

リモートの時代に 改めて考える 人と人の出会いの価値。



Sansan株式会社 代表取締役社長

寺田親弘 さん(46期)

名刺管理とは人との出会いに
向き合うこと。

松重豊さんの決めゼリフ「それ早く言ってよ」のCMでおなじみ、クラウド名刺管理サービスのSansan。社長の寺田親弘さんの高校時代は、塾高の自由な校風を謳歌しながら友人を増やした。

「麻雀ばかりやって、いい学生とは言えませんでした。ハイティーン近い青年が何か悶々としてる空間だったと思います。当社の創業メンバーの富岡圭は塾高からの同級生ですし、他に当時の縁で今一緒に仕事をしている人たちも結構います。名刺管理サービスは出会いということに向き合う仕事ですが、出会った時にはそれが将来何をもたらすか考えもしないし、想像もつかなかったのが、振り返ってみれば、あの時点が線になっていった感じですね」

将来は自分で事業をやりたいと思っていた寺田さんは、SFCで学生ベンチャーの活動を経験。卒業後は三井物産に入社し8年間勤務した後、30歳で独立し起業した。「会社に入ってからすぐ気づいたのが、大量に名刺をもらうけど管理する方法がなくて、みんな困っているということでした。自分がもらった名刺を整理するだけでも大変なのに、隣の人が誰の名刺を持っているかわからなかった。『それ早く言ってよ』は実体験が結構あるんです。名刺とは人と人の出会いなので、ここに日付がつけば誰といつ出会ったかという記録になるし、社内で共有されて誰が誰を知っているかが見



CHIKA TERADA

慶應義塾大学環境情報学部を卒業後、三井物産株式会社へ入社。情報産業部門に配属された後、米国・シリコンバレーでベンチャー企業の日本向けビジネス展開支援に従事する。帰国後、社内ベンチャーの立ち上げや関連会社への出向を経て、2007年にSansan株式会社を創業。



FEATURE 1 KEIO beyond COVID-19



「自分から事を起こしていくこと。つまり起業することのハードルが低い時代です。特に塾高生はそこにいるだけで人とのつながり、人材のネットワークという財産は持っているの、ぜひチャレンジしてほしい」と熱いメッセージの後、「教育って大事ですよ。俺ってふざけた学生だったな」と苦笑する寺田さん。

えるようになれば、ビジネスに有効活用できるという思いがずっとあったんです」

名刺を社内の共有財産として管理するアイデアは次第に受け入れられ、今では他社も同様のサービスで追随しているが、Sansanは業界シェアの84%を占める。コロナ禍においては、最初の緊急事態宣言に先立つ昨年3月にオンライン名刺の機能を発表している。URLを相手に送り、そこにアクセスしてもらうとオンライン上の自分の名刺データが出てくる仕組みだ。「ただ会って顔を見て話すだけでなく、名刺を交換することによって、例えば住所を見て『私も昔その近くにオフィスがあったんですよ』と話が広がったりします。リモートになってもオンライン名刺を交換することに意味があるんです」

テレワーク時代を迎えた今、地方への移住や企業移転の動きが起きているが、すでにSansanは10年前から地方にサテライトオフィスを持っている。限界集落を再生するための企業誘致のロールモデルとなり、地方創生の聖地と呼ばれる徳島の神山町に、一番乗りでオフィスを開設したのがSansanだった。

「今は神山町に私立の高等専門学校を設立するプロジェクトを立ち上げ、会社として支援しています。起業家育成を一つの柱に、リーダーシップを学ぶ学校です。神山町には多様で面白い人たちが集まってきていますので、学生が刺激を受けるいいフィールドだと思っています。卒業生全員が起業するくらいの勢いの教育を5年間みっちりやる学

校を作ろうと思っています。起業って小さく捉えると会社作ってビジネスやってみようかもしませんが、社会起業家もそうですし、英語でいうアントレプレナーシップみたいな、自ら事を起こしていく気概を若者は持つてほしいと思います」

それ早く言ってよと言われる前に自ら発信し、事を起こそうとする寺田さんだ。