

RESEARCH

「出会い」の未来を描く

DATA

「出会い」のデータベース

Data Strategy & Operation Center

VISION

イノベーションを、ここから生み出す

DSOCは、Sansan株式会社のデータ統括部門です。

研究のための研究を目的とせず、データドリブンによって

事業成長をリードすることを目的として、

「データ化」「データの活用」という2つの役割を担っています。

MEMBER

多様なバックグラウンドや専門領域を持つ研究者をはじめ、あらゆる分野から高い技術力を持ったメンバーが集い、活躍しています。

画像処理

自然言語処理

深層学習

機械学習

複雑ネットワーク

経済学

経営学

社会学

kaggle



Grandmaster 2名在籍

sansan
DSOC

DATA

出会いのデータベース

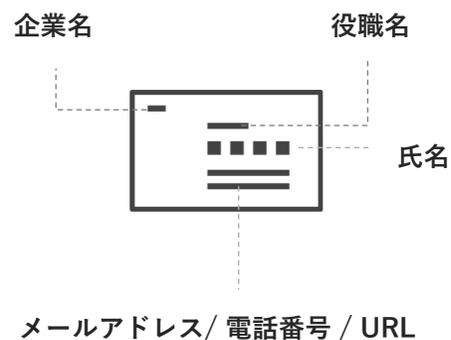
「出会い」のデータベースを構築

Sansan株式会社 の事業成長を根幹から支える

名刺が示す情報

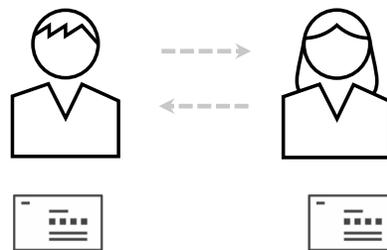
1 顧客情報

企業情報 + 担当者情報



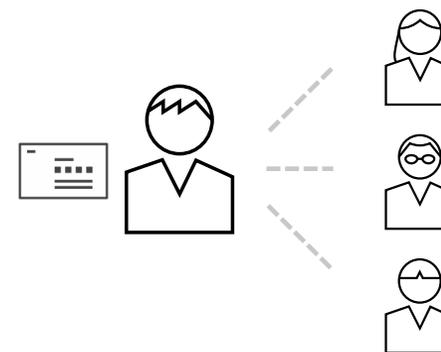
2 つながり → 人脈

いつ、どの部署・役職の人と接触したか



3 強み

横の繋がり の豊富さから、
名刺所有者のナレッジ・経験
がある領域が示唆されている



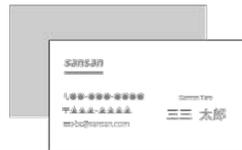
名刺データ化システム「GEES」

マイクロタスク×マルチソーシングによる独自の名刺データ化システム

1



名刺取り込み

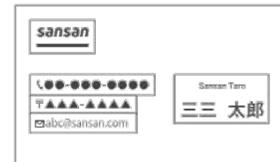


背景分離



画像補正

2



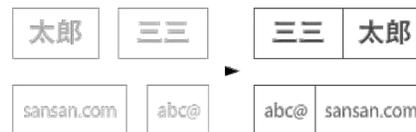
項目分割

3



セキュリティー項目細分割、項目入力

4



マージ

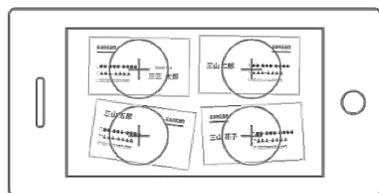
5

会社名	Sansan 株式会社
氏名	三三 太郎
電話番号	●●-●●●●-●●●●
携帯	▲▲▲-▲▲▲▲
Email	abc@sansan.com

チェック&補正

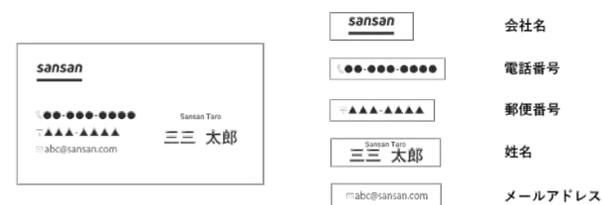
AI・画像認識技術

独自に研究開発したさまざまな画像認識技術によって、名刺を高速かつ高精度でデータ化



スマートキャプチャー

機械のみでデータ化を行い、撮影後数秒で結果を表示



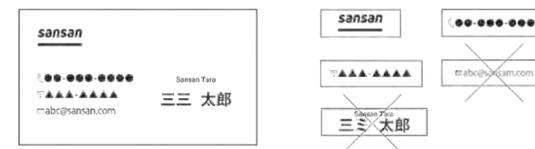
項目セグメンテーション

文字ではなく、名刺のデザインから項目を見分ける



言語処理判定

文字を読み取らずに言語を判定



ミスタイクディテクター

誤りの傾向を学習してミスの可能性を予測

sansan
DSOC

RESEARCH

出会いの未来を描く

OXhNEJXU

A00592

「出会い」の未来を描く

出会いのデータベースには、まだ見ぬ可能性が眠っています。
例えば、出会いを分析することで、
自分が会うべき人、新たなビジネスにつながる人や企業との
出会いを予測することが可能になります。

