

2009年7月1日

三三株式会社

つなぐネットコミュニケーションズが  
三三株式会社の名刺管理サービス  
“Link Knowledge(リンクナレッジ)”を導入  
～顧客情報管理の変革により営業効率が向上～

三三株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 寺田親弘、以下三三)の名刺管理サービス「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を、株式会社つなぐネットコミュニケーションズ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 可部谷徹、以下つなぐネットコミュニケーションズ)が導入したことを発表します。

「顧客管理に関する課題を導入によって解決することができ、期待以上の成果を挙げることができた」とご好評をいただいております。

### 導入による成果

Link Knowledge(リンクナレッジ)によって、営業効率が大きく改善されたとの声をいただいております。代表的な効果をご紹介します。

#### ■「顧客への重複アプローチの解消」

導入前は同じ顧客に対して複数部署の営業担当者が重複してアプローチすることも多く、営業資源を有効に活用することができていませんでした。Link Knowledge(リンクナレッジ)のコンタクト履歴管理機能の活用により、重複を未然に防ぐことができ、限られた営業資源で成果を大きく伸ばすことが可能となりました。コンタクト履歴管理機能とは、顧客との面会、電話、メールのコンタクト情報が蓄積され、その履歴を社内でも共有できる機能です。

#### ■「顧客の最新情報をリアルタイムに入手」

導入によって、顧客企業に関するニュースやプレスリリース、企業属性情報などをタイムリーに入手することが可能になり、より踏み込んだ営業ができるようになりました。このため、アプローチのタイミング、提案の内容など、営業の質が飛躍的に向上しました。Link Knowledge(リンクナレッジ)では名刺交換をした企業のニュースを1時間おきに複数のソースからクリッピングし、配信します。また、企業独自のプレスリリース、適時開示情報や、TSR(東京商工リサーチ)の企業情報まで収集可能であり、顧客企業の最新動向を把握して営業活動に活用できます。

## ■「SFA(Salesforce)と連携し、業務フローの改善」

既に導入済みのSalesforceとLink Knowledge(リンクナレッジ)を連携させることで、顧客情報入力、管理等の手間を大幅に削減し、業務フローの効率化を実現しました。Link Knowledge(リンクナレッジ)は AppExchange を提供し、取り込んだ名刺情報を両システムで相互利用するなど、Salesforce とのシームレスな連携を実現できます。

## 事例紹介セミナーのお知らせ

つなぐネットコミュニケーションズ様の導入事例をはじめ、名刺管理と営業管理システム(SFA)、Salesforce との連携事例をご紹介しますセミナーを開催します。

■テーマ:Salesforce 最大活用セミナー～名刺を基点 Salesforce を最大限に活用する方法～

■日時:2009 年 7 月 2 日(木) 14:00～16:00

■会場:市ヶ谷駅 アルカディア市ヶ谷

詳細については、以下サイトを参照ください。

<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/seminar/090702.html>

## 「つなぐネットコミュニケーションズ」について

<http://www.tsunagunet.com/>

株式会社つなぐネットコミュニケーションズは丸紅株式会社、三菱地所株式会社、東京建物株式会社の合併会社として、2001 年 1 月よりマンション向け IT サービスを提供してまいりました。

- 会社名 株式会社つなぐネットコミュニケーションズ
- 代表 代表取締役社長兼 CEO 可部谷 徹(カベヤ トオル)
- 本社所在地 東京都千代田区九段南 1-6-17 千代田会館 2F
- 設立 2001 年 1 月 24 日
- 資本金 15 億円
- 事業 マンション商品企画時のインターネットシステム設計、IT を活用したマンション商品企画、マンション販売時の WEB プロモーション、施工時の監修、マンション居住者様入居後のインターネット接続サービス「e-mansion(イーマンション)」(※)運営や、分譲マンション向け緊急地震速報サービス「SCOOP(スコープ)」の提供、マンション居住者向けコミュニティサイト「Chorocobi(チョロコビ)」の運営など。

(※)マンション向けインターネットサービス「e-mansion」導入実績(2009 年 3 月末付)

・サービス中物件:1,685 棟、155,950 戸

・サービス中および契約済み物件:1,797 棟、169,300 戸

## 参考資料

### 【関連市場動向について】

三三は 2007 年 10 月のサービス開始から名刺 SaaS 市場の創造を目指し、現在 250 社を超える企業にご利用頂くまでになり、初期段階の市場が形成されつつあります。

### 【Link Knowledge について】(<http://www.33i.co.jp/linkknowledge/index.html>)

名刺 SaaS「Link Knowledge」は、名刺をビジネス活動における重要なログと位置付け、名刺管理はもとより、名刺中心型の CRM&SFA を実現する SaaS 型新世代ソリューションです。「WEB アプリケーション」のみならず「スキャナ機器貸与」「名刺データ入力処理」をセットにすることで、ソリューションの実効性/運用性を高めています。ユーザーよりスキャナから送られてくる名刺情報を専属オペレーターが二重入力することで、100%の精度でデータベース化。日常的な名刺管理を入口に、組織としての情報共有、顧客管理、営業管理を実現します。また、モバイルとも連動しており、即時性が求められる人事異動情報、ニュースの配信まで実装しています。

### 【三三株式会社について】(<http://www.33i.co.jp/index.html>)

三三株式会社は、「名刺をビジネスの資産に変える」というコンセプトのもと、企業向けに『Link Knowledge(リンクナレッジ)』というサービスを基幹事業として展開しています。

リンクナレッジは、ビジネスの起点である名刺を WEB 上でデータベース化し、人脈を可視化することにより営業管理や情報共有、マーケティング等につなげビジネスの可能性を広げることを目的としています。ビジネスにおける人との“出会い”は、名刺交換から始まります。そして名刺は、これだけ IT 化が進む世にあって未だに紙です。三三では「出会いの証」である名刺を、企業発展のビジネス資産に変えビジネスチャンスとソリューションの提供を行います。

世界でも類のないこのビジネスモデルで、新たな市場創造を目指します。

### 【主なメディア掲載・受賞履歴】

■ 2009/4/28: テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」内、「トレンドたまご」内で紹介されました  
(動画を参照できます: [http://www.tv-tokyo.co.jp/wbs/trend\\_tamago/post\\_544.html](http://www.tv-tokyo.co.jp/wbs/trend_tamago/post_544.html))

■ 百式管理人さんのブログ IDEA\*IDEA にて、Link Knowledge(リンクナレッジ)が紹介されました。  
([http://www.ideaxidea.com/archives/2009/02/link\\_knowledge\\_33i.html](http://www.ideaxidea.com/archives/2009/02/link_knowledge_33i.html))

\* その他メディア掲載履歴については、右記から参照できます。( <http://www.33i.co.jp/news/media.html> )

## 本件に関するお問い合わせ先

三三株式会社 <http://www.33i.co.jp/index.html>

住所: 〒102-0081 東京都千代田区四番町 4 番地 日本染色会館 4 階

マーケティング部(担当: 日比谷)

TEL: 03-6821-0033 メール: [inquiry@33i.co.jp](mailto:inquiry@33i.co.jp)