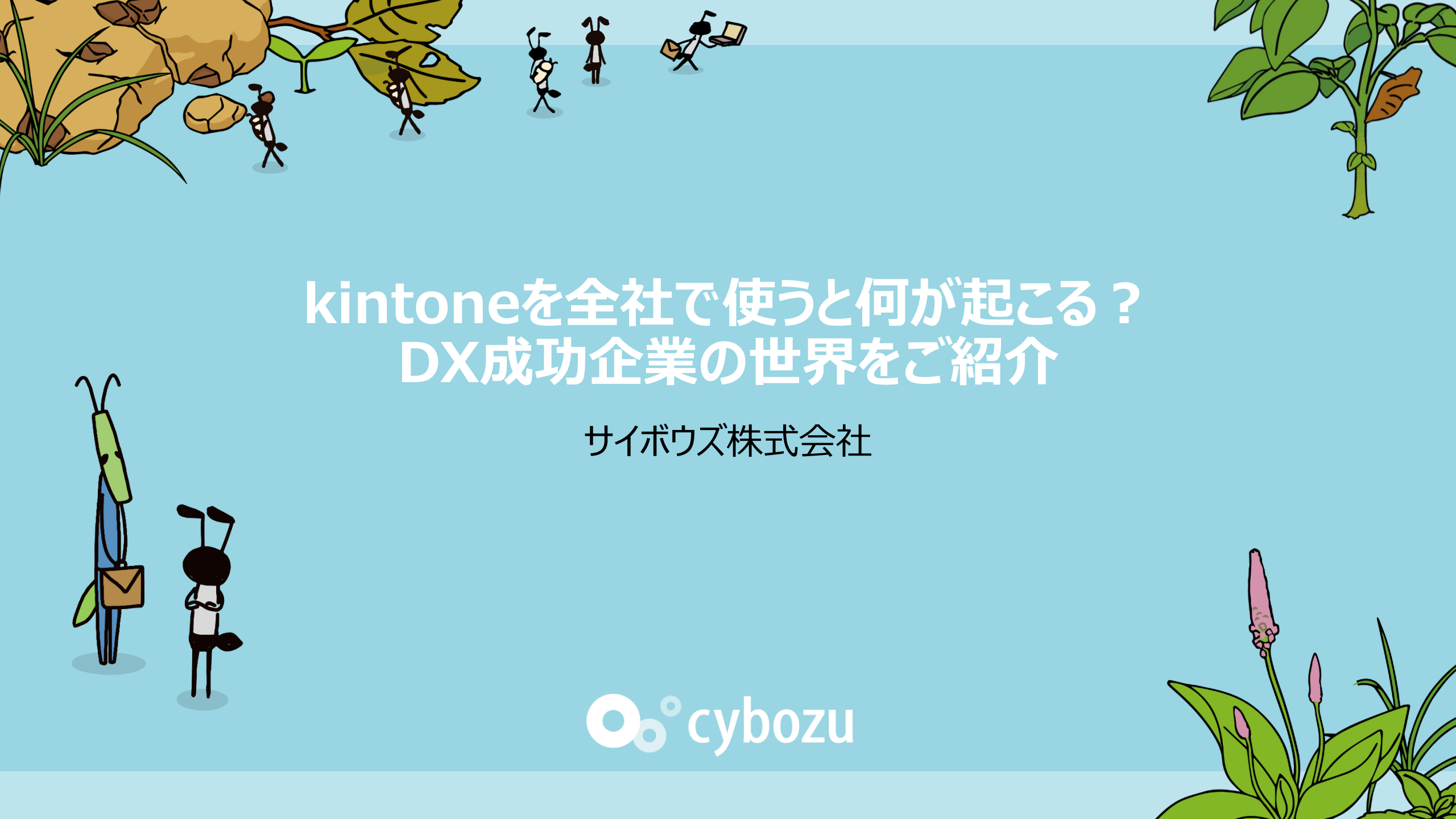




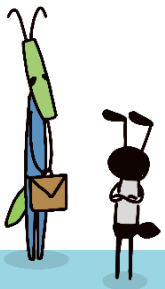
kintoneを全社で使うと何が起こる？ DX成功企業の世界をご紹介します

サイボウズ株式会社



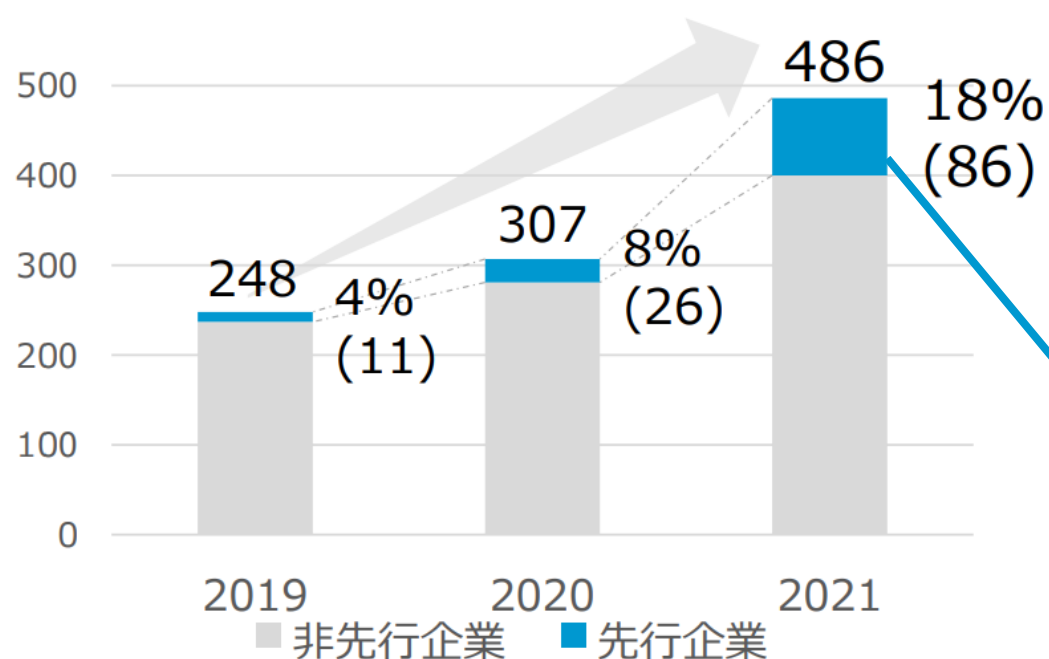
会社概要

名 称	サイボウズ株式会社
事 業 内 容	「グループウェア」の開発・販売・運用
創 業	1997年8月（愛媛県松山市にて3名で創業）
所 在 地	東京都中央区日本橋2-7-1 東京日本橋タワー
拠 点	東京, 大阪, 松山, 名古屋, 福岡, 仙台, 札幌, 那覇, 上海, 深圳, 台北, ホーチミン, サンフランシスコ, シドニー(合併)など
資 本 金	613百万円
業 績	連結売上 9,502百万円(経常利益 821百万円) ※2017年12月期
従 業 員 数	連結 734名(派遣社員143名含む) 平均年齢 34.6歳(本社正社員) ※2017年12月末



DXの取り組み状況

DX推進指標の提出企業数と先行企業の割合



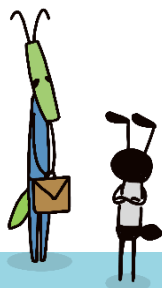
出典) 経済産業省「DXレポート2.2」

