



# 印刷広告業 様向け SFA/CRMサービスの活用術 ～リアルタイムな商談進捗管理による受注率アップを～

サイボウズ株式会社  
ソリューション営業部 流通サービスG

2017年8月23日

# 自己紹介 / 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

– サーバー、ネットワーク、コンピュータシステム全般の提案活動に従事し、ビジネスパートナー営業部コーポレートグループの中部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月より流通サービスグループ長として大手ユーザー向けのkintoneを活用した業務システムの提案活動に従事。

➤ 流通サービス業：小売・飲食・サービス業、商社、不動産、物流業、人材サービス



唐松 教夫

営業本部ソリューション営業部  
部長代理兼流通グループ長

## 本日のアジェンダ

- 14:00～▶ 「kintone」の実績と概要紹介
- 14:15～▶ 印刷業界の現状や課題とSFAの活用術のご紹介
- 14:40～▶ 休憩
- 14:50～▶ デモンストレーション
- 15:10～▶ 質疑応答

# 会社概要

イクメン中

|         |  |
|---------|--|
| 名 称     | サイボウズ株式会社 (東証一部上場 4776)  |
| 事業内容    | 「グループウェア」の開発・販売・運用   |
| 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     | 大阪・名古屋・福岡・仙台(営業) 松山(開発・サポート)<br>上海(開発・販売) 深圳(販売) ホーチミン(開発)<br>サンフランシスコ(販売) オーストラリア |
| 資 本 金   | 613百万円   |
| 業 績     | 連結売上 8,039百万円 (2016年12月期)  |
| 従 業 員 数 | 連結 640名 (役員・派遣含む) ※連結、2016年12月末  |



代表取締役社長  
青野慶久

# サイボウズ製品のラインナップ

アプリが揃ったすぐに使えるグループウェア  
機能をオールイワンで提供



サードパーティ  
アプリ・ソリューション

業務プラットフォーム



クラウドで提供する業務システムの開発基盤

信頼性の高いインフラ

**cybozu.com**

 kintone 導入事例企業

導入社数：6,500社を突破!!

採用していただいた企業様



はぐくむ、大切なことのすべて  
**SHIDAX**



星野リゾート



J!NS



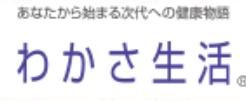
L S T  
The best-precious moment for you



FUSO



ベルーナ



あなたから始まる次代への健康物語  
わかさ生活®



T-POINT



Francfranc



SUNTORY  
SUNTORY SHOPPING CLUB

お客様固有の業務系のシステムとしてご利用頂いております。



# kintone 大手SFA・CRM導入企業



事例公開ユーザー様



## 日産自動車様

グローバル開発に向けた業務改善プロジェクトを kintone で完遂



## 三菱ふそうトラックバス様

クラウドとタブレットでの営業支援システム活用「もっとお客様へ近い営業へ」



## J:COM様

6000名規模の営業支援システムの導入で顧客対応をスピードアップ



## YAHOO Japan様

YAHOO！予約店でCRMシステムをご採用

## 住友不動産様

2か月で顧客管理システムを構築。チームの業務効率化に貢献

## STAR FESTIVAL様

バラバラだった社内の情報の一元管理。1日業務時間を3時間削減

A P R I S E

株式会社アプライズ

アプライズ様も  
ユーザーの1社です!

 **kintone とは？**

**まずは動画による概要説明をご覧ください**

---

**営業支援**だけじゃない！

社内での作業依頼や、社外コミュニケーションまで巻きこみ  
**チームワーク向上**を実現できるプラットフォームサービス

◆ **kintone** のご紹介！

# kintone とは

チームをサポートする業務システムを  
ファストに作成することができるクラウドサービス



“チームワークプラットフォーム”



# kintone = クラウドファストシステム



## 業務システムを簡単に作成できるクラウドサービス

最短3分で作成可能



プログラミングも特別なスキルも  
不要



ユーザー（業務担当者）が  
マウス操作で業務アプリを作成可能





# kintone = 超直感的な操作でスピード開発&改修

自社に合わせたカスタマイズや、現場のフィードバックをもとにしたシステム改修も、**マウス操作を中心とした簡易操作**で行うことができます。

小さなシステム改修を毎回外注する時間やコストを削減することができるため、現場のニーズに則したシステム環境を実現します。

## フォームの作成、編集がシンプル！

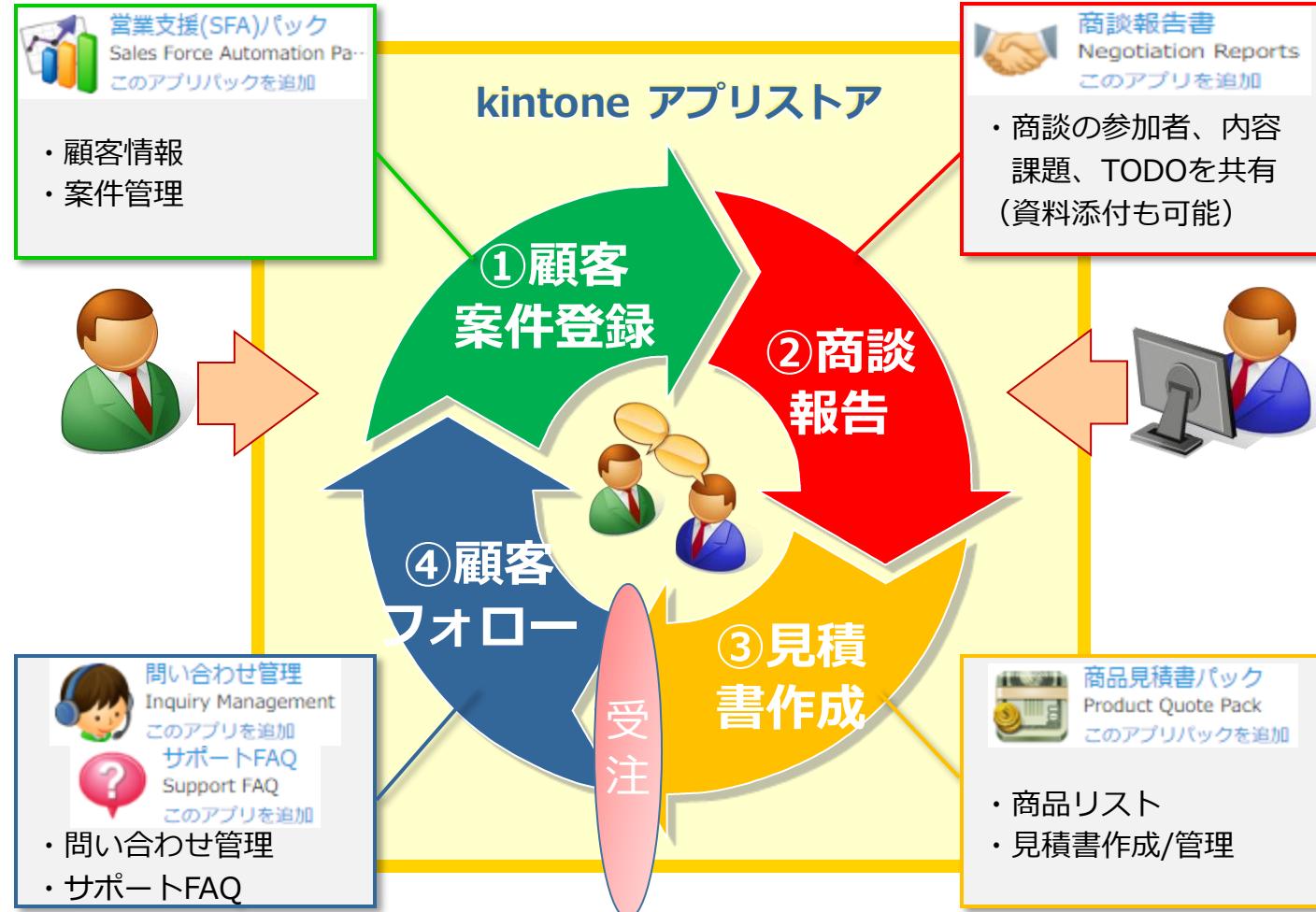
プログラミング等をされたことの無い方でも、**マウスの操作だけでフォームを作成、編集出来ます。**項目を追加した際のページ転移なども無く、視覚的に確認しながら、設計出来る構造になっております。

The screenshot illustrates the kintone form builder and preview interface. On the left, the 'Builder' view shows a grid of field types: ラベル, 文字列(1行), リッチエディター, 文字列(複数行), 数値, 計算, ラジオボタン, チェックボックス, 値選択, ドロップダウン, 日付, 時刻, 日時, 添付ファイル, リンク (highlighted with a red box), ユーザー選択, 閏連レコード一覧, ルックアップ, スペース, 紙線, グループ, レコード番号, 作成者, 作成日時, 更新者, and 参照 (最大100 MB). A large blue arrow points from the 'Builder' view to the 'Preview' view on the right. The 'Preview' view shows a form with fields: 会社名, 写真 (参照), 部署名, 先方担当者名, メールアドレス, 電話番号 (highlighted with a red box), Google map, 郵便番号, 住所, 備考欄, and 備考欄. Below the preview, a note says 'ドロップ&ドロップ' and '合はこちらをクリック'. At the bottom, there's a section titled '見積履歴' with fields: 会社名, 部署名, 担当者名, 問い合わせ管理, 対応担当者, and 受付日時. A note at the bottom says '※お問合せ情報を新規登録する場合はこちらをクリック'.



