

ナレッジ経営クラウド



ご紹介資料

any.



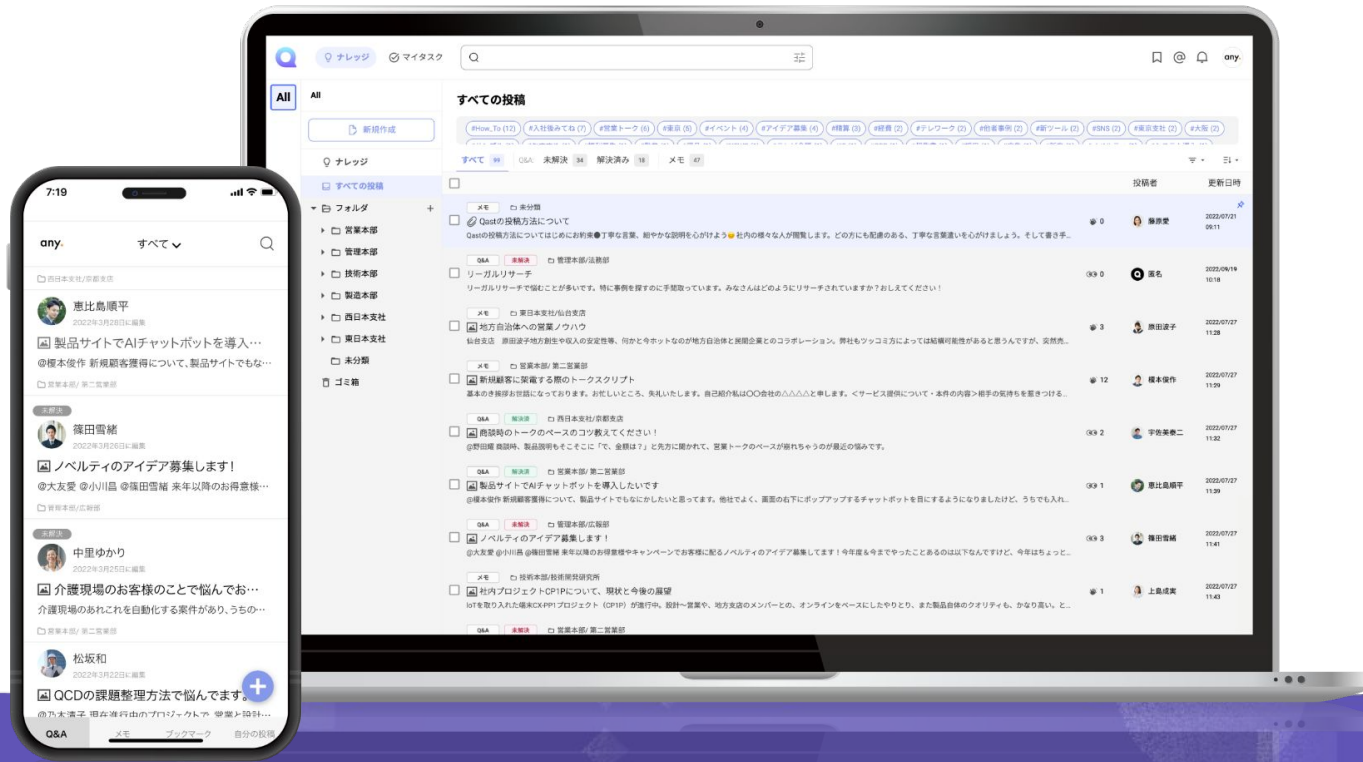
「ナレッジ経営クラウド」

社内に埋もれている個人のノウハウやナレッジを引き出し、
組織全体のパフォーマンスを最大化



大企業賞

従業員501名以上の企業の生産性向上に最も貢献しているサービスとして高く評価され、2021年度の「大企業賞」を受賞。



IT製品の比較・資料請求サイト「ITトレンド」様にご利用ユーザー様の満足度が特に高い製品を認定する「ITトレンドGood Productバッジ」。2022年下期にナレッジマネジメント分野で二部門受賞。

Index



01 | ナレッジ経営 ▶P.4

Qastが実現する経営支援のありかた

- ナレッジ経営とは
- ナレッジ経営が機能しないと
- 今ナレッジ経営が必要とされる2つの理由
- ナレッジ経営が機能すると

02 | サービス概要 ▶P.11

Qastでできること

- Qastでできること
- 解決できる課題
- 他ツールとの比較
- ナレッジ経営のつまづきやすいポイント
- Qastの機能
- ナレッジコンサルタントとは
- 利用用途

03 | 導入事例 ▶P.27

Qastを導入いただいたお客様の声

- 導入実績・導入事例
- 導入による効果
- 導入時につまづきやすいポイント
- よくある質問

04 | 料金 ▶P.40

05 | お問い合わせ ▶P.43

01

ナレッジ経営

Qastが実現する経営支援のありかた

- ナレッジ経営とは
- ナレッジ経営が機能しないと
- 今ナレッジ経営が必要とされる2つの理由
- ナレッジ経営が機能すると



ナレッジ経営とは

ナレッジ経営とは、個人が持つ**知識やノウハウを組織のナレッジとして一箇所に蓄積し、**
企業全体の生産性を高める経営手法です。

ナレッジを**経営資源**として捉えることで、
これまでの非効率な時間を削減するだけでなく、
縦と横のオープンな知識共有により
従業員エンゲージメントを向上します。



any株式会社 代表取締役CEO
吉田 和史



ナレッジ経営が機能しないと

教育に費やす
時間が取れず、
新人がなかなか
育たない

複数拠点での
事例共有が
うまくできて
いない

社内で何度も
同じ質問が
発生し毎回同じ
回答をする

ノウハウや
ナレッジが属人化
しているため社内に
蓄積されない

入社歴による
ノウハウや
知識の差が
激しい

➡ **組織全体の
生産性が下がる**

今ナレッジ経営が必要とされる2つの理由

理由
1

人材の流動化により、 知識やノウハウが蓄積されにくい

従来、日本の企業では、朝礼や全体ミーティング、OJTなどで情報共有がされていました。しかし、終身雇用制度が崩壊しつつあり、必ずしもひとつの企業に定年まで勤め上げるとは限らない、従業員の入れ替わりが激しくなっている現在では、**従来のように知識やノウハウが企業内で引き継がれていかないリスクが顕在化**しています。そのため、ナレッジマネジメントを推進して、**属人化している知識やノウハウを積極的に蓄積していく必要性**に迫られています。人材の流動化を直視しつつ、社内の暗黙知を形式知に、そして組織知にしていく企業文化の醸成が急務となっています。

日本の年間転職者数は？

約**300**万人/年

(転職率約5% × 労働人口)

2019年 転職者比率 5.2% / 労働力人口5800万人(15-64才)
(引用:総務省統計局「労働力調査」)

