

見積書作成WEBシステム

SalesQuoteAssistant

請求書WEB配信システム

SalesBillingAssistant

見積書・請求書のデジタル化で 『DX』



コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting





見積書作成WEBシステム「Sales Quote Assistant」は四則演算の設定が可能で、自由に見積フォーマットが作成できるWEB対応のフレキシブルな見積書作成システムですので、あらゆる業種、業態の企業様で、社内、社外を問わず、いつでも、どこでも、誰でも共有して見積書作成から客先提出まで行うことができるようになり、貴社の「働き方改革」「生産性革命」を実現いたします。「Sales Quote Assistant」は、まさに見積業務のアシスタント、「AI秘書」として、見積業務をアシストし、精度アップとスピード対応を支援いたします。また、基幹システムともマスタ連携したり見積データの転送なども可能ですので、入力の手間をなくし、間違いも撲滅して、業務効率を高めます。

見積書作成WEBシステム

SalesQuoteAssistant

特長

AIによるアシスト

“AI秘書”が業務をサポート

“AI秘書”が、ヌケ、モレ、単価間違いなどをすかさずチェック。営業担当者がうっかり販売停止(禁止)の商品を選択した場合やセット販売禁止商品を選択した際に教えてくれたり、見積をより簡単に作成するためのアシストや見積提出の必要がある案件をピックアップして教えてくれたりと営業担当者の業務をサポートします。

「いつでも」、「どこでも」、「誰でも」

顧客対応のスピードアップ

営業担当者が個別に表計算ソフトなどで見積書を作成・提出し、本人でなければ分からなくなっていたような見積書を全社共有のものとし、「いつでも」、「どこでも」、「誰でも」対応可能な体制を作ることができます。もちろん、スマートフォンやタブレット端末でご利用いただけますので、外出中、移動中でも、簡単に顧客対応のスピードアップを実現できます。

基幹システム連携

マスタ連携や見積データ送信も可

他システムの情報(顧客マスタ、商品マスタなど)を取り込むことが出来たり、見積書のデータを基幹システムへ送信することが可能です。基幹システムと連携することで、顧客情報を一元管理でき、商品マスタの2重登録の手間が不要になります。

NIVMS連携

シームレスな連携

15,000社超の導入実績を誇るNIコンサルティングのSFA「Sales Force Assistant」シリーズやグループウェア「NICollabo 360」のワークフロー機能とシームレスな連携によってより業務効率を高め業績アップにもつなげていくことができます。

Excel見積の弊害



Excelを使った見積書作成・管理の問題点

Excelはとても便利なツールで、広く普及しています。そのために、見積書など計算を伴う文書作成に使われていることが少なくありません。営業担当者の数も少なく、見積書の作成件数も少なく、提出する顧客先も多くない場合には、Excelによる見積書管理でも何とかできるでしょうが、営業担当者が3名、5名と増えてくれば退職などによる入れ替えも発生して10名20名での共有と同じようなことになり、顧客数が増えれば当然作成件数も増えて、個々のPCにしまい込まれたExcelでは管理し切れず、共有サーバーなどで管理しても必要な情報が出しにくいなどの問題が生じます。ここでは、Excelによる見積書作成や管理における問題点を整理してみましょう。

問題点 1

担当者個人による属人管理になってしまい、不在時や退職時に会社として対応できない。

担当者が勝手に作成し、自分のPCで保管していると、本人以外にはその見積書の存在すら分からず、不在時はもちろん、退職したときにもきちんと引き継がなければ行方不明となってしまいます。これでは、会社として責任を持った顧客対応ができません。

問題点 2

同じような見積書なのに、共有されていないのでAさんもBさんもCさんも1から作成しなければならない。

同じ会社で、同じ商品を扱っているわけですから、営業担当者がそれぞれ似たような見積書を作成することになります。その時にミスを減らし作成の時間短縮をするには「使い回し」「再利用」したいところです。見積書が共有されていないと、他の人が作成した見積書を参考にすることも再利用することもできません。

問題点 3

担当者が勝手に書式を変えたり、間違ったまま提出したりしてトラブルになりやすい。

最初は会社として定型のフォーマットがあったとしても、Excelで作成したものと簡単に書式を変えたりできるため、便利ではありますが、それが定型を崩し、個々の我流見積書が出来上がることとなります。上司のチェックや承認もなく見積書が提出されれば、間違いも発見できず、大きなトラブルにもなりかねません。

問題点 4

営業担当者が外出時にPCを紛失したりすると見積書データという営業秘密情報が流出してしまう。

Excelで見積書を作成したり管理していると、余程管理を徹底しておかないと、担当者のPCの中に保存され、もしそのPCを移動中に紛失したりすると重大な情報漏洩につながりかねません。あってはならないことですが、つい魔が差して競合企業に見積データを見せたりしても誰にも分からないこととなります。

