

営業情報管理ツール

# NICE営業物語 on kintone



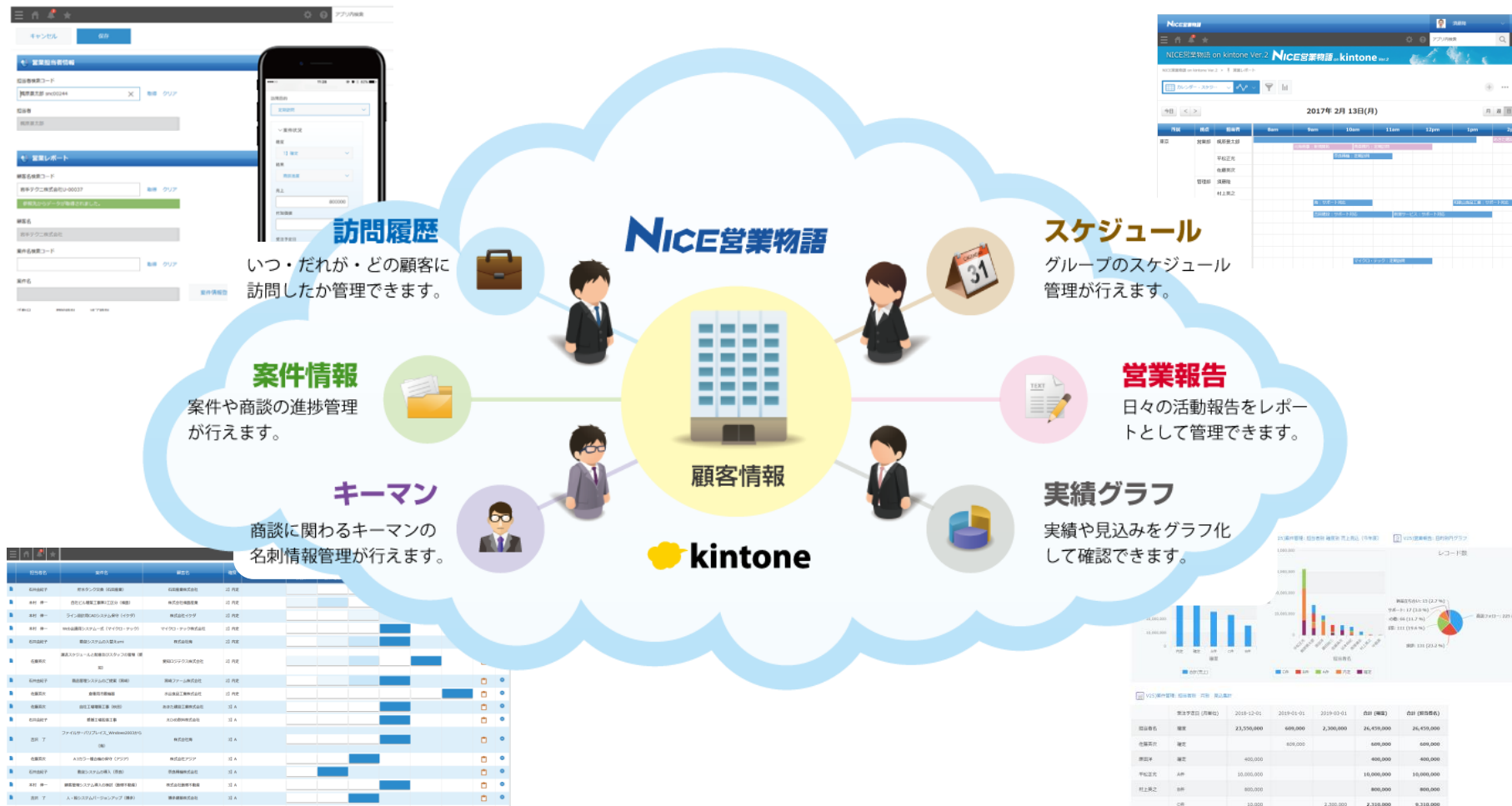
## 製品概要

PRODUCT SUMMARY

営業情報の共有から商談進展の糸口が見えてくる！

# NICE営業物語 on kintone

サイボウズ社のWEBデータベース「kintone（キントーン）」をベースに、システムズナカシマが自社SFAパッケージ「NICE営業物語」で培ったSFAのノウハウを投入した、簡単・柔軟な営業支援ツールです。



# NICE営業物語とは

17年前に自社用として開発に着手し、社内使用による試行錯誤を繰り返し、数多くの機能追加を行ってまいりました。今では、大手上場企業から中小中堅企業の幅広い業種の多くのユーザーの方々に使用していただいております。



営業情報管理システム  
**NICE営業物語**

商談を掴んで、売上を伸ばす！  
～最強の営業支援ツールのご紹介～

1999年の発売以来、様々な業種・業態でご利用いただいております



神奈川県福祉共済協同組合

※一部抜粋、順不同

# NICE営業物語 on kintone 構成



多様なニーズにお応える  
営業情報共有ツール

営業情報管理ツール  
**NICE営業物語**  
on **kintone**



商談の対応漏れがなくなる

既存顧客の情報一元化

・顧客ニーズの把握・満足度の向上

商談の効率があがる

・ターゲットがわかる・報告作成が簡易になる

商談ノウハウの蓄積、共有

PDCAの実現

管理スキルのアップ

① 売上アップ

② スキルアップ

多様な業務に対応できる  
プラットフォーム

**kintone**  
on cybozu.com

チーム業務で使えるアプリケーションをご用意しているクラウドサービスです。これひとつで、さまざまな部署・チームの「困った」に幅広く活躍し、今日からファストに業務を改善できます。

