＼事例で紐解く／

# 中堅・中小企業のDX実践ガイド

## kintoneで実現する現場力とチーム力の向上

2025年10月 サイボウズ株式会社



# 中堅・中小企業のDX実践ガイド　目次


目次 P2

本資料のおすすめの読み方と事例インタビュー企業一覧 P3

**I.　はじめに P4**

- 本資料の作成背景・目的 P5
- 本資料での「言葉の定義」集 P6
- なぜ今、kintoneでの現場DXが必要なのか P7~

**II.　kintoneで展開する現場DX実践「ノウハウ編」 P9**

**① DX成功のための“TEAMUP”モデル P10~**

**② 事例から紐解く特徴解説 P19**

- kintoneの取り組み段階 P20
- kintone運用体制5タイプ P21~
- 市民開発への移行 P23
- kintoneを推進する体制の変化 P24
- kintone運用ルールの実態 P25
- kintoneでIT教育 P26

**III.　kintoneで展開する現場DX実践「事例編」 P27**

- 事例タイプ一覧 P28
- 株式会社 昇栄 P29~
- 有限会社 光成工業 P32~
- 株式会社 日本エイジェント P35~
- 株式会社 パトライト P38~
- 清田産業 株式会社 P41~
- 株式会社 後藤組 P45~
- 桜和設備 株式会社 P48~

**IV.　サイボウズの「DXに強いチームづくり」支援サービス P52~**

- 支援サービスの特徴 P53
- テーマ別サービス一覧 P54
- お問い合わせ先／アンケートご協力のお願い P55~

# 本資料のおすすめの読み方 と 事例インタビュー企業一覧

本資料は、4章構成になっており、**Ⅱ章からⅣ章はどこからでも読んでいただけます**。
まずは最も興味のある章から読んでいただき、より理解を深めるためにその他の章を読むことをおすすめします。

| 興味ポイント | おすすめの読み方 |
|---|---|
| **DX成功の要素**を体系的に理解したり、**自社に合ったポイント**を見つけたい | Ⅰはじめに P4～ ＞ Ⅱノウハウ編 ①TEAMUPモデル P10～ ＞ 自社に合う事例を見つけたいなら Ⅲ事例編 P27～ ＞ |
| **取り組み段階・運用体制**を体系的に理解したり、**自社に合ったタイプ**を見つけたい | Ⅰはじめに P4～ ＞ Ⅱノウハウ編 ②特徴解説 P19～ ＞ 自社に合う事例を見つけたいなら Ⅲ事例編 P27～ ＞ |
| **具体的な事例**を知りたい | Ⅰはじめに P4～ ＞ Ⅲ事例編 P27～ ＞ 自社に合うタイプを見つけたいなら Ⅱノウハウ編 P9～ ＞ |
| **DXに強いチームになる**ための**支援メニュー**を知りたい | Ⅳ支援サービス　P52～ ＞ |

| 事例インタビュー企業一覧 | | ﾍﾟｰｼﾞ |
|---|---|---|
| 株式会社昇栄 | （福島県） | P29 ＞ |
| 有限会社光成工業 | （岩手県） | P32 ＞ |
| 株式会社日本エイジェント | （愛媛県） | P35 ＞ |
| 株式会社パトライト | （大阪府） | P38 ＞ |
| 清田産業株式会社 | （愛知県） | P41 ＞ |
| 株式会社後藤組 | （山形県） | P45 ＞ |
| 桜和設備株式会社 | （愛知県） | P48 ＞ |

# I. はじめに

まずはここからお読みください。

**おすすめの読み方**や、

**本ガイドラインにおける言葉の定義**などを掲載しています

目次に戻る

# 本資料の作成背景・目的

- DXのニーズが高まる中、**kintoneを活用して、社内のDXを進める企業**が増えています。
- しかしながら、デジタル教育が比較的簡単なkintoneをご利用いただいていても、
  現場を巻き込みながら取り組みを進めたり、持続的に・対象範囲を広げて成果を上げ続けることには課題を
  感じているユーザーが多いことも事実です。
  中でも、中堅・中小企業の場合、システム部門の機能が十分になかったり、デジタルに携わる人材の確保が容易でない
  などの課題が加わり、DX推進の方法を模索している企業も多いのではないでしょうか。
- 本資料では、**「持続的に」「段階的に」kintone活用を展開**し、**DXに強い組織を作る**ために、
  **中堅・中小企業**を対象に、
  ・どんな経営メッセージがDX推進に拍車をかけたのか、
  ・どんな体制で取り組んだのか、
  ・現場メンバーを巻き込むために何をしたのか、
  そんな、業務改善に留まらない、**「組織へのアプローチ」にフォーカス**をあて、
  **多様な実践ノウハウと、ユーザー事例**をご紹介しています。
  ※本資料で紹介するノウハウは、事例掲載している企業へのインタビューを通じて見出されたポイントを中心にご紹介しています
- **みなさんの職場に合った、成功パターン・成功ノウハウ**を見つけていただき、お役立ていただけたら幸いです。

# 本資料での言葉の定義集

**本資料特有に定義した表現**や、**言葉の定義が重要なキーワード**について、解説します。本資料を読む前に、必ずご確認ください。

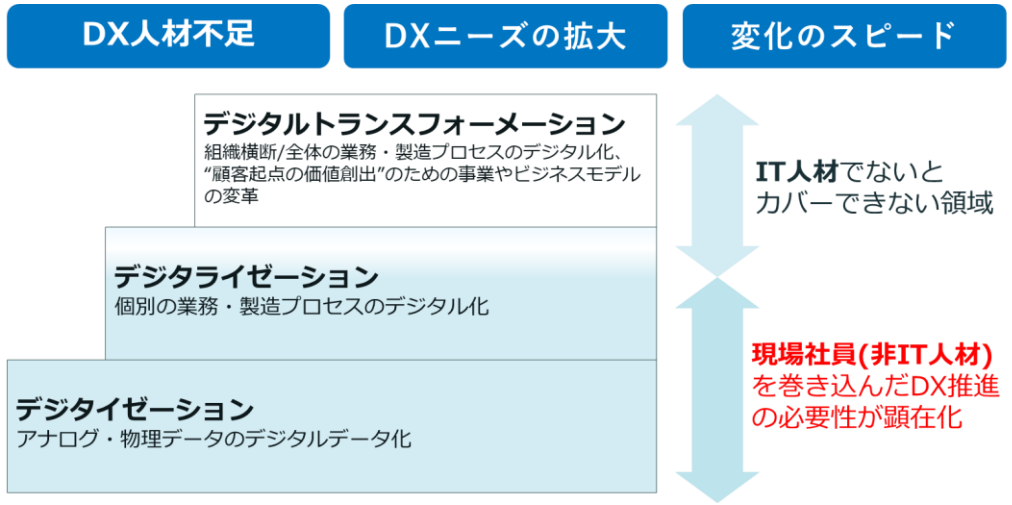
| 言葉 | 本資料での定義 |
|---|---|
| 事例企業 | 本資料作成においてインタビューし事例を掲載した、kintoneの持続的な活用・社内展開に成功した中堅・中小ユーザー企業7社を指す。<br>事例企業一覧はP3およびP28をご参照。（また事例インタビューの内容を取り上げる際、企業名への敬称は省略しています。） |
| 現場 | システム部門以外の職場を指す。<br>製造業では、製造を担う部門を現場と呼ぶことが主流だが、本資料では、例えば、製造業における営業部門も「現場」と呼称。 |
| 現場DX | 現場業務や現場の情報を、kintoneを活用することでシステム化し、生産性向上や業務課題の解決を行うこと。 |
| 市民開発 | 現場部門で働くメンバーが、自らkintoneアプリを作成・改善すること。<br>現場kintone担当が代表してアプリ作成権限を付与されているケースや、現場メンバーの多くがアプリ作成権限を付与されているケースがある。 |
| (kintone)導入きっかけ業務 | kintoneを導入検討するきっかけとなった業務。kintone導入後、最初にkintoneでの業務改善の対象となることが多い。 |
| (kintone)導入部署 | 社内で最初にkintoneを導入した部署。一部署の場合もあれば、複数部署の場合もある。 |
| マネージャー | 管理職を指し、部長や、部門を統括する長も含む場合がある。 |
| 非IT人材 | プログラミングなどのIT知識を専門的に有していない人材。 |
| ノーコードツール | プログラミングの知識やスキルがなくても、直感的な操作で業務システムを開発できるツール。kintoneはこの一つ。 |
| コアメンバー | 現場DXを推進する上で、中心となるメンバー。システム部門等のkintone推進担当をはじめ、現場で任命されたkintone担当も含む。 |
| kintone推進担当 | 社内でkintone推進をメインで担当する方。システム部門や、本社組織でシステムを担当する総務・企画部などのメンバーが担うことが多い。<br>部門先行型や全社プロジェクト型（P22ご参照）の場合は、現場メンバーが導入部署や全社のkintone推進を担当するケースもある。 |
| (現場)kintone担当 | 現場の部署内で、kintoneアプリの作成をメインで担当したり、部署内のkintone活用の推進を担う方。 |

# なぜ今、kintoneでの現場DXが必要なのか　－DX環境編－

- 企業でのDXニーズが高まる中、情報システム部門を始めとしたIT人材が不足し、環境の変化のスピードも激しく、
  社内のDX・システム化ニーズに対応しきれない課題が顕在化しています。そんな中、全てのDXニーズを専門システムで解決したり、
  IT人材だけで対応することは、もはや不可能になってきています。そこで、**現場社員（非IT人材）を巻き込んだDX推進**に注目が集まっています。
- 専門システムでは対応しきれない、**社内に散在するデータや連携に必要な情報を、蓄積・活用するプラットフォーム**として、
  **スピーディに柔軟なアプリをつくることができるkintone**を活用する企業が増えています。

## DXの課題

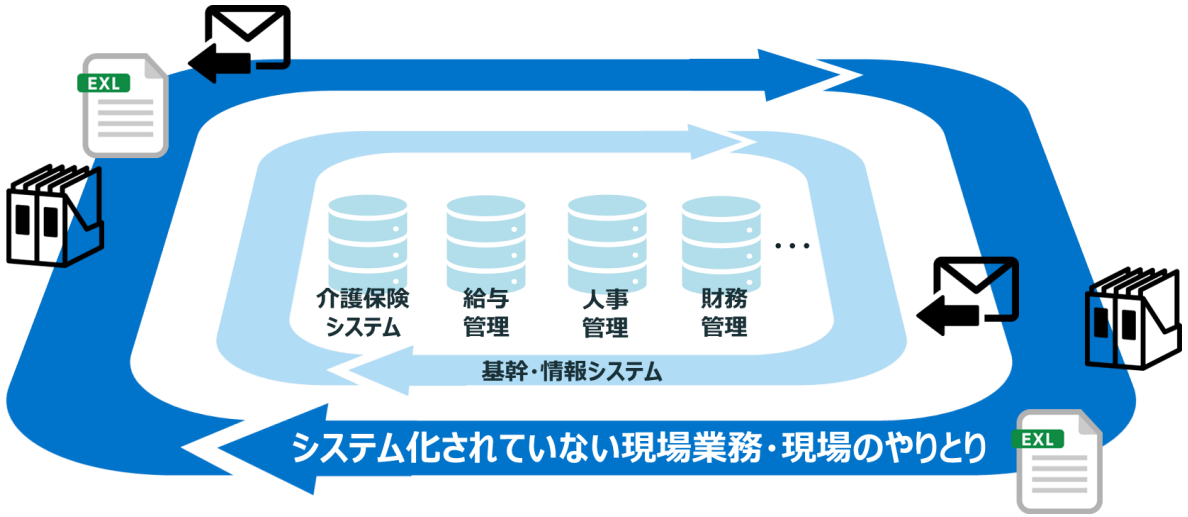
DXニーズが拡大し、スピーディな対応が求められるため、IT人材だけでは対応しきれず、DX人材不足が大きな課題となっている。




参考：DXレポート2 中間とりまとめ（概要）／経済産業省
https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation_kasoku/pdf/20201228_2.pdf

## DXの鍵はシステム化されていない現場業務

システム化されていない業務・やり取りをスピーディに、
かつ柔軟にシステム化できるkintoneが活躍。




▶**kintone**の主な特徴は、P8参照

# なぜ今、kintoneでの現場DXが必要なのか　– kintone特徴編 –

- kintoneは**ノーコード・ローコードツール**で、現場主体で業務改善ができるツールであることから、
  IT人材を始め、非IT人材でも**比較的簡単にスキルを習得**し、**トライ＆エラーを繰り返して業務改善の成果を短時間で出すことが可能**です。
- また、非IT人材でもつくれるノーコードツールであるため、
  **各現場業務のフローや、現場のメンバーのことをよく理解している現場社員が主体**となって、
  システム化・DXを推進することができることも、kintoneの大きな特徴の一つです。

## ノーコードで業務改善に対応できる

プログラミングなどの専門知識がなくても、日本語で表記されたパーツのドラッグ＆ドロップで業務アプリの構築が可能。




## 現場メンバー（非IT人材）がDXに携わるメリット

DXを進めるためには、**デジタルスキル(D)**だけではなく、業務のやり方を変える・考え方を変えるといったアプローチのための**組織変革スキル(X)**の両方が必要。
現場社員であれば、業務やメンバーのことを理解した上で、DXを進めることができるメリットがある。



# II.kintoneで展開する現場DX実践
# 「ノウハウ編」

kintoneの持続的な活用・社内展開に成功した
中堅・中小ユーザー企業7社のインタビューを基に、
ノウハウを体系的に整理・解説しています

目次に戻る

# Ⅱノウハウ編
# ①DX成功のための“TEAMUP”モデル

© Cybozu, Inc.

