



kintone お客様導入事例集

2023年度版

2024年3月

**NEVER
STOP**

FUJIFILM
Value from Innovation

No	業種	業務	概要	社名
1	製造業 / サービス業	工事資料の文書共有	各関係会社宛に紙で配布していた文書共有をスキャンで自動仕分け、kintoneに格納/共有	日野興業株式会社
2	建設業	請求書承認業務	郵送していた請求書の承認業務をkintoneでプロセス管理。ApeosPlus desolaで受領時の確認作業も自動化	会社名非公開
3	空港運営業	IDカードの申請交付業務	IDカードの申請交付業務を手書き申請からWebフォームへオンライン化	成田国際空港株式会社
4	製造業	企業間DX 会社間情報共有	取引先とExcelで行っていた情報共有をkintoneでシステム化。データ活用も効率化。	富士フイルムビジネスイノベーション 調達本部
5	卸売業	社内業務DX 案件管理、売上集計/分析	営業が個々にExcel管理していた案件情報をkintoneで一元管理	会社名非公開
6	印刷業	営業DX	情報の種類によって管理形式が異なっていた営業情報をkintoneとGaroon連携で一元管理	会社名非公開
7	サービス業	社内業務DX 店舗・本部間共有	複雑なExcelをメールでやり取りしていた店舗と本部間の情報共有をkintoneで管理。集計作業も効率化。	会社名非公開
8	サービス業	営業DX 顧客・営業情報管理	各担当者に属人化していた営業情報をkintoneで一元管理	会社名非公開
9	情報サービス業	企業間DX 企業間情報共有	グループ会社間の情報共有をkintoneで管理。共有環境と各社の独立環境でセキュアな環境を構築	会社名非公開

1400件/月の請求書処理をkintoneでプロセス管理 郵送コストの削減と承認フローの可視化を実現

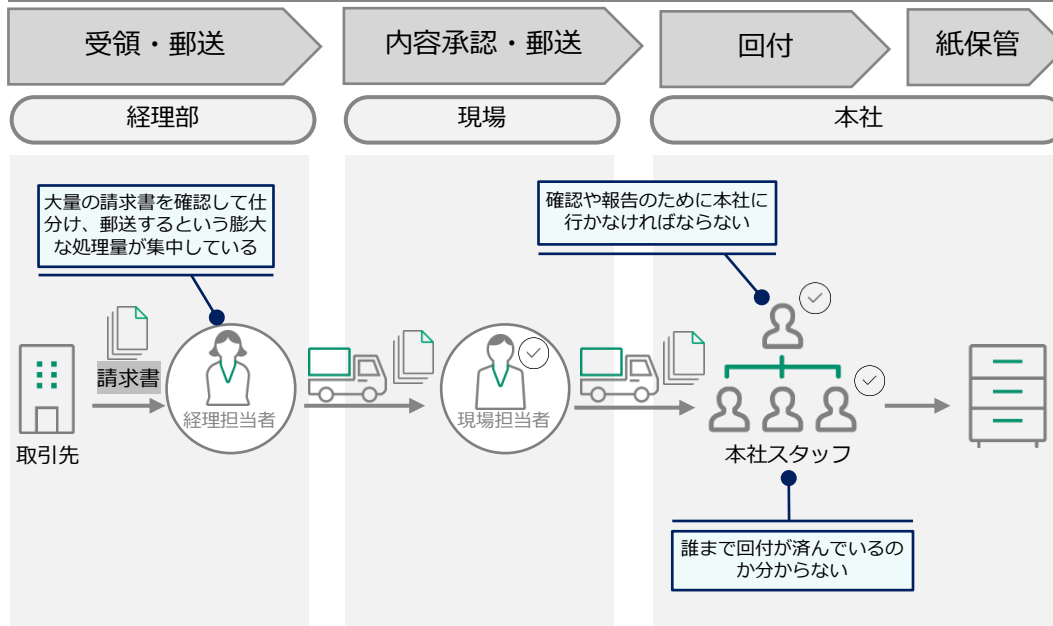
ご導入の背景

- 請求書の確認/回付フローが不透明で、誰まで確認が済んでいるのかという進捗状況・確認が止まってしまっている事態を把握できない。
- 現物の紙を見なければ確認や報告を行うことができず、その度に本社に行かなければならないことが負担になっていた。