自社サービスを通じた社会への貢献を意識した研究開発、
社会へ研究成果や得られた知見を共有するほか、
外部識者との共同研究も行っています。

スマートレコメンデーション

sansan レコメンドされた名刺 興味を持たれた名刺

スマートレコメンデーション (β)

あなたの名刺交換の傾向にもとづき、名刺をレコメンドします。
あなたが「興味あり」にしたあと向僚が紹介を了承すると、向僚に人脈の紹介を依頼できるようになります。

あなたの名刺交換の傾向

- 地域: 東京都
- 業種: 宣伝物制作サービス業、ソフ...
- 従業員数 (人): 50 ~ 299, 1000 ~
- 部署: イベント運営、プランニング...



10枚中 1枚目

株式会社青山ガーデンコンサルティング
イベント事業部
プロデューサー

荒木 香

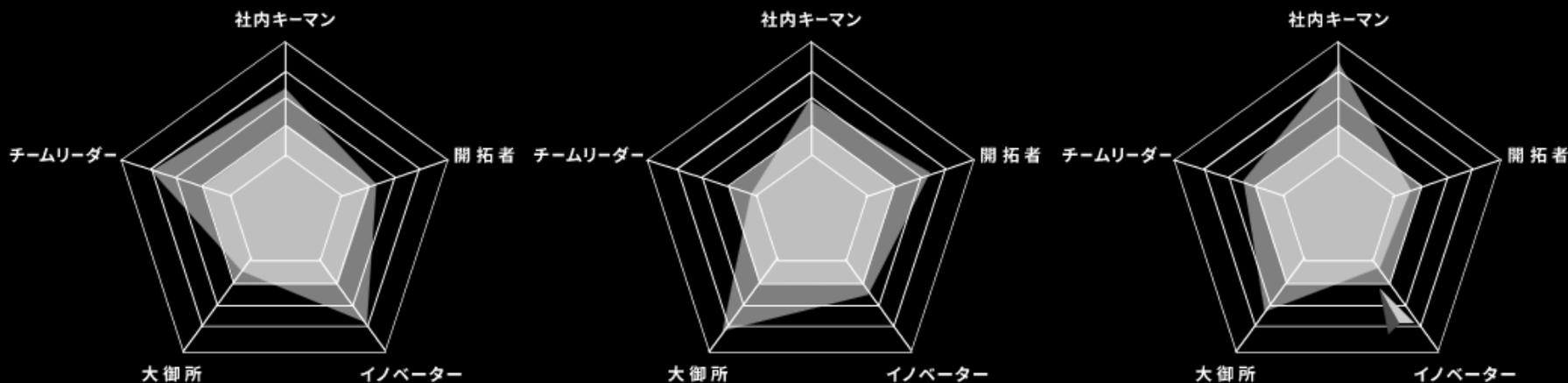
レコメンド名刺の属性

- 地域: 東京都
- 業種: 受託イベント運営・企画...
- 従業員数 (人): 1000 ~
- 部署: イベント運営・企画・広告...

興味なし 興味あり

ビジネスマンタイプ分析

つながりの傾向から、強みが分かる



名刺交換の傾向を5つの項目で数値化し、ビジネスパーソンとしてどのようなタイプかを分析します。自身の活動の振り返りに、チーム編成の指標に利用することができます。

※ 本機能が搭載されているSansan Labsは、クラウド名刺管理サービス「Sansan」のサービス内で新たな機能として体験できます。

ABMダッシュボード

顧客ごとのタッチポイントを俯瞰

	社長	専務	常務	本部長	部長	課長	係長	主任
人事部	■	■	■	■	■	■	■	■
経営企画部	■	■	■	■	■	■	■	■
管理本部	■	■	■	■	■	■	■	■
流通本部	■	■	■	■	■	■	■	■
総務部	■	■	■	■	■	■	■	■
営業部	■	■	■	■	■	■	■	■

アカウントベースドマーケティング（ABM）の第一歩は、顧客（アカウント）ごとに情報を可視化することです。
「どの部署・役職に当たれているか」「当たっていない部署・役職はどこか」を可視化し、営業戦略の立案を助けます。

※ABM=アカウントベースドマーケティング
アカウント（企業）単位で顧客別に適切にアプローチするマーケティング手法

※ 本機能が搭載されているSansan Labsは、クラウド名刺管理サービス「Sansan」のサービス内で新たな機能として体験できます。

Sansan Data Discovery

外部識者と共同研究を行うプラットフォーム

「弱いつながり」は転職に有利なのか？

石川善樹 (Habitech, Inc.) Lav Vershney (University of Illinois at Urbana-Champaign)

労働市場は分断されているのか？

中室牧子 (慶應義塾大学)、矢ヶ崎将之 (東京大学) 足立大輔 (Yale University)、今泉允聡 (統計数理研究所)

「人脈づくり」を科学する

鳥海不二夫 (東京大学)

人生が変わる出会いはどのように生まれるのか？

永山晋 (法政大学)