

Tonichi トーニチ ネクスタ メイシ NEXTa Meishi

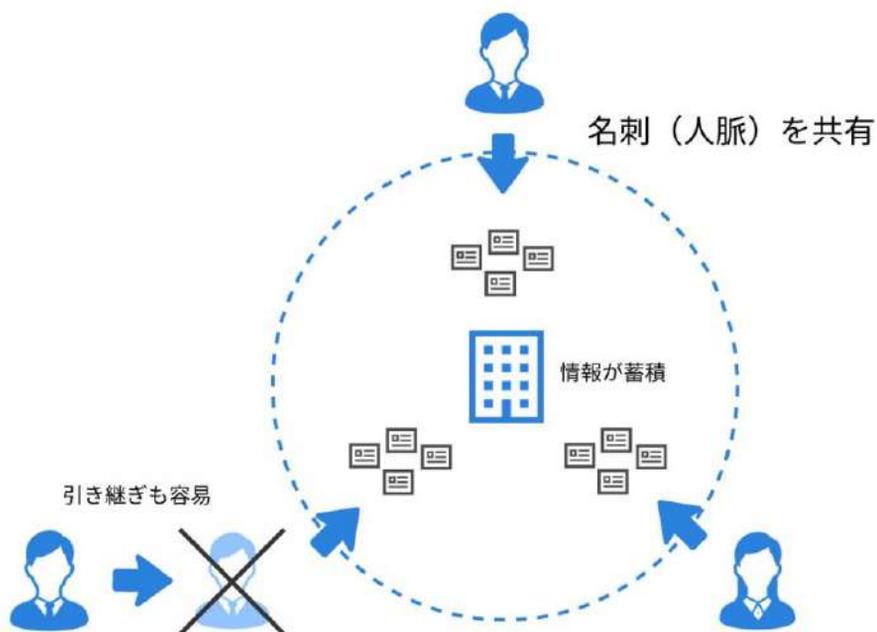
かんたん便利な機能の紹介



法人企業向けの名刺管理アプリケーションです

個人向けの名刺管理アプリが名刺の整理や管理の効率化を目的としているのに対し、ネクスタ・メイシは法人企業単位で名刺を管理し、一人ひとりが持つ貴重な人脈を可視化、共有することを目的としています。ネクスタ・メイシを利用すれば単に個々の名刺管理が効率化するだけでなく、人脈共有が進み販売ロスや機会ロスを低下させることができます。

また、組織を受け皿として名刺を蓄積することにより、情報がしっかりとした資産として定着します。退職などによる持ち出しのリスクはなくなり、人事異動など急な配置転換の際も、引き継ぎをスムーズに行うことができます。



知らないと危険！？意外と知られていない個人情報保護法のこと

名刺は個人情報に該当するため取り扱いには注意が必要です。個人情報は、容易に検索できるよう何らかの規則（あいうえお順など）に基づき体系化すると、「個人情報データベース」になります。さらに、「個人情報データベース」の所有者は個人情報取扱事業者とみなされ、個人情報保護法の規制対象になります。

例えば、A社に在籍中に交換した名刺を個人向けの名刺管理アプリケーションに取り込み、転職先にB社でDM送信に利用した場合、これは個人情報の目的外利用となり同法に抵触します。

管理を個人に任せるのであれば、個人情報保護法に関する最低限の教育が必要になります。ネクスタ・メイシを利用して組織で名刺を管理すれば安心です。

機能一覧

ネクスタ・メイシは必要にして十分な機能を取り揃えながら業界屈指のコストパフォーマンスを実現しています。特に、一般的にはオプションであることが多いオンライン名刺交換機能を標準装備しています。

