

キントーン活用事例

# 株式会社スギタプリディア様



# 株式会社スギタプリディア様

業務内容:集客促進を目的とした印刷物の企画・制作  
利用用途:営業支援システム(SFA)

## 「kintone」で営業支援システム(SFA)を構築、新規開拓数2倍以上を実現

株式会社スギタプリディア様(以下、スギタプリディア)は、「集客促進プリンティング」をコンセプトに、顧客の集客課題の解決に向けた企画の立案から制作・印刷まで手掛ける会社。社名の由来は、事業基盤であるprinting(印刷業)とidea(アイデア)を合わせた造語で、顧客ニーズに合わせたワンストップのサービス提供に強みを持つ。

また、手掛けるデザイン・クリエイティブの質の高さにも定評があり多くの広告賞受賞実績を持つ同社は、「大手広告代理店並みの販促施策がスピーディーにリーズナブルに実施できる」と、関西エリアのクライアント企業からの信頼も厚い。

そんなスギタプリディアが、「kintone on cybozu.com」(以下、「kintone」)「Garoon on cybozu.com」(以下、「Garoon」)を社内の営業支援システム(SFA)として導入。営業担当者が各々で管理していた顧客情報を集約し、活動の見える化・効率化を進めた結果、新規顧客の開拓が従来の2倍以上に増加し、売上向上にも貢献しているという。今回、導入を推進した企画部部長坂口浩司氏、営業部で新規開拓の活動に「kintone」「Garoon」を活用している木原大輔氏・高橋美月氏に導入の経緯と効果をうかがった。



## 課題 有効な顧客情報が個人フォルダに埋もれてしまう属人的な営業体制

スギタプリディアはかねてより、社内の属人的な営業体制に課題を感じていた。営業部門のメンバーは顧客や案件情報を個人で管理しており、その手段もPC・手帳・紙の資料など各々でバラバラな状況にあった。このため、有効な顧客情報も個人のフォルダに埋もれ、チーム内でも正確な顧客・案件情報の把握が難しい状況に陥っていたという。

「個人に依存した営業体制では正確な情報共有ができないため、先々の売上見通しの精度が甘くなりますし、誰が、何処で、何をしているかが把握しにくいとチームでフォローする体制も築けませんし、引き継ぎも難しくなります。また、現場の営業メンバーは既存のお客様対応はもちろん、新規開拓も兼ねて活動していますが、日々の優先順位が高いお客様の活動を優先しがちで埋もれていく情報も出てきます。しっかりフォローすれば獲得できるお客様を取りこぼしているリスクもあり、もったいないと感じていました。」(坂口氏)



営業情報が埋もれてしまうもったいなさを感じていたという坂口氏。

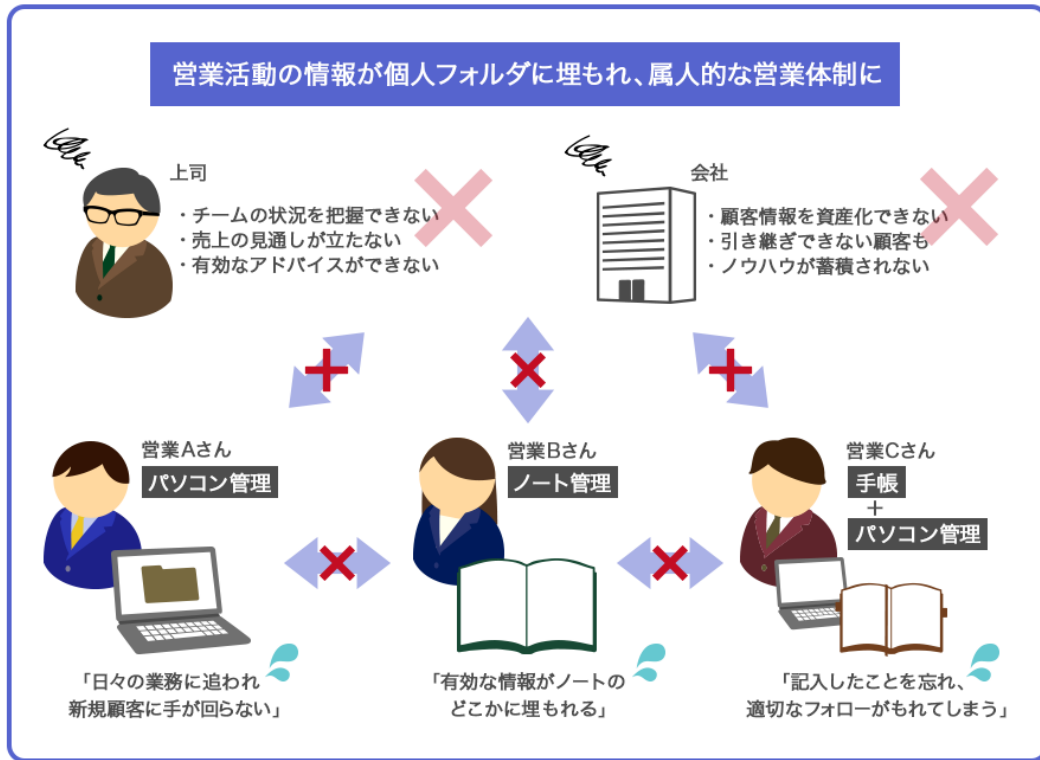
## 導入 営業支援システム (SFA) として導入

これら営業活動の課題を解決するため、営業支援システムの検討を始めたスギタプリディア。「kintone」のほか複数の営業支援システム (SFA) を検証した中で「kintone」を選択したその決め手は、課題の解決ができることに加え、現場主導でシステムを改善できる柔軟性を評価してのことだった。

