

>>> NEXT

kintone hive 2023

登壇者募集中!

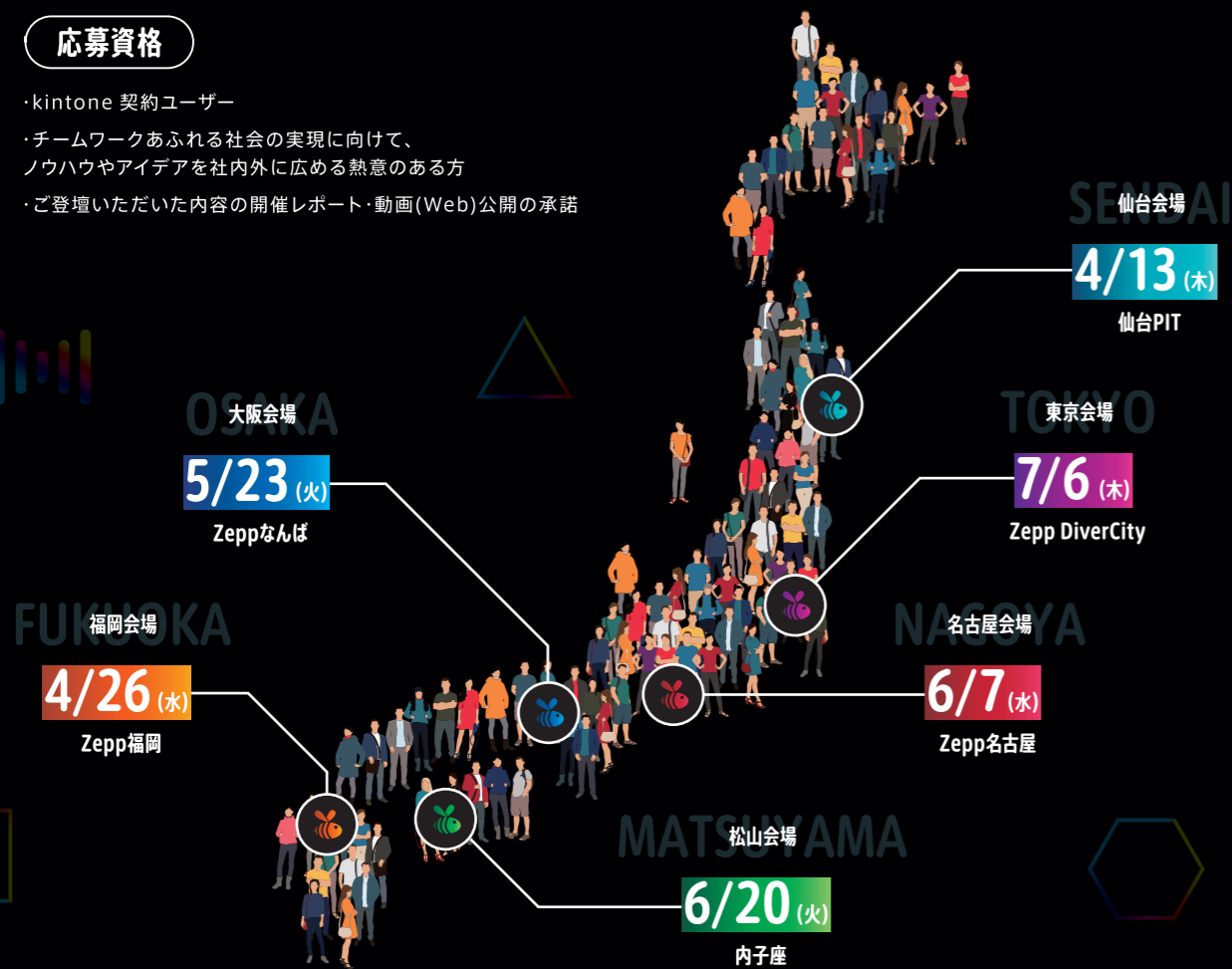
みんなのアイデアを共有しよう

キントーン公式ユーザーズイベント

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。
業務改善につながるkintoneの活用ノウハウをそれぞれの視点で披露・共有します。
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や組織を増やしましょう!
2023年4月から7月にかけて全国6カ所で開催予定です。
kintone hive 2023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。

応募資格

- ・kintone 契約ユーザー
- ・チームワークあふれる社会の実現に向けて、
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・動画(Web)公開の承諾



詳細はこちらから
<https://kintonehive.cybozu.co.jp/-/2023speaker-entry>

kintone AWARD 2022

Finalist Speaker

- 株式会社後藤組
- 株式会社ISID-AO
- アイホン株式会社
- 株式会社ミヨシテック
- 株式会社奥羽興産
- 會澤高圧コンクリート株式会社

投票はこちら



Cybozu Days 2022
Day1 - 11/10

🕒 14:00 - 15:50



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。

福岡・大阪・名古屋・札幌・仙台・東京の
計6会場で開催したkintone hive 2022には
多数の企業の方にエントリーいただきました。

kintone AWARD 2022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

<p>P3-4 東北地区代表 株式会社後藤組 笹原 尚貴 氏</p> 	<p>P5-6 関東地区代表 株式会社ISID-AO 根崎 由以子 氏</p> 	<p>P7-8 中部地区代表 アイホン株式会社 鈴浦 直樹 氏</p> 
<p>P9-10 関西地区代表 株式会社ミヨシテック 永谷 顕 氏 / 藤原 かほり 氏</p> 	<p>P11-12 九州・沖縄地区代表 株式会社奥羽興産 河邊 祐梨子 氏</p> 	<p>P13-14 北海道地区代表 會澤高圧コンクリート株式会社 畑野 奈美 氏</p> 

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/v_AWARD2022

＼ 3つの観点から選ぼう！ /

投票方法

それぞれ3つの観点に当てはまる事例を選んで投票してください。

<p>1 参考に したい 活用事例</p> <p>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</p>	<p>2 共感 した 活用事例</p> <p>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</p>	<p>3 活用効果 が最も出ている 活用事例</p> <p>kintoneの活用を通して 最大の効果が 出ていると感じた</p>
---	--	---

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!





「紙・電話・FAX」三種の神器で成り立っていた
老舗建設会社をkintoneで大改革

苦悩の末に残業時間20%減、営業 利益44%増を達成した若きDX担当者

株式会社後藤組は、山形県米沢市に本社を構える総合建設会社だ。大正15年創業の老舗企業で、土木建築を中心にワンルームマンションの施工や米沢市内の空き家のリフォームなど、建築・建設に関わるさまざまな業務を請け負っている。同社には高い技術力を持った技術者が数多く在籍しているものの、技術者の高齢化やそれに伴う若手の育成が喫緊の課題に。新卒採用も積極的に行っているが、一人前の職人になるまでは5年程要するという。そこで四代目社長、後藤 茂之氏はデータを活用して若手がベテランのノウハウを継承できるような「データドリブン経営」に乗り出した。その旗振り役として任命されたのが、経営管理部の笹原 尚貴氏だ。紙と電話とFAXで成り立っていた超アナログな現場を、kintoneを使ってどのように改革したのか。そのエピソードをお話いただいた。

東北地区代表

株式会社後藤組

笹原 尚貴 氏

超アナログな現場は 「紙・電話・FAX」が三種の神器 社員たちの心を動かさずに迷走し、 気づけばスキルモンスターになっていた

後藤社長からデータドリブン経営の土台になる仕組みづくりを任された笹原氏。業務上のデータをもとに技術者のスキルやノウハウを継承し、若手もベテランと同じような品質の仕事ができる環境づくりを目標に据えた。しかし、データ以前に現場は超アナログ文化。情報共有の基本は電話、日報をはじめとした書類は手書きしてFAXで送るなど、データドリブン経営とは程遠い状況だった。そこで笹原氏は、まず現場のペーパーレス化と電子データの蓄積を実現するためにkintoneを導入した。

