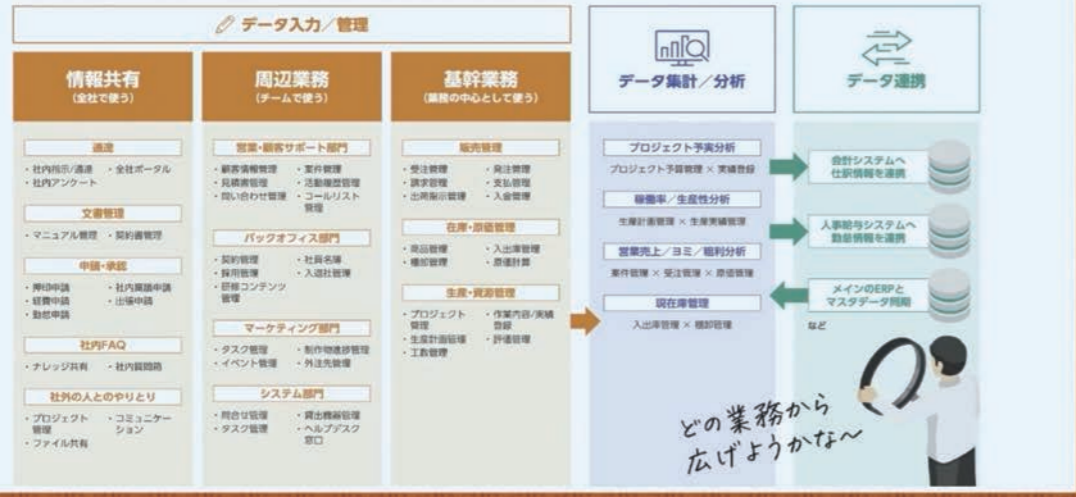


kintoneを全社員で使うイメージ



はじめての方向けから、応用活用編まで

キントーン セミナー毎日開催中

オンライン
開催

参加
無料

キントーンの活用や事例について知る事ができるさまざまなセミナーを毎日開催！
複数人でのご参加も大歓迎です。ぜひチームメンバーをお誘い合わせのうえご参加ください。



キントーン セミナー

検索



開催スケジュールはWebサイトから <https://kintone.cybozu.co.jp/seminar/>

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



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権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。
KNC-003-2510 本カタログの記載事項は変更になる場合がございます。 2025年10月版

kintone キントーン

AIと ノーコードで 業務アプリを つくろう

40,000社のユーザーから学んだ
DX成功の最適解

みんな、やっています

ITは苦手
だけど
キントーンなら
できました

業務課題を
次々に解決して
います



いつもの仕事は、きょう変わる。
すべてはいつもの仕事を良くしたいという思いから。

「ITは苦手、だけどキントーンならできる」

「バラバラだった会社がひとつになった」

「お客様と接する時間をつくるために必要不可欠」

これらの言葉は、kintone(キントーン)を利用中のユーザーの方からいただきました。

キントーンは、AIとノーコード・ローコードで現場の業務にフィットする業務アプリが作れる
サイボウズの業務改善プラットフォーム。

担当者の93%が非IT部門、現在は累計で40,000社に利用されています。

キントーンを利用している、1社1社、1つ1つの部門やチームに共通する想いは、
「目の前にある仕事、突き当たった課題を、自分たちの手で、もっとやりやすくしたい」ということ。

そんなニーズをバツとアプリにするために、キントーンはあります。

これまでに生まれたアプリは、3,324,297個。

それは多くの現場にある「変えたい」という悩みや意欲の数に比例して、
これからも増え続けていきます。

仕事のあしたい、こうしたいを、キントーンで思い通りに。

あなたはどんな、アプリをつくる？

ノーコードで業務アプリをつくらう



INDEX

| | |
|--------------------------------------|----------|
| はじめに・目次 | P01 - 02 |
| 「DX」はすでにビジネスの前提条件 | P03 - 04 |
| 課題1 7割の企業がITツール導入後に課題を抱えている | P05 - 06 |
| 課題2 使っているツールが日々変化する課題に対応できない | P07 - 08 |
| 課題3 必要以上に大掛かりなシステム開発に踏み切ってしまう | P09 - 10 |
| 課題4 ITの専門知識を持ったメンバーを採用できない | P11 - 12 |
| キントーンを紹介 | P13 - 17 |
| かんたん比較表(キントーン・表計算ソフト・専門システム・フルスクラッチ) | P18 |
| 業務改善マップ | P19 - 20 |
| こんな「用途」で実現できます | P21-22 |
| こんな「部署」で実現できます | P23-24 |
| 導入事例 | P25 - 29 |
| キントーン無料体験 | P30 |
| キントーン無料セミナー | 裏表紙 |





「DX」はすでにビジネスの前提条件

近年の社会情勢の変化や国からの要望を受けて、DX（デジタルトランスフォーメーション）あるいは業務全体のデジタル化への関心が、どんどん高まっています。DXは近年の流行語のように思えるかもしれませんが、実はすでにビジネスの前提条件となっています。

大企業の中には、資金や人材を豊富に活用し、「生産性を200%に引き上げる」といった大胆な目標を設定している企業や、DXに特化したチームを立ち上げるなど、大規模な改革に取り組んでいる企業の事例もあります。

中小企業でも、紙や口頭での業務などアナログな要素が残つつも、デジタル化を事業方針に組み込む優先度が上がってきています。

競合他社はデジタル化による業務の効率化やデータの分析、あるいはビジネスモデルそのものの変革に取り組んでいます。この世の中の流れを考えると、業務のデジタル化に対応していくことは避けられないことといえるでしょう。

組織での生成AI活用は当たり前の時代に

さらに、生成AIの活用は急速に進んでおり、すでに日本の企業の約7割が組織として生成AI活用に取り組み始めているというデータもあります。生成AIは「誰で

もかんたんに使えるツール」であるからこそ、この波に乗り遅れず、上手く活用を進めることが、これからの未来に強い組織をつくるために不可欠です。

テキスト生成AIの活用例

まとめる

● **たくさんの文章を「まとめたい」**
長い文や複数の情報から要点だけを短く抽出。
(例: 営業会議メモを要点だけ3行でまとめる)

● 情報を「整理したい」

バラバラな情報を分けたり並べ直したいとき。(例: アンケートの回答を「要望種別」で分類して)

変える

● **表現や雰囲気を変えたい**
読み手や場面に合わせて「言い回し」を変える。
(例: 依頼文をビジネスメールに書き直して)

● 決まった「フォーマット」にしたい

日報や報告書など、定型の形に自動整形。(例: 活動記録を報告書フォーマットでまとめる)

新しくつくる

● **「アイデア出し」に困った**
発想の壁をAIで突破。例や案を一気に出せる。
(例: 新商品のキャッチコピーを10個考えて)

● とりあえず「下書き」がほしい

ゼロから考える手間を省き、パッと用意。(例: メールマガジンの案を2パターン作って)

ツール導入の初期ハードルを乗り越える覚悟が運命の別れ道

AIを軸にした業務変革が競争力を左右する時代 になりました。しかし、多くの組織内ではツール導入に対して慎重な考えを持っています。独自調査（※）ではツール導入にあたり、費用・時間・技能などの不安に関する回答が多くありました。

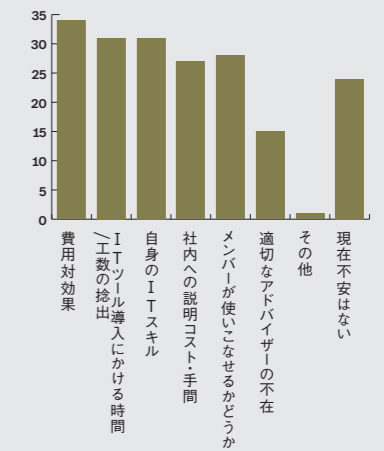
DX成功のカギは、ツールを導入して終わりではなく、導入したツールを使いこなすことにあります。さらに、AIはデータがなければ力を発揮できません。企業のデータを蓄積する仕組みが必要です。変化に対応する体制づくりには経営者や組織のリーダーの決断と覚悟が欠かせません。

