

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かねます。
- 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



進化し続ける、営業名刺管理

SKYPCE

スカイピース

Ver.4

AWS認定ソフトウェア

「SKYPCE」は、AWS ファンデーションアルテクニカルレビュー (FTR) を通過し、セキュリティ・信頼性・運用上の優秀性において、AWSのベストプラクティスに準拠していることが公式に認定された「AWS認定ソフトウェア」です。



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 大宮支社 横浜支社 静岡支社 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、SKYCEB、SKYSEA、SKYSEA Client View、SKYDIV および SKYDIV Desktop Client は、Sky株式会社の登録商標です。●AWS および AWSのロゴ は、Amazon.com, Inc.またはその関連会社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。●Microsoft Entra は、Microsoft Corporation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。

KO-20000-11 / 25-03-03



営業名刺管理

「SKYPCE(スカイピース)」とは――

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情報を取り扱うことは、退職時の情報の持ち出しや、転職先での営業利用につながる可能性があります。

営業活動で得た名刺情報を営業担当者が個人で管理することは、情報の属人化を招き、ビジネスの広がりを阻害しかねません。

また、データ化された名刺情報が不正確な場合には、顧客管理などに生かせず、営業活動に支障を来す可能性もあります。

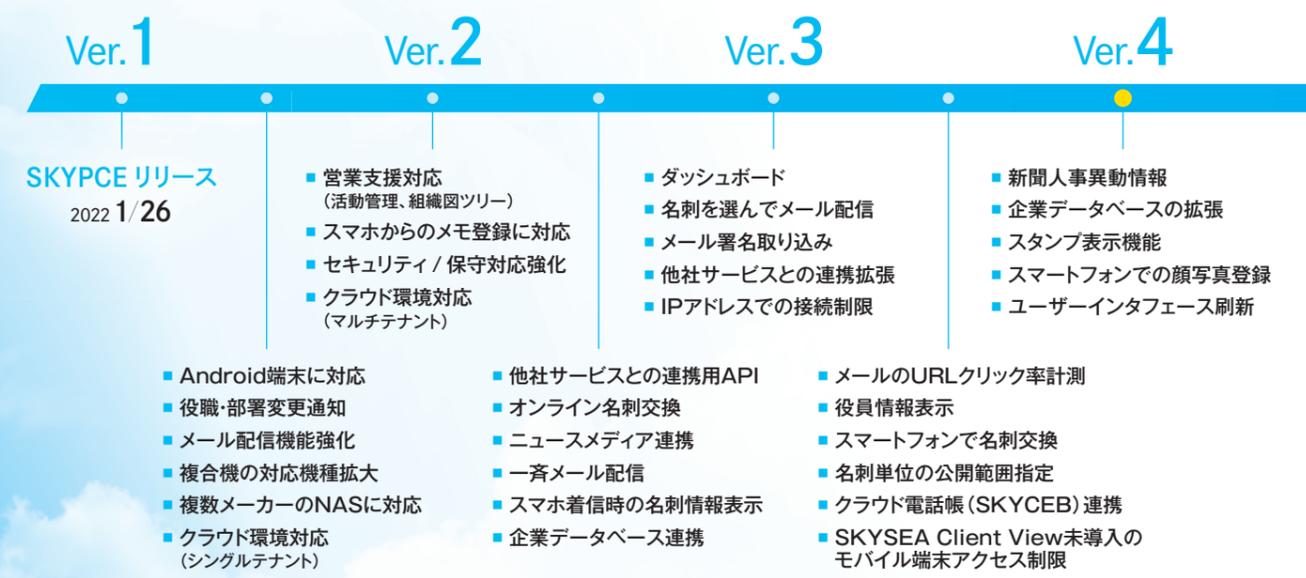
正確で信頼できる顧客情報を、チーム全体で共有できる仕組みがなければ、真の営業DXを実現することはできません。

その条件を満たすサービスを、私たちは「営業名刺管理」と定義します。

名刺管理の新スタンダード、営業名刺管理「SKYPCE」――



「SKYPCE」は、営業名刺管理に不可欠なこれら要素を兼ね備えたサービスで、お客様の名刺管理と日々の営業活動をサポートします。



進化し続けるSKYPCE

Ver.4 新機能のご紹介

最新バージョンでは、より効果的な営業名刺管理が実現できる機能を多数搭載。各社からの提供情報がさらに充実した企業データベースや、名刺情報の整理に役立つスタンプ機能、スマートフォンでの顔写真登録機能などをご用意しています。SKYPCEは今後も、さらに使いやすく進化を続けます。

顧客の人事異動情報を表示し、キーパーソンの状況把握をサポート

オプション

日本経済新聞社が提供する「日経WHO'S WHO人事異動情報」と連携し、名刺登録されている顧客企業の人事情報をSKYPCE上で確認できます。企業から提供された発表資料を基に、新聞紙面では掲載されない次課長級の人事を含む各企業の異動・昇進情報を表示。顧客の状況把握や昇進祝いなどの連絡など、迅速なアプローチにお役立ていただけます。

名刺登録された顧客の異動・昇進を素早く把握



名刺情報・経歴として登録も

人事異動情報を基に名刺情報を新規登録し、顧客の経歴として管理することもできます。

株式会社冬空舎
遠藤 あゆみ

新 執行役員
旧 部長

人事異動情報

年月	会社名・役職
2025年1月	株式会社冬空舎 遠藤 あゆみ 執行役員
2023年5月	株式会社冬空舎 遠藤 あゆみ 部長

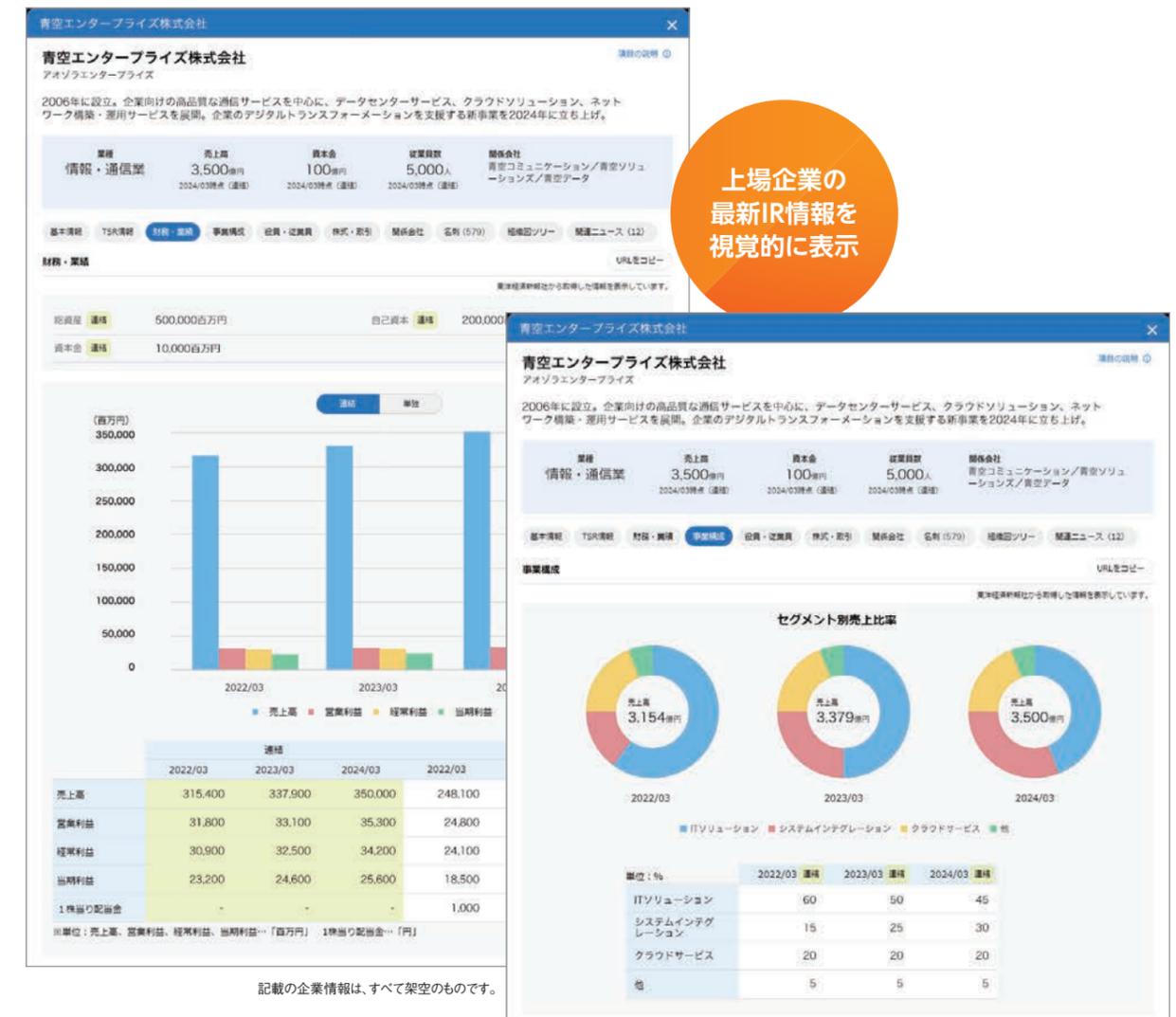
人事異動情報を基に名刺情報を追加

企業データベースがさらに充実、東洋経済新報社の上場企業情報が閲覧可能に

上場企業の
詳細情報が充実

営業活動に生かせる企業情報をSKYPCE上で検索できる「企業データベース」がさらに充実^{*1}。これまでの東京商工リサーチの情報に加え、東洋経済新報社が提供する上場企業の最新IR情報を確認できます。プロフィール、財務・業績、事業構成、関係会社などの詳細な情報を、視覚的に把握しやすい各種グラフとともに表示し、顧客企業の調査を支援します^{*2}。