「実際にシステムを導入するとしばらくして“もっとこういう使い方をしたい”という新たな機能要望が現場から出るものですが、『kintone』はそんなとき自分たちで機能改善できる仕組みなので運用しやすいと感じました。また、費用対効果を出せると確信できる価格帯であったことや、信頼している販売代理店から提案いただき、導入支援の体制もしっかり組んでいただけたことも導入を後押ししてくれました。」(坂口氏)

運用をスタートさせるにあたっては経営陣も参加し、「営業活動に必要な情報」を改めて協議し、検討を重ねながら設計を進めたという。その結果、顧客情報(会社情報・キーマン情報)・案件の詳細(提案内容や見込み度合い)・活動履歴(営業がどのようなヒアリングと提案をしたのか文章で記入)・単価情報・贈答品情報(お歳暮や年賀状)など、新規顧客の開拓や既存顧客への適切なフォローに役立つ情報が集まる営業支援システムが完成した。

Before



顧客情報、担当者情報、活動履歴が一画面にまとめ、  
営業活動に必要な項目が一画面に集約された案件管理アプリ。

作成日時: 2015-07-17 6:15 PM | 作成者: [アイコン] | 更新日時: 2015-07-17 6:15 PM | 更新者: [アイコン]

受注(予定)日: 2015-07-17 | 納品(予定)日: 2015-09-30 | 案件進捗: ①準備 | 受注確度: 50%以下 | 提案品目: その他

会社名(正式名称): [赤点] | 店舗名/支店名: [赤点]

案件名: [赤点] | 決裁者: [赤点] | キーマン: [赤点]

先方担当者1: [赤点] | 先方担当者2: [赤点] | 先方担当者3: [赤点]

担当営業(メイン): [赤点] | 担当営業(サブ): [赤点] | 売上額(見込み額): [赤点] | 粗利額: [赤点]

