

▶ 公式YouTube™ チャンネル

Sky株式会社 公式チャンネルのご案内



最新技術への取り組みや自社パッケージ商品の
特長などを、動画で幅広くご紹介しています。
SKYPCEの機能についてまとめた動画なども公開
していますので、ぜひご覧ください。

公式チャンネルのご視聴は
検索もしくはQRコードから

🔍 Sky株式会社 公式チャンネル



商品に関するお問い合わせや最新情報は

インフォメーションダイヤル

Webサイト

SKYPCE

🔍 検索



<https://www.skypce.net/>

商品に関するお問い合わせは、Webサイトよりお受けしております。

- 企業名、本社代表電話番号などをお答えいただけない場合、ご利用いただけません。
- 法人以外の方からのお問い合わせには対応いたしません。
- サービス・品質の向上とお問い合わせ内容などの確認のために、通話を録音させていただいております。

03-5860-2622 (東京) 06-4807-6382 (大阪)

受付時間 9:30~17:30 (土・日・祝、ならびに弊社の定める休業日を除く平日)

「SKYPCE」に関する最新情報やセミナーのご案内などを発信しています。



Instagram

SKYPCEアカウント
skypce__sky



X (旧Twitter)

SKYPCEアカウント
@skypce__sky



弊社は、Microsoft社の製品やテクノロジーをベースとしたサービスの開発
や販売を行うIT関連企業に対するパートナープログラム制度において、
「マイクロソフト ソリューションパートナー」の認定を受けています。



Sky株式会社 — <https://www.skygroup.jp/> —

■ 東京本社 〒108-0075
東京都港区港南2丁目18番1号 JR品川イーストビル9F
TEL.03-5796-2752 FAX.03-5796-2977

■ 大阪本社 〒532-0003
大阪市淀川区宮原3丁目4番30号 ニッセイ新大阪ビル20F
TEL.06-4807-6374 FAX.06-4807-6376

■ 札幌支社 仙台支社 横浜支社 三島支社 名古屋支社 神戸支社
■ 広島支社 松山支社 福岡支社 沖縄支社

●SKYPCE、SKYSEA、SKYSEA Client View、SKYDIV および SKYDIV Desktop Client は、Sky株式会社の登録商標です。●YouTube™ は、Google LLCの登録商標または商標です。●Instagram および Instagramのロゴは、Meta Platforms, Inc.の登録商標または商標です。●Morpho Scanner および Morpho Filter Engine は、株式会社モルフォの商標です。●Salesforce は、Salesforce, Inc.の登録商標または商標です。●その他記載されている会社名、商品名は、各社の登録商標または商標です。●本文中に記載されている事項の一部または全部を複製、改変、転載することは、いかなる理由、形態を問わず禁じます。●本文中に記載されている事項は予告なく変更することがあります。

※掲載しているサービス内容は、予告なく変更となる可能性があります。※本カタログに掲載している画面はすべて開発中のものです。※各機能のご紹介は、Windows端末の管理を基本として掲載しております。

SI-24000-11 / 24-03-08

— 営業支援 名刺管理サービス —
SKYPCE
スカイピース
Ver.3



Skyが考える名刺の未来
(特に経営者の皆さまへ)

業務で得た名刺情報は 会社の重要資産です

個人で契約するフリーの名刺管理サービスなどで名刺を管理することは、顧客や取引先などの重要データを漏洩リスクにさらしてしまうことになります。また、フリーソフトウェアによっては利用者が自覚することなく、名刺の個人情報が売買されている実情もあります。

組織として名刺管理サービスを用意し、個人ではなく組織全体で活用していくことが名刺管理のあるべき姿だと、Skyは考えます。

営業支援 名刺管理サービス「SKYPCE」は、業務のなかで得た名刺を組織の情報資産として一元管理し、共有することで、営業活動やマーケティングの強化につなげていただけるサービスです。

使いやすく、安全。
それが名刺管理の新しいスタンダード。

「SKYPCE」は、弊社がこれまでの商品開発で培った「使いやすさ」と自社開発商品との連携による「セキュリティ」で、組織における便利で安全な顧客情報管理の実現を支援します。



Ver. 1

SKYPCE リリース
2022 1/26

- 役職変更通知
- Androidに対応
- 複合機の対応機種拡大

Ver. 2

- メール配信機能改善
- 部署変更通知
- 複数メーカーのNASに対応
- Androidの対応機種拡大
- クラウド環境対応 (シングルテナント)

- 営業支援対応 (活動管理、組織図ツリー)
- スマホからのメモ登録に対応
- セキュリティ / 保守対応強化
- クラウド環境対応 (マルチテナント)

Ver. 3

- 他社サービスとの連携用API
- オンライン名刺交換
- ニュースメディア連携
- 一斉メール配信
- スマホ着信時の名刺情報表示
- 企業データベース連携

- 名刺を選んでメール配信
- メール署名取り込み
- 他社サービスとの連携拡張
- ユーザーアカウント管理
- IPアドレスでの接続制限

Ver.3 新機能のご紹介

最新バージョンでは、メールを活用した営業活動がより効率的に行える各種機能を搭載。名刺情報の活用を促進する他社サービスとの連携機能や、利用ユーザーの登録・管理がしやすい専用画面なども用意し、さらに使いやすいサービスへと進化しました。

名刺を選ぶだけで、顧客にお礼メールを素早く送信

商談や打ち合わせにおいて名刺交換した顧客に対して、早めにメールでお礼をしておきたい場合などに、名刺一覧の画面上で、宛先の名刺を素早く選んでメールの文面を編集し、少ない手順で送信できます。

商談や名刺交換のお礼など、事前に登録したテンプレートも利用できる

- 1 メールを送りたい相手の名刺を選択※1
- 2 文面を編集してすぐにメール送信

少ない手順で簡単にメールが送信できる

※1 宛先の名刺は、最大500件分まで同時に選択できます。

一斉メールの登録・配信が目的別メニューでより簡単に

顧客へのご案内などのメールを、組織全体で効率的に配信できる「一斉メール配信」機能がさらに使いやすく進化。「お知らせ」「イベント案内」などの目的を最初にご選ぶことで、メール配信のための各種設定や文書テンプレートの選択が自動で行われ、登録・配信までの作業がよりスムーズに完結できます。

■「一斉メール配信」機能については、P.12をご覧ください。

アイコン表示で目的が選びやすい

目的を選べば必要な設定やテンプレートを自動で登録

メールの署名を名刺情報として登録可能に

顧客や取引先のメールの署名を、そのままコピーして登録することで、SKYPCEに名刺情報として取り込むことができます※2。顧客とはメールでの問い合わせや資料請求でのやりとりのみで、名刺をまだ交換できていない場合の情報共有などにご活用いただけます。

署名の画像や情報をほかの名刺と同様に表示

署名のテキストをコピーして登録すると...

※2 署名データは、弊社にて名刺データに加工した上で登録されます。なお、署名の名刺データ化は、通常の名刺データ化と同じく課金対象となります。

kintoneとの連携で、 業務アプリでの名刺情報の活用が可能に

業務アプリの作成が可能なクラウドサービス「kintone」と連携し、SKYPCEで登録した名刺データをkintoneでのアプリ作成に活用できます。最新の名刺情報・会社情報を業務アプリに取り込み、日々のアプリ運用にお役立ていただけます。



