営業管理から会計まで

kintone×会計システムで一気通貫！ストレスフリーに！

kintone × 会計システムが気になったら
お気軽にお問い合わせください！

こんな方におすすめ

- kintoneと会計システムの連携についてもっと詳しく知りたい
- 自社の業務に合った使い方ができるのか確かめたい
- 使っている既存のシステムの機能や費用に悩んでいるけど kintone×会計システムに移行すべきか相談したい

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おります

オンラインでのご相談

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

お電話でのご相談

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

cybozu

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。

KI-AC-002-2406　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

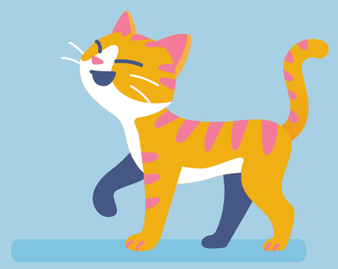
キントーン
kintone

はじめに

本書は、営業管理から会計処理の煩雑な業務フローに課題を感じている方向けの資料です。ご紹介するのはkintoneと会計システムを連携させた3社の成功事例。営業管理と会計業務をシームレスにつないで、業務の効率化、会計数値の信頼性向上、いつでも、どこからでも会計処理の進捗を確認できる環境などを実現しています。営業業務、経理業務に課題を感じている方は、ぜひ参考にしてください。

INDEX

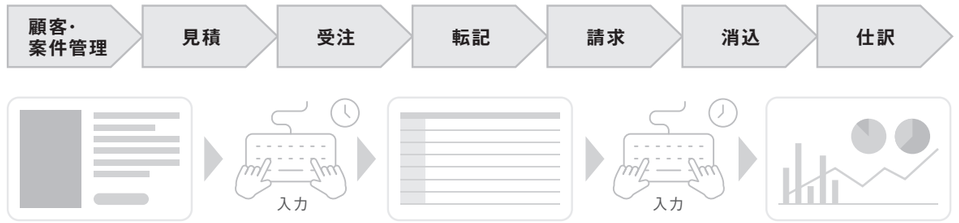
はじめに・目次		P01
営業部門とバックオフィス部門 非効率でイライラする会計業務の原因は情報の分断にあり		P02
営業とバックオフィス部門 営業管理から会計業務までの非効率あるある		P03
成功するためのポイント		P04 - P06
kintone を選びたい理由		P07 - P08
あなたはどの会計システムを選ぶ?	kintone×PCA クラウド の導入事例とポイント	P09 - P10
	kintone×freee の導入事例とポイント	P11 - P12
	kintone× マネーフォワード の導入事例とポイント	P13 - P14
導入相談		裏表紙



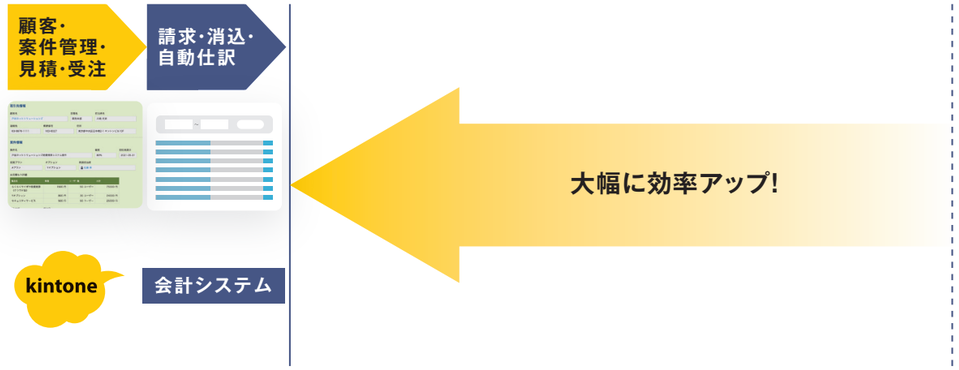
営業部門とバックオフィス部門 非効率でイライラする会計業務の原因は情報の分断にあり

営業担当やバックオフィス担当など、多数の関係者が同じ情報を何度も入力したり、進捗を問い合わせたり――。会計業務に煩雑でめんどうな印象を持っている人は多いのではないでしょうか。原因は、営業管理システムやエクセル、会計システムなど、使う人や業務によってバラバラなツールが使われ、情報の分断が起きているから。それに対して、営業とバックオフィス両方の業務を効率的した事例を見ると、営業管理システムと会計システムをつなぎ、情報を連携させ、転記や仕訳作業などにかかる膨大な工数を削減したり、作業の正確性やスピードを大幅にアップしたりしています。本書でご紹介する解決方法から自社に合う最適な形を見つけ、明日からの会計業務をストレスフリーに変える一歩を踏み出しましょう!