問題点 5

担当者に属人化しているため、ちょっとした修正や再発行でも事務スタッフなどに依頼できない。

見積書をExcel管理にすると簡単にできているように感じますが、外出時にバックオフィスのスタッフに依頼して修正したり再発行、再送付してもらおうといったことも出来なくなり、結局は担当者本人がやらなければならないこととなります。それによって顧客対応が遅れたり、見積書の送付モレが起こったりすると業績にもマイナスです。

問題点 6

顧客ごと仕入先ごと商品ごとに違う値入率、掛率、原価などの管理が不徹底となり間違った条件で見積書を提出してしまうことがある。

同じ商品を扱っていても、顧客ごとに値入率や掛率が違ったりすることがよくあります。Excelで見積書を個人管理させるとその辺りが徹底できずミスが生じやすく、また同じ顧客の別拠点や別部署にバラバラの条件で見積書を提出したりといったことも起こって、顧客クレームとなることも少なくありません。

問題点 7

バラバラに作成されると、見積管理番号などを付与できなくなり、後々の管理が煩雑となり余計な手間がかかる。

見積書は、作成し客先提出して終わりではありません。受注時のチェックや条件確認などに必須であり、それらの情報は営業部だけでなく、経理部門など他部署にも影響を与えるものです。そこで通常は見積書が発行された時点で、見積管理番号などのコードが割り振られ、組織的に管理しやすいように整理されるわけですが、Excelでの作成・管理では通し番号が付けられず管理が後々煩雑になってしまいます。

問題点 8

上司の承認印や会社の角印などを押印することができず、外出中に発行、客先提出ができない。

営業活動に付きものの移動時間を有効活用するためには、外出中にも見積書の作成や発行、客先送付がしたいところですが、Excelでの作成管理では上司承認はもちろん、押印などもできませんからわざわざ会社に戻らないと見積書の発行すらできないことになってしまいます。これでは「働き方改革」も進みません。

問題点 9

販売管理・会計システムなどへのデータ転送、連携ができず、再入力の必要がある。

見積書のデータは、受注処理、発注処理などにも必要となるデータであり、それらがデータ転送、連携できると入力の手間も減りミスも生じません。しかしExcelでの作成管理では、ITを使っても、データの連携がとれませんか二度手間、三度手間が発生するか、自動化するにはRPAなどの別途高額なツールを導入する必要が生じるという本末転倒なことになってしまいます。

問題点 10

せっかく見積書を作成して案件金額、見込金額が確定しても、営業見込管理のために再度入力したり計算し直す必要が生じる。

見積書の作成や客先提出は、営業プロセス管理、商談進捗管理の重要なトピックです。そこで見積書作成した内容は、営業見込管理にも転用し、SFAなどのツールにもデータ連携したいのですが、Excelでの見積書管理だと再度入力したり、コピー&ペーストするような手間が発生することになります。それではITを使っている意味がありません。

フォーム作成の3ステップ

初期設定のフォームを作成する手順は、簡単3ステップ。見積書(納品書)のフォーム概要(言語、通貨、金額設定など)、印刷レイアウト、フォーム設定の3ステップで見積書(納品書)のフォーム作成が完了します。作成途中でプレビューして見積書(納品書)の印刷イメージを確認することもできます。

