

ローコードツールで業務改革！
戦略から事例まで徹底解説！

キントーン
 kintone
DX事例集

.....
DXユーザー事例5選
.....

お客様のkintoneをのぞき見！

KEIO

 **日清食品グループ**

 **三菱重工**


CyberAgent


**星野
リゾート**

料金は裏表紙へ！

目次

02

導入実績

03
▼
04

変化に迅速に対応できるシステム・組織づくりの秘訣とは？

05
▼
06

ノーコード・ローコードツールにkintoneが選ばれる理由

07
▼
08

kintone (キントーン) の仕組みを説明します

09
▼
18

DXユーザー事例5選

事例 1 京王グループ

ネガティブな意見もスピード感ある対応で払しょく
業務改革の武器となるkintoneを京王グループの様々な場面で展開

事例 2 日清食品グループ

内製化に適した"手触り感"がkintone導入の決め手に
スピーディにペーパーレス化を実現して、生産性向上を加速する

事例 3 三菱重工

顧客体験向上を目指すデジタルエクスペリエンスデザインを強力に推進
三菱重工のスピーディーな業務システムの開発・業務改善

事例 4 株式会社サイバーエージェント

ガバナンスの効いたバックエンド業務のプロセスをパッケージ化
迅速なビジネス展開に不可欠なインフラ整備をkintoneで実現

事例 5 星野リゾート

ノーコードツールの活用で「全社員IT人材化計画」を推進
「全社員IT人材化計画」を強力に下支え 業務部門が使えるノーコードツール

19
▼
20

ノーコードでDXを加速する
IT・DX部門のための業務改革セミナー

21
▼
22

無料お試し・導入相談

33,000社の導入実績

あらゆる業種の、あらゆる人の、あらゆる仕事が kintoneによって変わりました。

三菱重工

HI/SEIDO

ANA

朝日新聞

SoftBank

RR
RHHGA ROYAL HOTELS

NISSIN
日清食品グループ

産経新聞社

KEIO

一信用も創造も
住友不動産

パーソルキャリア

mercari

ZOZO

DyDo

Alpen
Group

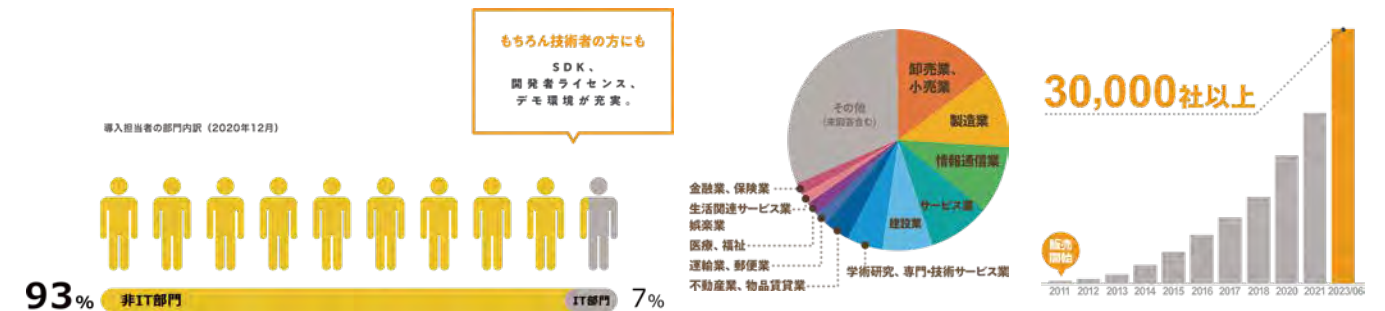
東急

星野
リゾート

NISSAN
MOTOR CORPORATION

KOBELCO

KYOCERA



構築のスピードやコスト感、改修の迅速さなど、スクラッチの仕組みに比べて絶対に負けないシステムです

京王グループ



他システムとのAPI連携の柔軟性など使い勝手の高さも魅力的でした

日清食品 成田氏



kintoneはコミュニケーションにも長けたツールだと実感しています

三菱重工 山本氏



モックアップまでがとても簡単で、プロセスを設計しながら作っていくことができる優れものです

株式会社サイバーエージェント 西村氏



kintoneのおかげで業務改善の取り組みを継続していくマインドが現場スタッフも含め全社的に高まっています

星野リゾート 久本氏

変化に迅速に対応できるシステム・組織づくりの秘訣とは？

1 「DXの本質」とは？

DXの重要性については、ここ数年で一気に認知されてきているが、DXの本質が誤認されているケースが多く見られる。

「DX＝レガシーシステム刷新」、あるいは現時点で競争優位性が確保できていればこれ以上のDXは不要である、等の**本質ではない解釈が是**となっていたとも言える。
経済産業省 DXレポート2より

本質的でないDX	本質的なDX
✕ レガシーシステム刷新により、先進的な基幹システムが構築できた ✕ 現在のデジタル基盤により、競争優位性を確保できている	○ レガシーシステム刷新により、ビジネス変化に対応できる基盤が整えられた ○ 現在のデジタル基盤により、競争優位性が揺らぐような変化にも対応できる

➡ **そもそもDXの本質とは変化に迅速に適応する能力を身につけること。**

2 なぜ変化に迅速に適応する能力が必要なのか？

現在のリスクに対応するためにシステムを刷新するのは最初のステップとしてはいいが、潜在的な将来のリスクに備えなければならない。

現在のリスク	将来のリスク
● 担当者不在/外部依存 ● 二重管理/管理無し ● 謎コード/マクロ ● 集計XX時間/登録工数XX時間 ● 工数の4割が予定調整/申請業務 ● IT予算の9割が保守・維持費	● 技術的負債の蓄積 ● 競合他社への優位性損失 ● 人材の損失 ● システム変化させられない ● 創意工夫が生まれない ● チームで取り組めない

服が入らない
上り下りがきつい
動脈硬化
心筋梗塞
本当に怖いのは、どちらだろうか？

➡ **ビジネス、社会の変化に迅速に対応できるようなシステム・組織を作らなければならない。**

3 変化に弱いシステム・組織4つの落とし穴とは？

- 1. 属人化** 担当者しか改善できなくなっている
- 2. 鈍足化** 変更しづらいシステムになっている
- 3. 固定化** 過度のベンダー依存になってしまっている
- 4. 負債化** 過去に開発したものに保守運用に人手が割かれて過ぎている