こうした中で注目されているのが、「kintone(キントーン)」。

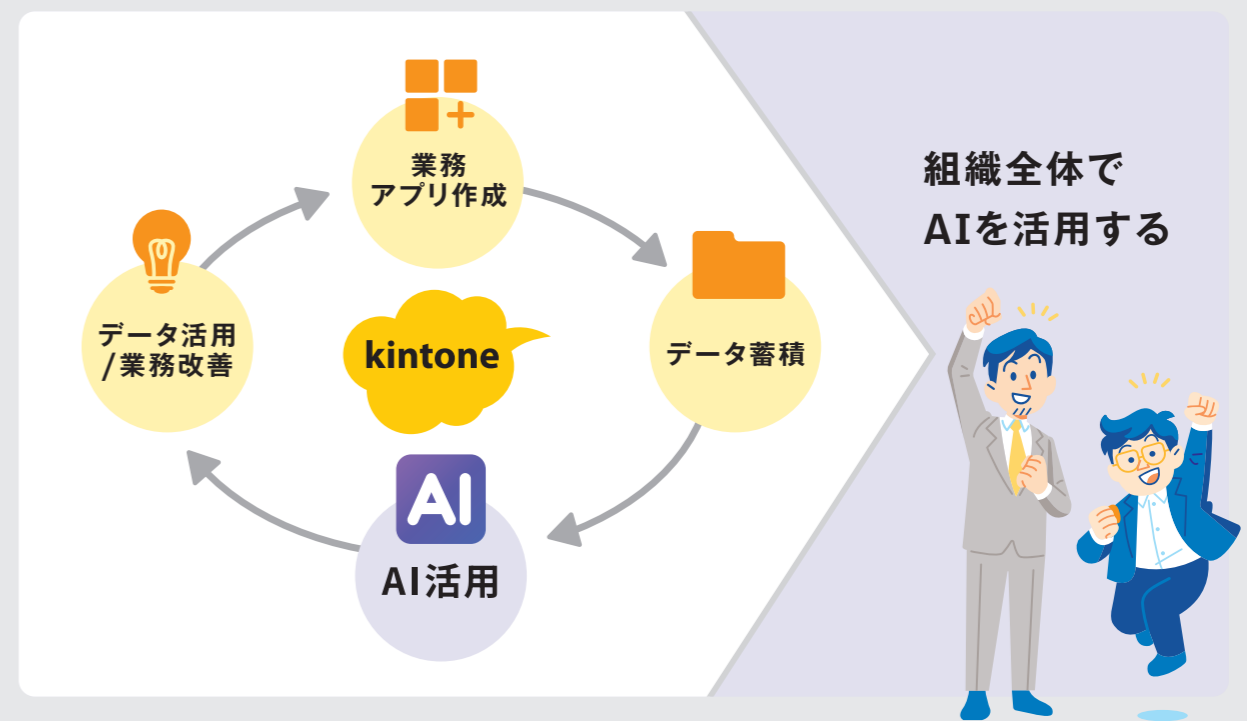
ITの専門知識がなくても、マウス操作だけで業務アプリを作成しながら、AI活用に欠かせない業務データを安全に蓄積できることが強みです。ビジネスの変化にあわせてスピーディかつ柔軟に自社にフィットした業務アプリを低コストで作成できます。

次のページからは、DXとAI活用時のよくある誤りについて解説します。また、DX成功への効果的なアプローチと成功事例も紹介していきます。企業の持続的成長のための大きな一歩を、キントーンと一緒に踏み出しましょう!

Q. 業務の改善・効率化のためにITツールを新たに導入・検討する際、不安を感じる(感じた)ことをお答えください

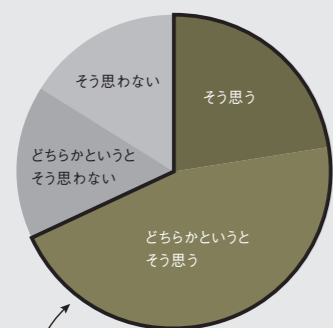
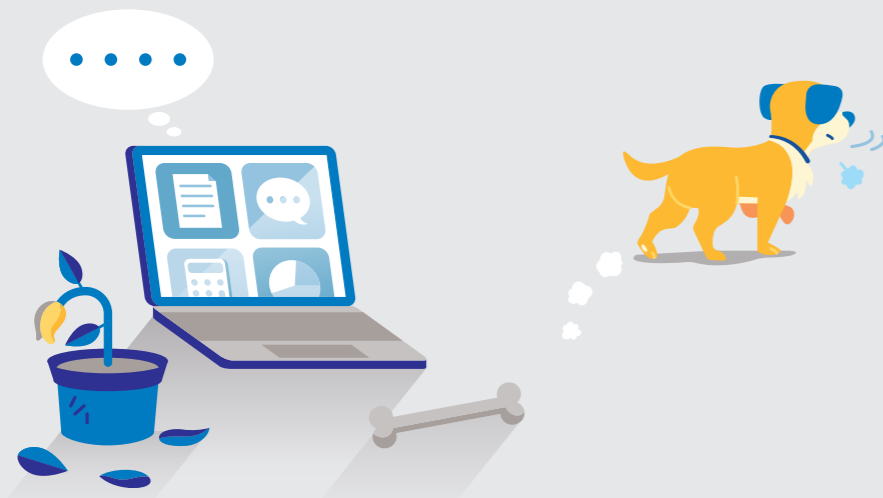


※ 独自調査、業務改善に関する調査、サンプル: 男女 / 22~59歳 / 全国(正社員) 465ss、調査実施日: 2023/08/16~08/18、実査機関: fastask



課題 1

7割の企業がITツール導入後に課題を抱えている



7割が課題を感じている

※ 独自調査、業務改善に関する調査、サンプル: 男女/22~59歳/全国(正社員)465ss、調査実施日: 2023/08/16~08/18、実査機関: fastask

Q.業務の改善・効率化に取り組む中でITツールの活用に課題を感じたことはありませんか。

大量のITツールのなかから、企業が自社に最適なITツールを選定することは簡単ではありません。独自調査(※)によると、ITツールの導入後に課題を感じている人の割合は、約7割にものぼりました。

代表的な例は、決裁者やITに詳しい人だけの判断でツール導入を決定してしまったケースです。ツール自体が高機能であっても、現場のメンバーに使ってもらえなければ、生産性向上にはつながりません。

また、そのツールを利用する現場の業務内容だけでなく、他の部署も含めた業務フローの全体も考慮することが大切です。現場の業務から、業務の全体感までを把握できるメンバーがツール選定時にいなければ、業務効率化への道は遠のくばかりとなってしまいます。

解決 1

ITツール導入の成功はキャストイングから決まっている



ITツール導入の成功は、その推進チームを誰にするかによって大きく結果が変わります。ツール選定から導入計画、実際の運用まで、それぞれのフェーズで必要となる役割や専門性は異なります。必要な役割を適切な人が担い、連携を取れるようにしましょう。

✓ 現場の業務を詳しく知っているメンバーに関わってもらう

現場メンバーは、普段の業務を深く理解しています。どんな機能が必要で、どのような利用方法が最適なのかを知っているのです。ツールを自分たちで選べば、利用したい気持ちが高まります。ツール導入後の浸透・継続にも大きな効果があります。

✓ 業務リーダーをまとめ役にする

業務の全体感を把握できるメンバーは、全体の業務フローやビジョンを理解したうえで、異なる部門と連携し計画を立てることが可能です。このような視点があれば、一部門だけに特化したツールではなく、組織全体の生産性向上につながる導入計画を進めることができるでしょう。

✓ キントーンならITの専門知識は不要!

