

# kintone

## 活用イメージ集

### Vol.2

Partner Solution 特集

第 12 版



# 目次

| 頁  | 業種                  | 業種詳細                                    | 資料タイトル                                     | 資料 No. | Web 掲載 | 事例パートナー (ソリューション) |
|----|---------------------|---|--|--------|--------|-------------------|
| 4  | 建設業-総合工事業           | 建設業                                     | PCの苦手な方でも入力できる！タブレット×kintoneの日報管理システム      | No-042 |        |                   |
| 6  | 製造業-食料品製造業          | サプリメント開発・販売                             | 新規事業の顧客管理システムをkintoneで構築/店舗間ノウハウの販促活用で売上向上 | No-092 | Web    | リコー               |
| 8  | 製造業-食料品製造業          | パン、菓子の製造販売                              | 重厚システムからiPadのクラウドソリューションへの転換               | No-091 | Web    | ソフトクリエイト          |
| 10 | 製造業-繊維工業            | フィルム・機能樹脂、産業マテリアルの製造と販売及び衣料繊維製品の生産管理、販売 | 部門間の情報共有を実現し、社内の活性化に成功！                    | No-048 |        |                   |
| 12 | 情報通信業-情報サービス業       | 情報通信業                                   | 70以上の子会社とのデータ連携で業務完全自動化                    | No-084 | Web    | アステリア             |
| 14 | 情報通信業-情報サービス業       | 情報通信業                                   | 会社の将来を見越した独自のワークフローが完成！                    | No-100 |        | オプロ               |
| 16 | 情報通信業-映像・音声・文字情報制作業 | 新聞業                                     | 経理処理にかかる工数を9割以上削減                          | No-095 | Web    | アイティーフィット         |
| 18 | 情報通信業-映像・音声・文字情報制作業 | 映像制作                                    | kintoneで効率的な採用活動を実現                        | No-025 |        | (トヨクモ)            |
| 20 | 運輸業・郵便業-道路旅客運送業     | 道路旅客運送業                                 | 年間約4万件以上にのぼる遺失物の転記・確認作業を解消                 | No-085 | Web    | (ジョイゾー)           |
| 22 | 卸売業・小売業-機械器具卸売業     | 産業機械器具卸売業                               | XPサポート終了を機に Notes での営業日報を kintone へ乗換      | No-097 | Web    | リコー               |
| 24 | 卸売業・小売業-無店舗小売業      | カタログ通販/ECサイト運営                          | 日々更新されるECサイトの制作業務を支える、企業の壁を超えたチームワーク       | No-098 | Web    |                   |

# 目次

| 頁  | 業種                                  | 業種詳細                                       | 資料タイトル                               | 資料 No.  | Web 掲載 | 事例パートナー (ソリューション)                  |
|----|-------------------------------------|--|--------------------------------------|---------|--------|------------------------------------|
| 26 | 不動産業・物品賃貸業-<br>不動産賃貸業・管理業           | 不動産業                                       | 「Excel連携契約予約状況ガントチャート」<br>でサービス品質を向上 | No-083  | Web    | NCSサポート&<br>サービス                   |
| 28 | 学術研究・専門・技術<br>サービス業-専門サービ<br>ス業     | 講演、スクール、イベント等<br>の企画・実施                    | 場所の制約を無くし、スタッフ自身の<br>ワーク・ライフ・バランスを充実 | No-099  | Web    |                                    |
| 30 | 学術研究・専門・技術<br>サービス業-専門サービ<br>ス業     | コンサルティング業                                  | 活用度の高い、奥行きのある顧客情報に                   | No-089  | Web    |                                    |
| 32 | 学術研究・専門・技術<br>サービス業-広告業             | コンサルティング/マーケ<br>ティング代行業                    | ゲストスペース機能でクライアントとの<br>信頼関係を強化        | No-090  |        | ジョイゾー                              |
| 34 | 宿泊業・飲食サービス<br>業-飲食店                 | 飲食業 (多店舗)                                  | FAX送信のクラウド化で発注業務の<br>コストを大幅削減        | No-087  |        | バース情報科学研<br>究所(ケーピーエス)             |
| 36 | 生活関連サービス業・<br>娯楽業-その他の生活関<br>連サービス業 | 婚礼プランニング                                   | 対応履歴の「見える化」で、高品質で<br>真心のこもったおもてなしを実現 | No-093  | Web    | 富士フイルムビジネス<br>イノベーションジャパ<br>ン 京都支社 |
| 38 | 医療・福祉-医療業                           | 医薬品開発業務受託                                  | 効率性向上とノウハウ継承の同時実現                    | No-086  |        | リコー                                |
| 40 | 医療・福祉-社会保険・<br>社会福祉・介護事業            | ナニー派遣/保育所運営/訪<br>問介護                       | 社会問題に挑む企業の、新しいシステム<br>開発のかたち         | No-096  | Web    | M-SOLUTIONS                        |
| 43 | パートナーインタビュー                         | 株式会社 アイティーフット                              | 小沢 広文 氏 / 株式会社 オプロ                   | 鈴木 孝信 氏 |        |                                    |
| 45 | パートナー様へのお知らせ                        | 「kintone 活用イメージ集」に掲載する事例情報をパートナー様より募集しています |                                      |         |        |                                    |

### 導入前の状況

現場作業者は、毎日作業進捗などの報告を行う

- 紙の用紙に報告を手書きで記入する
  - ✓ 報告書作成のために現場の業務終了後事務所に帰社する必要があり、業務時間が長くなっている
- 全体の進捗の把握や集計のため、紙で書いた日報をExcelシートにまとめ直す
  - ✓ 二度手間が発生し、また管理者の状況把握の遅れも問題となっている



### 課題

現場進捗報告業務の簡素化、効率化

- 社外から日報記入ができる仕組みの構築と運用
- 手書きのデータを集計する二度手間の解消
- PCに不慣れな担当者についての考慮

### 利用イメージ

kintoneにて、タブレットで入力できる報告書フォームを作成

- 現場作業者は現場で直接報告を入力
- タブレットでの操作を考慮し、選択項目を活用して文字入力箇所を最小限に設定
- 集計機能により登録と同時に建設原価や作業実績を反映し、本社で確認ができる仕組みを構築



### 導入効果

- 効率化により社員の負荷を大幅に削減すると同時に移動コストも削減
- 管理者層の意思決定スピードが向上
- 関係業務についてペーパーレスを実現

|               |                    |
|---------------|--------------------|
| 業 種           | 建設業                |
| 従業員数<br>規 模   | ～50名               |
| 利用部門          | 現場責任者<br>本部スタッフ    |
| 利用端末          | PC,iPad<br>スマートフォン |
| 連 携<br>カスタマイズ | なし                 |

保存 キャンセル

日付 **作業日報** 現場名 現場担当者 報告者 **日報アプリ**

2014-03-24

| 業務区分1 | 業務区分2  | 場所   | 業務内容  | 員数   | 一人当たり作業時間 | 所要時間 |
|-------|--|------|---|------|-----------|------|
| ----  | <input type="checkbox"/> 衛<br><input type="checkbox"/> 空<br><input checked="" type="checkbox"/> 挽<br><input type="checkbox"/> 他工 | ---- | <input checked="" type="checkbox"/> 内容1<br><input type="checkbox"/> 内容2<br><input type="checkbox"/> 内容3 | ---- | ----      | ---- |

総時間計

外注者業務内訳

| 業務区分1 | 業務区分2  | 場所   | 所要時間 |
|-------|--|------|------|
| ----  | <input type="checkbox"/> 衛<br><input type="checkbox"/> 空<br><input checked="" type="checkbox"/> 挽<br><input type="checkbox"/> 他工 | ---- | ---- |

外注者業務内訳

| 外注者名 | 業務分類 | 作業内容                    |
|------|------|-------------------------|
| ---- | ---- | 作業内容1<br>作業内容2<br>作業内容3 |



すべての項目を「プルダウン」や「ラジオボタン」だけで入力することもできます。キーボード操作に慣れない方でもすぐに利用できます！

## 導入前の状況

従来の通信販売に加え、ドラッグストアでの対面販売事業を新規に立ち上げるにあたり、社外からも安全に情報管理ができる体制の整備が必要に

- 現行の社内ネットワークはセキュリティポリシー上外部からのアクセスを制限している
- 各店舗のスタッフ、本部間のコミュニケーション基盤が無い

## 課題

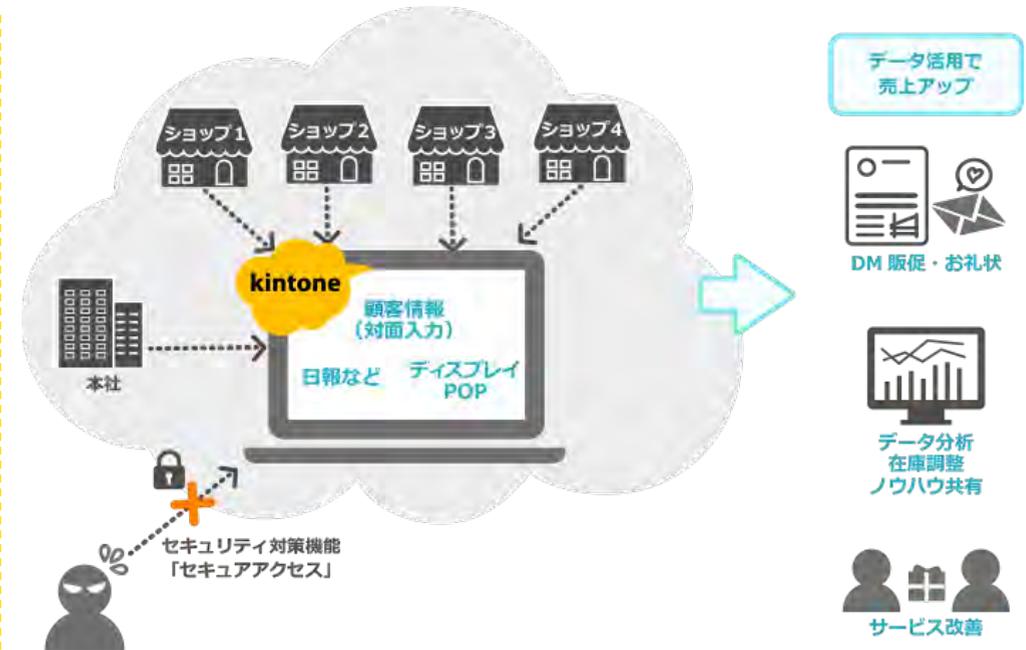
店舗でお客様の個人情報を扱う事を前提とした、高いセキュリティ品質を持つシステムの構築

- 集めた顧客データの、販促・商品開発への活用
- タブレット端末・PCなどの端末から接続可能な環境
- 複数店舗のスタッフのコミュニケーション基盤の構築
- 接客をしながらの入力が可能な使いやすさを備えたシステム

## 利用イメージ

「kintone+セキュアアクセス」で顧客管理システムを構築  
接客した顧客の情報管理や、店舗スタッフのコミュニケーション基盤として活用

- 「セキュアアクセス」で接続端末制限、端末紛失リスクに対応
- 接客履歴管理、店舗との在庫調整、スタッフ日報提出、店舗間コミュニケーション、販促スケジュールや価格表などの情報共有などを実施
- 業務ごとにスペース機能のスレッドを掲示板として利用
- POPやディスプレイの様子の写真など、販促アイデアを共有
- 入力は接客中に行う
- 商品の購入履歴や使用感、体調やお悩みになっている点などを記録