上場企業の
最新IR情報を
視覚的に表示



閲覧可能な企業情報^{*2}

- 企業プロフィール (沿革 / 主要製品・サービス / 業界シェアなど)
- 財務・業績 (総資産 / 資本金 / 自己資本 / 売上・利益推移など)
- 役員 / 従業員数推移
- 基本情報 (業種 / 売上高 / 資本金 / 従業員数など)
- 事業構成 (セグメント別売上比率・利益率など)
- 株式関連情報
- 関係会社 など

^{*1} 非上場企業を含むより多くの情報を確認したい場合は、東京商工リサーチが提供する企業情報からの検索も可能です。詳しくは、P.9をご覧ください。^{*2} 企業によって表示できる項目は異なります。

名刺情報のスタンプ表示で、 属性やステータスがひと目でわかる

名刺情報ごとに、顧客に提案・導入している商品や、「提案中」「導入済み」「対象外」といった営業ステータスが視覚的にわかる「スタンプ」を付与でき、顧客の状況がひと目で把握しやすくなります。組織全体でスタンプを共有して運用することで、統一されたルールの下で顧客情報を整理することが可能です。



スマートフォンで顔写真を撮影・登録、 集合写真からの切り抜きにも対応

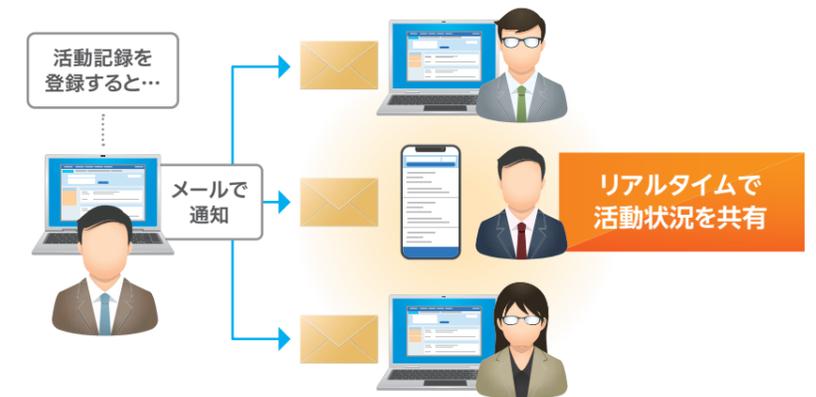
名刺情報に登録できる顔写真について、顧客への訪問時などにスマートフォンで撮影してそのまま登録が可能に。撮影した集合写真から人物を切り抜いて登録することもでき、より効率的に顔写真が登録できるよう進化しました。



顔写真は個人情報保護法における個人情報に該当します。SKYPCEで顧客の顔写真を取り扱う場合には、取得・利用目的をご本人にお伝えし、同意を得た上でご登録ください。

営業活動記録の追加をメールで通知、 リアルタイムで関係者に情報共有

営業担当者が「活動記録」機能^{※1}に営業活動の状況を登録する際に、上司やチームメンバーなど、特定のユーザー（または部署）を指定してメールで通知できます。営業訪問の結果や、日々の活動状況を関係者にリアルタイムで情報共有したい場合などにお役立ていただけます。



※1 「活動記録」機能については、P.11をご覧ください。

複数名刺へのメモの一括登録で、 イベントなどでの作業を効率化

複数の名刺情報に対して、同じメモを一括で登録・編集できる機能を追加^{※2}。例えば、イベントで多くの来場者と名刺交換をした場合や、営業訪問時に顧客が複数いた場合などに、必要な情報を効率的に記録・共有できます。



※2 それぞれの名刺情報に内容異なるメモが登録されている場合でも、そのメモの先頭または末尾を選んで新規メモを追記できます。

その他機能も、さらに使いやすく進化!

名刺管理画面のUIを改善、より直感的な操作性を実現

共同通信PRワイヤーの情報提供で企業の最新ニュースがさらに充実^{※3}

スマートフォン（「SKYPCE」アプリ）でも名刺情報の顔写真が表示可能に

ダッシュボードの集計対象を最大100ユーザー（部署）まで拡大^{※4}

シングルサインオンを実現できるユーザー認証方式にSAMLを追加^{※5}

「SKYPCE」アプリの起動速度をさらに高速化

クラウド電話帳「SKYCEB」にSKYPCEユーザーを登録、同期が可能に^{※6}

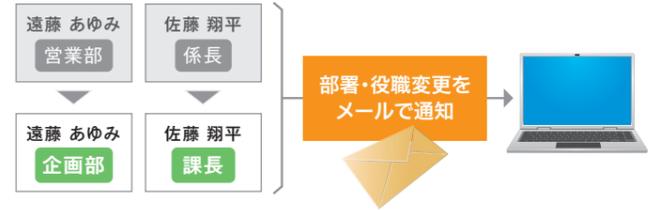
※3 「ニュースメディア連携」機能については、P.10をご覧ください。※4 ダッシュボードについては、P.12をご覧ください。※5 認証方式としてOpenID Connectにも対応しています。詳しくは、P.18をご覧ください。※6 クラウド電話帳「SKYCEB」については、P.41をご覧ください。

「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・昇進などで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がります。



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、組織内では他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。

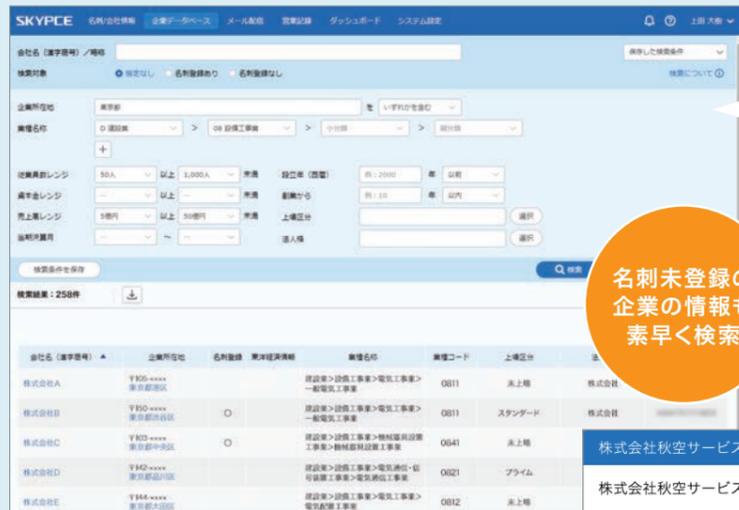
非上場を含む150万社が検索できる
企業データベースで営業戦略をサポート

非上場企業の
情報も網羅



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、非上場企業を含む約150万社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。日本企業の多くを占める非上場企業ではWebサイトで公開されることが少ない、売上高や従業員数をレンジで知ることができるため、営業訪問前の提案内容の検討などにお役立ていただけます。これら企業情報は名刺登録の有無にかかわらず利用でき、名刺交換前の最初の訪問でも活用が可能です。

