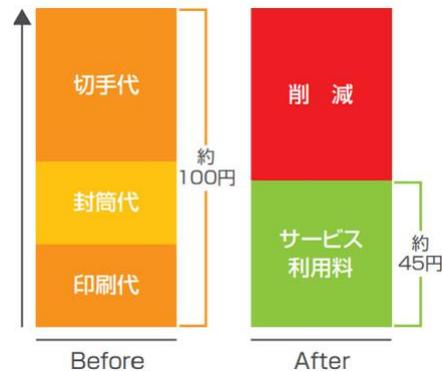


「請求書はペーパーレスにして郵送からWeb配信へ」  
請求書Web配信システム

# Sales Billing Assistant



株式会社 **NI**コンサルティング

# コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」

「可視化経営システム」(VMS: Visibility Management System)とは、NIコンサルティングの開発した経営管理手法「可視化経営」を実現するITツール群であり、『NI Collabo 360』『Sales Force Assistant』『Sales Quote Assistant』『Sales Billing Assistant』『Approach DAM』『MapScorer』『nyoibox』『顧客の声』をサブシステムとする統合連動型の経営支援システムです。

## 可視化経営とは

戦略の地図を描き、進むべき道筋を決め、企業行動の実体を可視化することで、経営者から現場の一社員までがセルフマネジメントできるようにする自律協調型の組織運営手法であり、仮説検証スパイラルを高速回転させるスピード経営を実現するもの。

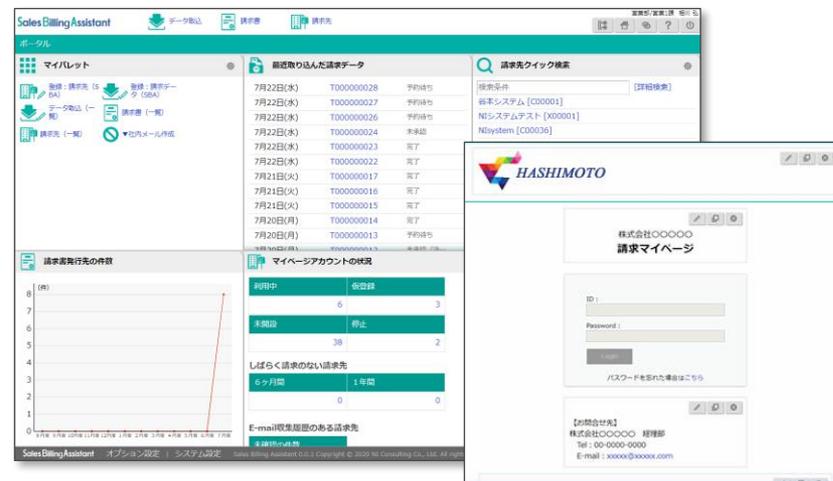
- 1. 目的地の設定 ビジョン・戦略の地図を用意する  
「戦略の可視化」
- 2. ルートの設定 戦略実行の先行評価指標をつくる  
「マネジメントの可視化」
- 3. 現在地の表示 現場情報を吸い上げてモニタリング  
「現場情報の可視化」



2023年10月現在、導入企業数12000社超

# 『Sales Billing Assistant』とは？

『Sales Billing Assistant』（SBA）は、請求書の発行・郵送をWeb配信に置き換え、劇的なコストダウンと業務効率アップを実現する「請求書Web配信システム」です。テレワーク、在宅勤務が当たり前になる時代に、紙に印刷・封入して郵送し、相手方では封筒を開けて紙の請求書を取り出して処理するというアナログなやり取りは、コストや資源の無駄である以上に、顧客のテレワーク化を阻害する行為とも言えます。SBAでコストダウンと顧客の業務改善を実現しましょう。



## Before



## After



さらに、長年にわたり営業力強化の経営コンサルティングに取り組むNIコンサルティングは、SBAに休眠客をお知らせする営業支援機能を搭載しました。直近6カ月または1年間に自社から請求のない請求先をピックアップしてポータルに表示しますので、営業部門ではそうした休眠客を掘り起こす再アプローチが容易になります。また請求書のWeb配信は経理部門だけでなく、請求先（＝顧客）との接点となる営業部門の協力が不可欠です。SBAには請求先のメールアドレス収集を営業担当者に促す機能も搭載し、経理部門と営業部門の軋轢も回避する工夫を施しています。