## 導入効果

顧客データをDM販促やサービス改善に活用し売上向上に寄与

- 対面販売だからこそ聞ける要望が集まり、通信販売の時にはなかった**ノウハウが蓄積**
- お客様のタイミングに合わせてのDM発送やお礼のお便りなど、これまでとは異なるアプローチが可能に
- 事業所間の効率的なコミュニケーションが可能になり、**全体的な一体感が向上**

|               |                       |
|---------------|-----------------------|
| 業 種           | サプリメント商品企画<br>研究開発、販売 |
| 従業員数<br>規 模   | 301~1000名             |
| 利用部門          | 店舗スタッフ<br>本部スタッフ      |
| 利用端末          | PC/タブレット              |
| 連 携<br>カスタマイズ | なし                    |

事例提供パートナー

**RICOH**  OFFICIAL PARTNER PLATINUM

リコージャパン株式会社  
(京都支社)

リコーワンストップくらうど「kintone on cybozu.com」  
<http://www.ricoh.co.jp/solution/kintone/>

本事例の詳細はWebサイトでご確認ください  
<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/wakasaseikatsu.html>



業務に必用な情報やツールを一覧表示。オリジナルキャラクターのイラストをカバーに用い、オリジナリティを出している。

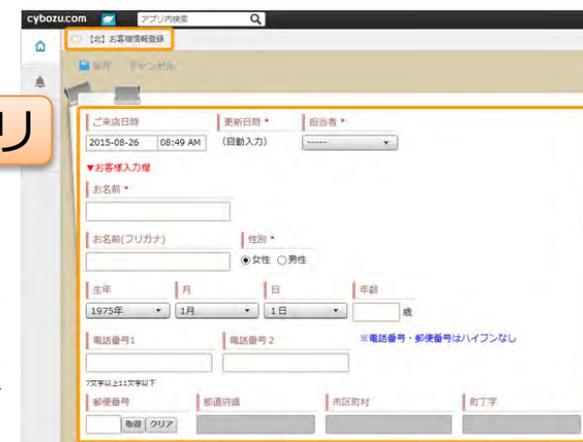


### ディスプレイ改善の共有

POPやディスプレイの様子などの写真を掲載し、販促アイデアを共有。

### お客様情報登録アプリ

接客しながらパソコンで顧客情報を入力。住所などの情報以外にも、「ダイレクトメール持参で来店」「直近の悩み」などの接客内容を記録。入力者以外でもデータの閲覧ができ、誰でも顧客のフォローができる。



## 導入前の状況

直営店と本部とのやり取りに使う10数年前に構築した重厚なシステムの老朽化、および古いクライアントPC、遅い回線により情報伝達に支障が発生

- 28店舗あるが同時にデータをやり取りできるのは3店舗のみ
- 操作が集中する時間帯には回線の渋滞待ち、サーバーのクラッシュが発生
- 電話でのコミュニケーションが頻発  
→お互いの時間を強制的に消費
- 業務が複雑化し、システム管理業務の属人化が発生



## 課題

デバイスや環境を含めたシステム刷新による業務効率化

- 業務内容の整理と不要業務の洗い出し
- 20~60代の社員が移行に対応できる、使いやすいシステム構築
- 低コストなシステム移行

## 利用イメージ

より簡易的なシステムを志向し、ソフトクリエイティブ社によるkintoneの提案を選択

- システムに落とす業務の洗い出しを実施  
➢ 約80の帳票を1ヶ月程度で4パターンに整理
- 3か月、打ち合わせ5回というスピードでリプレース実施
- kintoneにて「発注」「実績」「出退勤」「時間帯別情報」アプリを開発  
➢ ニーズに合わせて **JavaScript カスタマイズ** を実施
- 各店舗のスタッフは kintone を開くと自動的に店舗アカウントでログオン



## 導入効果

- PCに向かっていた時間を大幅に削減
- リアルタイムに情報を共有できるので電話でのコミュニケーションも不要に
- 空いた時間を接客につなげる事ができるように
- 社内システムによる画像の共有が可能に

|               |                            |
|---------------|----------------------------|
| 業 種           | 食品(パン)製造<br>レストラン運営        |
| 従業員数<br>規 模   | 301~1000名                  |
| 利用部門          | 店舗スタッフ<br>本部スタッフ           |
| 利用端末          | PC/タブレット                   |
| 連 携<br>カスタマイズ | JavaScript による<br>画面カスタマイズ |



## 出退勤アプリ

アルバイトを含め、直営店の全スタッフの出退勤を管理するためのアプリ。iPadの画面に出退勤のボタンが大きく表示され、誰でも迷わず操作できるようカスタマイズを実施。



## 発注アプリ

直営店が本部に商品を送るよう依頼するためのアプリ。標準アプリの場合、1件ずつ登録することになるが、商品数が多いことから、商品カテゴリーの選択から商品を一覧表示し、数量を入力してまとめて登録できるようカスタマイズを実施。

### 事例提供パートナー



### 株式会社ソフトクリエイト

<http://www.softcreate.co.jp>

本事例の詳細はWebサイトでご確認ください。  
<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/kimuraya.html>



## 発注アプリ

前日の売り上げや返品、発注に対しての余剰分などを入力するアプリ。加えて、実績を集計するには複数のアプリを横ぐしで集計する必要がある標準アプリでは対応できないため、ABC分析、アイテム別の前年対比、日別商品別の入荷出荷の数量の集計の3つを開発。

## 導入前の状況

- 取扱い製品は多岐にわたる
- 営業担当者は顧客と、担当する製品をまたいだコミュニケーションが発生するケースが多い
  - 案件を紙や Excel で管理
  - 部門ごとに異なる報告書フォーマットを使用

部門間での情報共有がうまく行えず、連絡の重複や案件機会の消失が発生していた



## 利用イメージ

- 顧客管理、案件管理を kintone に集約
  - 案件と報告はルックアップで顧客情報と紐付けし、簡単に登録、参照が可能に
  - 報告は「報告書アプリ」で行い、フォーマットを統一
  - 外出先からスマートフォン、タブレットでの報告を可能に
  - 案件や顧客情報を部内で共有



## 課題

- 案件管理、報告様式の統一
- 登録された情報を効率的に利用できる運用体制の確立

## 導入効果

- 部門間での情報共有で横の繋がりができ、一体感を醸成
- 報告に対する社員の責任感が高まり、報告書の質が向上
- 必要な情報にすぐアクセスでき、迅速かつ的確なマネジメントが可能に

|          |                                   |
|----------|-----------------------------------|
| 業種       | 化学製品・衣料繊維製品の製造、生産管理、販売(上海)        |
| 従業員数規模   | 51~300名                           |
| 利用部門     | 営業                                |
| 利用端末     | iPad、iPhone<br>Android<br>Surface |
| 連携カスタマイズ | なし                                |

## 営業報告書アプリ

取引先アプリ(マスタ)から  
ルックアップして登録！

コメント機能を利用し、  
案件毎の掲示板のような  
使い方でコミュニケーション  
口スをなくします！

## 取引先情報アプリ

取引先ごとに商談履歴を  
紐付けて表示したり、  
担当営業や製品ごとに  
履歴や数値の集計を  
表示させることも可能です！



## 導入前の状況

事業拡大に伴い管理業務が激増

- ▶ 子会社ごとに存在する会計情報を受け取って連結会計を実施する必要が発生
- ▶ 子会社設立時には毎回、本社・経営システム室の担当者が手作業で、子会社のマスタ情報に取引先や取扱品目、社員の所属情報などを入力
- ▶ データは Excel、Access、各種業務パッケージなど子会社によりバラバラの状態

子会社の数が少ない時点では手作業でも回せていたが、数が多くなり現実的に不可能に



## 課題

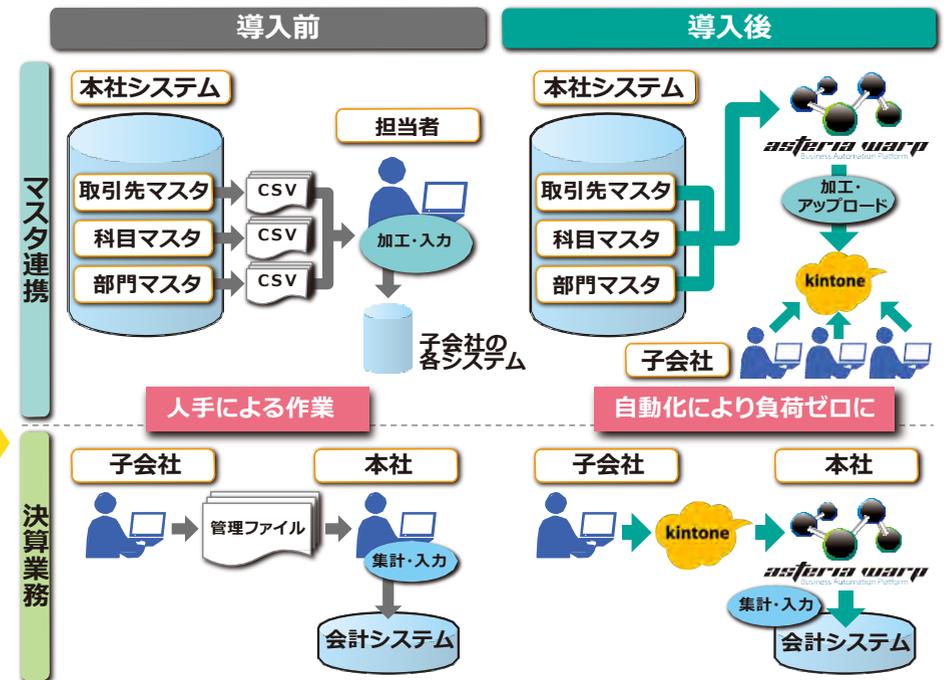
バックオフィス部門の業務効率化

定型化業務の自動化

- ▶ 本社・子会社間のシステム間連携/マスタ情報の同期
- ▶ ビジネススピードに対応するための、内製化と短期での構築

## 利用イメージ

子会社の会計のパターンの分類を行い、パターンごとに kintone アプリを用意  
 入力されたデータを「ASTERIA WARP」で取得し、自動で会計システムに取り込むシステムを構築



## 導入効果

- 71社（導入時点）の決算データ集計を自動化し、人的な作業を大幅に削減
- マスタ連携を3分で構築可能に

|          |  |
|----------|--|
| 業種       | 情報通信業  |
| 従業員数規模   | 1001～3000名   |
| 利用部門     | 経理部門   |
| 利用端末     | PC   |
| 連携カスタマイズ | <br>(アステリア株式会社) |

株式会社サイバーエージェント 経営本部 中澤 洋雄氏



要件はバックオフィスが主に扱う「Excel」に対応していること、使いやすいインターフェースを持っていること、十分なサポートや情報提供が受けられる国内ベンダーのソリューションであることの三つでした。スピード感を創出するため、内製での導入は初めから決めていました。そのため、ストレスを生まない使いやすさや、ベンダーの支援は必須でした。

### 「ASTERIA WARP」と「kintone」の連携を強化

決算業務をはじめとする多様な業務のデータ連携をまるごと自動化

さらなる工数削減と業務効率化へ

#### 事例提供パートナー

アステリア株式会社



<https://www.asteria.com/jp/>



「kintone アダプタ」提供中

専用画面で表示される kintone の項目をチェックするだけですぐに連携を実現

<https://www.asteria.com/jp/warp/feature/option/kintone>

本事例の詳細はアステリア社ウェブサイト、サイボウズウェブサイトでご紹介しております。



インフォテリア社のウェブサイトでは、事例動画も紹介しています。

▼データ連携ツール国内シェア1位  
アステリア社「ASTERIA WARP」  
導入事例

[https://www.asteria.com/jp/warp/case/w\\_cyberagent/](https://www.asteria.com/jp/warp/case/w_cyberagent/)