これまでの業務



課題解決後



営業とバックオフィス部門
営業管理から会計業務までの非効率あるある

案件情報と会計情報
営業部門とバックオフィス部門で
情報の分断が起きている

案件管理から受注管理、請求から入金まで、業務フローは一気通貫なはずなのに、営業部門では営業管理システムやエクセル、バックオフィスでは会計システムなど、使う人や業務によってツールを使い分けるため情報が分断。非効率な業務フローに。

成功のポイントは P04へ

二重三重の転記作業に
時間がかかり、ミスも多発

営業部門では、営業管理システムから案件情報などを転記して見積書や請求書を作成。バックオフィス部門では、営業部から受け取った受注伝票を会計システムに入力する。何度も突合を行ったり、複数人でチェックしたり、二重三重に手間や時間がかかっている。

成功のポイントは P05へ

案件、請求、入金状況
今知りたい情報がわからない

案件情報は各営業担当に属人化。会計情報はバックオフィス部門に聞かないとわからない。営業部門は外出先からシステムにアクセスできず、会社に戻って確認したり、各担当に問い合わせたり。バックオフィス部門も状況確認の対応でやりたい仕事に手がつけられない。

成功のポイントは P06へ

1 営業管理と会計システムを連携
シンプルな業務フローに!

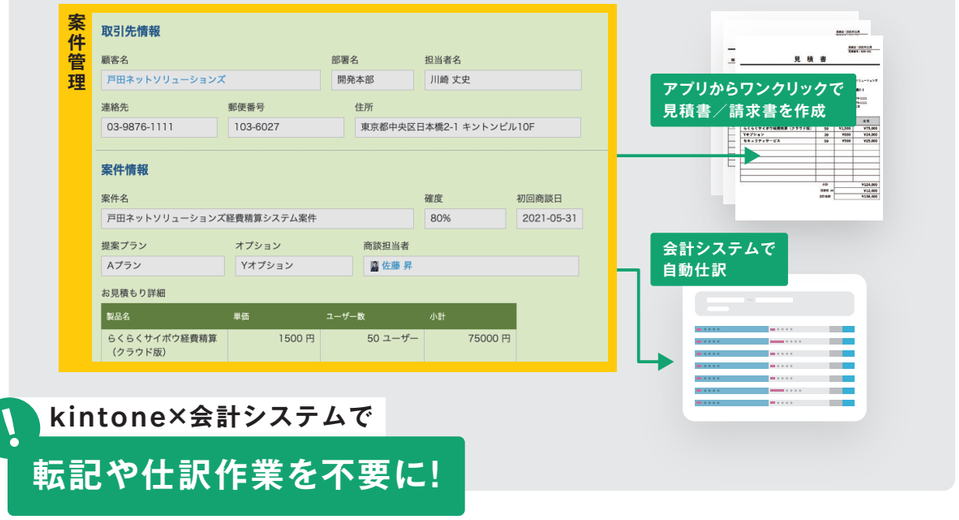
営業部門内で日々の案件情報や受注状況をチームで共有できるシステムは導入できていても、請求や入金確認業務が別の会計システムに分断していては、営業業務の効率化は部分的。営業管理システムと会計システムを連携できてはじめて、業務フローがノンストップで一気通貫に!　営業担当は、案件情報や受注情報を入力するだけでシームレスにバックオフィス側に情報提供でき、バックオフィスもリアルタイムに会計処理作業を行えるので、作業が大幅に効率化できます。煩雑な会計処理の時間が短縮されれば、営業担当もバックオフィスも本来やりたい業務に時間が割けるので、ストレスフリーに!

kintone×会計システムで
業務フローを一気通貫に!

2 一度入力した情報をそのまま利用「自動入力・自動仕訳」で転記作業が不要に!

