CAMCARD BUSINESS

KINGSOFT

CAMCARD BUSINESSが仕事に効果的な理由

～導入ご検討資料～

キングソフト株式会社

資料番号：CCB3-2

Copyright© KINGSOFT JAPAN, INC. ALL RIGHTS RESERVED

キングソフト株式会社

本社	：	東京都港区赤坂4-15-1　赤坂ガーデンシティ4階
設立	：	2005 年 3 月 9日
資本金	：	6億1,920万円 （資本準備金含む）
主要株主	：	Cheetah Mobile Inc.
		Kingsoft Corporation Limited
		Kingsoft Office Software Corporation Limited
代表取締役：		翁　永飆

スマホソリューション事業

ソフトウェア事業

アプリ広告事業

目次

■ はじめに ・・・P.3
■ 本書の目的 ・・・P.4
■ チェックリスト ・・・P.5

1. 企業が抱える営業上の課題 ・・・P.7
2. 名刺管理におけるパラダイムシフト ・・・P.21
3. 名刺管理サービスのメリット ・・・P.30
4. CAMCARD BUSINESSとは？ ・・・P.40
5. CAMCARD BUSINESSの導入効果 ・・・P.49
6. CAMCARD BUSINESS導入のための仕組みづくり ・・・P.60

はじめに

非効率で属人的な営業活動が企業の労働生産性を下げている

CAMCARD BUSINESSは、2014年10月にリリースをして以来、様々な業種、企業規模のお客様にご導入を頂き、利用ユーザー数は2016年6月時点で1,400社を突破することができました。

その中で、様々なお客様と出会い、数々の営業生産性や名刺管理の悩みを聞いてまいりました。

日本の企業では、非効率な社内コミュニケーションがあると自覚しつつも、それは当たり前として受け入れているケースが実に多くあります。海外からも、とても不思議でムダの多い働き方をしていると見られています。事実、経済協力開発機構(OECD)の発表資料によると日本人の時間あたりの労働生産性はアメリカ人の6割ほどとなっており主要先進7か国中最低となっています。

営業成果を出しやすくするために、名刺管理サービスを活用する

名刺管理ツールにおいて一番求められるのは営業面での活用でしょう。特に顧客とのコンタクトを強化したいと考える企業は多いと思います。普段の連絡だけではなく、定期的な情報発信、直接の訪問など顧客や見込客への様々なコンタクトやアプローチに活用していくのが名刺管理サービスに求められる本質的なニーズです。

スマートフォンが普及し、個人向け名刺管理ツールが市民権を得た今、企業においてもその利便性を使って組織全体で営業面の強化(人脈管理や営業アプローチの効率化等)をしたいというニーズがあります。

本書では、営業活動における名刺管理サービスを活用するメリットや効果について解説致します。

本書の目的

本書は、顧客や見込み顧客への効果的なアプローチを促し、営業面での成果を出しやすくするための仕組みとして名刺管理サービスの機能や効果についてわかりやすく解説します。
社内での導入ご検討に関わる方々にお読みいただき、導入ご検討時のベースとなる情報提供を目的としています。

CAMCARD BUSINESSは単に名刺管理をするだけのサービスではなく、「見込み客のアプローチ改善」や「休眠顧客の掘り起こし」「既存客との接点の維持」等、企業が取り組むべき営業課題に効果を発揮いたします。

ぜひ、ご検討をいただけますよう、お願い申し上げます。

チェックリスト

まず最初にご質問
下記で3つ以上チェックがつく場合は、本書で名刺管理サービスを使った営業アプローチの改善やムダな作業の改善に役立てることができると思います。

- □ 営業の机の中から、ゴムで束ねられた名刺が見つかる（名刺の個人管理の問題）
- □ 営業が得意顧客の名刺を持ち歩いている（名刺の個人管理の問題）
- □ 顧客情報が企業内でバラバラに保存されている（個人情報の非一元化）
- □ 既存顧客との継続取引ができない（顧客管理の問題）
- □ 見込顧客を取り逃がすことが多い（商談機会の問題）
- □ やみくもな電話アプローチをしており成果につながらない(見込み顧客の整理の問題）
- □ 名刺情報の入力作業にムダな労力を割いている（非効率な入力手作業）
- □ 名刺の紛失や社員退職時の流出が横行している（顧客情報流出）
- □ 名刺交換した顧客を把握していない（顧客の可視化の問題）
- □ 顧客と定期的な接点を確保できておらず関係が希薄化（顧客コンタクト頻度の問題）
- □ 別な営業担当が同じ顧客に重複アプローチしてしまうことが多い（重複営業の問題）
- □ 案件失注や時期先送りになった顧客を追えていない（過去人脈の放置）
- □ 他の人が自分の顧客と接点を持っていることを知らないことが多い（社内人脈の非活用）