▼サイボウズ「kintone」導入事例

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

## 導入前の状況

中期経営計画で掲げた社内の「営業力強化」を達成するため「事務処理の効率化」が課題に

- 各部署、各拠点で別々のシステムを使っている
- 承認ルートはどこまで申請が進んでいるのかが見えない
- 見積書をつくるシステムと申請のためのシステムがバラバラであるため、申請の差し戻しを受けた際、コピー&ペーストができず手入力での修正が必要な状況



## 課題

- 各部署、各拠点で使っていた別々のシステムの統一化
- 資金の流れを見える化させ、営業活動や経営判断に役立つ情報を提供する

## 利用イメージ

- 情報のベースとなるプラットフォームとして kintone を選択
- 複数の承認者の合議によって承認がなされる独自のワークフローはオプロ社の「AppsWF」でカバー
  - 3カ月での運用開始を実現
  - 管理者がすべての承認状況を明確に把握できる
  - モバイル対応で社外から承認が出せる
  - 急な組織変更や部署移動に対応



## 導入効果

- 社外からの承認が可能になりビジネス効率が飛躍的に向上
  - 申請者側も誰に何を申請すればいいのか迷うことがなくなり問い合わせ件数が減少
  - 仮に操作に関する問い合わせがあった場合でも同じ画面を見ているので、的確な返答が可能に
- 全社的な業務効率向上、洗剤コスト削減を実現

|               |                      |
|---------------|----------------------|
| 業 種           | 情報通信業                |
| 従業員数<br>規 模   | 301～1000名            |
| 利用部門          | 営業部門 / 財務経理<br>部門    |
| 利用端末          | PC / スマートフォン         |
| 連 携<br>カスタマイズ | AppsWF<br>(株式会社 オプロ) |

## 社員が迷うことのないワークフローが完成！



システムが統合されるだけでさまざまな副次的効果が期待できるので、ワークフローの成功を受けてシステム統一化への意欲がますます湧いてきました。

技術的な支援が必要な場合でもオプロの皆さんがフォローしてくださいますので、これからも安心して運用していけそうです。

### 事例提供パートナー



株式会社 オプロ

<https://www.opro.net/>

こちらの事例の詳細は、オプロ社のウェブサイトで開催中です

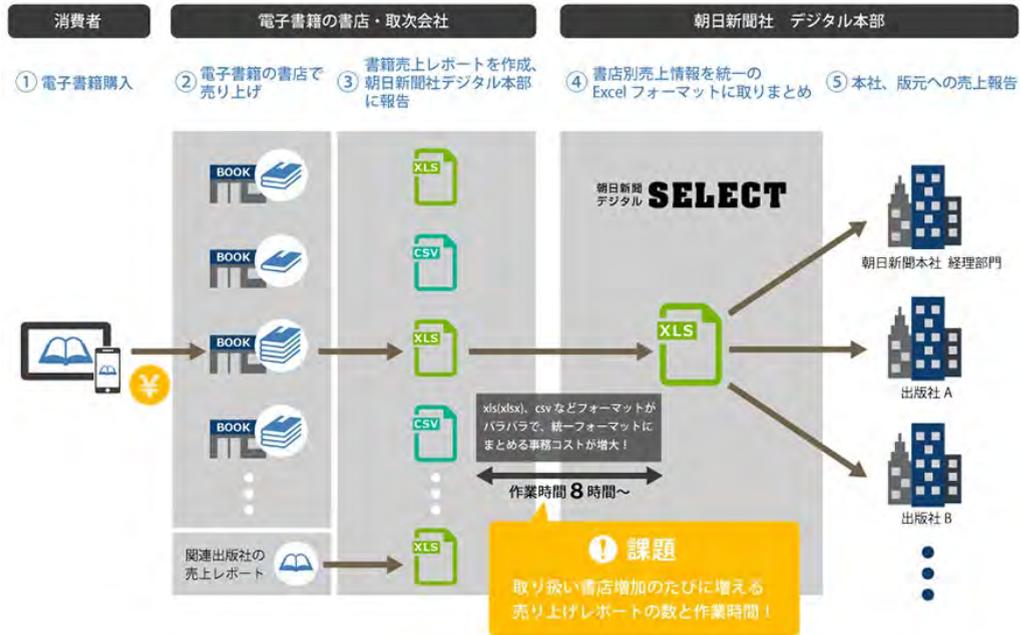
<https://www.opro.net/customer/qualica.html>



## 導入前の状況

電子書籍の企画、書籍の販売金額、書店への販売手数料などを集計し、数字を月次で本社の経理部門や版元に報告

- ※書店ごとの月次売上レポートをひとつのExcelにまとめ集計  
電子書籍ビジネス拡大によりチャネル増加・消費税への対応  
➤事務コストが大きな負担に



## 課題

既存の業務プロセス自体の改善

- 集計業務の効率化による業務時間の短縮
- 取扱い書店の増加、手数料、税率変更、担当者異動などの変化に柔軟に対応できる仕組み

## 利用イメージ

電子書籍の売上管理に、最も軽くて速くてシンプルな運用ができるデータベースとして kintone を採用  
売上集計の負担が解消できる機能性、ストレスを感じない快適な使い勝手を評価



## 導入効果

売上集計にかかる時間を9割以上削減

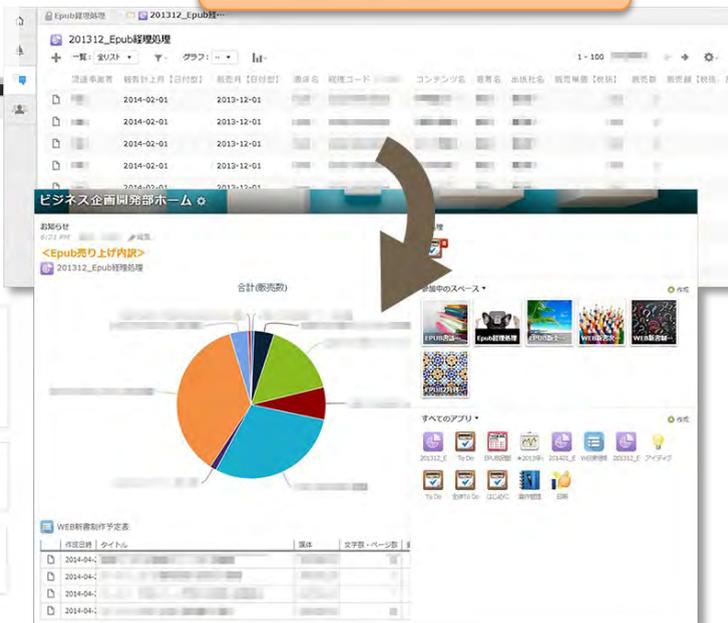
- 作成したフォーマットを kintone に読み込むだけで売上集計が完了するようになり、これまで8時間以上はかかっていた集計業務を30分程度で完了できるように
- 今後の電子書籍ビジネスの拡大にもフレキシブルに対応できる仕組みを確立

|          |                    |
|----------|--------------------|
| 業種       | 新聞業<br>(日刊新聞の発行ほか) |
| 従業員数規模   | 3001名～             |
| 利用部門     | 経理部門               |
| 利用端末     | PC                 |
| 連携カスタマイズ | なし                 |

データ項目は、書籍情報に加え、入金や支払い金額など数十に及び



## 経理処理アプリ



取り込んだデータは条件ごとにグラフ表示も可能

### 事例提供パートナー

**ITFit** アイティーフィット



株式会社アイティーフィット

<http://www.itfit.co.jp/>

本事例の詳細はWebサイトでご確認ください。

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

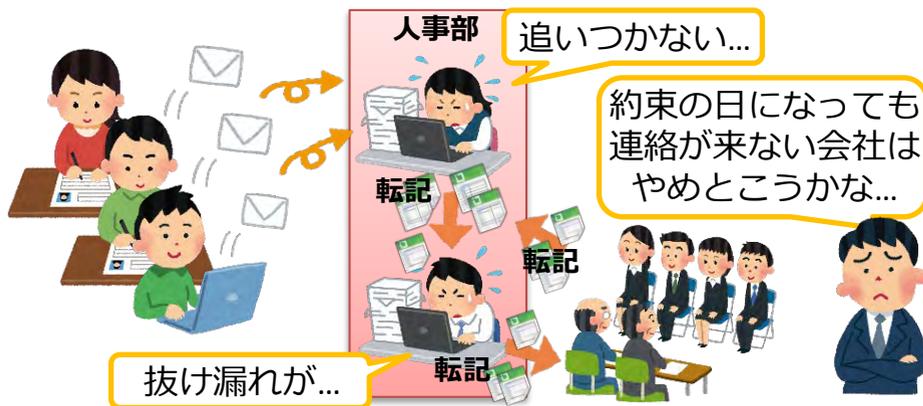


### バラバラだったフォーマット解析やプロセス整理を、アイティーフィット社へ依頼

- ✓ データ成形用のcsvファイルを用意し、従来の作業工程の省力化を提案  
kintone アプリ納品の過程でも、画面を触りながらの細かい調整を実施
  - 短時間で安心して運用できる仕組みを確立
  - 誰でも集計作業ができるように
- ✓ 関連会社への報告業務は、Excel ファイルをメール添付し報告する形式から、アカウントを配布し kintone へアクセスして数字を確認する運用に

## 導入前の状況

- 採用業務において、応募者の管理は人事部門の手作業によるものが多く、業務負担が大きい
  - 採用受付フォームで受付けた応募者の情報を人事が都度 Excel へ転記する  
**転記ミス発生の懸念**
  - 応募者情報は、Excel から都度抜き出して面接官に提示し、面接結果も人事が Excel へ再度転記する  
**最盛期には作業が追いつかなくなる**
  - 応募者のステータス管理、次回連絡日の締切等の把握が Excel では困難  
**作業の抜け漏れが発生**



## 課題

- 効率的な採用活動の実現
- 人事部の負荷の低減
- 就活生の会社への信頼度向上

## 利用イメージ

**kintone と、連携サービス「フォームクリエイター※」を利用し、応募者管理と面接進捗管理を一元化**

1. Webサイト上の採用受付フォームから送信された応募者情報は、自動的に kintone に登録される
2. 項目ごと、応募者ごとにアクセス権を設定し、関係する面接官にのみ、必要な情報だけを開示
3. 面接結果、ステータスもリアルタイムに編集・閲覧し、通知設定を活用しリマインド



## 導入効果

- 人事の作業負担が大幅軽減
- 転記ミスなどのリスクを解消
- 最盛期にも効率的に採用活動がまわるように
- 作業の抜け漏れが減少

|          |  |
|----------|--|
| 業 種      | 映像制作業  |
| 従業員数規模   | 51~300名  |
| 利用部門     | 人事部門<br>面接担当者  |
| 利用端末     | PC   |
| 連携カスタマイズ | フォームクリエイター<br>(トヨクモ株式会社)<br>※ 現在ではフォームクリエイターの販売は終了しております。後継の「フォームブリッジ」をご利用ください |

## 採用面接管理アプリ

受付フォームと kintone が連携！  
応募者データベースに自動で  
データを登録・蓄積できます！

ステータスや次回連絡日程など  
すべての情報を一つのアプリで管理！

The screenshot shows a recruitment management application interface. On the left, there is a form for entering applicant information with fields for name, university, department, address, and email. A red arrow points from the form to a table on the right. The table, titled '採用面接管理' (Recruitment Interview Management), lists applicants with columns for name, interview dates, and status. A cartoon character in a suit is pointing at the table.

