

2025年7月25日

脱・部門分断！ kintoneで実現する業績向上戦略

サイボウズ株式会社 営業本部
リージョナル第一営業部 東北営業G 島谷昇孝

シマヤ ノリユキ



アジェンダ

製造業が抱える課題と原因

製販連携 という解決策

kintone の有効性

デモンストレーションとAI活用

事例紹介：製販連携における kintone 活用事例

まとめとサポート

自己紹介：島谷 昇孝 (シマヤ ノリユキ)



育ち

北海道 北広島市出身
大学から仙台へ

略歴

製造業 → サイボウズ

特徴

筋トレ / 家族 LOVE

一言

我が子のスクワット姿
キレイッキレイすぎる

製造業が抱える課題と原因

顧客ニーズの多様化と
製品ライフサイクルの短期化

指向性の違い

部門間の連携不足

サプライチェーンの複雑化

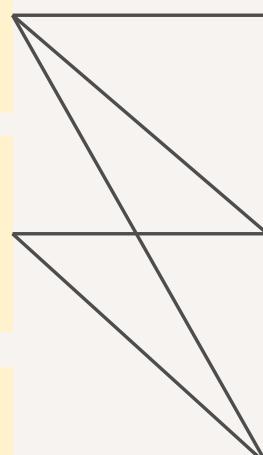
人材不足と技術継承

顧客視点の欠如

情報共有の仕組み不足

変化への対応力不足

人材育成の遅れ



顧客ニーズの多様化と製品ライフサイクルの短期化

顧客視点の欠如



情報共有の仕組み不足

変化への対応力不足

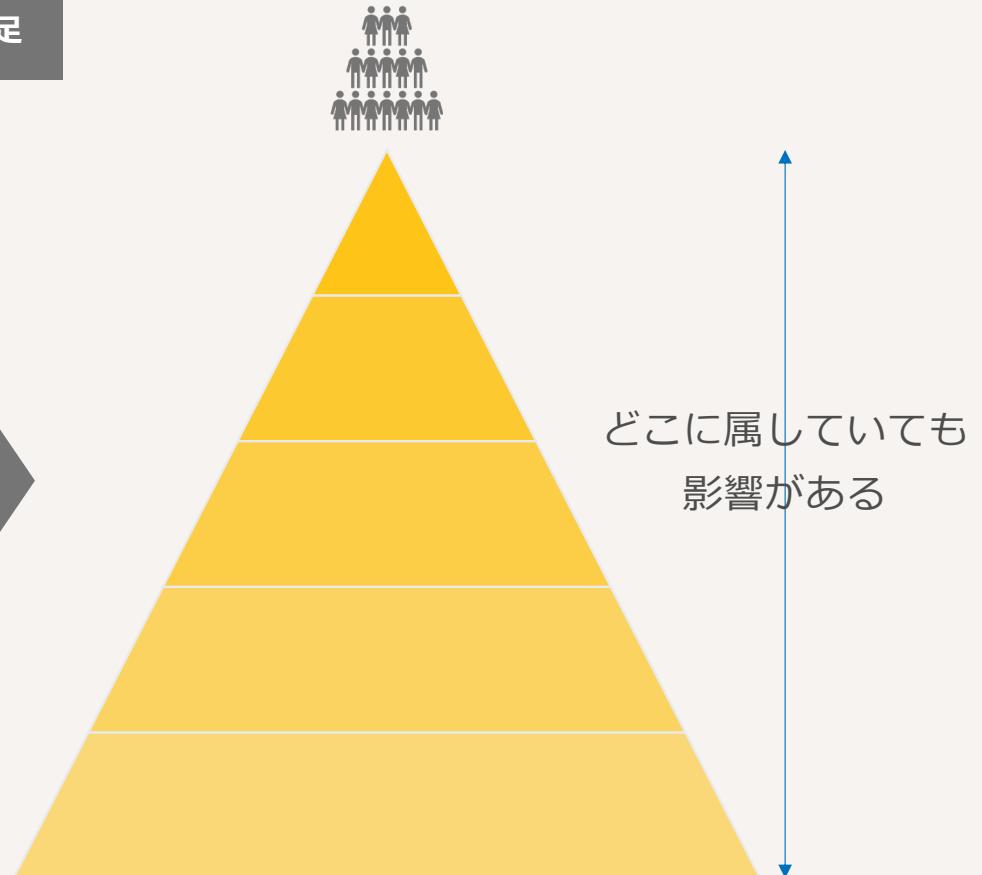
市場の変化が激しく、顧客のニーズも多様化しているため、
従来の大量生産方式では対応が難しくなっている