STEP 1

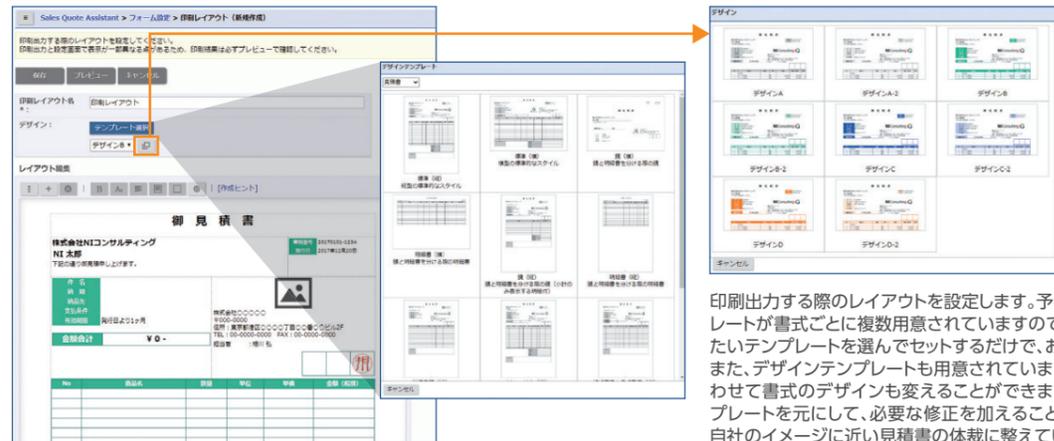
STEP 1 見積フォーム概要



見積フォーム概要ではフォームを作成するための基本項目として、言語や通貨、端数処理などの設定をします。プルダウンの選択肢を選ぶだけで簡単に設定できます。

STEP 2

STEP 2 印刷レイアウト



印刷出力する際のレイアウトを設定します。予め印刷用のテンプレートが書式ごとに複数用意されていますので、その中から使いたいテンプレートを選んでセットするだけで、お使いになれます。また、デザインテンプレートも用意されていますのでお好みに合わせて書式のデザインも変更することができます。もちろん、テンプレートを元にして、必要な修正を加えることもできますので、自社のイメージに近い見積書の体裁に整えていただけます。

STEP 3

STEP 3 フォーム設定



印刷レイアウトの設定を元に自動的にフォーム設定ができています。あとは、必要に応じてフォームに配置する項目(基本項目、明細項目、合計項目)や計算式を設定すればフォーム設定完了です。

- 基本項目** 発行日、件名などの基本情報を追加したり、並び換えたりすることができます。
- 明細項目** 見積書の明細情報を追加したり、表示幅を変えたりすることができます。
- 合計項目** 金額合計、値引前合計、税額合計などの設定ができます。
- 計算式** 計算結果を表示したい項目に対して自由に計算式を設定できます。

1 見積書・モデル見積選択

▶ 見積書選択

作成する見積書のテンプレート(見積マスタ)を選択します。定型パターンのお見積書はあらかじめテンプレート登録(見積マスタ登録)しておくことで、見積書作成時にはテンプレート(見積マスタ)を選択するだけで作成ができます。※見積テンプレートはいくつでもパターンとして用意できます。

▶ モデル見積選択

定型パターンのお見積書をあらかじめ作成してモデル見積として登録しておくことで、見積書作成時にモデル見積を呼び出し、後は残りの項目を埋めるだけ。作成時間を圧倒的に削減することができます。

2 基本項目の登録

▶ 顧客管理、名刺管理も同時に実現

登録済の顧客情報、名刺情報を呼び出してセットすることができます。また、顧客や名刺情報の住所、郵便番号、TEL、FAXなどを表示・印刷することも可能です。SFAと連携している場合は、シームレスに共用され、SQA単体の場合にも顧客情報および名刺情報を登録してマスタ管理できます。

▶ 案件選択

案件名を選択することで、どの案件に関する見積書かが一目で分かります。1案件に対して複数の見積書を提示するケースで有効な「参考見積機能」もついています。

▶ 顧客・名刺マスタ連携

顧客・名刺マスタと連携していますので、見積書にマスタから選択した顧客をセットした際に、支払条件や単価、掛率といった予め指定した値が必要な項目に自動的に表記され、セットされます。

3 見積明細項目の登録

見積明細項目は、手入力でも登録することも可能ですが、登録済の「商品選択」、「小見出し」、「セット商品」を選択することで簡単に見積書を作成することができます。商品情報の入力候補機能もついていますので、明細の項目欄に商品名を入力すると入力候補が表示され、商品情報のセットが簡単にできます。また、商品情報に単価税区分を追加し、予め税区分を設定することも可能です。そして、見積書の明細単位で消費税の「税抜」「税込」「非課税」を切り替えることもできます。

▶ 小見出し・商品選択

対象の行に登録する商品情報を選択できます。「商品マスタ」「セット商品」タブより登録する商品情報を選択して登録します。

▶ アイコン

アイコンを使い、行挿入、行削除、改ページ、小計表示の操作をすることができます。

4 見積合計・添付ファイル・閲覧制限

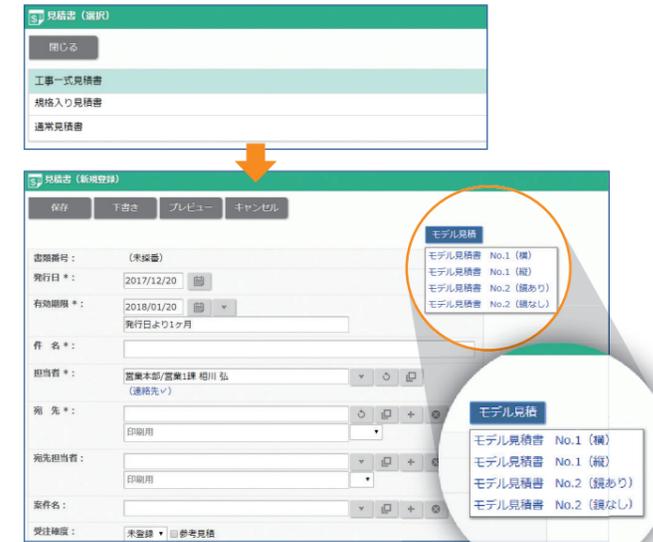
見積書の合計欄では値引にも対応しています。「値引額」は計算ウィンドウを表示させて、%値引き、逆算値引きの計算、登録ができます。

