

結果を出して、スキルもつけよう

キントーンの 伴走ROX

伴走パートナーのメリット解説
& 成功事例4選



kintoneを活用して、 DXや業務改善を進めたい!

だけど、
つまづいて
しまった…

何から手をつければ
いいのか分からない

過去にシステム導入に
苦労した経験がある



自分達だけでは
成果が出ない

そんなあなたにおすすめなのが、 伴走パートナー!

kintoneには導入前後のお客さまをサポートするサイボウズ公認のパートナー企業があります。「導入をサポートしてほしい」「プロに開発を頼みたい」なら業務改善に豊富な知見があるパートナー企業に相談しましょう。



お客様の課題や
業務の整理からサポート



担当者のスキルアップまで
サポート

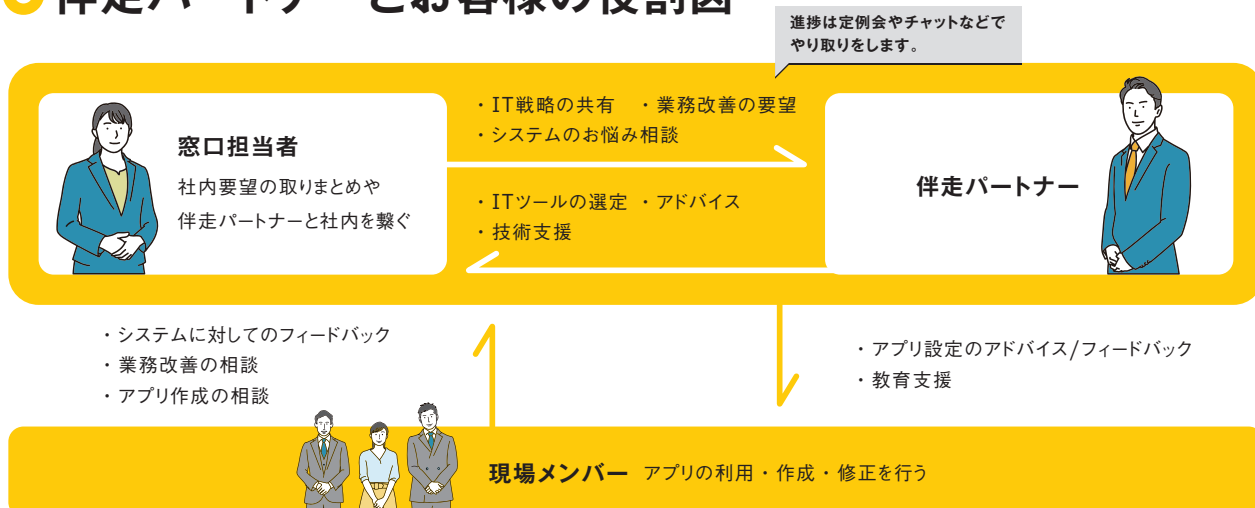


DXを成功に導く
手厚いフォロー

◎ 伴走パートナーは一般的なITベンダーとは違う

	伴走パートナー	一般的なITベンダー
提案の進め方	お客様の会社の方針や現状の課題を踏まえITツールの選定を含めてアドバイスや開発、教育支援を行います。 <u>システムが出来上がった後も定期的にコミュニケーションしながら、改善のサイクルを回して提案を進めます。</u>	お客様の課題に対して要件をまとめて要望通りのシステムを構築します。 システムを完成後に改修を行う場合は都度ITベンダーに依頼する必要があります。
お客様への ノウハウ蓄積	要件の整理から実装までお客様と一緒に進めるので、 <u>お客様自身にIT活用の知見が身につく会社としてもスキルが定着します。</u>	構築自体はITベンダーにお任せする為、システムの詳細に関する確認や改修はITベンダー側に都度依頼や確認が必要です。
費用の目安	月額：数万～数十万円	初期構築：数百万円～ 保守費用：初期構築費用に応じて算出 ※開発の納品物に対しての契約となります。
こんな方に おすすめ!	- 自分たちでも内製ができるようになりたい - 社外のプロからアドバイスが欲しい	- 既に要件が決まっている - 全てITベンダーにお任せしたい

