kintone

利用が浸透しないで悩んだ時に読む！

SFA乗り換えガイドブック

SFAを導入して、こんなことで困っていませんか？

高額な費用をかけて SFA を導入し、いざ業務改善に取り組もうとしたものの、データの活用や分析が思うように進まないケースは少なくありません。
今後も継続して利用をしていくのか、それとも他の製品に移行するのか、多くの企業の担当者が頭を抱えています。

● SFA導入企業のよくあるお悩み例

営業がなかなか利用してくれない

機能が多すぎて使いこなせない

費用が高額で全社展開ができない

お悩みの原因 はここにあった！

これらのお悩みの原因は、「数値管理重視型システム」の特性にあります。計数管理のために情報をくまなく集めようとした結果、項目が多く面倒で入力が浸透しない状況が生まれます。また、汎用的な機能がパッケージング化されているものの、業務プロセスをシステムに合わせる必要があり、入力コストが高くなります。さらには、トップダウンでの浸透が前提のシステムのため、機能変更にコストと時間がかかります。営業現場の要望は通りにくく、やらされている感が生まれる結果、分析に必要な箱は出来上がっているものの、営業現場に使われず、高額な投資が無駄になってしまっているという声がよく聞かれます。

成功の鍵 はここにあった！

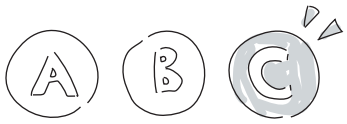
SFA を成功に導く鍵。それは「活動支援型システム」にあります。活動支援型システムの特徴は、営業マンの使いやすさを第一に考えている点です。営業マンの行動や業務プロセスに合わせた画面遷移、画面イメージを実現し、営業現場が使いやすいシステムを作成できるほか、営業現場の要望に合わせてシステムを改善できます。営業現場が納得感をもってシステムを利用できるので、結果として営業部のマネージャーや経営層が見たい数値データが蓄積されていきます。費用が高額だった SFA から kintone に移行することで、営業部だけでなく、全社で案件や顧客情報を共有することも可能です。

kintoneに移行すれば、これらの課題をまとめて解決！

SFA 導入企業のよくあるお悩みを解決するための移行先としておすすめなのが、サイボウズの kintone です。kintone とは、自社の業務に必要な業務システムをかんたんに作成できるサービスです。顧客管理・案件管理・営業日報など、営業部の業務に必要なシステムをマウス操作で簡単に作り、活用していくことができます。

● kintoneを導入するメリット

営業が使いやすい
利用しやすい



自社に必要な機能だけ
選んで利用できる

月額費用削減！
営業に限らず全社利用！

● 一般的なSFAとキントーンによるSFAの比較

	一般的なSFA	kintoneによるSFA
特徴	数値管理重視	現場の使いやすさ／活動支援重視
画面構成	パッケージ化された項目	自社に必要な項目
導入	トップダウン	ボトムアップ
ライセンス費用	月額10,000-20,000円 /1ユーザー	月額1,500円 /1ユーザー
システム改修	SIer主導で費用は高額	現場主導で改善できる
利用動機	受動的になりやすい	主体的になりやすい

kintone（キントーン）とは、自分たちがほしいシステムを自由に作れて課題を解決できるクラウドサービスです。

1. kintoneでシステム（アプリ）を作る

ドラッグ＆ドロップでかんたんに作成・カスタマイズ

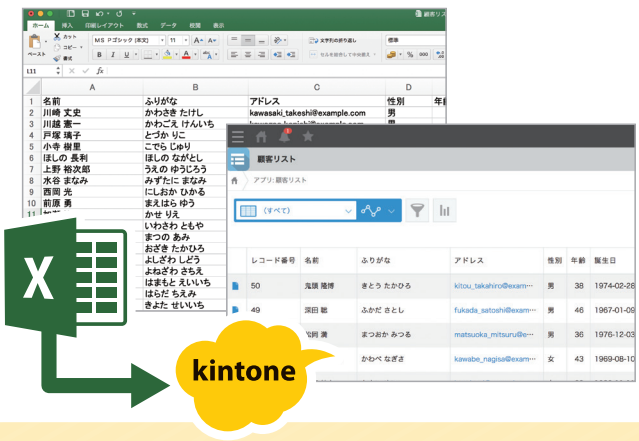
マウスでドラッグ＆ドロップすることで、絵を描くようにシステムを作成できます。例えば、現在業務で使っている帳票を隣において、見ながらシステムを作成できますので、若手の方やシステムに詳しくない方でもかんたんに利用できます。