Ver.4では、東洋経済新報社の提供情報から、上場企業の詳細なIR情報を確認することもできます。詳しくは、P.4をご覧ください。



詳細検索で営業ターゲットの
絞り込みに活用

「従業員数50～999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。

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、すべて架空のものです。



個々の名刺から
企業情報を確認

■ 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。

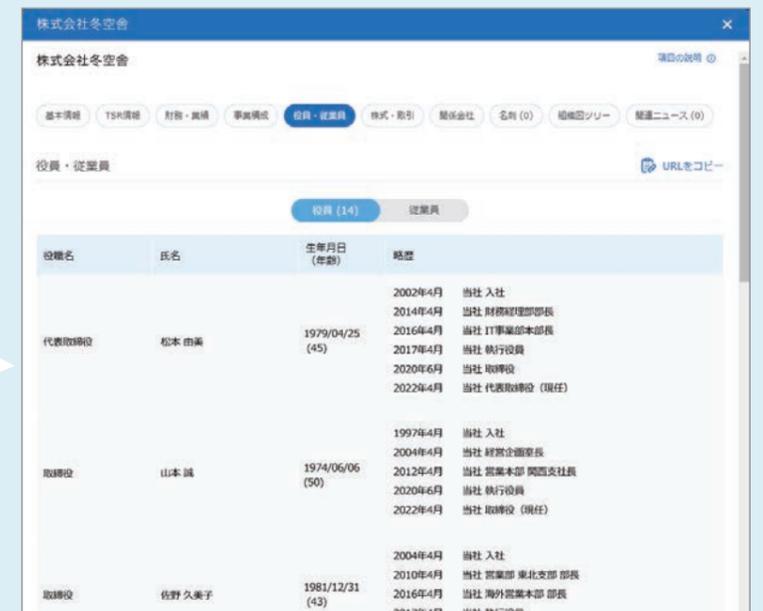
企業ごとの役員情報を表示、
手間なくキーパーソンの確認が可能に

会社情報の一部として、各社の役員情報を確認できます。役員の役職、略歴、生年月日などを企業ごとに一覧で表示※3※4。名刺交換した相手企業のキーパーソンを手間なく確認でき、今後のアプローチ先の検討などに活用いただけます。

企業ごとに役員情報を表示



※3 金融庁が運営する「EDINET」の開示情報を基に、情報が表示されます。※4 企業ごとの人事異動情報を閲覧できる機能(オプション)もご用意しています。詳しくは、P.3をご覧ください。



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。



最新ニュースをまとめて確認、
訪問時の話題に



クリックすると、ニュースメディアが
提供する各記事をWebサイトで表示

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。

登録済みの名刺データと連動し、顧客情報は常に最新に

タグ設定で、企業・商品が絞り込みやすい

資料や商談記録などをファイル添付できる

営業活動の状況を組織全体で集約・共有

名刺情報とひもづけた運用で、積極的な登録を後押し

活動記録は、顧客の名刺情報とひもづけて登録することで、常に最新の名刺情報と連動して管理できます。また、名刺情報を確認する際にその顧客に関する活動記録に素早くアクセスしたり、追加登録できる仕組みも用意しており、積極的な運用をサポートします。

営業担当者本人が…

自分の活動記録を絞り込んで営業状況を振り返り、今後の対策の検討に活用。



上司が…

多忙で報告を受けづらい場合でも、活動記録からそれぞれの部下の営業の進捗を確認し、状況を把握。



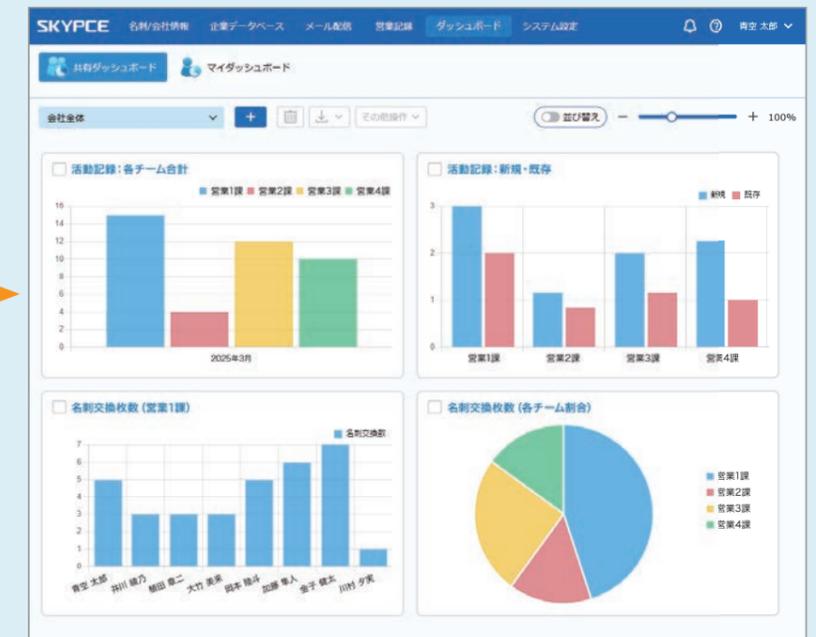
部門マネージャーが…

営業部全体として、顧客企業ごとのキーパーソンへの訪問状況や、案件の受注確度などをチェック。



営業活動状況の可視化に役立つダッシュボードを搭載

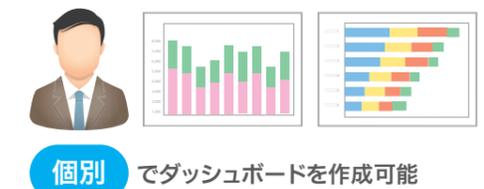
SKYPCEの名刺登録枚数(名刺交換数)や、営業活動記録^{*1}の登録数を集計し、グラフ表示できるダッシュボードを用意。ユーザーや部署、期間を指定してさまざまなグラフを作成でき、営業担当者の過去1か月の営業活動状況を確認したり、各事業所の半期の活動状況から営業活動の弱い拠点を把握するなど、状況の分析に活用いただけます。



集計グラフで営業活動の状況把握を支援

営業担当者ごとに活用できるマイダッシュボードも

営業担当者が個別に「マイダッシュボード」を作成し、公開範囲を限定して各自の状況分析に活用できます。また、共有のダッシュボードを複製してカスタマイズも可能です。



新規の名刺交換数のみ集計、より正確にリード状況を把握

名刺交換数を集計する際、新規で名刺交換した会社・人物に絞って^{*2}グラフを表示。今までに交換した名刺の中から、新規リード状況の把握・分析がより正確に行えます。



^{*1}「活動記録」機能でユーザーが登録した情報を指します。「活動記録」機能については、P.11をご覧ください。^{*2} 1つ以降に交換した名刺を新規とするか、どの部署を対象にするかなど、判定条件は集計時に設定できます。

顧客へのご案内メールを組織全体でより効率的に配信

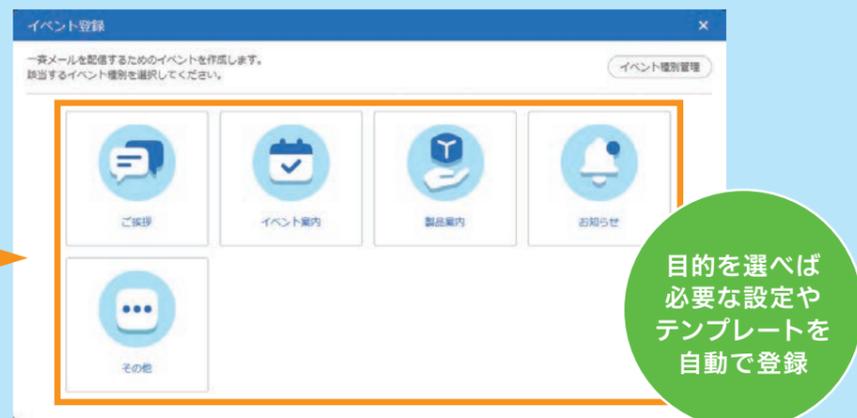
SKYPCEに登録された名刺情報を活用して、顧客へのご案内などをメールで一斉配信できます。イベント参加者の名刺情報を基に、新商品のリリースや新たなイベントの告知メールを一斉配信したり、定期的なメールマガジンの配信も可能です。メール配信担当者がメールの文面、送信先を管理しやすい専用画面や、各営業担当者が配信対象の顧客ごとにあいさつ文をカスタマイズしやすい仕組みも用意しています。

■メール配信の流れ



一斉メールの準備・配信が目的別メニューでより簡単に

「お知らせ」「イベント案内」などの目的を最初を選ぶことで、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、準備から配信までの作業がよりスムーズに完了できます。

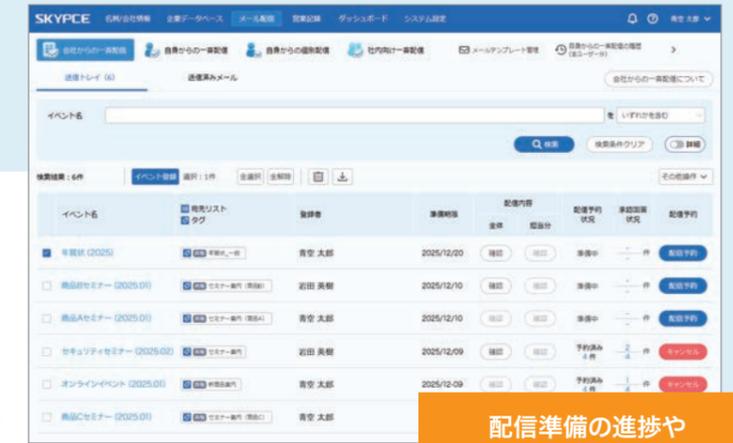


※1 タグについて詳しくは、P.16をご覧ください。



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※2。



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!