● 伴走パートナーとお客様の役割図



● 伴走パートナーと進める継続的な業務改善のイメージ

1 初回打合せ(無料) お客様の状況に合わせて今後どのように進めていくかの認識合わせを行います。

2 戦略検討/業務整理

課題の明確化や業務の可視化を行い、今回対象とする業務を整理します。時には、IT戦略の立案から入ることもあります。



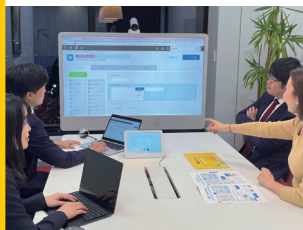
3 アプリ構成の検討

業務の流れに沿って、kintone以外の他システム連携も含めて最適なアプリ構成を検討します。



4 アプリ作成

お客様と伴走パートナーで役割分担を行った上で、作成したアプリに対して伴走パートナーがフィードバックをしたり、運用相談を行うことができます。



5 フィードバック

作成したアプリを実際に利用し、現場メンバーからのフィードバックをもとにさらにアプリをブラッシュアップさせていきます。



上記サイクルを回していくことでkintoneの活用が広がり、さらには業務の変化に合わせて柔軟なシステムつくっていくことができ
継続的な業務改善を実現します。

kintoneを使った継続的な業務改善において、「伴走パートナー」は状況に合わせて適切なアドバイスやサポートをして、
企業を成功に導くパーソナルトレーナーのような存在です。



1 kintoneで顧客データを活用した収益構造の変革へ 型にハマらないシステムを伴走パートナーと共に実現



日刊工業新聞社

業種:情報通信業

従業員数:500名以上

用途:CRM

導入前の課題

紙の新聞中心のビジネスからコンテンツ中心のビジネスに転換するために、イベント・出版・デジタルなど事業部ごとにバラバラに管理していた取引情報や顧客情報を一元的に管理・分析し、効果的な営業活動に結び付ける顧客管理システム(CRM)が必要となった。

伴走パートナーを選んだ理由

実際にシステム開発となるとプログラミングコードが不要なkintoneでもサポートは必要と感じ、サイボウズ社の担当に相談したところ、テクバンの伴走サポートサービスの紹介を受けた。顧客のステータスに加え、自社のサービスも常に変化している環境下では、顧客管理システムには完成形はないと考えていた。そのため自社で作成したRFPどおりの型にはまったシステムを作るのではなく、導入した後も柔軟に追加修正などの対応ができるテクバンにシステム開発と伴走サポートを依頼した。

導入後の効果

取引情報と顧客情報をkintoneで一か所に集めることで顧客ごとにスコア化し、最適なネクストアクションを導き出すCRMを実現した。今後、さらなる収益を生むための施策につなげていきたい。

伴走パートナーにここを支援いただきました！

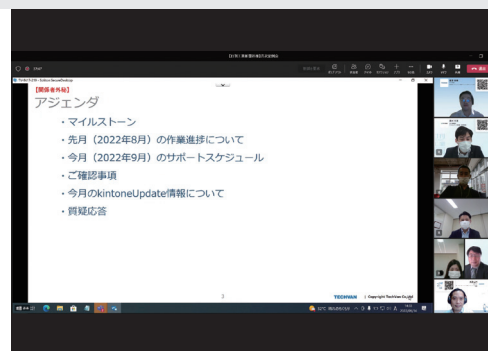


● 状況に合わせた開発手法の選択

ウォーターフォール開発とアジャイル開発を組み合わせることで要望に沿った柔軟性があるシステム開発を実現してもらいました。

● システムのプロの視点

技術的な観点から疑問や意見をぶつけてくれるため、やりたいことがより明確になりました。さらに、「できる・できない」を伝えてくれることで、スムーズな意思決定にもつながりました。



