



「会えてよかった」があふれる世界に

プレーリーカード 説明資料

2025年7月更新

株式会社スタジオプレーリー



MISSION

出会いの機会価値を 最大化する

世の中の進歩に合わせて、生きかた、働きかた、繋がりかたは大きく変化しています。

一方で、出会いをより良いものにする仕組みはアップデートされておらず多くの機会が失われていると考えます。

プレーリーカードは、人・サービス・店舗・地域などが持つ

多様な側面をより深く、より早く伝え合える体験をつくります。

より良い体験をつくり、習慣をつくり、そして出会いの文化をつくります。

スマホにかざすだけで、自己紹介文、会社HP、営業資料、SNS、連絡先情報など、あらゆる情報を伝えできるデジタル名刺です。



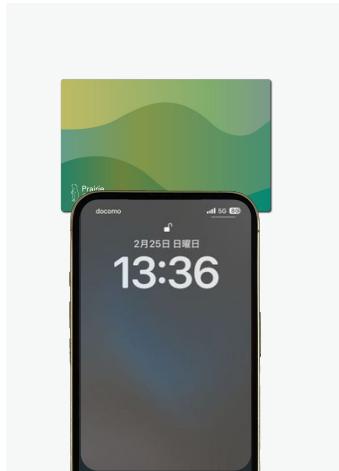
アプリ・カメラ不要

スマホをかざすだけ

あらゆる情報を共有可能

カードデザイン自由

スマートフォンをかざすだけであらゆる情報を伝えられるデジタル名刺「プレーリーカード」は、顧客との「継続的な接点」を確保します。



①カードを
スマホにかざす



②プロフィール
ページが表示



③クリックで
SNS/連絡先交換



④継続的な
コミュニケーション

ビジネスプロセスを最短にするプレーリーカード

お相手にカードを読み取ってもらう



魅力
訴求



行動
促進



自己紹介
会社・サービス紹介

連絡先交換
日程調整など

上段

自己紹介
(趣味、経歴、スキルなど)