**すぐに業務で使える**

今日から使えるテンプレートをご用意  
お申し込みいただいた後、すぐ使えるように、テンプレートを数種類ご用意しています。

ドラッグ&ドロップで業務にあわせて即変更  
簡単なマウス操作で、自社の業務にあわせてアプリを変更できます。変化の多い現場業務にもすぐに対応できます。

**チーム業務をお助け**

集計レポートの作成からくらくら  
どんなデータの集計やグラフ化も、数クリックで完了します。必要に応じて、見解を添えて作成できます。

言った言わないがなくなる  
各データにコメントを付けるので、相談/指示依頼などを素早くできます。あとの確認もかんたんです。

**準備いらずでスタート**

クラウドサービスなので、お申込から数分で利用開始できます。サーバー構築や運用の手間もかかりません。  
自社専用URL・IPアドレス制限・Basic認証は無料でご利用いただけます。

準備いらずでスタート  
kintone  
サイボウズ株式会社  
kintoneは、サイボウズ株式会社が提供するクラウドサービスです。kintoneは、サイボウズ株式会社が提供するクラウドサービスです。

1 DB  
チームに必要な情報を共有する

2 プロセス  
チームの業務を効率化する

3 コミュニケーション  
チームの業務を円滑にする

信頼性の高いインフラ

**cybozu.com**

IP アドレス制限やBASIC 認証に加え、cybozu.com 独自のサブドメイン方式によるセキュリティを備えつつ、運用コストを抑えることが可能な「プロテクトクラウド環境」を採用しています。



日本メーカーならではのきめ細かさで、毎日気持ちよく使えるクラウドサービスを基盤から設計しました。サポートもデータセンターももちろん日本国内で提供します。

グループウェアシェアNo.1のサイボウズが、日本企業のワークスタイルに基づいた設計思想で開発したサービス基盤上で様々なサービスを提供します。















トラブル時などのお問い合わせは、サイボウズが一貫して対応いたします。

※一部のサービスは一部サービスと連携が必要となります。

# Cybozu kintone について

ノンプログラミングでアプリケーションの設計や各種運用設定ができるクラウド型のWebデータベースです。

	① データ ベース	② プロセス 管理	③ コミュニ ケーション
			
 業務システム			
 Excel			

# Cybozu kintone 機能①

## アプリ

データや業務プロセスの管理に便利なWebデータベース型アプリを作る機能です。売上情報、顧客情報、問い合わせ対応履歴、ToDo、報告書、文書ファイルなど、さまざまなデータを管理できます。また、それらのデータにひも付く業務プロセスを、柔軟に構築できます。

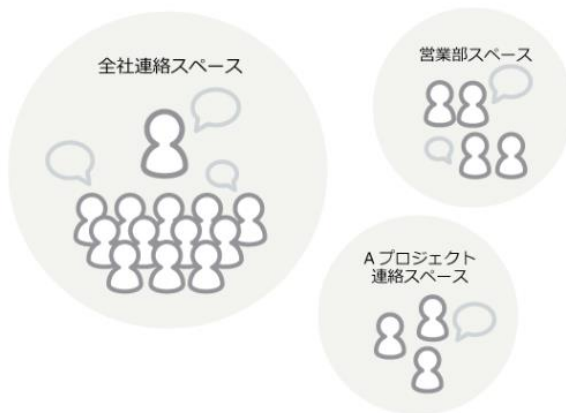


アプリの作成はノンプログラミングで簡単です。

自分で1からアプリを作る以外にも、便利なアプリが豊富に用意された「kintone アプリストア」から選んでアプリを追加することもできます。

## スペース

スペースは、チーム単位でのコミュニケーションに使う機能です。参加者を選んでスペースを作り、参加者同士で議論したり、情報を共有したりできます。



## ピープル

kintoneのユーザー同士の直接の連絡や、アイデアなどの共有に使う機能です。ピープル機能では、次のことができます。

- ほかのユーザーのプロフィールと連絡先を確認できます。
- ほかのユーザーにメッセージを送れます。メッセージは送信者と受信者以外には非公開です。
- 自分の投稿をフォローしているユーザーに対して、情報やアイデアなどを発信できます。
- Skypeを利用して他のユーザーと通話やチャットができます。（Skypeをインストールしている必要があります。）



