

krew業種別事例集

krew Sheet krew Data krew Dashboard



製造業

建設業

卸売業・小売業

士業・コンサル業

医療・福祉

自治体

複数アプリ・複数拠点間のデータ集計自動化

データ管理の一元化・集計の自動化で工数を大幅削減



課題

- ✓ 支部ごとに独自のExcelで管理し、属人化・Excelの破損・運用バラつきが多発
- ✓ CSVエクスポート→Excel転記→集計の手作業フローの作業でExcel管理工数が膨大化
- ✓ 本部が支部の状況をリアルタイムに把握できず、配信業務に支障

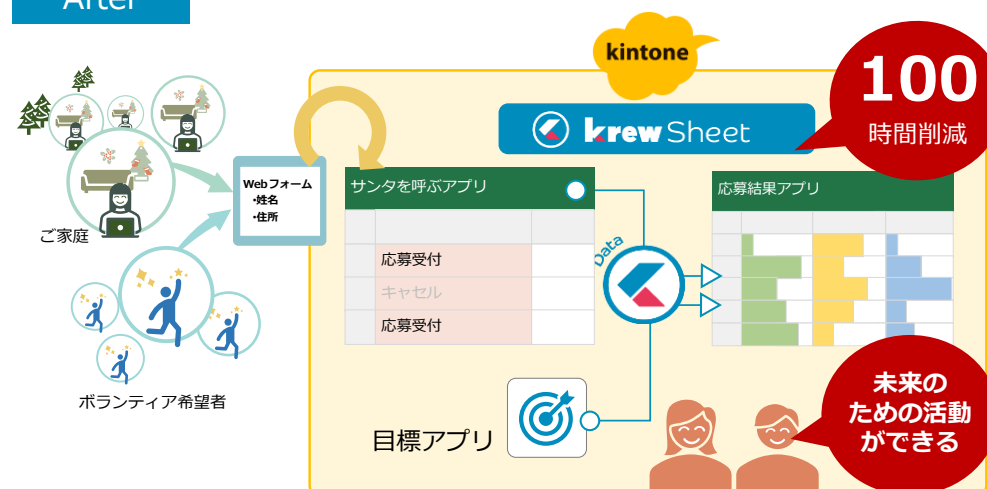


導入効果

- ✓ 個別Excel管理から一元管理ができるkintone基盤に移行し、Excelライクな画面で直感的に判断することが可能に
- ✓ 自動集計に変化したことで100時間ほどの工数削減
- ✓ 本部から支部の最新状況がリアルタイムで把握可能に



After



紙・記録業務のデジタル化とExcel脱却

レセプト請求業務のDX化で作業工数を短縮

課題

- ✓ レセプト請求をAccess→Excel管理に移行し、残業しながら月10日かかる作業負荷
- ✓ 総務課の日報がFAX・グループウェア経由で届き、毎朝手打ち転記で1帳票に集約
- ✓ カスタマイズ開発はリスクが高く、kintone標準機能だけでは集計が難しいため、業務負担がさほど軽減されなかった



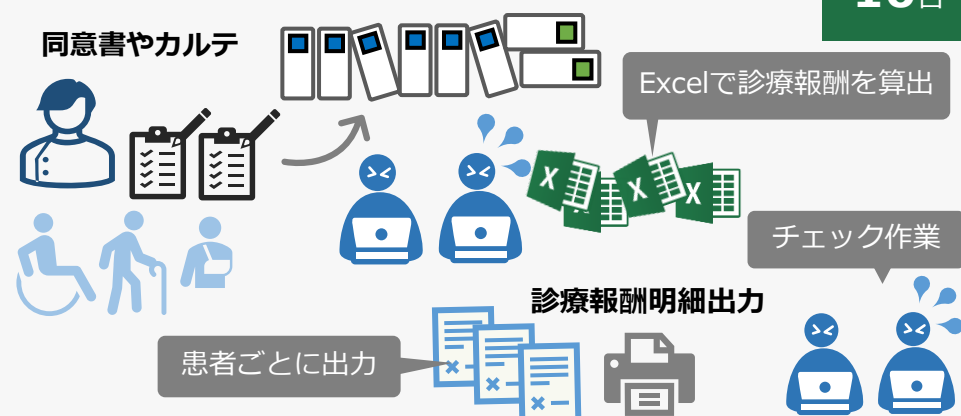
導入効果

- ✓ レセプト請求業務を月10日→月初2日以内に短縮でき、効率化した時間を患者に向き合う時間に充てることができた
- ✓ 総務課の日報集計で手作業転記がゼロになり「楽になった」と好評
- ✓ JavaScriptを使わず、プラグインをうまく使って自動集計されることで、自走運用が継続できる環境を確立

