

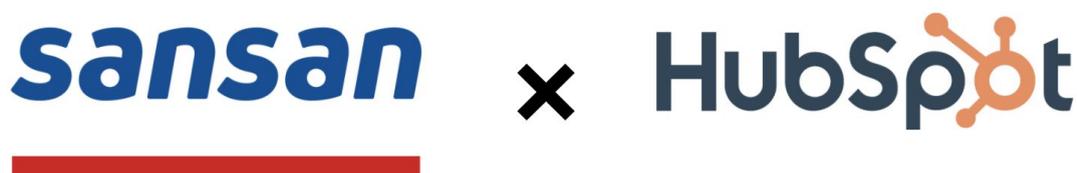
Press Release

報道関係者各位

2020年6月23日
Sansan 株式会社
HubSpot Japan株式会社

クラウド名刺管理サービス「Sansan」と「HubSpot CRM」が機能連携 ～オンラインでの働き方が普及する時代に、「人」の情報をデジタルで効果的に管理～

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）とHubSpot Japan株式会社（日本法人所在地：東京都千代田区、共同事業責任者：伊田聡輔、伊佐裕也、以下「HubSpot」）は、各社が提供するクラウド名刺管理サービス「[Sansan](#)」と「[HubSpot CRM](#)」が本日より機能連携を開始したことをお知らせいたします。ユーザー企業は、Sansanに登録した名刺データを自動でHubSpot CRMに同期することができるようになります。これにより両社は、テレワークやオンラインでの働き方が当たり前になる時代における企業の生産性向上を支援します。なお、連携用のプラグインの開発は日本のサービスに対しては初めてHubSpot本社開発部門が行いました。



HubSpotが2019年12月に発表した『日本の営業に関する意識・実態調査(*注)』では、テレワークを導入している企業が全体の14.5%に留まることが明らかになりましたが、今後この導入率は調査発表当時の予測よりも早いスピードで増加していくと考えられます。また同調査では非訪問型営業（インサイドセールス）を行っている組織でのクラウド型CRM導入率が、そうでない組織の5倍以上だったことから、オフィス以外での勤務が一般化につれてオンラインツール活用の需要が高まっていくことも予想できます。そのためHubSpotは現在、場所を問わず勤務できる環境整備を支援するため、多くの日本企業が導入している製品との連携に注力しています。

コロナの感染拡大を防止する観点で広まっているオンラインでの商談には「相手側の参加者の肩書や関係性が分からないまま会議が進むことが多く、合意形成プロセスを設計しづらい」「初対面時のアイスブレイクが難しい」といった課題があります。Sansanは、これまでと変わらない名刺交換の体験をユーザー企業に提供するため、2020年6月16日に、紙の名刺とは別にSansan上でデジタルの名刺を発行し、オンライン上で名刺交換できる「オンライン名刺機能」の提供を開始しました。これにより、オンライン商談上でも名刺交換ができ、出会いの証として企業内に蓄積されます。

HubSpot CRMは、これまでウェブサイト上での資料ダウンロードなどオンラインマーケティングで得た見込み客のデータ管理と活用を得意とする製品でしたが、今回の連携により「名刺交換」というビジネスの出会いもデータとして蓄積できるようになります。HubSpot CRMに登録された情報には社内で同製品のアカウントを持ち、データの閲覧権限を付与されている従業員であれば部門に関わらずアクセスできるため、営業部門だけでなくマーケティングやカスタマーサービス、サクセス部門の担当者もクラウド上の一元的なデータを活用し、取引先に対して適切なコミュニケーションを行うことができます。

*注：『日本の営業に関する意識・実態調査』：<https://www.hubspot.jp/inside-sales>

■ 連携によって利用できる機能の詳細

連携プラグインを利用することで利用できる具体的な機能は以下のとおりです。

- Sansanで利用しているタグを基にHubSpotに同期したい名刺情報を選択
- Sansanの名刺情報をHubSpotのコンタクトレコードに同期。「名刺所有者」をHubSpotの「コンタクト担当者」に同期するなど、予めマッピングされた対応関係に基づき自動連携が可能
- SansanタグをHubSpotでコンタクトのプロパティと同じように使用することが可能（タグをご利用いただける機能はリストのセグメント化やワークフローのトリガーなどで、HubSpotのご契約内容によって異なります）

SansanとHubSpot CRM両方のユーザーであれば、連携用プラグインは無料で利用できます。連携プラグインや利用できる機能の詳細は以下のURLから、HubSpot アプリマーケットプレイス上でご覧いただけます。

<https://ecosystem.hubspot.com/ja/marketplace/apps/sales/sales-enablement/sansan>

《Sansan 株式会社について》

名刺管理から、働き方を変える「Sansan」

Sansanは、法人向けクラウド名刺管理サービスです。名刺をスキャナーやスマートフォンアプリで読み取るだけで、独自のオペレーションシステムによって名刺情報を正確にデータ化します。高度なAI技術により、企業内の人脈を管理・共有することが可能になるほか、社内の連携を促進する機能や顧客データを統合・リッチ化する機能を備え、ビジネスのはじまりを後押しする「ビジネスプラットフォーム」です。

設立 2007年6月11日
URL <https://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 62億34百万円（2019年7月17日現在）
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>

《HubSpot Japan株式会社について》

「Help millions of organizations grow better」をミッションとして掲げるクラウド型ソフトウェア(SaaS)企業。顧客をその企業の「推奨者（プロモーター）」に転換する独自のマーケティング・セールス手法、「インバウンド手法」に基づき、永続的に無料のCRM（顧客関係管理ツール）を中核に、マーケティング、営業、カスタマーサポートをひとつのプラットフォーム上で管理・実践できるサービスを展開。また、スタートアップ支援プログラムとしてスタートアップ向けの優待価格を始めとするパッケージ「HubSpot for Startups」を提供しています。

会社名 HubSpot Japan株式会社
(※日本語表記が必要な際は「ハブスポット・ジャパン株式会社」とご記載ください。)
設立 2016年2月、営業開始 2016年7月
資本金 500万円
所在地 東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビルディング3F
事業内容 マーケティングおよびセールス支援ソフトウェアの開発、販売、および関連サービスの提供
本社 HubSpot, Inc. (米国マサチューセッツ州ケンブリッジ)
企業WEBサイト <https://www.hubspot.jp/company-information>

〈関連リンク〉

「Marketing Hub」	https://www.hubspot.jp/products/marketing
「Sales Hub」	https://www.hubspot.jp/products/sales
「Service Hub」	https://www.hubspot.jp/products/service
「CMS Hub」	https://www.hubspot.jp/products/cms
「HubSpot CRM」	https://www.hubspot.jp/products/crm
「HubSpot 公式ブログ」	https://blog.hubspot.jp/
「HubSpot for Startups」	https://www.hubspot.jp/startups

《本件に関するお問い合わせ先》

《本件に関するお問い合わせ先》	
Sansan株式会社 ブランドコミュニケーション部 PRグループ(小池) Mail: pr@sansan.com Tel: 03-6316-3121	HubSpot Japan株式会社 マーケティング部 (土井) Mail: pr-japan@hubspot.com Tel: 03-6899-2248