

各位

会社名 JNSホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 池田昌史
(コード番号:3627 東証プライム)

“業務アプリと外部クラウドサービスの連携で営業活動の効率化を支援” ネオス、【Connected Solution for kintone】を提供開始 オンラインセミナーを7/26・27に開催！ ゲスト:(株)ラクス / (株)ROBOT PAYMENT

JNSホールディングスの子会社であるネオス株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長執行役員:池田昌史、以下ネオス)は、業務改善プラットフォーム「kintone」で構築した業務アプリと専門性の高い外部クラウドサービスの連携により、業務効率化を促進するサービスメニュー【Connected Solution for kintone】(以下、本サービス)を提供開始いたしました。

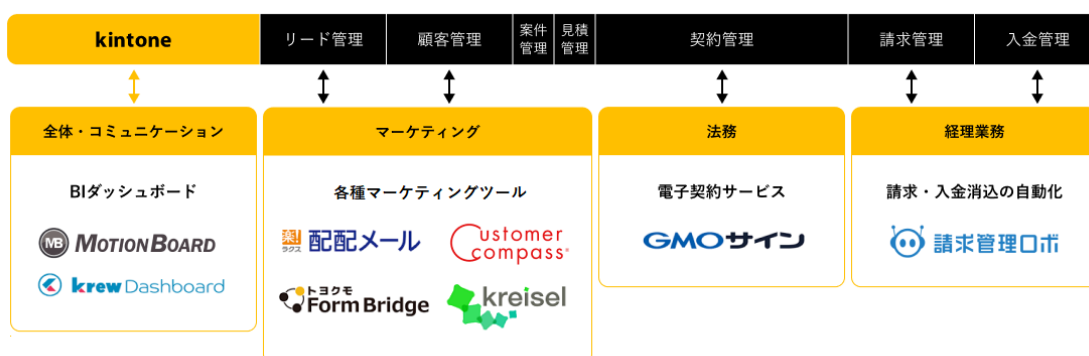
これに伴い、本サービスと連携するクラウドサービス「配配メール」を提供する株式会社ラクスおよび、「請求管理ロボ」を提供する株式会社ROBOT PAYMENTをゲストに招き、kintone活用のベストプラクティスをご紹介しますオンラインセミナーを7月26日(水)・27日(木)に開催いたしますので、併せてお知らせいたします。

サイボウズ株式会社のオフィシャルSIパートナーであるネオスは、これまで培ってきた幅広い業種を対象としたシステムやアプリの開発経験を活かして、業務改善プラットフォーム「kintone」を活用した業務支援ソリューションを提供しています。このノウハウを活かし新たに提供を開始した【Connected Solution for kintone】は、フォーム作成、MAツール、電子決済等の各領域に特化した外部サービスとの連携にてシステムを拡張し、業務の効率化を促進するサービスメニューです。kintone導入をはじめ、アプリ作成、独自開発のプラグインの活用、ネオスのプロダクトとの組み合わせによるシステム構築等、お客様のニーズにあわせて多岐にわたる業務課題の解決を支援してまいります。

【Connected Solution for kintone】詳細はこちら: <https://ssneoscop.jp/kintone/>

Connected Solution for kintone

外部連携サービスの活用例



これに伴い、以下2日間それぞれゲストを招いたオンラインセミナーを開催いたします。

7/26(水) 「kintoneの顧客をリスト活用して、営業成果を出しやすくする！ 営業DXセミナー【kintone × 配配メール】
ゲスト:株式会社ラクス

7/27(木) 「kintoneを活用し、請求業務や売掛金管理を完全自動化！ 営業×経理の業務効率化ツールを公開」
ゲスト:株式会社ROBOT PAYMENT

kintoneで始める営業DXや顧客リストの活用方法、営業と経理の連携強化方法等をご紹介します。詳細は次項ご参照ください。

kintoneの顧客リストを活用して、営業成果を出しやすくする！ 営業 DX セミナー【kintone × 配配メール】
 ～Connected Solution for kintone 配配メール編～

■開催日時: 2023年7月26日(水) 14:00～15:00

■形式: オンライン開催 (Zoomウェビナー)

■受講料: 無料

■主催: ネオス株式会社

■詳細/お申し込みはこちら: <https://www.2neosc.jp/1/139411/2021-04-20/4qk6s>



■セッション情報

第一部 「SFA/CRMも業務システムも、まるっと「kintone」にお任せ！」

登壇者: ネオス株式会社

第二部 「kintoneの顧客情報を活用し、売上に繋げるためには？」

登壇者: 株式会社ラクス ラクスクラウド事業本部 配配メール事業部 営業2課リーダー 総田祐士

「kintoneで顧客情報を管理しているものの、有効活用できていない」「効率良く営業したいが、何から手を付けていいかわからない」、そんなお悩みを持った企業様はまだ多いと思います。今回はkintoneの顧客情報をどのように活用すれば、営業効率化が図れるかをご紹介します。

