

わずか6ヶ月で実現する！

売上125%UP × 労働時間30%DOWNの

kintone

売上・案件管理 事例セミナー

「売上を生まない労働時間」をなくし、売上を最大化する！

-Point.01-

数値管理で 売上UP

- ・事務所の現在地を把握
 - ・目標に向けた
次の戦略を立てる
- 売上アップを実現！

-Point.02-

案件の 進捗管理

- ・案件の進捗を
リアルタイムに把握
- 顧客対応品質の向上
売上見込みを算出

-Point.03-

所内の 情報共有

- ・社内外のコミュニケー
ション履歴を案件情報
と紐づけて蓄積
- 情報確認時間を0に！

オンライン開催！

10.1²⁰²⁵
(水)

10.7²⁰²⁵
(火)

10.8²⁰²⁵
(水)

10.11²⁰²⁵
(土)

13:00 ▶▶▶ 16:00

複数拠点における

実際のシステム導入の事例を

3時間で徹底解説！



株式会社 グランサクシード
代表取締役

山口里美 氏

主催

士業事務所向け kintoneで実現す 案件管理



サステナブルな成長を促す

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. : S132688

お申し込みはこちらから→



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp>] (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい))

132688

士業事務所がシステム活用を進めるために押さえるべきポイントと事例を全て公開！

1. 情報の一元管理を進めるべき理由
2. もう間違えない!システム導入前に確認すべきこと
3. 士業事務所が活用すべき最新ツール
4. 伸びる事務所が必ず管理している情報と管理手法
5. 相続主力士業が常に把握すべきKPI
6. 事務所全体にシステムを浸透させるポイント
7. 案件の進捗を一覧化し管理する方法
8. 案件の遅滞を防ぐ!リマインダー機能の活用方法
9. kintoneを軸にした所内の情報共有の最適解
10. 入力情報からワンクリックで書類作成をする方法
11. 事務所のペーパーレス化を進めるツールと活用方法
12. テレワークを実現するためのポイント
13. 売上をリアルタイムに把握するための仕組み
14. 複数拠点におけるシステム導入の進め方

講座	セミナー内容
第1講座	サイボウズが提供するkintoneとは？ 現在、kintoneの導入は全国で約3万社以上といわれています。その中でも近年士業業界でも基幹システムの乗り換えとして、kintoneを候補に挙げる会社や、紙管理から初めてのシステム管理としてkintoneを選ばれる士業事務所が増えています。第1講座では、士業業界でも現在注目を浴びているkintoneそのものについて、他システムとの違い・他業種も含めた具体的な活用事例をお話しさせていただきます。 サイボウズ株式会社 kintoneエバンジェリスト 櫻井飛鳥氏
第2講座	士業事務所向けkintoneの活用事例セッション 全国20拠点に展開し、総勢100名を超えるスタッフが在籍する国内最大手の司法書士法人がkintone導入を決めた背景、定着までの道のり、苦戦したこと、成果などをお話しいただきます。さらに当日は実際の活用画面などのご紹介をいただきながら、これからDX化を目指す事務所に向けての具体的なアドバイスを対談形式にてお伝えいたします。 株式会社グランサクシード 代表取締役 山口里美氏 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 チーフコンサルタント 長野遥
第3講座	士業事務所向けkintoneパッケージのご紹介 船井総合研究所にて提供する、①司法書士・税理士事務所向けのkintoneパッケージ（導入68社）及び、②弁護士事務所様向けのkintoneパッケージ（導入18社）の紹介をさせていただきます。導入時の具体的な進め方やポイントだけでなく、kintoneに便利機能を付加させ、更なる業務効率化を目指す事務所の事例も併せて紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 チーフコンサルタント 長野遥

開催事項

オンライン開催 全日程・時間帯とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

2025年 10月1日(水) 13:00-16:00 (ログイン開始 12:30)

2025年 10月7日(火) 13:00-16:00 (ログイン開始 12:30)

2025年 10月8日(水) 13:00-16:00 (ログイン開始 12:30)

2025年 10月11日(土) 13:00-16:00 (ログイン開始 12:30)

申込期限

- ・ 銀行振込み：開催日6日前まで
 - ・ クレジットカード：開催日4日前まで
- ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格

税抜10,000円（税込 11,000円）/一名様

会員価格

税抜8,000円（税込 8,800円）/一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】 右記のQRコードを読み取ってお申込みください

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132688>

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000（平日9:30～17:30） ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



売上を生まない労働時間をなくし、売上を最大化する 最新システムの活用事例を大公開！

—このような状況になっていませんか？

担当者に聞かないと
案件の進捗がわからない...

