

2009 年 9 月 9 日

三三株式会社

日立グループの日立建機ビジネスフロンティア株式会社、
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)”を導入
～複数拠点間の顧客接触情報を共有し、新規顧客開拓を強化～

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)の名刺中心型 CRM&SFA ソリューション「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を、日立建機ビジネスフロンティア株式会社(本社:茨城県土浦市、代表取締役社長 青柳幸雄、以下敬称略し、HBF)が導入したことを発表します。

導入理由と今後の展開

HBF は、本社(茨城)、営業拠点(東京)間での顧客情報の共有により、新規顧客開拓の強化を目的として、Link Knowledge(リンクナレッジ)の導入を決定いたしました。複数拠点間で顧客情報を共有することにより、営業力の強化を図ります。以下に導入の狙い、今後の展開についてご紹介いたします。

■複数拠点間のコンタクト情報を共有することで、営業効率を強化

HBF では、本社と営業拠点が地理的に離れていることもあり、営業状況、なかでもコンタクト情報の共有に課題を感じていました。そこで、Link Knowledge(リンクナレッジ)を導入し、各拠点の名刺をもとにした営業状況・コンタクト状況を共有することにより、伝達漏れによる営業機会損失の防止や、セールスチャンス発掘の機会増加を図ります。

Link Knowledge (リンクナレッジ)では、“顧客との接触内容”、“案件の進捗状況”等を管理し、社内でも共有することが可能です。登録に名刺情報を利用することで基礎情報の手入力を省き、ストレスなく「誰と」「いつ」「どんな」コンタクトをとったのかを登録できるため、現場に負荷なく“営業活動が見える化”することが可能です。

■人脈を共有することで新規顧客の開拓を強化

HBF では、新規顧客の開拓を強化するにあたり、過去に接触した人脈の掘り起こし、見込み顧客のリスト化が急務となっていました。Link Knowledge(リンクナレッジ)を導入することにより、効

率よく正確に人脈をデータベース化して共有することで、既存の人脈資産の掘り起こしを可能とし、効率的な新規顧客の開拓活動を実現します。

Link Knowledge(リンクナレッジ)は、TSR(東京商工リサーチ)の企業属性データをもとにした詳細な顧客セグメンテーション、メール一括配信による面へのアプローチ等、マーケティング活動としての新規顧客開拓への応用も可能です。

■今後の展開

今後は上記以外の機能を活用し、さらなる営業機会の創出、および業務効率化を図ります。

「日立建機ビジネスフロンティア」について

- 会社名 日立建機ビジネスフロンティア株式会社
- 代表 代表取締役社長 青柳幸雄
- 本社所在地 茨城県土浦市神立町 650 番地
- 設立 1982 年 4 月 1 日
- 資本金 100,000,000 円
- 事業
 - ・コンピュータソフトウェア及びネットワークシステムの企画、開発、設計、製作及び販売
 - ・各種情報関連機器の販売、貸付、サービス
 - ・コンピュータシステムの運用、保守サービス
 - ・情報処理サービス及び情報提供サービス
 - ・各種コンピュータ教育
 - ・コンサルティングサービス

三三・Link Knowledge の主なメディア掲載・受賞履歴

- 2009/3/13:新進気鋭の企業が集う「Tech Venture 2009」で審査員特別賞と準グランプリをダブル受賞 (<http://www.33i.co.jp/news/090316.html>)
- 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)

* 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>)

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も未だに紙です。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。

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

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

<http://twitter.com/linkknowledge>