➡ **上記のような状態に陥らないような組織を作るにはノーコード・ローコードツールが最適。**



4 ノーコード・ローコードツールとは？

ノーコードツール ソースコードを使わず、開発知識がなくてもアプリケーションを開発できるプラットフォーム

ローコードツール 高度なコーディング技術を必要とせず、最小限で迅速にソフトウェアを開発できるプラットフォーム。

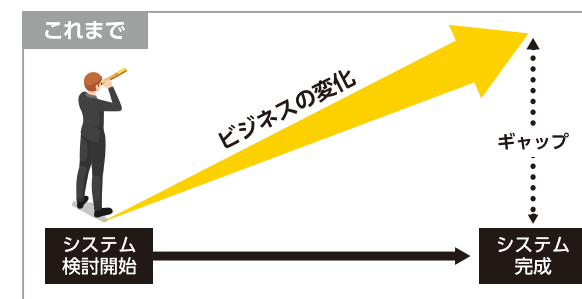
IT部門はもちろん事業部門でも、業務に必要なアプリケーションを柔軟に、効率的に開発ができる。さらに必要に応じてカスタマイズ可能、高度な機能も使用できる拡張性も備えている。

5 ノーコード・ローコードツールでシステム・組織はどう変わるのか？

● 柔軟なシステム開発や変更が可能になり、ビジネスのスピードに対応できる

パッケージ製品やスクラッチ開発など従来の開発手法では検討開始から完成までに時間がかかり、ビジネスの変化に対応できない。
ノーコード・ローコードツールなら、最初から実際の画

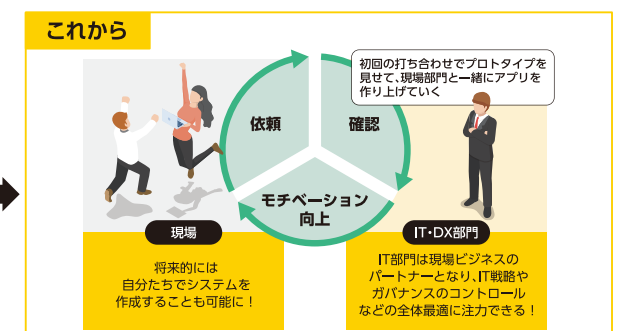
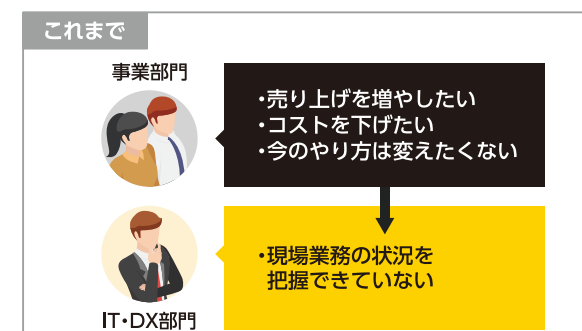
面や操作性を確認しながら開発ができるため、システムを柔軟に構築・変更ができる。
つまり「変化し続けられる」土台を作ることができるため、ビジネスの変化に対応できる。



● 業務部門の悩みを把握しながらリソース不足を解消

IT・DX部門が事業部門の悩みを把握できておらず、経・現場の要望を全て丁寧に実装していくだけになってしまう。その上IT部門は既存の業務に時間を取られ業務改革に取り組む余裕がない。
ノーコード・ローコードツールkintoneなら対面開発でシステムの開発に業務部門を巻き込み内製化を進めら

れる。業務部門の要望を聞きながら対面で開発可能。要望を反映しながらアプリを改善するサイクルを回していくと、現場でもkintoneが使えるようになっていき、次第に業務部門から「もっとこうしたい」「他の課題も解決できそう」という主体的な提案が増えていく。

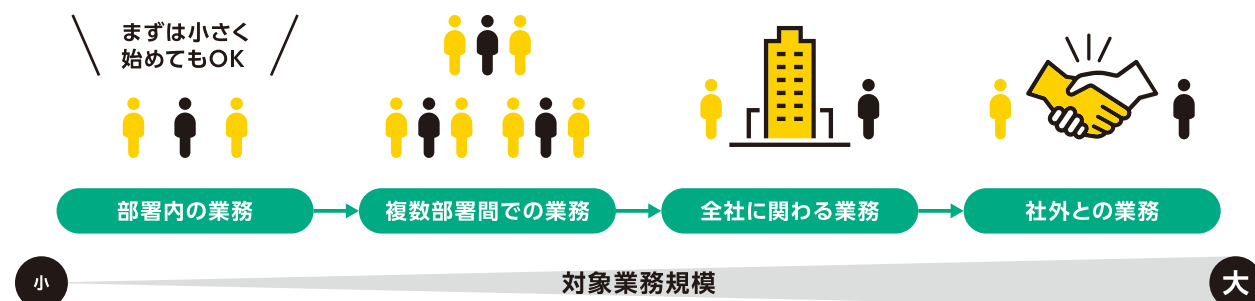


ノーコード・ローコードツールに kintoneが選ばれる理由

kintoneは、“ノーコード”と“ローコード”、両方の特徴を兼ね備えているため「多様な業務領域をカバー」します

kintoneはある程度の業務アプリケーションをノーコードで実装可能。そこにローコードが加わることで、さらなる拡張と柔軟性を備えており、あらゆる職種、業種、用途で利用可能です。現場で使う小さなシステムから、全社規模で使うシステムまで多様な業務システムを作ることができます。

まずは小さな業務システム改善から始めて、そこから大きく広げることが可能です。



kintoneは「拡張性」に優れている

kintoneはJavaScriptやAPIを利用して様々な外部サービスや基幹システムと連携できます。また豊富なプラグインが用意されているため、コーディング量を減らし、効率的なシステム開発が可能です。

事業部門の方でも簡単に機能拡張することができます。



外部サービス連携先の例



kintoneは「スピード」を持った開発が可能

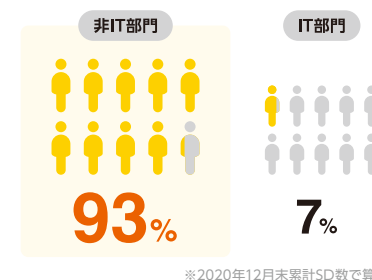


ドラッグ&ドロップで必要な項目を選んで並べれば、イメージした通りにアプリを作成できます。IT部門の方の開発スピードも上がり、現場部門の方でも簡単にシステムを作ることができます。