# DX成功に欠かせない要素“TEAMUP”モデル

- 事例企業のインタビューから抽出した、**kintone活用やDXに欠かせない要素を「TEAMUP（チームアップ）モデル」**として定義しました。
- DXやkintoneの社内浸透のためには、適切なITツールを導入・開発したり、関係者がITツールを使用できるように教育する（**Move**）だけでは、上手くいかないケースが多くみられます。コアメンバーを選定して巻き込み、変革への想いを喚起（**Engage**）したり、現場の当事者意識を醸成（**Activate**）するなど、**まずは TEAM 4要素から始めましょう**。
- TEAM 4要素によるkintoneの利用開始に続いて、現場メンバーがkintone活用の効果を実感し業務改善のベースとして根付いたり（**Upgrade**）、次のkintone活用のアイデアが現場から出始め（**Progress**）たりなど、**TEAMUP 6要素を経て、kintone活用成功のサイクルが回り始めます**。

## まずはここから T・E・A・M

**Target**
目標設定・発信
DX・kintone活用の目標を設定し、方向性を明確にする。
経営者がDX・kintone活用を重要な戦略として打ち出す。

**Engage**
ｺｱﾒﾝﾊﾞｰ巻込み
**システム部門**や、**現場でのkintone活用をリードするメンバー**を選定して巻き込み、変革への想いを喚起する。

**Activate**
現場意識 活性化
**kintoneを利用する現場メンバー**や**マネージャー**の、kintoneに対する関心を引き出し、当事者意識を醸成する。

**Move**
実行力を高める
作成されたkintoneアプリを現場メンバーが利用したり、kintone作成・利用のための教育をし、実行力を高める。

## さらに成功のサイクルを回すための U・P

**Upgrade**
根付かせる
現場メンバーがkintone活用の効果を実感し、業務改善や情報共有などのプラットフォームとして根付かせる。

**Progress**
改善・発展
現場メンバーから改善要望や新しいkintone活用アイデアが出てくるなど、継続的な改善と成長を実現する。

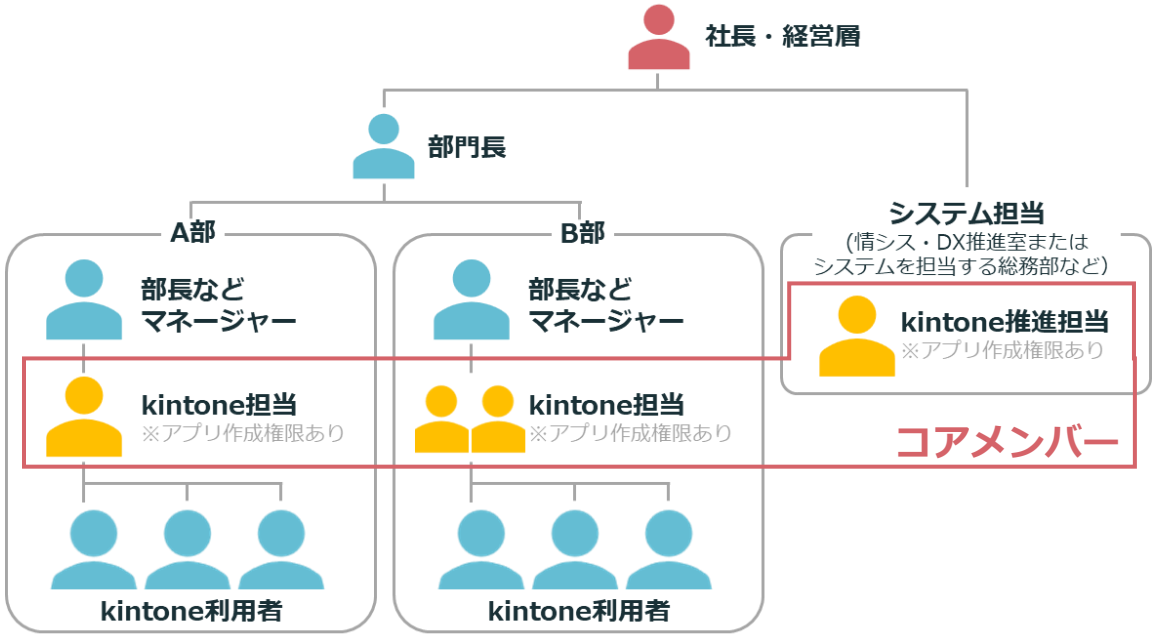
▶TEAMUPモデルの6要素は、順番通りの取り組みでなくとも、成功している事例は多くあります。**できるところから始めましょう**。
TEAMUPモデルの各要素の詳細な内容・事例・成功パターンは
P13以降にて解説。

▶TEAMUPモデルの要素すべてにおいて、社内リソースや社内見解のみで取り組みを行っている事例企業はほとんど見受けられず。
**kintoneユーザー企業の事例を参考**にしたり、**kintoneパートナー企業の伴走支援、社外研修などを組み合わせて活用**することがおすすめ。

# kintone活用の主な関係者とTEAMUPモデルの関係

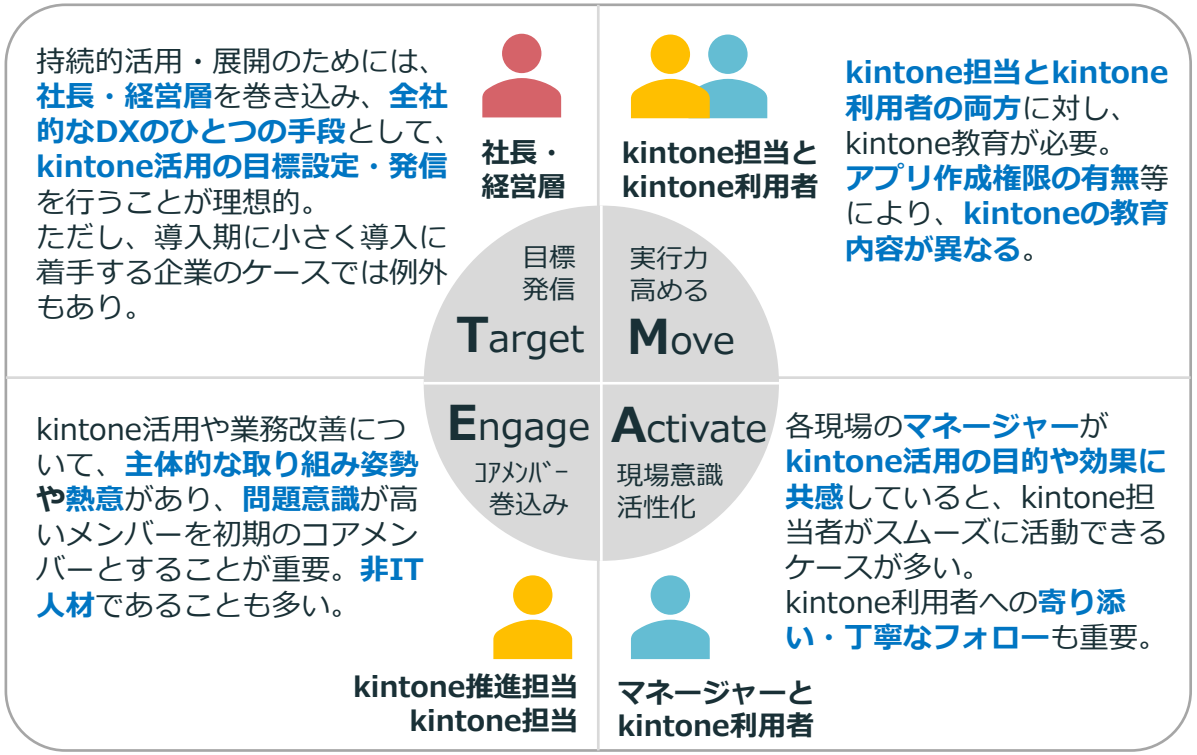
- “TEAMUPモデル”（P11）のTEAM4要素においては、**巻き込んでいくべき、主な関係者**が異なります。
  本ページでは、代表的な例を図示して、関係者のイメージをお伝えします。
- 企業体質によって成功に近づくための推進方法や巻き込むべき関係者は異なるため「特徴解説」（P19以降）もあわせてご確認ください。

## よくあるkintone運用体制に見る 主な関係者




▶本組織図は、よくあるkintone運用体制の例（伴走支援型）。
その他、異なる運用体制パターンは、P21-22を参照。

## 持続的活用・展開のために巻き込みたい関係者



# DXの成功に欠かせない「Target」（目標設定・発信）

- “TEAMUPモデル”（P11）の「Target（目標設定・発信）」について、ポイントや具体例を解説します。
- **DX・kintone活用の目標を設定し、方向性を明確にする**ことが重要です。
  ただし、kintone導入当初から、明確に目標や戦略を打ち出していた企業はごく一部でした。
  kintone活用を浸透させたり進化させる過程で、**社内事情に合った目標を新たに設定したり、都度見直していく**企業が多くみられました。
- 社内浸透を実現するためには、**「社長・経営層からの重要な戦略としての発信」（Target）と、「システム担当による現場への寄り添い」（Activate）の両輪の取り組み**が成果に繋がっている事例も見受けられました。

## 成功例① 目標をキーワードで

**シンプルで、メリットが分かりやすく、手段が分かりやすいキーワード**を目標として掲げることで、関係者に浸透しやすく、取り組みやすい目標になる。

- **「二重入力をなくそう！」**のキーワード・合言葉で、課題が一つで取り組みやすく、kintone化のメリットが伝わりやすかった。また、**「データドリブン経営」「全員DX」**といった戦略のキーワード化で社内浸透しやすい効果があった。
  （後藤組インタビューより）
- 導入部署でも効果の出た**「ペーパーレス」**の横展開を掲げることで、課題が明確で取り組みやすかった。
  （日本エイジェント インタビューより）

## 成功例② トップダウンメッセージ

業務プロセスの変更や、kintone担当の現場でのアサインのためには、**各現場マネージャーの理解が不可欠**。
そのため、システム部門からの発信だけでなく、**社長・経営層からのトップダウンの発信**が重要な役割を果たす。

- kintone導入は、社長からの指示。全社員、日報kintone化から着手。役職者出演の動画を作成し、現場浸透を図った。
  （光成工業インタビューより）
- DXを推進するのは社長直下の組織。社長メッセージとDX担当の両輪でkintone化を推進。
  （後藤組インタビューより）

## 成功例③ 取り組み段階に応じた目標設定

kintone導入当初は、明確な目標・戦略がなかった企業でも、kintone活用が一定程度進んでくると、**kintone活用の目標を設定**したり、**全社戦略の中のひとつとして掲げる**ことで、**取り組みに拍車をかける傾向**がある。

kintone導入当初から目標設定があった企業においても、**目標設定が取り組み段階に応じて進化**している。

- kintone導入当初は数値目標なかったが、現在は、DXツール（kintone・RPA）を用いた定量的な業務効率化目標を設定。（パトライト インタビューより）
- kintone活用が定着した本社では、「データ整備」から「データ活用・AI利用」に目標をシフト。
  （昇栄インタビューより）

# DXの成功に欠かせない「Engage」（コアメンバー選出・巻き込み）

- “TEAMUPモデル”（P11）の「Engage（コアメンバー選出・巻き込み）」について、ポイントや具体例を解説します。
- kintoneを持続的に活用・展開していくためには、**システム担当が全社的な取り組みとして務める「kintone推進担当」や、現場でkintoneアプリを作成する「kintone担当」**が主なコアメンバーとなります。
  （ただし、運用体制によってコアメンバーは異なる。P21-22の黄色塗りのメンバーがコアメンバーとなるケースが多い。）
- kintone活用や業務改善について、**主体的な取り組み姿勢や熱意**があり、現状の業務フローに対する**問題意識が高い**メンバーを初期のコアメンバーとすることが重要です。**現場のkintone担当は、非IT人材**であることが多く、**現場業務を知っていることが強み**になっています。

## 社内で最初のkintone推進担当はどのように決まるか

自ら問題意識を発信（自ら巻き込み）してkintone推進担当になった**ボトムアップケース**と、トップダウンの指名でkintone推進担当になる**トップダウンケース**の両方が見受けられた。

| ボトムアップケース | トップダウンケース |
|---|---|
| • 「今のままの業務のやり方では立ち行かない」という問題意識から行動を起こすなど、**システム担当や現場メンバーの主体的な行動がきっかけ**で、kintone推進担当になったケース。<br>• DX推進の部署を立ち上げたケースもあり。<br><br>（日本エイジェント・清田産業・桜和設備インタビューより） | • **社長などトップからの指名**を受けてkintone推進担当となるケース。<br>• 部署横断での取り組みを実行する**推進力を備えた中堅社員**が推進担当となるケースもあれば、**若手社員**が推進担当となり**推進力を身に付ける**ケースもある。<br><br>（光成工業・後藤組インタビューより） |

## 現場のkintone担当の選出と育成

- 主に伴走支援型（P21の②）など、**現場でのkintoneアプリ構築（市民開発）**を進めている企業では、**現場の各部署に1名ずつkintone担当を指名**している企業が多いが、**理想的な状態は各部署2～3名**のkintone担当がいること、と掲げる企業が多い。kintone担当が部署内に複数名いることで、相談相手がいる状態となるメリットがある。
- kintone担当を選出する際、「kintone勉強会への取り組みが積極的なメンバー」「普段kintone活用についての要望をシステム部門に伝えてくるメンバー」など、**kintoneへの取り組み姿勢が比較的積極的・熱意のあるメンバーが選出される**ことが多く、**非IT人材**も多い。
- kintone担当の**育成**は、**システム部門のkintone推進担当**が担うことが多い。伴走支援しつつも、育成する側は手を動かしすぎず、**学習中のkintone担当が実践を通して学ぶ機会を作る**ことが重要。
- kintone担当は、**既存業務と兼務**での対応が多いものの、**自らの業務をkintone化することから着手**することで、取り組みやすく、成果も出やすい。

（昇栄・日本エイジェント・桜和設備インタビューより）

# DXの成功に欠かせない「Activate」（現場意識の活性化）

- “TEAMUPモデル”（P11）の「Activate（現場意識の活性化）」について、ポイントや具体例を解説します。
- kintone導入後の社内定着・持続的活用・展開に繋がるかどうかは、**kintone利用者である現場メンバーや現場マネージャー**に、**kintone活用の目的に共感し、前向きに当事者意識を持って取り組んでもらえるかどうか（Activate）**に掛かっていると言っても過言ではありません。
- 事例企業でも、kintone導入当初は、現場メンバーの共感を得られず失敗した例も見受けられましたが、その後の様々な取り組みで**現場メンバーの共感を得てkintoneの定着を実現させた**事例が多く見受けられました。

## 成功例①
## マネージャーを巻き込む

- **マネージャー業務のkintone化**

  労務管理などのマネジメント業務をkintone化することで、**マネージャー層にkintone活用の目的に共感し、メリットを実感してもらう**ことで、部署毎の業務プロセスをkintone化する際に、マネージャー層の理解を得られやすい。
  また、マネージャーがkintone活用のイメージを持っていることで、**適切な人材を、現場のkintone担当に指名**してもらうことができる。
（昇栄インタビューより）

- **マネージャーを通して現場へ通知**

  kintone活用の方針や、kintone化した業務の**アナウンスは、現場に影響力のあるマネージャーに協力を得る**ことで、**現場メンバーの意識浸透を図る**ことができる。
（光成工業・パトライト インタビューより）

## 成功例②
## 現場ヒアリング

- **現場メンバーへのヒアリング**を丁寧に行い、**業務課題に寄り添いながら、徐々に業務のkintone化を進める**ことで、スムーズな導入に繋がる。

- システム部門の担当者は、現場部署のITに強いメンバーとやり取りすることが多くなりがちだが、現場の業務改善のキーパーソンとなるメンバーは、必ずしもITに強いメンバーとは限らない。**kintone導入・活用促進に影響力のあるキーパーソンとの関係性を築く**意味でも、現場へ足を運び、ヒアリングや議論を行うことが効果的。
（清田産業インタビューより）

- 現場メンバーから業務課題が具体的に上がってこない場合は、**kintoneでできること**を伝えたり、**他部署でのkintone化の好事例を伝えながら問題意識を探る**対応も効果的。
（パトライト インタビューより）

## 成功例③
## 当事者意識を刺激

- DXや業務改善が重要とは分かっていても、日常、従来の業務プロセスを見直すクセをつけたり、新しく利用することになったkintoneアプリの活用を意識しつづけることは簡単ではない。そのため、**業務改善意識を刺激しつづける仕掛け**は重要。

  例：「今までやってきた・困ってないから変えない」は禁止（清田産業インタビューより）

- 現場から利用しているkintoneアプリへの改善要望が上がってきた際などに、**対面開発でアプリの修正プロセスを見せる**ことで、「**ノーコードだから現場でもできそう**」「**現場でやった方が早い**」**という意識づけ**になり、**市民開発への移行のきっかけづくり**になる。
（日本エイジェント インタビューより）

▶**参考**：市民開発への移行（P23）

# DXの成功に欠かせない「Move」（実行力を高める）

- “TEAMUPモデル”（P11）の「Move（実行力を高める）」について、ポイントや具体例を解説します。
- 作成されたkintoneアプリを現場メンバーが利用したり、kintone作成・利用のための教育をし、実行力を高めます。
- 本ページでは、特に**導入期**（P20）において、**kintone利用者**と**kintoneアプリ作成者**それぞれに、実行力を効果的に高めるためのポイントをご紹介します。