テレワークを継続する際の課題点は？

コミュニケーションや
社内間での連携

48.7%

情報共有方法

23.9%

➡ 約半数が
情報共有での
課題を認識

〈調査概要:withコロナ時代の働き方調査〉

- ・調査日:2020年6月12日
- ・調査対象:新型コロナの影響でテレワークを経験した会社員
- ・調査方法:ネット調査
- ・モニター提供元:ゼネラルリサーチ
- ・調査人数:1,131人

今ナレッジ経営が必要とされる2つの理由

理由

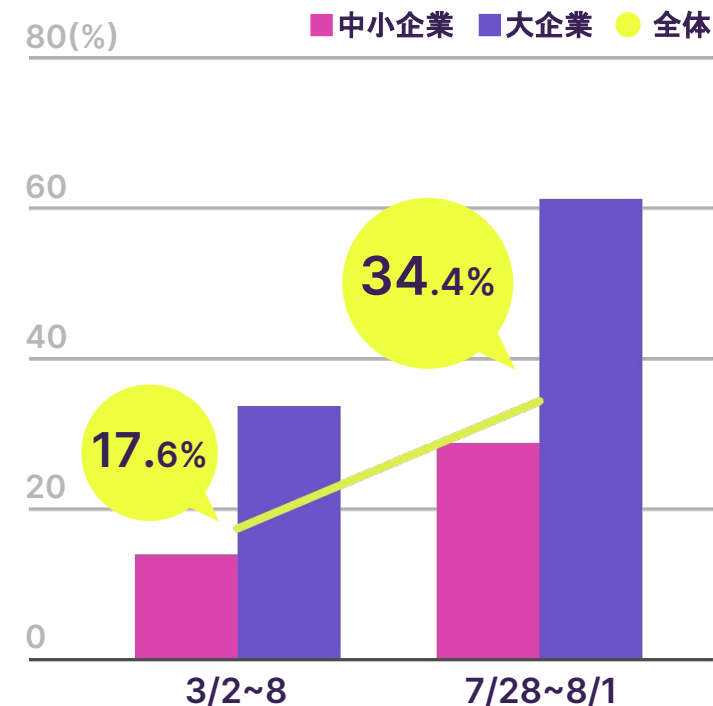
2

働き方の多様化による マネジメント課題の顕在化と、 急務になった生産性向上

働き方改革では、長時間労働の是正や、フレックスタイム制などの柔軟な働き方の環境整備が推進されています。最近では新型コロナウイルス感染拡大の影響もあって、テレワークを導入する企業が増え、**教える側と習う側が一緒の場にいることが前提のOJT**が難しくなってきました。**暗黙知を形式知に変換し、蓄積・活用していく必要性**が高まっています。

また企業には、より少ない時間と労力で、今以上の成果を出し続けることが求められ、**生産性向上の課題は避けられません**。そこで、ナレッジ経営により業務についての知識を共有し、改善方法や新たな手法を発見することで、**業務効率化や時間短縮をはかり、生産性を向上させる**ことが必要不可欠です。

新型コロナウイルス対策としての テレワーク実施率



(出典) 株式会社東京商工リサーチ
「第2~8回新型コロナウイルスに関するアンケート調査」

ナレッジ経営が機能すると

売上に直結する暗黙知が共有され 見えない機会損失を防ぐ

若手もベテランのノウハウを取り入れることで、個人のスキルアップはもちろん、企業全体として能力が底上げされます。個人がもつ知識やノウハウ、長年の経験などの暗黙知＝売上UPに直結する知識であり、共有することで見えない損失を防ぐことができます。今後働く人口が減少していく中では、ナレッジ経営を実施して少ない人材で大きな成果を生む組織作りも重要になります。



売上増

情報の共有で無駄を少なくし 業務時間が短縮される

蓄積されたナレッジを誰でも得ることができ、これまでより業務時間が短縮されます。例えば、複数の営業担当者が同一の顧客に営業をかけていた、機械操作のコツを知らないために時間がかかりすぎていた、ということがなくなり、生産性向上につながります。



コスト削減

生産性
向上

オープンな組織風土が生まれ 組織貢献欲が高まる

ナレッジを共有する文化創りを通じて、オープンな組織風土が生まれ、チーム内のコミュニケーションも自然と活性化するでしょう。メンバー同士の信頼関係、部署や拠点を越えた繋がりが生まれることにより、ナレッジから新たなナレッジが生まれる知のスパイラルアップにつながります。横縦の繋がりを感じ、組織に貢献することでエンゲージメントが高まります。



エンゲージメント
向上

個々の得意分野が共有され、 組織全体の学習能力が向上

「誰が」「何に」詳しいかの情報を、誰もが引き出しやすい状態で共有することで、組織全体の学習能力を向上します。そして、蓄積されたナレッジを効果的に組み合わせて活用することで新たなナレッジの創出につながります。

