

# 決め手はスマホ活用とOCRの読み取り精度、 dynaCloud Cardboxで社内の名刺管理を統一

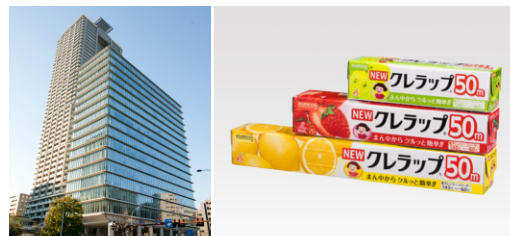
導入製品・サービス

SaaS型名刺情報管理サービス dynaCloud Cardbox powered by 名刺バンク



## 株式会社クレハ

1944年創立の株式会社クレハは、グループトータルで機能製品、化学製品、樹脂製品、建設その他の分野で事業を展開する技術開発型企業です。「ナケレバ、ツクレバ。」をキャッチフレーズに掲げ、1960年販売の「クレラップ」をはじめ、独創的な製品を数多く創出してきました。今後も、すべての事業でグローバルな視点に立ち、持続的な発展を目指す「エクセレント・カンパニー」へと進化していきます。



家庭用ラップ「クレラップ」に代表される樹脂製品をはじめ、化学製品や機能製品の製造・販売を手がける株式会社クレハ。同社は、社内の一部で名刺情報管理システムが利用されている状況や、個人が独自でスマホアプリで管理しているなど、「名刺管理」が社内で統一されていない状況を改善するため、名刺情報管理の環境整備に着手しました。個人情報を管理する安全面や、読み取り精度などの性能面、複合機活用など従来資産の有効活用の面から採用されたのが、SaaS型名刺情報管理サービス「dynaCloud Cardbox powered by 名刺バンク」でした。

課題と背景 > 安全や利便性を配慮した名刺情報管理環境の整備。

導入の成果 > 登録・検索・修正が簡単。人脈の共有も。

なぜ東芝? > 複合機やスマホ活用と高いOCR精度。

今後の展望 > CRM\*連携や営業支援強化などを視野に。



株式会社クレハ 情報システム部長  
鈴木 伸明氏

### 導入前の課題と背景

## 安全面や読み取り性能、インフラ面の課題を解決する 名刺情報管理の環境整備を

名刺情報管理サービスの導入のきっかけとなった背景について、クレハグループ全体の情報システム運用や、システム投資の適正化などを担う情報システム部長の鈴木伸明氏は以下のように説明します。

**鈴木氏**「社内では、秘書部において、役員を中心に他社製の名刺管理ソリューションを利用していました。また、部門単位で名刺情報管理を導入したいという要望や、社員が独自に個人向けの名刺管理スマホアプリを使っている状況がありました。そこで、社内で統一された名刺情報管理のシステム環境を整備しようということで検討を開始しました」

取引先やお客様の名刺情報の管理ということで、安全面からパブリッククラウドのサービスは安全性の面で不安があったと情報システム部の赤塚 政司氏は次のように説明します。

**赤塚氏**「スマホアプリは便利である反面、全社的な安全性担保の面で不安があったのも事実です。一部のサービスでは、スマホで名刺を撮って登録すると、相手先に名刺情報を登録した旨がメールで通知されるものがあった。また、当社の社員が登録したグループ会社の役員へ届いたメールを不審に思い、相談されたことがありました」

また、読み取り精度などの性能面や、専用機器が必要といったインフラ面での課題もありました。情報システム部の吉原 淳氏は、次のように話します。

**吉原氏**「従来のシステムでは、スマホでの撮影は可能でしたが、PCで利用する際は専用のスキャナーを別途用意する必要がありました。当然、スキャナーのドライバーや専用ソフトのインストールなども必要になります。また、OCRの読み取り性能も一つのポイントとなりました」

### なぜ東芝を選んだか

## 複合機利用可、スマホ活用とOCR精度の高いソリューションが 「dynaCloud」ブランドで提供される点が決め手に

システムの検討を開始した際には、従来の名刺管理ソリューションを含め、複数のシステムが検討候補に挙がりました。

**赤塚氏**「従来資産の有効活用という点で、オフィスにある複合機を名刺スキャンに利用できる点と、スマホカメラの活用、そしてスキャンした内容からの変換精度が検討の際のポイントでした」

スマートフォンについては、グループ全体でiPhoneを約300台、業務上必要な社員に支給しており、また、会社支給以外の個人端末で名刺を撮影して登録するケースを考慮に入れ、端末にデータを残さないクラウドサービスを検討の際に重視したということです。

**赤塚氏**「料金体系も重視しました。当社は、社員が利用するITサービスは、利用料金を部署単位で振り替えています。名刺管理サービスは幅広く普及させたいと考え、アカウント数に依存しない料金体系を高く評価しました」

アカウント数ではなく、スキャンした枚数単位での料金体系という点も検討ポイントに加え、検討は進みました。では、最終的に「dynaCloud Cardbox powered by 名刺バンク」を選定した決め手はどのあたりにあったのでしょうか。赤塚氏は続けます。