無料で使える100種類以上のテンプレート

業務や業種に応じたテンプレートを100種類以上ご用意。

Excel、CSVからシステムを作成

お手持ちのExcelやCSVファイルを読み込むだけでかんたんにシステムを作成できます。



みんなが使いやすいシステムを実現！

2. kintoneを使う

データ・コミュニケーション・プロセス管理を一元化

データ＋プロセス管理にコミュニケーションを紐付けられるのがkintoneの特長です。チーム内で共有するデータに対して、疑問点やアイデアがあればひとつの画面上で議論できます。また、プロセス管理機能によって、ワークフローとしても活用できます。

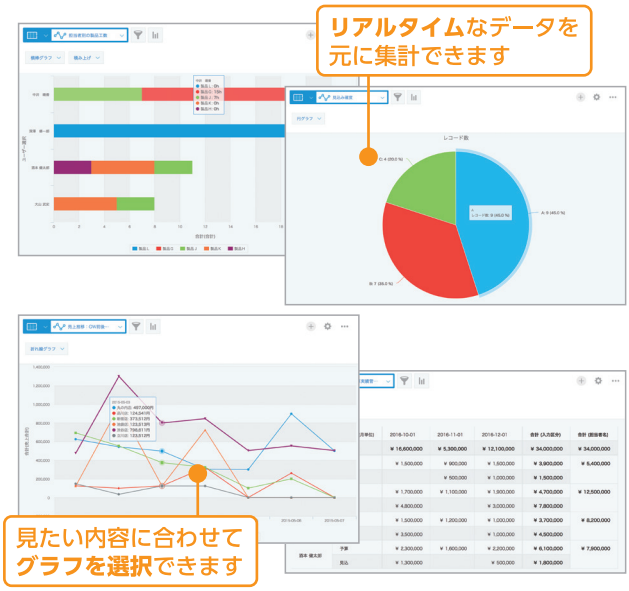
使いやすくカスタマイズできる一覧画面

データの一覧は、表示させたいフィールドや並び順を自由にカスタマイズできます。

3. kintoneを活用する

集計・グラフ

営業ごとの売上見込など、見たい情報をグラフで確認できます。



スマートフォン用アプリ

スマートフォン用アプリから直接入力できるので、外出先や現場で業務を完結できます。

通知・リマインダー

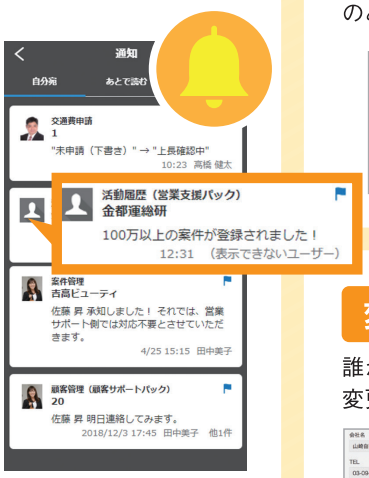
指定条件になったときや期日の3日前など、指定したタイミングで通知することが可能です。

