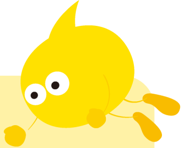
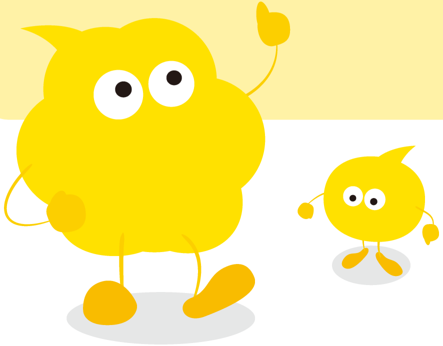
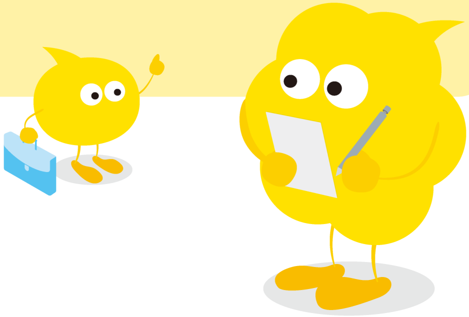
kintone キントーン



海外拠点での営業管理システムについて

～活動の見える化までの道のりと成功パターン～





こんな人向け

- 営業管理システムを探している、情報収集している
- 社内のアナログな管理方法に限界を感じている
- 過去にシステム導入に失敗した経験がある

本日のテーマ

- 営業管理システムというものが分かった
- 現地のデジタル化を進めるためにはkintoneが良さそう
- 失敗しないための管理者の心得が分かった

SFA（Sales Force Automation）

営業活動に関わる数字や情報を“見える化”し、課題を発見する
課題に対して改善を実行することで売上向上に結びつける

リスト　アポ　訪問　提案　契約成立

なぜ海外拠点こそシステムが必要なのか

- 口頭伝達はミスコミュニケーションの始まり
- 文化/商習慣の違いで伝達情報は大きく異なる
- 社員の入れ替わりが多いからノウハウがたまらない

チャット・メールだと

- スタッフの1日の業務が見えないので不安
- 連絡が多く、過去の履歴を探せない
- チャットにEXCEL添付して安全・・・？
- 結局、リーダーに聞かなければ分からない

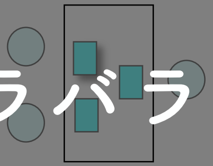
EXCELだと情報が属人化していく

最新版が分からない

20130228_task.xls
20120301_task.xls
20130301_task_syusei.xls
:
:

ファイルが更新されるたびに微妙に変わるファイル名
最新版を探し当てるのに時間を費やし、翻弄される。

社外から確認できない



会社に戻って確認してから
お返事します・・・

業務がバラバラ

どこが変更されたの？

更新前

	予算	費用	実績
1月	123,000	123,000	123,431
2月	124,000	124,000	125,000
3月	[illegible]	[illegible]	210,000
4月	[illegible]	[illegible]	[illegible]
5月	[illegible]	[illegible]	[illegible]
6月	[illegible]	[illegible]	154,000
7月	[illegible]	[illegible]	123,000
8月	151,000	151,000	131,000
9月	171,000	171,000	161,000
10月	211,000	211,000	200,000
11月	312,000	312,000	312,000
12月	121,000	121,000	121000

更新後

	予算	費用	実績
1月	123,000	123,000	123,431
2月	124,000	124,000	125,000
3月	[illegible]	[illegible]	[illegible]
4月	[illegible]	[illegible]	[illegible]
5月	[illegible]	[illegible]	[illegible]
6月	[illegible]	[illegible]	154,000
7月	[illegible]	[illegible]	123,000
8月	151,000	151,000	131,000
9月	171,000	171,000	161,000
10月	211,000	211,000	200,000
11月	312,000	312,000	312,000
12月	121,000	121,000	121,000