スクラッチ開発、パッケージシステムなど従来はIT担当者、外部Slerに構築・変更を頼んでいたものを、自分たちで構築・変更できるのでコストが低く抑えられ、スピードも速くなります。

kintoneは「現場」にこだわる



kintoneの導入担当者は9割以上が非IT部門。

IT部門は現場ビジネスのパートナーとなり、IT戦略やガバナンスのコントロールなどの全体最適に注力できます。

kintoneは「高い信頼性」を持つ

kintoneは多くの外部機関から評価をいただいています。またセキュリティ対策も万全です。

あらゆる業種の、あらゆる人の、あらゆる仕事で選ばれている

日本のSaaS・ソフトウェアTOP50に選出

外部機関による評価

東証プライムの3社に1社が導入済
東証プライム上場企業に対する割合 (2022年3月時点)



kintoneの導入社数は30,000社を突破し、幅広い業種で利用されています。また、導入担当者の93%が非IT部門と、使う人を選びません。

ビジネス向けクラウドサービスのレビューサイトITreviewにおいて、満足度・認知度がともに優れたTop50製品に選出されました。



政府情報システムのためのセキュリティ評価制度 (ISMAP) のクラウドサービスリストに掲載されています。

登録対象：クラウドサービス運用基盤 cybozu.com 並びに cybozu.com 上で提供する Garoon 及び kintone
登録番号：C21-0016-2

キントーン kintoneの仕組みを説明します

1 アプリ 業務システムを 必要な数だけ追加できる

kintoneは、データベース型の業務システム(アプリ)です。
顧客管理や、交通費申請、お弁当注文、
セミナー管理など、あらゆる業務に対応します。
システムをいくつも用意する必要はありません。

業務システム(アプリ)のカスタマイズも簡単です。
あなたの思いのままに、使いながら日々改善し、
育てていくことができます。



4 様々なデバイスから アクセスできる

kintoneはWebブラウザで見ることができる
クラウドサービスなので、インターネットにつながる
デバイスさえあれば、いつでもどこでもアクセスできます。

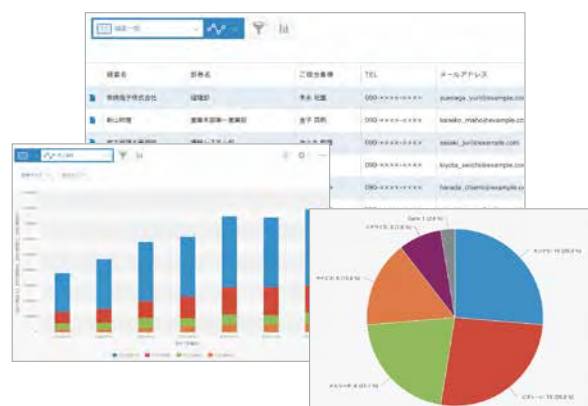
メンバーからの連絡をスマホアプリの通知で受け取って
リアルタイムに対応することも可能です。



2 データに紐付いた コミュニケーションができる

業務システム(アプリ)に溜まったデータに、指示やアドバイス、
コメントなどのコミュニケーションを紐づけることができます。

過去の経緯や社員同士のやりとりも資産として蓄積されるので、
ミスコミュニケーションや煩わしい引き継ぎ作業もなくなります。



5 外部サービスや 基幹システムとの連携も

連携APIを活用したり、外部サービスや基幹システムと
データ連携することで、kintoneの機能を拡張できます。

「kintoneに溜めたデータを綺麗に帳票出力したい」
「Webのフォームから直接kintoneにデータを入力したい」
「会社の基幹システムのデータを活用したい」
などの要望も解決できます。
100種類以上の連携サービスを公開しています。

3 業務が円滑に進むコミュニケーションの場

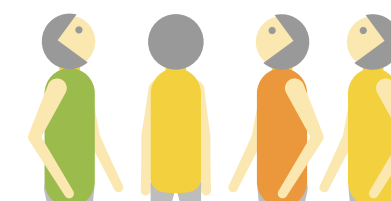
kintoneは、イントラや社内サイトのようなページを簡単に作ることができます。
そのページでは、テーマごとにスレッドを立ててやり取りができ、オンラインでどんどん仕事が進みます。



6 kintoneさえ見れば、 仕事が進められる

kintoneを使うことで、社内の様々な場所に散らばったデータを
チームの共有の場所にまとめることができます。
メンバーの日々のやり取りもkintoneに残っていくので、
kintoneさえ見れば仕事が進められる環境が整います。

また、kintoneにはワークフロー機能も付いているので、
誰が何をしていて、どのステータスにあるかなど、
業務の状況を簡単に把握することができます。



京王電鉄株式会社



利用用途

セキュリティポータルをはじめとした
全社共通業務を含む、
グループ内での幅広い業務

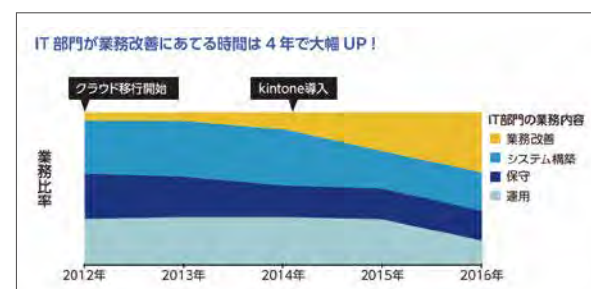
競争の激化や変化の速さに対応できる、
強い組織への変化が急務に

運輸業をはじめ、流通業、不動産業、レジャー・サービス業など大きく5つの事業グループでビジネス展開している京王グループにおいて、業務改革を成し遂げるための武器としてkintoneを積極的に活用し、今ではグループ全体に波及しつつある状況を作り出した、京王電鉄株式会社 経営統括本部 デジタル戦略推進部長 虻川 勝彦氏。

当時は個別最適化されたシステムや、作った本人しかわからない“お化けExcel”が多数存在しており、早急な改善が必要だった。目の前でやられている業務に新たに予算をつけることが難しく、マンパワーで乗り切っていた。例えば、紙の台帳を使った生産性の低い業務や、システムを使っても複数のシステムやExcelに重複入力していたり、不要なデータを入力しなければいけない業務が点在していたため、現場スタッフの負担だけでなく、お問合せをいただいたお客様への対応が遅れるなど様々な問題が発生していた。

