

# オーテック電子株式会社 導入事例

## Excel管理から脱却、kintone導入で営業案件管理の基盤を刷新

誤操作リスクを解消し、ノーコードで自社運用を実現

### 企業情報

#### 【会社名】

オーテック電子株式会社

#### 【所在地】

東京都千代田区神田鍛冶町三丁目3番地12 神田鍛冶町千歳ビル5階

#### 【事業内容】

セキュリティシステム立案・設計・製作・施工

#### 【従業員】

139名（2024年4月現在）



### 導入背景・課題

#### 1. Excel管理における課題

- バージョン管理が徹底できず、最新版が不明瞭になる
- 誤削除や上書きによるデータ消失リスク
- 編集権限を適切に管理することの難しさ
- 変更履歴が追跡できないことによる監査性の低さ

#### 2. SFA導入における課題

- SFAパッケージ導入および運用にかかる負荷の高さ

### 選定のポイント

- 導入ベンダーの活用実績と運用支援
- スモールスタートでの導入実現
- ノーコードによる自社でのカスタマイズ性

### 導入サービス

#### 1. 入力と帳票の一元管理（サイボウズ(株) kintone）

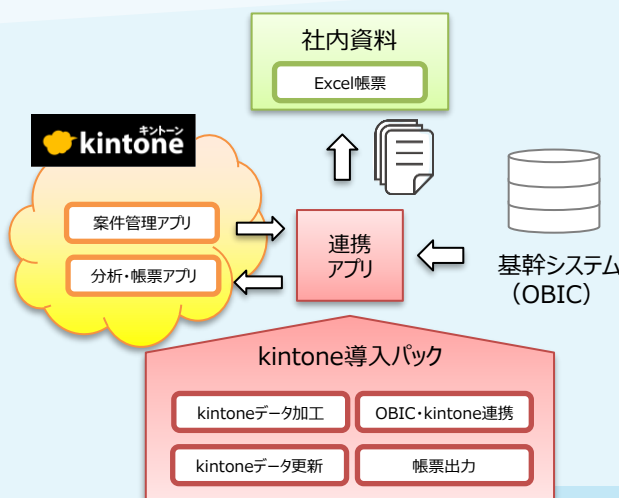
日々の業務入力を「kintone」上で統一管理。必要な項目はオーテック電子様が自社業務に合わせて自由に設計・作成。

#### 2. 複雑な帳票への柔軟対応（メシウス(株) krew）

kintoneのアドオン「krewDashboard」を活用することで、複雑な帳票やレイアウトにも柔軟に対応。

#### 3. 基幹システム連携や複雑な処理（kintone導入パック）

既存の基幹システムからデータを取り込み、kintone上で実績データをリアルタイムに確認できる環境を構築。帳票出力や複雑な計算処理を実現。



構成イメージ

### 導入効果

- 従来のExcel運用では、編集不備や誤操作による不具合があり、蓄積されたデータの活用にも工夫が必要で、手間がかかっていました。営業案件データをkintone上で入力から運用することで、自動的に蓄積され、検索や抽出が容易になり、今後の業務分析や意思決定に活用できる基盤が整いました。

### 問い合わせ先

東洋通信工業株式会社

住所：東京都新宿区新宿6丁目25-7

電話番号：03-6233-1750（代表）

営業担当：

ホームページはこちら⇒  
デジタルオフィスツアー公開中！



オーテック電子株式会社様では、週次や月次の営業案件管理において、現状のExcel運用と今後のSFA導入検討にあたり、以下の課題を抱えていました。

### Excel管理における課題

バージョン管理が徹底できず最新版が不明瞭になる、誤削除や上書きでデータの保全性・完全性・正確性が損なわれる、編集権限や履歴管理が不十分で監査性が低いといった課題がありました。

### 選定のポイント 詳細

システム選定においては、以下のようなポイントがあったと同社は次の様に振り返ります。

### 導入ベンダーの活用実績と運用支援

導入ベンダーの東洋通信工業(株)自身がシステムを活用しており、導入支援においてもシステム面だけでなく運用面まで一緒に考えてくれる伴走型支援をしてもらえる安心感がありました。

### スモールスタートの実現

パッケージ型のシステムのように一度に全機能を導入するのではなく、自社の業務に合わせて必要な機能から段階的に導入できる「スモールスタート」で始められる点が自社の運用スタイルに合致していました。

### 導入効果 詳細

#### 正確性と信頼性の向上

Excelでは上書きや削除によるデータ消失のリスクがありましたが、kintoneでは案件ごとに変更ログが自動的に残り、いつ誰がどの項目を変更したかを把握できるようになりました。これによりデータの正確性と信頼性が向上しました。

#### 情報共有と営業活動の可視化

活動内容の入力やコメント機能を活用することで、案件ごとに情報を一元的に共有可能となり、営業担当者個々の活動状況をチーム全体で把握できるようになりました。

#### 通知機能による業務効率化

金額や日付などの条件に基づき、自動的に通知を行えるため、重要な対応漏れを防止し、営業活動のスピードと精度を高めることができました。基幹システムとのデータ整合性を維持するため、不整合があると関係者に通知する機能も実装しました。

### お客様の声

営業案件管理において、役員層向け資料の一部はkintoneへの完全移行が難しく、Excel帳票を残す必要がありました。東洋通信工業(株)の柔軟な導入支援により、kintone活用のメリットをそのままに、Excel運用の工数も大幅に削減できました。現場の利便性と役員層への対応を両立した業務改善を実現できました。

### SFA導入における課題

営業案件管理の効率化を目的に、SFAの導入を検討していました。SFAは高度な分析機能を備えており、営業活動の可視化やデータ活用に優れている一方で、入力項目が多く、運用・管理の負担が大きいことが課題となっていました。さらに、導入初期から全機能を利用するのではなく、自社業務に合わせて段階的に導入できる「スモールスタート」が可能なシステムが少ないことも課題でした。加えて、導入後の軽微なメンテナンスや設定変更を自社内で対応できる柔軟性も求めていました。



### ノーコードによる自社内での柔軟な対応

プログラミング知識がなくても構築できる点はメリットですが、対応できる範囲には限界があり、複雑な機能を実現するには設計力や技術的知識が必要と感じました。そのため導入時はベンダーによるシステム設計が不可欠と考えていました。一方で、導入後の軽微な改修や設定変更を自社内で柔軟に行えることは、運用面で大きな魅力でした。

### データ活用の高度化

従来のExcelでは蓄積データの活用に工夫が必要でしたが、kintoneでは入力された情報が自動的に蓄積され、検索や抽出も容易に実現。今後の業務分析や意思決定に活用できる基盤が整いました。