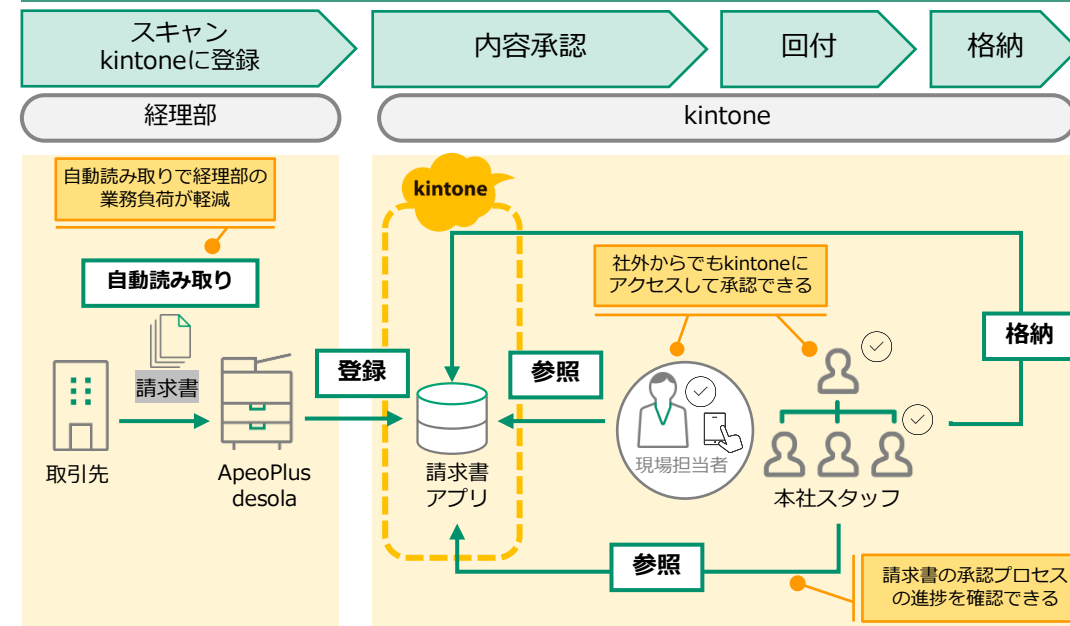
建設業

請求書承認業務

導入前



導入後



お客様の課題

大量の請求書処理業務のオンライン化

- 請求書の受領業務が集中する経理部の負担を分散したい
- 確認依頼のための郵送コストを軽減したい
- 確認や報告のために出社する手間をなくしたい
- 確認や回付の進捗状況を明確にしたい

導入効果

自動読み取りとkintoneで社内承認フローを構築

- ✓ AI-OCRで請求書処理業務が経理部業務が効率化・平準化
- ✓ 確認依頼の度にかかる郵送コストが不要になる
- ✓ クラウド共有により社外からでも確認/報告が可能になる
- ✓ kintoneのプロセス管理機能で進捗状況をリアルタイムに把握できる

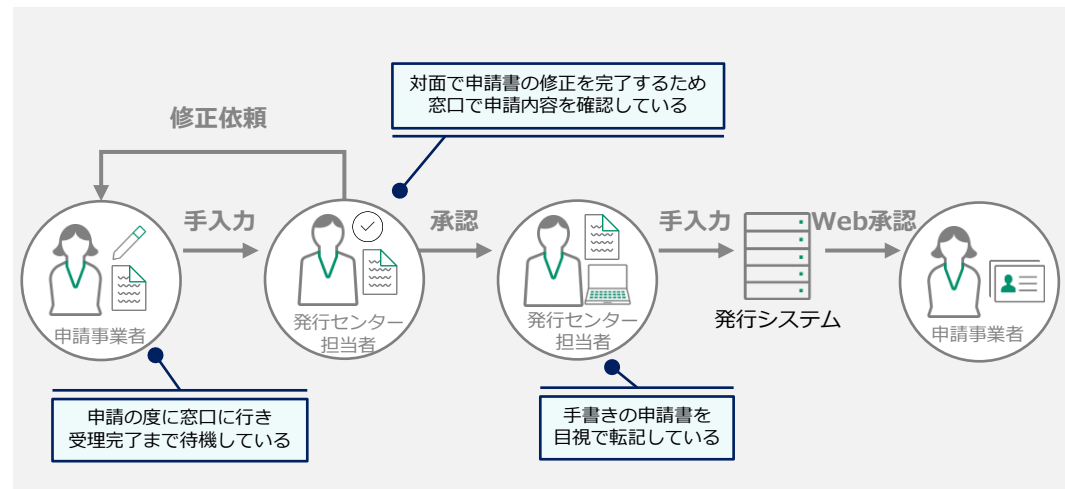
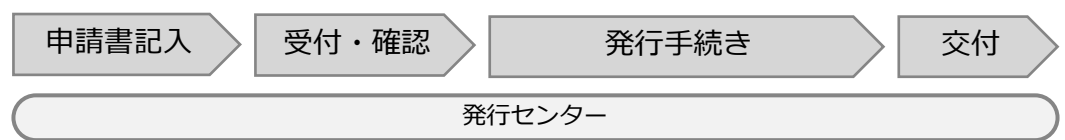
約3600件/月の申請交付業務をオンライン化 申請/修正作業をWebで完結、受付業務の効率化

成田国際空港株式会社 様
IDカードの申請交付業務

ご導入の背景

- 申請や修正の度に限られた受付時間の間に発行センターまで行かなければならなかった。
- 受付窓口での申請内容の確認作業や手書き申請書の転記作業の負担を軽減したい。