？

誰も更新しない

ローカルファイルだけ更新しておけば、
とりあえず仕事は回るから…共有ファイル更新はいいや。

活用できずデジタル化が進まない

一緒に課題を解決していきましょう

kintone

キントーンとは

業務に利用するデータベースを自社で作れるクラウドサービス

情報を１つの場所で共有する

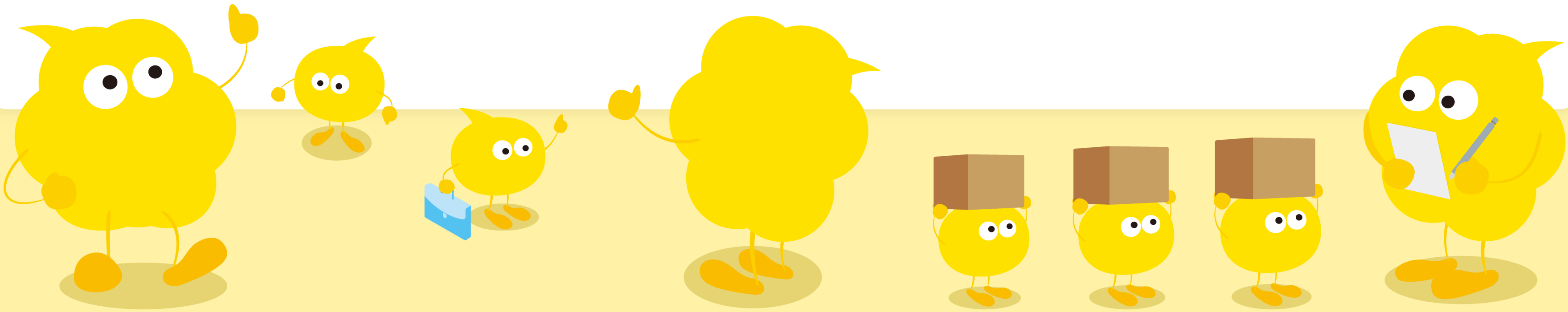
データを**共有化**

▼

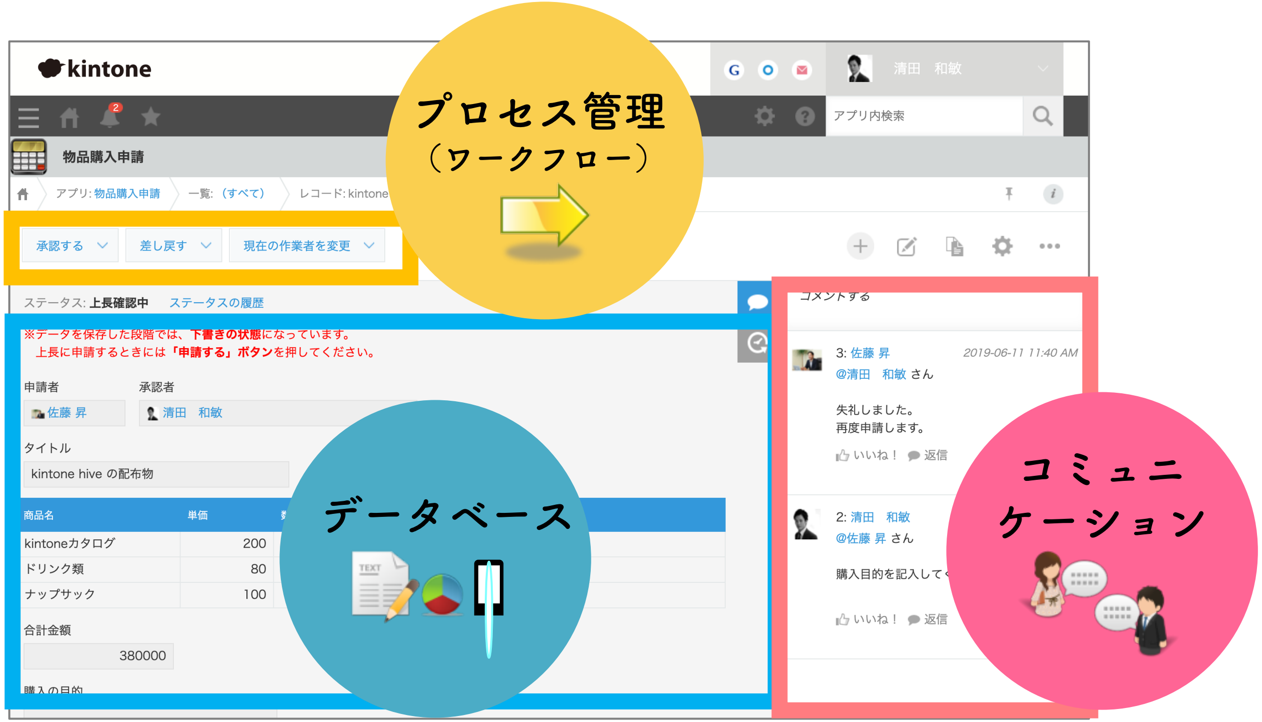
チームでの業務効果を**最大化**

ノンプログラミングで作れる

デモ



3つの機能



プロセス管理
（ワークフロー）
データベース
コミュニケーション
kintone
清田　和敏
アプリ内検索
物品購入申請
アプリ: 物品購入申請
一覧: （すべて）
レコード: kintone
承認する
差し戻す
現在の作業者を変更
ステータス: 上長確認中
ステータスの履歴
※データを保存した段階では、下書きの状態になっています。
上長に申請するときには「申請する」ボタンを押してください。
申請者
承認者
佐藤 昇
清田　和敏
タイトル
kintone hive の配布物
商品名
単価
kintoneカタログ
200
ドリンク類
80
ナップサック
100
合計金額
380000
コメントする
3: 佐藤 昇
2019-06-11 11:40 AM
@清田　和敏 さん
失礼しました。
再度申請します。
いいね！
返信
2: 清田　和敏
@佐藤 昇 さん
いいね！
返信