IT部門が現場の業務改善に取り組む！ 現場の意識の変化が！

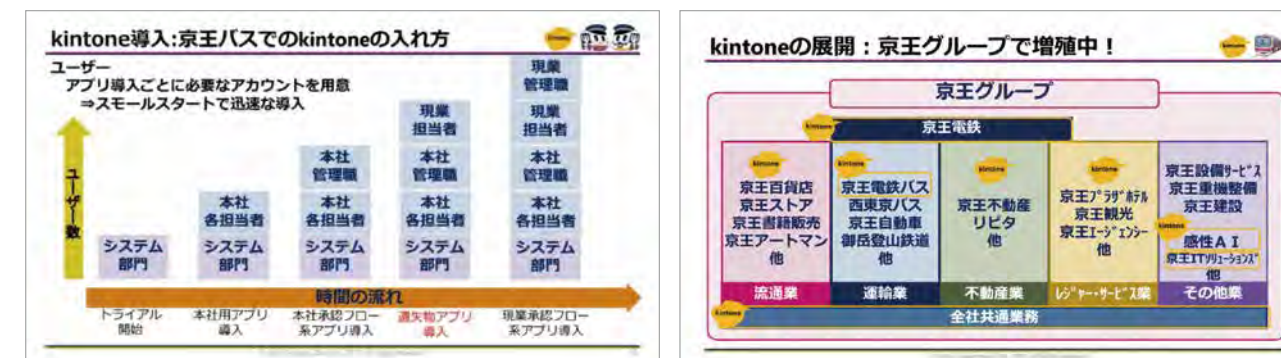
業務改善に取り組めないと、更なる生産性の低下や運用破綻が起きると考え、「業務改革に取り組もう」と動きはじめた。最初は特定部署の業務改善から着手し、今では全社的にあらゆる業務の改善に取り組んでいる。業務改善の取り組みが広がるにつれて現場部門の意識にも変化が生まれ、現場からも次々とアイデアが出てくるようになった。情シスだからできる改革をと業務改革に取り組みはじめたことで、IT部門の主な業務内容はシステムの構築・保守から業務改善へと変化している。



この事例の詳細はこちら

<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/keiogroup.html>

● 小さく始めて大きく広げる。今では京王グループ全体でkintoneを活用

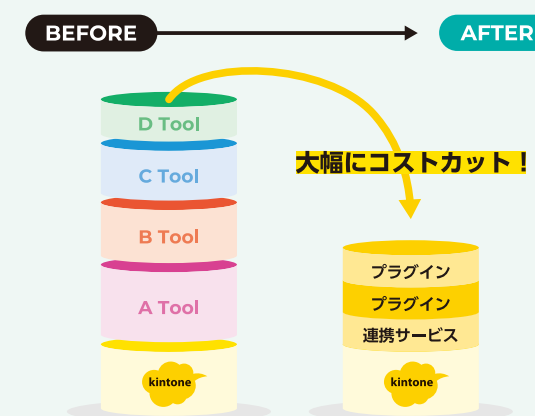


最初は京王バスの落とし物管理システムからkintoneの利用を開始。そこから徐々に業種問わず、グループ全体に展開され、グループ全体での情報共有にも役立っている。

..... 導入の決め手 / 導入担当者の声

利用用途が増えても
利用料は変わらない!

kintone はユーザー課金のシステムで、アプリをたくさん作ることができる。そのため、活用すれば活用するだけ費用対効果は上がっていく。

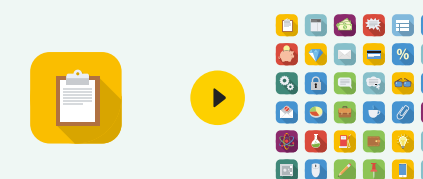


kintone以外にも、複数のツールを利用している場合、月額の利用コストだけでなく、ユーザー管理やメンテナンスなどの管理コストがかさんでしまう。

さらに！使えば使うほどお得です！

1アプリだけでも

100アプリでも



利用料金は変わりません！

kintoneだけで複数の業務課題を解決できるため、多数のシステムを用意する必要がありません。利用料だけではなく、管理コストもkintoneのみにおさえることができます。

100点満点ではないけれど、スピードとコスト感は負けない

現場部門には「kintoneで100点満点のシステムはできない」と最初から言い切っている。「でも、スピードとコスト感では絶対に負けない」と説明している。

100点を求めると時間がかかる。たとえ75点であつても素早くシステムを構築できれば、様々な業務の改善が実現できるので、相対的にみれば価値が高いと考えた。



京王グループの 作成マニュアル

- ・バスの遺失物を管理する「遺失物管理アプリ」
- ・バスの運転状況評価を管理する「添乗評価アプリ」
- ・乗務員台帳アプリや指導履歴アプリで教育履歴、表彰履歴などさまざまな情報を横串で管理
- ・新規事業の業務プロセス（案件管理、名刺管理など）の業務全般を管理

スピーディにペーパーレス化を実現して、生産性向上を加速する



NISSIN 日清食品グループ

日清食品グループ

利用用途

決裁書等の申請承認業務
書類の閲覧業務
商品開発のプロセス管理

Before

労働集約型の業務から脱却し、生産性向上に向けた環境づくりが急務に

日清食品グループでは、業務の生産性向上に資する、デジタルを使ったビジネスプロセストランスフォーメーションへの取り組みを積極的に推進している。「次の世代に受け継ぐためには、グループ全体で会社の在り方を継続的に変えていかなければならない。今は、まさに転換期に差し掛かっていると言えます。そのなかで、従来行われてきた労働集約型の業務から脱却し、エキスパートが活躍できる環境を整備しながら、デジタルを活用して生産性を高める施策に取り組んでいます」と当時の担当者は語る。

生産性向上に向けて改善すべき、労働集約型業務の典型例として挙げられたのが、数多く残っている紙の業務だった。紙の決裁書に捺印するハンコ文化が根強く残っており、これを改善することが生産性向上につながると考えた。



- 紙を回しての押印がなかなか進まず決裁の滞りが発生していた
- 申請の進捗状況の把握が難しかった
- 過去の書類が行方不明になったり探すのに時間がかかっていた

捺印業務量が紙が必要となる決裁業務はデジタル化やDXの足かせになっていた



- 電子化により承認スピードが向上
- データを一元管理することで、検索性が向上申請状況の把握や書類管理も容易に
- モバイルでの承認などによる利便性向上在宅勤務下でも、円滑に業務を実施できる