Before

Excelによるレセプト業務

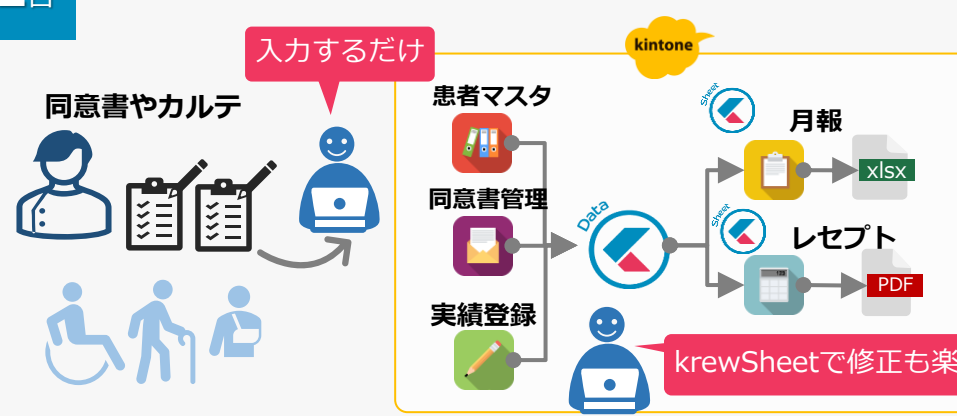
10日



After

krew Dataでレセプト業務を自動化

2日



BtoC定期配送ビジネス特有の複雑な請求処理の自動化

分断されていた「配達・注文・請求」を一気通貫で管理



課題

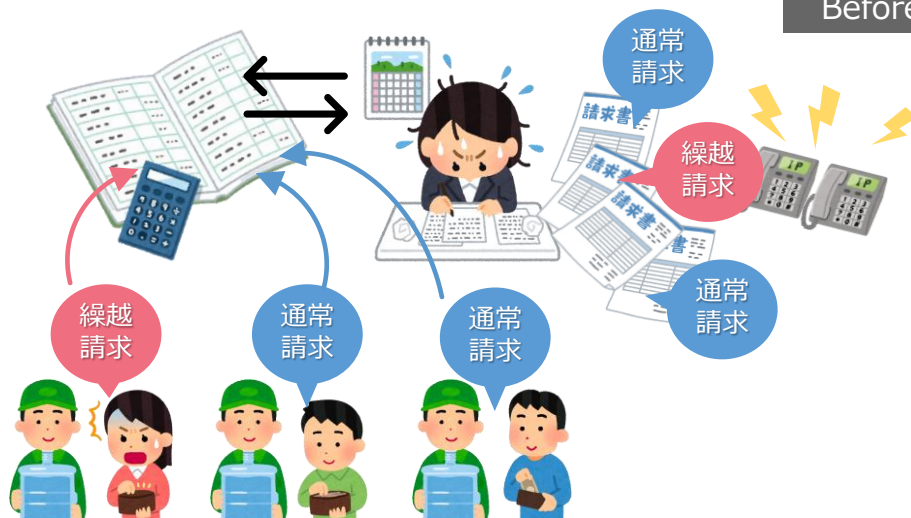
- ✓ 配達状況の把握が難しく、リアルタイムでの対応が困難
- ✓ 注文連絡（電話・LINE）と現場の連携が遅れ、一度事務所に戻ってしまうなどの非効率が発生
- ✓ 顧客ごとに支払タイミング・条件が異なり、請求処理が複雑



導入効果

- ✓ kintoneにて配達完了ボタンを押すことで、配達状況の把握が実現
- ✓ LINEの注文を現場から直接kintoneに入力し非効率の解消
- ✓ krewDataにより複雑な請求ロジックを自動化、請求書作成を1日→約10分に短縮

Before



After



基幹システムとの連携・補完による案件管理の高度化

kintoneの全社活用を推進し社内の利用を活性化

課題

- ✓ kintoneを導入したものの、ToDo管理や情報共有が中心で経営分析など高度な活用が進んでいなかった
- ✓ Excelによる実績データの集計と加工・分析に時間がかかり、経営状況の把握が遅れる



導入効果

- ✓ krewDashboardにより、経営分析まで活用領域が拡大
→kintoneの“基盤化・全社活用”が進展
- ✓ CSV取り込みのみで自動集計・可視化を実現し、資料作成工数を削減、分析の効率化と即時参照を実現
→集計・分析・考察に2週間かかっていたが、5日に短縮！