利用ユーザーを管理しやすい 専用画面を新たに用意

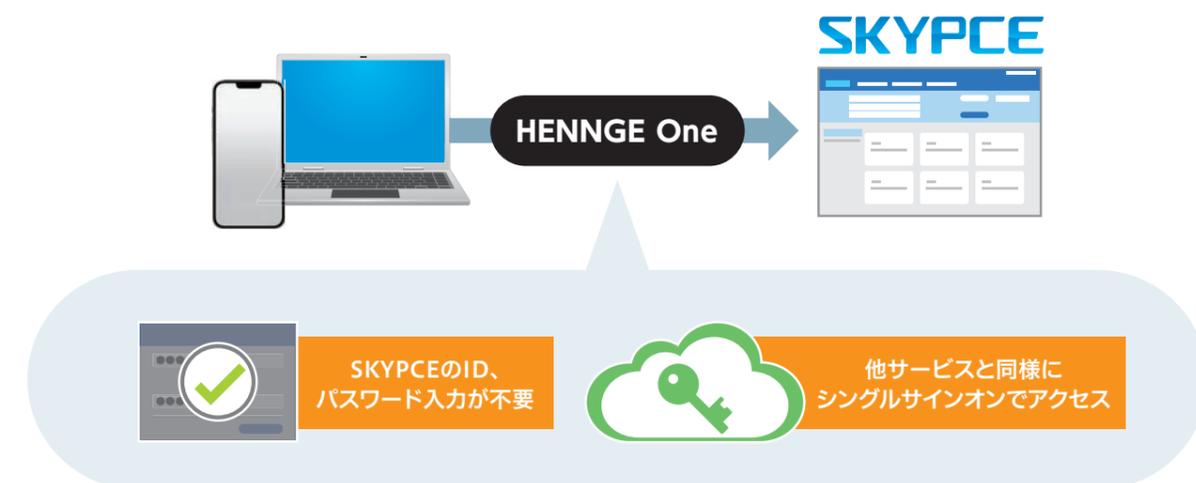
SKYPCEの管理者が利用できるユーザー管理画面を搭載。ユーザーや所属部署の登録・変更などがまとめて行えるほか、ユーザーごとの権限やログインパスワード、スマートフォンでの利用設定なども併せて管理でき、日々の運用がよりスムーズに行えます。

設定できる項目

- ユーザー / 部署の作成・編集・削除
- ユーザー権限
- ログインパスワード
- 「SKYPCE」アプリ使用許可
- スマートフォン着信時の名刺情報表示 など

HENNGE Oneと連携、 SKYPCEへのログインをよりスムーズに

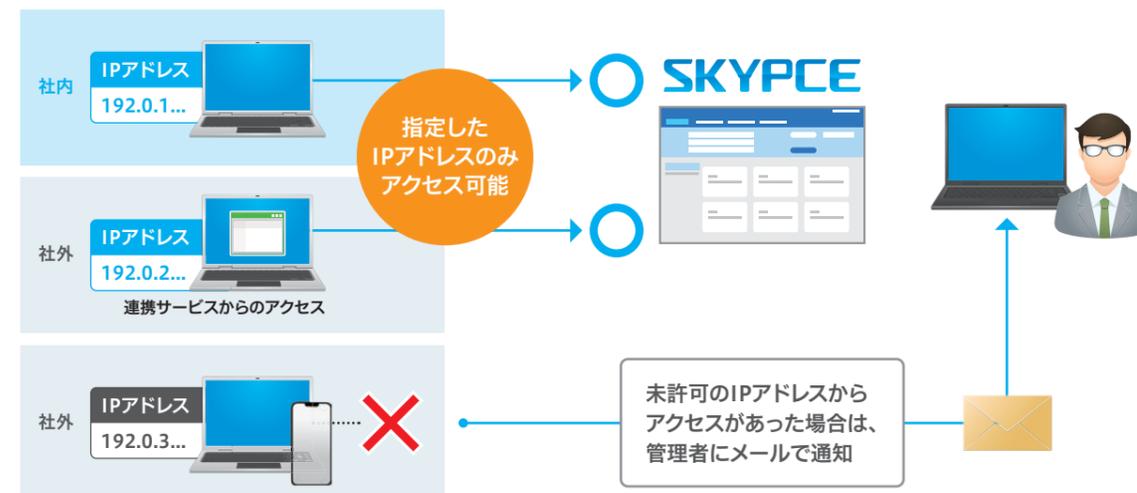
クラウドセキュリティサービス「HENNGE One」によるユーザー認証に対応^{※1}。他サービスと同様に、SKYPCEもシングルサインオンでアクセス可能になりました。日々何度も利用する名刺管理サービスの利便性と安全性の向上をサポートします。



※1 ユーザー認証には、OpenID Connectを利用しています。

IPアドレスによる接続制限で SKYPCEへのアクセスがより安全に

SKYPCEユーザーが利用する名刺管理画面にアクセスできるPCやスマートフォンを、IPアドレスを指定することで限定できます^{※2}。例えば、社内ネットワーク接続時は利用を許可し、社外ではアクセスできないようにするなど、組織の利用方法に応じたセキュアな運用が可能です。



※2 アクセス制限の対象は名刺管理画面です。制限時もスマートフォンでの名刺の撮影・登録は可能です。

[SKYPCE]の名刺情報で営業支援!!

「組織」での積極活用で 営業活動の活性化をサポート

名刺の管理を「個人」から「組織へ」。
SKYPCEで名刺情報を集約すれば、営業活動をより効果的に行えます。

✓ お客様の部署・役職変更をメールで通知

異動・昇進などお客様の部署や役職が変わり、ほかの従業員が新たに名刺を登録した際に、名刺所有者全員にメールで通知。お客様へのお祝いのご連絡など、素早いアプローチにつなげられます。



顧客情報の共有で ビジネスチャンスを視覚化

自分自身が名刺交換をしたのが数年前だったとしても、組織内でほかの従業員が最新の名刺を取得していれば、データは更新され、名刺情報は常に最新の状態で管理できます。最新の名刺情報を確認することで、部下の営業活動の状況把握に役立てたり、経営方針を判断する上での材料として活用することができます。

✓ 部下の営業活動の状況把握に

例えば営業部門のマネージャーが、部内で登録された名刺情報を確認することで、「新規顧客のキーパーソンにアプローチできているか」といった日々の営業状況の把握に活用いただけます。

✓ 経営判断のための材料として

取引先企業ごとの名刺情報を包括的に見ること、取引額の大きい企業とのつながりや新規取引に向けた他部署への営業状況などを確認。企業ごとの名刺の枚数などもすぐに確認できるため、顧客との接触頻度、パイプの太さを把握し、今後の営業方針などの検討に生かすこともできます。

取引先企業ごとに名刺を絞り込み



顧客との接触頻度を確認
今後の営業方針の検討に

顧客の新規開拓は
進んでいるか?

✓ お客様との接点を持つ従業員がすぐ見つかる

名刺情報をデータベースで検索することで、自分自身は面識がないお客様でも組織内でコネクションがあるほかの従業員が見つかり、お互いに営業戦略を検討するきっかけにもなります。また、SFA(営業支援システム)や営業日報には記載しないようなお客様の経歴や社内での人脈などに関する情報をメモに入力して、組織内で広く情報共有することが可能です。

✓ メモをまとめて表示し、総合的な状況把握に活用

複数の従業員が同じ顧客の名刺情報を登録している場合に、それぞれが入力したメモを一覧でまとめて表示できます。

営業活動を記録・共有し、組織のビジネスを活性化

日々の営業活動の状況を「活動記録」としてSKYPCEに都度登録し、組織全体で共有。集約された活動記録から必要な情報を絞り込んで確認することで、営業活動の振り返りから今後の営業方針の検討まで、さまざまな場面で活用いただけます。

検索結果：77件

すべての活動 (77)

- 株式会社秋空サービス (17)
- 青空エンタープライズ株式会社 (15)
- 株式会社冬空舎 (14)
- 株式会社SORANATSU (10)
- A株式会社 (8)
- B株式会社 (7)
- C株式会社 (2)
- D株式会社 (2)
- E株式会社 (1)
- F株式会社 (1)

タグ設定で、企業・商品が絞り込みやすい

登録済みの名刺データと連動し、顧客情報は常に最新に

営業活動の状況を組織全体で集約・共有

150万件を超える企業データベースで組織の営業戦略をサポート

東京商工リサーチが提供する企業データベースと連携し、約150万件以上の信頼性の高い企業情報をSKYPCE上で検索・閲覧できます※1。名刺の所有の有無にかかわらず、インターネット検索や公開情報だけでは入手困難な情報が取得でき、今後アプローチしたい企業の情報収集などにお役立ていただけます。

■ 閲覧可能な企業情報※2

項目	閲覧	ダウンロード	項目	閲覧	ダウンロード
会社名	○	○	創業年月	○	—
郵便番号/住所	○	○	上場区分	○	—
業種	○	○	法人格	○	—
業種コード	○	○	代表者	○	—
従業員数	○	○	電話番号	○	○
資本金	○	○	URL	○	—
決算年月	○	○	法人番号	○	○
売上高	○	○	TSR企業コード	○	○
設立年月	○	—	営業種目	○	—

名刺登録済みの企業情報はダウンロード可能です (上記のようにダウンロードできない項目があります)