## 成功例①（kintone利用者向け）
## キラーアプリ

- 社内の誰でも携わる比較的定型化された業務（日報や休暇申請など）など、**特定の業務をまずはkintone化（キラーアプリ）して運用**し、利用者が自然とkintoneの機能を知り、kintoneの使いやすさや、活用の効果・メリットを実感する機会を持つと導入がスムーズ。
（光成工業・桜和設備など インタビューより）

## 成功例②（kintone利用者向け）
## ツールは変えても 見た目を変えない

従来使用してきたITツールやExcelなどでの業務をkintoneでの運用にシフトする場合、入力時の違和感や分かりづらさが大きなネックとなるケースが多い。従来使用してきたITツールの**色味などの見た目、入力項目の順番を変えない工夫**をすることで、利用率向上が期待できる。
（清田産業・桜和設備インタビューより）

## 成功例③（kintoneアプリ作成者向け）
## 自分本位の業務改善からでいい

- kintone担当となりアプリを作成するメンバーは、本業の業務をやりながら兼務でkintone担当となるケースがほとんど。まずは、**kintone担当本人の担当する業務をkintoneで業務改善するところから始める**と、「kintone担当自身の業務の効率化に繋がることから、**負担を軽減できる**」「**業務改善効果を実感しやすい**」「業務理解が深いため**本質的な業務改善ができる**」などのメリットがある。
- kintone担当が自身の業務での成功体験を得た後に、所属チーム全体の業務改善に取り組むと、スムーズ。
（昇栄インタビューより）

## 成功例④（kintoneアプリ作成者・kintone利用者向け）
## 相談できる伴走体制

- 現場でkintone担当となり、現場業務のkintoneアプリ作成を担当するメンバーには、**全社のkintone推進担当に相談できる伴走体制**をとることで、安心して市民開発を運用することができる。また、部署をまたがる業務のkintoneアプリ化のケースでは、全社のkintone推進担当がメンバーに入っておくなど、状況に応じた役割分担を整理しておくことで、スムーズに運用できる。
- 現場のkintone利用者に対しても、**アプリをリリース後の利用状況のフォロー**を、kintone推進担当やkintone担当が行うことで、利用の定着を図ることができる。
社内に公開された**kintone質問箱アプリ**を運用する企業も多い。
（日本エイジェント・パトライトなど インタビューより）

# DXの成功に欠かせない「Upgrade」（プラットフォームとして根付かせる）

- “TEAMUPモデル”（P11）の「Upgrade（プラットフォームとして根付かせる）」について、ポイントや具体例を解説します。
- kintoneアプリを作成し、業務をkintoneにシフトしただけでは、kintone活用の成功とはいえません。
  現場メンバーが、 **kintone活用の効果を実感し、業務改善や情報共有などのプラットフォームとして根付かせる**ことが重要です。
- そうなることで、kintoneによる業務改善の対象となる業務の幅が広がったり（用途拡大期）、他部署や部署をまたがる業務でのkintone活用（部署拡大期）に繋がり、**全社的なDXの土台**となります。

## 成功例①
## データを元にしたマネジメント

- 会社の事務所と現場が離れているケースでも、**業務の進捗管理をkintone上で即時に行う**ようになった。また、社内からの問い合わせを受ける業務では、**kintoneアプリ上での問い合わせ受付に一本化**することで、**可視化した業務量を元に分業**するようになった。
  （後藤組インタビューより）
- **日報データなどをkintoneで集計**することで、分析に時間をかけず**マネジメントに活かす**ようになった。
  （光成工業インタビューより）
- 業務データを週に1回回覧していたが、kintone活用により**リアルタイムで情報を認識**できるようになった。
  （昇栄インタビューより）

## 成功例②
## 情報共有のプラットフォーム

- **kintone上で顧客情報を部署横断で共有**し、認識できる環境にしたことで、営業担当でなくても、大型案件を認識して在庫管理・仕入れ・品質管理などに備えることができるようになった。
  （清田産業インタビューより）
- **見積りから受注までを一つのアプリで管理。営業と製造現場で同じデータを確認**することができるようになり、**情報連携が可能に**なった。やり取りにkintoneアプリの**コメント機能を活用**することで、従来の口頭でのやり取りで発生していた**認識齟齬の問題を解決**できた。
  （光成工業インタビューより）
- kintone上で報告をワークフローで回付するケースでは、**ワークフロー承認にあたりレコード上でコメント**を残す運用を徹底。報告者は、**報告した情報がどのように見られているのかを知る**ことができ、**情報共有への意識・感度**が高まった。
  （昇栄インタビューより）

# DXの成功に欠かせない「Progress」（改善・発展）

- “TEAMUPモデル”（P11）の「Progress（改善・発展）」について、ポイントや具体例を解説します。
- kintoneのメリットの一つは、柔軟かつスピーディにアプリを作成・改修できる点です。
  kintoneでの業務改善は、アプリを作成して利用したら終わりではありません。
  **業務環境・状況の変化やkintone利用者の要望に応じて、改善したり、用途・対象部署を拡げていく**ことで、**DXを発展させる**ことに繋がります。

## 成功例①
## 好事例共有

- **社内の好事例を共有**

  経営陣との会議、社内の好事例発表会、DX関連の社内表彰制度などの機会に、**kintone活用の好事例を社内に共有**。kintone活用の用途拡大や部署拡大、継続的な改善への取り組みに拍車をかける。
  （昇栄・光成工業・日本エイジェント・後藤組インタビューより）

- **kintone担当同士の横のつながり**

  kintone推進チームなど**部署横断的にコアメンバーが関われる機会**を作り、共に学んだり、共有の場を持つ。
  （日本エイジェント・桜和設備インタビューより）

- **社外の好事例を活用**

  kintoneは管理者同士の助け合いも活発。**社外のコミュニティ**（**キンコミ**：https://kincom.cybozu.co.jp/）活用がおすすめ。

## 成功例②
## kintoneを作成できる人を増やす

- **kintoneを作成できる人を増やす**

  kintone活用を持続的に展開するために、**現場でkintoneアプリを作成できる人を増やす取り組み**をしている企業が多く見られた。
  全員を対象にスキル習得を支援する企業もあるが、多くは、**1部署に2～3名を目標**に掲げる企業が多く見られた。
  ※主に、伴走支援型・全員DX型・部門先行型・全社プロジェクト型の企業（運用体制はP21-22参照）

- **スキルレベルを自社で定義したkintone資格制度**

  社内のkintone活用実態に合わせて**kintone作成のスキルレベルを定義し、kintone資格制度として運用**し、kintoneスキル習得に注力する企業も見られた。
  資格制度として運用することで、kintone学習に時間を割いた分、**どの程度スキルを習得できたかを可視化**することができ、**現場メンバーにkintone担当を任せやすくなる効果**も見られた。
  （パトライト・後藤組インタビューより）

## 成功例③
## 顧客・社外取引先への展開

- **顧客向けサービスでkintoneを活用**

  Webフォームとkintoneの連携（プラグイン・連携サービスのFormBridge活用）により、社内業務だけでなく、**顧客向けサービスのDXでCS（顧客満足度）向上**を実現。
  （日本エイジェント・桜和設備インタビューより）

- **取引先企業とのやり取りにkintoneを活用**

  社内業務だけでなく、**取引先とのやり取りにkintoneのゲストスペースを活用**。情報をkintoneに一元化することで、業務効率化やスムーズな情報共有を更に活性化。
  取引先へのkintone利用のための勉強会などは、システム部門が開催しているケースもあれば、現場で対応しているケースも見受けられた。
  （日本エイジェント・後藤組インタビューより）

# Ⅱノウハウ編
# ②事例から紐解く特徴解説

© Cybozu, Inc.

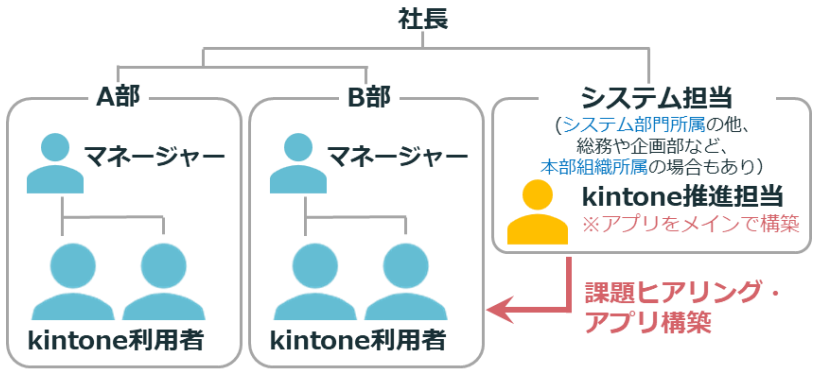
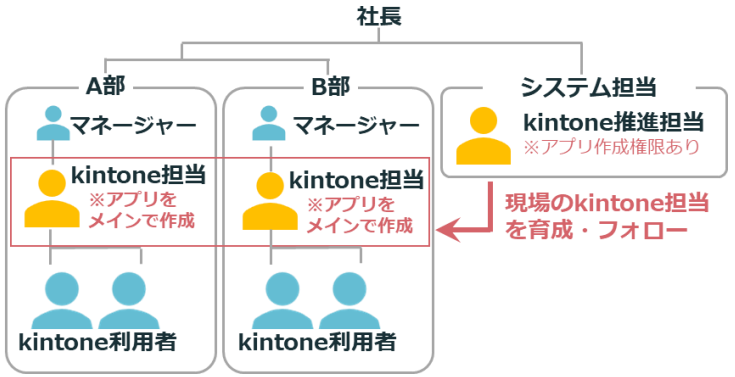
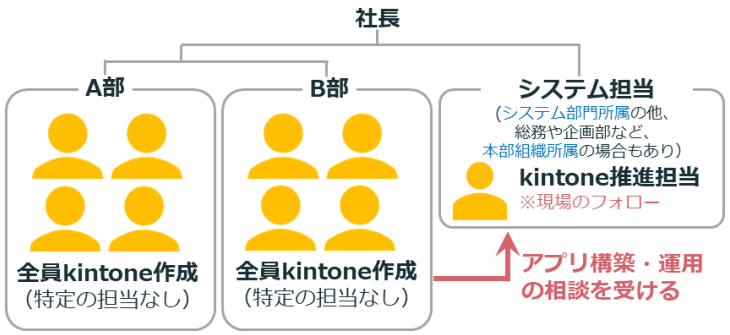
# kintoneの取り組み段階

- インタビューを通じて、「kintoneを持続的に活用し、社内展開していく」ためには、**各社共通の取り組み段階がある**ことが見受けられました。
- kintoneを導入するきっかけとなった業務（kintoneきっかけ業務）でのアプリ運用が成功し、導入期は問題なく完了しているケースでも、次のステップに進むために模索している段階、というkintoneユーザーが多いのではないでしょうか。
- **「事例編」**（P27以降）**では、事例企業ごとに、取り組み段階毎の課題や取り組み内容を紹介**していますので、合わせてご参照ください。

| | **導入期** | 導入部署内での **用途拡大期** | 導入部署以外での **部署拡大期** | **全社活用期** | **社外拡大期**など |
|---|---|---|---|---|---|
| 対象業務 | kintone きっかけ業務 | 導入部署内での kintone用途拡大 | 各部署の kintoneきっかけ業務 | 全社のkintone化 可能な業務 | 社外とのやり取り |
| 対象部署 | **導入部署**（一部署または複数部署） | | **導入部署以外の部署** | **全社** | **取引先など社外** |
| | ※導入当初からkintoneアカウントを全社導入している場合も、kintone活用が上手く行っている部署は徐々に広がるケースが多い | | | | |
| 取り組み概要 | **kintone導入部署**にて、最初の業務改善の対象業務（**kintoneきっかけ業務**）のkintone化に取り組み、定着 | 導入部署内で、**きっかけ業務以外の業務**についてもkintoneによる業務改善が進む | **導入部署以外の部署**でも、kintoneによる業務改善が広がり、**部署横断的な連携ツール**としてkintoneの利用が拡大 | **全社の業務のプラットフォーム**としてkintoneを活用 | kintoneの全社プラットフォーム化に加え、取引先等社外とのやり取りに**kintoneゲストスペース**を利用 |
| 事例企業の現在地（2025年インタビュー時）<br>複数期にまたがる実態の場合は、両方の期に社名を掲載 | ー | • 昇栄<br>• 光成工業<br>• パトライト | • 昇栄<br>• 光成工業<br>• 日本エイジェント<br>• パトライト | • 清田産業<br>• 後藤組<br>• 桜和設備 | • 日本エイジェント<br>• 後藤組 |

# kintone運用体制5タイプ　①～③：システム担当あり

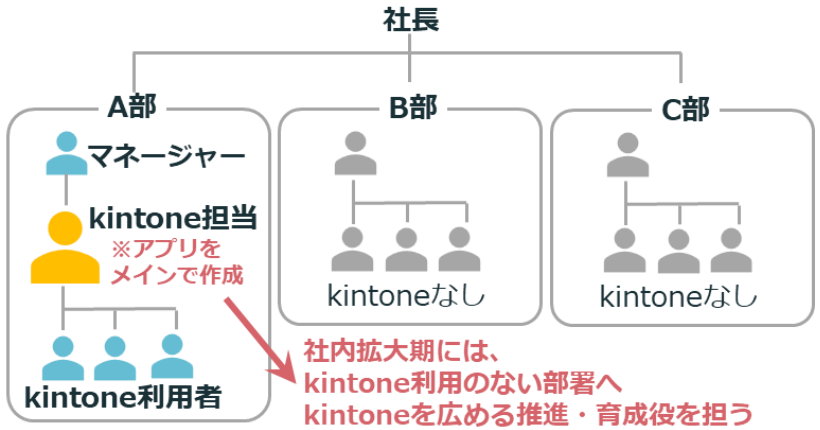
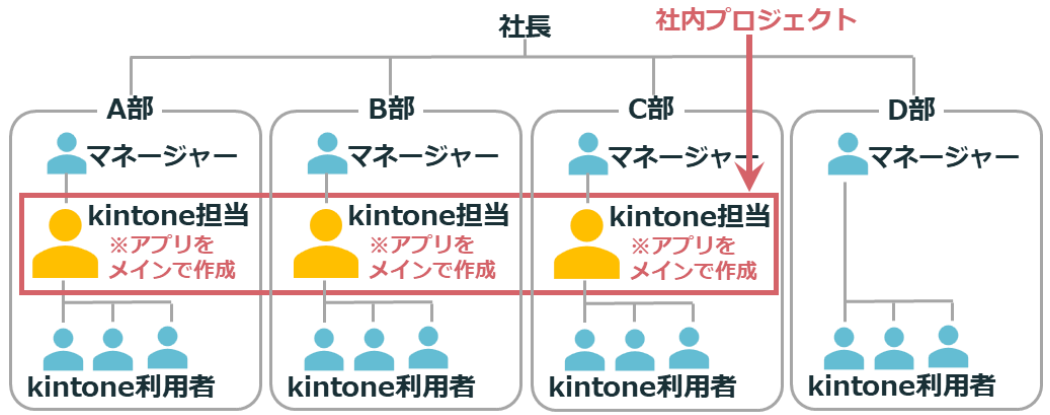
- 中堅・中小企業の場合、システム・DX部門の機能が十分になかったり、デジタルに携わる人材の確保が容易でないなどの課題を抱える中でも、**事例企業に見られた、kintone運用体制のタイプと特徴**について紹介します。
- 7社の事例で、5タイプの運用体制に分類でき、**各社、自社に合ったkintone運用体制を構築している**ことが見受けられます。

| | ①システム担当主導型 | ②伴走支援型 | ③全員DX型 |
|---|---|---|---|
| 体制イメージ |  |  |  |
| 特徴・ポイント | ・**kintone導入当初**は、**kintone推進を1名または少人数の担当で担う**ケースが多く見受けられた<br>・システム担当が、現場部門の課題ヒアリングをしながらkintoneアプリを構築<br>・システム担当が高度すぎるアプリを作成して現場浸透が進まないケースは注意。**現場との丁寧な寄り添い**がポイント | ・**現場部署に1～2名ずつkintone担当者**を育成<br>・現場kintone担当は、ITスキルよりも、**業務改善・kintone活用への関心の高さで選定（手上げ制も可）**することがポイント<br>・現場kintone担当を**システム担当が育成・フォロー**しつつも、**現場kintone担当が主体的に動く**関係性をつくることが重要 | ・**社員全員でDXを進める**タイプ<br>・現場にはkintone担当などの特定の担当を置かず、業務の必要性に応じて**現場メンバーが誰でもkintoneスキルを習得**<br>・kintoneスキル習得やkintone活用の機運を持続させるため、勉強会開催、資格制度構築、評価反映などの**取り組みが継続的に必要**となる |
| 事例 | ・清田産業<br>※**kintone導入当初**は、後藤組、昇栄、日本エイジェントもシステム担当主導型寄り。**本タイプから始める企業が多い**。 | ・昇栄<br>・日本エイジェント | ・後藤組<br>※後藤組の導入期～拡大期は、現場にkintone担当を指名するほどの人的余裕がなく、あえて特定の担当はおかず、全社でkintone活用を推進 |

