

NEXT

kintone hive 2022

キントーン公式ユーザーズイベント

みんなのアイデアを共有しよう

kintone hive は kintone の活用ノウハウを
ユーザー同士で共有するライブイベントです。

kintone をより良く活用し、
日本中にチームワークあふれる会社を増やしましょう！
2022 年は 4 月から 7 月にかけて全国 6 カ所で開催予定です。
現在、kintone hive 2022 で自社の活用ノウハウを
発表して下さる登壇者を募集しています。

kintone hive 2022 開催予定

◎ 応募資格

- ・ kintone 契約ユーザー
- ・ チームワークあふれる社会に向けて、ノウハウやアイデアを社内外に広める熱意のある方
- ・ ご登壇いただいた内容の開催レポート(Web)公開の承諾

札幌会場 **(NEW!)**
6/16 (木)
cube garden

仙台会場
6/30 (木)
仙台PIT

福岡会場
4/14 (木)
Zepp福岡

東京会場
7/21 (木)
Zeppダイバーシティ

大阪会場
4/27 (水)
なんばHatch

名古屋会場
5/31 (火)
Zepp名古屋

詳細はこちらから

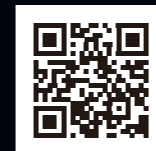
<https://page.cybozu.co.jp/-/kintonehive2022-entry>

kintone AWARD 2021

Cybozu Days 2021 - Day1
11.1 / 14:00 - 15:50

Finalist Speaker

医療法人社団 双愛会
社会福祉法人美濃加茂市社会福祉協議会
相互電業株式会社
愛媛バス株式会社
株式会社サエラ
RGC 株式会社



投票方法の詳細は1~2ページをご覧ください

投票用QRコード

Welcome to kintone AWARD 2021

この1年で最もキラリと光る活用をした企業を表彰するイベントとして
年に1度開催しているkintone AWARD。

仙台・大阪・福岡・名古屋・松山・東京の計6会場で開催した

kintone hive 2021には多数の企業の方にエントリーいただきました。

kintone AWARD 2021ではその中から地域代表として選出された

6社のファイナリストの方々にご登壇いただきます。

グランプリを決定するのは会場にいらっしゃる皆様です。

ファイナリスト各社はどのようにkintoneを使っているのか？

そしてkintoneを使うことでチームがどう変わったのか？

じっくりご覧いただき、投票をお願いいたします。

本日の流れ →



① ファイナリスト6社の講演

関東地区代表 P3-4
医療法人社団 双愛会
清水 雄司 氏



中部地区代表 P5-6
美濃加茂市社会福祉協議会
麻生 涼介 氏



北海道・東北地区代表 P7-8
相互電業株式会社
今野 愛菜 氏



中国・四国地区代表 P9-10
愛媛バス株式会社
森川 由貴 氏



関西地区代表 P11-12
株式会社サエラ
田中 良和 氏 / 西川 智美 氏



九州・沖縄地区代表 P13-14
RGC株式会社
當眞 大地 氏



② ご来場の皆様・審査員の投票

お手持ちのスマートフォンから投票ページにアクセスし、投票をお願いいたします。



投票フォーム短縮URL

<https://bit.ly/2WWzgbf>

投票方法 ~3つの視点から選ぼう~

3つの項目をご用意しています。それぞれに当てはまる事例を選んで投票してください。

- ① **参考にした活用事例**
活用内容が具体的で一番分かりやすかった、真似できそうだと感じた
- ② **共感した活用事例**
ストーリーが心にとても響いた、登壇者から熱意を感じた
- ③ **改善効果が最もでている活用事例**
kintoneの活用を通して最大の効果が出ていると感じた

事前確認のお願い

QRコードまたはURLから投票ページにアクセスいただき、操作できることをご確認ください。すべてのファイナリストの講演終了後、ご案内する投票時間中に投票された票のみが有効となります。

③ グランプリ決定！

関東地区代表

医療法人社団 双愛会
清水 雄司 氏kintoneで加速した訪問診療のチームワーク。
安心できる仕組みづくりでお看取り数は前年比170%。
現場主導で改善を重ねた2年の軌跡

東京都大田区を中心として訪問医療を専門に展開する医療法人社団 双愛会。「医療を通じて安心して生活できる社会を創造する」を理念として、2005年に理事長伊谷野氏が開業した。当時、訪問診療を専門とする医療法人が少ないなか、地域に根差し、24時間365日患者の求めに応じて対応してきた。2021年現在、拠点が4つ、従業員は100人に達するという。そこでシステム担当も兼任している 双愛会 ファミリークリニックグループ 事務局長の清水 雄司 氏にお話を伺った。

訪問医療に重要な関係事業所との連携。管理するシステムの課題をどうにかしたかった

訪問医療では、一人の患者と家族に対し、医師、歯科医師、薬剤師、ケアマネージャー、ヘルパーなど多数の関係事業所・事業者が存在し、患者をどう支えていくか、情報共有が常に必要とされる。双愛会では、その情報をシステム管理し、関係事業所とスムーズに連携しようという方針で、2017年にとある外資系のシステムが導入されていた。

システム選定の際、当時別の医療系企業に勤めていた清水氏が、伊谷野理事長から相談を受け、紹介したものが採用されていた。その後、清水氏は縁あって2018年に双愛会に転職する。しかしそのシステムはなかなか定着せず、導入から2年経った2019年、継続するかどうかの決断を迫られていた。

「関係事業所ごとに実績一覧を表示したいという要望があったのですが、当時のシステムでは設計上難しく、『改修するには多額の追加費用がかかる』と言われました。私は紹介した立場だったので非常に責任を感じました。前職のエンジニアの方に相談したところ『要望に応じて柔軟にシステムを作り変えていきたいなら、アジャイル開発に向いているものを選定した方がいい。そしてアジャイル開発するならkintoneがおすすめ』と教えてもらったんです。



調べてみたら当時課題を抱えていたシステムとは、比べ物にならないくらい自由度が高いことが分かり、知れば知るほどワクワクしてきて、とても魅力を感じました」

そこで清水氏はすぐにkintone導入検討に着手する。システム開発経験はなく、もちろんプログラミングもわからない。しかも各店舗の事務長業務と兼任という状況だった。清水氏はまずサイボウズの導入相談カフェに申し込み、対面で2時間みっちり相談した。その後もわからないことは何度も電話サポート窓口にお問い合わせしながらアプリを構築していったという。そして患者と関係者、事業所、活動履歴がつながる地域連携アプリが完成した。項目を削ぎ落とし最低限必要なものに絞るなどの工夫はしたものの、それまでのシステムでは2ヶ月かかってもできなかったことがなんと3日で完成した。理事長からも「早く構築できていいね!」と好評で、kintone導入が決まった。

一方、双愛会ではすでに様々なシステムが導入されており、現場の職員は新しいシステムに移行することに慎重になっていた。そこで清水氏は自ら率先してkintoneへのデータ入力を行った。次に職員と一緒に入力し、こまめに声をかけながら、徐々に職員自身で入力できるように働きかけていったという。小さく素早くアプリ構築し、現場職員の声に寄り添いながら徐々に改善を重ねていくことを心がけた。