DX成熟度レベルの考え方

成熟度レベル		特性
レベル0	未着手	経営者は無関心か、関心があっても具体的な取組に至っていない
レベル1	一部での散発的实施	全社戦略が明確でない中、部門単位での試行・実施にとどまっている (例) PoCの実施において、トップの号令があったとしても、全社的な仕組みがない場合は、ただ単に失敗を繰り返すだけになってしまい、失敗から学ぶことができなくなる。
レベル2	一部での戦略的实施	全社戦略に基づく一部の部門での推進
レベル3	全社戦略に基づく部門横断的推進	全社戦略に基づく部門横断的推進 全社的な取組となっていることが望ましいが、必ずしも全社で画一的な仕組みとすることを指しているわけではなく、仕組みが明確化され部門横断的に実践されていることを指す。
レベル4	全社戦略に基づく持続的实施	定量的な指標などによる持続的实施 持続的实施には、同じ組織、やり方を定着させていくということ以外に、判断が誤っていた場合に積極的に組織、やり方を変えることで、継続的に改善していくということも含まれる。
レベル5	グローバル市場におけるデジタル企業	デジタル企業として、グローバル競争を勝ち抜くことのできるレベル レベル4における特性を満たした上で、グローバル市場でも存在感を発揮し、競争上の優位性を確立している。