1

企業が抱える営業上の課題

中小企業の悩みトップ5は？

- ☑ 売上がのびない
- ☑ コストがかかりすぎる
- ☑ 後継者や幹部の教育
- ☑ 運転資金
- ☑ 販路の開拓

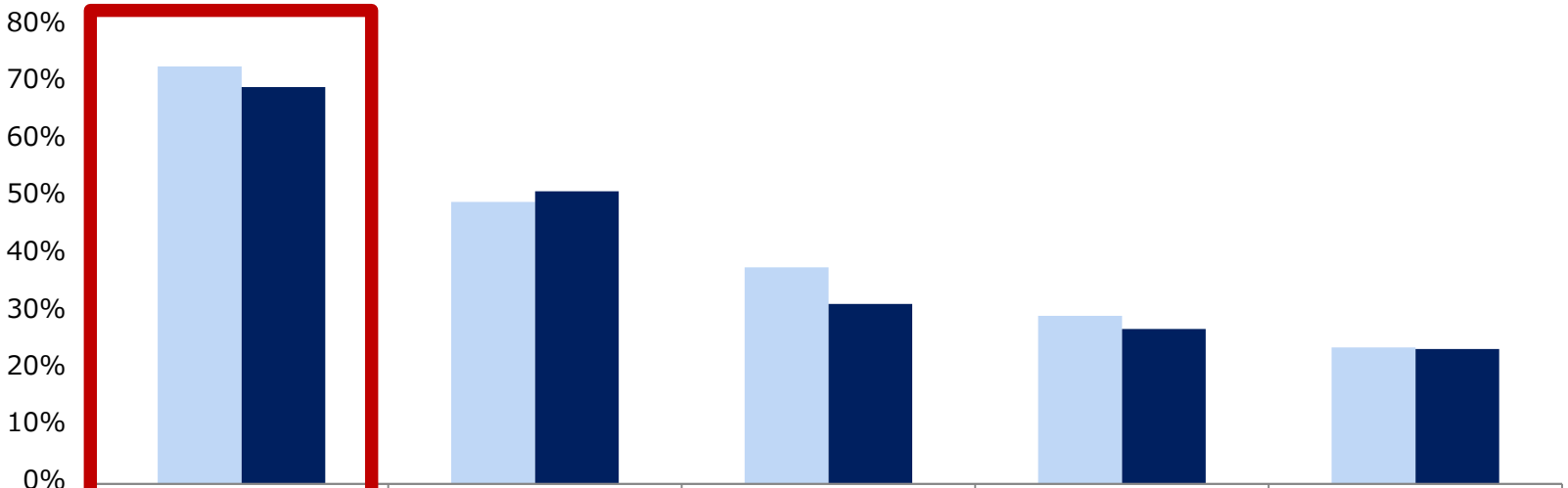
本書はこの部分に
フォーカスします

出典：独立行政法人中小企業基盤整備機構のWEBサイトから抜粋

中小企業の2016注力分野トップ5は？

「営業・販売力の強化」が**69.4%**と
最も高い割合を占めている。

2016年 中小企業が経営基盤の強化に向けて注力する分野トップ5



	営業・販売力の強化	人材の確保・育成	販売価格引き上げ、コストダウン	財務体質の強化	技術・研究開発の強化
2015	73.0%	49.3%	37.9%	29.4%	23.9%
2016	69.4%	51.2%	31.5%	27.1%	23.6%

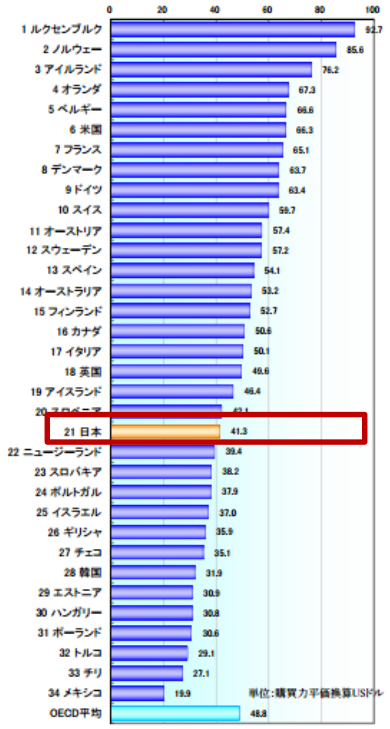
出典：日本政策金融公庫「2016年の中小企業景況見通し(2015.11実施)」から抜粋