「お付き合いのある会社さんがkintoneを使って業務改善をした事例発表を見てすぐにkintoneの導入に踏み切りました。導入当初は若手メンバーを集めてヒアリングをしたり、一緒にディスカッションをしたりしながらkintoneアプリを作っていました。どんどん発想が湧いて、思いつくままたくさんのアプリを作っている瞬間はとても楽しかったです。しかしどんなにアプリを作っても現場は見向きもしてくれませんでした」



「そのうち私は『みんながkintoneを使ってくれないのは自分のスキルが足りないせいだ』と思い込み、JavaScriptの習得や機械学習モデルを構築し、さらに高機能なkintoneアプリを作り込みました。今振り返ると、kintoneの利用拡大に必死になりすぎてスキルモンスターになっていましたね」(笹原氏)

高機能なkintoneアプリを生み出し続けるも現場のメンバーとはほとんど話が噛み合わなくなり、笹原氏のプロジェクトは難航を極めた。そんなある日、突然社長室に呼び出された笹原氏。後藤社長から一言「笹原さんはもう自分でアプリを作らないで。その代わりに、現場の人が自らアプリを作るような仕組みを作ってください」と告げられた。

社長の鶴の一声で方針転換、自分自身 では一切アプリを作らなくなった笹原氏 kintoneを「使ってもらう」前に必要なのは「知ってもらう」こと

あらためて「なぜkintoneが使われなかったのか」という問題を突き詰めて考えていった末、笹原氏はある結論に思い至る。

「データドリブン経営を実現するためには、まず大前提としてデータを貯める必要があります。そのためには社員の皆がkintoneを『使うべき』だと考えていました。しかし現場の社員は、今までの仕事のやり方で困っていないわけです。ようやくそこで私は、自分の都合を社員たちに押し付けていたことに気がつきました。まず『kintoneを使うとこんなに便利になるよ』ということを知ってもらうステップが必要だったのです」

そこで笹原氏は一気に方針転換を試みた。JavaScriptやAPIを使った高度なアプリを構築することは辞め、たった一つシンプルな日報アプリをkintoneで作成した。すぐに全社で使ってもらうのは難しいと考えた笹原氏は、年齢が近くて話しやすい幹部社員にkintoneの良さを伝え、一部門から日報アプリを使ってもらって作戦に出た。するとさっそく日報アプリに対する良い反響が返ってきた。

「その部門では、日報提出のために会社に帰る必要がなくなった点や、毎月の日報集計がボタンひとつでできるようになった点など、すぐに日報アプリの便利さを実感してもらえました。コメント欄で上司や先輩からアドバイスの言葉や、労いの言葉を貰える点も反響が良かったです。その部門での成功実績が社長の耳に届き『日報はkintoneのアプリを使うように』とトップダウンで号令がかかりました」



その後、日報アプリはすぐに全社共通の道具として定着。笹原氏はこの追い風を逃さず、さらに社内浸透を図るため、全社員が必ず利用する申請関係もすべてkintoneに載せ替えた。こうしてkintoneの良さを「知ってもらう」ステップを踏んだことで、全社員が1日1回必ずkintoneを開く土壌を作り上げることに成功した。



そのうちに現場メンバーから「自分たちの仕事にもkintoneを使ってみよう」という声が上がってきた。笹原氏にアプリ作成を依頼するメンバーもいたが、後藤社長から与えられたミッションは「社員が自らアプリを作るような仕組みづくり」。先の失敗から学びを得ていた笹原氏は、安易にアプリを作って提供することはしなかった。

「アプリを作ることはできないけど、教えることはできません、というスタンスで現場のメンバーと一緒にアプリを作ることを徹底しました。勉強会も開催しましたが、ただ『勉強会をやるので参加してください』だけでは参加してくれないと思い、さまざまな工夫をしました。一つは弊社オリジナルのkintone認定資格です。社長にも協力してもらい、試験合格者には褒賞が出る制度にしました。勉強会のスタイルも、私が一方的に喋るのではなく、DXワークショップと銘打って、社員が実際に手を動かしてkintoneアプリを作ったり使ったりしながらデータ分析の方法を勉強していきました。今では社員がkintoneを使って業務改善をした内容を競い合う『データドリブン大会』も開催されています。優勝チームには賞金も出るんですよ」

現場の書類はほぼ電子化に成功し、 残業時間20%減を達成 全社的に生産性が向上した後藤組は、 未来に向けて、さらに歩を進めていく

kintone導入後、さまざまな取り組みを経て後藤組の社内はどんどん変革していった。まず大きな変化は、紙と電話とFAXで成り立っていた建設現場がほぼ電子化したことだ。現場の書類はすべてkintone化され、社員たちもタブレットやスマートフォンからの入力を徹底している。kintone導入初期には難色を示していた一部のベテランメンバーも、今では意欲的にkintoneを使ってくれているというから驚きだ。

「日報から始まったkintone活用は、各種申請類、物件情報管理や新卒採用管理など幅広く使われるようになりました。新卒採用管理は、学生に紙に書いてもらっていたアンケートを電子化しただけでなく、その結果をリアルタイムでkintoneのダッシュボードに反映しています。このダッシュボードでは、目標の採用人数から各プロセスの歩留まりを自動で計算し、集客がどれくらい足りないかを割り出せるようになっています。これは社員が自分たちで1から作った仕組みです。kintoneでデータを蓄積するメリットを肌で感じてもらえているのではないかと思います」

kintone導入から1年6ヶ月、数字の面でも効果が出始めた。社員の総残業時間は20%減、営業利益は44%増を達成。kintoneの導入によって生産性が大きく向上したと笹原氏は語る。

「今後はBIによるデータの可視化、AIによる統計的判断を加速していくほか、もっと社員が自発的に業務改善を進めていく土壌や仕組みが必要だと考えています。徐々に効果は出始めましたが、まだ過渡期にすぎません。データドリブン経営を実現するため、引き続きkintoneを使った業務改善を現場単位で推進していきたいと思っています」

数年後には創業100周年を迎える後藤組。老舗建設会社は最新鋭のDX改革を推し進めながら時代の先端を駆け抜けていく。

定年退職からの再雇用、 お給料もやる気も下がっていた時に会ったkintone 夢見る「kintoneおばちゃん」が 13年後の目標を掲げるまで

ISID-AOは、電通・電通国際情報サービス(ISID)グループ内外で デジタル・インフラ、システム・サポート、ユーザー・サポートを事業領域とした、IT関連サービスを提供するトータルサービスプロバイダーだ。顧客に対してコンサルティングからシステムの設計、開発・導入、運用保守、バージョンアップまで幅広いサービスを提供している。

そんな同社のBPO推進部で働く根崎 由子氏は、4年前に定年を迎え、再雇用という形で出向先から自社に帰還。現場の最前線で働いていた頃と比べて仕事に対する意欲も低下し、いよいよ潮時を感じた時にkintoneと出会い、まさに人生が変わるような体験をした。

これは「kintoneおばちゃん」こと根崎氏が、13年後の目標を掲げるまでのストーリーである。



定年後の再雇用、 やる気もお給料も下がる中でkintone と運命の出会いを果たす 日本橋のサイボウズオフィスに通い詰 め、熱心にkintoneを勉強する日々

元々はISID-AOのBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)部門に所属し、グループ内外の顧客から委託された業務に従事していた根崎氏。取引先の企業へ常駐し、委託された業務をこなすだけでなく、業務の中の問題を課題化したり、非効率なフローを見直したりと、業務改善のコンサルティング的な役割も担っていた。