# 毎月の請求書の郵送、こんな課題はありませんか？

請求書の印刷・封入が面倒くさい・・・オフィスに行かないとできないから出社してやらざるを得ない



紙代、印刷代、郵送費などのコストがかかる・・・手作業だから人件費もかかる



取引先への過去の請求書を探すのが大変・・・再発行依頼にすぐに対応できない



## 『Sales Billing Assistant』で課題解決

請求書データから請求書を作って印刷し、封筒に入れ、切手を貼って・・・といった請求書発行業務は月末月初に集中して発生する「働き方改革」や「在宅勤務」を阻害するものです。一方の、請求書を受け取る顧客側でも、郵送で数日遅れて届く請求書の封を開け、金額を確認してデータを打ち込み、紙の請求書を別途保管・・・という、どうしても出社を必要とする業務が発生しています。

しかし、時代はペーパーレス。『Sales Billing Assistant』を導入すれば、販売管理システムから出力した請求データのCSVファイルもしくは請求書のPDFファイルを読み込んだら、そのままWeb配信。郵送コストも時間もかかりません。請求書を受け取る側も専用のWebサイトで請求書を確認でき、過去の請求書もそのままクラウドで保管できます。

# 業務プロセスを効率化 コストを大幅削減

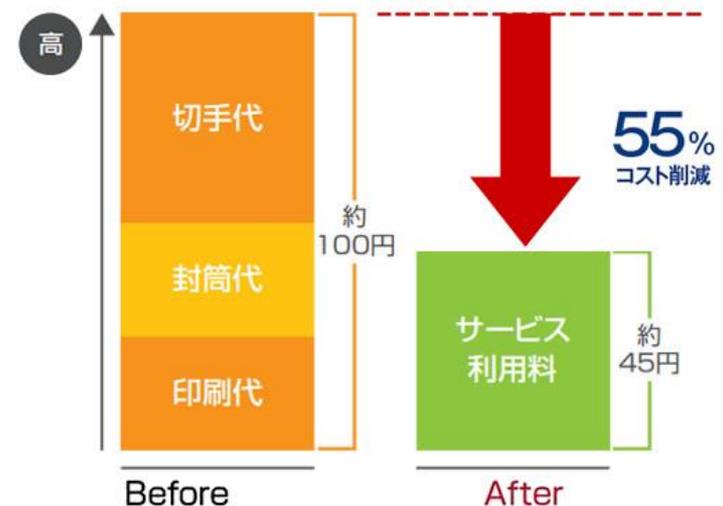
毎月の請求先が300件ある場合で考えてみましょう。『Sales Billing Assistant』を活用すれば、人件費（手間）の削減分を考慮しなくても、大幅なコストダウンが実現します。

従来の、請求書を郵送する場合であれば、郵便切手に84円、封筒代に約10円、請求書の印刷や紙にかかる費用が約6円で、少なく見積もっても請求書一件あたり100円のコストがかかっています。300件の請求先があれば、毎月30,000円です。

これに対して、『Sales Billing Assistant』でWeb配信する場合、月額料金は13,400円。一件あたり約45円で配信することができますので、一件あたり55円、月に16,600円のコストダウンとなります。もちろん、請求書の発行や封入などの手間もかかりません。



さらに、請求先が増えて500件の場合には、従来の郵送だと月に50,000円のコストとなる一方、『Sales Billing Assistant』では、月額19,400円、一件あたり約39円となっており、件数が増えるほど一件あたりのコストを引き下げられます。





# 請求書発行までの3ステップ

## Step2 請求先の登録、請求ページの開設

請求先を登録して、メールアドレスを回収します。請求先E-mailが登録されていれば、アカウント管理から1クリックでメールが送信できます。また、請求先に請求書を配付するWebサイトのデザインを設定します。初期テンプレートが設定されているので、会社名等を変更して貴社専用のページを簡単に作成できます。