日本の労働生産性の低さ

日本の「時間あたりの労働生産性」は、著しく低い。。。
他国は単位時間あたりもっと効果的/効率的に成果を出している。

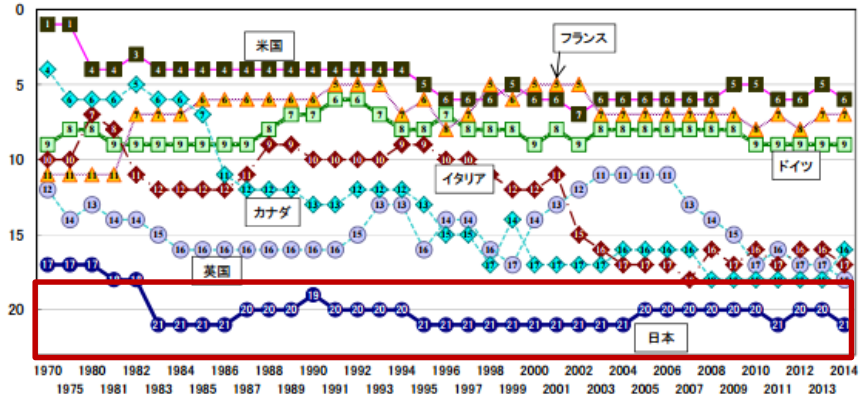
OECD加盟諸国の時間あたりの
労働生産性

日本は21位/34カ国中
平均以下の労働生産性。。。



主要先進7カ国の時間あたり
労働生産性の順位の変遷

日本は先進7か国中
最低の労働生産性。。。



出典：公益財団法人日本生産性本部「日本の生産性の動向2015年版」

2

名刺管理における
パラダイムシフト

「名刺管理アプリ」というキーワードは2010年頃から人気度が上昇傾向

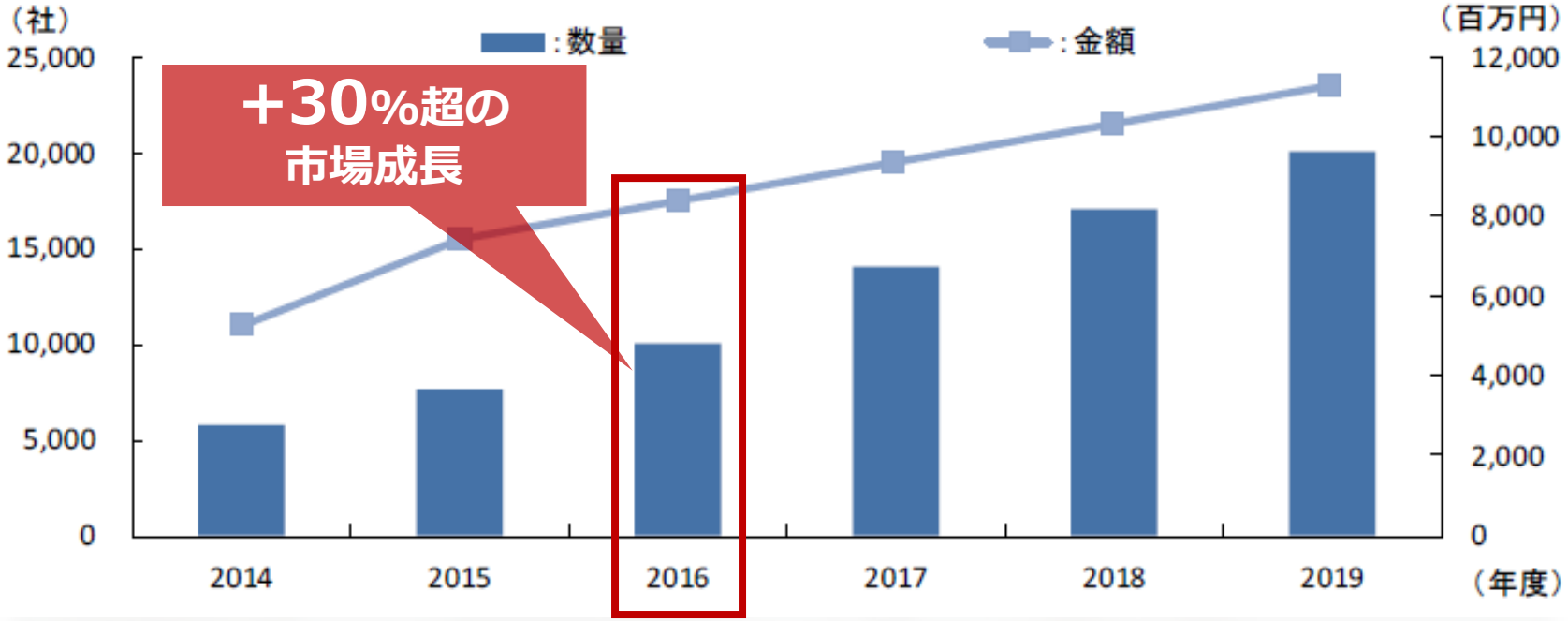
（※個人＋法人すべて含む）

Google Trendsで見た「名刺管理アプリ」の人気度動向

法人向け名刺管理サービスの市場動向

2015/2016 は**+30%超**と高い成長予測
名刺は**企業資産として体系的に管理・活用**していく流れへ

法人向け名刺管理サービス市場予測



出典：富士キメラ総研「2015法人向けスマートビジネス関連ビジネスの全貌」

名刺管理サービスの方向性

個人ユーザによる利用の増加

名刺管理アプリはメリットや利用の仕方もわかりやすく、
無償サービスも提供されている

その結果

法人市場にも波及

名刺情報を**会社資産として営業活動やマーケティングに有効活用**
しようとする機運が拡大。
そのため営業支援/顧客管理システムとの連携も拡大。

今後の方向性

名刺情報は企業内で「マスターデータ」としての扱いが進む。単純な名刺管理だけでなく**業務システムとの連携を前提に検討**する企業が増加。製品ベンダーも主要な業務アプリケーションとのシステム連携が行いやすい仕組みの提供が必要になる。