40年以上現場の最前線で活躍し続けた根崎氏。今から4年前に定年を迎えて退職した後は、再雇用という形で引き続き同社に在籍することになった。しかし差し当たって大きな仕事もなく、現役時代に比べると給与も下がり、再雇用後のモチベーションは決して高くなかった。しかしある時、社内で試験的に利用していたkintoneの管理業務を任せられることになり、根崎氏の心境は一変した。

「最初にkintoneの管理を引き継ぐように言われた時は『この歳で今さら新しいシステムを覚えるなんて…』と憂鬱な気分でした。しかし前任者からkintoneについて教えていくうちに、そんな気持ちはどこかへ吹き飛んでしまいました。kintoneの話を聞けば聞くほどワクワクして、これならおばちゃんでも触れるかも!と俄然やる気が湧いてきました」(根崎氏)



根崎氏がkintoneに惹かれた理由の一つに『自分の現役時代にkintoneがあれば』という思いがあった。当時は顧客の業務改善のため、主にExcelやメール、FAXといったツールを使って改善方法を提案していた。しかし既存のツールでは到底太刀打ちできない状況もあり、新たなシステムの導入を提案するも高額なものばかりで承認が下りず、最適な提案をできず悔しい思いをした事も多かったという。長年現場で感じていたモヤモヤを、kintoneなら解決できるのではないかと期待で胸が膨らんでいった。

「再雇用後は週4勤務で時間もあったので、日本橋にあるサイボウズオフィスに通い、無料のセミナーをたくさん受講しました。そこで出会ったサイボウズ社員の方とお話したことをきっかけに、他のkintoneユーザーさんとも交流が生まれ、徐々に世界が広がって人生が変わり始めました」

kintone愛が高じて大失敗も経験 反省から学びを得て、現場のメンバー から喜ばれるアプリの構築に成功

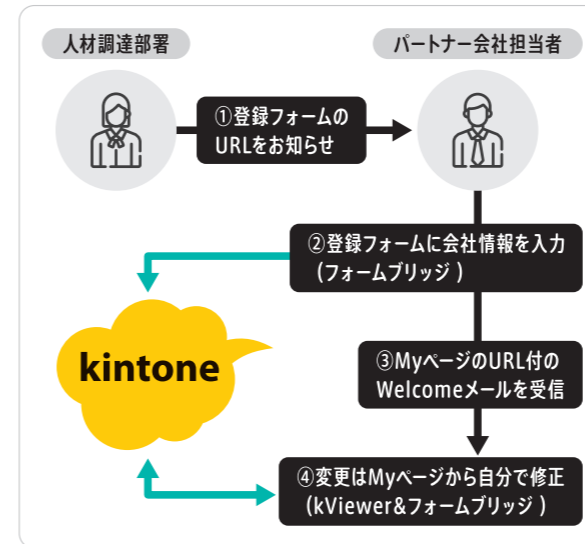
kintoneの面白さにのめり込んだ根崎氏は、さっそくkintoneでアプリを作り自社内に展開していった。しかしやる気とは裏腹に、最初は手痛い失敗もいくつか経験したと振り返る。

「部署の新人さんが『社内図書貸出しシステムを作成せよ』という課題を与えられ、私はお手伝いでスマホとバーコードスキャナだけで貸出しを管理する『オフィス文庫無人貸出システム』をkintoneで構築しました。しかしリリース直前にちょっとしたトラブルが起こり、失望感からスペースのアクセス権のチェックを外してしまいました。翌日、新人さんたちは『アプリが消えた!』と大騒ぎに。アクセス権の変更はとくに慎重かつ冷静に設定しなければいけないと、今でもとても反省しています」

その他にも、よりクオリティの高いアプリを提供しようと張り切って素人なりにkintoneのカスタマイズにも手を出したが、イレギュラーな事が起きた際にすぐにリカバリーができず、結果的にユーザーに迷惑を掛けてしまった事もあった。こうした反省を踏まえ、根崎氏はkintoneと業務改善につい

て基礎から学び直すことを決意。1年がかりでkintone認定 アプリデザインスペシャリストの資格を取得したことでkintoneが身につけてきた実感が湧いたという。

根崎氏が作ったkintoneアプリの中でも特に高い効果が出たのが「パートナー会社情報管理システム」だ。kintone導入前は、会社概要調査票をExcelで作成し、メールで送り、返送されたデータを収集、精査…という人力の作業が発生していたが、kintone導入後は「フォームブリッジ」(※トヨクモ株式会社が提供するkintone連携サービス)で作成した登録フォームに会社情報を入力してもらうだけで登録完了。会社の情報に変更があった場合にはMyページから自分で修正してもらえるようになった。このシステムのおかげで、パートナー会社情報管理を担当していた女性の作業工数は約9割削減。非常に助かっていると、現場から嬉しい声が届いたそう。



さらに社内からの依頼で「パートナー会社情報管理システム」をベースに「人材マッチングアプリ」の制作にも着手した根崎氏。これは現場からの人材調達依頼とパートナー企業からの人材情報の仲介をする作業なのだが、kintone導入以前はほとんどの工程をメールやExcelを使った手作業で、しかもほぼ一人の担当者が属人的に実施していた。こちらのアプリも「フォームブリッジ」や「kViewer」(※トヨクモ株式会社が提供するkintone連携サービス)を使って、1案件あたりの工数を7割ほど削減することに成功。さらに今まで属人化していた作業もチームで分業できるようになり、外部の人材調達のスピードアップを実現した。

今やkintoneアソシエイト取得者が10 名に。次世代にたすきを繋いだ kintoneおばちゃん、退職後の目標は 「kintoneを使って、頑張っている現 役世代の後方支援」

根崎氏が構築したkintoneアプリのおかげで現場部門の業務負担が軽減され、ISID-AO社内でもkintoneの有用性が注目され始めた。中でも大きな変化は、業務でkintoneに触れたメンバーが興味を持ってアソシエイト資格試験に挑戦し始めたという点だ。現在社内には10名のkintoneアソシエイト資格保有者がいる。しかもそのほとんどは開発部門ではないメンバーだという。この状況に根崎氏は「kintoneのたすきを繋げたことで、会社員生活は良いもので終われそうです」と目を細める。

「来春には再雇用契約も終わり、43年間続いた会社員生活はいよいよ幕を下ろします。再雇用直後はモチベーションも低く、会社を辞めたら孫たちとのんびり暮らすことを考えていましたが、今は違います。kintoneに出会って、kintoneおばちゃんに新たな目標ができたのです」

退職後もkintoneに関わっていきたいと意気込む根崎氏。今後はいち企業内にとどまらず「いま頑張っている、大変な思いをしている現役世代の役に立ちたい」と構想を語った。具体的には小学校や保育園の連絡帳、介護現場のアナログな情報共有、ワーケーション誘致による地方創生などの社会課題に関心を抱いているという。

「定年退職を迎え、43年間働き続けた『会社』という居場所を失くすことに漠然とした不安を感じていました。けれど居場所のひとつやふたつ、無くなっても自分は自分。わりと捨てたものじゃないかも、と思えたのもkintoneに出会えたおかげです。次の目標は13年後、77歳の喜寿で再びkintone hiveにエントリーします!」

社会人として働く人間ならいずれ誰しも定年退職の時期を迎える。「kintoneおばちゃん」の決意は、間違いなく後輩たちの背中を押すだろう。

引き継いだSFAは課題山積
「kintoneは業務効率を悪くする」と非難されたことも

kintone大嫌いだった担当者が リベンジ再構築を成し遂げるまで

アイホン株式会社は1948年創業のインターホン専門メーカー。日本単体で社員数1,000人以上、連結では2,000人を超える大企業だ。同社の製品はマンションなどの住宅をはじめ、医療用ナースコールや高齢者施設まで、幅広い分野で利用され、世界70カ国以上に展開している。kintoneはSFAツールとして同社に2016年から導入された。しかしアプリが乱立するなど、多くの運用課題を抱えていた。課題山積の2017年に営業管理部でkintoneを担当することになった鈴木氏はそれをどのように乗り越えたのか、話を伺った。