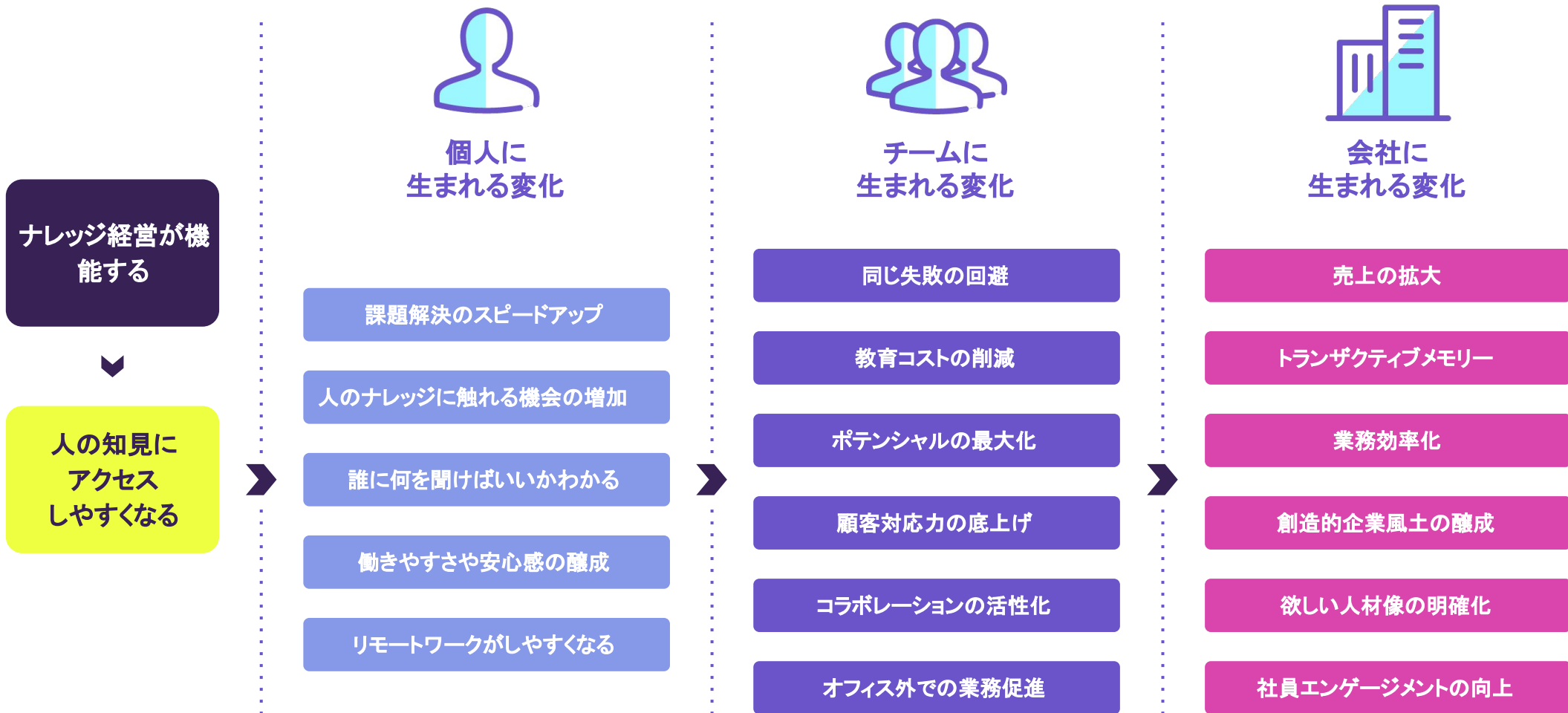


トランザクティブ
メモリーの加速

組織力
向上

※トランザクティブメモリーとは、組織の中で、「誰が何に詳しいか」を組織全員が知っている状態のこと。業務を進める上で一人が全ての知識を網羅するのではなく、「誰が知っているのか」を明確にすることで、組織のイノベーションを加速します。

個人から組織、会社全体へと波及する



02

サービス概要

Qastでできること

- Qastでできること
- 解決できる課題
- 他ツールとの比較
- ナレッジ経営のつまづきやすいポイント
- Qastの機能
- ナレッジコンサルタントとは
- 利用用途



Qastで実現する組織



組織全体の生産性を向上

個人のノウハウを引き出し、社内で蓄積することが可能なため、誰でも検索して自己解決できるようになります。
これまで何度も同じ説明をしていた時間や、社内の情報を探す時間を削減でき、生産性向上につながります。



ナレッジ経営の実践と組織定着

ナレッジ経営を実践するために必要な機能と、ナレッジコンサルタントによる定着支援が充実しているため、組織への浸透を促進します。
これまでツールを導入してもうまく活用できなかった企業様でも、Qastであれば組織に定着させることが可能です。

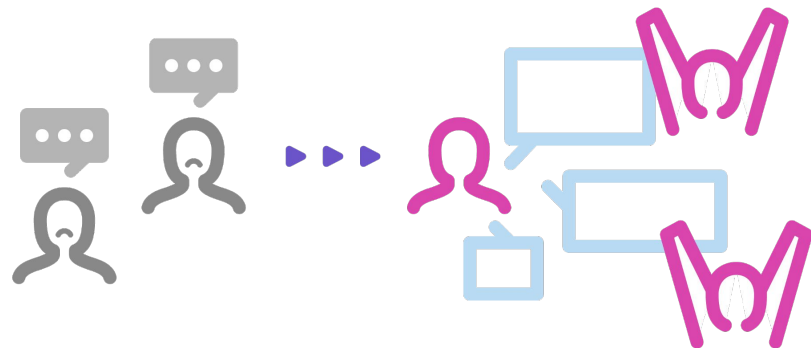


トランザクティブメモリーの加速

「誰が、何に詳しいか」の情報を、誰もが引き出しやすい状態にすることで、組織全体のパフォーマンスを向上させます。
これまでオフラインのコミュニケーションでのみ実現できた状態を、クラウドサービス内でいつでも可視化することができます。

※トランザクティブメモリーとは、組織の中で、「誰が何に詳しいか」を組織全員が知っている状態のこと。業務を進める上で一人が全ての知識を網羅するのではなく、「誰が知っているのか」を明確にすることで、組織のイノベーションを加速します。

Qastで解決する課題



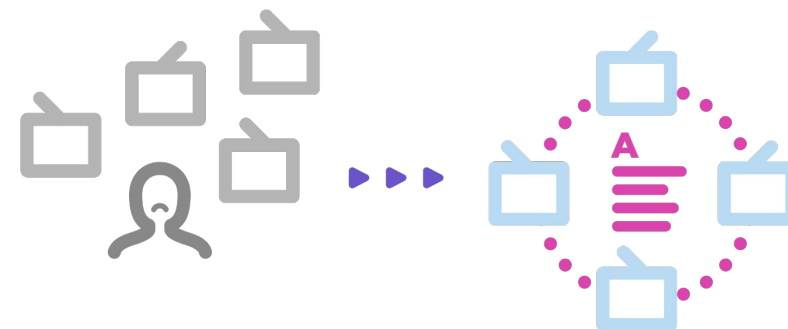
経営者

**ノウハウやナレッジが属人化しており、
社内に蓄積されていない**

社内にナレッジやノウハウがあっても、
属人化しており社内に蓄積されてない。ということはありませんか。
Qastでは、Q&Aとwiki機能により社内情報やナレッジの蓄積し、
利活用することで組織のパフォーマンスを最大化します。

人材流動への対応

属人化の解消



マネージャー

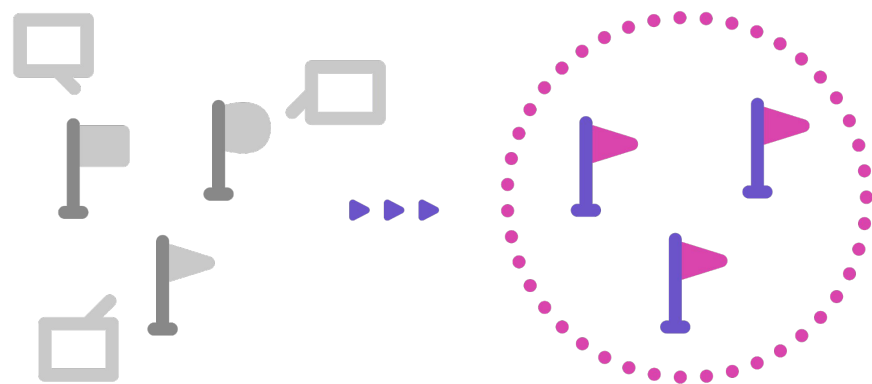
**社内情報やナレッジが体系化されてなく、
同じ質問が多発し非効率**

社内で何度も同じ質問が発生。毎回同じ説明をしていて非効率。
その様な状況を解決します。Qast内で質問から回答まででき、
ナレッジとして蓄積されていくので
同じ質問で時間を取られることが少なくなります。