脱・紙を実現し、デジタル化やDXの推進体制を構築、現場主体の業務改善や業務の変化を支えることが可能に！

この事例の詳細はこちら

<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/nissin.html>

● グループ全体で業務改善に取り組む



「事業部門」が主体となって現場に必要なシステム作る、現場とIT部門の新たな関係性を構築。IT部門は現場ビジネスのパートナーとなり、IT戦略やガバナンスのコントロールなどの全体最適に注力する体制を作っている。

日清食品がkintoneでかなえたBefore&After

	Before	After
決済書	紙ベースで毎月300件以上を処理 承認時間:20営業日 紙の利用:約41,800枚/年	承認時間:4.4日へ短縮 紙の利用:0枚/年
各種申請書	紙ベース	ほぼ電子化

● SIサービスの活用で伴走者と共に内製化の加速に手を尽くす

一定のスピード感をもって内製化できる環境づくりを醸成していくためにサブスクリプション型のSIサービスであるgusuku Boostoneも活用することに。内製化に向けて自走できる環境へと迅速に移行するための最適なサービスだと考えたという。結果、自社に人材がいなくても、困ったときにいつでも相談できる体制整えられ、社内にノウハウも貯まっていた。

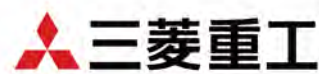
..... 導入の決め手 / 導入担当者の声

直感的に操作・開発できるという意味での手触り感は十分でした。もともとクラウドネイティブなkintoneだけに、レスポンス性もしっかりと考慮されており、他システムとのAPI連携の柔軟性など使い勝手の高さも魅力的でした。



CIO 成田 敬博氏

三菱重工のスピーディーな業務システムの開発・業務改善



三菱重工

利用用途

販売管理、購買管理、
登記簿管理、
有価証券管理、リスク管理など

Before

デジタル化に向け、迅速かつ負担なく業務基盤が整備できる仕組みが求められる

三菱重工では、事業会社におけるデジタル化の加速を支援するため、2018年に立ち上がったのが、成長推進室 デジタルエクスペリエンス推進室だ。そして短期的ROIとして収益に貢献できるEmployee eXperience (EX) やCustomer eXperience (CX) の領域に対する新たなプロジェクトが始まった。

従業員およびお客さま双方のエンゲージメント改善に向けて、それぞれ抱える課題を解消していくことになるが、そのプロセスをできる限り負担なく迅速に実施できるアプローチが求められていたという。

「従来は業務上の課題が顕在化していても、改善に向けた取り組みに踏み出すまでの負担が大きく、我慢を強いられることで前に進まなかった状況も散見されていました。そんな負の連鎖を断ち切るような環境づくりが、ユーザのエンゲージメント改善には必要不可欠だったのです」

After

内製化を推進し、顧客および従業員とのエンゲージメント改善を実現

顧客との接点を強化して、顧客による自己解決を促すためのポータルサイトは、kintoneを導入してからわずか3か月で構築された。日々改善を続けながらも、問い合わせ管理の一元化と顧客接点強化、顧客による自己解決につながる環境を整備することに成功している。

また業務改善領域では、kintoneを使って身近にできる業務改善を進めていくべく、案件管理や台帳管理、機器／備品 予約・貸出管理などさまざまな業務をそのままデジタル化し、デジタルという道具を現場に展開しながら改善している。そのため、完成度100%をじっくり時間をかけて目指すのではなく、完成度50～60%のものを数日で作成し、とにかく早く改善する。そして、触ってもらったり、利用してもらいながら改善している。

さらに複数の国内サービス拠点にも足を運んで実際に触ってもらって改善を進め、わずか2か月で40弱、1.5日に1つのアプリを作成するというスピード感で現場に浸透させていくことに成功している。

デジタル化の遅れがkintone導入によって解決



経営改革や大掛かりな業務改善ではなく、今ある業務をそのままデジタル化し、デジタルという道具を現場に展開しながら改善している。

そのため、完成度100%をじっくり時間をかけて目指すのではなく、完成度50～60%のものを数日で作成し、とにかく早く改善する。そして、触ってもらったり、利用してもらいながら改善する。

「既存業務を我々の方でデジタル化し、すぐに現場に使ってもらう進め方をしています。最初からデジタル化された環境を提供することになるわけで、いわば“ビルド&スクラップ&ビルド”を繰り返すものです」

開発自由度とコストが決め手に

なぜ、kintoneなのか？			
高い開発自由度 と 圧倒的なコストパフォーマンス			
	ポータルサイト	kintone	海外CRMシステム
機能	ポータルサイト	○	○
	問合せ管理システム	○	○
	コスト	◎	△
評価結果		○	×

SaaSとしての海外CRMシステムは最初から機能が備わっており、それでいいのではという意見もあった。

しかし、kintoneでも十分実現できることがわかった段階で、コストを比べてみると雲泥の差があった。

現場と話をしながら短期間のうちに改善していけるというメリットも考慮し、事業本部側でも納得した形でkintoneを採用する決断をした。

..... 導入の決め手 / 導入担当者の声

ユーザの声を直接聞いて、欲しい機能をパッと作り、改良を重ねていきました。その場で開発することでkintone理解が利用者の間で進み、コメント機能で相談や依頼も次々と舞い込むようになりました。現場との信頼関係も構築できるなど、相乗効果が生まれています。kintoneはコミュニケーションにも長けたツールだと実感しています



成長推進室
デジタルエクスペリエンス推進室
CRMグループ グループ長
山本 浩道 氏

直感的に触りやすく、学習コストが低いというのが、kintoneの第一印象です。ユーザ数が多いkintoneだけに、不明なことはインターネットからすぐに情報が得られるため、開発未経験の私でも十分開発できます。



成長推進室
デジタルエクスペリエンス推進室
CRMグループ
大城 薫 氏

この事例の詳細はこちら

<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/mitsubishi-hi.html>

迅速なビジネス展開に不可欠な インフラ整備をkintoneで実現



Before

バックエンド業務の中心にあったExcel ガバナンスに課題があった

サイバーエージェントでは、様々な領域に投資を行いながら新たな事業を次々と立ち上げており、そのスピード感はわずか半年の間に15社もの子会社を設立するほどだ。そのため、業務を支えている管理部門としては、新規事業が立ち上がった段階で業務に必要なバックエンドの仕組みを現場へ迅速に展開していくことが求められている。