拡張性

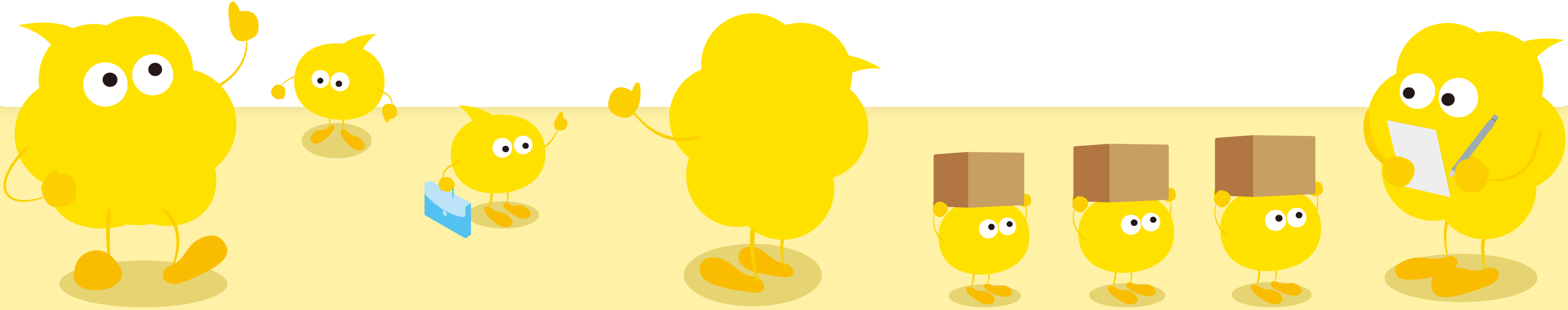
プラグイン・二次開発

外部サービス連携

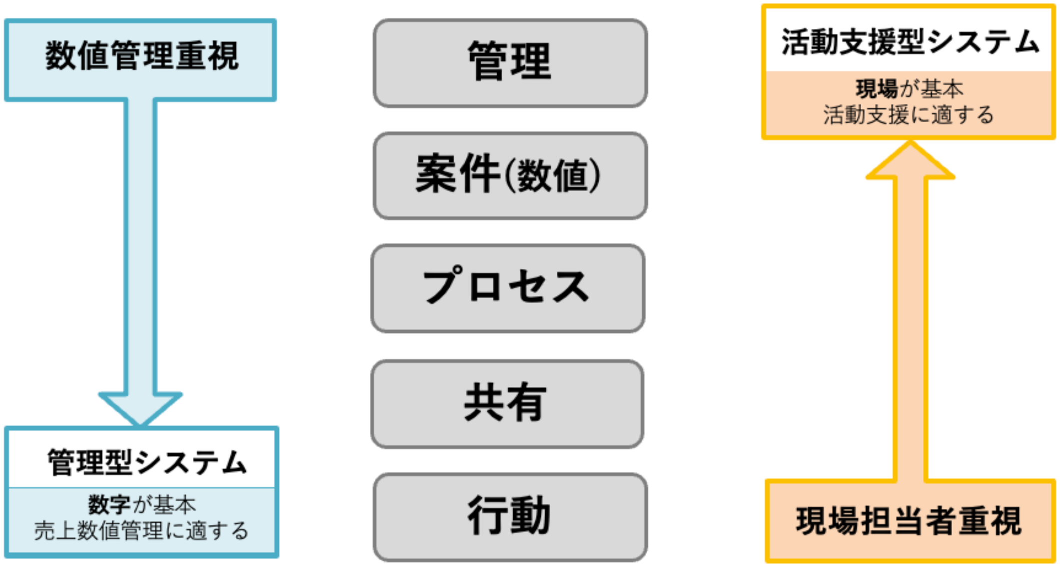
高德地图 amap.com
BestSign
企业微信
UiPath
用友 yonyou
Microsoft

会社の成長に合わせてシステムも成長できる

他社SFAとの違いは？



数値管理重視と現場管理重視



会社の組織体質に合わせて選択する必要がある

改修依頼に柔軟に対応ができる

重要なのは社内のニーズや外部環境に合わせて
臨機応変に修正ができること

開発・改修のサイクルが早い

一般的なシステム改修

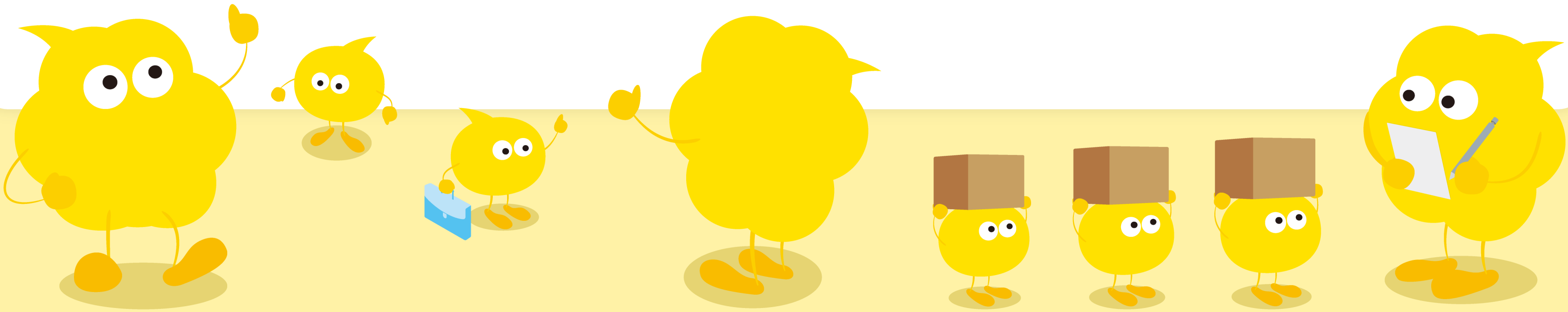
- 要望ヒアリング
- 業者との日程調整
- 打ち合わせ
- 概算把握
- 構築作業
- 社内へフィードバック