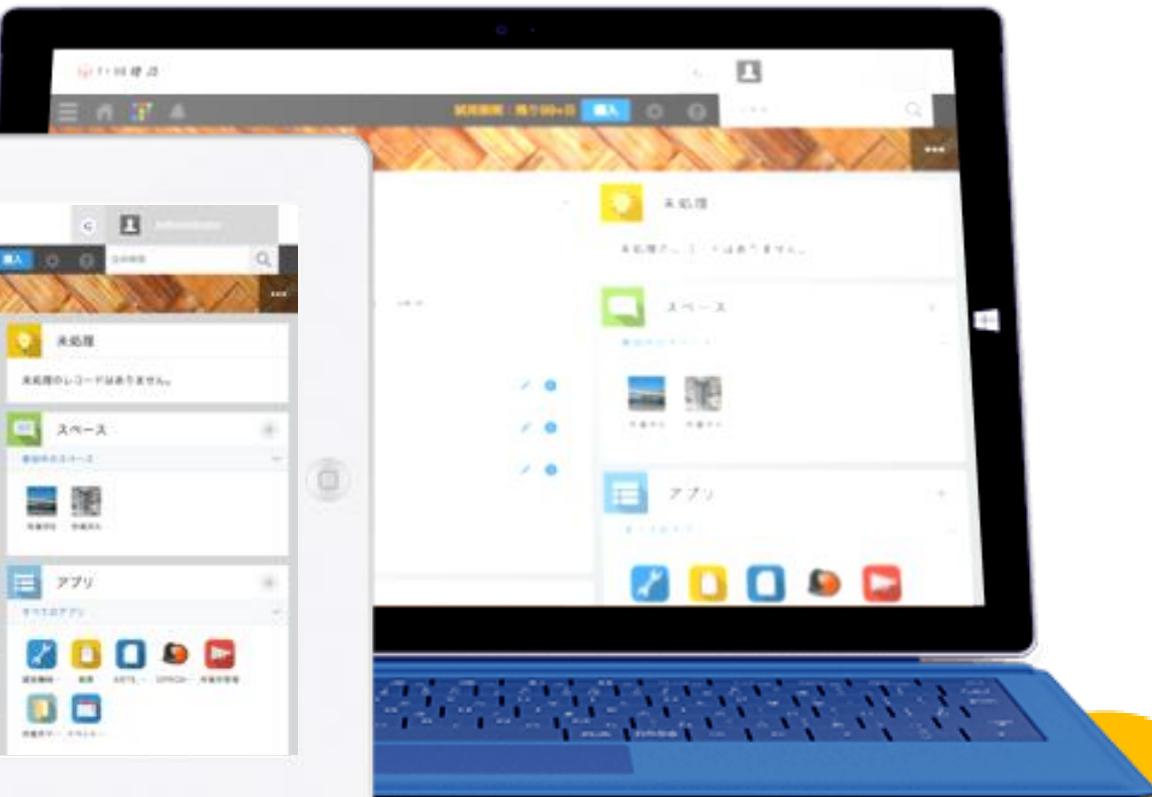
# kintone = 無料テンプレートもご用意

必要な機能(アプリケーション)を  
アドオンするだけで利用できます



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



# 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

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、メモリ1台

### 工程管理

#### 工事先

サイボウズ株式会社

#### 住所

東京都文京区後楽10-4-14 後楽森ビル12F

#### 作業内容

プロジェクト

PC(20台)

#### 設置部門

部門 2

#### 工事

部門 3

## 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。  
節電時に間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思う節電対策はありますか？

※複数選択可。続けていくとよいと思われる事例にチェックを入れてください。

スマートタイム 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？

# コミュニケーション～様々な情報共有の方法～

データに紐づいた  
コミュニケーションが可能です

各アプリにコメント機能

スペース機能で  
グループごとに情報

個人間のコミュニケーション  
メッセージ機能で

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、はるかに迅速に情報のやり  
とりをすることができます。

各アプリにコメント機能

スペース機能で  
グループごとに情報

個人間のコミュニケーション  
メッセージ機能で

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、はるかに迅速に情報のやり  
とりをすることができます。

株式会社翼カンパニー  
代表取締役  
中澤 飛翔  
東京都港区大和朝日町3-5-3  
複合サービス業  
東京都  
50~100人  
3年~10年  
東証二部  
070-4821-4531  
070-3718-4711  
t\_nakazawa@wing\_company.co.jp  
・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: 藤田 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。私で良ければ支援致します。  
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。