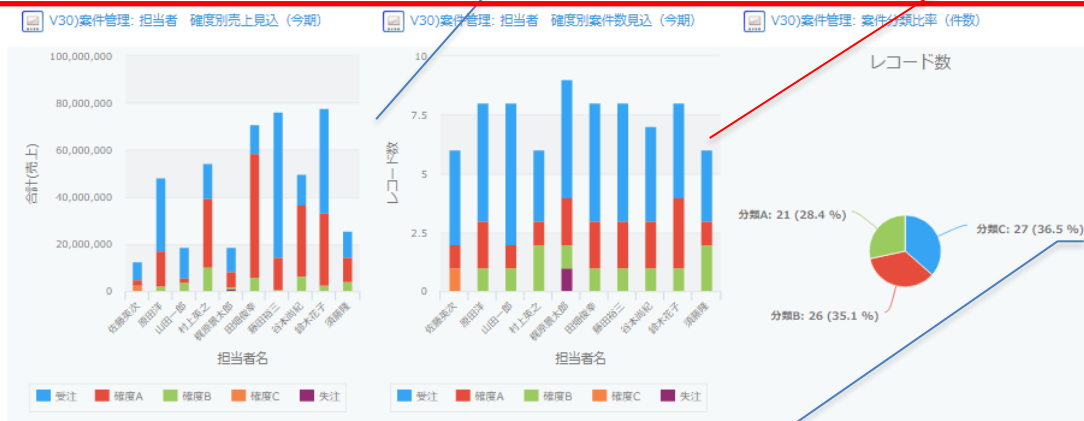
# Cybozu kintone 機能②

特に重要な一覧表や、グラフをトップページに表示させる事が可能です



個人ごとの見込み案件  
集計グラフ

表示させる一覧・グラフの設定が  
自由に出来ます

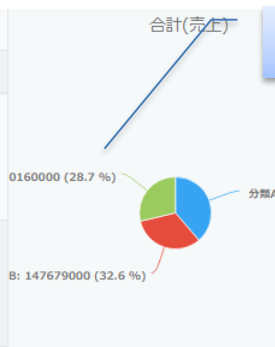


期内の見込売上集計

V30)案件管理: 担当者 確度別売上集計 (今期)

	受注予定日 (月単位)	2019-01-01	2019-02-01	2019-03-01	2019-04-01	2019-05-01	合計 (確度)	合計 (担当者名)
担当者名	確度	89,730,000	68,209,000	69,809,000	22,000,000	3,000,000	252,748,000	252,748,000
佐藤英次	受注	4,600,000	609,000	2,800,000			8,009,000	12,809,000
	確度A				2,000,000		2,000,000	
	確度C			2,800,000			2,800,000	
原田洋	受注	12,300,000	19,000,000				31,300,000	48,400,000
	確度A			4,800,000	10,000,000		14,800,000	
	確度B			2,300,000			2,300,000	

V30)案件管理: 案件分類比率 (金額)



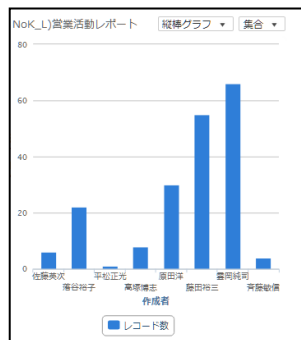
営業活動の内訳



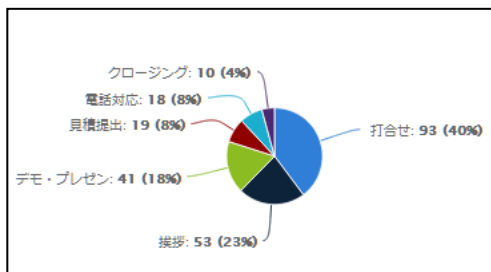
# Cybozu kintone 機能③

数値やレコード数、日付などのデータを集計できます。集計機能はシーンに合わせて8種類の表やグラフを表示する事が可能です。レコードにコメントをつける事ができます。レコード情報を見ながらコメントしたり確認できるので情報が分散されません。

日報を元に・・・



- ・個人ごとの訪問回数
- ・部署毎の活動内容の分析



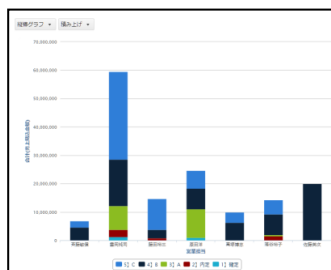
- ・高業績者と低業績者の活動の違い
- ・重要顧客毎の訪問回数一覧 など

単なるメッセージではなく、顧客や、案件に関するデータに関連したコメントが可能



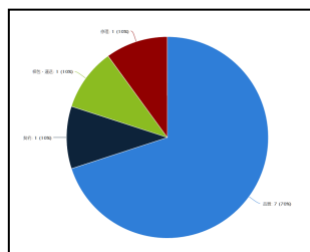
担当者以外も、情報が閲覧できるため、大切な企業内情報としてノウハウの共有ができます

物件情報を元に・・・



- ・個人ごとの期中の見込集計
- ・月内受注一覧
- ・受注予定日を過ぎた案件一覧

クレーム情報を元に・・・



- ・クレームカテゴリ毎の割合集計
- ・未対応リスト など





## Cybozu kintone 機能④

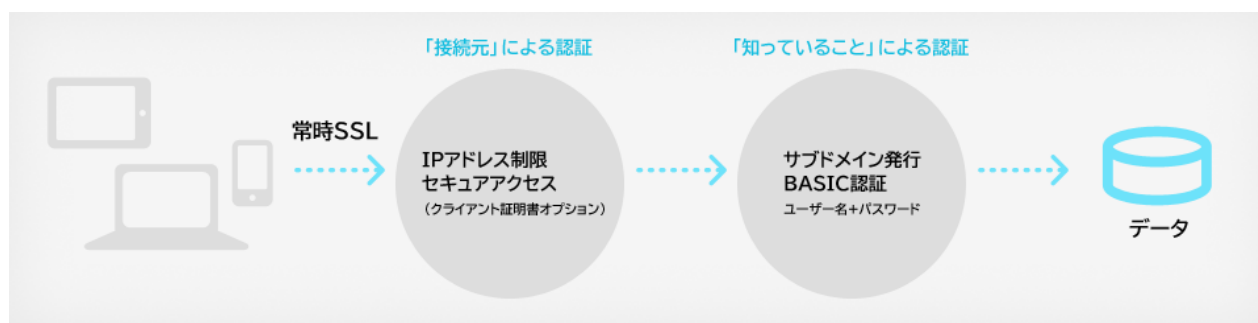
データ追加・編集、コメントの追加、処理状況の変更と条件により自動で通知が可能です。  
また通知をメールで通知する事も可能です。