※1 企業データベースの提供元の規定により、提供を許可されない企業がございます。該当するお客様に対しては、同機能の提供を控えさせていただきます。 ※2 従業員数、資本金、売上高はレンジで表示されます。

株式会社秋空サービス

企業所在地: 〒108-0075 東京都港区港南2-18-1 JR品川イーストビル9F

業種名称: 建設業>設備工事業>機械器具設置工事業>機械器具設置工事業

業種コード: 0841

従業員数レンジ: 100人以上200人未満

資本金レンジ: 1億円以上3億円未満

当期決算年月: 2023/03

売上高レンジ: 30億円以上50億円未満

名刺未登録の企業の情報も素早く検索

記載の企業情報は、すべて架空のもです。

✓ 詳細検索で営業ターゲットの絞り込みに活用

「従業員数100~299人の建設業」といったターゲットごとに情報を絞り込み、アプローチする企業の選定などに活用いただけます。

顧客に関する最新的话题をニュース一覧で素早く把握

名刺登録されている顧客企業の最新ニュースを自動で一覧表示し、いつでも閲覧できます。営業で訪問する企業の話題を事前にピンポイントで確認したり、日頃から担当顧客の最新情報を効率的にチェックするのに役立ちます。

A社に訪問、その前に…

最新ニュースをまとめて確認、訪問時の話題に

※3 マイナビニュースが提供するニュース記事が表示されます。

株式会社秋空サービス

秋空サービスとSORANATSUが協定を結び、自治体のDXを推進

秋空サービスが国内の研究開発体制を強化

秋空サービス、新社長が就任

クリックすると、ニュースサイト※3が提供する各記事をWebサイトで表示

イベント告知などのメール配信、 発送作業などに名刺情報を活用

名刺情報をさまざまな営業アプローチの起点に活用いただけます。名刺情報にタグつけてグループ分けすることで、リストを作成してメール配信などに役立てることができます。

名刺情報のタグづけで メールの一斉配信をスムーズに

イベント参加者の名刺情報にタグづけをして、新商品リリースや新たなイベントの告知メールを一斉送信したり、定期的なメールマガジンを配信するなど、プッシュ営業に活用できます。タグづけされた名刺情報でも、管理者が許可していないメールアドレスには送信できないように設定でき、セキュリティに配慮した運用が可能です。



タグで名刺情報を
グループ分けしておくこと...

複数の名刺に対するタグの一括追加・削除も可能です。

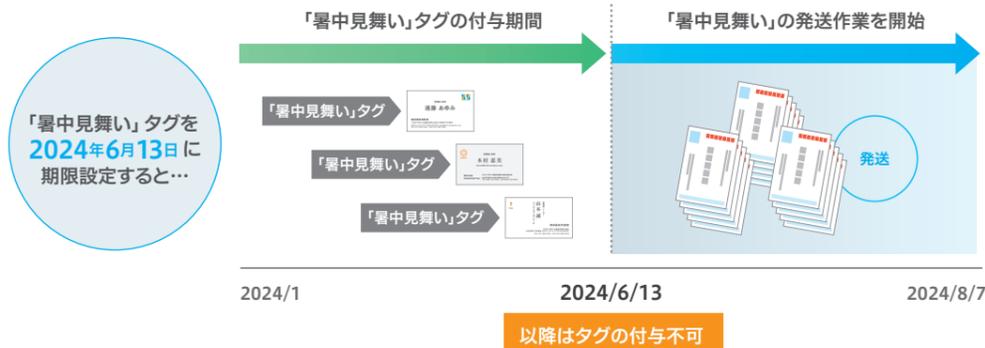


年賀状などの送付時に 宛名リストとして活用できる

年賀状や暑中見舞いなどを送りたい顧客・取引先の名刺情報にタグつけておき、送付準備の際にデータを抽出して宛名リストとして活用することで、作業が効率的に行えます。

名刺タグの期限設定で、 発送作業などへの活用がより便利に

タグごとに期限を設定し、それ以降の名刺へのタグづけができないようにすることで、お礼メールの送信や年賀状・郵送物などの発送作業の開始時に、対応件数の変動を防ぎ、作業を正確に進めることができます。



※1 HTML形式のメールを配信した場合に、開封確認が可能です。加えてオンプレミス版の場合は、メールサービスとして「Amazon SES」のご利用が必要です。また「開封率」は、受信者が利用しているメールサービスプロバイダやプライバシーの設定内容などの条件により、不正確な結果が表示される場合があります。

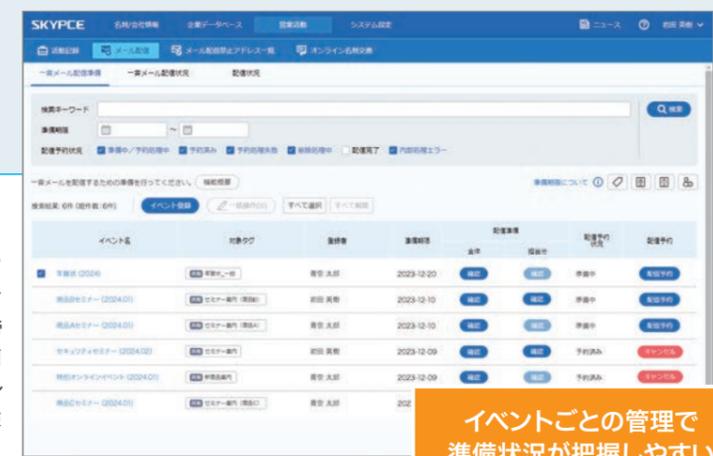
顧客へのご案内メールを組織全体でより効率的に配信

SKYPCEに登録された名刺情報を活用して、顧客へのご案内などをメールで一斉送信できる「一斉メール配信」機能を搭載。メール配信担当者がメールの文面、送信先を管理しやすい専用画面や、各営業担当者が配信対象の顧客ごとにあいさつ文をカスタマイズしやすい仕組みを用意しました。また、文面はメール配信担当者がHTML形式で柔軟に編集できます。



配信対象やメールの文面、 営業担当者への依頼まで一括管理

メール配信担当者が、名刺情報のタグを基に配信対象を抽出し、文面などのテンプレートを準備。締め切りを設定して営業担当者に確認を依頼し、画面上で進捗を管理できます。配信完了後は、メールごとの開封率を確認し、効果測定や今後の施策検討に活用できます*1。



文面のカスタマイズで 顧客に響くメールを準備

メール配信担当者が、イベントごとに本文・画像を指定したテンプレートを編集できます。メールの確認依頼を受けた各営業担当者は文面を確認し、顧客それぞれに合わせてあいさつ文を挿入。より相手に気持ちが伝わりやすいメールを作成できます。

お知らせ

株式会社SORANATSU
営業部 木村 恵美 様

営業担当者が顧客ごとに
あいさつ文を挿入できる

特別 オンラインイベント開催!

