

キントーン活用事例

株式会社MJE 様



株式会社MJE 様

業務内容: オフィスソリューション・ボードステーション・コミュニケーションプラットフォーム・WEB制作
ヒューマンリソース・メディア事業

利用用途: 採用管理・顧客管理(SFA)としての活用

短期・少人数の新規プロジェクトシステムをわずか2週間で構築。 採用活動の効果を最大化するkintone活用術

株式会社MJE様(以下、MJE)は、企業の成長をサポートするサービスカンパニーとして、オフィスソリューションからWeb制作、人材採用の支援まで幅広く手がける成長企業。そんな同社の新規事業として、大阪の学生を東京の企業に紹介するバスツアー「ビズバス」の計画が持ち上がる。この事業の商品開発のために与えられた期限は1ヶ月弱と非常にタイトなものだった。

同社の新規プロジェクトをスピーディに立ち上げるために選ばれたのが「kintone」である。これによりプロジェクトをスケジュール通りに開始できたうえ、月30時間以上もの時短など、数々の成果を得たという。本件に携わった総務人事部人事課マネージャーの三木氏とHR推進室の松浦氏に、導入の経緯と効果についてお話をうかがった。



課題

新規プロジェクトで利用するデータが分散し十分活用できない状況

「ビズバス」プロジェクトの立上げにあたり課題になったのは、事業に必要な2種類のデータ（学生リスト・顧客となる企業リスト）が異なるツールで管理されていることだった。学生管理はExcel、顧客管理はファイルメーカーだったのだ。今回の新規事業では「バスツアーに参加する企業と学生」を紐付ける作業が必要だ。現状のツールのままではコピーアンドペースト・目視・手集計を駆使して行なうことになる。事業開始までの期限は2週間であり、作業の効率的にも期限的にもこれまでのやり方では間に合いそうもない。

当時、三木氏と松浦氏は既存のツールにストレスも感じていたという。三木氏はファイルメーカーを顧客開拓(SFA)ツールとして利用していたが、同ツールは機能追加や調整に専門知識が必要なためシステム部門に頼らざるをえず、実施したいタイミングで改善をできないでいた。松浦氏は、数千人分の学生リストをExcelで管理していたが、1人に対し1枚のExcelシートを利用していたので、新規登録・アプローチ状況の確認・データ分析など、何をするにもシートの切り替えが発生し、手間も時間もかかっていた。

これらの問題を解決するために選択肢に上がったのが「kintone」だった。同時期にSalesforceとも比較検討したというのが「システム部門に頼ることなく機能の修正ができること」「専任者が不要なこと」「リーズナブルであること」が決め手となり最終的には「kintone」が選ばれた。

導入

2週間で新規事業システムと採用管理システムが完成

MJEが構築した「kintone」アプリは、新規事業の運用・学生カルテ登録・顧客管理(SFA)などを目的とした9つだ。

MJEの「kintone」主な開発内容

- ・ Excelやファイルメーカーからのデータ移行
- ・ 新規の学生と顧客企業を登録するアプリの設置
- ・ 新商品(ビズバスなど)の登録するアプリの設置

The screenshot displays the kintone application interface, which is used for managing customer information and recruitment activities. The interface is divided into several sections:

- 顧客情報 (Customer Information):** This section contains fields for customer ID (5319), company name (株式会社 グッドライフOS), and contact details (TEL, FAX, HP). It also includes a list of representatives (e.g., 三木 春樹) and a memo field.
- 担当者一覧 (Representative List):** A table listing representatives with columns for name, TEL, email, and other details.
- 案件一覧 (Case List):** A table listing recruitment cases with columns for case name, date, status, and amount.
- 活動履歴 (Activity History):** A table listing recruitment activities with columns for date, activity name, status, and other details.

Excelシートに記載されている情報をkintoneに置き換えた画面イメージ

学生情報(ルックアップ)

学生ID	学生氏名	初接触チャネル	卒業年度
323		2016/12/26 企画系IS	2018年卒

大学	大学備考	文理	学部	学年
	大学	文	学部	B3

性別
女

選考ステータス
1次ジャッジ済

選考日	選考タイトル	選考者	同席者	判定	所感
2016-12-26	1次ジャッジ	清水			

採用結果

ビズバスor説明会参加予定

分類	商品	発行日
■	インターンシップ	2016/12/26 企画系IS 2016-12-26

対学生活動一覧

計画/実施	実施日	実施担当者	内容	実施結果
■	実績	2017-01-21	松浦 用子 次面談電話	

学生へのアプローチ状況を管理するアプリ。
関連レコードで、学生情報とコンタクトの履歴を合わせて確認できるようになっている

「ビズバス」プロジェクト開始までのスケジュールがタイトであったため、MJEは自前ではなく、構築ノウハウを持つサイボウズオフィシャルパートナーに開発を依頼。その結果、わずか2週間でシステム構築されたという。

