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

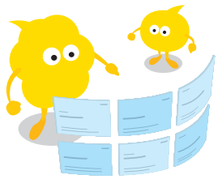
	ライトコース	オススメ スタンダードコース	ワイドコース
価格（税抜き）	月額 1,000円 /1ユーザー	月額 1,800円 /1ユーザー	月額 3,000円 /1ユーザー
最小契約ユーザー数	10ユーザー	10ユーザー	1,000ユーザー
外部サービスとの連携、プラグイン、拡張機能	×	○	○
大規模利用向け機能	×	×	○
ディスク容量	5GB × ユーザー数		

受注・発注・請求業務に限らず、様々な用途の事例が多数掲載中

kintone の製品サイトの「事例」メニューから確認できます

kintone 事例 検索

https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/



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。

KYOM-003-2406 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

＼お客様のkintoneをのぞき見！／

キントーン kintone

受注・発注・請求業務

ユーザー事例6選

料金は裏表紙へ！

受注・発注・請求業務のよくあるお悩み は、すべてkintoneで解決

1 煩雑なフローややりとりが多く非効率

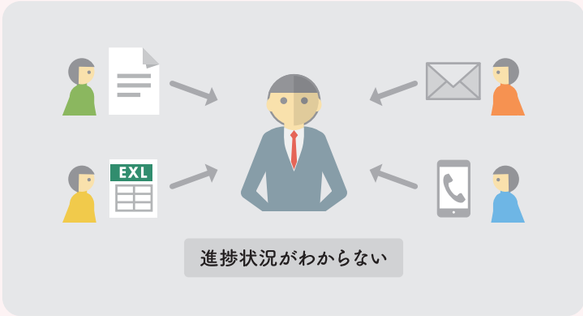
メールでの受注、エクセルでの処理や帳票作成など、業務フローが煩雑で非効率。転記作業も多く、ミスや対応漏れも発生。

kintoneで解決！ データの一元管理で効率アップ&転記ミスも軽減！

kintoneとWebフォームや帳票出力サービスを連携させることでデータを一元管理し業務の流れがシームレスに！
転記作業が少なくなるためミスなども軽減できます。

※Webフォームや請求書出力などは連携サービスです。各種連携サービスを利用するためには、kintoneスタンダードコースのご契約が必要です。
また、各種連携サービスの利用料金が別途必要です。［詳細はP.06へ］

2 情報がバラバラで、案件の進捗状況がわからない



いま、誰が、どのような対応をしているのかがわからない。案件の進捗状況が把握できず、トラブルにつながることも。

kintoneで解決！ 統一したフォーマットで情報が集まり、全体の進捗と作業者を見える化！

エクセル、メール、FAXでくる申請をkintoneに集約することで、申請状況と作業者を見える化できるので、処理漏れがなくなります。

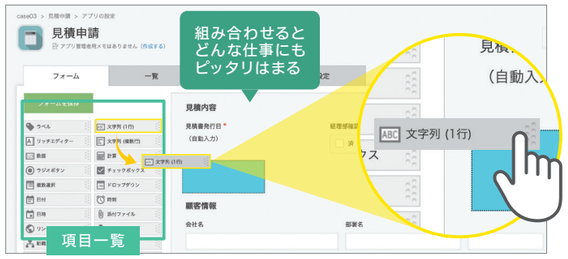
発注・受注・請求内容と同じ画面内で、コミュニケーションがまとまります。ワンクリックで承認も可能です！