# Cybozu kintone セキュリティ (複数の認証プロセス)

安全にクラウド環境をご利用いただくため、**常時 SSL 通信・IP アドレス制限・BASIC 認証**を**無料**でご利用いただけます。

また、複数の企業が同一ログイン画面にアクセスする多くのクラウドサービスと違い、「kintone」は、お客様ごとにサブドメインを発行し、**独自のログイン URL** でご利用いただけます（**無料**）。



## さらにセキュリティを強固にする証明書による「セキュアアクセスオプション」

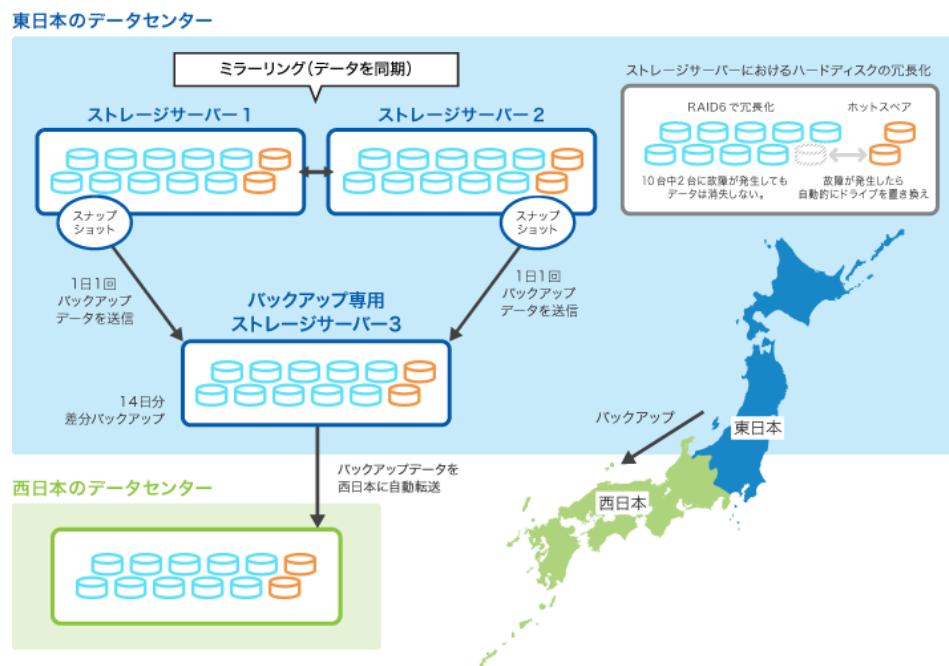
さらに安全に「kintone」をご利用いただきたいお客様向けに、ユーザー端末にクライアント証明書をインストールし、ユーザー認証を行うことができるセキュアアクセスオプションもご用意しております。

社内からのアクセスはIPアドレス制限による接続元認証、社外からのアクセスは証明書によるセキュアアクセスを利用することにより、社内外問わず安全に便利に「kintone」をご利用いただけます。

クライアント証明書はユーザーごとに発行・管理が可能。万が一利用していたパソコンやタブレットなどのデバイスを紛失した場合でも、他のメンバーには影響を与えず「kintone」へのアクセスを一切不可にすることができます。

# Cybozu kintone 運用体制① (4重の冗長化)

お客様の利用データを預かるストレージサーバーは、1サーバーにつき12台のハードディスクで構成されています。そのうち10台をRAID6で冗長化しているため、万が一同時に10台中2台が故障してもデータが消失することはありません。さらに、各ストレージサーバーはRAID1で冗長化し、リアルタイムにレプリケーション（同期）しています。また、バックアップ専用サーバーで14日分の差分バックアップを保存し、西日本データセンターにも自動転送しています。



→運用体制の詳細はこちら <https://www.cybozu.com/jp/features/>

# Cybozu kintone 運用環境②

サイボウズ株式会社は「自社開発クラウドサービスの運用基盤の設計、構築、保守」に関する情報セキュリティマネジメントシステムについて、ISO 27001 の認証を取得しています。

(認証番号：IS 577142 認証登録日：2011/11/10)

<b>SLO (サービスレベル目標)</b>	稼働率 99.99% を目標に運用します（計画メンテナンスを除きます）
<b>データセンター所在地</b>	cybozu.com は東日本のデータセンターで運用し、西日本のデータセンターにもバックアップデータを保管しています
<b>障害時の対応</b>	障害通知のシステム監視を常時実施し、障害発生時には運用マニュアルに沿って対応します
<b>データの消去</b>	解約の翌日から 30 日後にデータを消去します バックアップデータはデータの消去から 2 週間程度で完全消去いたします
<b>サービス提供時間</b>	24時間365日（定期メンテナンス等の計画停止を除く）
<b>計画停止</b>	1週間前にログイン後のトップページにて通知します
<b>冗長化</b>	全てのサーバー、ネットワーク、ストレージ、データについて冗長化を実施しています
<b>データ暗号化</b>	伝送データについては全て暗号化しています
<b>管理者の扱い</b>	弊社内情報セキュリティポリシーで定めた管理体制に沿って、データにアクセスできる管理者を制限しております
<b>脆弱性対応</b>	第三者機関による脆弱性試験を定期的実施しています

# kintone を利用する メリット

## クラウドサービスのWebアプリケーション作成ツール

- 簡単にアプリを作成することが可能
- 各ベンダーが作成したアプリを使用することが可能
- 無料のアプリを使用することが可能
- プラグインを利用することにより、他システムと連携することが可能
- EXCEL・CSVを取り込むと簡単にアプリを作成・共有することが可能