条件
・契約更新日の１ヶ月前
・100万円以上の案件登録
など

×

通知先
・案件担当者
・部長以上のメンバー
など

メールやスマートフォン用アプリ、kintoneのトップ画面で通知を受け取ることが可能です。



アクセス権設定

自身が登録した案件は閲覧・編集・削除ができ、他の人は閲覧のみしかできないような設定もできます。

変更履歴

誰がいつ変更したのかデータの変更履歴を閲覧できます。
変更内容を元に戻すことも可能です。

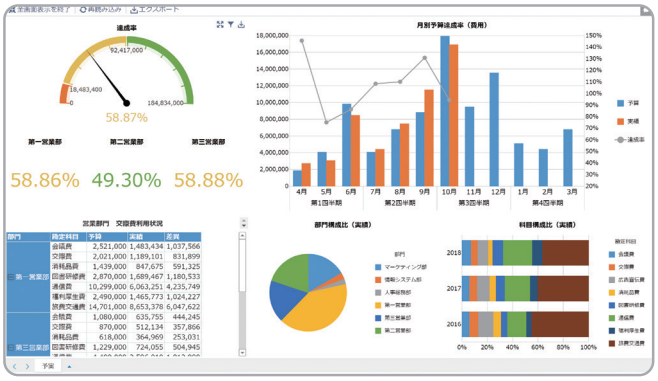
3カ国語対応

kintoneの画面表示を日・英・中の3カ国語に切り替えることが可能です。

業務効率をさらにUP!
kintone（キントーン）連携サービスの活用

スタンダードコース提供機能

思い通りにデータを出力する



● kintoneのデータをダッシュボード表示

グラフとピボットテーブルで複数アプリのデータを
ダッシュボードとしてリアルタイムに表示できます。

krewDashboard　提供元・お問い合わせ：グレープシティ株式会社

● kintoneのデータを活用してメールを送る

契約管理や請求管理をkintoneで行っている場合、kintone内のデータを活用してメールを送信できます。

kMailer　提供元・お問い合わせ：トヨクモ株式会社（旧 サイボウズスタートアップス）

● 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。

kintoneと連携する帳票サービス

利用ユーザー数・出力枚数・アプリ数の制限なしで使える
「プリントクリエイター」
提供元・お問い合わせ：トヨクモ株式会社（旧 サイボウズスタートアップス）

多彩な表現力の帳票出力を、月額もしくは一括支払いで使える
「RepotoneUシリーズ」
提供元・お問い合わせ：株式会社ソウルウェア

入力を便利にする

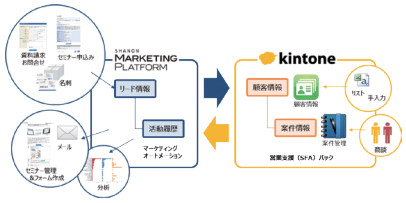
● アンケートやお問い合わせフォームを作る

アンケートやお問い合わせ、セミナー受け付けなど、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・お問い合わせ：
トヨクモ株式会社（旧 サイボウズスタートアップス）