備考

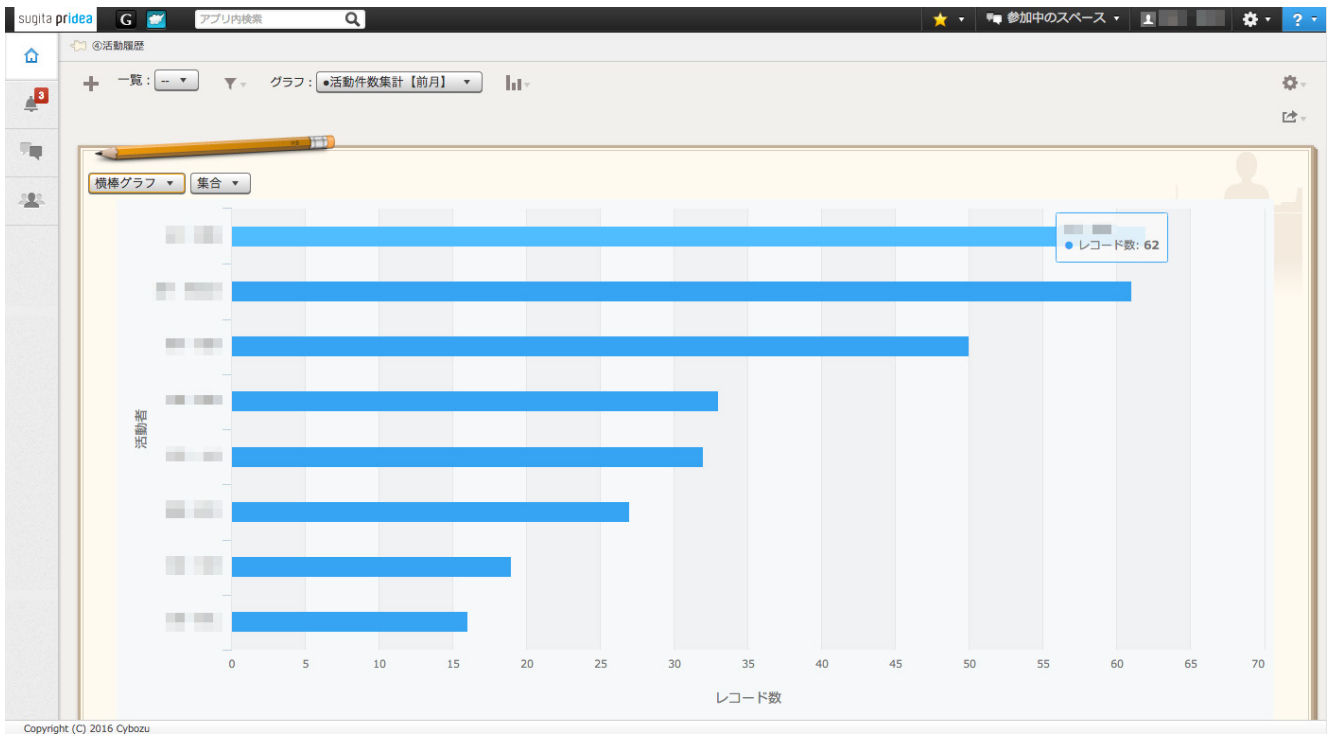
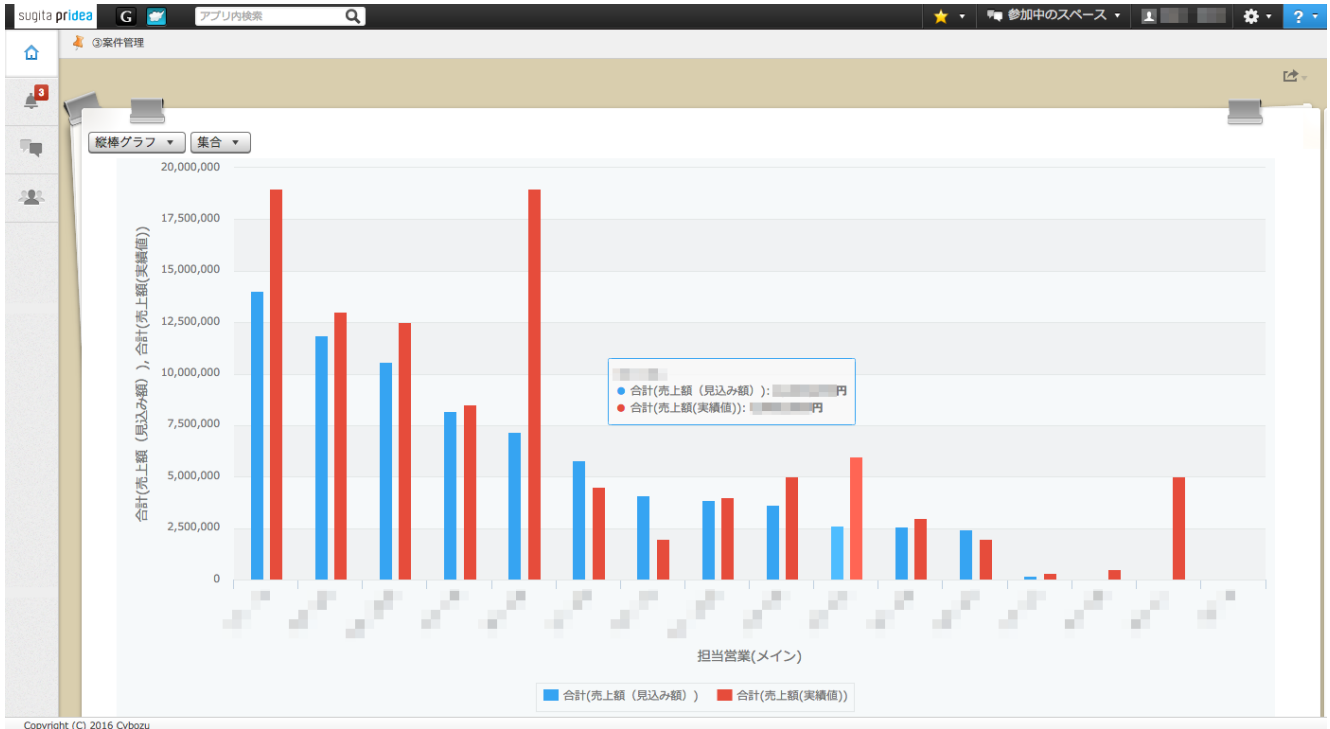
活動履歴へ

活動者	活動/クレーム/実績内容	次回訪問予定日
[アイコン]	[赤点]	[赤点]
[赤点]	[赤点]	[赤点]
[赤点]	[赤点]	[赤点]

管理者用

案件ID: 1966 | 会社ID: 518 | 担当者1ID: 251 | 担当者2ID: 278 | 担当者3ID: [赤点]