「やっぱりExcelがいい」と言われ続けたSFA。八方塞がりの状況に我慢できず早退したことも

アイホン株式会社は全国に支店があるが、営業と顧客とのやりとりの履歴や資料が社内で共有されておらず、異動時の引き継ぎが課題となっていた。そこで2016年夏ごろからSFAの検討がスタート。kintoneの評判を聞きつけ試したところ、構築メンバーの中では好評。突貫で構築し、2017年4月正式に社内リリースした。

「当社では、新築マンション・マンションのリノベーション・病院・高齢者施設などいくつかの異なる市場ごとに案件が発生します。それらを一つのアプリにまとめるのは難しいということで、別々の案件管理アプリを構築していました。首都圏は市場別に営業部門が分かれています。地方は異なる市場を掛け持ちで担当しているメンバーが多い。異なるアプリに入力が必要になり、それが地方メンバーの負担になっていました。いま思えば、構築の過程で現場へのヒアリングが不足していたのだと思います」(鈴木氏)

社内リリースのタイミングで営業管理部に異動となった鈴木氏は、構築の経緯をよく知らないまま、説明会で全国の拠点を行脚。説明会でクレームを受けることも少なくなかった。2018年2月ごろにアンケートを実施したところ、辛辣なコメントが大多数を占めた。翌年度に入るとさらにクレームが本格化する。



「全体を包括してみる責任者がいなかったため、アプリごとの最適化が進み、全体最適が置き去りになっていました。現場では会議のたびに複数のアプリを開かなければならない状況が発生していました。」

『そもそもどのアプリを見たらいいの?』『アプリのために仕事しているわけじゃないんだぞ』『やっぱりExcelがいい』と言われ続け、辛かったです。構築に直接携わっていなかった分、『自分が作ったわけじゃないのに…』という想いもあり、kintoneが本当に大嫌いでした」(鈴木氏)

改善しようにもプラグインやカスタマイズの費用がかかるケースもある。予算が限られている中で、寄せられる要望の対応には限界があり、断らざるを得ないことも少なくない。八方塞がり状態が続いたある日、鈴木氏の元にとある支店長から連絡が入る。「kintoneは業務効率を悪くしている!」行き詰まっていた最中のとどめのひと言だった。

「こういった話は普段、上司を通じて届くのが通例でした。その日は上司が休みだったこともあり、営業部門のキーマンから直接言われたので精神的なダメージが大きくて…。それまで積み重なっていたストレスと重なって、完全にキレてしまいました。その日はもう仕事にならず、そのまま早退してしまいました」(鈴木氏)

Excelと「見た目」を同じにしたら 大好評!一気に進んだ全社展開

ある時、別件で営業部門から「情報共有に利用しているExcelファイルが開けなかったり、読み取り専用になって編集できないのでなんとかしてほしい」という相談を受けた。kintoneで解決できそうだったが、みんなkintoneは使いにくいという。改めてヒアリングしていくと、使い慣れたExcelと見た目が違うこと、一覧画面から直接編集がスムーズにできず、詳細画面に切り替えなければならないところが特に不評なのだわかった。なんとか解決する方法はないかと調べ、「krewSheet」(※グレープシティ株式会社が提供するkintone連携サービス)を使って、一覧画面からの直接編集を実現。営業メンバーにも非常に好評だった。これをきっかけに、鈴木氏は諦めかけていたkintoneに可能性を見出していく。

2020年、コロナ禍で在宅勤務への対応が必要となる。同社の業務は「連絡書」を中心に回っていた。稟議書に近いもので、決裁が必要な場合のほか、報告のみの場合にも使用されていた。Excelで作成した「連絡書」をメールや紙で回覧・押印する。内容によっては隣の部署にも回覧するなど、フローも部署ごとに



左から鈴木氏と傍島氏

さまざまで、統一するのは難しい。「これをkintoneでハンコレスにできないか?」と上司から相談を受けた。

鈴木氏は「gusuku Customine」(※アールスリーインスティテュートが提供するkintone連携サービス)を使って、最小限の操作で使いやすく、承認フローを自由に設定・通知できるカスタマイズを実現。さらに「プリントクリエイター」(※株式会社トヨコム社が提供するkintone連携サービス)を使ってアプリの見た目をExcelの「連絡書」と同じにする工夫をした。8月に営業本部で運用が始まると非常に好評で3ヶ月を経過する頃には全社に展開された。「連絡書アプリ」は全社で320時間の業務時間を削減するなど大きな成果を上げる。さらにアプリになったことで、コメント欄の活用が進んだ。「これは具体的にどうのこと?」「実際にはこういうことですか?」など、申請者と決裁者の間でコミュニケーションが生まれ、その上での確な決裁が行われるようになった。現場からも「やっとハンコレスになったよ」「リマインドメールが助かる」など嬉しいコメントが数多く寄せられた。

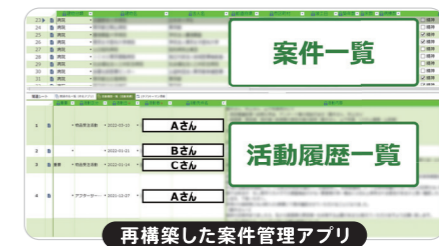
「自分で作ったアプリが評価されたのは初めての経験でした。ユーザーが満足してくれるということは、抱えていた困りごとが解決されるということなのだ気づいたんです。そして大嫌いだったkintoneがだんだん好きになっていきました」(鈴木氏)

鈴木氏はkintoneと向き合う自信が高まってきた。社内のkintoneに対する苦手意識も徐々に払拭され、懸案だったSFAの改善に再挑戦できる土壌ができてきた。SFAの再構築を上申し、ついに認められたのだ。

「あった方がいいのでは?」という声が増え、膨大に増えてしまった項目を簡素化するため、鈴木氏は1万にも及ぶレコードを全て目視で確認・解析。周囲からは驚かれたが、その項目が本当に必要かどうか、根拠を持って判断・説明できるようになった。このようにして項目を簡素化し、案件情報と活動履歴を一つの画面に表示できるようになった。販売先別にアプリが異なる問題は、表示したい項目が異なることもその原因だった。鈴木氏は、「gusuku Customine」を使って項目の表示・非表示を調整し、1つのアプリへの統合を成し遂げた。

再構築の過程で鈴木氏は、「こうしたい」という要望に対して、「それを何にしたいのか」「最終的にどういうグラフを表示したいのか」など、要望の先に達成したいゴールイメージを理解できるまで、質問を繰り返した。

「手段だけ共有しても、ゴールを共有しておかないと全然違うものが出来上がってしまいます。言い方がきついで質問される方は嫌だったかもしれませんが。(笑)そういう意味では要望する方もみくもに要望を伝えるのではなく、覚悟を持って伝えてくれるようになっていったと思います」(鈴木氏)



再構築した案件管理アプリ

ゴールを共有。「本当に必要か?」 データに基づいて最適提案を考える

いまでは開発依頼が来ると、まずは要望とゴールイメージをじっくり共有する。そして鈴木氏がアプリの仕様を検討し「こういうアプリにしたらどうでしょう」とゴールイメージに対して最適な提案をしている。言われた要望のままに作ることはほとんどないという。そして実際にアプリを作り、運用しながらフィードバックを受け、さらに改善することができている。そんな鈴木氏にkintone運用のコツを聞いた。

「押し付けないこと、困っていることを解決すること、管理者はkintoneの推進担当者や開発担当者任せにせずフォローをすること、アプリへの評価は確認してすぐ対応することの4点を大切にしています」(鈴木氏)

最近ではアプリの開発依頼が増えてきた。現状の2人体制では全て対応しきれないので、kintoneや「gusuku Customine」などを使える人材を育成していきたいという。

「最近kintoneをやってみたくらいという新入社員がいたんです。いざ教えようとなると何を話したらいいか悩んだので、一緒にハンズオンセミナーに参加してみようかなと思っています」(鈴木氏)

そう語る鈴木氏の目は生き生きとしていた。



株式会社 ミヨシテック
MIYOSHI TECHNICAL ENGINEERING CO., LTD.