出典) 情報処理推進機構「DX 推進指標 自己診断結果 分析レポート2021年版」

DXの実現には全社レベルの取り組みが必須
DXを下支えする全社的なデジタル化が必要



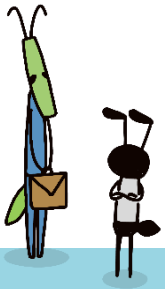
このセミナーでは

kintoneを全社利用しているユーザーが

- どのような用途でkintoneを使っているか
- 全社展開にあたってどのような工夫を凝らしているか
- どのような効果を得たのか

を解説します。

別セッション「基礎から始めるDX～kintoneで紙文化を脱却しよう～」もぜひご視聴ください。



kintone とは？

自分たちに必要な**業務アプリ**を**かんたん**に**作れる**サービス

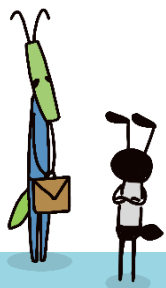
顧客管理 案件管理 クレーム管理 日報 見積書管理 契約書管理 交通費申請 社内FAQ

顧客管理 ⓘ

顧客管理アプリ。顧客ごとに対応履歴や、購入履歴を記録できます。

+ 一覧: 概要 ▼ 下 ▼ グラフ: -- ▼ 1 - 20 (50件中) 左 右 設定 ⚙

	レコード番号	名前	ふりがな	性別	誕生日	年齢	都道府県	婚姻	電話番号	
📄	50	鬼頭 隆博	きとう たかひろ	男	1974-02-28	38	神奈川県	未婚	019-383-3046	📄 🗑
📄	49	深田 聡	ふかだ さとし	男	1967-01-09	46	愛知県	未婚	041-923-5283	📄 🗑
📄	48	松岡 満	まつおか みつる	男	1976-12-03	36	福島県	未婚	045-105-2501	📄 🗑
📄	47	川辺 な...	かわべ なぎさ	女	1969-08-10	43	神奈川県	既婚	077-395-9284	📄 🗑
📄	46	葛西 結衣	かさい ゆい	女	1989-11-11	23	鳥取県	既婚	038-343-1139	📄 🗑
📄	45	江藤 菜...	えとう ななみ	女	1954-06-19	58	熊本県	既婚	065-410-1078	📄 🗑



kintoneアプリの作り方

ドラッグ&ドロップで項目を並べるだけ

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

The screenshot shows the Kintone 'Case Management' (案件管理) app builder interface. The left sidebar contains a 'Form Builder' (フォーム) section with a 'Form Builder' (フォームを保存) button and a list of widgets. The main area shows the app configuration with fields for Record Number, Customer Name, Department, Assignee, Case Name, Priority, Initial Consultation Date, Proposal Plan, Options, Consultation Assignee, Plan Fee, Option Fee, Total Fee, and Estimated Delivery Date. Annotations include a red box around the 'Form Builder' section, a red arrow pointing from the 'Item List' (項目一覧) label to the 'Form Builder' section, and a red box around the 'Add File' (添付ファイル) widget in the main area. A red mouse cursor icon is also present.

案件管理

変更を中止 アプリを更新

フォーム 一覧 グラフ 設定

フォームを保存

ラベル 文字列 (1行) 文字列 (複数行) 数値 計算 ラジオボタン チェックボックス 複数選択 ドロップダウン 日付 時刻 日時 添付ファイル リンク ユーザー選択 組織選択 グループ選択 関連レコード一覧 ルックアップ スペース 一覧 添付ファイル

レコード番号* (自動入力)

顧客名* 部署名 担当者名

取得 クリア

案件名* 確度* 初回商談日

0% 2019-10-24

提案プラン オプション 商談担当者

Xオプション Yオプション Zオプション ログインユーザー

プラン費用 オプション費用 合計費用 受注予定日

0 0

項目一覧

組み合わせると、
どんな仕事にも
ピッタリはまる

kintoneアプリでできること

データを蓄積できる



「アプリ」には、データを蓄積していくことができます。
文字情報から、ファイルの添付まで、
統一したフォーマットでデータを管理できます。

データを一覧できる



「アプリ」に溜めたデータは、一覧で見ることができます。
条件を絞り込んで一覧で表示する情報を変えたり、
集計してグラフ化することも可能です。

データを検索できる



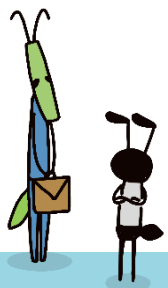
「アプリ」に溜めたデータは、検索して探し出すことができます。
文字情報だけでなく、添付したファイルの中身まで検索できます。