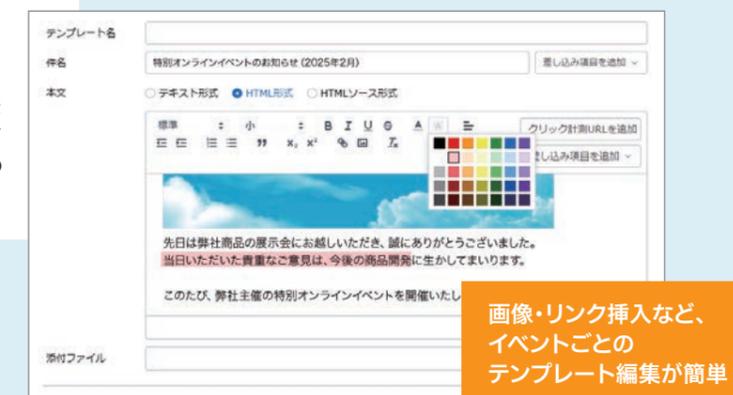
先日は弊社商品の展示会にお越しいただき、誠にありがとうございました。当日いただいた貴重なご意見は、今後の商品開発に生かしてまいります。

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

ブログ記事の感覚でHTMLメールが編集できる

メール配信担当者がテンプレートを作成する際に、文字の書式設定や画像・リンクの挿入などが簡単に行え、顧客に伝わりやすいHTML形式のメールが手軽に作成できます。



※2 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ー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。

URLのクリック率を自動計測、メール配信の効果を見える化

「一斉メール配信」機能^{※1}で配信した営業メールなどに記載されたURLが、どのくらいクリックされたかを自動計測し、簡単に確認できます^{※2}。メールの配信効果の確認や内容の見直しなど、営業活動の改善にお役立ていただけます。

リンクテキスト	URL	クリック総数	クリック人数	クリック率
株式会社秋空サービス Webサイト	https://www.	28回	7人	36.8%
セミナー詳細はこちら	https://www.	19回	16人	25.8%
商品について詳しくはこちら	https://www.	7回	3人	6.9%

URLごとのクリック率を一覧で確認

※1 「一斉メール配信」機能については、P.13をご覧ください。※2 HTML形式のメールを配信した場合に、URLクリック率の計測が可能です。加えてオンプレミスの場合は、メールサービスとして「Amazon SES」のご利用が必要です。またURLクリック率は、メールの受信サーバーの設定などにより、不正確な結果が表示される場合があります。計測対象とするURLは、事前に登録しておく必要があります。

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^{※3}。



スマートフォンアプリからのメール送信にも対応

「SKYPCE」アプリからも、名刺を選んでメール送信が可能です。外出先でPCが手元にない場合でも、商談後のお礼などをスマートフォンで素早く送ることができます。

1 メールを送りたい相手の名刺を選択^{※4}

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

- テンプレート名
- 名刺交換お礼
- 商談のお礼
- 年賀状
- 暑中見舞い

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

※3 顧客へのご案内メールを効率的に一斉配信できる機能もご用意しています。詳しくは、P.13をご覧ください。※4 複数の宛先をまとめて1通のメールを送信するか(自身からの個別配信)、宛先ごとにOne To Oneメールを送信するか(自身からの一斉配信)を選択できます。宛先の名刺は、個別配信の場合は最大10件、一斉配信の場合は最大500件分まで同時に選択できます。

効率的な発送作業やメール配信を名刺情報のタグ管理で実現

集約した名刺情報は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、一斉メール配信や送りリストの作成などに役立てることができます。

タグを選んで宛先を一括指定、メールの一斉配信をスムーズに

事前にメール配信対象の名刺情報にタグを付与しておくことで、配信時にタグを選ぶだけで対象の宛先をまとめて指定でき、スムーズに配信作業が行えます。また、タグづけされた名刺情報でも、メール配信が不可に設定されているメールアドレスには送信できないようにでき、セキュリティに配慮した運用が可能です。

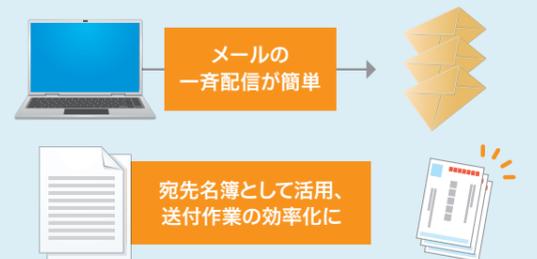


タグで名刺情報をグループ分けしておくこと...

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先名簿として活用できる

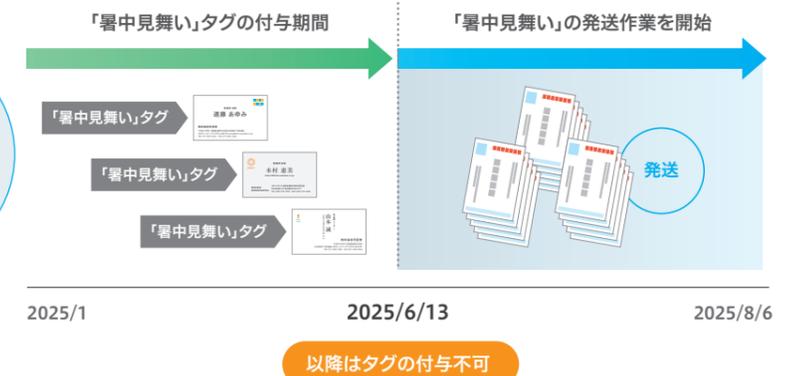
年賀状や暑中見舞いなどを送りたい顧客・取引先の名刺情報にタグつけておき、送付準備の際にデータを抽出して宛先名簿として活用することで、作業が効率的に行えます。



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。

「暑中見舞い」タグを2025年6月13日に期限設定すると...



以降はタグの付与不可

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^{※1}、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^{※2}

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^{※3}。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。



スムーズなデータ連携を実現する 専用アダプターも提供

他社のデータ連携ツール / プラットフォーム^{※4}を介して、ほかのアプリケーションやシステムと連携できる「SKYPCEアダプター」もご用意しています。専門知識がなくても、名刺データを簡単にさまざまなシステムで活用できます。

※1 SFA(営業支援システム) / CRM(顧客管理システム) ※2 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。※3 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。※4 複数のデータソースからデータを収集・統合するソフトウェアツール。SKYPCEと連携可能なデータ連携ツールについては、弊社までお問い合わせください。

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。



OpenID Connect対応サービスとの連携で、 SKYPCEへのログインがシームレスに^{※5}

シングルサインオンでのユーザー認証を可能にする「OpenID Connect」に対応した各種サービスと連携^{※6}。SKYPCEのID、パスワードを入力しなくても、シームレスに素早く名刺管理画面にアクセスでき、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。



対応サービス

HENNGE One

Microsoft Entra ID

※5 SKYPCEの「二要素認証」との併用はできません。「二要素認証」については、P.22をご覧ください。※6 OpenID Connectに加えて、SAML認証にも対応しています。