営業部門とバックオフィス部門、複数の人が二重三重に行なっている転記作業はゼロにしましょう! 1度入力した情報は他のシステムにも自動転記。さらに、その情報をもとに自動仕訳できる仕組みがあれば、これまで転記にかかっていた作業時間を減らせるだけでなく、手作業によるミスもなくせます。

たとえば、営業部門が入力した顧客情報や売り上げ金額などを自動入力して見積書や請求書を作成したり、受注が決定したらワンクリックで会計システムに反映して、会計システム上で自動仕訳を行ったりすることが可能です。全社で同じ情報を共有するため、データの信頼性も高まります。



kintone×会計システムで

転記や仕訳作業を不要に!

3 知りたい情報は1か所に集約! 自宅や外出先からでも確認できる

個人やシステムにデータが分散しており、欲しい情報が見つけられない、探すのに時間がかかる。こんな悩みは、リアルタイムにデータを収集し、1か所に集約することで解決しましょう。

ポイントは、見る人に応じた見やすい画面設計と情報の種類と量、そして、いつでもどこでも確認できることです。営業担当は外出先で案件情報から支払いの進捗を確認したり、バックオフィス担当は自宅でテレワーク中でも受発注のステータスをチェックできるようになれば、効率アップです!

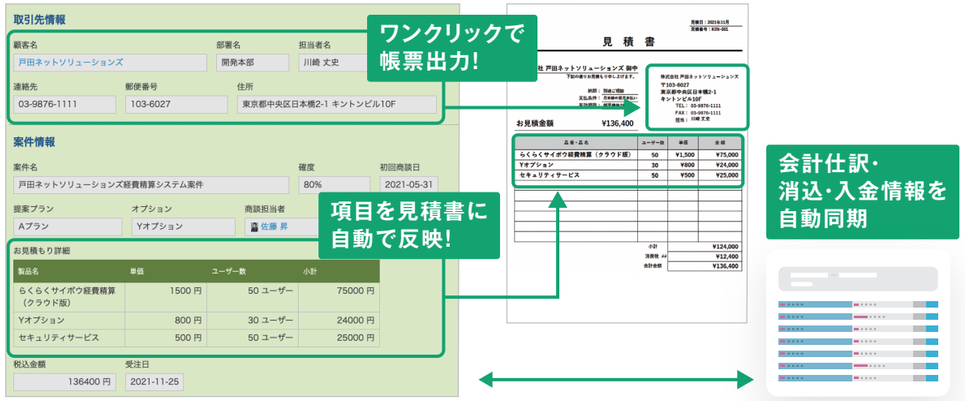
kintone×会計システムで

知りたい情報にすぐにアクセス!

会計システムとあわせてkintoneを選びたい理由 5

1 営業管理から会計処理まで一気通貫で行える

kintoneで管理している見積情報や請求情報をもとに、会計システムで見積書や請求書を作成できます。また、会計システム上で会計仕訳や消込を行ったあとの入金情報は、kintoneで管理する案件情報を紐づけて管理可能。一画面に関連情報が集約できるので、効率アップにつながります。



2 顧客ごとに案件情報・請求情報・対応履歴を一元管理できる

顧客ごとに案件の詳細や、見積・請求、入金の情報を一画面に集約できるので、情報を探す手間が減り効率アップ!さらに、データに紐づいたコミュニケーション機能で担当者の対応履歴も一元管理できます。

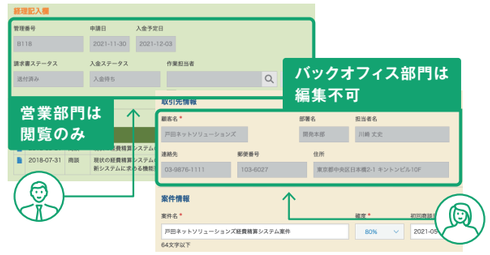
3 営業とバックオフィス部門、それぞれが使いやすい画面を自由に設計可能

利用者によって情報を絞り込んで確認できる

「申請状況別」「担当者別」「申請月別」など、業務内容に応じて案件一覧を絞り込めます。作業すべきリストや処理漏れを簡単に確認できて便利です。
モバイルや社外環境からも閲覧・入力できるので、外出先やテレワークでもスムーズに業務が進みます!