本資料ではネクスタ・メイシの機能の一部を紹介します。

一部PCのみの機能があります

標準機能	名刺管理、検索、共有	名刺を管理、検索、共有することができます。
	自動名寄せ	常に最新の登録データが表示されます。
	経歴表示	名刺の登録履歴をもとに経歴が自動生成されます。
	メモ書き	A4レポート用紙8枚分の入力が可能。議事録としても活用できます。
	タグ	名刺をタグ付けでグルーピングすることができます。
	リスト作成 (CSVエクスポート)	タグでグルーピングした名刺を、最新のデータとしてリスト化することができます。
	CSVインポート	テンプレートを使い、手持ちの顧客リストや他社のアプリに登録した名刺データをネクスタ・メイシにインポートすることができます。
	会社 (団体) 一覧	登録した名刺が会社 (団体) ごとに自動的にグループ化されます。また、事業内容の登録が行えます。
	簡易組織ツリー	名刺情報をもとに簡易的な組織ツリーが生成されます。
	全国法人リスト連携	登録された名刺は「全国法人リスト」に連携し企業情報を確認することができます。
	オンライン名刺交換	自身の名刺を登録することで、非対面での名刺交換が可能になります。
有料オプション	コンタクト管理	顧客に対するコンタクト (訪問、電話、メールなど) や商談内容を履歴として残し、共有することができます。
	案件マスタ	コンタクトを案件としてまとめることで商談管理の効率化が進みます。
	他社ツール連携	Salesforceなどと連携が可能です。
	SSO (シングルサインオン)	複数のツールへのログインを簡略化します。
セキュリティ コントロール	ログイン端末、IPアドレスの確認、制限	ログイン端末を確認することができます。また、心当たりのない端末からのログインを解除することができます。
	不正ログイン防止	普段使用していない端末やIPアドレスからのログインがあった場合、メールが送信されます。
	2要素認証	通常のパスワードとワンタイムパスワードでログイン画面をセキュアにすることができます。

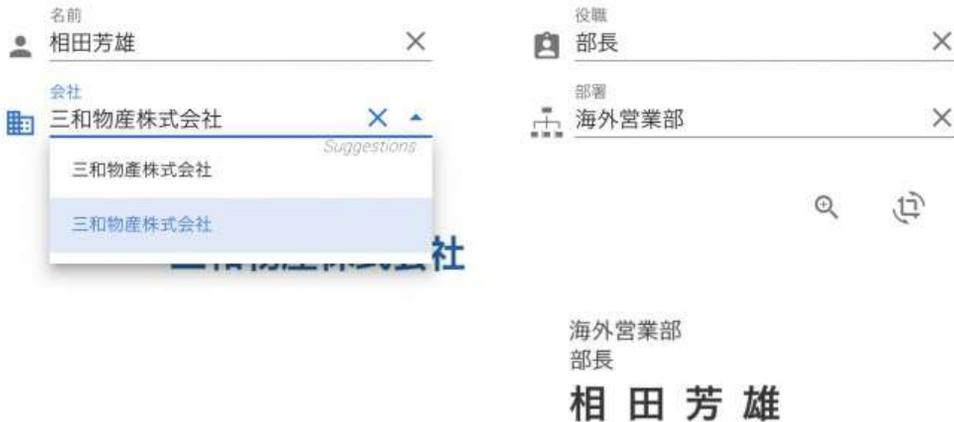
学習する名刺管理システム

ネクスタ・メイシ最大の特徴は名刺の読み取り精度向上を目的としたAIによる機械学習機能。

名刺を読み取り、もし誤りがあった場合でもそれを一度修正すれば、次回以降の編集の際に入力文字列の下に候補が表示されるようになります。

「学習する名刺管理システム」

それがネクスタ・メイシです。



〒123-4567 東京都新宿区新宿1-23-45
TEL: 03-1234-5678 FAX: 03-1234-5678
Mob: 090-1234-5678
Mail: y-aida@sanwa-corporation.co.jp
URL: <https://www.sanwa-corporation.com>

ネクスタ・メイシの開発エンジニアのこと

世界のITエンジニアの10人に1人を占めるといわれるインド人。その中でも頂点に君臨するのがインド工科大学（Indian Institute of Technology、通称IIT）です。

