

BOD、株式会社ジーニーとパートナー契約を締結

営業支援ツール「GENIEE SFA/CRM」を活用した顧客支援で協業

人×テクノロジーで社会の原動力となり「人をつなげる 未来へつなげる」の実現を目指す株式会社 BOD（本社：東京都豊島区、代表取締役：田中 大善、以下 BOD）は、株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）と営業支援ツール「GENIEE SFA/CRM」に関するパートナー契約を締結しました。



■パートナー契約の目的

BOD は、バックオフィスをはじめとしたお客様の業務代行及び業務改善コンサルティングサービスなど、総合アウトソーシング会社として幅広い業界のお客様を支援しております。様々な業界のお客様に寄り添い、お客様一社一社に合った業務フローのご提案をするなかで、お客様から「業務プロセスの可視化・標準化」や「顧客情報の一元管理」、「データに基づく改善提案」といったご要望が増加してまいりました。

一方、ジーニーが提供する「GENIEE SFA/CRM」は、顧客管理や商談管理、データ分析などの機能を統合し、高いカスタマイズ性で営業活動の効率化を得意としています。

この度、両社が注力している幅広い業界のお客様へ、高い技術力での課題解決支援が可能となり、両社のビジネス成長につながる機会と判断し、パートナー契約を締結する運びとなりました。

■パートナー契約の取り組み内容

本パートナー契約により、ジーニーは BOD の顧客基盤に対し「GENIEE SFA/CRM」の提供を開始し、お客様の営業効率化を支援してまいります。

両社は下記を中心とした取り組みを進めます。

- ・ BOD による「GENIEE SFA/CRM」の販売
- ・ お客様に合わせた要件定義や、業務設計、システム構築から運用までの包括的支援
- ・ BOD による導入企業への支援サポート
- ・ 両社のノウハウを活用したお客様の業務プロセス最適化の支援

これにより、導入いただいたお客様は営業プロセスの可視化と効率化を実現し、売上向上と競争力強化を図ることが可能となります。

■ジーニー 代表取締役 工藤 智昭氏コメント

ジーニーは「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」というパーパスの実現に向け、日々お客様の課題に向き合い、1 万社以上の企業の営業・マーケティングをご支援してまいりました。この度の BOD 様とのパートナー契約により、より多くの企業様に当社のソリューションをお届けし、両社のノウハウを活かした付加価値の高いサービス提供を通じて、営業・マーケティング生産性向上への貢献を目指してまいります。

■BOD 取締役 兼 事業開発本部長 黒田 寛樹コメント

この度のジーニー様とのパートナー契約を大変嬉しく思います。BOD は「人×テクノロジーで社会の原動力となる」というビジョンの実現に向け、様々なお客様の課題解決に取り組んでまいりました。本パートナー契約により、BOD が提供する SFA/CRM（※）の開発・運用支援サービスに GENIEE SFA/CRM の顧客管理・データ分析機能を組み合わせることで、業務プロセスの可視化・標準化を実現し、より実効性の高い運用支援を提供できると確信しています。両社は長期的なパートナーとして、互いの強みを活かしながら市場ニーズに応える最適なソリューションを提供できるよう、緊密に連携して取り組んでまいります。

※ SFA/CRM：SFA（Sales Force Automation）営業支援システムと CRM（Customer Relationship Management）顧客関係管理の略。

■今後の展望

両社は本パートナー契約を通じて、BOD の豊富な業務ノウハウとジーニーの技術力を組み合わせることで、より付加価値の高いソリューション提供を目指します。また、BOD の総合アウトソーシング企業としての幅広い知見とサービスで、様々な業界のお客様に「GENIEE SFA/CRM」を活用いただき、お客様の営業活動の効率化と売上向上を強力に支援してまいります。

以上

■営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」



入力しない SFA「GENIEE SFA/CRM」－顧客管理・商談管理・データ分析を入力ゼロで実現する SaaS 型プロダクト。AI とかけ合わせ入力負担を軽減しながらも、情報蓄積が可能。シンプルで使いやすく、IT に詳しくない担当者だけでも入力や分析が容易で、ビジネスの PDCA を回しやすいことが特徴。

・ GENIEE SFA/CRM : <https://chikyu.net/>

■BOD の「GENIEE 導入・運用支援サービス」

要件定義・業務設計・初期設定といった導入フェーズから、運用フォローやデータ整理、分析機能の活用までを包括的に支援します。SFA/CRM ツールの長年にわたる導入・運用支援の経験とノウハウをもとに、営業支援システムを初めて導入する方はもちろん、既存環境の改善や活用強化をご検討の方にも安心してご利用いただけます。営業効率化や商談管理の精度向上を後押しするパートナーとして、最適な「GENIEE SFA/CRM」活用をご提案し、伴走します。

・ GENIEE 導入・運用支援サービス : <https://www.bod-grp.com/service/geniee/>

■株式会社ジーニー会社概要

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という 2 つの Purpose（企業の存在意義）のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

代表者名 : 代表取締役社長 工藤 智昭

設立年月 : 2010 年 4 月

本社所在地 : 東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6 階

事業内容 : 広告プラットフォーム事業、マーケティング SaaS 事業、デジタル PR 事業

企業情報 : <https://geniee.co.jp/>

■株式会社 BOD 会社概要

株式会社 BOD は、人×テクノロジーで社会の原動力となり「人をつなげる 未来へつなげる」の実現を目指す総合アウトソーシング会社です。お客様の事業拡大と生産性の向上にむけて、販売管理におけるあらゆる業務をサポートする幅広いサービスを提供しております。

代表者名 : 代表取締役 田中 大善

設立年月 : 2017 年 1 月 23 日

本社所在地 : 東京都豊島区南池袋 2 丁目 49 番 7 号

事業内容 : アウトソーシング（事務代行/人事労務/システム開発/物流・倉庫/コールセンター）

企業情報 : <https://www.bod-grp.com/company/>

採用サイト : <https://recruit.bod-grp.com/>

FACTBOOK : https://www.bod-grp.com/company_data/BOD_FACTBOOK_2024.pdf

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 BOD 広報課 171-0022 東京都豊島区南池袋 2 丁目 49 番 7 号

<https://www.bod-grp.com/> [お問い合わせフォーム](#)はこちら