利用者によって「閲覧・入力・編集」の権限が設定できる

部署や担当者ごとに「閲覧・入力・編集」の権限を設定できます。誤って機密情報を見たり、数値を書き換えてしまうなどの心配がなく、営業部門もバックオフィス部門も安心して情報を共有できます。



4 請求漏れや入金完了を自動通知で確認

期限日や条件を指定することで、自動でリマインド通知を受け取ることができます。たとえば案件が受注ステータスになったタイミングで申請のリマインドを行ったり、入金完了をリアルタイムにお知らせすることが可能です。

5 顧客・案件管理や会計業務以外の業務効率化にも使える

営業部門やバックオフィス部門、その周辺の業務課題を解決するアプリテンプレートを多数ご用意!1アプリでも100アプリでも、月1,800円/1ユーザーなので、使えば使うほどお得です!

100以上の用途に使える! 業務課題を次々に解決

※税抜価格。1ユーザーあたりの価格。10ユーザーから契約可能。

交通費申請 / 日報 / 契約書管理 / タスク管理 / 見積作成 / 有給申請 / 問合せ管理 / FAQ管理

あなたはどの会計システムを選ぶ?

kintone×PCAクラウド

PCA

POINT 1 請求管理にとどまらず、販売管理全般をカバー

営業管理や、請求管理だけでなく、受注、出荷、発注、入荷といった売上仕入の業務周辺の情報も『PCAクラウド商魂商管DX』と連携することができ、一気通貫の業務を実現。幅広い業務でのなかで統一したデータを参照することができ、作業効率もアップします。

POINT 2 多様な業務に対応できる連携アプリ・プラグインを提供

会計の他にも、仕入在庫、人事、給与といったシステムとも連携可能。消費税の端数処理や、承認後のデータのみをPCAクラウドに連携するなど、業務フローに合わせた機能の制御が可能になります。

与信変更　サンプル出荷　作業完了　企業評価　売上仕入同時処理　外注先評価　外貨入力　在庫調整　受発注処理　…

POINT 3 全国に広がるPCAクラウド取り扱いパートナー

会計、販売管理、仕入在庫などの基幹業務を担うPCAクラウドの取り扱いは全国2,000社超。PCAクラウドの利活用相談はもちろん、kintone 連携の活用支援パートナーも続々増加中。(全国リモート対応可能)

もっと詳しく! https://pca.jp/kintoneplugin/

kintone x PCAクラウドで

顧客管理と販売管理を連携 入力の自動化などで 大幅な効率化を実現

営業強化の施策が生産性向上に波及

株式会社オフィスソリューションズ北九州
取締役 室長 久保田 祐史 氏
システム営業部 サブリーダー 松本 利津子 氏
業務部 猪口 和枝 氏
管理部 課長 脇山高志 氏

企業名:オフィスソリューションズ北九州
企業規模:36名(グループ会社含む)
業種:卸売業
利用目的:顧客管理、販売管理の効率化

背景・課題 属人的な顧客管理と煩雑な販売管理が課題

オフィスソリューションズ北九州はオフィス機器の販売や各種業務ソフトの提案、ネットワーク保守やLAN工事などをワンストップで提供している商社だ。幅広い商品を扱うため同社の案件数は膨大な数となるが、顧客管理の方法は社員ごとにバラバラだった。「Excelでまとめている人もいれば、手帳に書き留めている人、頭の中に入っているから大丈夫だよという人も」と同社の久保田氏は話す。この顧客管理の煩雑さから、前任者からの案件引き継ぎができず顧客離れにもつながり、営業部全体の情報共有システムの見直しを痛感していた。
また、業務部社員の負担になっていた受注後の煩雑な処理も解決したかった。「販売管理についてはスクラッチ開発したシステムを使っていましたが、営業部が起票する受注伝票の手入力や納品書の発行など、案件受注後の処理が煩雑で担当する業務部に大きな負担がかかっていました」と松本氏は言う。また、販売管理システムの保守料金を軽減したいという思いもあった。そこで顧客案件管理から受注後の業務の流れを大きく変えられるシステム選定が始まった。