GoogleのCEO（最高経営責任者）を輩出したことでも知られ、日本ではかつてのSoftBank副社長も同大学出身として有名です。インド工科大学が理系世界最高峰と称される理由の一つに、入学をめぐる熾烈な受験競争が挙げられます。例年、同大学の募集人員約1万人に対し、受験者数は100万人以上にのぼります。つまり、入学をめぐる競争率は実に100倍。合格者の中でも上位1/5のみ入ることを許されるのがコンピューターサイエンス学科です。

同大学同学科出身のエンジニアが開発したネクスタ・メイシには、彼らが持つ高い技術が注ぎ込まれています。



点在する情報を結びつける

社内に埋もれている名刺。それらはお客さまとの貴重な接点情報です。

仮に、いかに有効な接点や人脈があったとしても、それらが共有されることがなければ、ただの「点」として存在するだけです。

クラウド上で名刺を共有すれば「点」が「線」となり、企業にとってさらに意義ある「資産」へと変化します。

ネクスタ・メイシを利用すれば、それまで点在していた情報と情報を効果的に結びつけ、組織的、戦略的な営業への一歩を踏み出すことができます。

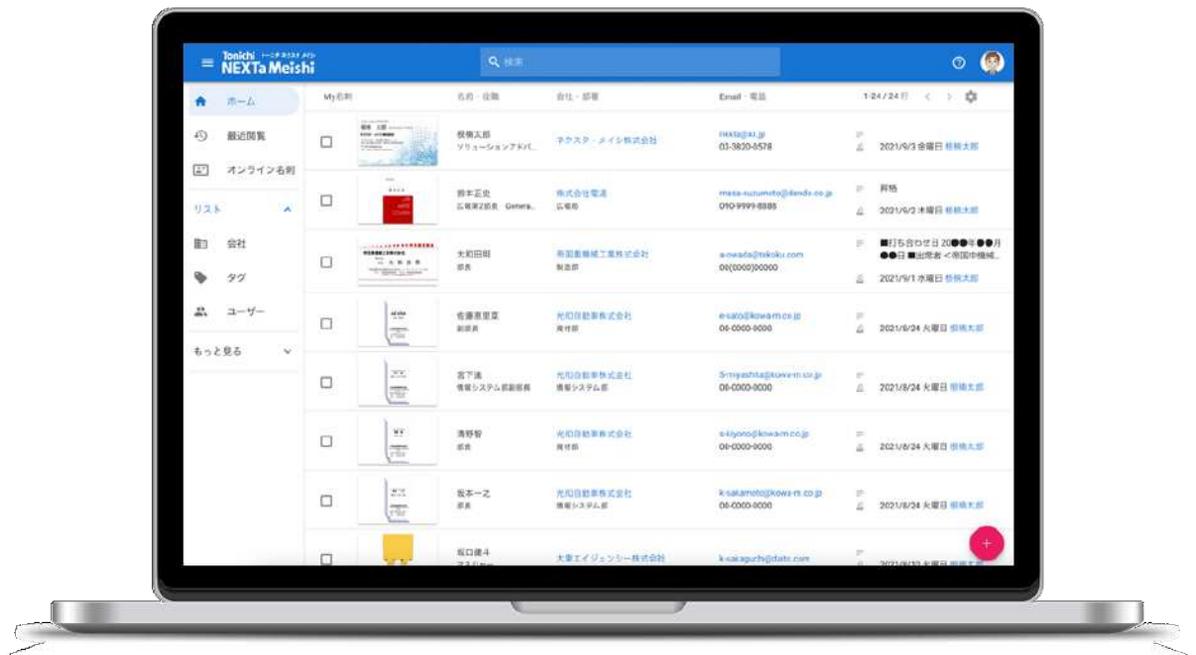
自動名寄せ

氏名、メールアドレスが同じ場合、同一人物の名刺情報として自動的に統合されます。この仕組みを「名寄せ」と呼びます。

同じ人物と何度か名刺交換をしていると、相手の部署や役職が変わることがあります。

久しぶりのメール連絡で手元の名刺の部署や役職が最新かわからず、ヒヤヒヤしながらメールを送ったという経験はありませんか。

自動名寄せ機能搭載のネクスタ・メイシであれば、社員の交換した最新の名刺情報が表示されるため確認の手間もかかりません。



