

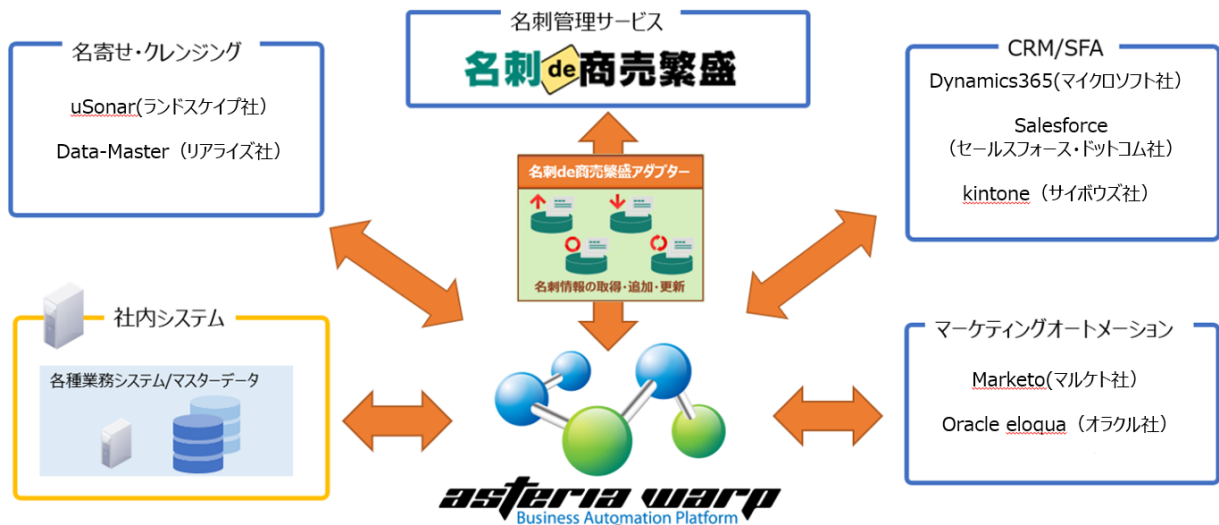
**「名刺 de 商売繁盛アダプター for ASTERIA WARP」 提供開始**

ヤマトシステム開発の「名刺 de 商売繁盛」と ASTERIA WARP との自動連携が可能となり、  
 CRM やマーケティングオートメーションシステム等への名刺情報の取込みが可能に

インフォテリア株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：平野洋一郎、証券コード：3853、以下 インフォテリア）とアーティサン株式会社（本社：東京都調布市、代表取締役：小山才喜、以下 アーティサン）は、インフォテリアが提供する EAI/ESB 製品の国内市場において 11 年連続シェア No.1<sup>\*1</sup> 製品である ASTERIA シリーズの ASTERIA WARP とヤマトシステム開発株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：星野芳彦、以下 ヤマトシステム開発）が提供する「名刺活用販促支援サービス 名刺 de 商売繁盛」（以下、名刺 de 商売繁盛）との連携機能を担う専用アダプター「名刺 de 商売繁盛アダプター for ASTERIA WARP」の提供を 2018 年 4 月 5 日から開始いたします。

「名刺 de 商売繁盛アダプター for ASTERIA WARP」は、インフォテリアが開始した「アダプター開発プログラム<sup>\*2</sup>」にアーティサンが参画して開発した ASTERIA WARP 専用のアダプターで、販売およびサポートはアーティサンが行います。

<システム連携イメージ>







近年、SFA<sup>\*3</sup>や CRM<sup>\*4</sup>に代表される顧客情報を管理するシステムと、名刺情報を管理するシステムが別個に存在する事により、シームレスな連携に課題を抱えるユーザー企業が増えて参りました。しかしながら、異なるサービス毎に名刺データを反映させるのにはコストと手間がかかり、また、新しいシステムが追加される度にその対応が求められます。