3 自社の受発注管理に合わず、使いづらい

入力項目や承認フローなど、自社の業務に合わせて自由に設計できず、使いづらい。システムの改修も、外部業者に委託すると費用も時間もかかってしまう。

kintoneで解決！ ドラッグ&ドロップで自由に設計&改修もかんたん！ あらゆる受注・発注・請求業務に活用！

ドラッグ&ドロップで作成



ドラッグ&ドロップで、絵を描くように自由に設計。使っている項目に過不足があってもすぐに改修できるため、現場の入力ストレスをスピーディーに解消できま

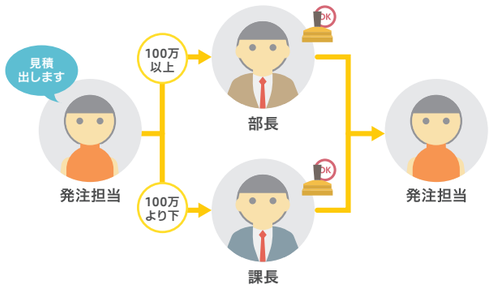
すぐに使えるサンプルアプリは100種類以上

すぐに使えるサンプルアプリも100種類以上。
受注・請求・発注まわりのあらゆる業務に活用できます。

受注・発注・請求業務をもっと楽に するオススメ機能

業務プロセスに沿った進捗管理ができる「プロセス管理」

業務フローに沿ったプロセスと担当者を設定できます。



「通知・リマインダー」で対応漏れを防ぐ

日時や条件を指定し、通知やリマインドを受け取ることで対応漏れを防ぎます。

閲覧できる人を制限できる「アクセス権」

細かな条件設定でデータの閲覧、編集、削除といった操作権限の制御が可能です。

入力項目数が増減する場合に便利な「テーブル」

複数のデータを1つのレコードに登録するときに、自由に行を追加できます。

「関連レコード」で関連情報を一画面に集約

指定の値をキーにして、関連情報を一画面に集約できるので、情報をあちこち探し回る必要がなくなります。

データ入力がラクになる「ルックアップ」

他のアプリに登録されているデータを効率的に入力できます。入力ミスや表記揺れを防ぎます。

kintoneとつながるクラウドサービス

電子契約サービスや、ファイル管理サービスなど、kintoneはさまざまなクラウドサービスと連携して利用できます。

CLOUDSIGN　box　Dropbox Business

Adobe Sign　DocuSign　freee　slack

kintoneの機能を拡張できる連携サービス

帳票出力やWebフォーム連携、データ共有サービスなど、サイボウズのパートナー企業より提供されています。

● オリジナルの帳票にデータを出力

kintoneに登録された情報から、見積書・請求書などを綺麗なフォーマットで出力できるサービスです。

「プリントクリエイター」
提供元：トヨクモ株式会社
事例 3（P.09）「インターナショナルシステムリサーチ様」で利用中

「ReportsConnect for kintone」
提供元：株式会社ケービーエス
事例 6（P.15）「サンキョー様」で利用中

「OPROARTS」「ドキュトーン」
提供元：株式会社オプロ

● 注文やお問い合わせフォームを作る

注文受け付けやお問い合わせ、発注依頼など、kintoneに連携する高機能なWebフォームを作成できます。

フォームブリッジ
提供元：トヨクモ株式会社
事例 4（P.11）「NECネッツエスアイ様」で利用中

● kintone内の情報を外部の方に公開できる

kintoneのライセンスを保有していない方でも情報の閲覧が可能になるサービスです。外部の方へ発注や発送状況の共有などに役立ちます。

kViewer
提供元：トヨクモ株式会社
事例 1（P.05）「東急様」で利用中

各種連携サービスを利用するためには、**kintone スタンダードコース以上**のご契約が必要です。
また、各種連携サービスの利用料金が別途必要です。

事例 1

手作業でのエクセル運用におけるミスやストレスを解消。受注増でも3分の1ほどの時間で対応できる環境整備に貢献するkintone。

SALUS ONLINE MARKET

東急

業種

ネットスーパーを
はじめとした
ショッピングサイトなど

利用規模

50名以下

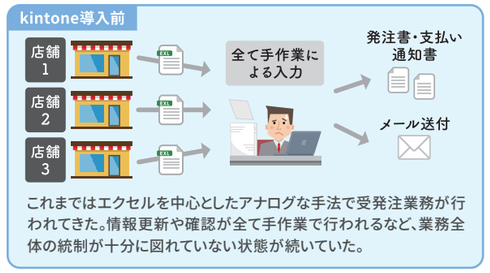
Before

エクセルを中心としたアナログな手法で品質管理や業務効率面で課題が散見

「SALUS ONLINE MARKET」を運営する東急のブランド「東急ベル」では、顧客からの注文に応じて取引先となる各ショップに発注し、家庭に届けるための業務を行っている。この受発注業務は、エクセルを中心としたアナログな手法で進められていた。

「各ショップが扱う商品情報をエクセルで受け取り、手作業にてCSVに落とし込んだ後にシステムに取り込むといったことから、発注書・支払通知書の作成やメールでの送付手続きまで、全て人手を介して業務が行われていました。手作業での業務だけに、品質や業務効率の面で課題が散見されていたのです」。

あらゆる業務がエクセルを中心に行われており、情報更新や確認が全て手作業で行われるなど、受発注業務全体の統制が十分に図れていない状態が続いていた。



After

業務品質向上に大きく貢献、受注増でも3分の1ほどの時間で受発注業務が完了

kintoneを活用して受発注システムを構築したことで、転記ミスや登録ミスなどが回避できるようになり、業務品質の向上につながっている点は大きな効果の1つだという。また、支払通知書作成などがシステム化されたことで取引先への入金漏れなど根本的な課題が解消でき、請求書到着後の目検チェックといった無駄な作業が大きく削減できていると評価も高い。

「以前は取引先からの請求タイミングがバラバラで、なかには数ヶ月まとめた請求書のケースもあり、それぞれチェックするために多くの時間がかかっていました。今はkintone上に信頼できる情報が集約されており、ストレスなく効率的にチェックできるようになりました」。

発注書作成にかかる時間も大きく削減でき、複雑な計算式が組み込まれたエクセルから脱却できた点も大きな効果だ。

この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/tokyu.html

東急様の実際のkintone画面

Web入力フォーム「フォームブリッジ」と連携して業務の効率化を実現

取引先がWebフォームから入力すると、直接kintoneアプリへデータ保存される。

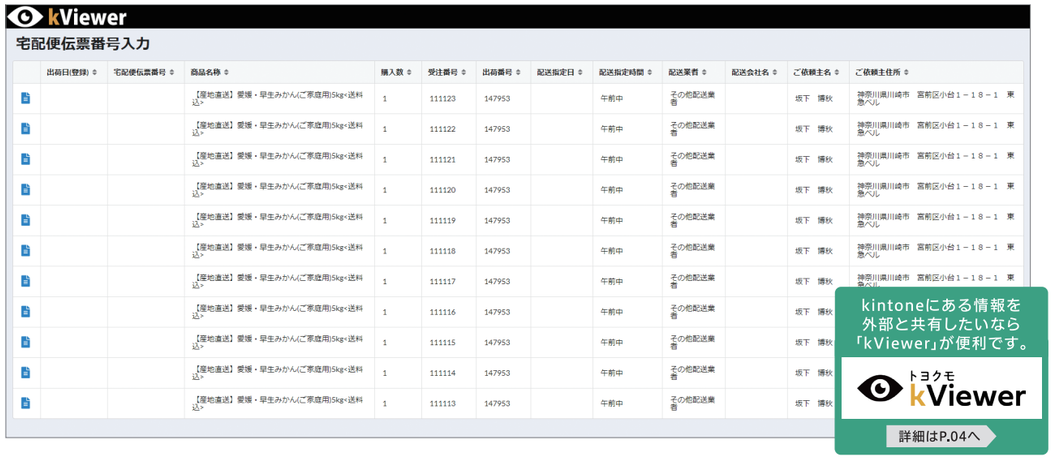
kintone上で内容を確認し、商品マスタを作成

Webフォーム

kintoneアプリ

商品マスタとなる商品カルテアプリについては、Webフォーム入力が可能なkintone連携サービスであるフォームブリッジを使って取引先が直接Web入力を行う。kintoneのアプリに自動的に反映されるため、ここでデータをチェックしたうえで、商品マスタにワンクリックで登録。

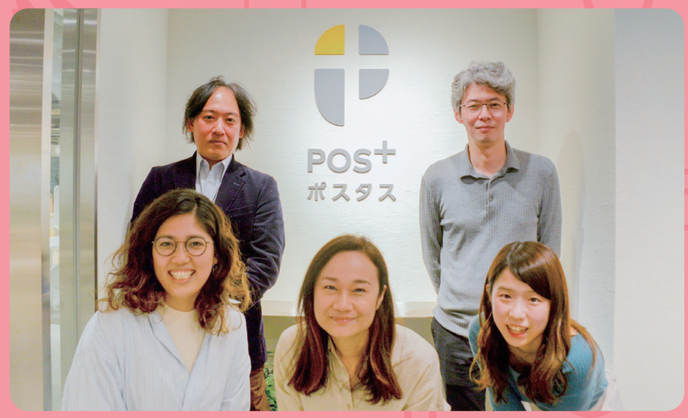
kintoneのデータを外部と共有できる「kViewer」と連携し、取引先はWeb上からデータ確認、登録が可能に



産地直送の商品はkintone連携サービスの「kViewer」を見て取引先が伝票番号を直接入力、受注明細管理アプリに出荷実績が登録されることになる。支払いについては、入荷完了フラグや伝票番号の入力状況から判断し、支払通知書が作成される形だ。