短期間でシステムを完成することができた背景には、「kintone」の画面を見ながら、その場でアプリを作成するという対面開発のスタイルが功を奏したと三木氏は語る。

「開発をお願いする過程は想像していたよりも、簡単にスピーディーに進めることができました。我々は人事の専門家の集まりで、システムに関しては詳しいことまではわかりません。ただこんな機能がほしい・こういうことがしたいと希望を伝え、その場で『kintone』アプリを作成していただければ、機能も調整してもらえたので、形になるのは早かったです。また、私は東京に長期出張していて本開発にはビデオ会議で参加することが多かったのですが、それでもスピードを落とさず、2週間で全てが完成したことにはとても驚きました。」(三木氏)

これまで2つのツールに存在していた学生リストと顧客リストが「kintone」上に集約されることで、課題となっていた「新規事業のためのデータ紐づけ作業」が自動化され、結果、期日通りに新規事業をスタートすることができたという。



スケジュール通りに新規プロジェクトをスタートできたと喜ぶ三木氏

企業開拓 学生営業							
企業開拓・学生営業 > 顧客リスト							
松野 智史							
1 - 40 (66件中)							
	次回活動予定日	次回活動予定時刻	活動状況	営業担当	会社名	主担当（部署名/役職）	主担当（氏名）
	2017-01-05	16:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-05	17:00	アプローチ中	松野 智史	株式会社	採用担当	
	2017-01-05	17:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-05	17:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-05	17:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社	人事課	
	2017-01-05	18:00	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-06	9:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-06	9:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社	採用担当	
	2017-01-06	9:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-06	9:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-06	9:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社		
	2017-01-06	9:30	アプローチ中	松野 智史	株式会社	採用担当	

営業管理 (SFA) アプリ 顧客企業へのアプローチ情報が即座に確認できる仕組みとなっている

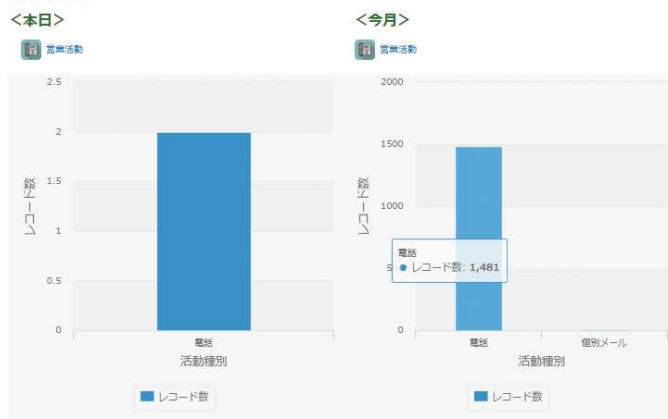
効果 期限内の事業立上げに成功。採用活動の効率化にも貢献

このように、最大の成果はプロジェクト開始期日に間に合ったことであるが、運用開始後にさらなる効果がでてしていると両氏は語る。

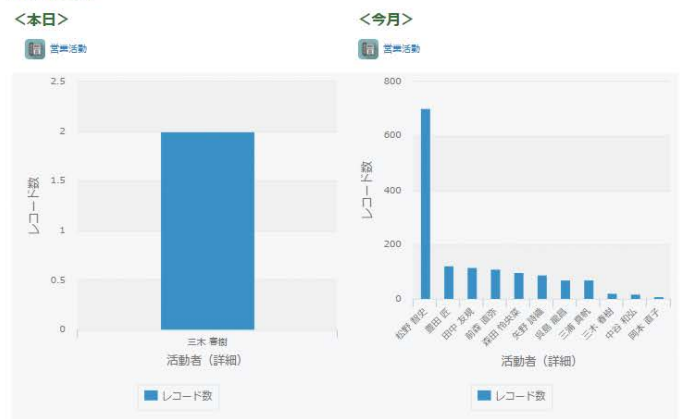
1つめは営業成績の向上だ。顧客営業チームでは「kintone」で営業ログを自由自在に集計・分析している。これにより「日々のアポ取り営業活動のどこで成功と失敗が分かれるのか？」など仮設と検証が容易になり、勝ちパターンのノウハウに基づく科学的な営業が可能になったのだ。

