

2009 年 11 月 18 日
三三株式会社

**商業施設の設備投資支援の
エフエルシーフィナンシャルサービス株式会社、
三三の名刺中心型クラウドサービス
“Link Knowledge(リンクナレッジ)”を導入し、営業を強化**

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)の名刺中心型クラウドサービス「Link Knowledge(リンクナレッジ)」を、エフエルシーフィナンシャルサービス株式会社(本社:東京都港区、代表取締役 川口 征法、以下敬称略し、FLCfs)が導入したことを発表します。

導入経緯と今後の展開について

FLCfsは、名刺を企業の資産と位置づけ、全社で情報共有を行なうことを目的に、三三が提供する「Link Knowledge(以下、リンクナレッジ)」の導入を決定致しました。まずは全社員の9割にあたる営業マンを中心に、4拠点30名で利用を図り、拠点間・担当者間の顧客情報を共有することにより、更なる業務効率化と営業力の強化を目的とします。以下に導入の経緯、今後の展望についてご紹介いたします。

■顧客データが随時更新されることにより全社的に業務効率をアップさせたい

リンクナレッジの便利な機能のひとつである、人事異動などで名刺情報が変更になった際に知らせてくれる「ニュース配信」機能により、常に最新の顧客情報を保有できるため、営業活動のみならず総務などバックオフィスの業務効率アップも図ります。

設備投資資金のリースや店舗コンサル事業を行なうFLCfcのクライアントは成長著しい新興ベンチャー企業が多いため、名刺交換時から企業概要や交換相手の役職が変化しているというケースが非常に多く、総務ではお中元やお歳暮、年賀状といった季節の挨拶などを行なう場合、各営業担当者にクライアントの役職や会社住所等が情報入手時から変更になっていないかを確認するだけでもかなりの手間と時間を有していましたが、リンクナレッジ導入後は常に最新情報に更新されるため、煩雑な確認作業がなくなり業務効率がアップしたという成果が出ています。

また、営業マンが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を行なう際、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が出来、効率的な新規顧客の開拓活動が可能になります。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。

■名刺情報を全社共有するとともに、情報流出の防止を強化したい

FLCfsでは、これまで多くの会社と同様に名刺管理の方法は各営業マンに委ねる形であったため、退職時には在籍時に獲得した名刺は全て会社に提出するというルールを遵守させていたものの、その管理方法に若干不安がありました。また、退職者の当該顧客に対する詳細な営業履歴も残っていなかったため、後任者はステータスも確認できないという問題が発生していました。

そこで、現場の手間をかけず会社として情報管理が徹底できるツールとしてリンクナレッジ導入を決定。個人での名刺管理をやめ、日々営業都度ごとにリンクナレッジに名刺を取り込むスキームを作り、取り込んだ名刺はシュレッダーにかけるか、会社で管理するというルールに変更、統一しました。そうすることにより、リアルタイムに顧客情報がデータ化され、同時に全社で閲覧できる情報資産となり、更に顧客情報の流出を防ぐことが最大限可能になりました。

■リンクナレッジの活用による今後の展望

FLCfcでは現在東京を中心に、大阪、新潟、仙台の全国4支社でリンクナレッジを導入し、全社的な情報共有を行なっています。今後はその顧客データを最大限活用し、各支社で連携を図り、さらなる営業機会の創出および業務効率化を目指します。

リンクナレッジでは、名刺情報に「顧客との接触内容」、「案件の進捗状況」等のコンタクト履歴を紐付ける機能が実装されているので、顧客との接触やステータスといった営業管理を即時かつ簡単に行なうことが出来、モバイルを活用すればリアルタイムに営業状況を共有することが可能です。

今後は営業管理ツールとしての利用を促進し、単なる管理ツールではなく実益に結び付けていく方向で活用の幅を広げていきます。

「エフエルシーフィナンシャルサービス株式会社」について

- 会社名 エフエルシーフィナンシャルサービス株式会社
- 代表 代表取締役 川口 征法
- 本社所在地 東京都港区三田 3-7-18 THE ITOYAMA TOWER 9F 〒108-0073
- 設立 2006年6月14日
- 資本金 1000万円
- 事業 設備投資におけるリース・割賦の契約及び資金調達支援事業
(店舗コンサルティング事業、融資斡旋 ほか)

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>)
- 2009/8/25:マイクロソフト主催の“Microsoft Innovation Award 2009”にて優秀賞を受賞 (http://www.33i.co.jp/news/090825_2.html)

■2009/10/30:IPA 主催の「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー 2009」を受賞

(<http://www.33i.co.jp/news/091030.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クラウド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、企業向けにクラウドサービス『Link Knowledge(リンクナレッジ)』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 クラウド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。

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>