**+αの業務を  
効率化するこ  
とがが可能**

SFA

営業情報管理ツール  
**NICE営業物語**  
on  **kintone**  
株式会社システムズナカシマ



アプリ作成

- はじめから作成
- EXCEL・CSVから作成

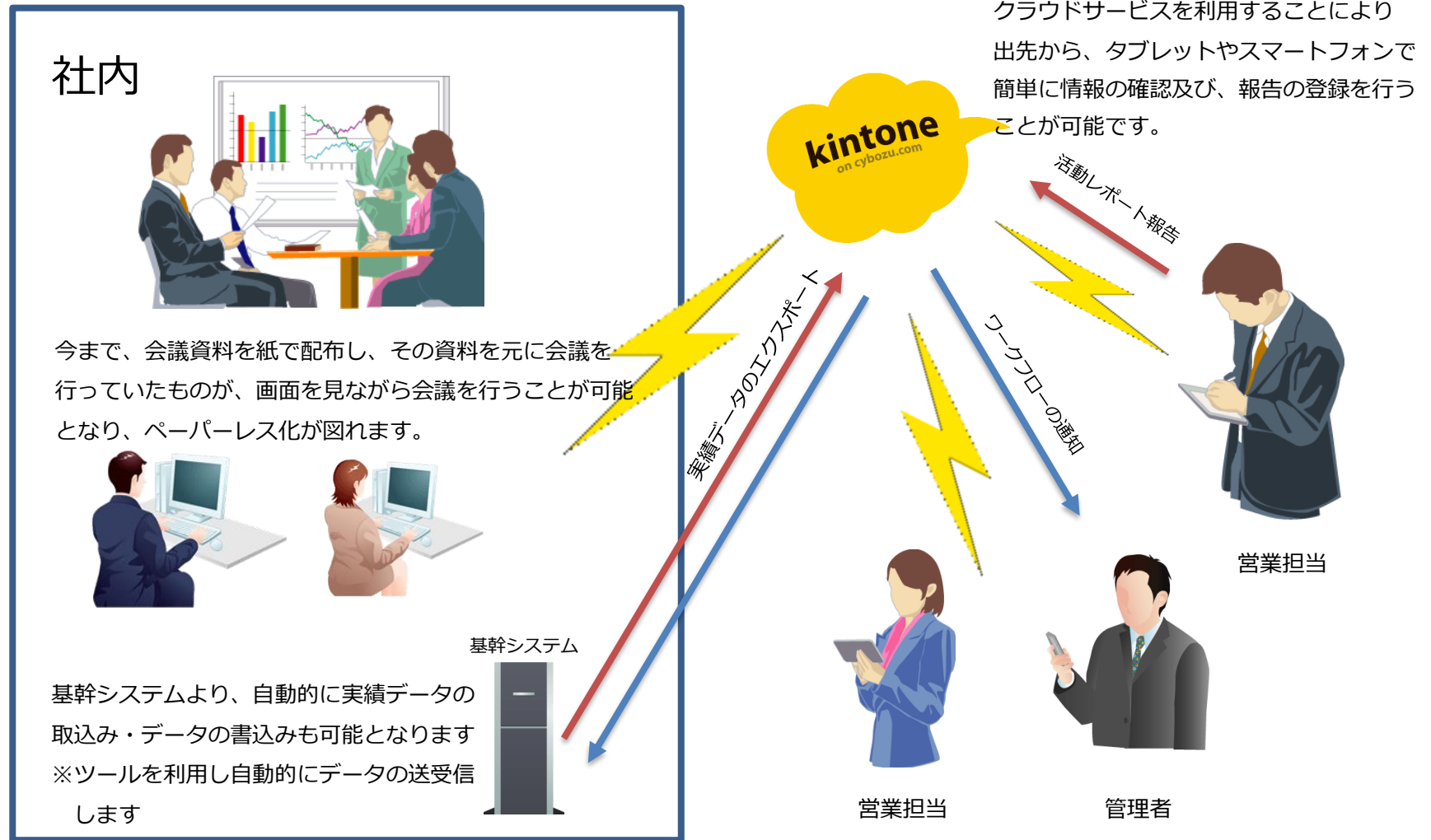


アプリストア



**※一般の営業支援パッケージは営業支援ツールのみしか使用できません**

# NICE営業物語 on kintone 運用イメージ



# NICE営業物語 on kintone 各機能

NICE営業物語 on kintoneは、**サイボウズ社が提供するクラウドサービス「kintone」**をベースに、営業情報の管理や活用ができる機能を搭載した営業支援クラウドサービスです。様々な営業スタイルに合った機能をご用意しており、お客様に必要な機能を選んでご利用頂く事が出来ます。

## 【機能・オプション一覧】

- 顧客管理
- 営業レポート
- 案件管理
- 名刺管理・キーマン管理
- クレーム管理
- リード管理
- 案件進捗自動更新オプション
- 報告一括登録オプション
- カレンダー表示オプション
- 見積書作成オプション
- 名刺管理連携オプション
- 予定・実績管理オプション