経歴表示

名刺の登録日は履歴として残ります。

異動や昇格などのタイミングで交換した名刺をネクスタ・メイシに登録しておけば、過去の登録日を繋ぎ「経歴」として表示することができます。

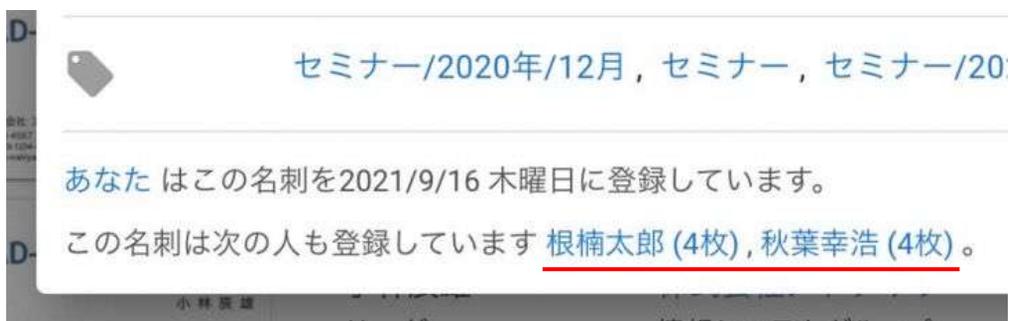
「経歴」はCSVデータとして出力することもできます。



つながりの深さを可視化

同一人物と複数の社員が名刺交換している場合、各社員の名刺交換回数（登録枚数）が表示されます。つまり、社内に眠る人脈をつながりの深さを含め可視化することができます。

例えば、ターゲットとなる企業のキーマンに対し、社内の誰を通じてアプローチすべきかの判断材料になります。



接点情報を明確に

名刺を交換した相手の特徴や交換までの経緯など、名刺に書き込まれたメモは、交換した本人だけが知る情報です。

クラウド上で名刺を管理すれば、こうした社員一人ひとりが抱える顧客との貴重な「接点情報」を全社で共有することができます。

例えば、部下に同行し上司が初めて客先を訪問するようなケースでは、訪問先の担当者の名刺情報やメモ書きを事前にチェックしておくことにより商談をスムーズに進めることができます。

タグ付け

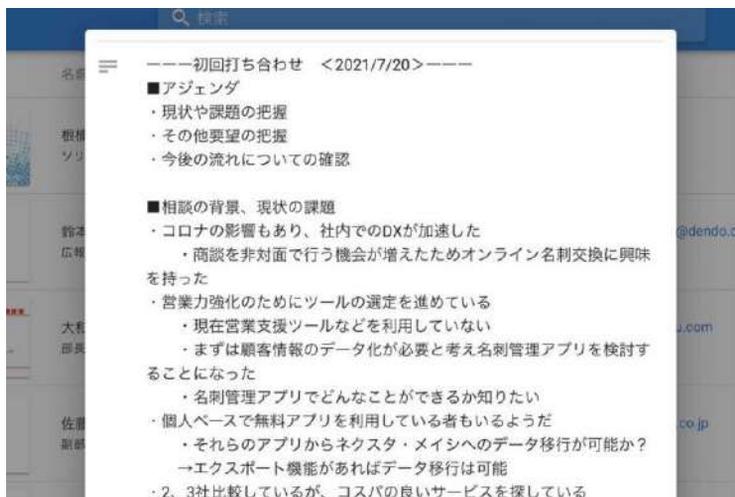
3段階まで階層化が可能なタグ機能を利用すると、登録した名刺を任意のグループにまとめ上げ顧客管理に活用することができます。

セミナーを開催するような企業であれば、右図のように名刺情報を①セミナー②開催年③開催月などに分けてグループ化しておくこと、〇〇〇〇年××月開催の参加者に新しいセミナーの告知をする際に便利です。