コミュニケーションができる



「アプリ」に溜めた一つ一つのデータに対して、
指示やアドバイス、コメントを書き込むことができます。
関連する情報が分散せず、一箇所に集約できます。

ワークフローも作れる



kintone標準機能と機能拡張

kintone

標準機能

マウス操作で簡単に作成/設定できる

- ・ 一覧画面
- ・ 登録画面
- ・ プロセス管理
(ワークフロー)
- ・ 通知
- ・ アクセス権



プラグイン (有償/無償)

追加の要件に合わせて簡単に機能拡張できる



個別開発・カスタマイズ

複雑な処理の実装や、基幹システムとの連携など、個別のニーズに応じてカスタマイズできる

機能拡張

直感的開発 + 拡張開発のファスト開発で、

「**企業個別のニーズに応えられる**」 また、「**使いながら改修し、進化させていける**」



kintoneアプリ活用例

📅 全社で使う

通達

- ◆ 社内指示/通達
- ◆ 社内アンケート
- ◆ 全社ポータル

文書管理

- ◆ マニュアル管理
- ◆ 契約書管理

申請・承認

- ◆ 押印申請
- ◆ 社内稟議申請
- ◆ 経費申請
- ◆ 出張申請
- ◆ 勤怠申請

社内FAQ

- ◆ ナレッジ共有
- ◆ 社内質問箱

社外の人とのやりとり

- ◆ プロジェクト管理
- ◆ コミュニケーション
- ◆ ファイル共有

👥 各部門で使う

営業・顧客サポート部門

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

人事・総務部門

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

マーケティング部門

- ◆ タスク管理
- ◆ 制作物進捗管理
- ◆ イベント管理
- ◆ 外注先管理

システム部門

- ◆ 問合せ管理
- ◆ 貸出機器管理
- ◆ タスク管理
- ◆ ヘルプデスク窓口

販売管理部門

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

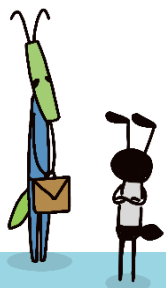
経理・財務部門

- ◆ 商品管理
- ◆ 入在庫管理
- ◆ 棚卸管理
- ◆ 原価計算

生産管理部門

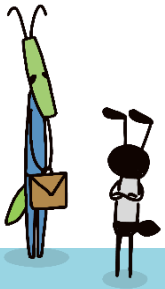
- ◆ プロジェクト管理
- ◆ 作業内容/実績
- ◆ 生産計画管理
- ◆ 登録
- ◆ 工数管理
- ◆ 評価管理

など

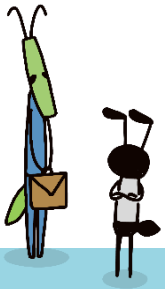


何故、kintoneの全社利用がおすすめなのか

1. アプリ開発の難易度が低く、柔軟性が高い
2. 拡張性も高いため、システム間連携などの要件にも対応できる
3. アプリ同士の連動ができ、相乗的な業務改善につながる
4. ベースのUIや機能が共通しているため、“kintone慣れ” = “デジタル化慣れ”が起こる
5. 従量課金ではないため、用途が増えるほどコスパが良くなる