▶④⑤のタイプは次ページにて紹介

# kintone運用体制5タイプ　④⑤：システム担当なし

- 前ページに続き、**事例企業に見られた、kintone運用体制のタイプと特徴**について紹介します。
- 前ページで紹介した①～③の運用体制では、システム部門や総務・企画系部署にシステム担当がいる体制に対し、本ページで紹介する**④⑤の運用体制は、社内に明確なシステム担当がいなかったり、kintoneはシステム担当を頼らずに推進しているケース**です。

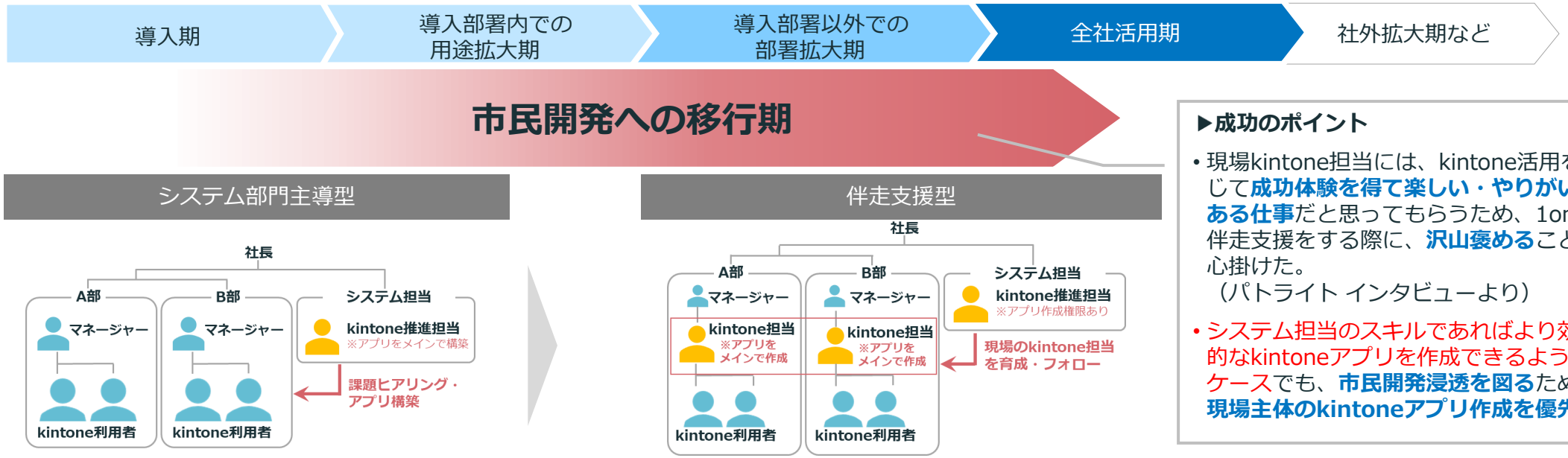
| | ④部門先行型 | ⑤全社プロジェクト型 |
|---|---|---|
| 体制イメージ |  |  |
| 特徴 | • **特定の部署でkintoneを導入**し、部署内のkintone担当が推進・アプリ作成を担う<br>• **kintone担当は既存業務との兼務**であることが多い<br>• kintone担当が既存業務との兼務である場合も、**まずはkintone担当自身が担当している業務からkintoneで効率化**していくことがポイント。これにより、kintone担当としての**負担を最小限にしつつ、取り組みやすく、成果を得やすい** | • **社内でkintoneを導入するためのプロジェクト**として、本部セクションや現場部署からkintone担当を集めて活動<br>• プロジェクトメンバーは、所属する部署だけではなく**全社に対して推進**を行う<br>• **部署横断的な活動**となるため、kintone担当は、**社内のキーマン**を巻き込んだり、部署横断的な企画実行力を持った**中堅層以上をアサイン**することが成功のポイント<br>• **社内連携に課題のある部署**がある場合は、当該部署のメンバーをプロジェクトチームにアサインすることも有効な手段の一つ |
| 事例 | • パトライト<br>• 桜和設備 | • 光成工業 |

▶①②③のタイプは前ページにて紹介

# 市民開発への移行　ーkintoneアプリの作成主体を現場へー

- 事例企業の多くが、kintoneを社内で導入した当時（導入期）は「システム担当主導型」（P21）で、システム部門などのkintone推進担当が、現場部署のkintoneアプリを作成する体制から始めていました。
- しかし、**用途拡大や部署拡大をする過程で**、システム部門などのkintone推進担当だけでは、現場のkintoneアプリ作成や改善要望に対応しきれなくなったり、現場業務にフィットしたスピーディな業務改善の必要性が出てきたことなどから、**徐々に市民開発（※）へ移行している実態**が多く見られました。（※）kintoneアプリの作成ができる現場のkintone担当を育成し、kintoneアプリの作成主体を現場部署が自ら担うこと
- kintoneの導入・活用開始後に市民開発へ移行することで、**kintone活用に意欲や適性があるメンバーをアサインできるメリット**があります。

## 市民開発への移行イメージ




**▶成功のポイント**

- 現場kintone担当には、kintone活用を通じて**成功体験を得て楽しい・やりがいのある仕事**だと思ってもらうため、1on1の伴走支援をする際に、**沢山褒める**ことを心掛けた。
（パトライト インタビューより）
- システム担当のスキルであればより効率的なkintoneアプリを作成できるようなケースでも、**市民開発浸透を図る**ため、**現場主体のkintoneアプリ作成を優先**。

▶現場メンバーがkintoneアプリ構築に携わるメリットは、P8の「現場メンバー（非IT人材）がDXに携わるメリット」もご参照

# kintoneを推進する体制の変化

- 導入期はシステム部門などの担当1名程度でkintone導入・推進を担っていた企業でも、**kintone活用が拡大するにつれて、kintone推進担当の人数を増やしたり、DX推進の専門チームが立ちあげられる**など、**kintoneの取り組み段階に応じた、運用体制の進化**が見受けられました。
- 伴走支援型や全社DX型の企業や、部門先行型の一部の企業で、**kintoneを全社で推進する側の体制を充実させる動き**がみられました。

## kintoneを推進する体制の変化イメージ

| | 導入期 | 導入部署内での用途拡大期 | 導入部署以外での部署拡大期 | 全社活用期 |
|---|---|---|---|---|
| kintone推進体制（例） | システム部門<br>（システム部門所属の他、総務や企画部など、本部組織所属の場合もあり）<br>kintone推進担当<br>1名任命<br>※兼務のケースあり | システム部門<br>（システム部門所属の他、総務や企画部など、本部組織所属の場合もあり）<br>kintone推進担当<br>2～3名任命<br>※兼務のケースあり | システム部門や本部組織<br>DX推進課設立<br>kintone推進担当<br>2～3名任命<br>※専任のケースが多い | |
| kintone推進担当の主な役割 | • kintone導入方針の現場への浸透（社長やマネージャーと対応するケースあり）<br>• kintone導入部署の**kintoneアプリ作成**<br>• **kintone利用者への現場教育・問い合わせ対応** | （徐々に**市民開発へ移行**し）<br>• **現場kintone担当の育成**・現場kintone担当同士の**連携を支援**<br>• **現場kintone担当からの問い合わせ対応**<br>• 新しいプラグイン導入検討など | • DX戦略（kintone活用含む）の現場への浸透<br>• **DX推進**（kintone活用含む）のための**全社企画・運用**<br>• kintone活用の**部署・部門横断的なプロジェクトマネジメント**<br>• 現場kintone担当の育成・現場kintone担当同士の連携支援 | |
| 備考 | – | kintoneアプリ作成や現場kintone利用者への教育は、現場kintone担当に役割をシフト | | |

# kintone運用ルールの実態

- 用途拡大期・部署拡大期や全社活用期など、**複数業務・複数部門にkintone活用が拡大**する中で、運用する**kintoneアプリ数が増加しても管理しやすい体制**を作ったり、kintone作成者の増加やkintone担当が変わった場合でも**持続的運営を維持**するため、**kintoneルールを策定する必要性**が出てくるケースが多く見られました。
- 事例企業の中では、柔軟・スピーディにアプリを作成できるkintoneのメリットを生かした、**自由度の高い運用をベース**に置きつつも、**最低限のkintoneルールを策定**している・**策定を検討・課題に掲げている**ケースが多く見られました。

**自由度高い** ← **最低限のルールを設定** → **自由度低い**

| 分散管理型 | 中間型 | 集中管理型 |
|---|---|---|
| • **導入期**は、まずは試行錯誤でのkintoneアプリ作成を進めるため、**kintone運用ルールは定めていなかった企業が多く**見られた。<br>• 現状はkintone作成に関するルールなどは定めていないものの、アプリ数増加・利用者増加に伴い、ルール策定の必要性がでてきている。<br>（光成工業・桜和設備インタビューより）<br>• kintoneアプリ本格運用前に、試行的にアプリを作成できる**なんでもやってみようスペース**をkintone担当者用に用意。<br>（桜和設備インタビューより）<br>• **kintoneアプリを作成できる人増やすことを優先**し、あえて現場で作成したアプリのレビューなどをルールで定めたりはしていない。<br>（日本エイジェント インタビューより） | • 導入期当初はルールを設定していなかったが、kintoneを利用する中で**現場から出てきた声を集めてルール化**。**ワークフロー回付時の作業者指定を徹底**する、など。<br>また、利用頻度の低いアプリ（野良アプリ）の対策として、**kintoneアプリのリリース用スペースと開発用スペース**を用意。<br>（パトライト インタビューより）<br>• **kintoneをデータ分析に使うため**、最低限のルールを設定。プロジェクト名や社員情報などの**基盤となるデータはマスタアプリで管理**。また、使用されていないアプリは月次で棚卸し対応している。<br>（後藤組インタビューより）<br>• kintoneアプリを作成して**リリースする際のルールのみ**策定している。<br>（昇栄インタビューより） | • サイボウズ Officeを全社活用していた当時（kintone導入前）、カスタムアプリの乱立と表記揺れ多発などの問題があった経緯があることから、**kintone導入後、アプリの管理方針**を作成。<br>アプリ作成の申請ルール、拡張機能利用時のガイドライン、利用頻度の低いアプリ（野良アプリ）防止のための年1回のアプリ棚卸ルールなどがある。<br>また、**kintoneアプリ作成は、原則としてデジタル推進部**が行う。<br>（清田産業インタビューより） |

# kintoneでIT教育

- インタビューを通じ、**kintoneの活用が定着・持続することで、非IT人材のITリテラシーが向上**している実態が見受けられました。
  また、**kintone自体をIT教育教材として活用**する企業もありました。
  本ページでは、それらの事例をご紹介します。

## 事例①
## kintoneを活用した結果、非IT人材のITリテラシーが向上

- 普段はPCを使わない現場メンバーや、現場の取引先企業にも、**スマートフォンからkintoneを入力してもらう運用**を展開。日常でスマートフォンを使用していない方向けにも、説明会を丁寧に行った。また**kintone以外の手段では申請等ができないように強制的にkintoneを使う環境**とすることで、**ITへの抵抗感が大きいメンバー含め、PCやスマートフォンからkintone入力をする習慣**が生まれた。
  （後藤組インタビューより）

- 会議の議事録や資料は全てkintone上でやり取りすることを徹底。ITに抵抗感があるメンバーに対しても、大人数会議の出欠は、スマートフォンを活用してWebサイトで入力する運用などを行い、**PCを利用しない社員も、業務でスマートフォンを活用できるようになった**。
  （桜和設備インタビューより）

- kintone活用により、**データ活用の意識**が芽生えた。短期的な業務改善だけでなく、**長期的スパンでkintone上にデータを蓄積**することで**データ分析に活用するマインド**が醸成されている。

  また、kintoneワークフローを活用して報告を行い、報告内容に対するフィードバックにコメント機能を活用することで、**報告した情報が見られていると認識**することができ、**情報共有に対する感度が高まっている**。
  （昇栄インタビューより）

## 事例②
## kintoneをIT教育の手段として活用

- **kintoneをデジタル教育ツールとして使用**している。そのため、**誰でも利用者としてkintoneに触れる環境**を作っている。

  なお、IT教育ツールとしてだけではなく、kintone担当（DX担当者）となったメンバーにとっては、kintoneによる業務改善を進める中で、部署外とのやり取りが増えたり、好事例を発表する機会が増えるなど、**ビジネススキル習得の手段**にもなっている。そのため、最初のkintone推進担当を始め、**比較的若手をkintone担当としてアサイン**するようにしている。
  （パトライト インタビューより）