入力された数値情報は自動集計され、  
担当者別の売上や活動履歴（訪問数）が一目で把握できる仕組み。

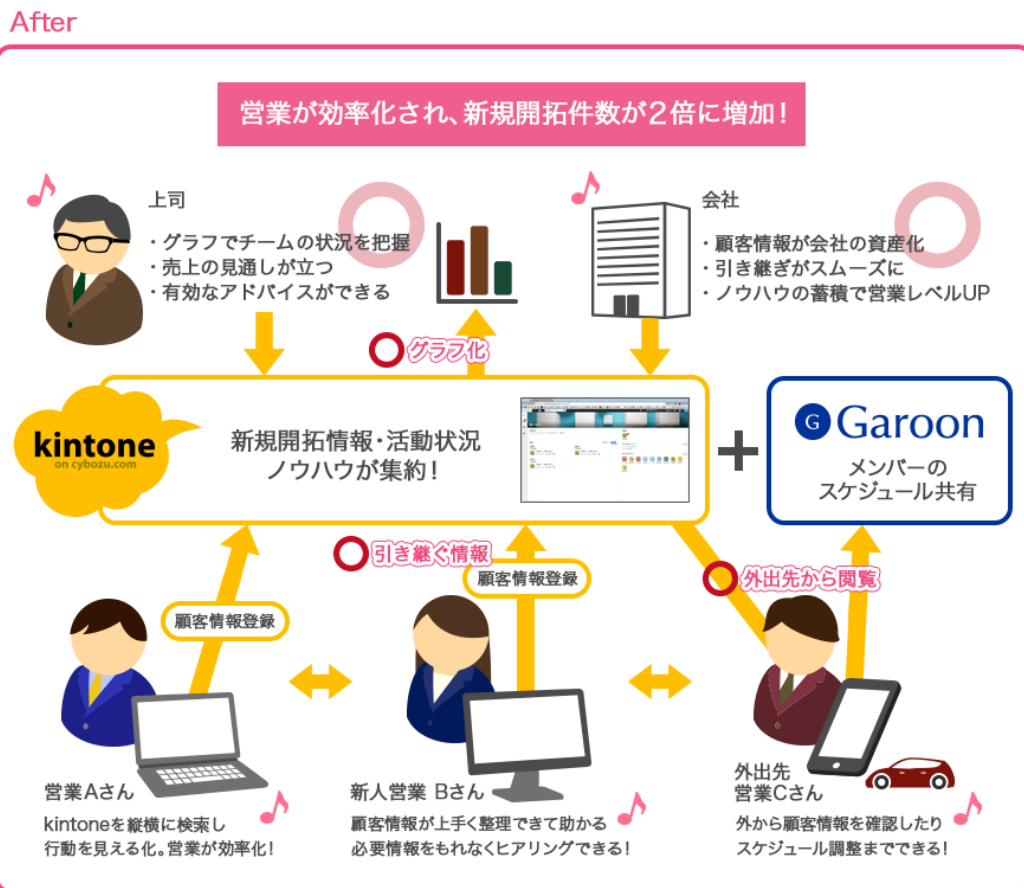


# 効果 月々の新規受注件数が2倍にアップ

「kintone」による営業支援システムの運用が進むにつれて、様々な効果を実感しているというスギタプリディア。中でも、最も大きな成果だと実感するのが月々の新規受注件数が2倍以上に増加したことだ。

「『kintone』に営業情報が集約されたことで、個人に依存するのではなく組織的に案件状況を把握できるようになりました。その結果、取りこぼしリスクのあった新規顧客開拓の活動にも力を入れられるようになり、導入前に比べて2倍を超える伸長率で推移しています。また、既存のお客様対応も効率化でき、これまで十分機能していなかった引き継ぎも短時間で正確にできるようになったので、抜け漏れなくお客様への適切なフォローができるようになりました。新規顧客の開拓や売上を中長期的に伸ばしていくためには、確定した売上情報の管理だけではなく、その手前の段階にある案件を獲得するまでの情報の見える化こそ重要だと改めて実感しています。」(坂口氏)

同時に、「kintone」の入力項目＝「顧客に提案をするため必要な情報をもらさずヒアリングするためのツール」としても機能しているため、若手からベテラン社員までバラつきのある提案スキルを標準化する上でも有効で、特に若手営業メンバーのスキル向上にも貢献していると言う。



①「顧客管理」アプリのイメージ。顧客企業情報のマスタとして活用。

sugita pridea アプリ内検索

顧客管理

①顧客管理

一覧: [取引日(一年以上前)] グラフ: [ ]

1 - 100 (798件中)

会社名(正式名称)	ランク	業種	住所	電話番号	初回取引日	課題	更新日時
[ ]	[ ]	【飲食サービス】鉄道・旅行・宿泊:2027	大阪市	[ ]	2016-03-16	販促	2016-03-16 8:44 PM
[ ]	[ ]	【ビジネス・官庁】製造業(消費財):4044	大阪市	[ ]	2016-03-16	未確認	2016-03-16 1:38 PM
[ ]	[ ]	【住宅・資産・管理】建設・不動産:3031	大阪市	[ ]	2016-03-16	未確認	2016-03-16 10:11 AM
[ ]	[ ]	【小売業】一般小売-専門店:1015	大阪市	[ ]	2016-03-16	未確認	2016-03-16 10:06 AM
[ ]	[ ]	【その他】その他:9999	大阪府	[ ]	2016-03-16	営業ツール 未確認	2016-03-16 9:51 AM
[ ]	[ ]	【小売業】SM(食品スーパー):1011	大阪市	[ ]		未確認	2016-03-15 5:29 PM
[ ]	[ ]	【小売業】食品販売・飲食複合:1016	大阪府	[ ]	2016-03-15	未確認	2016-03-15 5:09 PM
[ ]	[ ]	【飲食サービス】スポーツ・レジャー施設:2026	大阪府	[ ]	2016-03-15	未確認	2016-03-15 5:02 PM
[ ]	[ ]	【住宅・資産・管理】建設・不動産:3031	大阪府	[ ]	2016-03-14	販促	2016-03-14 9:49 PM
[ ]	[ ]	【小売業】その他の小売-卸:1019	大阪府	[ ]	2016-03-11	販促	2016-03-11 9:27 PM
[ ]	[ ]	【飲食サービス】学校・教育:2025	大阪府	[ ]	2016-03-09	販促	2016-03-09 9:18 PM
[ ]	[ ]	【飲食サービス】飲食・フード:2028	京都市	[ ]	2016-03-09	未確認	2016-03-09 10:46 AM
[ ]	[ ]	【住宅・資産・管理】建設・不動産:3031	大阪府	[ ]	2016-03-08	未確認	2016-03-08 10:53 AM
[ ]	[ ]	【住宅・資産・管理】建設・不動産:3031	大阪府	[ ]		未確認	2016-03-07 9:25 PM
[ ]	[ ]	【住宅・資産・管理】建設・不動産:3031	大阪府	[ ]		未確認	2016-03-07 9:25 PM
[ ]	[ ]	【小売業】一般小売-専門店:1015	神戸市	[ ]	2016-03-04	販促	2016-03-04 8:45 PM