### 請求先の登録

販売管理システムのCSVデータを利用すれば、請求書を発行するための請求先（請求書の配達先）を一括で登録できます。

### 請求マイページの作成

請求先の顧客が請求書を参照する請求マイページのレイアウトは任意のデザインに設定することができます。初期テンプレートをご用意していますので、会社名や署名などを変更するだけでも貴社専用の内容にすることができます。

**CSVファイルで請求先を登録**

取込先（項目設定）  
取込元と取込先の項目を指定してください。必須項目は設定されているため、以下の項目は必ず取り込んでください。（請求先コード、請求先名）

行先	A	B	C	D
1	請求先コード	請求先名	部署名	担当名
2	0001	谷システム株式会社	管理部長	谷 正一
	請求先コード	請求先名	部署名	担当名

株式会社〇〇〇〇〇  
請求マイページ

ID: \_\_\_\_\_  
Password: \_\_\_\_\_

パスワードを忘れた場合はこちら

【お問合せ先】  
株式会社〇〇〇〇〇 経理部  
Tel: 00-0000-0000  
E-mail: xxxxx@xxxxx.com

**ログインページの設定**

NI Consulting

株式会社NIコンサルティング 請求書確認ページ

**マイページ設定**

株式会社NIコンサルティング 請求書確認ページ

項目名	項目	内容	内容
請求先名	請求先名	CSV	00000000
部署名	部署名	CSV	00000000
担当名	担当名	CSV	00000000

## Step3 請求データの登録、請求書の発行

配信する請求書は、販売管理システムから出力した請求データを一括で取り込んで生成できます。登録した請求データの発行予約ができ、日時になると自動的に請求書が各請求先のマイページに請求書が自動的に公開され、同時にメール通知されますので、これまで忙しかった月末月初の業務が平準化され楽になります。

### 請求データの登録

販売管理システムから出力した請求データ（CSV、PDF）を一括で取り込むだけで、請求先ごとの請求書が作成されます。

請求データ (新規登録)

取込 戻る キャンセル

フォーム\*: PDF  
取込ファイル\*: 202005.pdf [614KB]  
社内メモ:

取込内容 (プレビュー)

番号	請求先コード	ページ数
1	A000001	1
2	A000005	1
3	A000007	1
4	A000014	1
5	A000017	2
6	A000020	1
7	A000021	1
8	A000023	1
9	A000039	1
10	A000040	1

件数: 84

### 請求書の発行準備

請求書の発行は、日付と時間を決めて予約発行できます。発行日時に自動的に請求書が公開され、請求先へメール通知されます。グループウェア『NI Collabo 360』のワークフロー機能と連携して、承認後に発行することも可能です。

請求データ (T000000002)

発行予約 閉じる 削除

取込コード: T000000002  
フォーム: PDF  
取込ファイル: 202005.pdf [614KB]  
発行日:  
発行状況: 予約待ち  
社内メモ:  
お知らせ:

発行予約

指定した発行日に請求書が公開されます。メールの自動配信が設定されているため、

発行日:  
2020/07/01 05:00

社内メモ:  
クラウドユーザーへの請求分

お知らせ:  
6月請求分です。

取込結果

帳票件数	明細件数
84	

• このお知らせは請求先に表示されます。

# 導入事例

## 導入前

2000件弱の請求先があり、月末に発行、封入、郵送作業にかなり手間がかかり、経理部では月末5日前くらいから作業を行っていた。請求書を郵送する際には、低く見積もっても一通あたり100円程のコストがかかっており、人件費を除いて毎月20万円のコストだった。一件ごとの請求金額が千円から数千円程度の先も多く、郵送コストはバカにできない比率だった。



## 導入後

販売管理システムのデータから請求書を生成しWebで配信するだけなので、一度設定ができればほとんど手間はかからなくなった。紙も使わず、郵送もないので、コストはほぼゼロに。自宅からでも業務が行えるようになって、新型コロナウイルスの緊急事態宣言で在宅勤務になった時は助かった。自社に郵送で届く請求書もWeb配信にしてみると助かる。これまでは当たり前だったが、ポストをチェックし開封しなければならないことに違和感を覚えるようになった。