Excelで行ってきた工数・採算管理などの案件管理業務を刷新

現場の使い勝手を維持したまま、基幹システムを最適化



課題

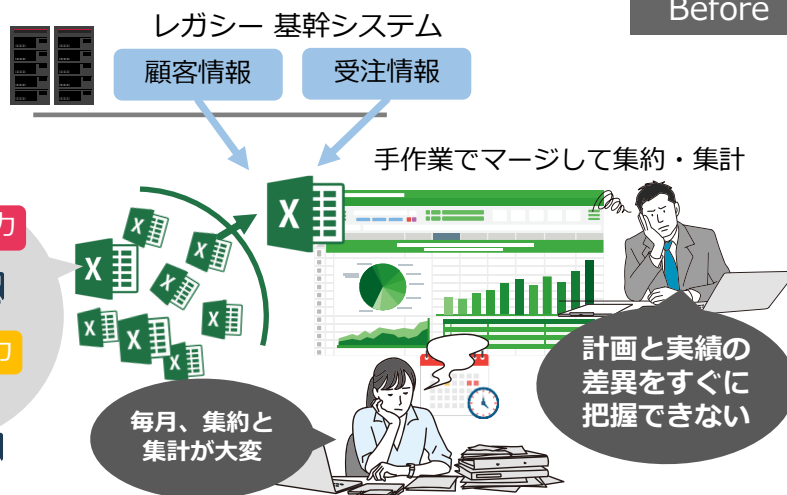
- ✓ Excelでの作業工数・採算管理によって、編集ミスや集計・報告に工数がかかるといったリスクがあった
- ✓ 案件の採算管理集計が、個々の採算管理 → 集計というフローだったため、5営業日ほどかかってしまっていた
- ✓ 基幹システムを刷新したが、従来の運用であったExcelでの仕組みの取り込みに問題が発生し、現場に求められる使い勝手ではなかった



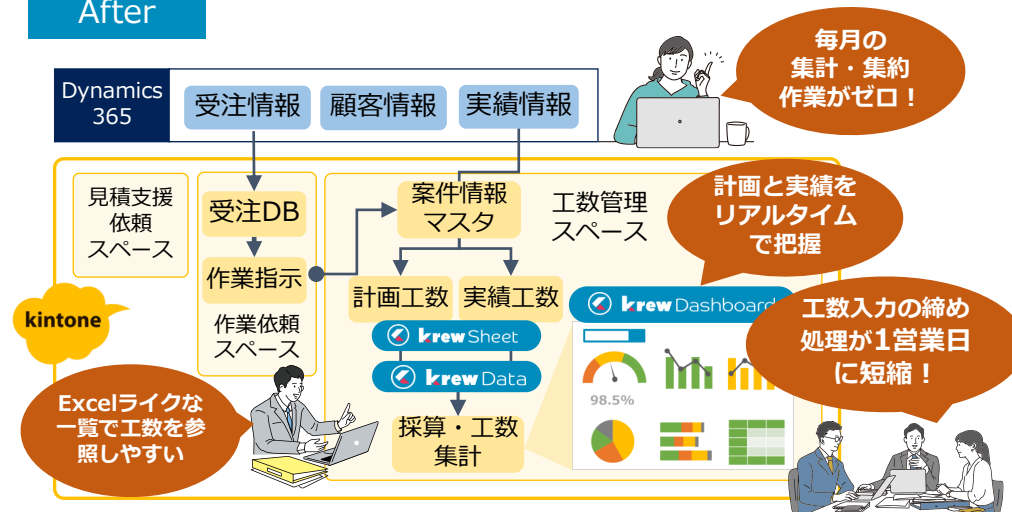
導入効果

- ✓ krewSheetにより、一覧画面上で工数や案件情報を確認・修正しやすい運用を実現
- ✓ krewDataにより計画と実績を集計したことで、1営業日で集計ができるようになった
- ✓ 従来の業務イメージを踏襲しながら、現場に即した効率的な運用改善を実現