テレポチームダッシュボード

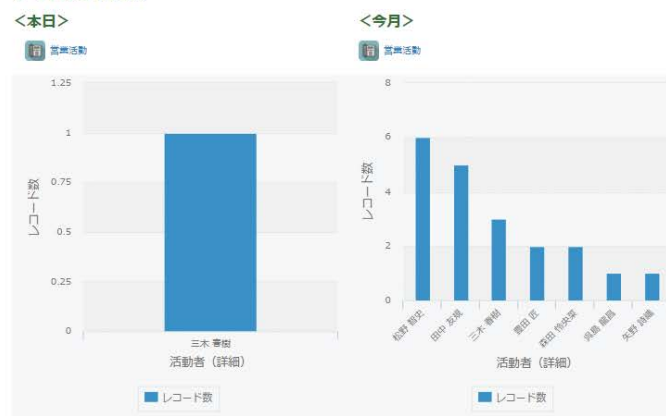
活動数



架電数



アポ獲得数



2つめは、採用業務における大幅な効率化を達成したことだ。

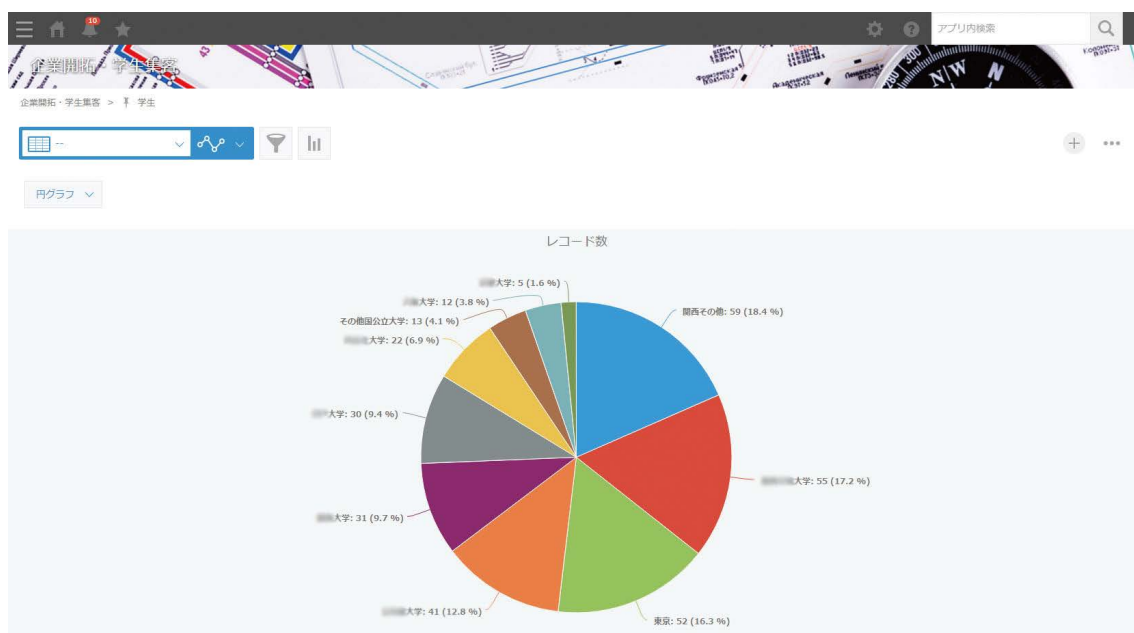
Excel管理から「kintone」に変わったことで様々な効果があった。例えば、学生1人分の入力のためにシートを整える時間が約5分必要であったが、毎日4～5人のスタッフで計20人分の入力をしていったため、1日では100分、1ヶ月では30時間の時間を短縮することにつながっている。

また、必要な数字を即座に抽出・分析が可能になったので、事務作業に割く時間を大幅に減らすことができ、本質的な仕事に時間を使えるようになったという。

「もともと利用していた採用管理のツールも不要になり、年間使用料100万円がゼロになりました。総じて採用活動がとてもしラクになりました。」(松浦氏)



「Excel管理のあらゆるストレスから開放されて、より質の高い採用活動ができるようになった」と松浦氏



イベントに参加する学生の所属大学を「kintone」で分析した様子

「ビズバス」のシステムでは「新規商品登録」をすることでいつでも商品を追加できる。そのため同社では、このシステムで2017年度は採用イベントの「座談会付き選考会」を運営している。「ビズバス」は、関西の有名大学にアプローチできるようになるなど、ブランディングとして大成功をおさめた。同様に、今後も新規商品を開発し「kintone」で運用することで、お客様と自社の採用活動を成功に導いていきたいと三木氏は語ってくれた。

新規事業 ×「kintone」の組み合わせが、関西の採用を加速させていく。