質問対応軽減

教育コスト低下

Qastで解決する課題



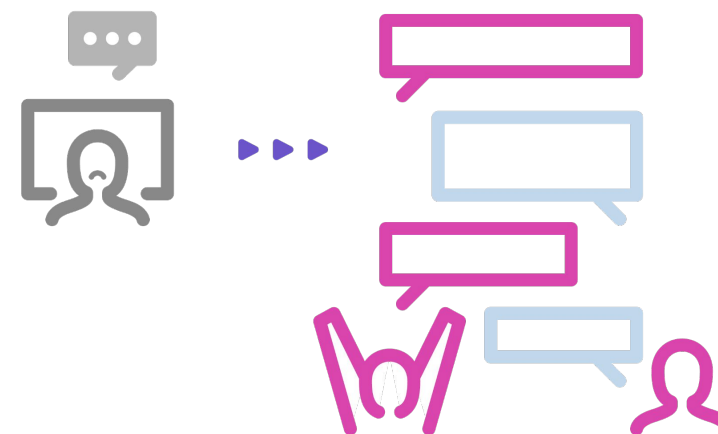
拠点間／部署間

複数拠点間でのルールやノウハウが統一されておらず、新人教育にもばらつきが見られる

拠点間や部署間でのナレッジ共有がされておらず、新人教育や顧客対応にばらつきが見られる。そんな課題もQastで解決。誰でも簡単にナレッジの蓄積・検索ができるため、物理的な距離に依存せず社内でノウハウ共有ができます。

複数拠点での業務フロー均質化

顧客対応力の底上げ



新入社員

そもそも誰にどこで聞いていいか分からない

そもそも誰に聞いていいか分からない、複数のツールに情報が点在していて探すのが困難。そんな時もQastで質問すれば誰かが答えてくれる。匿名で質問することも可能。そのQ & Aが誰でも検索できるようになるので、次に入ってくる人が同じ疑問にぶつかったときでもQastで検索すれば即解決。

残業時間の減少

心理的安全性の確保

ナレッジ経営のつまづきやすいポイント

ナレッジを共有しても
閲覧されない…

ナレッジを
バラバラに保有している…

ナレッジを見つけても
うまく使うことが
できない…

目的のナレッジを
探し出せない…

ナレッジを
蓄積していない…

ナレッジを蓄積する
場所がない…

ナレッジを
蓄積して満足
してしまう…

ナレッジの
コンテンツ化
ができていない…

ハイパフォーマーが
ナレッジを出し惜しむ…

共有する

蓄積する

活用する

ナレッジ経営のつまづきやすいポイント

ツール導入だけでは 実現しないナレッジ経営。

STEP

0

検討・PoC

- 検証すべきポイントが不明確
- 何を準備していいか分からない
- 次から次に確認することが増える
- 検討期間がどんどん伸びる

STEP

1

初期導入

- 導入目的が伝わっていない
- ツールを入れたらOKだと思っている
- 推進担当者の負担も増え始める
- 短期間での結果を求められる
- ツール利用者が偏る
- 運用ルールが固まっていない

STEP

2

組織浸透

- 利用が進まない部署へのアプローチ
- ハイパフォーマーがナレッジ出し惜しむ

STEP

3

全社定着

- ホールディングスと各社の足並みが揃わない
- 戦略と紐づいていない
- 推進担当者が退職し、活用が止まる
- 溜まってきた情報が整理できない
- 更新されているか分からず、情報の確からしさに不安が残る

各フェーズに様々な
つまづきやすい
ポイントがあります。

簡単にナレッジを共有・活用するためのQastの機能

投稿



誰でもわかる シンプルなUI

- ▶ ボタン選択で文字装飾
- ▶ テンプレート機能
- ▶ 直感的に表を作成
- ▶ 長文は目次で整理
- ▶ ドラッグ&ドロップで添付

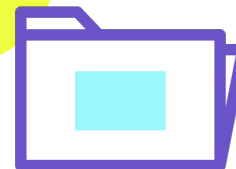
閲覧



投稿を見逃さない リアルタイム通知

- ▶ メール/チャットツール通知
- ▶ 通知ON/OFF設定は自由
- ▶ 既読者を可視化
- ▶ リアクションボタンの充実
- ▶ 画像/動画等のプレビュー表示

整理



簡単に ナレッジを整理

- ▶ 投稿後のフォルダ移動
- ▶ 複数タグの一括統合
- ▶ 編集時の差分を表示
- ▶ 不要ナレッジはごみ箱へ移動
- ▶ 複数人が編集可能

検索



すぐに見つかる 高精度の検索

- ▶ タグをワンクリックで検索
- ▶ 投稿者名で検索
- ▶ 添付ファイル内の文言検索



Qastの特徴

誰でもわかるシンプルなUI



▶マイページ



ドラッグ&ドロップで添付

テンプレート機能

▶投稿画面



長文は
目次で整理

ボタン選択で文字装飾

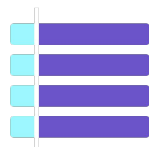
直感的に表を作成

画像、動画 プレビュー



Word、PowerPoint、Excelを始め、画像、動画ファイルをプレビュー表示

スコアで 貢献を可視化



投稿数やリアクションに応じてスコアランキングを表示。投稿のモチベーションにつながります

IDログイン



メールアドレスが付与されていないユーザーでも、社員IDによるログインが可能

匿名で投稿



質問/回答の投稿者名を非開示にして投稿ができます

ファイル内検索



pdf、Word、Excelなど添付ファイルの文字列が検索対象になります

柔軟な権限設定



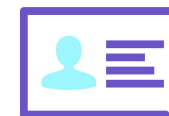
フォルダごとの閲覧制限や、管理者、メンバー、閲覧者等の権限を設定可能

ダッシュボード



投稿/閲覧の分析結果を表示。“誰の”どんな投稿”が役に立っているかを可視化し、PDCAサイクルを回すことが可能です

ユーザー プロフィール



全ユーザーの投稿データやスキルを表示。組織の中で、誰が、何に詳しいかがわかりコミュニケーションを促進します。

ナレッジコンサルタントとは

ツール導入だけでは実現しないナレッジ経営。

ステップに合わせて、ナレッジコンサルタントが適切なサポートを実施。

説明会

導入の目的とGOAL

アンケート策定

QastNews

定着ワークショップ

STEP

0 検討・PoC

- 導入までの確認事項を明確化
- 事前にQA/メモをストック
- ナレッジを残して欲しい方にピンポイントでメモ記入を依頼
- 利用者アンケートの策定
- Qast大臣の任命

