

ワークスタイルを変革する！

ファストシステムkintoneで実現するCRM/SFA

サイボウズ株式会社

アジェンダ

第一部

- 14：00～14：20 ・チームワーク向上のための活動状況と働き方の多様性について
- 14：20～14：35 ・クラウドの有用性について
 ～弊社クラウド環境cybozu.com～
- 14：35～14：55 ・クラウド型プラットフォーム「kintone」の概要説明
- 14：55～15：00 質疑・応答
- 15：00～15：10 －休憩－

第二部

- 15：10～15：30 ・「kintone」のデモンストレーションと企業での活用事例のご紹介
- 15：30～15：50 ・「kintone」を活用した印刷業向け営業支援システムご紹介
- 15：50～16：10 ・営業支援システムご利用事例ご紹介

質疑・応答

講師紹介

唐松教夫 プロフィール

- **1973年生まれ。1996年商社の情報システム事業部に配属**
– ネットワーク、インフラ周りのシステム提案活動に従事し、ビジネスパートナー営業部コーポレートグループの中核および東京地区の責任者を歴任後、営業部長に着任。
- **2012年株式会社ACCESSに入社**
– サービスプラットフォームグループ営業マネージャーとして受託開発および流通サービス業向けのクラウドサービスの企画、販売。
- **2014年2月にサイボウズ株式会社に入社**
– 2014年7月より戦略市場グループ長として大手ユーザー向けのkintoneの利活用における業務システムの企画・販売に従事。



営業本部ソリューション営業部
部長代理 兼 戦略市場グループ長

安藤耕史 プロフィール

- **大阪大学卒業**
- **2014年4月にサイボウズ株式会社に入社**
– 2014年7月より戦略市場グループに所属して大手ユーザー向けのkintoneの利活用における業務システムの企画・販売に従事。



営業本部ソリューション営業部
戦略市場グループ

サイボウズ会社概要

名 称	サイボウズ株式会社 (東証一部上場 4776)
事業内容	<p>「グループウェア製品」の 開発・販売・運用</p> <p>* 主力販売製品 サイボウズOFFICE10、ガルーン、kintone、メールワイズ、リモートサービス</p>
創 業	1997年8月 (愛媛県松山市にて3名で創業)
所 在 地	東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー27F
拠 点	国内：東京、大阪、松山、名古屋、福岡 国外：上海、深圳、ホーチミン、サンフランシスコ
資 本 金	614百万円
業 績	2014年12月期連結売上 5,965百万円
従 業 員 数	連結 513名(役員・派遣含む) ※2014年9月末 平均年齢 32.9歳

2011年11月より
クラウドサービス
「cybozu.com」
をリリース



代表取締役社長
青野慶久

事業コンセプト

「世界中のチームワークを良くすること」



Mission



世界中の
チームワーク向上に貢献する

Vision



世界で一番使われる
グループウェアメーカーになる

Core Value



顧客体験のすべてにおいて
「Fast&Easy+Entertain」を追求する

ツール

情報共有クラウド、遠隔会議、
BPM、セキュリティ、リアルオフィスなど

制度

在宅勤務、人事評価と給与、
育児休暇、採用・退職、副業など

風土

多様性重視、個性の尊重、
公明正大、率先垂範、議論など

ベストチーム・オブ・ザ・イヤーの開催



2008年よりチームワークを啓蒙するイベントを継続的に開催。
単なるグループウェア・メーカーではない、より強固な企業ブランドを形成。
この3年は毎年テレビで取り上げられ、恒例行事となりつつある。

<http://team-work.jp/> **kintone**
on cybozu.com

新しい働き方の啓蒙



ワーキングマザーの現状を描く動画を作成し公開。
女優の西田尚美さんを起用し、合計90万回以上の再生を獲得。
大きな反響があり、企業の知名度向上に寄与。

チームワーク創造活動



学生団体プロジェクトは、無料グループウェアで成功させよう！

メーリングリストではできない効率的な情報共有をサイボウズLiveで実現



慶應チャレンジャー国際テニストーナメント 様

中学生・高校生向けにチームワークを学ぶプログラムを開始。
また、社会人を対象としたファーチャーセッションからは、
社会を変えるチームが発足し、積極的に活動中。

「この変化はリスクか、チャンスか」

エネルギー問題

持たざる経営

対応コストの増大

業界破壊者の出現

少子高齢化

多重下請け構造

国内市場縮小と
労働力不足

格差の拡大と
不正リスクの増大

日時：2014年11月20日（土）

参加費：事前申込無料 当日参加3,000円

会場：パシフィコ横浜

主催：サイボウズ株式会社

社内環境はどうなんですか

サイボウズの人事制度

- **働き方の選択**（残業、短時間など）
- 働く場所と時間を選べる**ウルトラワーク**
- **最大6年の育児休暇**
- 退社しても再入社できる**育自分休暇**
- **副業の自由化**
- ストックオプションの廃止と社内持ち株会（100%の補助金）の設置
- 自由に作れる部活動（年1万円/人）
- 喜びの叫び（四半期の全社懇親会）
- 仕事Bar（仕事について部署を越えて語りあう場）
- イベン10（単発のイベント補助）
- ドラマ誘致
- スタ場（勉強会の軽食補助）
- 人事部感動課

離職率は、
28%(2005年)から**5%弱**(2014年)に

「働きがいのある会社」にランクイン

従業員100-999人 1位～10位

- 1位 VOYAGE GROUP [この企業のサイトを見る](#) ☞ ※5
- 2位 バリューマネジメント [この企業のサイトを見る](#)
- 3位 サイボウズ [この企業のサイトを見る](#)
- 4位 セプテニ・ホールディングス [この企業のサイトを見る](#) ☞ ※6
- 5位 マース ジャパン リミテッド [この企業のサイトを見る](#)
- 6位 コールド・ストーン・クリーマリー・ジャパン [この企業のサイトを見る](#)
- 7位 アイ・ケイ・ケイ [この企業のサイトを見る](#)
- 8位 グロービス [この企業のサイトを見る](#)
- 9位 ネットアップ [この企業のサイトを見る](#)
- 10位 ネクスト [この企業のサイトを見る](#)

従業員100-999人 11位～30位

- 11位 ディライト [この企業のサイトを見る](#)
- 12位 トレンドマイクロ [この企業のサイトを見る](#)
- 13位 ポジティブドリームパーソンズ [この企業のサイトを見る](#)
- 14位 ウィルゲート [この企業のサイトを見る](#)
- 15位 エイチーム [この企業のサイトを見る](#) ☞ ※7

「働きがいのある会社ランキング
(Great Place to Work) 2015」
の調査において、
中堅企業(従業員100～999人)
部門で**第3位**にランクイン。
※2014年は第12位。

改めて、イクメン社長ご紹介



イクメン中

あおの よしひさ

青野慶久

1971年生まれ 43歳 A型

愛媛県今治市玉川町鈍川出身

鈍川小、玉川中、今治西高

大阪大学工学部 情報システム工学科卒

パナソニック(旧松下電工)に3年間勤務

1997年8月に松山で起業

2005年4月より代表取締役

子供が3人！

「16時まで社長」を実践中

「日本の新しい働き方」 エバンジェリストに

【特別対談】イクメンは出世しない!?

漫画家 弘兼憲史×サイボウズ社長 青野慶久

佐伯 真也、武田 安恵、佐藤 浩実

2015年3月10日(火)

>>バックナンバー

1/8ページ



大ヒット漫画「島耕作」シリーズなどで知られる漫画家の弘兼憲史氏（左）と「イクボス」社長として知られるサイボウズの青野慶久氏（右）（写真：竹井俊晴、以下同じ）

弘兼憲史氏（以下、弘兼）：まず言いたいのは、僕は圧倒的にイクメン肯定派です。自分自身もイクメンでした。入学式や運動会などの行事にはほとんど参加しませんでしたが、家庭では料理など家事をひと通りこなしていました。昭和の「団塊世代」の代表のような扱いですが、全然違いますからね。

<http://business.nikkeibp.co.jp/article/report/20150306/278320/>

サイボウズ青野慶久社長、官僚を一喝 駒崎弘樹氏が理由を語る

The Huffington Post | 執筆者：和田千才

投稿日：2015年03月06日 17時50分 JST | 更新：2015年03月09日 11時03分 JST



いいね！ 1.3万 749 516 75 10

総務省は3月5日、省職員のワークライフバランスを推進するプロジェクトチーム（PT）の、第1回会合を開催した。このPTは、すべての職員が安心して、結婚・出産・子育てと、仕事を両立できる環境を整備・推進するために設立されたもの。長谷川岳・総務大臣政務官（44）や官房長、参事官などの幹部職員のほか、子育て中の職員や有識者らが、取り組みを議論した。

しかし、この会議の中でちょっとしたハプニングがあった。有識者委員として参加していたサイボウズ社長・青野慶久さん（43）が、会議中の職員らの態度に業を煮やし、本気で取り組む気がないのかと一喝したのだ。

http://www.huffingtonpost.jp/2015/03/06/cybozu-aono-work-life-balance_n_6814274.html

主な社外活動

- ・ ワークスタイル変革
 - ・ 総務省 働き方変革プロジェクト 外部アドバイザー
 - ・ 内閣官房 地方創生IT利活用推進会議WGメンバー
 - ・ 内閣府 「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」
 - ・ 内閣府 規制改革会議(ゲスト参加)
 - ・ 文京区ハッピーべビープロジェクト 実行副委員長
- ・ その他
 - ・ 東日本大震災の被災地復興支援(今年800万円、累計1億円寄付)
 - ・ 株式会社仙拓 顧問(重度障がいをもつ起業家)
 - ・ FC今治 アドバイザー(オーナーは岡田元日本代表監督)
 - ・ CSAJ : 2014-2015 副会長 CSAJ : 国際委員会委員長
 - ・ MIJS : 2014-2015 グローバル委員会 委員長
 - ・ セキュリティ・キャンプ実施協議会 理事

「新しい働き方」および「IT産業のクラウド化」、
そして「地方創生」のオピニオン・リーダーとして、認知と期待が高まっている。

自社メディア「サイボウズ式」

サイボウズ式
「新しい価値を生み出すチーム」のための、コラボレーションとITの情報サイト

Category

- サイボウズ
- ワークスタイル
- 対談
- あのチームのコラボ術
- プロガーズ・コラム
- 外国人とワントーム
- まるるポズ日記
- 育自分休暇日記
- タテとヨコの組織論
- チームめし！
- ビジネス偉人伝
- マンガから学ぶチームワーク
- ベストチームメソッド
- tech

アーカイブ

2015年4月16日 そろそろ終盤、加湿器のお手入れ——コデラ総研家庭部 (38)

2015年4月15日 人は学歴を欲しがり、教育は職業訓練の機会を擇取する

2015年4月14日 「できません」が言えない人はプロ失格

2015年4月 7日 通勤電車で「みんな頑張ってるなあ」と思える瞬間が好き

2015年4月 8日 NewsPicksに1500円払うのは高すぎ？ スタンプは必要？

2015年4月 7日 ファーレンハイツ

2015年4月 7日 藤村 能光 カテゴリー: サイボウズ, ワークスタイル, 対談

2015年4月 7日 藤村 能光 カテゴリー: サイボウズ

2015年4月 7日 藤村 能光 カテゴリー: サイボウズ

<http://cybozushiki.cybozu.co.jp/>

Cybozu CONFIDENTIAL

日本経済新聞 4月19日 日曜日 English 中文

Web刊 速報 ビジネスリーダー マーケット マネー テクノロジー ライフ スポーツ

トップ ニュースプラス IT & 経営 eライフ 新技術 & 科学 環境・エネルギー

テクノロジー > IT & 経営 > ソーシャルメディアの歩き方 > 記事

ソーシャルメディアの歩き方

「宣伝なし」が最大の宣伝、面白さ追求の企業メディア ブロガー 藤代裕之 (1/2ページ)