事例 2

5部門が携わる複雑な業務の基盤をkintoneで構築。統一したデータを利用することで部署間連携のミスが減り、請求業務の効率も4倍に。



POS+

ポスタス

業種

クラウド型モバイルPOSレジの「POS+（ポスタス）」の提供

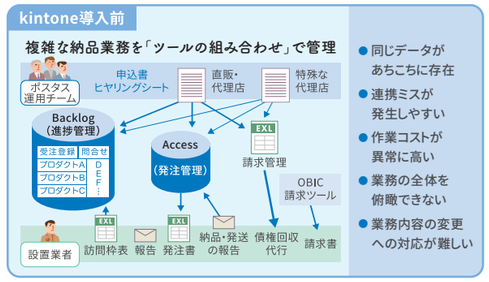
利用規模

50～300名

Before

5部門連動する複雑な納品業務 複数のツールに情報が点在

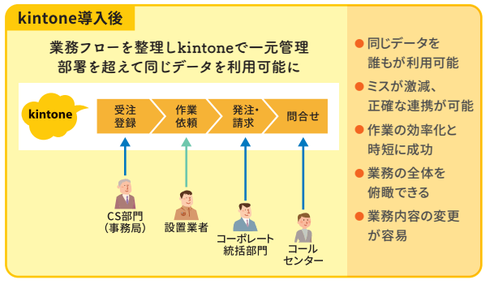
「POS+」はPOSレジアプリだけでなく、iPad・レシートプリンター・バーコードリーダーなどの付随設備もセットで販売している。商品数の多さに加え、販売代理店も複数関わるため納品業務は複雑だ。「受注登録」「現地調査」「機材発注」「請求」「問い合わせ対応」など多数の工程があり、5つの業務チームが連携して納品対応を行っている。こういった受注～納品業務をBacklog（プロジェクト管理ツール）、エクセル、Access、メール、OBIC（請求業務ツール）、といった複数のシステムで管理していた。情報が散在することで連携ミスが発生しやすく、データの二重管理による業務負荷が高かったり、業務の全体を俯瞰できなかったりと課題を抱えていた。



After

kintoneで情報を一元化 請求作業の作業効率4倍を達成

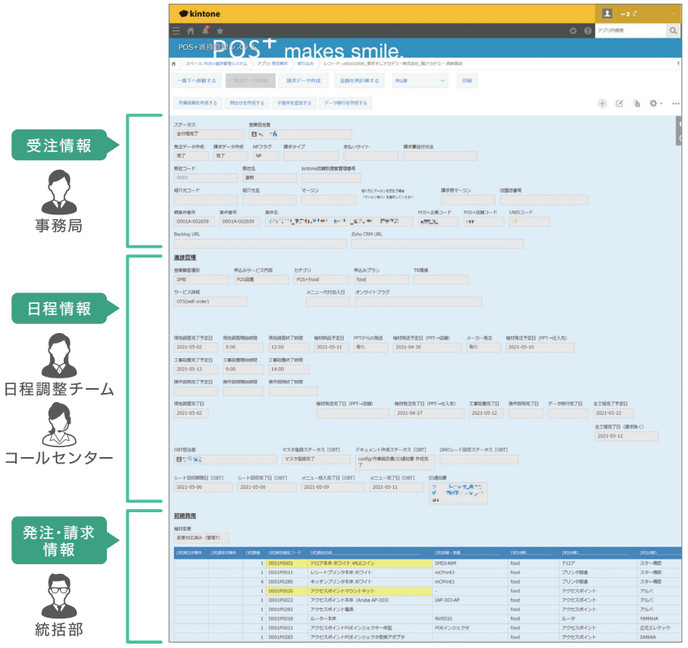
Backlogによる管理では「直販＋販売代理店の数だけBacklogのプロジェクトとログイン画面が存在」していた。代理店ごとに別のプロジェクトにログインし直す必要があるため、受注情報の登録作業はとても手間がかかり煩雑だった。これがkintoneでは「受注案件アプリ」から直販・代理店全ての入力が可能になり、受注情報を一元管理できている。その結果、受注登録業務はシンプルになり入力工数が劇的に減った。
また、kintoneでCSVファイルでの一括登録が可能になったことで、大型案件の登録にかかる時間は1企業あたり2時間削減。外部業者との連携でもアプリ経由で正確なデータを共有するのでミスを大幅に減らし、月10時間以上の作業時間削減を実現した。加えて、受注情報と紐づく申込書を探す作業は、1日5～10件から「ゼロ」になった。



この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/postas.html

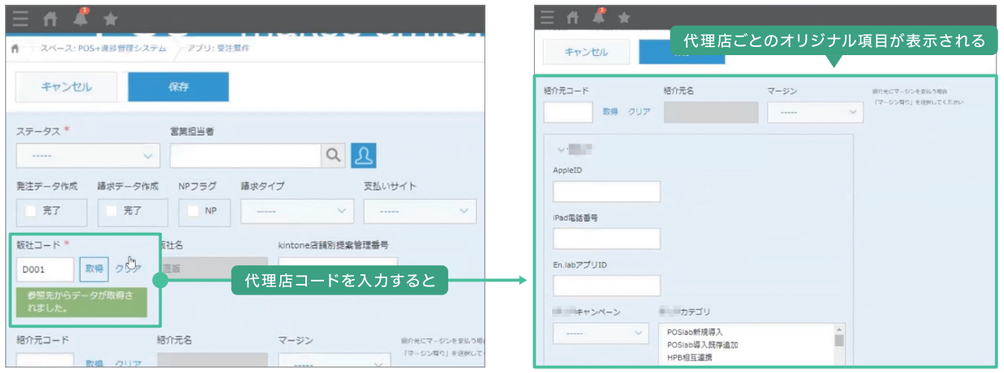
ポスタス様の実際のkintone画面

●部署を超えて統一のデータが利用できることでミスを軽減した「受注案件アプリ」



事務局、日程調整チーム、コールセンター、統括部が部門を超えて利用している。ひとつのアプリに情報がまとまっているため、転記作業の手間や連携ミスが激減した。

●条件によって入力項目を出し分けし、受注登録が簡単に



Backlogによる管理では「直販＋販売代理店の数だけBacklogのプロジェクトとログイン画面が存在」しており、代理店ごとに別のプロジェクトにログインし直す必要があるため、受注情報の登録作業はとても手間がかかり煩雑だった。kintoneでは「受注案件アプリ」から直販・代理店全ての入力が可能になり、受注情報を一元管理できている。その結果、受注登録業務はシンプルになり入力工数が劇的に減った。