キントーンを導入する担当者の93%は非IT部門。特別なスキルや知識は必要ありません。たくさんの非IT部門の方が自分たちでチームの業務をシステム化し、AIを活用しています。業務をよく知っている人がつくるシステムは、業務にぴったりフィットします。

課題 2

業務課題がいくつもあり、
今使っているツールが
日々変化する課題に対応できない



解決したい課題が
1つにおさまらない

課題の数
平均 2.52個

2つ以上の課題あり 3人に1人以上

※独自調査、業務改善に関する調査、サンプル:男女/22~59歳/全国(正社員) 465ss、調査実施日:2023/08/16~08/18、実査機関:fastask

Q.あなたが、いま担当している業務のやり方や進め方で、「ITを使って」改善したいと思うものはいくつありますか

独自調査(※)によると、ITで解決したい業務課題が2つ以上ある人は3人に1人以上、平均で2.52個の課題を抱えていることがわかりました。

日々の業務に追われながら、何とかして業務を改善しようと試行錯誤している担当者たち。彼らは、自分たちの課題が解決できそうなITツールが市場に登場すれば、まず飛びついてしまうぐらいに差し迫っている状況にあります。

しかし、その場しのぎのITツール導入で、スムーズに課題解決できるケースは稀です。「現場には解決したい課題がたくさんあるのに、導入したツールでは一部の課題しか解決できない」「現場にツールが乱立しており、データ連携など新たな課題がでてきた」という声が次々にできています。

さらに、ビジネスは常に変化します。ツールを導入したタイミングにはなかった課題が新たに発生することや、使っていくうちに追加したい機能が出てくることは自然なことです。

業務改善を急ぐあまりに、対処療法的にツールを導入することは避けましょう。本質的な業務改善から遠のいてしまいます。

解決 2

使いながら、育てられるITツールで
変化に対応する



業務改善効果を持続させていく上で大切なことは、選んだITツールがビジネスの変化に対応できるかどうかです。

✔ 業務に合わせてカスタマイズできるか

ツール導入が個別最適化に進んでしまわないためには、複数の課題に対応できるなど、全体最適できるツールを選択しましょう。課題発生たびに、新たなITツールを導入することは避けたいもの。ツール間のデータ連携や導入コストを考えても、すべてのフローを一気通貫に解決できるITツールの方が効率が良いでしょう。

✔ 使いながら改善できれば、メンバーの業務改善意欲が高まる

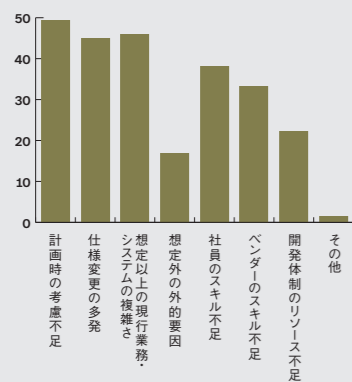
どんなITツールでも、使ってみることで初めて「もっとああしたい、こうしたい」と改善アイデアが出てくるものです。現場のニーズをすぐにツールに反映できるかどうかは、メンバーの意欲に大きく影響します。現場のアイデアを形にしなが課題解決への主体性も育てましょう。

✔ キントーンなら、使いながら改善できて、あらゆる用途に使える

課題の数だけ業務アプリが追加可能なキントーンさえあれば、芋づる式に全社の課題解決が可能に。AIで企業のデータ活用も進みます。使いながら項目の変更が容易だけでなく、あらゆるツールと連携し、各種ツールの個別最適化の進行を防ぎます。

課題 3

必要以上に大掛かりなシステム開発に踏み切ってしまう



図「予定どおりにならなかった要因(予算)」
(n=207, 複数回答)
※出典:日本情報システム・ユーザー協会
「企業IT動向調査報告書 2025」

原因は？
Q.コスト超過プロジェクトの

一般的なシステム開発コストは、現場の業務改善に関連したシステムでも、依頼から完成までに数ヶ月以上かかり、100万円単位が通常の範囲です。1000万円を超えることも少なくありません。

外部のベンダーから見積りをもらって「想像していたよりも時間と費用がかかる」ということも珍しくありません。

ITの専門家が社内に不在の企業では、ITツールの導入時に機能要件が十分かどうか、システム開発の難易度、スケジュールやコストが適切かどうかの判断が難しくなります。よくある誤解は「高機能なら良い」と考えてしまうこと。しかし、現場のメンバーがツールを適切に活用できない場合、導入の効果は薄れてしまいます。

導入担当者として、社内のメンバーの要望を聞き入れながら時間とコストをかけて完璧なシステムを完成させることができたとしても、現場のニーズにハマらず効果を発揮できなければ、これまでの努力も水の泡となってしまいます。

解決 3

完璧よりも早くたくさん改善する



ITツールの導入時に欠かせないのが、業務整理。ツール導入の目的を明確にし、業務の流れを見直し、システム化すべき業務を見極めましょう。

✔ システム化すべき業務を見極める

業務のどの部分をシステム化すべきなのか、どこで効果を感じやすいのか、どの部分は簡単にシステム化できるのか、そしてどの部分は手作業(運用)で対応したほうが効率的なのか、という観点から業務を見直しましょう。

ITツールの種類や規模、すでにあるシステムとの連携の有無などによって、システム開発の難しさは変わることも理解しておきましょう。

✔ 完璧よりも早くたくさん改善することを目指す

次に重要なのが「早く試す」こと。ツールを取り入れた後も業務の改善や効率化はずっと続けるものです。完璧を追い求めると時間と費用がかかる一方で、すばやく手元でITツールと実際の業務の相性を見ることができれば、その後の改善につながります。期待していたほど効果が出ない場合や、予想外の問題が起きた場合でも、それを早めに気づき、どう対応すべきかを考える時間を確保することができます。

✔ キントーンなら、トライ&エラーが容易

キントーンは、ユーザーあたり月額1,800円(税抜)で業務アプリをいくつも作れるうえに、変更も簡単。失敗を恐れず、トライ&エラーを繰り返せます。改善のサイクルを早く、たくさん行うことで、全体的な業務効率の向上が実現できます。

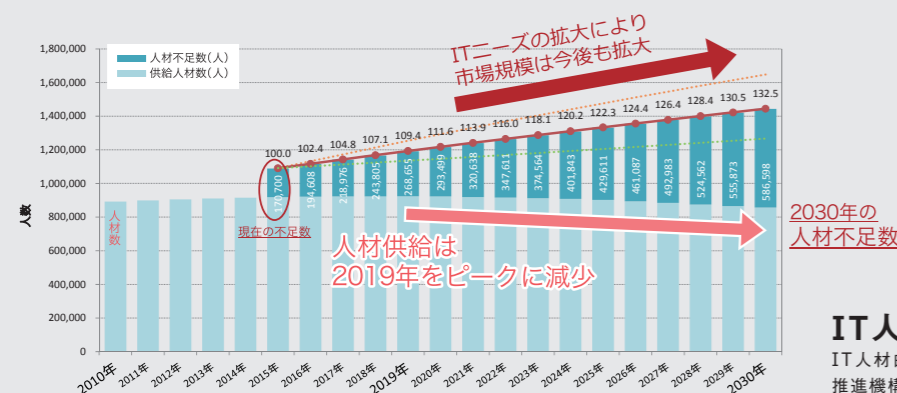
課題4

ITの専門知識を持ったメンバーを 採用できない



経済産業省によると、IT人材は減少に向かう一方で、ITニーズの拡大により市場規模は今後もどんどん拡大していくと予想されています。2030年には40~80万人ものIT専門家が足りなくなる恐れがある、という試算結果も出ています。とくに中小企業においては(大企業と比較するとより一層)IT人材の採用が難しいことは明らかです。優秀なIT人材は年収が高く売り手市場。資金の少ない中小企業は苦勞します。

自社に在籍するメンバーを育成することも考えられますが、社内にITに長けた人物がいないことにはトレーニングしようがありません。公開されているオンデマンド教材を利用するとしても、現場のニーズにピッタリ合うわけではありません。学習できたとしても、課題解決のためには大幅な回り道となってしまいます。