これまでの伴走の流れ

1

「実現したいこと」の認識合わせ

曖昧な認識のまま進めず、RFPをベースに本音で意見を出し合い、徹底的に会話することで、実現イメージを明確にした。

2

ウォーターフォールでの開発

スケジュールがタイトだったため、優先度をつけ、優先度の高いCRMはウォーターフォールでスピーディーに構築した。

3

アジャイルでの開発

追加修正や新たな用途については、「ヒアリング⇒イメージの合意⇒モック作成⇒実際に触る⇒リリース」のサイクルを回し、共通認識を持ちながら、より理想に近づけていった。

株式会社 日刊工業新聞社さまの伴走パートナーは…

テクバン株式会社

- ・ 伴走サービス：伴走開発 / 伴走サポート
- ・ サービス内容：チャットやWEB会議にて、システム開発の進捗確認や日々のお悩み・ご要望に対して、アドバイスをを行います。お客様がよくつまづく点をまとめたナレッジアプリも提供しています。
- ・ 価格：月額制（詳細は右のQRから確認）

弊社の伴走サービスは、お客様の運用を視野に入れた開発やアドバイスを強く意識しており、皆様の業務改善のお役に立てれば幸いです。



事例 kintone導入当初からパートナーと伴走を実施 2 スムーズなシステム構築を実現!



業種:製造業

従業員数:50名以下

用途:全社(総務・経理・営業事務・営業・生産・技術開発)



導入前の課題

生産管理から売上・発注の管理、経理関連まで、全てが紙中心の業務だった。各自が紙に情報を書き込み、ハンコを押して、次の部署に回す作業が必要だったり、社員が日常業務の中で「過去の見積書を見たい」「過去の仕様を確認したい」といった場合、わざわざオフィスの別の階まで探しに行き、大量のファイルを抱えて自分の席に戻り、そこから目的の書類を探すという状況で、大変な手間がかかっていた。

伴走パートナーを選んだ理由

社内にIT部門がなく、現場担当者がDX推進を担当している状況であった。**自社の事業戦略や現場の課題をもとに解決案を考えてくれるTOMAコンサルタンツグループに相談することで社内に専門家がいなくても進められそうだと考えた。**

導入後の効果

システム導入の負担が軽減され、作業時間の短縮などコストの削減を実現することができた。さらにkintoneを全社に利用拡大し、バックオフィス領域にとどまらず、様々な業務での業務改善が進んでいる。今後も引き続き全社のペーパレス化やコストを削減に取り組むことで、週休3日制の実現やSDGsへの貢献をしていきたい。



伴走パートナーにここを支援いただきました!

● 業務の棚卸しや優先順位決めからサポート

業務の棚卸しと課題の可視化を行った後、その課題を一覧化し、一緒に優先順位づけすることで業務改善のポイントが明確になりました。

● 社内浸透までサポート

業務を理解してくれているため、日々の業務で生まれた疑問や要望は、その場で解消することができました。結果として、現場も使いやすいシステムになりました。



これまでの伴走の流れ

1 業務ヒアリング

業務の棚卸しを実施し、その上で一緒に業務改善の優先順位決めから始めた。

2 協働でのアプリ構築

TOMAコンサルタンツグループにてアプリを作成し、ルケオにて業務に合っているかの確認や自社に最適なアプリに修正を行った。

3 社内浸透は、スモールスタートで

まずは操作が比較的簡単な業務のkintone化から始めることで、kintoneに慣れてもらい、その後次の業務に導入するといったように、段階的に進めていった。

株式会社ルケオさまの伴走パートナーは…

TOMAコンサルタンツグループ株式会社

- ・ 伴走サービス: 業務改善コンサル with kintone
- ・ サービス内容: 超上流の業務改善からサポート可能なのが特徴です。フェーズに分けた構築対応や、要件定義後の構築は自社で行うこともできるなど、お客様のご要望に合わせて柔軟にプラン設定をいただけます。
- ・ 価格: スポットまたは月額制(詳細は右のQRから確認)