導入前

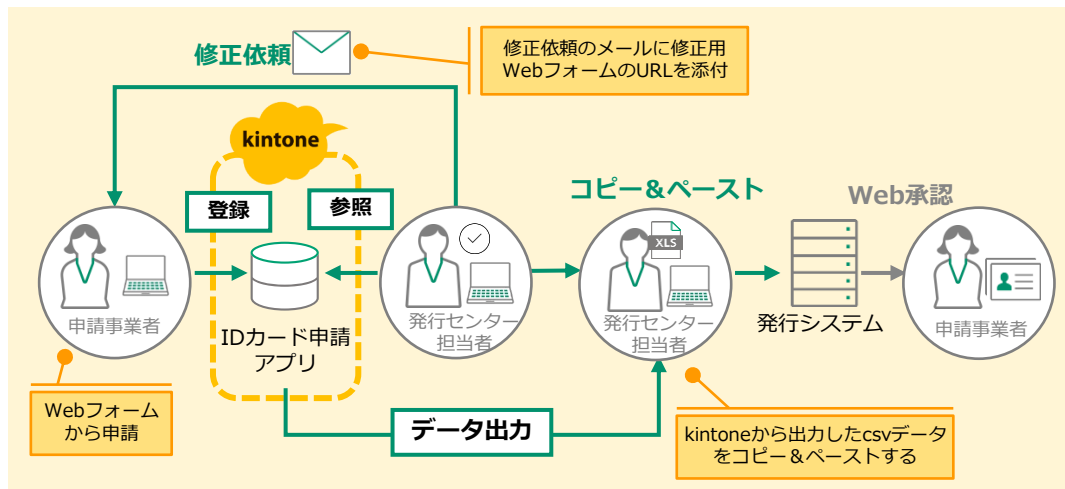
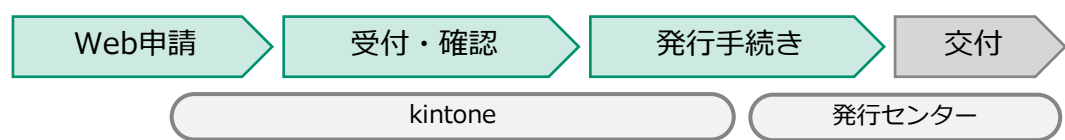


お客様の課題

対面で実施している申請交付業務のオンライン化

- 申請事業者が申請の度に発行センターに行く手間をなくしたい
- 申請内容の確認にかかる発行センター窓口業務の負担を軽減したい
- 手書きの申請書の転記作業でミスが発生を防止したい

導入後



導入効果

kintoneでWebの申請受付システムを構築

- ✓ 24時間365日場所を選ばずにWebから申請/修正が可能に
- ✓ Webで申請/修正が完結し、対面で行う窓口業務が不要に
- ✓ 出力データのコピー＆ペーストで申請情報の転記ミスを防止できる

グローバル調達における取引先進捗の見える化で 『情報収集/分析工数88%減』

FUJIFILM

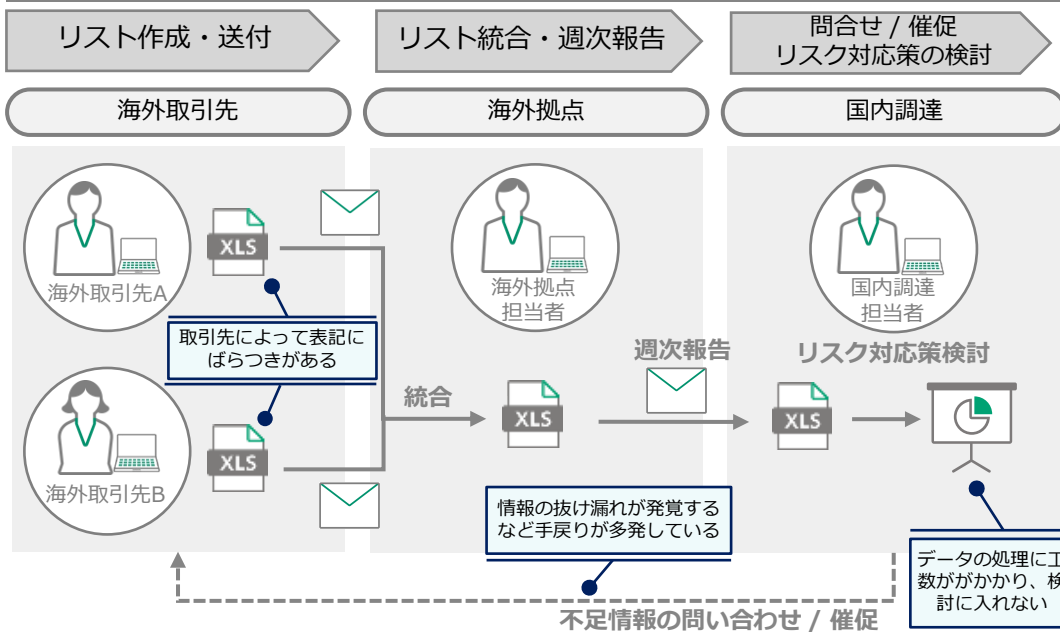
 富士フィルムビジネスイノベーション
調達本部

**企業間DX
会社間 情報共有**

ご導入の背景

- 取引先様に発注した金型や部品の進捗を、Excelのバケツリレーで把握していた。
- タイムリーに状況が把握できず、納期直前になって遅延が判明するなど、緊急対応に追われていた。