Copyright (C) 2016 Cybozu

sugita pridea アプリ内検索

顧客管理 絞り込み 808

会社情報

作成日時: 2015-12-11 7:48 PM | 作成者: [ ] | 更新日時: 2015-12-12 6:36 PM | 更新者: [ ] | 初回取引日: 2015-12-11

会社名(正式名称): [ ] | ランク: [ ] | 業種: 【飲食サービス】冠婚・葬祭・宗教:2

店舗名/支店名: [ ] | 担当営業(メイン): [ ] | 担当営業(サブ): [ ]

現状の販促: 折込チラシ | 課題: 販促

アプローチ月: [ ] | 入力例: うちわ、カレンダー、展示会、コンペ、催事販促など

備考

郵便番号検索

郵便番号: [ ] | 住所: [ ] | 住所(ビル名・階数): [ ] | 決算: [ ] | 締め: [ ] | 支払日: [ ]

コメントを書き込む

コメント | 変更履歴

最新のバージョンを表示する

2: [ ] 2015-12-12 6:36 PM

変更箇所を表示する この前のバージョンに戻す  
 顧客品種類名: 年賀状が選択されました。  
 年賀名: 「2015」から「2016」に変更されました。  
 氏名: 「[ ]」が追加されました。  
 役職: 「所長代理」が追加されました。  
 担当者ID: 「586」が追加されました。  
 部署名: 「第二営業部」が追加されました。

最初のバージョンの内容を表示する

Copyright (C) 2016 Cybozu

②「担当者リスト」アプリのイメージ。顧客企業情報と連携し、  
 担当者が複数名いる場合にも趣味嗜好まで把握し、より良い提案につなげている。

Copyright (C) 2016 Cybozu

担当者リスト

一覧: 自分の担当者一覧

1 - 32 (32件中)

会社名(正式名称)	店舗名/支店名	先方担当者名	部署名	役職カテゴリ	
[会社名]		[担当者名]		1.会長・社長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]		1.会長・社長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]		1.会長・社長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	A E課	5.係長・主任クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	第1営業部 関西エリア	4.次長・課長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	第1営業部	4.次長・課長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	第1営業部	3.事業部長・部長クラス	[編集]
[会社名]	[店舗名]	[担当者名]	販売管理室	5.係長・主任クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	熟事業業部合成樹脂課	5.係長・主任クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	管理部	5.係長・主任クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	熟事業業部土木資材課	6.担当者	[編集]
[会社名]		[担当者名]	火薬営業部	5.係長・主任クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]	熟事業業部	3.事業部長・部長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]		1.会長・社長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]		1.会長・社長クラス	[編集]
[会社名]		[担当者名]		3.事業部長・部長クラス	[編集]

Copyright (C) 2016 Cybozu

担当者リスト 絞り込み 32

作成日時: 2015-03-18 4:38 PM | 作成者: [ユーザー] | 更新日時: 2016-03-17 1:01 PM | 更新者: [ユーザー]

会社名(正式名称): [会社名] | 店舗名/支店名: [店舗名] | 担当営業(メイン): [担当者名]

部署カテゴリ: [部署名] | 役職カテゴリ: [役職]

先方担当者名: [担当者名] | 先方担当者名(フリガナ): [フリガナ] | おおよその年代: [年代] | 性別: [性別]

電話番号(直通): [電話番号] | FAX番号(直通): [FAX番号] | 携帯電話: [携帯電話] | メールアドレス: [メールアドレス]

担当者の人柄: [人柄] | 趣味: [趣味] | 過去の経歴: [経歴]

重要事項: [重要事項]

会社ID: [会社ID] | 担当者ID: [担当者ID] | 支店コード: [支店コード]

コメントを書き込む

コメント | 変更履歴

コメントはありません。



③「案件管理」アプリのイメージ。見込み売上や進捗、受注確度などを管理。  
「顧客管理」「活動履歴」アプリと連携して活用。

会社名(正式名称)	担当営業(メイン)	担当営業(サブ)	案件名	売上額 (見込み額)	案件進捗	受注確度	更新日時
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	①準備	受注確定	2016-02-29 3:25 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	①準備	50%以下	2015-12-09 8:07 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	⑥納品	受注確定	2015-11-25 8:54 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	⑨失注	50%以下	2015-11-19 4:43 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	①準備	50%以下	2015-11-28 10:19 AM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	③課題共有		2015-11-04 7:59 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	②アプローチ		2015-09-29 6:28 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	①準備	50%以下	2015-09-05 9:24 AM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	⑤受注/制作	受注確定	2015-09-03 3:34 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	③提案	80%以上	2015-08-20 9:13 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	⑥納品	受注確定	2015-08-07 10:13 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	①準備		2015-09-07 11:48 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	③提案	50%以下	2015-07-28 8:32 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	⑨失注	50%~80%	2015-08-06 3:43 PM
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	⑤受注/制作	受注確定	2015-07-27 1:57 PM

