

クラウドサーカスの MA ツール「BowNow」、 名刺管理ツール「Sansan」と連携

～Sansan の名刺データを BowNow へ自動同期し、名刺交換した見込み顧客をリード化～



スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都、代表取締役社長：本郷秀之、証券コード：3393）は、連結子会社のデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社（本社：東京都、代表取締役社長：金井章浩）が提供する MA（マーケティングオートメーション）ツール『BowNow（バウナウ）』において、名刺管理ツール「Sansan」との連携機能をリリースしたことをお知らせいたします。

本連携により、Sansan に登録された名刺情報を BowNow へ自動同期できるようになります。これにより、営業担当者が日々の営業活動で獲得し、Sansan に登録した名刺情報を、マーケティング担当者が個別に依頼・確認することなく、BowNow 上のリード情報として蓄積・活用することが可能になります。

営業部門が保有する顧客接点情報をマーケティング活動にも活用しやすくすることで、BowNow 上でのリード管理、メール配信、Web 行動分析、ホットリード抽出などを通じて、営業・マーケティング活動の連携強化を支援します。

■ 開発の背景

BowNow では、名刺管理ツール「Sansan」に登録された名刺データを BowNow へ自動同期したいというご要望を多くいただいております。

Sansan を導入している企業では、営業担当者が日々の営業活動や展示会、商談、セミナーなどで獲得した名刺情報を Sansan に登録し、顧客接点情報として管理しているケースが多くあります。

一方で、その名刺情報をマーケティング活動に活用するためには、マーケティング担当者が営業担当者に個別で CSV 出力を依頼したり、名刺情報を集約したうえで MA ツールへ手動登録したりする必要があり、部門間での情報連携に手間がかかるケースがありました。

また、Sansan 上には顧客接点情報が蓄積されているにもかかわらず、その情報を MA ツールへスムーズに引き継げず、メール配信や Web 行動分析などのマーケティング施策に活用しづらいという課題もありました。

こうしたお客様からのご要望を受け、この度、Sansan 株式会社が公開している API を活用し、Sansan に登録された名刺情報を BowNow へ自動同期する連携機能を追加いたしました。

■ Sansan 連携機能について

本機能は、Sansan に登録された名刺情報を BowNow へ連携し、リード情報として蓄積する機能です。

Sansan 側で名刺情報のデータ化が完了した後、BowNow へ情報が連携されます。BowNow ではメールアドレスをキーに既存リードの有無を確認し、該当するリードが存在しない場合は新規登録、すでに同一メールアドレスのリードが存在する場合はリード情報を更新します。

また、連携設定時に「Sansan 優先」「BowNow 優先」を選択できます。Sansan を優先した場合は BowNow 側の値を Sansan の情報で更新し、BowNow を優先した場合は BowNow 側で空白の項目にのみ Sansan の情報を反映します。

■ 本連携によるメリット

本連携により、マーケティング担当者が営業担当者へ都度依頼・確認することなく、Sansan に登録された名刺情報を BowNow 上で活用できるようになります。

これにより、CSV 出力や MA ツールへの手動登録といった作業負担を軽減し、営業部門が獲得した顧客接点情報を、マーケティング部門でもスムーズに活用しやすくなります。

また、BowNow 上でリード情報を管理することで、メール配信や Web 行動分析、ホットリード抽出などの施策につなげやすくなり、営業・マーケティング部門間の情報連携を支援します。

■ 活用シーン

営業・マーケティング部門での情報活用

営業担当者が Sansan に登録した名刺情報を BowNow へ自動連携することで、マーケティング担当者が顧客接点情報を把握しやすくなります。

これにより、営業部門が保有する名刺情報をマーケティング施策にも活用しやすくなり、部門間の情報分断を防ぎます。

商談・訪問後の継続的なアプローチ

商談や訪問で名刺交換した見込み顧客の情報を BowNow 上に蓄積することで、その後のメール配信やコンテンツ提供、Web サイト上での行動把握などに活用できます。

一度の商談や訪問で終わらせず、見込み顧客との継続的な関係構築を支援します。

過去接点のある見込み顧客への再アプローチ

過去に名刺交換をしたものの、継続的なフォローができていない見込み顧客情報も、BowNow 上で管理・活用しやすくなります。

過去接点のある見込み顧客に対してメール配信や情報提供を行うことで、再接点の創出や商談機会の掘り起こしにつなげることができます。

展示会・セミナー後のフォロー

展示会やセミナーで獲得した名刺情報を Sansan に登録することで、BowNow ヘリッド情報を連携できます。イベント後のメール配信や Web 行動分析を通じて、見込み顧客への継続的なフォロー活動に活用いただけます。

