

## キヤノンITソリューションズがイーシステムの名刺管理サービス「アルテマブルー」の販売を開始 ～「アルテマブルー」を製品ラインナップに加えることによりCRMソリューションを強化～

キヤノンマーケティングジャパングループのキヤノンITソリューションズ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:武井 堯、以下 キヤノンITソリューションズ)とイーシステム株式会社(証券コード:4322、本社:東京都港区、代表取締役社長:大森 良哉、以下 イーシステム)は、イーシステムが開発・提供する名刺管理サービス「アルテマブルー」に関する販売代理店契約を締結したことを発表します。

キヤノンITソリューションズは、市場の評価が高く導入企業数を急速に伸ばしている「アルテマブルー」を製品ラインナップに加えることにより、CRMソリューションの強化を図ります。

### <アルテマブルーについて>

#### ■ 営業・マーケティング支援システムとして

「アルテマブルー」は、名刺を専用スキャナでスキャンするだけで、原則翌営業日までにほぼ100%の精度で名刺情報をデジタル化します。

さらに、日報管理、各種リスト作成、メルマガ配信、イベント・セミナーのフォローメール送信等、デジタル化した名刺データを経営に活用する各種機能を実装しています。

しかも、一般的な営業系システムの場合は、利用者が顧客マスタに自分でデータを登録しなければならないところ、「アルテマブルー」は名刺をスキャンするだけで済み、利用者の負担が軽微で運用定着化を図りやすいという利点があります。

そのため、本格的なCRMを必要としない企業は、「アルテマブルー」を、コストパフォーマンスが高くかつ運用定着化を図りやすい優れた営業・マーケティング支援システムとして利用することが可能です。

#### ■ 本格的なCRMシステムのフロントエンドシステムとして

一方、本格的なCRMを必要とする企業は、「アルテマブルー」をCRMのフロントエンドシステムとして活用することが可能です。

一般的に、CRMシステムの導入後に直面する運用上の大きな課題は、いかにして営業担当者に顧客マスタをメンテナンスさせるかです。

「アルテマブルー」をCRMのフロントエンドシステムとして導入し、名刺データをCRMの顧客マスタに連携させることにより、営業担当者は名刺をスキャンするだけで、CRMシステムの顧客マスタをメンテナンスすることが可能になります。

また、顧客情報ポータル、顧客コミュニケーション支援、人脈共有等の機能を活用することにより、「アルテマブルー」は、リードからより多くの商談を生むためのリード管理システムとして機能します。

#### ■ 究極の名刺管理サービス「アルテマブルー」について

「アルテマブルー」は、日本のビジネスに欠かすことのできない名刺を、迅速かつ正確にデジタル化し、名刺データを経営に活用するための様々な機能を実装したSaaS型サービスです。キヤノン電子株式会社(本社:埼玉県秩父市、代表取締役社長:酒巻 久)を含む250社超の企業が導入しています。

「アルテマブルー」により、個人の管理に委ねられ企業内に分散している名刺情報がデジタル化・一元管理され、営業担当者をはじめとする社員間で共有できるようになり、今まで個人のノウハウと考えられていた社員個々の人脈を企業の資産として経営に活用することが可能になります。

また、PCや携帯からネットワーク経由でデータセンター上の名刺データにアクセスする方式であるため、情報漏えいリスク対策面からの安全性が高いとともに、利用する場所と時間の制約を受けにくい利便性の高い仕組みです。

「アルテマブルー」のその他詳細に関しては、アルテマブルーサービスサイトをご参照下さい。

アルテマブルーサービスサイト : <http://ultimablue.jp/>

### <キヤノンITソリューションズについて>

<http://www.canon-its.co.jp/>

キヤノンマーケティングジャパングループにおけるITソリューション事業の中核企業として、製造、金融、流通・サービス、社会公共、文教などの業種ソリューションを強みに、エンベデッド、ドキュメント、基盤、ITアウトソーシングサービス、セキュリティ、ERP、CRM、EDI、マイグレーションなど広範囲に事業を展開。コンサルティングから企画・設計・開発・運用・保守まで、システムのライフサイクル全般にわたるトータルサービスを提供しています。

### <イーシステムについて>

<http://www.e-system.co.jp/>

イーシステムは、企業のCRM実現のための戦略策定・プロセス改革・システム構築・運用を支援するソリューションベンダーです。

企業とその収益の源泉である顧客との関係をより深く、継続的なものにする事で収益の最大化をめざし、経営革新を続ける企業を総合的に支援します。シティバンクやGEキャピタル、バイエル薬品等、数多くの企業における豊富な経験と実績に基づき、多種多様な業種、事業形態に最適なシステムとアプリケーションを提案します。

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しての豊富な経験と最新のテクノロジーをベースに、激変する経営環境に対応したCRMの進化をリードし、顧客中心主義型組織への変革の担い手として、新しいCRM市場創出をめざします。

1994年設立、2001年ナスダックジャパン(現ヘラクレス)上場[証券コード:4322]、2006年よりキヤノングループ。