刺交換の数は営業活動を行っている証拠





# 名刺情報と企業データベースを活用



# まとめ



# TRAILBLAZER WANTED

# 株式会社日本M&Aセンターは、 ともに「しくみ」を創っていく人材を募集しています

- プロジェクトマネージャー
- データ活用アドミニストレーター
- 当事者意識をもち、自分の意思をもって仕事に取り組める人
- 粘り強く仕事をやりぬく人
- なにごとも前向きに取り組み、自分の成長を喜べる人



*Thank you*