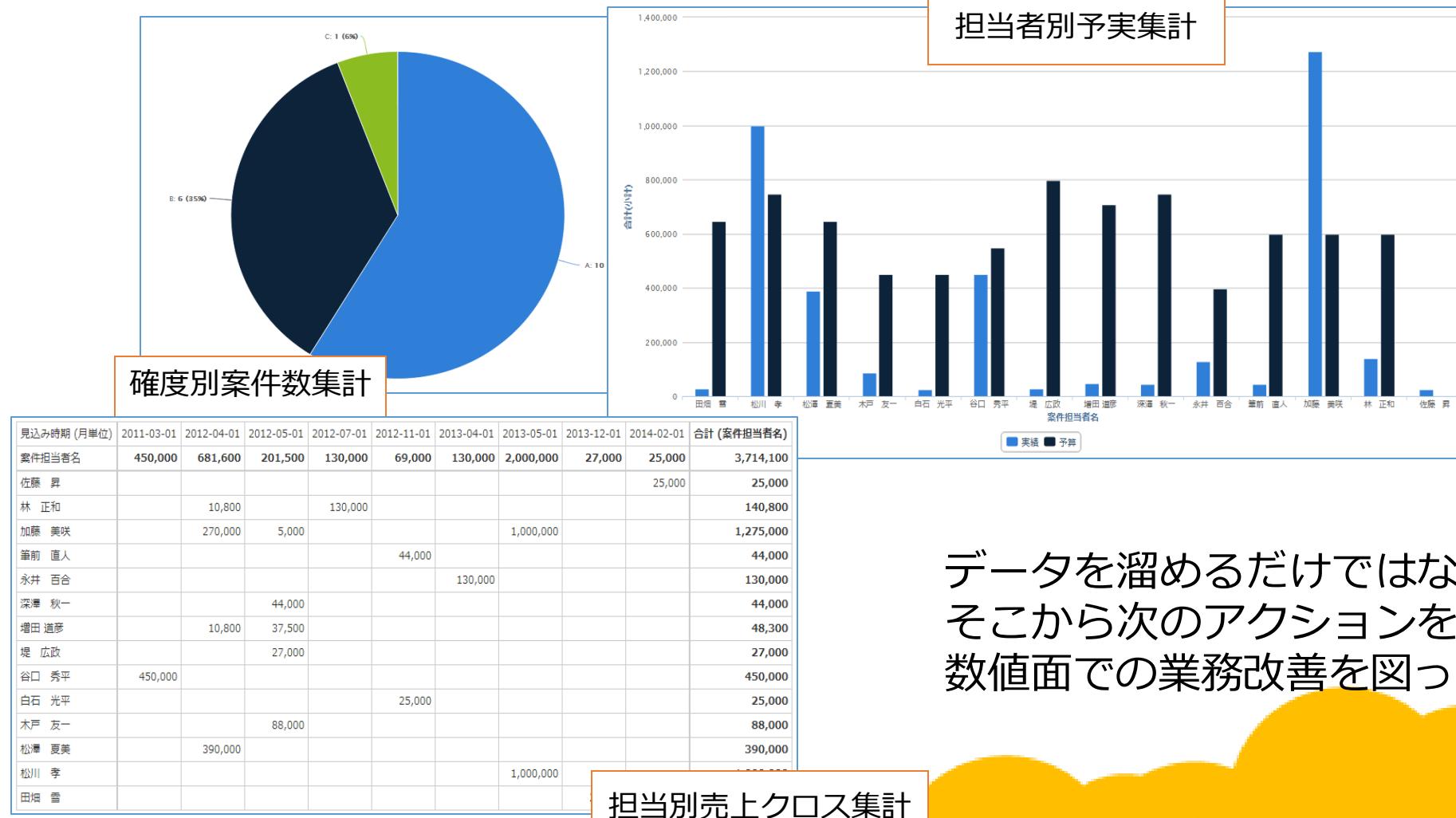
返信する

1: 松木平 善  
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いうちにどうぞ。

返信する

# 集計～データの集計・分析～

データを活用することで、営業マンの行動指標の可視化が



データを溜めるだけではなく、  
そこから次のアクションを導き出して  
数値面での業務改善を図って頂けます。



# kintone 豊富な基本機能

## データベース



## プロセス管理 (WF)



## 通知/リマインド機能



## コミュニケーション



**kintone**  
on cybozu.com

## 管理機能



# 印刷業界の背景や課題

## 業界の背景/課題

「ネットの印刷会社に勝てないリアルの印刷会社」

「デジタル化や印刷機器の高性能化」

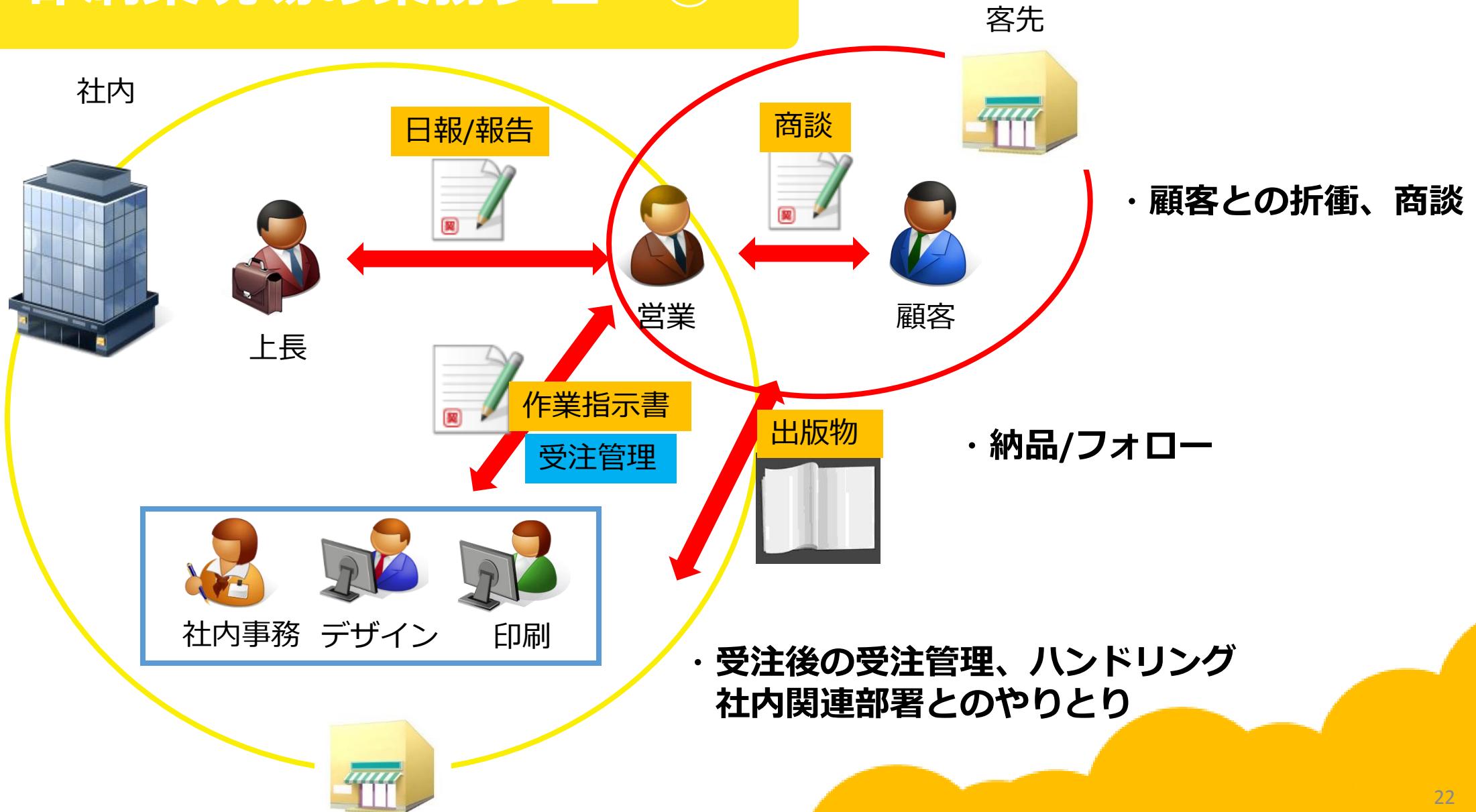
<http://blogos.com/article/55864/>

- ・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**

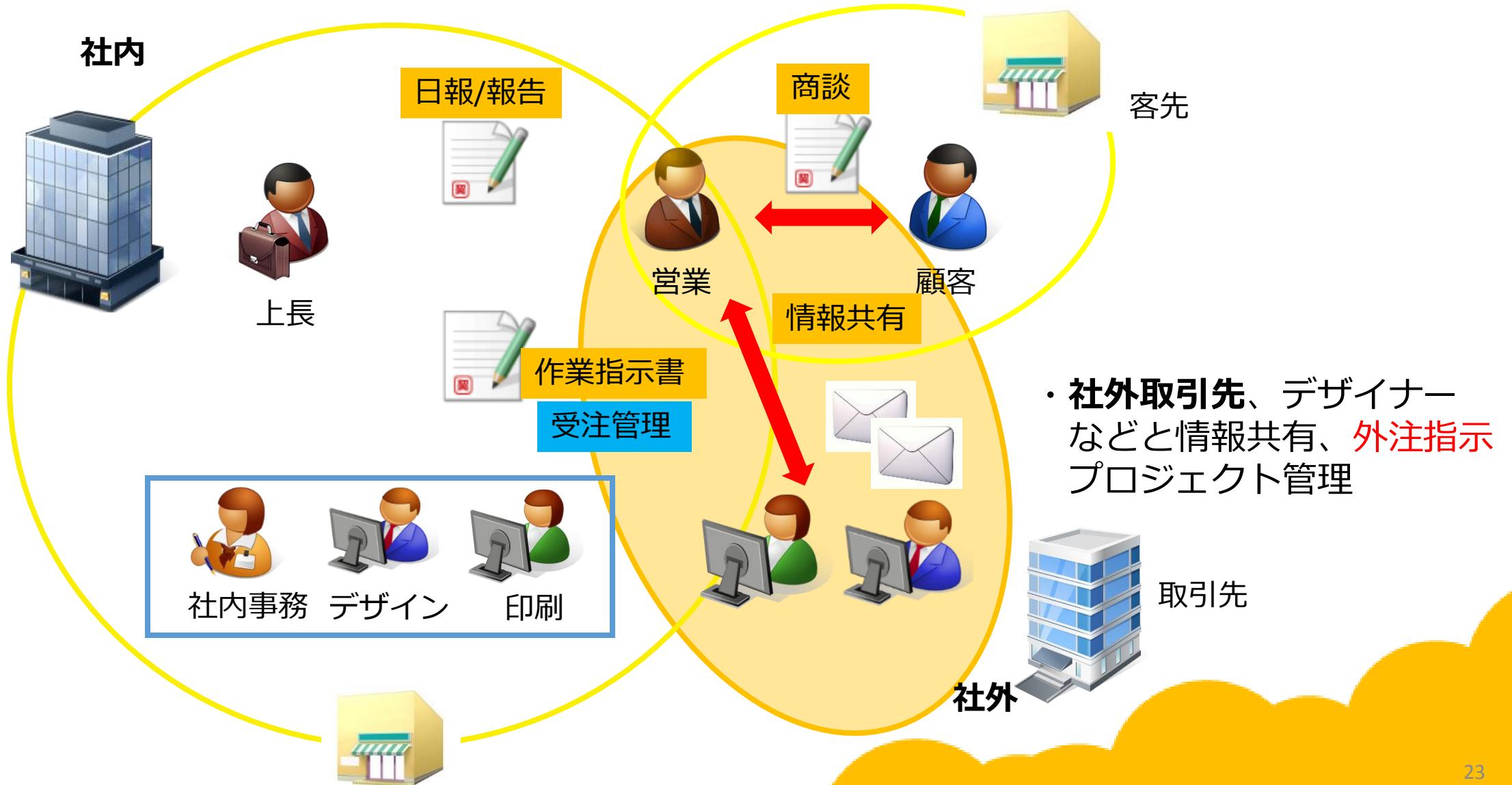
### 理想と想定される課題

- 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**
  - 印刷のみのビジネスでは、価格比較になりやすく継続が難しい
- 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**
  - 制作の進行状況が社内に確認しなくては分からず、営業先から1度会社に戻るなど非効率
- 取引先との関係性強化 etc...
- **業務ドメインの強化/拡大/差別化**：クリエイティブ、コンサル