Before



After



経験に頼らない労務体制の実現

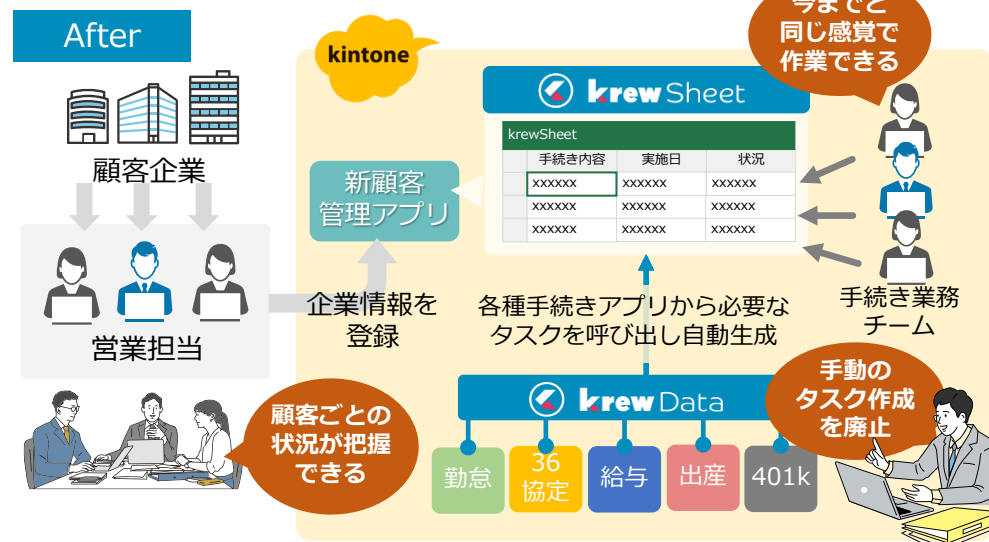
属人化業務から、タスク自動生成で標準化へ

課題

- ✓ 顧客ごとに必要な手続きが異なり、タスク作成が属人化
- ✓ 年単位の長期的な案件の進捗管理に手間がかかり、対応漏れのリスク発生
- ✓ 顧客ごとの単価が見えず、契約金額が妥当なのか把握できなかった

導入効果

- ✓ 必要なタスクレコードを自動生成して、複雑な手続き業務に精度高く対応できるようになった
- ✓ 一覧管理により長期案件の進捗把握と対応漏れ防止を実現
- ✓ 顧客ごとの工数を把握することができ、契約額の妥当性が判断できるようになった



データドリブン経営の実現

工数・売上データを活用した経営の見える化



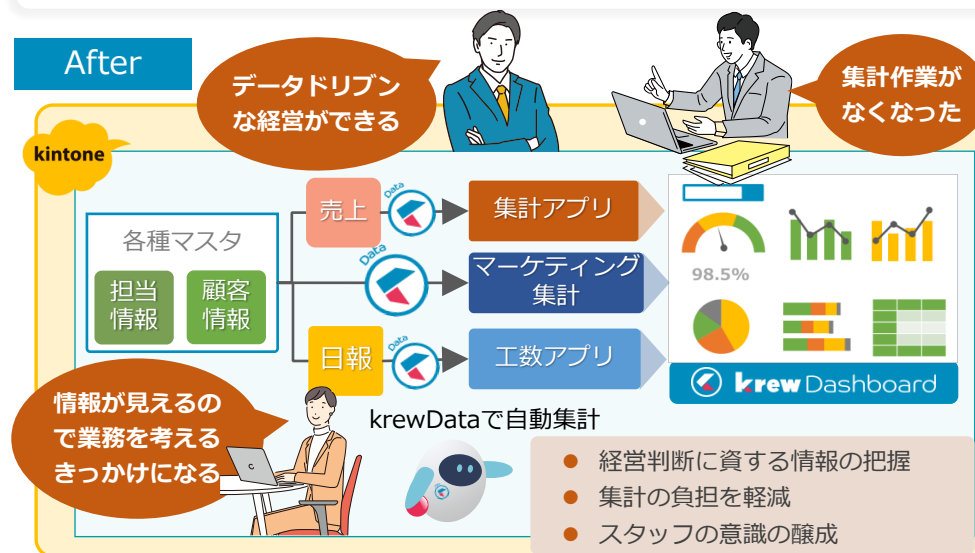
課題

- ✓ 顧客ごとに発生している工数を把握できず、適切な価格交渉やリソース配分が難しかった
- ✓ CSVエクスポートやExcel集計によるデータ加工に手間がかかる
- ✓ 経営情報をリアルタイムに把握する仕組みがなかった



導入効果

- ✓ 売上データと日報データを自動集計し、顧客ごとの工数を見る化
- ✓ データ分析するための前処理作業が不要となり、日々のレポート作成から脱却
- ✓ 社内メンバーが定常的に状況を把握し、データをもとに改善を検討する文化を醸成