● マーケティングデータとkintoneを連携

資料請求や各種お問合せ、セミナー申込みなどにより得られた見込み客情報をタイムリーにkintoneに取り込めます。



SHANON CONNECT kintone コネクタ　提供元・お問い合わせ：
株式会社シャノン

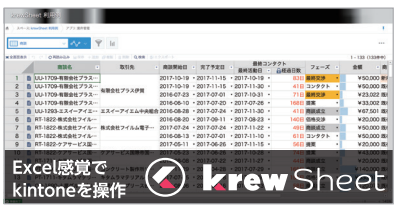
● 地図・位置情報とkintoneを連携

地図から顧客情報、案件情報、対応履歴、写真などのデータを記録・閲覧できるサービスです。

かんたんマップ for kintone　提供元・お問い合わせ：
あっとクリエーション株式会社

● Excelのような操作感を実現

kintoneをExcel感覚で操作できるので、入力コストを削減できます。

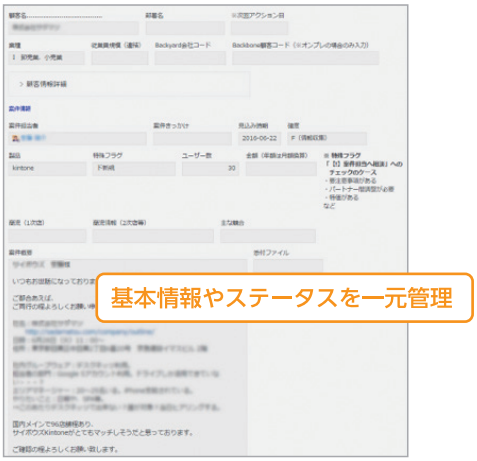


krewSheet　提供元・お問い合わせ：グレープシティ株式会社

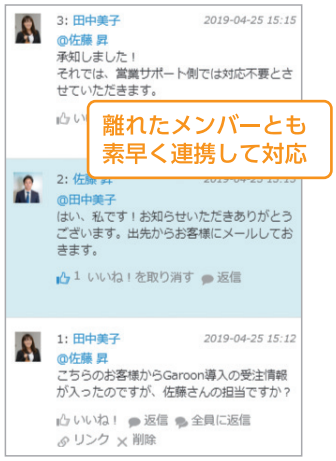
営業・セールスチームでkintone（キントーン）を導入する4つのポイント！

Point 1 「顧客情報」をチームで共有できる

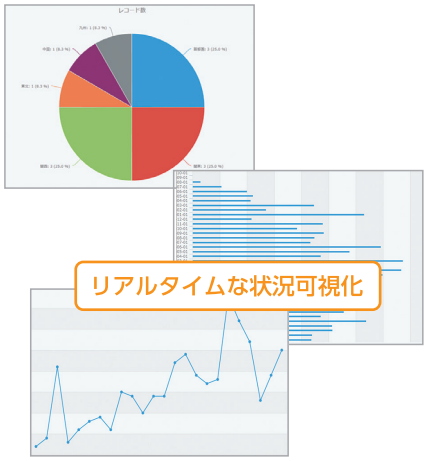
お客様の情報を集約して管理、チームで共有して有効活用できます。属人化を防ぎ、引き継ぎも楽に行えます。



案件登録



コメント欄



データ集計

Point 2 ノウハウを共有できる

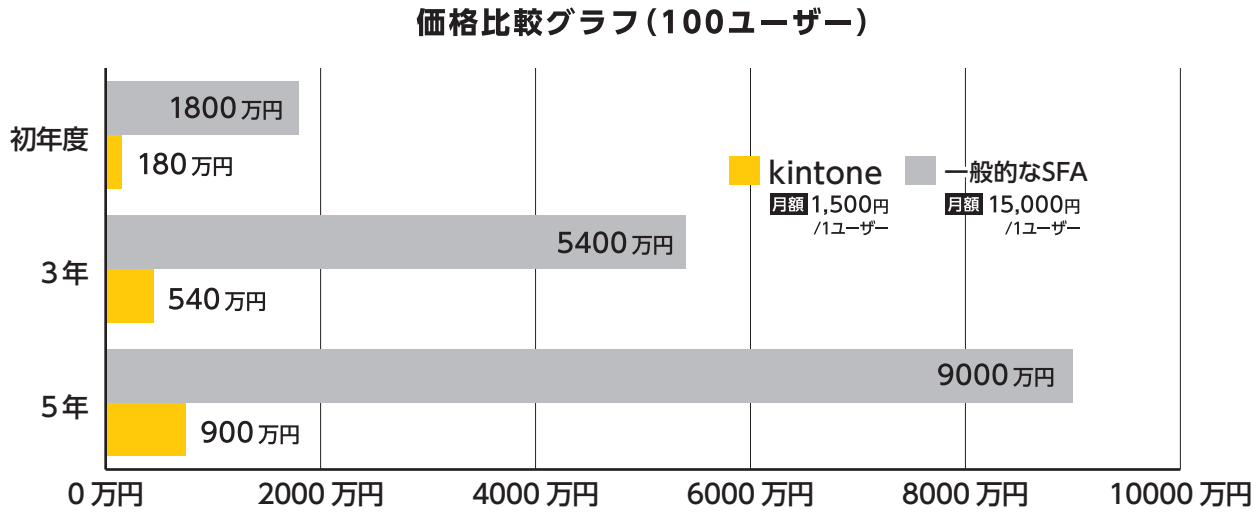
営業活動に効果的な提案資料を共有することで、チームの営業効率を向上します。
ノウハウが属人化することなく、会社の資産として蓄積されていきます。