関西地区代表

株式会社ミヨシテック

永谷 顕 氏 / 藤原 かほり 氏

社内からのクレームの嵐を乗り越え 基幹情報のkintone集約を成し遂げた 社長とkintone担当 二人三脚の軌跡

株式会社ミヨシテックは大阪府寝屋川市の本社を中心に寝屋川市・枚方市南部エリアに5つの拠点を持つ設備工事事業者だ。

大阪ガスの特約店として、空調工事・住宅設備機器工事・ガス工事を行うほか、水道工事・電気工事・リフォーム工事も手がけている。

顧客管理システムのクラウド化のためにkintoneを導入した同社の取り組みを社長の永谷氏と藤原氏に話を伺った。

社長の直感で決まったkintone導入。 アプリはすぐに構築できたが 社内浸透が進まなかった

ミヨシテックは売上30億で社員数は111名、2022年に創業50周年を迎えた。三代目社長の永谷氏はITに関心が高く、これまでも積極的に新しいシステムを導入してきた。



そんな同社で2019年、利用してきたオンプレミスの顧客管理システムがサーバー更新時期を迎える。従来からクラウド化したいと考えていた永谷氏は販売店の紹介でkintoneを知った。

それまでの顧客管理システムは、社内の限られた端末からしかアクセスできないなど制限が多かったが、kintoneはタブレットやスマートフォンなどデバイスを選ばず、社外からでも使える。永谷氏の第一印象は「めっちゃええ感じ！」だった。kintoneの導入はすぐに決定し、システム課の藤原氏が担当することとなった。そして藤原氏は販売店のサポートのもと、9つのアプリで顧客管理システムを構築する。スピーディーに構築できたことに藤原氏は満足していた。

しかし顧客管理システムの活用は進まなかった。入力画面などの見た目がこれまでのシステムと違うことに社員からの抵抗が強く、また同じ項目を異なるアプリに何度も入力しなければならない設計だったからだ。説明が判りにくい、専用のマニュアルがほしい、どうせまた数か月で消えるシステムなんだから使いたくない、など藤原氏はクレームの嵐に見舞われた。

「私自身、kintoneはスイスイ構築できて分かりやすいと思っていたので、社員との温度感の違いにショックを受けましたし、辛かったです。大きくてかっこいいシステムを作って成果を出さなければ!と気負っていたところもあったと思います。そのせいで入力項目が多く、複雑なアプリが出来上がってしまい、使ってもらえないという本末転倒な結果に…。一人では抱えきれなくなり、社長に相談したら、『小さいもんでええやん、簡単なことから始めようよ』と言われたんです」(藤原氏)

「まずは事例を見るだけでいいよ」という永谷氏のアドバイスもあり、藤原氏は積極的にkintoneのセミナーに参加して他社事例を研究するようになった。そしてあるセミナーで、スマイルアップの熊谷氏と出会う。

「IT化というとみんな最初から効率化したがるけれど、成果を上げるためにはまず情報収集と集約。その先に効率化がある」(スマイルアップ 熊谷氏)

熊谷氏のこの言葉に強く共感し、kintoneの導入コンサルティングを依頼。そして永谷氏と藤原氏は「何がなんでもkintoneに情報を集める」ことを決めた。

いきなり効率化を目指さない。 まずは収集と集約に徹した

kintoneに情報を集約すると決めた永谷氏と藤原氏は、さまざまな改革に着手する。まず、度重なるシステム変更で疲れている社員の抵抗感を和らげるため、コミュニケーションは既に馴染んでいた「Chatwork」を継続利用することにした。その上でkintoneの操作に慣れてもらうため、毎日使える簡単なアプリを作成しようと考えた。

ミヨシテックでは毎日たくさんの工事をし、その都度ゴミが出る。同社のような工事事業者にとってゴミを適切に処理することは重要な業務だ。そこでゴミの量を記録する「ゴミ回収記入アプリ」を作成。入力項目が少ないシンプルなアプリだったが、当初はなかなか入力してもらえなかった。そこで実際のゴミの量とアプリに入力された量の差を可視化したのが「ゴミ回収管理アプリ」だ。工事で出るゴミは、パッカと呼ばれる鉄製の大型容器に一時的に保管される。パッカごとに管理番号が付与されているので「ゴミ回収管理アプリ」では

その管理番号をキーにして「ゴミ回収記入アプリ」のレコードを関連レコードとして表示。さらに「ATTAZoo+ (アッタゾー)」(※)Bアドバンスト・テクノロジー株式会社が提供するkintone連携サービスを使って関連レコードのゴミの量を集計できるようにし、実際のゴミの量との差異を算出した。それを社員みんなが見る「Chatwork」で周知した。すると「あの工場のゴミは処理できる?」「もうアプリに入力しましたか?」と社員同士で声をかけたり、フォローできるようになった。以前から「Chatwork」上でゴミ処理についてやりとりしていたが、kintoneに入力・集計することで常に最新のデータが確認できるようになり、コミュニケーションのムダもなくなった。そしてkintoneにデータを集めることのメリットを自然と社員が感じられるようになった。

次にデータを二重・三重に入力する手間を省くために他システムと連携したり、業務フローの見直しを進めた。特に効果が出たのが「電話伝言アプリ」だ。電話受付業務は元々「Chatwork」で内容を伝言したり、折り返しの電話番号を連絡したりしていた。手入力だったため、入力間違いや入力忘れ、担当者の宛先ミスなどが発生したり、対応状況がわからないなどの課題があった。

そこで電話入システム「カイクラ」を導入し、かかってきた電話の宛名や電話番号を「カイクラ」からkintoneの「電話伝言アプリ」へボタン一つで登録できるように連携。入力の手間を削減しながら間違いも防止できるようになった。さらに「電話伝言アプリ」で担当者を入力すると、その担当者宛に「Chatwork」で通知が飛ぶ。その通知に「電話伝言アプリ」の該当レコードURLも入れたので、対応状況の更新もスムーズになった。

社内からのクレームに対しては、パターン別の対応方法を熊谷氏から教わった。「なぜやらなければならないのかわからない」といったクレームには目的をしっかりと説明する。「やるメリットがない」という声には、短期的メリットはないことを伝えた上で、繰り返し依頼する。「めんどくさい。余計なことはしたくない」といった声には、何度も伝えた上でやってくれたことに対してしっかり評価する。「やる気はあるが今は難しい」という声にはやり方を見直すか、できる範囲で始める、といった具合だ。

社内の仕組みも変えた。ミヨシテックでは、業務の環境について評価する「環境整備点検」という制度があり、上位の部署を表彰している。永谷氏は、この項目として、kintoneアプリに活動履歴を登録することを提案した。これによって管理職からも社員からも活動履歴を登録しようという働きかけが生まれ、kintoneへの情報集約は進んだ。



ミヨシテックのハブシステムになった kintone。取引先からも見学希望が

今ではシステム課以外の各部署でもアプリを作れるようになった。作りたいけれど作れない、という社員にはシステム課のメンバーがサポートすることもあるという。部署ごとの業務に合わせたスペースができ、個人スペースを作る社員も出てきた。最近ではシステム課と現場と一緒にシステムを構築するプロジェクトを立ち上げるケースもある。