中段

**連絡先交換/
SNSフォロー**



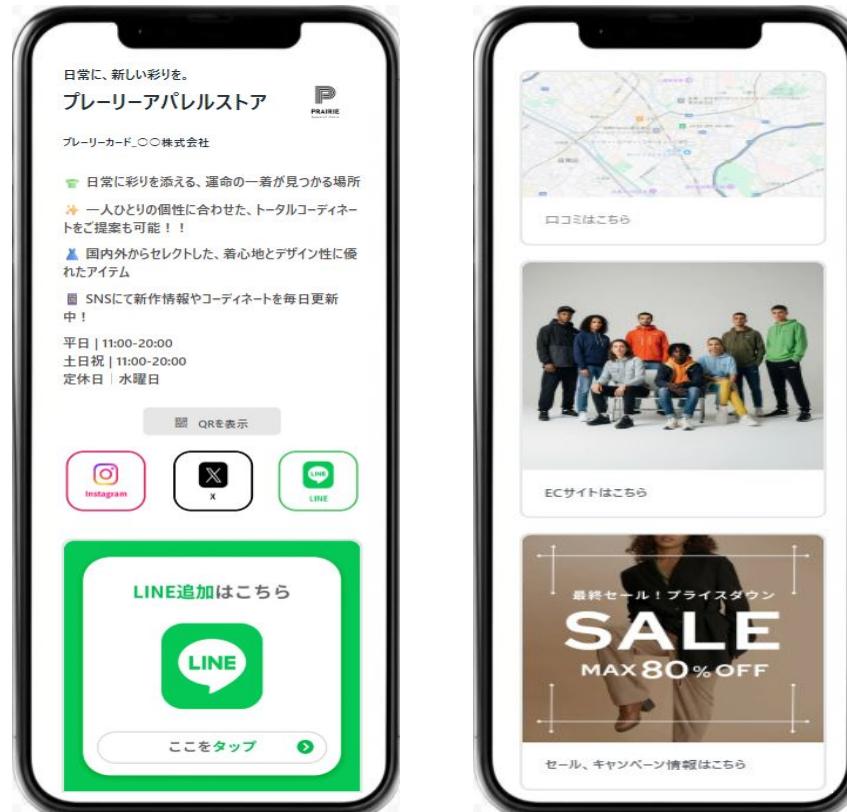
下段

**ホームページ/
申込フォーム/
日程調整リンク**

上段

自己紹介

中段

連絡先交換/
SNS交換

下段

サービス紹介/
申込フォーム/
日程調整



顧客へのサービス説明・魅力訴求を強化したい

属人化する情報伝達: 営業担当者のスキルによって、製品やサービスの価値が顧客に十分に伝わらない。

アイスブレイクの形骸化: 紙名刺だけでは話が広がりにくく、深いコミュニケーションのきっかけが作りにくい。



初対面の顧客にお伝えしたい情報量が多く、伝えきれない

紙媒体の限界: 紙の名刺やパンフレットでは、掲載できる情報量に物理的な制約があります。

情報の受け手の負担: 多くの資料を手渡されても、後でじっくり目を通す時間がない場合が多く、情報が埋もれがちです。



LINE WORKS/LINE公式アカウントの登録数を増やしたい

登録プロセスの手間: QRコードを読み取る一連の動作は忙しいイベントや商談の場では負担となり、**登録のハードルを上げ**てしまいます。

心理的な抵抗感: LINEアカウントを交換するまでのコミュニケーションの導線設計がつくりにくい。



オンライン上でも顧客と関係性を構築したい

信頼関係構築の難しさ: 顧客との最初の接点がオンラインの場合、担当者の顔/人柄や熱意が伝わりにくく、返信率や商談参加率が向上します。

初対面での顧客のコミュニケーション をうまく行わないことは、**会社の機会損失につながっている恐れ** があります。



顧客へのサービス説明・魅力訴求が簡単に

- ・会社・サービスの魅力説明が誰でも簡単に
- ・趣味、経歴、出身地など、初対面の人との会話のきっかけづくりができる。



LINE WORKS/LINE公式アカウントの登録が簡単に

- ・ワンクリックで、SNS交換が可能。アカウントを検索したり、カメラを起動してQRを読み取る手間がなくなる。
- ・自己紹介やサービス紹介の流れで登録を誘導できる。



あらゆる情報を早く深くお届け

- ・自己紹介、連絡先情報、会社のホームページ、サービス資料、日程調整リンク、申込フォーム、口コミリンクなど、お見せしたい/誘導したい情報を一つにまとめてお伝え可能。



オンライン上でも顧客と関係性を構築

- ・メールの署名欄、SMSなどでプロフィールページ URLを添付して顧客とコミュニケーションをとることで、担当者の顔/人柄や熱意が伝わりにくく、返信率や商談参加率が向上します。

初対面での顧客のコミュニケーション を円滑サポートし、
お客様との出会いの機会価値を最大化 します。

活用例

02

① 課題

- 商品の差別化が難しく、営業担当者の「人柄」や「信頼性」で選ばれることが多い
- 商談の冒頭で、いかにお客様との信頼関係を築くかが重要
- 自己紹介とLINEへの登録を自然な流れで行いたい



活用具体例

- 対面での商談の冒頭、名刺交換の際にプレーリーカードをスマートフォンにかざしてもらう
- プロフィールページには、経歴に加え、趣味や出身地などのパーソナルな情報を掲載
- ページ内にLINEの登録リンクを設置し、自己紹介の流れで自然に友だち追加を案内

活用プロセス



導入効果

- ・円滑なアイスブレイク
→顧客と出身地や趣味の情報で盛り上がった。
- ・LINE登録率の向上
→LINE交換までの流れがスムーズになった。
/LINE登録率があがった。



①課題

- お客様にLINE公式アカウントの存在を認知してもらい、登録してもらうまでのハードルが高い
- 卓上のPOPやレジ横のQRコードだけでは、お客様の行動を促しにくい

②活用具体例



接客時や会計時に

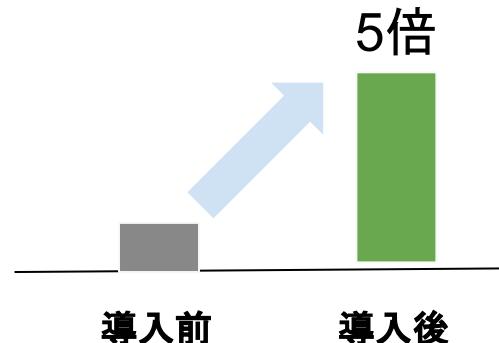


お客様のスマート
にカードをかざす



LINE登録へ
スムーズに誘導

③導入効果



LINE登録数が5倍に増加

- ・ワンクリックで登録をスムーズに促せるので、登録誘導がしやすくなった。
- ・カードをかざすという新しい体験が、お客様とのコミュニケーションのきっかけとなった。