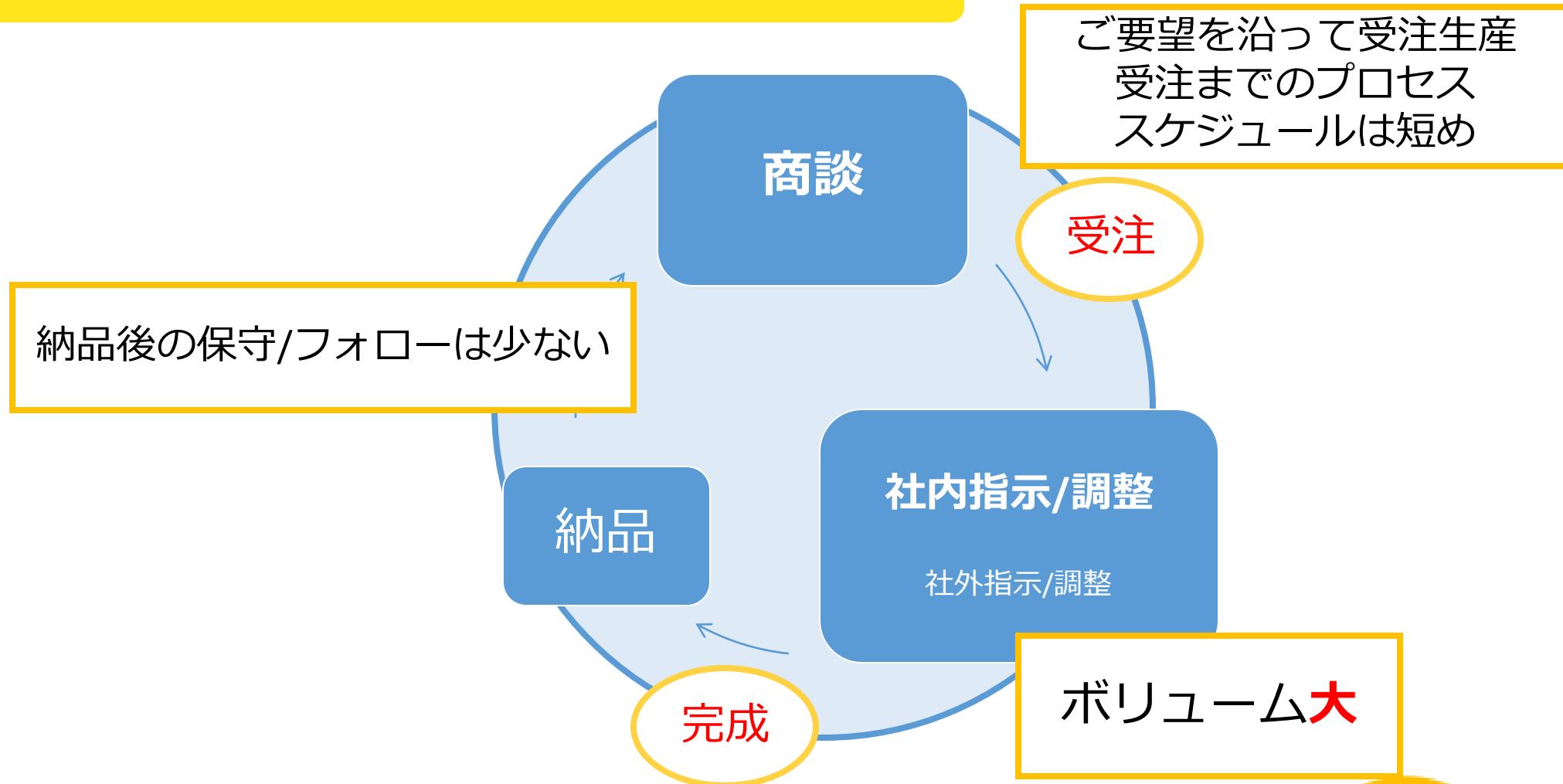
# 印刷業現場の業務フロー①



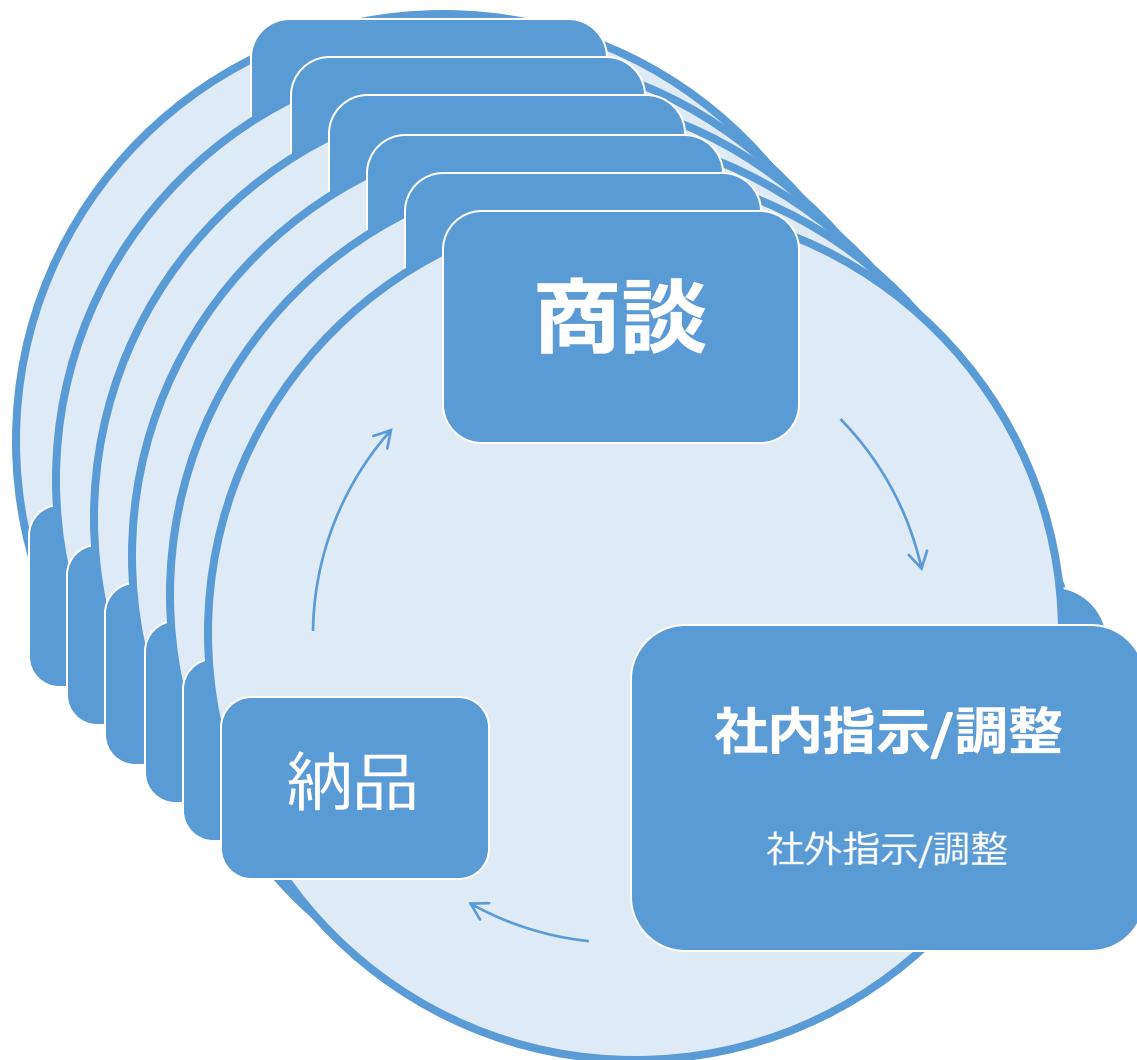
## 印刷業現場の業務フロー+社外とのやり取り②



# 営業活動のサイクル例



# 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

課題

対顧客営業時間を捻出の為  
受注後案件のハンドリングを  
効率化したい！

## 商談管理のプロセス

商談のフェーズ管理も属人化  
してませんか

顧客

リード  
提案営業

引き合い  
見積依頼

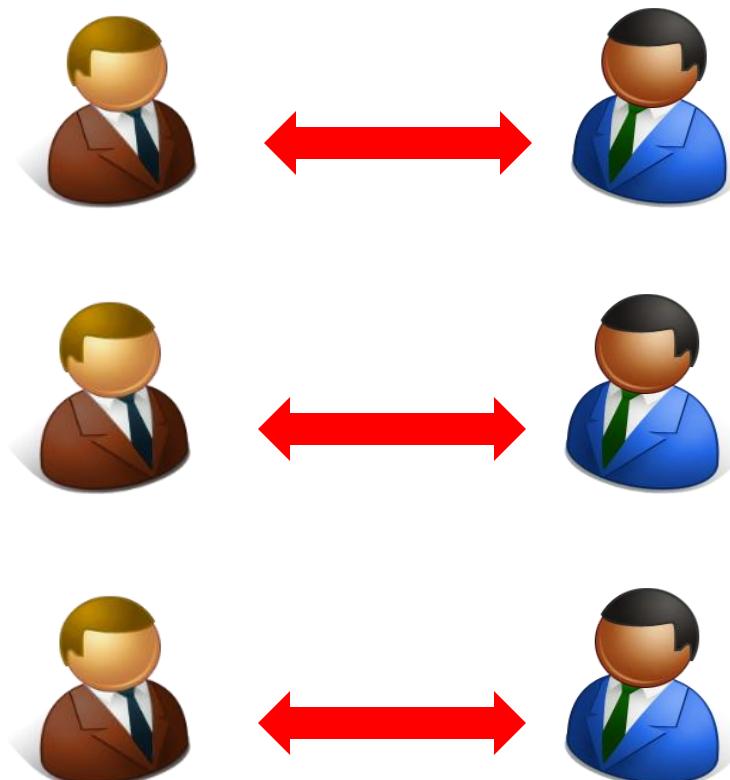
競合排除  
二次提案

コンペ  
受注

業務フローに沿って作っていく！  
単なる**営業支援**じゃない！  
社内外様々な立場の人を巻き込む  
コミュニケーションツール！

社内調整  
社外依頼

# 既存顧客営業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

受注までのプロセスの共有

受注情報の管理/分析

## 業務課題まとめ



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



受注までの商談プロセスをいかに**ナレッジ**として残し、**履歴管理**をしていくか



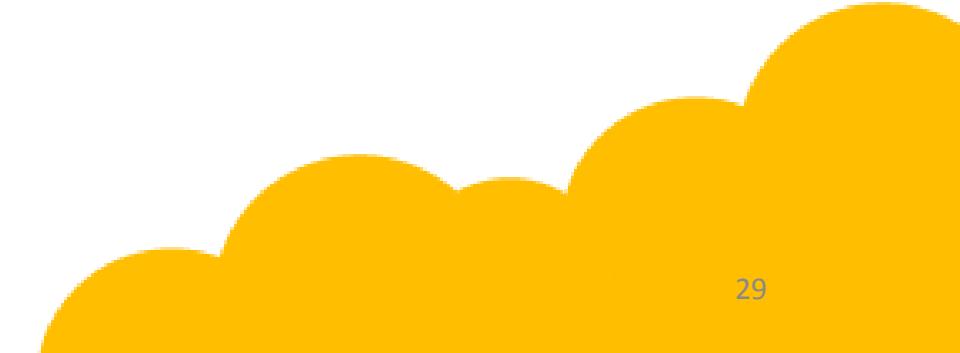
受注済案件の管理、**社内&社外指示**のハンドリング作業をいかに効率化するか



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

---

これらの課題を  **kintone** で解決します！  
そして**商談管理**によって受注率を向上します。



## 企業活動における営業のゴール

予算達成に向けた契約増（受注）

※次に何をすべきか

※個人任せではなく、いかにナレッジを溜め効率的に組織として契約を取るか

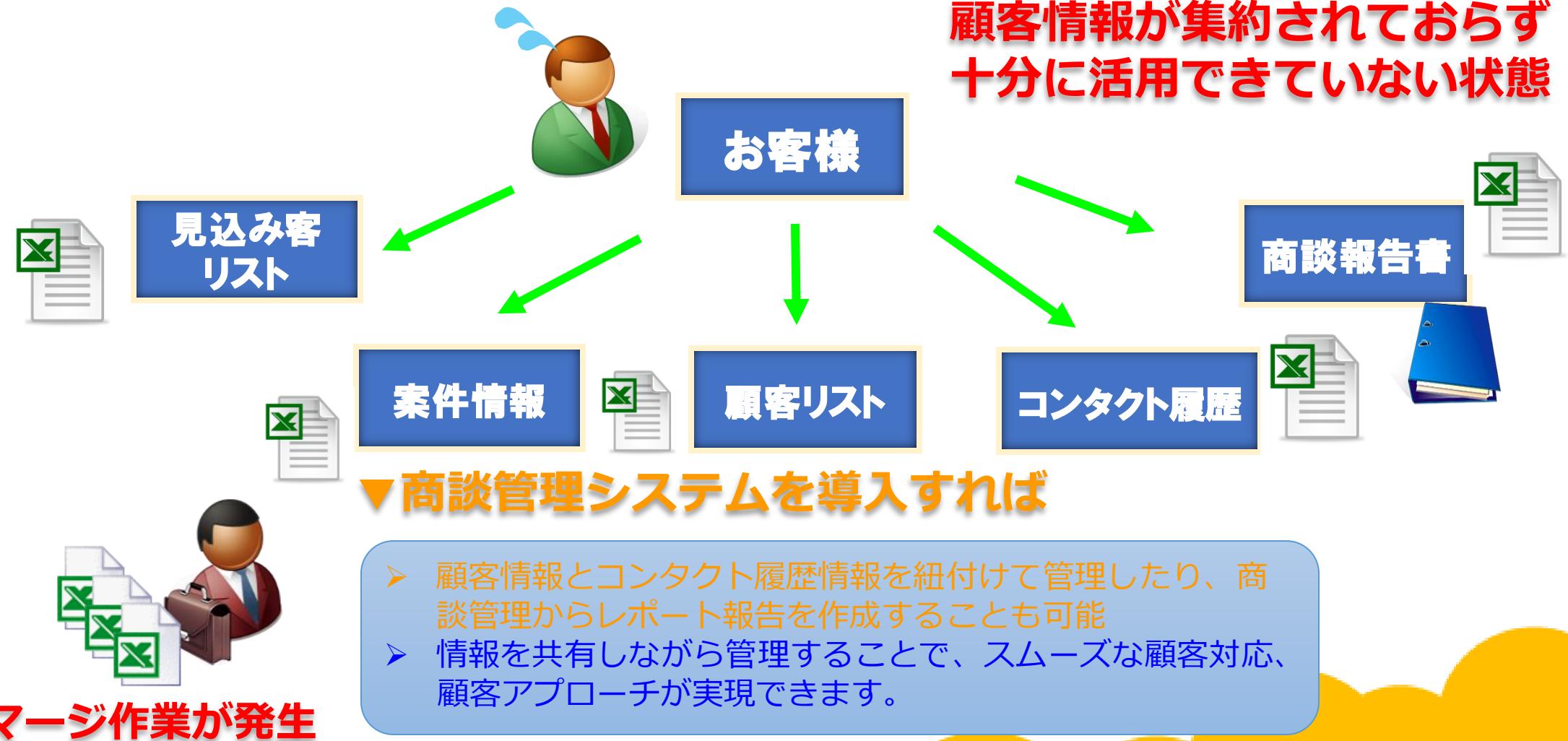
営業プロセスを「見える化」して標準化する事

※テーマ

※商談進捗、受注確度を正確に捉え、セールスの活動内容を把握して加速

営業の質と業務の効率化向上が必須

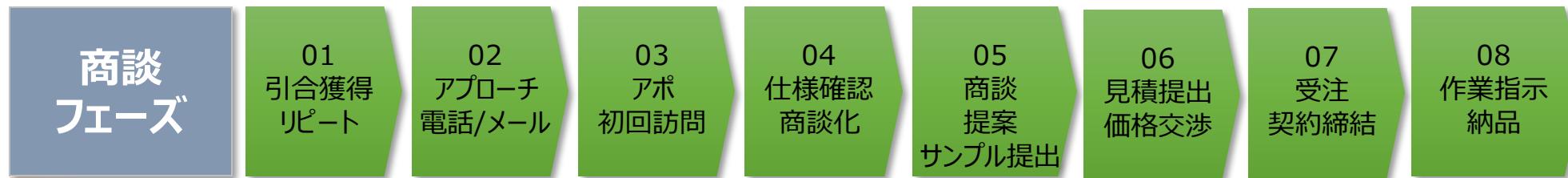
# 社内の非効率な作業\_顧客との折衝履歴もいろんなEXCELに記入



テーマ：いかに受注確度を上げるか、営業効率を上げるか

しかし

普段、営業がやらなければならぬ事は山ほどあり管理は大変!!