トヨタは「ドライブ」、資生堂は「美容」、伊勢丹は「ファッション」。会社概要や製品情報を紹介する従来のサイトとは異なり、仕事や生活に役立つ記事やニュースを発信する「オウンドメディア（企業自らが運営するメディア）」を立ち上げる企業が相次いでいる。感度の高い潜在顧客との接点をつくるための新しいマーケティング手法だ。その中でも、グループウェアのサイボウズが運営する「サイボウズ式」が注目を集めている。製品の売り込みはナシ。時には「炎上」するほどの型破りな記事で話題を集め、販促効果を高めている。

■社会問題を提示する企業メディア

サイボウズ式のメインテーマは「オフィス内でのチームワーク構築」。取り上げる話題は働き方、漫画、食事、育児など幅広い。2014年末から15年にかけて「働くママたちに、よりそういうことを。」と題した2本の動画をサイボウズ式のスタッフが中心となり、公開した。主役は子育て中の働く女性。仕事と育児を両立すべく、奮闘する母親の苦悩をリアルに描いた。公開直後から議論が巻き起こり、多数のブログが取り上げた。ソーシャルメディア上でも拡散し、1本目の78万回、2本目は16万回再生と「炎上」した。

「サイボウズ式」のトップ画面

<http://www.nikkei.com/article/DGXMZO85667080U5A410C1000001/>

kintone
on cybozu.com

サイボウズは
チーム、組織、社会の在り方を
変革する会社です

更なる成長を見据えて・・・

後楽園→東京日本橋タワーへ移転



日本の新しい働き方を見せられるオフィス作りを計画中。
アクセスの良さと、大小さまざまな業種の企業が集まる多様性ある街。



企業ロゴの変更

1997~



2015~



「チームワーク」を表す「サークル」をモチーフに。
3つのサークルは、企業内、企業間、プライベートなど、
多種多様なチームを表現している。

2. 「クラウド」の有用性について

テスラ・モーターズ



The banner features a silver Tesla Model S driving on a road with mountains in the background. On the left, text highlights '0 EMISSIONS' and '3.2 SEC 0 - 60 MAX ACCELERATION'. On the right, it says '5+2 AVAILABLE SEATING' and 'UP TO 275 MI RANGE AT 65 MPH'. Below the car, three buttons are visible: 'ORDER' (red), 'TEST DRIVE' (grey), and 'CALL ME' (grey).

MODEL S MODEL X SUPERCHARGER ENTHUSIASTS FIND US BUY MY TESLA

ORDER TEST DRIVE SPECS TOP 5 QUESTIONS CHARGING GALLERY VIDEOS

0 EMISSIONS

3.2 SEC
0 - 60 MAX
ACCELERATION

5+2
AVAILABLE SEATING

UP TO 275 MI
RANGE AT 65 MPH

MODEL S

ZERO EMISSIONS. ZERO COMPROMISES.

Introducing a car so advanced
it sets a new standard for
premium performance.

ORDER TEST DRIVE CALL ME



出典：テスラ・モーターズ <http://www.teslamotors.com/>



- ・ スマホで呼び出す。
 - ・ 費用が事前にわかる。
 - ・ 行先を伝える必要がない。
 - ・ 支払う手間がからない。
 - ・ 運転手を評価できる。

ITに変化をもたらすクラウド

大型コンピュータ

- ・会計や受発注業務が情報化される

パソコン

- ・デスクワーカーが情報化される

インターネット

- ・コンシューマーがネットにつながる

クラウド

- ・フィールドワーカー/現場やモノがつながる

クラウドの出現



- S a a S
- P a a S
- I a a S

(system as a service)
(platform as a service)
(Infrastructure as a service)

クラウドの注目度

「今までのITの変革と一線を画するクラウドのインパクト」 電通国際情報サービスのクラウドエバンジェリスト渥美様



<http://ascii.jp/elem/000/001/023/1023648/>

「同じ技術の延長ではなく、ビジネスのモデル自体が変わる、ユーザーのITに対する考え方自体が変わる。これまでと一線を画する変革だ」

検証を重ねた結果、電通はAWSクラウドの運用を開始。



クラウドサービスは
IT・SI業界を刺激

クラウドの注目度

日立ソフトによる日本郵政公社への業務プラットフォーム提供



5000人から45000人での利用へスケール。
膨大な数の従業員が簡単に使い続けられる
システムを構築。
システム利用に余計なハードは不要。

HITACHI
Inspire the Next



官公庁、公的機関、金融などにも
クラウド利用に舵を切っている

cybozu.com

2011年末にリリース

cybozu.comで提供する製品ラインナップ

アプリが揃ったすぐに使える
グループウェアをクラウド提供



顧客やパートナーによる
アプリケーションや
ソリューション

多様な業務に対応できる
プラットフォーム



信頼性の高いインフラ

cybozu.com

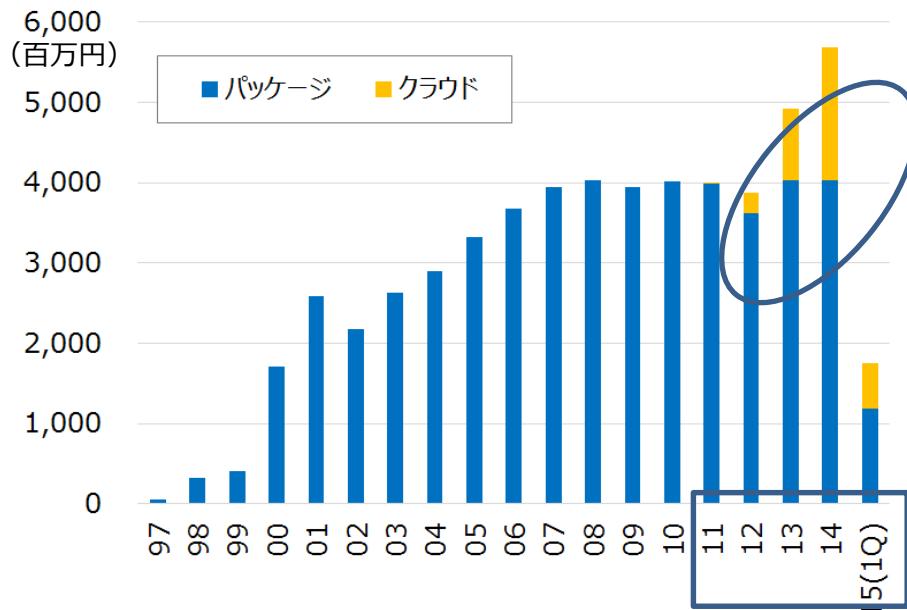
サイボウズ18年の奇蹟① 売上

- クラウド事業への累計投資金額は100億円弱

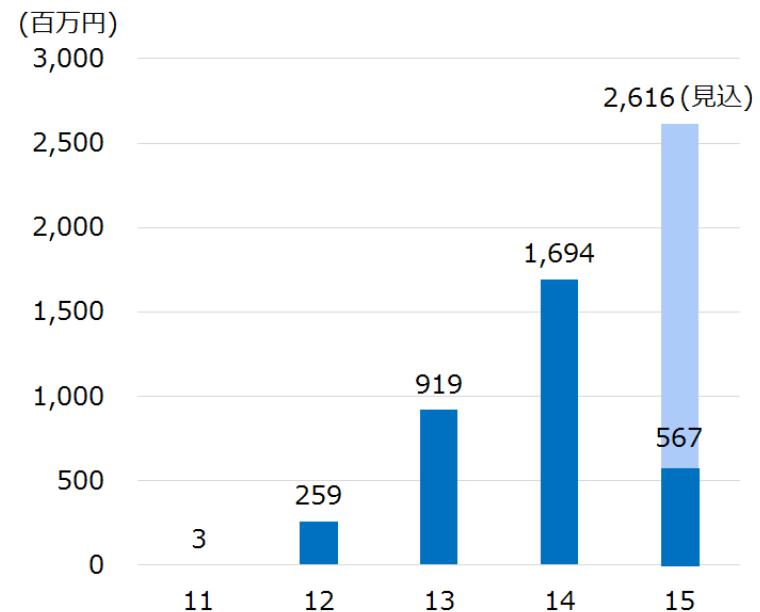
昨年度

190%
成長

売上推移



クラウド事業の売上推移



※3期(99)は半年決算。15期(11)より連結での業績。16期(12)は11カ月決算。



海外での実績



中国、USでの
導入企業
500社

成長を支える安定の運用環境

自社構築の運用環境

安心してご利用いただくために、データを守る仕組みとセキュリティを備えています。

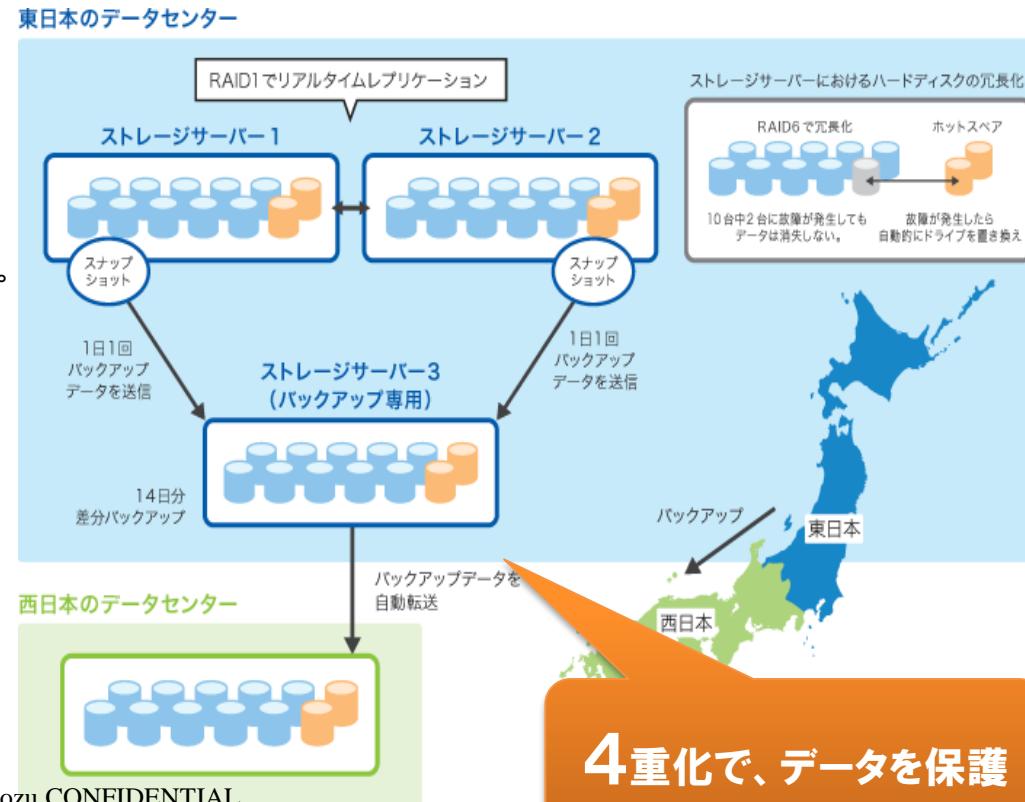
◆ 99.99%以上の稼働実績

◆お客様の大切なデータを守る4重のバックアップ

「cybozu.com」のデータ管理は、**4重の冗長化**に加え、**14日分**のデータを常に復元出来る状態で残しています。

◆2箇所の国内自社データセンターでの情報管理

バックアップ専用ストレージサーバーで取得したデータは西日本データセンターへ自動転送し、万が一東日本で大きな災害があった時に**24時間**備えています。



安定運用 99.99%の稼働率

	サイボウズ Office	Garoon	kintone	メールワイズ	セキュア アクセス	cybozu.com 共通管理	サイボウズ ドットコム ストア
2014年 9月	100%	99.9983%	99.9988%	100%	100%	99.9995%	100%
2014年 8月	100%	99.9998%	100%	100%	100%	99.9999%	100%
2014年 7月	99.9964%	99.9903%	99.9963%	99.9962%	100%	99.9963%	99.9942%
2014年 6月	100%	99.9996%	99.9997%	100%	100%	99.9998%	100%
2014年 5月	100%	99.9987%	99.9995%	99.9991%	100%	100%	99.9991%
2014年 4月	99.9988%	99.9985%	99.9985%	99.9991%	100%	99.9986%	99.9991%
2014年 3月	100%	99.9964%	99.9998%	99.9997%	100%	99.9998%	100%
2014年 2月	99.9845%	99.9834%	99.9869%	99.9858%	100%	99.9857%	99.9844%
2014年 1月	99.9998%	99.9984%	99.9999%	100%	100%	99.9997%	100%