例) SNS / ショート動画 マーケティングの大衆化



製品ライフサイクルも短縮化しており、
迅速な製品開発と市場投入が求められる

例) スマートフォン、サブスクリプションモデルの普及



部門間の連携不足

情報共有の仕組み不足

変化への対応力不足



製造部門、営業部門、開発部門などが独立して業務を進める傾向が強く、情報共有や意思決定に時間がかかる。また、売上を求める営業とコスト低減を目指す製造部門という指向性の違いがすれ違いを引き起こしてしまうこともある。

一例としては…



製造部門は効率的な生産 / “高機能低コスト”的なモノづくりを重視する一方、顧客対応を営業部門に任せることが一般的である。顧客の声や市場の変化が迅速に製造現場に伝わらず、手遅れになることがある。

サプライチェーンの複雑化

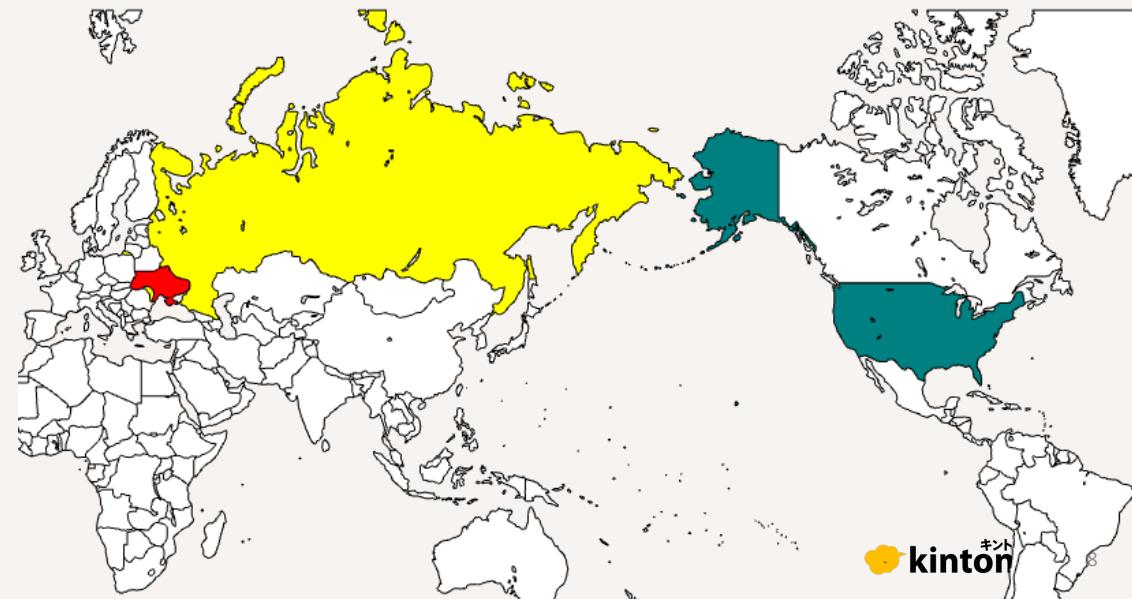
変化への対応力不足



グローバル化によるサプライチェーンが複雑化。
それに伴い、地政学リスク、地球温暖化による
各地での自然災害の甚大化等、
予期せぬリスクが発生する可能性が高まっている。



