

Tonichi トーニチ ネクスタ メイシ
NEXTa Meishi

月々 660円 でできる法人向け名刺管理

ネクスタ・メイシとは

月々660円でできる法人企業向け名刺管理アプリケーション「ネクスタ・メイシ」は、社員の名刺を会社で管理し、情報資産として共有するためのアプリケーションです。ネクスタ・メイシを導入することで、企業にさまざまな変化が起きます。



ネクスタ・メイシのビフォーアフター

ビフォー

アフター

「見えない」ムダの削減

- 「名刺がない」と机の中を探し回る
- 久しぶりに顧客に連絡。肩書きや部署に間違いがないか確認
- 交換した名刺情報。PCはOutlookに、スマートフォンは連絡帳に手で登録



- 社内外問わず検索機能で名刺をすぐにピックアップ
- 名寄せ機能で常に最新の名刺情報を閲覧可能
- スキャナーやモバイルカメラで名刺をどこでも簡単に登録可能。どんな端末からもアクセス可能で管理の一元化が実現

業務スピードが向上する

- お礼メールは会社に戻ってから
- セミナーやイベント終了後のフォローアップメール。メールアドレスの手動入力がかく大変
- 名刺情報から顧客リストを作成。結局1日かかってしまった



- 移動時間を使ってお礼メールを送信
- もらった名刺をその場で登録、セミナー・イベント終了後、わずか数分で一斉メールを送信
- 名刺をタグでグループ分け。業界や重要度や見込み度に応じ顧客をリスト化。費やした時間は1時間程度

名刺が企業資産になる

- 「営業は経験と勘が大切だ」と言いながら、うっかり顧客を重複訪問
- 社員が退職したら顧客情報まで出て行ってしまった
- 顧客の名刺が詰まった名刺入れをなくしてしまったけどこれで大丈夫？



- 交換した名刺を社内で共有。社内に埋もれていた人脈が可視化
- 名刺は社で管理しているから持ち出しリスクはゼロ
- セキュリティの高いクラウドで管理していれば個人情報流出の心配もなし。コンプライアンスも向上