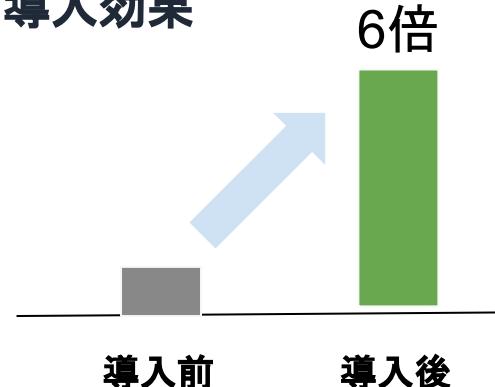
① 課題

- 展示会で大量の名刺交換をしても、その後のフォローが追いつかず、商談化する割合が低い
- FacebookなどのSNS交換に時間がかかる。

② 活用具体例



③ 導入効果



商談獲得数が6倍に増加

- ・これまで、展示会でお話したときに盛り上がっても、その後、メールで追いかけるタイミングで連絡がとれなくなってしまうことがあった。
- ・プレーリーカードに日程調整リンクをセットしておくことで、スムーズに日程調整に誘導でき、獲得数が急増した。

①課題

- 人材派遣サービスを運営している中で派遣の問い合わせが来た際に、競合サービスも多い中で商談参加率が低かった。
- メールでのやり取りだけでは担当者の人柄が伝わらず、商談前の返信率が低い。

②導入効果

返信率、商談参加率が大幅向上

・商談前に人柄が伝わり、メールの返信率が体感値で50%ほど、商談参加率 10%ほど向上。



③活用具体例

- HPからお問い合わせいただいたてから、電話をしても出なかった顧客に対して、メール/SMSにて、担当者のプレーリーカードプロフィールページ URLリンクを添付してコミュニケーションをとるようにオペレーション変更。
- プロフィールページには、担当者の顔写真、趣味、経歴、サービスの特徴を掲載。

 Let's Know Me More ! 50の質問に答えます！

- (1) 出身地は？ 宮城県
- (2) 趣味は？ ガジェット探し
- (3) 今行きたい場所は？ フィンランド
- (4) 特技は何？ 未だに、モスキート音が聞こえます
- (5) 初恋はいつ？ 大学時代です(今の妻です)
- (6) 理想のデートは？ カフェでゆっくり過ごす
- (7) 今やりたいことは？ 自分のAIを作る
- (8) もしペットを飼うならどんな動物？ アレルギーがあるのでx
- (9) 何月が好き？ 12月
- (10) 集めているものはある？ ガジェット
- (11) 子どもの頃の夢は？ ムーミンのように生きる
- (12) やってみたいスポーツは？ モルック
- (13) 最近笑ったことは？ 息子がわざと同じことをしていて「血は争えない」と思ったこと
- (14) ダイエットしたことはある？ はい
- (15) 何か資格を持っている？ 国内旅行業務取扱管理者

↑プロフィール文に人柄がわかる QA を記載

営業ツールとして



プルデンシャル
生命保険株式会社

UZABASE



アンバサダーカード
として



STATION Ai

社員証・会員証として



SHIBUYA
SCRAMBLE
SQUARE

Flag yokohama

Business Plan

プラン説明

03



①初期設定のしやすさ

- ・Excelでのアカウント一括作成機能
- ・カードデザイン一括生成/注文機能



②管理・運用のしやすさ

- ・情報更新は管理画面から簡単に可能
- ・プロフィールページの設定権限機能
- ・カード紛失時の停止機能



③充実したデータ分析機能

- ・カードタップ回数測定機能
- ・リンクタップ回数測定機能



④サポート・社内体制

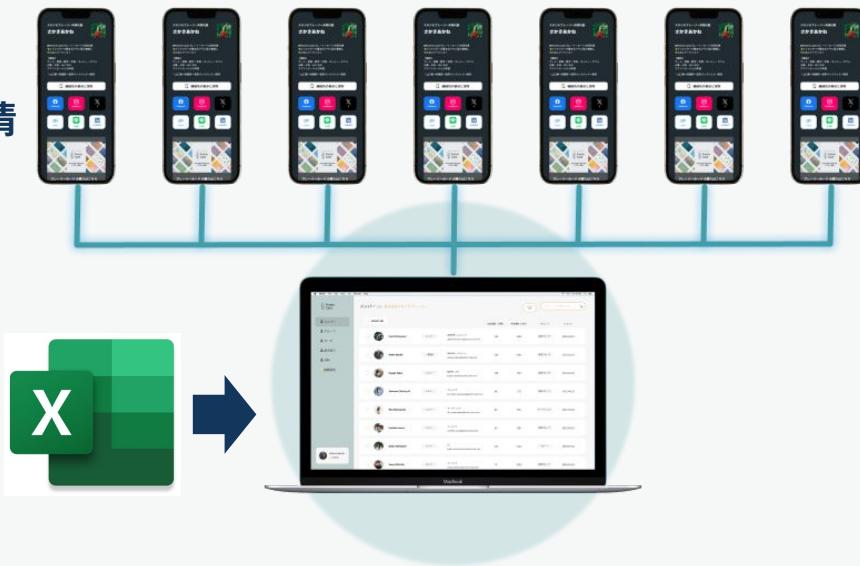
- ・運用開始まで、専任担当者がサポート
- ・セキュリティ規格ISO27001取得済み