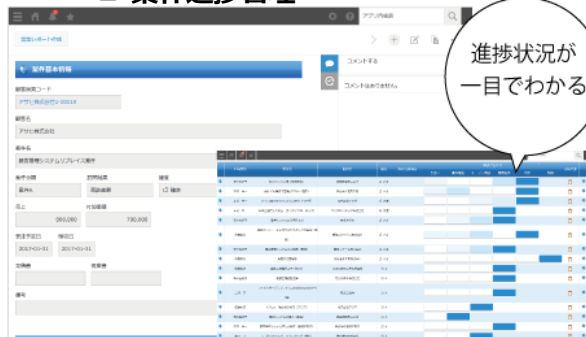
### ■ 顧客情報



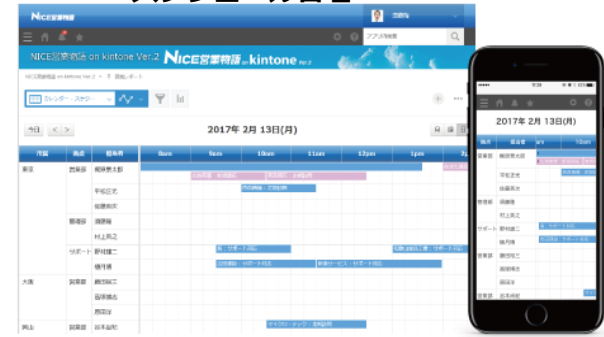
### ■ 報告一括登録



### ■ 案件進捗管理



### ■ スケジュール管理





# 機能① 簡易検索・タグ表示機能

顧客・案件情報などを簡単に検索できるように一覧画面に検索窓をご用意しています。  
アプリごとによく使うキーワードを設定する事が出来ます。詳細画面ではタグで表示を切替ながら  
閲覧・入力を行う事ができます。

簡易検索画面

顧客ID	顧客名	郵便番号	住所	建物名	TEL	FAX
U-000002	株式会社システムズナカシマ	101-0032	東京都千代田区岩本町2-8-81-3		03-5821-9761	03-5821-9762
U-000007	株式会社ナカシマコーポレーション	101-0032	東京都千代田区岩本町2-8-8		03-5821-9761	

アプリごとに検索キーワードを設定  
する事が出来ます。また設定で表示  
したい一覧や【含む・完全一致】を  
選択できます。

タグ表示画面

案件名	売上	付加価値	受注予定日
〇〇〇〇案件	3,000,000	2,200,000	2019-05-31
基幹システムリプレイス	29,000,000	22,000,000	2019-02-24
営業支援システムリプレイス案件	1,340,000	870,000	2019-02-18
基幹システムリプレイス	29,000,000	22,000,000	2019-01-31

1つのアプリで情報量が多くなる場合  
はタグで表示を切り替える事が可能  
です。

## 機能② 名寄せ機能（顧客・キーマン）

顧客・キーマン情報で重複して登録されている情報を一つにする機能です。

紐づいている営業報告、案件情報、キーマン情報、お問合せなどの情報の紐づけ直しを行います。

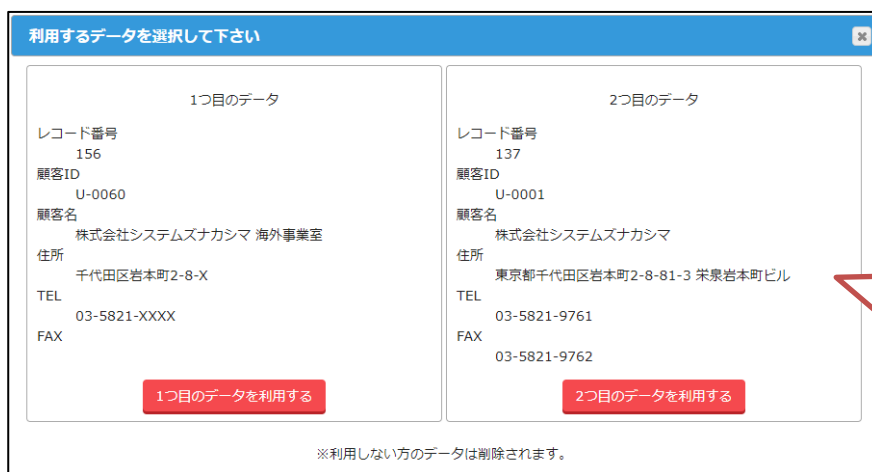
名寄せ情報検索画面



レコード番号	顧客ID	顧客名	住所	建物	TEL	FAX
156	U-0060	株式会社システムズナカシマ 海外事業室	千代田区岩本町2-8-X			
137	U-0001	株式会社システムズナカシマ	東京都千代田区岩本町2-8-81-3			762
85	U-0004	株式会社ナカシマコーポレーション	東京都千代田区岩本町2-8-8			



名寄せ統合画面



1つ目のデータ

レコード番号  
156

顧客ID  
U-0060

顧客名  
株式会社システムズナカシマ 海外事業室

住所  
千代田区岩本町2-8-X

TEL  
03-5821-XXXX

FAX

1つ目のデータを利用する

2つ目のデータ

レコード番号  
137

顧客ID  
U-0001

顧客名  
株式会社システムズナカシマ

住所  
東京都千代田区岩本町2-8-81-3 栄泉岩本町ビル

TEL  
03-5821-9761

FAX  
03-5821-9762

2つ目のデータを利用する

※利用しない方のデータは削除されます。

選択された顧客・キーマンの情報が表示されますので、内容を確認して利用したいデータを選択すると、削除されるデータに紐づいている情報を統合します。

## 機能③ グループスケジュール機能 (オプション)

グループでスケジュールの共有が可能です。

他の営業担当者の予定を確認したりスケジュールから営業報告を作成することが可能です。

The screenshot displays the NICE営業物語 on kintone Ver.2.0 interface. The main calendar view shows a group schedule for February 2017. The calendar is organized by location (東京, 大阪, 岡山) and department (営業部, 管理部, サポート部). Each department has assigned staff members, and their schedules are shown as horizontal bars across the days of the month. A red callout box points to the calendar with the text: "訪問先・行動内容でスケジュールを表示します。クリックすると詳細表示遷移します。" (Display the schedule by visit destination and action content. Clicking will lead to the detailed display transition).