ネクスタ・メイシの特長

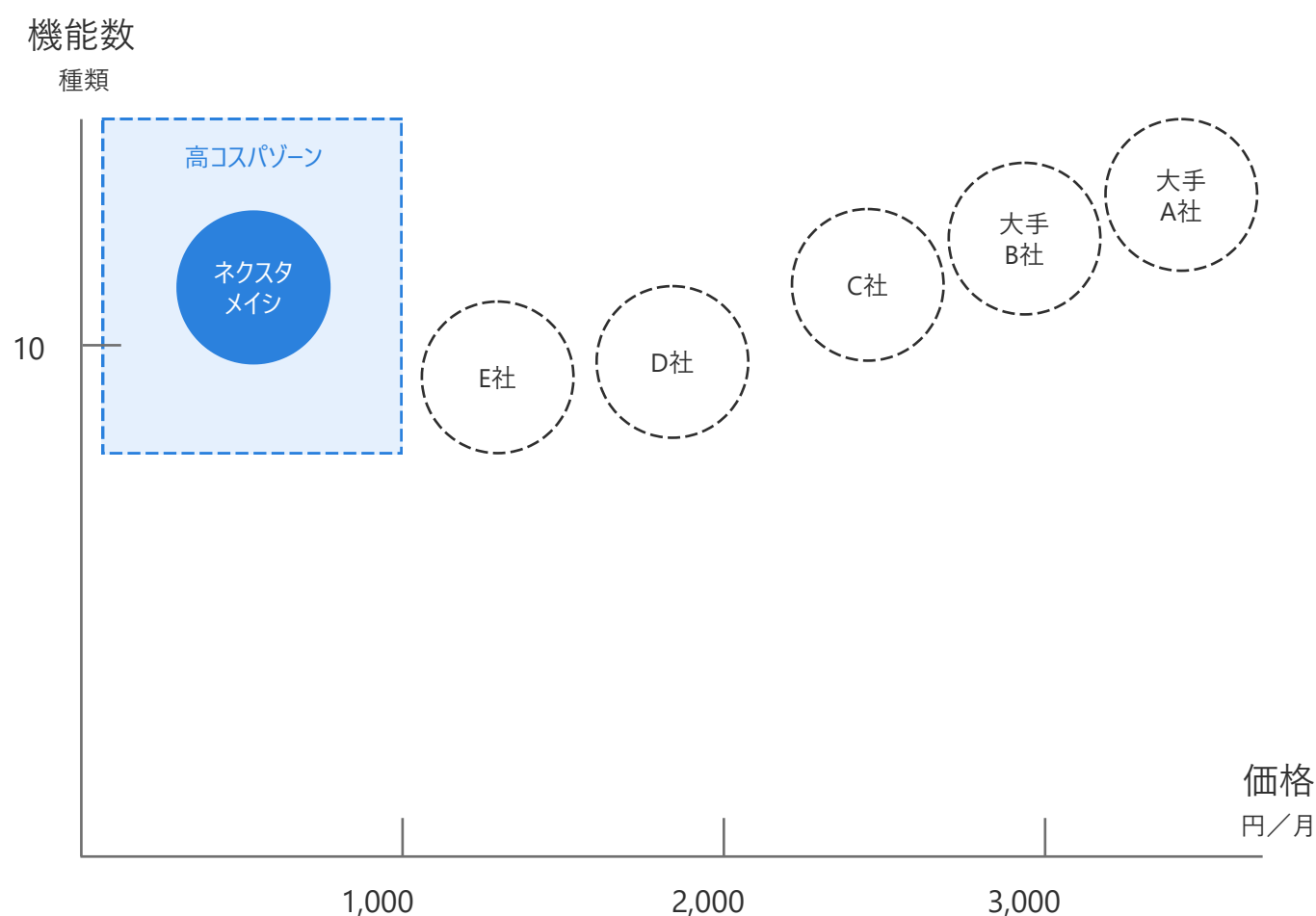
業界屈指の高いコストパフォーマンスが魅力

必要にして十分な機能とお求め安い価格の両立。
業界屈指のコストパフォーマンスがネクスタ・メイシ最大の特長です。



名刺管理アプリケーション市場のポジショニングマップ

縦軸を機能数、横軸を価格とし、法人企業向け名刺管理アプリケーション開発会社主要5社とネクスタ・メイシの位置付けをマップ化しました。
青枠のエリアは、機能数が多く価格も安いコストパフォーマンスが高いエリアと定義することができます。
他社と比較して、機能数に大きな差がないにも関わらずネクスタ・メイシはコストが3分の1から5分の1程度違うことがわかります。



各社機能比較

標準機能

名刺管理アプリケーションに標準的に搭載されている機能。これがあると名刺管理アプリケーションとされる機能です。

	名寄せ	経歴表示	公開 非公開	タグ 付け	メモ 書き	CSV 書出し	一斉 メール	人脈 可視化
ネクスタ メイシ	○	○	○	○	○	○	○	○
大手A社	○	○	○	○	○	○	○	○
大手B社	○	○	○	○	○	○	○	○
C社	○	○	○	○	○	○	○ 送信数により 追加課金	○
D社	○	○	○	○	○	○	○	○
E社	○	○	○	○	○	○	○ 3,000円／月	○

○はあり △はオプション —はなし

オプション機能

用途などに応じオプション的に付加される機能。これに対応していると「多機能」とされる機能です。人事異動情報通知はメディアなどのニュースに基づき通知される便利な機能ですが、1社の通知にあたり月額50,000円かかるものもあります。また、読み取った名刺を手で補正するサービスは、枚数に応じて金額が追加になるケースがあります。

	オンライン名刺交換	人事異動情報通知 (外部サービス連携)	営業支援ツール連携	読み取り名刺の補正
ネクスタ メイシ	○	—	—	—
大手A社	△	○	△	○
大手B社	○	△ 1社あたりの通知 50,000円／月	△	○
C社	○	△ 利用人数に応じて変動 11-50人→75,000円／年	△ 12,000円／月	△ 50円／枚
D社	○	—	—	△ 1ユーザーあたり20枚／月 1ユーザーあたり40枚／月
E社	—	—	—	△ 40円／枚