Excelアカウント一括作成機能

氏名、メールアドレス、電話番号など、プロフィールページ作成に必要な情報をExcelのテンプレートに記載。



アップロードすることで、大人数のプロフィールページアカウントを一気に作成可能。



カードデザイン一括生成/注文機能

独自
機能

作成したプロフィールページ
アカウントのお名前情報など
をもとに、

大人数のカードデザインを
自動生成して注文可能。

かんたんカードデザイン登録

注意: この画面に表示されるのはオーナー設定済みのカードのみです。
オーナー未設定のカードが1枚あるため、先にオーナーの設定を完了してください。

デザイン作成(7枚)

所有者	アカウントID
スタジオブリーコピー	shop_sample_03
中道 光輝	hr_002
佐藤 崇	hr_001
田代 信明	admin_z
山田 花子	sales_003
田中太郎	sales_002
坂木茜音	0002

合計: 7 枚



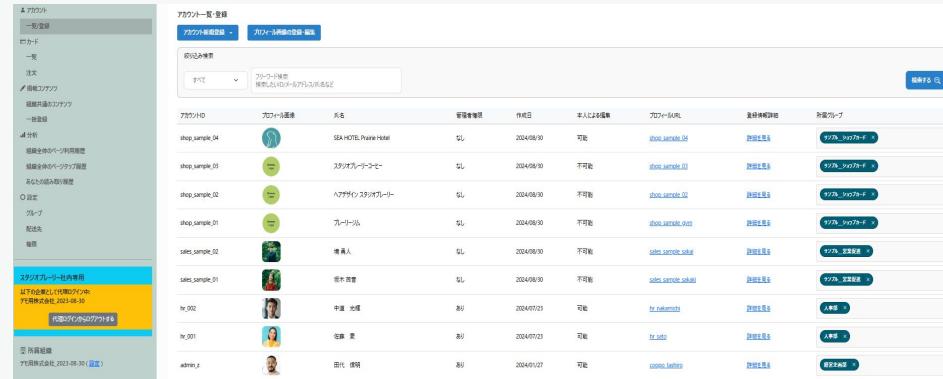
カード表	カード裏	所有者(アカウントID)
	 山田花子 (sales_003)	山田 花子 (sales_003)
	 田中太郎 (sales_002)	田中太郎 (sales_002)
	 坂木茜音 (0002)	坂木茜音 (0002)

管理者側で各プロフィールページの管理可能

- ・管理画面から、各プロフィールページの確認・編集が可能。
(部門情報など大人数を一括で編集も可能。)

- ・プロフィールページの編集権限を従業員ごとに制限可能。

- ・カード紛失時は、ボタン一つでカード機能を停止可能。



The screenshot shows a management interface for user profiles. On the left is a sidebar with navigation items like 'アカウント' (Account), 'カード' (Card), '一覧' (List), '次文' (Next), '機能カスタム' (Custom Functions), '組織構造のアカウント' (Organizational Structure Account), '会員登録' (Member Registration), 'ドットナレ' (DotNarre), '組織会員登録' (Organizational Member Registration), '組織会員登録' (Organizational Member Registration), '組織会員登録' (Organizational Member Registration), 'O認定' (O Certification), 'グループ' (Group), '配送先' (Delivery Address), and '顧客' (Customer). Below this is a blue banner with 'スマートカード・社内専用' (Smart Card - Internal Use), '以下の機能を有効化する場合はアカウント登録', and a 'ログイン' (Login) button.