STEP

1 初期導入

- 「Qast」Newsの配信
(導入目的、使い方、利用者の声)
- スモールサクセスのGOALを握る
- 推進チームを各部署から募る
- 利用者への説明会実施
- MTGなどのルーティンに組み込む
- 記入者へのリアクション

STEP

2 組織浸透

- 全社会議で部署/拠点を跨いだ成功事例を共有
- 年間AWARDで表彰
- TOPがコメントで参加
- 取り組みを社外で発信
(PRや社外事例、登壇など)
することで、社内認知も高める

STEP

3 全社定着

- 人事評価にスコアを連動させる
- 経営ビジョンの明確化と紐付け
- 社内風土を革新し続ける
- インセンティブ含めた制度設計
- 人材流動を考慮した運用設計

利用用途



社内FAQ



お客様からの
よくある
問い合わせ



企画書
仕様書



全社アナウンス



マニュアル



議事録



質問箱



社内用語集



事例共有



業界ニュース



安心のセキュリティ

東証一部上場企業や公的機関でもご利用いただいているQastは、セキュリティ面でもご安心いただけるよう様々な取り組みを行っております。

データセンターは 世界最高レベルのAWS



多数の実績と高い信頼性をもつAWSを利用しています。第三者機関による (ISO 27001) を取得しており、非常に高いセキュリティ基準が証明されています。

全ての通信・情報は 暗号化して保存



全ての通信、ならびに投稿された情報は全て暗号化して保存しております。万が一、データにアクセスされることがあっても読み取ることはできません。

24時間体制の 不正アクセス監視



24時間365日、不正アクセスが発生した場合、即座に通知が届きます。通知を確認次第、迅速に対応させていただく体制を構築しています。

その他、経済産業省が提唱している「クラウドサービスレベルのチェックリスト」を送付できます。
営業担当までお申し付けください。

セキュリティに関するよくある質問

Q. IPアドレス制限は可能ですか？

A. 可能です。エンタープライズプランへの加入が必要です。

Q. セキュリティチェックシートのやり取りは可能ですか？

A. 可能です。営業担当にお申し付けください。

Q. ユーザーのアクセスログを取得することはできますか？

A. 可能です。エンタープライズプランへの加入が必要です。

Q. データセンターはどこにありますか？

A. 国内リージョンに設置しております。

Q. 第三者認証機関を取得していますか？

A. ISO27001を取得しております。

Q. どのようなセキュリティ対応を行っていますか？

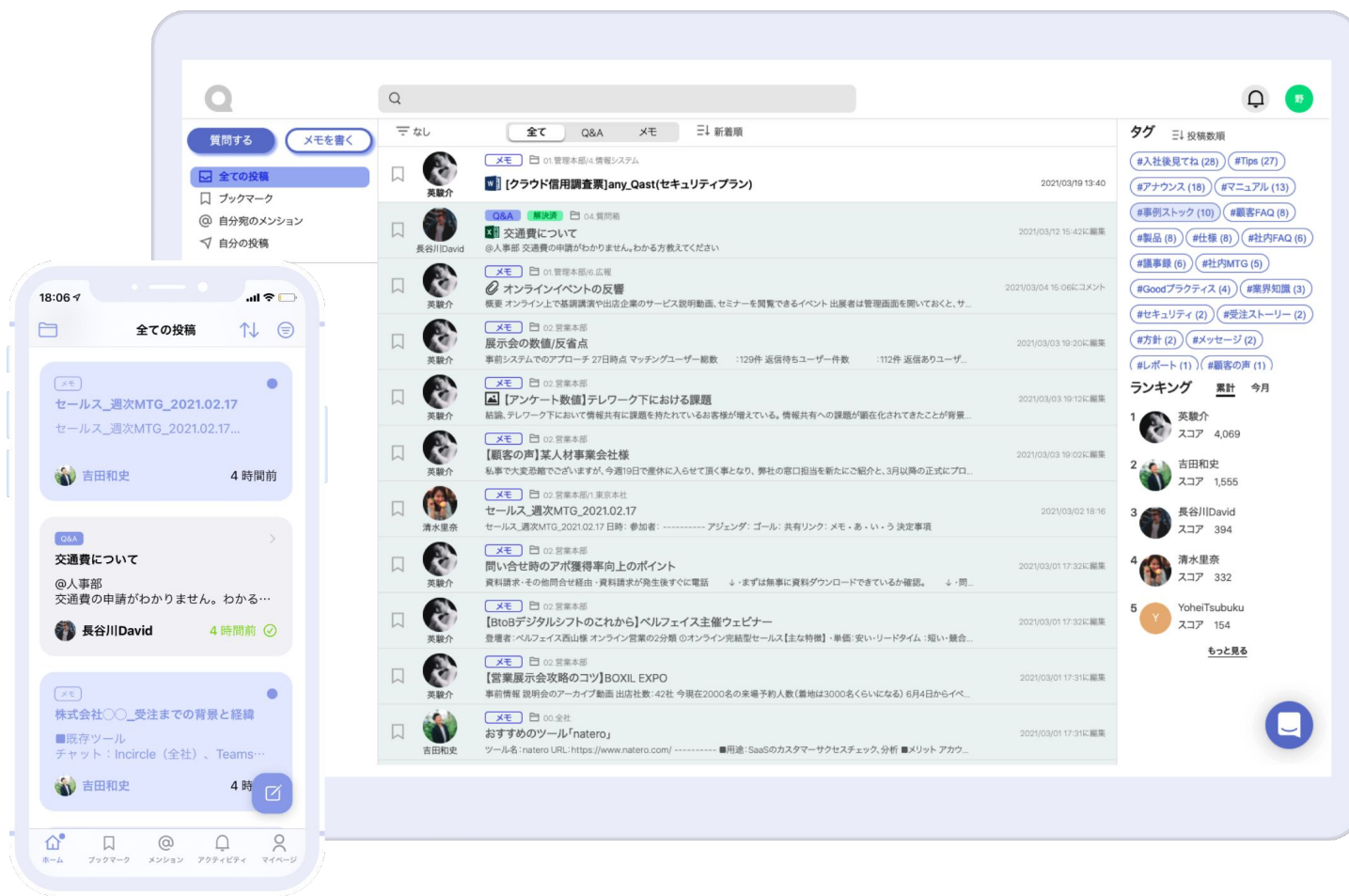
A. Qastでは多方面からセキュリティ対策を行っております。
主な対応内容は下記の通りです。

- 通信の暗号化 (SSL対応)
- データバックアップ
- 投稿データの暗号化
- 2段階認証 (任意)
- 不正アクセス監視
- OS/ミドルウェアのセキュリティアップデート など

