

ITに特化した新聞「東京IT新聞」7月15日火曜日号の2面にて、アルテマブルーの「人脈マップ」搭載を取り上げていただきました。

名刺管理「アルテマブルー」に 人脈マップ機能を追加 イーシステム



人脈マップの機能はビジュアル的に非常に分かりやすいアルテマブルーの特色を端的に表している。なお、現状はPCのみの閲覧となっている

※BSP=Block Selection Processing の略で、イメージ領域分割処理の意。一般的な名刺データの入力作業は現物または名刺全体の画像を見ながら行うが、この方法だとオペレーターは一部しか見ることがないため、情報漏洩防止につながる

イーシステムは、同社が開発・提供している名刺管理サービス「アルテマブルー」に、ソフトウェア・ロント社の情報関連付け技術をベースにした「人脈マップ」機能を搭載す

る。提供は8月から。「不要な線(価値のない人脈など、画像参照)を消し、必要なものに絞り込む」ことも可能。また、アルテマブルーが備えている活動履歴やメ

モ機能を利用することで「セミナーで交換したも

の「会食で交換したも

の」といった具合に、ユーザーの用途・目的・重要度に合わせて、カスタマイズすることもできる」と同社担当・池上大介氏は話している。

たインターネットデータセンターで、オペレータが独自技術「BSP」(※)により、項目ごとにバラバラに分割されたイメージを見ながら手入力を行う。こうしてデータ化された情報は、ネットワーク経由で提供される。利用

タインターネットワークデータセンターで、オペレータが独自技術「BSP」(※)により、項目ごとにバラバラに分割されたイメージを見ながら手入力を行う。こうしてデータ化された情報は、ネットワーク経由で提供される。利用

用途・目的・重要度でカスタマイズ 定期セミナーでコンサルティングも

まず、アルテマブルー全体について説明しておく。企業内に分散している名刺情報をデジタル化し、一元管理・共有するツール」と要約できる。ユーザーはPCに接続した専用スキャナで名刺をスキャンし、情報をデジタル化。これを受け

用については、常時、携帯電話やPCから検索・閲覧することができ、電話番号、メールアドレス、地図表示、経路検索などを調べることが可能。営業部門においては、膨大な名刺リストを持ち歩くのに等しい活動が行えるほか、広報やマーケティング

考えてもらいたい。ただ、他に比べると営業ツール色が濃いため、人脈を可視化することによって、担当者は自社と相手企業の人脈を踏まえた最適なルートで商談を進めることができ、また、重複営業を回避するなど、仕事の効率化を図ること

もできる。イーシステムでは定期的にセミナーを開催し、最適な利用方法についてコンサルティングも行う。今、弊社には「Sales Force Automation」つまりデータ化以前の段階において、機動的な役割が求められている。人脈マップ

の搭載はうぬぬではなく、アルテマブルーは使い易い方ひとつで顧客情報の社内ポータルサイトにまで発展させられる。長年蓄積した経験とノウハウを生かし、今後も盛衰活動、ニーズのリーサーを積極的に進めていく

なお、イーシステムはCRM分野におけるリーディングカンパニーといえる存在で、シテイバンクやGECキャピタル、バイエル薬品など、多種多様な業種に最適なシステムとアプリケーションを提供してきた。当然、名刺データの分野においても然り。今後も「の業界けん引して」となる。

(パブリック・ジャーナルリスト)板垣威史