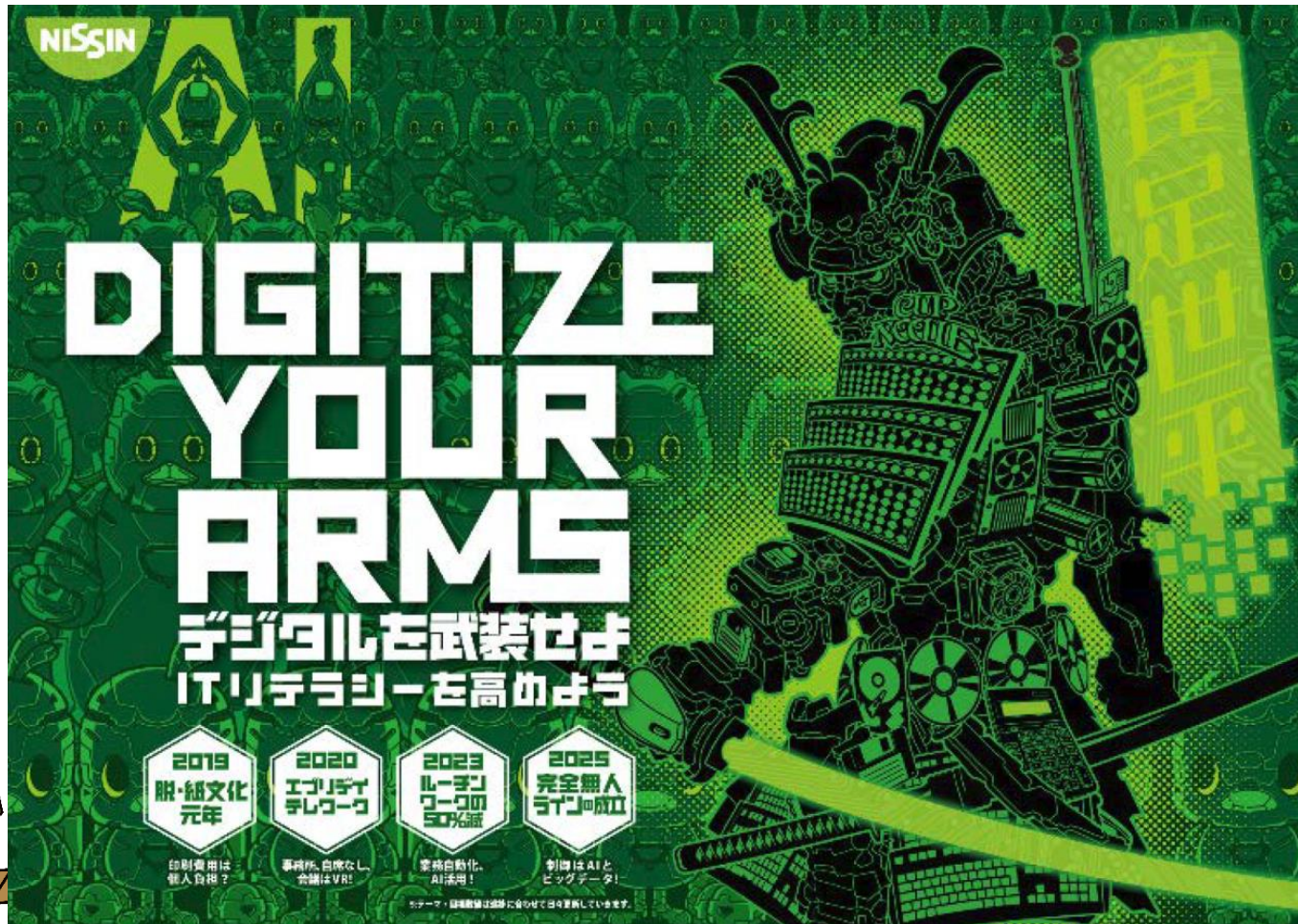
kintone全社導入事例ご紹介



事例 1

日清食品 様

デジタル化計画をもとに、デジタル化プラットフォームとしてkintoneを活用



- 2019 脱・紙文化元年
- 2020 エブリデイテレワーク
- 2023 ルーチンワークの50%減
- 2025 完全無人ラインの設立

2020年4月
kintone導入

2021年5月
計100種類、ほぼす
べての紙業務をパー
ーレス化

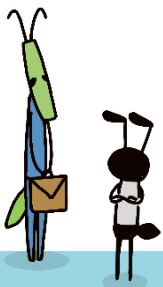


プラットフォームに求められた要件

急ピッチでデジタル化を推進させるために・・・

kintone導入の決め手

- ローコード製品で内製化を推進できる
- 他システムと柔軟に連携できる
- スマートフォンやタブレット端末に対応している
- 利用者と管理者ともに操作性や使い勝手が良い