社内外のやり取りの履歴が
色々なツールに散らばって
探せない...

今の売上が
すぐにわからない...

案件の書類が
どこにあるかわからない...



たった6ヶ月の

売上・案件管理システムの導入

で変えられる！



事例① 関西地方A事務所様

当システム×クラウドファイル管理機能の活用で
i **1時間当たりの請求金額が1.45倍に改善！**

事例② 北海道地方B事務所様

当システム×顧客情報活用による提案強化で
i **売上129%×1人当たりの売上が137%向上！**

事例③ 関東地方C事務所様

当システム×電話取次システムの活用で
i **労働時間を増やすことなく売上125%向上！**

売上・案件情報をkintoneに集約させることで

1. 情報の属人性を排除し、 2. 売上が上がる業務体制をつくる！

売上・顧客情報管理を一本化したかった

Question.01

kintone 導入を
開始したきっかけは？

kintone を導入する以前は、業務ソフトや Excel、スプレッドシート等を利用して経営数値や顧客情報を管理していました。ただ以前の管理だと、支店もしくは管理する人によって記録の仕方が異なっていて、集計に大きな工数がかかってしまうという課題がありました。特に弊社の場合、支店が全国に複数あるため統一された項目におけるリアルタイムな数値管理が喫緊の課題となっていました。

また、顧客情報についても面談記録と案件の進捗状況が分散して管理されているなどの課題があり、必要な法務サービスのご提案に情報を活かしかきれていないというもどかしさもありました。

その中で、**リアルタイムでの売上数値と案件情報の一元管理が可能**な kintone（土業グロースクラウド）を導入し、社内のデジタル化を図ることに決めました。



株式会社 グランサクシード
代表取締役

山口里美 氏

可視化された売上をもとに毎月经営会議が実施できるように

Question.02

kintone を導入
してよかったことは？

kintone を導入して明確に変化したことは、二つあります。

一つ目は、**経営数値・社内状況をリアルタイムで把握できるようになった**という点です。マーケティングの分析は勿論のこと、担当者毎の案件数や進行がギリギリになっている案件数などの業務処理面においても数値で把握できるようになったのが非常に大きな変化でした。また流入経路の分析をリアルタイムに行えるため、ある支店からの問合せ数が減っているから訪問をしようなど、**毎月の会議で事務所の現状に応じた営業の打ち手を戦略的に考えられる**ようになりました。

二つ目は、案件を進める上での**業務の進捗状況や対話履歴といった顧客情報を一元管理できるようになった**ことです。弊社は亡くなられた後の相続手続きに加え、見守りサポートや死後事務委任など、亡くなられる前の長期間にわたり顧客と接点を持つ業務を行っています。そのため、そのようなお客様の家族関係・病院や施設の情報、ご訪問時の記録などを集約できるアプリを特に重宝しています。顧客に関する全情報が集約されているため、**出先であってもそのアプリからすぐに該当者の情報を探し出せる**ようになりました。

現在は売上・案件管理がクラウド

定期的な会議を通じて社員への浸透を実現

Question.03

kintone を導入する
うえで躓いたことは？

に一元化されている状態のため、社員数が増えても**管理に迷うことなく、案件の遂行に集中できる環境**が実現できたことも大きなメリットの一つだと感じています。

kintone の導入を推進する上で課題となったのは、社員ごとの**取り組みに対する意識の違い**でした。私の頭の中には実現したいことや、改善したい課題が浮かんでいるのですが、それを社員全体と共有しモチベーションとするのは船井総合研究所との**定期的な会議をもとに各拠点の各担当者に徐々に浸透させていき**、形にすることができました。

社員への浸透という点では、導入したシステムが**士業業務に特化したシステム**であったという点も大きかったと思います。業務に特化したシステムであり操作感も直感的でわかりやすかったため、元々少し IT に抵抗感があった社員も大きな問題なく使用することができました。



Content is AI-generated

蓄積された顧客情報から最適な追加提案へ繋げる

Question.04

kintone 活用
における今後の展望は？

今後は蓄積した「**データを活用してお客様へ還元**」していくフェーズだと考えています。具体的には、日々システムに溜まっていく顧客情報をもとに**最適な生前対策の提案**を行い、一人のお客様からより多くの案件のご依頼をいただけるように情報を活用していきたいと思っています。当事務所では一般の方向けのセミナー・相談会を積極的に実施しており、システム内に毎年百人を超えるペースで顧客情報が蓄積されています。セミナー・相談会時に依頼に繋がったお客様は将来的なご依頼に繋がる見込み客であるため、**そのようなお客様の情報に応じたご提案・情報発信を強化**していきたいと考えています。



Content is AI-generated