「現場職員に自分の意見が反映されたアプリだ、と思って欲しかったんです。だから要望を聞いて回ってアプリを改善していきました。要望が出てこなくなると、次は現場をひたすら観察しました。例えば業務中にメモ帳を使っているスタッフを見かけると、どんなことが書いてあるのか見せてもらい、その内容を元にアプリの項目を追加する、といった具合です。現場には改善のヒントがたくさん潜んでいて、会議やヒアリングでは出てこなかった“お宝”が見つかるので、宝探し感覚で観察していました」

壁に突き当たったモヤモヤ期、Cybozu Daysに参加したことで転機を迎えた

双愛会のkintoneプロジェクトは順調に進んだ。しかし導入から半年が経ったころ、現場の要望に対して、解決できないことが増えてきた。例えば「フィールドに色を付けたい」「ルックアップで連携しているアプリを自動更新したい」などだ。それらの多くは当時契約していたライトコースで解決するのは難しく、スタンダードコースへ契約変更する必要があった。しかし清水氏は、理事長にスタンダードコースへの契約変更を提案できずにいた。「本当にこのまま進めていいのだろうか?」「他に手段はないのだろうか?」「このモヤモヤを誰かに共有したい」と悩んでいたころ、サイボウズが主催するイベントCybozu Daysが開催されることを知り、理事長と一緒に参加することにした。

「イベントの雰囲気は圧倒されて率直に『サイボウズってすごい』と思いました。そしてちょうど医療業界でのkintone活用事例セッションがあり、うちの数歩先を行く在宅医療の活用事例を聞くことができました。まさにこれからやりたいと思っていたことが実現されていて、我々にもできそうだと自信が持てたんです。ここでスタンダードコースに切り替えて、kintone活用をさらに進めていく覚悟ができました」

清水氏は登壇していたユーザーの方々と連絡先を交換。直後に開催されたkintone Café 神奈川に参加し、つながりを広げていった。さまざまな情報源を得ることでkintoneへの理解が深まり、できることの引き出しも増え、スタンダードコースへの変更と連携サービスを活用することで、未解決・保留状態だった現場の要望が解決していったという。

特に取り組みが進んだのが緊急往診業務だ。緊急往診は、患者の急変に対応して、24時間365日体制で出動することが求められる。医師・出動担当・緊急受付担当の間で専用の連絡ルートを確認し、チームで対応する。緊急時だからこそ重要となるのが正確性と効率性だ。もともとGoogleスプレッドシートに、救急入電・緊急出動・対応後の振り返りなど、複数にわたるファイルがあり、情報を入力していた。クラウド上で共有されているものの、それぞれのファイルにアクセスして該当の案件を探しだすのに時間がかかっていた。これをkintoneアプリでカルテIDを入力すると関連レコードで他のアプリに登録されている情報が自動的に表示されるようにした。また業務フロー順に項目をタブ表示にし、必要な画面を見やすくした。

劇的な成果を出した双愛会のkintone活用を医療全体の業務改善につなげたい

現場からも「情報が見やすくなった」「何度も入力しなくて済むので助かる」といった声が寄せられるようになり、最近では「kintoneでこういうことできませんか?」といった相談も増えたという。

「院内で帳票管理をしているものをどんどんkintone化していきたいですね。また医療は地域課題でもあります。関係事業所との情報共有をさらに強化して、お互いの業務に無駄がなくなっていくといいなと思います。地域のクリニックとタスクを共有するなどして、医療全体の業務改善につなげていきたいです」



「その他にも担当者が迷わず入力できるよう入力補助のカスタマイズを入れました。すると入力データのバラツキも防げるようになりました。入力画面で使い方がわかるようになったのでマニュアル作成・更新が不要になり、より柔軟にアプリの改善を進められるようになったんです。また以前からGoogle Chatが浸透しており、情報が更新された通知はそちらで受け取りたいという要望もありました。ちょうど連携サービスの“CUSTOMINE”でGoogle Chatとの連携機能がリリースされ、通知はGoogle Chat、情報の蓄積はkintoneと役割を分けて活用できるようになったのもよかったです」

このような取り組みを積み重ねた結果、緊急受付一人あたり月32時間かかっていた作業時間が月10時間に削減された。そして患者とその家族に“安心”していただけたかどうかの目安として双愛会が大切にしている指標「ご自宅でのお看取り数」はなんと前年比170%に増えた。

「『最後まで自宅まで過ごしたい』と希望される患者さんや『自宅で看取りたい』というご家族は非常に増えていて、私たちもできるかぎりサポートしたいと考えています。ただ、努力・根性だけでそれを継続することは難しい。そのためには仕組みが必要だと考えました。日中の担当医と夜間の担当医が安心して引き継げるようにするために、スムーズに情報共有できる仕組みをつくりたかった。それがkintoneで実現できたんです」

双愛会の目指す「医療を通じて“安心”して生活できる社会」が実現する日も近そうだ。



中部地区代表

社会福祉法人
美濃加茂市
社会福祉協議会
麻生 涼介 氏

介護予防から生活支援まで 多岐にわたる福祉事業をkintoneで見える化 美濃加茂社協が目指す災害時に対応できる情報管理体制



「社会福祉協議会」略して「社協」は、全国の市町村ごとに置かれている機関で、ボランティアセンター、子ども食堂、福祉教育、高齢者サロンなど、地域の福祉に関わる事業を多岐にわたって行っている。美濃加茂市社会福祉協議会は岐阜県南部にある美濃加茂市の社協だ。職員数は約100名。パソコンが苦手でExcelを使うのも難しいという職員が少なくない。その中で福祉教育やボランティアセンターを担当する地域福祉係主事 麻生 涼介氏、係長 長谷川 武司氏にkintone導入のきっかけと活用法についてお話を伺った。

増加する災害。避難者の所在やボランティアの受入対応など現場の情報管理に感じた課題

社協は有事の際、災害ボランティアセンターの運営を行う。被災地でのニーズの把握、ボランティアの受け入れ、人数調整、資機材の貸し出しなどの役割を担っている。近年、さまざまな災害の増加に伴い、災害ボランティアセンターが立ち上げられる機会も増えている。しかし、災害ボランティアセンターの運営には、ICTの導入やクラウド化がなかなか進まず、紙ベースでの作業量の多さ、サーバー故障時のリスクなどが課題となっていた。

この状況を改善したいと考えた長谷川氏は、情報収集を始め、地元の商工会のセミナーでkintoneを知ることとなる。そしてkintone導入の検討を進めていた最中の2016年、熊本地震が発生。長谷川氏は被災地支援で現地へ赴いた。

「現地の避難所で活動していると、『家族がどここの避難所にいるのか知りたい』という問い合わせがありました。被災直後は、避難所ごとに避難者の受付名簿を管理されており、すぐに他の避難所の情報を把握することは困難な状況でした。有事での情報共有の重要性を実感し、クラウドサービスの必要性を強く感じました」(長谷川氏)

熊本から戻ると長谷川氏はkintone導入に向けて動いた。ただし、クラウドサービスを利用することへの抵抗は強く、説得は簡単ではなかった。停電や水害によるサーバー故障のリスクや、熊本での経験をもとに、クラウドサービスの必要性を粘り強く説明し、ようやく承認されたのだ。

