



報道関係者各位

プレスリリース

2018年1月22日

意思決定に必要な日々の営業活動データを可視化する「GRIDY データ分析」を提供開始

GRIDY データ分析

～誰でも簡単な操作で、営業活動を自由に集計分析～

営業支援・業務支援クラウドコンピューティングカンパニーのナレッジスイート株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 稲葉雄一、東証マザーズ上場:証券コード 3999)は、ナレッジスイートが提供するクラウド型営業支援 SFA/顧客管理 CRM、グループウェアが全て統合連携されたビジネスアプリケーション「Knowledge Suite (ナレッジスイート)」の機能として、各企業の指標として管理している KPI を自由にカスタマイズし、集計分析を可能にした「GRIDY データ分析」サービスを提供開始いたします。



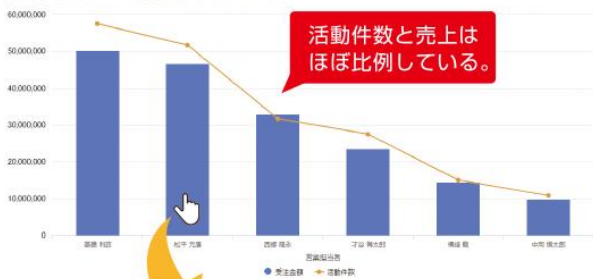
多くの中小企業は、高価で複雑な分析ツールやグラフツールを導入することなく、日々の業務で使い慣れた Microsoft® Excel® で作られた独自の形式やテンプレートが存在し、見える化される集計分析データは日々変更を繰り返しながら活用されています。

「GRIDY データ分析」は、Knowledge Suite (ナレッジスイート) に日々蓄積された営業情報を手間なく集計したグラフをブラウザ上に表示し、ドリルダウンを行うことのできるグラフツールであることはもちろんですが、各社独自に Microsoft® Excel® で作られたテンプレート(例えば、営業月報や会議資料などの定型フォーマット)に蓄積された Knowledge Suite (ナレッジスイート) 上に蓄積された営業情報を流し込み、使い慣れた Microsoft® Excel® 上でシミュレーションを行いながら営業戦略の立案を行うことのできる集計・分析ツールとして活用することができます。GRIDY データ分析は、経営における意思決定スピードの向上、作業の自動化、生産性向上を加速させる業務効率化サービスです。

■当社の展望

意思決定に必要な集計分析作業は、会社に点在する多くのデータを集め、経営データとして活用するには、集計分析に取り掛かるまでに多くの時間とコストがかかります。中小企業ではまだまだ営業担当者が情報を取りまとめ、営業担当者としてやるべき本来の業務時間を作業に奪われ、人手不足から生まれる生産性の低下が課題としてあげられています。また経営者は重要な経営データとなる KPI を確認するまでのリードタイムがかかることで、経営判断の遅れが売上また、資金繰りなど大きな影響を及ぼすことが課題としてあげられています。これらの課題を GRIDY データ分析で自動化し効率化することで、人手不足の解消・補完、営業外作業による残業の低下、生産性の向上により中小企業の働き方改革を推進することを目指します。

■営業担当者別 受注金額



営業担当者別の受注金額、活動件数をグラフで表示。誰がいくら売っているのかが直感的にわかります。人別のグラフをクリックするとドリルダウンで詳しく分析できます。

営業担当者	受注金額	A	B	C	D	E	活動件数
藤森 利政	50,244,250	8,544,000	18,101,500	36,211,500	24,079,900	17,000,000	81
松平 元康	46,770,000	10,100,000	16,610,000	15,120,000	20,258,400	6,672,500	74
西郷 隆永	33,034,000	3,760,000	23,290,000	31,830,000	15,456,000	10,450,000	50
才谷 寛太郎	23,589,000	3,740,000	10,809,000	10,561,000	11,863,000	4,547,000	45
橋崎 越	14,562,000	1,280,000	3,100,000	970,000	1,502,000	200,000	30
中間 貴太郎	9,845,000	0	324,000	2,321,000	2,630,000	815,000	25
合計	178,044,250	27,424,000	72,194,500	97,013,600	76,789,700	39,684,500	305