また、エンタープライズプランをお申込みいただくことで、以下の3つが可能です。

- IPアドレス制限
- シングルサインオン
- アクセスログのダウンロード

動作環境



PC対応ブラウザ

Chrome

Safari

Firefox(ver.60以上)

Edge(ver.40以上)

※PCでのご利用の場合、
推奨ブラウザはChromeです。

スマートフォン対応ブラウザ

iOS,iPad OS(Safari最新版)

Android OS(Android Chrome最新版)

スマートフォンアプリ



他ツールとの特徴の違い

	情報種別	蓄積性	オープンさ	シンプルさ	活性化 の仕組み	経営課題 を解決
Qast	ナレッジ (Q&A、社内Wiki)	◎	◎	◎	◎ スコア、 リアクション	◎
チャットツール	コミュニケーション	×	○	○	△	×
社内ポータル	アナウンス	○	△	△	×	△
ファイル共有ツール	資料	○	×	○	×	×
メール	ビジネス コミュニケーション	△	×	△	×	×

受賞実績



“利用満足度”

“使いやすさ”

“大手役職者が選ぶ
ナレッジ共有ツール”

**3つの
No.1を獲得**



**BOXIL SaaS
AWARD 2021
大企業賞**

アンケートモニター提供元:ゼネラルリサーチ

調査期間:2020年8月14日～18日

調査方法:インターネット調査

調査概要:ナレッジ共有ツール 10 社を対象にしたサイト比較イメージ調査

調査対象::全国の 20 代～ 50 代の大手企業に勤めている役職者・経営者の男女
(従業員 1,000 人以上の企業が対象)1028 名

03

導入事例

Qastを導入いただいたお客様の声

- 導入実績・導入事例
- 導入による効果
- 導入時につまづきやすいポイント
- よくある質問



5,000社以上の導入実績

業種や規模感問わず、様々な用途においてご利用いただいております

5,500名
グループ
全社導入



導入事例

01



株式会社丸井グループ

[従業員数]	5,130名
[業種]	小売
[利用部署]	グループ全社
[利用開始月]	2020/08

導入前の課題

- 社内フォルダの検索に時間がかかっている
- 同じ質問を減らしたい
- 異動が多いため業務の属人化

主な利用用途

- 知恵袋、業務の質問
- 社内FAQや本部⇔店舗での問い合わせのFAQ
- 異動してきた方の業務効率化
(マニュアル格納等)

グループ全社5,000人でマニュアルを共有。 個別の問い合わせ工数を削減して 業務効率化を実現

導入による効果

生産性向上

働く場所を問わず 問い合わせが可能に

働く場所が多様化するなかで、業務上の疑問は自分で調べて解消できる環境をつくるために、**グループ会社間の垣根を越えて、グループ共通の制度・システムに関するマニュアル共有**を開始。約5,000人の社員がQastでマニュアル検索や問い合わせが可能になった。

問い合わせ工数の削減

これまで電話やメール、社内SNS等で個人的に行われていた**問い合わせが、よりオープンな場で、より気軽なステップで、行われるようになった**。同時に、それらの問い合わせの事例が、Qast上で検索可能となり、**自己解決が可能**となった。これまで組織の課題であった問い合わせ工数を削減し、グループ全体での業務効率化を実現している。

導入事例

02



サトーヘルスケア株式会社

[従業員数]	70名
[業種]	ヘルスケア業
[利用部署]	全社
[利用開始月]	2020/06

導入前の課題

- ナレッジの点在
- 同じ質問を減らしたい
- 多忙で質問できない環境によるストレスで離職者が始まった

主な利用用途

- 業務の質問&回答
- 質疑応答の効率化
- 専門知識の共有

全国の拠点からの質問・回答を集約。
回答時間を50%削減し、気軽に質問できる
文化の醸成によって組織エンゲージメントが向上

導入による効果

生産性向上

組織力向上

回答時間が 50%以上削減

全国各拠点からの質問に対して回答時間を減らすべく、Qastで質問・回答を受け付け、蓄積。疑問が生まれたら、**まずはQastで回答を検索してもらう文化を醸成**することで、質問に回答する**時間を50%以上削減**した。

組織の エンゲージメントが向上

多忙で質問できない環境によるストレスで退職する者が発生したり、各拠点間でのナレッジ共有がされていない状況が続いていた。しかし、Qastを通じて全国のメンバーと気軽に質問や情報を交換できるようになり、**横のつながりを実感**。また、Qastで疑問点を早く解決することが出来るようになり社として大事にしている**「考える」時間の創出**につながった。

導入事例

03



JR東日本ビルテック株式会社

[従業員数]	1,600名
[業種]	総合施設管理事業
[利用部署]	全社
[利用開始月]	2020/11/1

導入前の課題

- 拠点間でナレッジを交換する場がない
- 同じ質問を減らしたい
- 社内コミュニケーションの活性化

主な利用用途

- 社内知恵袋、業務の質問
- システムに関するFAQ
- 拠点間でのナレッジシェア
- 社内コミュニケーションツール

現場事例からFAQ・利用マニュアルまで。
“質問”と“メモ” 2つの機能で横の繋がりを生み、
さらに質問対応の時間削減を実現

導入による効果

生産性向上

組織力向上

拠点間でのナレッジ交換により 横の繋がりが強化

これまで拠点間でナレッジを交換する機会が無く、業務ナレッジや現場の事例がクローズドになっていた。**Qastを通じて拠点間コミュニケーションが増えた**ことにより、業務改善だけでなく横のつながりも増え、従業員エンゲージメントの向上も実現している。

システムに関する 問い合わせの削減

情報システム部に対して、システムに関する同じ問い合わせが多かったが、システムやツールの利用方法/FAQを「メモ」機能にまとめることで、**同じ問い合わせの削減**に繋がった。社員エンゲージメントサーベイの結果としても、「ナレッジの汎用化・標準化」の満足度が向上した。

導入事例

04



株式会社集英社

[従業員数]	757名
[業種]	出版業
[利用部署]	複数部署
[利用開始月]	2020/2/1

導入前の課題

- 社内情報やナレッジが点在
- ノウハウや業務フローの属人化
- 同じ質問を減らしたい

主な利用用途

- 業務の質問&回答
- 情報やトレンドの情報共有
- 社内コミュニケーション

Qastに情報を集約し人と情報のハブ化に成功。
リモートワークの中で自己解決を促し、
同じ問い合わせの数を50%削減。

導入による効果

生産性向上

組織力向上

Qastが“情報”・“人”のハブに

Qastにツールの情報や業務フローを蓄積することで様々な「情報」へのハブになった。ハブになることで一人一人が自ら調べて自身のナレッジとして吸収できるようになった。また、ナレッジを蓄積する際に社員の文章力の差を発見できたことで、マネジメントの足掛かりにもなり、社員とマネージャーのコミュニケーションのハブにもなった。