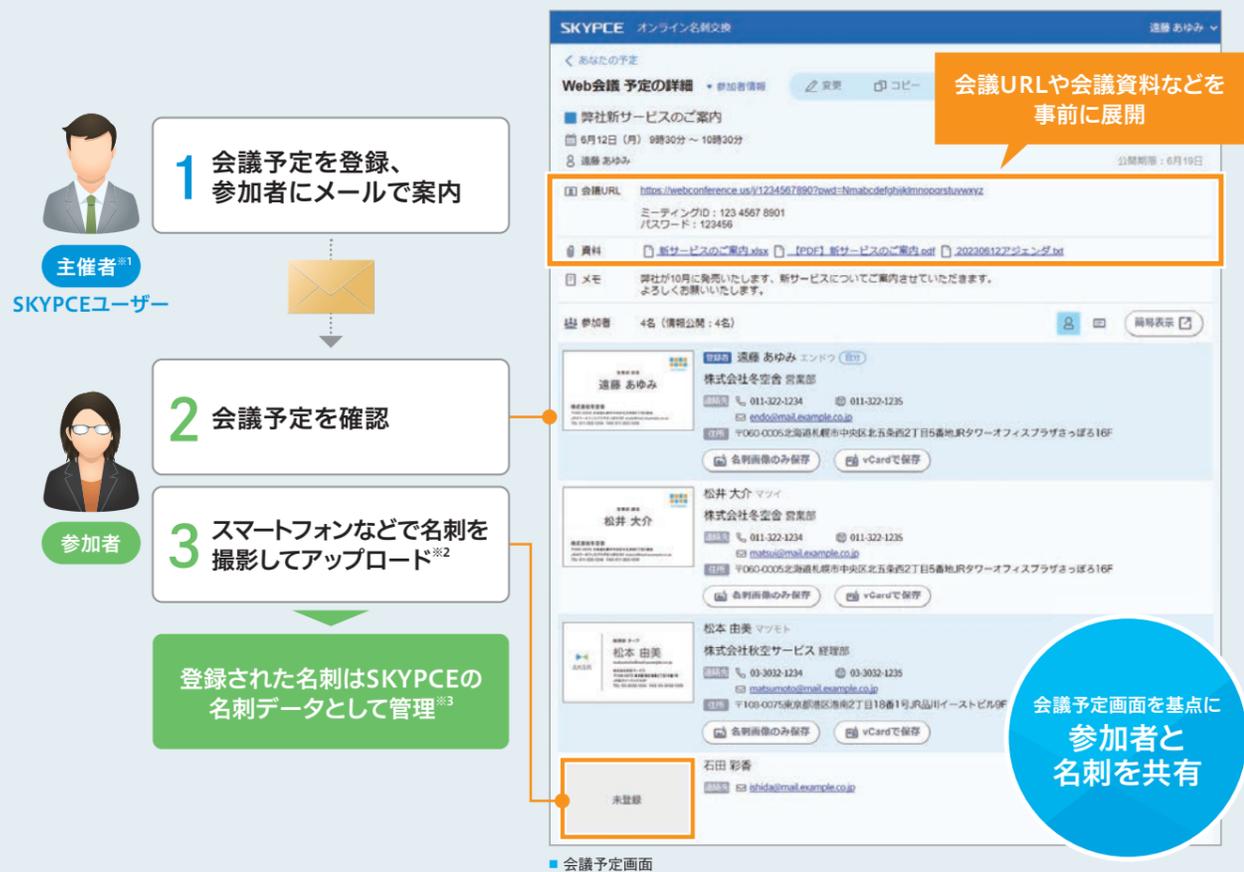
先日は弊社商品の展示会にお越しいただき、誠にありがとうございました。当日いただいた貴重なご意見は、今後の商品開発に生かしてまいります。

このたび、弊社主催の特別オンラインイベントを開催する運びとなりました。さまざまな企画をご用意しておりますのでぜひご参加ください!

メール配信担当者が本文・画像・リンクなどを挿入してテンプレートを作成

オンライン会議をきっかけに顧客との名刺交換を推進

新しいビジネススタイルとして定着したオンライン会議を通じて、顧客との名刺交換を積極的に実施できる「オンライン名刺交換」機能を用意。会議の開催情報を参加者に展開し、予定画面上での名刺登録を促すことで、営業活動のさらなる活性化を支援します。



オンライン会議中も名刺情報を確認しやすい

会議参加中は、参加者の名刺情報をWeb会議画面とともに一覧表示し、都度確認することができます。



※1 主催者は、SKYPCEに登録されているユーザーである必要があります。参加者は、登録されている必要はありません。 ※2 撮影にはスマートフォンの標準カメラアプリや、PCなどに搭載されているカメラ機能をご利用いただけます。また、vCard形式でのデータアップロードも可能です。 ※3 参加者がアップロードした名刺は、弊社にてデータ化されます。データ化にかかる費用は、名刺を受け取った会議主催者および同じ組織に属する参加者のSKYPCEユーザーの人数分が課金され、主催者の組織に請求されます(名刺データ化パックの一部として取り扱うことが可能です)。

正確な名刺情報を他社のさまざまなサービスでも活用

SKYPCEの名刺データを他社のSFAやCRM^{※4}、グループウェア、データ連携ツールで取得し、活用できる連携用APIを搭載。SKYPCEでデータ化された正確な名刺情報を、すでにご利用中のサービスでも効果的に活用いただけます。



Salesforceと連携、最新の名刺情報の登録が効率的に^{※5}

顧客管理システム「Salesforce」と連携し、SKYPCEで登録した最新の名刺データを自動的にSalesforceへ転送し、顧客情報に反映^{※6}。Salesforceで手動入力しなくても、精度の高い名刺情報を効率的に登録することができます。



※4 SFA(営業支援システム)/ CRM(顧客管理システム) ※5 対応するSalesforceの製品およびエディションは、Sales CloudのEnterprise EditionおよびUnlimited Editionです。 ※6 Salesforceの「取引先責任者」情報、「リード」情報にSKYPCEの名刺情報をひもつけて表示します。

組織図ツリーで、顧客企業の部署・人を見える化

SKYPCEに集約された名刺情報を基に、名刺交換した相手の企業・団体の組織図ツリーを自動生成できます。会社での相手の立場や、会社の規模感などを視覚的に把握でき、次にアプローチすべき部署やキーパーソンなどの検討にも役立ちます。



検索した人物以外で、名刺交換したことがある顧客も表示。次にアプローチする営業対象の検討に

名刺データから組織図を自動生成

SKYPCEでは、名刺管理機能で蓄積した名刺データに含まれる企業・部署・役職名などを基に、階層化した組織図ツリーを機械的に生成、表示します。あくまでその会社の規模や従業員情報を視覚的に把握するための機能としてご利用ください。

相手の立場、組織規模を視覚的に把握

スマートフォンに連絡先が未登録でも着信時に顧客の名刺情報を表示

名刺登録されている顧客から着信があった場合に、着信画面や着信履歴に名刺情報を表示^{※1※2}。スマートフォンの電話帳登録をする手間なく、顧客からの着信を正確に把握することができます。



不要なデータが端末に残らず安全

着信表示設定を無効にすると、「SKYPCE」アプリで保存していた名刺情報も自動で削除されるため、端末内にデータが残りません。

※1 本機能を設定いただく際に、ご利用のiPhone / Android端末の通話履歴へのアクセスや発信などの権限をSKYPCEに許可する必要があります。また着信履歴については、iPhoneをご利用の場合に名刺情報が表示されます。※2 電話帳登録済みの番号から着信があった場合、iPhoneでは電話帳の登録情報が優先表示されます。Android端末では、名刺情報と電話帳の登録情報の両方が表示されます。

Microsoft Entra IDとの連携で、SKYPCEへのログインがシームレスに^{※3}

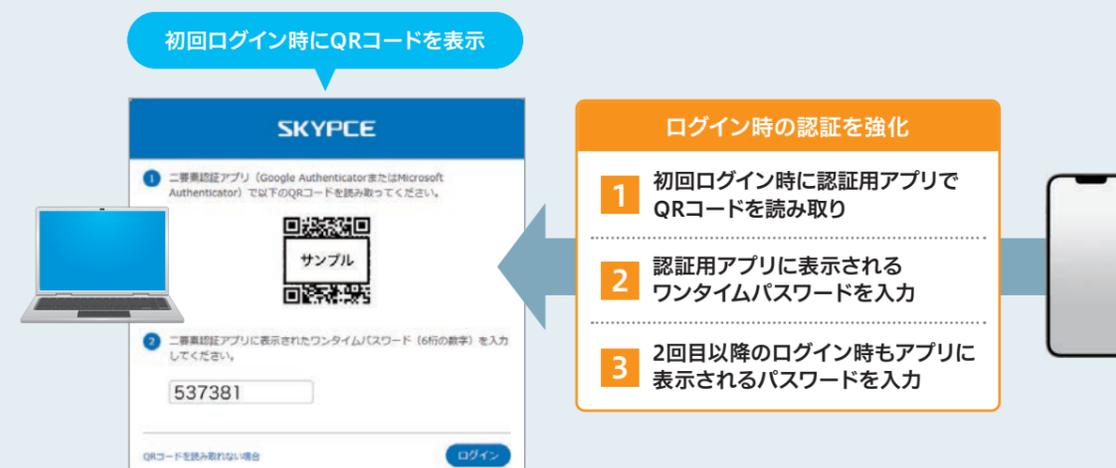
アカウント管理サービス「Microsoft Entra ID」で管理するアカウントで、SKYPCEへのログインが可能に。利用者はあらかじめSKYPCEのユーザーIDを入力しなくても、シームレスに素早く管理画面にアクセスできます^{※4}。