ツール選定 決め手はコストを抑えながら、顧客管理と販売管理の課題を解決できるところ

課題を解決するために、まず同社は販売管理に「PCA商魂DX クラウド」「PCA商管DX クラウド」を導入した。「PCAクラウドを選択した理由の1つはコストです。サーバー購入費用もかからず、5年プランなら割引もありリースで導入できます。そして2つめの理由が、将来的にはWeb-API連携によりもっと便利に使えるのではないかという期待でした」(松本氏)
さらに懸案事項だった顧客管理システムの相談をする中で、「PCAクラウド Web-API」を使ったkintoneとの連携が、課題を解決できる最善の方法であることがわかった。「PCA商魂DX クラウド、PCA商管DX クラウドと『kintone』を連携させることで、そんなことまでできるんだと打ち合わせのたびに驚いてましたね」(久保田氏)

導入効果 作業時間の80%削減やテレワークも実現

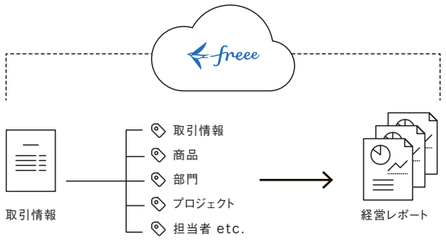
導入後は顧客管理・見積入力・納品書発行という一連の業務フローを、低コストで一元管理できている。「当社ならではの事情も反映できました。見積入力はPCA商魂DX クラウドにも機能がありますが、なるべくなら営業社員に基幹データを触らせたくありません。また業務部社員+営業社員の数だけPCA商魂DX クラウドのライセンスを取るとなると費用もかかります。そこでkintoneへ見積データの入力だけをお願いすることで、営業社員の心理的な負担も軽減し、かつコストも抑えました」(久保田氏)
なかでも業務部の社員の効果は大きい。以前は営業社員から手書きの受注伝票を渡してもらい、その数字をPCA商魂DX クラウドに改めて入力し、納品書を発行していた。しかし伝票の数字や機種名・型番などが読みにくいこともあり、過去の伝票データをExcelで開いても検索性は高くなかった。それがPCA商魂DX クラウドと連携し受注伝票データも蓄積されたことで、二重入力の手間や検索にかける時間は今では皆無となっている。「感覚的には以前と比べて作業時間を約75% ～ 80%減らせた印象です。仕事が本当に楽になりました。もう以前のやり方には戻れません」と脇山氏は述べる。
「またPCAクラウドによって、いつでも・どこからでも数字を入力・閲覧できる環境が整ったことで、コロナ禍でもテレワークが実施できるようになった点も大きなメリットです」と猪口氏は続ける。
このように同社は顧客管理と販売管理を一気通貫に繋ぎ、様々な課題を同時に解決できた。

あなたはどの会計システムを選ぶ?

kintone×freee

POINT 1 だれもが自由に経営できる統合型経営プラットフォーム

販売・請求・受発注管理、仕入管理、経営分析、あらゆるデータ管理が可能。リアルタイムに経営状態を確認でき、最適なタイミングで最善な意思決定をサポートします。



POINT 2 業種特化のテンプレートを展開

不動産業、建設業など、業種別の会計周辺業務に特化したkintone のアプリテンプレートをご用意。テンプレート化されているので、すぐに使い始めることができます。今後も他業種向けテンプレートも多数リリース予定。

不動産業のテンプレート例

POINT 3 「freee for kintone」多数の導入実績

数名規模から数百名規模まで様々なお客様が活用中。多岐にわたる連携ニーズに応えることができる設計により、あらゆる企業規模やフェーズ、業種に対応できます。

POINT 4 「freee for kintone」の利用にあわせた適切なkintoneアプリ開発をサポート

多彩な強みを持った kintone パートナーが freee 周辺の業務改善もカバー。freee for kinone を用いた開発実績も豊富なパートナーが貴社のご要望に合わせて開発を行います。

もっと詳しく! https://kintone-sol.cybozu.co.jp/integrate/freee002.html

kintone x freee で

月次処理を20営業日から7営業日に短縮!