営業担当者

複数の商談を対応しながら

- ・他の商談の進捗確認や新規顧客の開拓
- ・売上・利益の予実管理&会議&社内打合せ
- ・効果的な顧客フォローなどやるべき事はたくさんある



マネージャ  
経営層

正確な売上予測を掴みたい

組織として商談管理の仕組みが必要

# 顧客管理、商談管理システムの活用方法

目的&狙い

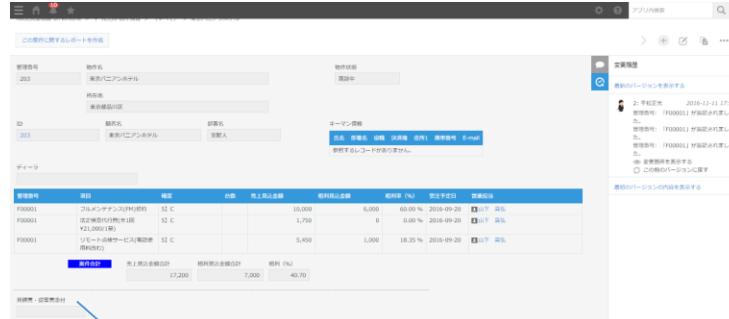
クラウド利用と  
スマートデバイスの活用

- 顧客情報の一元化による問い合わせ対応の迅速化
  - 顧客の傾向や動向を全営業社員が把握できるので、より効果的な営業活動が可能になります。
- モバイルワークを活用した営業効率の大幅な向上
- 商談（案件）の進捗管理によるPDCAとマネジメントの強化
- 顧客に刺さる提案シナリオを共有し組織力の向上を実現します
  - ※ 成功事例、提案事例の共有を促進し、チームで商談のスピードアップを図る風土作りを目指します。

# 便利な機能によりリアルタイムに現状が把握できます

## 変更履歴 コメント

単なるメッセージではなく、顧客や、案件に関するデータに関連したコメントが可能



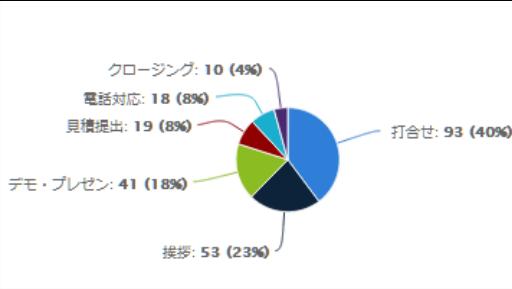
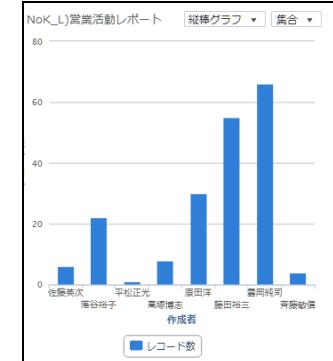
kintone  
on cybozu.com

担当者以外も、情報が閲覧できるため、大切な企業内情報としてノウハウの共有ができます



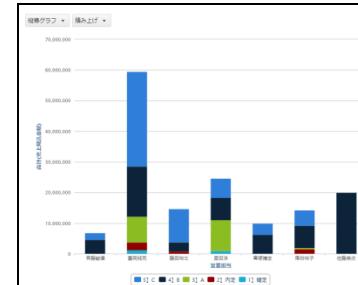
様々な形で、漏れのないメッセージ確認が可能

日報を元に・・・



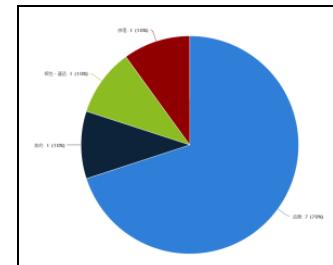
- ・高業績者と低業績者の活動の違い
- ・重要顧客毎の訪問回数一覧 など

案件情報を元に



- ・個人ごとの期中の見込集計
- ・月内受注一覧
- ・受注予定日を過ぎた案件一覧

クレーム情報を元に・・・



- ・クレームカテゴリ毎の割合集計
- ・未対応リストなど

見たい情報、分析したい営業情報をワンタッチで集計



A graphic illustration featuring six black silhouettes of business people (three men and three women) standing in a row against a white and yellow background. The figures are cast in shadow, creating a strong visual contrast.