A secondary window titled "ビューアプリ設定" (View App Settings) is open on the right. It shows the "アカウント情報" (Account Information) tab, which lists the users assigned to the view. The list includes columns for name, employee ID, department, and location. The users listed are: 梶原 太郎 (snc00244, 東京, 営業部), 平松 正光 (snc00035, 東京, 営業部), 藤田 裕三 (snc00015, 大阪, 営業部), 須藤 隆 (snc00273, 東京, 管理部), 村上 英之 (snc00290, 東京, 管理部), 野村 雄二 (snc00123, 東京, サポート部), 植月 博 (snc00124, 東京, サポート部), 佐藤 英次 (demo1, 東京, 営業部), and 高塚 博志 (snc00098, 大阪, 営業部). A red callout box points to the "検索" (Search) field in the user list with the text: "ログインユーザごとに表示したい担当者を選択可能です。" (It is possible to select the person you want to display for each login user).

## 機能④ 報告一括登録 機能 (オプション)

ルート営業などで複数社訪問した報告も一括で作成が可能です。

入力の手間を省くために選択形式で簡単に作成可能です。

キャンセル
保存

**報告一括作成**

活動日  

2017-02-26

時間	訪問先	結果	顧客名	訪問目的	訪問後結果	備考
			会社北海商事	新規開拓	変化なし	
10:30	あきた建設工業	取得 クリア	あきた建設工業株式会社	定期訪問	引合い	
	参照先からデータが取得されました。					
13:00	株式会社福島産	取得 クリア	株式会社福島産	商談フォロー	商談進展	
	参照先からデータが取得されました。					
19:00		取得 クリア		-----	-----	

一括で営業報告を入力可能。  
時間・訪問先・結果等をまとめて入力できます。

活動登録

一括で入力しても1件1件の報告として登録され、顧客ごとに訪問履歴として関連付けがされます。

# 機能⑤ 案件進捗更新 プロセス管理 機能 (オプション)

案件に対する活動状況管理と共に、案件一覧で進捗状況を一目で把握できます。

停滞している案件を把握し営業担当に対して指示が行えます。

営業レポート入力

案件情報

案件ごとに今までの訪問履歴をたどることができます。

案件の進捗を一覧表示が可能です。担当者や案件確度で絞り込み、ソートも可能です。

商談プロセス画面

顧客名	案件名	案件コード	案件状況	案件確度	案件進捗
和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	予定・決断・リード確認	32 A件	800,000
和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	予定・決断・リード確認	42 B件	1,000,000
和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	予定・決断・リード確認	52 C件	1,000,000
和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	和歌山県工業株式会社	予定・決断・リード確認	62 D件	1,000,000

営業レポートに案件を紐づけて登録すると案件の進捗変化を自動で更新します。

## 機能⑥ キーマン顧客一括登録機能 (オプション)

名刺管理ソフトやExcelなどから取込んだキーマン情報を顧客管理で管理している顧客との関連づけを行います。顧客管理に登録されていない会社は新規で追加も行います。



A	B	C	D	E	F
1	氏名	顧客名	部署	役職	TEL
2	山田 太郎	株式会社システムズナカシマ	管理部	部長	03-5821-9761
3	山内 真実	株式会社阪屋不動産	営業企画室	係長	050-991-0000
4	斎藤 明	株式会社システムズ	システム本部	主任	0570-51-9170
5	佐藤 義彦	株式会社徳島産業	総務部	主任	03-5821-9761
6	新井 高太郎	株式会社システムズ	営業第3部	部長	047-364-0129
7	松下 庄司	株式会社ナカシマコーポレーション	営業本部	部長	03-5821-9761
8	中嶋 健二	株式会社システムズ	情報システム部	部長	03-0000-1111
9	田中 一郎	株式会社ジー・アクセス	営業企画部	課長	03-5821-9761
10	山田 二郎	株式会社GKD自動車	営業統括部	部長	090-0000-11111
11	山田 二郎	株式会社GKD自動車	サービス本部	部長	090-0000-1212
12	田中 幸太郎	株式会社ナカシマコーポレーション	営業本部	部長	03-5821-9761
13	山田 太郎	株式会社システムズナカシマ	営業部	課長	03-5821-9761
14	片岡 正造	株式会社三友	情報システム事業部	主任	
15	河部 順治	テクニカル株式会社	営業企画部	課長	03-
16	伊藤 友希	アサヒ株式会社	総務部	課長	05-
17	河田 淳志	テクニカル株式会社		課長	03-
18	佐藤 任美	株式会社システムズ	開発室	課長	04-
19	山本 博和	株式会社システムズ	情報システム部	課長	03-
20	小村 圭二	京都測量工業株式会社	システム本部	課長	03-



顧客情報 一括登録								
キーマンID	会社名 (名刺情報)	氏名	部署	役職	住所	建物名	TEL	FAX
	株式会社システムズナカシマ	原田 太郎	東京支店 システム営業部	代表取締役				
	株式会社アジャ	中島 梨恵	営業本部	部長			050-911-7151	
	マイクロ・テック株式会社	関 エリザベス	システム本部	部長			050-959-9515	
	テクニカル株式会社	小島 麻葉	営業1課	部長			03-5821-9757	
	テクニカル株式会社	村上 あか音	工務課	部長			03-5821-9757	
	えひめ飲料株式会社	上野 真菜	営業第2部	部長				
	あきた建設工業株式会社	松本 ちふゆ	営業部	部長			03-0000-0002	
	和歌山食品工業株式会社	杉本 麻喜	営業企画課	部長			03-0000-0009	

# 機能⑦ 予算・実績管理 (オプション)

拠点・部署・担当者で予算に対する達成率を表示する事が出来ます。販売実績については販売管理からの取込から、見込は案件情報からの集計して算出します。表示設定も複数登録が可能です。