提案資料管理

社内周知

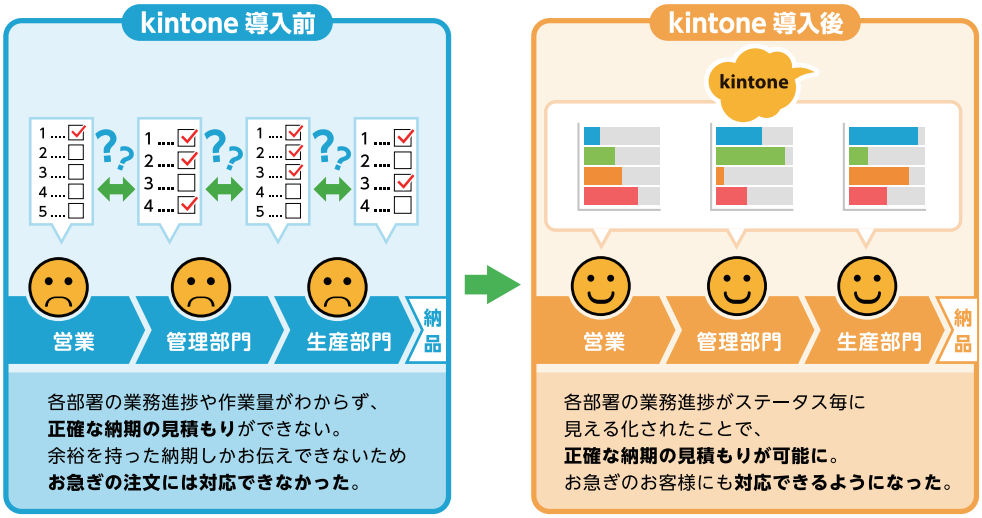
Point 3 コストパフォーマンスが高い

一般的な SFA と比べると、kintone は 1 ユーザーあたり 1500 円と非常に安価なライセンス費用です。また、機能や利便性も損なわないため、バランスがとれたサービスといえます。



Point 4 部署を越えて、案件や顧客情報を共有できる

費用が高額だった SFA から kintone に移行したことで、営業部だけでなく、生産部門や他社と顧客や案件の状況を共有している会社は少なくありません。部署や会社を越えた情報共有で業務効率が向上するだけでなく、顧客に対する良質なサービスを提供できます。



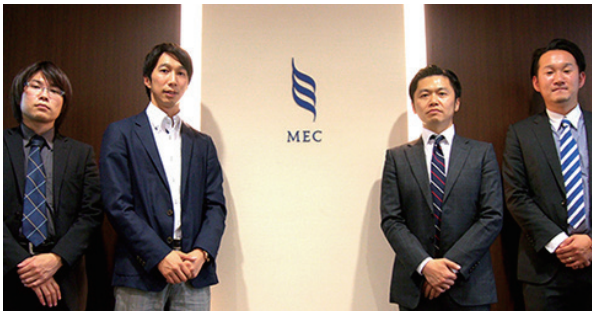
お客様の声

メック様

業務内容： 医師国家試験対策予備校、卒業試験対策、医師人材紹介業など
利用用途： 顧客管理、商談管理、商品マスタ、日報など

「kintone」への SFA 乗換えでコストを 1/10 に削減。わずか 1 ヶ月で商談管理システムの移行に成功

医学部生向けの予備校、医師国家試験向けの教材販売、大学医学部への教師派遣などを行っている株式会社メック。商談管理システムをSalesforceからkintoneへ乗り換えることで、コストを1/10以下に削減することに成功した。また、導入決定からわずか1ヶ月で運用開始にいたったと言う。「kintone」導入前の課題から、選定のポイントを営業部 部長の相原氏、システム部の土子氏に伺った。

