

プレスリリース

報道関係者各位

2011年8月31日

**株式会社エム・エイチ・グループ様、****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****～全国に展開しているモッズ・ヘアサロンと本社間のコミュニケーションを KnowledgeSuite に集約！～**

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)の提供する SaaS 型グループウェア GRIDY(グリッディ) を含む、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、美容業界大手ヘアサロン「モッズ・ヘア」を運営する株式会社エム・エイチ・グループ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 佐藤文彦 )の事例をご紹介いたします。



写真:モッズ・ヘアサロン

**●導入背景**

以前までは、本社スタッフのみ 40 ライセンス契約でデスクネットを利用していたという。スタッフの増加に伴い、全体を通しての業務を考えた際に、限定的な共有ではなくグループ全体として情報共有のスピード化を図る機会とすることにしたが、実現させるためには、契約ライセンス数を増やすことが必要であったことのほか、契約更新時期とも重なり、コスト面での重圧が大きくのしかかったという。どちらにしてもコストがかかるのであれば、グループウェア自体の見直しを行うことにもタイミングとしては良かったようであり、マネージャー宮崎氏を中心に検討を始めることとなった。

**●導入後の効果**

『ファイル』や『メッセージ』をよく利用しているが、誰が確認済みで、誰が未確認であるかをひと目で把握することができる。今まで発生していた「見た、見てない」「言った、言わない」が減ったことはとてもよかったです。

Copyright © 2006-2011 branddialog inc. All rights reserved

## 『1日のメール件数も軽減！』

各部署の業務遂行においてスタイルやサロンの画像を使用する際に、これまでには主にメールに画像を添付してやり取りを行っていた。

確実に確認できるのはいいのだが、メールを送受信した回数分の画像データが各PCとサーバーへも蓄積されるため、それぞれへの負荷はどうしてもかかってしまう状況であった。

それを『ファイル』機能へ置き換えることで、サーバーへの負荷も気にせず、全員で気軽に共有することができるようになった。

メッセージを利用することで、やりとりの一部始終を一覧で表示、確認することができ、全員で同じものを共有することができるため情報が引き出しやすくなつたことはもちろん、1日のメール件数も、以前より随分減っているように感じている。

今回は、エム・エイチ・グループ様より、ログの共有による効果はもちろん、頻繁に利用しているメッセージ機能についての運用もお伺いしています。

導入企業一覧: <http://gridy.jp/>

導入事例集の申し込み: [https://gridy.jp/knowledgesuite/form/request\\_info.html](https://gridy.jp/knowledgesuite/form/request_info.html)

当社は、引き続きエム・エイチ・グループ様をはじめとする、GRIDY グループウェアを中心とした 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つてまいります。

### ●株式会社エム・エイチ・グループ会社概要

企業名 : 株式会社エム・エイチ・グループ / M・H・GROUP .LTD.

設立年月日 : 平成2年4月

所在地 : 東京都渋谷区千駄ヶ谷 1-11-1 M・Hビル

代表者 : 代表取締役社長 佐藤 文彦

従業員数 : 176名

事業内容 : ヘアサロン「モッズ・ヘア」のBSサロンの運営管理、  
ヘアメイクアップアーティストのマネジメント業務、及び自社製品の開発

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

## ●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マイズ
- 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



The diagram illustrates the Knowledge Suite ecosystem. On the left, a colorful banner lists various components: GRIDY Security (セキュリティ機能), GRIDY Office (文書作成・表計算), GRIDY CENTER (問い合わせ対応管理), GRIDY CRM (名刺デジタル化サービス), GRIDY SFA (スケジュール・文書管理), GRIDY Mobile (集計・レポート), GRIDY SFA (スマートフォン・SFA), GRIDY Web (WEBフォーム・分析), and GRIDY Mobile (モバイル版グループウェア・SFA). On the right, a central window shows the GRIDY application interface with a menu bar (メニュー), toolbar (ツールバー), and various functional modules (カスタムモード, リマインダーモード, メッセージモード, ワークフローモード, レポートモード, 営業担当モード). To the right of the window is a smartphone displaying a mobile version of the application.

## 【ブランドダイアログ株式会社 概要】(2011年8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 : 524,500,000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](mailto:info@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](mailto:info@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。