



引き出しに眠る名刺を企業の資産に変える
日本文化を取り入れたソフトウェアで世界を狙う起業家。



三三株式会社
代表取締役社長

寺田 親弘 氏 (32歳)

「この会社が名刺活用を文化にしたと言われたい」

戦国時代に生まれて天下を取りたかった

寺田：子どもの頃から「戦国時代に生まれて天下を取りたかった」と考えていました。そのような根っからの気性に、経営者である父親の影響もあってか、ずっと会社を作りたいと夢見ていました。

大学時代にはベンチャーを設立

寺田：高校時代はマージャンをやったり、いろいろ遊んでばかりでした。

慶応義塾高等学校でしたが、内部進学できる学部がほとんどない状態でした。大学に入学したら生まれ変わろうと思い、当時先進的なイメージだったSFC（慶応義塾大学湘南藤沢キャンパス）に何とか入学しました。しかし結果的に入学後もあまり勉強せず、仲間を作ってウェブ制作を始めました。1995年頃です。

シリコンバレーで100社以上のベンチャーを回る

寺田：起業の力をつけるために、もっと大きな舞台で仕事がしたいと思い三井物産に入社しました。情報産業本部に在籍、勢いもあり、個人を尊重する部署でした。最初は3～5年で辞めて起業しようと思っていたのですが、実際に就職してみると仕事は奥深く、3年目にはシリコンバレーで働かせてもらいました。アメリカでの優れた製品を発掘し日本で販売するというのがミッションで、アメリカのベンチャー企業を1年間で100社以

上訪問しました。非常に刺激のある毎日でしたが、ここで区切りをつけようと思い在籍8年目に退職しました。恩義ある会社に対して心残りではありませんが「三井物産出身者が世の中でがんばっている」ということを示すのもひとつの恩返しではないか、と考え起業に踏み切りました。今、三井物産は弊社の大きなお客様になっていただき大変感謝しています。

アメリカで気づいた日本の名刺文化

寺田：実は入社半年くらいで既に今の名刺ビジネスの企画書を作っていました。今でも手元に残っています。さらにアメリカでのビジネス経験が大きく影響しました。アメリカのビジネスマンにとって名刺は連絡先の交換手段であり、日本人が名刺交換を“はじめまして”と同義で捉えているのとは違って、その違いに衝撃を受けました。名刺が持つ意味合いが違うのだと思います。それであればなおさら日本オリジナルのビジネスとして立ち上げることができるのではないかと、起業に自信を持ちました。

優秀な仲間との出会い

寺田：設立当時からの取締役を始め、現在のメンバーには本当に恵まれていると思います。取締役は私を含め5人です。営業担当の富岡は大学時代からの仲間で彼の赴任先の中国まで起業の誘いをしに行きました。サービス担当（創業当時：技術担当）の塩見は三井物産関係のシステム会社にてアメリカ赴任時代の仲間でした。経営管理担当の角川は大学時代からの友人で経営企画・管理の経験者です。技術担当の常楽は塩見の仕事仲間です。本当にいい人脈があったと思っています。

富岡：アジアで4年程仕事をしていたこともあり、寺田から初めて話を聞いたとき、このサービスがアジアで広がる可能性をすぐ感じました。IT分野ではなかなか日本企業がグローバルになっていない。それは文化を取り入れていないことが原因でもあると思うのです。名刺という日本の文化とITの組み合わせで日本発のITサービスになりうると感じました。メン

バー同一生懸命やっていますが、その中でも寺田が自らいちばんのめり込んでやっているというのがいい刺激となっています。

情報を正しく名刺をデータ化する

寺田：名刺を早く簡単に正しくデータ化するというは、始めからある大切なコンセプトでした。名刺をデータ化する手段というのはいくらでもあります。OCRは正しく読み取れないですし、入力代行は時間もかかりさらに名刺の送付が手間になります。

名刺には嘘の情報はありません。それを正確にデータ化しないと意味がありません。ただ実際にサービスを始めてみると、正確なデータだけでは事業の発展性が乏しいと感じました。その名刺データにもっと付加価値をつけていこうとソフトウェアを開発しました。公式発表された人事異動のデータを追加したり、名刺から組織図を作ったり・・・誰もやっていなかったのでいくらでも工夫の余地がありました。



「違和感を覚えるくらいのプライシングでないと新しい市場は作れない」

心地よいプライシングでは、新しい市場は作れない

寺田：経営上今までで一番大きな意思決定は価格についてでした。最初は機械込みで10万円（月10名まで使用可能）！機能は今よりずっと少なく、普通に考えたら2万5千円程度が心地よい価格でしょう。しかし目一杯高くしようという考えでした。価格は低いところから上げるのは大変、下げるのは簡単。値段を先に決め、その価値に見合うサービスにしていこうという順番で考えました。その価格づけはサービスの価値を上げるのに、結果として非常に大きなポイントとなりました。心地よいプライシングではなく、違和感を覚えるくらいのプライシングでないと新しい市場は作れないと思います。