導入前

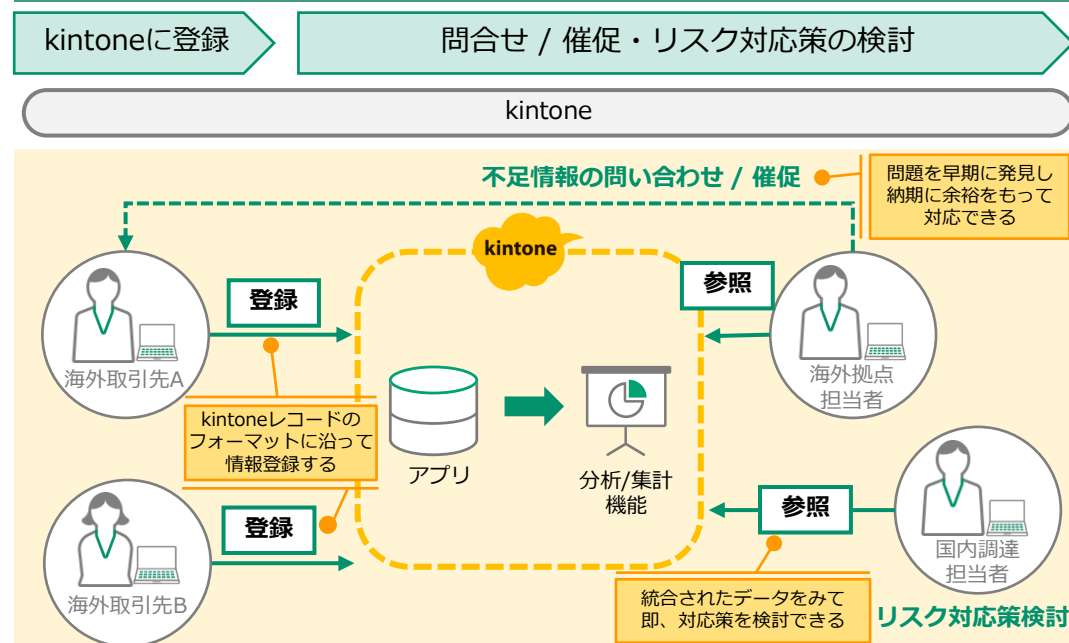


お客様の課題

Excelのバケツリレーからの脱却

- 発注フローの進捗が見える化したい
- 納品遅延の発見やフォローにかかるリードタイムを短縮したい
- 各社によってばらつきのあるExcelの表記を統一したい
- データの分析作業やレポート作成にかかる工数を削減したい

導入後



導入効果

kintoneで取引先との進捗管理をDX

- ✓ kintoneでリアルタイムな進捗状況が可視化
- ✓ 納品遅延などの早期発見し迅速なフォローが可能に
- ✓ kintoneで各社の情報を一元管理
- ✓ kintoneの集計/分析機能でデータ処理を効率化

属人化した案件管理をkintoneに集約

情報管理の壁をなくし、売上分析にも貢献

ご導入の背景

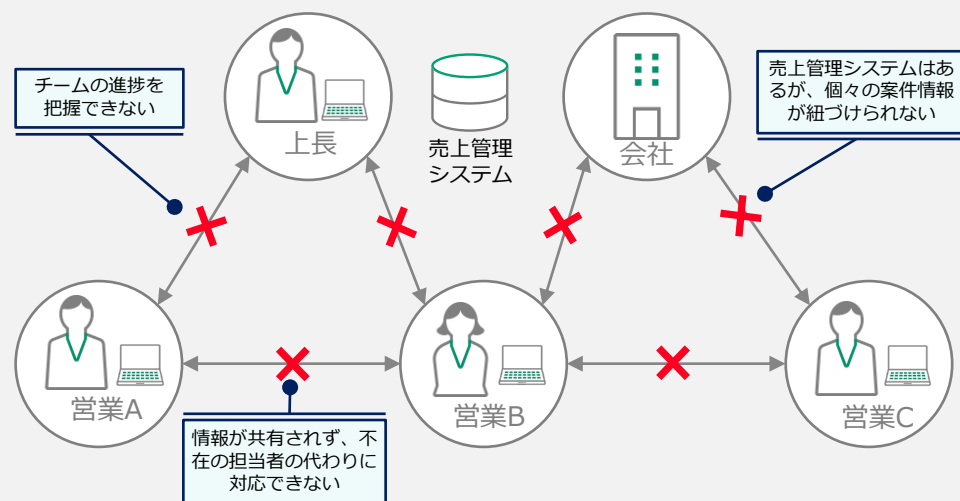
- 社内DXの一環で営業部門の業務改善を検討していた。
- 売上情報に関しては専門のシステムで管理していたものの案件情報の管理に関しては、営業各々が個別にExcel等で管理していた。社内で情報共有ができていないことにより、担当者不在の業務が滞ってしまうことや売上見込みの分析ができないことの改善を検討していた。