※3 「Microsoft Entra ID連携」と「二要素認証」は併用できません。※4 ユーザー認証には、OpenID Connectを利用しています。

よりセキュアな名刺管理を二要素認証で実現

SKYPCEへのログイン時にアカウントとパスワードに加えて、ワンタイムパスワードによる認証が可能に。初回ログイン時にスマートフォンでQRコードを読み取り^{※5}、発行されたパスワードで認証。2回目以降もログイン時にスマートフォンに表示されるワンタイムパスワードを入力することで^{※6}、セキュリティを強化できます。



※5 認証用アプリとしてGoogle AuthenticatorまたはMicrosoft Authenticatorをご利用いただけます。また、QRコードの読み取り以外に、シークレットキーによる初回認証を行うことも可能です。※6 PCからログインする際の認証方法です。スマートフォンの「SKYPCE」アプリで「名刺管理」にログインする際は、パスワードを使用します。

特長

1 使いやすい名刺管理画面で顧客情報の共有をスムーズに

豊富な条件設定で名刺を素早く検索

会社名や名前、名刺交換日など、詳しい条件を指定したスピーディな検索が可能です。お客様との商談やWeb会議中でも素早く情報を確認できます。名刺情報へのタグ追加や、情報の一括ダウンロードも簡単に行えます。

完全一致、部分一致などの検索で、探したい名刺がすぐに見つかる



お客様を訪問する前に…

スマートフォンで素早く顧客情報を確認

外出先やテレワーク中にお客様の電話番号や役職などを確認したいときは、スマートフォンで名刺情報を素早くチェック。名刺ファイルが手元になくても顧客情報が確認でき、名刺の紛失リスクもありません。



住所情報をクリックすれば、すぐに地図アプリが起動。訪問先の最終確認などに



地図データ©2023 Google

名刺の電話番号から、直接電話をかけることも

顧客・取引先企業の所在エリアが地図でわかる

名刺の住所情報を基に、所在エリアを視覚的に表示できます。エリアごとの色分け表示も可能です。

公開範囲を限定して名刺の取り扱いを安全に

特定の部署が関わる秘匿度の高いプロジェクトの関係者など、特に慎重な取り扱いが必要な名刺情報について、ほかの部署のユーザーから閲覧・操作ができないように公開範囲を限定することができます。また、名刺情報のダウンロード権限などを設定することもできます。

用途に合わせてリスト表示に切り替えも

一覧性に優れたリスト表示に切り替えることで、より多くの情報を一度にご確認いただけます。



カーソルを合わせると名刺を拡大して表示！

顔写真を任意で登録すればすぐに見つかる、思い出せる※1

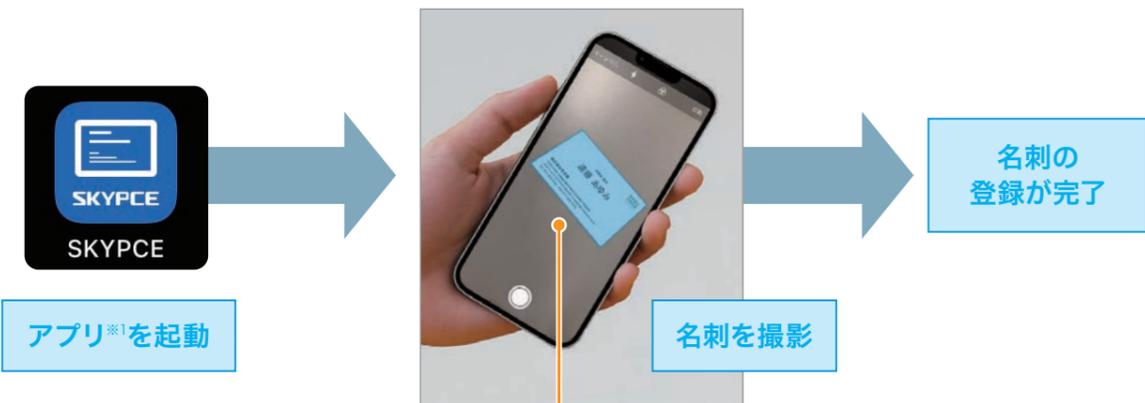
名刺に顔写真がない場合でも、写真を任意で登録しておくことで、名刺交換した相手の顔や、当時のシーンまで思い起こすことができます。

※1 顔写真はお客様にて、名刺登録とは別にご登録いただく必要があります。

特長 2 手軽でスマートな名刺登録で 効率的な営業活動をサポート

外出先で お客様をご訪問後に…
スマートフォンですぐに撮影・登録できる

「SKYPCE」アプリ※1を使って、スマートフォンで撮影した名刺をデータベースにかんたん登録。お客様をご訪問した後に素早く名刺を撮影・登録しておけば、名刺交換日を忘れてしまったり、登録する名刺がたまることもありません。サテライトオフィスなどで、スキャナーや複合機が用意できない環境でも活躍します。



傾きなどを自動補正し、きれいにスキャンできる

名刺を認識して自動撮影

画面に名刺を映すだけで、細かな調整をせずに撮影できます

複数枚を連続撮影し、まとめて登録が可能

iPhone / iPad / Android端末に対応※2

名刺情報の登録・閲覧は、iPhoneやiPad、Android端末など豊富なデバイスでご利用いただけます。

iPhone / iPad Android

オフィスで 名刺が多い場合でも…
スキャナー、複合機でまとめて登録できる

イベントで大量にお客様と名刺を交換した場合などに、オフィスに戻って名刺をまとめてスキャナーで登録。利用頻度がそれほど高くない拠点では、専用のスキャナーではなく複合機も活用いただけます。

画面上のキーボードで、名刺所有者を素早く指定

オフィスのスキャナー、複合機から名刺をスキャン

スキャナーや複合機※3にセットした名刺を、タブレット端末上の管理画面で操作して取り込みます。複合機は、TWAIN規格、WSD規格に対応した機種、SMB送信に対応した機種がご利用いただけます。

■ 名刺スキャン・登録画面

誤ってスキャンした名刺も 一覧画面で確認しやすい

スキャンした名刺データを画面上一覧で表示。裏表を間違えてスキャンしてしまった名刺などがなく、送信前に確認できます。

スキャン完了後は、端末上のデータを速やかに破棄できるので安全です

名刺の登録が完了

※1 「SKYPCE」アプリは、iOS版はApp Storeから、Android版はGoogle Playからダウンロードしていただけます。弊社特設Webサイト(https://www.skypce.net/app/)経由でのダウンロードを推奨しています。※2 Android版のアプリでは、台形補正技術にMorpho Scannerを採用しています。また、画質調整エフェクト技術アプリケーションにMorpho Filter Engineを採用しています。

※3 対応機種については、弊社までご連絡ください。

特長 3 自社開発商品と連携し、セキュリティをさらに強化

組織内のPCを一括管理して情報セキュリティ対策を図る「SKYSEA Client View」や、仮想環境の利用で重要データの漏洩リスクを低減する「SKYDIV Desktop Client」と組み合わせてお使いいただくことで、名刺管理のセキュリティをより強化いただけます。



仮想環境での運用で、
名刺をローカル保存させない

名刺管理画面へのアクセスを仮想環境でのみ行えるようにし、ローカル環境への名刺データの保存を禁止。外出時やテレワーク中の不要な名刺情報の取り扱いを防ぎます。



名刺情報の取り扱いを 操作ログで把握

SKYPCEの名刺管理画面へのアクセスを操作ログで記録。SKYPCEからダウンロードした名刺データのその後の取り扱いについても把握でき、USBデバイスへのコピーやメール添付による送信など、不審な取り扱いがないかを確認できます。

名刺管理画面の 画面キャプチャーを禁止

Webブラウザ上で名刺管理画面を表示中は、画面キャプチャーを禁止するように設定できます。また、クリップボードへのコピーや印刷も禁止できます。



画面キャプチャー禁止



印刷禁止



名刺情報の 大量ダウンロードを検知

設定した回数を超える名刺情報のダウンロードが行われた場合にアラートとして検知し、管理者に通知することができます。

名刺管理画面の操作が 一定時間ないと画面をロック

名刺管理画面を表示したままで一定時間操作がない場合に、自動的に画面をロック。第三者の操作や閲覧を防ぎます。

フリーの名刺管理サービスの 利用を検知・禁止

情報漏洩リスクを伴うフリーの名刺管理Webサービスの利用や、ソフトウェアのインストールを検知して管理者に通知したり、利用自体を禁止することができます。



特長 4 お客様の運用に合わせて クラウド / オンプレミスで名刺管理

お客様が名刺をスキャンし、弊社にてデータ化した名刺情報は、お客様の運用に合わせてクラウドまたはオンプレミスのいずれかの環境で管理いただけます。「名刺データはすべてお客様のもの」という考えに基づき、お客様ご自身でデータを保管・管理いただけるようにしています。