▶ 添付ファイル

見積書を作成する際に、簡易な画像、図等を見積書に添付することができます。添付画像を見積書と一緒に印刷することができますので、提出する見積書がよりわかりやすくなり、見映えが良くなります。

▶ 閲覧制限

見積書ごとに閲覧制限をかけることが可能です。その場合、閲覧権限を付与された方以外は見えなくなります。



自動採番

「自動採番」とは、作成した書類ごとに重複しない番号を自動的に付与するものです。全社での通し番号だけでなく、部署別の採番管理もできるようになっています。管理したい部署ごとにコードを設定すれば、それが自動的に書類番号に反映されるようになります。

見積書一覧

No.	品名	数量	単価	合計金額	税込	税別	税率
1	A-001	3	6,880	20,640	19,111	7%	
2	A-002	2	6,880	13,760	12,744	7%	
3	A-003	1	3,000	3,000	2,804	7%	
4	A-004	1	3,000	3,000	2,804	7%	
5	A-005	1	3,000	3,000	2,804	7%	
6	MC-1	1	500	500	467	7%	
7	MC-2	1	2,500	2,500	2,338	7%	
8	O-001	1	3,000	3,000	2,804	7%	
9	O-002	1	3,000	3,000	2,804	7%	
10	O-003	1	3,000	3,000	2,804	7%	
11	O-004	1	3,000	3,000	2,804	7%	
12	合計			11,880,382			

書類番号

システム設定 > フォーム設定

自動転記

顧客情報・名刺情報などから見積書に必要な情報を自動転記することが出来ます。顧客選択時に顧客情報の支払条件を自動でセットしたり、顧客ごとに違う要件やデータを自動転記することで、誰もが正確な見積書を作成できるようになり、作成の手間も軽減され、業務改善につながります。

顧客情報

名刺情報

案件情報

自動転記

株式会社赤木電機 (既済顧客/A)

株式会社赤木電機 (関連情報)

東京都新宿区新大塚1丁目2-3

赤木 健之介 (代表取締役社長)

赤木 健之介 (関連情報)

20XX年 株式会社赤木電機案件

商品マスタ選択

商品選択候補機能 [Quote Assist Intelligence] (QAI) と呼ぶ、人工知能 (AI Artificial Intelligence) を搭載していますので、過去に作成された見積書、見積明細などを読み込んで学習し、次に選択する商品の候補を提示してくれます。

商品マスタ

メーカー・仕入先:

カラー

white

black

red

pink

orange

商品マスタに紐づく選択肢 1つの商品コードで、色や規格などがある場合、商品マスタに選択肢として登録しておくだけで商品選択時に選択できます。

見積書：明細

商品マスタ

メーカー・仕入先:

カラー

white

black

red

pink

orange

販売停止 (禁止) チェック

販売停止 (禁止) の商品やセット販売禁止の商品など、商品マスタで「使用停止」にしておくことで、営業担当者がうっかり販売停止 (禁止) の商品を選択した際、アシスタントが教えてくれます。これにより、ミスなく見積書の作成ができるようになります。

アシスタントチェック

使用停止中の商品です。この行をクリアしますか?

はい

いいえ

使用状態の予約機能

商品マスタに使用開始日、販売開始日、使用停止日を入力することができます。使用開始日、使用停止日に自動的に商品の使用状態が変更されるスムーズな商品管理ができます。

商品マスタ

使用開始日: 2018/06/01

販売開始日: 2018/06/01

使用停止日:

グループキー: グループキー

承認設定

承認ルール 見積書作成WEBシステム [Sales Quote Assistant] では、見積書の項目や顧客情報・パーソン情報・案件情報の項目ごとに承認ルールの条件設定をすることができます。これにより、見積書の内容に応じた承認が可能となります。多段階の承認ルールを構築することもできます。

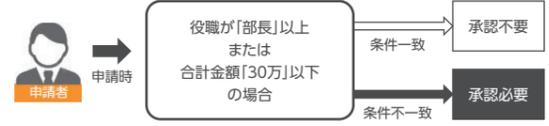
承認設定画面

条件: ①すべての条件に一致する

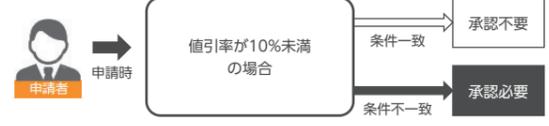
対象: 顧客ランク

金額合計: 100,000

例) 担当者が部長以上または金額が30万以下は承認不要。



例) 値引率が10%未満は承認不要。



グループウェア「NI Collabo 360」とのワークフロー連携

ワークフロー申請 グループウェア「NI Collabo 360」の「ワークフロー機能」を利用して見積書の承認を行うことができます。連携を行うと、ワークフローの詳細な経路設定や条件に応じた決裁方法を選択できるようになります。「申請」ボタンを押すとワークフロー申請画面が立ち上がり、申請手続きを行います。申請書が完了すると同時に、見積書の承認が行われます。