3

名刺管理サービスのメリット

企業にとって名刺とは？

名刺は、

顧客との**関係の起点**

ビジネスの**人脈を広げるデータ**

顧客開拓のための**リスト**

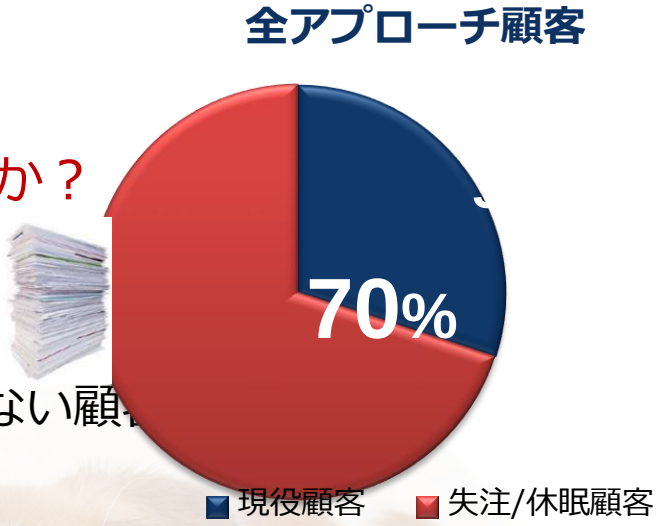
重要な企業資産

眠った資産の掘り起こしで受注率アップ

名刺情報は貴重な資産

机の中に見えない資産が埋もれていませんか？

・訪問をしたが、関係が薄れ、未取引の顧客
・過去提案活動をしたが失注した顧客
・過去取引をしたが、ここ数年(数か月)取引のない顧



名刺管理サービスにより、**見える化**された名刺情報を
活用して**再アプローチや追客**を容易に。
これにより **受注率が10%～20%アップ**

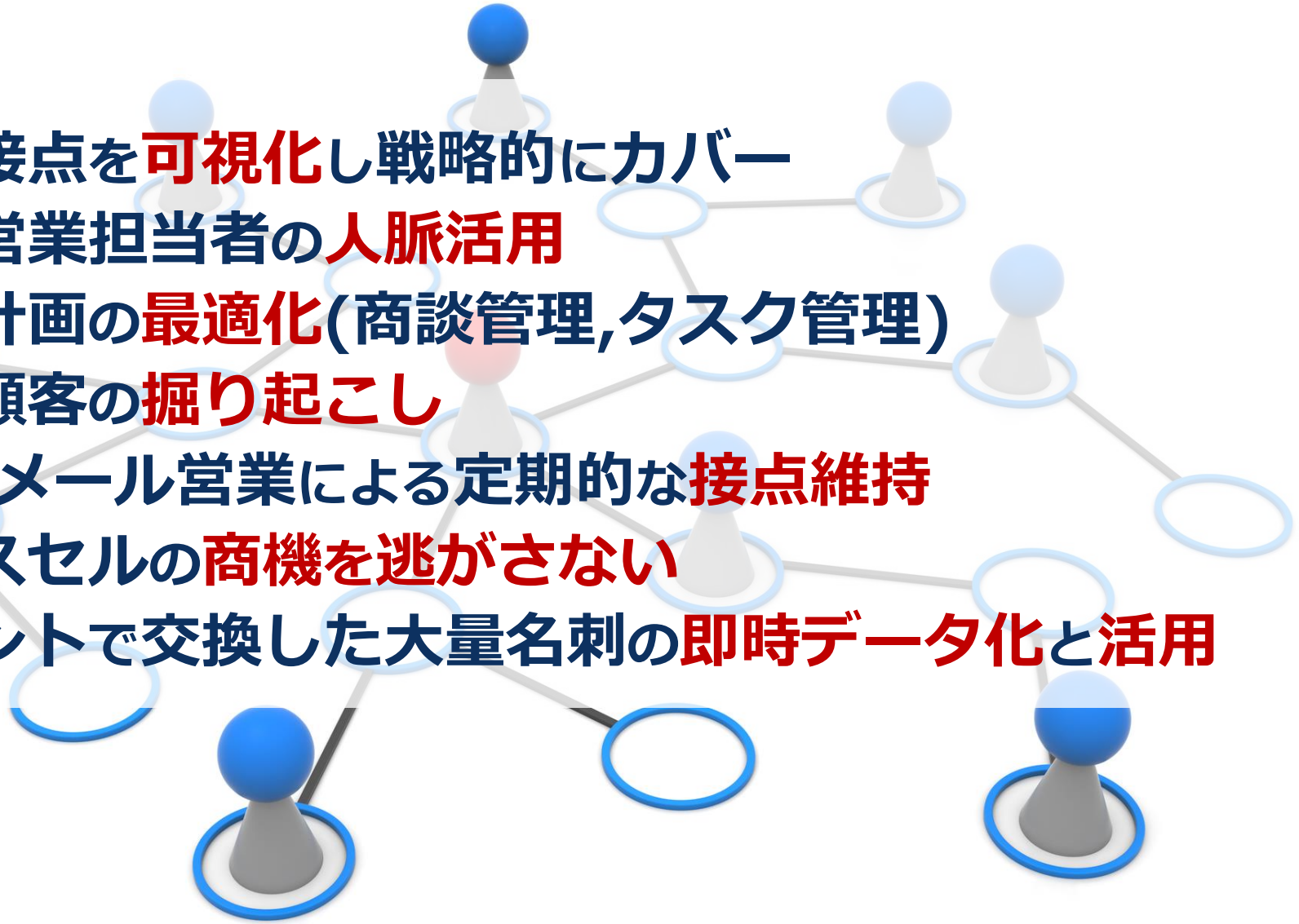
名刺管理サービスのメリット

商談機会の最大化

ムダな営業コスト削減

情報漏洩防止

商談機会の最大化



- 顧客接点を**可視化**し戦略的にカバー
- 他の営業担当者の**人脈活用**
- 行動計画の**最適化**(商談管理,タスク管理)
- 休眠顧客の**掘り起こし**
- 1to1メール営業による定期的な**接点維持**
- クロスセルの**商機を逃がさない**
- イベントで交換した大量名刺の**即時データ化**と**活用**

ムダな営業コスト削減

- 名刺情報 登録・データ化作業の**極小化**
- 名刺検索時間の**極小化**
- 各種宛名書きや営業リスト作成の**迅速化**
- スキマ時間での情報登録・参照で**時間短縮**
- やみくもな架電からの**脱却**

創出した時間で営業活動最大化

情報漏洩防止

- スマホ紛失時の情報漏洩防止
- 不正アクセス防止
- ユーザアカウント管理
- 操作ログ監視

安心して使える

名刺管理/SFA/CRMの使い分け

名刺管理サービスはSFAやCRMへ
名刺情報を自動提供する入り口としても活用可能

名刺交換 → 顧客情報登録 → 営業活動支援 → 案件管理 → 顧客管理

名刺管理サービス
名刺データ化 - 顧客情報共有 - 商談・タスク・案件管理

名刺情報の同期
(データ連携)