IT人材不足の予測
IT人材白書2020/独立行政法人情報処理推進機構社会基盤センター

解決4

社外のプロを頼るのが 成功への近道



新たな人材を採用するのではなく、「社外のプロをお願いしつつ、社内のメンバーを育てる」という選択肢を考えてみてはいかがでしょうか。

✔ 業務改善に「伴走」してくれる、ITのプロを頼ろう

DXや業務改善の分野では、ITの専門知識と経験が豊富な外部の専門家を頼ることがとても効果的です。業務の見直しから、最適なツールの選び方、社内の教育まで、プロとしてアドバイスをしてくれます。業務をよく知っているあなたと、ITの専門知識が豊富な伴走者がタッグを組むことで、地に足のついた業務改善が進められます。

✔ 伴走してもらえると、社内スキルを習得できる

社外のプロは新しい視点だけでなく、ノウハウや最新の情報もたくさん持っています。DXや業務改善に伴走してもらいながら、学習の機会を提供してもらいましょう。現場で使う人向けの相談会や、スキル習得のための教育プログラムを設けることができます。時間とお金をかけて新しい人材を採用し、現場を理解してもらうより、とても効率的です。持続的に業務を改善できる、強いチーム体制につながります。

✔ キントーンなら、外部のプロと「一緒につくれる」

キントーンなら、ノーコードツールの特長を活かして外部のDXのプロと「一緒につくれる」ことができます。ITやAI活用の知見やスキルを身につけながら、確実に成果を出せるスピーディな業務アプリ開発が可能です。

DX成功の最適解

AIとノーコードで業務アプリが作れる kintone (キントーン)



あらゆる業務
に活用できる

すぐ
できる

現場業務に
フィットする

年度別導入・利用者数推移
(2025年8月時点)

40,000社以上

2011年
販売開始



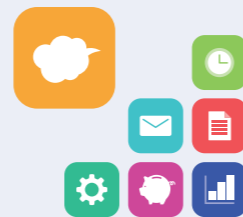
東証プライム上場企業に対する割合
(2024年12月時点)

3社に1社が導入済み



これまでキントーンから生まれたアプリ数
(2025年8月時点)

3,324,297以上



kintoneはあらゆる業種・企業規模で

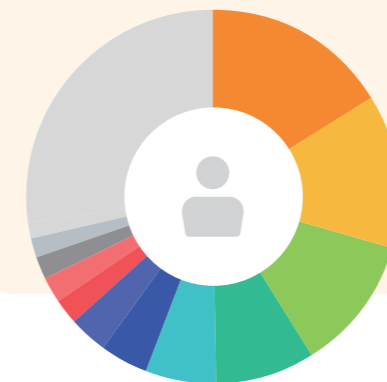
40,000社の導入実績

kintone(キントーン)は、業務アプリが作れるサイボウズのノーコードツール。表計算ソフトよりも快適に、専門システムより柔軟に、自社でシステムを開発するよりスピーディー&低コストに、思いついた業務改善を「シュシュッと」すぐに実行できるのが特長です。

多様な業種で
導入されています

(2024年12月時点)

- 卸売業・小売業
- 製造業
- サービス業
- 情報通信業
- 建設業
- 学術研究 / 専門・技術サービス業
- 不動産業 / 物品賃貸業
- 医療 / 福祉
- 運輸業 / 郵便業
- 金融業 / 保険業
- 生活関連サービス業 / 娯楽業
- その他



世界中のお客様に
ご利用いただいています



kintoneの特長

POINT 1

業務アプリを「シュシュッと」つくれるノーコードツール

キントーンはプログラミングの知識がなくてもノーコードとAIで、業務のシステム化や効率化を実現するアプリがつけられるクラウドサービスです。表計算ソフトよりも快適に、専門システムより柔軟に、自社でシステム開発をするよりスピーディー＆低コストに、思っていた業務改善をすぐに実行できるのが特長です。

POINT 2

改善サイクルが早い

キントーンは、つくる時も、改善するときも、自分たちで業務アプリを作れるため、素早く改善サイクルを回せます。事業のスピードや状況の変化にも柔軟に対応可能です。



POINT 3

業務課題をいくつも解決

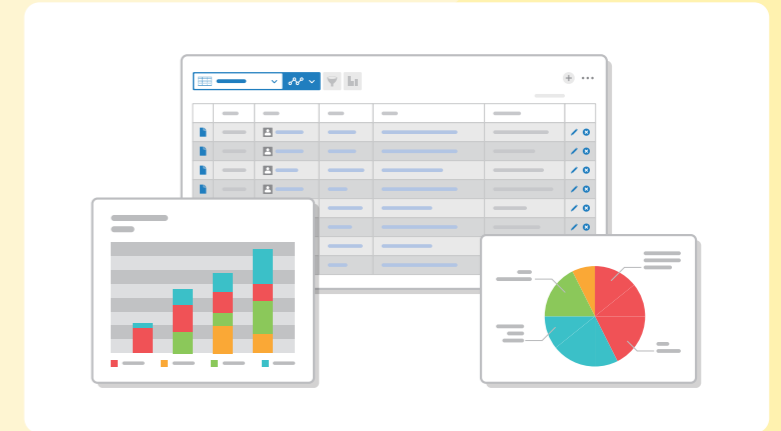
顧客管理や受発注管理など事業のコアになる業務から、交通費申請、日報、プロジェクト管理など、業務の数だけアプリを追加できます。



POINT 4

データを共有し見える化

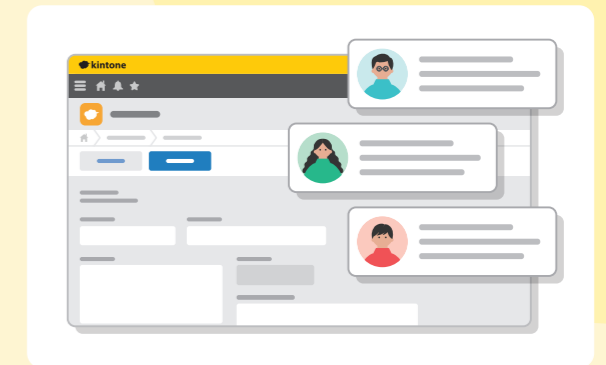
チームや仕事に必要な情報を管理、リアルタイムに共有できます。また、あらゆる情報を一元管理することで、業務全体が見える化。仕事の質やスピードがアップします。



POINT 5

コミュニケーションがシンプルに

社内外問わずすべてのコミュニケーションをシンプルにできます。統一したフォーマットによるデータ入力や、データに紐付けたコミュニケーション、業務プロセスに合わせたステータス管理もボタン一つでシンプルに完結できます。



POINT 6

プラグイン・連携サービスでつながる

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、キントーン機能を拡張できます。さまざまな要望を解決する400種類以上のプラグイン・連携サービスを公開しています。



POINT 7

AIで業務改善が加速する

システム開発の知識がなくても、ノーコードで誰でもAIを設定できます。AIによって業務改善や、チーム全体のデータ活用が加速します。



アプリのつくり方

専門知識
不要

誰でも
シュシュッと

スタンダード
コース以上



ドラッグ&ドロップでつくる

ドラッグ&ドロップで必要な項目を選んで並べれば、イメージ通りのアプリを作成できます。アプリは使いながら改善していくことも容易です。

AIと対話しながらつくる

チャットでAIと対話をしながらアプリを作成できます。つくりたいアプリを伝えれば、AIが適切なアプリ名やフィールドを提案してくれます。はじめてアプリを作成する方も安心して取り組みます。

サンプルアプリから選ぶ

100種類以上のテンプレートの中から必要なアプリを選ぶだけで、アプリをつくれます。そのまま使うことも、業務に合わせて設定を変えることもできます。

100種類以上のテンプレート!

| アプリ名 | 説明 |
|----------------|----------------------|
| SFA (営業支援) パック | 営業部門向けのサンプルアプリパックです。 |
| 製造業SFAパック | 顧客、製品、代理店などの情報をはじめ、 |
| 商品見積書パック | 商品の見積書を作成するアプリです。商品 |
| To Do | チームのタスクを効率的に管理できるアプリ |
| 顧客リスト | 会社名、担当者名、連絡先などお客様の情報 |