短縮

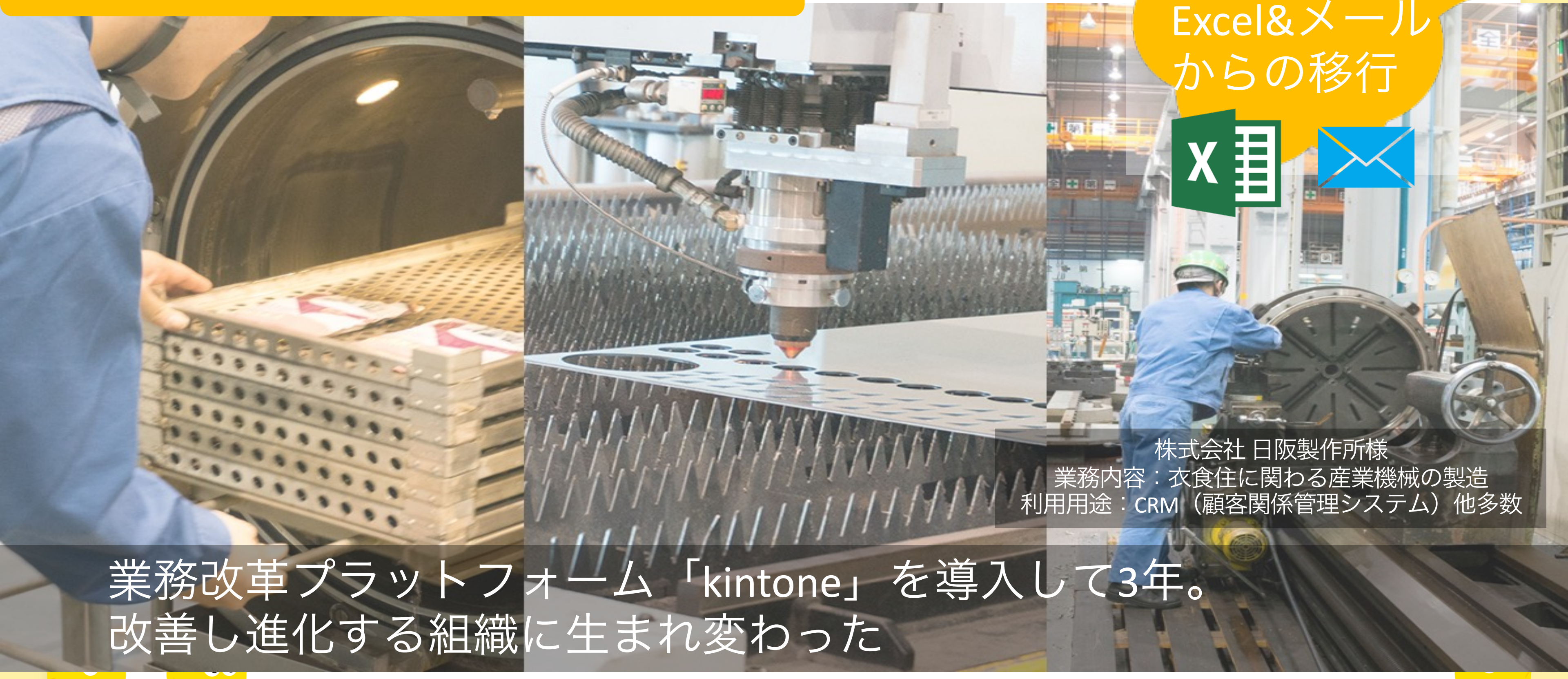
キントーンの改修

- 要望ヒアリング
- 項目変更
- 社内へフィードバック
- 微調整

導入成功の秘訣は？



日阪製作所様　導入成功事例

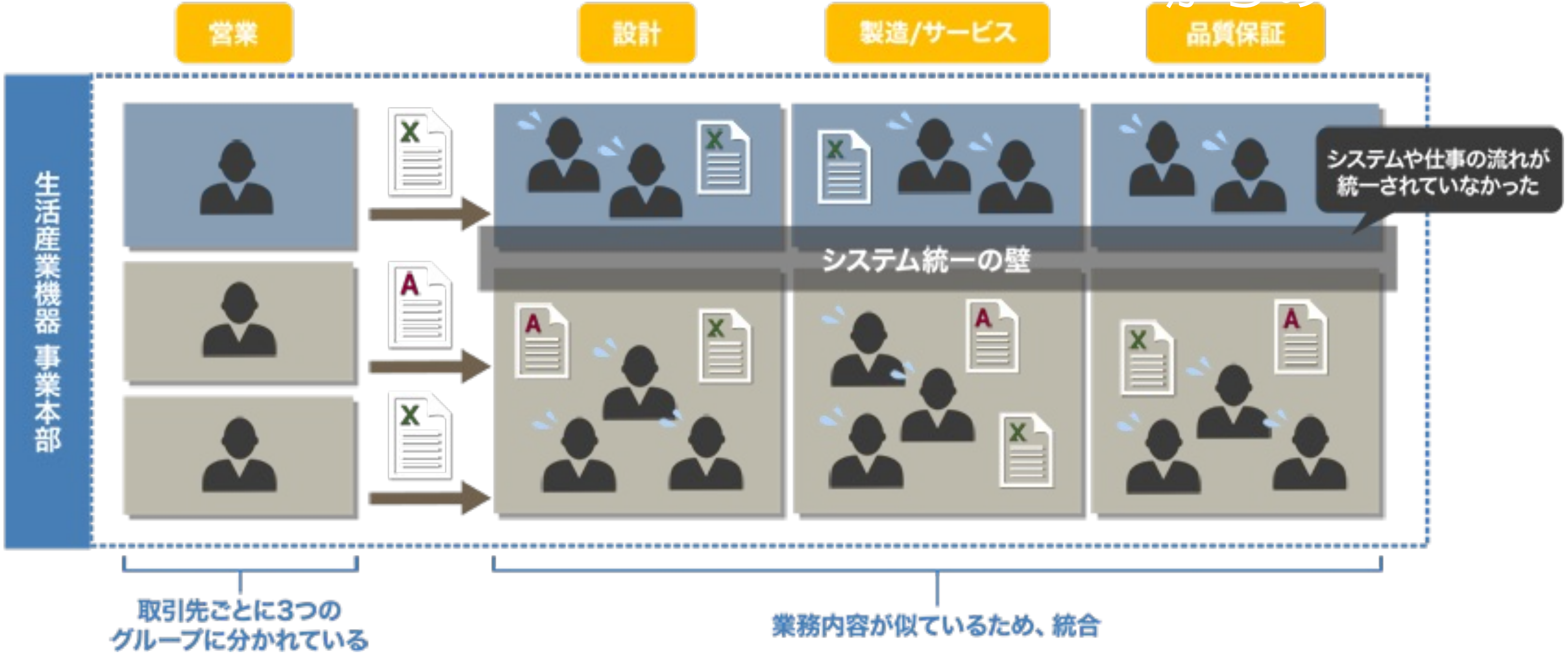


Excel&メール
からの移行

株式会社 日阪製作所様
業務内容：衣食住に関わる産業機械の製造
利用用途：CRM（顧客関係管理システム）他多数

業務改革プラットフォーム「kintone」を導入して3年。
改善し進化する組織に生まれ変わった

事業部統合後



営業
設計
製造/サービス
品質保証
生活産業機器 事業本部
システムや仕事の流れが
統一されていなかった
システム統一の壁
取引先ごとに3つの
グループに分かれている
業務内容が似ているため、統合