SalesQuoteAssistant

NI Collabo 360

申請者

承認者

申請書

承認書

承認ルールチェック

NI Collabo 360

承認者

承認ルールに抵触した箇所が明示されますので、ルールを確認しながら承認・決裁が可能です。

見積書発行

印刷イメージ確認 見積書作成WEBシステム [Sales Quote Assistant] では、承認前のお見積書も画面上で簡単に確認頂けます。別ページに移動することなくタブを切り替えるだけで、見積書・納品書の印刷プレビューを簡単に確認ができます。

御見積書

株式会社赤木電機

金額合計: ¥21,053,450-

印刷プレビュー

事業者番号も記載できます。

納品書・注文書も自動生成

納品書

株式会社赤木電機 御中

金額合計: ¥21,053,450-

印刷プレビュー

注文書

株式会社赤木電機 御中

金額合計: ¥20,687,659-

印刷プレビュー

見積書を発行するだけでなく、見積書の内容に基づいて自動的に納品書・注文書なども自動生成するように設定できますので、記載ミスもなくなり、業務効率も格段にアップします。

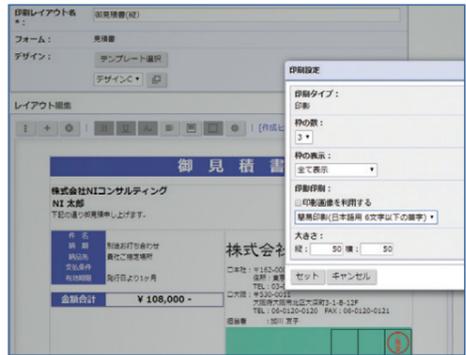
見積書を発行する

会社情報の画像、社員ごとの印章画像を取り込んで事前に設定しておくことで、会社情報や見積作成者、承認者の印鑑が押印された見積書の発行ができます。また、PDFをダウンロードするか、そのまま顧客へメール送信することでペーパーレス化を促進することもできます。



簡易印影の自動作成

登録したユーザ情報(苗字)で担当印の画像を自動生成することも可能です。簡易印影を利用することで、印影画像を事前に登録しなくても作成した見積書や納品書などの帳票に印影を自動で生成・配置できます。



NI Collabo 360



見積PDF自動セット

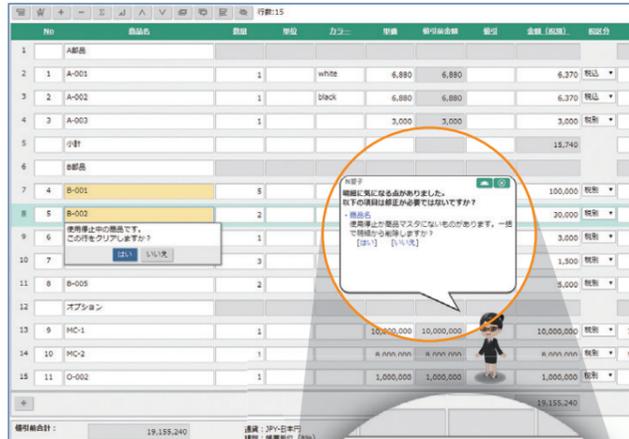
見積書作成WEBシステム「Sales Quote Assistant」では、グループウェア「NI Collabo 360」の社外メールと連携して見積書をお客様へメール送信することができます。見積書をお客様へメール送信することで印刷によって発生する紙代、トナー代、電気代などのコストを削減します。さらに紙資源を減らすことで、自然に優しいエコなサービスとなっています。メール送信ボタンを押すだけでグループウェア「NI Collabo 360」の社外メール作成画面の添付ファイルに見積書のPDFが自動でセットされます。

アシスタント機能



専属のアシスタント“AI秘書”とはPC画面上やスマホ・タブレットに表示されるアシスタントキャラクターのことです。見積書作成WEBシステム「Sales Quote Assistant」の“AI秘書”が見積業務の全般をサポートします。

明細チェックアシスト



営業担当者がうっかり販売停止(禁止)の商品を選択した場合やセット禁止商品を選択した場合、アシスタントが教えてくれます。これにより、より正確な見積書の作成ができるようになります。