しかし、現場の職員にとって、有事の際にのみ新しいツールを導入して活用することはハードルが高い。

そこで、有事の際、スムーズにkintoneの活用を行うため、平時からkintoneを活用することを考えた。美濃加茂社協の事業の一つに市内在住の65歳以上の方が、介護予防を兼ねて福祉施設などボランティア活動に取り組む「介護支援ボランティア事業」がある。利用者の増加に伴い、ボランティア調整業務が多忙となったため、担当職員1名での対応が困難になっていた。

そこで、kintoneを導入し、ボランティアと福祉施設などのマッチングをkintoneアプリで行うことにした。まずは、業務をフローチャートで見える化し、それをもとにアプリを作った。今までは、主にFAXで連絡を行うことが多く、FAX用紙が机の上に積み上げられ、担当職員にしか調整状況を把握することができなかった。kintoneアプリ導入後、調整状況が画面に集約でき、担当者不在時でも他の職員がアプリで調整状況を確認することが可能となった。また、紙の管理からkintoneに変わったことで、検索や情報整理などが劇的に改善され、事務負担が減った。



平時の業務情報を集めたポータル画面

苦節2年。パソコンに不慣れなスタッフがkintoneアプリを使えるようになるまでの道のり

kintone導入までこぎつけたものの、社協職員の中には、パソコンに不慣れで「クラウドってそもそも何？」というメンバーが多かった。

「最初は大変でした。サイボウズのサポートに電話で何度も問い合わせ、使いながら覚えていきました。構築をサポートいただいていたアントベアクリエイティブの森田氏に相談しながら、紙のマニュアルを作成したり、使ってみて使い勝手の悪いところをヒアリングしたりして改善していきました」(長谷川氏)



kintone導入を推進した長谷川氏

そして、kintone導入から2年が経ったころ、美濃加茂社協に入職したのが、麻生氏だ。麻生氏にアプリ構築の経験はなかったが、パソコン操作などは比較的得意だった。すぐにkintoneの操作に慣れ、他の職員にも教えられるようになった。一部の職員だけで使っていたアプリを若手はもちろん年配の職員も使えるようになり、さまざまな事業のkintone化が進んだ。

「『介護支援ボランティア事業』が成功体験となって、徐々に職員全体の意識が変わっていきました。『あの事業でうまくいったなら、自分たちの事業でもできるかもしれない』とExcelで管理しているさまざまな情報をkintoneに入れようという声が上がりました。現在の業務を整理して、どう改善したいのか、そのためにどんなアプリを作ればいいのか、ということを繰り返して、いろんな業務を改善するためのアプリができたのです」(麻生氏)

その一つが「要支援者管理マップ」だ。市内のひとり暮らし高齢者や障がいのある方など支援を必要とする人と、民生委員や地域の社会資源をkintoneに登録し、地図情報に反映することで効率的にマッチングすることができる。平時に生活支援を必要とする方は、有事の際にもニーズが生まれやすい。社協内でkintone活用が進むことによってこのような潜在ニーズに対応する仕組みも実現できるようになった。

kintone活用で相互支援やコストダウンが実現。今後は他の社協とのつながりを広げたい

現在、美濃加茂社協のkintoneアプリの数は100にのぼる。もともと携わる事業が多岐にわたり、社協内でも事業間の横の情報共有はあまりできていなかった。それがkintoneによって共有できるようになったという。

「コロナ禍で生活に困っている方に貸付を行う事業があります。kintoneで横の情報共有ができるようになったことで、貸付だけで終わるのではなく、必要に応じて学習支援・生活支援も行うなど、事業間で連携して相互支援ができるようになりました」

またボランティアは活動するボランティア団体が複数にわたっていることもあり、同じ人が重複して登録している場合があります。そのため本来一人あたり一契約でいいはずのボランティア保険に、重複加入しているケースがありました。さまざまなボランティアの登録をkintoneで管理するようになってこの加入状況が分かるようになり、重複加入の解約によってコストを削減することができました」(麻生氏)

生活支援やボランティアなど業務フローが一つの型に収まらない事業を複数展開している社協にとって、業務に合わせてアプリを構築できるkintoneの柔軟性が非常に重要だと麻生氏は語る。そんな麻生氏に今後の展望を伺った。

「kintone活用を美濃加茂社協だけでなく、多くの社協に広めていきたいです。同じプラットフォームを使う仲間が増えれば、活用方法を共有しあってさらなる業務改善を進めることもできますし、いざと言う時には遠隔支援もできます。ボランティアの方の善意と困っている人のニーズをつなげるという福祉の役割をスムーズに遂行していくためにも、社協間で情報共有して、現場のさまざまな課題が改善されていくといいなと思います」(麻生氏)

福祉の現場での情報共有。kintoneがより多くの方々の善意をつなぐ一助を担えるよう願ってやまない。



kintoneを社協に広げたいと語る麻生氏

北海道・東北地区代表

相互電業株式会社
今野 愛菜氏

担当者の独りよがりな業務改善ではなく、 みんなで考えた業務改善 愛犬の幸せを願う気持ちが社内改革を実現



北海道帯広市に事業所を構える相互電業株式会社は電気工事を中心に行っている企業だ。1956年の創業以来、「まちの電気屋さん」として地域に根ざした経営を行なっている。従業員は30名程度で、10代の若手から80代のベテランまで年代も様々だ。そんな相互電業でkintoneの導入から社内の活用浸透までを担当しているのは管理部の今野愛菜氏。今野氏がkintoneの導入を進めるきっかけになった理由は「愛犬の茶々丸と一緒に過ごす時間を増やすため」。今回は今野氏に、家族の幸せを一番考えた末、会社の制度改革やチームワーク向上に成功したエピソードをお話いただいた。

「仕事も家族も大事にしたい」そんな思いから在宅勤務制度の実現に乗り出した

今野氏が前職から相互電業に転職した当初、社内の業務体制はひと言で表すと「超属人化」状態だったという。工事の案件情報は担当者のパソコンか頭の中にしか情報がなく、顧客から問い合わせがあっても担当者本人でなければ対応できない状況だった。そのため、案件について分からないことがあった場合は毎回担当者に電話をして問い合わせをしていたという。

そんな状況を改善するべく、ある時社長が一念発起し外資系SFAシステムを導入。しかし現場の社員たちは30人が30通りのやり方で仕事を進めていたため、新しいシステムの導入に猛反発が起き、結果的に新システムの導入は失敗に終わったという。

業務の超属人化に加え、現場のシステムアレルギー体質。社内の業務改善は難しいかと思われていたが、あるきっかけにより今野氏が会社の制度を変えるために立ち上がることとなった。



「2018年の秋、仕事を終えて帰宅した際、自宅の窓際で淋しそうに佇む愛犬の茶々丸の姿を目にしました。その時ふと考えたのです。平日は朝8時から夕方5時まで毎日仕事をして、その間茶々丸は家で一人ぼっち。散歩にも行けず、おやつも食べられず、果たしてこの子は本当に幸せなのだろうか?と考えました。そして、私の中で『何かを変えなければ』という強い思いが芽生えたのです」