営業支援システム
(SFA)

顧客管理システム
(CRM)

顧客管理システム
(CRM)

SFA/CRM定着化のハードルとなる顧客登録作業の手間を解消
顧客登録作業は生産性が低く、営業マンの時間と手間を浪費する作業
名刺管理サービスと自動連携化することで生産性向上を実現

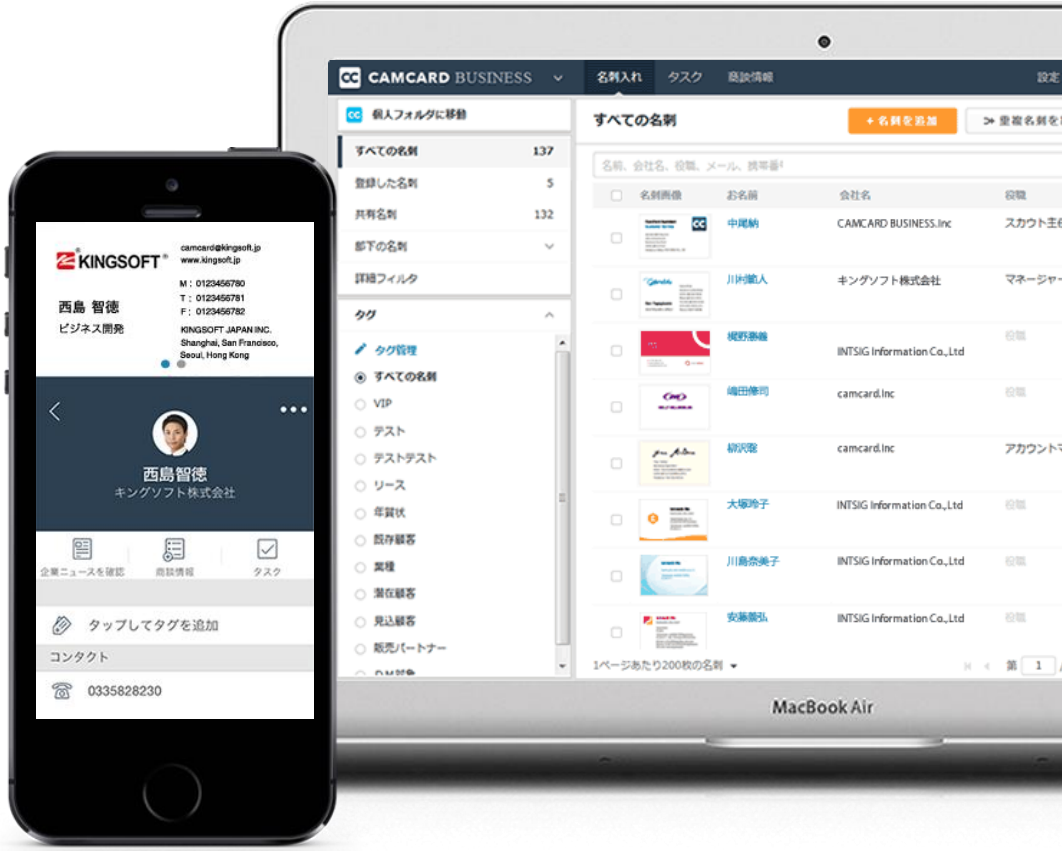
4

CAMCARD BUSINESS とは？

CAMCARD BUSINESSとは？

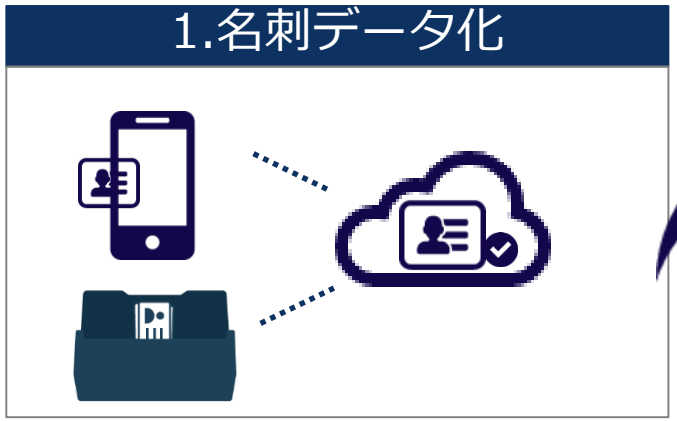
社員のもつ名刺をデータベース化し、全社/全従業員で効率的に利用できるクラウド名刺管理サービス