大企業に信頼されるセキュリティレベルを実現



CyberAgent



ほけんの窓口[®] グループ

MOTHER FOOD.
SHIDAX

HITACHI
Inspire the Next

Francfranc

zendesk



A/アートネイチャー

SUNTORY
SUNTORY SHOPPING CLUB

クラウドは何を変えるのか

現場が変わる

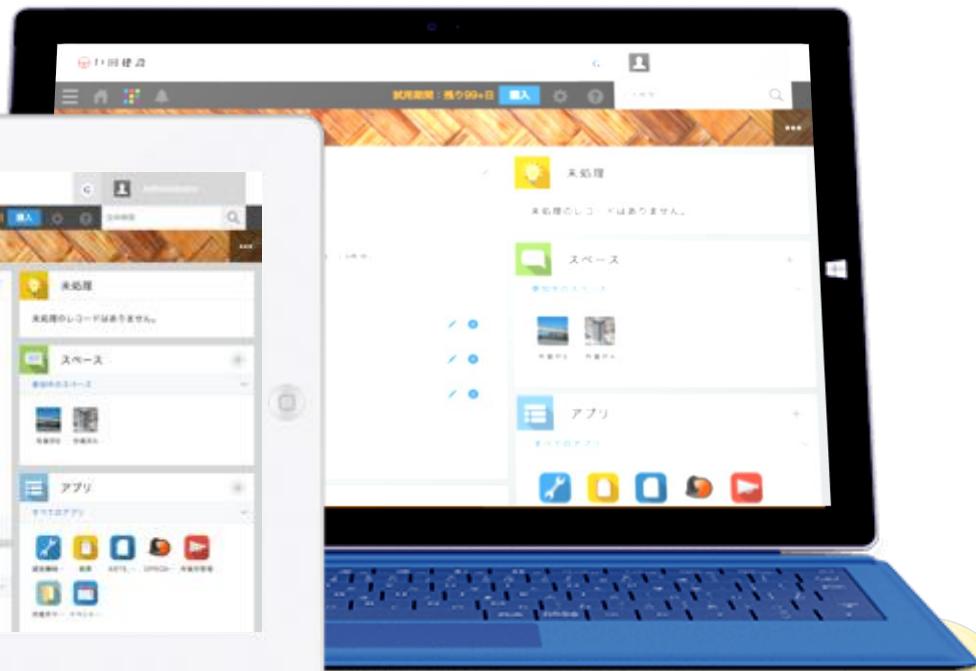
ワークスタイルが変わる

いつでも、どこでも利用できるクラウドシステムを利用することで
時間と場所にとらわれない、**仕事が進むワークスタイルへ**



どんな端末からでも利用できる

クラウドシステムを利用してすることで、
どんな端末からでも同じデータを利用可能



情報共有のありかたが変わる

社内だけでなく、社外協力会社などとも情報を共有し
業務が、「**楽になり**」「**楽しくなる**」



開発運用現場

受託開発では見落とされるがクラウドでは当たり前になること



ハードによらないスケーラビリティを実現

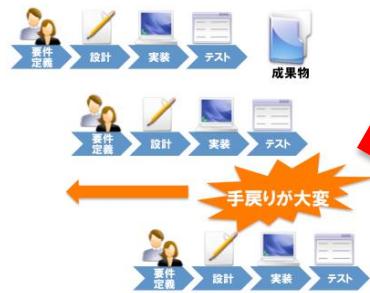
ハードを足かせとせず「必要なものを必要な時に利用できる」顧客志向のサービスが提供される

- 使いたいときに使いたいだけ使ってその分だけお金を払う
- ハードの社内運用から解放され、プロが守るストレージでデータ利用できる
- ハードの抱き合せが不要になると、「ソリューション」の価値に特価したベンダーのサービスをうけることができる = 顧客志向

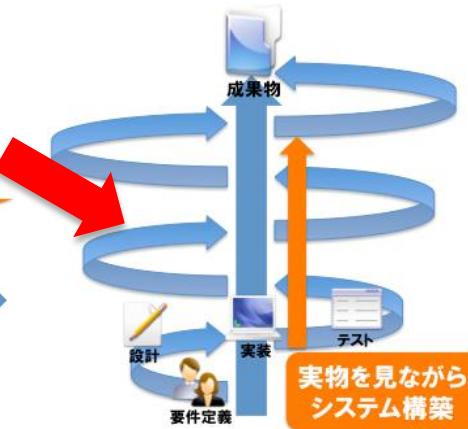
システム開発のありかたが変わる

スピーディな開発と、スムーズな他システム連携を可能とする、クラウドサービスを基盤にし、日々成長するシステムを実現！

ウォーターフォール開発



アジャイル開発



ファストなSIで
スピーディで柔軟な開発

Windows Azure



kintone



DataSpider®

拡張性のあるクラウドの
組み合わせ

「クラウド」は

- ①ワークスタイル変革の根幹になってきている
- ②変化していく世の中に対応できるインフラを提供していく
- ③システムのありかた自体を変革していく

3. クラウド型プラットフォーム「kintone」

情報システムこそ クリエイティブに

「**kintone**」はアプリを自由に作れる
クラウドサービスです。
アプリを作ってあなたの抱える
業務の問題を解決しませんか？



kintone
on cybozu.com

kintoneとは？

業務システムを作るための直感的開発基盤



利用シーンはご要望次第



お客様の求める業務改善ツールを
簡単に作れるサービスです

コンセプトムービー



<https://www.youtube.com/watch?v=2RSpCRgWgAM>



kintoneの基本機能

kintone の3つの構成要素

The screenshot shows the kintone application interface with three main components highlighted:

- データベース (Database):** Represented by a blue circle containing a notepad icon. It shows a list of items with their details and a summary table.
- ワークフロー (プロセス設計) (Workflow (Process Design)):** Represented by a green circle containing a large yellow arrow pointing right. It shows a comment section with a history of interactions.
- コミュニケーション (Communication):** Represented by an orange circle containing two people icons with speech bubbles. It shows a detailed view of a comment section.

Database (Left):

申請者 承認者
田中 美子 工藤 直樹

タイトル
1月 kintoneカタログ増刷費

商品名	単価	数量	小計	摘要
kintoneカタログ	300	200	60000	
Garoonカタログ	80	400	32000	
メールワイス	150	250	37500	

合計金額
129500

Workflow (Middle):

コメントを書き込む

コメント 変更履歴

2: 田中 美子 2013-08-22 2:32 PM
@工藤 直樹 失礼しました。再度申請させていただきます。
返信する 削除する

1: 工藤 直樹 2013-08-22 2:27 PM
@田中 美子 購入目的を記載してください。
返信する

Communication (Right):

コメントを書き込む

コメント 変更履歴

2: 田中 美子 2013-08-22 2:32 PM
@工藤 直樹 失礼しました。再度申請させていただきます。
返信する 削除する

1: 工藤 直樹 2013-08-22 2:27 PM
@田中 美子 購入目的を記載してください。
返信する

データベース

ワークフロー
(プロセス設計)

Cybozu CONFIDENTIAL

コミュニケーション

kintone
on cybozu.com

■システムカスタマイズ画面イメージ

The screenshot shows the Cybozu form builder interface. On the left, there's a toolbar with '保存' (Save), 'キャンセル' (Cancel), and 'プレビュー' (Preview) buttons. Below the toolbar is a grid of icons representing different form field types: ラベル (Label), 文字列 (1行) (Text (1 line)), リッチエディター (Rich Editor), 文字列 (複数行) (Text (multiple lines)), 数値 (Number), 計算 (Calculation), ラジオボタン (Radio Button), チェックボックス (Check Box), 複数選択 (Multiple Selection), ドロップダウン (Drop-down), 日付 (Date), 時刻 (Time), 日時 (Date and Time), 添付ファイル (Attached File), リンク (Link), ユーザー選択 (User Selection), 関連レコード一覧 (Related Record List), ルックアップ (Look-up), スペース (Space), 破線 (Dash), and グループ (Group). A 'Text' field is selected and highlighted with a yellow border. Two orange arrows point from the text field towards the right side of the screen. A large orange box contains the Japanese text: 'パーツを掴んで...' (Grab the part...) on the left, '右のシートに...' (to the right sheet...) on the top right, and 'マウスでドラッグするだけ！' (Just drag with the mouse!) at the bottom right. In the bottom right corner of the slide, there's a yellow cloud-like graphic containing the text 'one' and 'on cybozu.com'.

フォームの作成、編集がシンプル！

プログラミング等をされたことの無い方でも、マウスの操作だけでフォームを作成、編集出来ます。項目を追加した際のページ転移なども無く、視覚的に確認しながら、設計出来る構造になっております。

データの蓄積～作成したフォームに情報を入力～

顧客情報

企業名	部署				
64文字以下					
先方ご担当者様	役職				
住所					
業種	所在地	企業規模	企業年齢	上場証券取引所	年間売上
-----	-----	-----	-----	-----	百万円
TEL					
FAX					
メールアドレス					
特筆事項					



社内PCから…



外回り中にスマホから…

クラウドサービスですので、Webにさえ
繋がっていれば社外、社内問わずどこからでも
一箇所の場所にデータを入力、保管出来ます。

データの蓄積～蓄積したデータの一例～

顧客情報マスタ

顧客情報

企業名
サイボウズ株式会社

先方ご担当者様
大味慎弥

住所
東京都文京区後楽10-4-14 後楽森ビル

業種
G 情報通信業

企業年齢
10年～20年

TEL
03-5880-0013

FAX
03-5880-0014

メールアドレス

作業進捗管理アプリ

受付日時
2014-10-20 3:00 PM

作業施工予定日
2014-10-20

工事内容
場所：サイボウズサーバーセンター
内容：サーバ入れ替え
詳細：データベースサーバー3台、ファイルサーバー1台、メールサーバー1台

備考
特にない

工程管理

工事先
サイボウズ株式会社

部署
営業本部

住所
東京都文京区後楽10-4-14 後楽森ビル12F

作業内容	設置部門	工事単価
プロジェクト	部門 2	200,000 円
PC(20台)	部門 3	500,000 円

アンケートアプリ

節電対策に関する社内アンケート

従業員の皆様。毎日お疲れさまです。

今年の夏は節電対策として社内でもいくつかの取り組みを行ってきました。
節電時に関わらず環境や資源への配慮として継続出来るものは、引き続き
行っていきたいと思いますので、つきましてはアンケートへのご協力を
お願い致します。