案件管理から月次処理まで一気通貫で負担削減に

株式会社ランドスケイプ
データコントロール本部 保守チーム マネージャー
時田 真一氏

企業名：ランドスケイプ
企業規模：230名(在宅ワーカー4,300名)
業種：マーケティング支援
利用目的：Notes移行、販売管理、購買管理

背景・課題 見積書を作成するだけでNotesがフリーズ 負担が大きい月次処理が課題に

独自に構築した9,500万件を超える消費者情報や820万拠点の企業情報など、日本最大級のデータベースを武器にデータベースマーケティング支援事業を手がけるランドスケイプ。同社は、20年以上に渡ってNotesを業務基盤として活用してきた。しかし、柔軟な機能実装が可能なものの、新たにプログラムを追加する度に処理が重くなってしまい、見積書を作成するだけでフリーズするなど、問題が顕在化していた。影響を大きく受けていた部門の1つが経理部だ。会計システムに必要なデータを入力するために、Notesで管理している膨大なデータの中から処理すべき項目を見分けたり、CSVでデータ書き出してExcelで加工するなど、非効率な作業が多かった。

ツール選定 決め手は社内で利用していたkintoneと簡単に連携できる点

この課題を解決するために同社の経理部が導入したのが「kintone」と「freee」の組み合わせだ。この組み合わせは「freee for kintone」という連携の仕組みが用意されており、たとえば、営業部がkintoneに入力した案件情報や顧客情報をfreeeに自動連携させ、ワンクリックで請求書が作成できるようにしたり、仕訳処理を自動化したりすることが可能。これにより、長年の課題だった月次処理の早期化が実現できると判断したのだ。もともと同社は、Notes に代わる新たな業務基盤としてkintoneの導入を決め、すでに他部門での利用を開始していた。kintoneを選んだのは、情シスだけでなく、現場の担当者にも業務システムを開発してほしいという考えがあったため。「業務システムは普段から業務にかかわっているメンバーが設計するべきと考えがありました。そのためスキル習得に負担が大きなものは避けたかったのです」(時田氏)こうして社内で業務システムとしてすでに動いていた kintone との連携も考慮した結果、親和性の高い freee が採用された。

導入効果 20営業日かかっていた月次処理が7営業日にまで短縮 正確性が増すことで数字を扱う不安感もなくなる

月次処理の効率化が大きなミッションだった経理部門では、kintoneとfreeeの連携によって、20営業日ほどかかっていた。処理を7営業日にまで短縮することに成功した。Notesを利用していた際は、膨大なデータの中から処理すべき項目を見分けることにも労力を割いていたが、kintoneならちょっとしたカスタマイズを施せば、登録した項目が処理状況によって区分けされるなど、マニュアルがなくても感覚的に操作できる。経理担当者からは「一つひとつの業務を区切ることなく、リアルタイムで数字が反映されるから正確性が増し、不安感がなくなった」「簡単な条件を設定するだけで、経理が作業する申請の一覧表示や処理漏れを絞り込むことができます。また、感覚的にこの数字を使えばこんな集計に使えるといったアイデアが出てくる点も魅力的です」といった声があがっている。さらにfreee上の進捗ステータスはkintoneに自動で反映される。以前は、営業部から経理部に「入金ありましたか?」といった確認作業が頻繁に行われていたが、現在はkintoneを確認すれば請求書が発行されたのか、入金済なのかといった知りたい情報をすぐに確認可能。現場のストレスを大幅に減らすことができた。

あなたはどの会計システムを選ぶ?

kintone×MoneyForwardクラウド

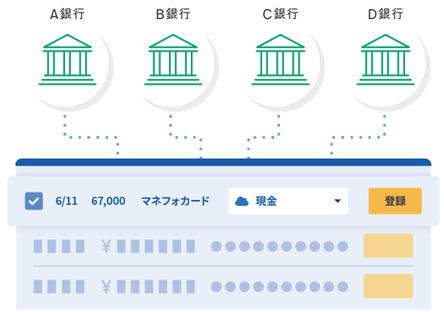
Money Forward クラウド

POINT 1 クラウド型ERPだから、いつでもどこでも使える

WEBブラウザで動作可能なクラウド型ERPなので、インターネットにつながればデバイスやブラウザを問わずに利用できます。

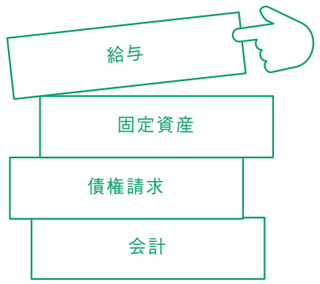
POINT 2 インターネットバンキングの連携が充実（マネーフォワードクラウドシリーズ）

入出金明細を自動取得できる金融機関が1,000機関以上あります。請求計上後の入金処理もスムーズに行えます。



POINT 3 業務範囲に応じて利用を広げていける製品ラインナップ

会計、債権請求、債務支払、固定資産、給与など、基幹業務を機能単位で導入可能。各社のペースでクラウドERP化を推進。APIも続々公開中。



もっと詳しく! https://kintone-sol.cybozu.co.jp/integrate/moneyforward001.html

kintone x MoneyForwardクラウドで

連携しやすさと使いやすさが選定のポイントに!