スマートフォンでの名刺交換に対応、 端末同士を近づけてデータ転送

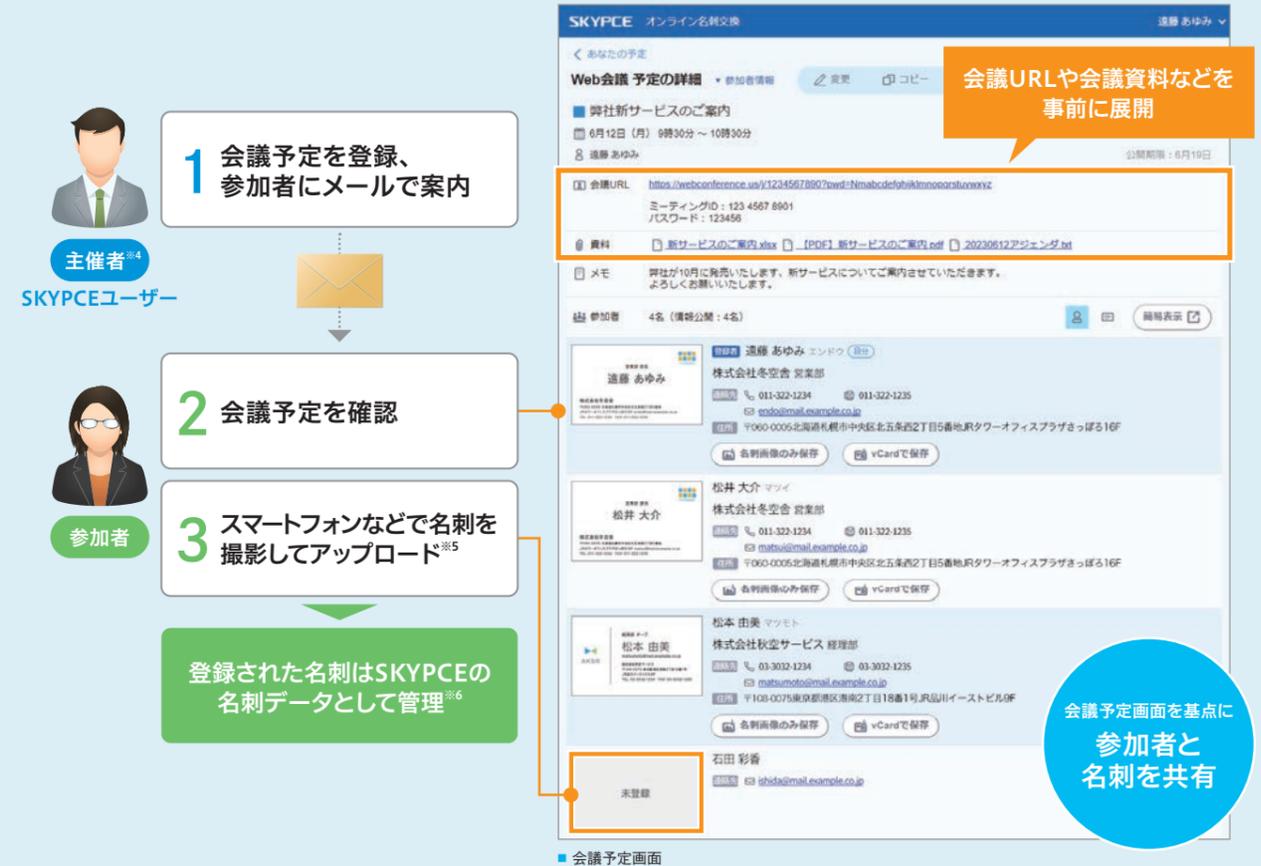
紙の名刺が手元にない場合でも、SKYPCEならスマートフォンで名刺交換が可能です。お互いのスマートフォンを近づけることで、名刺データを素早く交換できます※1※2。QRコードやURLで名刺情報が手間なく共有できる仕組みもご用意しています。



※1 名刺交換を行う互いのスマートフォンに、「SKYPCE」アプリをインストールする必要があります。※2 ご利用可能な機種については、動作環境 (<https://www.skypce.net/operation/>) をご確認ください。

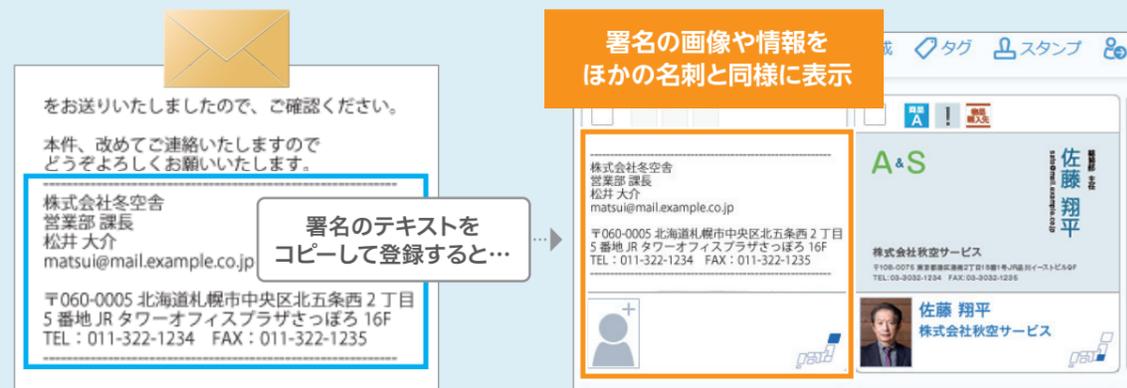
オンライン会議をきっかけに 顧客との名刺交換を推進

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。



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※3。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。



画像データを選んで名刺登録も

スマートフォン（「SKYPCE」アプリ）による撮影やスキャナーで取り込んだ名刺画像以外でも、取引先から提供された画像データなどを管理画面上で登録することが可能です。



※3 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課金対象となります。

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。



※4 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。※5 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。※6 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）。

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

人物にカーソルを合わせると、組織内の名刺所有者を表示。顧客との接点を持つ従業員が素早く見つかる。

相手の立場、組織規模を視覚的に把握

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。

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^{※3}。

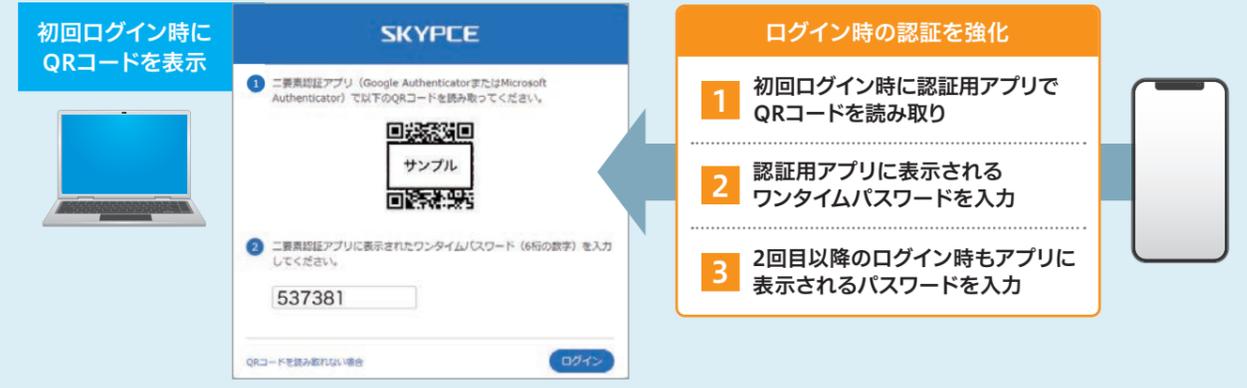


不要なデータが端末に残らず安全
着信表示設定を無効にすると、「SKYPCE」アプリで保存していた名刺情報も自動で削除されるため、端末内にデータが残りません。

※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。※3 クラウド電話帳「SKYCEB」の連絡先からの着信時も情報表示が可能です。「SKYCEB」について詳しくは、P.41をご覧ください。

よりセキュアな名刺管理を二要素認証で実現

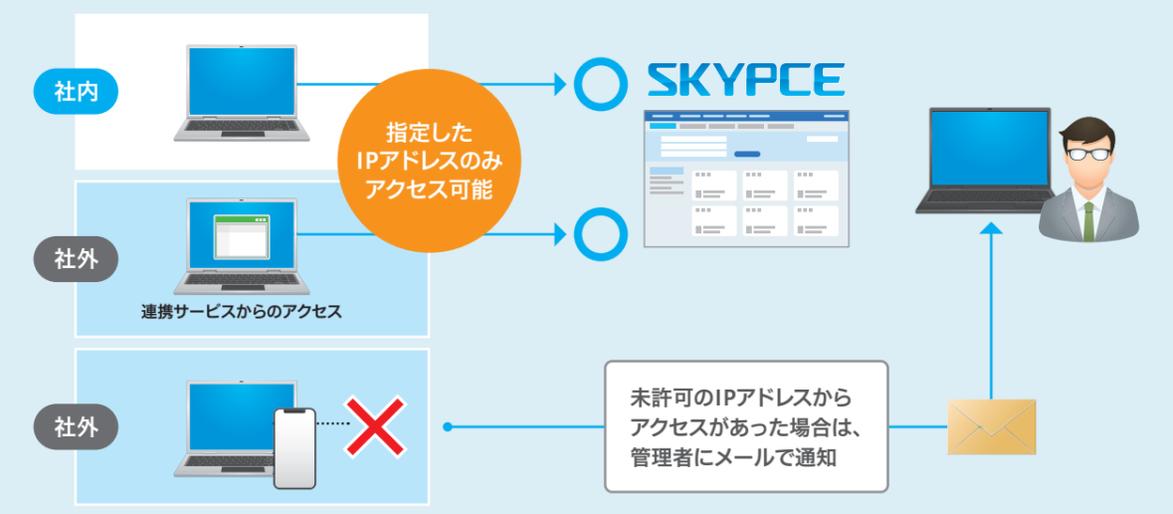
SKYPCEへのログイン時にアカウントとパスワードに加えて、ワンタイムパスワードによる認証が可能に。初回ログイン時にスマートフォンでQRコードを読み取り^{※4}、発行されたパスワードで認証。2回目以降もログイン時にスマートフォンに表示されるワンタイムパスワードを入力することで^{※5}、セキュリティを強化できます。



