

“探す時間”から“売る時間”へ

導入前の課題

- ・ 情報探索コストがボトルネックに
- ・ 顧客データ・商品情報・業務情報が、複数システム・ツールに分散
- ・ 現場（店舗・CS・営業）が「顧客体験向上や再来店のための情報」にすぐアクセスできない

Glean 導入後

- ・ 情報を探す時間・複数システムを往復する時間を大幅削減
- ・ クレーム対応・提案・販促のスピードと質が向上
- ・ コストを抑えながら売上と CX を最大化

導入効果

- ・ 150%超の投資回収率
- ・ 1人あたり年間約11,000ドルの業務効率化効果
- ・ 従業員の85%以上が「自分の業務にとって Glean は価値がある」と回答

その他業界の導入事例

導入事例：オンライン旅行予約プラットフォーム

Booking.com

課題

急成長により、社内ナレッジが複数 SaaS に分散、
「文書は増えたが探せない」状態

Glean 導入後

各 SaaS と連携、全社横断の AI 検索基盤を構築し、
検索時間を大幅に削減

導入事例：ショッピング／金融系スーパーアプリ

Super.com

課題

複数アプリへの情報の散在、
プロモーション動画作成にかなり時間を要していた

Glean 導入後

チケット対応における情報検索時間の短縮や、
自社データを参照させながら動画スクリプト案の
自動生成が可能に

※本紙に記載された会社名、ロゴ、ブランド名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。その他全ての商標および登録商標はそれぞれの所有者に帰属します。



東京エレクトロン デバイス株式会社

CN BU

<https://cn.teldevice.co.jp/>

本社：〒150-6234 東京都渋谷区桜丘町1番1号
渋谷サクラステージ SHIBUYA タワー 35 階

名古屋：〒451-0045 愛知県名古屋市中区名駅 2-27-8
名古屋プライムセントラルタワー 8 階

大阪：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 3-2-123
イノゲート大阪 17 階

