

プレスリリース
報道関係者各位

2011年5月31日

日本共済株式会社様、
SaaS型 営業支援 SFA・顧客管理 CRM リード育成基盤
「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」を導入
～純国産 SFA 導入で 90%以上のコスト削減に成功！～

業務支援型 SaaS・クラウドコンピューティングカンパニーのブランドダイアログ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長 稲葉雄一 以下 BD) が提供する SaaS 型 営業支援 SFA・顧客管理 CRM リード育成基盤「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」の最新導入事例として、家財保険を中心にお客様の「暮らしの安心と安全」を提供する日本共済株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 松田 隆)の事例をご紹介します。



導入担当者: 取締役 企画管理本部 企画管理部長 村瀬義徳様

●導入背景

これまで、他社製品グループウェアを利用していたが、代理店営業の品質を高めるため、訪問時点での代理店情報を掴んだ上で代理店を訪問するため営業全員にノートPCを持たせると同時に、大手海外企業の SFA 製品を導入し運用を行っていた。

しかし、海外製品であるが故の日本企業との根本的な考え方の違いや、インターフェースが馴染み難いことなど、年間500万円超にも及ぶコストとの費用対効果において現状を維持していくことは困難であり、Knowledge Suite の導入を決定した。

Knowledge Suite を選定した理由としては「国産」「日本企業に即したシステム」「圧倒的コストメリット」であったようだ。

●導入後の効果

《導入支援プログラムの実施で移行もスムーズに》

運用を開始するにあたって、コンサルティング支援、トレーニングを実施し、本格運用開始時もスムーズに移行。運用開始にあたって定めた自社内での「入力ルール」をここで徹底して周知させることができたことも、効果として表れている。

《メリットを訴求》

同社代表取締役：松田が自ら率先して商談状況をチェックするなど運用を推進していたため、社員が利用することへの動機づけに繋がっていたことも考えられる。

また、営業担当者が代理店の商談状況を把握したい場合、「ここにアクセスすれば課題別状況がすべて見られる！」というメリットが非常に大きかった。

「便利になること」「評価されること」を伝えていくことで、利用者側（社員）もより活用してくれるようになったようだ。

※同社は、Knowledge Suite 内の「GRIDY SFA」を主に利用して運用を行っています。

今回は、日本共済株式会社様より、導入決定までの経緯や選定理由はもちろん、現場営業担当者への利用定着のためのノウハウ等もお伺いしています。

導入企業一覧：<http://gridy.jp/knowledgesuite/case/index.html>

導入事例集の申し込み：https://gridy.jp/knowledgesuite/form/request_info.html

当社は、引き続き日本共済様をはじめとする、SaaS 型 営業支援 SFA・顧客管理 CRM リード育成基盤「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」導入企業様の一層の効率化・生産性向上を目指し、機能面の向上及び充実を図ってまいります。

●日本共済株式会社 会社概要

企業名 : 日本共済株式会社
設立年月日 : 平成 18 年 3 月 9 日
所在地 : 東京都千代田区神田神保町 2-23
代表者 : 代表取締役社長 松田 隆
従業員数 : 45 名(平成 23 年 3 月 31 日現在)
事業内容 : 少額短期保険業
TEL : 03-3511-2209
URL : <http://www.nihonkyosai.com/>

●Knowledge Suite とは？

「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」とは、約 10,000 社の企業・団体に導入されている GRIDY グループウェアを基盤とした、SaaS型リード育成基盤 営業支援 SFA/顧客管理 CRM 統合 ビジネスアプリケーションです。

- ① すべての機能が最初から使えるオールインワンサービス
- ② 必要機能から運用開始が可能な減らすカスタイズ
- ③ 組織・権限による「見せる・見せない情報」を制御
- ④ 安心・安全なクラウド環境

強固な設備、24 時間監視の国内データセンター/ISO27001 を考慮した SaaS 設計/金融機関並みのセキュリティ対応

Knowledge Suite

GRIDY.グループウェア

GRIDY.Office
powered by **newsoft**

GRIDY.SFA

GRIDY.BI

GRIDY.名刺CRM

GRIDY.リードフォーム

GRIDY.CENTER

GRIDY.Security

Knowledge Suite(ナレッジスイート) サービスメニュー



GRIDYグループウェアポータル画面

【ブランドダイアログ株式会社 概要】(2011年5月31日現在)

本社 : 東京都中央区湊3-5-10

設立 : 2006年11月1日

事業内容 : デジタルマーケティング事業

SaaSソリューション事業

クラウドR&D事業

資本金 : 124,500,000円(資本準備金含む)

代表者 : 稲葉 雄一

URL : <http://branddialog.co.jp/>

関連URL : <http://gridy.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】

ブランドダイアログ株式会社

CRM本部 柳沢

TEL:03-3553-4433 / FAX:03-3553-4434

E-Mail : info(アット)branddialog.co.jp

【サービス・導入に関するお問い合わせ】

ソリューション本部 飯岡

TEL:03-3553-4441 / FAX:03-3553-4435

E-Mail : info(アット)gridy.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。