回答期限：2014年11月末
質問のある方は、総務部村田までお願い致します。

質問1.今後とも続けていくと良いと思う節電対策はありますか？

※複数選択可。続けていくよといわれる事例にチェックを入れてください。

スマーティム 蛍光灯の間引き エアコン設定温度の徹底 クールビズ ウォームビズ 人がいない時のトイレ消灯

質問2.クールビズ、ウォームビズの服装に関して、出先で何か問題になったことはありますか？

ある ない

質問2-2.質問2であると答えられた方、具体的にどのような問題ですか？

（回答欄）

コミュニケーション～様々な情報共有の方法～

各アプリにコメント機能

スペース機能で
グループごとに

個人間のコミュ
メッセー

データ自体の静的な情報と
コミュニケーションから生まれる
動的な情報を常にリンクさせて
管理することが出来ます。

これにより、
メールでやり取りを行う場合より
はるかに迅速に分かりやすく
情報をすることができます。

社名 株式会社翼カンパニー 部署 代表取締役 先方ご担当者様 中澤 飛翔

住所 東京都港区大和町3-5-3

業種 複合サービス業 所在地 東京都 企業規模 50~100人

企業年齢 3年~10年 上場証券取引所 東証二部

TEL 070-4821-4531 FAX 070-3718-4711

メールアドレス t_nakazawa@wing_company.co.jp

特筆事項

- ・業務内容…雑貨の販売、流通。店舗展開(都内に16件)。
- ・担当者の代表取締役中澤様は、弊社副社長の中野さんの10年来のご友人です。

5: 中野 雅哉
中野 太郎 さん 2014-08-07 6:13 PM

有難うございます。
中野さんの実力でもベンチ以下…どんな強豪校ですか。

返信する

4: 松木平 善
@藤田 雅哉 さん 2014-08-07 6:04 PM

有難うございます！
打合せの件承知しました。宜しくお願いします。

返信する

3: 中野 太郎
@藤田 雅哉 さん 2014-08-07 6:03 PM

いいですよ。
中澤は高校時代の野球部の友人です。
中澤は1軍レギュラーで
私はベンチにも居ませんでしたが…。

返信する

2: 藤田 雅哉
@松木平 善 さん 2014-08-07 6:01 PM

了解しました。私で良い場合は支援致します。
では本日16時から早速、こちらの画面用いながら
情報共有といきましょう。

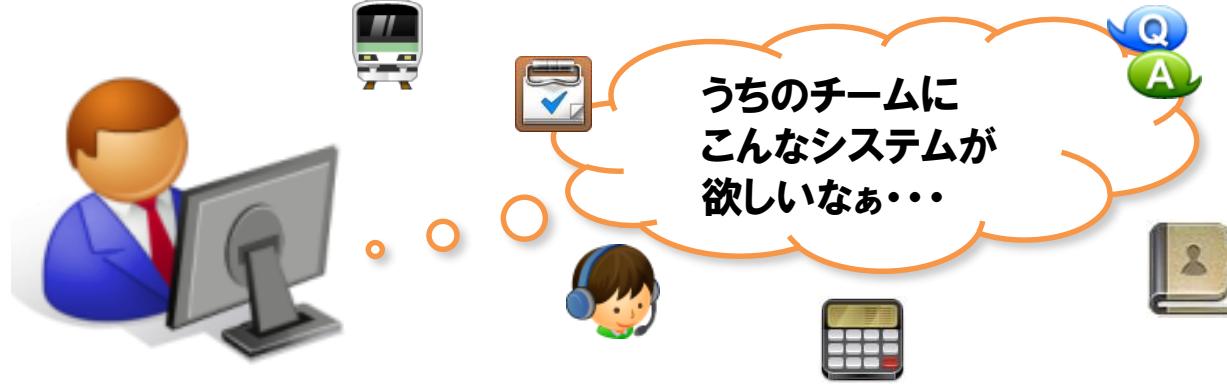
返信する

1: 中野 太郎 さん 2014-08-07 5:58 PM

こちらの案件中野さんのご友人とのことなのですが、
是非とも今後やりやすくして頂くために
中野さんからご一報お願いできなくてでしょうか。

返信する

3つの方法ですぐに業務アプリが手に入ります。

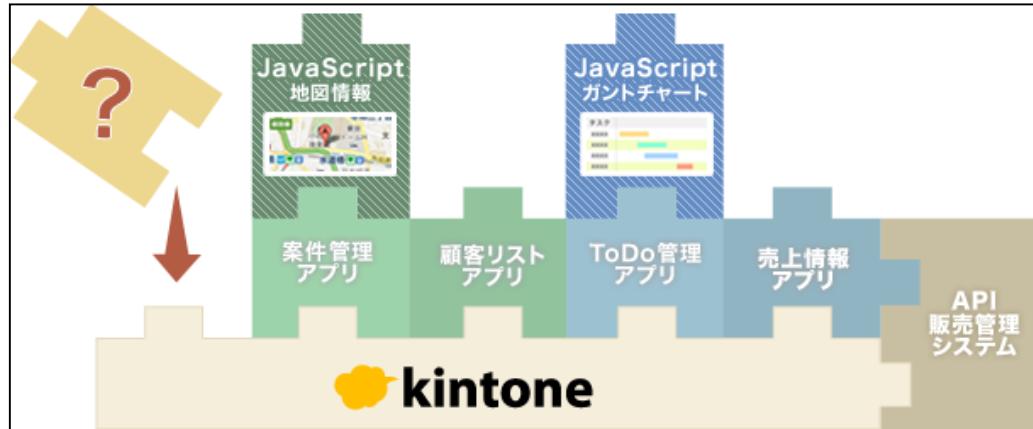


システムが欲しい！と思ったら



拡張性(機能強化・システム連携)

企業個別のシステムニーズにも広く応えることのできる機構を整備



Two screenshots of kintone features:

- The top screenshot shows a Gantt chart interface with tasks like "Requirement Gathering", "Development", and "Showcasing" across multiple sprints and months.
- The bottom screenshot shows a map view with location details for "XYZ Solutions" in Newport Beach, CA, United States.

A watermark for "kintone" and "on cybozu.com" is visible in the bottom right corner.

業務効率化の障壁となる時間とコストを越える！



デモンストレーション

kintoneの実績

kintoneの成長の足跡

継続的なサービス改善
機能を継続リリース
3年で179の機能追加

多くの会社が利用して
いる安心サービス

cybozu.com
10,000社突破

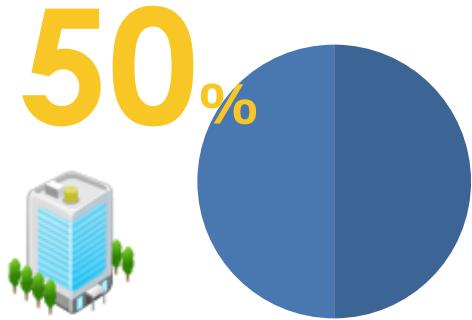
kintone
2,800社突破



kintone
on cybozu.com

数字で見る最近のkintone

月額加算売上パートナー比率



月間トライアル申し込み

1500件



月間導入相談Café来店数
60社



海外日系法人

100社以上



月間新規導入社数

180社以上



月間お問い合わせ数

1000件



現場を変えるクラウド

日本空港ビルディング株式会社様



「時間との戦いが収束した感じ」

— 「iPad×kintone」が1分1秒を争う飛行機へのご案内をスピードアップ
Cybozu CONFIDENTIAL

岩手県各道路事務所様



作業報告をタブレットから直感的に報告



工場跡地を利用し、IoT活用の高単価レタス栽培事業を開始



医療法人 ゆうの森様



毎朝ミーティングで患者の情報を共有

医療法人 ゆうの森様

kintoneが生み出す医療と介護体制



企業間コラボレーションを実現する

アサヒビール中国様



企業間の業務を効率化した販促品管理システム

アサヒビール中国様



【アナログ運用によるスロービジネス＆ミスの増加】

日本料理店だけでなく、2012年から外国料理レストランの開拓を開始。

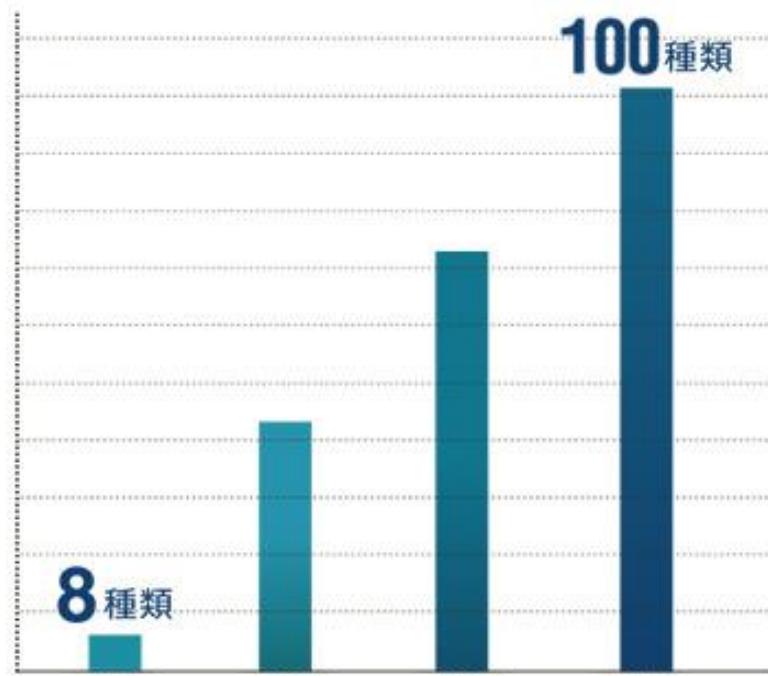
営業強化に伴いジョッキなどの販促品の種類が激増。

営業マンは契約が決まると各飲食店で必要な備品を手配・配送依頼をするが、システム化されていなかったため、メール・FAX・電話で行われていたので、ビジネススピードが遅く、ミスの発生が目立ち始めていた。

【事業拡大に伴う人員増加と個人化している情報・プロセスへの危機感】

・新業態に調整するために人をどんどん増やしているが、これまでどこに誰が、どんな販促品を送ったのかなどわからなくなってきた。

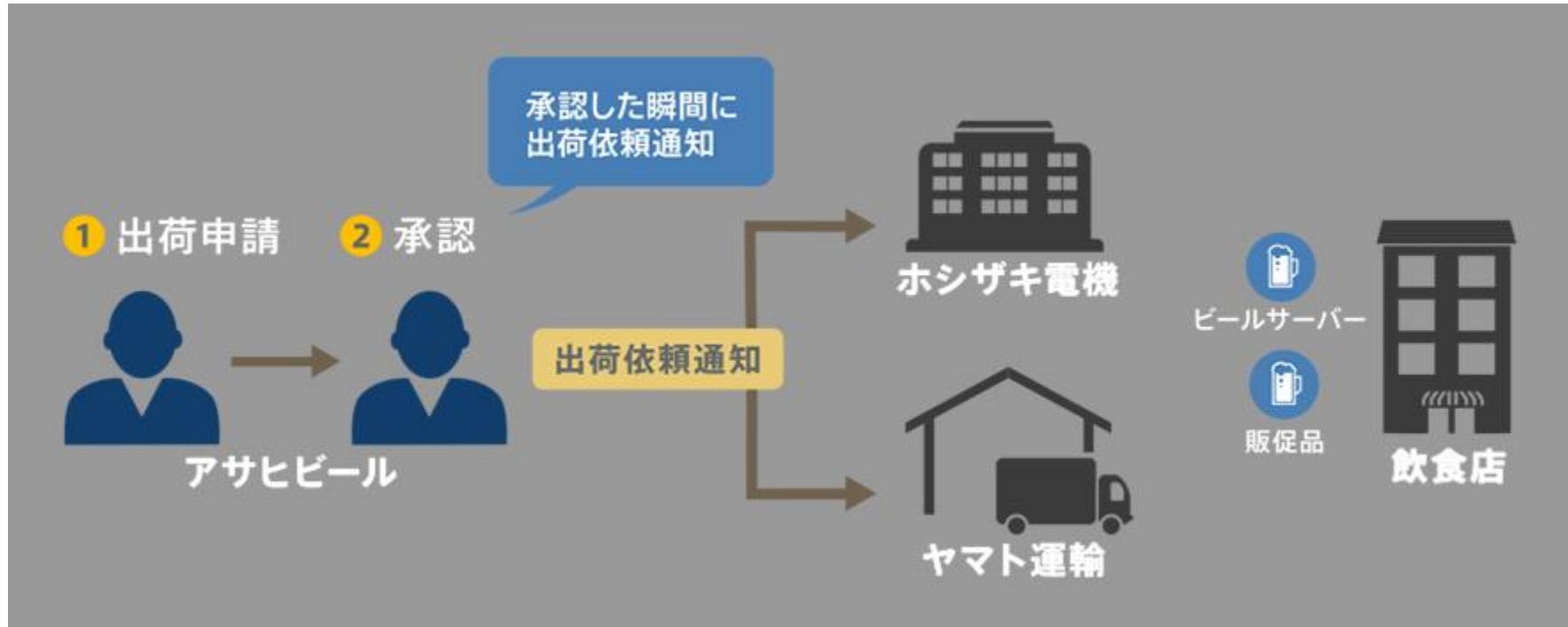
販促品の種類の増加



日本料理店

Barなど他業態への販売を拡大

アサヒビール中国様



【効果】

- ・対応スピードがあがり、翌日には飲食店に必要な販促品が届くようになり、対応ミスもなくなった。
- ・kintoneに登録するだけで必要な申請、手配依頼ができるため、これらに費やす時間が営業活動にあてられるようになった。
- ・営業マンのコスト意識の高まりと、中古ビールサーバーの在庫情報が見えるようになったことで、在庫利用の効率化が進んだ。