**赤塚氏**「複合機が使える、スマホ専用アプリがあるという点に加え、中国語や韓国語など対応言語の数が多い点も勘案し、コスト面と併せて総合的に判断しました。また、



株式会社クレハ 情報システム部  
インフラグループリーダー  
赤塚 政司氏



株式会社クレハ 情報システム部 担当課長  
吉原 淳氏

普段から取引のある東芝情報機器が『dynaCloud』のラインナップとして『名刺バンク』を提供するという点も大きかったです」

その後、検討結果が部内で承認され、個人情報保護委

員会や総務部・法務部など関連部署の承認を経て契約となりました。そして、利用者へのサービス提供は、マニュアル作成などの準備期間を経て、2014年6月から開始されました。

## 導入の成果

### 登録、検索、参照が簡単にでき、登録した情報の修正は格段に減少。さらに人脈情報の共有も

システムの導入効果としては、名刺情報の参照が簡単になったことで、さまざまな業務の効率が上がったポイントが挙げられます。

**赤塚氏**「とにかく、名刺情報の参照が簡単にできることがメリットです。名刺バンクに名刺情報を取り込みさえすれば、スマホから名刺情報を参照できるので、いただいた名刺を持ち歩くことはなくなりました」

**吉原氏**「登録、参照、検索がスマホから簡単にでき、登録時に、名刺のメモ欄に付帯情報を入れておくこともできるので、あとで参照する際にも助かります。また、メールを作成する際に、名刺バンクに登録された相手のメールアドレスをクリックするとメールソフトと連動する機能やスマホで電話番号をタップすると発信する機能、さらに住所とスマホの地図アプリが連携する機能もありがたいです」

また、OCRの認識という機能面でも、修正の手間は大幅に減ったということです。

**赤塚氏**「EメールやURLなどの半角英数文字はほとんど間違いなく認識されます。日本語は漢字の読みや、社名と一体となったデザインで特殊なフォントを使う企業など

もありますので、修正が入ることもありますが、手直しの手間は負担になるほどではありません」

登録される名刺情報が増えることで、人脈情報が共有できるという効果もたらされました。赤塚氏は続けます。

**赤塚氏**「名刺情報を登録する際に、社内に公開するか、しないかを選択できるのですが、公開に設定した名刺情報は、社内に同じ名刺を持っている人が表示されるので、社内で人脈情報が共有されます。利用者が増えて登録される情報が増えれば、さらに利便性が高まると思います」

今後の課題としては、利用者増加というポイントが挙げられます。鈴木氏は以下のように説明します。

**鈴木氏**「我々もPRはしていますが、名刺管理は業務の中に組み込まれているわけではないので、個人に委ねている側面はあります。一度使い始めれば、このシステムで管理することが便利で楽だということが認識してもらえと思うので、最初の一步の部分、例えば上述したような人脈情報の共有など、利便性や利用メリットがもっと認識してもらえれば、さらに利用が促進されると考えます」

## 今後の展望

### CRM\*連携など営業支援機能の強化を視野に、今後も新機能の提案を期待

今後の活用のポイントについて、機能面での改善を含めて赤塚氏にお聞きしました。

**赤塚氏**「機能面では、今のところ特に不足を感じることはありませんが、あえていえば、裏面印刷の名刺を、表面と併せて一つの名刺として管理できる機能があるとよいです。また、将来的には、現在検討を進めているCRM製品と連携し、より営業活動を支援するような仕組みに拡張していけばと考えています」

また、鈴木氏は、組織情報の可視化というポイントを挙げてくれました。

**鈴木氏**「組織の中でのキーマンは誰か、意志決定者は誰かというのを営業は常に意識しています。例えば、名刺情報から組織の関係がツリー構成で管理されることや、上述したような人脈情報の共有などにより、このポジションの人にはまだコンタクトしていないということが可視化できるよう、さらに利用者を増やしていきたいと思います」

最後に、システム導入を担当した東芝情報機器へ総括のコメントをいただきました。

**鈴木氏**「『dynaCloud』については、今回の名刺管理に限らず、信頼と実績のある『dynaCloud』のラインナップとして、今後も新機能やサービスの拡充をお願いできればと思います。東芝情報機器には、グループ全体で東芝製のパソコンを導入いただき、そこでの提案力には日頃から感謝しています。今後は、大規模システム開発のSI案件などの提案にも期待します。例えば、Windows 10の導入やデスクトップ仮想化など、利便性や生産性向上の選択肢も増えてきていますので、機能面で最適なシステムの提案を期待しています」

同社のビジネスの業務効率化や生産性向上をさらに実現していくために、東芝情報機器が果たすべき役割はますます大きくなっていくに違いありません。

\* CRM (Customer Relationship Management) とは、お客様と企業が、情報システムを応用して長期的な関係を築く手法を指します。

## ユーザーコメント

「とにかく、名刺情報の参照が簡単にできることがメリットです。名刺バンクに名刺情報を取り込みさえすれば、スマホから名刺情報を参照できるので、いただいた名刺を持ち歩くことはなくなりました」



## Befor

- ▶ 長期間お会いしていない場合、名刺交換時の状況が曖昧な場合がある
- ▶ スキャンしても、正しく文字変換されず手作業で修正していた
- ▶ 別の社員に面識があってもわからず、名刺は個人資産のようだった



## After

- ▶ 名刺情報の登録、参照、検索が スマホから簡単にできる
- ▶ OCRの認識精度が高く、修正の手間が大幅に削減
- ▶ 社内で同じ名刺を持つ人脈情報が共有された