## A社長のコメント

「請求書はきちんと郵送で届けるのが当たり前で、Web配信するというのは失礼なのではないか、お客様からクレームが来るのではないかと危惧していましたが、クレームはまったくなく、思った以上にスムーズに受け入れてもらえました。」



「少額の請求先も多かったので、請求書発行コストが郵送費や人件費を考えると結構大きく、紙の請求書を希望される先には請求書発行料として100円をいただくというルールにし、それが受け入れてもらえないなら取引がなくなっても構わないくらいの覚悟で臨みましたが、杞憂に終わりました。」

「コストが下がった以上に、請求書発行の手間が減って業務の効率化が進んだことが大きく、今後、取引先が増え請求先が増えても大丈夫だと思えるようになった心理的な効果もあったと思います。」

「ちょうど新型コロナの緊急事態宣言で、テレワークの体制を整えることも必要となり、Web配信できるようになっていたのは助かりました。テレワークすることを考えると、お客様にもメリットがあり、今まで以上にWeb配信への切り替えをお願いしやすくなりました。」

# SBAスタートアップ研修

『Sales Billing Assistant』をスムーズに運用開始いただくために、基本的なシステム設定の考え方やポイント、運用ルールの作り方、活用の方法をレクチャーします。

## 「Sales Billing Assistant」スタートアップ研修 **—オンライン—**

「Sales Billing Assistant」活用のためのシステム設定のポイント

### 研修概要

「Sales Billing Assistant」を利用中の企業様からは以下のようなお声を耳にします。

「請求書発行業務に追われており、改善したい」

「Sales Billing Assistantを入れたけど、どこから設定すればいいの？」

本研修ではこうした疑問にお答えし、早急な導入にあたっての懸念事項を解決していく事を目的にポイントを押さえて解説致します。

### 対象者

「Sales Billing Assistant」導入責任者、システム管理者

# 製品価格(税別) クラウド版

## ●クラウドサービス

○新規開設費 : 50,000円

○月額利用料 : 請求先100件あたり3,000円

※利用人数や請求書発行枚数に対する課金ではなく、  
請求先 = Web配信先の件数に対する従量課金です。

※別途、『Sales Quote Assistant』『nyoibox』の  
最低ライセンス数(5ID)以上のご利用が必要です。

請求先件数 100件の場合	
Sales Billing Assistant	3,000円/月 × 1CAL = 3,000円
Sales Quote Assistant	580円/月 × 5CAL = 2,900円
nyoibox	300円/月 × 5CAL = 1,500円
月額合計 7,400円	
	一件あたり 74円

請求先件数 500件の場合	
Sales Billing Assistant	3,000円/月 × 5CAL = 15,000円
Sales Quote Assistant	580円/月 × 5CAL = 2,900円
nyoibox	300円/月 × 5CAL = 1,500円
月額合計 19,400円	
	一件あたり 38.8円

請求先件数 300件の場合	
Sales Billing Assistant	3,000円/月 × 3CAL = 9,000円
Sales Quote Assistant	580円/月 × 5CAL = 2,900円
nyoibox	300円/月 × 5CAL = 1,500円
月額合計 13,400円	
	一件あたり 44.6円

請求先件数 1000件の場合	
Sales Billing Assistant	3,000円/月 × 10CAL = 30,000円
Sales Quote Assistant	580円/月 × 5CAL = 2,900円
nyoibox	300円/月 × 5CAL = 1,500円
月額合計 34,400円	
	一件あたり 34.4円

※データ保全 : 複数データセンター内の複数サーバーへのデータの自動複製  
日次バックアップ(7世代)、日次バックアップの自動複製

※セキュリティ : SSL、DDoS対策、ファイアウォール、Webアプリケーションファイアウォール、  
不正侵入防御、サーバー挙動監視、不正プログラム対策、Webレピュテーション

# 会社概要

商号：株式会社NIコンサルティング (NI Consulting Co.,Ltd.)