| 氏名     | 面接日_1次     | 合否_1次 | 面接日_2次     | 合否_2次 | 面接日_最終     | 合否_最終 |
|--------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|
| 三河 仁一郎 | 2012-04-22 | 不合格   |            |       |            |       |
| 真島 順   | 2012-04-21 | 合格    | 2012-05-02 | 不合格   |            |       |
| 穂高 美紀  | 2012-04-20 | 合格    | 2012-05-01 | 不合格   |            |       |
| 樋口 智子  | 2012-04-19 | 合格    | 2012-04-30 | 不合格   |            |       |
| 畑山 隆   | 2012-04-18 | 合格    | 2012-04-29 | 不合格   |            |       |
| 野々村 雅  | 2012-04-17 | 合格    | 2012-04-28 | 不合格   |            |       |
| 仁川 稲造  | 2012-04-16 | 合格    | 2012-04-27 | 合格    | 2012-05-04 | 合格    |
| 鍋山 宗治  | 2012-04-15 | 不合格   |            |       |            |       |
| 富山 あき  | 2012-04-14 | 合格    | 2012-04-25 | 不合格   |            |       |
| 都築 京   | 2012-04-13 | 合格    | 2012-04-24 | 不合格   |            |       |
| 田辺 文太郎 | 2012-04-12 | 合格    | 2012-04-23 | 合格    | 2012-04-27 | 不合格   |

トヨクモ株式会社



「フォームブリッジ」は、kintone にユーザー登録されていない方でも利用できるWebフォームを簡単に作成することができるサービスです。  
<https://fb.kintoneapp.com/>

フォームブリッジで作成した webフォーム

回答内容は自動でkintoneに保存。転記作業の手間なし！



## 導入前の状況

車内で発見された遺失物の情報を紙の台帳で管理

- 営業所員が遺失物の情報を紙に記入
- 週に数百件のデータを Excel に転記
- さらに警察へ届ける前に営業所長と一緒に突合せ
- 他拠点にある遺失物情報も電話等で確認し、お客様からの問い合わせ対応に時間が掛かる

→スタッフの作業負担大

→手作業によるミス頻発



## 課題

遺失物管理の効率化、及びお客様対応の迅速化

- 遺失物情報の電子化、データベース化
- 他拠点との遺失物情報の共有

## 利用イメージ

Notesで管理していたバス乗務員台帳の移行も含めて検討し、まとめて kintone で構築を実施

- 試用開始から2週間程度でアプリの大枠を完成
- 営業所情報や警察用の遺失物コードなど、別アプリからルックアップし、入力作業を最低限に
- 営業所を超えて全て同じアプリに登録し、情報を集約
- JavaScript で直接警察に提出できる形式で出力するカスタマイズも実施

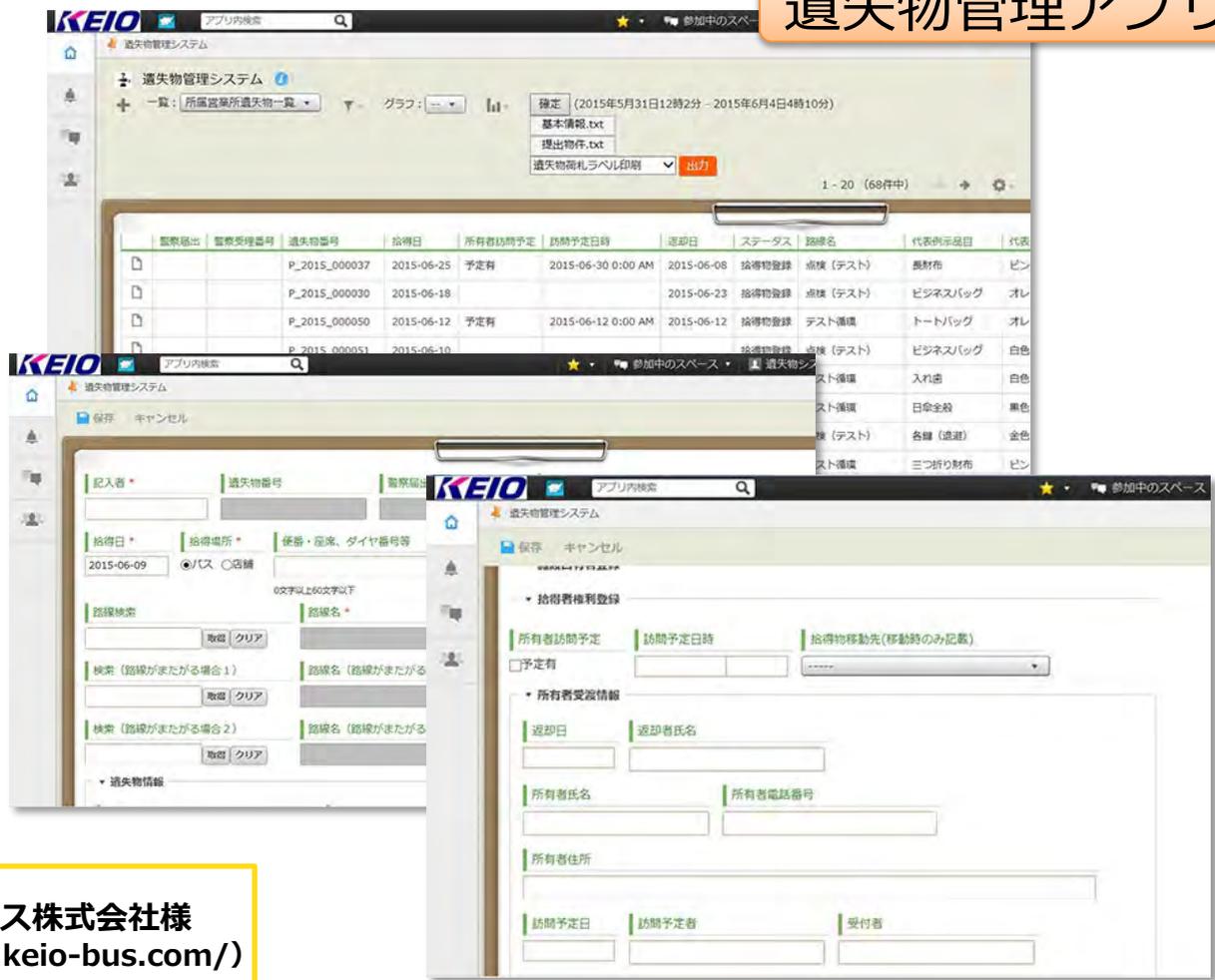


## 導入効果

- 年間約 4 万件以上にのぼる遺失物の転記・確認作業を解消し、営業所スタッフの負担を大幅に低減
- 他拠点を含めた遺失物情報の共有で、お客様への問い合わせ対応を迅速化

# 遺失物管理アプリ

|               |                                   |
|---------------|-----------------------------------|
| 業 種           | 運輸業                               |
| 従業員数<br>規 模   | 301~1000名                         |
| 利用部門          | 営業所スタッフ、<br>総務部他                  |
| 利用端末          | PC                                |
| 連 携<br>カスタマイズ | JavaScript による印刷<br>フォーマットのカスタマイズ |



## 本事例の詳細は Webサイトで

**京王電鉄バス株式会社様**  
(<http://www.keio-bus.com/>)

業務内容：乗合バス事業/  
貸切バス事業/他

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

遺失物管理以外の情報も kintone への移行を実施。Notes で管理していた乗務員台帳は、別々に Excel で管理していた健康診断の結果もまとめて kintone で管理。より安全な走行のための取り組みとして、添乗評価指導も kintone アプリを使って体系的な管理とフィードバックの迅速化を実現。

産業機械器具卸売業 XP サポート終了を機に Notes での営業日報を kintone へ乗換

## 導入前の状況

長年にわたり営業日報のプラットフォームにNotesを利用

- 2014年の Windows XP サポート終了に伴い OS の入替え、Notes バージョンアップの必要が発生
  - Notes バージョンアップと OS 入替に数百万の費用が必要に
  - Notes は自社でカスタマイズすることもできず、また使いこなせているとは言えない状況で、費用数百万のコストメリットが見いだせない



## 課題

- 日報システムの移行
  - 従来のような日報運用が可能なシステム
  - 使う側、運用側にとって簡単なシステム
  - 低コストでの移行
- 将来的なモバイル利用への対応

## 利用イメージ

無料試用で、わずか30分で従来の日報に似せたシステムを作成

- 費用は OS 入れ替えを含めても100 万以内に
- 全社員の半数以上を占める営業担当の日報プラットフォームに kintone を採用
- kintone に変更したその日からスムーズに運用開始



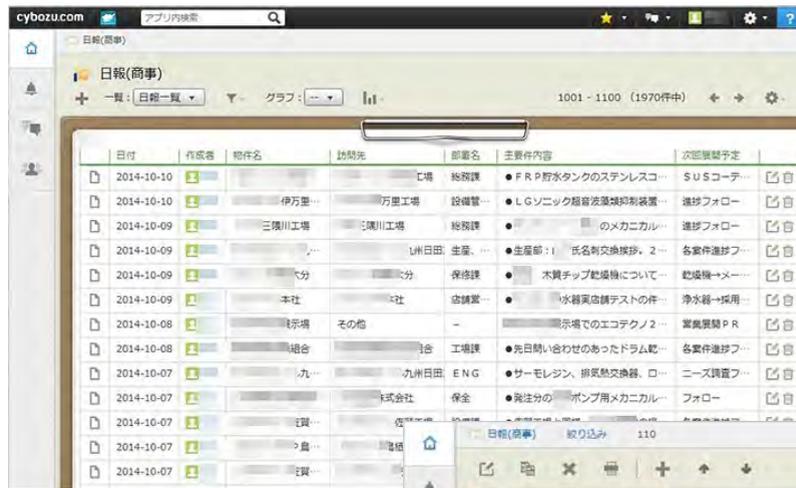
## 導入効果

- スムーズなシステム移行を実現
- 十分なコストメリットを得られるシステム移行を実現
- 日報システムへのコストを 1/4 程度に削減
- 外出先からの利用も検討でき、さらなる効率化をはかれる環境に

|          |                                 |
|----------|---------------------------------|
| 業種       | 発電所向け機材、鉄道資材、一般産業用資材、水処理機器等取扱商社 |
| 従業員数規模   | ～50名                            |
| 利用部門     | 営業部門<br>(事務担当・アシスタント担当含む)       |
| 利用端末     | PC                              |
| 連携カスタマイズ | なし                              |

## 営業日報

実際に桑原商事で利用されている kintone の日報画面。  
1 訪問 1 レコードとして訪問概要を登録している。



全社員の半数を占める営業社員が日々登録し、事務担当やアシスタント担当も内容を確認している。

### 事例提供パートナー

OFFICIAL PARTNER PLATINUM

リコージャパン株式会社

リコーワンストップくらうど「kintone on cybozu.com」

<http://www.ricoh.co.jp/solution/kintone/>



本事例の詳細は Webサイトでご紹介しております

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

長年使ってきた Notes から kintone へ変更も特に戸惑うことなく変更したその日からスムーズに運用開始できた。

### 導入前の状況

- カタログと共に販売ルートとして重要なECサイトでは、販売訴求力のある商品紹介ページをタイムリーに掲出することが重要
- 外部のWeb制作会社7社と連携しページ改修業務を行っている
  - Excelで作った依頼書をメールで送信後、電話でのやり取りで調整するなど、連絡手段がバラバラな非効率業務が発生
  - 見落としや作業ミスなどのリスクの発生