■ SKYPCE Cloud Edition(クラウド版)、オンプレミス版それぞれでご利用いただける機能については、P.25をご覧ください。

SKYPCE
Cloud Edition
(クラウド版)

サーバー管理の手間なく、
手軽に名刺管理

お客様ご自身のサーバー運用が難しい場合は、名刺データをクラウド上で保存・管理いただくことで、物理サーバーを準備せずに名刺管理を始めていただけます*1。クラウドサーバーのメンテナンスやトラブル時の復旧も、お客様側で対応いただく必要はありません。また、お客様の高解像度画像を含めた名刺データ等の入力情報は、作業費用等有償にはなりますが、いつでも責任を持って返却させていただきます。

物理サーバーなしで
名刺管理を開始可能

メンテナンスや
トラブル復旧対応も不要



オンプレミス版

事業者任せず、
お客様のお手で安全な運用を

お客様ご自身の運用環境でサーバーを構築し、名刺データを組織のセキュリティポリシーに沿って保管していただけるオンプレミス版もご用意しています。

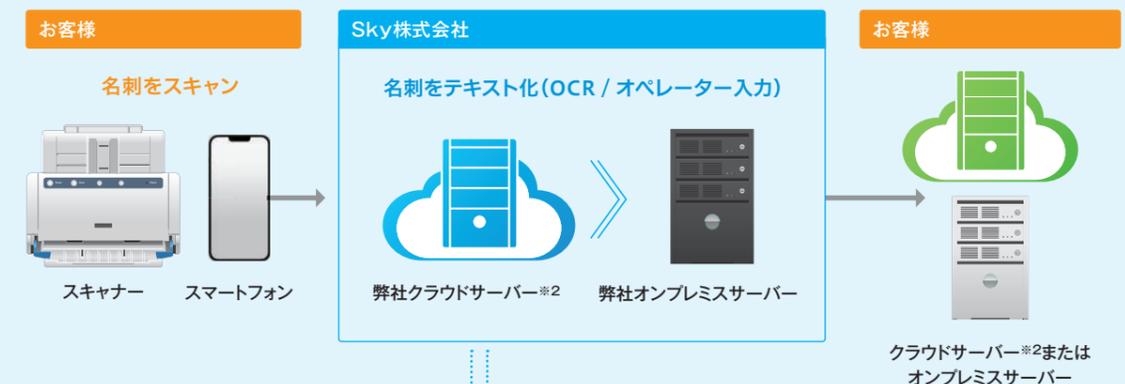


データのバックアップを
お願いいたします

万が一のデータ消失などのトラブルに備え、お客様にて名刺データのバックアップを実施いただきますようお願いいたします。NASなどの記憶装置や、2台以上のサーバーによる冗長構成、プライベートクラウドなどで運用いただくことをお勧めします。

セキュリティを考慮しながら名刺をデータ化、 お客様の大切な顧客情報を守ります

SKYPCEでは、お客様がスキャナーやスマートフォンでスキャンされた名刺データをクラウド経由で弊社サーバーに転送し、弊社にてテキスト化した上でお客様の環境(クラウドまたはオンプレミス)にお戻しします。データのやりとりはすべて暗号化の上で行うなど、セキュリティを考慮した運用で、お客様の大切な名刺情報を守ります。



お客様と名刺情報をやりとりする際は、必ずデータを暗号化。クラウド上ではデータの復号ができないように設計されています。



弊社にてテキスト化が完了した名刺データは、お客様に速やかにお返しします。弊社のクラウドサーバーにはデータが残らないため、セキュリティ面でも安全です。



情報の精度を
担保するための取り組み

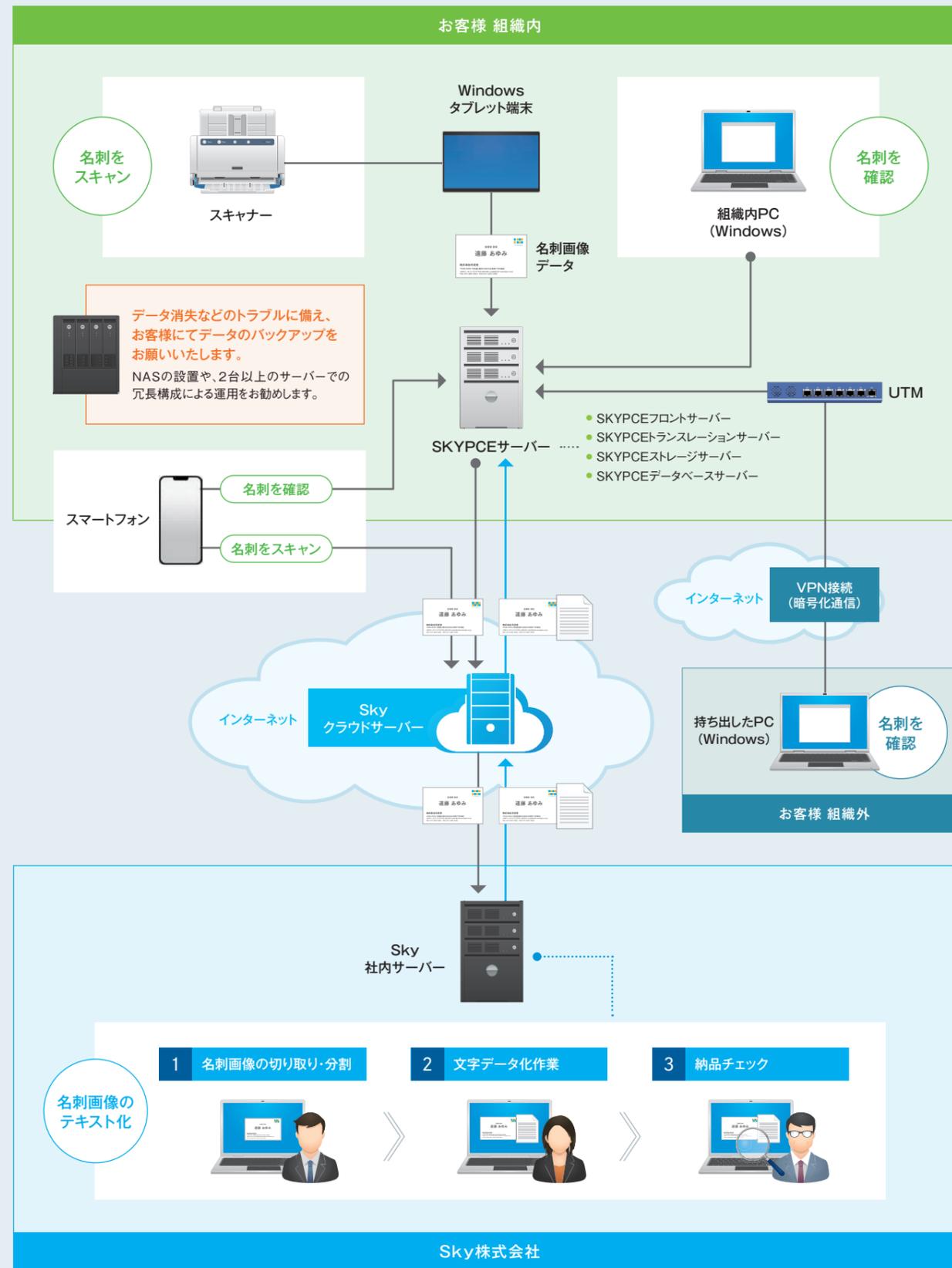
名刺情報を一斉メール配信や暑中見舞いなどの発送作業に活用する場合には、情報に一字でも間違いがあると活用が難しくなります。SKYPCEでは、OCRに加えてオペレーターの確認・修正をととしてデータの正確性を担保しています。これらデータ化作業は、弊社がすべて国内で実施しているため、安心してご利用いただけます。