ただ、事業の内容によって業務フローが異なるだけでなく、なかには急速に事業規模が拡大するものもあり、例えば販売管理や購買管理などを標準的なシステムとしてフルスクラッチで構築していくのが難しい場面も。それゆえ、ビジネススピードを落とさずに事業を軌道にのせるためには、管理しやすく展開が容易なExcelを用いて業務管理を行うことがこれまで通例だった。しかし、自由度の高いExcelでは属人化しやすく、ガバナンスを効かせながら業務システムとして利用することに対して課題があった。

そこで、Excelに代わる新たな業務インフラの整備に向けて動き出すことになったのだ。



サイバーエージェント

利用用途

販売管理、購買管理、登記簿管理、
有価証券管理、リスク管理など

After

ガバナンスが効いた状態でプロセス提供が 可能になり、業務改善にも大きく貢献

そこでkintoneを導入したところ、事業モデルに応じて複数のインターフェースを用意し、事業が立ち上がった段階ですぐにバックエンドシステムが提供できる環境を整えることができた。

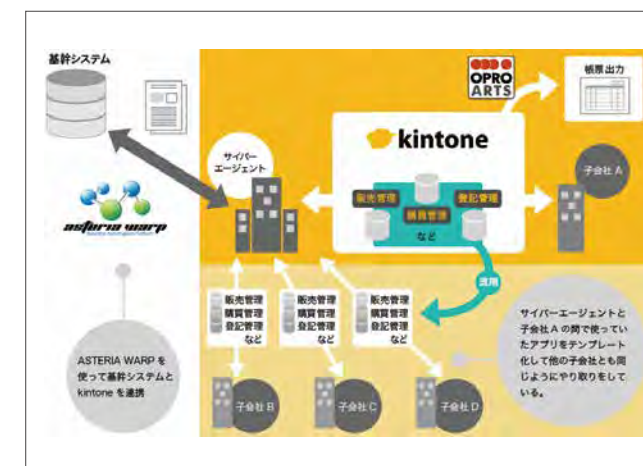
Excelで管理していた以前の状態では、情報がばらばらで再利用も難しい状況だったが、今ではkintone上にデータが統合され、ノーコードでデータ連携を自動化するETLツールを使って経営管理としてのデータを抽出し、売上ランキングなどの形で現場に提供することも行っており、データの再利用が容易になった。

「人を増やすことなく規模を拡大することが可能になっています。実は年間1万時間を削減するという業務削減プロジェクトが社内で行っていますが、十分達成できる見込みです。この業務削減時間のおよそ半分はkintoneのおかげと言っても過言ではありません」と西村氏は高く評価する。

この事例の詳細はこちら

<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/cyberagent.html>

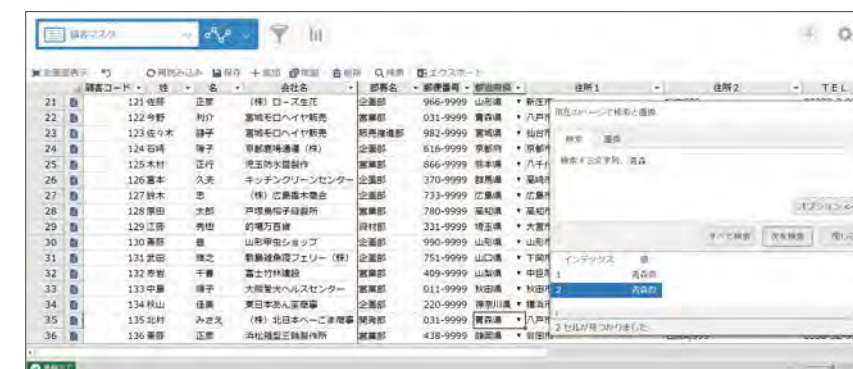
● 事業拡大のスピードに追いつくバックエンドシステムを構築



案件発生から請求処理、会計への仕訳データを作成するまでの販売管理だけでなく、すべての請求書を一括で管理する購買管理、そして登記簿管理、投資部門における有価証券管理、その他の様々な情報管理にkintoneが活用されている。

これらのバックエンドシステムは事業が立ち上がってもすぐに整えることができる。

● プラグインで入力方法をExcelライクにかんたんカスタマイズ



入力方法は現場が慣れたExcelに近いものにするため、kintoneの一覧をExcelのような使い心地にする「krewSheet」プラグインを導入。

現場のデータ入力の障壁を低くすることができた。

▲ kintoneには多数のプラグインが各社から用意されており、用途に合わせてかんたんに機能を拡張できる。

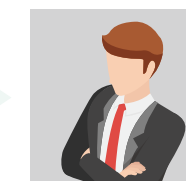
..... 導入の決め手 / 導入担当者の声

モックアップまでがとても簡単で、プロセスを設計しながら作っていくことができる優れたものです。初めて使う人が面白がって盛り上がる姿を見るにつけ「楽しいおもちゃ」のような感覚



株式会社サイバーエージェント
経営本部 経営システム室
西村 氏

情報を集約するDBとして活用できることを前提に、非言語で開発できるという点がkintone最大のポイントです。
機能の追加や項目の組み替えなどの際には、そのプロセスを十分理解している現場の人間が直感的に修正でき、エンジニアに頼る必要がないところが魅力だと感じています。
さほどプログラムが書けない私にでも変更ができるというのは大きな選定の決め手になっています



株式会社サイバーエージェント
K 氏

「全社員IT人材化計画」を強力に下支え 業務部門が使えるノーコードツール



星野
リゾート

星野リゾート

利用用途

全社共通の幅広い業務

Before

競合のグローバル大手ホテル運営会社に 打ち勝つためにDX化の推進が急務に

ホテルや旅館などの宿泊事業を中心に、ブライダルやスキー場などさまざまな運営事業を手掛けている星野リゾート。そんな同社では、グローバルな競争がし烈なホテル業界において真似されにくい独自の姿を確立、維持していくための事業戦略に沿ったIT戦略を掲げている。

競合の大手グローバルホテルチェーンは、IT投資額が莫大でIT人材も豊富に存在している。しかし、同社は接客業務や清掃、調理などのサービス提供業務をマルチタスクでこなし、さらに施設の魅力づくりまで行う現場のサービスチームスタッフのすべてをIT人材化していくことを考えた。「フラットな組織文化という星野リゾートが大事にしてきた考え方があるからこそ、「全社員IT人材化計画」の着想に至っています。サービスチームも顧客満足度と生産性の両立が目的にあり、現場のスタッフが魅力を作るのと同様、ITを用いて業務改善していくことで、競争にも打ち勝っていける可能性があると考えたのです」