デザインの品質や内容の正確さにこだわるため、必然的にやり取りが煩雑に→効率的な作業フローを確立することが必要に

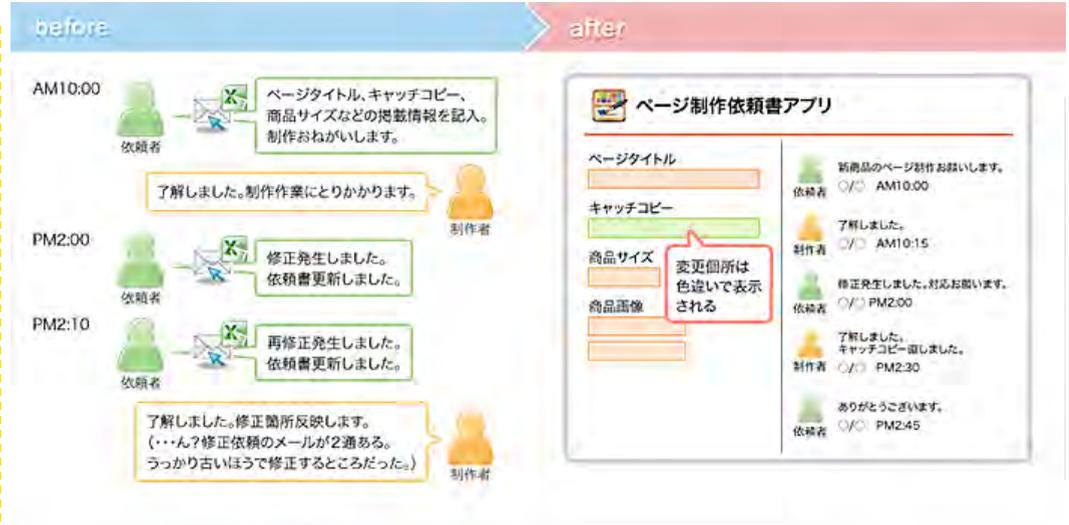
### 課題

- 外部のWeb制作会社を交えた制作業務の効率化、進捗の管理
- 企業の壁を超えたコミュニケーション基盤の確立

### 利用イメージ

企業間連携、セキュリティやデータの保全等高い機密性を考慮し、クラウドサービスである kintone を選択

- 制作会社とのやり取りの為に「Webページ制作依頼書」アプリを作成
  - 制作を依頼する際の一通りの項目を設置し、最初のバージョンを2時間足らずで作成
  - Excel運用時に近い形を再現し、ユーザー側に負担なく運用を開始
  - 更新通知に加え、必要な人に対してEメール通知を設定



### 導入効果

#### Excel 運用の負担やミスを解消

- 外部制作会社との連携がスムーズになり、より確実に効率的なページ運営が可能に
  - Excel 使用時の「どれが最新の依頼書か分からなくなる」事態を解消
  - レコードコメントにより、以前の依頼書を見ながら電話やメールのコミュニケーションに比べ効率的なやり取りが可能に
- #### 業務のステータス管理や分析も可能に
- ブランドごとの業務量を定量的に集計できる仕組みにより、マネジメント視点からも傾向を知り全体調整、状況把握が可能に

|              |                     |
|--------------|---------------------|
| 業種           | カタログ通販<br>ECサイト     |
| 従業員数<br>規模   | 1001~3000名          |
| 利用部門         | デザイン・制作部門<br>外部協力会社 |
| 利用端末         | PC                  |
| 連携<br>カスタマイズ | なし                  |

Before  
必須入力や変更項目の入力への注意喚起をExcelシート内に記載。

ページ制作依頼書アプリ

Excel で使っていた依頼書をそのまま再現することを目指してアプリケーションを作成。

After

『入稿・初稿出し・戻し・直し・完了』などのステータスを管理する項目を追加。一画面内で書き込める為、進捗管理表への記入漏れがなくなった。全体の進捗をまとめて一覧で確認でき、マネジメント上、状況把握に欠かせない仕組みとなっている。

本事例の詳細は Web サイトで ご紹介しております

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

## 導入前の状況

各物件の契約・予約状況の Excelガントチャートを手作業で作成

- 最新のデータ作成に手間と時間がかかる
- Excel では刻一刻と変化する最新の情報を反映して共有できないため、複数名で物件の受付を行う際には、ガントチャート作成者は常にその時点の空き状況の確認が必要
- 最新の空き状況の確認に時間がかかる
- 同時処理ができないため新規登録・変更等にも待ちが発生
- 取扱物件も増え、予約業務の負担が大きくなるにつれ、空き状況確認にお客様を待たせてしまう状況が多発



## 課題

- ガントチャート作成の自動化
- 空き状況データ編集、予約情報登録の複数同時作業とデータの即時反映
- 日付、オプション条件を指定しての物件空き状況の検索
- 予約業務全体の負担軽減

## 利用イメージ

「kintone」+「Excel-kintone連携アドイン」で物件契約、最新予約状況ガントチャートを自動作成

1. kintone で「予約状況」、「建物管理マスタ」、「物件管理マスタ」を作成
2. kintone APIを利用した「Excel-kintone 連携アドイン」で Excel ヘデータをとり込み、最新ガントチャートを自動作成
3. 受付担当者は空き物件ガントチャート一覧を確認し案内
4. 予約があれば「予約状況」アプリへ登録
5. 成約すれば成約情報としてステータスを変更



## 導入効果

顧客へのサービス品質が向上

- ガントチャート作成が数時間→数分に短縮
- お客様の待ち時間がゼロに
- より詳細なニーズへの迅速な対応が可能に

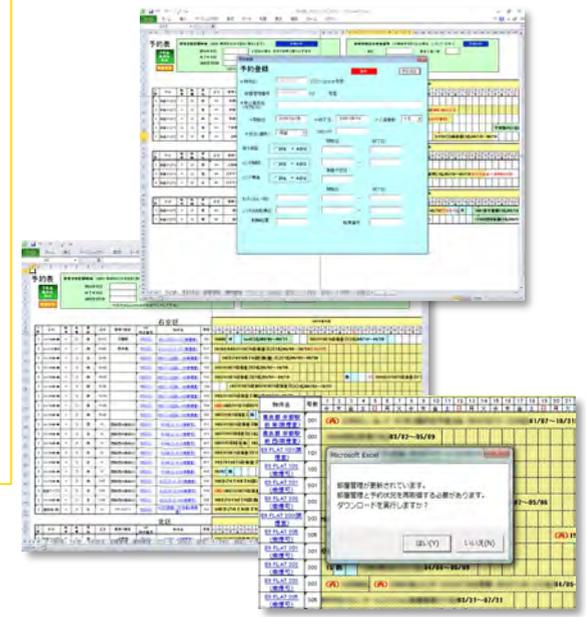
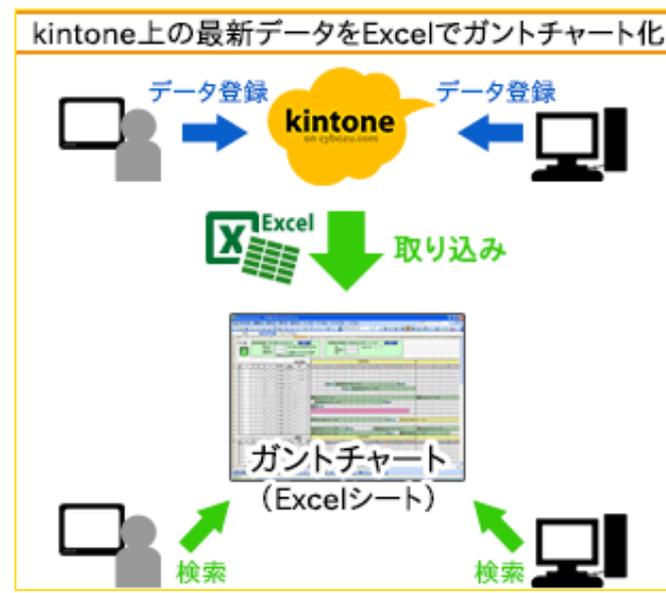
3名スタッフ体制で2倍の300物件の管理ができるように

- 契約、予約情報確認登録の複数担当者対応が可能に
- 物件予約の重複ミスを解消

(写真上) 株式会社フラットエージェンシー マンスリー部 取締役部長 中川 桂一様  
 (写真下) 企画室システム担当 上田 和代様

|               |   |
|---------------|---|
| 業 種           | 不動産業  |
| 従業員数<br>規 模   | 51~300名   |
| 利用部門          | 営業部門  |
| 利用端末          | PC  |
| 連 携<br>カスタマイズ | Excel-kintone<br>連携ソリューション<br><a href="http://www.nsas.co.jp/excel.html">http://www.nsas.co.jp/excel.html</a> |

Excelで行っていたガントチャート形式カレンダー上での複数予約情報の一覧表示と、さらに日付を指定した空き状況検索ができれば、と考えNCSサポート&サービスさんに相談しました。提案を受けた「Excel-kintone連携」は、私達が考えていたJavaScript方式より自由度が高く、従来の操作性でそのまま使えるメリットが大きかったので採用を決断しました。



事例提供パートナー

**NSAS** OFFICIAL PARTNER  
 cybozu SI

NCSサポート&サービス株式会社 (大阪府)  
<http://www.nsas.co.jp/>

Excel-kintone連携ソリューションのご提供!!  
 NSASが「Excel」と「kintone」をつなぎます!!

本事例の詳細はウェブサイトで御覧ください  
<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/flatagency.html>



NCSサポート&サービス株式会社 営業部 平野 博義 氏

「Excel-kintone連携」の機能を用いてExcelのガントチャートへデータを取り込む方式は JavaScript 方式より自由度が高く、従来の操作性でそのまま使えるメリットがあることから、Excel連携方式をご提案しました。

## 導入前の状況

主な事業は人事セミナー、講演、政策提言等

- 事業内容の性質上、スタッフは全国各地への出張が非常に多い
- 事務スタッフもある程度は在宅ワークを行える業務

団体のミッションに沿い、**事務所を無くしてスタッフ自身のワーク・ライフ・バランスを充実させるという試み**を検討

個人のPCに保存・共有の概念がない

- スタッフ間で「あれどうなった？」などの確認頻度が高い
- イベント事に参加者名簿、講師資料などのデータを、メールを遡って集め、印刷などを行っており、非効率な状況



## 課題

- 外部のWeb制作会社を交えた制作業務の効率化、進捗の管理
- 企業の壁を超えたコミュニケーション基盤の確立

## 利用イメージ

出張先や自宅からでも手軽にデータの情報共有ができるツールとして、**kintone**を導入

- イベントなど発生する業務ごとのやり取りを kintone に移行し、スタッフ間で共有できる状態に
- 外出先からはノートパソコン、タブレット等でアクセス

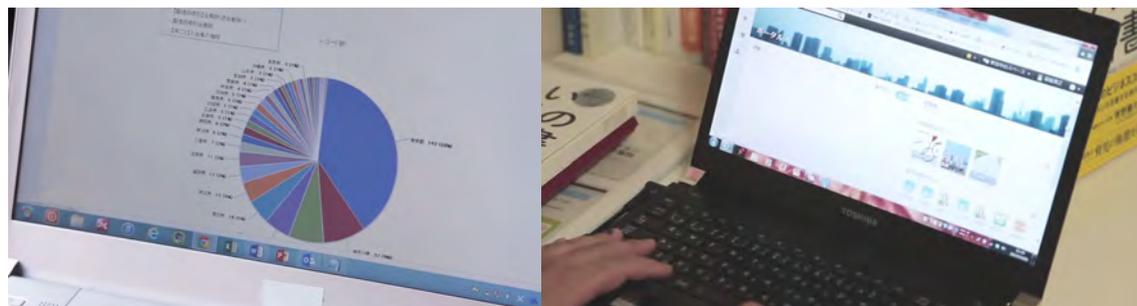


## 導入効果

- 事務所を必要としない運営への移行に成功
  - スタッフ間の確認作業を解消
  - 各資料、情報、データ収集の手間と時間を削減
  - スタッフのワーク・ライフ・バランス向上
- 
- 今後は、本業を他に持つ全国の会員に向けkintone を開放し、スペース機能を用いてプロジェクトごとのコミュニケーション基盤に利用し、会員満足度の向上に役立てる計画

|               |                                   |
|---------------|-----------------------------------|
| 業 種           | 多様な父親支援プログラム(講演、スクール、イベント等)の企画・実施 |
| 従業員数規模        | 1001~3000名                        |
| 利用部門          | 全部門                               |
| 利用端末          | PC                                |
| 連 携<br>カスタマイズ | なし                                |