ベルーナ様

日々更新されるECサイト。
止められない制作業務を支える企業の壁を超えたチームワーク

株式会社ベルーナ
ご利用規模：100ユーザー
ご利用製品：[kintone on cybozu.com]

デザイン会社とのやりとりを電子化して脱属人化
効率的なプロジェクト進行を実現

様々な企業で業務を改善中！



システム内製化に向けた大きな試金石に
原材料表示を加味したレシピ管理で徹底した情報管理を実現

はぐくむ、大切なことのすべて
SHIDAX

シダックス株式会社様

業務内容：エスロジック事業、コントラクトフードサービス事業、メディカルフードサービス事業、
レストランカラオケ事業、コンビニエンス中食事業、スペシャリティーレストラン事業。



ごりごりの重厚システムからiPadの
クラウドソリューションに転換

※ 銀座 木村屋總本店

株式会社 木村屋總本店様

業務内容：各種パン、和菓子、洋菓子の製造および販売、レストラン経営
Webサイト：<http://www.kimuraya-sohonten.co.jp/>
kintone利用用途：売注、実績集計、出勤勤管理など
販売パートナー：株式会社ソフトクリエイト



経理処理にかかる工数を9割以上削減
電子書籍事業の成長を加速させるクラウド活用法

朝日新聞
デジタル **SELECT**

朝日新聞社様

業務内容：新聞を中心としたメディア事業
利用用途：電子書籍の売上金額の管理



社内業務の効率化を「kintone」で次々と実現
「ビジネスの成長を止めない」システム基盤を構築

J!NS

株式会社ジェイアイエヌ

業務内容：メガネの企画・製造・販売
利用用途：SCM（サプライチェーンマネジメント）、店舗ToDo管理、VMD管理、他多数

kintoneとは？

kintoneとはファストシステム

- コンセプトはファストシステム、そしてコミュニケーションプラットフォーム。

DB + プロセスにコミュニケーション要素を加えることで情報の価値を最大化
サイボウズがグループウェアで培ったノウハウを埋め込んだ業務システムを提供
様々な現場の業務を解決することができる！

- 柔軟性と拡張性

プログラミングレスでお客さん自身で必要な業務アプリを作り、業務改善可能。
またアライアンス製品連携やプログラミングでの開発拡張性も担保しており、
更なる要望にもお答えしていくことができる。

■ライセンスkintone基本価格 (税抜)

初期費用	0円	契約期間	1ヶ月 から	ディスク容量	3 GB × ユーザー数	利用ユーザー数	5名 から
ライトコース			スタンダードコース				
月額料金			¥780/1 ユーザー			¥1,500/1 ユーザー	
年額料金			¥9,170/1 ユーザー			¥17,640/1 ユーザー	
利用の上限値	API		×		○ (日間10,000リクエスト/アプリまで)		
	JavaScript/CSSカスタマイズ		×		○		
	アプリ数			200		1,000	
	スペース数			100		500	
	ゲストスペース数			100		500	

※5ユーザーよりご利用いただけます。6ユーザー目以降は1ユーザー単位でご契約いただけます。

※ライトコースとスタンダードコースを混在して契約することはできません。

※APIは、REST API、kintone REST APIリクエスト(JavaScriptからのリクエスト)が対象となります。

※アプリ数にPrivateアプリは含まれません。

※ユーザー数 × 2GB 分のディスク容量をご利用いただけます。（ユーザー数にゲストユーザーは含まれません。）

ディスク容量は、ご利用中のサブドメイン全体で利用できる総量です。

■オプション価格（税抜）

	月額	年額
IPアドレス制限・BASIC認証		無料
セキュアアクセス	¥250/1ユーザー	¥2,940/1ユーザー
ディスク増設	¥1,000/10GB	¥11,760/10GB
ゲストユーザー	ライトコース ¥580/1 ユーザー	¥6,820/1 ユーザー
	スタンダードコース ¥1,200/1 ユーザー	¥14,110/1 ユーザー