事例 3

エクセルを使った業務フローに課題感。kintoneをベースに受注から発注のフローを自動化させるシステムを実現。

isr

インターナショナルシステムリサーチ

業種

クラウドサービス事業

利用規模

50～300名

Before

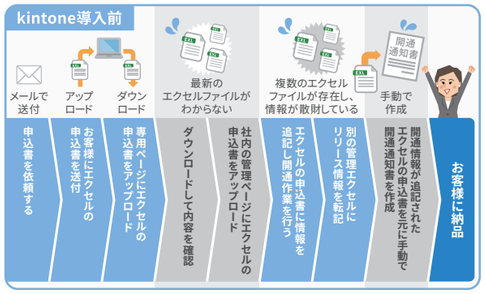
煩雑なエクセルでの開通手続きに課題感

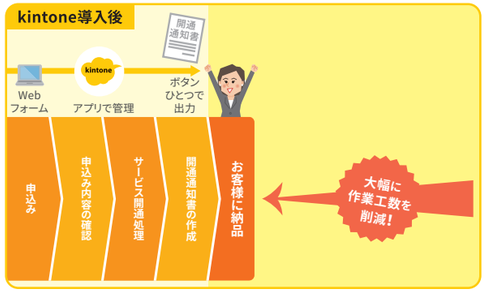
シングルサインオンのサービスを提供する同社の業務プロセスには、大きく分けて受注から契約、開通、請求までが存在しており、このうち開通フェーズに関して課題が顕在化していた。実際には、顧客とやりとりされる情報がエクセルによる申込書がベースとなっており、また社内のWebサイトを通じて営業側とエンジニア側でやりとりされる情報もエクセルがベースとなっていた。「開通通知書も手作業で作成しており、開通手続きそのものに多くの時間と手間がかかっていたのです。Web経由でトライアルをお申込みいただくお客さまが急増しており、従来のエクセルベースの処理では1日に対応できる案件数を増やすことができない状況でした」。

After

開通業務にkintoneを活用し、生産性が2倍増

kintone導入後は「エクセルが介在しなくなり、転記などの処理も不要に。以前は1日5件程度の処理で手一杯でしたが、今は10件程度まで負担なく処理可能です」と生産性が倍増している。実際には、kintoneと連携可能のフォーム作成サービスで構築されたWeb申し込みフォームに情報入力することで、kintoneに申込情報が自動登録、その情報を社内エンジニアが確認し、開通作業を進めることができるように。開通手続きが完了すると担当者に通知が届き、ボタン一つで開通通知書を作成、顧客に送付する流れが実現した。「自動化することで、営業アプローチや分析など付加価値の高いタスクに時間をさけるようになった。受注件数を増やして売上増を達成しても、社内工数を抑えることができるようになったのは大きい」。

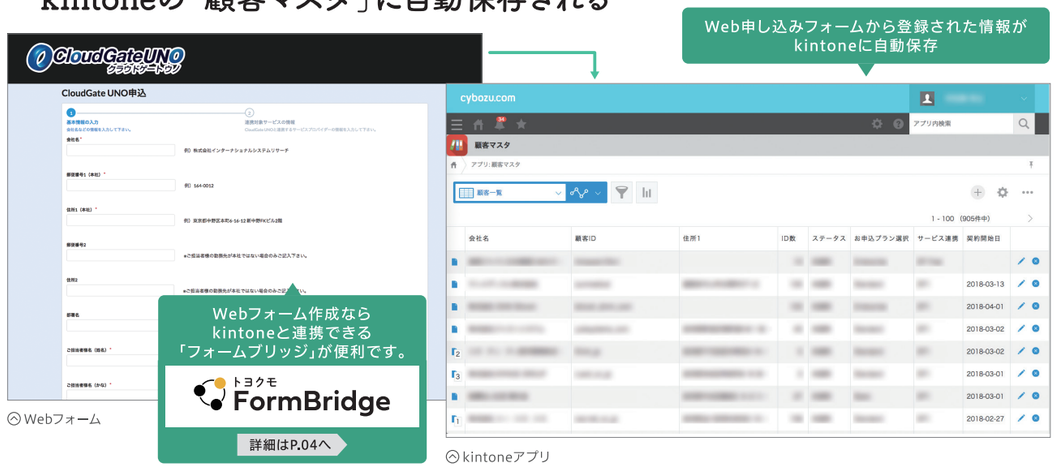




この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/isr.html

インターナショナルシステムリサーチ様の実際のkintone画面

Web申し込みフォームから登録された情報がkintoneの「顧客マスタ」に自動保存される



Webフォーム　kintoneアプリ

以前は、お客様の申請内容を確認するために一つ一つのエクセルファイルをダウンロードし、社内で共有するために専用の管理ページにアップロードしていた。kintoneと「フォームブリッジ」を連携することで、Webの申し込みフォームから登録された情報がkintoneアプリに自動保存。そのまま社内に情報共有、開通作業ができるようになった。

顧客マスタの画面内からボタン一つで「開通通知書」を出力

手作業で作成していた「開通通知書」は、連携サービス「プリントクリエイター」と連携することで、顧客マスタアプリの画面内からワンクリックで帳票が可能に。「ステップごとのフォーム作成や条件分岐まで含めた機能を他社製品で実装すると、とてもこの価格では作れません。便利な機能がプラグインで手軽に利用できるのもkintoneならでは」

事例 4

kintoneで構築した見積依頼フローで2880時間の工数削減を実現。ベテランに偏るノウハウや業務負担を改善し、残業時間も大幅削減。

明日のコミュニケーションをデザインする
NECネッツエスアイ

NECネッツエスアイ

業種

情報通信業

利用規模

3000名以上

Before

メールを中心に行われていた見積依頼フローにおける業務改善が急務に

NECネッツエスアイの調達本部では、月600件にもおよぶ全社からの見積要求をベテランバイヤーの風巻氏はじめとする4人が担当しており、業務の負担が大きくなっていた。案件ごとに複数の取引先に複数のアイテムの見積依頼をかけ、在庫がなければ次の取引先に再度依頼をかけることを繰り返すケースもあり、少しでも早期に対応するためには残業せざるを得ない状況も続いていた。休暇を取得した翌日に出社した際の業務量は、大変な状況になっていたという。