タグ名称	名刺枚数	タグタイプ
> 年賀状	29	公開
▼ セミナー	6	公開
▼ 2020年	6	公開
12月	3	公開
11月	3	公開

メモ書き

ネクスタ・メイシのメモ書き機能はA4レポート用紙8枚分（約15,000字相当）の入力が可能です。相手の特徴を簡単なメモとして残したり、打ち合わせや商談の議事録として活用したりすることができます。また、同じ名刺を取り込んでいれば、誰でもメモを編集することができます。受注タグ、失注タグなどで顧客をグループ化し、それぞれの名刺に商談の経過をメモ書きしておけば、後から要因分析をすることができます。



コンタクト管理機能（オプション）

電話やメール、訪問や来社、オンラインでの打ち合わせなど顧客との様々なコンタクトをより詳しく履歴として残すことができます。

全てクラウド上で共有されるため、管理者はリモート環境でもコンタクト状況や内容を確認することができます。



営業のスピードアップに

モバイル専用のアプリケーションが用意されているネクスタ・メイシであれば外出先でも安心です。移動時間を使って前回の商談内容を確認したり、隙間時間を使って面会後のフォローアップメールを送ったりできます。

また、タグ付けと一斉送信メールのように機能を掛け合わせることで、特定のターゲットに対する販促活動を効率よく行うことができます。

営業効率化

スマートフォン用アプリケーションを使用すれば、訪問前に企業のWebサイトや前回の商談メモをチェックすることができます。

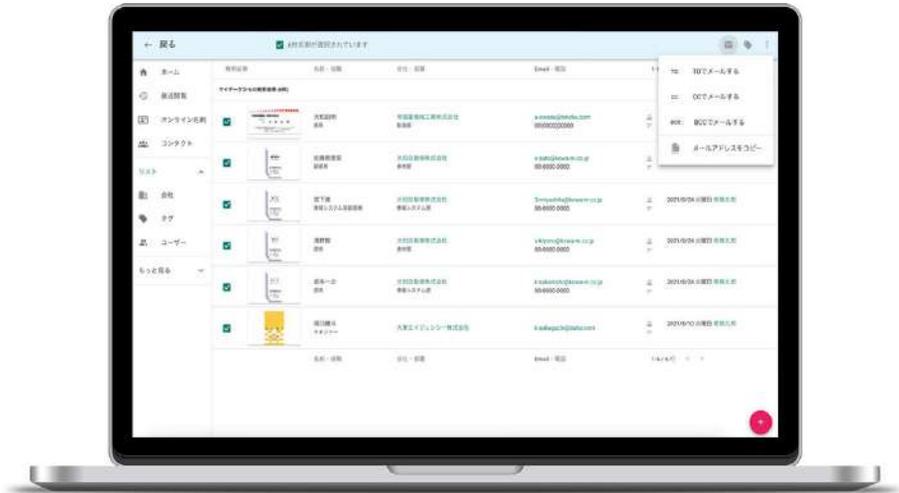
企業の所在地はGoogleマップ上で表示することが可能で、アクセス情報の取得に便利です。また、登録された相手にはメール連絡や電話連絡をワンタッチで行うことが可能なことから、商談後のフォローアップもスピーディに行うことができます。



一斉送信メール

タグ付け機能によりグループ化した名刺に対し、メールを一斉送信することが可能です。ネクスタ・メイシを利用すれば、セミナーや展示会終了後のフォローアップ作業は劇的に緩和されます。

また、顧客を属性や嗜好、潜在購買力などで分類しグループ化すればターゲットに応じて適切な販促活動を行うこともできます。業務の効率化のみならずマーケティングの強化にも有効です。