*1 タブレット端末、スキャナーを最低1台ずつご購入ください。利用期間中は最小契約数(5ユーザーライセンス)以上の契約が必要です。*2 「クラウドサーバー」は、クラウド事業者が保有する物理サーバー内に仮想的な専用サーバーを構築したものです。「オンプレミスサーバー」は、お客様が管理する設備内に設置される物理サーバーを指します。

主な搭載機能		Cloud Edition	オプション	
名刺取り込み	スキャナー・複合機による取り込み	スキャナー・複合機を使って名刺をスキャンし、タブレット端末を操作して取り込むことができます。	○	○
		一度に20〜30枚程度の名刺をまとめてスキャンできます。	○	○
		両面スキャンや、特殊形状の名刺スキャンが可能です。	○	○
		サーバーアップロード前のデータはアップロードの中止、データの削除ができます。	○	○
		サーバーへ自動アップロードする時間を設定できます。	○	○
		名刺登録ユーザーの検索時に、予測検索が行えます。また、よく使うユーザーが候補として表示されます。	○	○
		スキャン時に名刺ごとのタグを設定できます。	○	○
		アップロード前にプレビュー画面で名刺を確認したり、スキャン後に速やかにデータを破棄できます。	○	○
		スキャン（アップロード）履歴を確認できます。	○	○
		スマートフォンによる取り込み	スマートフォンで撮影した名刺画像をアップロードして取り込むことができます。	○
オンライン名刺交換	Web会議の開催予定を参加者に共有し、参加者は会議予定画面で名刺登録が行えます。	○	—	
画像ファイルからの取り込み	画像ファイルを名刺データとして登録できます。	○	○	
メール署名からの取り込み	メール署名のテキストを名刺データとして登録できます。	○	○	
名刺管理	名刺検索・閲覧	PCやスマートフォン上で名刺情報を検索し、確認できます。	○	○
		複数条件を組み合わせた絞り込み検索が可能です。	○	○
		名刺情報ごとに新しい名刺、古い名刺を並べて表示できます。	○	○
		顔写真を別途登録し、名刺とともに表示できます。	○	○
		組織図ツリーを自動生成して表示できます。	○	○
		名刺の住所情報を基に、エリア情報や地図（Google Maps）を表示できます。	○	○
	名刺情報編集	名刺のメールアドレスから送信メールを起動できます（社名・役職などを本文に自動入力）。	○	○
		手入力による名刺情報の登録・編集が行えます。	○	○
		複数の名刺の所有者を一括で別のユーザーに変更できます。	○	○
		名刺情報にメモを入力し、情報共有できます。	○	○
名刺管理設定	複数の名刺に対するタグの一括追加・変更が行えます。	○	○	
	利用ユーザーの情報を一括でインポートできます。	○	○	
営業活動支援	活動記録	営業活動の記録を登録し、ユーザーごとや企業・案件ごとに活動記録を確認できます。	○	○
	名刺を選んでメール配信	名刺一覧の画面上で宛先の名刺を選び、素早くメールを送信できます。	○	○
	一斉メール配信	名刺情報を利用して顧客へのご案内メールを一括送信できます。	○	○
		メール配信担当者がメール文面のテンプレートを準備し、締め切りを設定して各営業担当者に内容の確認・編集を依頼できます。	○	○
		各営業担当者が、顧客それぞれに合わせたあいさつ文をメール文面に挿入できます。	○	○
		名刺交換した担当者（名刺登録者）を差出人としてOne to Oneメールを送信できます。	○	○
	スマートフォン着信表示	電話帳未登録の番号から着信があった場合でも、着信画面や履歴に名刺情報を表示できます。	○	○
	ニュースメディア連携	名刺登録された顧客企業のニュース情報を一覧で確認できます。	○	○
	API連携	名刺データを他社のSFAやCRM、グループウェア、データ連携ツールなどに転送し、活用できます。	○	○
	企業データベース連携	東京商工リサーチが提供する約150万件以上の企業情報を、SKYPCE上で検索・閲覧できます。	○	—
セキュリティ	情報セキュリティ対策連携（SKYSEA Client View）	名刺管理画面の表示中は、画面キャプチャーを禁止できます。	○	○
		名刺情報のダウンロードを検知して、管理者に通知できます。	○	○
	IPアドレスでの接続制限	SKYPCEの名刺管理画面へのアクセスが可能なIPアドレスを指定し、利用を制限できます。	○	—
	二要素認証	SKYPCEへのログイン時にワンタイムパスワードによる認証を追加し、セキュリティを強化できます*1。	○	○
	OpenID Connect連携	他社の認証製品と連携し、SKYPCEのID・パスワード入力なしでシームレスに素早くログインできます。	○	—

*1 PCからログインする際の認証方法です。スマートフォンの「SKYPCE」アプリで「名刺管理」にログインする際は、パスコードを使用します。

システム構成例



動作環境については、Webサイトをご確認ください。 <https://www.skypce.net/operation/>

Column

名刺管理サービスを安全に運用するために

福本 洋一 氏

弁護士・公認システム監査人

99年同志社大学法学部卒業。03年弁護士登録。弁護士法人第一法律事務所・パートナー弁護士。主な取り扱い分野はIT、情報管理、知的財産など。著書「『個人データ』ビジネス利用の極意」(商事法務)、「テレワーク環境における情報管理の留意点」(Business Law Journal 2020年12月号)ほか。



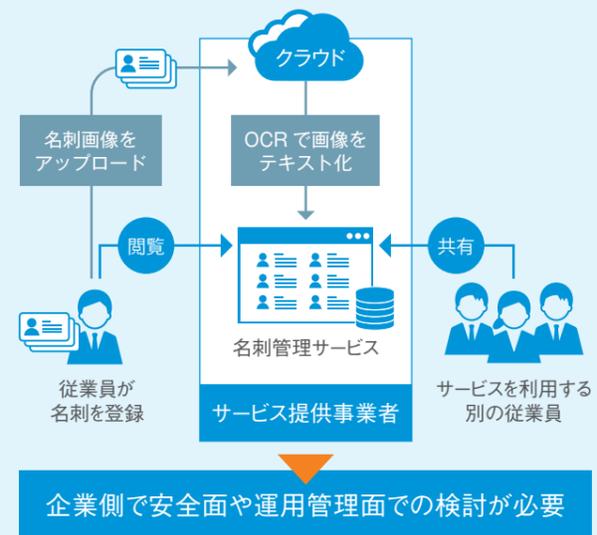
普及が進む名刺管理サービスと利用者が取り組むべきこと

一般的に、従業員が取得してきた名刺情報を自社の顧客管理システム等の情報システムに入力することは、営業職員の業務負荷や事務コストにつながっていることが多いと思われます。近年、このような名刺の登録にかかる負荷を減らしたい企業のニーズに応えるサービスとして普及しているのが、名刺管理サービスです。サービスの利用者がスマートフォンのカメラや専用スキャナーを利用して取得した名刺の画像データは、サービス提供事業者が管理するクラウドサーバーにアップロードされます。サービス提供事業者は、文字認識するOCR技術で画像をテキスト化して入力作業を代行します。

従業員にとっては、手間のかかる名刺の入力作業を代行してもらえ、クラウドサーバー上にデータがあることで時間や場所に拘束されず簡単に顧客情報を確認できるという点で便利なサービスだと思われます。一方、企業にとっては、大量の顧客情報を社外のクラウドサーバー上で管理す

ることになると、通信経路が安全な環境になっているか、サービスへのアクセス認証は適切な方法で運用・管理されているかといった観点からの検証が必要となります。図1

図1 クラウド上にデータを置く名刺管理サービスの仕組み



また、名刺管理サービスとしての付加価値をさらに高めるために、従業員が取得してきた名刺情報をクラウド上で複数の従業員と共有できるサービスも存在します。顧客情報を有効活用するには有効なサービスではあるものの、利用するにあたっては「営業秘密」として保護されるための秘密管理性の要件を充足しているかを検証することが必要となります。具体的には、適切なアクセス制限の観点から、従業員間においてどの範囲で共有を認めるべきかについても検討が求められます。すなわち、営業上の要請や利便性を強調した過度な顧客情報の共有は、それによって顧客情報自体の秘密管理性が否定され、そもそも営業秘密としての保護を受けられなくなるという本末転倒な事態を招く恐れがあります。

