

【導入事例】属人化した営業・保守情報を組織の資産へ。

～AI 活用を見据えたデータ基盤づくりを推進～

統合型顧客管理システム「F-RevoCRM」を提供するシンキングリード株式会社（本社：東京都中央区、代表：金丸 隆）は、兼八産業株式会社（本社：知県名古屋市中村区、代表取締役社長：原 延明）における F-RevoCRM の導入事例を公開しました。



導入事例の詳細はこちら ▶ https://f-revocrm.jp/2026/08/interview_kanehachi/

導入の経緯

厨房設備の設計・施工・販売・メンテナンスを手掛ける兼八産業株式会社では、顧客情報や対応履歴が担当者ごとに管理され、営業と保守サービス間で十分に共有できていないことが課題となっていました。

さらに、若手社員の増加や事業の軸足の転換により、営業部門と保守サービス部門が顧客情報や対応履歴を共有し、継続的に顧客対応できる基盤が求められるようになりました。

こうした課題を解決するため、顧客情報を一元管理できる統合型顧客管理システム「F-RevoCRM」を導入しました。

選定のポイント

同社が F-RevoCRM 選定で重視したのは、以下の 3 点です。

1. 自社の営業思想をそのままシステムへ反映できること
自社の営業プロセスや案件管理の考え方を変更することなく、自社の運用に合わせてシステムへ反映できる柔軟性を評価。営業手法をシステムに合わせるのではなく、自社の営業思想を活かせることを重視しました。
2. 全社展開しやすいコストパフォーマンス
営業部門だけでなく保守サービス部門を含めた全社利用を見据え、導入・運用コストを抑えながら長期的に活用できることを評価しました。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

シンキングリード株式会社、広報担当 仲尾 TEL：03-6661-6801 MAIL：info@thinkingreed.co.jp

3. シンキングリードとの信頼関係

システムの機能や価格だけでなく、代表・金丸による提案内容や、顧客とともにシステムを進化させていくという考え方にも共感。長期的なパートナーとして信頼できると感じたことも、導入の決め手となりました。

導入効果

- **営業とサービス部門の情報を一元管理**

顧客情報や訪問履歴、修理履歴、保守契約情報を一元管理し、部門を横断した情報共有を実現。

- **担当変更や緊急対応でもスムーズな顧客対応を実現**

過去の対応履歴をもとに担当変更時の引き継ぎが円滑になったほか、緊急メンテナンス時には担当外のサービス担当者でも適切な対応が可能に。

- **案件管理の仕組み化で若手社員の行動を支援**

案件ごとのネクストアクション管理を仕組み化し、経験の浅い社員でも適切なタイミングで行動しやすい環境を整備。

お客様の声

兼八産業株式会社 代表取締役社長 原 延明様のコメント：

「F-RevoCRM は、今ではないと困る存在です。営業と保守サービスが同じ顧客情報や対応履歴を共有できるようになったことで、担当者が変わっても、これまでの経緯を踏まえたスムーズな顧客対応ができるようになりました。情報共有という当初の目的は達成できたと感じています。

今後は情報を蓄積するだけでなく、営業機会の創出や提案品質の向上につなげていくことが重要だと考えています。生成 AI の活用が進む中でも、本当に差がつくのは『うちしか持っていない顧客データ』です。そのデータを活かし、お客様への提案や次のアクションを AI がサジェストしてくれるような活用にも期待しています。」

統合型顧客管理システム「F-RevoCRM」について

「F-RevoCRM」は OSS（オープンソース）をベースにした統合型顧客管理システムで、OSS 版の F-RevoCRM は約 20,000 社以上からダウンロードされ、国内 OSS の CRM としてはデファクトツールとして認知されています。

顧客に関わる接点情報をすべて管理でき、マーケティングからアフターサポートまで顧客のフェーズにとらわれずに一元管理が可能のため、幅広い業種や用途で導入いただいています。

サービスサイト：<https://f-revocrm.jp/>



今後の展開

＜報道関係の方からのお問い合わせ先＞

シンキングリード株式会社 広報担当 仲尾 TEL：03-6661-6801 MAIL：info@thinkingreed.co.jp

兼八産業株式会社の事例が示すように、F-RevoCRM は顧客情報を一元管理だけでなく、営業・サービスをはじめとする部門間の情報共有を支え、企業ごとの業務に合わせて柔軟に活用できる CRM です。

今後も AI 機能を活用した営業支援やデータ活用機能の強化をはじめ、より使いやすく、業務に定着するプロダクトを目指して継続的な機能改善を進めてまいります。お客様の声を開発へ反映しながら、企業ごとの業務プロセスや事業成長に寄り添う CRM として、さらなる価値向上に取り組んでまいります。

社内の情報共有や、長期案件の進捗管理、蓄積した顧客データの活用に課題をお持ちの企業様は、ぜひお気軽にお問い合わせください。

▼ 導入事例の詳細はこちら

https://f-revocrm.jp/2026/08/interview_kanehachi/

会社概要

社名：株式会社シンキングリード

代表者：代表取締役 金丸隆

所在地：東京都中央区日本橋人形町 1-11-2 川商ビル 8F

事業内容：CRM システムの開発・提供、システムコンサルティング

URL：<https://www.thinkingreed.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社シンキングリード 広報担当 仲尾・鈴木

Email：info@thinkingreed.co.jp

TEL：03-6661-6801

以上