## NPOでもクラウドを展開し、社会にムーブメントを



## 組織の枠を超えたコミュニケーション基盤に



本事例の詳細はWebサイト、動画でご紹介しております

NPOでもクラウドを展開し、社会にムーブメントを。  
NPO法人 ファザーリング・ジャパン



NPO法人ファザーリング・ジャパン  
事務局長 徳倉 康之 様

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



## サイボウズ「非営利団体向けの取り組み」 NPO法人の運営にもクラウドサービス「cybozu.com」を

NPO法人の限りある時間や労力を、より多くの社会課題の解決にあてていただけるよう、業務効率の向上に役立つクラウドサービス「cybozu.com」を特別価格で提供します。

サイボウズ チーム応援ライセンス



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



コンサルティング

活用度の高い、奥行きのある顧客情報に

### 導入前の状況

サービスごとに顧客情報を Excel で管理

- 顧客に対するアプローチ状況確認や納期管理の点で限界に
- 異なるサービスを複合的に利用されるケースの発生などから、一元化した顧客情報の必要性が高まった
- 数式やマクロが組まれたプログラムに抵抗を感じる社員も
- うっかりマクロを壊してしまうミスが発生

打ち合わせなどの議事録をメールで共有

- 履歴を確認する場合にはメールを検索しなければならず、時間を要している



### 課題

顧客管理業務の効率化

- 基本情報に加え納期、対応履歴の管理も含めた情報の一元化「ジョブローテーション」への対応が可能、全社員が使いやすい

システムの構築

- 家庭の事情や体調不良などの際に社員全員でバックアップできる体制づくりのため、専任担当者ではなく、誰もが運用可能なサービスであることが必須

### 利用イメージ

全社員が同一業務を遂行できることを重視し、「メンテナンスの容易さ」から kintone を選択

- 会社名や担当者名等の基本情報以外に、顧客に対して行ったアプローチや提案書などの資料の提出状況管理も含めて設計
  - 全員が絶対に必要だと思っている項目から設計
  - その後はアプリを利用するメンバーと共にブラッシュアップ
- やりとりしたメールの内容、打ち合わせ時の議事録、担当者が感じた所感などもコメント欄に記載
- アクセス権設定の多様性に着目し、会員向け情報サイトにも kintone を活用



### 導入効果

- 経緯（議事録）も一元管理することにより、活用度の高い奥行きのある顧客情報に
- 顧客にメールを送る時に気遣いのひと言を差し込めるなど、顧客とコンサルタントの間の信頼関係を強める要因に
- 会員向けサイトへの活用により、専用ソフトを導入する場合と比較して管理工数を大幅に削減



## コンサルティング ゲストスペース機能でクライアントとの信頼関係を強化

### 導入前の状況

某大手レコード会社のアーティストメルマガ配信支援を行う部門では、業務ツールにメール・電話・Excelを利用

- 配信用の素材や原稿のやりとりを、担当ディレクター ⇄ クライアント間でメールで実施
  - 原稿依頼等の連絡がメール、電話に分散し、また頻度が高い
  - 日々蓄積するメールに埋もれ、対応漏れが発生
- ディレクターは Excel で期日とステータスを管理
  - クライアントとのスケジュール管理において、横入りやキャンセルの度に Excel とメールのチューニングが発生
- 規定配信本数に収まるよう管理が必要
  - 把握しているのは担当ディレクターのみの状況



### 課題

- 効率化によるディレクターの一人当たりの作業本数の増加
- 原稿集めに奔走する各ディレクターの負担減
- ステータス情報の管理・共有、双方向での可視化、期日管理の徹底

### 利用イメージ

kintone のゲストスペース機能を利用し、「NewsLetter」アプリを作成・クライアントはゲストユーザーとしてスペースに招待

- 原稿の素材、文章を直接 kintone で管理
  - メルマガ1本に対し kintone 1レコード追加
  - これまでのメールでのやり取りをコメント機能に置き換え
- 「デザイン提出」「デザインFIX」「原稿締切」などのステータスを設定し管理
  - リマインダ機能で原稿締切1日前、2日前に通知メールを送信
- 当月のメルマガ配信依頼の本数を、kintone でグラフ化し共有

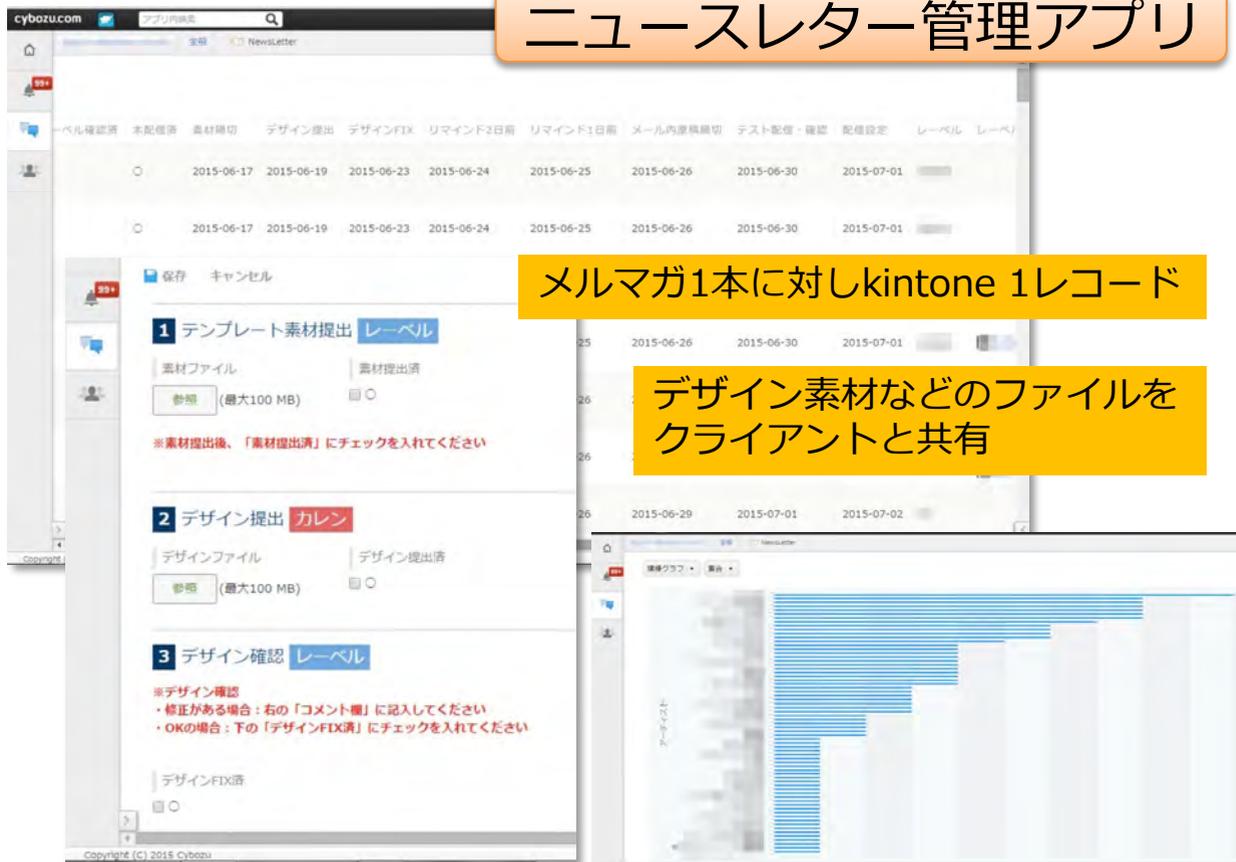


### 導入効果

- 担当ディレクターが原稿集めに時間を費やす必要がなくなり、**業務効率が約二割向上**
- 依頼状況のグラフ化、クライアントとの共有により、おのずと本数規定内での管理ができるようになり、**信頼関係を強化**
- 自分たちの業務に合わせたシステム化で、キャンセルや突然の変更にも**柔軟な対応が可能に**

|          |                         |
|----------|-------------------------|
| 業種       | コンサルティング業<br>マーケティング代行業 |
| 従業員数規模   | ～50名                    |
| 利用部門     | マーケティング部門<br>メルマガ配信部門   |
| 利用端末     | PC                      |
| 連携カスタマイズ | あり<br>(画面のカスタマイズ)       |

## ニュースレター管理アプリ



メルマガ1本に対しkintone 1レコード

デザイン素材などのファイルをクライアントと共有

### 事例提供パートナー



株式会社ジョイゾー  
<http://www.joyzo.co.jp>

kintoneを使った39万円のシステム開発  
「システム39」提供中  
<http://system39.jp/>



OFFICIAL PARTNER  
SI

株式会社ジョイゾー 代表取締役 四宮 靖隆 氏



カレン様には当社のサービス「システム39」に、メルマガ配信の工程管理についてご相談を頂きました。Excel ファイルでクライアントとやり取りをされていると伺い、kintone の「ゲストスペース」の機能でかなり効率化できるとご提案させていただきました。結果的に効率化出来たというだけでなく、クライアントとの信頼関係も強化できたという事で、私も嬉しく感じています。

# 飲食サービス業 FAX送信のクラウド化で発注業務のコストを大幅削減

## 導入前の状況

- 店舗から取引先への発注は、その都度電話や手書きの FAX で行っていた
- 厨房や倉庫で在庫を確認し、FAX機のある事務スペースに戻り発注書を記入、FAX送信という流れで効率が悪くミスが出やすい状況
  - 発注内容の間違いや紙の紛失が発生
  - 発生するミスにより更に発注担当者の手間が増大



## 課題

- 発注業務の効率化
- 発注関連業務のIT化による確実なデータ管理
- 人的ミスの解消
- 低コストでの導入、運用

## 利用イメージ

kintone + 「FAX+kintone」 + 「ReportsConnect for kintone 無料版」を連携

1. 発注担当者はタブレット端末を持ち、厨房、倉庫などを確認しながらそのまま入力
  2. 入力後自動的にPDF形式の発注書を生成し、該当レコードへ登録
  3. 該当レコード上のFAX送信ボタンで送信完了
- 発注フォーム作成→発注データ入力→FAX送信→履歴管理の流れをワンストップで実現



## 導入効果

- 発注データをそのまま活用でき、伝達ミス、記録漏れ、作業のムダを解消
- 場所を選ばずに入力とFAX送信が可能になり発注作業時間を50%削減
- 紙代、トナー代、FAX機器代等の費用的コストを解消
- FAX誤送信を解消

|          |   |
|----------|---|
| 業種       | 飲食業<br>(複数店舗運営)   |
| 従業員数規模   | ~50名  |
| 利用部門     | 店舗スタッフ<br>店舗責任者   |
| 利用端末     | PC/タブレット  |
| 連携カスタマイズ | FAX+kintone<br>(株式会社バース情報科学研究所)<br>ReportsConnect for kintone<br>(株式会社ケーピーエス) |

