

報道関係者各位  
プレスリリース



2017年03月13日  
株式会社アスペックス

## 営業支援システムと名刺管理システムを連携 顧客データと名刺画像の自動登録で入力の手間を削減

～ 『GrooForce』×『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』～

クラウドサービス事業を行う株式会社アスペックス(所在地:東京都港区、代表取締役社長:吉田 一也、以下 アスペックス)は、アスペックスが提供する営業支援システム(CRM/SFA)『GrooForce』と、メディアドライブ株式会社(所在地:東京都中央区、代表取締役社長 松村 博、以下 メディアドライブ)が提供する名刺管理システム『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』との連携を完了し、2017年3月27日(月)に提供開始いたします。

The screenshot displays the GrooForce CRM/SFA main interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for '顧客リスト' (Customer List), '案件リスト' (Case List), 'スケジュール' (Schedule), '商材リスト' (Material List), and 'レポート' (Report). Below this, a calendar view shows activities for the week of March 15-21, 2017. A table below the calendar lists activities with columns for No., 最終活動日 (Last Activity Date), 顧客名 (Customer Name), 拠点名 (Branch Name), 案件名 (Case Name), 営業プロセス (Sales Process), ステータス (Status), 確度 (Confidence), 最終活動 (Last Activity), and 操作 (Action). Below the activity list, there is a section for '受注予定リスト' (Order Forecast List) showing a total of 11,220,560 yen. A table below this lists order forecasts with columns for No., ステータス (Status), 確度 (Confidence), 顧客名 (Customer Name), 拠点名 (Branch Name), 案件名 (Case Name), 営業プロセス (Sales Process), 案件担当 (Case Manager), 受注日 (Order Date), 受注予定 (Order Forecast), and 操作 (Action).

No.	最終活動日	顧客名	拠点名	案件名	営業プロセス	ステータス	確度	最終活動	操作
1	2017-01-19	ABC商事	本社	名刺管理検討	商談	提案中	D:低	デモ太郎	詳細情報
2	2016-12-27	まごころスタック	本社	〇×効率化プロジェクト	面談	提案中	D:低	デモ太郎	詳細情報

  

No.	ステータス	確度	顧客名	拠点名	案件名	営業プロセス	案件担当	受注日	受注予定	操作
1	提案中	A:非?	アイエヌ	本社	ポータル(InfoS)	アポイント	デモ太郎	2014-06	1,003,000	詳細情報
2	提案中	B:高	△△△	本社	マルチチャンネル	見積提出	デモ太郎	2016-03	9,800	詳細情報
3	提案中	B:高	DEF商	本社	プロジェクト	受注	デモ太郎	2014-11	552,960	詳細情報
4	提案中	B:高	ピーシー	本社	出展動管理	アポイント	デモ太郎	2011-10	6,000,000	詳細情報
5	提案中	B:高	グリン	本社	GrooForce 社	アポイント	デモ太郎	2011-10	500,000	詳細情報

『GrooForce』のメイン画面

『GrooForce』

<http://www.grooforce.com/>

『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』

<https://mediadrive.jp/products/ymfp/index.html>

#### 【連携について】

今回の連携で、今まで『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』で名刺管理をしていた企業での営業支援システム(CRM/SFA)導入を促進することができます。また、『GrooForce』を利用していた企業は、連携機能を利用することで、名刺情報を登録できるようになり、使い勝手が向上いたします。

『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』の『GrooForce』連携ボタンを選択することで、顧客データと名刺画像が自動登録できるようになるため、名刺情報入力の手間が軽減され、さらに営業活動に専念していただくことができるようになります。

連携にかかる初期費用は、『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』のライセンスがあれば、『GrooForce』では申請だけで費用は無料です。

#### 【サービスの概要】

・『GrooForce』について

『GrooForce』は、アスペックスが提供するクラウド型営業支援システム(CRM/SFA)で、初期費用無料、2ID までは月額無料で利用できる中小企業向けのサービスです。顧客情報を営業の売上アップに最大限活用できるだけでなく、スケジュール管理から利用を開始し、顧客管理、営業プロセス・行動プロセス管理と、活用の幅を広げることができる柔軟性を持っています。また、パソコンからだけでなく、携帯電話から利用できることも特徴です。

・『やさしく名刺ファイリング PRO v14.0』について

名刺管理ソフトウェア『やさしく名刺ファイリング PRO v.14.0』は、メディアドライブが開発販売するクライアント用 Windows OS にインストールする買い切り型のパッケージソフトウェアです。イメージスキャナもしくは複合機のスキャン機能を使用して名刺の画像を取り込

み、OCR(文字認識)で名刺情報をテキスト化、氏名、社名など各項目に自動で振り分け、名刺画像も含めた顧客データベースを作成します。また、インストール型のパッケージソフトでは初めての、独自クラウド訂正サービス(有償)の利用が可能です。

#### 【株式会社アスペックスについて】

アスペックスは、課題の本質を捉えた変化に強い IT サービスを提供し、お客様のビジネスに寄り添うパートナーです。お客様がより高い次元で最大限のパフォーマンスを発揮できるよう変革と創造をキーワードに「ワークスタイルの変革」を支援し、お客様のビジネスを競争優位に導きます。営業支援システム、派遣会社向け勤怠管理サービスなどを展開しています。今後も、さらに価値の高いサービスを提供し、お客様の業務を IT 技術で支援し続けます。

設立 : 2000 年 6 月

本店 : 東京都港区港南 2-15-1 品川インターシティ A 棟 29 階

代表者 : 代表取締役社長 吉田 一也

事業内容: クラウドサービス提供事業

URL : <http://www.aspex.co.jp/>

※記載された内容は予告なく変更することがありますので、予めご了承ください。

※記載された内容は 2017 年 3 月現在のものとなります。

※商品の詳細については、両社のホームページをご覧ください。