※4 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。
※5 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。

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^{※6※7}。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。



※6 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・登録や、スマートフォン同士の名刺交換は可能です。※7 許可したネットワーク以外でも、スマートフォンの「SKYPCE」アプリからのアクセスを許可することができます。加えて、SKYSEA Client ViewなどのMDM機能で管理された端末のみアプリからのアクセスを許可することも可能です。

特長 1 営業活動の一連の業務が 外出先でも手軽に対応できる

名刺情報の登録・検索から、顧客の情報収集まで、営業活動に必要な一連の業務が外出先でも手軽に対応できる「SKYPCE」。直感的な使いやすさで、無理なく効率的に業務を進められるのが特長です。

必要な名刺がすぐに見つかる

名刺ファイルが手元になくても、必要な名刺情報や、過去に記録した商談メモに素早くアクセス。名刺の紛失リスクもありません。



名刺情報を
素早く検索

訪問後に
撮影・登録



名刺を手間なく登録できる

交換した名刺を「SKYPCE」アプリで撮影して登録。営業訪問後にすぐに名刺情報を共有できます*1。複数枚を連続撮影し、まとめて登録することも可能です。

*1 スマートフォンでの名刺登録について詳しくは、P.27をご覧ください。

商談記録がすぐ残せる

訪問後、商談の状況をメモや「活動記録」にすぐに入力。詳細を忘れずに記録でき、帰社後の手間も削減できます。



メモや「活動記録」をすぐに入力

訪問前の情報収集も万全

顧客企業の人事異動情報や、最新ニュースを一覧でチェックでき、訪問前の準備もスピーディーに行えます。



人事異動情報や最新ニュースを確認

顧客にメールがすぐ送れる

登録した顧客の名刺を選んで、メールを素早く送信。訪問後、早めにお礼メールを送りたい場合に活用できます。



名刺を選んで素早く送信

顧客からの着信がすぐわかる

端末の電話帳に登録がなくても、SKYPCEに登録された発信者の情報を表示。顧客からの着信が正確に把握できます。



未登録でも着信時に表示

特長 2 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ーな検索が可能です。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



NEW
アイコンや表示を見直し、より直感的な操作性を実現



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©2025 Google

名刺情報の電話番号から、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情報の取り扱いを安全に

名刺情報の公開範囲を、部署や名刺所有者（ユーザー）単位で設定したり、名刺単位で公開 / 非公開を指定できます。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の名刺や、社内の役員が所有する名刺などの取り扱いをよりセキュアに行えます。

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}*2

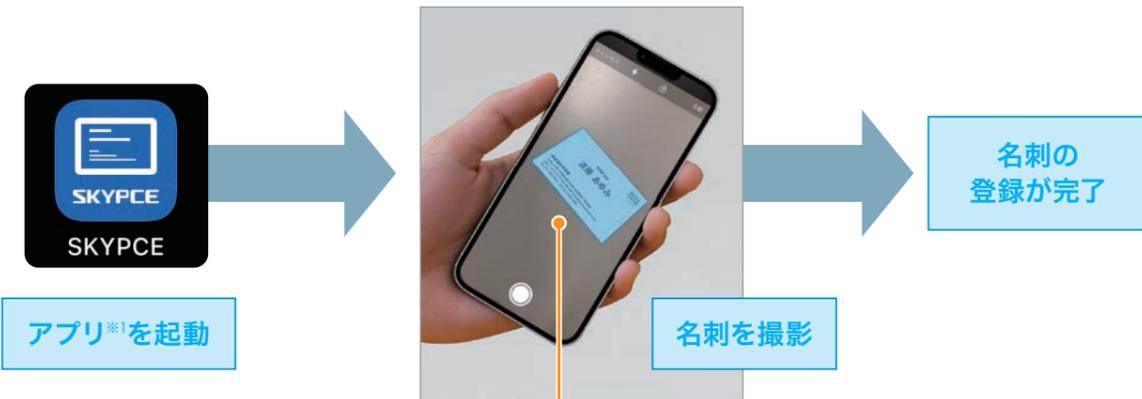
名刺に顔写真がない場合でも、写真を任意で登録しておくことで、名刺交換した相手の顔や、当時のシーンまで思い起こすことができます。

*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。*2 顔写真は個人情報保護法における個人情報に該当します。SKYPCEで顧客の顔写真を取り扱う場合には、取得・利用目的をご本人にお伝えし、同意を得た上でご登録ください。

特長 3 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。

オフィスで 名刺が多い場合でも… **スキャナー、複合機ですべて登録できる**

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。

■ 名刺スキャン・登録画面



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利用でき、自動原稿送り装置(ADF)にも対応しています。

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いたします。※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。

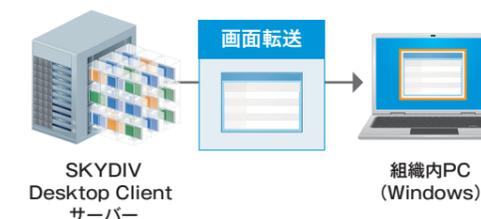
特長 4 自社開発商品と連携し、セキュリティをさらに強化

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。



大切な組織の名刺情報を漏洩リスクから守る

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。



名刺情報の持ち出しにつながるPCでの各種操作を制御

Webブラウザ上で名刺管理画面を表示中は、画面キャプチャーや印刷、クリップボードへのコピーを禁止できます。また、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も可能です。

- 画面キャプチャー・印刷
- クリップボードコピー
- ダウンロード



名刺管理画面の表示中は操作を禁止



名刺情報のテキストコピーなどを禁止



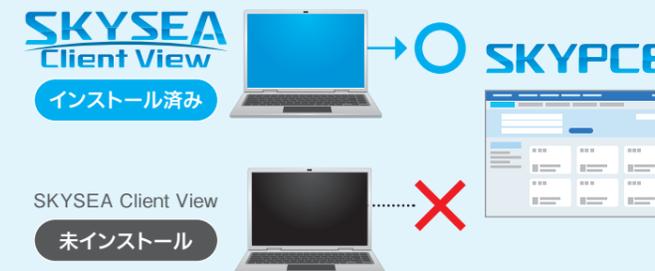
設定した回数を超えるダウンロードを検知

一定時間操作がないと画面をロックする機能も

名刺管理画面を表示したまま一定時間操作がない場合に、自動的に画面をロック。第三者による操作や閲覧を防ぎます。

SKYSEA Client View導入PCのみにアクセスを限定し、セキュリティ強化

名刺管理画面へのアクセスを、SKYSEA Client ViewがインストールされたPCに限定^{※1}。セキュリティ対策が行き届いた環境で、より安全に名刺情報を活用いただけます。スマートフォンの「SKYPCE」アプリからのアクセスも同時に許可 / 不許可の設定が可能です。



スマートフォンからのアクセス管理にも対応

SKYSEA Client Viewのモバイル機器管理(MDM)機能^{※2}やその他のMDM製品^{※3}で管理されている端末のみ、名刺管理画面へのアクセスを許可できます^{※1}。PCのアクセス制限と組み合わせて、セキュリティをさらに強化いただけます。



※1 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・登録や、スマートフォン同士の名刺交換は可能です。※2 モバイル機器管理(MDM)機能は、SKYSEA Client Viewのオプションとしてご提供しています。※3 Managed App Configurationに対応しているMDM製品が対象です。

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 5 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.33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。