※ゲストユーザーは1ユーザーよりご契約いただけます。

※ゲストユーザーとkintoneユーザーは、コース、契約形態（月額/年額）、契約終了日を合わせる必要があります。

※セキュアアクセスは1ユーザーよりご契約いただけます。

セキュアアクセスとは

クライアント証明書によって接続元を認証するセキュリティオプションです。



モバイルアクセス端末に
証明書をインポート



専用URLに
アクセス



証明書を認証



ログイン画面が
表示される

ゲストユーザーとは

招待されたゲストスペースのみを使える機能限定ユーザーです。

4.kintoneを活用した営業支援システムご紹介

集計の結果、印刷広告業カテゴリーでのcybozu.com利用社数



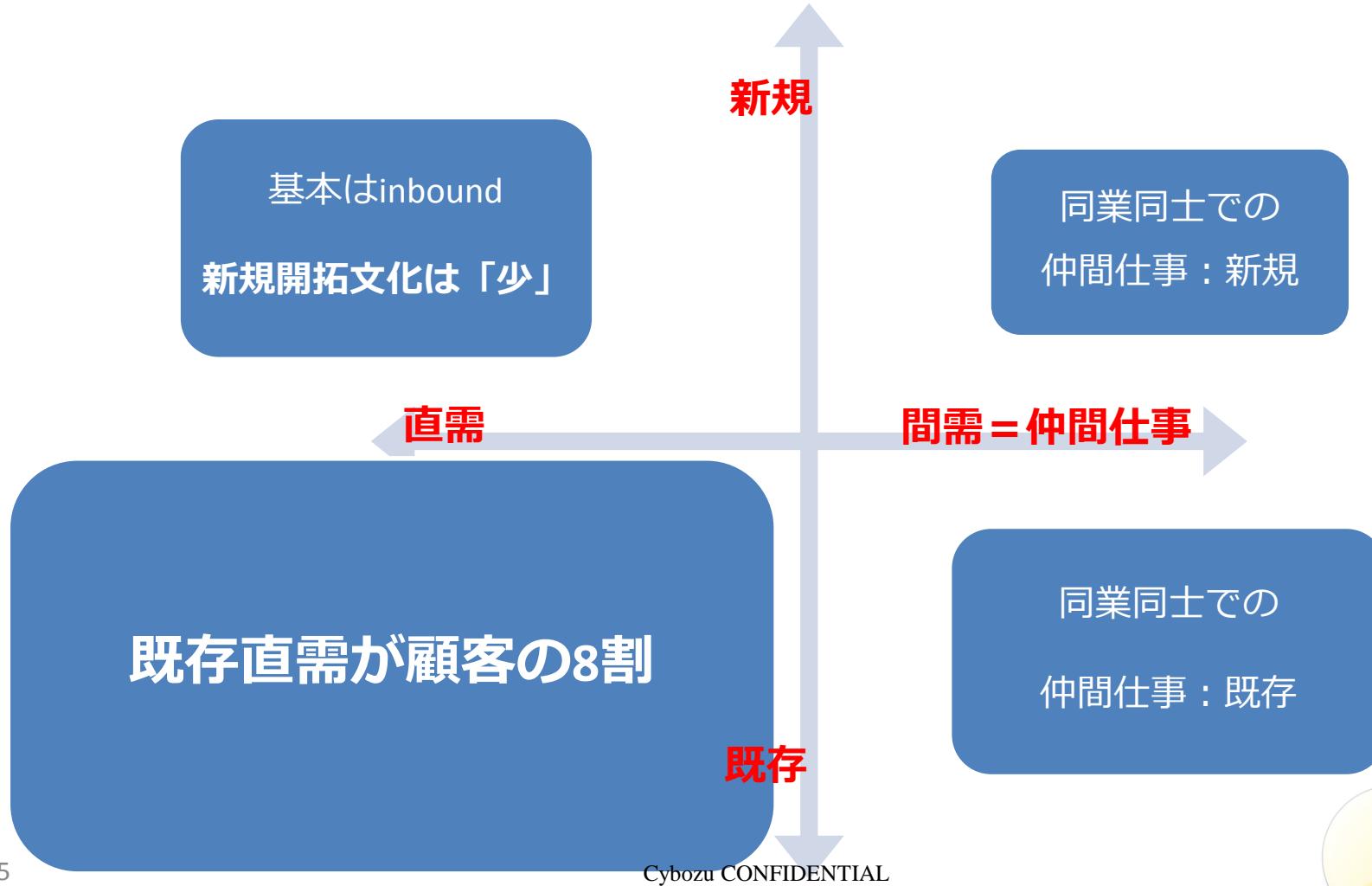
印刷業へのヒアリング実施

印刷業会での活用シーンを掘り下げるに为に・・・

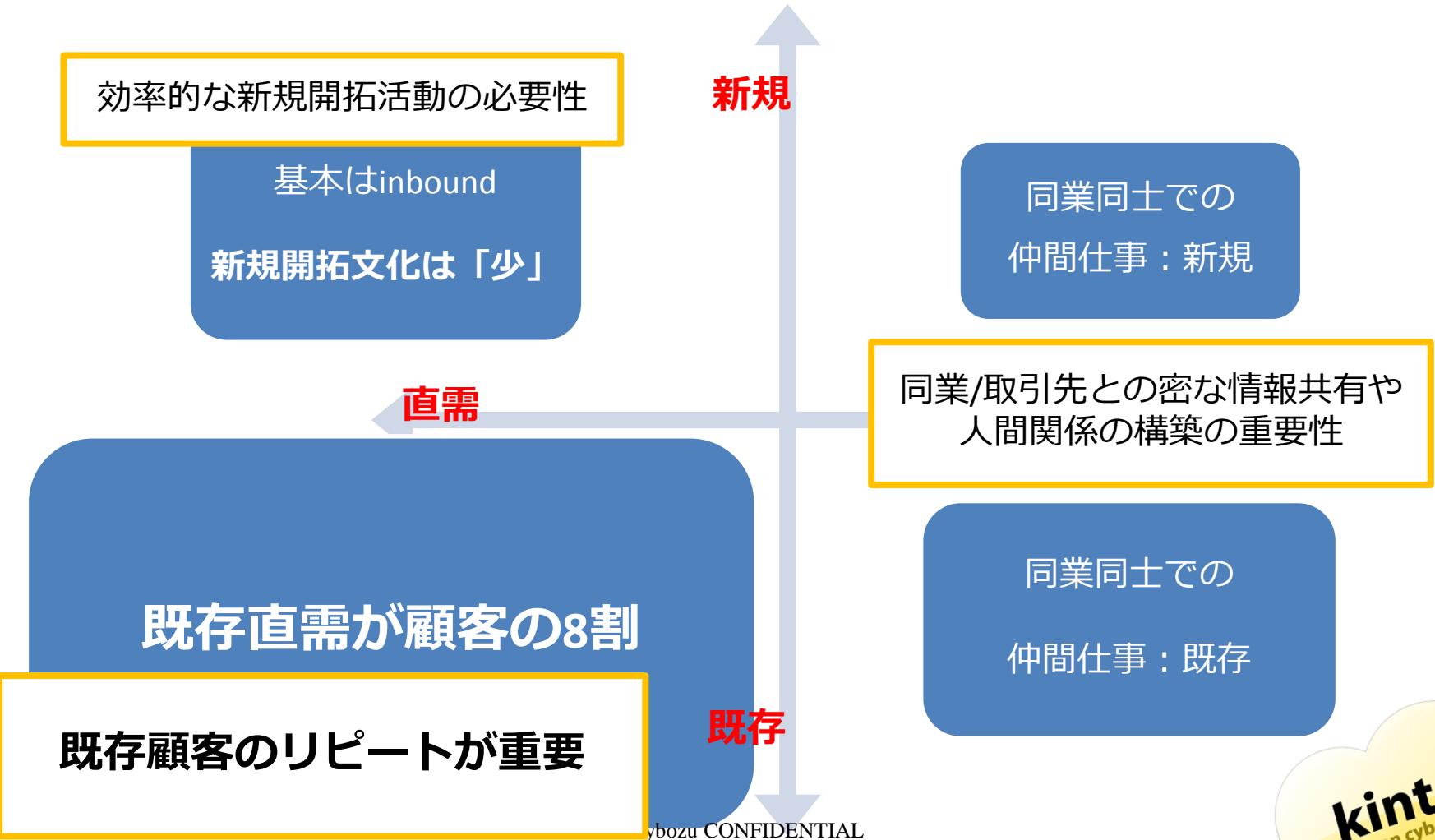
クラウドマネジメント協会の加盟企業様に業務、
システムのヒアリングとディスカッションを実施！

ヒアリングでお伺いした印刷業の課題、
業務フローに沿ってkintoneのご活用イメージをまずはご紹介します！

地方印刷業：印刷業界の仕事の出処



地方印刷業：印刷業界の仕事の出処



「ネットの印刷会社に勝てないリアルの印刷会社」

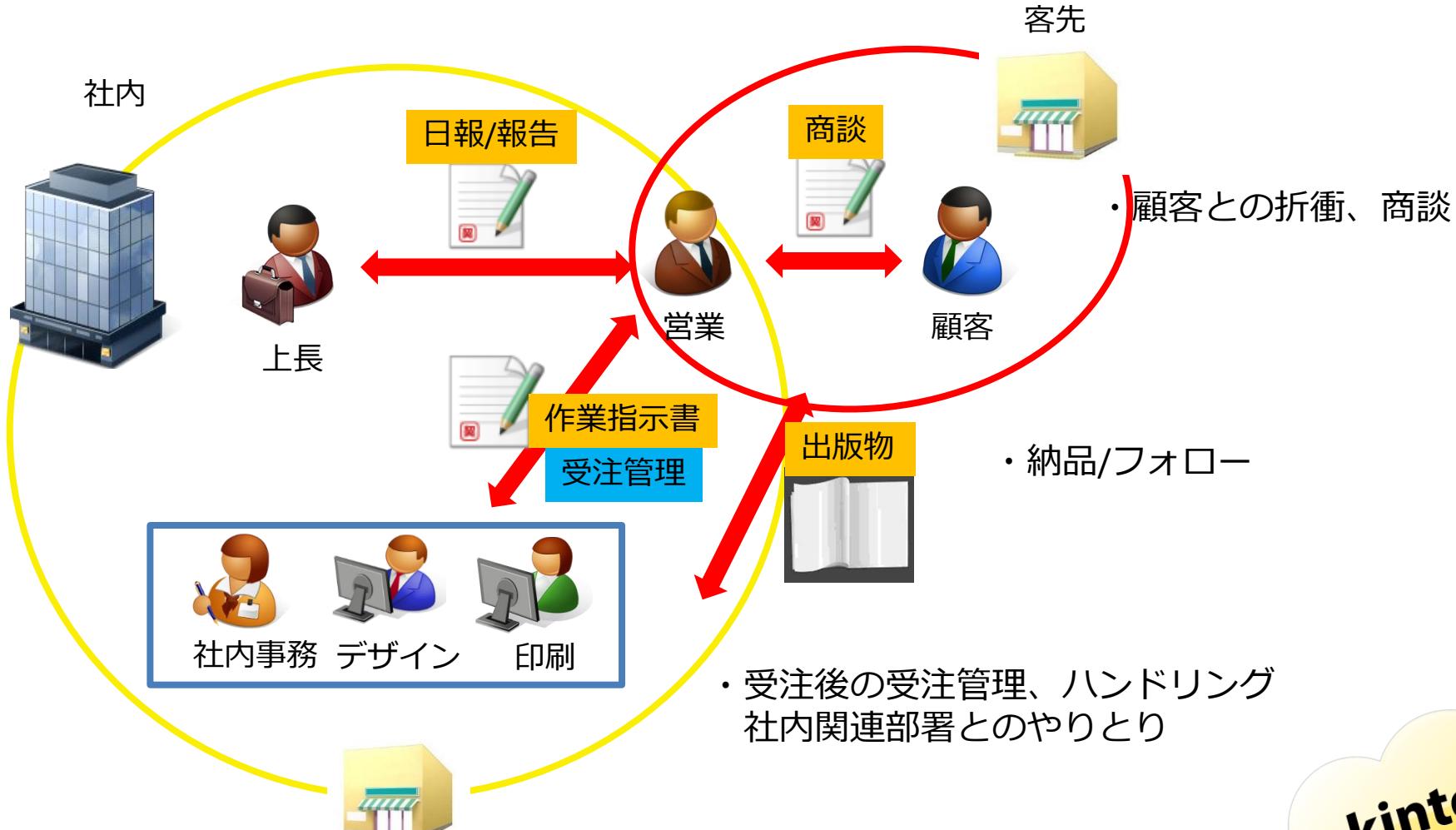
<http://blogos.com/article/55864/>

「デジタル化や印刷機器の高性能化」

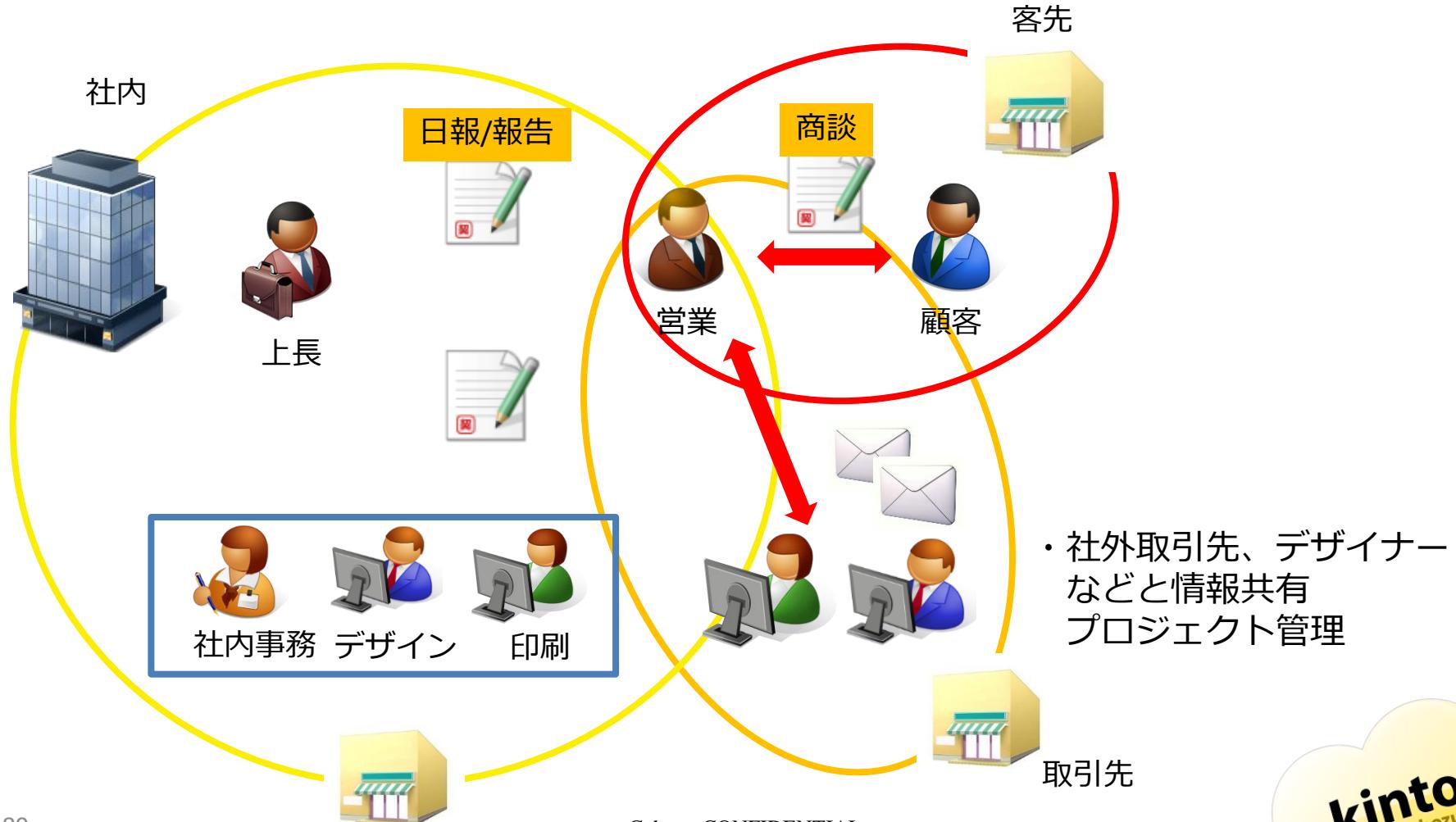
- ・待っていてもお客様から引き合いがある時代が続くとは限らない
 - ・技術のコモディティ化、サービス提供の在り方の変化
-
- 既存顧客の囲い込み、満足度向上、営業活用の向上によりリピート率UP
 - 新規顧客の開拓に営業工数を投下、効率的な新規活動の実現
 - 取引先との関係性強化