# III.kintoneで展開する現場DX実践
# 「事例編」

**「kintoneの持続的な活用・展開」**に成功した
中堅・中小kintoneユーザー企業の事例をご紹介します

目次に戻る

# 事例タイプ一覧

kintoneの持続的な活用・展開に成功した中堅・中小kintoneユーザー企業の事例一覧です。参考にしたいタイプを選択して事例をご確認ください。

| 事例企業 | 昇栄 | 光成工業 | 日本ｴｲｼﾞｪﾝﾄ | ﾊﾟﾄﾗｲﾄ | 清田産業 | 後藤組 | 桜和設備 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 掲載ﾍﾟｰｼﾞ | P29-31 | P32-34 | P35-37 | P38-40 | P41-44 | P45-47 | P48-51 |
| 業種 | 物流 | 運搬機器等製造 | 不動産管理・仲介 | 産業用電気機器 | 専門商社 | 総合建設業 | ｶﾞｽ工事業 |
| 社員数 | 396名 | 95名 | 213名 | 410名 | 115名 | 150名 | 105名 |
| kintone利用範囲 | PC利用の社員 | 全ての部署 | 管理部門中心 | ほぼ全社 | 全社 | 全社 | 全社 |
| 導入きっかけ業務や最初のkintone化業務 | ﾍﾟｰﾊﾟｰﾚｽ化<br>脱Excel | 全社で日報 | 解約業務の<br>ﾍﾟｰﾊﾟｰﾚｽ化 | 脱Excel・ﾍﾟｰﾊﾟｰﾚｽ<br>企画部業務全般 | ｻｲﾎﾞｳｽﾞ Office移行<br>営業SFA | 全社で日報 | ｶﾞｽ事業部<br>主要業務7つ |
| 現在の取り組み段階 | 部署・用途拡大期 | 部署・用途拡大期 | 部署拡大期<br>社外拡大期 | 部署・用途拡大期 | 全社活用期 | 全社活用期<br>社外拡大期 | 全社活用期 |
| 運用体制ﾀｲﾌﾟ | ｼｽﾃﾑ担当主導型<br>→伴走支援型<br>へ移行中 | 全社ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ型 | ｼｽﾃﾑ担当主導<br>→伴走支援型へ移行 | 部門先行型 | ｼｽﾃﾑ担当主導型 | ｼｽﾃﾑ担当主導型<br>→全員DX型へ移行 | 部門先行型 |
| ﾒｲﾝ推進部署 | 本社内に推進担当<br>→DX推進室 | 全社ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ | 情ｼｽひとり担当<br>→DX推進課開設 | 企画部兼務担当<br>→企画部 DX推進課 | ﾃﾞｼﾞﾀﾙ推進部 | 現場兼務ひとり担当<br>→DX事業部開設 | ｶﾞｽ事業部に<br>推進担当 |
| 現場kintone担当・現場横断ﾁｰﾑの有無 | ○<br>kintone担当者育成中 | ○<br>現場選抜の<br>ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄﾒﾝﾊﾞｰ | ○<br>DX推進ﾁｰﾑ・<br>IT管理者 | ○<br>各部1名ずつ | 現場には特定の<br>kintone担当はいない | 「全員DX」<br>特定のkintone担当はいない | ○ |
| 市民開発 | 市民開発へ移行中 | ○ | ○ | ○ | ｱﾌﾟﾘ作成はｼｽﾃﾑ部門 | ○ | ○ |
| 主な特徴 | • 導入期はﾗｲﾄｺｰｽ<br>• 現場のkintone担当育成開始 | • 全社ﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ型<br>• ﾕｰﾓｱある社内浸透策<br>• 外部支援活用 | • 部署横断推進ﾁｰﾑ<br>• 社外勉強会活用<br>• DXﾋﾞｼﾞｮﾝ策定 | • 若手の活躍<br>• 独自のkintoneｽｷﾙ制度策定<br>• 1on1伴走支援 | • DX部門主導<br>• SFA構築<br>• ｻｲﾎﾞｳｽﾞ Officeから移行 | • 「全社DX」<br>• ﾄｯﾌﾟﾀﾞｳﾝ<br>• 独自制度<br>• 部門主導 | • 顧客満足向上<br>• 入口は一つ作戦<br>• kintone開発内製化 |

※記載内容は2025年10月時点の概要情報です。※取り組み段階や運用体制タイプの解説は、ノウハウ編P20-22をご参照。

# 株式会社昇栄 ／ 福島県白河市

市民開発移行期　ライトコース活用　推進担当者育成

## 企業概要

物流プロフェッショナル

SHOEI

従業員数：396名

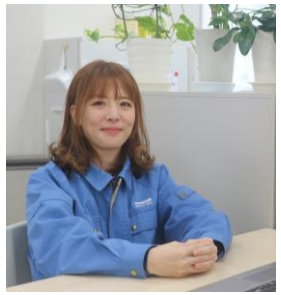
事業内容：荷役梱包作業の請負、第一利用運送業、一般貨物自動車運送事業

コーポレートサイト: https://pd-shoei.co.jp/

## 取り組み・成功ポイントの特徴

- 導入初期はkintoneライトコースを駆使し、業務プロセスの改善スキルを向上させた
- 現場のマネジメント業務にkintoneを活用することで、マネージャー層の利用機会を増やし、理解・共感を高めた
- 業務改善の土壌をしっかりと作り、kintoneスタンダードコースに変更。
  利便性を向上させた

## インタビュー対象　（インタビュー日：2025年8月）



取締役 兼 DX推進室

山﨑 梨英 氏

▼ kintone hive sendai 2023 登壇レポート
https://page.cybozu.co.jp/-/sendai2023

## kintone 運用体制

**導入期**

- 本社業務（経理・人事部門）におけるExcel管理や社内申請系の業務フローの改善を目的に運用を開始した
- 本社に所属するDX推進室を設立した
- ライトコースを駆使し、限られた機能で業務改善に着手、ツールだけではなく業務プロセスの再設計にも注力した

**用途・部署拡大期（市民開発移行期）**

- 現場部門のマネジメント業務からkintone化に着手
- 利便性を高めるためにスタンダードコースに変更
- 各部署からメンバーを募り、現場推進担当として育成。現場推進担当はまず自身の業務のkintone化をミッションに取り組みを開始し、部門内での展開を行う
- 先行する本社業務ではデータ活用に加えてAI活用にもチャレンジ開始

**本社（人事・総務部門）**
先行して導入し、定着・活用が進んでいる

↓ 本社から部門独立

**DX推進室**
kintone活用支援
マネジメント業務のkintone化を推進

勉強会 →
← 相談・要望

**現場推進担当**
各部門に最低1名のkintone担当者の配置を計画
部門内でのkintone利用の推進・定着を行う

アプリの提供 →

**現場部門**
まずは利用することに注力してもらう

# 段階毎の取り組み

| | 導入期 | 用途・部署拡大期 | 全社活用期 |
|---|---|---|---|
| | 山﨑氏を中心に本社（人事・総務）で構築 | DX推進室を設立し、各部門にも推進担当を育成 | 各部門の推進担当を増員し、全社活用まで展開することを目標 |
| 活用部門 | 本社（総務・人事） | 全社 | 全社 |
| 課題 | 印刷やハンコ、大量のExcel管理などのアナログな業務による生産性の低下 | 全社展開、特に現場部門での導入障壁が高い状況<br>Excelなどのデータが現場管理となっており、見える化できていない | 推進体制の定着とさらなる活用展開<br>データ活用とAI活用 |
| 取り組み | kintoneを経理部門で**スモールスタート**で導入<br>あえてkintoneスタンダードコースにはせず、**kintoneライトコースを駆使**して構築を行った | 現場部門の**マネージメント業務からkintone化**<br>• タイムカードの管理など<br>各部門から推進担当者を募った<br>• 各部門最低1名配置することを目標<br>**推進担当者向けの勉強会、経営会議にてDX取り組み事例を各部門長へ展開** | 外部の支援も受けながら勉強会を定期的に実施し、現場部門での推進担当者育成を継続して取り組む<br>先行する本社においてはデータ活用とAI活用に取り組み、社内でも先進的な効果を発信していく |
| 結果 | 経理業務の内、支払いに関わる決裁と振込業務において**50時間を削減**できた<br>またライトコースに留めて構築することで、従来業務を単に置き換えるだけではなく、**業務改善の土壌を育むことができた** | 業務効率化を実感したマネージャーは、kintone担当者の選出に積極的となり、推進体制を構築しやすくなった<br>見える化により、ただデータを入力するだけではなく**情報の大事さ、関心が高まった**<br>また入退社・在籍、採用応募状況などをkintoneに集約し、採用活動や入社後の制度設計へのデータ活用を実現した | 現在、取り組み中<br>（なお、経理部門では、導入時の9名から現在7名体制を実現し、かつ、ほぼ残業が発生しない状況となっている） |

# 特徴的な取り組みや成功のポイント

## Target
地図・目標

- 会社の方針として導入を決定、年1回**戦略発表会を開催**し、その場でDX推進も重点項目であることを伝えている
- **DX推進室を新規に立ち上げ**、社内での推進、支援活動を行っている
- 現場でkintoneを作ることができる を目標に掲げる

## Engage
コアメンバー点火

- kintoneを説明し、**興味関心を持って質問などをしてくれた人を対象**に選抜
- **自身の業務をkintone化**することをミッションに。まずはkintone化によって自分だけ得するくらいでもいい、とハードルを下げることで、成功体験を積める仕掛けとした

## Activate
現場意識

- 会社の方針として戦略発表会で周知した
- 現場のニーズに応じたアウトプット（見やすさ）を実現することで抵抗感を軽減した
- 「見る専門」の使い方も取り入れている
- **「今までやってきたから」「困ってないから変えない」を社内で禁止に**することで、業務改善への一歩を後押し

## Move
実行力

- **現場マネージメント業務に利用**することで、各部門のマネージャー層（責任者）に利便性を実感してもらい、部門で展開しやすくした
- 毎年1回、**改善報告会**を実施し、他の事業部の成功事例も見える化する

## Upgrade
根付く

- 勉強会を開催し、**現場推進担当の同期意識**を作る
- 現場推進担当者の目標設定をしっかり行い、**小さな成功体験を積み重ねる**

## Progress
改善進化

- 現場では勉強会を定期開催し、**推進担当者を増やして**いく。自社での育成が難しい部分は、外部講師にも協力を求め取り組む
- 本社業務では、集計業務に関連するデータ整備（kintone化）が一巡したことで目標も進化。今後は、**データ活用+AI活用に注力**

## 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用について、今後の課題や展望を教えてください。
また、この資料を読まれている方々へメッセージをお願いします！



取締役
兼 DX推進室
山﨑　梨英 氏

kintone活用において大事な「作れる人を増やす」ことは、これまで自社の取り組みにおいて色々と失敗も繰り返してきました。

振り返ると、導入当初は目先の業務改善ばかりに注目していました。

業務改善目線だけではなく、今後どうやって担当者を増やして、どのように育成していくのが良いのか、もっと描けていればよかったと感じます。

またその時、自分たちの立ち位置（規模、業種、人員構成など）を考え、進め方を検討できると良いと思います。

このガイドラインにおいても、弊社と似た立ち位置の方にぜひ参考になればと願っています。

# 有限会社光成工業 ／ 岩手県一関市

社内浸透　市民開発移行期　外部支援活用

## 企業概要

KOHSEI
有限会社 光成工業

従業員数：95名
事業内容：粉体塗装パレット、ラック等、運搬用及び収納保管用機器の製造 等
コーポレートサイト: http://www.kohsei-l.co.jp/company/company-overview/

## 取り組み・成功ポイントの特徴

・会社方針として導入を決定し、全社プロジェクトとして推進体制を発足
・企業風土を活かしたユーモアある社内発信活動で社内浸透を行う
・外部コンサルティングの支援も取り入れている

## インタビュー対象 （インタビュー日：2025年８月）




生産管理部
畠山 成光 氏 （写真左）
設計部
千葉 操 氏 （写真右）

▼ kintone AWARD 2023 登壇レポート
https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/20231108tokyo

## kintone 運用体制

**導入期～用途拡大期**

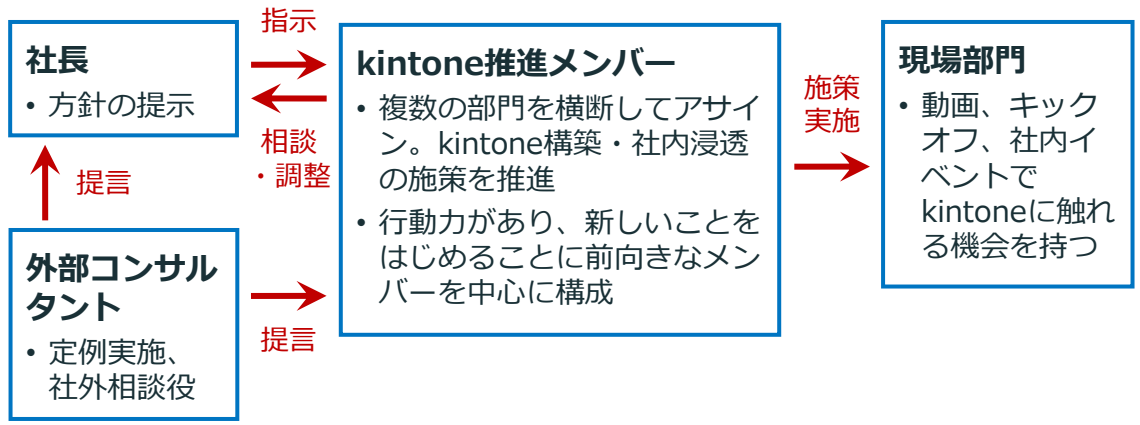
- 社長より全社導入の方針をとり、日報より利用を開始した。社長もkintoneを活用した業務改善の目標設定に積極的に携わる。
- 推進担当メンバーには、30代～50代のメンバーを中心に構成。

**部門拡大期**

- 営業担当など課題に深く関わるメンバーを推進チームに追加
- 工場長や各職長といった人材を巻き込み、社内イベントを通して現場メンバーにもkintoneに触れる機会を創出
- 若手メンバーも巻き込み、積極的に技術的な部分も教育した

**現在**

- 市民開発の移行期に移り、kintone人材を増やしていく計画



# 段階毎の取り組み

導入期 → 部署・用途拡大期 → 全社活用期

| | 導入期 | 部署・用途拡大期 | | 全社活用期 |
|---|---|---|---|---|
| | 社長から集められた推進メンバーで構築 | 営業メンバーや若手メンバーを加えた推進チームで構築 | | 全社活用まで拡大し、<br>経営の見える化の実現を目標 |
| 活用部門 | 全社 | | | |
| 課題 | 部門間での情報共有がされず、現場の雰囲気がギスギスしていた | 現場でkintoneが使われない | 営業との情報共有に課題<br>またベテラン社員から見えづらい、入力しづらいなどの不満も出てきた | ガバナンスの見直し<br>決算など経理部門、経営面においてはまだ踏み込めていない |
| 取り組み | **トップダウン**（社長）によりkintone導入が決定<br>また**全社プロジェクトが発足**し、**全社展開を目標**に掲げ日報をkintone化した | 自社の社風を活かし、ユーモアある取り組みで現場を巻き込んだ<br>• 役職者が出演する**動画作成**<br>• キックオフ（紙の日報を破く儀式）実施<br>• kintoneを使った**社内レクリエーション**を実施<br>• 推進メンバーの個々の**目標設定** | 課題感のある部門に当事者意識を持ってもらう<br>• **営業担当者を推進チームに巻き込んだ**<br>また年齢層が幅広い社内でより利用してもらう<br>• 推進チームに**若手メンバーも巻き込み技術的な教育**を行う<br>• **文字や装飾が見やすいように改善**を行った | 経営計画発表会でのkintone活用にチャレンジ |
| 結果 | 5人に1人しか入力してくれず、現場で全く使われなかった | kintoneが浸透し、81パーセントが入力してくれる状態となった<br>従業員が自分事としてとらえるようになり、積極的に声があがるようになった。組織作りの観点でも良いサイクルが生まれた | アプリを作れる人が増えた<br>日向愚痴アプリ（良いことを登録する）ができた<br>一方で運用の自由度が高くなりすぎている | 現在取り組み中 |

# 特徴的な取り組みや成功のポイント

## Target
目標設定・発信

- 社長自ら指揮を執り、**kintone全社導入の方針**が示された
- 外部コンサルティングの助言や成功事例を基に自社の目標設定
- **経営状況の見える化**を最終的なゴールに設定

## Engage
コアメンバー巻込み

- **トップダウンで推進プロジェクトを立ち上げ、メンバーに任命**
- **外部コンサルティング**を活用し、個々の**目標設定と振り返り実施**

## Activate
現場意識 活性化

- 各部門の**役職者が出演する動画**を制作し、社内に活用を訴えた
- **キックオフを実施**し、全社的に利活用していく意識を高めた
- **社内レクリエーション**にもkintoneを活用し、楽しみながら慣れてもらった

## Move
実行力を高める

- 有給休暇申請など**全社員対象に必須となるものをkintone化**する
- 課題感のある部門の現場担当者を推進チームに巻き込む

## Upgrade
根付かせる

- 成功事例や外部での**登壇、表彰実績などを社内でしっかり伝えていく**
- 社内の**経営計画発表会で取り組みを共有**する
- 幅広い年代層視点でのアプリ構築を行う

## Progress
改善・発展

- 日報データなどをリアルタイムで集計して**マネジメントにも活用**
- 会議においてkintoneを活用した議題を用意、**デジタルスキルの底上げ**目指す
- 経営の見える化に向けて、**経理分野のkintone化**に取り組み始めている

## 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用について、今後の課題や展望を教えてください。
また、この資料を読まれている方々へメッセージをお願いします！



生産管理部
畠山 成光 氏

何事も楽しくないとやってられないと思います。だからこそ、kintoneを推進する担当者も、kinoneを利用する現場担当者も楽しみながら取り組んでほしいと思います。

もちろん、その過程では苦労することもあると思いますが、マイナスに捉えず、ポジティブに捉えて欲しいです。

私たちもCybozu Daysなどで登壇したり、事例に掲載されたり、頑張っているように見えるかもしれないが、まだ発展途上です。

進むスピードはそれぞれの企業によって違うため、焦ることなく続けることが大事です。
めげずに頑張ってほしいです。

Let’s kinjoy!