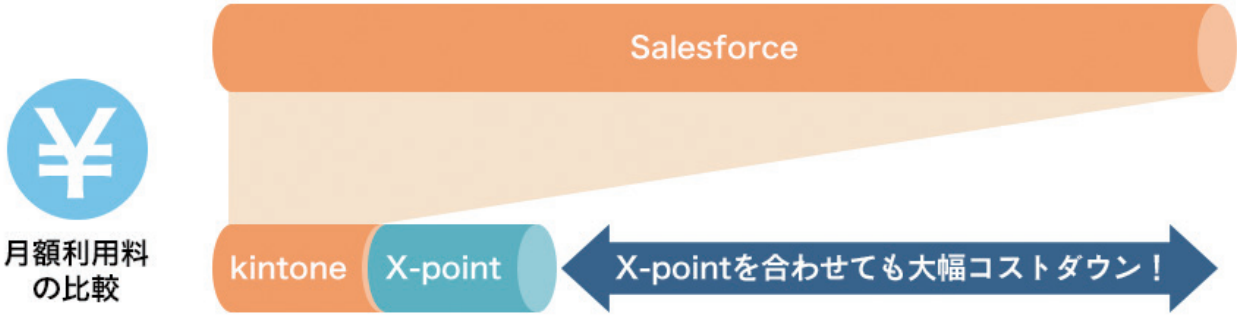


導入前の課題

同社は2005年頃、顧客である学生との商談管理システムとしてSalesforceを導入した。当時システム部門がなく営業部門主導で導入・運用せざるを得なかった状況の中、手探りの運用だったため、機能の10%も使いこなせていなかったのでは、と営業部 部長の相原氏は言う。「Salesforceは集計機能が豊富で（部門長である）自分にとってその点は良かったです。ただ、商談管理や見積・請求の入力項目が煩雑で、日々使う営業担当には大きな負荷を掛けてしまっていたのです。」そして、毎年かかっているコストに見合う効果を出せず、契約更新に合わせてシステムを見直すこととなった。

導入効果

決定からわずか1ヶ月で利用開始した「kintone」による商談管理、顧客管理、日報は、入力がシンプルになったことでトラブルなく運用されている。営業担当はスマートフォンからも「kintone」を活用。ひとつひとつの日報に付けることができるコメント機能によって日々の報告・相談がスムーズになったという。
Salesforceではオプションも含めて多くの月額利用料を払っていた同社では、「kintone」に乗り換えたことで商談管理ツールにかかるコストを1/10以下に削減できた。コストを削減できたことで、株式会社エイトレッドのワークフローソフト「X-point」も導入。稟議書や出張申請、指示書など、年間2万枚にものぼる帳票を電子化することにより、劇的に業務を改善できたそうです。



イエムラ様

業務内容： 金属製品製造業
利用用途： 顧客管理、案件管理、生産進捗管理、売上管理

営業プロセスを全社で共有。部署をまたいだ戦略的な顧客対応を実現

導入前の課題

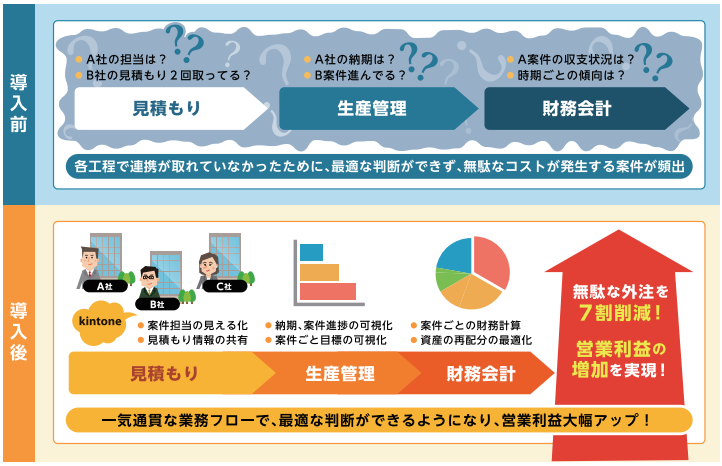
営業担当者本人だけが情報を把握し、関係部署に共有できていなかった

営業部や技術部、経理部、製造部、工事部といった業務プロセスごとに部署が分かれていて、それぞれ業務に関連した情報が関係部署に十分に共有されていなかった。人によっては予算を意識せずに部材の発注や加工を行ってしまい、結果として十分な利益が確保できない案件となってしまうこともあった。