「かつてはクレームの嵐でしたが、みんなkintoneを使うのが楽しくなっているんだな、と感じています。考え方を共有できるメンバーが増えてきたのがとても嬉しいです」(藤原氏)

二人三脚で取り組んできた永谷氏に今後の展望を聞いた。

「kintoneでの情報集約に徹底的に取り組んできた結果、経営上必要な情報を可視化できるようになりました。私たちが作った仕組みが他社でもお役に立つかもしれないと考えています。実際、取引先や知り合いから問い合わせや見学したいといった要望もいただいているので、ゆくゆくはこの仕組みを提供していければと考えています」(永谷氏)

kintoneをハブとして活用する企業が今後増えていくかもしれない。

kintoneを全く知らなかった不動産営業がkintone担当に。経営陣の想い、社外からの学びを得て進めた業務改善。

現場から改善の声があがる 組織風土に変わるまで

株式会社奥羽興産は熊本市で1998年に創業し今年で25年目を迎える不動産会社だ。社員数は42名。不動産の管理・賃貸・売買から土地開発など幅広く手掛けている。kintoneは2014年に導入されていたものの、データを入力するだけの状態で、業務改善まではいってなかったという。

そこで業務改善推進の役割を担う経営企画部に異動し、kintoneを担当することになった河邊氏に話を伺った。

九州地区代表

株式会社奥羽興産

河邊 祐梨子 氏

営業は売上が最優先。催促されるがま まkintoneに入力していた

河邊氏は入社当初、不動産賃貸・売買を担当する営業部署に所属していた。顧客対応の際、アンケート用紙に記入いただく。対応が終わると、それをkintoneアプリに入力するという業務フローになっていた。

「『アンケートを取ったらkintoneに入力してください』と言われるので、なんとなく使っていましたが、なんのために入力するのは分かりませんでした。でも入れていないと店舗に催促の電話がかかってくるんです。面倒くさいなと思いながら、仕方なく入力していました」

営業の現場では申込みを獲得し売上を上げるために日々活動している。当然ながら営業活動に重きを置いているので、利用目的のわからないkintoneアプリの運用や使い勝手など正直どうでもよかった。入力を求められることに不満を持っていたが、その不満を伝えることすら面倒に感じ、まさに腫れ物のような存在だったという。

そんな彼女が入社4年目で業務改善を担う経営企画部に異動となり、kintoneの担当者となる。前任者が退職していたため、欠員状態での異動。わからなくなったパスワードを探るところからのスタートだったという。しかし担当になったからにはそもそもなぜkintoneが導入されたのか知りたいと考えた河邊氏は、奥羽社長や経営企画部の櫻庭部長にkintone導入の経緯とそこにあった想いを聞いた。

「社長の奥羽はもともと、現場の負担を最小限にし、事務作業を減らしたいと考えてkintoneを導入したそうです。そして上司の櫻庭部長には、『kintoneで社員全員で情報共有して、見やすいグラフやデータで会議をしたい』という構想があったことを知りました。kintoneでこんなことができるのかと感動しました。そして、資料作成の手間が減る!と思いました」

その後、河邊氏は社外のkintone勉強会やセミナーに参加する機会が増えていった。他社など外の世界のkintoneを知ることではじめて「これまでの奥羽興産の運用方法は効率が悪かったのだ」ということに気がついた。「kintoneを使って奥羽興産の業務を改善したい」と考えた河邊氏は顧客アンケート業務の改善に着手する。



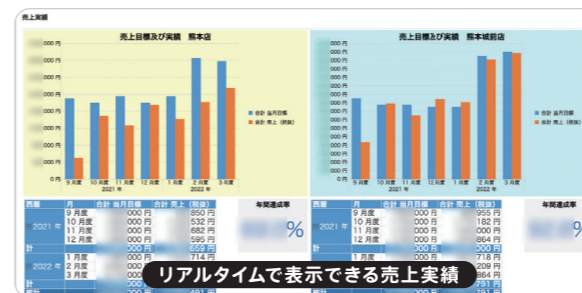
経営企画部 河邊氏

現場経験と社外の知見を生かして 転記作業を徹底的に効率化

奥羽興産で実施していた従来の顧客アンケートは、手書きでアンケートに回答してもらい、それを営業担当がExcelとkintoneアプリにそれぞれ入力し、さらに会議用の報告資料を作成するために、また集計用のExcelを使用していた。紙、データ入力用のExcel、kintoneアプリ、そして会議報告資料用のExcelというまさかの四重管理だった。

河邊氏はまず転記作業をなくしたいと考えた。「フォームブリッジ」(※株式会社トヨコム社が提供するkintone連携サービス)を使ってアンケートフォームを作成し、kintoneアプリに回答データを直接登録できるようにした。店頭ではお客様に手書きではなく、タブレットでアンケートに回答いただくようにした。

続いて会議報告資料だ。会議は毎週開催されるため、各店舗の店長が資料作成のために残業していた。そこで河邊氏は「krewDashboard」(※グレースィティ株式会社が提供するkintone連携サービス)を使って会議で使用される集計データをkintone上で表示できるようにした。集計や資料作成の手間がなくなったのはもちろん、リアルタイムでグラフのデータが更新されるようになったのだ。



「アンケートの紙からフォームへの切り替えに店舗のスタッフはとてもスムーズに対応してくれました。一人1台ずつiPadを支給しているので『持ち歩けるし、便利だね』ととても好評です。会議資料の代わりに導入した『krewDashboard』のグラフには『こういうふうにアップデートしてほしい』『こういうデータ出せる?』といった要望まで来るようになりました。業務改善したことで、kintoneに対して社内の関心が高まって、声があがるようになったのがとても嬉しいです」

業務改善はさらに続いた。営業と顧客との個別のやり取りはLINEで行っており、その履歴をkintoneに転記することになっていた。転記作業が営業の負担になっていたのは明らかだった。そこで河邊氏はkintoneとLINEを連携させ、kintoneから直接LINEメッセージを送れるようにした。これによって転記の手間がなくなっただけでなく、営業と顧客との個別のやり取りをマネージャーが把握しやすくなり、必要に応じて適切なアドバイスを行うことで顧客対応のクオリティが上がったという。



「100%を目指さない」から進める業 務改善。もっと働きやすい会社へ

誰もが口出しするのを避ける腫れ物のような存在だったkintoneを活用して業務改善を実現した河邊氏。同氏が考えるkintone運用の3つのポイントを聞いた。まず1つ目は「その課題はシステムが解決できるのか」を考えること。河邊氏が経営企画部に異動してきた当初から上司の櫻庭部長に繰り返し言われてきた言葉でもある。

「要望はたくさんあがってくるけれど、すべてをいきなりシステムで解決しようと思わなくていい。業務フローの見直しが必要な場合も多い」

河邊氏自身も営業の現場経験から、システムがすべてではないという意識があり、これをいつも念頭において考えるようにしている。

2つ目は「100%を目指さない」。kintoneのアプリをどんなに作り込んでも現場で使ってもらえなければ意味がない。100%完成の状態でもなく「改善していきたいので、使ってみて意見をください」と伝えてリリースする。こうすることで現場の要望を反映しながらアプリを改善していくことが可能となる。

最後に「なぜその項目を入力するのか」を明確に伝えることだ。入力のような事務作業は営業にとっては優先順位が低く、後回しになりがちだ。また目的が理解できないと適切に入力してもらえないケースも出てくる。「入力したデータが集計グラフに反映されることで、店舗や自分自身の売上の可視化ができて評価にもつながりますよ」というように、目的をしっかりと伝えるよう心がけているのだ。