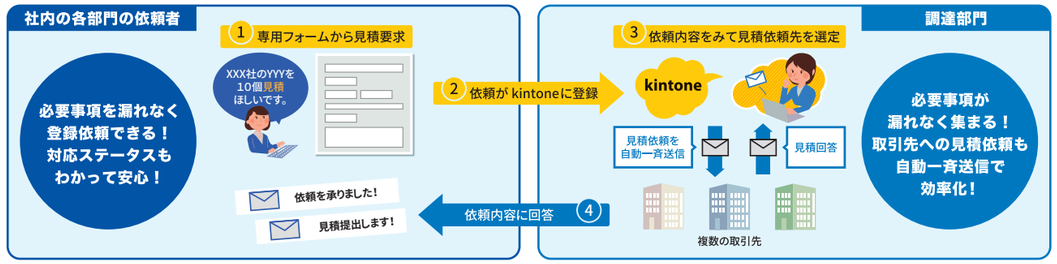
「調達したいものがいつ納品できるかで営業活動に大きく影響することから、できるだけ早期に見積回答できるかどうか、スピード感が最重視されます。ただし、内容によっては経験豊富なメンバーでないとすぐに判断できないケースも。メールにて行われたこともあり、取引先情報やノウハウが属人化し、業務の負担が大きくなっていたのです」。

After

2880時間の工数削減、kintoneで構築した見積依頼フローでナレッジ共有が容易に

kintoneによって見積依頼および回答のフローを整備したことで、1案件あたり4割ほどの工数が改善された。月600件ほどの依頼を前提に考えると2880時間ほどの工数削減に貢献していると試算されている。また、取引先レコードが登録されたアプリがナレッジベースとなり、経験豊富なベテランであっても新人であっても最適な取引先が選択できるようになったという。

メールを使っていた時は、担当者によって情報がバラバラで、必要な情報が不足していたこともあったが、今では見積フォームから必要事項を選択するだけで情報が過不足なく入手できる。各部門への問合せも不要となるなど、無駄なやり取りに時間を割かずに済むようになっている点も見逃せない。



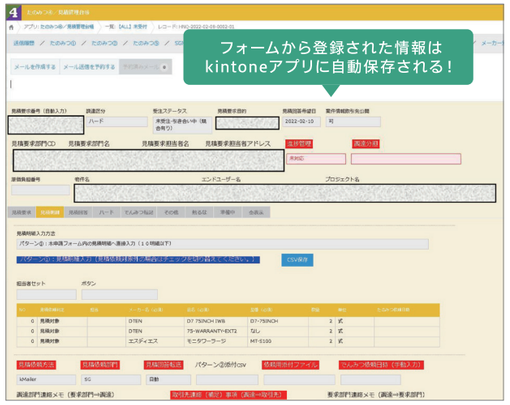
この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/nesic.html

NECネッツエスアイ様の実際のkintone画面

各部門の依頼者は専用フォームから見積要求を依頼。フォームから登録された情報はkintoneアプリに自動保存され調達本部に通知される

Webフォーム

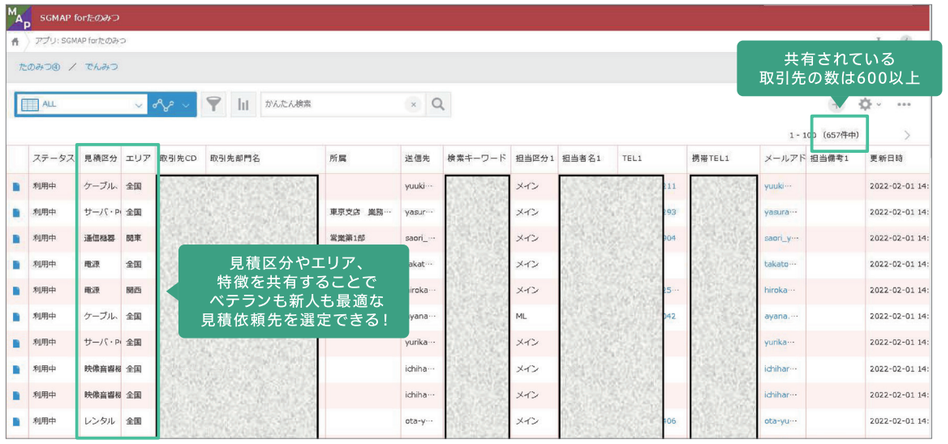
kintone



kintoneアプリ

導入後わずか3ヶ月ほどで、従来行っていたメールによる社内からの見積要求をkintoneに切り替えている。外部のWebフォームからkintoneに情報登録できる連携サービスの「フォームブリッジ」を利用して部門からの見積要求を受け付ける。そして、調達本部が持つ“秘伝のたれ”となる取引先ごとの特徴が詳しく記された情報を「取引先アプリ」から選択、見積依頼を行うという運用だ。

経験の差に関わらず誰でも最適な見積依頼先を選定できる「取引先アプリ」



取引先を選択すると、取引先担当者宛の見積依頼メールが自動的にセットされる仕組みとなっており、複数の取引先候補がある場合も、一斉に見積依頼メールを送信できるようになっている。その後、メールを受け取った取引先はフォームブリッジを経由して見積回答をする運用となっており、各バイヤーと見積要求をした部門担当者に回答内容が送付されるようになっている。

事例 5

大手システムを推す親会社の説得に貢献した コミュニケーション機能。受発注から在庫管理まで 一連の業務プロセスをkintoneで実現。

KFカーバイドジャパン

業種

超硬合金であるタングステンカーバイドの輸入・販売

利用規模

50名以下

Before

事業規模の拡大の中で限界を迎えたエクセル

ドイツに親会社を持つKFカーバイドジャパンでは、創業以来、親会社への発注や顧客からの注文、商品の在庫管理など、輸入販売を行うために必要な業務の管理は全てエクセルで行ってきた。

「営業を始めてからしばらくは、小規模だったこともありエクセルでの管理で十分事足りていました。しかし、お客様の要望に応じて在庫を多く抱えるようになり、親会社から何か仕組みを導入するべきではという指摘を受けるようになりました」。

取引先の拡大や在庫を確保するフロアの新設などにより、以前のようなエクセルだけの管理では限界を迎えつつあったという。

After

場所を選ばず仕事ができるようになり、業務効率も大幅に向上

業務の変化に追随できる基盤としての柔軟性を評価し、新たな業務基盤としてkintoneを採用。現在は、顧客管理から商品の受発注管理、在庫管理まで含めて、一連の業務プロセスすべてがkintone上で行われている。親会社への発注業務も、「オーダーシート管理アプリ」へ商品名と数量を入力して行い、入荷が遅れているオーダーについてはコメント機能を使って『いつ届くのか』という問い合わせを行なっている。