代表者：長尾一洋 (ながお かずひろ)

設立：1991年3月

資本金：2億1000万円

事業内容：経営コンサルティング  
 経営支援システム開発・販売  
 教育研修  
 M&A・事業承継支援

所在地：本社/東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー19F

Tel 03-5781-5525 Fax 03-5781-5526

札幌・仙台・金沢・名古屋・大阪・広島・福岡

社員数：75人

URL：<http://www.ni-consul.co.jp>

主要株主：長尾一洋、三菱UFJキャピタル、従業員持株会

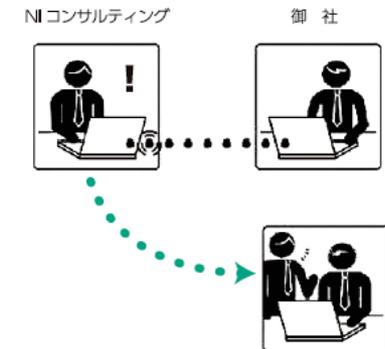
役員：代表取締役 長尾一洋 (中小企業診断士)

取締役副社長 本道純一 (中小企業診断士)

常務取締役 東海林一正 (中小企業診断士)

監査役 大西俊太 (中小企業診断士、(株)ベンチャーパートナーズ 代表取締役)

イメージキャラクター：橋本環奈 (女優)





# コンサルティング・パッケージ誕生秘話①

私がかつて一般的なコンサルティング会社に勤めていた頃、一番の悩みはコンサルティング料金の設定でした。多くの企業では、**コンサルティングのニーズがあってもコンサルタントに支払う料金がなくて頼めないという現実がありました。**私もまだ駆け出しでしたし、そんなに高い料金設定をしていたわけではありませんが、「頼みたいけど無理だ」と言われ、経営に困った企業を救って元気にするという使命感が空回りしてガッカリしたものです。

そこである時、勤めていた会社の上司に「コンサルティング料金を安くしたい」と申し出たのですが、「それなら君の給料を下げろ」と言われました。むしろ私は給料を上げて欲しいと思っていたので、話になりません。給料は上げて欲しいのにコンサルティング料金を引き下げるといってはあり得ない相談だったので、若気の至りです。

そもそも、**コンサルタントは、一日24時間、一年365日という限られたリソースを切り売りするビジネスですので、どうしても時間単価が高くなってしまいます。**私がそれなりの給料をとろうと思えば、それ相応のコンサルティング料金をもらわなければなりません。一方でクライアント企業様の側では、なるべく安くコンサルティングを受けたいと考えます。当然のことです。月に一度か二度やってきて、数十万円の料金（社員さんの給与1ヶ月分ほどの額）を要求するわけですから。しかし私の方も安易に値下げはできません。事前準備の工数などもありますし、相場的にも良心的にやっていたつもりです。

何年かコンサルタントとして仕事をしていると、さらにまた考えざるを得なくなりました。たとえば月に30万円の料金をいただくと、年間で360万円。それが3年続くと1080万円。5年だと1800万円です。

おかげさまでお付き合いしていた企業にはだいたい継続して契約していただいていたので**累積のコンサルティング料金はどんどん増えていきます。果たして、それだけの価値を生み出しているのだろうか？と自分でも考えざるを得ません。**契約は継続していただいているわけですから、決してコンサルティングの質が悪かったとは思いません。月々30万円というのも大手コンサルティング会社あたりと比べれば安い設定ですし、自分の限られたリソースを考えればこれくらいはいただかないとお手伝いできません。

なんとかこの問題を解決できないだろうかと悩んでいた時期に並行して進んでいたのがパソコンの普及です。そんなある日、「**コンサルティングの内容をシステム化してパッケージングすればいいんだ！**」と気付いたのです。

個別企業には個別の事情や業界の違いなどもありますが、マネジメントの基本はそんなに変わりません。戦略を構想し、経営計画を立て、それを日々の活動、業務に落とし込んで実行し、それを評価し処遇につなげることで組織を動かしていきます。**多くの企業が共通する部分を予めシステム化しておけば、コンサルティング料金も要りませんし、システム化の費用も省くことができます。**