etc…

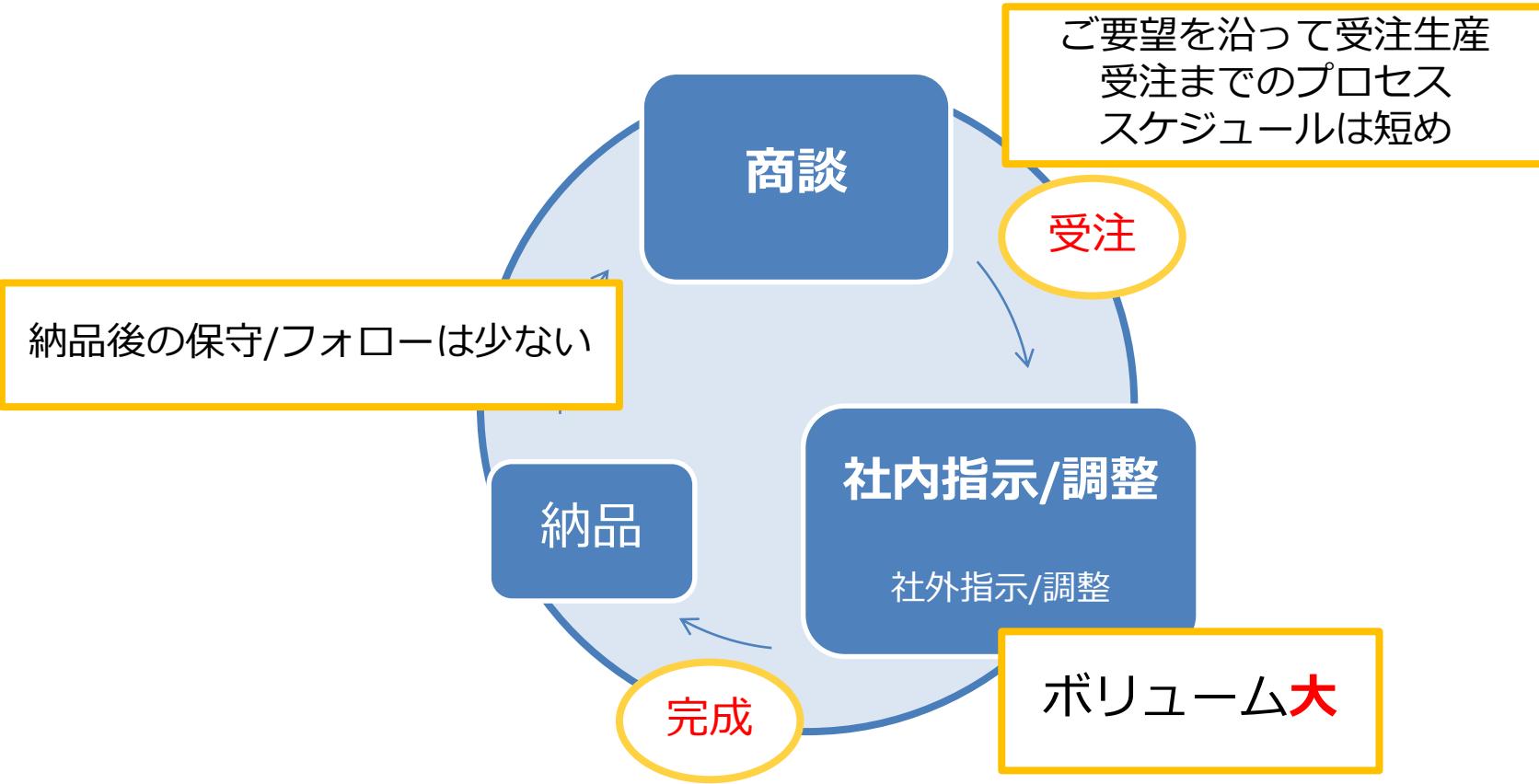
印刷業/現場の業務フロー



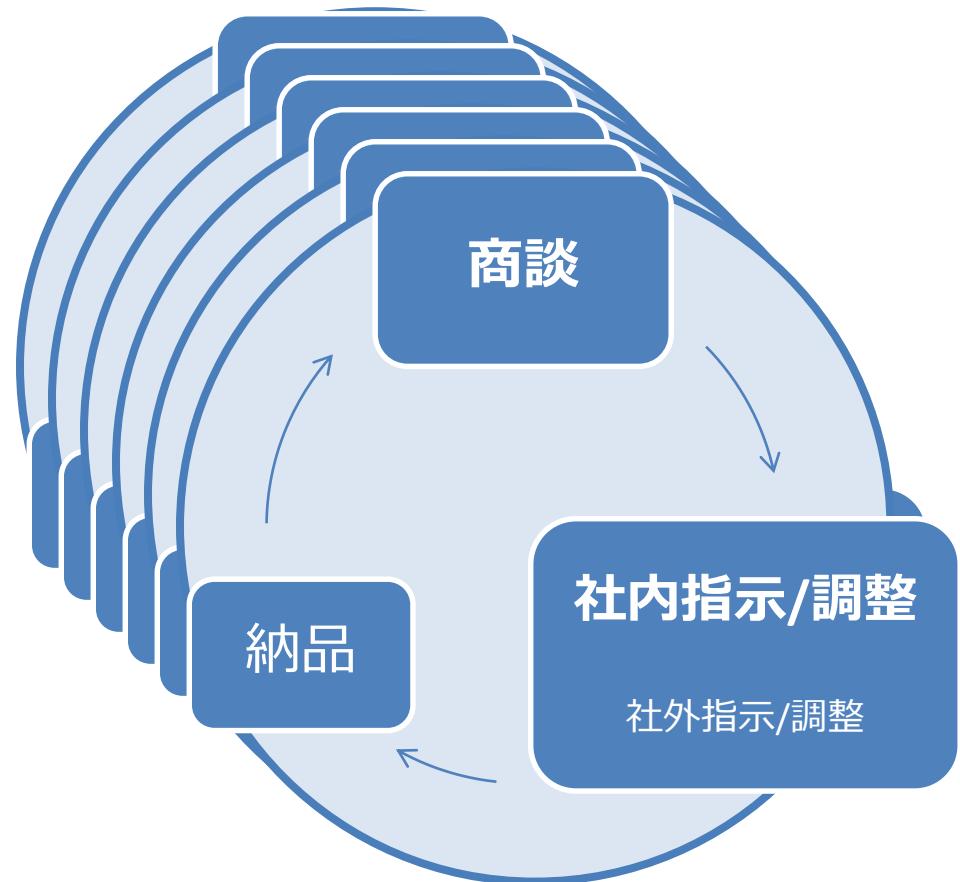
印刷業/現場の業務フロー



既存顧客に対する活動のサイクル



相当数の案件を同時進行

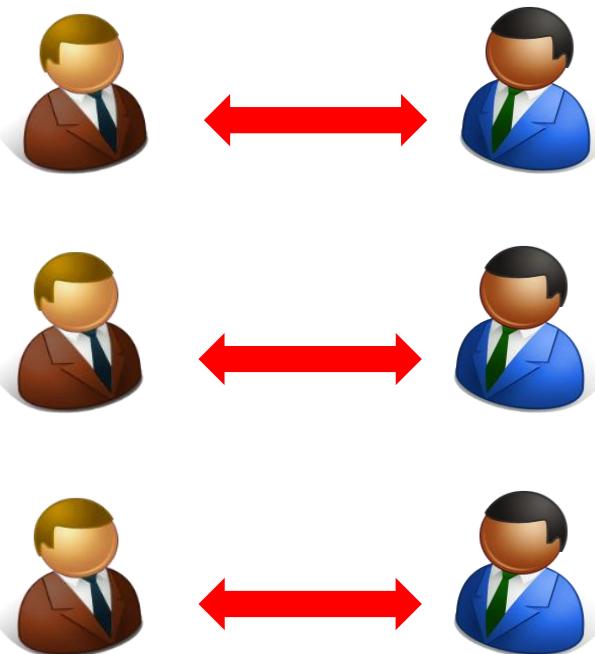


- ・中堅規模でも月に数百件
日次で数十件の案件が同時進行
- ・営業一人当たり相当数の案件を
同時に抱えている
- ・受注後は納品まで社内各所の担当者へ
作業指示依頼を調整する必要がある



**対顧客営業時間を捻出の為
受注後案件のハンドリング、
情報共有を効率化する必要性**

既存顧客中心で情報が属人化



- ・誰からいつどれだけ注文を受けたのか
- ・誰に潜在的なニーズがあるのか
- ・なぜ受注に至ったか
当人しか知らない

引き継ぎ先の新任担当者に
ナレッジが引き継げていない



顧客情報の徹底管理

必要性

受注までのプロセスの共有

受注情報の管理/分析

印刷業の営業現場の課題のまとめ



売上の多くを占める既存ユーザーから**リピート率**をいかに高めるか



受注までのプロセスをいかにナレッジとして残すか



受注済案件の管理、**社内指示のハンドリング**作業をいかに効率化するか



工数が割けないoutbound営業などの**新規活動**をいかに効率的できるか



kintoneでこれらの幅広い業務課題解決に
アプローチします

kintoneで実現する印刷業CRM/SFA

The screenshot shows the kintone portal interface for the printing industry. At the top, there's a navigation bar with the cybozu.com logo, a user icon, and a search bar. Below the header, a sidebar on the left includes icons for Home, Notifications (with 1 new), and Groups. The main content area features a large orange banner with the text "印刷業ポータル". Below the banner, a message says "お客様情報を軸に記録/依頼/管理を行いましょう". The interface is organized into four main sections arranged in a 2x2 grid:

- 顧客管理**: Represented by a green icon showing a person with a document.
- 受注管理**: Represented by an orange icon showing a person writing on a clipboard.
- コンタクト管理**: Represented by a yellow icon showing a diamond shape.
- 作業指示書**: Represented by a yellow icon showing a clipboard with a checklist.

Red arrows indicate relationships between these modules: an arrow from Customer Management to Contact Management, and another from Order Management to Work Instruction.

デモンストレーション

データに紐づくコミュニケーション

コンタクト登録

作成日時 * レコード番号 * 訪問者 * 社員番号 * 訪問日

2015-06-18 1 安藤 耕史 2015-06-18

10:04 AM

顧客名 訪問先

サイボウズ株式会社 平林様

取得 クリア

* 担当顧客のみに事前絞り込みしてあります

内容

月報のデザイン、表紙素材変更のご要望のヒアリング

* 提案内容等、特記事項あれば記載願います

同行者

五十嵐 美穂

- @安藤 耕史
一度同行しますので、アポを取って下さい。
- 返信する 削除する
- 7: 安藤 耕史
@五十嵐 美穂
案件が停滯しているので、次回同行します。
- 2015-05-28 4:15 PM
- 5: 安藤 耕史
@五十嵐 美穂
商談が早いですが、どんなアプローチをしているのでしょうか
- 返信する 削除する
- 4: 五十嵐 美穂
@安藤 耕史 さん
承知しました。
叩きが完成しましたので、明日の午前中に時間ください。
- 2015-03-09 10:12 PM
- 3: 安藤 耕史
@五十嵐 美穂 さん
承知しました。プレゼンの提案資料についても事前に共有してください。
- 返信する 削除する
- 2: 五十嵐 美穂
@安藤 耕史
担当者検討に通ったら、取締役へのプレゼンがありますので、
その時にはご相談させてください。
- 2015-03-09 2:13 PM
- 1: 安藤 耕史
@五十嵐 美穂
最終提案の際には、私も同席できますので相談してください。
- 返信する 削除する

現場の声をFBできる柔軟性

保存 キャンセル プレビュー

顧客情報

社内担当 レコード番号
(自動入力)

会社名 部署名 窓口氏名

▼ 基本情報

郵便番号(数字のみ) 住所
(数字のみ) FAX(数字のみ)