原材料価格の高騰や働き方改革に伴う物流の見直し、
輸送コスト上昇など対応必須の外的要因の変化が頻発



人材不足と技術継承

人材育成の遅れ



過去の成功体験が、新しい取組みや変化への抵抗を生み出している。
「これまでこうやってきたから」という考え方が強く、新しい発想や外部からの意見を受け入れにくい。

変化することへのリスクを過大評価し、現状維持を優先する傾向がある。
組織全体として学習し、変化に対応していく文化が醸成されていない。



少子高齢化の影響で、次の担い手の不足が深刻化。
若い人材、外国籍人材の育成・登用には“経験と勘”からデータに基づくオペレーションへの転換が必要。

一方、多くの企業では、ノウハウ共有の体系的な仕組みや教育プログラムが整備されていない。
暗黙知となっているノウハウを形式知化し、共有するための取り組みも不足している。

製造業が抱える課題と原因

顧客ニーズの多様化と
製品ライフサイクルの短期化

指向性の違い

部門間の連携不足

サプライチェーンの複雑化

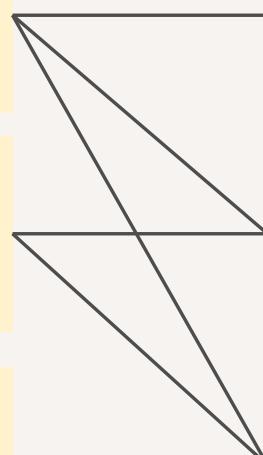
人材不足と技術継承

顧客視点の欠如

情報共有の仕組み不足

変化への対応力不足

人材育成の遅れ



製造業が抱える課題と原因

顧客ニーズの多様化と

製造ニーナフリノクルの伝承

顧客視点の欠如

現場力の強さが部分最適を生み
価値創造プロセス全体のデジタル化を阻害している

人材不足と技術継承

人材育成の遅れ

解決策：製販連携というアプローチ

製販連携の目的と本質



製造と販売を一体化させ、お客様の声を素早く製造現場に届け、
高付加価値製品製造により業績向上させること

解決策：製販連携というアプローチ

なぜ、今製販連携が製造業に求められるのか

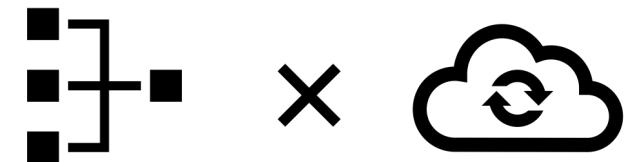
顧客視点の欠如

情報共有の仕組み不足

変化への対応力不足

人材育成の遅れ

解決策

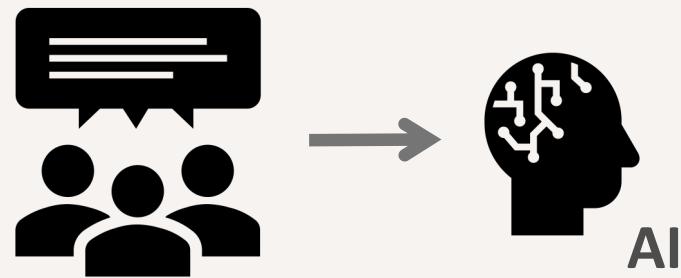


製販連携

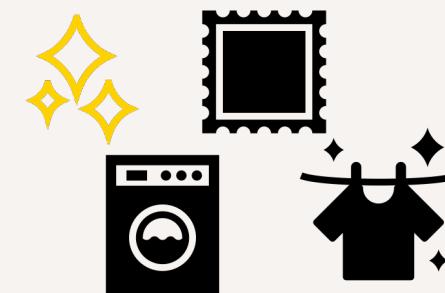
ITシステム

解決策：製販連携というアプローチ

製販連携がもたらす優位性



顧客の声の迅速な反映と市場投入
(そして蓄積)



高付加価値製品の製造
(= 高利益率製品)



売上 / 利益率UPによる業績向上

製販連携におけるkintoneの有効性

なぜ製販連携に kintone が有効なのか？

情報共有の仕組み不足

顧客視点の欠如

変化への対応力不足

人材育成の遅れ

kintone

kintone

kintone

データを蓄積し
情報共有を目的としている

コミュニケーションを
前提としている

ノーコードで
使いながら改善&拡張が基本



- What's kintone -

kintone 導入実績

ご利用企業 **38,000** 社以上



日清食品グループ



三菱重工



SoftBank



mercari

J:COM



ANA NARITA AIRPORT SERVICES Co.,Ltd.