「kintoneをもっと営業活動に活かしたい」、「組織全体の営業生産性を上げたい」とお考えの営業責任者や企画担当の方はぜひご参加ください。

●本セミナーはこのような方におすすめです！

- ・今の営業活動をもっとラクに、もっと効率的にしていきたいとお考えの営業管理職の営業/企画の方
- ・kintone、配配メールが気になる方
- ・MA製品、SFA/CRM製品を使いこなせていない方
- ・メール配信だけでなく効果測定・分析も行いたい方
- ・売上拡大に伴って業務負荷も増え、顧客管理業務が逼迫している方
- ・社内業務改善を行いたい方
- ・新規事業の為、業務全般をExcel運用している方
- ・kintoneの利用範囲を広げたい方
- ・多重入力が多く業務負荷が高い為、改善したい方

<ゲストからひとこと>

株式会社ラクスで「配配メール」のアライアンスチームを担当しています総田(かせだ)と申します。

皆さん、kintoneを顧客管理や請求管理、工程管理など様々な用途で活用されていると思います。とはいえ、管理だけでは売上は伸ばせません。

そこで、本セミナーでは、kintoneと連携している配配メールが、kintoneの顧客リストをどのように営業シーンで成果に繋げていければよいかをご案内していきます。営業販促活動を強化したい経営者・営業責任者、マーケティング担当の方必見です。

「kintone」を活用し、請求業務や売掛金管理を完全自動化！営業×経理の業務効率化ツールを公開
～営業と経理をつなぐことで生産性が向上、kintoneを中心としたデータの一元管理が実現～

■開催日時: 2023年7月27日(木)14:00～15:00

■形式: オンライン開催 (Zoomウェビナー)

■受講料: 無料

■主催: ネオス株式会社

■詳細/お申し込みはこちら: <https://www.2neoscop.jp/v/139411/2020-05-15/ktrj34>



■セッション情報

「徹底解説！「kintone×請求管理ロボ」

登壇者: ネオス株式会社、株式会社 ROBOT PAYMENT のリレ形式

低コストでもすぐに実現可能！kintoneにある顧客情報をもっと活用したいと思いませんか？kintoneを使い、営業と経理の連携強化方法を公開します。今回ご紹介する請求管理ロボは、契約情報を自動連携し、請求・入金管理から会計連携まで一気通貫の管理を実現します。営業は、売上拡大に伴う事務作業から解放され、経理担当は煩雑な請求・入金業務の大幅削減により業務効率化が図れます。

●本セミナーはこのようなおすすです！

- ・kintone、請求管理ロボが気になる方
- ・売上拡大に伴って業務負荷も増え、経理業務が逼迫している方
- ・新規事業の為、全社システムで業務を管理できず Excel 運用している方
- ・kintoneの利用範囲を広げたい、SFA/CRM や業務システム全般を見直したい企業の方
- ・Excel 管理から脱却したい、多重入力が多く業務負荷が高い為改善したい方

<ゲストからひとこと>

ROBOT PAYMENT アカウントセールス課マネージャーの金子と申します。

請求管理ロボのコンサルティング営業に従事し、大手から中小まで幅広い企業に DX ソリューションを提案して参りました。現在は営業部の統括も担当しております。

本セミナーでは、kintone と連携することで顧客管理から案件管理・請求・入金消込・会計までをシームレスに繋ぎ、業務の一元管理を実現する方法を、デモも活用しながらお伝えさせていただきます。

<JNSホールディングスについて>

【商号】JNSホールディングス株式会社

【本社】東京都千代田区神田須田町1-23-1 住友不動産神田ビル2号館

【上場市場】東京証券取引所 プライム市場（証券コード:3627）

【代表者】池田 昌史

【URL】<https://www.jnsinc>

【グループ事業内容】

◆ライフデザイン事業

知育・教育、健康、FinTech、キャラクター等におけるデジタルテクノロジーを活用したサービスとソリューションを提供

◆A&クラウド事業

AIチャットボットやクラウドアドレス帳サービスなどのSaaSやAWS等を活用したTechソリューションを提供

◆コネクテッド事業

通信デバイスの開発・製造や関連したプラットフォーム・アプリの開発を通じて、モノとインターネットを融合した価値を提供

<ネオスについて>

【商号】ネオス株式会社

【本社】東京都千代田区神田須田町1-23-1 住友不動産神田ビル2号館

【URL】<https://www.neoscorp.jp>

【代表者】池田 昌史

【事業内容】情報通信サービスおよびソフトウェア、コンテンツ開発

<このニュースリリース・素材の提供に関するお問合せ先>

JNSホールディングス株式会社

担当：経営企画部 広報チーム

Email: info@jnsinc

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-23-1 住友不動産神田ビル2号館

<https://www.jnsinc/>

※記載されている社名、製品名、ブランド名、サービス名は、すべて各社の商標または登録商標です。