コンサルタントはあるべき姿を提示したり、指導したりはしますが、それを実行するためにはシステムが必須になるはずだと考えたのです。「**コンサルティング料金を安くしつつ実効性のある経営支援を行うにはコンサルティングのパッケージ化（コンサルティング・パッケージと名付けました）が有効だ！**」と確信して、勤めていた会社の社長に直訴しましたが、「**コンサルタントは現場に行って生々しく指導しなければならない**」という古い考えを覆すことはできませんでした。

(次頁へ)

## コンサルティング・パッケージ誕生秘話②

1990年のことですから、それも仕方ないことだったのでしょう。しかし現場で、生々しく指導する価値は私も認めますが、それは高いコンサルティング料金をいただくことになり、多くの困っている企業を救うことができません。それで**1991年の3月に自らコンサルティング会社を興したのです**。（これも若気の至りでした・・・）

当時はまだインターネットもなかった頃ですから、パソコン通信を立ち上げてメールや掲示板の仕組みを提供したり、パソコンで動く人事評価のシステムを作ったりしていたのですが、思い描いたような「コンサルティング・パッケージ」を作ることはできず、結局従来型のコンサルティングを続けていたのです。

流れが変わってきたのは、**インターネットが登場した頃から**です。1994年、1995年あたりから**パソコンの普及**も加速し始め、クライアント企業の理解を得やすくなってきました。あるクライアント企業で、それまで紙の日報を使って情報共有していたのをシステム化したいという依頼を受け、**営業管理、店舗管理、クレーム管理、購買管理を実現する仕組みを開発したのが、今の『Sales Force Assistant』の原型**です。それを元にしてパッケージ化を進め、**1998年の4月に「コンサルティング・パッケージ」の第一号「顧客創造日報 Ver.1.0」を発売**しました。

かつて、毎月営業会議に出席し、何年もかけて指導してきた、営業マン管理、顧客情報管理、受注先行管理、クレーム共有などを一気に実現するツールが出来上がったのです。**何度もコンサルタントが訪問して指導しなくても、わざわざシステム開発費を投じなくても、経営管理レベルを上げることができる**。そしてシステムだけでは解決できない部分については、生身のコンサルタントが対応して個別にご相談に乗る。

これによってトータルコストを大幅に引き下げることができずし、実現スピードが格段に早くなりました。イメージ的には、**3年から5年かけて、1~2千万のコンサルティング料を払い、さらにシステム開発に5~6百万かけていたものが、数十万から数百万のコスト、3ヶ月ほどの期間でできるようになった**感じです。

今では、コンサルティング・パッケージは「**可視化経営システム**」として機能拡充し、企業経営を支えるインフラとして**1万社超の企業様に導入**いただけるところまで来ました。さらに**RCS（リモート・コンサルティング・センサー）機能**により、運用状況の悪化がコンサルティング・パッケージから読み取られると、自動的に警報メールが届く仕組みを実現しておりますので、自覚症状が出て病院に駆け込む前に、企業ドクターである私たちが往診に出かけることが可能になっています。

**定期的に訪問するのではなく、必要な時にだけ急行するという仕組みにしたことで、一番コストが高いコンサルタントの人件費負担を引き下げ、トータルコストを抑えることができています**。生身のコンサルタントはコピー（複製・分身の術）できませんが、システムはコピーしても品質劣化がありません。**より多くのクライアント企業に導入していただくことで、より安くご提供できることになるのです**。ネット配信（クラウド化）すれば、デリバリーコストもゼロに近づきますから、今後さらに、ローコストでご提供できるようになるはずですよ。

私たちNIコンサルティングは、経営コンサルティング会社ですが、コンサルタント派遣業ではなく、**業績アップ実現業、経営レベル向上支援業**として、システムと生身のコンサルタントの融合で、より実効性のあるサービスを、よりローコストに、よりスピーディーにご提供してまいります。

株式会社NIコンサルティング 代表取締役 長尾 一洋



[www.ni-consul.co.jp](http://www.ni-consul.co.jp)

コンサルティングの新しいカタチ

**NI Consulting**