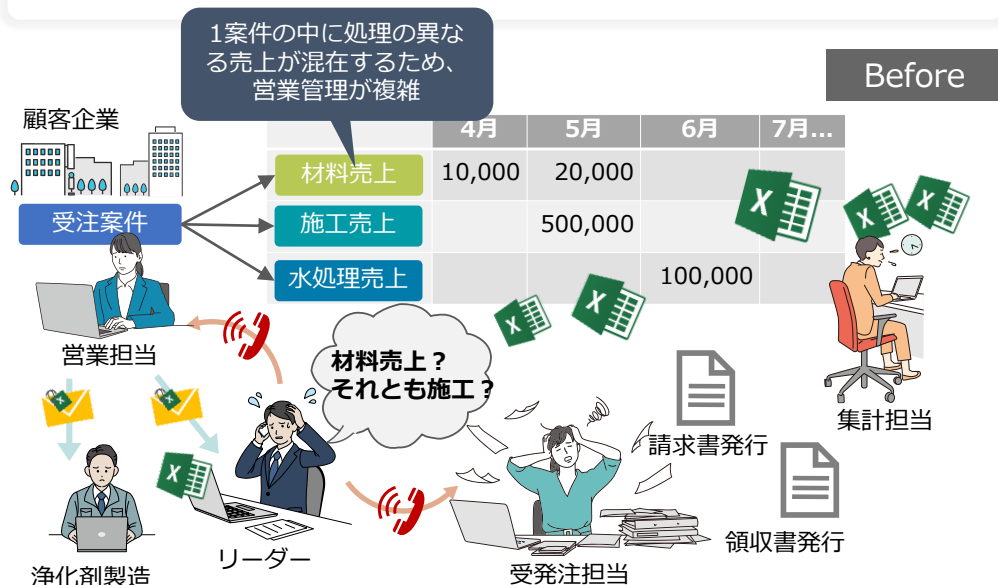


多種原価（労務費・材料費・外注費・仕入）の統合管理と請求残の把握

分散していた原価情報を、kintoneで一元管理・可視化

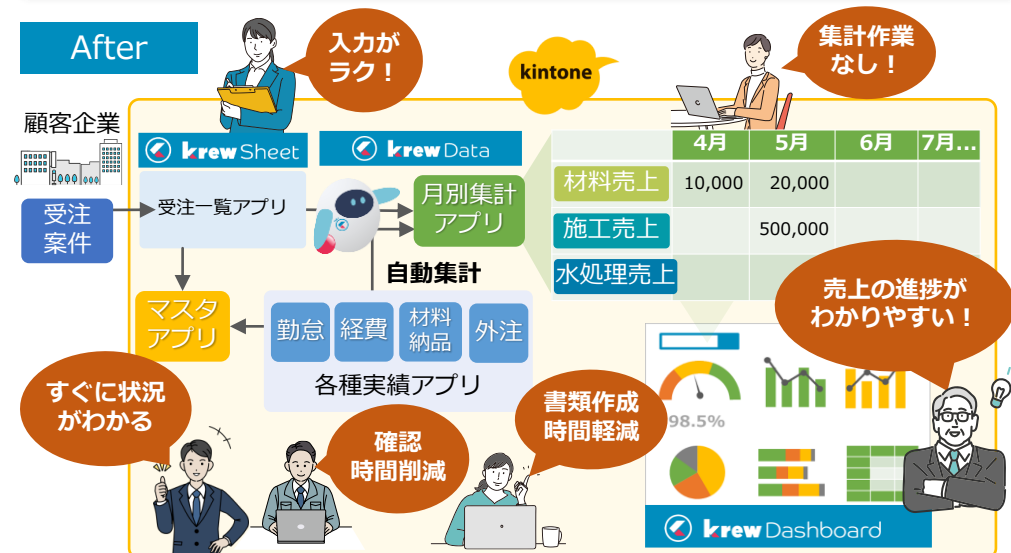
課題

- ✓ それぞれの現場が入力集計などの業務に膨大な手間をかけていた
- ✓ 顧客情報はExcelで個人管理→属人化した情報管理方法によって同じ取引先に対して複数の営業担当が個別に訪問してしまう事態
- ✓ 自社独自の売上編成に依存しており運用変更やシステム移行が困難



導入効果

- ✓ krewDataにより、実行予算と各種原価を紐づけ、変動する施工原価をリアルタイムで自動集計
- ✓ kintone + krewSheetにより、現場に負担をかけずに移行を実現し情報の属人化を防ぐ仕組みを構築
- ✓ 従来の運用土台を活かし、kintoneアプリを作成。裏側でkrewDataにて集計することで自社が欲しい形でデータ集計が実現