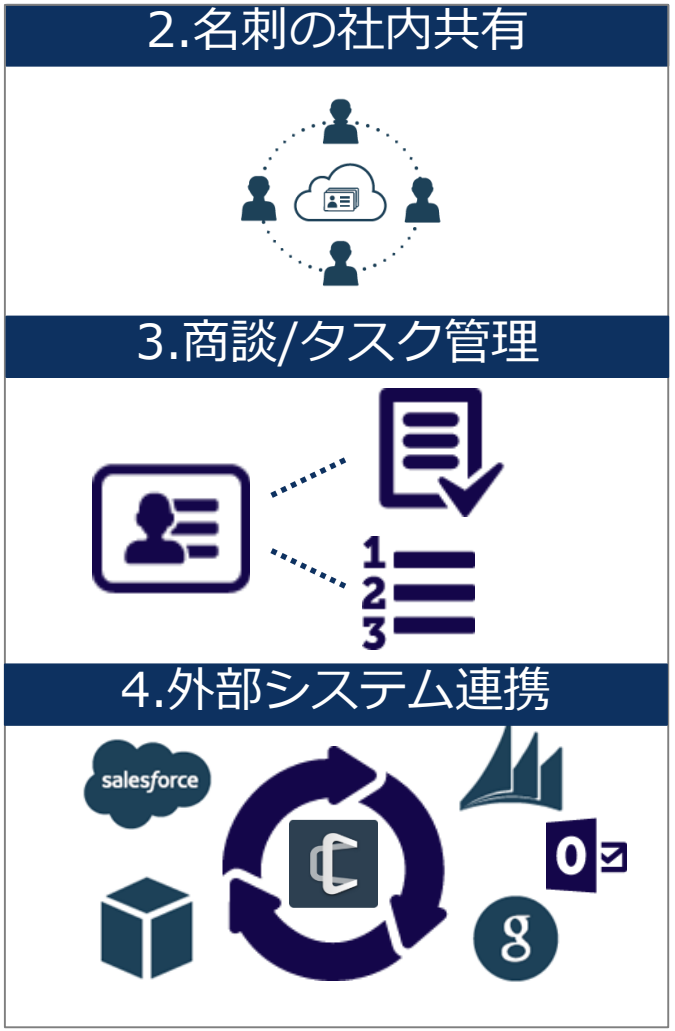
- 圧倒的なデータ化速度
- 名刺情報や商談情報を共有
- 外部サービスとの連携



CAMCARD BUSINESSの基本機能は？

名刺はデータ化により「活用できるデータ」となる。営業活動、マーケティング活動、他システム連携等、あらゆる活用が可能





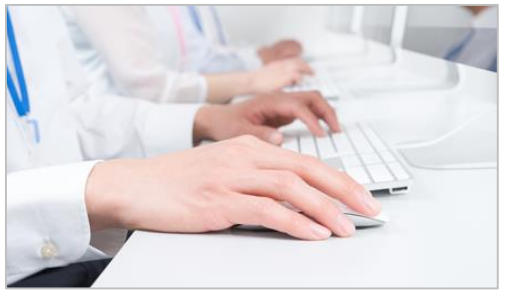
「整理」「検索」「ソート」「エクスポート」可能
⇒「見える化」「時短」
⇒「生産性向上」
⇒「売上向上」

CamCard Businessの特長①

データ化

マルチデバイス

データ修正



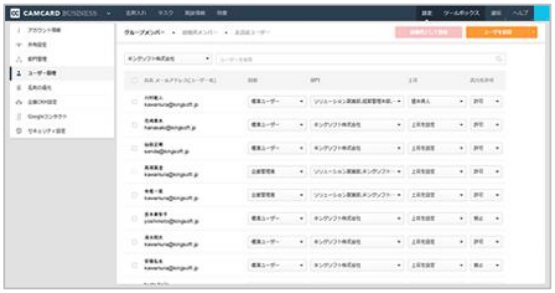
共有

簡易SFA

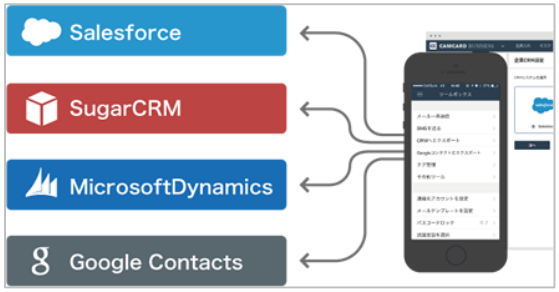
スキャナ

CamCard Businessの特長②

セキュリティ



外部連携



メルマガ配信

人事情報配信

多言語対応
(17ヶ国語)

名刺のデータ化スピードは？

CAMCARD BUSINESSの名刺データ化速度は最短 5分
業界最速クラスで驚きの速さ（※当社調べ）

他社：名刺データ化速度 → 翌営業日に完了

当社：名刺データ化速度 → 当日(最短5分)で完了！

①スマホ内エンジンでデータ化	②オペレータよるデータ化(クラウド)
最短5秒 (精度80-90%)	最短5分 (精度100%)

特許数
160以上

スマホ内の高精度エンジンの機械認識
最短 5秒 で名刺をデータ化

高精度エンジンで驚きの速さでデータ化

画像認識・処理技術

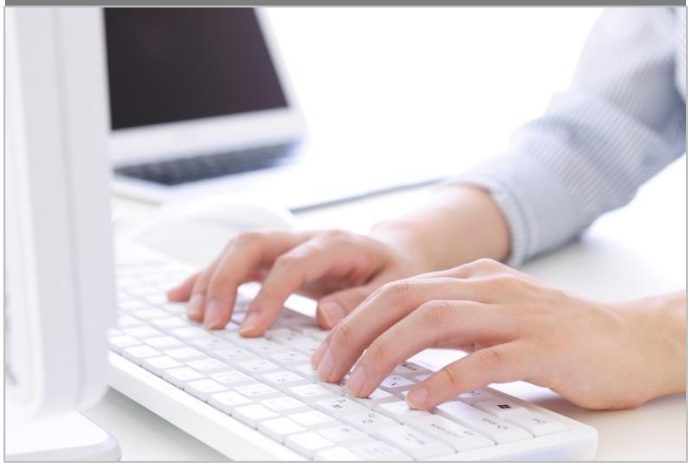
OCR技術

人による補正でデータ精度100%を担保

最短５分で、機械認識できなかった誤り部分を人が修正。
（※万一誤りがあった場合は差し戻し修正が可能）

人工補正スピード は業界最速！（※自社調べ）

オペレータによる人工補正



最短 **5** 分！

精度
100%

主要SFA/CRMともデータ連携可能

SFA/CRMの顧客マスタへ**自動入力するツール**として活用
面倒な顧客情報入力作業は**”ゼロ”**へ

人事情報配信機能詳細１

名刺交換した担当者の昇進情報をリアルタイムで把握

休眠顧客や見込み顧客へアプローチし、**営業機会創出や受注率アップ**に

人事異動情報配信のメリット

✓異動情報をきっかけにアプローチすることで、**休眠顧客を掘り起こしやすい**

✓異動履歴を確認することで**組織内の人脈把握を容易に**

✓いち早く異動情報を確認し、**顧客とのコミュニケーションを促進することでリレーション構築を強化**

人事情報配信機能詳細2

名刺登録済顧客の公開人事情報が発令されると、CAMCARD に通知が届き、
PCやスマートフォンから顧客の最新異動情報を確認・更新可能

PC(ブラウザ)