さらに、名刺情報は顧客の個人情報としての側面も有しているため、情報の過度な共有・拡散は、個人データの漏洩等の事故を引き起こす恐れを高めるという観点から検討することも必要です。

プラットフォームビジネスと無料の名刺管理サービスとの関連性

名刺管理サービスの中には、無料で名刺情報の入力を代行したり、機械(OCRツール)による誤認識情報を訂正入力するようなサービスも存在しています。無料で手軽に始められることから、従業員が名刺情報を自身で入力する

作業の手間を回避する目的で、会社の許可を得ることなく無断で利用してしまっているような例も多く見られます。

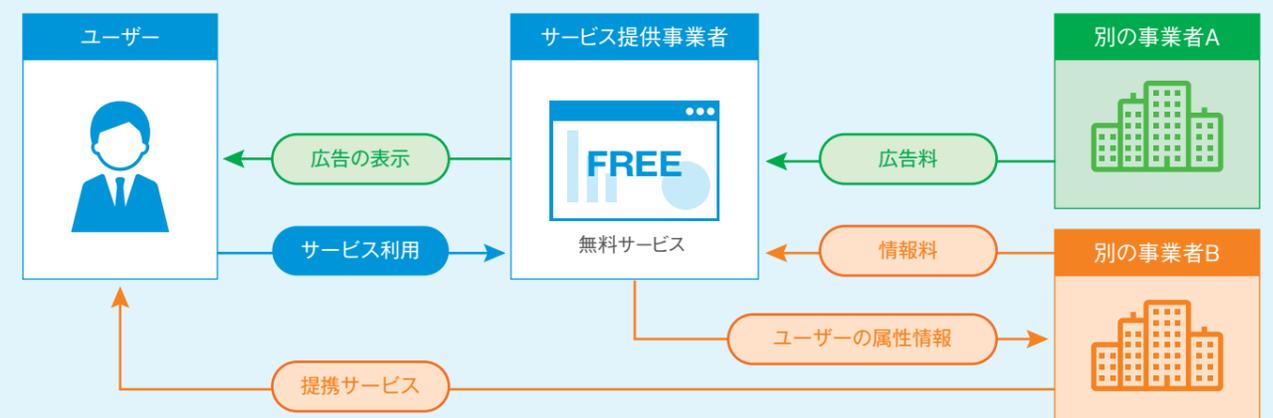
これらのサービスの利用にあたっては、なぜそのような面倒でコストのかかる作業を無料で提供しているのかを考えなければなりません。すなわち、サービス提供事業者にとっては、その手間やコストを負担しても、それ以上のメリットがあるということです。これには、いわゆるプラットフォームビジネスが深く関係してきます。図2

プラットフォームは、一般的に短期間に大量のユーザーを集めるために無料でサービスを提供したり、ポイント等を付与したりします。その上で、そのユーザー層をターゲットとする事業者を集め(ネットワーク効果)、事業者がプラットフォーム(情報システム)を通じてユーザーに向けた有料広告や各種提携サービス等を提供できるようにすることで、ユーザーではなく事業者から収益を得ています。GoogleやFacebook等のサービスを想像するとわかりやすいのではないのでしょうか。

無料の名刺管理サービスを個人で利用するリスク

名刺入力を無料で代行するサービス提供事業者の目的は、名刺情報を登録した特定のユーザーにアドレス帳機能を提供することではなく、入力を代行したユーザーの人的つながり(ネットワーク)の活用にあると思われます。

図2 無料で提供されているサービス：登録した情報が提携している他社に渡されている



登録したユーザーを主体として、ユーザーとつながっている他者に同じプラットフォームへの登録を促してもらうことで、さらにユーザーを拡大するわけです。そして、プラットフォーム内に登録されたユーザーの所属企業や業界等の属性情報を利用して、その情報を基に、広告や転職情報等を配信できる有料サービスを企業向けに提供しています。企業にこの有料サービスを使ってもらうために、ユーザー間でのコミュニケーション機能を提供して、プラットフォームを頻繁に利用するアクティブなユーザー数を増やしていることは、あまり意識されていないかもしれません。

このような名刺管理サービスは、名刺管理のための企業向けのサービスというよりも、名刺という手段を媒介とした、企業の従業員をユーザーとするSNSの1つであるといえます。図3

企業の従業員が個人アカウントを用いて、顧客や取引先の担当者とSNSでつながったり、SNSのメッセージ通信機能で、社外との業務上のコミュニケーション等に利用したりしているのを見かけますが、これを黙認または放置している企業も多いようです。

このような無料の名刺管理サービスを含めて、従業員のSNSの個人アカウントにおける顧客等とのつながりや、人的な関係に基づくコミュニケーションは、企業と従業員の双方において、企業の情報なのか従業員個人の情報なのかについて明確な意識のないまま放置され、自然と拡大し続けています。従業員によるSNSを含めたプラット

図3 無料の名刺管理サービス(SNS)のリスク

- 名刺情報を基に、広告や転職情報を配信できる有料サービスが提供される
- 個人アカウントを利用して顧客や取引先の担当者とやりとりできてしまう
- 退職後も個人アカウントで顧客とのつながりを維持できてしまう

フォームを利用した情報の拡散は、企業にとって重要な問題のはずですが、あまり問題意識をもたれていないように思われます。図4

最近では、ソーシャルメディアポリシーを策定して、業務におけるSNSの利用のあり方を検討する企業も増えてきていますが、業務上の簡易な連絡等に従業員のSNSの個人アカウントを利用する流れを止めることは難しい状況です。退職者のSNSの個人アカウントから、すべての顧客等の個人アカウントを抹消しても、再度つながることは簡単に行えるため、現実的には実効性が乏しく、巨大なSNSの社会インフラ化が進むことで、SNS利用のルール化はますます難しくなっています。

「無料のサービスだから……」と、従業員の独断でなし崩し的にSNSや外部サービスの利用が拡大しているよう

図4 なぜ、サービスの利用は企業として契約すべきなのか



に見受けられますが、情報管理という観点から企業としては適切に管理しなければなりません。「営業秘密」としての顧客情報に対しては、従業員が業務上安易に無料のSNSや外部サービスを利用しないように、従業員のニーズ

を踏まえた適切なSNSや名刺管理サービス等の外部サービスを企業側で選択して提供する必要があります。さらに、そのサービスにおける利用状況やアクセス制限の管理も必要となります。

顧客情報が「営業秘密」となるための要件とは？

実際に顧客情報を巡って裁判等で紛争になるのは、退職した役員や従業員が顧客名簿を持ち出し、独立または競業他社に就職して営業活動に利用するような事例が多いところ。このような事例においては、企業における顧客情報の管理に関し、「秘密管理性」の要件を充足しているかを巡って争われます。ICTが普及した現代においては、従業員が名刺を受領してきた場合に、紙の名刺のまま利用されることはまれで、通常は顧客管理システム等の情報システムを用いて管理されるはず。裁判例等においても、顧客情報の営業秘密性の判断に大きな影

響を及ぼすのは、主に以下の2点になります。

- 顧客情報が一元的に管理されていたか
- 情報システムにおける顧客情報へのアクセス制限が適切になされていたか

逆にいえば、単に就業規則や誓約書で従業員の義務を定めておけば、顧客情報が営業秘密として「当然に保護されるわけではない」ということです。

顧客名簿が競争力や収益の源泉となる企業においては、顧客情報がどのような情報システムに登録され、どの従業員にアクセス権限が付与されているのかについて、定期的に棚卸を行って検証することが重要になってきます。上場企業等であっても、退職した従業員のアクセス権限が数年にわたって抹消されずに放置されているような事例も存在するため、削除を忘れない仕組みの構築が重要です。

SKYSEA Client Viewを活用

フリーの名刺管理サービスの利用を検知、名刺の個人管理の早期発見を支援

従業員がフリーの名刺管理サービスなどを個人で契約・利用することで、名刺情報を漏洩リスクにさらさないために。クライアント運用管理ソフトウェア「SKYSEA Client View」を活用することで、名刺管理Webサービスの利用や、ソフトウェアのインストールを検知して管理者にアラート通知することができます。また、サービスの利用自体を禁止することも可能です。



管理者に通知



管理者



利用を禁止