施工途中（進行基準）での原価・収益リアルタイム把握

kintone + krewによって作業工数を削減、タイムラグをなくしつつ自動化、省力化へ



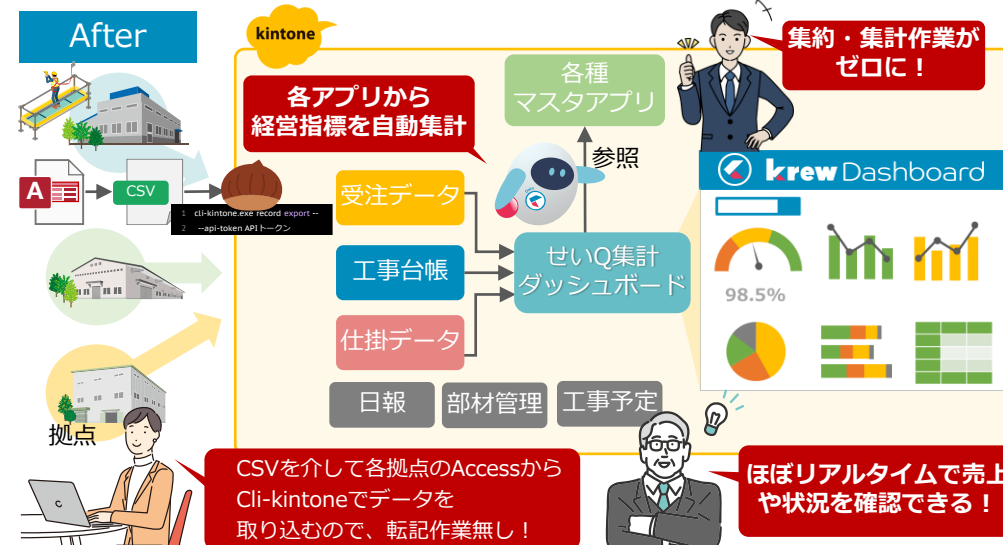
課題

- ✓ 各拠点にてAccessで構築された販売管理システムからExcelへ転記。本社で手作業集計。集計作業に時間がかかりリアルタイム性がない
- ✓ 紙・Excel・Accessで別管理され、情報が分散
- ✓ 情報連携のタイムラグにより、対応が後手に回っている業務がある



導入効果

- ✓ krewDataによって転記、集計作業を大幅削減したことで、担当者負担を軽減しつつ、タイムラグの少ない情報更新
- ✓ kintoneで現場と経営の共通基盤を構築し、全社での情報共有を実現
- ✓ 手動集計から自動集計になったことで、データをリアルタイムに把握することができ管理職が数字をベースにフォローしやすくなった



属人化したExcel業務からの脱却

慣れ親しんだExcelライクな操作性とリアルタイムな可視化で、庁内全体のDX推進を加速

課題

- ✓ 職員のITリテラシーのばらつきによる、kintoneの定着課題
- ✓ 約16,000社分の給付金申請を管理する必要があり、Excelでは同時編集や大量データ管理に限界があった
- ✓ 複数課にまたがる審査業務において、全体の進捗状況を把握しづらかった



導入効果

- ✓ krewSheetのExcelライクなUIで職員のITリテラシーの差を吸収
- ✓ 大量データの一括入力／修正が可能となり、入力ミスの削減やデータ精度向上で管理業務の効率化を実現
- ✓ グラフによる進捗の可視化で、課をまたいだ審査状況をリアルタイムに一元管理



ブラックボックス化したシステムからの脱却

住民の利便性向上と職員負担の軽減を実現



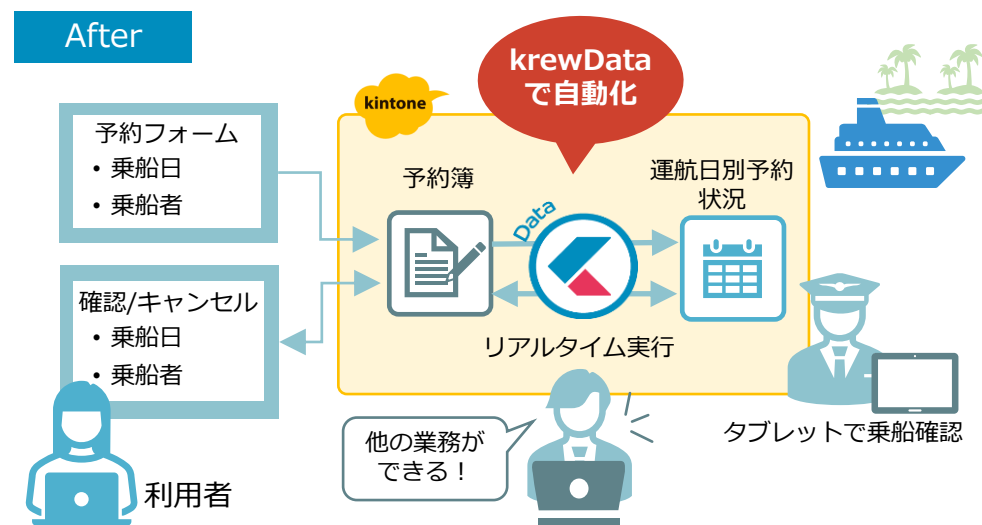
課題

- ✓ 外部ベンダー依存のブラックボックス化したシステム
- ✓ 定期船予約の電話対応で、職員が大きく時間をとられていた
- ✓ 予約手続きが電話に限られ、利用者の利便性に課題があった



導入効果

- ✓ 属人的な開発を避け、処理内容が見える形で内製・運用できる仕組みを実現
- ✓ 1日70件の電話予約受付がすべてフォームからの自動受付になり、職員が他の業務に時間を使えるようになった
- ✓ いつでも予約可能となり、住民や観光客の利便性を大幅に向上