ヤマトシステム開発が提供する「名刺 de 商売繁盛」は、名刺をスキャンするとほぼ 100%の精度で名刺データベースが作成可能となります。そこで「名刺 de 商売繁盛アダプター for ASTERIA WARP」と ASTERIA WARP の既存の豊富なアダプターを選択し組み合わせることで、名刺 de 商売繁盛と CRM を代表する顧客情報管理システムやその他システムとの連携が柔軟に対応できるようになり、名刺情報の正確性の向上・メンテナンスコストの削減を実現します。

また、CRM ソリューションのリーディングカンパニーであるアーティサンは、同じく ASTERIA WARP 専用アダプター「Microsoft Dynamics CRM アダプター」や「uSonar アダプター for ASTERIA WARP」を提供しているため、本製品と組み合わせることで「名刺 de 商売繁盛」をはじめ様々な外部システムから顧客情報・企業情報を統合し、営業/マーケティング活動における活用や分析を行うことが容易になります。

### <アダプター提供機能>

アイコン	機能	内容
	BizCardGet コンポーネント	名刺 de 商売繁盛から名刺情報の絞込条件を指定して取得します。
	BizCardGetCount コンポーネント	名刺 de 商売繁盛から名刺情報の件数を絞込条件に指定して取得します。
	BizCardCreate コンポーネント	名刺情報を名刺 de 商売繁盛に新規追加します。
	BizCardUpdate コンポーネント	名刺 de 商売繁盛で名刺情報を更新します。

### <販売価格>

通常ライセンスモデル	1ライセンス： <u>500,000円</u> （税別） ※別途保守サポートは対象正価の15%（年額）が初年度よりかかります。 ※ヤマトシステム開発「名刺de商売繁盛」の個別契約は別途必要となります。
サブスクリプション ライセンスモデル	1ライセンス： <u>25,000円/月額</u> （税別） ※サブスクリプションライセンスモデルは最低3か月からのご契約となります。 ※ヤマトシステム開発「名刺de商売繁盛」の個別契約は別途必要となります。
製品ページ	<a href="http://artisan.jp.net/products/meishihanjoadapter/">http://artisan.jp.net/products/meishihanjoadapter/</a>
提供開始時期	2018年4月5日

### ■今後の ASTERIA ビジネスの展開

インフォテリアの ASTERIA ビジネスは順調な拡大を継続しており、現在の導入社数は 6,000 社を突破するとともに、企業データ連携市場（EAI/ESB）では 11 年連続シェア No.1 を継続し、業界のリーディングカンパニーとしての地位を更に強固なものにしています。

今後も、ASTERIA WARP の多様なデータソースとの連携機能を駆使することで社内の情報資産の有効活用へ貢献し、新たなビジネスチャンスの獲得に貢献できるような IT ソリューションの構築に貢献してまいります。

---

■「インフォテリア株式会社」について（Web サイト <https://www.infoteria.com/>）

1998年に国内初のXML 専門ソフトウェア会社として設立されたインフォテリア株式会社は、企業内の多種多様なコンピューターやデバイスの間を接続するソフトウェアやサービスを開発・販売しています。主力製品の「ASTERIA」は、異なるコンピューターシステムのデータをプログラミングなしで連携できるソフトウェアで、大企業、中堅企業を中心に 6,596 社（2017 年 12 月末現在）の企業に導入されています。また、「Handbook」は、営業資料や商品カタログ、会議資料などあらゆる電子ファイルをスマートフォンやタブレットで持ち運べるサービスのスタンダードとして、1,357 件（2017 年 12 月末現在）の企業や公共機関で採用されています。

■「ASTERIA WARP」について（Web サイト <http://www.infoteria.com/jp/asteria>）

企業データ連携（EAI/ESB）製品の国内市場において 11 年連続シェア No.1 製品である ASTERIA シリーズは、異なるコンピューターシステムのデータを、ノンプログラミングで連携できる ASTERIA WARP を主力製品とするミドルウェアです。メインフレームやクラウド上のサーバから表計算ソフトまで、様々なシステム間の接続とデータの変換を行うロジックを複雑なプログラミングなしで行えることが評価されています。