日阪製作所で活用するアプリケーションの一例

サポート系アプリ

ーサービスー

- ○ トラブル対応
- ○ 貸出品管理
- ○ 修正品管理
- ○ 定期点検契約先リスト
- ○ 最終プログラム管理
- ○ トラブルシューティング

ー品質保証ー

- ○ クレーム台帳
- ○ クレーム対応管理票

ー工務ー

- ○ 直通生産予実管理
- ○ 設計出図状況
- ○ 業者一覧表
- ○ 廃型・生産中止連絡書

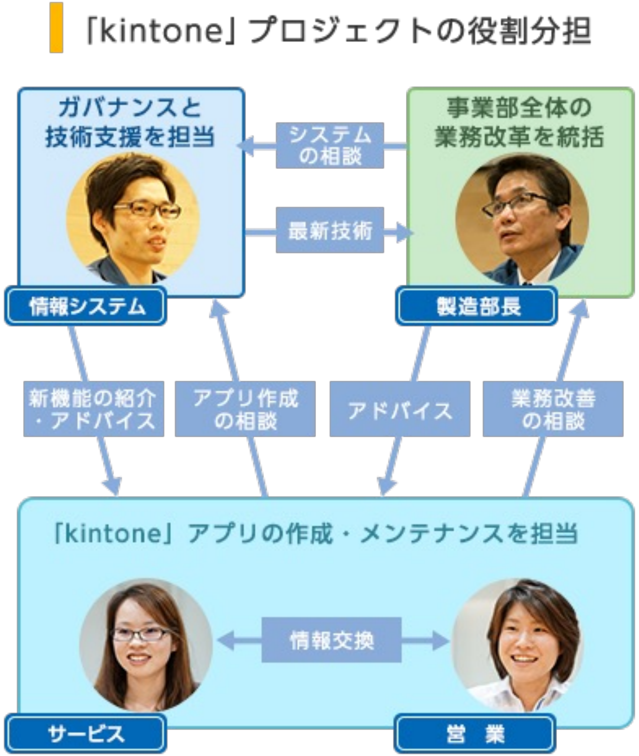
営業系アプリ

ー営業ー

- ○ 客先情報
- ○ 納入台帳
- ○ 営業情報
- ○ 見積書
- ○ 見積資料
- ○ 非該当証明書

ー日阪中国ー

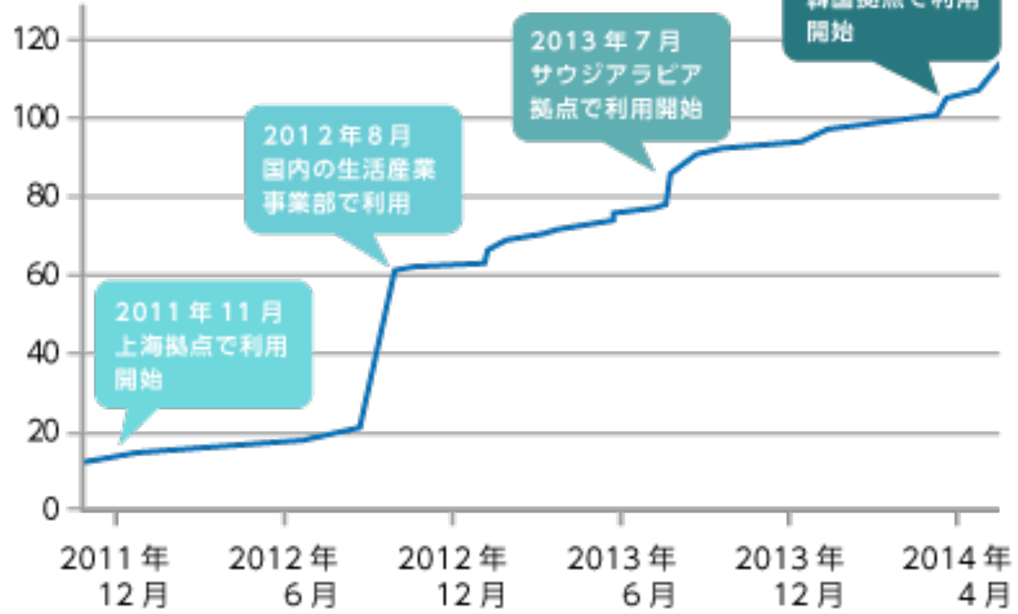
- ○ 納入台帳
- ○ 中国調達品管理
- ○ 中国生産日程表



情報システム課のプロジェクトマネージメント
で事業部の全体最適を目指す

月に一度の「kintone」プロジェクト会議

利用ユーザー数の推移

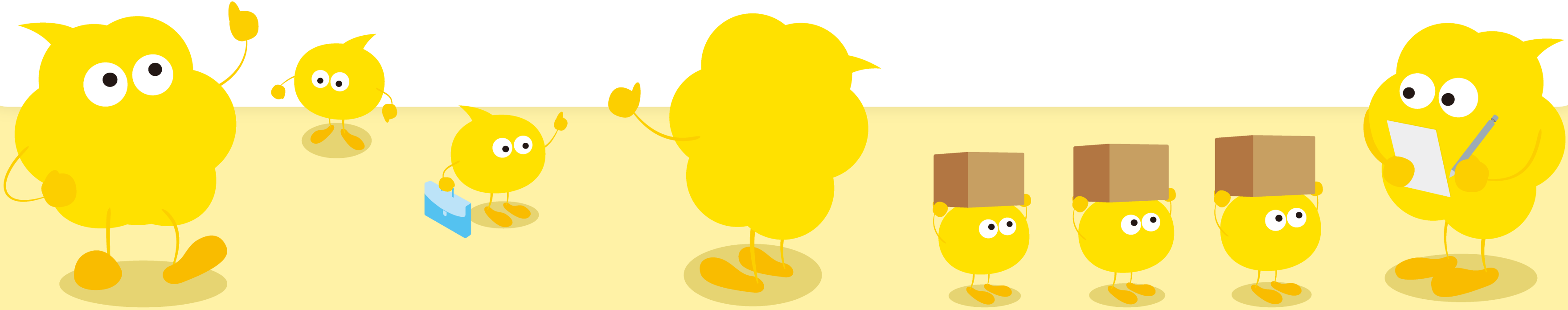


120
100
80
60
40
20
0
2011 年 12 月
2012 年 6 月
2012 年 12 月
2013 年 6 月
2013 年 12 月
2014 年 4 月
2011 年 11 月 上海拠点で利用開始
2012 年 8 月 国内の生活産業事業部で利用
2013 年 7 月 サウジアラビア拠点で利用開始
2014 年 4 月 韓国拠点で利用開始