営業商談情報を共有し、生産計画へ連携

シーズン商品や企画品の目標数を管理、営業確定数を生産部門に通知

課題

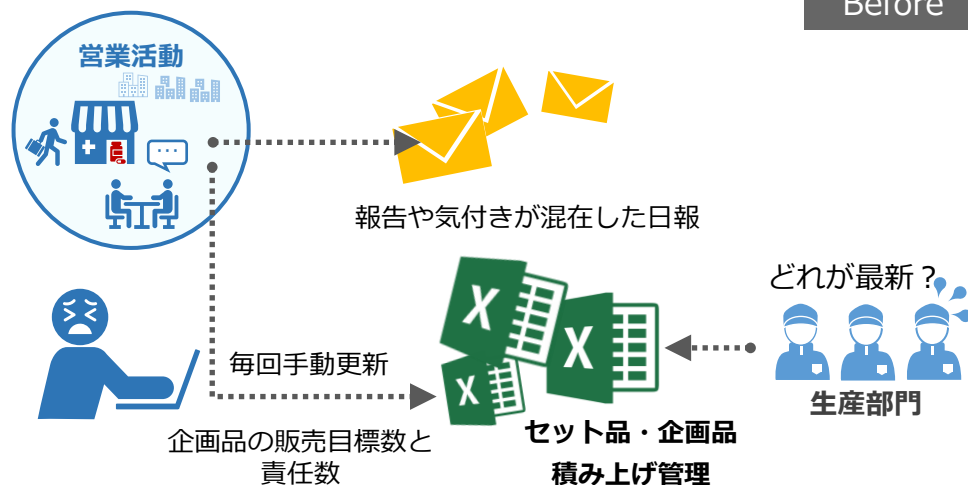
- ✓ 企画品・セット品の目標数入力がExcel中心で管理が煩雑
- ✓ 確定した責任数が生産部門に迅速に届かない
- ✓ 締切前の手動リマインダー・Excel編集不可設定等に52時間要していた



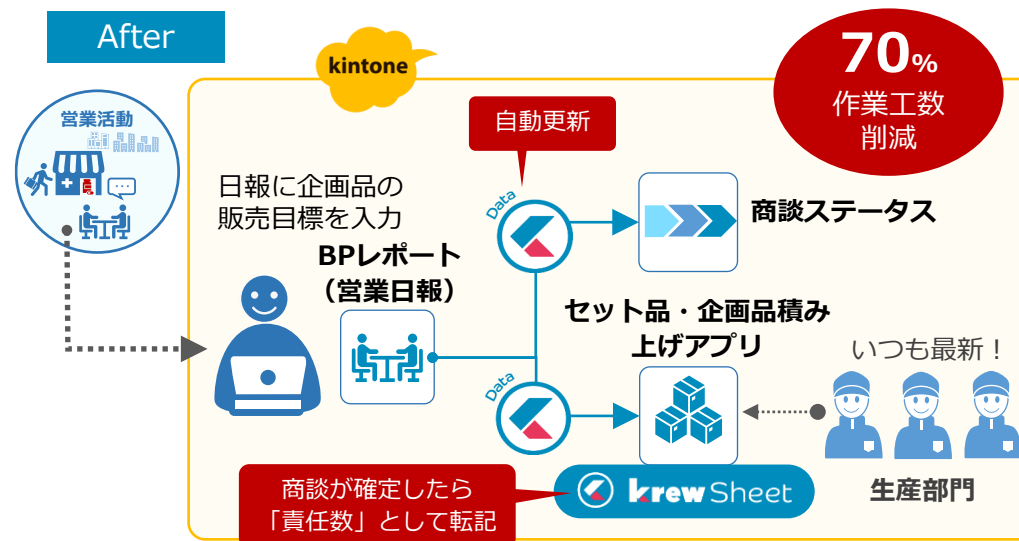
導入効果

- ✓ 日報の入力を1箇所に集約し、関連アプリに自動反映する仕組みを確立。商談プロセスが可視化され営業マネジメントが改善
- ✓ 営業部門の入力データを基に、確定した責任数や商談ステータスが自動更新されるので、生産部門が常に最新情報を把握
- ✓ 締切前の作業が不要になり、52時間の工数削減

Before



After



日報工数集計から受注単位の予実管理

口頭・Excelで集計管理からkintoneで統合管理



課題

- ✓ 口頭ベースの情報共有でトラブル発生
- ✓ kintone導入後もExcel受注表との二重管理に陥り現場に受け入れられない問題が発生
- ✓ kintone導入後も工数集計はExcelでの手作業が続いていた