Alpen Group



みずほ信託銀行



パーソル キャリア
PERSOL



らしい暮らしを、見つけよう
リノべる。

株式会社 日阪製作所



※2024年5月末 時点

kintone とは

ノーコードで
欲しいシステムを
自由に作ろう！

をコンセプトにした“クラウドサービス”です。

The screenshot shows the kintone form builder interface titled "顧客管理". It features a sidebar with icons for "ラベル", "リッチエディター", "数値", "ラジオボタン", "複数選択", "日付", "日時", "リンク", "組織選択", "関連レコード一覧", "スペース", and "グループ". A green button labeled "フォームを保存" is visible. On the right, there's a preview area with fields for "顧客No.", "顧客フラグ", "会社名", "会社名", "電話番号", and "URL". A red arrow points to a "ドロップダウン" (dropdown) field in the preview.

「ノーコード」＝コードを書かずにアプリケーションを開発できる

非IT人材でも、かんたん・スピーディに業務システムを作成できる



“現場の人が主体の業務改善”を可能に！

kintone の基本機能

3つの機能の組み合わせで、多様な業務システムを実現できる

データベース



データの蓄積と分析ができる

プロセス管理



申請や承認、進捗管理ができる

コミュニケーション



データに紐づいた
コミュニケーションがとれる

その他にも…

変更履歴、アクセス権の設定、リマインダー通知、マルチデバイス対応など

kintone の拡張性

kintone 基本機能

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

追加の要件に合わせて簡単に機能拡張できる

個別開発

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 + 拡張開発のアジャイル開発で、
「企業個別のニーズに応えられる」また、「使いながら改修し、進化させていく」

kintone の豊富なプラグイン

全300以上のプラグイン。業務に必要な機能だけを選択し拡張可能。

※一部抜粋

タブ表示	帳票出力・見積作成	FAX連携	手書き対応	音声議事録AI
既読チェック	Webフォーム作成連携	プログラム作成	バーコード	AIOCR
データ連携	Webページマイページ作成	システム連携・iPaaS	シングルサインオン	タイムスタンプ
押印	データ加工・EAI	Kintone強化セット	ワークフロー強化	その他機能
画像データチェック	Excel表示	カレンダー表示	地図表示	
販売管理	BI・ダッシュボード	ガントチャート表示	アクセスログ出力	
名刺管理	メール配信	カンバン表示	打刻システム	
一括ファイルDL	SMS送信	データバックアップ	入金管理	

kintone の豊富な連携先

国産システムでは“トップクラス” さまざまなツールと連携ができます。

※一部抜粋

● Google・Microsoft365



Google
Workspace



Microsoft365

● チャットツール



slack



LINE

● AI



OpenAI



DX Suite

● 電子契約サービス

DocuSign

CLOUDSIGN

GMOサイン



Adobe
Acrobat Sign

● 名刺管理

sansan

HotProfile

eight team

アルテマブルー

● CTI

MiiTel

BIZTEL

CTIコネクテル

BlueBean³⁶⁵
Powered by Softis

● メール・MA



Marketo



SATORI

Bow Now

配配メール

● 会計システム

freee

奉行シリーズ



Money Forward

弥生

● iPaaS

BizteX Connect

Yoom

Asteria^{warp}

cdata

デモンストレーション (サンプルアプリ)