「確認」
明細に気になる点がありました。以下の項目は修正が必要ではないですか？
・商品名
使用停止の商品マスタにないものがあります。一括で削除から削除しますか？
[はい] [いいえ]

商品構成アシスト



営業担当者が見積書作成時、予め設定している商品構成のチェックもアシスタントがやってくれます。商品の数量の下限・上限のチェックや、セット販売禁止の商品や必ずセットで販売する商品などを選択した際には見積書作成時にアシスタントがチェックして内容を教えてくれます。

「確認」
数量が多すぎる商品がありました。
・「A-004」の数量は1~5にする必要があります。
セットで販売するべき商品が不足しています。
A-001、A-002
この商品は以下の商品とセットで販売する必要があります。
・商品マスタ A-003

分析

見積先行管理



見積提出金額を集計して見積先行管理を実現

先行管理は、登録された見積書データを元に数ヶ月先の受注予定および売上計上予定月ごとに見積金額を一覧表示させる機能です。受注や売上の先行データである見積書は、業績の先行管理を行い、事前に手を打つフィードフォワードのための貴重な情報となります。過去の受注や売上を振り返って反省するフィードバック管理から、見積書を元とした受注日/売上日ベースの見込先行管理(フィードフォワード)へとシフトさせることが可能です。

参考見積



参考見積

1案件に対して複数の見積書を提示することがあります。それがすべて集計されると正しい見込管理が出来ません。そこで、先行管理の集計には含めたくない場合は参考見積のチェックをつけることで集計対象から外すことが可能です。

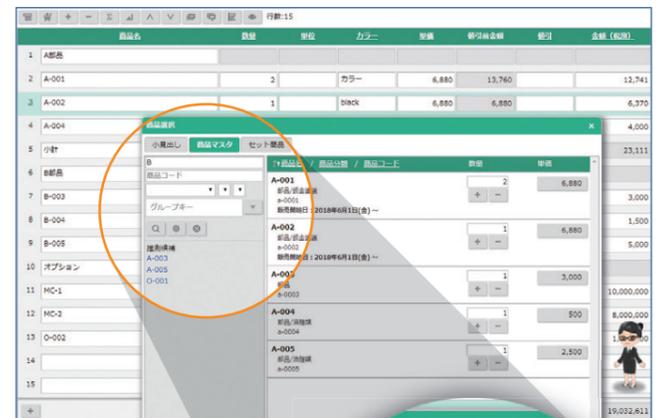
承認ルールアシスト



承認ルール設定されたルールを逸脱した場合には、該当した箇所をアシスタントがチェックして内容を教えてくれます。これにより承認する人は承認の判断をしやすくなります。

「確認」
相川さん
以下の承認ルールに該当しています。確認が必要ではないですか？
・『100万円以上(既存顧客/A・B・C ランク)』

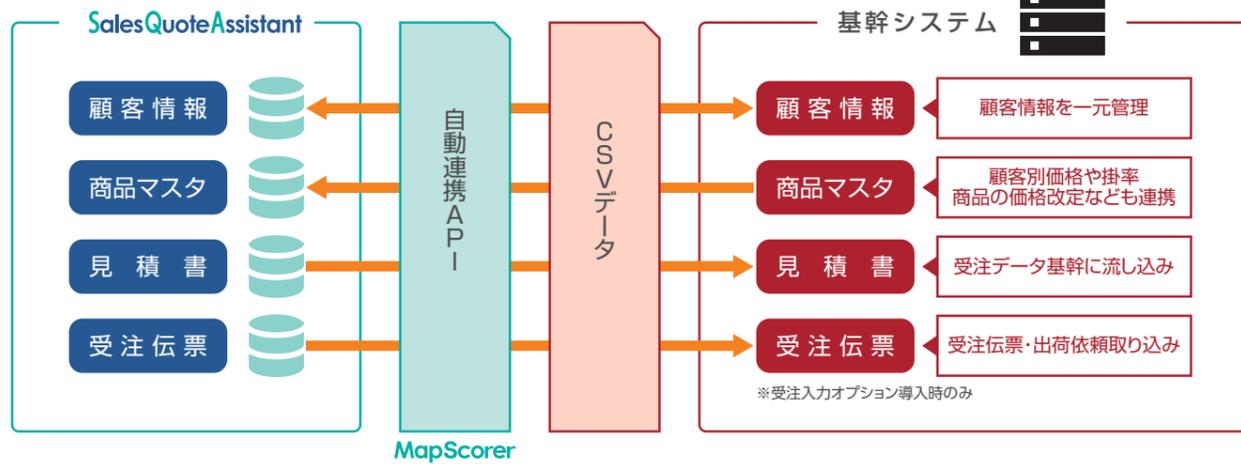
商品選択候補機能



過去に作成された見積書、見積明細などを読み込んで自動的に学習し、次に選択する商品の候補を提示してくれます。



マスタ連携



マスタ連携や見積データ送信も可

他システムの情報(顧客マスタ、商品マスタなど)を取り込むことが出来たり、見積書のデータを基幹システムへ送信することが可能です。基幹システムと連携することで、顧客情報を一元管理でき、商品マスタの2重登録の手間が不要になります。