スマートフォン・タブレット(iOS/Android)

通知の表示

異動情報一覧の表示

異動情報の表示

上書き・追加の確認

情報の更新

管理者機能

ユーザー登録/変更/削除

アクセス制限

ログ監視

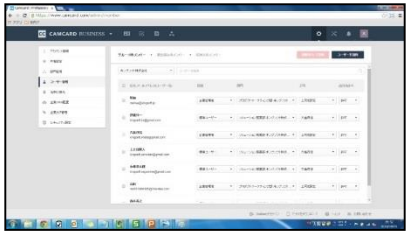
ユーザ管理

初期導入、運用はカンタン！

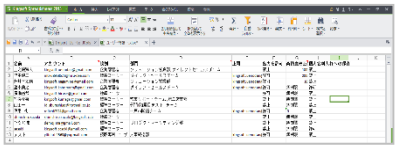
管理機能概要

部門/ユーザ登録	部門/ユーザ毎のWEB入力の他、簡単な**一括登録**も可能！
部門/ユーザ変更	異動・退職社員の管理も**一括変更**が可能！
名刺引継ぎ	異動・退職社員が所持していた名刺を**一括引継ぎ**が可能！
外部連携	管理者が、外部SFA/CRMの**連携機能オンオフ**切り替えが可能！

部門/ユーザ登録

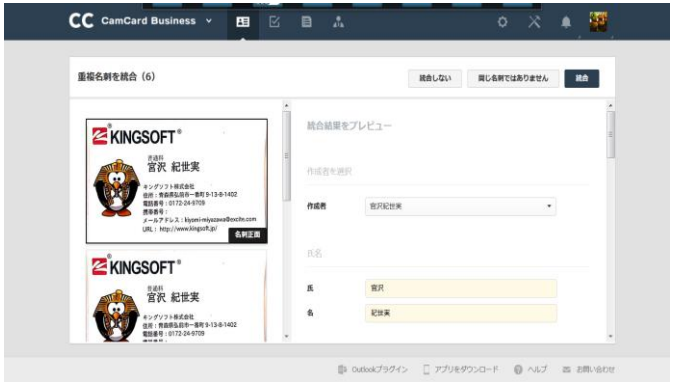


部門/ユーザ登録
（WEB）



部門/ユーザー括登録
（エクセル）

名刺引継ぎ機能



セキュリティ管理

法人が求めるセキュリティを実装！

セキュリティ機能概要

通信暗号化

SSLによる通信暗号化！

アクセス制限

スマートデバイスの**端末制限**、PCの**IPアドレス制限**による**情報漏洩防止！**

IPアドレス制限

部門/ユーザーごとにIPアドレス制限が可能
（対象：PC）

端末制限

端末識別番号による端末制限が可能
（対象：スマートデバイス）

CamCardの実績は？

CAMCARDは**全世界1.1億人以上が使う**
世界で一番売れている名刺ソリューション

CAMCARD の受賞履歴（※一部のみ抜粋）

2012年　Androidナンバーワン革新アプリ賞
2012年　Googleナンバーワンパートナー賞
2011年　App Storeトップビジネスアプリ受賞
2012年　App Storeトップビジネスアプリ受賞

Google play　App Store

2014年10月　INTSIG社と共同開発により
法人向けブランド”CAMCARD BUSINESS”を日本展開

1,400社以上の日本企業が利用

競合サービスとの主要機能比較

基本機能が揃っていて、コストパフォーマンスが高い
名刺管理ならCAMCARD BUSINESS

		S社	I社	Y社	C社
名刺管理	○	○	○	○	○
名刺共有	○	◎	△	△	◎
人事異動 情報配信	○	○	×	×	○
営業支援	○ (商談/タスク管理)	◎	×	×	○
メルマガ送信	○	○	○	△	×
外部連携 (※主要SFA/CRM等)	◎	△	×	×	○
価格	◎	△	○	△	△

※当社調べ

価格

実際に使う基本機能を
圧倒的低コストで

Enterprise	Standard	Professional
500円/ID/月	1,400円/ID/月	2,200円/ID/月
・人工補正:なし ・最低利用人数:100名～	・人工補正:20枚/ID/月 ・最低利用人数:5名～	・人工補正:50枚/ID/月 ・最低利用人数:5名～

オススメ!