弊社の伴走サービスでは、業務改善コンサルタントがkintoneを活用した「業務のあるべき姿」をお客様と一緒に構築していきます。お気軽にご相談ください。



3 パートナーの協力による社内教育で内製を加速！ 利用部門主体での業務改善を実現！



KeiYo GAS

業種:ガス・電気業

従業員数:500名以上

用途:社内・取引先との情報共有

導入前の課題

全社的な課題として、「ペーパーレス化の推進」「新規事業等に必要な小規模な業務システムの迅速な開発」「社内・取引先との情報共有の強化」「AccessやExcelのマクロを用いて開発した業務システムのブラックボックス化解消」があった。これらの課題を解決するために、現場で迅速に開発出来るシステムが必要だった。

伴走パートナーを選んだ理由

ノーコードで多機能・迅速にアプリ構築ができるkintoneではあるが、社員が誤った方法でアプリを構築すれば、「アプリの使い勝手が悪い→kintoneは使いづらい→導入失敗」となる恐れがあったので、全社普及のためには**kintoneを熟知している方に「正しいアプリの作り方」を細かく指導いただく事が必要だ**と考えた。ペパコミはkintoneの情報発信を積極的に行っており、知見が豊富だと考えたため相談した。

導入後の効果

自分たちでは思いつかないような活用方法や構築方法のアドバイスがもらえることで、よりkintone活用のイメージが広がった。kintoneの基本的な操作や仕様について理解が深まり、利用部門主導で、3か月間で20個以上のアプリが作成されている。kintone が徐々に浸透し、各部署で業務の効率化が推進され、現場主体での業務改善が実現された。

伴走パートナーにここを支援いただきました！

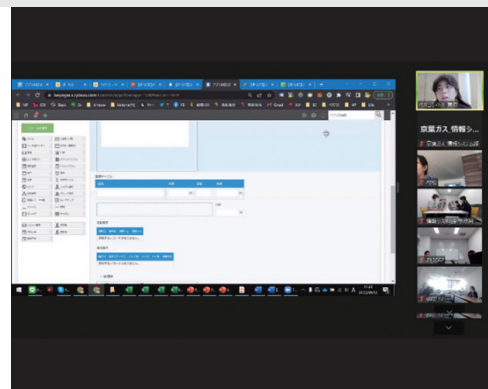


● 全社向けのハンズオン研修

ハンズオンでkintoneの基本的な操作や仕様について教えていただきました。研修中、アプリの活用事例も教えていただいたため、実際の業務に当てはめたkintoneの活用イメージが広がりました。

● 利用部門向けの個別相談会を定期開催

実際にアプリを作っていくなかで出てくる疑問や課題を相談することができました。kintoneの扱いに不慣れな人の質問に対しても、すぐに意図をくみ取って正確に回答していただき助かりました。



これまでの伴走の流れ

1

研修内容の策定

現場のレベル感や進め方、教えてほしいことなどをヒアリングし、京葉ガス独自の教育カリキュラムを作成。

2

ハンズオン研修の実施

kintoneの基本操作を学ぶ4時間半×3日間コースのハンズオン研修をオンラインで実施。

3

個別相談会の定期開催

実際にアプリを作る過程で出てきた疑問や課題をオンラインで個別相談できる会を実施。

京葉ガス株式会社さまの伴走パートナーは…

ペパコミ株式会社

- ・ 伴走サービス：運用サポートコンサルティング
- ・ サービス内容：社内改修出来るkintoneスペシャリスト育成を行います。導入後必ず改修が必要となります。その際に改修するだけでなく、改修方法を教育します。
- ・ 価格:月額制(詳細は右のQRから確認)