kintone 活用が導く製販連携

データベース & コミュニケーションが 製販連携を支える肝



kintone 活用が導く製販連携

データベース & コミュニケーションが 製販連携を支える肝 + 運用しながら カイゼン



— kintone が実現する製販連携の具体的なイメージ

営業 - 製造

案件情報の即時共有

Sスグル食品

スグル食品

【業務内容】
魚介加工品の製造・販売など

【利用用途】
案件管理・売上管理・受発注管理・
日報報告書・部署間での情報共有



<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/suguru.html>

製造部門の進捗/負荷管理 の見える化

KK クラボウインターナショナル

クラボウインターナショナル

【業務内容】
海外でのアパレル生産と輸入

【利用用途】
パングラデシュでのアパレル生産管
理



<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/kurabo-inter.html>

株式会社 北斗型枠製作所

株式会社 北斗型枠製作所様

業種：製造業
部署：全社
利用用途：案件管理／業務基盤
使用製品：krewData



<https://krew.mescius.jp/case/hokutokatawaku.htm>

**のこすモノ・つくるヒト
株式会社 イエムラ**

イエムラ

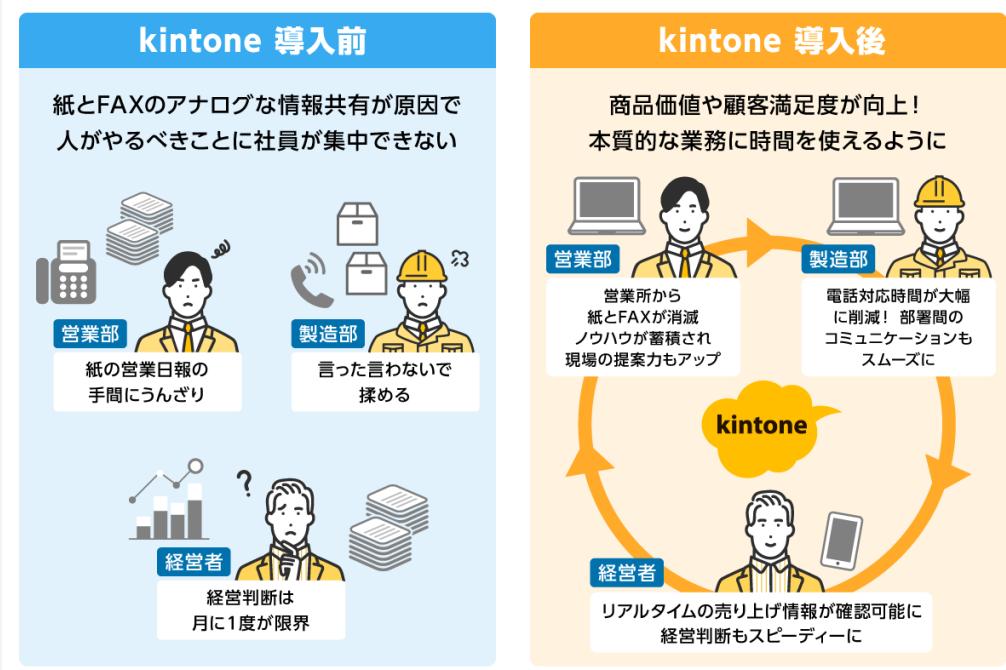
【業務内容】
金属製品製造業

【利用用途】
顧客管理、案件管理、生産進捗管
理、売上管理



<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/iemura.html>

kintone 製販連携活用事例：スグル食品様



スグル食品
魚介加工品の製造・販売など
<https://kintone-sol.cybozu.co.jp/cases/suguru.html>

営業所からFAXがなくなり 経営判断もスピーディーに

利用用途

- ・ 案件管理
- ・ 売上管理
- ・ 受発注管理
- ・ 日報報告書
- ・ 部署間での情報共有

kintone 製販連携活用事例：スグル食品様

まずは紙の営業日報から

Before



After

日報

AL 営業 報告日 作成者 2022-08-02

得意先（一次店） 二次店・直送先

担当者名 廉談内容

提出見積等 リマインド 提案の実り取り日

得意先登録単価申請票 入出庫伝票 受注直送伝票 新規採用特売情報 市場調査

得意先過去日報

報告日	担当者名	廉談内容
2022-08-29	太融寺店リニューアル 応接	抹茶菓子売り場移動 商品店舗 9月4日
2022-08-18	60gQ1いか味天￥198（税込み）定番得入分 差し替えの件。9月3日土曜日よ	新店舗応援（守口南井店）する。
2022-08-05	新規ネットスーパー採用の件。ぬれいか味天60g 終売 → 115gソフ	て対応。ぬれいか味天60gに替わる商品準備。SC
2022-07-26		
2022-07-25		