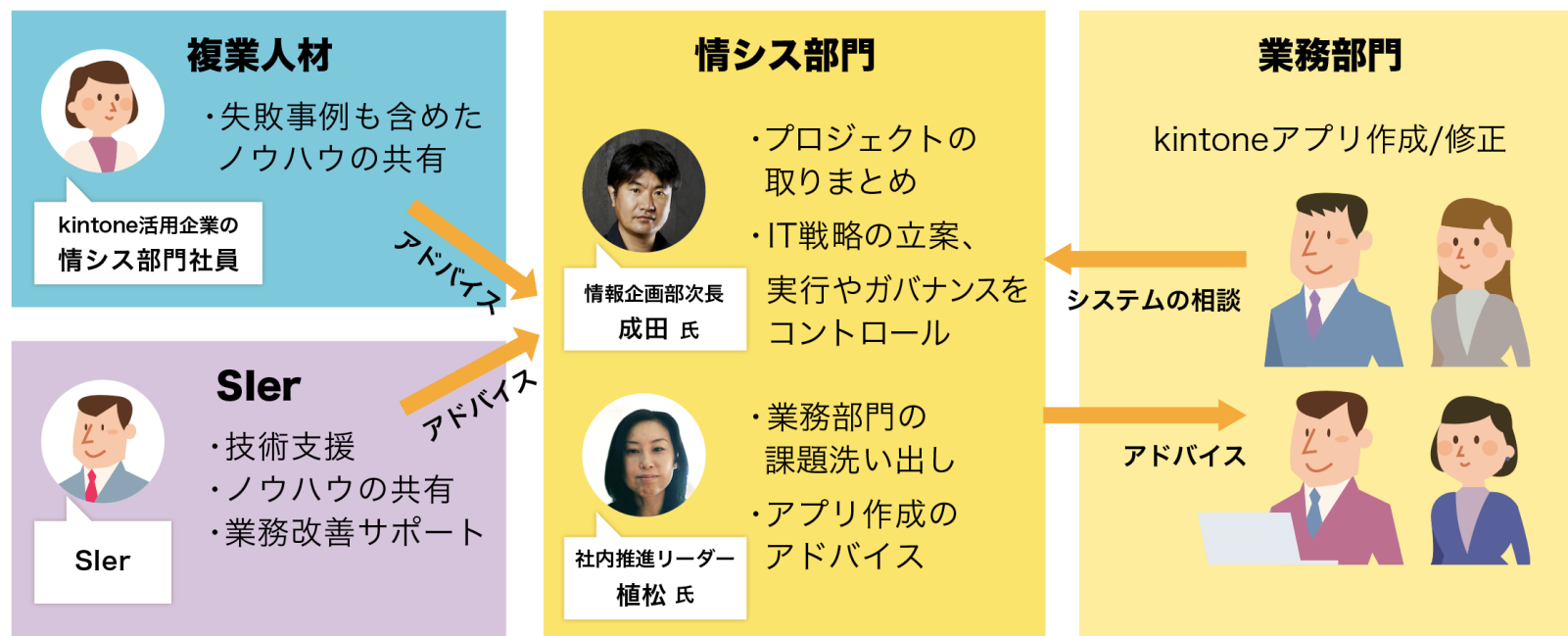


全社展開を推し進めた運用体制

現場の内製化に徹底してこだわる

日清食品HDのkintone導入・運用プロジェクト体制

デジタルによるビジネストランスフォーメーションへの取り組みを推進
kintone導入・運用プロジェクトを支援



従来のように外部ベンダーにシステム開発を依頼すると、ブラックボックス化してしまうリスクを避けられません。その結果、**自分たちで課題を解決することが難しくなってしまいます。**

ツールを使いこなす意欲がある人材がいる部門は、**どんどん自分たちでシステムを作って活用し**、そのような人材が少ない部門ではIT部門がサポートしています。

ほぼすべての社内書類をデジタル化

日清食品グループで電子化した業務例

総務部門

決裁書、押印申請、登記申請、社宅入退去申請、備品紛失届

経理部門

外国送金申請、資金移動申請、伝票振替申請、承認権限委譲、長期借入金管理、除売却管理、法人税申告

人事部門

出産/育児休暇申請、介護休暇申請、復職申請、支援制度申込管理

法務部門

商標使用許諾申請、企業調査依頼、個人情報取得申請、被接待管理申請

製品開発部門

開発要望申請、開発プロセス管理、BOM（製造部品表）情報管理

生産部門

ISO食品安全管理、資材原価管理

導入効果

決裁書件数

90%削減

決済完了までの所要日数

75%削減

紙の使用枚数

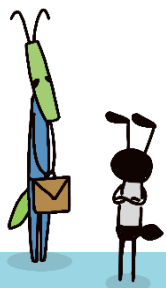
90%削減

捺印回数

90%削減

その他想定される
業務改善効果

- 在宅勤務環境下でも円滑な業務が可能に
- 申請受理・確認業務の対応工数削減
- 稟議書の紛失リスク撲滅
- モバイル承認の利便性向上

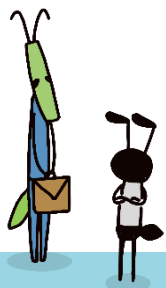


ユーザー部門主体の改善意欲の向上

各部門から現状の業務をkintoneに置き換えられないかといった相談が数多く寄せられるように

情報企画部 ガバナンスチームリーダー
植松麻子氏

これまでは現場からツールの導入要望や相談が持ち掛けられたとしても、情報システム部門としてなかなか対応できなかったのが正直なところでした。しかし、今回導入したkintoneによって、やりたかったことがようやく実現できると、現場も主体的に取り組んでくれています