「最近は現場から業務改善について意見が寄せられるようになってきました。kintoneのスレッドでコメントを受け付けていますが、内線電話がかかってくることもあります。アプリの使い方や設定方法について相談に乗っているうちに『自分でやってみるね』と言ってくれるメンバーも出てきて、とても助かっています。これからも業務改善を続けて、奥羽興産を働きやすい会社にしたいです」

さらに奥羽興産がkintoneを活用している評判を耳にした聞いた同業他社から見学したいという声も寄せられているという。奥羽興産の業務改善が不動産業界に広がっていくことを期待したい。

チームの業務をほとんど一人でこなしていた女性が kintoneを片手に仲間を見つけ、 最強チームを作り上げた8年間の物語

會澤高圧コンクリート株式会社は、1935年に北海道静内町で創業し現在88年目を迎える総合コンクリートメーカーだ。国内に20事業所、12製品工場、11生コン工場、6つの海外拠点・ネットワークを持ち、社員数は640名にのぼる。そんな會澤高圧コンクリートで働く畑野 奈美氏は、現在一児の子育てをしながらプロジェクトリーダーとしてチームを牽引している。畑野氏は今から8年前にkintoneと出会い、様々な業務改善の取り組みを実施。苦悩した末、その取り組みは全社展開へと広がりをみせている。今回はその8年間の軌跡を畑野氏に語っていただいた。

北海道地区代表

會澤高圧コンクリート株式会社

畑野 奈美氏

人手不足のプロジェクトは本業以外の 問い合わせ対応や情報整理で業務時 間を圧迫。日々残業が続いていた

2012年に畑野氏が担当になったのは、大手ハウスメーカー向けにプレキャスト住宅基礎を製造・販売するプロジェクト。開発期間に3年もかけた期待の新規事業だった。新規事業へのモチベーションは高かったものの、割り当てられる人手は少なく、いざ運用が始まってみると図面設計と運用・請求関係などのオペレーションまで一連の業務をほぼ一人でこなさなければならない状況だった。目の前に山積するタスクを前に「とにかく気合と根性でやるしかなかった」と畑野氏は当時の状況を振り返る。

「社内の情報共有は基本的にExcelファイル、メール、電話を使ったコミュニケーションでした。業務の中心であるCADを使った設計のほか、予実管理、見積もりや請求書の作成、在庫管理、その他社内からの問い合わせ対応など、ひと通りの業務をほぼ一人でこなしていました。もちろん基本の勤務時間では終わるはずもなく、残業が続いていましたが、それでも気合と根性でなんとか乗り切っていました。しかしある時、とうとう体力も気力も限界を迎えてしまったのです」(畑野氏)

2014年のある日、上司が「kintoneっていう面白そうなツールがあるらしいよ」と薦めてきたことをきっかけに、畑野氏はkintoneの無料試用を開始。新システムに対する現場からの拒否反応や失敗への不安を抱えつつも「現状をなんとか改善しなければ、とにかくやってみよう」という気持ちでkintoneを使い始めた。



畑野氏の試行錯誤の甲斐もあり、kintone導入から約1ヶ月後には他部門のメンバーにもアプリを使ってもらえるようになったという。既存のExcelファイルをkintoneに読み込んでアプリ化するだけで常に最新情報を確認できるようになったため、社内からの電話、メールでの問い合わせが激減したほか、資料作成に費やしていた時間も大幅削減につながった。

「今までExcelで作っていた資料、電話やメールで逐一確認する必要があった情報など、本業以外のほとんどの仕事をkintoneアプリに載せ換えることに成功しました。バラバラだったExcelファイルの管理、電話・メールでの確認、対応が半分以下に減り、ひとまず目先の問題だった業務フローの改善は成功しました」

kintoneの導入は大成功! 喜びも束の間、 案件の増加でいよいよ人手不足が深刻化。 仲間を求めて編み出したのは「 “すき間時間”わたしに下さい大作戦」

kintoneを導入したことで、資料作成の時間や問い合わせ対応時間の大幅削減に成功した畑野氏。しかしその頃から担当する物件数が急増し、いよいよ一人で対応するのは物理的に不可能という状況になってきた。そこで畑野氏はプレキャスト住宅基礎プロジェクトを手伝ってくれる仲間を探すため、勉強会を開いたり会議での呼びかけを行ったり、時には直接声を掛けて勧誘するなど地道なリクルーティング活動を始める。しかしなかなか思うような成果は上がらなかった。

「『CAD(設計用ツール)なんて使ったことないから無理』『こっちの仕事も手伝ってもらえるんだよね?』と芳しくない返答ばかり。皆それぞれ業務で手一杯のため、当然の結果でした。なかなか人手が増えない状況には落ち込む事もありましたが、私は大学時代からこの業界の仕事に関心を抱いており、今の仕事が好きだからこそどうして諦めたくないという気持ちがありました。そうして考え抜いた結果『“すき間時間”わたしに下さい大作戦』を思いついたのです」

“すき間時間”というのは、例えば営業事務のメンバーは午前中や夕方の時間は忙しいが、午後少し手が空く時間があ



る。経理メンバーは、月末月初は忙しいが、月の中頃は少し余裕がある、といったように「コア業務のすき間時間」に着目し、空いた時間に業務を手伝ってもらうという作戦である。畑野氏のこの提案に応じてくれたのが、札幌支店の本橋顧問だ。「すき間時間程度なら、北見にいる営業事務の女性に協力してもらえるかもしれない」と、北見支店の石澤顧問に掛け合い、一人目の協力者と畑野氏を引き合わせてくれた。

「まさか離れた拠点、異なる部署の人の協力を得られるとは思いませんでした。これは社内でも初めてのケースだったと思います。紹介していただいた営業事務の女性はとても優秀な方で、得意分野である請求関係の業務をお願いしたら私の何倍も早く作業をこなしてくれました。ある日その方に『CADを使って少しだけ設計してみませんか?』と設計業務の一部を託してみたところ『私、この業務好きです』と書いていただけなんです。触れたことのない業務にもチャレンジしてもらったことや、彼女の新たな才能を見出したことがとても嬉しかったですね」

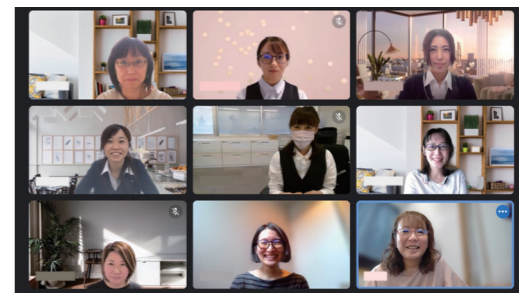
“すき間時間”わたしに下さい大作戦が功を奏し、徐々に畑野氏の仕事を手伝ってくれるメンバーが増え、担当する物件数も右肩上がりに増えていった。ようやくチームとして動き出してきたところで、畑野氏は再び課題に直面する。

「チームメンバーは全国各地に散らばっており、在宅勤務中心のメンバーも少なくありません。すると、各メンバーの手が空いている状況が正確に把握できないという問題が浮かび上がってきました。本当は手が空いているのに私が指示を出すまで待ち時間が発生している、という事が起きていたのです。せっかくすき間時間を貰っているのだから、最大限に活かせる方法は無いかと考えた結果、思いついたのが『お仕事ビュッフェ』です」

畑野氏は、手伝って欲しいタスクをすべてkintoneアプリに登録し、すき間時間の空き具合や得意分野によって好きなように仕事をピックアップしてもらおう「お仕事ビュッフェ」形式を考案。こうすることで畑野氏はメンバーにタスクを割り振る手間を削減し、他のメンバーも指示を待たず自分の状況に合うタスクを選んで担当できるようになったのだ。これらの取り組みにより、2018年、プレキャスト住宅基礎プロジェクトは事業へと成長した。始動直後はたった一人で実業務を担当していた畑野氏も、現在は10名のメンバーと一