作成日時: 2015-07-17 6:15 PM | 作成者: [Redacted] | 更新日時: 2015-07-17 6:15 PM | 更新者: [Redacted]

受注(予定)日: 2015-07-17 | 納品(予定)日: 2015-09-30 | 案件進捗: ①準備 | 受注確度: 50%以下 | 提案品目: その他

会社名(正式名称): [Redacted] | 店舗名/支店名: [Redacted]

案件名: [Redacted] | 決裁者: [Redacted] | キーマン: [Redacted]

先方担当者1: [Redacted] | 先方担当者2: [Redacted] | 先方担当者3: [Redacted]

担当営業(メイン): [Redacted] | 担当営業(サブ): [Redacted] | 売上額 (見込み額): [Redacted] | 粗利額: [Redacted]

備考: [Redacted]

活動履歴へ

活動者	活動/クレーム/異議内容	次回訪問予定日
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

管理者用

案件ID	会社ID	担当者1ID	担当者2ID	担当者3ID
1966	518	251	278	

④「活動履歴」アプリ 「顧客管理」「案件管理」と連携して活用。  
顧客とのコンタクト履歴をもれなく記録。コメント欄でのコミュニケーションも活発だ。

The screenshot shows the 'Activity History' (活動履歴) application interface. The top navigation bar includes the 'sugita pridea' logo, a search bar, and various utility icons. The main content area displays a list of activities with the following columns: Activity Date (活動日時), Activity User (活動者), Company Name (会社名(正式名称)), Store/Branch Name (店舗名/支店名), Case Name (案件名), and Activity/Claim/Actual Content (活動/クレーム/実績内容). The list contains 16 entries, with dates ranging from 2015-06-30 to 2015-09-25. The interface also includes a sidebar with navigation icons and a top right corner showing '1 - 74 (74件中)'.

活動日時	活動者	会社名(正式名称)	店舗名/支店名	案件名	活動/クレーム/実績内容
2015-09-25 1:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	絵画ギャラリー印刷物・プロモーション...	[Content]
2015-09-15 11:00 AM	[User]	[Company]	[Store]	クリスマス用封筒・A3	クリスマスケーキ用チラシの打合せで訪問。切り...
2015-08-28 10:00 AM	[User]	[Company]	[Store]	コーポレートサイト作成	[Content]
2015-09-03 3:34 PM	[User]	[Company]	[Store]	絵画ギャラリー印刷物・プロモーション...	[Content]
2015-08-24 6:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	カタログ52ページ (変更) の打合せで訪問。9/4...
2015-08-24 3:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	[Content]
2015-08-20 9:14 PM	[User]	[Company]	[Store]	ホームページ修正	ホームページの一部修正の依頼で伺い、その際に...
2015-08-20 2:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	[Content]
2015-08-06 1:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	会社案内コンペ	[Content]
2015-07-23 2:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	バウダー納品
2015-07-23 2:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	バウダー納品
2015-07-15 2:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	会社案内コンペ	会社案内ご提案のため本社工場を見学させていただ...
2015-07-09 5:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	会社案内コンペ	会社案内コンペに参加に向け、ヒアリングに伺い...
2015-07-13 2:00 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	[Content]
2015-06-30 6:30 PM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	[Content]
2015-07-03 11:30 AM	[User]	[Company]	[Store]	[Case]	[Content]

Copyright (C) 2016 Cybozu

The screenshot shows the detailed view of an activity within the 'Activity History' (活動履歴) application. The top navigation bar includes the 'sugita pridea' logo, a search bar, and various utility icons. The main content area is divided into several sections: 'Current Activity' (現在の作業者) with a dropdown menu, 'Current Activity User' (現在の作業者を変更), 'Creation Date' (作成日時) and 'Update Date' (更新日時), 'Report Type' (報告種別) set to 'Daily Report' (日報), 'Activity Date' (活動日時) and 'Activity User' (活動者), 'Company Name' (会社名(正式名称)) and 'Store/Branch Name' (店舗名/支店名), 'Case Name' (案件名) set to 'Retail Proposal' (販促ご提案), 'Activity Category' (活動カテゴリ) set to 'New Business Development (with AP)' (新規開拓(アポあり)), and 'Activity/Claim/Actual Content' (活動/クレーム/実績内容). A 'Comments' (コメント) section on the right allows for adding comments, with one comment visible from user '1:' on 2015-12-22 10:35 PM. The interface also includes a sidebar with navigation icons and a top right corner showing '4454'.

