

2009年9月2日

三三株式会社

**三三とCSKサービスウェア、  
名刺中心型 CRM&SFA ソリューションと業務サービスの接続で協業  
～名刺情報から派生するさまざまな営業・業務ソリューションの提供を可能に～**

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)と株式会社CSKサービスウェア(本社:東京都港区、代表取締役社長 石村俊一、以下CSK-SW)は、三三の名刺中心型 CRM&SFA ソリューション「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を軸としたアライアンス契約を締結したことを発表します。

CSK-SWは本アライアンス契約締結と同時に「Link Knowledge」を自社導入し、ユーザーとしてその営業効率化の有益性や利便性を体感し、今後の協業活動に活かしていきます。

## 概要

三三が提供する「Link Knowledge」は、ビジネスの起点である名刺をデータベース化し、営業管理や人脈共有、見込顧客データをマーケティングへ活用することで、業務の効率化と売上拡大を推進するクラウド型の名刺管理サービスです。「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で企業向けに展開し、すでに 250 社以上の顧客にご利用いただいています。

CSK-SWは、企業活動において発生する業務を受託するアウトソーシング事業をメインに展開しており、商品に関するお問い合わせ対応や受発注業務、会員管理業務、電子マネー運営管理業務、営業代行などさまざまな分野に業務サービスを提供しています。また自社の事業とCSKグループが持つ豊富なインフラや技術力を融合させ、企業とユーザーの双方に質の高いサービスを提供することを強みとし、グループ内で得たノウハウを活用して企業のバックオフィス業務領域へも展開しています。

三三とCSK-SWの事業は名刺から派生する情報を中心として相互に補完しあう関係にあり、協業によってそれぞれにもたらされるメリットが大きいと判断し今回の契約に至りました。両社はそれぞれが持つサービスの相互活用にとどまらず、「Link Knowledge」サービスを軸にした、販売、ソリューション提供、サービス開発などあらゆる面で協力し、双方のお客様により高い価値を提供してまいります。

### 【主なアライアンス項目】

- ・CSK-SWによる「Link Knowledge」の利用推進
- ・「Link Knowledge」サービスの販売協力
- ・「+A(プラス・エー)」コンサルティングサービス(※1)におけるソリューション協力
- ・名刺情報から派生する新しいサービス、および業務アウトソーシング事業の企画

### ※1「+A(プラス・エー)コンサルティングサービス概要

組織内での営業活動状況を、「Link Knowledge」を用いて分析し、分析結果をレポートすることで、営業活動の可視化、課題抽出、課題に対するアクションの指標提案を行います。運用開始前に業務環境、運用状況、調査指標等を相談の上、定期的に分析・報告を行います。

## 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ないます。

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。

### 【株式会社CSKサービスウェアについて】(<http://www.cskserviceware.com/>)

CSK サービスウェアは、企業とユーザーの接点(コンタクトポイント)に関するアウトソーシング事業を展開しております。これまで、企業の成長の基礎となるユーザーとの接点で発生する業務(お問い合わせ対応、受発注、会員管理など)を請負う事で、商品やサービスの改善、お客様満足度の向上などの機能をサポートするサービスを提供してまいりました。また、ユーザー接点で培った幅広い業務ノウハウを活かし、バックヤードの業務サービス(購買、営業代行、各種入力、電子マネー管理など)の提供も行っております。今後も、企業とユーザー双方にご満足いただけるサービスの提供を通じ、企業の成長を支援してまいります。

## 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)

※Twitter にて Link Knowledge の最新ニュースを配信しています。

<http://twitter.com/linkknowledge>

株式会社CSKサービスウェア <http://www.cskserviceware.com>

住所: 東京都港区青山 2-26-1 CSK 青山ビル

マーケティング本部 サービス開発部(担当:東田)

TEL:03-6438-4930 メール:[marketing@cskserviceware.com](mailto:marketing@cskserviceware.com)

## 報道関係者お問い合わせ先

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

株式会社CSKサービスウェア <http://www.cskservice.com>

住所:東京都港区青山 2-26-1 CSK 青山ビル  
経営企画室 (担当:渡辺)

TEL:03-6438-4836 メール:press@cskservice.com