■月別 受注金額・見込推移



各営業担当者の月別の受注金額を閲覧。これまでの活動件数とこれからの受注見込み、確度がひと目でわかります。

年月	受注金額	A	B	C	D	E	活動件数
2017-04	18,650,000	0	0	0	0	0	26
2017-05	13,766,000	0	0	0	0	0	22
2017-06	11,856,000	0	0	0	0	0	18
2017-07	2,300,000	8,600,000	10,200,000	5,540,000	3,800,000	0	8
2017-08	0	1,500,000	5,410,000	9,270,000	10,181,400	0	0
2017-09	0	0	0	310,000	6,277,000	6,672,500	74
合計	46,770,000	10,100,000	16,610,000	15,120,000	20,258,400	6,672,500	74

■商談一覧

商談名	顧客名	フェーズ	金額
生産監視システム開発	八戸株式会社	受注	500,000
給与システム構築	石川株式会社		1,800,000
企業調査システム構築	新庄株式会社		600,000
営業支援システム	上山株式会社		
基幹システム構築	天童株式会社	価格交渉中	
ナレッジシステム	長瀬株式会社	価格交渉中	
販売管理システム構築	新田株式会社	価格交渉中	
財務管理システム	左沢株式会社	価格交渉中	
販売管理システム	仁賀保株式会社	価格交渉中	
給与システム	出羽丸岡株式会社	提案書/見積書提示中	
人事システム	村山株式会社	提案書/見積書提示中	
管理会計システム	高島株式会社	提案書/見積書提示中	
ワークフローシステム	相馬中村株式会社	提案書/見積書提示中	
販社管理システム	三壽株式会社	予算/決定者確認中	

商談を具体的な行動に落とし込む



■サービス概要

提供開始:2018年1月24日(水曜日)
 サービス名:GRIDY データ分析(グリッディデータ分析)
 月額利用料:無料

※Knowledge Suite(ナレッジスイート)「プロフェッショナルプラン」のご契約が必要になります。

2018年1月24日(水曜日)~26日(金曜日)に、リード エグジビション ジャパン株式会社が主催する、第1回営業支援 EXPO【春】(会場:幕張メッセ)に出展いたします。ナレッジスイートブースでは、ナレッジスイートが提供する全てのクラウド

サービスをタッチ&トライすることが可能になります。GRIDY データ分析は、ナレッジスイートブースでお披露目の場とさせていただきます、多くのご来場者にご体感いただけサービスの詳細をお聞きいただくことが可能になります。

第1回営業支援 EXPO【春】概要

日程:2018年1月24日(水)~26日(金)

会場:幕張メッセ

URL:http://www.ss-expo.jp/Home_spring/

主催:リード エグジビション ジャパン株式会社

予測:330社が出展、同時開催含め60,000名が来場

■本リリースについて

プレスリリースに掲載されているサービス内容やその他情報は、発表日現在の情報であり、さまざまな要因により予告なく変更または機能拡張される場合があります。

(備考)

- Microsoft、Excelは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における商標または名称です。
- Knowledge Suiteは、ナレッジスイート株式会社の登録商標です。
- GRIDYは、ナレッジスイート株式会社の登録商標です。

【ナレッジスイート株式会社 概要】(2018年1月22日現在)

東京証券取引所マザーズ上場 証券コード:3999

本社 : 東京都港区海岸3-9-15

設立 : 2006年10月23日

事業内容 : クラウドコンピューティング形式で提供されるグループウェアを含むSFAやCRM等の営業支援システム開発・販売

資本金 : 638,284,000円

代表者 : 稲葉 雄一

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

関連URL : <http://knowledgesuite.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】

TEL:03-5440-2081 / FAX:03-5440-2086

E-Mail : info@ksj.co.jp

ナレッジスイート株式会社

柳沢

※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。