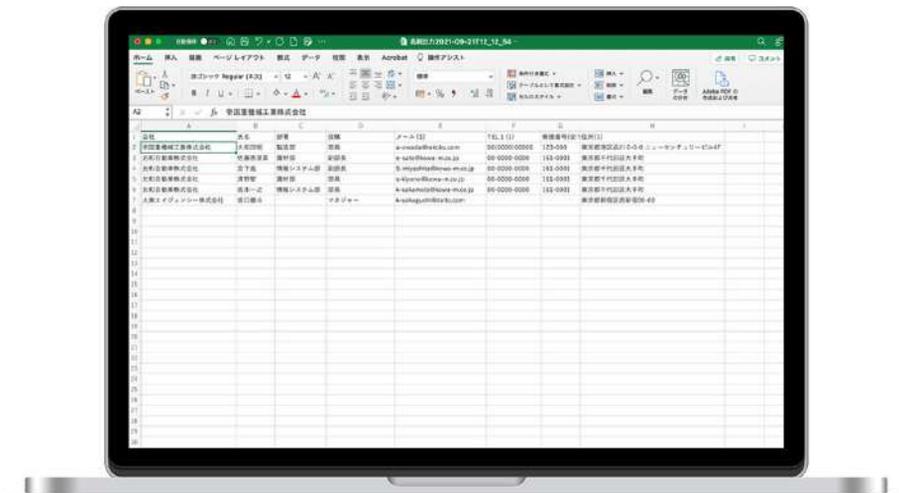


CSVエクスポート

一斉送信メール同様、マーケティングを強化する上で不可欠な顧客リスト。データを全て手動入力するとそれだけで多くの時間を要します。ネクスタ・メイシがあれば面倒な作業もワンクリックで終了。

新規、既存、商談フェーズなどといったタグで名刺をあらかじめグループ化し、CSVとしてエクスポートすれば様々なタイプの顧客リストに早変わりします。

ネクスタ・メイシは作業の効率化にも大変有効です。



新しい働き方への対応

「新しい生活様式」を実践する上で急速に普及したテレワークにより、商談や打ち合わせ、セミナー、イベントをはじめとするあらゆる企業活動が非対面で行われるようになりました。

ネクスタ・メイシのオンライン名刺交換機能は、こうした新時代の企業活動を円滑に進める上で欠かせないアイテムです。

「はじめまして」が非対面でも事前に名刺交換を済ませておけば安心。

オンライン上で交換した名刺データをもとに顧客管理もできてしまいます。

ネクスタ・メイシがあれば、誰でもどこでもかんたんにオンラインで名刺交換することができます。

オンライン名刺交換

機能概要

自身の名刺をアプリケーションに取り込みデータ化すると、名刺情報が抽出されオンライン名刺交換用のプロフィールページに反映されます。

オンライン名刺交換では、このプロフィールページを相手に公開し名刺交換を行います。

また、相手がネクスタ・メイシユーザーでなくても、名刺情報をOutlookや端末の連絡先に登録することができます。

QRコード付きバーチャル背景を自動生成

プロフィールページのデータをもとにWeb会議システム用のバーチャル背景画像が自動で生成されます。

バーチャル背景にはプロフィールページの公開用URLがQRコード化され挿入されます。

スマートフォンで見たプロフィールページ

The image shows a smartphone screen displaying a user's profile page on the 'Nexta-Meishi' platform. The page is titled 'オンライン名刺交換' (Online Business Card Exchange) and features a blue header. A circular profile picture of a man is at the top. Below it, the name '根橋 太郎' (Negami Taro) and 'NEKUSU TARO' are displayed, along with the company 'ネクスタ・メイシ株式会社' (Nexta-Meishi Co., Ltd.). Contact information includes phone numbers (03-3820-0444, 03-3820-0578), a fax number (03-3820-0426), an email address (nexta@xx.jp), and a website URL (https://www.t-next.com). There are buttons for 'ネクスタ・メイシに登録' (Register on Nexta-Meishi), '名刺画像をダウンロード' (Download business card image), and '連絡先に登録する' (Register to contacts). A '自己紹介' (Self-introduction) section contains a text block starting with 'はじめまして、根橋太郎です。' (Hello, I'm Taro Negami). At the bottom, there is a section titled 'あなたの名刺も相手に送りましょう' (Let's send your business card to your contact) with a button '名刺を撮影する' (Take business card photo) and a note about scanning a QR code with a smartphone camera.