「注文や入荷の状況が情報共有できるため、毎日の業務量も事前に把握可能です。以前は紙で届く情報をエクセルに転記するなど、その場にいないと業務が進まないこともありましたが、今はkintone内に情報があるため、場所を選ばず作業ができます」。kintoneに切り替えたことで、業務効率は大幅に向上していると評価する。

kintone導入前

紙の注文書をエクセルに転記するために出社

全てのプロセスが一列に並んだ横にながら～～～～～いエクセル

紙の注文書をエクセルに転記するために会社に出社。全てのプロセスが横一列に並んだエクセルは破損の恐れもあった。

kintone導入後

在庫状況に紐づいたコメント機能も大活躍！

kintone

プロセスごとに用意したkintoneアプリで、シンプルな運用に

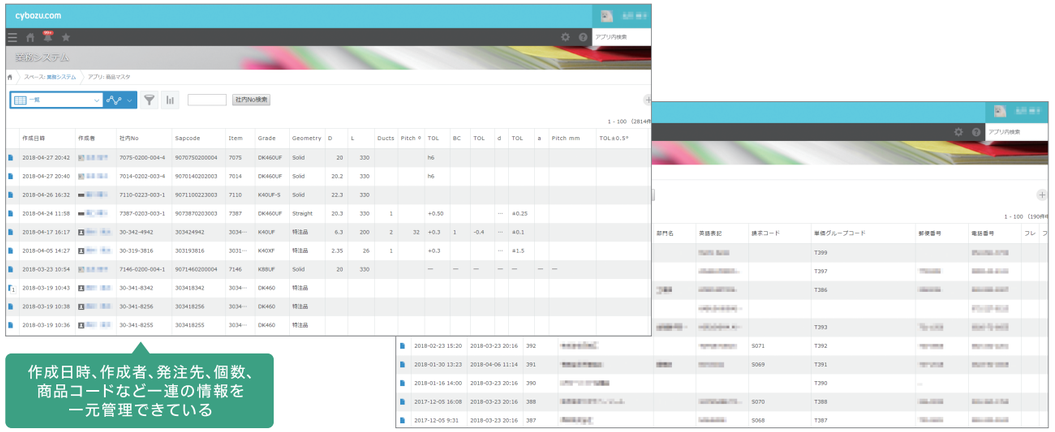
注文受付 | 発注管理 | 在庫管理 | 顧客管理 | 請求処理

会社に行かなくても、場所を選ばずリモートワークで在庫状況を確認できるようになった。

この事例の詳細はこちら https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/kfcarbidejapan.html

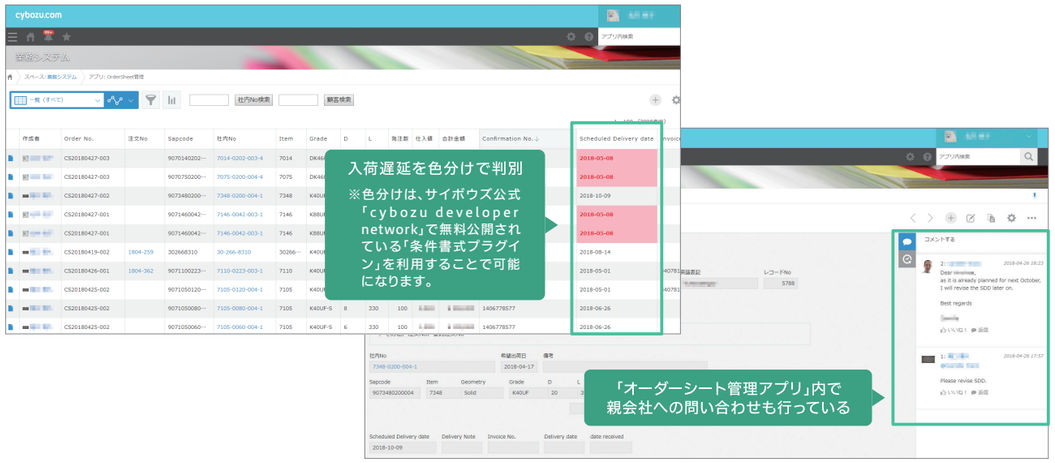
KFカーバイドジャパン様の実際のkintone画面

一連の業務プロセスすべてがkintone上で行われている



現在は、顧客管理から商品の受発注管理、在庫管理まで含めて、一連の業務プロセスすべてがkintone上で行われており、従業員全員がkintone上に情報を入力する形で運用されている。顧客や商品、顧客別単価などマスタ系のアプリはもちろん、注文管理や発注管理といった業務アプリも含めて、40ほどのアプリが構築されている状況だ。

親会社への発注業務・連絡網も実装



親会社への発注業務は、「オーダーシート管理アプリ」へ商品名と数量を入力すると自動的にオーダーシートが生成され、オーダーナンバーが付与される。このオーダーシートを親会社に送信することで親会社への発注が行われる。その後、入荷予定の情報が親会社から届き、入荷日やシッピングナンバーなどの情報をkintoneに入力。最終的に入荷処理した時点で在庫管理の数字に反映されることで、一連の処理が完了することになる。

事例 6

発注業務のEDI化で劇的な業務改善。一品管理の徹底により月次決算の早期化（15日以上短縮）を実現。

SANKYO AMUSEMENT PLAZA

サンキョー

業種

遊技場やボウリング場、飲食店などの運営

利用規模

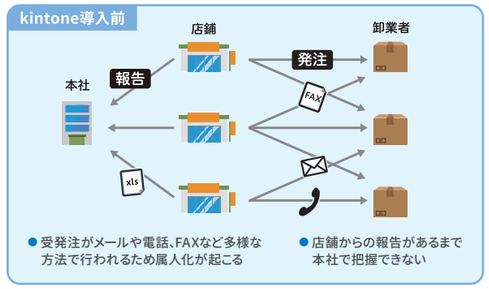
300～1000名

Before

月次決算の早期化・長年の商習慣からの脱却を目指す

最近では、月次決算によって財政状態を明確化しつつ経営判断を迅速に行うための環境づくりを行っている企業が増えており、決算の早期化は一般的な流れと言える。しかし、同社では月次の締めに多くの時間がかかっており、実際には20日ごろにならないと数字の確定が難しい状況が続いていたという。「経営層は財務の数字をベースに経営判断を行うことも多いのですが、なかなか月次の数字が確定しない状況が続いてきました。この状況を何とか打開する必要があると常々考えていたのです」。

月次決算の早期化に向けた仕組みづくりの一環として、同社は各店舗と景品卸業者との間でやり取りされる発注業務を電子化するプロジェクトを推進。この発注業務を行うためのEDIシステムに、kintoneを採用した。