受信自動連携API

他システムとの間で定期的にデータを送受信したい場合に利用できます。連携相手側にCSVファイルの出力あるいは取込機能があれば、自動連携APIを利用するための特別なプログラミングは不要でご利用頂けます。 ※「MapScorer」のライセンスが必要になります。

送信自動連携API

見積書の出力では見積書の表題と明細の出力形式を選択できるだけでなく、関連する顧客情報、パーソナル情報、案件情報の項目も出力可能です。 ※「MapScorer」のライセンスが必要になります。

販売管理システム連携

営業担当者は受注前には見積書を作成し、受注した後は社内の販売管理システムに同じような内容を再度入力する二度手間が発生しています。また一般的に、販売管理システムは社外からアクセスできないため、受注登録業務のために帰社する必要があります。そこで、見積作成と受注登録の二度手間を解消するために、国内の主要な販売管理システムとの連携テンプレートを用意しました。見積書のデータを、販売管理システムの受入形式に合わせて出力するテンプレートによってシステム連携が容易になり、営業担当者や営業支援スタッフの事務作業が軽減され、また社外でも業務が進むようになります。時間と場所に囚われないワークスタイルを実現し、企業の「働き方改革」を後押しします。

- ※連携対象となる販売管理システムは以下のとおりです。(製品名五十音順)
- 「商奉行」株式会社オービックビジネスコンサルタント
 - 「PCA商魂」ピー・シー・エー株式会社
 - 「SMILE」株式会社OSK
 - 「販売大臣」応研株式会社

受入力オプションは注文書の受領から受注伝票の作成、承認、出荷指示などの受注業務をアシストして受注業務を効率化するオプション製品です。見積書作成WEBシステム「Sales Quote Assistant」で作成した見積書を簡単に受注伝票に変換できます。見積書の情報が自動でセットされるので再入力は不要です。



見積書から受注伝票に変換

見積書作成WEBシステム「Sales Quote Assistant」で作成した見積書を簡単に受注伝票に変換できます。

品名	品目コード	数量	単価	金額(税別)	税込	原価	原価率	納期	出荷日
1 補給機本体(調剤用)PVC-1	m-0001	1	10,000,000	10,000,000	税別	7,000,000	70.00%	2019/03/15	2019/03/15
2 薬品P-003	p-0003	1	3,000	3,000	税別	2,000	66.67%	2019/03/26	2019/03/26

納期不足アシスト

専属のアシスタント「A秘書」が今日から納期までの日数と商品マスタに設定された出荷リードタイムを計算した結果、納期が確保できない場合にお知らせします。

品名	数量	単位	単価	金額(税別)	納期	出荷リードタイム	出荷元	出荷予定日	配区日数
補給機PVC-1	1		10,000,000	10,000,000	2019/03/26	1営業日	関東地区	2019/03/15	5
薬品	1		3,000	3,000	2019/03/24	1営業日	関東地区	2019/04/02	5
作業	1		100,000	100,000	2019/03/24	1営業日	関東地区	2019/03/26	5

受注金額表

受注伝票の明細を自動集計した結果を表やグラフで閲覧できます。受注伝票の合計値引を各明細ごとに按分して商品ごとの実売単価の乖離把握も可能です。

品名	10月	11月	12月	1月	2月	3月
計	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000
m-0003	1,068,000,000	934,500,000	111,650,000	1,063,550,000	11,555,000	0
PVC-1	13,000,000	13,000,000	10,500,000	11,850,000	11,555,000	0
b-0005	133,575,000	66,622,000	65,920,000	13,620,000	2,807,500	0
B-005	1,335,000	1,141,652	1,335,000	1,335,000	701,825	0
o-0004	0	0	0	0	2,000,000	2,100,000
O-004	400,000	0	0	0	400,000	350,000
b-0004	34,100	55,000	58,800	11,000	18,000	0
B-004	600	70	21	21	36	0