# 株式会社日本エイジェント ／ 愛媛県松山市

部署横断推進チーム　社内伴走支援　社外勉強会活用

## 企業概要

株式会社 日本エイジェント

従業員数：213名

事業内容：賃貸不動産の総合管理業、不動産の賃貸・売買及びその仲介業、不動産に関する資産運用コンサルタント業、リフォーム事業、損害保険代理業、システム開発、販売事業、フランチャイズ事業不動産プラットフォームの企画・開発・運営

コーポレートサイト: https://nihon-agent.co.jp/

## 取り組み・成功ポイントの特徴

- 携わる部署が多く、共通の課題がある業務の改善から取り組みを開始
- 業務改善の効果が全社的に認識された上で、全社的なDXビジョンを策定、DX推進体制を構築
- 各部署に推進メンバーを配置することで現場部門のDX推進力を強化

## インタビュー対象（インタビュー日：2025年８月）




経営企画部 DX推進課

梶原 裕子 氏（写真左）

戸田 昭仁 氏（写真右）

▼ kintone hive matsuyama 2021 登壇レポート
https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/20210616matsuyama

## kintone 運用体制

**導入期**

- 会社としてアナログな業務に課題感があり、ペーパーレス化を目的とした業務改善を開始した

**拡大期**

- DXビジョンを策定し、DX推進課を設立、DX推進課を中心として各部署からメンバーを募り部署横断のDX推進チームも発足

**全社活用期**

- 現在はDX推進課が伴走型支援を行うことで、現場担当者への効果訴求と同時にスキル習得を同時に実現している

**DX推進課**

- 課題整理、改善案策定
- DX推進ツールの開拓
- 社内教育
- 効果周知（定期報告）
- 改善PJの立ち上げ

伴走型支援を提供 →

**推進チーム**

- DX推進課主導の勉強会を開催し、意思（興味）や思いが強い方を推進者として各部署から選抜
- 2026年12月までに会社全体の20%（約40名）をDX推進人材へ育成することを目標に活動中

アプリ提供 ↓↑ 相談・要望

**現場部門**

- 部署単位で裁量を持たせ、kintoneを利用できるようにしている

# 段階毎の取り組み

| | 導入期 | 部署・用途拡大期 | | 社外拡大期 |
|---|---|---|---|---|
| | 情報システム部 戸田氏 による構築 | DX推進課が伴走支援しながら現場部門で構築 | | 社内伴走支援で現場定着を目指し、<br>社外（取引先やお客様）への拡大も着手 |
| 活用部門 | 解約処理に関わる部門 | 全社 | | 全社・社外 |
| 課題 | 社内業務を全て紙で管理しており担当部署間でのやり取り、お客様への対応にも非常に時間がかかっていた | 会社としてDXへのビジョンが定かではなく、更なる活用に向けた推進力が高まりづらい状況 | 各部署から選抜したキーマンの育成 | 現場メンバーのkintone利用スキル向上、さらに推進メンバーを課題整理力や課題解決力なども有したDX人材として育成する |
| 取り組み | kintoneを導入、ゲストスペースやトヨクモ社提供のフォームブリッジを利用してシステムを作り上げた | DXビジョンを策定し、情報システム部門から**独立したDX推進課を開設**。また**各部署から選抜し推進チーム**を発足 | **kintoneの勉強会を実施**し、興味をもってもらい使える人を増やす取り組みを行った | 推進チームメンバーの選抜は、**勉強会を受講**してもらい挙手制を採用した。また、現場メンバーのスキル向上のため、**アプリリリースや作り込み時には伴走**しながら取り組んでもらった |
| 結果 | 約半年間で解約業務に関わる約**2,500件の申請書・明細書のペーパーレス化**を実現。封筒などの**費用も年間約20万円削減**。 | 全社的な方針が決まったことで**戦略的に取り組むことが可能**となった。また社外的な**ブランディング**としても効果があり、**採用活動も好調**になった | 業務改善の機運は高まり、一定の効果が各部署で出せる状態となった。<br>一方で推進メンバーの育成や持続的なモチベーションの創出に課題が残った。 | 改善と教育を同時に行う体制となってきた。また情報の見える化による**分業化やマネジメントの効率化といった効果**も出てきている |

# 特徴的な取り組みや成功のポイント

## Target
目標設定・発信

- 導入期は業務負担の大きかった解約処理業務を中心にkintoneでペーパーレス化を推進。現場で効果を実感してもらう。
- 導入期から拡大期へ移行時は、**DXビジョンを策定し、DX推進課を設立。部署横断のDX推進チーム（各部署にIT管理者を配置）**も立ち上げた
- **毎月勉強会・報告会**を実施
- 社内アワードにて**全社的に取り組みを発表**

## Engage
コアメンバー巻込み

- 勉強会を実施し、参加者の中で意思・思いが強い方に声掛け。しかし、なかなか思うような推進体制を築くことはできず、現在は**サイボウズの問題解決メソッド研修**を受講し、挙手制で少数精鋭の推進体制を構築中

## Activate
現場意識 活性化

- 現場で**最も課題であったペーパーレス化**から取り組みを開始
- 現場の声を重視し、**小さな改善を積み重ねて**いった結果、現場での理解や共感が高まっていった

## Move
実行力を高める

- 導入期はプレゼンスをあげるため、少々無茶な要望にも対応することを心掛け、電話や打ち合わせを活用し、積極的に意見を拾う場を設けた
- 拡大期への移行時には、サイボウズの問題解決メソッド研修も活用し、推進体制を構築

## Upgrade
根付かせる

- DX推進課がkintone活用の**社内伴走支援**を行うことで、現場担当者に効果を実感してもらい、**かつ kintoneの構築スキルも同時に培っていける**ように取り組んでいる

## Progress
改善・発展

- 2026年末までに全社で40名の推進メンバー創出を目標に設定
- 社内のみならず、今後は取引先やお客様へのサービス改善にもつなげていく

## 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用について、今後の課題は何ですか？



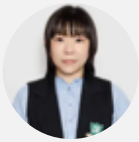
DX推進課
戸田 昭仁 氏

社内のみならず、お客様や協力企業様を見据えた改善へとつなげていきたいですね。

またこれまでは「まず使う」ことを重視していましたが、今後はシステムの乱立を防いだり、より効果的な連携の仕組みづくりを検討していきたいと思います。

そのためには、人材の育成も必要であり、kintone利活用の事例が少ない部署に今後は積極的に展開していきたいと考えています。

**Q.** この資料を読んでいる方々へメッセージをお願いします！



DX推進課
梶原　裕子 氏

自身もそうだったように、事務員が輝けるツールが kintone！ぜひ導入して欲しいです。

# 株式会社パトライト ／ 大阪府大阪市

若手の活躍　部署拡大期　1on1伴走支援　社内スキル制度策定

## 企業概要

PATLITE®

従業員数：410名

事業内容：「光」「音」「文字」を活用した報知機器で、
生産現場やオフィス、緊急車両などの幅広い分野へ、
見える化にまつわる機器やかんたんIoTソリューションを提供。

コーポレートサイト: https://www.patlite.co.jp/

## 取り組み・成功のポイントの特徴

- 短期で改善効果が出るものから着手し、関係者の理解を得る
- 若手の活躍の場を作ることで、組織のコミュニケーション増加と人材のスキルアップを実現
- 褒めることで、”楽しい／やりがいのある仕事と思ってもらう”こと、担当者を一人にさせない工夫で人材を育てるサイクルを回す

## インタビュー対象（インタビュー日：2025年8月）



生産本部 企画部 DX推進課

三井 誠也 氏

▼kintone hive 2024 osaka 登壇レポート
https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/hiveosaka2024

## 工場におけるkintone 運用体制

**導入期～用途拡大期**

・生産本部 企画部で情報資産化やペーパーレス化を実現

・ノーコード×若手社員の活躍を期待し、若手担当者を選出

**部署拡大期**

・改善実績のある課題と類似した業務から、現場メンバーに伴走し改善に取り組む。

・類似の前例があるものや短期間で結果が出るものから取り組むことで、
確実に成果を出し他部門からDX人材育成への理解を得た

・現在は市民開発者増加のための働きかけ・仕組みづくりに力を入れている

**DX推進課**

- 導入部署企画部での実績が認められ発足
- **1on1の伴走型支援**で、DX推進メンバーの育成を行う
- 報告会実施や社内スキルレベル定義などの工夫でDX人材育成のサイクル化

相談　伴走支援・育成制度整備

**DX推進メンバー**

- 各部署1名ずつ若手を中心に、マネージャーが任命
- DX推進部に伴走支援を受ける
- 自部署内の業務改善を牽引

派遣

ヒアリング・業務改善

**現場部門**

・業務改善に関する意見交換

・DX推進人材として育ったメンバーと入れ替わり、新メンバー派遣も行う

# 段階毎の取り組み

| | 導入期 | 部署・用途拡大期 | | |
|---|---|---|---|---|
| | 生産本部 企画部・三井様による業務改善 | DX推進課と生産本部現場部門から任命されたDX推進担当メンバーで部全体のDXを進める | | |
| 活用部門 | 生産本部 企画部 | 企画部が解決した課題と類似する課題のある業務を抱える部署 | | 生産本部全体 |
| 課題 | コロナ禍を経験し、既存の紙やシステムを使った情報の管理に危機感を感じる。外部環境変化には人海戦術で対応していたが、それには限界があり欠品などが出ていた | 変化になかなか対応できず、前のやり方である紙で申請している人がいた | 業務改善へのモチベーションや関心のあまり高くないメンバーの巻き込みが必要だった | DX・ITツールを用いて効率化するというDX目標を掲げる。定量的に達成度を測れる数値目標も設定 |
| 取り組み | • kintoneを導入。**ノーコードなので若手でもできる**のではないか、という仮説から、**若手に任せる方針**となり、当時3年目の三井様がアサインされる。**コロナ禍で大変だった部分から業務改善に着手**していった<br>• **目的を「ペーパーレス」**としたことで**達成しやすい目標**になった | • **企画部で成功した「ペーパーレス」**を引き続き目的として推進<br>• 前のやり方を続ける人に関しては、その人がいる課に行って、**粘り強く、コミュニケーションで納得を促した**。地道な変化に注力<br>• 自身の仕事が無くなることを懸念する人には、業務改善の背景や組織として目指す展望を説明 | • **伴走して必ず結果が出るようにする**。**短期間で結果が出るものから**取り組んだ<br>• **メンバーをたくさん褒め、成功体験を通してDXを楽しい仕事に感じてもらう**こともポイント。コミュニケーションを取り、**躓かないようにサポート**も徹底した | • **スキルレベル(0-5)を設け**、レベル5は伴走者となり、**新しい人を教育できるようなサイクルを作成**<br>• DX推進課は新たなツールを学び、社内へ浸透させる役割に<br>• 人材育成の観点で若手のコミュニケーション力も高めていく目的もあり、若手推進担当者が現場でヒアリングを実施した |
| 結果 | 企画部のデータを元に、情報資産化やペーパーレス化・業務効率化が達成できた。**若手の活躍が光る現場**になった。また、業務改善の**実績が認められ他部門にも広がるきっかけ**となった | 取り組みの目的をシンプルに「ペーパーレス」とすることで、成果を体感しやすいよう工夫。粘り強くコミュニケーションをとったことで、本部として一丸としてやっていこうとなった | 成果を出す工夫をしたため、DX人材育成に工数をかけることへの理解を得た。みんなで一緒にやっていこうという雰囲気ができた。業務改善の手段としてkintoneが選択肢に上がるようになった | 若手が前に出るようになり、**組織全体でコミュニケーションが増えた**。発表資料を作るなどの**人材のスキルアップ**にもつながった。**組織を横断する取り組みにも前向き**になるという変化を生んだ |

# 特徴的な取り組みや成功のポイント

## Target
目標設定・発信

- 導入期は、コロナ禍で感じた危機感から、変化に対応する重要性を組織で実感。主に、導入部署である企画部の情報資産化とペーパーレス化を目的としていた。「ペーパーレス」を目的として打ち出すことで取り組み効果を実感しやすくした
- 現在は、人員の30%をDX人材にするという定量的な目標を置いている。

## Engage
コアメンバー巻込み

- 関係者の理解を素早く獲得することを目指し、短期間での成果創出にこだわった。確実に成果が素早く出る、類似の前例があるものやあまり複雑でない業務から改善に着手
- 担当者を孤立させないように、なるべくコミュニケーションをとる工夫と、たくさん褒め、成功体験を通してDXを楽しい仕事に感じてもらうことを意識した

## Activate
現場意識 活性化

- 現場に足を運び、ユーザーの納得がいくまで徹底的にコミュニケーションをとった
- 成果が出たら、積極的にマネージャー陣に共有したり、影響力がある人にアプリのリリースをアナウンスしてもらうなどの働きかけも行った

## Move
実行力を高める

- kintone導入前のやり方をしている人がいる課に行って、使い方を説明した。地道なコミュニケーションに注力した
- 定期的に打ち合わせを行い、提案ベースのヒアリングをした

## Upgrade
根付かせる

- kintoneが課題解決手段の候補として上がるようになった。若手推進者が前に出る機会も増え、「kintoneでこれできない？」という声があがるようになる

## Progress
改善・発展

- DX推進メンバーが現場とのコミュニケーションをとり、アプリの改修を繰り返している
- 社内のkintoneスキルレベルを設け、成長実感の仕組みづくりと、レベル上位者が初心者に教えるといった、社内教育のサイクルも回せるようになった

## 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用について、今後の課題は何ですか？



DX推進課
三井 誠也　氏

リリースしたものを広く共有する場の確保とガイドライン作成、活用範囲の拡大です。工場でのkintone活用は進んでいるが、今後は工場以外の全社的にkintoneを推進していきたいと考えています。また、全社共有のアプリの管理者や権限をどうするのか、陳腐化対策などのガイドライン作成も必要になってきています。