運用:手書きの日報を FAX送信して確認

- ・文字潰れる/読みづらい
- ・内容確認のために電話やメールの手間
- ・ファイリングする手間
- ・紛失のリスク
- ・検索や集計もしづらい

「日報アプリ」

- ・誰でも他人の日報を閲覧できるため、紙の日報の回覧は不要に
- ・FAXで文字が潰れて読めなくなることもなくなった

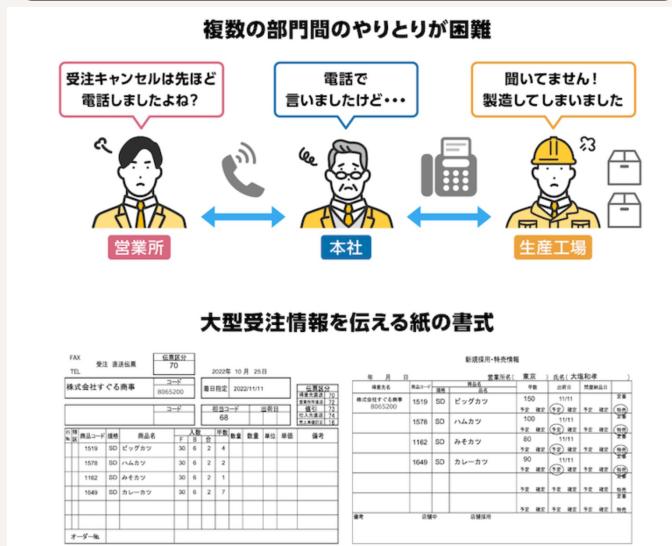
→電子化により営業所から**FAX 자체が消滅**

→**成功事例を共有し合う**文化が育ち、営業部全体の**提案の質が向上**

kintone 製販連携活用事例：スグル食品様

次に部署間のやりとりの部分に広げる

Before



運用: 大型受注情報は専用書式で管理
数量変更がある場合は電話による口頭伝達
・過剰在庫などのミスの発生
・言った言わないで部門間の揉め事の発生
・電話は1日あたり30~50件、工数にして10%

After



「特売情報アプリ」
・電話対応時間が大幅に削減
・コメント欄で履歴を残せるので、言った言わないの揉め事が一切なくなった
→本来の業務に集中でき、職場の雰囲気も良くなつた

kintone 活用が導く製販連携 × AI

データベース & コミュニケーションが 製販連携を支え



【営業】 SFA検索サポート

SFAから参考になる情報を見つけます

山田電機の案件状況

商品Bの失注案件と理由

最近のお客様の課題のトレンドを教えて

↗

31

まとめ

顧客視点の欠如

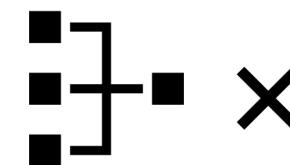
情報共有の仕組み不足

変化への対応力不足

人材育成の遅れ



解決策



kintone

製販連携

まとめ

顧客視点の欠如

解決策

- 現場力の強さが部分最適を生み
- 価値創造プロセス全体のデジタル化を阻害している

人材育成の遅れ

まとめ



顧客視点の欠如

解決策

製販連携のデジタル化が
価値創造プロセスと現場力を強化する

人材育成の遅れ



サポート・パートナー体制

-Support・Partner-

kintone構築方法

Kintoneの導入・運用についてをプロがサポートいたします。

自分たちで作る



はじめてkintone構築をする方々へさまざまな
活用コンテンツ・サービスを用意しております。

プロと作る



サイボウズ公認のパートナー企業が
運用相談から個別開発まで幅広く支援します。

プロと作る

kintoneパートナーと構築する方法として大きく3つあります。

伴走サービス



進め方 お客様の方針を踏まえてアドバイス・開発・教育支援などをおこないます。システム完成後も定期的なコミュニケーションをしながら改善サイクルを回しながら進めます。

