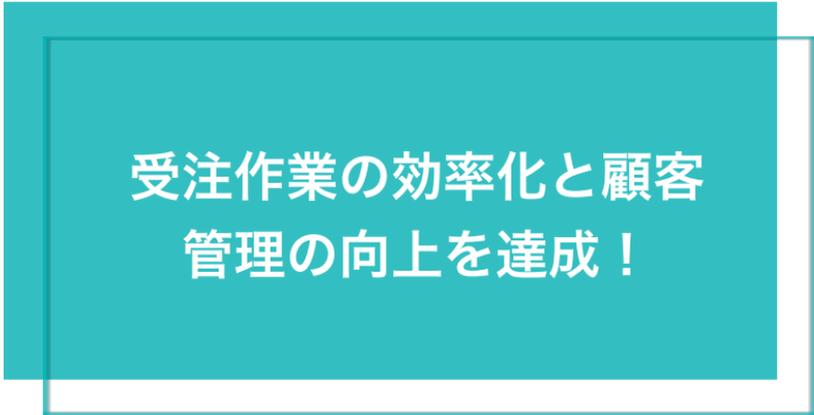


物流業KB社様



受注作業の効率化と顧客  
管理の向上を達成！



01 switch 合同会社

KB社は物流業界での最前線を走る企業であり、効率的な物流サービスを提供しています。



### 会社概要

KB社は物流業に特化した企業で、関西を中心にサービスを展開し、顧客に対して迅速かつ信頼性の高い物流ソリューションを提供しています。



### 主要サービス

KB社の主要なサービスは、陸送を駆使して商品をスムーズに届けるための物流管理です。



### 市場のポジション

KB社は市場における信頼性と効率の高さにより、多くの企業から選ばれています。業界内でのシェア拡大を続けており、その成長は今後も期待されています。

# エクセルの注文にしか顧客情報がなく、新規開拓や顧客管理が効率的に行えず、業務にムダが発生

01

## 顧客の見える化不足

エクセルだけでは顧客の詳細情報が把握しにくく、新規顧客の開拓やターゲティングが難しい状況でした。その結果、営業活動の効率が低下していました。

02

## 処理待ち時間のムダ

数多くの注文が短時間に集中するため、エクセルでの処理に時間がかかり、業務の迅速性が損なわれていました。そのため、二人体制を敷いても効率的に対応できませんでした。

### KB社の受注業務と顧客管理の改善プロセスを以下の枠組みで明示

#### 現状システムの洗い出し

現在の業務フローとシステム関連図を作成し、既存のムダや非効率な要素を徹底的に洗い出しました。新システム導入前に詳細分析を実施し、問題を具体的に特定することができました。

#### 新システムの検討と構築

業務フローを再設計し、新システム関連図と機能一覧表を作成。kintoneでノーコードアプリを構築し、現場での迅速な運用開始を想定しました。業務効率化が大きな目的です。

#### プロジェクトマネジメント

プロジェクトマネジメントを徹底し、ベンダーコントロールも強力に実施。スムーズな導入プロセスとリスク管理を行い、プロジェクトは予定通りに進行しました。

## 顧客管理の改善および受注業務の効率化を通じて、KB社の業務運営を大幅に向上させることを目標に



### 顧客管理の改善

現行のエクセル管理からkintoneを使用することで、顧客情報の一元管理が可能になり、新規開拓や既存顧客のフォローが容易になることを想定。



### 受注業務の効率化

受注業務をkintoneに移行。複数人が同時に作業できる体制を構築することで、受注処理の時間短縮と人員の有効活用を狙います。

# ノーコードツールとシステムの見直しで、KB社の受注作業と顧客管理を効率化

### 業務の見直し

KB社の現状業務フローとシステム関連図を洗い出し、無駄な手順や重複作業を削減しました。これにより、業務効率が大幅に向上しました。

### システムの改善

kintoneを活用した新システムを提案し、ノーコードツールでのアプリ構築を実施。これにより、受注業務の迅速化と顧客管理の精度向上を実現しました。

# kintoneおよび各種プラグインを使用し、 受注作業の効率化と顧客管理の向上を実現

## 01

### kintoneの導入

kintoneを導入することで、リアルタイムでのデータ共有が可能になり、作業効率が大幅に向上しました。また、ユーザーフレンドリーなインターフェースにより操作性も高まりました。

## 02

### プラグインの活用

各種プラグインを活用することで、カスタマイズが容易になりました。これにより、特殊な業務フローにも対応でき、業務の柔軟性が向上しました。

## kintone導入により顧客管理が見える化され、 業務効率が50%向上し受注数が増加

01

### 顧客管理の見える化

顧客管理マスタを導入したことで、新規および既存顧客情報が一元管理され、各顧客の状況が簡単に把握できるようになりました。

02

### 受注効率の向上

Kintoneで受注管理アプリを作成し、受注業務を2人体制で同時に行えるようになり、受注処理の待ち時間が大幅に削減されました。

03

### 受注数の増加

効率化された業務プロセスにより、短期間での受注処理が可能となり、結果として受注数が顕著に増加しました。

# kintoneを活用した営業活動支援や今後の展望について、 具体的なコメントを頂きました。



### kintoneの活用

「営業活動全体をkintoneで管理することで、リアルタイムなデータの収集・分析が可能になりました。これにより、効率的な営業戦略の立案が出来るようになりました」



### 業務効率の向上

「kintoneを導入することで、情報の一元管理が実現し、重複作業や手作業によるミスを削減できました。結果として、営業活動のスピードと精度が向上し、残業も削減しました。」



### 顧客満足への効果

「顧客開拓やフォローアップが迅速に行えるようになることで、成約率の向上が見えています。また、顧客満足度の向上にも繋がりました。」