### 事例提供パートナー



株式会社バース情報科学研究所

<https://www.birds.co.jp/service/kintone/>

**FAX+kintone**

<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/integrate/birds001.html>



## 発注書アプリ

1クリックでFAX送信

1クリックで  
発注書PDFを生成

### このアプリで使用している kintone 連携サービス

- **kintone でFAX送信(株式会社バース情報科学研究所)**  
kintone に保存された所定のFAX送信データをバースFAX送信サービスからFAX送信するソリューション。kintone アプリからシームレスにFAX送信することが可能。
- **ReportsConnect for kintone(株式会社ケーピーエス)**  
kintone 標準機能では困難な、さまざまな用途の帳票、伝票印刷が可能に。GUIで帳票をデザインすることが出来る。

# 株式会社エルエスティ様 対応履歴の「見える化」で、 高品質で真心のこもったおもてなしを実現

## 導入前の状況

顧客情報（挙式検討の顧客情報）をOBC社の「顧客奉行」で管理

- 機能が多く十分に使いこなせない
- 見積書・写真・メールに添付した資料等、いくつかのファイルが登録できないため、紙での情報管理が発生
- 顧客データへのアクセスにいくつかの画面を開き、そこから紙のファイルを探しに行く手間により、お客様をお待たせする状況に
- 「顧客奉公」の開発・販売が終了に

## 課題

さらなる顧客満足度向上に繋がるシステム改善

- お客様をおまかせする時間の短縮
  - 情報検索性の向上・複数店舗間での情報共有
- 顧客情報分析の強化
- 運用しながら細かな仕様調整が可能なシステム環境の構築

## 利用イメージ

顧客情報を一括して管理できる方法を検討した結果、後継としてkintoneを導入

- 電話・ホームページ・ご紹介などの様々な経路からのあらゆるお問合せを、お客様ごとに記録
- お問合せ内容やお見積、式、精算、写真の発送までのコンタクト履歴をkintone上で管理
- スタッフはどの店舗からも閲覧可能
- 一組のお客様の情報は一つの画面で全て確認



## 導入効果

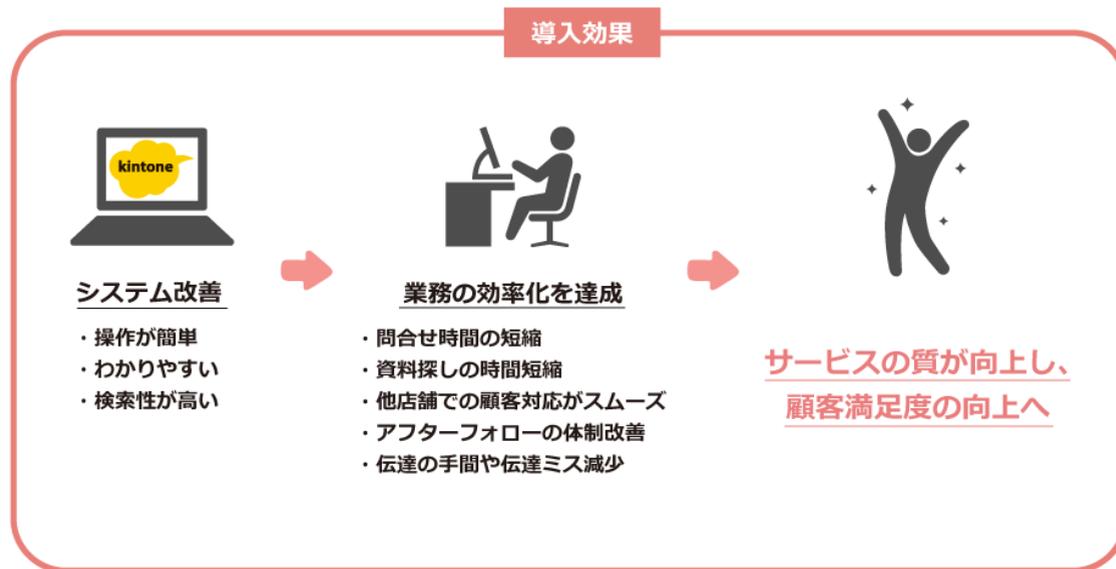
### 顧客満足度の向上

- どのスタッフも顧客情報を素早く把握することができるように
- 異なる店舗での顧客対応においてもきめ細かな対応が可能に
- 情報検索時間が短縮され、対応時間を1回あたり5~10分短縮
- 顧客が安心して相談しやすい環境を生み出し、会社全体の印象をより良く感じてもらえる効果が発生

### 社内の業務効率向上

- 顧客対応状況を一覧で確認できるようになり、次回アクションを漏れなく迅速に起こせるように
- 伝言作業や伝達ミスを解消し、限られたスタッフでより精度の高いサービス提供が可能に

|              |                       |
|--------------|-----------------------|
| 業種           | 婚礼プランニング<br>家具販売      |
| 従業員数<br>規模   | ～50名                  |
| 利用部門         | 店舗スタッフ(多店舗)<br>本部スタッフ |
| 利用端末         | PC                    |
| 連携<br>カスタマイズ | なし                    |



事例提供パートナー

**FUJIFILM**



OFFICIAL  
PARTNER  
**PLATINUM**

富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社  
京都支社

<https://www.fujifilm.com/fb/company/fbj>

本事例の詳細はWebサイトで  
ご確認ください。

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



**kintone 選択ポイント**

- ✓ 自分たちに必要な機能を全て利用
- ✓ その時々ニーズに合わせて  
カスタマイズ
- ✓ コストの低減
- ✓ データ保護の観点からクラウド  
サービスの採用

※ オリジナル顧客管理アプリ

## 導入前の状況

臨床試験に関する文書の保管・共有に治験管理システムを利用

- 費用面などの問題からシステムを利用していないクライアント（製薬メーカー）も多く、メールや Excel、紙の共有となり情報の集約ができない
- 長いプロジェクトでファイルの破損が発生
- プロジェクト管理機能が不足
  - リアルタイムな進捗状況がわからない
  - リマインド通知がなく対応漏れが発生

安価なパッケージソフトではメーカーごとに異なるレポートフォーマットに対応できる柔軟性が不足



## 課題

クライアント、プロジェクトリーダー、モニター、QC担当者間のリアルタイムな情報の共有

- 利用する場所を限定しないシステム
- 業務特性上、堅牢なセキュリティ体制が必須
- 長期間プロジェクトの管理
- クライアントごとの仕様変更に対応できる柔軟性
- 導入における費用的、リソース的コストの圧縮

## 利用イメージ

セキュリティ、コスト、柔軟性等の面から kintone を選択

- アプリをテンプレート化し、新規プロジェクトが始まる際に、プロジェクト責任者に提供
- クライアントと kintone で情報共有
- 責任者はアプリの中身をプロジェクトにあわせて改変
- テンプレートはプロジェクトを経るごとに改善を実施  
→ ノウハウの引継ぎに活用
- セキュアアクセスを利用しセキュリティを確保



## 導入効果

- リマインド機能を利用し、必要事項の入力漏れが大幅に減少
  - プロジェクトリーダーが漏れを確認する手間が減り、他の業務へ時間を使うことが可能に
- 外出先からも治験資料（必須文書）を確認可能に
- クライアントとリアルタイムなプロジェクト進捗確認が可能に
- イントラからの移行で接続の安定性が向上

|               |                  |
|---------------|------------------|
| 業 種           | 医薬品開発業務受託        |
| 従業員数規模        | 301~1000名        |
| 利用部門          | 臨床開発部、取引先製薬メーカー他 |
| 利用端末          | PC               |
| 連 携<br>カスタマイズ | なし               |

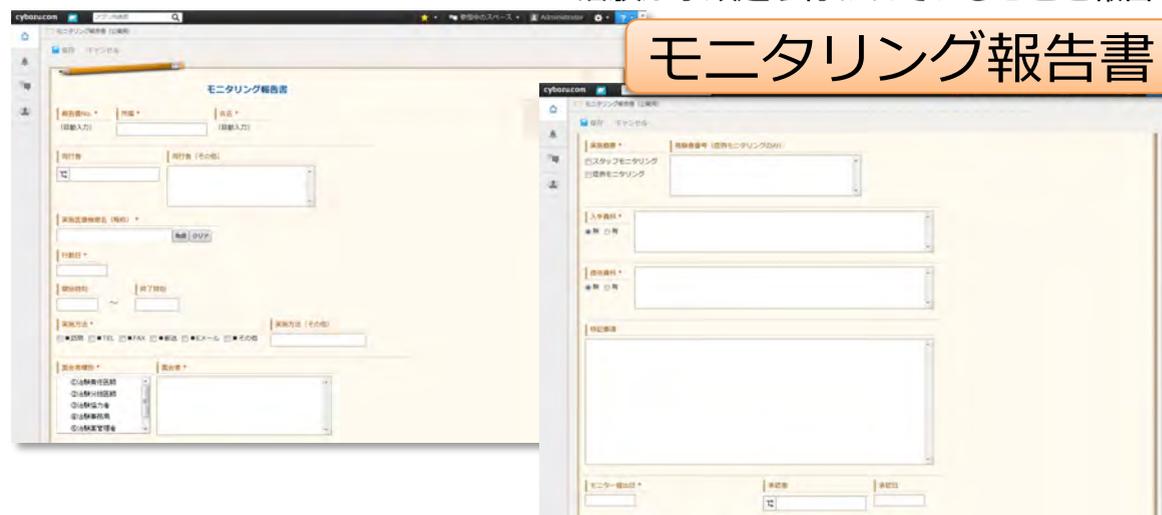
治験を行っている医療施設ごとの進捗管理

## 手続き進捗管理表



治験が手順通り行われていることを報告する

## モニタリング報告書



事例提供パートナー

**RICOH**  OFFICIAL PARTNER PLATINUM

リコージャパン株式会社

リコーワンストップクラウド「kintone on cybozu.com」  
<http://www.ricoh.co.jp/solution/kintone/>

- その他のアプリ  
「施設マスタ」「必須文書リスト」「ファイル共有」「訪問管理表」「問合せ一覧」「経費関連」「在庫管理表」等
- 「施設マスタ」などからルックアップでデータを引用することにより、入力データの統一性を保持し、入力の手間も削減

## 導入前の状況

社会情勢による同社サービスへの需要の高まり

→事業拡大に伴って業務効率化が必要に

- 入会申込・予約受付等の顧客対応業務、稟議、ケアスタッフの面接管理等の社内情報を紙ベースで管理
  - 全社での共有や検索の工数増加やミスの原因に
  - 書類保管やFAX送信に莫大な費用がかかる
- 状況にあわせて経営戦略が変わるスピードが速い
- 社内にシステム開発の経験はなく、現場スタッフもシステムに不慣れな人が多い



## 課題

- 業務プロセスの見直し
- 自社の変化のスピードに耐えうるフレキシブルなシステム
  - 効率と柔軟性を両立できるシステム

## 利用イメージ

短納期・低予算といったポイントに加え、画面を見ながら構築できる点、要望をすぐに反映できる柔軟性を評価し kintone を導入

- 複数事業の顧客管理システムを統一
  - 契約情報を家庭ごとに紐づけて一画面で確認
- 予約の受付、ナニー選定、スケジュール調整等を自動化
- 開発を行うM-SOLUTIONS社のアイデアで、プロジェクト進捗管理・議事録共有などへの活用・社内稟議のペーパーレス化
- 採用業務で、エントリーやその後の面接結果をWeb上で記入
  - 受験者情報・評価・エントリー数等を即座に社内共有