# システム利用画面のご紹介



# kintone 活用例ご紹介！

cybozu.com 全体検索 ?

お知らせ 8/18, 1:05 PM 安藤 耕史 編集

## 印刷業ポータル

顧客情報を軸に記録/依頼/管理を行いましょう!

【既存顧客情報、折衝管理をしっかり残す仕組み】

顧客管理 → 折衝管理 → 商談管理

↓

【受注登録、作業指示/社内依頼を加速させる仕組み】

受注管理 → 作業指示書

未処理 参加中のスペース ▾ 安藤 耕史 作成

Guest 取引先との… 印刷部営業…

すべてのアプリ ▾ 作成

ファイル帳 To Do 顧客情報 To Do 顧客情報 作業指示書 受注管理 顧客コンタ 顧客管理

The screenshot displays the kintone portal interface. At the top, there's a navigation bar with the URL 'cybozu.com', a search bar, and user information. The main area features a '印刷業ポータル' (Printing Industry Portal) section with a banner for managing customer information. Below this, two flowcharts illustrate workflows: one from Customer Management to Negotiation Management to Quotation Management, and another from Order Management to Work Instruction Management. To the right, there are sections for '未処理' (Unprocessed), '参加中のスペース' (Spaces in progress), and a list of all apps available.

顧客ベースで過去の関連情報が見える化



## 顧客の一覧管理画面

顧客管理

一覧: 顧客一覧 グラフ: -

| レコード番号 | 会社名          |
|--------|--------------|
| 1      | サイボウズ商事      |
| 2      | 穂商事          |
| 3      | 神田紹介         |
| 4      | 山國貿易         |
| 5      | イガラシ         |
| 6      | CHINAMI      |
| 7      | 國友電機         |
| 8      | 大熊電気         |
| 9      | 近藤電気         |
| 10     | 藤屋           |
| 11     | 原口カウンセリング事務所 |

案件発生！

顧客の詳細画面で活動の履歴を確認

顧客情報

社内担当: 安藤 耕史 レコード番号: 1

会社名: サイボウズ商事 部署名: 企画部 窓口氏名: 木戸雄一

訪問履歴

| 訪問者   | 訪問日        | 顧客名     | 窓口氏名 | 内容       |
|-------|------------|---------|------|----------|
| 安藤 耕史 | 2015-08-06 | サイボウズ商事 | 木戸雄一 | ○○でした    |
| 安藤 耕史 | 2015-08-06 | サイボウズ商事 | 木戸雄一 | まるまるしました |
| 安藤 耕史 | 2015-07-17 | サイボウズ商事 | 木戸雄一 | 月報の打ち合わせ |
| 安藤 耕史 | 2015-07-13 | サイボウズ商事 | 木戸雄一 | 月報の打ち合わせ |
| 安藤 耕史 | 2015-07-13 | サイボウズ商事 | 木戸雄一 | 月報の打ち合わせ |

基本情報

折衝履歴

受注履歴

受注管理ID 担当者 受注日 納期 受注金額 品名

| 受注管理ID | 担当者   | 受注日        | 納期         | 受注金額      | 品名                     |
|--------|-------|------------|------------|-----------|------------------------|
| 4      | 安藤 耕史 | 2015-07-17 | 2015-08-19 | ¥ 800,000 | 署中見舞                   |
| 3      | 安藤 耕史 | 2015-07-13 | 2015-08-13 | ¥ 700,000 | 署中見舞いはがき 2種<br>2種類×150 |
| 1      | 唐松 敦夫 | 2015-07-13 | 2015-08-13 | ¥ 700,000 | 署中見舞いはがき 2種<br>2種類×150 |

# 既存顧客との折衝/受注記録を簡単登録

ボタンを押すだけで顧客に紐づけてデータ登録！

コンタクト記録 受注票作成

## 顧客情報

|            |                         |      |
|------------|-------------------------|------|
| 社内担当       | レコード番号                  |      |
| 安藤 耕史      | 1                       |      |
| 会社名        | 部署名                     | 窓口氏名 |
| サイボウズ商事    | 企画部                     | 木戸雄一 |
| ▼ 基本情報     |                         |      |
| 郵便番号(数字のみ) | 住所                      |      |
| 1120004    | 東京都文京区後楽1-4-14 後楽森ビル12F |      |
| TEL(数字のみ)  | FAX(数字のみ)               |      |
| 0358059050 | 0358059036              |      |



## 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        |
| (自動入力)                | (自動入力)   | (自動入力) | 000555 | 2015-08-19 |
| 顧客名<br>サイボウズ商事 取得 クリア |          |        |        |            |
| 窓口氏名<br>木戸雄一          |          |        |        |            |
| 参照先からデータが取得されました。     |          |        |        |            |
| 訪問先                   | ドロップダウン  |        |        |            |
| マーケティング部              | ---      |        |        |            |
| * 担当顧客のみに事前絞り込みしてあります |          |        |        |            |
| 内容<br>納品とその後のご商談      |          |        |        |            |

## 受注管理

|             |            |            |          |
|-------------|------------|------------|----------|
| 受注管理 I D *  |            |            |          |
| 3           |            |            |          |
| 顧客名         | 会社コード      | 担当者        |          |
| サイボウズ商事     | 1          | 安藤 耕史      |          |
| 受注日         | 納期         | 受注金額       | 原価       |
| 2015-07-13  | 2015-08-13 | ¥ 700000   | ¥ 200000 |
| ■ 受注内容詳細 ■  |            |            |          |
| 品名          | 品種         |            |          |
| 署中見舞いはがき 2種 | 2種類×150    |            |          |
| 仕上がりサイズ     | 数量         |            |          |
| 148 × 100   |            |            |          |
| 入稿日         | 校正出し日      | 校正戻り日      |          |
| 2015-07-24  | 2015-07-27 | 2015-07-31 |          |

折衝登録！

受注登録！





# kintone 商談のフェーズを見る化

詳細画面

## 【 案件情報 】

案件番号 17063010099

案件進捗

受注

営業担当者

平松正光

コード

2 クライアント名

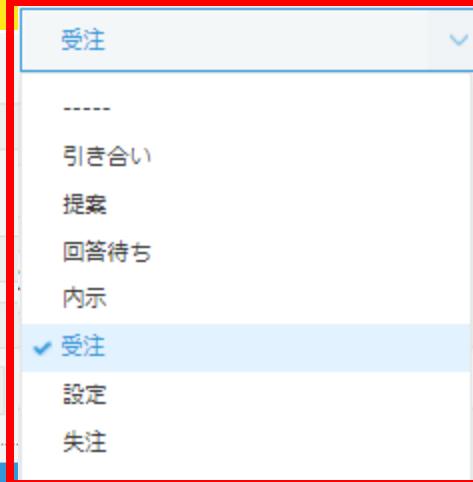
ボウズ出版

案件名 たうん情報発売記念広告

見込額 ¥ 1,000,000

見込年月日

2017-07-28



商談のフェーズ管理も簡単

| 日付         | 名称      | 仕切金額      | 完工金額      | 消費税 | 状況  | 支払先/摘要    | 売上原価    | 日付         | タスク内容 |
|------------|---------|-----------|-----------|-----|-----|-----------|---------|------------|-------|
| 2017-07-11 | 企画      | ¥ 300,000 | ¥ 600,000 | 課税  | 発注  | 加藤デザイン事務所 | 400,000 | 2017-07-11 |       |
| 2017-07-11 | ディレクション | ¥ 200,000 | ¥ 400,000 | 課税  | 未発注 | 加藤デザイン事務所 | 250,000 | 2017-07-11 |       |