質問する側のストレスを軽減

リモートワーク中に質問がし辛くストレスになる社員が多くいたが、FAQをQastで蓄積し、まずはQastで調べてもらうようにした所、Qastは検索性も高く自己解決できるため「聞く側」のストレスが軽減した。加えて、社内で発生する同じ問い合わせの数を50%削減することにも成功した。

業種を問わず、様々な用途でご利用いただけます



小売

- 店舗⇄本部のQ&A
- 全社的なアナウンス
- 現場の運営ノウハウ



不動産

- 拠点ごとのナレッジ共有
- ベテランノウハウを蓄積
- 営業資料の共有



メーカー

- 商品概要を蓄積
- 開発⇄営業のやりとり
- 会議の議事録



コールセンター

- 問い合わせと回答蓄積
- 対応ノウハウを共有



出版・メディア

- 制作物とその説明
- 業務マニュアル
- ツールの使い方



広告・IT

- 業務フロー、マニュアル
- 業界の最新情報を共有
- 成功事例、失敗事例



医療

- 拠点ごとのナレッジ共有
- グループ全体の質問箱
- 電子書類の格納



製造業

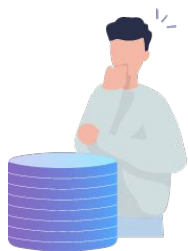
- ベテランノウハウの蓄積
- 製造過程の共有
- 営業⇄設計のやりとり

導入による効果

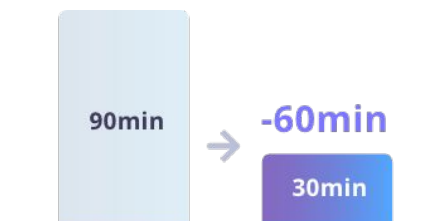


社内で情報を探す時間を削減

1人あたり30分/日



自己解決により生産性向上

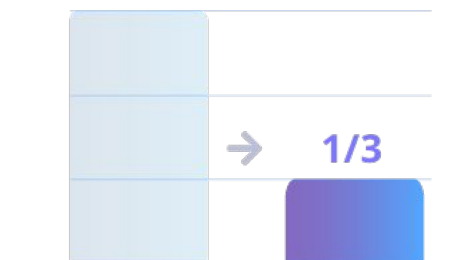


社内対応の時間を削減

1人あたり60分/日



「誰が何に詳しいか」
がわかる



新人の教育コストを削減

1/3削減



人に依存しない強い組織へ

ユーザー様の声

導入による効果



金融・保険・不動産 ICT 取締役

一番感じた効果は、**問い合わせ対応のノウハウが集約できた**ことです。情報を探したり、詳しい人を探すことなく「Qastを見れば分かる」ことで、過去に対応したことがある問い合わせは、Qastを見ながら自ら対応できます。



小売業 DX推進本部

社内から『**テレワークで周囲に聞ける人がいないので、Qastで質問できて良かった**』『自分の質問がほかの人にとっても役に立つのはうれしい』『どの部署に質問したらいいかわからなかったが、回答がもらえて良かった』といった声が挙がっています。



広告業 マーケティング事業部

事業部間の交流が多くはなかったので、正直隣の島の人は何の事業部で、何をしているかわらなくても全然大丈夫、といった風潮があったのですが、Qastによって全事業部の人が共通の情報を見れるようになったので、この事業部はこんな事をやっているんだとか、B事業部で使っているツールはA事業部でも使えそうだ、とか**事業間でのナレッジのシェアが出来るようになりました！**



サービス業 カスタマーサクセス

Qastに情報が集約されたことで、情報を検索する時間が相当短縮できたと感じています。頑張って探さなくて良いという意味では、精神的なハードルも下がりました。



情報通信業 総務部

Qastは情報の一覧性が高いですし、必要な情報がそこにあるとなると、**「Qastを見てみて」と言い合うことで自己解決できるようになったので対応がすごく楽になりました。**導入前には、1日に何度もあった様々な確認のやり取りがなくなっていると感じます。1日のうち30分から1時間くらいの時間の削減を実現。

Qastを選んだ決め手



広告業 マーケティング事業部

Qast以外にUIがシンプル且つ検索性が担保されている、ナレッジの共有・蓄積に特化したツールが無かった、というのが一番大きな理由です。再度自社でナレッジサイトの制作や別ツールで代用する案もあったのですが、ナレッジサイトは工数が掛かるし、別ツールはナレッジ共有として使うのには、イメージが湧きませんでした。

その点、Qastではメモ機能・質問機能ともにURL化するので社内共有・リマインドも大きく簡略化され、さらに検索性があるというところと独自の特長があるのが非常に良く、導入の大きな決め手となりました。



旅行業 システムトラベルセンター

インターネット素人でも簡単に使えるユーザービリティの高さです。私自身、現職の途中からQastを使い始めたのですが、研修や使い方の説明は特に受けてない中で、とても自然に使うことができました。



情報通信業 総務部

一番は、「気軽さ」ですね。これまでも情報共有を試みるも中々長続きせず、何が一番大切なのか話し合ったところ「気軽さ」がないとダメだという事にたどり着きました。元々Slackはずっと使っていたので、そのSlackから絵文字でそのまま投稿できるのがQastだったので、私達に合っていたのかなと思います。



サービス業 カスタマーサクセス

チャットへの投稿に対して、リアクション1つで記事が溜められることに非常に利便性を感じました。サポート対応の質もレスポンスも良く、導入後も安心して使い続けられそうです。長期的に利用するには、良いサポートを提供していることが欠かせません。そこに安心感を感じました。



医療・整骨院 戦略企画IT企画推進

IT関連の顧問におすすめされました。その中で、インターフェースのシンプルさと、スコアのランキング機能が他にはない部分でした。活発な人の状態がわかったり、情報共有での社内貢献度が可視化できるのは選定の大きな理由となりました。

Qastを運用するポイント



広告業 マーケティング事業部

営業部での浸透で苦戦。Qastを開いて見る時間を確保する癖付けに苦労しました。

解決方法としては、**月に1回Qastに投稿した内容の共有会や勉強会を実施**。「こんな投稿あったんだ」とか、「この内容はクライアントにバリューを返せるね」といった投稿内容の振り返りをし、共有する価値や意義を再認識してもらうことで、投稿率と既読率も上がりました。**評価KPIとしてQastに何本メモを投稿したかを計測**している部署やチームもあります。