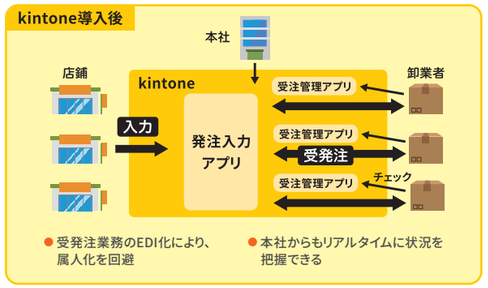


After

発注業務におけるEDI化をkintoneで実現

現在は、およそパチンコ店舗の取引先20社と18ある店舗との間で行われている景品の発注業務にkintoneが活用されており、kintoneで作ったマスター管理アプリにすべての景品が登録、管理されている状況だ。「これまで発注業務はメールや電話、手書きのFAXなどそれぞれ属人化した方法で行われてきました。今後はkintoneに統一できるため、納品不備による機会損失やコミュニケーションコストも軽減されます。最終的には業務の効率化に大きく貢献するはず」。

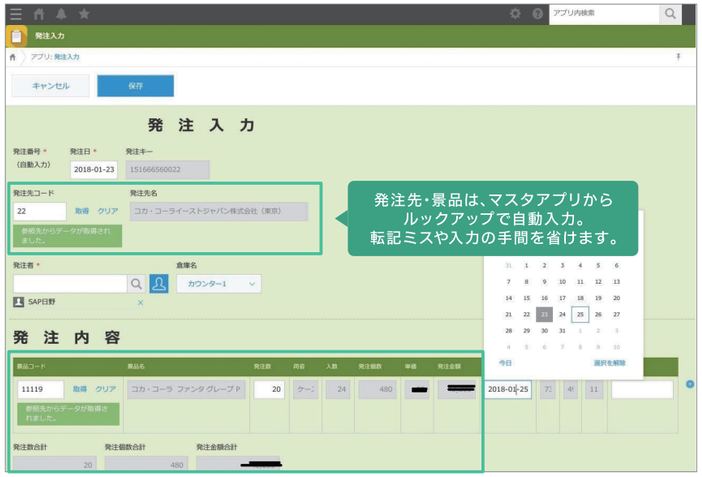
当初課題だった月次決算の早期化についても、「検品処理自体は店舗で毎日行う必要があるため、31日に仕入れたものはその日のうちに検品することに。つまり、月初には確定数字が自動仕訳されて経理に届くことになり、翌月の1日には処理が完了します。月次決算の早期化に大きく貢献します」と、その効果に期待を寄せる。



この事例の詳細はこちら　https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/sankyo.html

サンキョー様の実際のkintone画面

● 店舗から取引先への発注業務は、kintone上の発注入力アプリから



kintoneで作ったマスター管理アプリに、発注先の情報や、すべての景品が登録、管理されている。まず店舗側から発注入力アプリを活用して発注したい景品を選択し、必要な個数と希望の納品日を選んだうえで発注処理を行う。

● 受注残数が一覧でわかる受注データアプリの画面

卸業者は、受注管理アプリにて受注残のアイテムが一覧で確認できるようになり、内容を確認したうえで卸業者が注文受付のチェックを実施。もし同一注文のなかで分納がある場合は、分納データが個別に作成される。納品する際には、連携サービス「ReportsConnect for kintone」を活用し、発注伝票をベースにPDFにて物品受領書と納品書を出力し、景品と一緒に納品する。

kintoneは受注・発注・請求業務に　限らずあらゆる用途に使えます。

あらゆる用途から一部をご紹介します

業務日報

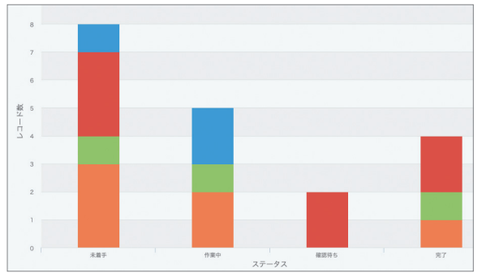
モバイルからも書き込み・閲覧できるので、
外出先からも社内の情報を確認できます。

クレーム・問い合わせ管理

登録時、関係者に通知できるので、
対応確認や指示をスピーディーに行えます。

プロジェクト管理

タスク管理と進捗状況を、
簡単にグラフで見える化できます。

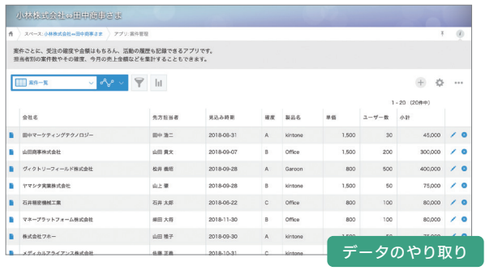


ファイル管理

提案資料や各種カタログなどのデータを保存し、
ノウハウを共有できます。

社外の人とのやり取り

社外の人とkintone上でデータのやり取り、コミュニケーションが可能です。
1対1のコミュニケーションによる情報の属人化や連絡漏れをなくし、複数企業間でのコミュニケーションを効率化します。