**Q.** この資料を読んでいる方々へメッセージをお願いします！



DX推進課
三井 誠也　氏

kintoneをデジタル教育ツールとして、若手に任せて業務を改善してみることで、若手の活躍機会にもなるので、ぜひみなさんも若手に任せてみてほしいです！

# 清田産業株式会社 ／ 愛知県名古屋市

DX部門主導　全社活用　サイボウズOfficeから移行　SFA構築

## 企業概要

笑顔のモト「おいしい！」をプロデュースする
KIYOTA 清田産業株式会社

従業員数：115名（2025年3月実績）

事業内容：食品原材料・香料・食品添加物の専門商社
食品開発支援、製品化支援（OEM）、原料提案なども提供

コーポレートサイト：https://www.kiyota-s.com/

## 取り組み・成功ポイントの特徴

- **「デジタル推進部」主導**の営業DXにあたり、サイボウズ Office（15年間利用）から、kintoneへ引越し
- デジタル推進部の担当者が現場に**総当たり**で説明等を行い、現場との**関係性を構築**
- 既存の使い心地（**サイボウズ Officeらしさ**）を保持　「アプリは見た目が100%」
- **kintoneアプリ管理方針**を整備し、新規アプリ作成にデジタル推進部の承認が必須

## インタビュー対象　（インタビュー日：2025年7月）




デジタル推進部
新開 寛之 氏　（写真左）
寺西 柚佳里 氏　（写真右）

▼kintone hive nagoya 2024 登壇レポート
https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/hivenagoya2024/

## kintone 運用体制

**導入期**

- 人事・情報システム部門の新開氏が現場の情報活用の課題から、経営承認のもと**「デジタル推進部」を新設**
- デジタル人材（元SEの寺西氏）を採用し体制を強化
- 営業支援システム（SFA）の構築にあたりkintoneを導入して、営業DXを実施

**拡大・全社活用期**

- kintoneはSFA以外でも利用できることから、営業部門以外の部署へも導入し、全社で活用
- デジタル推進部にて**kintoneアプリ管理方針**を策定（新規アプリ作成はデジタル推進部で承認後、主にデジタル推進部でアプリを作成）

支援・承認

**デジタル推進部**
- 4名体制
- 現場課題の可視化、ツール導入・活用支援
- 新規アプリの承認と作成
- kintoneアプリ管理方針の策定
- ハンズオンセミナー、情報発信会の実施

**現場部門**
- 少なくとも1人1アプリは活用
- ハンズオンセミナーや情報発信会で、kintoneの操作・設計の理解を深める
- アプリ新規作成・機能拡張の相談・申請

相談・申請

# 段階毎の取り組み①

次ページへ続く

## 導入期

デジタル推進部主導で営業部門へのシステム導入・活用を検討

| 活用部門 | なし | 営業部門 |
|---|---|---|
| 課題 | • 全社的な情報活用の課題<br>- サイボウズ Officeのアドレス帳上で表記ゆれ・誤字で顧客管理が困難<br>- ベタ打ちの「商談報告書」で案件軸や顧客担当軸などで検索ができない<br>- 顧客提案の根拠データの未蓄積<br>- カスタムアプリの乱立によるデータサイロ化 等<br>• 現場では「今が当たり前」と課題感が薄く、トップから改善の号令はなし | デジタル推進部の進めたいこと（情報活用を推進するためのサイボウズ OfficeからSFAへの移行）が営業部門の現場に理解してもらえず、入力方法の変更や入力の手間に対する批判が殺到 |
| 取り組み | 体制の整備<br>• 人事・情シス部門の新開氏が経営層に状況を説明し**「デジタル推進部」を新設**<br>• 「営業DXプロジェクト」を発足し営業支援サービス（SFA）の構築を検討<br>• デジタル人材（元SEの寺西氏）の採用 | デジタル推進部の寺西氏中心に<br>• SFA構築により、総工数削減が可能であることや、新アウトプットで広がるデータ活用像を地道に**総当たり**で説明<br>• 現場で困っていることのヒアリングや改善提案等を**総当たり**で行い、デジタル推進部と各現場のキーマンとの**関係性を関築**<br>• 項目変更の比較表／操作動画を用意し、目の前でデモやハンズオンを行うなど、「**とにかく見せる**」ことで利用するシステムが変わることについて現場の理解を促進 |
| 結果 | 体制は整備できたが、デジタル推進部の進めたいこと（情報活用を推進するためのサイボウズ OfficeからSFAへの移行）が営業部門の現場に理解してもらえない | • やり方を変えると効率化できることに現場が気づき、デジタル推進部の進めたいことが理解される<br>• 名刺管理システムを導入し、顧客情報基盤を整備<br>• kintoneでのSFAが完成、サイボウズ Officeのカスタムアプリを整理してkintoneへ移行(「**kintone利用必須**」のフローを設計、移行済アプリは**即時アクセス停止**し二重運用を防止) |

# 段階毎の取り組み②

導入期 → 拡大・全社活用期

現場からのkintoneアプリの新規作成申請をデジタル推進部門が承認し、主にデジタル推進部門で新規kintoneアプリを作成

| 活用部門 | 営業部門 | 全社 |
|---|---|---|
| 課題 | kintoneに対して、現場から「使い方が分からない」「そもそも今までと使い方が違う」と拒否反応が発生 | • 全社でkintoneを活用する中で、kintoneアプリの急増やkintoneアプリを作ることが目的となっている事例が発生<br>• 現場メンバーからのkintone活用に対する関心が高まったが故に、ガバナンス整備の必要性が増大 |
| 取り組み | **ユーザビリティを高める**工夫を実施<br>• 徹底的に**移行前のサイボウズ Officeらしさを**意識（デザインテーマを「Officeカラー」に変更、項目名・並び順・一覧検索機能もサイボウズ Officeに合わせる）「アプリは見た目が100%」という気づきにつながる<br>• 説明会資料や解説動画への動線を各アプリの説明欄に丁寧に記載<br>• 困ったタイミングで使えるFAQの整備<br>• チャットのように気軽に投稿可能なkintone意見箱アプリで要望回収 | • 希望者向けにアプリの作成者としての**ハンズオンセミナー**を実施（アプリの作り方や、作るための心得を伝達）<br>• デジタル推進部からの情報発信会にてツールの使い方やセキュリティ、kintoneの最新アップデートなどを伝達<br>• **kintoneアプリ管理方針**の整備<br>- 現場でアプリ作成申請→デジタル推進部で審査（類似アプリないか、継続した運用管理が可能か、アプリ運用に向いているか）→主にデジタル推進部でアプリ作成<br>- 拡張機能に関する方針<br>- 年次アプリ棚卸の実施 |
| 結果 | kintoneでのSFAが活用され、<br>• アドレス帳で全ての情報が把握可能、案件/顧客担当軸で商談の検索可能となり、**情報活用度とスピードが向上**<br>• 案件漏れの減少や引き継ぎの効率化<br>• 業務フローや案件管理の標準化・可視化により、**データを元にしたマネジメント**が増加 | 全社でkintoneが活用され、<br>• 同じツールで同じ情報を共有することで、**部門を超えた情報共有**が実現<br>案件状況や注力先を共有し、対応の見直しを実施<br>• 「業務フローを読める人」が増え、現場の**ITリテラシーが向上**<br>• 現場から「ITでこんなことはできないか？」といった積極的改善意見が増加<br>• 帳票出力プラグインを導入し、さらなる改善を実施 |

## 特徴的な取り組みや成功のポイント

### Target
目標設定・発信

- 現場に**課題感がない**中で、人事・情シス部門の新開氏が主導で経営層への状況説明を行い、**「デジタル推進部」を新設**
- 全社的な情報運用の課題解決のため、「営業DXプロジェクト」を発足

### Engage
コアメンバー巻込み

デジタル推進部の寺西氏中心に、
- SFA構築のメリットを現場メンバーに**総当たり**で説明
- 現場で困っていることのヒアリングや改善提案等を**総当たり**行い、デジタル推進部と各現場キーマンとの**関係性を構築**
- 項目変更の比較表／操作動画など、「**とにかく見せる**」ことで利用するシステムが変わることについて現場の理解を促進

### Activate
現場意識 活性化

ユーザビリティ向上の工夫として
- 徹底的に**既存のサイボウズ Officeらしさ**を意識「アプリは見た目が100%」
- 説明会資料や解説動画、FAQを整備し、動線を各アプリの説明欄の記載
- チャットのように気軽に投稿可能なkintone意見箱アプリで要望を回収

### Move
実行力を高める

- 希望者向けにアプリの作成者としての**ハンズオンセミナー**を実施
- kintone**アプリ管理方針**の整備

### Upgrade
根付かせる

- 業務フローや案件管理の標準化・可視化により、**データを元にしたマネジメント**が増加
- 同じツールで同じ情報を共有することで、**部門を超えた情報共有**が実現
  案件状況や注力先を共有し、対応を見直しを実施
- 「業務フローを読める人」が増え、現場の**ITリテラシーが向上**

### Progress
改善・発展

- 現場から「ITでこんなことはできないか？」といった積極的改善意見が増加
- 帳票出力プラグインを導入し、さらなる改善を実施

## 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用やDXについて
今後の課題や展望を教えてください。



デジタル推進部
新開 寛之 氏

しっかりと効果が出るように地道に業務を変えていきます。
また、kintoneは魔法の箱ではなく１つのツールなので、「ツールをどう使うか」という視点を持って活用を検討していきます。



デジタル推進部
寺西　柚佳里 氏

「ITツールでこんなことはできないか？」と現場からの相談が増えました。kintone導入後のすごく大きな効果です。
今後は「こういう風にツールを作ろうと思う」など具体的に現場で考えられたり、進めていけるような風土になっていけたらと思っています。

**Q.** この資料を読んでいる方へメッセージをお願いします。



デジタル推進部
寺西　柚佳里 氏

kintoneは全体的にユーザーの熱量が高く、コミュニティで他のユーザーを参考にしたり、相談ができます。
また、kintoneはマニュアルや事例紹介も充実しているため、一人でkintoneを推進していく立場の方にもおすすめです。

# 株式会社 後藤組 ／ 山形県米沢市

全員DX　トップダウン　独自制度　部門オーナーシップ

## 企業概要

GOTO

従業員数：150名

事業内容：土木・建築・リフォーム・不動産仲介・仮説資材リース

コーポレートサイト: https://www.gto-con.co.jp/

## 取り組み・成功ポイントの特徴

- トップダウンで全社員にkintoneアカウントを配布し、全社DXを開始
- 部門にオーナーシップを持たせることで全社的なDX推進速度を加速
- 独自の資格制度や褒賞制度、社内発表の場（データドリブン大会）を設けることでモチベーションの創造と維持を行う

## インタビュー対象　（インタビュー日：2025年7月）



DX事業部

笹原 尚貴 氏

▼ kintone AWARD 2022 グランプリ 受賞　登壇レポート
https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/20221110tokyo

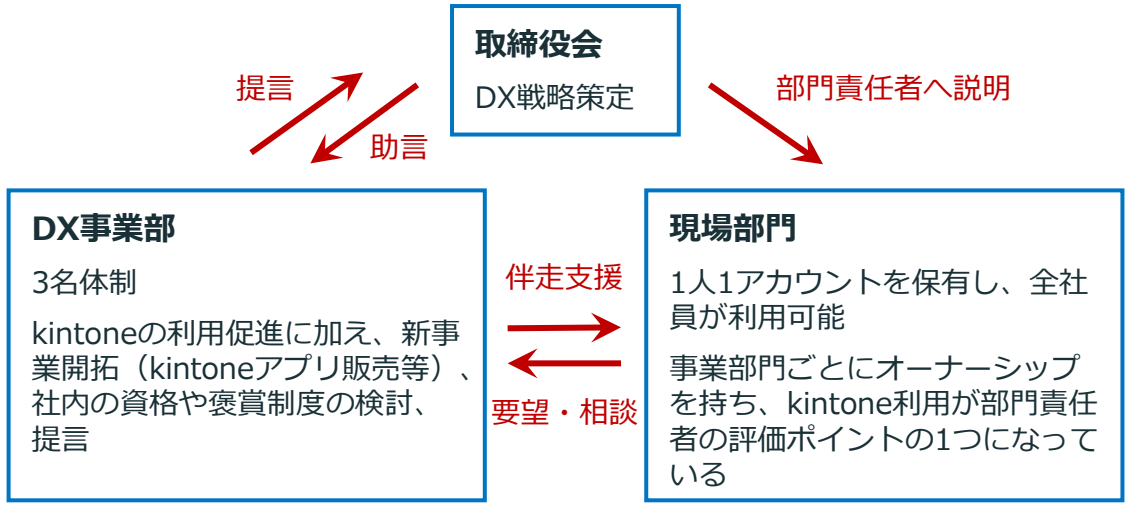
## kintone 運用体制

**導入期**

- トップダウン（社長）でDXに取り組む方針が示された
- 情報システム部やSEなどもなく、数字に強かった（積算業務を担当）笹原様が担当
- 笹原様でアプリを作成し、全社で使ってもらう運用体制

**拡大・全社活用期**

- 用途を日報アプリに絞り、全社共通の道具として定着させた
- 「使ってもらう」ではなく現場で「自ら作ってもらう」仕組みづくり
- 独自のkintone認定資格を設け、資格取得と連動した褒賞制度を策定
- DXワークショップやデータドリブン大会などの取り組みも開催している



# 段階毎の取り組み

| | 導入期 | 拡大・全社活用期 | 新事業展開期<br>社外拡大期 |
|---|---|---|---|
| | 笹原氏 による構築 | 各事業部がオーナーシップを持ってアプリ構築・運用 | DX事業部で自社ノウハウを社外にも提供 |
| 活用部門 | 全社 | | 全社・社外 |
| 課題 | 技術者が高齢化する一方で、若手社員の育成やノウハウ継承が進まず、データドリブン経営の必要性に直面した | 全社にアカウントを配布するが、現場は見向きもせれず利用されない状態であった | データドリブン経営の実現と地域全体での発展を目指す<br>• BIによるデータの可視化<br>• AIの活用<br>• 社外へkintone展開を拡大 |
| 取り組み | **トップダウンでDX注力について方針を示す**ことで推進体制を立ち上げた<br>推進担当（笹原氏）でkintoneを選定、導入しアプリの構築を行った<br>アプリ構築の際には若手メンバーへのヒアリングやディスカッションも実施し、「使ってもらう」を目標にした | **用途を絞って一部門から開始**し、全社へkintoneを展開した<br>• どの部門でも日常的に利用する「日報」でアプリを作成<br>• 一部門に先行して導入し、実績を作り他部門に発信、共有<br>• トップダウンで全部門での利用を展開<br>また、用途を広げるための活動と、**モチベーションの創出と継続を狙った仕組みづくり**も実施した<br>• 現場の要望を笹原氏が伴走支援で実現<br>• 社内資格制度、褒賞制度、評価制度、DXワークショップ（kintoneを用いた実践型研修）やデータドリブン大会などを実施 | kintoneの蓄積データと**チャットボットを連携しデータの活用**を開始した<br>**工事関係業者とのやり取りにゲストスペース導入**した<br>**自社開発アプリの社外販売**などを行う新規事業を発足した |
| 結果 | 現場は見向きもしてくれず、担当者だけがスキルモンスター化する状況 | 全社員が**1日1回必ずkintoneを開く**土壌を作り上げた<br>2024年時点で**全社員の77%が社内資格制度のアソシエイトを取得、スペシャリストも34%取得し、市民開発が年々増加**している<br>社員同士の相互学習や奨励金などの制度を導入し、モチベーションの維持・向上にも寄与した | |

# 特徴的な取り組みや成功のポイント

## Target
目標設定・発信

- 社長自ら指揮を執り、トップダウンでデータドリブン経営を目指すDX推進方針を社内に示す
- 取締役会をトップとした推進体制を構築し、**現場から経営層までが参加する「全員DX」**を掲げる

## Engage
コアメンバー巻込み

- **トップダウンで各部門責任者に方針**を示す
- **資格制度、評価制度**にも反映する

## Activate
現場意識 活性化

- 誰もが利用する日報から導入し、**効果を実感**してもらう
- その上で現場から出てくる**要望を伴走支援でサポート**する
- 部門にオーナーシップを持たせる