売上小計

¥ 1,000,000

仕切小計

¥ 500,000

売上原価計

¥ 650,000

粗利

¥ 350,000

粗利率

35.0 %

消費税

¥ 80,000

預り金

¥ 0

請求日

## 活動日 進捗報告 上司コメント 確認

2017-07-11

次回アクション

予定日

内容



# kintone 商談のフェーズを見る化

一覧画面

■一覧画面ではレコードの検索、絞込み条件にてデータ抽出などの機能が利用可能です

| すべて  | 商談発生日      | 案件名              | 部署名       | 案件担当者         | ステータス  | 商談確度 | 流入経路      | 製品/取扱事業部     | 売上予定         | 受注見込日      |
|------|------------|------------------|-----------|---------------|--------|------|-----------|--------------|--------------|------------|
| 東京支社 | 2017-07-31 | 2018年度調達方針のヒアリ…  | 東北支店      | 中江 静子         | リード    | B    | 既存先/問い合わせ | 貴金属リサイクル事業部  | ¥ 6,500,000  | 2017-11-10 |
| 東京支店 | 2017-07-30 | 青野製薬様新規取引案件      | 中国・四国支店   | 後藤 由美子        | 提案     | C    | 新規テレアポ    | 食品事業部        | ¥ 1,000,000  | 2017-07-30 |
| 品川支店 | 2017-07-30 | 千葉市習志野店10月改装に伴…  | 東京支店第一営業部 | 唐松 紀夫         | 提案     | A    | 既存先/問い合わせ | 食品事業部        | ¥ 2,000,000  | 2017-09-20 |
| 新宿支店 | 2017-07-28 | 2018年下期精密部品ロット…  | 東京支店第一営業部 | 唐松 紀夫         | 提案     | A    | 既存先/営業提案  | 環境ソリューション事業部 | ¥ 5,500,000  | 2017-12-20 |
| 渋谷支店 | 2017-06-13 | 精密部品〇〇案件ロット商談    | 東北支店      | 中江 静子<br>青野 真 | 受注     | B    | 展示会       | 環境ソリューション事業部 | ¥ 2,500,000  | 2017-06-13 |
| 関西支店 | 2016-11-30 | A B Cソリューションズ グ… | 東京支店第一営業部 | 山國 京子         | 見積     | B    |           |              |              | 2017-03-31 |
| 中部支店 | 2016-10-28 | ボウズ商事 SFA案件      | 東京支店第二営業部 | 安藤 耕史         | 契約書作成  | A    |           |              |              | 2017-03-23 |
|      |            |                  |           |               |        |      |           | kintone      |              |            |
|      | 2016-10-05 | iPad100台         | 東京支店第二営業部 | 安藤 耕史         | 案件化    | B    | セミナー      |              | ¥ 4,000,000  | 2017-04-30 |
|      | 2016-07-26 | 顧客管理システムの提案      | 東京支店第三営業部 | 安藤 耕史         | 見積     | A    | 展示会       |              | ¥ 200,000    | 2017-03-24 |
|      | 2016-07-05 | kintoneの営業管理用途商談 | 東京支店第二営業部 | 安藤 耕史         | 失注     | B    | 展示会       | kintone      | ¥ 2,500,000  | 2016-07-05 |
|      | 2016-06-23 | 才望製作所 グループウェア…   | 関西支店産業営業部 | 國友 優介         | 内示・稟議中 | A    | Web       | サイボウズOffice  | ¥ 12,000,000 | 2017-03-13 |
|      | 2016-06-22 | 品川支店新設のためのネット…   | 東京支店第二営業部 | 安藤 耕史         | 提案     | B    | 既存先/営業提案  | ネットワーク構築     | ¥ 2,000,000  | 2016-06-22 |

案件のステータス管理が一覧画面で把握できます。





# kintone 受注率を上げるためにマネジメント支援

- リマインダ通知やコメント機能の活用によりマネジメント強化が実現

▼案件情報

|            |                          |           |            |    |
|------------|--------------------------|-----------|------------|----|
| 商談発生日      | 案件名                      | 流入経路      |            |    |
| 2017-07-30 | 千葉市習志野店10月改装に伴う売り場面積拡大商談 | 既存先/問い合わせ |            |    |
| エリア        | 部署名                      | 案件担当者     | 商談確度       |    |
| 関東         | 東京支店第一営業部                | 唐松 紀夫     | A          |    |
| 通知先        | 通知先部署                    |           |            |    |
| ステータス      | 案件化                      |           |            |    |
| 製品/取扱事業部   | 売上予定                     | 利益予定      | 受注見込日      | 資料 |
| 食品事業部      | ¥ 2,000,000              | ¥ 400000  | 2017-09-30 |    |

受注見込日1か月前に  
担当者と上司に通知

いいね！ 返信

コメント機能

上司への相談や、部下への指示  
をリアルタイムに実現

2: 唐松 敦夫 2017-07-30 8:05 PM  
@営業本部 各支店のイオン担当者へ

大型商談が発生しましたので共有します。  
本文参照下さい。

いいね！ 返信

1: 唐松 敦夫 2017-07-30 8:04 PM  
@課長 弘田マネージャーへ

大型商談になりそうなので、次回  
同行願います。

いいね！

マネジメントの強化！



# kintone 情報共有の促進支援

- ・案件管理アプリのデータに更新やコメント書き込みがあった時点で
  - ✓ 上司、関係者に自動通知。変更履歴機能で、変更箇所の自動表示
  - ✓ 関係者に案件のステータス変更の共有ができます



アプリの条件通知

通知先と条件

ユーザー、組織、グループ、またはフィールドで、通知先を指定します。

ユーザー／組織／グループを追加 または フォームのフィールドを追加

■ 案件担当者 フィールド     レコード追加     レコード編集     コメント書き込み     ステータスの更新     ファイル読み込み  
■ 通知者 フィールド     レコード追加     レコード編集     コメント書き込み     ステータスの更新     ファイル読み込み  
■ 更新者 フィールド     レコード追加     レコード編集     コメント書き込み     ステータスの更新     ファイル読み込み  
■ 作成者 フィールド     レコード追加     レコード編集     コメント書き込み     ステータスの更新     ファイル読み込み

コメントを書き込んだユーザーは、そのレコードにコメントが書き込まれたときに通知を受信する。

変更履歴

最新のバージョンを表示する

4: 唐松 敦夫 2017-08-01 1:10 PM  
コンタクト者: 次のユーザーが選択されました:  
**唐松 紀夫**

コンタクト内容: サマリ:  
**先方担当者とまずは方針打合せ!**  
コンタクト種別: 商談が選択されました。  
TODO:  
**次回、方針に対して具体的なプランを提示!**  
 変更箇所を表示する  この前のバージョンに戻す

3: 唐松 敦夫 2017-07-30 8:00 PM  
受注見込日: 「2017-09-20」から「2017-09-30」に  
変更されました。  
 変更箇所を表示する  この前のバージョンに戻す

2: 唐松 敦夫 2017-07-30 7:57 PM  
ステータス: 「提案」から「案件化」に変更されま  
した。  
 変更箇所を表示する  この前のバージョンに戻す

・組織間での迅速な情報共有が実現します！

## 受注情報から社内への作業依頼を作成

受注管理

受注管理 I D  
4

顧客名  
サイボウズ商事

会社コード  
担当者  
1 安藤 耕史

受注日  
2015-07-17

納期  
2015-08-19

受注金額  
¥ 800,000

原価  
¥ 200,000

■ 受注内容詳細 ■

品名  
署中見舞いはがき

品種  
オンドマンド

印刷区分  
マニュアル

仕上がりサイズ  
数量

入稿形態

入稿日  
2015-07-17

校正出し日  
2015-07-17

校正戻り日  
2015-07-17

この受注に関する作業指示一覧

| 作業依頼日      | 作業依頼部門 | 依頼先   | 作業完了日      | 作業区分 | 金額       |
|------------|--------|-------|------------|------|----------|
| 2015-07-17 | オンドマンド | 唐松 教夫 | 2015-08-10 | ○○作成 | ¥ 20,000 |
| 2015-07-17 | オンドマンド | 唐松 教夫 | 2015-08-10 | ○○作成 | ¥ 20,000 |



各部門に  
作業指示！

社内への作業依頼を円滑に



作業指示書

依頼書 I D \*  
9

作業指示書

依頼書 I D \*  
9

作業指示書

依頼書 I D \*  
9

作業依頼日  
2015-07-17

依頼者 \*  
安藤 耕史

作業依頼部門  
オンドマンド

依頼先  
唐松 教夫

作業完了日  
2015-08-10

ステータス \*  
未完

受注管理 I D  
4

顧客名  
サイボウズ商事

取得 クリア

作業区分  
○○作成

単位  
個

単価  
¥ 200

金額  
¥ 20,000

受注レコードに紐づけて作業依頼を管理

# データ上で会話＝ナレッジを残す仕組み

## Communication On DATA

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<br>10:04 AM   | 1        | 安藤 耕史 |        | 2015-06-18 |
| 顧客名                      |          | 訪問先   |        |            |
| サイボウズ株式会社                |          | 取得    | クリア    | 平林様        |
| *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 |          |       |        |            |

作業指示  
内容確認  
完了通知



上司からの  
アドバイス

## 社外取引先も巻き込んで効率的な情報共有

社外ゲストユーザーを招いてアプリでコミュニケーション！

The screenshot displays a mobile application interface with the following components:

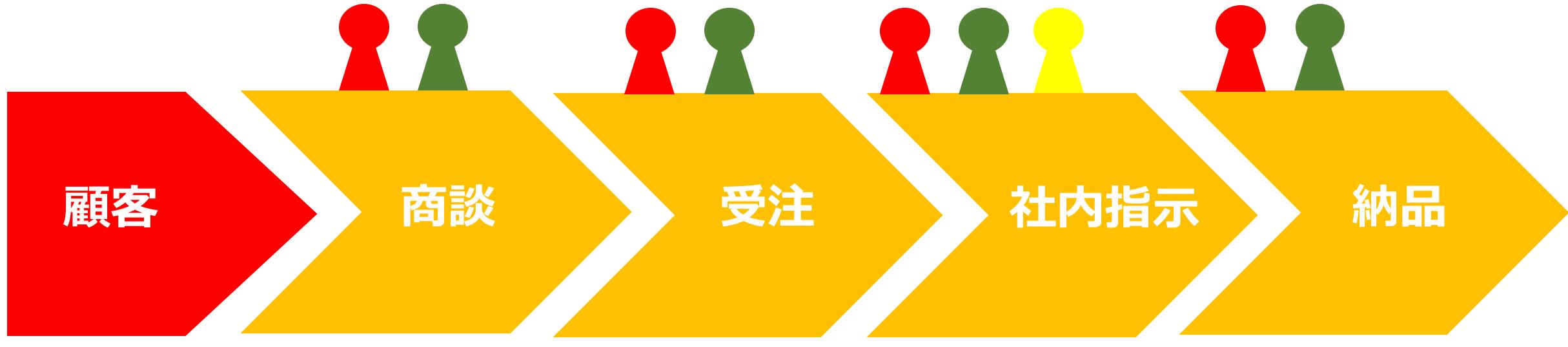
- Guest Access:** A purple banner at the top left shows a crowd of people with the text "取引先との..." (Customer relationship) and "Guest".
- Record Count:** A pie chart indicates 1 record (33.3%) is completed and 2 records (66.7%) are pending.
- File Management:** A sidebar titled "ファイル管理" lists a single item: "デモ".
- To-Do List:** A sidebar titled "To Do" lists three tasks with due dates: "○○作成" (Due 2015-08-21), "××依頼" (Due 2015-08-24), and "△△作成" (Due 2015-08-31).
- Customer Data:** A table titled "顧客情報" (Customer Information) shows a single row: "顧客情報データ.csv" by "安藤 耕史" (Koichi Yamada) on 2015-08-18 at 2:41 PM.

