

2025 年 11 月 28 日

## RICOH kintone plus 有償オプション「NICE 営業物語 for RICOH」を提供開始 ～ 導入しやすいメニューとリコージャパンによるワンストップサポートで営業業務を効率化 ～

リコージャパン株式会社(社長執行役員:笠井 徹)は、クラウド型の業務改善プラットフォーム「RICOH kintone plus」の有償オプションとして、営業支援ツール「NICE 営業物語 for RICOH」を本日より提供開始します。

これまでリコージャパンは、RICOH kintone plus オフィシャルパートナーソリューションとして、株式会社システムズナカシマの「NICE 営業物語 on RICOH kintone plus」を提供してきました。このたび新たに、お客様に導入いただきやすいリコージャパン独自のメニューとして、「NICE 営業物語 for RICOH」の提供を開始します。



NICE 営業物語 for RICOH イメージ図

従来サービスでは機能別のテンプレートをパッケージ化して提供していましたが、新サービスは標準で利用できる機能を利用率の高い「顧客管理」「案件管理」「活動報告」の3種類に絞り、さらに機能単位で追加もできる仕様です。使いたい機能のみ活用でき、価格面でも導入しやすいメニュー体系になっています。

全業種で利用できる通常版にくわえ、製造業ならではの案件管理に対応する「製造業テンプレート」をご用意しており、また今後、建設業テンプレートも提供予定です。

リコージャパンが導入から保守までワンストップでサポートし、営業業務における案件管理や情報共有を効率化、営業品質の向上に貢献します。

リコーは今後も人にやさしいデジタルで“はたらく”に寄り添い、お客様が“はたらく”歓びを感じる、そのお手伝いをします。

リコージャパン株式会社 <https://jp.ricoh.com/companies/ricoh-japan>

報道関係のお問い合わせ先 リコージャパン株式会社 コーポレートコミュニケーション部 広報・ブランディンググループ  
E-mail : [zjc\\_rjccd@jp.ricoh.com](mailto:zjc_rjccd@jp.ricoh.com)

お客様の問い合わせ先 <https://www.secure.rc-club.ricoh.co.jp/ricoh-kintone-plus>

## 「NICE 営業物語 for RICOH」について

「NICE 営業物語 for RICOH」は、RICOH kintone plus の SFA テンプレートで、お客様の営業スタイルに合わせた運用ができる営業支援ツールです。案件の進捗把握や、活動報告の効率化を図り、実績や見込みをタイムリーに把握することで案件受注や経営判断に活かすことが可能です。

## 「NICE 営業物語 for RICOH」の特徴

### 1. 導入しやすいメニュー体系

標準利用率の高い、顧客管理、案件管理、活動報告の機能に提供対象を絞りました。その他の機能は選択して追加することができます。

### 2. 製造業テンプレートを用意

案件の進捗状況を見ながら最適な生産スケジュールを組める製造業テンプレートです。案件や問合せを商品に紐づけて登録することができます。

また今後、建設業テンプレートも提供予定です。

### 3. リコージャパンによるワンストップサポート

SE サービスメニューを用意しており、導入、保守、操作説明やカスタマイズ開発まで、リコージャパンがワンストップでサポートします。

## 料金メニュー(通常版テンプレート)

顧客管理、案件管理、活動報告が標準で利用可能です。①～⑦の機能は選択して追加できます。

機能		価格(消費税別)
顧客管理	標準利用可能	200,000 円
案件管理		
活動報告		
①キーマン管理	選択して追加可能	各 150,000 円 (導入時 100,000 円)
②問い合わせ管理		
③名寄せ機能		
④案件プロセス		各 400,000 円 (導入時 300,000 円)
⑤スケジュール		
⑥予算実績管理		各 500,000 円 (導入時 400,000 円)
⑦見積管理		

## 料金メニュー(製造業テンプレート)

顧客管理、案件管理、活動報告、商品マスタが標準で利用可能です。①～⑦の機能は選択して追加できます。

機能		価格(消費税別)
顧客管理	標準利用可能	300,000 円
案件管理		
活動報告		
商品マスタ		
①キーマン管理	選択して追加可能	各 150,000 円 (導入時 100,000 円)
②問い合わせ管理		
③名寄せ機能		各 400,000 円 (導入時 300,000 円)
④案件プロセス		
⑤スケジュール		各 500,000 円 (導入時 400,000 円)
⑥予算実績管理		
⑦見積管理		

## 「DX エコシステム」について

DX エコシステムは、リコージャパンとアプリケーションベンダーが一体となってお客様の業務フロー改革を実現する価値創出の仕組みのことを指します。複合機をはじめとしたリコーのエッジデバイスを活用することで紙情報のスムーズなデジタル化を実現します。さらに、リコーとアプリケーションベンダーのソリューションをデータ連携させることで、それぞれの強みを生かしながら、お客様の経営課題解決に伴走します。

<https://www.ricoh.co.jp/products/concept/dx-ecosystem>

## ■関連情報

「NICE営業物語 for RICOH」商品ページ

<https://www.systems.nakashima.co.jp/dutiessolution/nice-sfa-kintone/ricoh-sfa/>

\* 社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

## ｜ リコーグループについて ｜

リコーグループは、お客様のDXを支援し、そのビジネスを成功に導くデジタルサービス、印刷および画像ソリューションなどを世界約200の国と地域で提供しています(2025年3月期グループ連結売上高2兆5,278億円)。

”はたらく”に歓びを 創業以来85年以上にわたり、お客様の“はたらく”に寄り添ってきた私たちは、これからもリーディングカンパニーとして、“はたらく”の未来を想像し、[ワークプレイスの変革](#)を通じて、人ならではの創造力の発揮を支え、さらには持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

詳しい情報は、こちらをご覧ください。

<https://jp.ricoh.com/>