仕事も頑張りたい、愛犬と過ごす時間も増やしたい。そんな今野氏が考えついたのは在宅勤務制度の導入だった。しかし当時の状況では、必要な紙の書類を全て家に持ち帰らなければいけなかったり、社内にはいないとコミュニケーションができなかったりと、とても在宅勤務ができる環境とは程遠い状況だったようだ。

「在宅勤務ができるようになるためには何が必要なのか。様々なサイトや資料を読み込み、必死に勉強しました。そして出会ったのが、サイボウズが運営するオウンドメディア『サイボウズ式』です。サイボウズ式の記事を読み、在宅勤務ができるような環境にするためには制度とツールの整備が必要だと学びました。そこでkintoneの存在を知り、自社への導入を進めていくことになったのです」

現場メンバーと理想のすり合わせを行い、kintone導入は好スタートを切る。しかし…

kintoneの導入にあたってまず今野氏が行ったのは、現場メンバーとの話し合い。自由参加のぞつだん会を開き、現在問題だと感じていることや、どういう状況になれば理想かという内容を、時間をかけて話し合った。

「脱・属人化をして残業時間を減らしたい、他のメンバーと情報を共有して顧客満足度をアップさせたい、という理想はみんな共通して持っていました。しかし新しいシステムを増やしてほしくないという現場の本音もあります。そこで、一気にkintoneの導入を行うのではなく、まずは移行しやすく効率化が見込める精算請求アプリから徐々にkintoneを使い始めることにしました」



今野氏が作成した精算・請求アプリ

失敗から学びを得て「現場主体の業務改善」を実現 念願の在宅勤務環境を手に入れ、愛犬と過ごす時間も大幅に増えた

一旦kintoneにこだわらず、社内で「業務を良くしていくためのワークショップ」を開催することに決めた今野氏。社員一人一人が改善したい事、継続したい事、挑戦したい事を紙に書き出し、その意見をもとに各部門の問題点や改善点を洗い出していく手法を取った。

このワークショップを開催した効果はてきめんで、各部門から自然に「これはkintoneで解決できるんじゃない?」と自発的な意見が出てきたという。その後、各部門長が話し合いを重ね、全社的に今一番問題となっている部分にターゲットを絞り、皆が同じ理想に向かって改善をしていくという方向性にシフトしていった。

「ワークショップで話し合った結果、まずは案件管理をkintoneのスレッドで行う事に決めました。今までは担当者の頭の中にしかなかった案件の情報をkintoneのスレッド上で共有し、他のメンバーも情報を見られるようにしました。すると、今までほとんど話した事がなかった先輩社員が『その工事得意だから、一緒に行こうか?』と書き込むなどやり取りが発生したのです。社内にチームワークが生まれた瞬間でした」

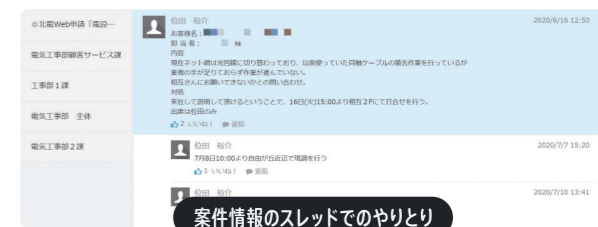
今までは同じ社内でも世代間に隔たりがあり、関わる事が少なかった。しかしkintoneを導入し、それぞれのメンバーの活動や考えが見えるようになったことで、若手のつぶやきを見たベテラン社員が声を掛けたり、手助けをしたりするような風土が出来上がったという。

その後、今野氏は精算請求業務に関するワークショップを開いたり、システムに苦手意識を持っている現場メンバーのためにkintone入力のハードルを下げる工夫をしたりと、現場の声を取り込みながらより使いやすい精算請求アプリを作り上げていった。その甲斐あって、精算請求アプリの導入は大成功。作業時間は約半分に短縮され、現場メンバーも好意的にkintoneを使ってくれるようになった。

kintone導入に好スタートを切った今野氏。その調子で社内のkintone活用をさらに進めていこうと、さっそく社内の日報や議事録もkintoneに移行を始めた。しかしスムーズに事が運んだ精算請求管理とは違い、今野氏が作ったアプリはまったく使われなかったという。それならばもっと現場メンバーにアプリの説明をしよう、問いかけをしようと思死に訴えた結果、次第に皆反応すらしてくれなくなってしまった。

「私はkintoneを使って欲しい一心で社内呼びかけを行っていましたが、冷静になって現場メンバーに話を聞いてみることにしました。すると、現場は『日報には特に困ってないのに』『それをkintone化したら余計不便になる』と困惑していた事が発覚したのです。独りよがりな業務改善では皆が付いてきてくれるはずがありません。私はこの失敗を反省し、次のステップに活かすことに決めました」

「kintoneの導入を通じて、社内からは『自分たちの手で会社は変えられるんだ』という意識が芽生えたと思います。」



新たな人事制度も採用され、会社もどんどん働きやすい環境に変わっています。今までシステムアレルギーを持っていた社員からも『今度はこんなツールを導入してみたらどうだろう?』といった、自主的な提案も起きるようになりました」

こうして相互電業でのkintone活用が浸透し、ついに今野氏念願の在宅勤務制度も採用されることになった。また、今後は取引先とのやりとりにもkintoneを採用していく案もあがっており、社内外問わずkintoneを使った業務改善を推し進めていきたいと今野氏は熱い想いを語ってくれた。

「家族と過ごす時間を増やしたい」という強い思いから始まった、社内改革。最初から「できない」と諦めずに自ら行動した今野氏の功績は、多くのkintone担当者の背中を押すだろう。

愛媛バス株式会社
森川 由貴氏

kintoneを導入したことによりクレームが激減、 500万円の経費削減に成功しただけでなく 「相手を想う情報共有」で社内に強固なチームワークが誕生



愛媛県西条市に拠点を置く愛媛バス株式会社は、自社独自のバスツアーや、貸切・団体旅行の手配など、旅行会社としての機能も併せ持つバス事業者だ。魅力的なバスツアーや団体旅行で利用者からの好評を博している一方、紙ベースのアナログな受注管理、個人プレーによる業務の属人化などにより、顧客や業者からのクレームも頻発していたという。そんな状況を改善するため、2015年に社内改革に乗り出した森川由貴氏。数々の壁を乗り越え、大きな成果を出すまでにはさまざまな学びがあったという。今回は森川氏に、kintone導入にまつわるエピソードを語っていただいた。

手書きで読めない受注管理、営業マンの個人プレー、そして業務の属人化 顧客や業者からのクレームが頻発し、会社の信頼問題にも発展しかねない状況だった

2015年当時、愛媛バスの受注管理はすべて手書きのノートで管理していた。しかし走り書きの文字がうまく読み取れず、情報としての精度が欠けていた。時にはノートへの記入すら無く、営業マンの頭の中しか情報が無いといったケースもあったそうだ。すると、顧客とのアポイントメントを失念してしまったり、旅行案件に関する確認の問い合わせに対して、愛媛バス内でも確認が取れなかったりと問題が多発し、顧客や業者からのクレームが頻発していたという。



「当時、弊社の営業マンの中には自分の仕事は自分が一人でこなさなければいけない、という意識が根強くありました。そのせいで周りに頼ることができず、一生懸命に仕事をすればするほどクレームが増えるという悪循環に陥っていました。私はこの状況をいち早く改善しなければという危機感を抱き、2015年、社内改革に踏み出しました」