事例 2

ゆうぼく 様

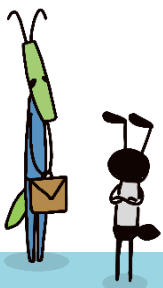
肥育×加工×流通販売…多角経営でも全社でkintone利用中



#まともと強い

kintone

キントーン



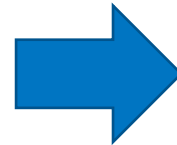
導入前の課題

データ共有不足で経営課題が見えない状況だった

状況

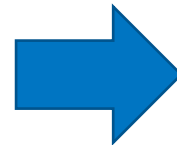
各部門の情報は部門で作った
紙やExcelで独自に管理。
経営陣への報告が数カ月単位
でしか行われず、**問題への対処
が後手**に回ってしまっていた

部門同士の**情報共有が全くされ
ていなかった**

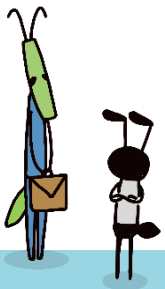


課題

リアルタイムな状況把握・対策遂
行ができず、**業績が伸び悩んだ**



性質の異なる部門間で、お互い
の業務に対する**無関心が加速**



用途

牛にまつわる全ての情報を一元管理

全部門から牛情報を1か所に集約

肥育

生年月日

導入価格

死亡記録

肥育履歴

加工

加工日

加工内容

加工写真

販売

販売記録

販売価格

収益情報

販売日

【販売】

出荷完了	販売日	治療歴	販売価格	マージン補給金
☐	2019-03-13		円	
出荷完了チェック				
枝単価	部分肉単価	部分肉歩留り	概算粗利(エサ代 /日)	概算営業利益(経費 /日)
円	円	62.1 %	円	円

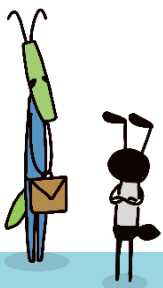
※出荷が完了した場合チェックボックスにチェックを入れる。

生体重量	枝肉重量	枝肉歩留	歩留等級	肉質等級	BMS No	BCS等級	キメ・締り等級	BFS等級	枝肉写真
	kg	#N/A!	B	3	3	3	3	4	

ロース芯面積	バラ厚	皮下脂肪厚	瑕疵	瑕疵部位
50 cm2	6.3 cm	2.0 cm		

代表取締役
岡崎氏

今まではデータ管理が曖昧だったので『なぜ牛が死んでしまったかわからない』『なんとなく損失が出てしまった』という状況だったのです。現在は牛 1 頭 1 頭に向き合って管理しているので、いつ・いくらで販売されたのかという**収益情報だけでなく**、いつどういう病気になって**どういう処置をしたのかという情報も**きめ細かく記録しています。



日報もkintoneでリアルタイムに全社共有

kintoneに登録した報告や社長からのフィードバックを[あえて全員が見られる仕組みに](#)

NOMADIC 営業日報

基本情報

作成者
[]

日付
2018-09-29

天気
雨

実績

ランチ売上
[] 円

ランチお客様数
[] 人

ランチ客単価
[] 円/人

ディナー売上
[] 円

ディナーお客様数
[] 人

ディナー客単価
[] 円/人

総売上
[] 円

予算
[] 円

予算比
126.8 %

現金売上
[] 円

クレジット売上+売掛
[] 円

売掛金（売掛分のみ記入）
[] 円

売掛金（未入金）
[] 円

連絡事項

経費
0 円

明細
[]

現金過不足
0 円

理由
[]

引継ぎ事項・コメント

ステーキ盛合せ：サーロイン、ロース芯、ランボソ、インサイドスカート
日替わりデザート：抹茶ブラウニー、グレープフルーツゼリー

ランチは予約1件、新規で2組ご来店がありました。
予約の1件は結婚記念日で、コース芯のステーキと日替わりデザートのご注文でした。
デザートプレートにHappy Weddingと書いてお出ししました。
13時30分過ぎにお電話があり、今から大丈夫ですか？との問い合わせがありました。
すぐ来られるということなので、開店せずに待っていました。45分頃に大人3名様と子供1名様でご来店されました。ビールや日本酒など飲まれてステーキもご注文いただきました。