しかし、現場のスタッフ含めた業務部門に対してプログラミングを教えることは現実的ではなかった。

After

加速する「全社員IT人材化計画」、現場の 期待やポテンシャルにkintoneがマッチ

「スタッフの多くがPCの前で仕事をしておらず、隙間時間で完結できるワークフローを作り出せるのが、クラウド環境で利用できるkintoneでした。ローコードツールはコーディングが必要な分、現場が使えるイメージが持てなかった。ノーコードツールでもあるkintoneであれば、ITに詳しくない現場にも使ってもらえると考えたのです」

これまで試行錯誤しながら2,700を超えるkintoneアプリを作成し、現状業務フローとして日常的に800アプリほど利用している。kintoneを現場に展開したことの効果については、これまでスプレッドシートでとどまっていた情報管理がアプリケーションで実施できる状態になったことが一番大きい変化だ。

「データとプロセスをアプリで動かせるようになったことで、業務改善などの取り組みを継続して行っていくというマインドが現場スタッフも含めて全社的に高まっています」今では現場もkintoneファーストで業務をフローに落としやすくなっており、結果として業務の自動化や業務の改善などに向けた工数を縮めることにつながっていると高く評価する。

この事例の詳細はこちら

<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/hoshinoresorts.html>

● kintoneを3つの領域で活用

現在同社では日常的に800アプリほどを利用している。具体的には、「グループ全社のワークフロー」「俊敏な基幹システム基盤」「現場の業務改善」という3つの領域でのkintone活用を進めている状況だ。

グループ全社の
ワークフロー

会社の業務の効率化

例

新たに開業した施設や、希望する部署にスタッフ自ら立候補する社内公募制度のフローをkintoneにて整備。以前は施設側が募集の案内を出した後はすべてExcelやメール、電話などを駆使していたため、非常に煩雑な運用だった。

これをkintoneにてフローを統一することで、今ではスムーズに結果が出せるようになっている。

俊敏な
基幹システム基盤

基幹業務の一部を開発

例

急速始まったGo Toトラベルの対応として、基幹システムと予約システムの間隔的な位置づけとして作成したキャンセル料の返還申請フォームをkintone開発のスピードを活かして短期間で作成。

温泉の混雑度をIoTで計るシステムの管理画面や、ギフト券発券の仕組みなども、エンジニアによるスクラッチ開発の機能と併用しながらkintoneアプリで補完できる部分を構築。

現場の業務改善

現場で作って活用するシステム

例

別荘管理の事業部においてスクラッチ開発された基幹システムを、20ほどのアプリですべてkintoneに置き換えたものを例として挙げている。

「電話やメモで受け付けてスプレッドシートにて管理していた顧客からの問い合わせをすべてkintoneに置き換えています。暖炉に使用する薪の用意や部屋のクリーニングスケジュール、貸布団の管理など各種リクエストをkintoneにて受け付け、それを請求書に落とし込むまでの環境をすべて整備しました」

…………… 導入の決め手 / 導入担当者の声 ……………

kintoneによって業務同士がつながっていくようになり、業務のスピードやコミュニケーションがどんどん早くなるなど、大きな効果につながっていると感じています



情報システムグループ
小竹 潤子氏

現場のスタッフ自身が自分たちでシステムを作るという意識が醸成されてきていると感じています。現場としても自分たちの力を何倍にもできるという期待がすごく高まっており、現場の力を最大化するための仕組みづくりにkintoneが重要な位置づけになっているところ です



情報システムグループ
グループディレクター
久本 英司氏



ノーコードでDXを加速する

IT・DX部門のための 業務改革セミナー

セミナーで得られる3つのポイント

POINT
1

DX成功への
道筋が分かる!

POINT
2

IT戦略から現場の業務改革
までの全体像がわかる!

POINT
3

kintoneを活用した
業務改善の理解が深まる!

業務部門との関係性も
向上するかな…?

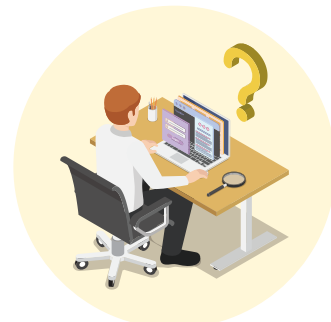


kintoneを活用した
業務改善の理解が
グッと深まる!



こんな方にオススメ

IT人材不足の中、
DX成功のための現実的なIT戦略を
「知りたい方」



kintoneの概要や
実際に業務改善を成功した事例を
「聞きたい方」



現場部門に業務改善を
浸透定着させるためのコツを
「学びたい方」



kintone(キントーン)を導入したらどう業務が改善するの?

kintoneの導入/利用拡大を検討している
IT部門・DX部門の方の方におすすめのセミナーです。

セミナープログラム

第1部 市場動向編 (25分)

DX時代のIT戦略 負のスパイラルを
全社変革へ向ける道筋

IT部門が陥りやすいDX失敗の負の構造を紐解くと
ともに、IT人材不足の中で、DX成功に転換するため
のIT戦略と現実的なアプローチをご紹介します。

第2部 事例編 (25分)

IT・DX部門の成功事例に学ぶ!
kintoneを用いた業務改革の進め方

IT部門がkintoneを用いてどのように業務改革を
進めてきたのか、DXで成果を出しているお客様の
実際の取り組み事例を参考に業務改革を進めるた
めのポイントをご紹介します。

第3部 機能編 (25分)

IT・DX部門に知って欲しい
kintoneの機能と特徴

kintoneを現場に広げる前に知っておいて欲しい、
DXを加速させるkintoneの特徴、基本機能と拡張
性、ガバナンスのポイントを解説します。

第4部 現場導入編 (25分)