○はあり △はオプション —はなし

価格比較表

価格比較

課金方式の違いもあり単純比較はできませんが、業界の標準価格が一部の上級プランを除き1,500円から3,000円程度であるのに対しネクスタ・メイシは660円。他社と比較し3分の1から5分の1のコストであることがわかります。

	価格プラン	初期費用	課金方式
ネクスタメイシ	660円／月	無料	ID制 1ユーザーあたり
大手A社	50,000円／月～	ライセンス料金の 12カ月分	ライセンス制 見積りで最終決定
大手B社	5,000円／月 3,000円／月	無料	ID制 1ユーザーあたり
C社	2,500円／月	無料	ID制 1ユーザーあたり
D社	2,200円／月 1,400円／月	無料	ID制 1ユーザーあたり
E社	30,000円／月 総登録数20万枚以降 20万枚ごとに3,000円	無料	ライセンス制 ユーザー数無制限

他社の価格は税込価格表示義務化前のものです。

課金方式

名刺管理アプリにはいくつかの課金方式があります。最もベーシック課金方式がID制です。

IDに対する課金

1ユーザー（ID）に対し月額料金を設定。利用者数に応じた課金方式であるため無駄なく運用が可能です。また、ユーザーが増減する際も金額を算出しやすいのが特徴です。法人向け名刺管理に最も多い課金方式です。

ライセンスに対する課金

複数ユーザーをライセンスとしてまとめ課金する方式です。最終金額は見積により算出することもあります。利用人数に上限がないこともあります。最低価格は高くなりますが、利用者数によっては安く運用することも可能です。

従量課金制

アプリ本体の利用料がかからない代わりに、名刺1枚の取り込みにつき課金が発生します。使った分だけかかることからスモールスタートしたいユーザーに適していますが、コスト管理は難しくなります。

お客様の声

他社サービスからネクスタ・メイシに移行したお客様の声です。

必要機能に絞り込んでいるので 機能的にも価格的にもちょうど良い

株式会社日刊自動車新聞社 代表取締役社長 高橋 賢治 様



会社で使用するツールはバランスが重要です。
全ての機能を使いこなす者もいれば、一部の機能しか使わない者もいます。
例えば携帯電話。ビジネス使用ではメールと電話が付いていれば本体は十分かもしれません。
過剰機能になるのであれば、必要な機能に絞り込み、その分価格が安い方がありがたい。
今後は数も増やそうと思っています。

大幅なコストカットを実現より多くの社員での共有が可能になった

株式会社毎日新聞社 代表室委員 兼 毎日新聞グループホールディングス経営戦略室委員 高木 諭 様

以前利用していた名刺管理アプリでは、契約していた200人のユーザーのうち、3日連続でアプリにアクセスしている人間がわずか数人。経営層のコスト意識が高まりました。
ネクスタ・メイシに移行して、以前と比べ価格を1/6に抑えることができました。
その分、以前よりも多くの社員が利用することができるようになりました。
使用感についても好評を得ています。



ネクスタ・メイシの信頼性

世界最高峰の開発エンジニア陣

ネクスタ・メイシを開発したのは理系世界最難関と称されるインド工科大学卒エンジニア陣。プロダクトには彼らの高い技術力が注ぎ込まれており、名刺の読み取り精度向上のためにAIによる学習機能を搭載しています。（現状読み取り精度は90%以上）
契約ユーザーやトライアルユーザーなどから寄せられるフィードバックをもとに、毎月1〜2回のアップデートを繰り返しています。「ユーザーの声が届きやすい」というのもネクスタ・メイシの大きな特長です。



ハード、ソフト両面からのセキュリティ対策

お客さまの大切なデータをお預かりすることから、クラウドサーバは堅牢なアマゾン・ウェブ・サービス（AWS）を採用しています。AWSは世界で最も広く採用されているクラウドプラットフォームであり、2020年10月より日本政府が「政府共通プラットフォーム」にAWSを採用したことからその優位性は証明されています。

一方、アプリケーションにはワンタイムパスワードによる2要素認証の設定が可能なほか、身に覚えのない端末からログインがあった際はアカウント所有者に通知されるなどのセキュリティ対策が講じられています。