他社サービスとの価格優位性は？

当社での紙名刺の管理運用例

全社員がCAMCARD BUSINESSの利用を必須化。
紙名刺は交換後迅速にデータ化後、**管理者が回収**し**紛失等を未然防止**

Pマーク制度の担保にも効果的

STEP1

交換名刺は翌日までにデータ化

STEP2

交換名刺に自分の印を押印
(判別のため)

STEP3

名刺を回収箱に投函
(管理者が一元管理)

5

CAMCARD BUSINESS の導入効果

当社がCAMCARD BUSINESSを使った効果

【データ入力面】

・年賀状等、宛名書き作業の負担がなくなった
・Salesforceの入力作業がゼロになり運用が定着化した

【営業生産性面】

・有効業務時間が増え、営業訪問数が増えた
・他部署人脈を活用した側面支援で顧客アプローチ確度が上がった
・自分/自部署の名刺の見える化が進み、顧客営業戦略が効率化した
・メルマガで過去訪問客の掘り起こしにより案件に繋がった

【セキュリティ面】

・名刺紛失トラブルが激減した
・分散していた顧客データ情報が一元化した

コスト削減効果：顧客情報の手入力作業の削減

Before

After

見えない営業コスト

90%

以上削減

名刺管理サービスを導入すると・・・

	Before（導入前）	After（導入後）
名刺1枚の入力時間 （表/裏）	3分/枚	10秒/枚
営業1人の名刺入力時間	60分/月	3分20秒/月
営業20人で利用する場合の **トータル入力時間**	240時間/年	13時間/年
営業20人で利用する場合の **トータル人件費** (営業の時給：2,500円/人で計算)	600,000円/年	32,500円/年

さらに、創出した時間で営業活動に専念！

商談機会の最大化：展示会後の迅速なフォロー

展示会「翌営業日」には御礼メールが可能。
売上機会を逃さない！

今まで1～2週間かかっていた展示会後のフォローを1日へ短縮！

会期当日～翌営業日

大量の名刺交換

メール用リスト化

EXCEL
エクスポート

名刺を取り込み
(データ化)

クラウド保存

名刺管理サービス

フォローメール送信

資料送付

資料ダウンロード

メール配信や営業活動を
翌営業日には対応可能

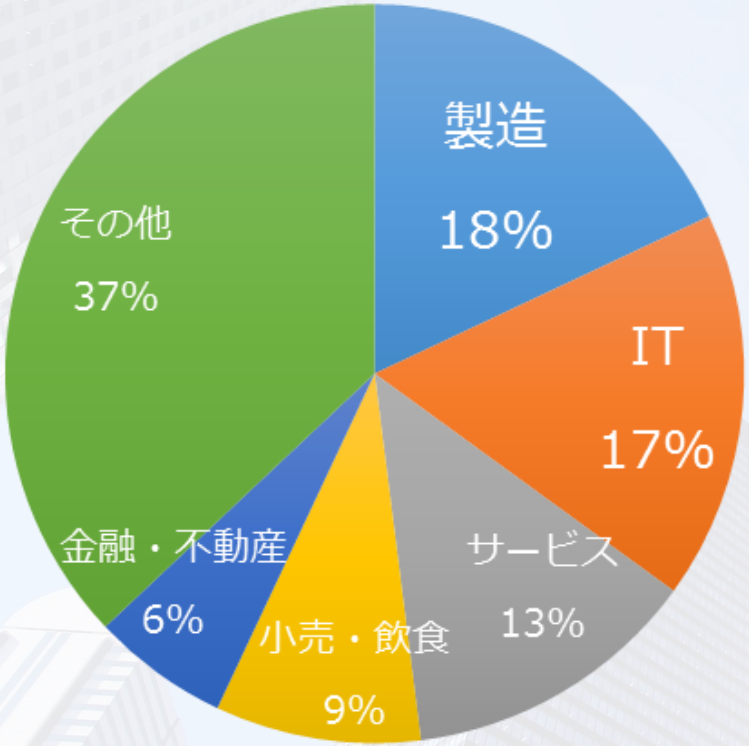
受注率UP
売上UP

その他の副次効果

ストレス減	残業減	見える化
従業員満足度の向上 社内人脈の増加	プライベートの充実 創出時間で自己投資が可能	営業マンの動きがわかり 社内を見える化する

従業員の士気向上
会社全体の活力向上

CAMCARD BUSINESS
ユーザー企業(約1,400社)



SOHOから大手上場企業まで規模・業種を問わず導入

集計時期　：2016/6現在　　利用企業数：約1,400社

導入事例

“チャンスを逃さない効果的なアプローチが可能に”

ベンチャー広報

【企業プロフィール：株式会社ベンチャー広報様】
『ベンチャーに必要な広報PRを適正価格で。』
2010年の設立以来、ベンチャー企業にあったサービスを
適正価格で提供しているPR会社。

導入前の課題

【名刺の個人管理】
社員全員が名刺情報を個人管理。
（エクセル管理、紙のまま箱やファイルで管理、等）

【共有できない問題、手入力作業の問題】
業務上、名刺情報をデータ化して共有が必要だったが、名刺枚数が多すぎ、手作業での入力は大きなハードルだった。

導入効果

【スピード】
データ化スピードが速く、「御礼メール」もすぐに送れるようになり、顧客対応スピード向上

【共有】
「誰にいつあったか」を共有し「商談情報機能」も効果的に使い組織的アプローチが可能に

【データ抽出】
各クライアントごとにメディア名のリスト作成をするのにエクスポート機能で簡単にエクセルで一発抽出

“**最低限の名刺管理をシンプル**に、**でも確実**に行えることが理想です。
複雑な機能をもて余してしまうよりも、**CAMCARD BUSINESSの**
ようなシンプルなサービスがベストだと言えます。”

まとめ

名刺の企業資産化(データベース化)とその活用

見えない営業コスト削減
創出時間活用による営業生産性向上
組織的・戦略的コンタクトによるアプローチ向上

最終的には
売上機会の最大化
売上/利益向上を実現！

CAMCARD BUSINESS

無料トライアル10日間
さあ、はじめよう