The main area is a table titled 'アカウント一覧: 全録' (Account List: All Records). It has columns for 'アカウントID' (Account ID), 'プロフィール画像' (Profile Picture), '名前' (Name), '登録者会員' (Registered Member), '作成日' (Creation Date), '本人による編集' (Self-edited by User), 'プロフィールURL' (Profile URL), '登録情報詳細' (Registration Information Details), and '操作' (Action). The table lists several entries:

アカウントID	プロフィール画像	名前	登録者会員	作成日	本人による編集	プロフィールURL	登録情報詳細	操作
shop_sample_04		SEA HOTEL Prairie Hotel	なし	2024/09/30	可	shop_sample_04	詳細を見る	[ツール] ショップカード
shop_sample_05		スマートオフィス・コンセプト	なし	2024/09/30	不可	shop_sample_05	詳細を見る	[ツール] ショップカード
shop_sample_02		ヘアサロン クラシック	なし	2024/09/30	不可	shop_sample_02	詳細を見る	[ツール] ショップカード
shop_sample_01		カーリー	なし	2024/09/30	不可	shop_sample_01	詳細を見る	[ツール] ショップカード
sales_sample_02		青木 久美	なし	2024/09/30	不可	sales_sample_02	詳細を見る	[ツール] 定期登録
sales_sample_01		赤崎 真理	なし	2024/09/30	不可	sales_sample_01	詳細を見る	[ツール] 定期登録
hr_001		中道 太郎	あり	2024/07/21	可	hr_001	詳細を見る	[人事]
hr_002		佐藤 美	あり	2024/07/21	可	hr_002	詳細を見る	[人事]
admin_2		田代 修司	あり	2024/01/27	可	admin_2	詳細を見る	[システム]

データ分析機能

カードタップ回数 測定機能

カードを誰が、いつ、
かざしたか測定可能。

リンクタップ回数 測定機能

プロフィールページ内で、どのSNS、コンテンツがタップされたか測定可能。

運用開始まで手厚くサポート

サポート体制



運用開始まで、専任担当者が
伴走支援します。

セキュリティ規格 ISO27001取得



GIJP-1224-IC
ISO/IEC 27001:2022

情報セキュリティマネジメントシステム
(ISMS)の国際規格認証を取得。

法人向けプラン		
料金	カード発行料	4,500円/枚
標準機能	月額利用料	30名以下 : 13,000円/月額 以降、50名ごとに+10,000円/月額
	プロフィールページ	専用プロフィールページ
	プロフィールページ	法人口ゴ追加
	管理機能	紹介割 掲載削除
	管理機能	複数アカウント管理機能
	管理機能	情報一括更新機能
	管理機能	グループ機能
	管理機能	交換回数測定機能 (リンクタップ回数測定機能をリリース予定)
追加オプション	縦型画像	150,000円/画像

縦型画像の作成代行

スマートフォンに最適な縦型画像を活用した、自社紹介・サービスを魅力的に伝えるコンテンツ制作をオプションでご提供しております。

価格：150,000円 / 1画像

～こんな方におすすめ～

- ・自社サービスや商品の差別化を図りたい法人様
- ・初対面でのインパクトを強化し、特定の魅力をより効果的に伝えたい方
- ・複雑な情報を整理し、視覚的にわかりやすくアピールしたい方



一生分の名刺をこの1枚に。
Prairie Card
ブレーリーカード

**デジタル名刺
「ブレーリーカード」**



新しい出会いの文化を創造し、コミュニケーションを豊かにする。

インターネット・SNSの普及などにより人々の生活様式、行動は大きく変化しています。

Do you know?

- 名刺の文化 165年
- 年間名刺消費 100億枚

現代において「名刺」は大切な人ととの「出会い」の~~壁~~だと考えます。「人との出会い」をもっともっと素敵な体験にしたいと思い「ブレーリーカード」を開発しました。

特徴①
会社と個人の情報を多く載せることで、魅力を最大限伝えます

特徴②
SNSで繋がるのもかんたん、繋がりを太く長持ちすることが可能に

使い方はさまざま



①営業促進ツールとして

※料金はすべて税抜です。

お申し込みからカードお届けまでの期間は最短2週間

- | | | |
|-------|---------|--|
| STEP1 | 契約締結 | 申込フォームから必要情報を入力のうえ、お申込みください |
| STEP2 | 管理画面の提供 | 契約締結後、管理者様に法人管理画面のログインURLをお送りします |
| STEP3 | アカウント作成 | 利用されるアカウント情報を管理画面上で作成します |
| STEP4 | カード発注 | カードデザインをご作成いただき、管理画面上でカードの発注を行います |
| STEP5 | 利用 | 発注から1週間を目安に指定の住所にお届けします。届いたカードはアカウントと紐づいており、すぐに利用が可能です |