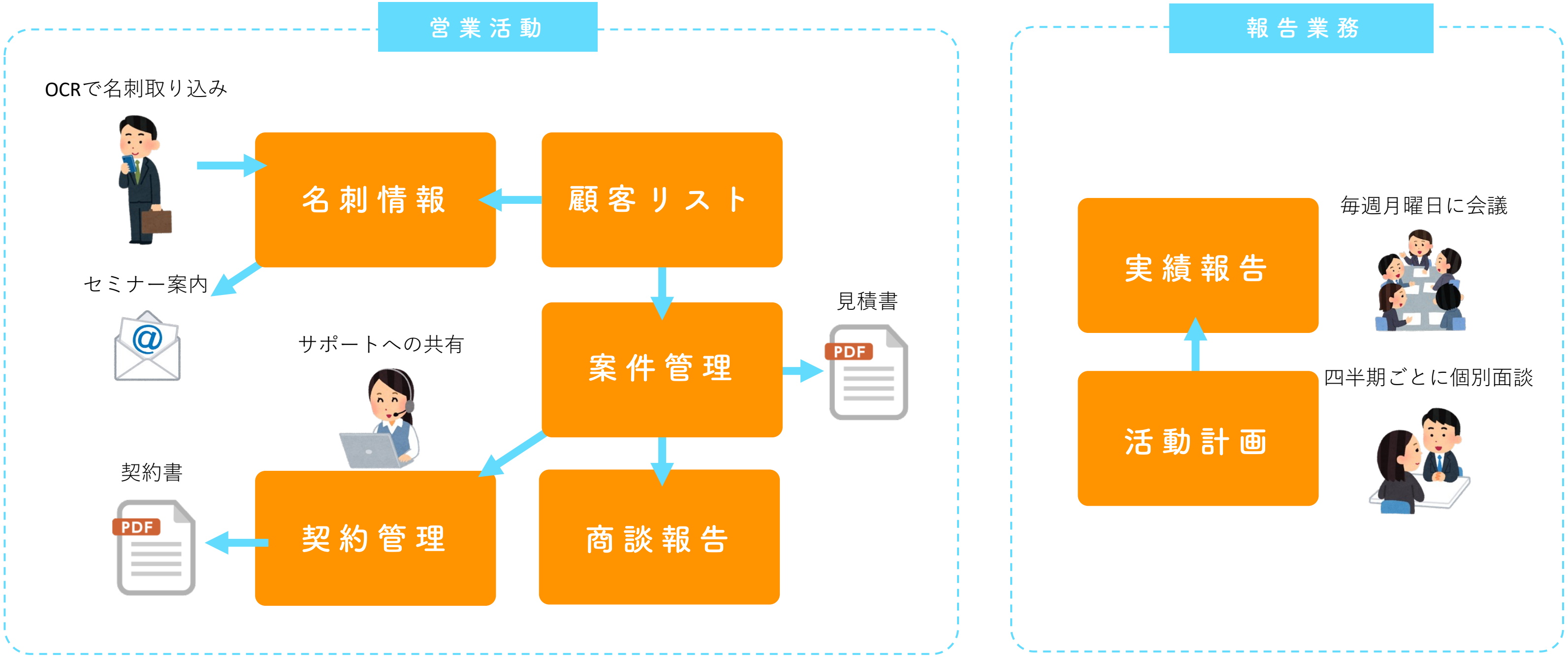
事例のポイント

- 大掛かりに始めるのではなくまずはスモールスタート
- 現場の意見を取り入れながらチームで改善していく
- 定期的に業務の棚卸しの機会を作る

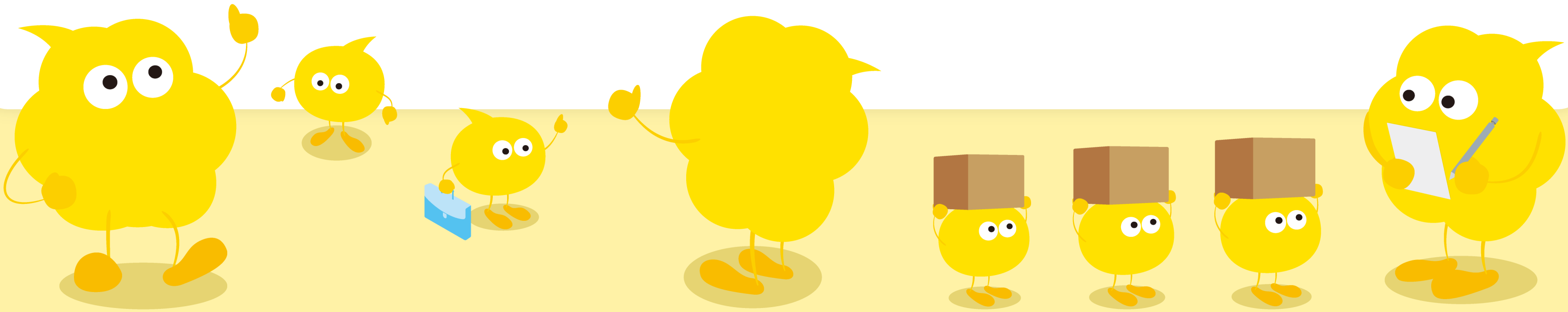
サイボウズの事例



営業部門でのkintone活用



営業活動



顧客情報をkintoneに一元管理

顧客マスタ

名刺

過去名刺交換をさせていただいたお客様の情報を管理。
誰がいつ名刺交換したか属人かしないように社内に登録

商談報告

お客様との商談で話した内容を登録。
最新の接触日と接触者が案件に反映される。

契約

更新や新規、追加契約など一元管理。
プリント機能でそのまま契約書を発行しメール送信。

連携カスタマイズしたこと/計画していること

企查查
Qcc.com

名刺

スキャンで読み取った名刺を自動で文字認識登録。
バックオフィスのスタッフが顧客情報と紐付ける。

商談報告

出先からもっと気軽に報告できるように
企业微信からチャットボット入力させる

計画中

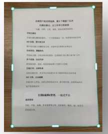
企业微信

契約

契約書や发票など撮影/添付することで、
kintone内に自動で転記されるOCR機能

計画中

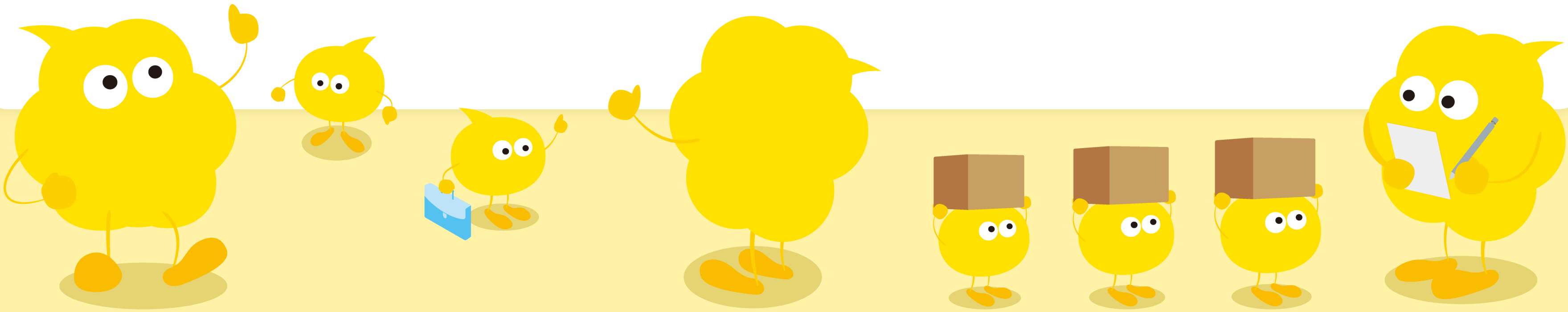
EnRobot
—小易—



見積作成～契約手続き

契約までの過程の情報は
オープンなので、
バックオフィスへの
スムーズな引き継ぎが可能

報告業務



【実績】毎週の会議でKPTを設定する

日付 報告者

2021-07-30