■今後の展開

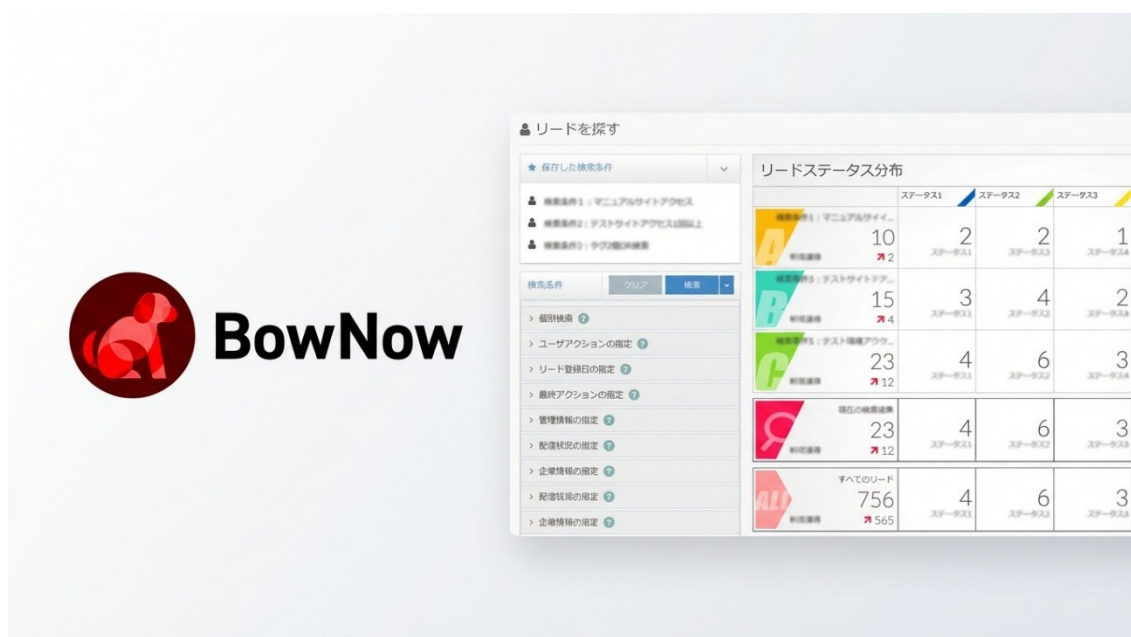
クラウドサーカスは、BowNow のコンセプトである「シンプル」「低コスト」「使いこなせる」を軸に、マーケティング初心者や中小企業でも活用しやすい MA ツールの提供を進めてまいりました。

今後も、名刺管理ツールや SFA/CRM など外部サービスとの連携を強化し、企業が保有する顧客接点データを営業・マーケティング活動に活用しやすい環境づくりを支援してまいります。

また、MA ツールの提供に加え、インサイドセールス支援やマーケティングコンサルティングを組み合わせることで、リード獲得後の商談化までを支援し、中小企業のデジタルマーケティング活用をさらに推進してまいります。

■『BowNow（バウナウ）』について

BowNow（バウナウ）は、「成果に直結する機能だけを、誰でも使える形で」をコンセプトに、見込み顧客の獲得から育成、営業アプローチまで一気通貫で支援します。アカウント数無制限で追加費用が発生しないため、マーケティング担当者だけでなく営業担当者全員がツールを活用できる点が特徴です。



BowNow の特徴：

- **無料プランから始められる：** 初期費用 0 円、月額 0 円のフリープランで手軽にスタート可能

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

- **直感的な操作画面**：専門知識不要で、誰でもすぐに使いこなせるシンプル設計
- **充実の分析機能**：企業単位・個人単位での行動履歴追跡、ホットリード自動抽出
- **柔軟な連携機能**：名刺管理ツールや SFA/CRM とのデータ連携で営業活動を効率化
- **MA ツール×インサイドセールス代行**：アポ獲得代行まで行うサービスの提供を強化
- **導入実績**：16,000 社（2026 年 3 月末時点）

BowNow 公式サイト：<https://bow-now.jp/>

無料から登録可能：https://bow-now.jp/free_form/

■クラウドサーカスについて

ミッションとして「働くに楽を。」を掲げるクラウドサーカスは、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。中小企業を中心に 68,000 件以上導入頂き(2026 年 3 月末時点)、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

【会社概要】

会社名：クラウドサーカス株式会社

所在地：東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 21 階

代表者：代表取締役社長 金井章浩

資本金：150,000 千円

設立：2009 年 4 月 1 日

事業内容：デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

HP：<https://cloudcircus.jp/company/>



■スターティアホールディングスについて

スターティアホールディングスグループは、DX ソリューション(事業会社:クラウドサーカス株式会社)と IT インフラ(事業会社:スターティア株式会社等)を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めていきます。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガんに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名：スターティアホールディングス株式会社

所在地：東京都新宿区西新宿 2 - 3 - 1 新宿モリス 19 階

代表者：代表取締役社長 本郷秀之

資本金：824,315 千円

設立：1996 年 2 月 21 日

上場取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3393）

事業内容：グループ会社の経営管理等

HP：<https://www.startiaholdings.com/>



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL：release@startiaholdings.com