

報道関係者各位

プレスリリース

2011年9月5日

**株式会社パーゴルフ様、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**

～決め手はグループウェアから SFA・CRM まで利用できる「オールインワン」。導入支援サービスでスムーズな運用を実現！～

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、国内有数のゴルフ週刊誌「週刊パーゴルフ」を発行する株式会社パーゴルフ(本社:東京都品川区、代表取締役社長 広瀬 有二)の事例をご紹介します。



導入担当者:野口様

**●導入背景**

国内外ゴルフツアーの取材が生じる同社にとって、取材スタッフと編集者、外部パートナーであるカメラマンとの情報共有やスケジュール管理は欠かせないのだが、これまでは個別スケジュール管理やホワイトボード・紙などのオフラインの情報共有に止まっていた。そんな中、当時の関連会社がグループウェアの導入検討をしていたことで GRIDY を知り、自社でも独自に選定を開始したことが GRIDY 導入のきっかけとなった。

グループウェア選定の過程において国内の他サービスはコスト面において検討対象から外れ、GRIDY か他社製品かの二択に絞られた。最終的に機能面・セキュリティ面で優れていた GRIDY の採用を決定。特に Office 製品の利用から営業支援・顧客管理までできる「オールインワン」のサービスである点と、外出先からもセキュアに情報共有できるクラウドサービスである点が GRIDY 採用の後押しとなった。

**●導入後の効果**

導入支援サービスでスムーズな運用を実現！

以前は他のグループウェアでの利用を試みたが、情報共有の方法やツールの使い方といった社員教育からスタートしなければならず初期段階でつまづいてしまったとのこと。その経験から導入運用コンサルティングサービスをご利用いただき「GRIDY は導入支援があったため導入の障壁が下がりスムーズに運用開始できました。」(導入担当者:野口氏)

とのお言葉をいただいた。

全社員での利用定着化と編集者の業務効率化のために、まずは『スケジュール』の情報共有から運用スタート。スケジュール機能はどこからでも閲覧・編集できることに加え、「詳細が分からないスケジュールでも“予定あり”と表示されることで状況がわかるのは便利」(野口氏)と早くも利便性を感じていただけた様子。

また、スケジュールと共に『設備予約』を利用されており、来客・社内打ち合わせ時の会議室予約だけでなく社内備品の持ち出し管理にも活用されている。

今回は、株式会社パーゴルフ様より、業務スピードを飛躍させる運用方法や、「週刊パーゴルフ」誌面充実の秘訣などをお伺いしています。詳細につきましては、下記導入事例紹介ページにてご紹介しておりますので、ご覧ください。

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](https://gridy.jp/knowledgesuite/form/request_info.html)

当社は、引き続きパーゴルフ様をはじめとする、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。

#### ●株式会社パーゴルフ 会社概要

企業名	: 株式会社パーゴルフ
設立年月日	: 平成 21 年 7 月 13 日
所在地	: 東京都品川区東五反田 2-7-18 SOWA 五反田ビル 4F
代表者	: 広瀬 有二
従業員数	: 19 名
事業内容	: 出版部門、メディア・オンライン部門、イベント部門
URL	: <a href="http://www.pargolf.co.jp/">http://www.pargolf.co.jp/</a>

## ●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



### 【ブランドダイアログ株式会社 概要】(2011年9月5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

U R L : <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。