数字 案件 日報 全表示

入力する場所

新規

TEL	テレアポ	商談	案件化	試用	受注
10	2	0	0	1	0

KPT

・keep
かくちゃん以前訪問したリスト継続アプローチする

・problem
手持ち案件少ない、且つ見込み案件の動きが遅い

・try
新規訪問の件数を増やすことによって案件化率を上げる（週3回集中的にテレアポ）

今月の計画と実績

自動計算

TEL目標	テレアポ目標	商談目標	案件化目標	試用目標	受注目標
55	8	9	4	2	0

TEL合計	テレアポ合計	商談合計	案件化合計	試用合計	受注合計
43	6	3	1	1	0

TEL達成率	テレアポ達成率	商談達成率	案件達成率	試用達成率	受注達成率
78 %	75 %	33 %	25 %	50 %	#ERROR!

コメントする

1: 渡邉 勇樹 8/2, 8:40 AM

先週は王梅のデモの成長が見れて本当に良かったです。
今週からは練習した成果をぶつけましょう！！

ちゃんとテレアポにシフト出来ていていいですね。
またリストをお送りします。

1 いいね！ 返信

自分の実績と計画の
ギャップを把握し、
KPTを自分で考える

【計画】自分で考えて自分で計画を立てる

今Q計画	TELQ計画	テレアポQ計画	商談Q計画	案件化Q計画	試用Q計画	受注Q計画
	160	24	24	8	4	2
今Q合計	**TELQ合計**	**テレアポQ合計**	**商談Q合計**	**案件化Q合計**	**試用Q合計**	**受注Q合計**
	141	18	21	11	6	4

今Q達成率

TELQ達成率	テレアポQ達成率	商談Q達成率	案件化Q達成率	試用Q達成率	受注…
88 %	75 %	87 %	137 %	150 %	[illegible]