しかし1988年の創業以来、長年続いてきたやり方をそう簡単に変えることはできない。森川氏は2015年から2018年の約3年間をかけて社内の仕事の流れを観察し、問題点をひとつずつ洗い出していた。

まずは具体的に発生した現場の問題に対してメスを入れ、次に業務の根本的な解決をはかるためにバラバラだった紙やシステムでの業務管理を一本化することにした。この時すでに森川氏の中では成功のイメージがわき、軌道に乗れば必ず上手くいくという確信があった。しかし、実際にkintoneを現場に導入するまでには数多くの壁が立ち上がったそうだ。



kintone導入に立ちはだかる壁。乗り越えた先に見えた「相手を想う情報共有」の大切さ

まずは社内の情報共有のやり方に問題があると考えた森川氏。伊予銀行主催のセミナーに参加し、初めてkintoneに出会った。「kintone 導入相談カフェ」でサイボウズ社員とも直接会話をし、このツールなら自社でも使えるかもしれないという期待を持ったという。続いて社長の森川和俊氏とともに社内の業務を俯瞰し、現状どんなシステムやツールが使われているのかをひとつひとつ洗い出していた。まとめられそうな業務をまとめてkintoneに乗せかえるためだ。導入までのスケジュールも完璧に立て、計画は順調に進んでいると思われた。しかしいざ現場にkintoneを展開した時、森川氏はある現実を目の当たりにして愕然とした。

「現場の社員たちは、社長に言われたから仕方なく新しいシステムを使っているような状況でした。なぜkintoneが必要なのか、なぜこの作業が必要なのかということが伝わっておらず、やる必要性を感じていなかったのです。これでは以前の状況と変わりません。いったん構築した計画を白紙に戻し、社員を集めて問題解決会議を開きました」

問題解決会議では、まず自分以外の周りにいる社員がどんな仕事をしているのか、どんなことで困っているのかという内容を一人一人紙に書き出していった。

その結果、みな「周りの仕事を分かっているようで、全く分かっていなかった」という事実が浮き彫りになった。今まで個人プレーで業務をこなしていた社員たちが改めて顔を合わせて議論を交わし、会社で起きている問題を自分ごと化していった。愛媛バスの中に仲間を思いやる風土ができればいい瞬間だった。

「会議で出た問題を深掘りし、社員たちに『やっぱり情報共有は必要なことなんだ』という自覚を持ってもらうことに成功しました。そこでようやく、社内改革に社員たちを巻き込むことに成功したのです。kintoneプロジェクトに何名かの社員も加わり、一緒に社内の業務改善に取り組みました」

ここで最後の壁として立ち上がったのは「ノー・ルール問題」だ。営業メンバーたちは今まで個人プレーで自由に業務を遂行していたため、社内にルールというものが存在しなかった。そのため、kintoneプロジェクトのメンバーは年上の社員たちにkintoneのルールを教育しなければいけない状況も発生したという。しかし「相手を想う情報共有」という目標に向かってチームが結束し、根気よく教育を続け、初めてチームでこの壁を乗り越えることができた。

顧客からのクレームはほぼゼロになり、今期他システム更新費用500万円削減に成功 一番の効果は社員たちの間に強固な絆が生まれたこと

さまざまな壁を乗り越えてkintone導入を果たした愛媛バス。一番の問題だった案件管理は、一つのアプリで案件の入口から出口までを網羅できるように設計した。アプリの設計の際、森川氏は次の点に留意しつつ構築したという。



「アプリの上から下に向かって業務の流れに合わせて設計したり、時系列でグルーピングしたり、kintoneに入力するメンバーがなるべく分かりやすく、使いやすくなるように工夫をしました。すると、kintoneを使っていくうちに現場から『こんな機能も実装してほしい』という要望が上がってくるようになりました。しかし、その要望を安易に組み込むのではなく、kintoneを使った業務の流れを徹底的に観察し、本当に必要な改修かどうかを見極めました。ゆくゆくは他アプリとの連携を見越していたので、無間に機能を増やしてしまうと後々の連携に支障が出るケースもあります。この方法で、他アプリとの連携もスムーズに構築できました」

こうしてkintoneで案件を社員同士できめ細かく共有できるようになり、顧客や業者からのクレームはほぼゼロにまで減らすことができたという。さらに各業務で利用していた他システムの一部をkintoneに集約し、今期必要だった他システムの更新費用500万円が削減できたというから驚きだ。

愛媛バスではkintoneのライトコースを契約中だが、森川氏は「ライトコースでもできることが本当にたくさんある。社内の業務改善に悩む人がいたら、まずはkintoneのライトコースを使ってみたい」と熱く語ってくれた。しかし定量的な効果だけでなく、社員の間にあたたかなチームワークが生まれたことが何よりの効果だったと語る森川氏。

「例えばある営業マンが案件を受注すると、kintone上で『おめでとう!』の声が溢れるんです。個人プレーで業務をこなしていた時代から考えると信じられない変化です。自然に社員間でコミュニケーションが生まれ、そして結束が生まれました。また近頃は職人気質のバス乗務員にもkintoneの存在が広がっています。乗務日報をkintone上で共有するようになり、乗務員たちも自分たちの日報の情報がしっかりと共有され、より良いサービスの提供に活かされていることでモチベーションが上がっているようです」



2015年に社内改革に乗り出した森川氏。この成功に至るまで、約6年の歳月を費やしてきた。決して簡単ではなかったkintone導入と社内改革の道のりについて「相手を信じ、想う心があったから続けられた」と語る。この想いこそが社員たちの心を動かし、愛媛バスに「相手を想う情報共有」という文化を根付かせた一番の原動力かもしれない。

関西地区代表

株式会社サエラ

田中 良和 氏
西川 智美 氏システム構築未経験からのスタート。
度重なるやり直しやエラーを乗り越えて知った
業務改善の楽しさを社内のメンバーにも広げたい

株式会社サエラは関西を中心に調剤薬局をチェーン展開している。M&Aが活発な業界において、自社物件を開発していくスタイルで店舗を拡大し、関東、東海、北陸、中国など5つのエリアで店舗数は74件にのぼる。(2021年9月現在) チェーン展開を進める上での要ともいえるのが薬剤師の採用。対象となる薬学生は、6年制と在学期間が長く、卒業直前に薬剤師国家試験が実施されるなど、一般的な新卒採用とは異なる採用事情を抱えている。その採用業務を管理する基盤として運用してきたExcelからkintoneへの移行、そこから生まれた変化について、人事部 主任 西川 智美氏および総務部 係長 田中 良和氏にお話を伺った。

項目数250! 膨大なExcelデータとの格闘の日々

人事部で採用担当をしていた西川氏が、特に注力していたのは薬学生の新卒採用だった。Excelで管理する学生情報は年度ごとに1000名分にのぼる。個人情報や接触情報など、一人の学生に対する入力項目は250を超えていた。チームメンバーは7人、全員がそのExcelを毎日閲覧・更新していた。