Copyright (C) 2016 Cybozu

「『kintone』は導入直後こそ入力項目が多いと感じましたが、使い込むほどに営業活動に必要な情報が蓄積されていきます。自分の活動を振り返りができ、次のアクションも取りやすくなりました。今ではなくてはならないシステムになっています。」(木原氏)



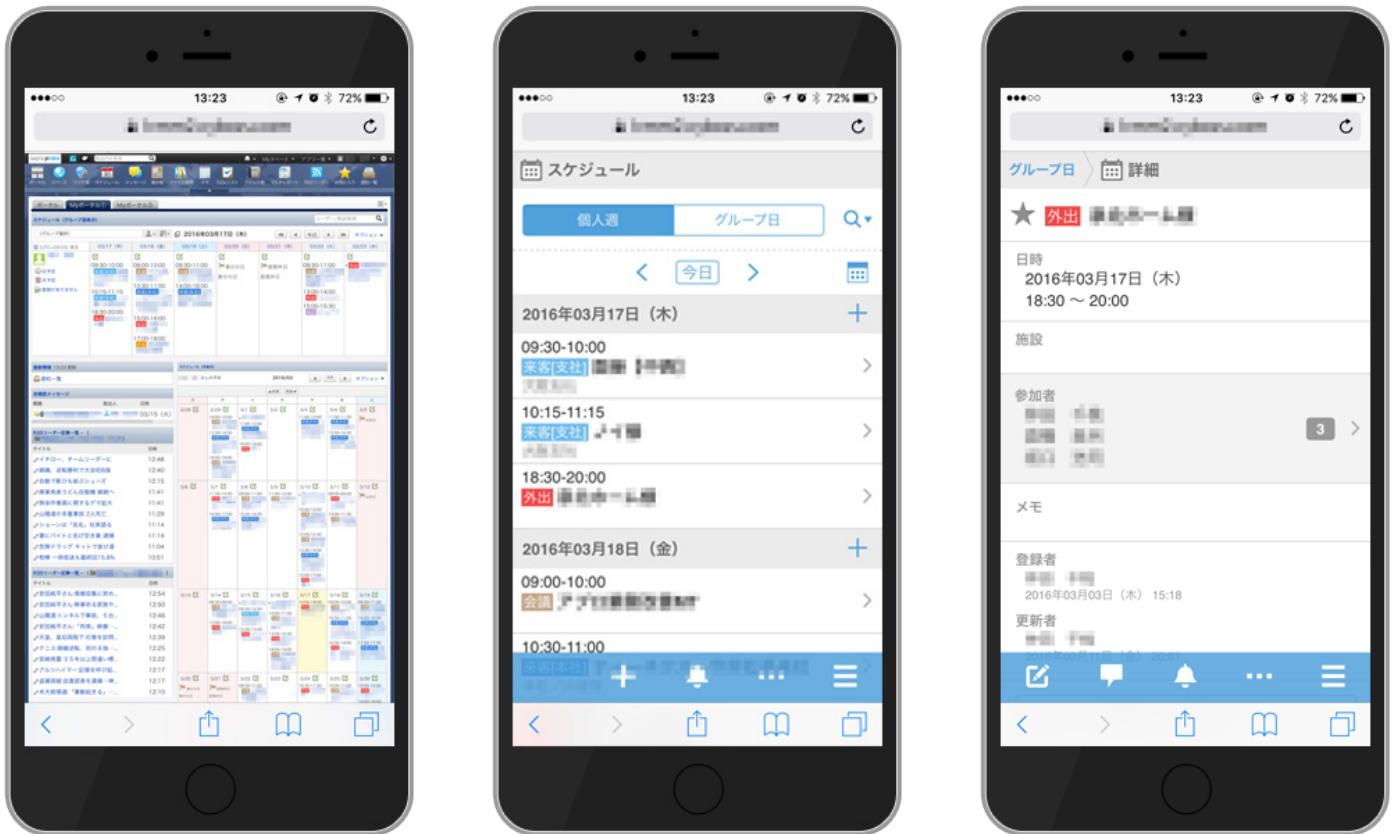
「kintone」導入により活動効率が向上したという  
木原氏

「『kintone』に活動履歴がすべて集約されているので、先輩・上司からアドバイスをいただきやすいと感じます。また、急なお客様訪問時でも『Garoon』のスマートフォン画面を経由してスケジュール調整をしたり、『kintone』からお客様情報を確認することもあります。隙間時間も有効活用できて助かっています。」(高橋氏)