## Move
実行力を高める

- 現場でアプリを構築、運用することを徹底（笹原氏は伴走支援のみ）
- kintoneを利用した**実践型のデータ分析勉強会「DXワークショップ」の開催**

## Upgrade
根付かせる

- マネージメントにおいてもkintoneを活用した定量的な評価を開始
- kintoneを活用した**社内業務改善の発表会「データドリブン大会」の開催**

## Progress
改善・発展

- kintoneの蓄積データとチャットボットによる組み合わせでデータ活用を開始
- 新しいサービス（プラグイン等）を導入する際は、部門長決裁で判断可能
- **業務の見直しによる不要なサービスを解約する場合は、コストの一定額が社員に還元される制度**も開始

## 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用について、今後の課題や展望を教えてください。
また、この資料を読まれている方々へメッセージをお願いします！



DX事業部
笹原 尚貴 氏

kintoneの導入、活用のみならずDXや組織変革、企業文化を変えるとなった時には、社長やリーダーのコミットメントが絶対必要だと思っています。

トップや管理職の場合、「やってくれ」と丸投げをされることが多いと思うが、担当者がいくら頑張っても組織を変えるまでには至らない。

社長をはじめとする経営層の方の助けを借りて、発信や決断をしてもらうことが必要と感じています。

そのためにも、そうした方々とコミュニケーションを取ることが大事。経営層の方々も担当の話を聞いて欲しいと思います。

# 桜和設備株式会社 ／ 愛知県名古屋市

部門先行　全社活用　入口は一つ作戦　kintone開発内製化　顧客満足向上

## 企業概要

桜和設備 株式会社

従業員数：105名

事業内容：ガス設備工事の設計・施工、住宅設備工事の設計・施工、
ガス機器販売・設置工事

コーポレートサイト：https://ouwasetubi.co.jp/

## 取り組み・成功ポイントの特徴

- 複雑化したExcelの破損をきっかけに、「紙とExcel中心」の業務をkintone化
- 会社を良くしたいというモチベーションを持ったガス事業部の数名が全社のkintone運用・管理を担当
- kintoneアプリ作成内製化を機に、自社の業務改善に加え、顧客満足向上のために、顧客接点でもkintoneを活用

## インタビュー対象　（インタビュー日：2025年8月）



ガス事業部
清水 敦 氏

▼ kintone AWARD 2024 登壇レポート
https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/award2024/

## kintone 運用体制

**導入期**
ガス事業部の複雑化したExcelの破損をきっかけに、清水氏を含むガス事業部の2名でkintone導入を推進（外部パートナーがアプリを作成）

**部署拡大期**
清水氏を含むガス事業部の数名がkintoneアプリ作成を内製化し、kintone導入部署を拡大（ガス事業部の数名がアプリを作成）

**全社活用期**
清水氏が中心となり、kintoneを安心して試作・学習できるスペースの設置やkintoneの機能理解を深める勉強会を開催
部署横断のデジタル推進チームを発足し、kintone利活用を含むデジタル推進について議論

**ガス事業部**
- 数名で全社のkintone運用・管理を担当
- 新規アプリの作成、既存アプリの改修
- 勉強会の実施
- デジタル推進チームの運営

支援 →
← 相談

**その他部門**
- PCを扱う全社員がアカウント保有
- 勉強会等でkintoneへの理解を深める
- アプリの作成・改修を要望（一部改修は実施）

↓ 運営　↓ 参加

**デジタル推進チーム**
- 各部署から2-3名参加
- 月に１回kintone利活用を含むデジタル推進について議論

# 段階毎の取り組み①

次ページへ続く

## 導入期 → 導入部署での用途拡大期

ガス事業部の2名がkintone活用を推進し、外部パートナーがkintoneアプリを作成

| 活用部門 | ガス事業部 | ガス事業部 |
|---|---|---|
| 課題 | 複雑化したExcel(ガス事業部の引込管工事の管理シート)が破損・修復不可で業務が停滞 | • 業務が紙とExcel中心で行われ、重複作業が多く、情報共有が不十分<br>• 「大先輩から教わった仕事のやり方は変えられない！」と変化が苦手な風潮<br>• 複雑化したExcelで業務が属人化、Excel破損後も「Excel継続派」が存在 |
| 取り組み | 外部パートナーがkintoneで引込管工事管理アプリを作成し、破損Excelを再現 | • 清水氏がkintone導入による**経営メリット**（残業削減、事務員最適化、データ活用）を資料化し、経営層を説得<br>• 低コストで導入できることも評価され、ガス事業部でkintone導入が決定<br>• **会社を良くしたいというモチベーション**を持った清水氏を含む2名でkintone導入を推進し、ガス事業部の主要7業務をkintoneアプリ化（外部パートナーがアプリ作成）<br>• 「**入口は一つ作戦**」※を実施し、紙とExcelでは想像できなかったkintoneを活用した世界を見せる<br>※データ入力の入口アプリ（マスタデータアプリ）を作成し、そこに基本情報を入れることで、各業務アプリへデータ反映がされる仕組みを構築。また、各業務アプリの情報を入口アプリに表示させ、現場状況を一目で把握可能にした。<br>• プラグイン「krewSheet」で、kintoneアプリの**見え方（UI）をExcelに**近づけ、Excelユーザーの抵抗を低減 |
| 結果 | • kintoneで迅速に破損Excelを再現・復旧<br>• 現在の業務のやり方に限界を感じ、システム導入を提案していたガス事業部の清水氏が**Excel破損を新ツール導入の好機と判断**（清水氏はガス工事の現場管理一筋でIT未経験） | ・kintoneに対して「便利そう、使えそう」といった前向きな意見が増加<br>・Excel業務のkintone化で業務効率や使い勝手が向上<br>・kintoneで**業務を共有し、共同で仕事ができる**ことの理解が浸透 |

# 段階毎の取り組み②

| | 導入部署以外での部署拡大期 | | 全社活用期・社外拡大期 |
|---|---|---|---|
| | ガス事業部の数名が新規kintoneアプリを作成 | | ガス事業部のメンバーに加え、現場でアプリ改修ができる人材を育成 |
| 活用部門 | ガス事業部と他部門 | ガス事業部と他部門 | 全社・社外 |
| 課題 | • ガス事業部以外の部門でも同様の課題があるが予算が限られる<br>• 会社として業務改善を進めようとする風潮が少ない | kintoneアプリ作成内製化を機に、自社の業務改善だけでなく、顧客満足向上のためのkintone活用を検討 | • kintoneアプリの作成・改修ができるメンバーが少ない（kintone業務の属人化）<br>• 現場の要望で作成されたアプリが使われない例が発生 |
| 取り組み | • kintoneはノーコードで、専門的知識不要でアプリ作成が可能であることから、清水氏を含めた数名でkintoneアプリ作成を**内製化**（外部パートナー→自社作成へ）<br>• 興味を持った層やExcelユーザーへガス事業部の**成功事例を共有**し、kintone導入部署を拡大 | プラグイン・連携サービスの「FormBridge」で**Webフォーム**を作成（24時間問い合わせ自動受付システム等を構築） | • 清水氏が日常のやり取りを参考に、kintoneへの興味や理解の高いメンバーを選定し、kintoneについて勉強会を開催。身近な「お弁当注文アプリ」などを例に、kintoneの機能理解を促進し、現場でアプリ改修ができる人材を育成<br>• 「**なんでもやってみようスペース**」を作り、安心してkintoneを試作・学習できる場を提供<br>• 各部署から2-3名を集めた**デジタル推進チーム**を発足し、月に１回デジタル推進について部署横断で検討（社内初の部署横断の取り組み） |
| 結果 | **kintone化により業務効率や使い勝手が向上**する一方、現場の要望で作成したアプリが使われない例が発生 | • 顧客満足度が向上し、東邦ガスネットワーク主催の「CS（顧客満足）活動」表彰イベントにて、kintone活用事例で3年連続受賞<br>• kintoneアカウントを持っていない社員も、kintoneと連携したWebフォームを利用して申請・日報・会議出欠を行うことで、**ペーパーレス化**と現場の**ITリテラシー向上**を実現 | PCを扱う全社員がkintoneアカウントを持ち、活用が進むことで、<br>• kintoneのスペースやコメント欄、**ゲストスペース**でのコミュニケーションが活性化し、情報共有度が向上<br>• 社内初の部署横断のチームの発足により、デジタル推進以外の問題も**部署横断で議論されるきっかけ**となる<br>• データが蓄積され、各データの精度が向上<br>• kintoneアプリ数の増加、未使用アプリ発生により、ガバナンスの強化が課題に |

# 特徴的な取り組みや成功のポイント

## Target
目標設定・発信

- 複雑化したExcelの破損をきっかけに、非効率で情報共有不足な「紙とExcel中心」の業務をkintone化
- kintoneアプリ作成内製化を機に、自社の業務改善に加えて、**顧客満足向上**のためにkintoneを活用

## Engage
コアメンバー巻込み

- 清水氏がkintone導入による経営メリット（残業削減、事務員最適化、データ活用）を資料化し、**経営層を説得**
- 「**入口は一つ作戦**」（段階毎の取り組み①参照）を実施し、「紙とExcel」では想像できなかったkintoneを活用した世界を実際に現場メンバーに見せる

## Activate
現場意識 活性化

- kintoneアプリの**見え方をExcelに近づけ**、Excelユーザーの抵抗を低減
- 興味を持った層やExcelユーザーへ成功事例を共有

## Move
実行力を高める

- プラグイン・連携サービスの「FormBridge」で**Webフォーム**を作成し、顧客満足度向上を図る
- kintoneへの興味や理解の高いメンバーに対して、勉強会を開催
- 安心してkintoneを試作・学習できる「**なんでもやってみようスペース**」提供

## Upgrade
根付かせる

- 部署横断の**デジタル推進チーム**を発足。社内初の部署横断のチーム組成により、デジタル推進以外の問題も**部署横断**で議論されるきっかけとなる
- Webフォーム活用によりペーパーレス化・現場ITリテラシー向上を実現
- 全社員がkintoneアカウントを持ち、活用が進むことで、スペースやコメント欄、**ゲストスペース**でのコミュニケーションが活性化し、情報共有度が向上

## Progress
改善・発展

- 「請求書等のデジタル化」や「kintone業務の属人化を防ぐための人材育成」、「不要なアプリの整理などのガバナンスの強化」など、次の課題に注力

# 今後の課題・展望とメッセージ

**Q.** kintone活用やDXについて
今後の課題や展望を教えてください。



ガス事業部
清水 敦 氏

「請求書や発注書等のデジタル化」や、「kintone業務の属人化を防ぐための人材育成の取り組み」を進めていきます。
また、「不要なアプリの整理などのガバナンスの強化」にも取り組む予定です。
次々に出てくる課題を知恵を絞って一つずつ解決していきます。

**Q.**ご自身の担当業務外であるにも関わらず、他部署の業務へもkintone活用を推進した理由を教えてください。



実体験として、Excelからkintoneへの置き換えで、飛躍的に仕事がしやすくなり、効率が上がったので、会社全体がより良くなってほしいという思いで、他部署にも声をかけました。

**Q.** この資料を読んでいる方へメッセージをお願いします。



kintoneで造った夢のシステムアプリは永遠に完成しません。想像力を活かし、常に新しいものを造り、古いものを改良し続けていく必要があります。
kintoneは環境の変化とともに形を変えていけるので、次々と出てくる課題の解決に役立ちます。

# IV.サイボウズの
# 「DXに強いチームづくり」支援サービス

サイボウズがこれまで培ってきた“チームワーク”や
製品活用ノウハウを元に、
DXに強いチームづくり支援を行います

目次に戻る

# 「DXに強いチームづくり」支援サービスの特徴

「ツールの使い方」だけではなく、
・**自社に合ったkintone活用の進め方・体制づくり・目標設定**について相談したい
・**主体的にDX・kintone活用に関わってくれる仲間**を増やしたい
・**kintone活用の幅をもっと広げる**ためのアプローチを考えたい
そんなお悩みはありませんか？
サイボウズがこれまで培ってきた“チームワーク”や、製品活用ノウハウを元に、
DXに強い組織づくりや、DX推進の支援を行います。

## 1.チームワーク重視のDX設計



単なるツール導入にとどまらず、組織内のコミュニケーションや情報共有、協働力を高める仕組みづくりを徹底。
メンバーの主体性を高めチーム力を引き上げるアプローチに拘ります。

## 2.課題に合わせた豊富・柔軟なメニュー



貴社に合わせた最適なDXの進め方のご提案から、現場DXをリードする人材の育成、自発的な改善サイクルを生む組織づくりまで、多彩な支援メニューを用意。お客様の現状と目標に合わせて最適なプランをカスタマイズし、ご提案します。

## 3.当事者意識を引き出す実践型プログラム



座学だけでなく、ワークショップや演習を通じて現場メンバーの気づきと主体性を引き出す実践型プログラムを提供。
習得したスキルを明日からの実践に繋げます。

# “TEAMUP”の取り組みに伴走します！ –テーマ別サービス一覧–

- 課題・目的に合わせたご提案を企画しますので、お気軽に**お問合せ**ください

| TEAMUPモデル | 支援テーマ | 主な支援メニュー |
|---|---|---|
| **T**arget<br>目標設定・発信 | **DX戦略の構築<br>・体制づくり** | • DX戦略キャンプ／DX戦略アドバイザリー<br>• DX推進支援コンサルティング |
| **E**ngage<br>コアメンバー巻込み | **推進リーダーの育成** | • DXリーダー研修／DXリーダー養成スクール<br>• 変革マインドセット研修 |
| **A**ctivate<br>現場意識 活性化 | **DX・情報共有に対する<br>理解度向上** | • 【マネージャー向け講演】DX講演／kintoneで実現する情報共有とは、等<br>• 【全社員向け講演】DX講演／kintoneで実現する情報共有とは、等 |
| **M**ove<br>実行力を高める | **問題解決・業務改善スキル<br>の向上** | • kintoneでシュシュっとお悩み解決ワークショップ<br>• 問題解決ワークショップ<br>• 業務改善研修 |
| **U**pgrade<br>根付かせる | **変化を受け入れる<br>組織風土の醸成** | • 変革マインドセット研修<br>• チームワーク向上研修<br>• コミュニケーション活性化研修／心理的安全性研修 |
| **P**rogress<br>改善・発展 | **現状を可視化し、<br>改善策を検討する** | • 情報共有度 診断サービス＆ワークショップ<br>• チームワークサーベイ＆ワークショップ |

※各支援メニューの詳細は、「**DX支援サービスご紹介**」をご参照ください

# お問い合わせ先

**DXに強いチームづくり支援サービス**が気になった方は、お気軽にお問い合わせください。
サービス検討はまだ早い、という方には「初回1時間無料のオンライン相談」がおすすめです。



**お問い合わせフォームより問い合わせ**

https://74153f06.form.kintoneapp.com/public/dxtw-contact-form

DXに強いチームづくり ーITとチームワークで実現するみんなが主役のDXー
https://page.cybozu.co.jp/-/teamwork-dx



# 「中堅・中小企業のDX実践ガイド」アンケートにご協力ください！

**「中堅・中小企業のDX実践ガイド」をご覧いただき、誠にありがとうございました。**

**今後の、よりよい情報発信の参考とさせていただきたく、アンケートへのご協力をお願いいたします。**

※回答所要時間：3～5分目安

**みなさまの忌憚ないご意見をお待ちしております。**

https://74153f06.form.kintoneapp.com/public/guideline-afterquestionnaire




© Cybozu, Inc.