インターネット広告事業 営業

「キヤスっという」という造語を流行らせました。同じ疑問を持った人が検索できるようにすることと、まずはツールの存在を覚えてもらうことを意識していました。



旅行業 システムトラベルセンター

以前の手段をすぐ使えないようにして、**Qastしか使えない状況にした**ことによって必然的に浸透。質問回数によって付与されるスコアを、個人の行動目標に反映させた事も投稿を促すきっかけになったと思います。また、**フォルダ毎にアクセス制限は一切かけておらず、全員が全ての情報を共有(閲覧)できる状態**にしています。



サービス業 代表取締役様

まずはツールを導入した私から**導入の理由をメンバー全員に伝える**と同時に、そもそもこのサービスがなぜ生まれたのかなどのコンテキスト(文脈や背景)も含めてしっかりと共有していききました。

あとは、**新人メンバーを巻き込んでいったことが定着において一番大きな要因**だったかと思っています。

新人メンバーの皆さんに疑問に思ったことを率先してQastに投稿してもらっています。そして既存のメンバーにはQastの質問に回答してもらうことで、ナレッジを蓄積させていました。

よくある質問

Q. 他のナレッジ共有ツールと何が違いますか？

A. スコアにより投稿を可視化/サポートが充実/UIがシンプル/QA形式でナレッジの蓄積が可能です。

Q. どのくらいの従業員規模の会社が利用していますか？

A. 主に100名以上の企業様でご利用いただいております。

Q. 定着に向けての運用サポートはありますか？

A. エンタープライズプランで500ID以上でご契約のお客様に限り、専任のコンサルタントがサポートいたします。

Q. Slackのどの絵文字でQastに投稿できますか？

A. デフォルトでは以下の絵文字でQastに投稿できます。
質問=?、回答=A、メモ=📝、コメント=💬

Q. すでに社内にあるデータをインポートできますか？

A. 可能です。データをご提供いただき、弊社でインポート代行いたします。納期はお客様からのご依頼数の状況によって変動する可能性があります。詳しくは営業担当にお問い合わせください。

Q. 導入社数や実績を教えてください

A. 丸井グループ従業員5,000名をはじめとして、導入実績は5,000社を突破しました。
受賞歴としては、大手役職者が選ぶナレッジ共有ツールNo.1（利用満足度、使いやすさ）を獲得し、BOXIL SaaS AWARD 2021 大企業賞を受賞しました。

Q. 投稿を促進する仕掛けはありますか？

A. スコア機能で貢献を可視化することにより投稿のモチベーションにつながります。また、匿名機能により、投稿の心理的ハードルを下げることでどなたでも投稿しやすくなります。

WHY Qast



実績は？

5,000社以上で導入。
実際に
ナレッジ経営を実践



“利用満足度”
“使いやすさ”
“大手役職者が選ぶ
ナレッジ共有ツール”

**3つの
No.1**を獲得

数值的
根拠は？

同じ問い合わせ
50%削減（事例）



社内で情報を
探す時間を削減
1人あたり30分/日



定着
する？

誰でもわかる
シンプルなUI
ITリテラシーが
高くなくても
直感的に利用できる

工数かかる
のでは？

やったけど
ダメだった

**ナレッジコンサルタントが
社内浸透をサポート**
つまずきやすいポイントを
示しながら、
組織文化に合わせた施策を実行



04

料金



料金体系



Standard Plan	600円 1ユーザー／月	Enterprise Plan	900円 1ユーザー／月
ユーザー数	20名～	ユーザー数	20名～
容量(1ファイルあたり)	50MB	容量(1ファイルあたり)	250MB
基本機能	✓	基本機能	✓
Slack、Teams連携	✓	Slack、Teams連携	✓
社員IDでのログイン	✓	社員IDでのログイン	✓
ダッシュボード	—	ダッシュボード	✓
IPアドレス制限	—	IPアドレス制限	✓
シングルサインオン	—	シングルサインオン	✓
アクセスログのダウンロード	—	アクセスログのダウンロード	✓
専属コンサルタント	—	専属コンサルタント(500ID～)	✓
初期費用	10万円	初期費用	20万円

※表示金額は全て税別

※追加は10ユーザー単位(1,000名以上の契約は100ユーザー単位)

※表示金額は年間契約。月間契約の場合の単価は20%増となります。

※500人以上の場合、ボリュームディスカウントがございます。詳細はお問い合わせください。

料金に関するよくある質問

Q. 料金の支払方法を教えてください

A. 銀行振込となります。

Q. 支払いサイクルを教えてください

A. 申込書受領後5営業日以内に請求書の発送を予定しております。
請求書発行月の翌月末支払いとなります。

Q. ボリュームディスカウントはありますか？

A. 500 ID以上でご対応可能となります。
営業担当にお申し付けください。

Q. 年間契約後にプラン変更はできますか？

A. 契約ID数、またはプランのアップグレードによる変更は可能です。
※ダウングレードやキャンセルはできません。

Q. プランを変更した場合、いつから新プランが反映されますか？

A. お申し込み完了後、申込書の記載の利用開始日から新プランが反映されます。プラン変更の場合、月初の日付からの切り替えのみとなりますので、ご了承ください。

Q. IDの追加方法を教えてください

A. サポートまでご連絡ください。10 ID単位で追加可能です。(1,000名以上は100 ID単位)

Q. ID追加した場合の支払方法について教えてください。

A. 例えば、2021年4月1日から100IDの契約中、5月1日に50IDの追加契約をした場合
【基本契約】100 ID: 2021年4月1日～2022年3月31日
【追加契約】50 ID: 2021年5月1日～2022年3月31日
基本契約と契約終了日が同日になります。(追加分の50IDについては、11ヶ月分のご請求)

05

お問い合わせ



ご利用開始までのステップ

無料デモは

最短当日からご利用可能！

1

無料デモのお申し込み

サービスサイトの「無料デモをみる」より
お試しください。

無料デモでご登録いただいた
投稿データは、ご契約以降も
引き継いでご利用可能です。

各種機能のお試し

運用方法の検討

セキュリティチェック

2

ご契約

スムーズにご契約いただけるよう、
ご担当者様向けにサービスに関する
レクチャーを始め、
課題感のヒアリングを通して、
お客様に最適な環境構築のサポートを
ご提供いたします。

初期設定

データ引き継ぎ

投稿データ作成

3

ご利用開始

エンタープライズプランのお客様は、
ナレッジコンサルタントが
社内利用浸透のサポートも
させていただきます。
お気軽にお申し付けください。

お問い合わせ

個別ご相談会・無料デモのお申し込みなど
ご不明点やご質問がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

【お問い合わせフォーム】 <https://qast.jp/contact/>

【ウェブサイト】 <https://qast.jp/>

会社概要

運営会社	any株式会社
設立日	2016年10月3日
住所	東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F WeWork内
代表取締役	吉田 和史
TEL	03-6823-0863
WEB	https://anyinc.jp

Mission

一人一人のナレッジを、組織の力に

Vision

チームシップが根付いた世の中に



Make a world where Teamship has taken root.