卸売業

社内業務DX
案件管理、売上集計/分析

導入前

営業部門の案件管理業務・売上集計/分析業務



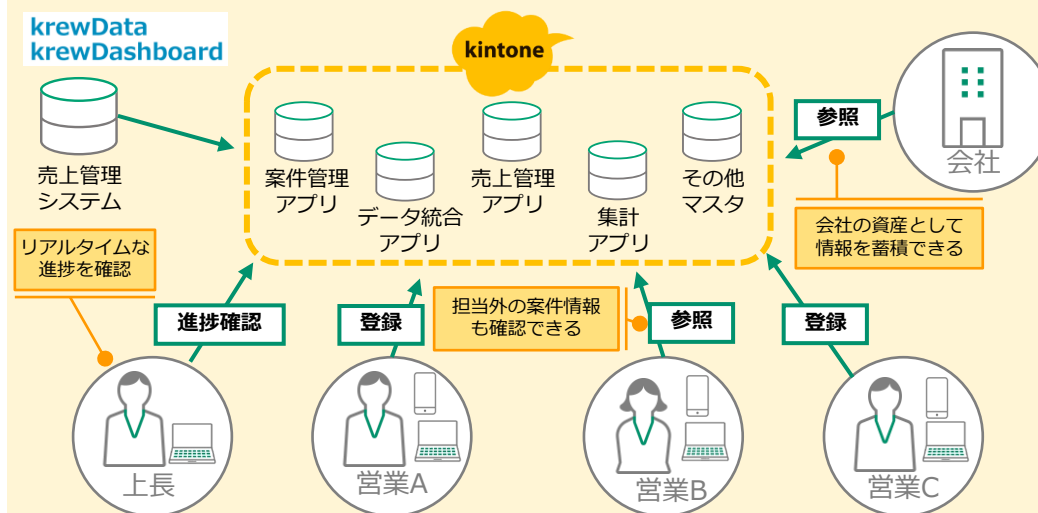
お客様の課題

属人化した案件情報の社内共有

- 営業担当者が個々で管理し属人化している案件情報を共有したい
- 上長が把握できない個々の案件の進捗状況を明確化したい
- 専門システム内の売上情報と個々の案件情報の管理を統一したい

導入後

営業部門の案件管理業務・売上集計/分析業務



導入効果

kintoneで社内情報共有のプラットフォームを構築

- ✓ 個々の案件情報をkintoneでまとめて管理し情報共有を簡易化
- ✓ kintoneのグラフ化機能でリアルタイムな案件進捗を可視化
- ✓ kintone上に情報管理を集約し一元管理。今後の売上見込みの分析も可能に。

オンプレの営業管理システムと

Excelの集計管理からの脱却

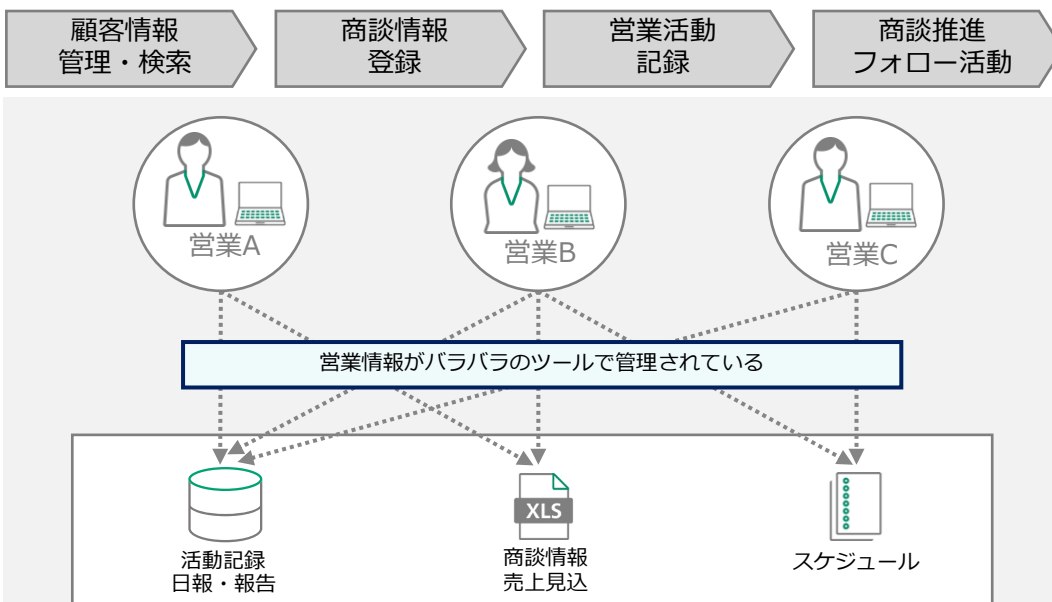
ご導入の背景

- お客様の独自の営業管理システムを使っているが、外出先からのアクセスができずスケジュールやお客情報リアルタイムに確認できない。
- 売上見込金額の集計をExcelで行っており、転記や集計作業に手間がかかっている。

