

センチュリーメディカル株式会社

kintoneとMicrosoft 365 Outlookをシームレスに連携し営業効率化を実現

センチュリーメディカル株式会社は医療機器専門の会社。アメリカをはじめとする先進諸国から最先端の医療機器を輸入し、医療の現場に提供している。

同社では営業活動管理ツールとしてkintoneを導入。病院や代理店への訪問予定や活動記録をすべてkintoneアプリに登録している。しかしながら、スケジュール管理のために利用しているOutlookとの連携がとれず、活動予定の把握が煩雑で営業担当者の負担となっていた。



課題 1

2重入力の排除

kintoneアプリに登録した予定は手動でOutlookに入力し直す必要があった。これは営業担当者にとって大きな手間であり登録忘れなどの人為ミスも懸念された。

課題 2

営業活動の一元管理

営業活動ではスケジュールの抜け漏れ発生が損失に直結する。ミスなく処理するために情報が散在することは避け、すべてkintoneに集約し管理することが求められた。

課題 3

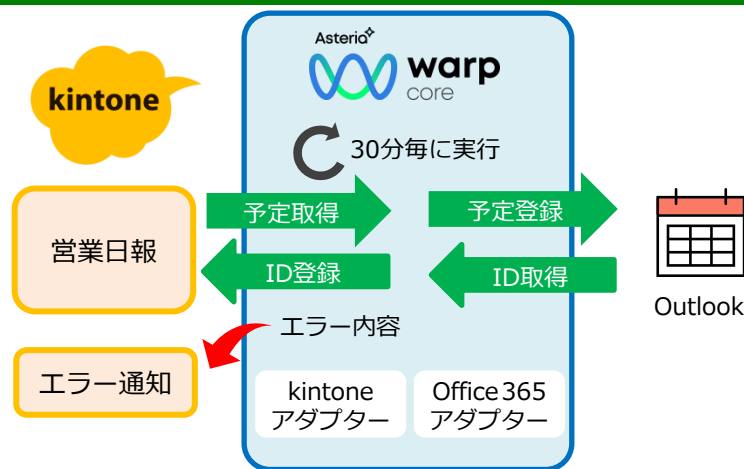
開発コストの制限

kintone導入時にシステム連携を想定しておらず、連携処理開発の予算を確保していなかった。しかし、2重入力は営業負荷が高いため、低コストで早急に対応する必要があった。

導入効果

- **kintoneとOutlookをシームレスに連携**
Coreに内蔵するスケジューラー機能を使用し30分間隔で両者を連携。kintoneアプリに登録した予定はOutlookに自動反映。
- **営業の手間を大幅に削減し人為ミス防止**
自動連携により2重入力を排除でき、営業担当者の業務負担を軽減。人為ミスを防止。
- **エラー発生時もkintone上で確認**
kintone上にエラー通知用アプリを作成し、エラーが発生した場合もkintoneの管理のみですぐに検知が可能。
- **Coreとアダプター採用で開発コスト削減**
Coreの採用により初期費用なく月3万円という低コストで連携処理を開発。アダプターを利用することで開発工数を大幅削減。

連携の概要



Asteria[®] warp core 「スケジュール連携」では例えばこんな処理をしています。



お客様から一言

ASTERIA Warp Core のココがGood!



ご担当者様

営業活動スケジュールはkintone、それ以外のスケジュールはOutlookに入力する運用だったため、営業担当者はスケジュールの管理が煩雑になっていました。kintoneとOutlookを自動連携することで、作業工数はもちろん、営業担当者の精神的負担も軽減することができました。また、Coreは初期費用がなく開発コストを想定より低く抑えることができてよかったです。