ディナーは予約6組（内当日予約2組）でした。カウンター席以外は満席となりました。

コメントする

1: 岡崎晋也 2018-09-30 10:55
(ランチの対応について)臨機応変に対応していただき、ありがとうございます。そういった一つ一つの対応は長い目で見るととても大切だと思います。ファンを増やしていきましょう。

いいね! 返信 全員に返信
リンク 削除

リアルタイムで各部門の状況をチェックしに行くことができ
問題に対する原因分析と対策遂行、効果検証をスピーディに
行えるようになった

他部門の活躍を見てモチベーションを高める社員も増えた

代表取締役
岡崎氏

店舗のスタッフから『〇〇店は客単価が羨ましいですね、うちは
客数では2倍勝っているのに…』と言われました。（中略）
kintoneにアップされている情報を自主的に確認し『自分の部門
ももっと頑張らなくては』という、**良い意味でのライバル意識**が芽
生えたということです。



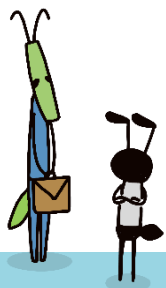
星野リゾート 様

「全社員IT人材化計画」の推進基盤としてkintoneを採用
日常的に**800個のkintoneアプリを運用**している

星野リゾートが考えるkintoneの活用領域



kintoneファーストで業務改善を検討する習慣が定着。
アプリ同士のシナジーが生まれ相乗的に業務が効率化している。



「全社員IT人材化計画」に向けた3つの施策

1 ガバナンス

星野リゾートのkintone運用ルール

1. チームで作ってみんなの意見を取り入れる
2. 見えてはいけない情報は見えない状態にする
3. 顧客情報は厳密に管理し、情報システム側でもチェックする
4. 継続的にアップデートして使い続けられるシステムを作る

アプリを作りたい時は...



アプリ作成申請

担当者はアプリ名、担当者、用途を申請。
情シスでチェックし、**システムの重複を防止**。
定期的に担当者にメール配信し、利用状況の棚卸しも実施。

2 プラグイン活用

エンジニア無しでも開発ができるように、プラグインを契約

kintoneデータ加工プラグイン



krew

kintoneカスタマイズを日本語で実装するプラグイン



CUSTOMINE



トヨクモ

kMailer



トヨクモ

kViewer



トヨクモ

PrintCreator

その他ワークフロー製品など

「全社員IT人材化計画」に向けた3つの施策

3

社内kintone勉強会実施

参加を強制させず、現場から学びたい人に拳手してもらい、
要望に応じて教育プログラムを検討・実施。
自主学習用コンテンツも用意。



公式で提供している学習コンテンツ

もっと使いこなしたい
便利に使おう



複数のデータを1つのレコードに登録するときに、自由に行を追加する方法

PDFをダウンロード



合計金額や時間などを自動計算して、計算結果を表示する方法

PDFをダウンロード



売上情報などアプリに登録された情報からグラフを作成する方法

PDFをダウンロード

▼ kintone資料

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

YouTube

ホーム
ショート
登録チャンネル
ライブラリ
履歴
自分の動画
後で見る

検索

2本の利用できない動画が非表示になっています

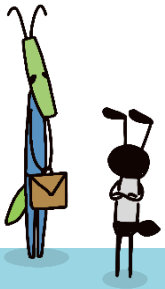
- 製品の概要を「情報共有化」「ファストシステム」
1. Kintone • 8689 回視聴 • 1年前
2. Kintone • 6.6万 回視聴 • 4年前

▼ 動画でkintoneを学ぶ！（Youtube再生リスト）

https://www.youtube.com/playlist?list=PL7Mp3Q45NKA8887BVn0Jke6asY3hao_FE

まとめ kintoneは全社利用がおすすめ

1. アプリ開発の難易度が低く、柔軟性が高い
2. 拡張性も高いため、システム間連携などの要件にも対応できる
3. アプリ同士の連動ができ、相乗的な業務改善につながる
4. ベースのUIや機能が共通しているため、“kintone慣れ” = “デジタル化慣れ”が起こる
5. 従量課金ではないため、用途が増えるほどコスパが良くなる



30日間無料お試し

申込URL

<https://kintone.cybozu.co.jp/trial/?fcode=F00000127>

- 申込後、数分で利用開始いただけます。
- ユーザー数は無制限。
- お試し終了後、30日以内のご契約でデータ引継ぎ可能。
- お試し終了後の自動課金はありません。
- お試し回数に制限はありません。お気軽にお試しください。