▼ 詳細情報

沿革

ドラッグ&ドロップ

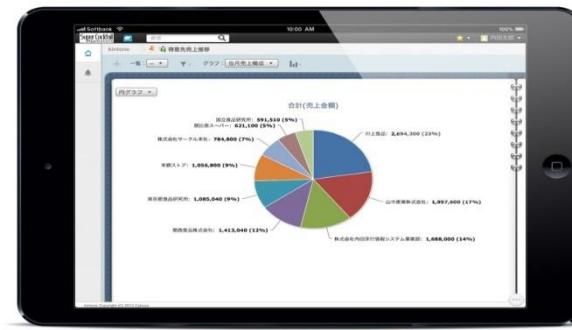
Cybozu CONFIDENTIAL

ペーパーレス、ミーティング時間削減

クラウドで現場もオフィスも即時につながる



- 申請書
- 葉議書
- 社内資料
- 提案資料
- 名刺情報
- FAQ



印刷業の営業現場の課題のまとめ

kintone
on cybozu.com

売上の多くを占める既存ユーザーからリピート率をいかに高めるか

既存顧客管理、案件管理をアプリで徹底！

kintone
on cybozu.com

受注までのプロセスをいかにナレッジとして残すか

入力工数を押さえた案件管理で情報を収集！属人化の中身を分析！

kintone
on cybozu.com

受注済案件の管理、社内指示のハンドリング作業をいかに効率化するか

受注管理アプリで社内調整を効率化！履歴を残してナレッジ共有！

kintone
on cybozu.com

工数が割けないoutbound営業などの新規活動をいかに効率的できるか

新しい活動、プロジェクトにも遜色ないシステムをリリース可能！

5. 営業支援システムご利用事例ご紹介

サントリーショッピングクラブ

案件数180件/月。

お手上げだった表計算での管理体制から脱却。

やっと“欲しかったモノ”に出会えた。



SUNTORY
SUNTORY SHOPPING CLUB

株式会社サントリーショッピングクラブ
<http://www.suntory-sc.com/index.html>

事業内容：酒類関連備品販売（飲料店・酒販店様向け）、
企業の販促支援・代行（キャンペーン企画・景品提案・配
送・事務局運営等）



<http://www.suntory-sc.com/>

サントリーショッピングクラブ

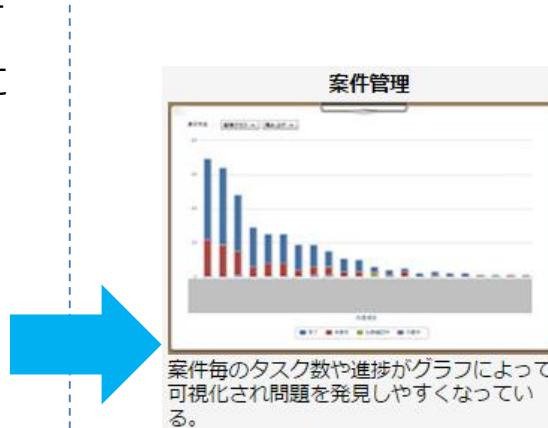
導入の背景

毎月180件近く、年間で1,000件ものキャンペーン企画・販促物の制作・顧客対応・データ処理・配達業務までをワンストップで行っている。大量の案件とそれに関連する情報を管理するのにエクセルの限界を感じていた。案件の予定管理をしているExcelシートも作成から3ヶ月経過する頃には最初のシートと比べて複雑になりお手上げ状態になり誰も触らなくなってしまう。パッケージも試したが要件に合わなかった。

課題

1. 管理すべき案件、作業数が非常に多い
2. 繼続性が無いのがわかっていてもExcelでのその場しのぎの管理をせざる負えない

利用イメージ



作業依頼

BtoC キャンペーン概要 兼 作業依頼書

案件登録

作業依頼内容

課題管理

キャンペーンに関する作業依頼が履歴とともに管理されている。

This screenshot displays the 'Assignment Request' screen of the kintone application. It includes sections for 'Case Registration', 'Assignment Request Content', and 'Task Management'. A large central area shows a detailed form for managing campaign assignments, including fields for case number, assignment date, and various task details. A note at the bottom right states: 'Campaign-related assignment requests are managed along with their history.'

導入効果

1. 使いがってのよいシステムを構築して大量の案件に統合的に対応
2. レポートと検索機能によって、コミュニケーションコストを削減
3. 働いている人が仕事のやり方を改善しようと思った時に、同じスピードでシステムを変えられるので、定期的にリセットせざるおえないエクセルからの脱却を図れた。

三菱ふそうトラック・バス様 1500u



クラウドとタブレットの活用で「もっとお客様に近い営業」を

三菱ふそうトラック・バス様 1500u

導入前の背景

- 別会社だった販売会社が2006年に統合
 - 別組織だったころの名残りで、行動計画や活動報告、商談管理の方法が販売拠点ごとに異なる
 - 行動管理は個人の手帳やExcel、ホワイトボードなどが使われ、本社が営業現場を知ることが困難な状況



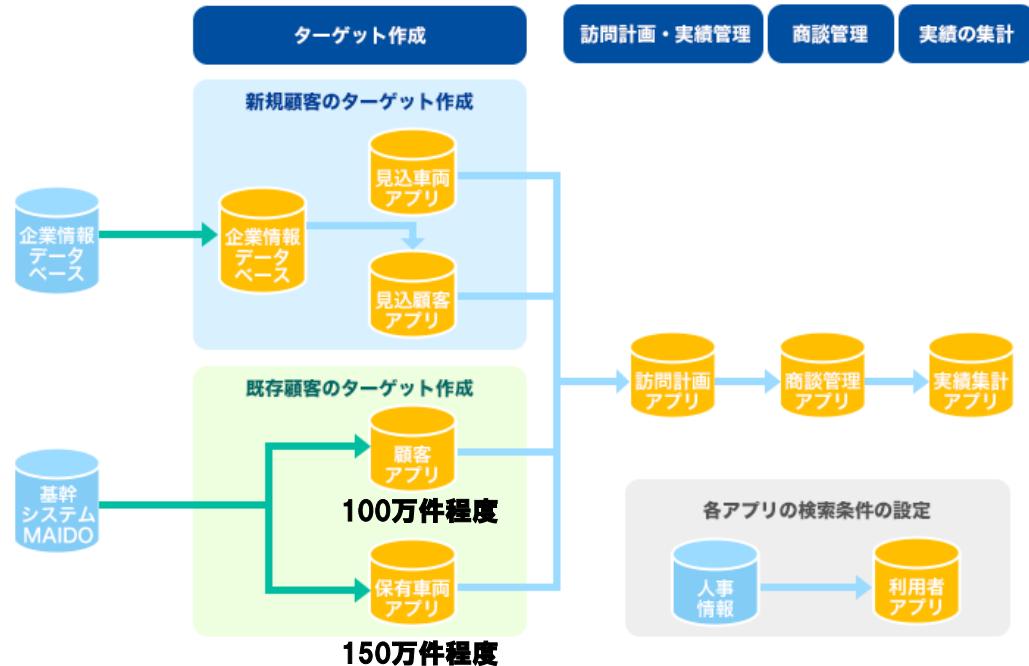
課題

- 「営業社員が顧客接点を持つための時間を創出する」
- 全国統一の営業支援システムの導入
 - 行動管理を全国で統一
- 営業社員一人ひとりの行動を可視化
 - ターゲット数、訪問数、商談の数、受注の見込み、受注の数といった、経営に大きく携わる指標の見える化



利用イメージ

- 「使いやすさ」「開発の手軽さ」を重視した結果「kintone」を選択
- 作成中のシステムを使って、現場を巻き込んだ導入試験を実施/システムを作りながら要件固め
- 試験導入後「kintone API」を使った画面カスタマイズとアプリ間連携などのカスタマイズ開発を実施
- 全国1,300名の営業社員への導入



導入効果

- 抜け、漏れ、活動の重複を防ぐ「顧客情報」と「訪問計画」の共有が可能に
 - 見込み顧客へのアプローチにおいて、流動的な顧客情報を管理でき、効率的なお客様訪問を実施
 - (マネージャーによる) 管理やアドバイスがしやすい
- リサーチ会社等の企業情報データベースを組み合わせ、網羅的にターゲット企業を絞り込むことが可能に

kintone
on cybozu.com

三菱ふそうトラック・バス様 1500u

業種	トラック・バス、産業エンジンなどの開発、設計、製造、売買、輸出入
社員	11,000名（2013年12月末時点）
利用範囲	営業部門1,500名
利用端末	PC iPad
連携	「kintone API」 ・基幹システム ・企業情報データベース

※ 本事例の詳細は、kintoneホームページにて、動画と合わせてご紹介しております
<https://kintone.cybozu.com/jp/case/introduction32.html>

※ 運用中の画面などを御覧いただけるムービーはこちら
<http://youtu.be/hWRTRUZuXj8>

抜け、漏れ、活動の重複を防ぐ「顧客情報」と「訪問計画」の共有



The screenshot shows the 'Customer' (顧客) application interface. It displays a list of 11 customers (1-11 / 11件中). The columns include customer name (顧客名), address (住所), user rank (ユーザーランク), branch (支店), business location (営業所等), customer category (顧客区分), and representation (代理). The interface includes a search bar, date range selector (訪問年月: 2014), and target selection buttons (ターゲット作成, 抽出条件変更, ターゲット作成).

顧客名 (MAIDO)	住所 (MAIDO) 【一連】	ユーザーランク	支店	営業所等	顧客区分	代理
MFTBC南関東ふ…	東京都品川区	1			一般	
ジクター無線株式会社	東京都中央区	3			一般	
青木 稔一	千葉県印西市	3			シンバ	
阿部運送株式会社	東京都港区	1			低シェア	
荒川商店株式会社	東京都荒川区	3			一般	
デルソーラ電工株式会社	栃木県栃木市	2			シンバ	
有限会社青葉冷熱工…	千葉県市川市	1			シンバ	
MSC運搬株式会社	東京都武藏野市	3			低シェア	
奄美空調 株式会社	住所MAIDO 17	2			一般	
二池吉田運送株式会社	東京都目黒区	1				

「顧客情報」アプリ



The screenshot shows the 'Visit Plan' (訪問計画) application interface. It displays a monthly visit plan for December 2014. The columns include user name (利用者名), name (顧客名), visit status (訪問状況), purpose (目的), visit count (行動回数), effective visit count (有効訪問数), duration (最終ST), and visit dates (3月, 4月, 5月, 6月, 7月, 8月, 9月, 10月, 11月, 12月). The interface includes a search bar, date range selector (訪問年月: 2014年12月, 今月), and buttons for creating targets (ターゲットリスト) and visiting (訪問計画作成).

利用者名	顧客名	顧客区分	訪問目的	行動回数	有効訪問数	最終ST	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
鈴木拓也	阿部運送株式会社	低シェア	新車	0	0											
鈴木拓也	荒川商店株式会社	一般	新車	0	0											
鈴木拓也	デルソーラ電工株式会社	シンバ	新車	0	0											
鈴木拓也	有限会社青葉冷熱工…	シンバ	新車	0	0											
鈴木拓也	株式会社 アウス…	未納	新車	0	0											
鈴木拓也	青木 稔一	シンバ	新車	0	0											

以下は訪問履歴 (訪問ターゲット) の一例です。

登録番号	利用者名	型式・車台番号	実績期間	入庫予定期	入庫予定期日付	地点	実績訪問結果	代替
晋志野123あ0000	新中州運送株式会社	ABC1111-123456	2029-12-30	12月			ノータッチ	
多摩100800000	有限会社 朱松運輸	OPORST-001122	2015-03-31	11月	2014-11-28		ノータッチ	
晋志野123あ00000	新中州運送株式会社	ABCDE1-112233	2029-12-30	12月			ノータッチ	

実績ターゲット

登録番号	利用者名	型式・車台番号	実績期間	入庫予定期	入庫予定期日付	地点	実績訪問結果	代替
湘南123き0000	神宮鉄道工業 株式会社	DEF555-000000	2015-01-31	12月			健B	
袖ヶ浦100か1234	梅ノ森運輸 株式会社	GR1234-12364	2014-12-31				ノータッチ	

「訪問計画」アプリ

紙ではできなかった効率化の実現

- 顧客情報や車両の保有状況、これまでの訪問履歴を基にターゲットを抽出→毎月の営業計画を立案
- 営業計画に従い顧客を訪問し、訪問結果を記録
商談が発生した場合は、商談の記録を「kintone」へ
- 営業社員は一連の流れを、配布されているタブレットから行う
営業活動の合間、外出先から次の訪問先の確認や予定の変更、訪問結果の登録を実施

kintoneが提供する新しい価値

現場の要望はどんどん変わっていくもの
業務内容はどんどん変わっていくもの
システムもそれを前提に、変化に対応できるものでなくてはならない

スクラッチでお金も時間もかける?
パッケージに合わせて我慢する?
人力だけで頑張る?

ファストシステムkintoneで
新しい業務改善の形を実現します

チームあるところ
サイボウズあり
cybozu.com

ご清聴ありがとうございました。



ご連絡先



サイボウズ株式会社
営業本部ソリューション営業部
戦略市場グループ長

唐松 教夫

Mail: norio-karamatsu@cybozu.co.jp