「ファイルを開くタイミングが重なることも多く、常に誰かの作業が終わるまで待機していました。複数のクローンファイルができてどれが最新かわからなくなったり、項目が多すぎるせいかファイルが破損しやすく、その度に修復が必要になり、データが数日前まで先祖返りすることも頻発していました。いつ破損するかという不安を抱えながら仕事するのはいま思うと相当なストレスでした。」(西川氏)

薬学生とのコミュニケーションは長ければ6年にわたり、その間に資料請求、会社説明会、インターンなど様々な接点が生まれる。その都度、どんな希望・ニーズがあったのかといった接触情報を蓄積・管理することが、薬学生との信頼関係、ひいては採用にもつながるといえる。さらに卒業する2月後半の国家試験で薬剤師になれるかどうかが決まるため、一般的な採用パッケージソフトで対応するのは難しい。またExcelは年度ごとに運用しているため留年や国家試験不合格などがあると引き継げない。個人情報管理というコンプライアンスの観点からも課題があり、業界の仕組みと自社のExcel運用の二重の課題で西川氏は頭を悩ませていた。

自社に合った独自システムを開発しようにも、必要な仕様をシステム会社に説明できる状態ではなかった。そんな様子を目の当たりにした田中氏は考えた。



田中氏(写真左)と西川氏(写真右)

「採用データ管理システムを構築するにあたり、利用する部署が自立して運用していけることが理想だと私は考えました。それで思いついたのがkintoneです。私自身利用経験はなかったのですが、前職でkintoneの導入を検討したことがあり、今回の要件には合いそうな気がしました。無料お試しを申し込み、調査してみました。」(田中氏)

まず250あった入力項目を14のカテゴリーに整理し、CSVでkintoneアプリに取り込もうとした。だが、表記ゆれが多すぎて読み込めない。1カテゴリーを読み込むのに10数回トライしてもエラーがでたり、なんとか取り込めた後は14のアプリをどうつなぐかで悩んだ。「これはだれかに相談しないとイケない」そう思った頃、サイボウズ大阪オフィスからkintoneワークショップの案内メールを受けとり、意を決して参加した。

「試行錯誤したアプリをサイボウズの方にみてもらったところ、『項目が多いですね。減らしましょう。でも1ヶ月でここまでできたなら、必ずいいものができますよ!』と言われたことで背中を押され、やってみよう!と思いました。」(西川氏)

エラーの連続でkintoneアレルギーになったことも…
活用が進むにつれ業務改善のアイデアが生まれるように

一方、西川氏はもともとシステムに明るくなく、当初は「特殊な業界事情と社内運用を抱えたデータを一つのシステムで解決できるの?」と疑心暗鬼だったという。しかし田中氏と試行錯誤し、14カテゴリーのデータが取り込めた時、初めて「このシステムなら解決できるかも」と思った。データが取り込めてからは西川氏が構築担当となり、田中氏は役立ちそうな事例やサンプルアプリなどの情報を集め、サポート役に徹する。西川氏はダミーアプリで項目ごとに最適なフィールドの使い方はどれなのか、あれこれ試してkintoneの知識を深めていった。

「途中、読み込みエラーを何度も何度も繰り返してkintoneアレルギーのようになった時期もありました。田中さんに支えられながら、なんとか14のアプリを4つに集約するところまでたどり着くことができたのです。」(西川氏)

チームメンバーに周知して5月から稼働を開始した。導入を決めたのが1月、学生も企業も動きが活発化する6月に間に合ったのだ。



データ登録を担当するアシスタントスタッフにも徐々にアプリになれてもらい、学生対応するメンバーにはスマートフォンでの入力方法も伝えた。当初は各アプリにルックアップで基礎情報を取り込んでいたが、実際に運用してみると取り込み忘れが頻発。また更新したい情報が複数のアプリに分かれていて煩わしいなどの課題も出てきた。

できて当たり前前の管理業務。kintoneで効率化したらチームが明るくなった

kintoneを活用した採用業務の改善によって、タイムリーにミスなく薬学生とコミュニケーションできるようになり、対応の質が向上した。またデータ破損などの心配がなくなったことで業務に前向きになれ、チームが明るくなったという。

「はたから見ていると自信につながっているんだなと感じます。採用などの管理業務はできて当たり前で褒められることが少ない。そういう業務をこうやって改善できた、次はこうしたいという声が上がっていきなりました。当たり前前前のことが当たり前に進んでいくために努力しているメンバーが評価される環境になってほしいです。」(田中氏)

いまではkintoneで仕事をするのが楽しいという西川氏に、次の目標を伺った。

「人事・総務・経理・店舗など、他部署の現場の統括マネージャーにもkintoneを展開していきたいです。人事が蓄積した情報に現場マネージャーの視点が加わることで、データがより一層価値あるものになるのではないかと考えています。」

運用開始から約5ヶ月でライトコースでは出来ることに限界を迎えていたため、スタンダードコースに切り替えた。西川氏はさらにkintoneを研究し、テーブルやタブ設定を駆使して、ルックアップでつないでいた4つのアプリを1つのアプリに集約した。アプリ間の行き来や画面を何度もスクロールしなければならない問題もなくなり、メンバーからも「使いやすい!」と好評だった。



スタンダードコースに切り替えてからは、「じぶんフォーム」(※株式会社ソニックガーデンが提供するkintone連携サービス)を活用して学生が入力するフォームからkintoneへ直接データの登録ができるようになった。「もっと採用業務が改善できそう!」と更なる可能性を感じたという。

kintoneの使い方を知れば知るほど業務改善のアイデアが生まれた。システム会社に開発を依頼するとなると躊躇してしまう実務上の細かい修正も、kintoneなら自分たちでできるからやってみようと思った。「こういうことがしたかったんだ」と西川氏は実感した。

運用が軌道にのってくると、中途採用チームもkintoneを導入することになった。それが刺激となり、新卒採用チームもデータ入力活発になるなど社内でも切磋琢磨していった。



そしてkintoneを活用することで、私自身、システムの構築だけでなく、業務改善や周囲を巻き込む経験ができ、業務の幅が広がりました。他部署のメンバーにもぜひ経験してほしいです。」(西川氏)

kintone活用をきっかけに業務改善の楽しさに目覚めた西川氏。この経験に勇気づけられる人はサエラ社だけに留まらないだろう。

コロナ禍で大打撃を受けた沖縄県の琉球ガラス村 ピンチを乗り越え、 未来に繋げるために必須だったkintone



「琉球ガラス村」を運営するRGC株式会社。同社はガラス製品の製造、卸、販売まで一貫して行っており、現在約70名のスタッフが働いている。その中には現代の名工3名、工芸士12名と専門資格を有するスタッフも多く在籍しており、質の高いガラス製品は観光客だけでなく地元沖縄県民からも愛されている。そんなRGCでkintoneの導入・社内浸透に携わった當眞(とうま)氏は、沖縄文化に携わりたいという希望を持ち、今から約2年前にRGCに入社。不透明だった社内のデータをkintoneを使って見える化したエピソードを中心に、今後を見据えた展望など、様々なお話を伺った。