Appendix

追加資料

交流とPRの力で島を盛り上げる

海士町オフィシャル アンバサダー制度

デジタル名刺 × 関係人口 × まちづくり

#海士町応援団2500

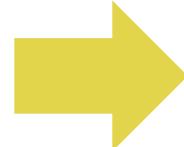
関係人口と共に創する海士町の新しい地域経営のカタチ



連絡先やプロフィールページURLの保存が可能

[詳細はこちらをクリックください](#)

名刺情報の保存
をタップ

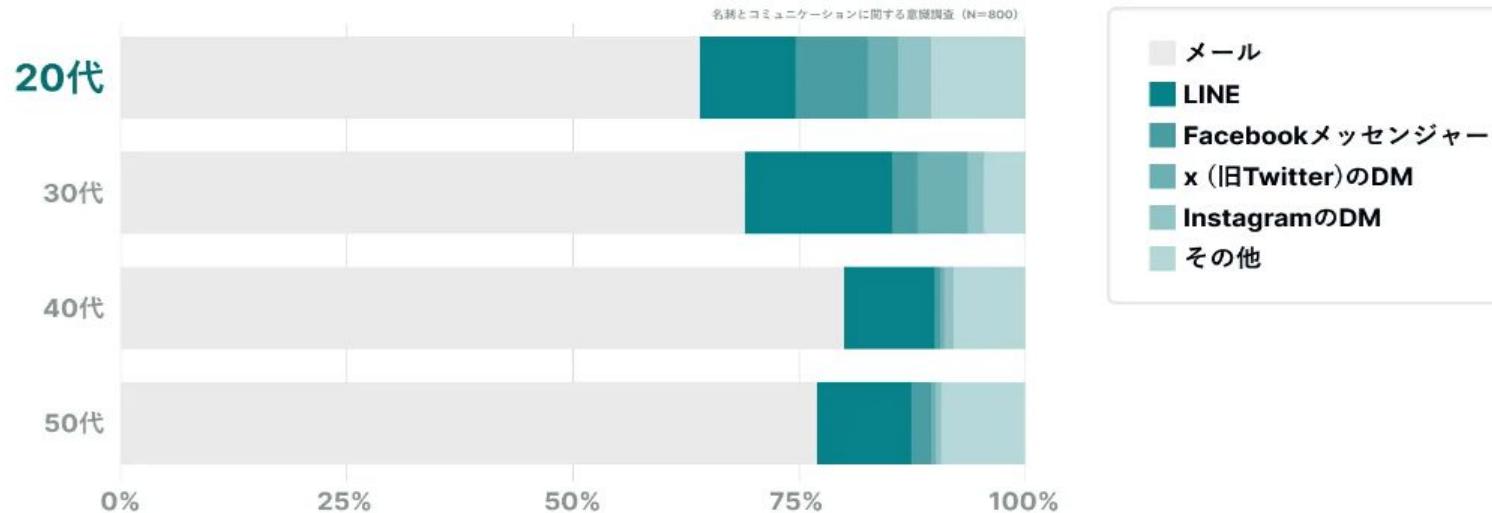


保存方法を選択

①メールで保存