Excel・CSVファイルからつくる

お手持ちのExcelやCSVファイルを読み込むだけで、あっという間にアプリ化することができます。

ExcelやCSVファイルをアプリへ変換!

| 顧客名 | 部署名 | 担当者名 | メールアドレス | 郵便番号 | 住所 |
|------------|---------|-------|---------------------------------|---------|------------|
| 金田建設 | 情報システム部 | 下山 達士 | shimoyama_tatsuhiro@example.com | 5010001 | 岐阜県岐阜市... |
| 戸田ネットソー... | 開発本部 | 川崎 文史 | kawasaki_fumichi@example.com | 3200001 | 栃木県宇都宮市... |
| 田嶋食品 | 総務部 | 川崎 聖一 | kawagoe_senichi@example.com | 3300041 | 埼玉県浦和市... |
| 株式会社中川... | 営業部 | 戸塚 靖子 | todaka_ryoko@example.com | 4130001 | 静岡県熱海市... |
| 池田学院大学 | 情報システム部 | 小寺 敬重 | kodera_ryuhiro@example.com | 2500001 | 神奈川県小田原... |
| 寺島総合法律... | 営業部 | 星野 良利 | hoshino_ryoutoshi@example.com | 3700001 | 群馬県前橋市... |

こんな課題を解決

業務が属人化していて
非効率

Excelの管理や
転記・集計作業が大変

情報がバラバラで全体
状況を把握できない



全社で使う

通達

- 社内指示/通達
- 社内アンケート
- 全社ポータル

文書管理

- マニュアル管理
- 契約書管理

申請・承認

- 押印申請
- 経費申請
- 勤怠申請
- 社内稟議申請
- 出張申請

社内FAQ

- ナレッジ共有
- 社内質問箱

社外の人とのやりとり

- 見積・請求管理
- ファイル共有
- コミュニケーション

各部門で使う

営業・顧客サポート部門

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

人事・総務部門

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

マーケティング部門

- タスク管理
- イベント管理
- 制作物進捗管理
- 外注先管理

システム部門

- 問合せ管理
- IT資産管理
- 貸出機器管理
- ヘルプデスク窓口

販売管理部門

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

経理・財務部門

- 商品管理
- 棚卸管理
- 入出庫管理
- 原価計算

生産管理部門

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



kintone



電子契約サービスや、マーケティングオートメーション、会計システムなど、外部サービスや基幹システムとの連携も可能!

たとえば、 こんな「用途」で実現できます



顧客・案件管理

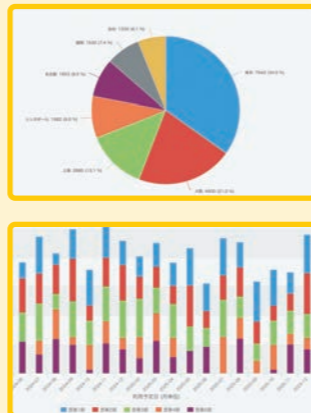
顧客や案件のデータをキントーンに集約できるので、情報を一元管理できます。案件の進捗が見える化し、二重対応や対応漏れを防ぎます。

案件情報に関連するやり取りも同じ画面内で完結

案件履歴を一元管理

| 案件名 | ステータス (進捗) | 受注年月日 | 合計費用 | 資料 | 担当担当者 |
|--------------|-----------------|------------|--------------|------------------|-------|
| ナッツリンクシステム案件 | 2.提案中 (確定B・50%) | 2025-10-31 | ¥ 1,345,000 | 提案資料.pdf (33 KB) | 宮本 幸子 |
| 販売管理システム案件 | 4.受注 | 2025-10-26 | ¥ 19,100,000 | 見積.pdf (33 KB) | 松本 健人 |

グラフで案件情報を見る化、戦略的な活動が可能に



ワークフロー (申請業務)

Excel、メール、FAXで来る申請をキントーンに集約することで、申請フローが見える化し、処理漏れがなくなります。効率的にワークフロー (申請業務) を処理できます。

ワンクリックで承認作業ができる

お見積書

自社の業務に合わせたワークフローを設定できる

| 品名 | 単位 | 数量 | 単価 | 合計 |
|--------------|----|----|-----------|------------------|
| 企画・コンサルティング費 | 1式 | 1 | ¥ 150,000 | ¥ 150,000 |
| 〇〇制作費 | 1式 | 1 | ¥ 300,000 | ¥ 300,000 |
| 〇〇旅行費 | 1式 | 1 | ¥ 200,000 | ¥ 200,000 |
| 合計金額 | | | | ¥ 650,000 |

日報・報告書

日報・報告書は統一したフォーマットでの一元管理で形式や粒度を揃えることで、業務の見える化を実現します。外出先からでもスマホで報告・確認も可能です。

条件を絞り込んだ一覧をいくつも用意できる

確認状況を見る化できる

| 日付 | 担当者 | ステータス | 業務内容 | 所部、学び | 添付ファイル |
|------------|-------|-------|---------------------|------------------------|--------------|
| 2025-09-05 | 加藤 美咲 | 未提出 | A社へ商談準備・クレーム対応... | テレアポ策電30件のうち、2件アポイ... | テレアポリスト.xlsx |
| 2025-09-05 | 山本 隆弘 | 未提出 | 株式会社A初回訪問 (御商談当... | 提案が相手の状況に合わなかった... | |
| 2025-09-17 | Alex | 上長確認中 | プレゼン資料作成 (E社の解約... | 今回のアポが取れなかった 提案は簡... | |
| 2025-09-18 | Alex | 上長確認中 | テレアポ60件→アポイントメント... | 競合商品と比較され対応できなかった... | |
| 2025-09-24 | 佐藤 昇 | 確認済 | ミーティング、メール対応・セミ... | 日常的に使用する提案資料について、... | A社_提案資料.pdf |
| 2025-09-25 | 加藤 美咲 | 上長確認中 | プレゼン資料作成 (E社の解約... | 価格交渉で詰まった | |

統一のフォーマットでスマホから報告可能



社内ポータル

部署やプロジェクトごとの情報やコミュニケーションを集約できます。関連情報が1箇所に集まるので業務効率がグンと向上します。

全社のスローガンを見える化できる

よく使うアプリを配置できる

グラフで会社の状況を共有できる

たとえば、 こんな「部署」で実現できます



営業部門

AIで情報収集

類似の商談記録や案件データをAIが調べて、効果的な商談のヒントを教えてください。

スタンダードコース以上

【検索】SFA検索レポート

AI

株式会社サイボウズ商事の次期システムリリース案件について、案件状況と特長を列挙した検索内容を教えてください。

株式会社サイボウズ商事の次期システムリリース案件について、案件状況と特長を列挙した検索内容を教えてください。

■ 顧客名/案件名: 株式会社サイボウズ商事/次期システムリリース案件 - 対応者: 不明 - 対応日: 2024-09-12 - 対応内容: 顧客から新たな案件をヒアリングし、カスタマイズ案を提示予定。次回の会議で進捗を確認する見込み。 - 進捗フェーズ: 提案中 (確定) - 属性: 不明 - 次回アクション日: 不明 - 次の権限アクション: カスタマイズ案の作成と提示

■ 顧客名/案件名: 株式会社サイボウズ商事/次期システムリリース案件 - 対応者: 不明 - 対応日: 2024-10-09 - 対応内容:

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。

| レコード番号 | 案件番号 | 発生日時 | 最新対応日時 |
|--------|----------|------------------|------------------|
| 8 | claim-21 | 2015-11-26 10:00 | 2015-11-26 10:51 |

お客様情報

会社名: 山本 和次
先山建設
電話番号: 03-XXXX-XXXX
メールアドレス: kazu.yamamoto@***

対応履歴

| 担当者 | 対応日時 | 内容 |
|-------|------------|--|
| 山本 和次 | 2015-11-26 | 11:25商品予定の商品が届いていない。顧客に連絡し、商品が到着するまでお待ちください。 |
| 山本 和次 | 2015-11-26 | 顧客からの連絡から、物流センターに問い合わせを行い、商品が到着するまでお待ちください。 |
| 山本 和次 | 2015-11-27 | 山本様にお呼びのお電話。お呼びと原因の連絡のため、11月 |

