

# 導入事例

～株式会社 サカエ様～

5ヶ所にある営業所の営業マン一人一人へ確実に！  
しかも、簡単に行き渡らせることができるようになりました。



**中**国・四国・近畿地方に5ヶ所の営業所を持ち、美容室・美容院がプロの技術を活かせるよう、また消費者に感動を与えられるよう、その一助となる商品販売を行っているサカエ。美容室・美容院へ来店するお客様へ商品を「安心して売りたい、自信を持って売りたい」という要望に応え、そうした美容室・美容院へのOEM提供も行っているだけでなく、自社で総合ショッピングサイトを立ち上げ、HPを持っていない・持てない美容室・美容院の為の支援にも取り組んでいる。自社の商品を販売するだけではなくその先を見据え、顧客である美容院・美容室の売上を向上させることをひとつの課題として捉えている。

代表取締役社長である吉田氏は、業界内の状況が厳しい昨今、いち早く美容院・美容室の要望に対応していくべく、常に社内での情報の流れをより円滑にしたいという思いがあり、以前は有料のグループウェアを導入し利用していた時期もあったという。しかしながら、うまく軌道に乗せることができず、より自社に合ったツールを探していたところ、偶然、会計システム等を委託している取引先から

「GRIDY」の紹介を受けたことをきっかけに、有料のグループウェアが本格運用までに至らなかったという過去の不安もあったが、無料で一切料金の発生しないGRIDYであればということで、試しに利用してみようと導入に踏み切ることとなった。

## よく使う機能はなんですか？

『ファイル』機能です。

以前は、「アプローチBOOK」や「お客様向けのご案内」等の営業ツールをメールに添付して送ったり、データ(CD)を郵送したりしていました。現在は、それらを『ファイル』にアップロードし共有することで、5ヶ所にある営業所の営業マン一人一人へ確実に、しかも簡単に行き渡らせることができるようになり、大変役立っています。

また『議事録』は、主に営業会議の決定事項の確認として利用しています。以前は、会議を欠席した上司等には、口頭で内容を伝えることもしばしばありました。口頭だと内容を忘れてしまったりすることもあります。GRIDYなら議事録機能できちんとデータとして残しておけます。

また、議事録が書かれたら新着議事録としてお知らせが届くので、見忘れも軽減されますね。

また、当初の目的であった、社内での「報告・連絡・相談」は『メール』機能で行っています。各営業所に専用のPCを設置することで社内の情報共有のスピードが格段に上がりました。

## 導入担当者からのコメント

「当初<報告・連絡・相談>の為のツールを探していたのですが、使い始めてみると、GRIDYにある『ファイル』機能がとても自社にとって便利な機能だと気づきました。『ファイル』を利用することによって、離れた場所にある営業所であってもとても簡単に情報共有を図ることができています。社内での情報が不明瞭であった点についてはGRIDYで解決することができました。」と吉田氏はGRIDY導入後の現状を語ってくれた。

また、「専任のシステム管理者もおらず、システムにあまり慣れていない社員も多い為、導入から運用までには多少時間がかかりました。

しかしながら、システム管理やコストはあまりかけられない現状があり、安価に利用できるGRIDYは嬉しいです。今後は『スケジュール』や『トピック』等を利用していきたいです。」と吉田氏自らが率先して運用軌道に乗せた苦労も織り交ぜつつ、今後のGRIDYへの期待を語ってくれた。更に、新サービス「GRIDY SFA」についても「売上の進捗管理やBtoBでの受発注管理などで運用していけそうですね。」と今後の展開を見据えたお言葉をいただいた。

## よく利用する機能



企業名 株式会社 サカエ  
 設立年月日 1976年5月  
 所在地 鳥取県倉吉市米田町803  
 代表者 吉田 恭三  
 従業員数 30名  
 事業内容 化粧品卸  
 企業サイト <http://www.silknote.jp>  
<http://www.b-feeling.jp>