ワンクリックで請求書作成、入金をリアルタイムに確認

企業名：株式会社ダイレクトソーシング
企業規模：35名
業種：サービス
利用目的：データ連携の自動化

背景・課題 会計システムと他システムの連携性に課題

データを活用した最適なダイレクトソーシング戦略の立案と実践をサポートするなど、データドリブンなリクルーティング支援事業を展開。勘と主観に頼った企業の採用活動に変革をもたらしているのがダイレクトソーシング社である。
同社は、以前から会計システムと他システムとの連携に課題を感じていた。その課題を解消し、システム間の連携性を高めるために会計システムのリプレースに取り組んだ。「従来は、他システムのデータを会計システムに入力したり、会計システムのデータを他システムにフィードバックしたりする度に、手入力や加工が必要でした。そこで会計システムそのものを見直すことにしたのです」（中谷氏）

ツール選定 選定の決め手は、他システムとの連携と使いやすさ

同社が新しい会計システムに選定したのが「マネーフォワード クラウド」である。マネーフォワード クラウドには、「マネーフォワード クラウド 会計」以外にも、「マネーフォワード クラウド給与」「マネーフォワード クラウド 経費」「マネーフォワード クラウド マイナンバー」「マネーフォワード クラウド 勤怠」など、複数のサービスが用意されている。それらを同時に利用すれば、サービス間でデータが自動連携され、課題と感じていたシステム連携にまつわる工数を省力化できると考えた。「連携性に特徴のあるサービスは他にもありましたが、使いやすさの点でもマネーフォワードが優れていると考えて選定しました」（中谷氏）
さらにマネーフォワードを主に利用して、経理などを担当するコーポレート部と営業部との連携を意識してkintoneも合わせて選定。顧客接点となる営業部が管理する顧客情報や案件情報からワンクリックで取引先・見積書・請求書を作成したり、「マネーフォワードクラウド 請求書」の入金ステータスをkintoneに連携したりして、営業担当者などが入金状況をリアルタイムで確認できるようにと考えた。

導入効果 見込み顧客から請求にいたる情報をシームレスに連携

同社は、会計システムのマネーフォワード クラウド 会計へのリプレースと合わせて、給与、経費などの他のサービスの利用も開始した。「複数ツールの導入効果として、リアルタイムで数値の共有ができることがあります。加えて、郵送物以外のほぼすべての会計数値が自動的に仕訳となるようサービスを組んだので、ツール間の転記作業が不要になりました。それによって、入力ミスが起こらないのも便利です」（中谷氏）「役員陣とのデータ共有が容易になったことで意思疎通が速くなりました。また、見込み顧客から問い合わせ、見積、契約、請求といった情報をシームレスに連携することができるようになりました。その結果、データの突合作業、csv連携で発生していたエラーがなくなり、作業効率が格段にアップしました」（渡邉氏）
さらに使いやすさについては「業務を始めて間もないですが、UIの観点でどこに何があるのか把握しやすく、ほとんどの業務をスムーズに行えています。初心者にとっても、とても使いやすいと感じています」（門間氏）もちろんkintoneも、営業とバックオフィス間のデータ連携を支え、転記作業などの削減や効率化、そして、社内のスムーズな情報共有を実現している。
その後、同社はマネーフォワード クラウド会計から、上場に必要な統制機能などを備えた「マネーフォワード クラウド会計Plus」にサービスを切り替えた。「マネーフォワード クラウド会計Plusは画面構成が一新されて良くなったと思います。また、マネーフォワードさんは元々サポート体制がしっかりしていたので、会計Plusへの移行も不安なく進める事ができました」（中谷氏）。今後はIPOを目指す企業のための機能が増えていくことに期待している。