②連絡先アプリ
に保存

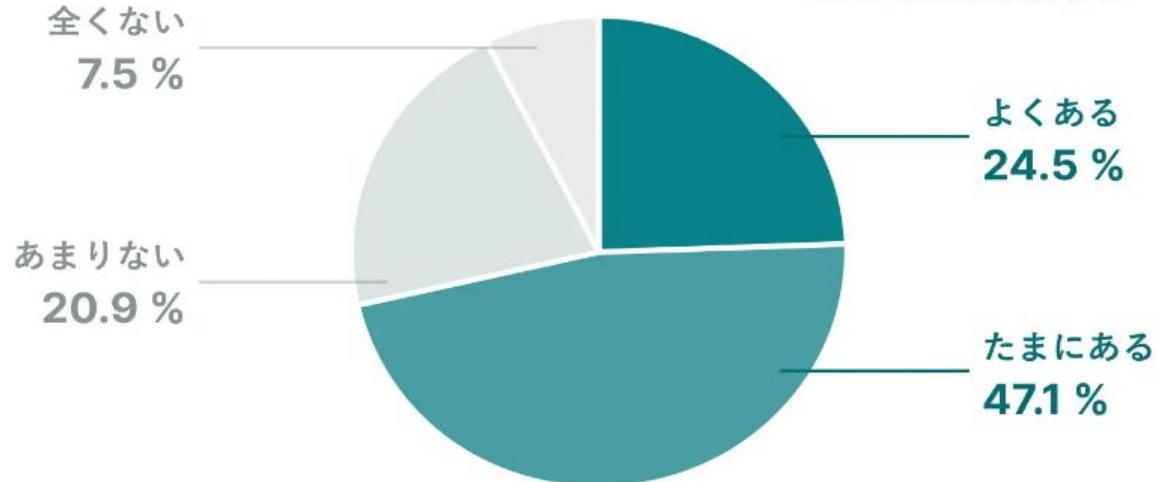
Q. ビジネスシーンにおいて最もよく使うコミュニケーションツールは？



POINT ビジネスシーンにおけるコミュニケーションツールは多様化し、20代ではメール以外のツールの利用が約4割

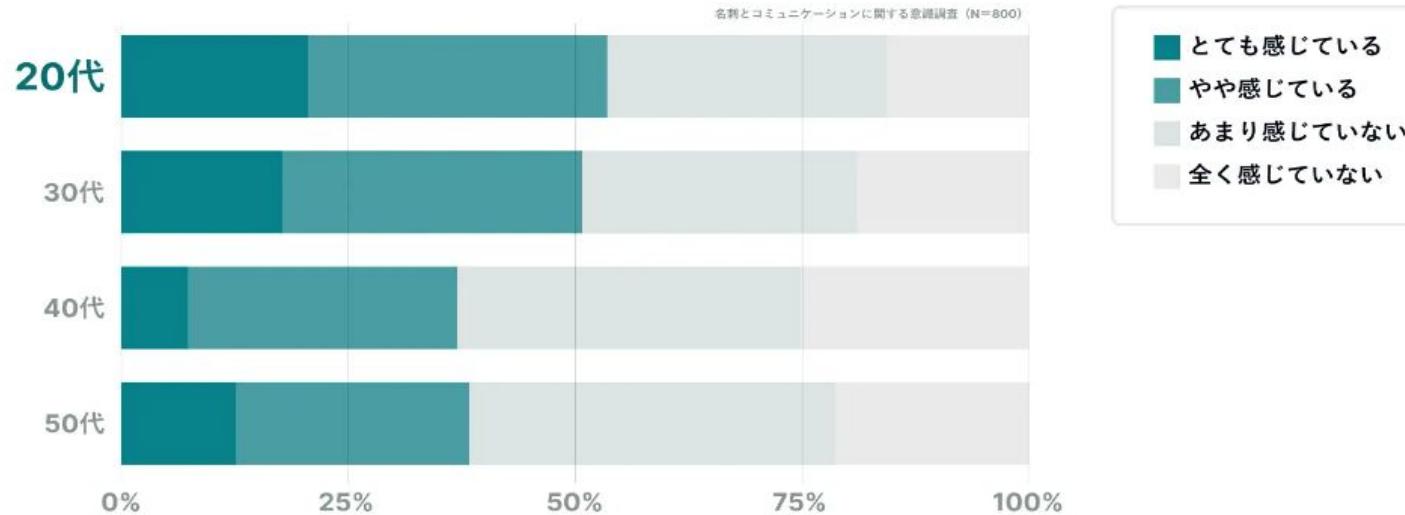
Q. 名刺情報だけではなく趣味・経歴・出身地などの情報を伝えることで
仕事が円滑になった経験がある？

名刺とコミュニケーションに関する意識調査 (N=359)