緒に仕事をしている。最もネックだった月の残業時間は、80時間/月からほぼ0時間/月まで削減することに成功した。

「実は一緒に働いているメンバーは全員女性なんです。今のところ産休・育休からの復帰率は100%で、ノー残業も維持しています。女性が活躍できる場作りができたことも含めて、とても嬉しく思っています」



8年という歳月をかけて着実に成果を 上げていった畑野氏 次なるステップでは「kintoneでチーム の外も業務改善」を目指す

「“すき間時間”わたしに下さい大作戦」や「お仕事ビュッフェ」などユニークな取り組みで業務改革を実現してきた畑野氏。現在はその取り組みが社内的に注目を集め、kintone hiveでの発表は社長の目にも留まったという。すでに十分な成果を上げてきた畑野氏だが、今後の展望についても意欲を見せる。

「いずれは自社だけでなく、運送会社や他社の工場など、お付き合いのある企業ともkintoneのスペースやアプリで情報共有していきたいと考えています。拠点や部署を越えて協力しあえることの価値が分かったからこそ、全社的に助け合える、良いものはシェアできるような仕組みづくりをしていきたいと強く感じるようになりました」

自らの手で改革を推し進めてきた畑野氏だからこそ言える、非常に力強い言葉だ。新たな困難を前にしても、きっと諦めずにチャレンジを続けていこう。

hiveびと

背中を押された kintone hive エントリー 登壇後に見えた景色

kintone AWARD 2021グランプリ、相互電業株式会社の今野愛菜さんに、「なぜkintone hiveにエントリーしようと思ったのか」「登壇することでどんな変化が起こったのか」について生の声を伺いました。



今野さんがkintone hiveにエントリーしたのは どんなことがきっかけでしたか？

kintone AWARD 2020に登壇された株式会社アミックス
COMの安藤さんに刺激を受けたのがきっかけでした。知り
合った当初は同じくらいの活用度だったのですが、安藤さん
はあっという間にレベルアップして中部地区代表として
kintone AWARDにまで出場していてすごいなと思いま
した。しかも毎日とても楽しそうに取り組んでいらっしや
ったのが印象的でした。

身近なkintoneユーザーの安藤さんの登壇が きっかけだったんですね。

そうです。私は社内で日報アプリを押し付けてしまったり
して、kintoneの活用がうまく進まないことが多い時期で
した。安藤さんがkintone hiveやAWARDで困っているところ
から踏ん張って前に進んでいったことを発表している姿に
すぐ勇気をもらいました。自分が経験したことを共有する
ことで勇気を与えられるってとても素敵だと思いました。

では2021年kintone hiveには満を持しての エントリーだったのでは。

実はギリギリまで悩みました。「エントリーを迷っています」と
安藤さんに相談したら、背中を押してもらったんです。それで
ようやく覚悟を決めました。

実際のkintone hiveはいかがでしたか。

kintone hive sendaiは観客なしのオンライン配信だった
ので、あまり緊張せずに臨めました。でも幕張メッセの
kintone AWARDはステージも会場も大きいし、観客の方
も多かったので緊張しました。

カメラを見ていれば少しは緊張が和らぐかなと思ってカメラ
を見るようにしていました。でもプレゼンテーションが進んで
いくと、観客の方が私の話を一緒に楽しんでくださっている
のが伝わってきて、とても嬉しかったのを覚えています。

kintone hiveに登壇して今野さんにとっていい ことはありましたか？

いろんな方と出会えたのが一番ですね。他の登壇者さんやサ
イボウズの社員さん、kintone コミュニティの方とのつなが
りも広がりました。自分でも視座が上がったなと思います。

視座が上がった、という？

kintone hiveに登壇する方は、私のような社員もいれば、経
営者の方もいらっしやって、いろんな視座を学ぶことができ
ます。視座が違くとkintoneの活用方法も違ってくるので、そ
れを聞くのがとても楽しいです。

kintone hive sendaiで一緒に飯塚産業の市川さんと
公私ともに仲良くさせていただいています。アドレス株式
会社の小林さんとは、研修と一緒に参加するなど社外の人と学
び合い、刺激しあえる関係を作れるなんて本当にありがたい
と思っています。

それは素敵なお縁ですね。社内での反響はどうで したか？

私がkintone AWARDに出場したり、グランプリを獲ったこ
とで、会社のメンバーの自信が爆上がりしました。「自分達が
使っているkintoneがこんなに評価されるんだ！」って盛り
上がりすぎて良かったです。「この業務をkintoneアプリで管
理したい。Excelで一度イメージを作ってみるから、どうや
ってkintone化できそうか相談させて」と言って企画書を持
ってきてくれるようになりました。

それはすごいですね。

反響は思っていた以上に広がっていると感じます。もともと
自由に仕事をさせてもらっていたのですが、チャレンジさせ
てもらえる幅が広がりました。

担当業務も経理とkintone構築だったのが、だんだん経営
戦略に関わるような仕事に関わらせてもらえるようになりました。
私自身ももっと勉強して会社をよくしたい！とやりがい
を感じています。

今野さんからこれから登壇を考えている方への ぜひメッセージをお願いします。

正直、エントリーした時点では、ものすごい成果が出ていたわ
けではなかったし、会社の雰囲気もよかった訳ではありません
でした。

「会社で起こっている事実をkintone hiveで紹介してみよ
う」というところからスタートしたんです。その準備として社
内でヒアリングしてみたら、私の知らないところで、kintone
が役に立っていたり、思っていたより業務改善できているこ
とがわかりました。同時に、「もっとこうしたい」「こうだった
いいな」という声が集まってきて、プラグインを追加するき
っかけになりました。

エントリーに向けてヒアリングしてみたら思いが けない発見があったということですね。

そうですね。登壇決定してからは、さらに社内から声やアイ
デアをもらえるようになりました。

エントリーするのって悩めますよね。でも悩むってことは共有
したい何かがあるということ。だからエントリーシ
ートを実際に書きながら、一度社内にヒアリングしてみるの
をお勧めします。その時にいいことが起きるかもしれませんよ。

>>> 事前エントリー受付中

kintone hive 2023 登壇者募集中!

相互電業株式会社 今野さんのインタ
ビュー、いかがでしたか？kintone hiveに
登壇すると人生が少し変わるかもしれま
せん。kintoneをご利用中のみなさまのご
応募をお待ちしております。



導入から間もない方へ



「kintoneの歩き方」は、導入から1年の間に知って欲しい情報をたのしく学べるコンテンツです。活用&浸透のコツ、つまづきやすいポイント、ユーザーのセンパイからの助言やTipsなど盛りだくさん! あなたの理想に合うチームワークを実現しましょう!



DXの進め方にお悩みの方へ



DXの新常識

結果を出すなら
プロと一緒に
進める伴走DX

DXの実現のためには、計画的に業務改善フローを進めていく必要があります。「何から手をつければいいのか分からない」「成果がなかなか出ない」とお悩みなら「伴走パートナー」に相談してみませんか? kintoneを使った業務改善について企業様ごとの状況に合わせてパーソナルトレーナーのように適切なアドバイスやサポートをし、DX成功に導きます。



使い初めからベテランの方まで



「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。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しながら、他のユーザーと情報交換や学びシェアしてみませんか。



kintone活用スキルを向上・証明したい方へ



kintoneに関する基礎知識と各分野の専門技術をもとに、kintoneを活用した業務の効率化や改善、チームワーク向上のスキルを証明するサイボウズ認定の資格です。専門分野やスキルレベルによって4段階6種類に分かれており、アソシエイトから順に上位資格を取得していくことが可能。テキストや動画、練習問題など、ラーニングコンテンツも豊富です。