印刷業

営業DX

導入前

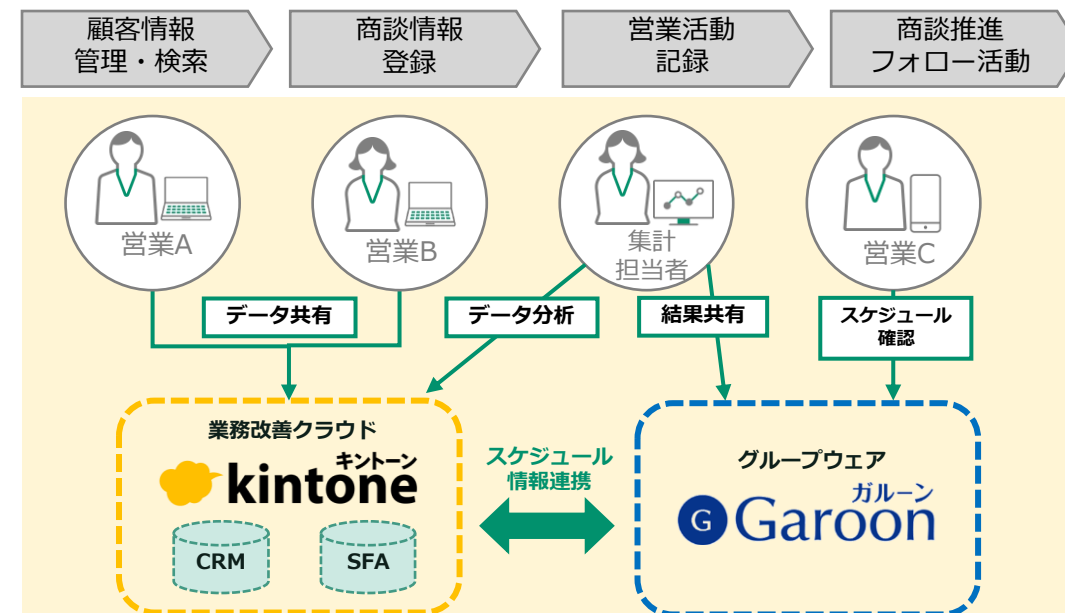


お客様の課題

散在する情報管理ツールの統一

- 外出先からも情報にアクセスできるクラウド環境を構築したい
- 営業間の情報共有にかかる手間と時間を削減したい
- 売上見込金額の管理に要する集計作業を効率化したい
- 各種データの活用方法を拡充したい

導入後



導入効果

営業管理・スケジュール管理をクラウドへ統合

- ✓ モバイル端末で移動中や外出先からのアクセス性が向上
- ✓ 情報の検索性が高まり情報共有が効率化
- ✓ 商談情報管理により柔軟なデータ分析を実現
- ✓ 顧客情報を軸として過去の営業情報を集約することが可能に

複雑なExcelから脱却、全社的な残業抑制を実現し リアルタイムな情報の共有と集計に貢献

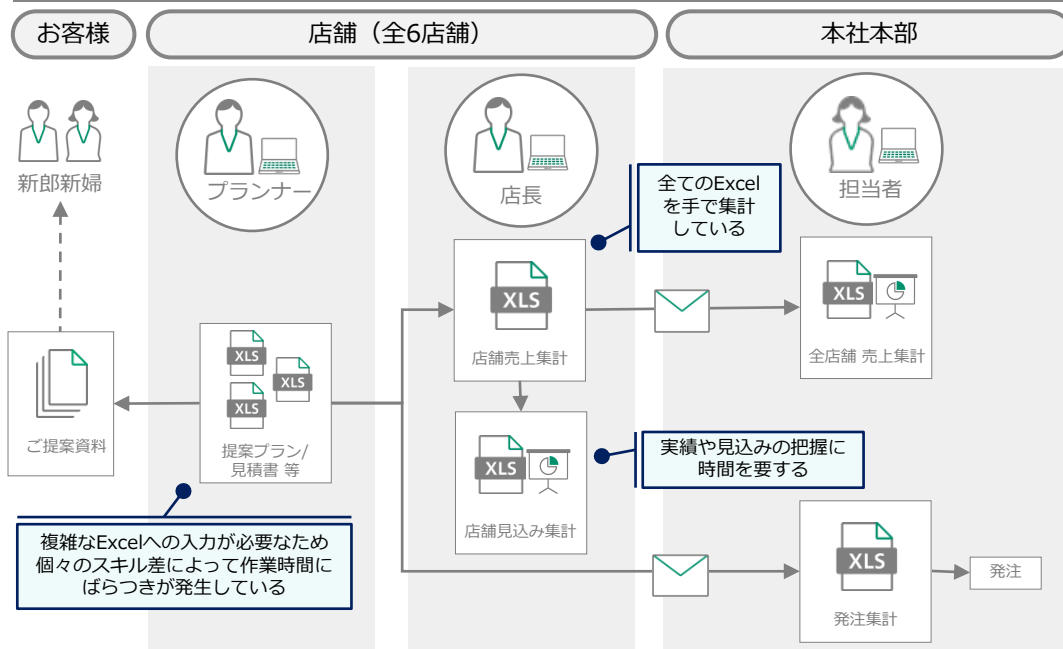
ご導入の背景

- 複数の複雑なExcelで情報管理していることにより、売上/発注にかかる情報の入力作業と各店舗ごとの集計作業に膨大な時間を要し現場の残業時間が増大していた。
- 各店舗ごとに情報管理しているため、店舗間での情報共有に時間を要していた。

