



イーシステム(株) プロダクトマネージャー

#06

菊地 正洋

大学を卒業後、コンサルティング会社の米アクセンチュア社に入社し、会計系のシステムを開発。その後、顧客情報管理システムをビジネスとするベンチャー企業を立ち上げ、副社長としてECサイトやメールマーケティングのためのパッケージソフトの開発指揮をとる。そんな中で「名刺」の持つ可能性に気づき、「アルテマブルー」の事業をキヤノン電子(株)の子会社であるイーシステム(株)で立ち上げ、今日に至る。

iPhoneに名刺が入ったら 面白いなと思ったんです

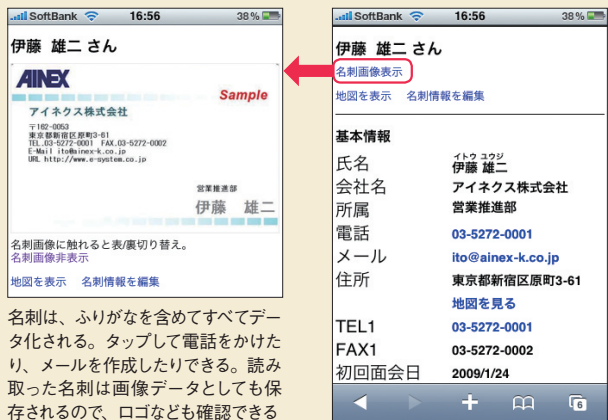
今回は、iPhoneや携帯電話で閲覧できる企業向けの名刺管理システム「アルテマブルー」のプロダクトマネージャー菊地正洋氏に話を聞いた。

「アルテマブルー」は、具体的にはどんなサービスですか？

08年6月にスタートした名刺管理サービスです。名刺をスキヤナーで読み取ってデータ化し、パソコンはもちろん携帯電話やiPhoneのウェブブラウザから閲覧できます。現在では200社を超える企業に導入いただいております。

—— どのくらい特徴がありますか？

大きく4つあります。まずは、モバイル端末から自分が管理する名刺データにアクセスできる点です。名刺の画像はもちろん、名刺に書かれているテキスト情報がすべてデータ化されます。そのためiPhoneであれば、住所をタップしてGoogleマップ



名刺は、ふりがなを含めてすべてデータ化される。タップして電話をかけたり、メールを作成したりできる。読み取った名刺は画像データとしても保存されるので、ロゴなども確認できる

プで所在地をすぐに確認できます。

2つ目は、名刺データの共有が可能な点です。データは、上司や同僚も見られます。

3つ目は、蓄積したデータを基に一斉メール配信が可能なお点です。セミナーの告知などを簡単に大勢の方に送信できます。

4つ目は、メモ機能を備える点です。名刺に紐づいて記録されるので、営業マンは活動の記録を日報や週報に利用できます。

—— 名刺はスキヤナーで正確に読み取れるものなんですか？

フォントやロゴがさまざまで、字の大きさも違います。完璧には認識できないので、オペレーターが修正しています。

—— セキュリティー面に関して問題は？

データ化には細心の注意を払っています。名刺の画像データを項目ごとに分解して、これをさらに分割したものをオペレーターが作業しています。

—— アルテマブルーの実現には、iPhone



名刺データは社内でも共有できる。データは会社名で検索してリストアップできるほか、人物ごとに名刺交換をした自社の社員を確認可能だ。紹介をお願いする相手をすぐに見つけられる

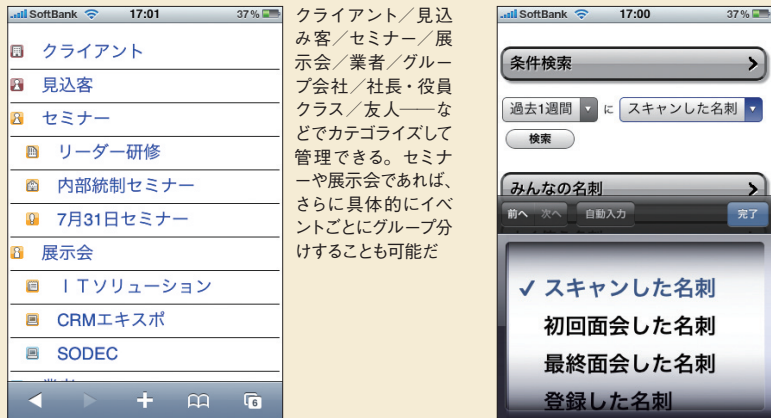
eが関連しているそうですが？

最初にiPhoneを見たとき思わずニヤつとしました。画面やユーザーインターフェースを見て、これに所有する名刺が全部入ったら面白いなと思ったんです。

—— 今後の展開はどういったことを？

ビジネスマン向けのブログやSNSを作りたいです。ビジネスマンが、自分や会社をアピールする場がインターネットにはないのです。名刺のデータが連動するコミュニケーションとして実現を考えています。

スキャンした期間を過去1週間~1年間で指定したり、面会回数で絞り込んだり、条件を設定した検索でも対応するので、営業漏れを防げる。綿密な営業活動を支えるツールとして利用可能だ



クライアント/見込客/セミナー/展示会/業者/グループ会社/社長・役員クラス/友人——などでカテゴライズして管理できる。セミナーや展示会であれば、さらに具体的にイベントごとにグループ分けすることも可能だ