コンバージョン率

テレアポCV	商談CV	案件化CV	試用CV	受注CV
12 %	116 %	52 %	54 %	66 %

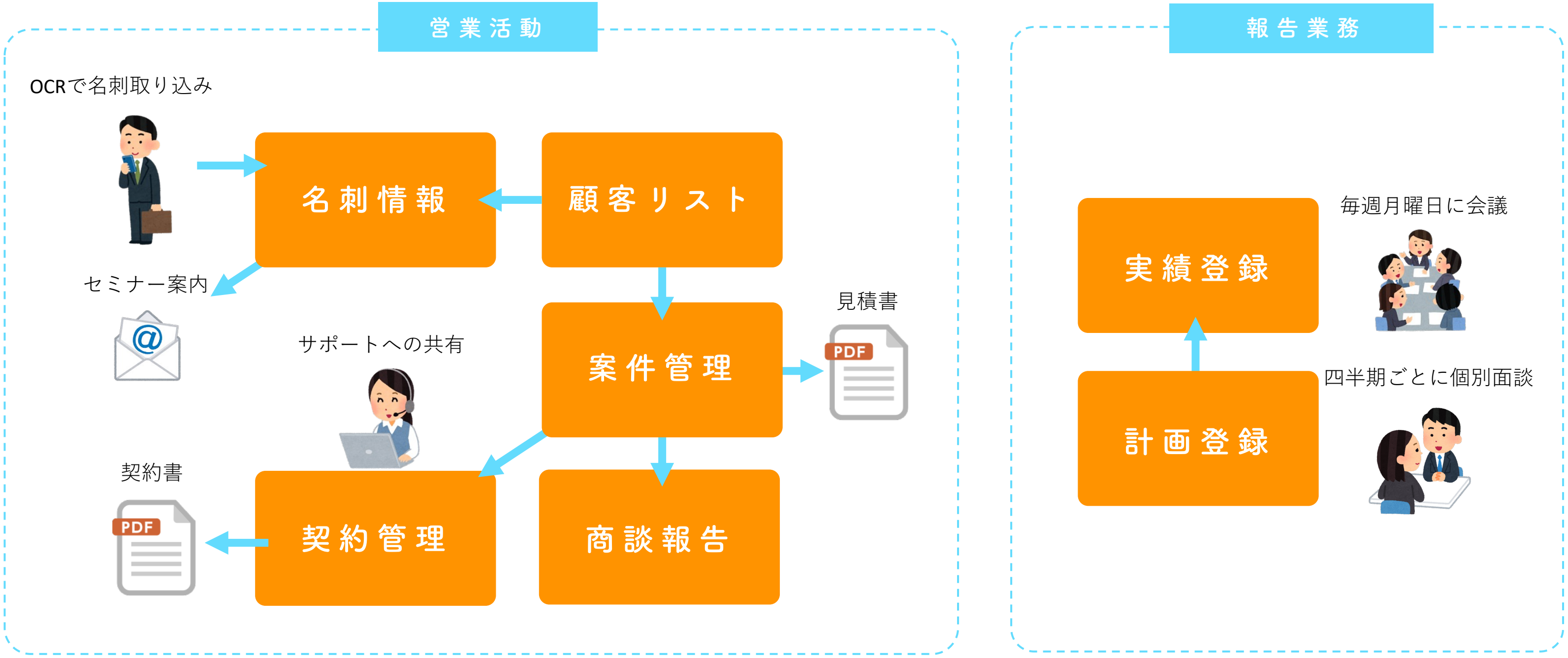
他メンバーとの比較

	年Q名前	テレアポCV	商談CV	案件化CV	試用CV	受注CV
4	2021-2Q-	10 %	123 %	75 %	41 %	60 %
1	2021-2Q-	13 %	218 %	62 %	33 %	200 %
1	2021-2Q-	19 %	235 %	34 %	37 %	50 %
	2021-2Q-	12 %	116 %	52 %	54 %	66 %
	2021-2Q-	18 %	135 %	84 %	31 %	60 %

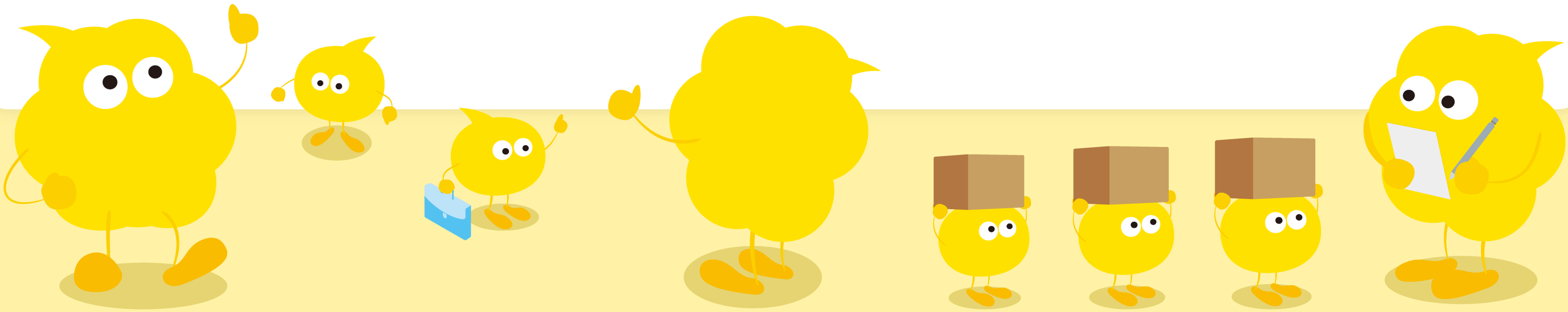
TEL → アポ → 商談 → 案件化 → 試用申込 → 受注

四半期ごとに
1対1で振り返り面談。
活動のボトルネックを発見し、
来期のネクストアクションを
設定する

営業の業務とkintoneの活用



まとめ



EXCEL管理を変える理由

- 個人作業や汎用性は高いが、情報共有には不向き
- 計算式を壊される/変更箇所がわからない/最新版がわからない
- 情報は個人に紐づく、結果的に会社の財産にならない

営業システムでkintoneを選ぶ理由

- 情報共有＋集計/ワークフロー/コミュニケーション
- 「失敗しても後戻りができる」こそ最適解を導ける
- 現場の意見を反映できる「現場ファースト」なシステム作り

管理者が考えておくべき大事なポイント

- 100点を一発で目指すのではなく80点を出し続ける
- 現場のキーマンを仲間にして一緒に改善していく
- 「見える化」は事実を把握する第一歩、スタート地点

ご説明は以上になります