非常にインパクトのあった赤浦氏との出会い

寺田：三井物産をまだ辞めていない段階にも関わらず、赤浦氏に事業計画とメンバーが揃っただけで出資すると言われ驚きました。

当時の私にまだ大企業の発想が残っていたのでしょうか、大きく投資し大きく収穫したいという思いがありました。事業計画書を赤浦氏に見せたところ「まずは100社売ればいいじゃないか。そこまで高いマシンは使わず安いPCサーバーでも何でもいい、なんとでもして黒字にし、そこでもう一度立ち止まって考えればいい」と言われたのです。当時の私には心地よくないコメントでした。でもそこで冷静に考えればその通りだと思ったのです。100社だったら高い価格でも売れるかもしれない、そういう思いも結果的に価格設定を高くすることにつながりました。一方でローコストを徹底し、最初の1年間は役員5人ほぼ無給でした。

情報管理を強化

寺田：最大の経営リスクは情報管理です。プライバシーマークは当然のこと、毎週月曜のミーティングも必ずセキュリティの話からはじめます。先週情報に関するトラブルはなかったか、全社員が話をするのです。システムはいくら強化できても人的セ



▲オフィスの様子(左手前:寺田社長 右奥:富岡取締役)

キュリティに完全という言葉はありません。そのため教育にはとても力を入れています。新入社員入社時には私自ら「あなたに関わる仕事は顧客情報に関わる責任ある仕事です」と説明し高い意識を持ってもらっています。私自身も個人情報保護士の資格を取りました。社員にも勧めていくつもりです。

この会社が社会を変えたいと言われた

寺田：「あの会社があったからこの習慣・文化・産業が生まれた」という会社が世の中にはあると思います。三三という会社があったから、名刺がこのような活用をされるようになった、と言われた。社員にも、私

りませんが、一段の飛躍を図るため2009年6月にファイナンスをしましたが、実際にユーザーとなっているVC3社から出資を受けました。やはり実際にユーザーになっていただいているのでこちらも事業説明をしやすいかったですね。直近で追加のファイナンスの予定はありませんが、近々、SNSの要素を盛り込んだ個人向けサービスをスタートします。ビジネスマン向けSNSです。

商売が音を立てて大きくなる瞬間

寺田：あとは商売がメキメキと音を立てて大きくなる瞬間があるはず。これだけのよいメンバーを集めているのだからそういった伸び方をしなくてはいけないと思っていますし、そうでないとつまらない会社になってしまうと直感的に思っています。それが来年になる、と確信を持って事業を進めています。

という存在ではなく三三という会社や事業にロイヤリティを感じて欲しいと思っていますし、新しい市場を作ることに自分も仲間もコミットしていると感じています。

VCからの資金調達

寺田：資金に窮していたわけではあ

社外取締役 赤浦徹氏よりコメント (インキュベイトキャピタルパートナーズ ゼネラルパートナー)



寺田社長中心に創業メンバーの5人で70百万円を出資し、しかも1年間は給料を取らないと宣言して起業しました。そして創

業12ヶ月目に単月黒字化を達成したのですが、非常に優秀な創業メンバーの深い腹のくくりのもとで、立ち上げてきました。今はそこに良い仲間が加わり、高い志を持った良いチームになっています。いつも本当に楽しく一緒にやらせてもらっています。

<三三株式会社(SANSAN, Inc.)>

■設立 2007年6月11日

■所在地 東京都千代田区四番町4番地
日本染色会館4階

■資本金 1億4,360万円

■従業員数 27名

■株主
役職員
インキュベイトキャピタルパートナーズ
(株)サイバーエージェント
(株)リクルートインキュベーションパートナーズ
GMO VenturePartners(株)

■経営陣
代表取締役 寺田親弘
取締役 富岡圭
取締役 塩見賢治
取締役 角川素久
取締役 常楽諭
取締役(非常勤) 赤浦徹
監査役(非常勤) 鹿沼昭彦



三三株式会社
SAN SAN, Inc.

CHIKAHIRO TERADA

■寺田 親弘 プロフィール

1976年12月 東京都生まれ
1995年3月 慶応義塾高等学校 卒業
1999年3月 慶応義塾大学 環境情報学部 卒業
1999年4月 三井物産株式会社入社 情報産業部門に配属
2001年5月 米国転勤(Mitsui Comtek社(シリコンバレー)勤務)
2002年8月 本店ITソリューション事業部に帰任
2006年2月 三井物産セキュアディレクションに出向 経営管理部長就任
2007年5月 三井物産を退職
2007年6月 三三株式会社 代表取締役就任