現場主体のDX実現に必要な
4つの役割

IT部門が現場とともに継続的な業務改善を実現
するために必要な4つの役割を、D(デジタル)人材・
X(トランスフォーメーション)の視点から
ご紹介します。

お申し込み方法

セミナーページへアクセスし、ご都合の良い日程のセミナーをお選びください

https://kintone.cybozu.co.jp/jp/josys_seminar/



ご都合が合わない場合でもいつでも視聴できるオンデマンド配信もあります。

\\ kintoneについてもっと 詳しく知りたいあなたへ //

まずは無料で試したいあなたへ



お客様専用環境をご用意します。

kintoneは30日間のお試しが無料です。
お客様専用の環境で
すべての機能をお試しいただけます。

お試し申し込みURL
<https://kintone.cybozu.co.jp/trial/>



※お試しに機能制限は一切ありません。すべての機能(スタンダードコースに準じる)をお試しいただけます。

※kintoneのお試し期間中はクレジットカード情報など支払いに関する情報は伺いませんので、30日経過後も自動的に課金されることはありません。

無料お試し申し込み

チームで30日間無料で利用できるキントーンアカウントを作成できます。
無料期間の終了後、自動的に課金されることはありません。

会社名を入力してください※必須
姓に半角英数字のみ入力してください※必須

姓: サイボウズ株式会社

次に進む

フォームの内容に従って入力

件名「kintone試用申込み
ありがとうございます」のメール

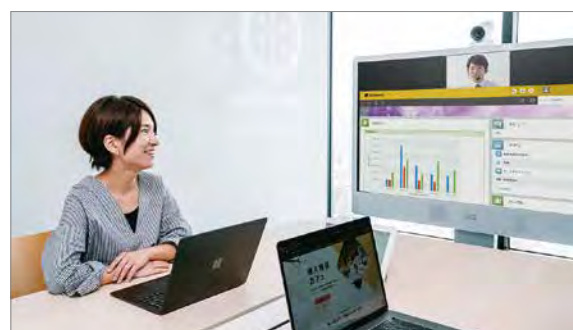
お試し申し込み完了後、登録した
メールアドレス宛てに送られた
メールをご確認ください。



直接相談したいあなたへ

オンライン相談する

専門スタッフがお客様の疑問やご相談をお伺いし、
お客様にあった活用方法をご紹介します。



電話・メールで相談する

30日間の無料お試し期間中から不明点や気になる点について、
電話やメールで気軽に相談できます。



お問い合わせフォームと電話番号は、cybozu.com
共通管理者の方の環境からご確認ください

kintoneのプロに相談したい

● パートナーに相談する

kintone導入を支える
Slerのサービス/支援

導入をサポートして欲しい方や、プロに開発を頼みたい方にオススメです。
多種多様なサービスをご用意しているので、自社に合ったものをお選びいただけます。

自社にあわせた形に作ってもらいたい

個別にアドバイス

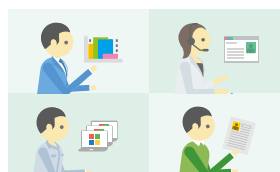
チームで学びたい

定額開発(個別開発)



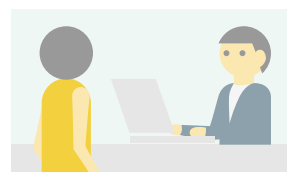
お客様の要望に合わせて1からキントーンのカスタマイズや、複雑なシステム開発まで実現可能です

業種・業務パッケージ



業種・業務に特化した専用ソリューションで、1からアプリを作りこむ必要がなくなります。

アドバイザーサービス



業務内容や課題を伺いながら、業務設計の見直しや、最適なアプリの作成方法をお客様自身が手を動かしながら学べます。

研修

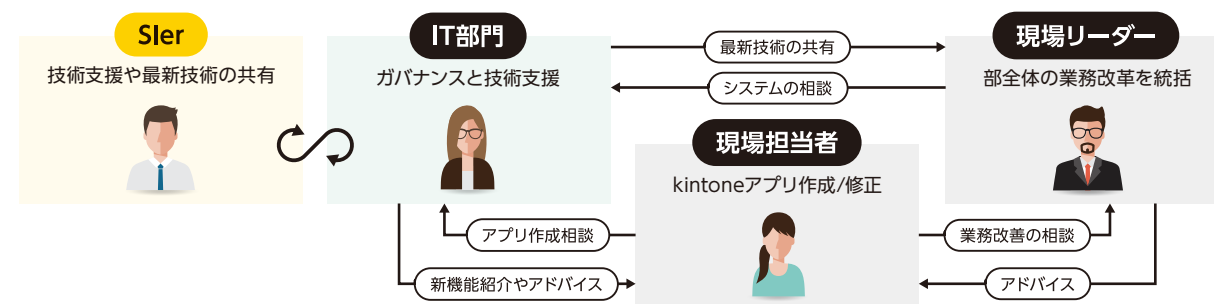


キントーンの基本から、高度なカスタマイズまで、レベルに合わせた研修メニューがあります。

※パートナーが提供するサービスの一例です。

Slerとの伴走で
さらに内製化を加速

社内の情報に精通するシステム部門と、kintoneのサービスに精通するSlerの2つが協業し、
社内の運用体制も素早く構築。



詳しくは kintone 活用応援サポート

検索

ご相談窓口は
こちら

電話やメールでのご相談も受付してます

<https://kintone.cybozu.co.jp/consult/>



03-6633-2688 月～金(年末年始・祝日除く)
10:00～12:00/13:00～17:30

はじめやすい契約形態

¥0

初期費用は無料



1ユーザー単位で
契約できる
(※10ユーザーから契約可能)

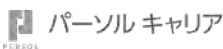
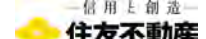
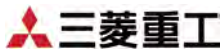


1ヶ月ごとに
契約更新できる

	ライトコース	スタンダードコース	ワイドコース
価格(税抜き)	月額 1,000円 /1ユーザー	月額 1,800円 /1ユーザー	月額 3,000円 /1ユーザー
最小契約ユーザー数	10ユーザー	10ユーザー	1,000ユーザー
外部サービスとの連携、 プラグイン、拡張機能	×	○	○
大規模利用向け機能	×	×	○
ディスク容量	5GB × ユーザー数		

33,000社以上の豊富な導入実績

あらゆる業種の、あらゆる人の、あらゆる仕事がkintoneによって変わりました。



各社のDX事例が多数掲載中

kintone 事例

検索



サービスに関するお問い合わせは、kintone Webサイトへ

<https://kintone.cybozu.co.jp/>

※サイボウズ、cybozu、kintone およびサイボウズのロゴマークはサイボウズ株式会社の登録商標または商標です。
※記載された商品名、各製品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。
<https://cybozu.co.jp/logotypes/trademark/>
(c) Cybozu, Inc.

お問い合わせ先

※2024年秋からの改定後価格を記載しております。
※本カタログの記載事項は変更になる場合がございます。

2024年6月版
KIDX-006-2406