サービス業

社内業務DX
店舗・本部間共有

導入前

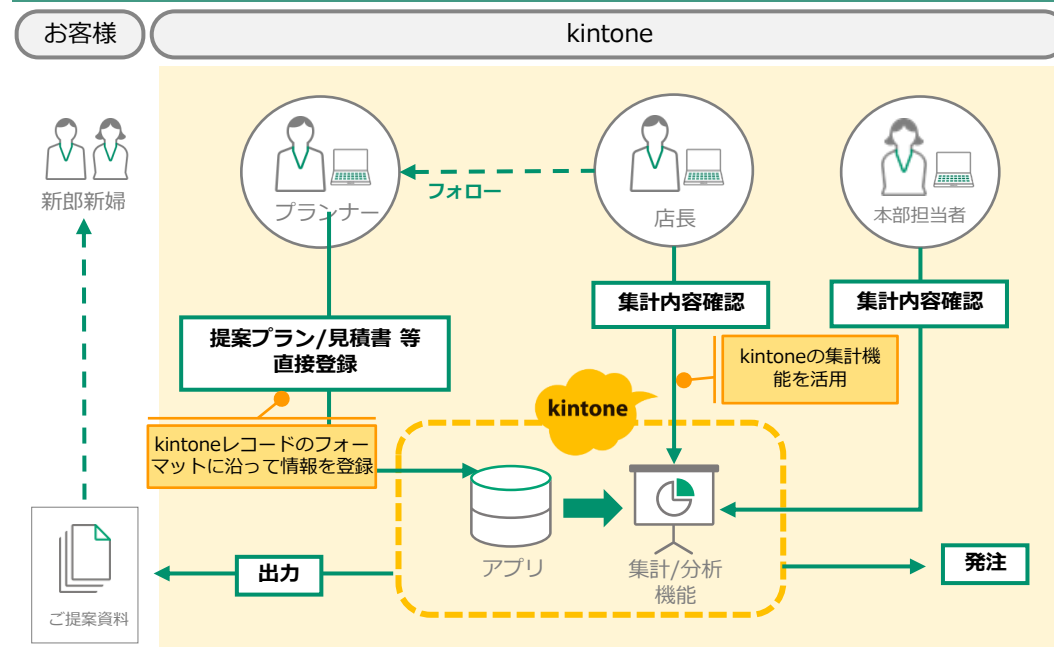


お客様の課題

複雑なExcel管理からの脱却

- 複雑なExcel管理により発生する現場の残業時間を削減したい
- 内容の変更が反映されるまでにかかるタイムラグを解消したい
- 手作業でのExcelの集計作業にかかる手間と時間を削減したい

導入後



導入効果

kintoneで売上データの一元管理システムを構築

- ✓ 情報入力や集計にかかる工数が削減され、残業時間が抑制される
- ✓ クラウド共有によりリアルタイムな情報更新が可能に
- ✓ kintoneの集計/分析機能で作業を効率化、速やかな対応が可能に

属人化した顧客管理を統合し

CS向上と営業生産性向上を実現！

ご導入の背景

- 名刺情報や顧客との取引に関する情報の管理が属人化し、都度担当に確認する必要があった。
- 適切なお客様サポートが提供できず、営業戦略にも支障が生じ、業績が急激に落ち込んでいた。

サービス業

営業DX
顧客・営業情報管理

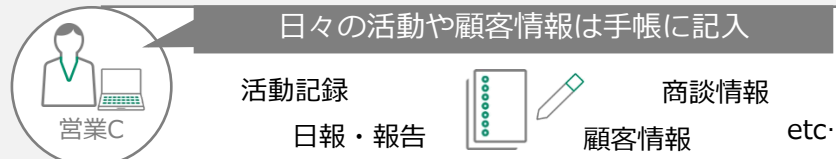
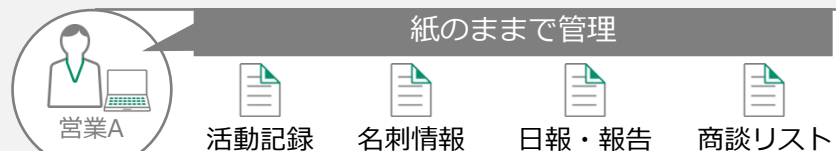
導入前

顧客情報
管理・検索

商談情報
登録

営業活動
記録

商談推進
フォロー活動



お客様の課題

ばらばらの方法で管理されている営業情報の共有

- 担当営業ごと異なる形式で管理されている情報を統合したい
- 情報共有にかかる手間と時間を削減したい
- 各営業情報の共有環境を構築し業務の属人化を解消したい

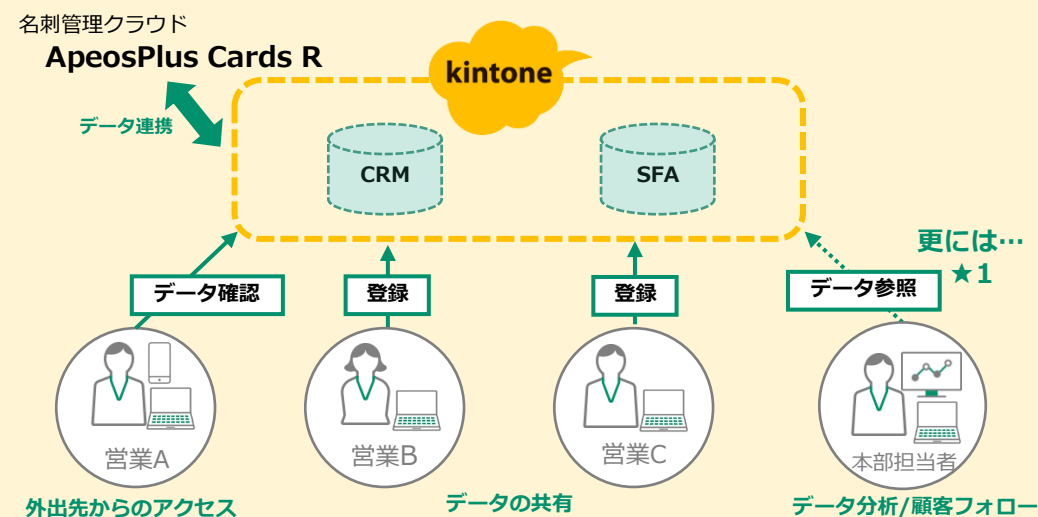
導入後

顧客情報
管理・検索

商談情報
登録

営業活動
記録

商談推進
フォロー活動



導入効果

顧客情報と営業活動情報をクラウドで統合

- ✓ 他部門とも情報共有することでお客様対応がスピードアップ
- ✓ kintoneで商談状況や対応履歴が一元管理され、営業予測が効率化
- ★1 更なるマーケティングデータの二次活用につなげたい！