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



「SKYPCE」では、お客様からのご要望があればいつでも、高解像度の名刺画像を含めたすべての名刺データを返却いたします(作業費は別途必要です)。

オンプレミス版 》 事業者任せず、
お客様のお手元で安全な運用を

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をご用意しています。



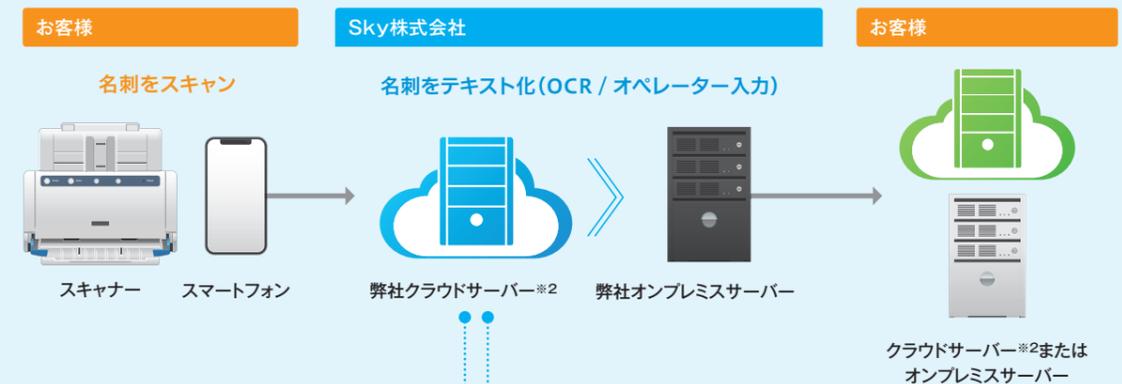
データのバックアップを
お願いいたします

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。

*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。

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。



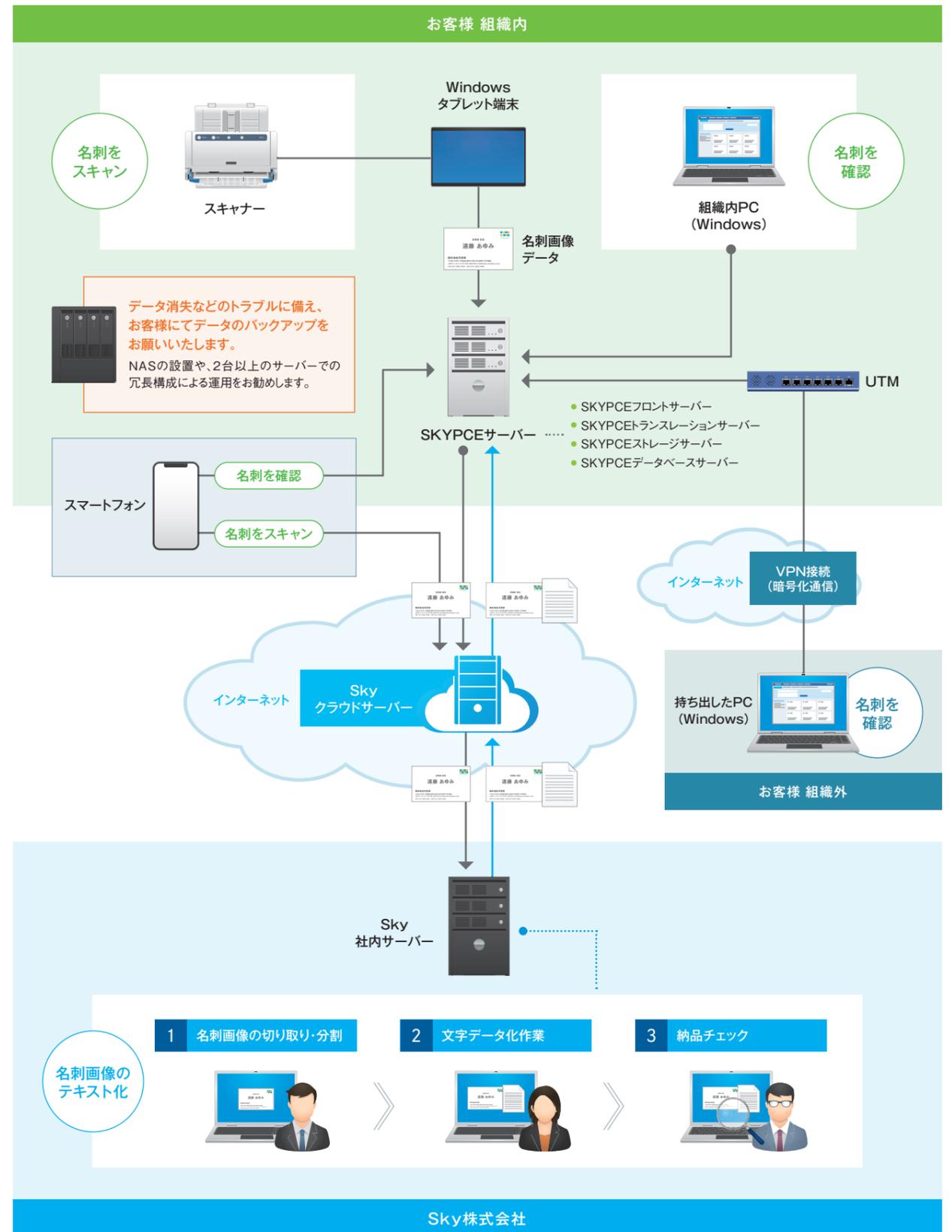
情報の精度を
担保するための取り組み

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・修正をとお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。

主な搭載機能		Cloud Edition	オンプレ	
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。	○	○
スマートフォンによる取り込み	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。	○	○
		複数枚を連続撮影し、まとめて取り込むことができます。	○	○
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。	○	○	
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。	○	—	
スマートフォンでの名刺交換	スマートフォン同士を近づけての名刺交換や、QRコード・URLによる名刺データの共有ができます。	○	—	
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。スマートフォンで撮影した画像を切り抜いて登録もできます。	○	○
		組織図ツリーを自動生成して表示できます。	○	○
	名刺情報編集	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、情報共有ができます。	○	○
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。	○	○	
	任意で登録したスタンプを名刺情報に付与し、顧客の属性やステータスを視覚的に把握できます。	○	○	
	利用ユーザーの情報を一括でインポートできます。	○	○	
	ユーザーごとに、各種機能の利用権限を設定できます。	○	○	
	ユーザーごとに、名刺情報のダウンロード権限を設定できます。	○	○	
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(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	メール本文中のURLのクリック率を自動計測し、一覧表示できます。	○	○
	ダッシュボード	受信者が配信停止の手続きを簡単にできるWebページのURLを、メール本文に挿入できます。	○	—
	ニュースメディア連携	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。	○	—
	役員情報表示	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	名刺登録された顧客企業や、企業データベース上の企業の役員情報を確認できます。	○	—	
企業データベース連携	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。	○	○	
新聞人事異動情報	東京商エリサーチ、東洋経済新報社が提供する企業情報を、SKYPCE上で検索・閲覧できます。	○	—	
クラウド電話帳(SKYCEB)	日本経済新聞社の「日経WHO'S WHO人事異動情報」を基に、名刺登録されている顧客企業の人事情報を確認できます。	OP	—	
セキュリティ	情報セキュリティ対策連携(SKYSEA Client View)	組織で共有する電話帳や個人電話帳とともに、SKYPCEの名刺情報を一元管理できます。	OP	—
	IPアドレスでの接続制限	名刺管理画面の表示中は、画面キャプチャを禁止できます。	○	○
	二要素認証	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。	○	○
	OpenID Connect連携	名刺管理画面へのアクセスを、SKYSEA Client Viewの管理対象PCやモバイル端末に限定できます*1。	○	○
	SAML連携	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。	○	—
	ユーザーへのお知らせ通知	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*2。	○	○
OpenID Connect連携	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*2。	○	○	
SAML連携	他社の認証製品と連携し、SKYPCEのID・パスワードの入力なしでスムーズに素早くログインできます。	○	—	
ユーザーへのお知らせ通知	名刺管理画面上に、メンテナンス情報などのメッセージを表示します。	○	—	

*1 モバイル端末については、SKYSEA Client ViewのMDM機能(オプション)またはそのほかのMDM製品で管理されている端末が対象です。*2 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。