本気で業務効率化をたく、
kintoneを内製化したいと思っている
前向きな会社におすすめです。



4 kintoneを使いこなせない状況から脱却！ 伴走パートナーと一緒に効果を最大化し、192時間の作業時間を削減



業種:不動産仲介業

従業員数:50名以下

用途:賃貸物件管理、分析、レポート作成、顧客管理、アンケート回収



導入前の課題

元々お客様からのアンケート管理は、お客様に紙に記載してもらい、それをExcelに転記する運用をしていた。「共有しにくい」「属人化が発生する」という課題から、業務改善をするべくkintoneを導入した。しかし、kintoneを使いこなせず、転記作業は残り、さらにデータ入力の依頼や確認のための管理者と現場のやりとりは電話で1日に何回も行われていた。

伴走パートナーを選んだ理由

社内にシステム部門が無く、システム開発経験の無い担当者が業務の片手間でしかkintoneに触ることが出来ず業務の運用プロセスも含め漠然とした課題感はあるが、課題の整理も自分達だけでは難しい状況だった。また、過去専用パッケージをITベンダーから導入した際、改修のたびにITベンダーに都度依頼する必要があった経験から、将来的に自分達だけで業務改善が出来る、自立した状態を支援してくれるMOVEDをお願いした。

導入後の効果

自分達で何とかしようとするマインドセットが身につく「次はこれを変えたい」「こちらも...」と、次々とシステム化による業務の効率化を実現した。転記作業や資料作成にかかる手間が削減されたことで、営業1人当たりに換算すると、月間で16時間、年間で192時間も削減が実現した。

伴走パートナーにここを支援いただきました！



● 自分達にあったタイミング・方法で相談

気軽に相談できる体制を構築。困ったことがあれば都度チャットで相談、その場でのやりとり、または会話したい場合はWeb会議で相談しながら、スピード感を持って進めることができました。



● 全てをkintone化しない

業務の最適化に向けた検討から一緒に行いました。なんでもシステムで解決ではなく、費用対効果や目的、現場のITリテラシーレベルに合わせて、運用での解決も選択しました。

これまでの伴走の流れ

1

課題・やりたいことの整理

言語化出来ていない課題の整理からはじめ、課題や要望の洗い出し、優先順位を付けた。

2

改良サイクルを一緒にまわす

整理した内容に合わせてMOVEDで初期構築を実施、アプリを実際に現場で使い、フィードバック内容を支援を受けながら社内担当で改良することでスキルを習得した。

3

自立・継続サポート

習得した業務改善、システムスキルを活かし、その後の業務改善は奥羽興産が自立して行っている。必要に応じてMOVEDに相談している。

株式会社奥羽興産さまの伴走パートナーは…

株式会社MOVED

- ・ 伴走サービス：ハタトレ(=働き方トレーナー)
- ・ サービス内容：業務のプロであるお客さまに寄り添い、お客さまの自立を目指して、現役ユーザーでもあるメンバーが業務改善のノウハウを惜しみなく提供します。
- ・ 価格：期間に応じた価格設定(詳細は右のQRから確認)

弊社の強みは高いユーザー経験値。
➤ ですから本気で「お客様の悩みに寄り添う」ことができます。



kintoneの進め方に迷ったら!

「伴走サービスって何?」を解説するオンデマンドセミナー公開中!

~DXの新常識~

本気で結果を出すなら プロと一緒に進める伴走DX!



本セミナーではDXによる業務改善を成功させたkintoneユーザー様とその伴走パートナー企業をゲストにお迎えし、デジタル化や業務改善を加速させるためのパートナーとの理想的な関わり方について、座談会形式でご紹介いたします。

無料

いつでも視聴可能

<https://kintone.cybozu.co.jp/support/menu/partner/banso/>



伴走パートナーについてご相談したい方はこちら!



お気軽にご相談ください

- ・どの伴走サービスがいいの?
- ・どの伴走パートナーがいいの?
- ・自社に伴走が合うかどうか分からない

そんなお悩み、
サイボウズがお答えします!



<https://partner.cybozu.co.jp/search/consulting/>



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