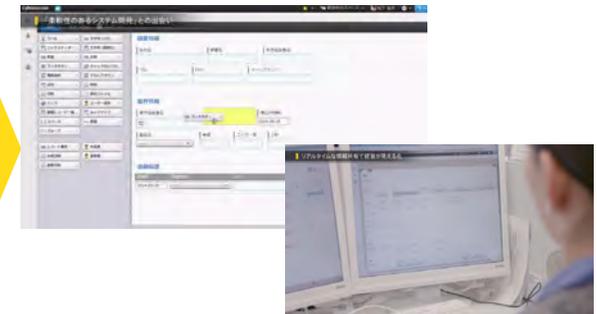
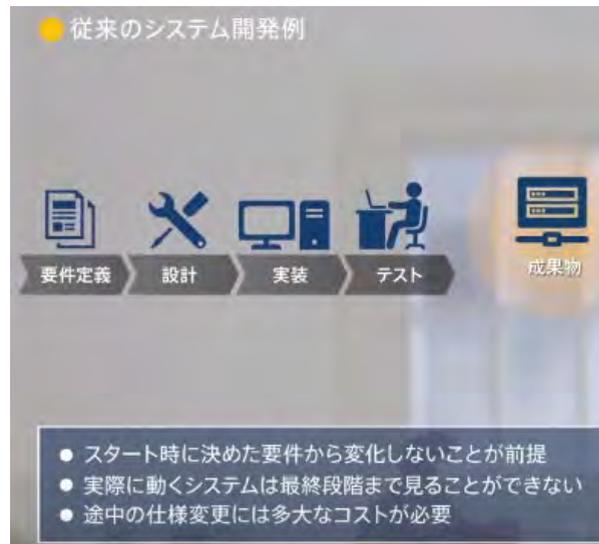


## 導入効果

業務効率化に加え、経営の見える化・サービス品質向上に寄与

- 自動化による業務効率向上
- 大幅な工数削減とミスの防止が実現
- 経営資源投下に必要な情報がリアルタイムに共有できることで、現場・経営レベルでの判断がより正確にできるように
- 顧客各家庭のライフステージに合わせたきめ細かな対応が可能に

|          |                             |
|----------|-----------------------------|
| 業種       | ナニー派遣<br>保育所運営<br>訪問介護事業    |
| 従業員数規模   | 1001～3000名                  |
| 利用部門     | 全社各部門<br>(経営層・現場・人事・顧客管理部門) |
| 利用端末     | PC                          |
| 連携カスタマイズ | 既存Webシステムとの連携               |



事例提供パートナー



OFFICIAL PARTNER SILVER

M-SOLUTIONS株式会社

kintone アプリカスタマイズ開発  
<http://m-sol.co.jp/service/kintone.php>

本事例の詳細はWebサイト、動画でご紹介しております

Web  
サイト



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



動画



<https://youtu.be/EJsQ09r0tPk>



# 付録

|    |              |                                    |
|----|--------------|------------------------------------|
| 43 | パートナーインタビュー  | 株式会社 アイティーフィット 代表取締役 小沢広文 氏        |
| 44 |              | 株式会社 オプロ プロダクト推進部 部長 鈴木 孝信 氏       |
| 45 | パートナー様へのお知らせ | 「kintone 活用イメージ集」に掲載する事例情報を募集しています |

## 企業にも人にも「フィッティング」した IT ソリューションを提供したい

私は元々大手の IT ソフトウェアベンダーでシステム開発やプロジェクトリーダーなどをやっていました。その頃のお客様は大企業。大きな費用をかけてシステムを作り、業務を回しています。では中小企業は？当然大きなコストはかけられないし、専任のシステム担当者もいない。みんな忙しい中手作業で業務をこなしている、そんな時代でした。

このような中小企業にも IT を活用して幸せになってもらえたら、という思い。そして私自身、お客様の業務を紐解いてシステムの形にしていく、喜んでくれている人の顔が見える、そのような仕事に携わっていたい、という気持ちで **ITFit** を立ち上げました。社名には「単にシステムを開発するというのではなく、使う人、使う企業に IT を『フィッティング』して本当に役に立てるものを提供する」という思いを込めました。

IT の世界はクラウドとサブスクリプションが主流の時代になり、会計、販売管理など個々のシステム・サービスも多くあります。ですがそれぞれの連携ができていないために企業全体での効率化に繋がっていないケースも多い。私達はコンサルティングを通して顧客の業務を分析する中で「なぜシームレスにつながらないのか」と試行錯誤を続けてきました。その結果、kintone を基盤にした基幹業務システム、free などの会計システムとの連携を可能にするプラグインなど、個別のシステムや業務を繋げるサービスを生みだしました。

クラウドサービス基盤を検討する上で kintone を選択した理由は、顧客目線での使いやすさ、そして価格です。kintone なら中小企業も IT を活用した業務効率化を進めることができるかと確信しています。

お客様の業務を深く理解して、IT システムという形に落とすところが私達の強みです。『なにかうまいかないな』と感じている会社様には、ぜひご相談いただきたいですね。

株式会社アイティーフィット  
代表取締役 小沢広文 氏



**ITFit**® 株式会社アイティーフィット  
<http://www.itfit.co.jp/>

## PARTNER INTERVIEW ～事例をお寄せ頂いたパートナー様のお声を届けます～

### ドキュメントフレームワークで、お客様の期待以上の価値を提供します

株式会社 オプロ  
プロダクト推進部 部長  
鈴木 孝信 氏



ビジネスはコミュニケーションによって成り立っていますが、その根幹には、手書き文書、デジタル文書、データ、という様々なドキュメントがあります。それらを効率よく連携し、使いやすい状況にしておくことが、お客様のビジネスの上でとても重要なのです。

当社の「OPROARTS（オプロアーツ）」には『大量データのハンドリング』『クラウドサービスの連携』『高品質ドキュメント出力』の3つの機能があり、kintoneを含め様々なクラウドサービス、オンプレミスシステム、デバイスとつなげることで、あらゆるソリューションを実現します。

私達は帳票を出力することに関してコアな技術を持っていますが、出力するデータは他のデータベースにあるものです。私達はお客様の環境で起こる問題の解決のために、数多くの製品・サービスとの連携を重ねてきました。その結果、他社にはない幅広いノウハウや技術が蓄積され、それが私達の強みになっています。

ただつなげるだけではなく、「いろんなものが組み合わせられているけれども、お客様はシンプルに使える」ということを常に重視しています。シンプルにするためのコーディネイトこそが当社ならではの、だと思っています。自信を持って「最新のクラウドソリューションの事ならまずウチにご相談を」と言いたいですね。

お客様への提案の中で「こんな事ができるのか」「そんなところまで踏み込んでやってくれるのか」と驚かれることが一番うれしいですね。私はいつもお客様の想定以上、期待以上のことをしたい、そうでないとつまらないと思っています。

ドキュメント業務でお困りのことがありましたらぜひご相談ください。



株式会社 オプロ  
<https://www.opro.net/>

# 「kintone 活用イメージ集」は、kintone の製品ページからダウンロードできます

業種別の使い方  
こんな風に使われています



小売業向け  
kintoneご紹介資料

小売業向けkintoneご紹介資料

PDFをダウンロード



建設業向け  
kintoneご紹介資料

建設業向けkintoneご紹介資料

PDFをダウンロード



社会福祉業向け  
kintoneご紹介資料

社会福祉業向けkintoneご紹介資料

PDFをダウンロード



製造業向け  
kintoneご紹介資料

製造業向けkintoneご紹介資料

PDFをダウンロード



不動産業向け  
kintoneご紹介資料

不動産業向けkintoneご紹介資料

PDFをダウンロード



kintone  
活用イメージ集  
Vol.1  
業種別編

同じ業種でどう使われているか  
知りたい！ Vol.1

PDFをダウンロード



kintone  
活用イメージ集  
Vol.2  
Partner Solution 特集

同じ業種でどう使われているか  
知りたい！ Vol.2

PDFをダウンロード



社労士事務所のための  
課題解決BOOK

PDFをダウンロード

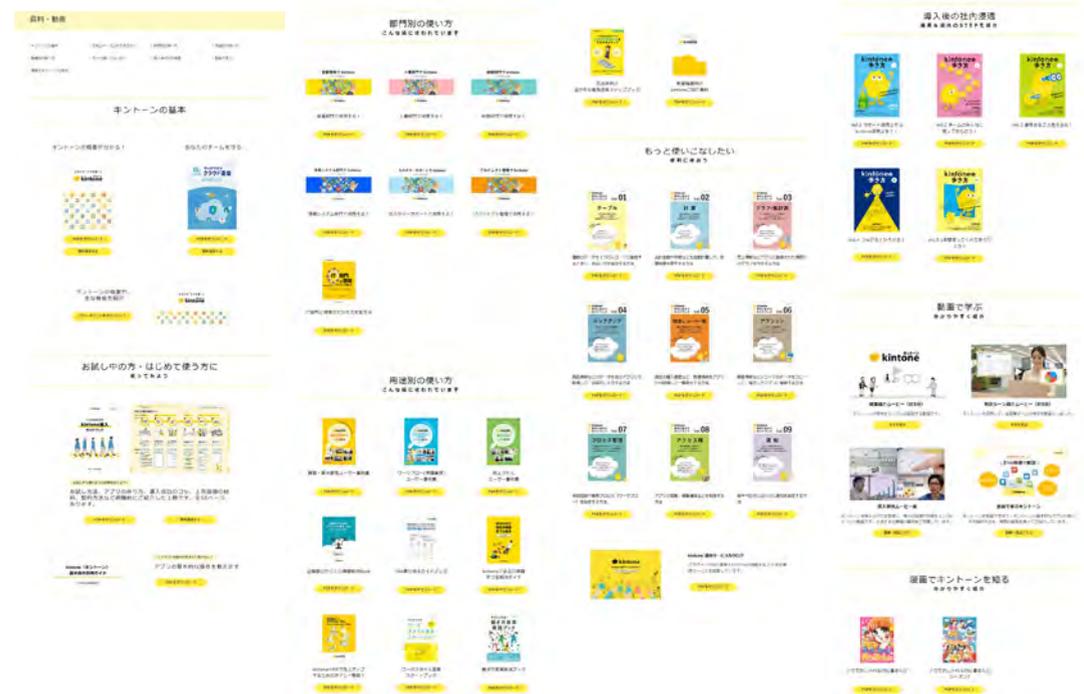


税理士・会計事務所のための  
課題解決BOOK

PDFをダウンロード

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

その他にも数多くの資料を取り揃えております。  
ぜひご活用ください。



The screenshot shows a grid of various PDF materials available for download, categorized by industry and use case. The categories include:

- 資料・動画 (Materials & Videos)
- 業種別の使い方 (Usage by Industry)
- 導入後の社内連携 (In-house Collaboration after Introduction)
- もっと使いこなしたい (Want to use it better)
- お試しいた方、はじめて使う方 (For those who have tried or are using for the first time)
- 用途別の使い方 (Usage by Purpose)
- 設置で学ぶ (Learn by Installation)
- 設置でキントーンを知る (Know Kintone by Installation)

**kintone 活用イメージ集 Vol.2**

2021年11月18日 第12版

発行 サイボウズ株式会社

作成・編集 サイボウズ株式会社  
営業本部

URL:<http://cybozu.co.jp/>

※記載された会社名、各製品名は各社の登録商標または商標です。  
※本テキストの全部、または一部を無断で複製/転写することを禁じます。