既存データベースの情報はほとんど「意味無し」。社内の情報を分析する術がひとつも無かった

RGCにkintoneが導入されることになったのは2019年。消費税率変更により、10年以上使っていたPOSシステムの入替えが急務となった事がきっかけだった。前職で顧客にkintoneを提案する仕事をしてきた當眞氏は、自身の知識や経験を活かしつつ、社内からさまざまな要望を取り入れて「スマレジ」とkintoneを連携させる方法でkintoneの導入を進めていった。

kintone導入以前、當眞氏が最も危惧していた点は基幹システムに登録されているデータがほぼ機能していない事だったと語る。

「今までは商品情報や顧客情報が体系化されておらず、昨年は何の商品が何個売れたのか、水色のガラスは全体の売上の何割を占めているのか、といった情報がまったく分からないまま、すべて現場の勘や感覚に頼った経営をしていました。顧客の県内・県外比率も分からず、傾向の分析や数字に基づいた戦略を立てる、といった事が難しい状況でした」



また以前は15分に1回の頻度で観光客を乗せたバスが琉球ガラス村に訪れ、沖縄土産として琉球ガラスをカゴいっぱいに入れていくという光景が当たり前だった。



しかし近年はレンタカーを利用する個人旅行者が増え、スマホの普及も相まって自ら情報を調べて沖縄を訪れる観光客が増えた。時代とともに顧客の性質も変わり、営業スタイルも変わっていく。そのためには定量的なデータや、データをもとにした分析は欠かせないと當眞氏は考えていた。

「前職でkintoneを取り扱う仕事をしていたので、うまく導入が進めば大きな改善が見込めるとい算段はついていました。しかし、いざ導入してみると予期せぬトラブルや障壁もあり、色々と難航した部分も多かったです」

表記揺れ問題は商品名をバーコード化して統一。

入力の手間はバーコードリーダーを採用することで現場スタッフにも受け入れられた

kintone導入に際し、當眞氏はkintoneに仮データを入れて社員たちにデータベースの理想形を見せるなどの工夫もした。しかし役員たちからは理解を得られたものの、現場スタッフは難色を示していたという。

「元々あった基幹システムの扱いに慣れていた現場スタッフからは、当然拒否反応がありました。データとしての精度を上げるためには入力必須の項目も増えますし、日々の業務に追われる現場スタッフからすれば『今までのやり方で上手く行っていたんだから、それでいいじゃん』という気持ちが強くなるのも分かります。そこで、データの精度は保ちつつ現場の負担を減らせるような仕組みを考えました」

最初に取り組んだのは、商品の表記ゆれ問題への対応だ。商品の表記ゆれについて、當眞氏は沖縄県の名産である「シークワサー」を例に挙げて説明してくれた。シークワサーは「シークワサー」「シクワシャー」など表記が異なるケースが多く、これを各々の表記方法でデータベースに登録すると検索にヒットしなくなったり、ルックアップが使えなくなってしまったりする、という問題だ。これと同様に、RGCで取り扱う商品名も入力するスタッフによって表記ゆれが発生し、データベースとして正しく機能しないという問題が発生していた。

そこで當眞氏は各商品に番号を付与し、データベース上の表記を統一することにした。しかしkintoneへの登録作業にはやや手間が掛かり、現場スタッフからすれば面倒な作業であることには変わらない。特にネックになったのは登録時にサブテーブルを一行追加する作業だったという。

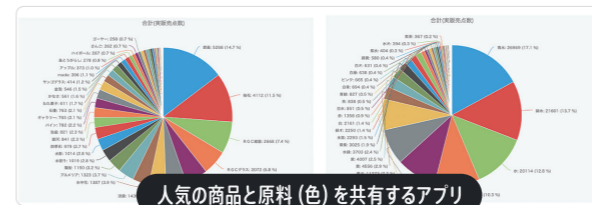
「これがkintoneの仕様なので慣れてください、と言うのは簡単です。けれどそれでスタッフの負担やストレスを増やしては本末転倒なので、なるべく手間が少なく、また拒否感が少なくなる方法を考えました。その結果採用したのが、バーコードリーダーを使った登録方法です。サブテーブルを追加するためのバーコードと、商品番号のバーコードをそれぞれスキャンすると簡単にレコードを登録できるようにカスタマイズしました。これが大成功で、現場スタッフにすんなりと受け入れられたんです」

このバーコードリーダーを使った登録方法が成功した理由のひとつに「読み取るとピッと音が出ること」が挙げられると當眞氏は語る。

「音が鳴ると感覚的に『登録できた』という事が分かるし、マウス操作でいくつもボタンをクリックするよりも楽しく登録ができると思います。何気ない事のように思えますが、こうした小さな工夫が功を奏しました」

kintoneと共にコロナ禍を乗り越え、さらなる成長を目指す

當眞氏の尽力によりRGC社内でも徐々にkintoneが浸透し、在庫や売上をデータベース上で正しく管理する動きが出来つつある。以前は業務の属人化も目立っており、広大な倉庫内のどこに目的の商品があるのかは特定のスタッフしか分からない、その人が休みだと調べられないという状況が頻りに起きていた。しかし現在はデータベース内の情報を頼りに各々が必要な情報を必要な時に引き出せるようになった。こうした業務の属人化が徐々に解消され、社内の内線連絡も半分以下に減ったという。



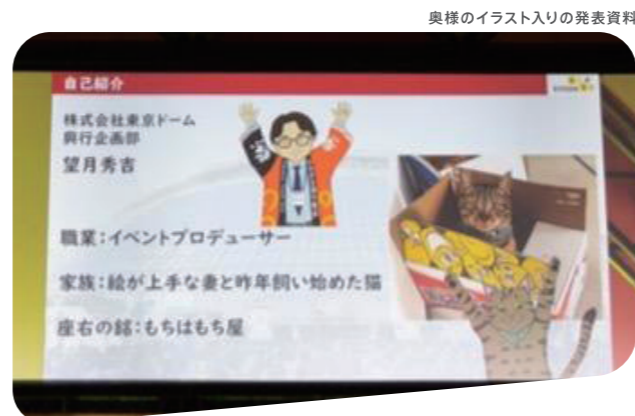
そして2020年、突如全世界を襲った新型コロナウイルスの脅威。沖縄を訪れる旅行者は激減し、RGCもその余波を受けた。スタッフの数は半数に減り、自治体からの要請で自宅待機を余儀なくされた時期もあった。

「コロナ禍でスタッフの数が減り、今までと同じ業務量を半分の人数でこなさなければならなくなりました。しかしkintoneを導入していたおかげで縮小した部署でも以前と同じように仕事できています。それから、kintone導入以前はリモートワークなんて考えられないような状況でしたが、緊急事態宣言で自宅待機を命じられていた頃も、自宅でできる仕事はこなせていたので助かりました」

コロナという不測の事態による打撃を受けたものの、當眞氏は悲観的になる事なく今後の展望を明るく語る。

「客層の変化により営業スタイルも大きく変わりました。今は待っていてもお客さんが来ない状況なので、データをもとにロジカルに戦略を立てて行動することが求められています。これは営業スタッフのスキルも磨かれるということです。今社内の体制を整えておけば、いずれ旅行者が戻った際に必ず売上が上がります。我慢の時期ではありますが、そういった期待を持ってこの苦境を乗り越えていきたいと思っています」