営業1年目の高橋氏

外出先で活用頻度が高いという「Garoon」スマートフォン画面



スケジュールを中心に、掲示板やメッセージなど各種アプリケーションが活用されている「Garoon」



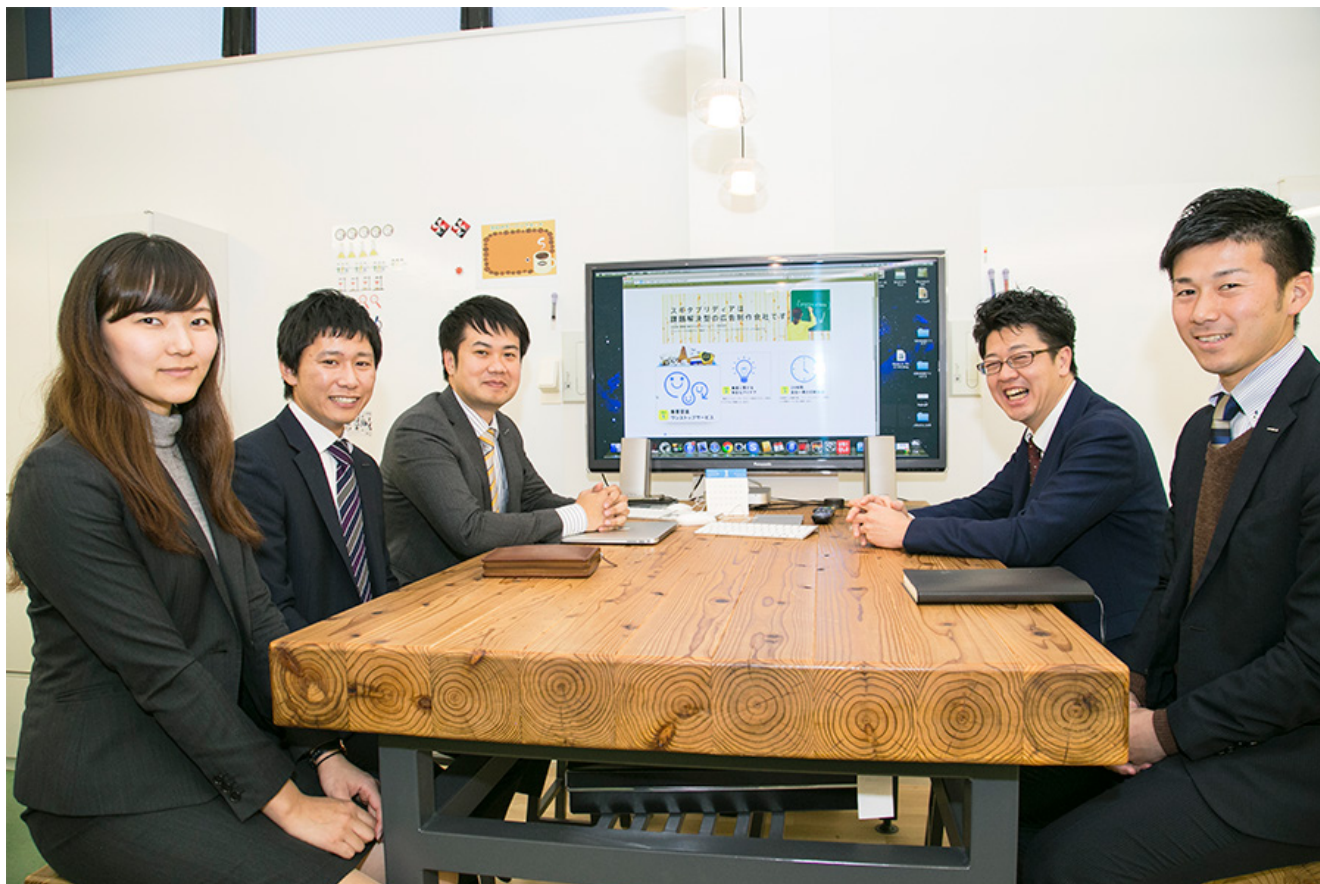
## 今後の展望

### 「kintone」とガルーンを連動し、さらなる営業の効率化を図りたい

「kintone」導入により、大きな成果を出しているスギタプリディア。今後は営業活動に関わる改善を続けることはもちろん、別部門での利用も視野に入れている。

「『kintone』の顧客情報と『Garoon』のスケジュール情報連携を進め、営業活動の一層の効率化を進めたいと考えています。また、制作物の進行管理など、営業部門以外の業務改善にも『kintone』を展開したいですね。」(坂口氏)

スギタプリディアのさらなる成長に向けた取り組みは始まったばかりだ。



スギタプリディア坂口様・木原様・高橋さまと、「kintone」の販売・システム構築を担当したサイボウズセールspartnerの富士ゼロックス大阪株式会社。スギタプリディアの坂口様からは、「信頼している富士ゼロックス大阪の担当者からの提案で、安心して導入推進できた」とコメントをいただいた。

## 会社情報 株式会社スギタプリディア様

代表者:代表取締役 杉田進一

本社所在地:大阪府堺市美原区今井15番1号

創業:昭和25年5月

資本金:1,000万円

社員数:85名

URL:<http://www.sugita-pridea.co.jp/>

販売促進に寄与する印刷物を企画・製造している会社。ブランドイメージや企業価値の向上、商品の強みを一瞬で伝えるクリエイティブには定評がある。企画から印刷までワンストップで行えることから、納期・価格への評価も高い。

## この事例のサイボウズパートナー: 富士ゼロックス大阪株式会社



随時セミナー開催中

URL:<http://www.fujixerox.co.jp/osx/product/event/school/kintone/index.html>

TEL:06-6205-0630

担当:ソリューション営業部

湊本 2196minamoto@osx.fujixerox.co.jp

富士ゼロックス大阪は、大阪・奈良の販売チャネルを通じ、ドキュメントサービス&コミュニケーションの領域とクラウドサービス「サイボウズ Office on cybozu.com」「Kintone」の融合により経営・業務の省力化や増力化に貢献するトータルソリューションを提案し、IT環境の変化に対応するお客様のよりよい業務環境とコミュニケーション環境をワンストップで提供します。