社外取引先との  
PJ管理

# 業務フローに沿ってkintone活用



チームの情報共有を加速化！

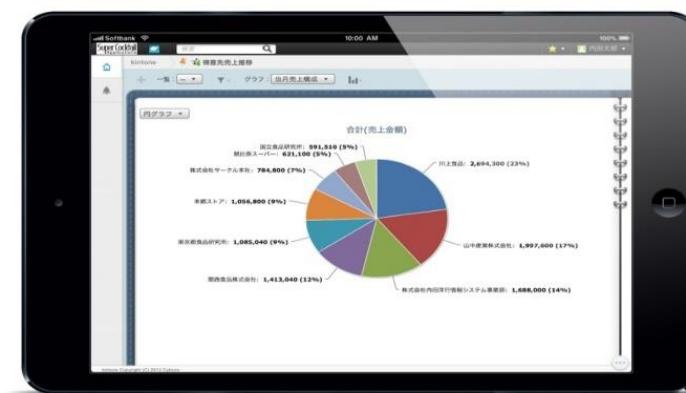


業務フローに沿って作っていく！  
単なる**営業支援**じゃない！  
社内外様々な立場の人を巻き込む  
コミュニケーションツール！



# 働き方まで変えるクラウド環境

クラウドで現場もオフィスも即時につながる





# デモンストレーション



# kintone デモシナリオ

cybozu.com 全体検索 ?

お知らせ 8/18, 1:05 PM 安藤 耕史 編集

## 印刷業ポータル

顧客情報を軸に記録/依頼/管理を行いましょう!

【既存顧客情報、折衝管理をしっかり残す仕組み】

顧客管理 → 折衝管理 → 商談管理

↓

【受注登録、作業指示/社内依頼を加速させる仕組み】

受注管理 → 作業指示書

未処理 参加中のスペース ▾

未処理のレコードはありません。

参加中のスペース ▾ + 作成

Guest 取引先との… 印刷部営業…

すべてのアプリ ▾ + 作成

ファイル帳 To Do 顧客情報 To Do 顧客情報 作業指示書 受注管理 顧客コンタ 顧客管理

# まとめ

# 業務課題を解決！



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！



受注までのプロセスをいかにナレッジとして残すか

直感的に利用できる折衝管理で情報を収集！属人化を解消！



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！



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！

# クラウドで実現できる商談管理システムの効果

気軽に！早く！楽しく！ 入力できる商談管理システムの活用術とは

- どこからでも情報が閲覧
  - これまでの折衝履歴や制作の進行状況も社外から把握が可能
- 日報など活きた営業情報を共有し、商談のスピードをUP
- 進捗管理や行動管理による「案件の見える化」すべき活動管理が徹底
- ワンクリック集計による「データ活用」
- 柔軟なフォーム変更による実務に合わせた業務フローの構築



営業の生産性向上

## kintoneSFAの他社システムの差別化！

低コストで運用ができる  
(月額1,500円/1U)  
ハイスピードSIが実現

- 提案も、構築も、スピードが圧倒的に速い。
  - 使えるシステムを安く、現場ですぐ作れる、改善できる。
  - 陳腐化しないで、システムを成長させながら使うことができる。  
→小さな投資で結果が出ていると、追加の投資判断もしやすい。
  - そうすると現場データが更に広い範囲でちゃんと顕在化する。
- 
- 充実したAPI → 現場データを自由に活用できる環境の実現
  - このデータを基幹・ERPとつなぐ、BIとつないで現場経営分析・需要予測する、経営判断のスピードとクオリティー向上に繋げられる、などの将来像も描きやすい。

---

# APPENDEX

# その他のkintone業務活用例



## タスク管理

社内のタスク管理をアプリで徹底！



## 工程管理

案件ごとの各工程の管理をkintoneで徹底！属人化を解消！



## プロジェクト管理

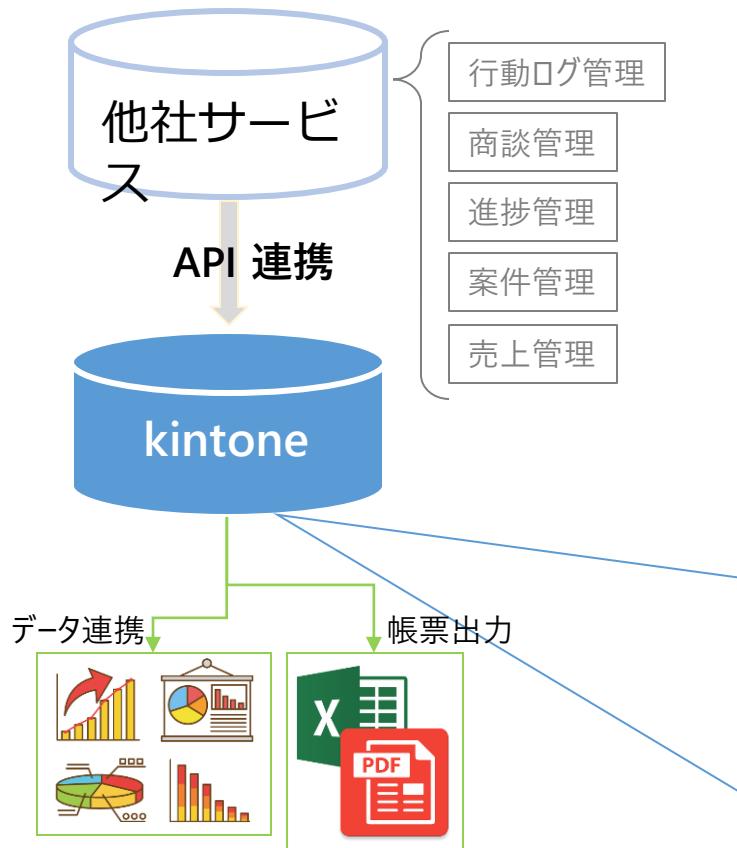
プロジェクト管理アプリでタスクを見える化！



## 見積もりシステム

社内外から、見積履歴が閲覧可能！そのまま上長に承認依頼を！

# 他社サービス連携も可能



見たい情報、分析したい営業情報をワンタッチで集計

## ダッシュボード画面



## サービス利用料



“チームワークプラットフォーム”

無料試用  
30日間

月額  
1,500円  
/人

初期費用  
なし

利用期間  
1ヶ月～

## 連絡先

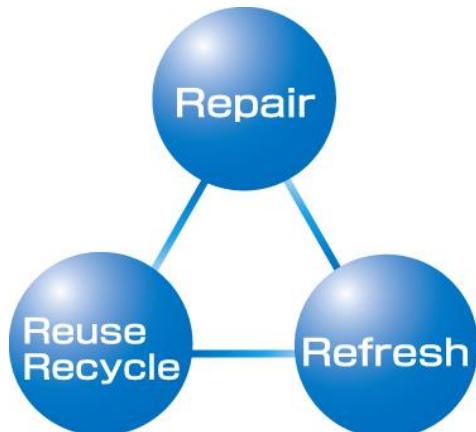
- サイボウズ株式会社 ソリューション営業部
- 流通サービスグループ 唐松 教夫
- 連絡先
  - 会社 : 03-4306-0810 – 携帯 : 080-3539-3893
  - norio-karamatsu@cybozu.co.jp



何卒、宜しくお願ひ致します。

# Mac Lab マック・ラボ

## Mac Labの3つの“R”



### Reuse/Recycle ~Mac買取・回収・販売

大切にご使用されたMacを是非私共にお売り下さい。古くても壊れていても大丈夫です。買取が不可能な場合でも無償にてお引き取り致します。

### Refresh ~Macを蘇らせるリフレッシュ

現在ご使用されているMacのパワーアップをご提案いたします。  
OSアップグレード/SSD換装/バッテリー・電源・液晶などの交換/メモリ増設etc...。そのMac、まだまだ使えます！

### Repair ~修理~

Mac修理のプロフェッショナル（Apple認定有資格者）が最適な修理・メンテナンスをご提案致します。保証・サポート期間終了後の機種もご相談下さい。また、データ復旧サービスも行っております。

他店で断られるようなトラブル内容であっても粘り強いスタッフが最高のサービスをご提供いたします。

Macのトラブル・修理のことなら “Mac Lab”へお任せ下さい！

↓ このような症状でお困りの時はご相談ください！

|  |                               |  |                              |  |                             |
|--|-------------------------------|--|------------------------------|--|-----------------------------|
|  | 原因不明の?<br>マーク<br>¥ 5,400 ~    |  | 電源いれても<br>反応しない<br>¥ 5,400 ~ |  | 水、飲物を<br>こぼした<br>¥ 7,560 ~  |
|  | データの救出<br>HDDの復旧<br>¥ 5,400 ~ |  | メディアが<br>取り出せない<br>¥ 5,400 ~ |  | 他社で修理を<br>断られた<br>¥ 5,400 ~ |

ご相談無料！お気軽にお電話下さい！



東京 03-6280-8785

平日 (10:30~19:00)