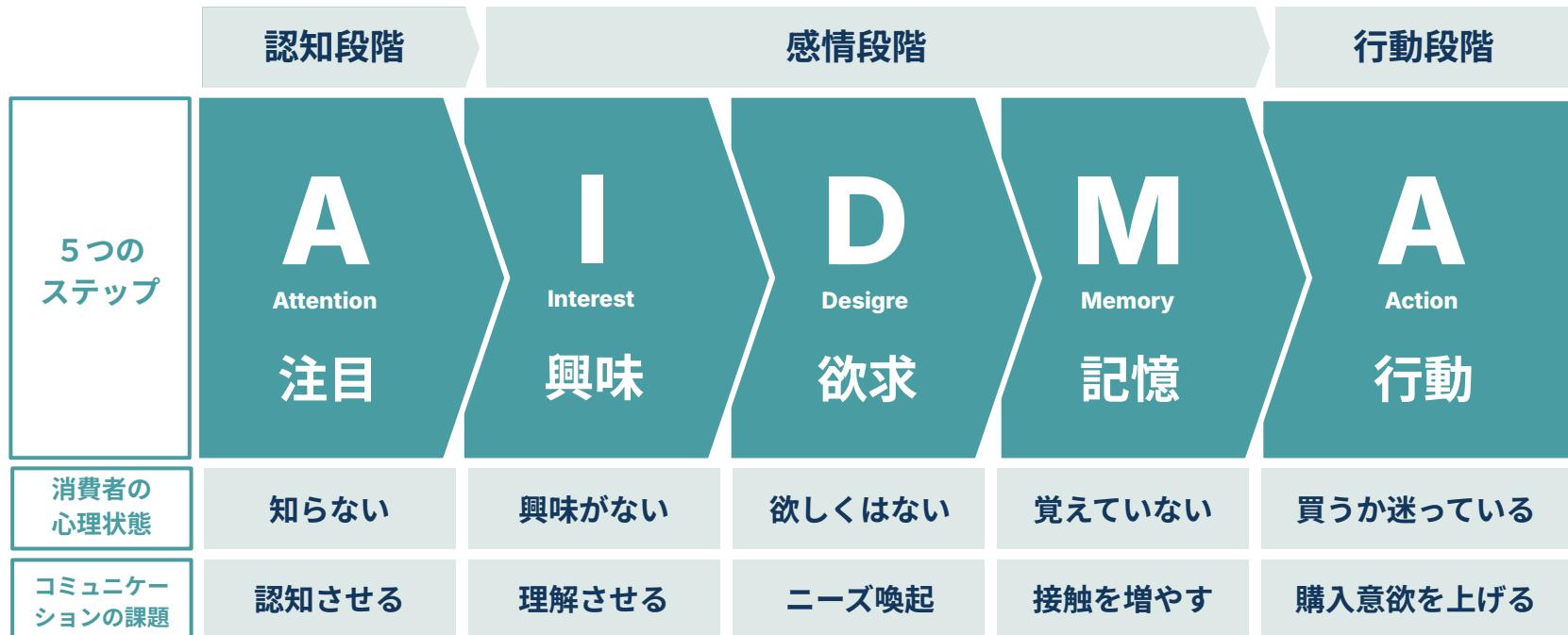
POINT 趣味・経歴・出身地などの情報で仕事が円滑になると7割が回答

Q. 紙名刺のみでは自社や自分の魅力を伝えきれないと感じる？



POINT 20代は「紙名刺のみでは自社や自分の魅力を伝えきれない」と半数以上が回答

アメリカのローランド・ホールが提唱した「顧客の消費行動における心理プロセスを可視化したもの」です。このモデルでは、顧客の心理プロセスが次の5つに分けられています。



アメリカのローランド・ホールが提唱した「顧客の消費行動における心理プロセスを可視化したもの」です。このモデルでは、顧客の心理プロセスが次の5つに分けられています。



01



利用回数に応じて植樹する、グリーンドネーションプログラムを実施

参加表明した利用者がプレーリーカードを1回利用するたびに、1円が植林保全団体more trees様に寄付されます。寄付額は弊社が負担いたします。

02



木材素材のデジタル名刺の販売を開始

日本初の木材素材を使用したデジタル名刺の販売を開始しました。これにより、アイデンティティの表現だけでなく、環境に配慮した素材の選択が可能となりました。

03



「届ける」という体験を変える梱包資材にもFSC認証紙を利用

商品をお届けする際に用いる封筒にFSC認証紙を利用することで環境負荷を抑える取り組みを行なっています。是非お手元に届いた際にご確認ください。

会社名	株式会社スタジオプレーリー
設立	2020年7月（サービスリリース：2023年2月）
代表	片山大地・坂木茜音
所在地	東京都渋谷区広尾1-11-2-305



片山大地
CEO

早稲田大学情報理工学科卒。新卒リクルートにてプロダクトマネージャー、ギフティにてプロダクトマネージャー兼エンジニア兼採用、メルカリにて新規事業企画を担当。その後独立



坂木茜音
共同創業者
CCO/CDO

伝統工芸・建築を大学時代に学ぶ。個人事業主としてデザイン業務・美術館運営やコミュニティ形成に携わったのち、株式会社ロフトワークでクリエイティブディレクターを務める。シェアハウスの管理人・アーティストという肩書きも持つ。



境勇人
COO / CFO

早稲田大学商学部卒業。在学中に公認会計士試験に合格し、PwCあらた有限責任監査法人に新卒で入社する。2020年1月からはREADYFOR株式会社に入社し、経営管理部の所管、上場準備プロジェクトマネージャー、新規事業開発サポートを務める。



プレー リー カード

Prairie
Card

スマホをかざすだけの
デジタル名刺