導入効果

一気通貫な業務フロー、関係部署との情報共有を実現し、最適な判断が可能に。営業利益大幅アップ

kintoneによって営業プロセスの管理を行ったことで、納期回答が迅速になっただけでなく、営業進捗の把握や目標達成状況の可視、案件ごとの収支管理の実現、顧客を深く理解することによる戦略的な顧客対応の実現など、さまざまな効果が生まれている。定量的に見れば、外注比率を70％削減でき、営業利益を大きく増加させることになった。



ジーベックテクノロジー様

業務内容： 工具用研磨・切断・微細バリ取り用工具の開発、製造、販売
利用用途： 案件管理、進捗管理、デモ機管理、特許進捗管理、社員情報管理

情シス不在でも構築できる、自社に最適な顧客・案件管理システムを構築

導入前の課題

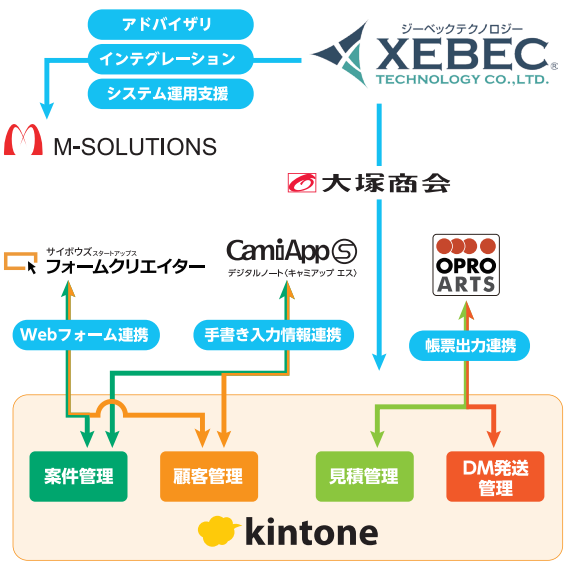
既存のSFAが使い勝手の面から現場に受け入れられない状況に

Web制作会社から推薦された海外のCRM/SFAツールを導入したが、もともと入力することが手間だと考えている営業担当者にとって、画面をスクロールして多くの項目を入力しなければならないということが障壁で、現場での入力が思うように進まなくなってしまった。

導入効果

現場に受け入れてもらいやすいインターフェイスと必要なソリューションを個別に調達できることで自社に最適なシステム作りを実現

情報システム部門不在のため、ある意味素人でも使えるkintoneを選定。画面の自由度が高く、必要な場所にフィールドが配置でき、“こんな画面にしたい”ということがその場で具現化できようになった。また、Webフォームや帳票出力など、周辺ソリューションを自前で調達し、自社に最適な形で活用できている。



＼ 営業管理に使える ／

キントーン kintone

無料試用	月 額	初期費用	利用期間
30日間	1,500円/人	なし	1ヶ月～

SFAサービスからの移行について

有償にて移行作業を実施することが可能です。ただし、現在ご利用されているサービス、機能によって移行内容が異なります。移行を希望される場合は、事前にご利用環境を確認させていただき、別途お見積とさせていただきます。

※表示価格に消費税は含みません。
※5ユーザーから契約可能です。

cybozu サイボウズ株式会社

サービスに関するお問い合わせは、弊社ホームページへ
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/

Copyright(c) Cybozu,Inc.

お問い合わせ

KIS-002-190712