グループ企業間の情報共有基盤を統合し

全社DXを推進！

FUJIFILM

ご導入の背景

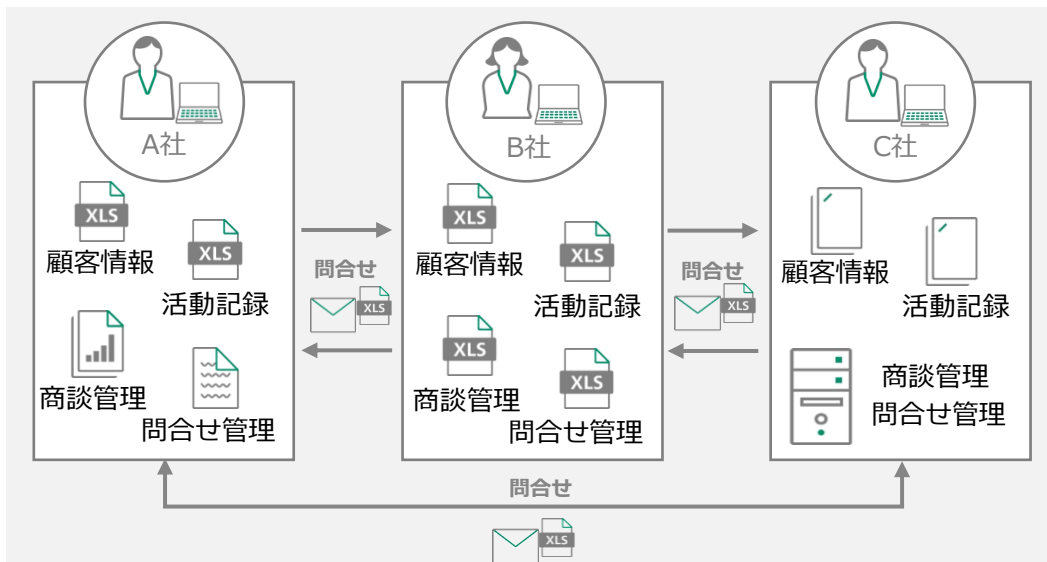
- 各グループで情報管理システムが統一されておらず、分業する上で情報共有が煩雑だった。
- 各社個別の業務においても、管理方法にばらつきがあり、DX化が進まなかった。

情報サービス業

企業間DX
会社間情報共有

導入前

グループ会社間



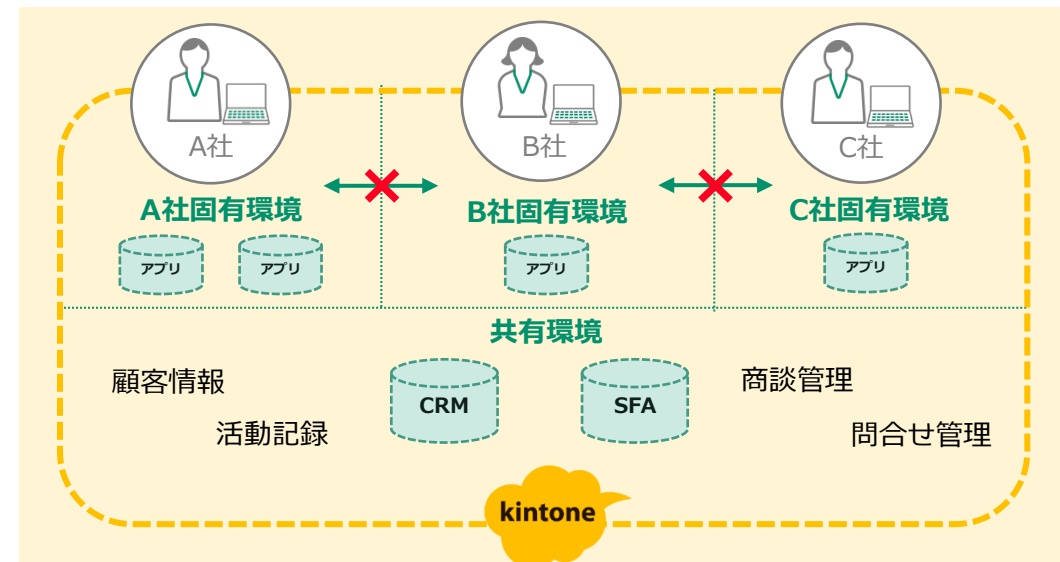
お客様の課題

グループ会社間で異なる情報管理の統一

- 管理方法が異なるグループ会社間での情報共有にかかる手間を削減したい
- 共同プロジェクトのためにメールでファイル共有する業務負荷を軽減したい

導入後

グループ会社間



導入効果

kintoneでグループ会社間の情報共有基盤を構築

- ✓ グループ会社とのスムーズな情報共有が実現
- ✓ アクセス権の使い分けで、グループ会社間での共有環境だけでなく各社固有の環境やプロジェクトごとの環境としても柔軟に有効活用

FUJIFILM
Value from Innovation