システム部門

貸出機器管理

社内PCなどの貸出機器の所在、期限、状況などを一元管理します。

機器情報

レンタル商品名: iPhone X3
商品コード: iPhone_X3_0001

貸出情報

貸出先: レンタルABC
担当者: 伊藤

貸出期間

ヘルプデスク管理

IT部門へお問合せや対応状況を一覧で見える化できます。

| 日付 | ステータス | 詳細 |
|------------|--------|------------------------|
| 2019-09-03 | 未着手 | お借りしているHDMIケーブルが壊れました。 |
| 2019-09-02 | 未着手 | 社用スマートフォンが変更になったので、ス |
| 2019-07-30 | 処理中 | 英語入力の際、大文字しか打てなくなってし |
| 2019-11-14 | 依頼者確認中 | 11月20日入社予定の坂川よし子さんのアカ |
| 2019-10-03 | 依頼者確認中 | 財務管理アプリへのアクセス権を付与お願い |
| 2019-09-01 | 依頼者確認中 | 現在使っているモニターから新しいものに更 |
| 2019-08-06 | 依頼者確認中 | 席替えをして、現在しようしているモニター |

バック オフィス部門

契約管理

契約書・内容・期限を一元管理できます。契約更新のタイミングでリマインド通知します。

契約先情報

会社名: 岡本 健三
担当者名: 岡本 健三
連絡先: 060-1234-5678

契約情報

契約書名: 基本合意契約書

契約開始日: 2020-12-09
契約満了日: 2021-10-31
契約自動更新: 有

契約内容: 岡本三商事さまとの基本合意契約書です。

修正履歴

採用管理

採用エントリーから研修まで、一元管理で効率アップできます。

氏名: 田中 英子
大学名: A大学
学部・学科名: 法学部

連絡先: xxxxx@gmail.com

採用履歴

応募日時: 2020-07-01
面接日時: 2020-07-05
採用日時: 2020-07-03

コメント

採用に際して面接に呼ばれており、基本的なコミュニケーション能力は高いと見られます。次回の面接が希望する日と重なったため、この面接では面接時間を短縮するようにして対応いたします。

全社

社内掲示通達

全社員あてに一斉通達が可能です。過去の履歴を残して参照することもできます。

総務部

マーケティング部

人事部

経理部

第二営業部

社員より

第一営業部

費用について

03-3666-XXXX (8:30-17:00)

FAQ

社内のよくある問い合わせをFAQ形式で集約すれば、問い合わせ対応の工数削減になります。

| すべて | カテゴリ | 質問 |
|-----|-------------|----------------------|
| 1 | 月別・よくあるできごと | セキュリティカードを忘れてしまった。 |
| 2 | 月別・よくあるできごと | 今度、国内出張することになりました。と |
| 1 | 月別・よくあるできごと | お花の手配をお願いしたいのですが、どう |
| 1 | 人生のできごと | 住居費を普通徴収から特別徴収に切替した |
| 1 | 人生のできごと | 子供が生まれました! (家族が健康、健康 |
| 1 | 商品の利用 | 印刷が欲しいです。どうすればいいですか |

マーケティング 部門

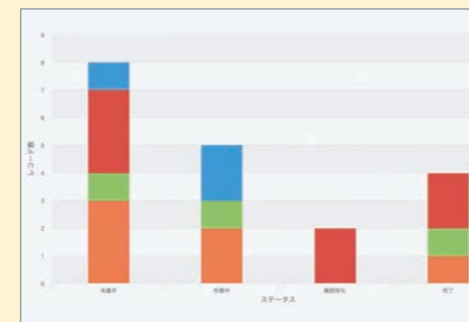
イベント管理

セミナー、展示会などの実施情報や参加者情報を一元管理し属人化を防ぎます。

| イベント名 | 開催概要 | 報告・振り返り |
|-----------------|-----------------------|--------------------|
| ワークスタイル変革 | ワークスタイル変革にツールと風... | 働き方先進企業が30社出... |
| 人事・総務フェア | 人事・総務フェアの開催... | 渋谷で開催。主催社はビズ... |
| Cybozu Days | サイボウズの総合イベント「Cybo... | 来訪者: 100000人、メッ... |
| kintone hive 東京 | kintoneの活用アイデアをユーザ... | 来訪者: 300人、昨年比20... |

制作物進捗管理

販促品や原稿などの制作を行う際の情報や状況を見える化できます。



企業間 のやりとり

コミュニケーション

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もれをなくします。

イベント開催プロジェクト

パネリストについて

2019/10/29 18:58

2019/10/29 14:25

2019/10/29 18:58

データのやりとり

社外の人とキントーン上でデータのやり取りができます。

小規模企業と大企業間の連携

連携先

| 会社名 | 担当部署 | 担当部署 | 連携 | 状況 |
|------------------|-------|------------|----|----|
| 田中マーケティングプロジェ... | 田中 健三 | 2018-06-31 | A | 完了 |
| 山田商事株式会社 | 山田 真次 | 2018-09-07 | B | 完了 |
| 三井物産株式会社 | 三井 隆雄 | 2018-09-28 | A | 完了 |
| ヤマダ電機株式会社 | 山田 健三 | 2018-09-28 | B | 完了 |
| 山田商事株式会社 | 山田 真次 | 2018-06-22 | C | 完了 |

CASE 1 値段的なハードルの低さ、非IT人材でも使える簡単さが決め手 営業所からFAXをなくし、経営判断スピードがアップ



株式会社すぐる

業務内容

駄菓子の「ビッグカット」など魚介加工品の製造・販売など

キントーン利用用途

案件管理・売上管理・受発注管理・日報報告書・部署間での情報共有

導入担当者

株式会社すぐる 専務取締役 大塩和孝氏

アナログな社内コミュニケーションが原因で、あらゆる業務が非効率

駄菓子のビッグカット、いか姿フライなど魚介加工食品の製造で有名な株式会社すぐるの社員はグループ計180名。本社と工場を広島県呉市に、営業所を東京・仙台・名古屋・大阪・福岡に構えている。そんな当社では「電話・FAX・紙」を中心としたアナログな社内コミュニケーションであらゆる業務が非効率となり、お世辞にも「社員がやるべきことに集中できている」とは言えない状態にあった。広島の本社には、毎日のように全国の営業所から届くビッグカットなどの発注書、請求書のFAXが山のように溢れていた。100枚以上ある「紙」を集計するだけで半日以上かかるため、**経営判断も月に1回のペースが限界だった**という。

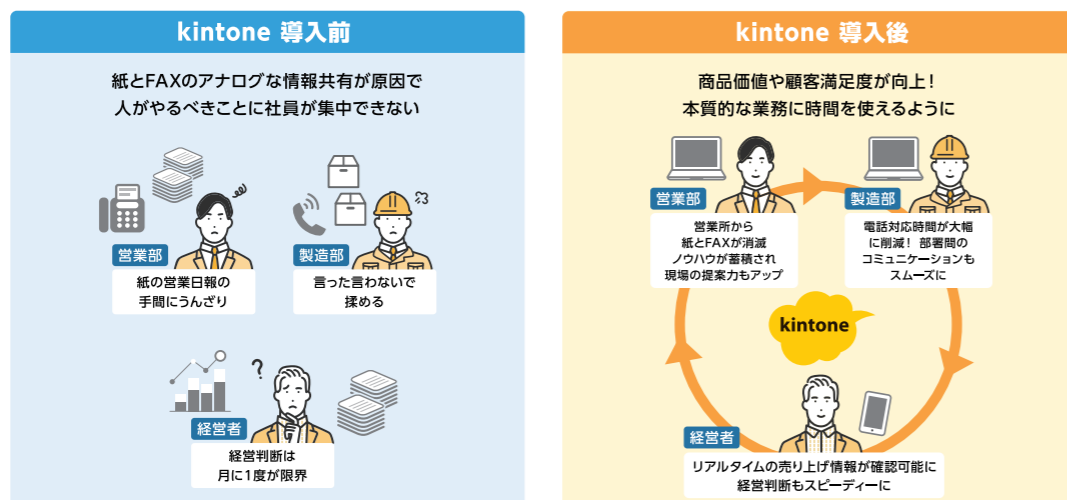
営業所からFAXが消えた。経営判断もスピーディーに

キントーン導入による効果は絶大だった。

「日報アプリ」によって、紙とFAXによる営業日報は無くなった。さらに、成功事例やノウハウが蓄積されるようになったことで、営業部全体の提案の質が向上した。またクローズング日に通知する設定により、活動漏れの防止も実現した。