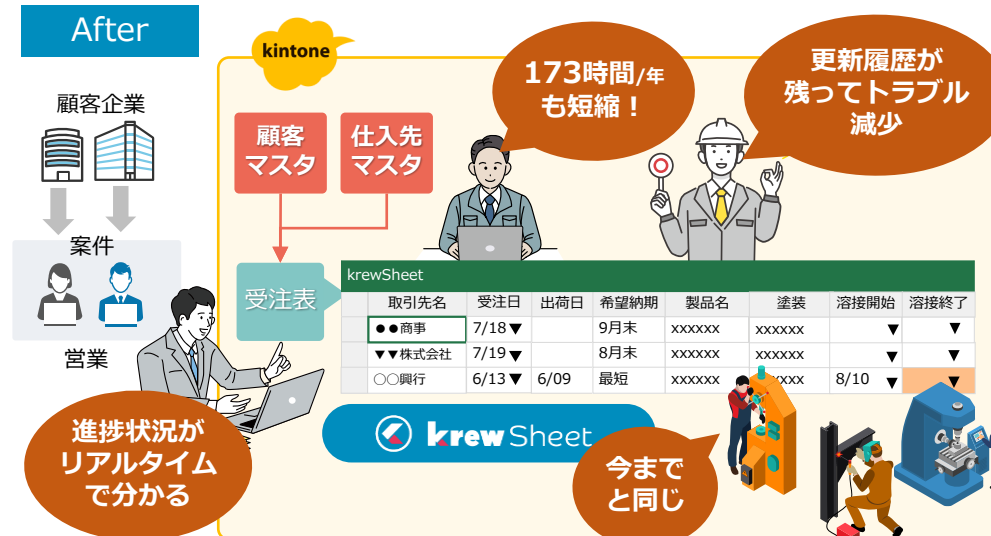
導入効果

- ✓ 口頭→kintoneで受注情報を統合管理されたことで、工程表の転記作業・Dropboxコピー共有が消滅し、受注表作業1日2時間→1.2時間、工程表転記1日1時間削減
- ✓ Excelライクな見た目・操作感で現場に定着
- ✓ Excelでの工数集計作業が解消され、入力された日報データから自動集計

Before



After



日報×工数データからの原価自動算出

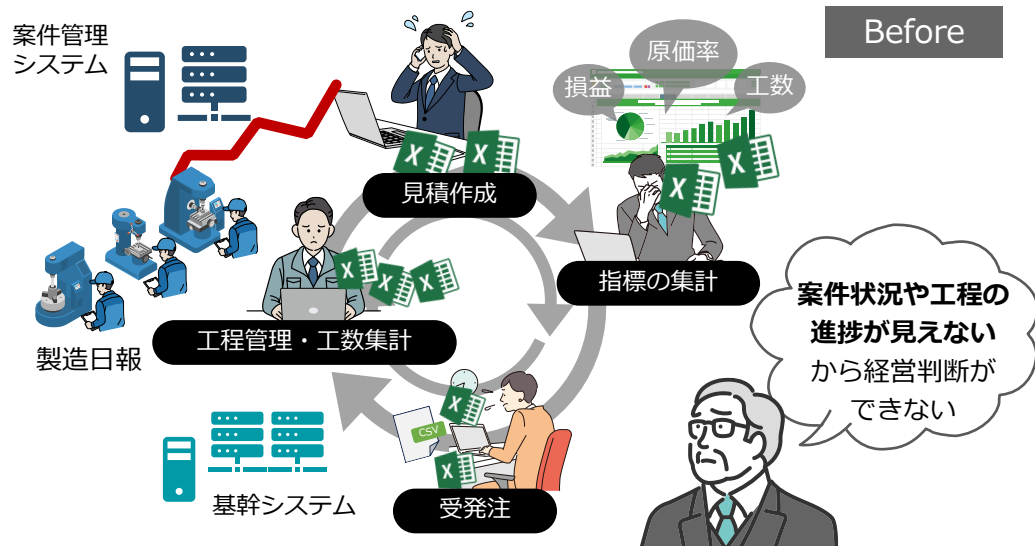
業務の効率化で工数を大幅削減

課題

- ✓ 現場が手書きで工数記録→上長がExcelに転記→集計という二重作業
- ✓ 担当者ごとにExcelフォーマットが異なり迅速な集計が困難
- ✓ 実績（状況・進捗）が見えないため経営判断に必要な情報が集まらない

導入効果

- ✓ 二重作業のフローや転記ミスがなくなり、月1,500時間工数削減
- ✓ kintoneで統一されたデータから、自動で集計が可能
- ✓ リードタイムが削減され、原価を自動算出することで迅速に社内報告が可能



製品サイトはこちら



<https://krew.mescius.jp/>



MESCIUSはメシウス株式会社の登録商標です。
サイボウズ、Cybozuおよびkintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です。
その他記載されている製品名は各社の登録商標または商標です。
本冊子は、2026年7月現在のもので記載内容は予告なく変更することがあります。

【お問い合わせ】

メシウス株式会社 Enterprise Solutions事業部

責任者：代表取締役社長 小野 耕宏

〒981-3205 宮城県仙台市泉区柴山3-1-4

☎ 050-5490-4660 ✉ es.sales@mescius.com

初版



Official
Partner