費用感 月額/数万円～数十万円

- こんな方に
おすすめ！**
- 自分たちでも内製が出来るようになりたい
 - 社外のプロからアドバイスが欲しい

対面開発/定額開発



進め方 決められた時間・金額の中でkintone構築を進めます。対面で要望を反映しながら開発をするのでその場ですぐに画面を見ながら確認できます。

費用感 月額/数万円～数十万円

- こんな方に
おすすめ！**
- プロに構築を依頼したい
 - スピード構築をしたい
 - 定額だから予算を取りやすい

SI開発



進め方 通常のシステム開発を近く、要件定義をし開発、実装、テストの工程で進めます。kintoneをプラットフォームとし自社の運用に合わせた独自開発が可能です。

費用感 100万円～

- こんな方に
おすすめ！**
- 少し複雑な要件の構築したい
 - kintoneを独自カスタマイズをしたい（JavaScript/CSS開発）
 - APIを用いたシステム連携をしたい

kintoneの豊富なサポートコンテンツ

Kintoneを構築・運用・活用するためさまざまな活用コンテンツ・サービスでサポートします。

動画で学ぶkintone



無料のオンラインセミナー



毎週開催 4ステップにぎゅっと凝縮！

活用&浸透のコツを学べるコンテンツ



設計・開発Tips・技術情報発信



全国6ヶ所 リアルユーザーズイベント



kintoneの活用アイディアをユーザー同士で共有する
ライイベント。過去100社以上の企業様が登壇

相談できるユーザーコミュニティ



kintoneユーザー向けのオンラインコミュニティ
ユーザーと運用方法や活用ノウハウをシェアしましょう！

料金プラン

¥0

初期費用は無料



1ユーザー単位
で契約できる

31

1ヶ月ごとに
契約更新できる

スタンダードコース

ライトコース

価格	月額 1,800 円/ユーザー (年額21,600円/ユーザー)	月額 1,000 円/ユーザー (年額12,000円/ユーザー)
機能拡張	○	×
アプリ数	1,000 個	200 個
スペース数	500 個	100 個
ディスク容量	5GB × ユーザー数	
スマホアプリ	App Store からダウンロード	Google Play で手に入れよう

※最低契約数：10ユーザー

※機能拡張（プラグイン、外部サービス連携）のご利用は別途料金が必要

※税別価格

ご導入までの流れ



- kintone無料お試し30日申し込み
- お試しアプリ構築 / パートナー選定
- 契約申し込み
- アプリ構築 / 本運用開始



— 本セミナー参加後のおすすめ

【自信なし】
パートナーと個別相談する



【自信あり】
お試し申込



kintone お試し

すべて ニュース 画像 ショッピング 地図 動画 ショート動画 : もっと見る

Kintone
<https://kintone.cybozu.co.jp/trial> :

30日間無料お試し | サイボウズの業務改善プラットフォーム

kintone. お試し申し込み。チームで30日間 kintone を無料でお使いいただけます。試用期間終了後、自動で有償利用に移行することはありません。お客様のブラウザの設定 ...

お試し申し込み

チームで30日間 kintone を無料でお使いいただけます。
試用期間終了後、自動で有償利用に移行することはありません。

会社名を入力してください 必須
会社に所属していない方はお名前を入力してください
例：サイボウズ株式会社

次に進む



Thank You.

問い合わせ

サイボウズ株式会社
営業本部 リージョナル第一営業部
東北営業G 島谷昇孝

✉ tohoku-cy@cybozu.co.jp