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

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

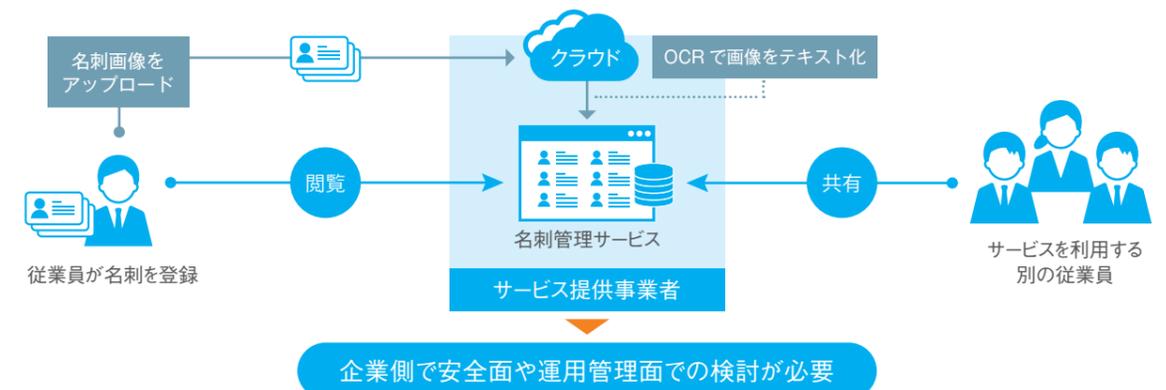
データの漏洩等の事故を引き起こす恐れを高めるといった観点から検討することも必要です。

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

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



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。

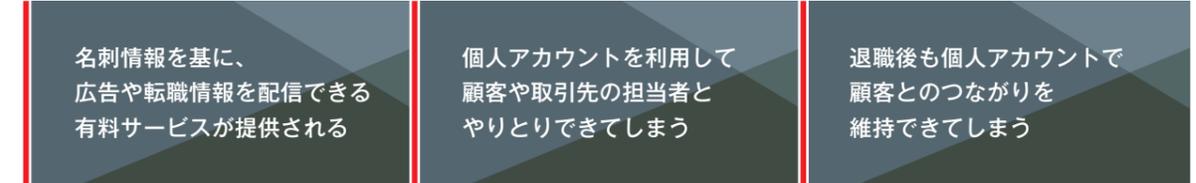
無料の名刺管理サービスを個人で利用するリスク

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。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

図3 無料の名刺管理サービス(SNS)のリスク



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**

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

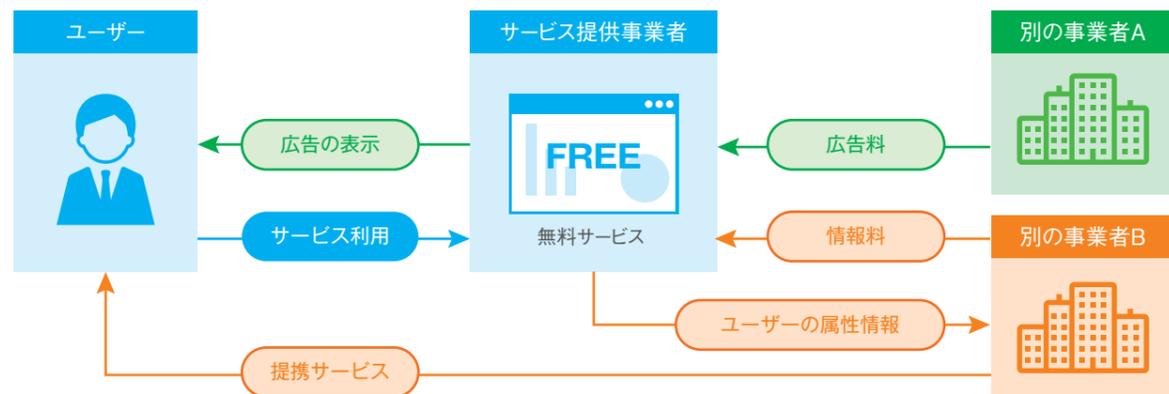
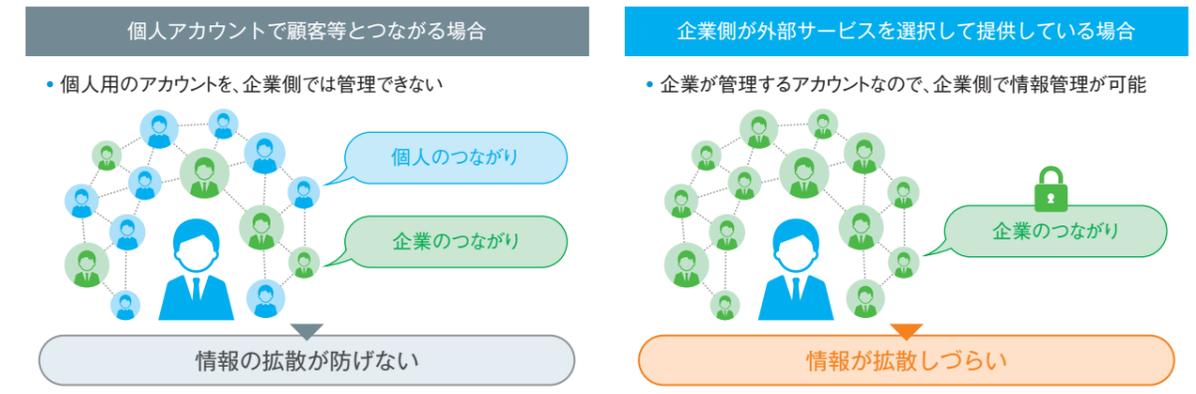


図4 なぜ、サービスの利用は企業として契約すべきなのか



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。

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。



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です。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ですが。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

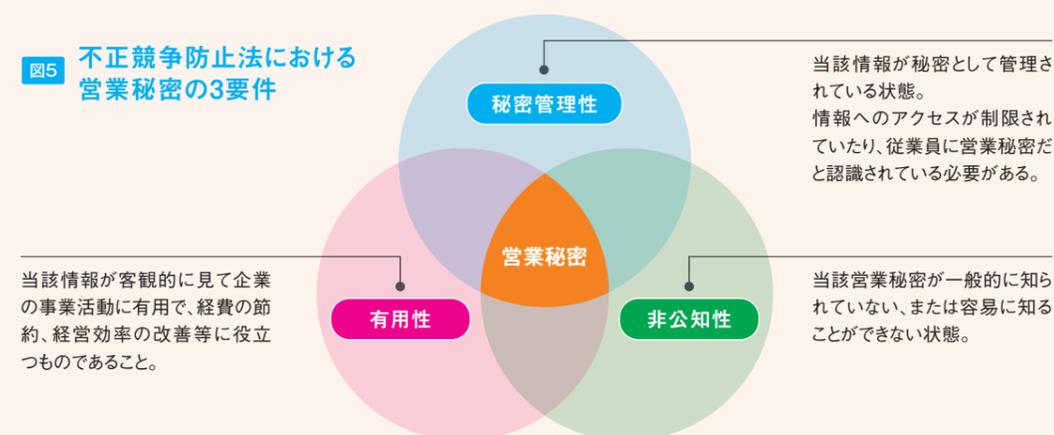
影響を及ぼすのは、主に以下の2点になります。

- 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。 **図5**

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。

図5 不正競争防止法における営業秘密の3要件



SKYCEB

企業・組織で電話帳を共有できる
クラウド電話帳「SKYCEB」

組織で共有する電話帳や、個人登録している電話帳とともに、SKYPCEに登録している名刺情報の連絡先を一括でスマートに管理・活用いただけます。



SKYPCEと連携

ユーザー自身がSKYPCEに登録している名刺の連絡先・住所などをSKYCEBで表示。連絡先から素早くSKYPCEに移動し、詳細な名刺情報を確認することもできます。



連絡先管理

電話帳、名刺の連絡先を一元管理、SKYPCEへの素早いアクセスも可能

▶ 組織内電話帳

従業員の連絡先などを管理・共有。管理者が人事異動などの情報を更新し、ユーザーは常に最新の連絡先を利用できます。



社内の連絡先を管理・共有

▶ 個人電話帳

ユーザーごとに顧客の連絡先などを個別で登録・管理できます。



顧客の連絡先を個別で管理

▶ SKYPCE電話帳

ユーザー自身がSKYPCEに登録している名刺の連絡先・住所などを表示。連絡先から素早くSKYPCEに移動し、詳細な名刺情報を確認できます。



SKYPCEの連絡先を表示

セキュリティ対策

端末紛失時の情報漏洩対策に、第三者の不正利用を防止

▶ アプリロック

SKYCEBへのログインに連続して失敗すると*1、アプリをロックしたり、アプリ内のデータを初期化します。



ログインに連続して失敗すると



アプリをロック



データを初期化

▶ 二要素認証

ログイン時にワンタイムパスワードによる認証を追加することで、第三者による利用を防ぎ、セキュリティを強化できます。





ログイン時にワンタイムパスワードで認証

*1 連続での失敗を許容する回数は、管理者が事前に設定できます。