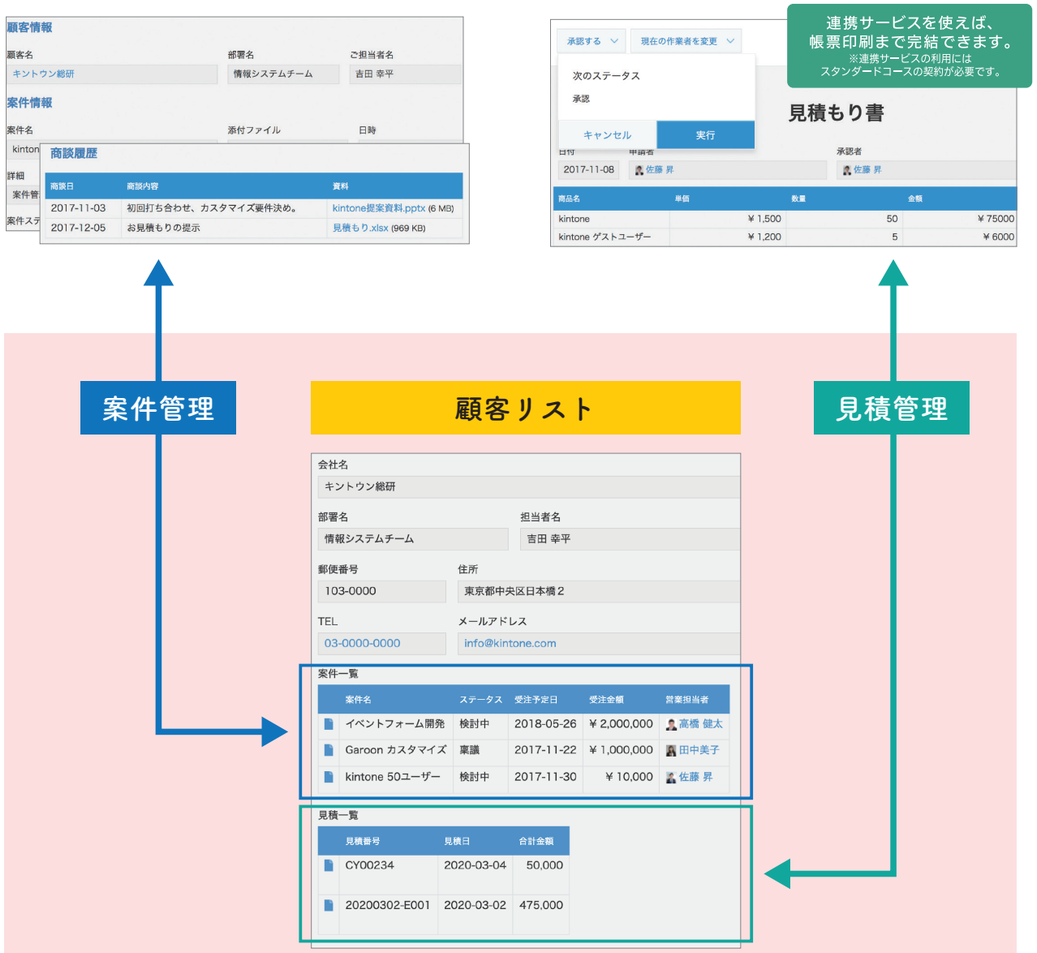
案件管理・商談履歴

案件の進捗や内容、提出した資料などをまとめて管理でき、
担当者でなくても状況を把握できます。

見積管理

見積の作成から承認までkintone上で完結できるので、
顧客への対応スピードを向上できます。

連携サービスを使えば、
帳票印刷まで完結できます。
※連携サービスの利用には
スタンダードコースの契約が必要です。



**各用途で集まったデータを
顧客リストと関連付けることも可能**

関連レコード機能を使えば「顧客リスト」を元に、さまざまな情報を相互に関連付けできます。
関連付ける情報は、案件、見積、問い合わせ履歴など、自社の業務に合わせてカスタマイズ可能。
この機能を使えばせっかく集めたデータがバラバラになることはありません。

kintoneを使えばシステムまわりの
コストカットができるかな

会社の課題を　芋づる解決できる

kintoneで広げる　業務改善マップ

kintoneにまとめることができたら
経営状況も見える化できそうだ

Point 1

顧客・案件管理や
脱エクセルなど
あらゆる用途に使える！

Point 2

社内ポータルや
申請業務など
全社利用に広げられる！

Point 3

会社の情報を
一元管理できるから、
経営状況を見える化できる！

全社で使う

通達

- 社内指示/通達
- 全社ポータル
- 社内アンケート

文書管理

- マニュアル管理
- 契約書管理

申請・承認

- 押印申請
- 社内稟議申請
- 経費申請
- 出張申請
- 勤怠申請

社内FAQ

- ナレッジ共有
- 社内質問箱

社外の人とのやりとり

- プロジェクト管理
- コミュニケーション
- ファイル共有

各部門で使う

営業・顧客サポート部門

- 顧客情報管理
- 案件管理
- 見積書管理
- 活動履歴管理
- 問い合わせ管理
- コールリスト管理

人事・総務部門

- 契約管理
- 社員名簿
- 採用管理
- 入退社管理
- 研修コンテンツ管理

マーケティング部門

- タスク管理
- 制作物進捗管理
- イベント管理
- 外注先管理

システム部門

- 問合せ管理
- 貸出機器管理
- IT資産管理
- ヘルプデスク窓口

販売管理部門

- 受注管理
- 発注管理
- 請求管理
- 支払管理
- 出荷指示管理
- 入金管理

経理・財務部門

- 商品管理
- 入出庫管理
- 棚卸管理
- 原価計算

生産管理部門

- プロジェクト管理
- 作業内容/実績登録
- 生産計画管理
- 評価管理
- 工数管理

など

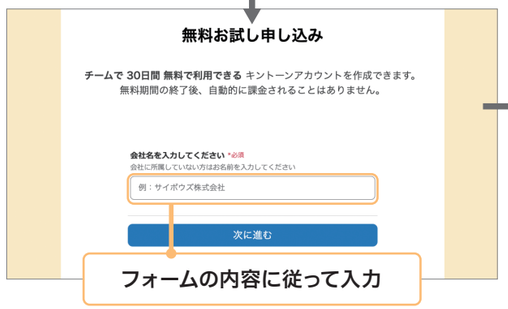
kintoneについてもっと　詳しく知りたいあなたに

kintoneの機能を実際の画面で 試したい！

● まずは、kintoneの無料お試しの申し込みをしよう！

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

※お試し期間中は、スタンダードコースのすべての機能をご利用いただけます。
※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日経過しても自動的に課金されることはありません。



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。

kintoneの使い方の詳細は…
別冊：
ここからはじまる
kintone導入ガイドブック

● 連携サービスもあわせてお試ししてみよう！

連携サービスには無料お試しできるものがたくさんあります。
帳票出力など、実際の業務に必要になりそうな連携サービスをあわせてお試しするのがオススメです。

注文やお問い合わせフォームを作る

注文受け付けやお問い合わせ、アンケートなど、kintoneに連携する高機能なWebフォームを作成できます。

フォームブリッジ
提供元：トヨクモ株式会社

オリジナルの帳票をデータに出力

kintoneに登録された情報から、見積書・請求書などを綺麗なフォーマットで出力できます。

プリントクリエイター
提供元：トヨクモ株式会社

ほかにもさまざまなクラウドサービスと連携可能。
あなたの業務に合った連携サービスを探してみてください！

連携サービスの紹介はこちらから ▶ https://kintone-sol.cybozu.co.jp/integrate/search/

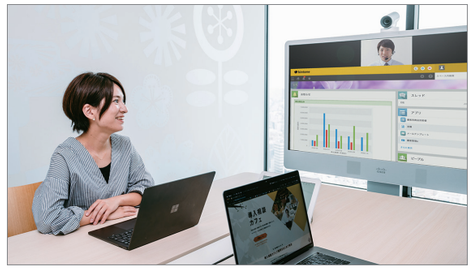
kintoneが業務に使えるか 相談したい！

● サイボウズに相談する

まずはここから！

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。

お問合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頂けます

● パートナーに相談する

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。

パートナーは、kintoneの導入前後のお客さまをサポートするサイボウズ公認の協力企業です。
提案・開発・設計・教育など、製品の導入から運用まで、お客さまの業務改善の伴走者として全力でご支援します。

パートナーに相談できること

- 最適なアプリの設計や構築
- 業務課題の整理
- システムの全体設計や個別開発
- 利用定着・活用促進のお手伝い

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