「特売情報アプリ」は、口頭伝達により発生していた「言った言わない問題」を解決した。受注情報に紐付けて、変更ログを残しながらコミュニケーションできるようになったためだ。**社員1人あたり、1日30~50件、1~2時間あった電話対応時間もほとんどなくなった**。

そして「キントーンを集計機能」によって、半日かけて作成していた会議資料が5秒で完了、気になる指標をチェックし放題になった。工場の稼働率は大幅に改善、商品の回転率が向上、業務負担が軽減され、**残業時間が25%減った**。キントーンによってすぐるは「人がやるべきことに社員が集中できる会社を作る」という大塩氏の理想に1歩ずつ近づいている。



CASE 2 業務アプリ作りはかんたんだった! キントーンとクラウドサイン連携で 案件ごとの契約手続きを30分から30秒に短縮



NDIソリューションズ株式会社

業務内容

IT関連製品販売および当製品をプラットフォームとするシステム開発と、アプリケーション・パッケージを活用したトータル・ソリューションの提供

キントーン利用用途

案件管理や契約書管理

導入担当者

NDIソリューションズ BPA推進部 部長 西村美保氏

エクセルや紙中心の業務により、テレワークに必要な業務基盤も不十分だった

NDIソリューションズでは2019年にDX推進部門としてBPA推進部が発足し、社内のビジネスプロセス改革を進めている。発足当初の社内では、紙でしか保管されていない情報が数多く存在していたことや、エクセルを中心に各担当者による部分最適化された仕組みで業務が運用されていたことで、情報アクセスに関して課題が顕在化、テレワークに必要な業務基盤が不十分な状態だった。基本契約書や注文書、売上のエビデンスとなる検収書といった書類も同様に属人化した情報管理になっていたため、**監査のたびに書類のありかを担当者に確認せざるを得ず、多くの時間を費やしていた**。

さわって使い勝手を理解、アイデアが続々とわいてくる

キントーンを実際にさわってみた西村氏は「ITに詳しくない私でも十分運用できそう」と直感したという。同僚の玉垣氏も同様に「エクセルのマクロすら組めない私であっても、簡単にアプリが作成できることに驚いた。操作体験セミナーに参加している段階から**“あの業務に使えるのでは”というアイデアが次々とわいてきた**」と説明し、わずか1週間ほどで「物販管理アプリ」を作成、関連情報の一元管理に成功した。さらに、契約書の電子化を推進すべく導入していた電子契約サービスとキントーンを連携したことで、**今まで1件あたり30分かかっていた業務を30秒に短縮させることにも成功した**。キントーンによって業務基盤を整備できたことで、「準備期間問わず2日で混乱なくテレワークに移行できたのも導入効果の1つだった」と語る西村氏のDXへの取り組みは現在も続いている。

キントーンとクラウドサイン連携で案件ごとの契約手続きがシームレスに



CASE 3 / キントーン導入により年間300時間以上の業務効率化を実現
その秘訣は「60点の完成度で現場に投入すること」



株式会社 アミックスコム

- 業務内容
テレビ放送やインターネット回線サービスの提供
- キントーン利用用途
案件管理, 取引先との工事スケジュール管理など
- 導入担当者
アミックスコム 営業部サポートチーム リーダー 安藤満秋氏

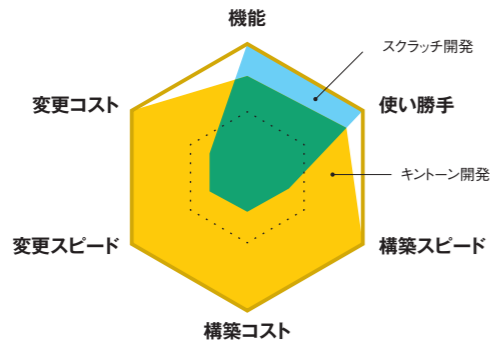
紙ベースの煩雑な案件管理をキントーンに置き換え

アミックスコムの営業部サポートチームのメンバーは5名。主な業務は店頭窓口での受付や、電話サポート、契約にあたっての工事の手配、その他発注から納品、検収、売上管理など営業事務の全般を担っている。業務の大半を紙ベースで管理しており、案件の詳細がわかるのは担当者か外注先の工事会社のみで、個々の案件はほとんど属人化していた状況から、キントーン導入により年間310時間の作業時間削減を成功させている。案件管理, 取引先との工事スケジュール管理などのデータをキントーンで一元化したことにより、伝言ゲームや転記作業、二重チェック、紙のファイリングといった無駄な作業が無くなったのだ。

60点の状態ですぐスタートする
現場の改善アイデアは、素早く反映させる

キントーンの導入により窮地を脱し、大きな改善を成し遂げたアミックスコム。担当者の安藤氏は自身が感じる最大の成功のポイントについて、(業務アプリの出来栄が)「60点の段階でも、すぐに始めてみる」と語る。はじめは60点の出来栄でも、現場のメンバーが新しいシステム(キントーン)を受け入れることが重要だと語る安藤氏。現場のメンバーがキントーンを使い慣れてくるとは自然と改善のアイデアが出てくるので、その意見を即時反映させて70点、80点とアプリの精度をブラッシュアップしていくことがキントーンだからできる。この経験が元になり、現場のメンバーたち自分たちの手で業務改善ができる楽しさを体感できた。