逆境に負けず、未来に向かって邁進するRGC。今後も同社の成長にkintoneが欠かせない存在として活躍していただく。



裏方からの初挑戦! kintone hiveが会社と人生にもたらしたもの

昨年のkintone AWARD 2020グランプリ、株式会社東京ドームの望月 秀吉さんに「なぜkintone hiveにエントリーしようと思ったのか」や「登壇することで どんな変化が起こったのか」など、生の声を伺いました。



Q 望月さん、グランプリ受賞、本当におめでとうございます。周りの反響はいかがでしたか？

A 大きかったですね。kintoneパーカーを着ていると、社内のおちらこちらで「あ、kintoneの人だ。」と声をかけられるようになりました。(笑)

Q 「kintoneの人」おもしろいですね。(笑) そもそも望月さんがkintone hiveにエントリーされたのはどんなきっかけだったんですか？

A 私たちがkintoneで業務改善していることを社内に周知・PRしたい、というのがきっかけでした。hiveでもお話しした通り、アナログな現場が多くて、「なんとかしたいけれど、どうやったらいいのかわからない」人が社内にいるんな部署にいました。そういう人たちに「こんな方法があって、社内でも結果が出ているんだよ」と伝えたかったんです。



kintone AWARD 2020 ファイナリストの方々

Q エントリーするのに不安はありましたか？

A 2020年のエントリーのタイミングで導入からまだ1年くらいでした。だから正直迷いもあって。エントリーしたのは締め切りギリギリでした。しかもエントリーの時点では会社に相談してなくて…。書類審査が通ってから報告しました。(笑)

Q そんな裏話が!! (笑) 実際のkintone hiveやkintone AWARDはいかがでした？

A 「出るからには優勝したい!」という意気込みで参加していたのですが、kintone hiveでもkintone AWARDでも、他の登壇者の活用事例や発表内容から学ぶところが多かったです。またkintone Caféに参加した時、以前は誰も私のことを知らなかったのですが、登壇したことでみなさんが私を知っていて声をかけられることが増えました。人とのつながりの輪が劇的に広がったという実感がありますね。Twitterでのフォロワー数も増えて、本当に影響力があるんだなと思いました。

それから、もともと私自身イベントに携わる業界にいますが、イベント運営という視点から見ても、コロナ対策がしっかりされていて、安心して参加できるイベントだと思いました。

Q そう言っていただくと嬉しいです! kintone hiveへの登壇でどんな変化がありましたか？

A 目的だった社内周知やPRは達成できたと思います。社内広報に掲載されて、kintoneという言葉を知っている人、興味を持ってくれる人が増えたなと感じますね。他部署からkintoneの導入について相談したいという声をよくもらうようになりました。上司が経営層にも報告したそうで、社長からも「日本一、すごいな。」と声をかけてもらいました。特にチームメンバーは喜んでくれて、泣いてくれた人もいました。コロナ禍で明るいニュースが少ない中、社内に明るいニュースを届けることができました。コロナ禍だからこそkintone hiveに出られて本当によかったと思いました。それから家族もとても喜んでくれています。

Q 発表資料では奥様のイラストも登場しましたよね。

A はい。kintone AWARDの当日は会場に来てくれました。家族に仕事をしている姿を見せることってあまりないので、イベントは貴重な機会になりましたし、一緒に楽しむことができました。イラストの作成も含め家族の支えは本当にありがたかったです。結果としてそれに応えることができ、とても嬉しかったです。

Q そういうお話を伺うと私たちも嬉しいです。最後に、これからkintone hiveへのエントリーを考える方へのメッセージをお願いします。

A kintone hiveへのエントリーは、間違いなく人生が変わった! と感じるターニングポイントになりました。エントリーして本当に良かったと思います。私はこれまで何かの大会に出場したことがなく、賞をとる、ということに縁がありませんでした。仕事でもいつもステージの裏方で、どちらかといえば表舞台に出るタイプではなかったです。そんな私がkintone hiveにエントリーすることで、ステージの前に出る経験ができ、そのおかげで人とのつながり・コミュニケーションの輪が劇的に広がりました。一步踏み出すのはなかなか勇気がいると思いますが、無理やりでもエントリーしてみるときっとプラスの変化が起こると思います。迷ったらぜひエントリーしてみてください。

kintone hive 2022 登壇エントリーはこちら

Q 株式会社東京ドーム 望月さんのインタビュー記事はいかがでしたか? kintone をご利用中のみなさま、2022年のkintone hive 事例登壇にご興味あれば、ぜひエントリーしてみてください。kintone hiveに登壇すると、人生が少し変わるかもしれません! ご応募お待ちしております!



<https://page.cybozu.co.jp/-/kintonehive2022-entry>

“すごくなくてもいい”

キントーンユーザーコミュニティ

キンコミ

「キンコミ」はもっとkintoneを
活用したいユーザーのための
オンラインコミュニティです



サイボウズが運営するkintoneユーザーコミュニティ「キンコミ」は、

「すごくなくてもいい」のキャッチコピーのとおり、

kintoneを使い始めたばかりの方からベテランの方まで、

どんな方でも気軽にkintoneに関する情報交換や学びをシェアすることができる場です。

本当はもっとkintoneの活用を進めたい、広げたいと考えているのに、
会社内や身近にkintoneの話を出せる方がいない、という孤独な管理者は少なくありません。

キンコミではkintoneに関わる仲間同士で悩みを相談しあったり、

運用のノウハウを共有したり、時には失敗談を語り合ったり、

日々活発なコミュニケーションが生まれています。

「自社のkintoneをこんな風にアップデートしたよ!」という嬉しい報告も、

キンコミでは皆さん自分ごとのように喜び、讃え合っています。



キンコミはこんなユーザーの方に特におすすめです

kintoneの機能面は
理解したけど、
もう一歩進んだ
活用をしたい

他のユーザーと
成功例や失敗例を
共有したい

他社の運用方法を
参考にして
自社のkintoneに
取り入れたい

とにかく
kintoneが大好きで、
語り合いたい!

実際に投稿された質問と回答の一例をご紹介します

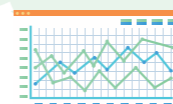


kintoneの好きなところを
1つ挙げるとしたら
どんなところですか?



コミュニケーション機能が
ついているところです!

「スペース内アプリ」の
使い方について、通常のアプリと
どう使い分けていますか?



私は開発用スペースを
作って、その中に
開発中のアプリを作り、
テストしています



アプリ数が増えすぎて
管理に悩んでいます。
みなさんはどのように
管理していますか?



うちは一定期間、
登録や更新が無かった
アプリを洗い出して、
定期的にアプリの
棚卸しをしています



キンコミユーザーの声

私自身、kintoneを導入してから1年間、何度も壁にぶつかり、思い悩んだことがありました。キンコミに初めてアクセスした時に「kintoneを導入しても思うような活用ができず、1人で悩むkintone担当者」とは、まさに自分のことではないか!と思いました。kintoneに詳しい先輩がたのお話を聞くだけでなく、自分が悩みながらも解決してきた経験が、同じように壁にぶつかり、同じように1人で悩む担当者さんの力になればと思って活用させていただいております。



キンコミユーザー
西村 志郎 さん

ユーザー
登録無料

キンコミを使って、さらにkintoneの活用を進めましょう!

<https://kincom.cybozu.co.jp/>

または **キンコミ** で検索