## 予実績の条件設定

## 表示設定画面

## 予実績の表示

部署	目標	担当部署	目標	販売実績	予算率	見込	実績+見込	達成率	目標残
拠点A		拠点C-部署2							
部署1	売上 5,000,000	田畑俊幸	売上 0	0	0.0%	0	0	0.0%	0
	粗利 4,000,000		粗利 0	0	0.0%	0	0	0.0%	0
小計	売上 5,000,000	小計	売上 0	0	0.0%	0	0	0.0%	0
	粗利 4,000,000		粗利 0	0	0.0%	0	0	0.0%	0
拠点B		拠点A-部署1							
部署1	売上 0	藤田裕三	売上 3,000,000	1,800,000	60.0%	0	1,800,000	60.0%	1,200,000
	粗利 0		粗利 2,500,000	1,200,000	48.0%	0	1,200,000	48.0%	1,300,000
小計	売上 0	原田洋	売上 2,000,000	1,400,000	70.0%	0	1,400,000	70.0%	600,000
	粗利 0		粗利 1,500,000	890,000	59.3%	0	890,000	59.3%	610,000
拠点A		小計	売上 5,000,000	3,200,000	64.0%	0	3,200,000	64.0%	1,800,000
部署2	売上 5,000,000		粗利 4,000,000	2,090,000	52.3%	0	2,090,000	52.3%	1,910,000
	粗利 4,300,000	拠点A-部署2							
		鈴木花子	売上 3,000,000	1,800,000	60.0%	0	1,800,000	60.0%	1,200,000
			粗利 2,500,000	1,200,000	48.0%	0	1,200,000	48.0%	1,300,000
		山田一朗	売上 2,000,000	1,400,000	70.0%	0	1,400,000	70.0%	600,000

部署や担当者ごとの達成率や目標残が表示されます。

ログインユーザごとに表示したい拠点、部署、担当者を選択する事が出来ます。



# システムズナカシマのご紹介

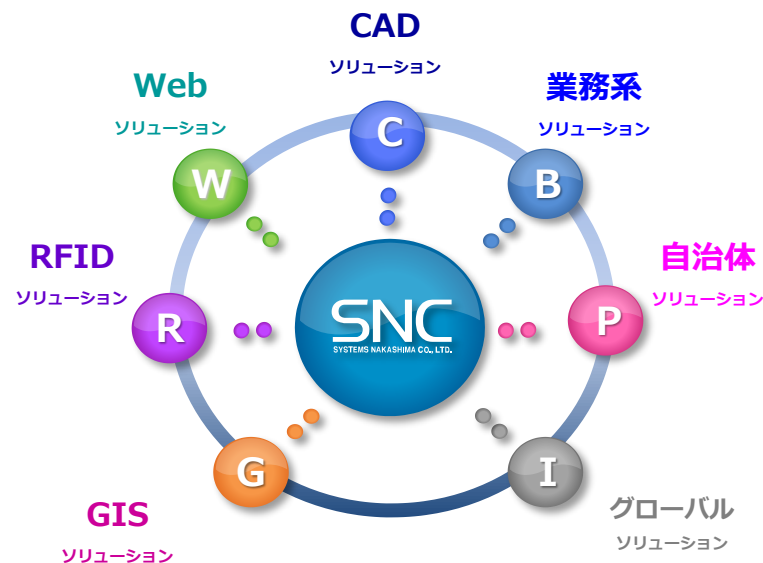
## 株式会社システムズナカシマ

【ナカシマホールディングス100%出資子会社】

- ❖ 本 社 所 在 地：岡山県岡山市東区上道北方688-1
- ❖ 設 立：昭和60年4月1日
- ❖ 代表取締役社長：中島 義雄
- ❖ 売 上 高：25億6千円（平成26年度実績）
- ❖ 従 業 員 数：112名（平成26年11月現在）
- ❖ 拠 点：仙台、東京、名古屋、大阪、岡山、福岡

### NICE営業物語の経緯

- ◆ 1985年 4月設立 パソコン用CADシステムの開発と販売を開始
- ◆ 1999年 社内用に開発したNICE営業物語の外販を開始
- ◆ 2005年 Windows Mobile端末用に NICE営業物語Lightをリリース
- ◆ 2009年 管理者ポータル機能を追加しリニューアル
- ◆ 2010年 iPhone端末用に NICE営業物語Smartをリリース
- ◆ 2011年 Android端末用に NICE営業物語Smartをリリース
- ◆ 2012年 NICE営業物語アンケートツールをリリース
- ◆ 2013年 iPhone・Android端末用に NICE営業物語Smart2をリリース
- ◆ 2014年 NICE営業物語 on kintoneをリリース
- ◆ 2015年 iPhone端末用に NICE営業物語Smart3をリリース
- ◆ 2017年 kintoneで作成したNICE営業物語 on kintone Vre.2をリリース



本 社



ナカシマプロペラ(株)  
船舶用スクルー



帝人ナカシマメディカル(株)  
人工関節



ナカシマエンジニアリング(株)  
カリヨンベル



(株)ナック  
OA機器販売

# CONFIDENTIAL

---

本文書は、（株）システムズナカシマが著作権その他の権利を有するドキュメントです。  
弊社の許可なく複製し、利用すること、また第3者に漏洩することは「著作権法」「不正競争防止法」によって禁じられておりますので宜しくお願い申し上げます。

- この内容は平成30年4月現在のものです。仕様などは予告なく変更する場合がありますので予めご了承ください。
- 記載の会社名および商品名も各社の商標又は登録商標です。