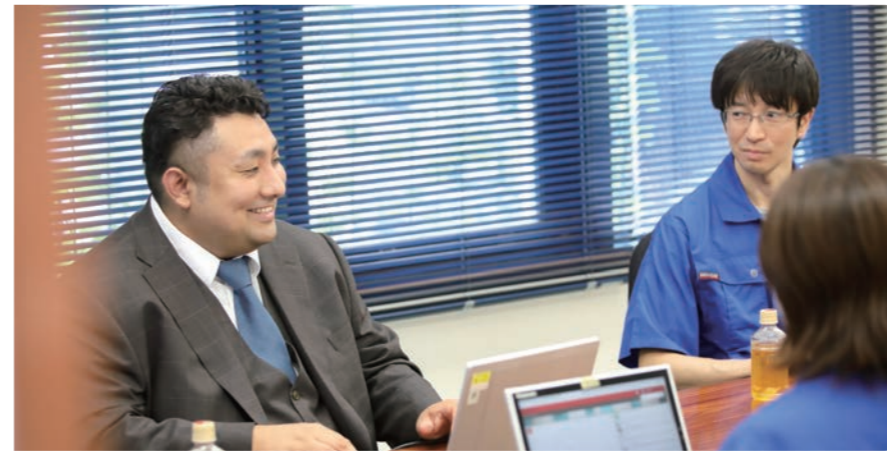
「スクラッチ開発」と「キントーン開発」の特性の違い



素早い改善サイクルを回せるのも「自分でつくれる」キントーンだから



CASE 4 / IT人材がない、やらなきゃ…と思いつつ後回しにしていたDX
あきらめずに続けられたワケは「外部のITのプロの存在」



株式会社 ルケオ

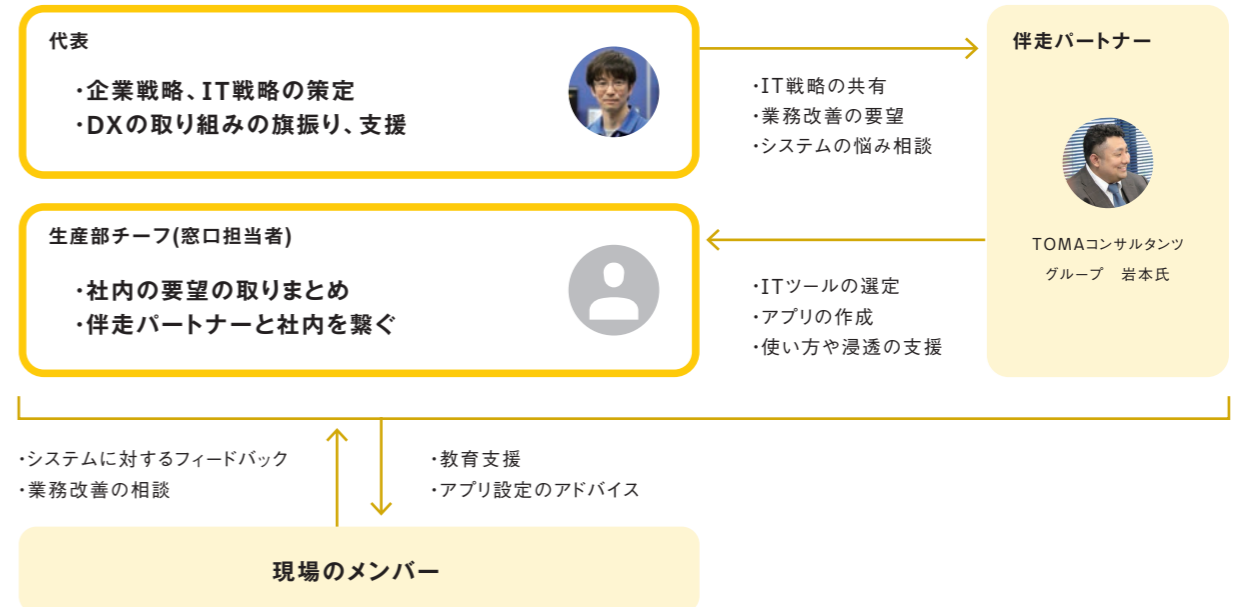
- 業務内容
顕微鏡などに使われる偏光板・波長板や、歪検査器、光学ユニットの製造販売
- キントーン利用用途
生産管理、振込依頼、稟議業務、発注管理、見積書発行、売上管理、タスク管理など
- 導入担当者
ルケオ 代表取締役社長 吉村 健太郎 氏
- 一緒に伴走するパートナー
TOMAコンサルティンググループ 岩本慶氏

情報システム部門がなく、IT人材が社内にはいない

ものづくり企業として独自の技術やプロダクトを持ち、創業から50年以上安定した経営を行ってきたルケオは、2017年からDXに取り組んでいる。その最大のきっかけは「業務の属人化」だった。生産管理から売上・発注の管理、経理関連まで、全ての業務が紙中心だったことで、情報共有や技術継承に課題があった。さらには営業やバックオフィスの業務でも、誰か一人が休むと仕事が回らない、仕事の進捗が他の人から全く見えない、そんな環境が常態化してしまっていたという。しかし、ルケオには情報システム部門がなくITの専門家がいない。本業が忙しくて結局後回し、という状態が続いていた。

「外部のITのプロ」と「一緒に進める」という選択

そこでルケオが選択したのが「ITのプロを外注する」という選択だった。現在ITのプロであるTOMAコンサルティンググループが、ルケオのDXに“伴走”しながら、目的設定、業務の棚卸し、ITツールの選定や、業務アプリ作成、使い方や浸透などの支援を行っている。「ITの専門知識はほとんどないが、業務のことはよくわかっている」という生産部のチーフが窓口担当者になり、社内要望を取りまとめる。そして、外部のITのプロと実現可否を相談しながら、キントーンで業務アプリを開発するという役割分担だ。キントーンを使うことで、現場の「こんな機能が欲しい」という意見を拾い上げることができている。「キントーンで業務アプリは、私たちが作り上げている実感がある、だから“愛着が湧く”」さらに「社員がDXを自分ごとでできていると感じる」と語る吉村氏。これからもITのプロの力を借りながら、社員が働きやすく、安定的に利益を出せる会社にするため、DXの取り組みを加速させていこう。



CASE 5 「IT音痴だけど、業務がわかる現場のプロ」が
300以上の業務アプリで営業部DXを成功に導く



株式会社 八洋

業務内容

自動販売機の設置・管理サービス

キントーン利用用途

案件管理、各種申請、決済関連など300以上の用途で活用

導入担当者

八洋 営業本部 中村薫氏 / 氏田健一氏

一緒に伴走するパートナー

ロケットスタートホールディングス 桐山佳奈絵 氏

マネジメントの理想を追い求めたせいで、
現場の入力負荷が上がり、誰も使わないシステムに…

自動販売機の設置・管理サービスを行う八洋の営業組織は、2013年から営業支援システムを導入し、DXに取り組んでいた。しかし、一度目の挑戦は思い通りには進まなかった。

「案件の進捗状況の見える化」「フェーズに分けた管理」「データを網羅的に集めて分析もできるような工夫した入力画面」と、マネジメントの理想を追い求めた営業支援システムを作り上げることができたが、うまくいったのはそこまでだったという。問題は、そのシステムが現場に全く定着しなかったこと。現場の入力負荷が上がり、誰も使わないシステム、誰も使いきれないシステムになってしまっていたのだ。

失敗から学んだことは「WHY」はしつこいほどに伝えること

営業支援システム導入がうまくいかなかった経験を活かし、八洋の営業部は以下のことに取り組んだ。

- 1 入力しやすさ重視のシステム設計にする
- 2 「HOW」よりも「WHY」を先に伝える
- 3 ツールを使わないと、仕事できない仕組みにする
- 4 「業務がわかる現場のプロ」と「ITのプロ」で一緒に進める

キントーンのUIなら、それまで4画面で運用していた入力画面をかなりシンプルな構造で実現できた。また、なぜこのシステム導入が今の組織に必要なのか、なぜ社員にこうしたスキルが必要なのかといった点をしつこいほどに伝えるよう心がけたという。そして、運用の仕組みも改善した。端的に言えば、キントーンにデータを入力しないと、仕事が進まない仕組みを作ったのだ。例えば、案件状況をキントーンに入力しないと、毎日提出必須の日報入力画面が出てこないといったイメージだ。これらを「業務がわかる現場のプロ」と「ITのプロ(ロケットスタートホールディングス)」で一緒に進めてきた。

現場の業務が一番わかる人が作る、だから使われるシステムになる

キントーンを現場に導入する役割は八洋の営業担当だった氏田氏が担った。正直に言って、全くのIT音痴だったというが、残業時間を半分にするに成功し営業部DXを成功に導いた所以は、「ノーコードで業務アプリを作れるキントーンを採用したこと」そして、「現場の業務が一番よく分かっている氏田氏が現場の要望をストレートに業務アプリに反映できたこと」にある。

ITのプロである桐山氏はキントーンを使うコツや、困ったときの相談役として八洋のDXを支えている。八洋 営業部のDXは成功、そしてキントーンの利用は全社に広がり、当初思い描いていた理想のゴールに近づいている。

ノーコードで業務アプリをつくろう
キントーン
の
業務アプリ作成体験が
できます

無料 個人情報入力不要

キントーンのアプリ作成画面を実際にさわって体験することができます。個人情報の登録は不要です。まずは手軽に操作性を体験してみたい方におすすめです。(※パソコンからご利用ください)

🔍 キントーン さわってみよう

<https://kintone.cybozu.co.jp/try-kintone-app-builder/>



1 「キントーン さわってみよう」で検索!

2 体験したい業務アプリを選択

「顧客リストアプリ」「日報アプリ」「タスク管理アプリ」を体験用に用意しています。



3 マウス操作で業務アプリを
シュシュッと作ってみよう!



30日間
お試し無料



もっと機能を体験したい場合は、**30日間の無料お試し**

🔍 kintone お試し

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