■「ヤマトシステム開発株式会社」について（Web サイト <http://www.nekonet.co.jp/>）

1973年に大和運輸株式会社（現：ヤマト運輸株式会社）のコンピュータ部門を分離する形で東京都渋谷区に設立。その後、東京都江東区に本社を移し、ヤマトグループの「e-ビジネスフォーメーション」の中核企業として、ICTでヤマトグループを支えながら、そこで培ったノウハウを活かして、多業種の企業に様々なソリューションを提供しています。

■「名刺 de 商売繁盛」について（Web サイト <http://www.yamato-meishi.jp/>）

「名刺活用販促支援サービス 名刺 de 商売繁盛」は社内の名刺を一括管理することで、貴社の売上を最大にする法人向けクラウド名刺管理ソフトです。名刺を専用スキャナでスキャンするとほぼ 100%の精度で名刺のデータベースが作成できます。その名刺のデータベースを社内でも共有・一括管理することで、社内人脈の見える化による商談案件の掘り起こし、見込み顧客の創出やメール配信などのマーケティングなどに活用でき、埋もれた名刺を会社資産として有効活用することができます。

■「アーティサン株式会社」について（Web サイト <http://artisan.jp.net/>）

2014 年 7 月に設立。アーティサン株式会社は、東京都調布市の本社を始め渋谷・大阪・広島・沖縄の各地に拠点を構え、自社製品の提供やマイクロソフト製品(Dynamics 365、Dynamics CRM、Dynamics AX、SharePoint、Office、Exchange、Active Directory、Office 365、Microsoft Azure など)を使ったシステムの提案支援、要件定義支援、設計、構築、運用・保守、開発支援コンサルティング等を提供しています。当該製品をリリースする CRM 事業部はプラットフォーム型 CRM の第一人者が率いる国内トップクラスの CRM 経験と実績を持つ組織で、日本の CRM リーディングカンパニーとして他社にはないノウハウを高品質・低価格で提供し、国内外の顧客や多くの CRM ベンダーを支えています。

CRM 事業部ブログ（知識創造研究室） <http://artisan.jp.net/crmblogs/>

※1： テクノ・システム・リサーチ社「2017 年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB 市場編」

※2： ASTERIA シリーズの普及が進むにつれて、様々なデータベースや新たに提供されるクラウドサービスとの連携ニーズが高まる中で、インフォテリアが 2015 年 7 月に開始した ASTERIA WARP におけるアダプター開発を担うパートナー企業支援プログラム。このプログラムにより、インフォテリア以外の企業によるアダプター開発を推進しアダプターのラインアップを拡充している。

※3： SFA = Sales Force Automation。営業管理システム。

※4： CRM = Customer Relationship Management。顧客管理システム。

<プレスリリース 掲載 URL>

[https://www.infoteria.com/jp/news/press/2018/04/05\\_01.php](https://www.infoteria.com/jp/news/press/2018/04/05_01.php)

---

【プレスリリースに関するお問い合わせ先（報道機関窓口）】

インフォテリア株式会社 広報・IR 室：長沼史宏

TEL:03-5718-1297 / FAX:03-5718-1261 / E-mail: [press@infoteria.com](mailto:press@infoteria.com)

【ASTERIA に関するお問い合わせ先】

インフォテリア株式会社 ASTERIA 事業本部 営業推進部長：東出 武也

TEL:03-5718-1250 / FAX:03-5718-1261 / E-mail: [pm@infoteria.com](mailto:pm@infoteria.com)

【「名刺 de 商売繁盛アダプター for ASTERIA WARP」に関するお問合せ先】

アーティサン株式会社

販売窓口 TEL：042-444-4815 / E-mail: [CRMProductSupport@artisan.jp.net](mailto:CRMProductSupport@artisan.jp.net)

技術サポート窓口 TEL：042-444-4815 / E-mail: [CRMProductSupport@artisan.jp.net](mailto:CRMProductSupport@artisan.jp.net)

インフォテリア、ASTERIA、Handbook はインフォテリア株式会社の登録商標です。

本文中の会社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。