

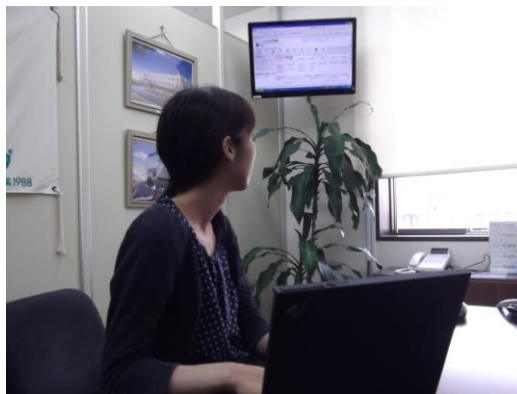
プレスリリース
報道関係者各位

2011年9月20日

ハートケアグループ様、
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

～物理的に離れた場所でも、540 人の社員間の絆(コミュニケーション)が深まります！～

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、大阪府全域にわたり事業を展開してすでに 24 年間を経るハートケアグループ(本部:大阪府藤井寺市、代表取締役社長 松下 起士)の事例をご紹介します。



導入担当者:高見氏

●導入背景

以前に運用していたグループウェア製品は「100 ユーザまで」しか利用できない契約であったため、本部職員と事業所の一部職員との間での運用にとどまっていた。

加えて機能面、コスト面での課題が多く、運用に息詰まる中で全職員での情報共有を確実に行うことのできる情報インフラを検討したうえで、要件を満たす KnowledgeSuite が導入決定となった。

ハートケアグループとしてはひとつの組織、複数法人による、また多種多様にわたる提供サービスの中で従事する職員の組織体系の複雑さは、一般法人が運用を行う設計・設定と大きく異なり、事業所別、サービス別、役職別と言った設計を多角的に考慮したうえでの構築が要求された。

この部分は、設計・設定作業を「導入支援コンサルティングサービス」を利用することでスムーズにスタート段階までの到達を実現した。

また、本格運用開始にあたり研修会(操作トレーニング)を大規模に実施することで、これまでグループウェアを利用したことのなかった職員に対してのフォローも積極的に行っていた。

●導入後の効果

《コミュニケーションとしての役割》

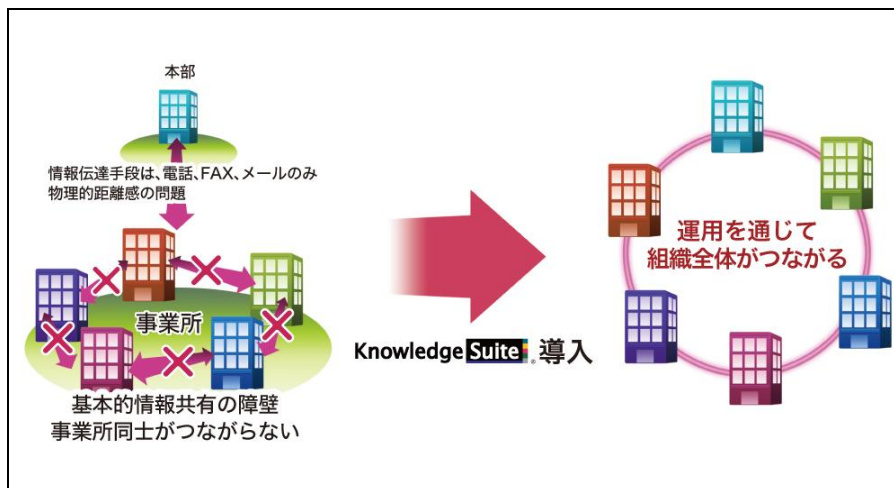
顔写真をプロフィールに登録することで、名前と顔を一致して覚えることができるようになった。それにより、顔を知らずに業務連絡を行っていた職員間での親近感が自然と湧くようになり、コミュニケーションもとりやすくなっていった。

《必要な情報だけを閲覧可能》

部署、役職別、事業所別でのタテ・ヨコ柔軟な横断的コミュニケーション、情報共有ができるようになった。

「営業所長」という枠組みや、「部長」という枠組みでの情報共有が簡単にできるようになっている。

情報過多に陥らずに、自動的に絞り込んで取りたい情報、必要な情報を閲覧できるようになったことは、非常に影響が大きいようだ。



※ハートケアグループ様運用イメージ図

今回は、ハートケアグループ様より、導入決定までの経緯や選定理由はもちろん、コミュニケーション機能を活用することで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/contact.html>

当社は、引き続きハートケアグループ様をはじめとする、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。

●ハートケアグループ 会社概要

企業名 : ハートケアグループ
(株式会社メディケア・リハビリ / 株式会社 大阪ホームケアサービス / 株式会社 青蓮荘 / 特定非営利活動法人ケア・ユニゾン)

設立年月日 : 昭和 63 年 4 月 26 日

所在地 : 大阪府藤井寺市御舟町 1-63 (本部)

代表者 : 代表取締役社長 松下 起士

従業員数 : 540 名

事業内容 : 福祉・介護事業

URL : <http://www.medi-care.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



【ブランドダイアログ株式会社 概要】(2011年9月20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。