出荷指示

出荷担当者は、受注承認通知が来たタイミングで出荷スケジュールカレンダーより、出荷の段取りをすることができます。一覧で参照できますので仕事量の把握が可能です。

基幹システムとの連携

自動連携APIでは、受注伝票をインポートおよびエクスポート機能の呼び出し実行ができます。受注伝票と出荷依頼の内容を基幹システムに取り込むことができます。



請求書もWEB配信で

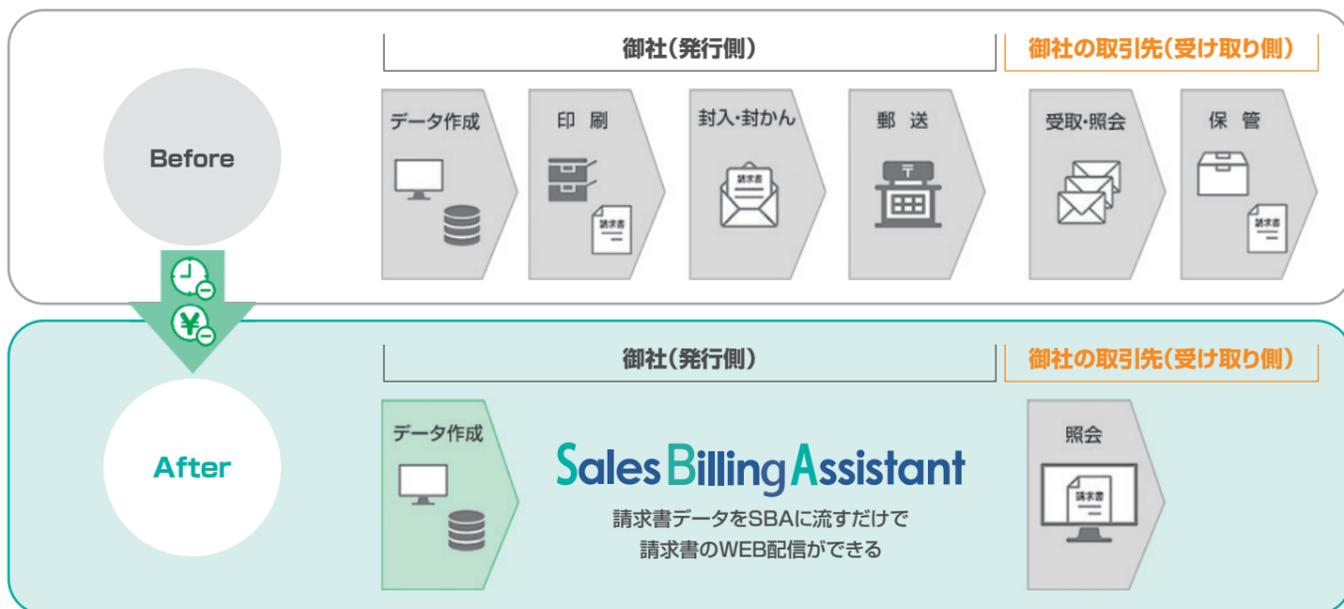
DX



Sales Billing Assistant (SBA)とは、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おいて、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邪魔する行為とも言えます。請求書を郵送からWEB配信に切り替えることで、郵送コストの引き下げと顧客の業務改善を実現しましょう。NIコンサルティングが提供するSBAは、営業支援システムのSFA (Sales Force Assistant) や見積書作成WEBシステムのSQA (Sales Quote Assistant) とも連携することで、顧客の経理担当者のメールアドレス取得を営業担当者に促すといったことも可能になります。

請求書WEB配信システム

Sales Billing Assistant



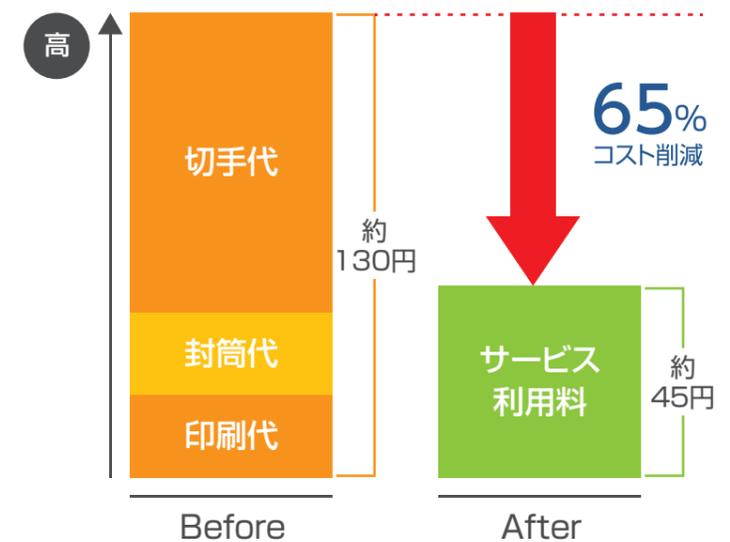
業務プロセスを効率化・コストを大幅削減

毎月の請求先が300件あった場合を考えてみましょう。

Sales Billing Assistant (SBA) 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、一件あたり郵便切手に110円、封筒代に約10円、請求書の印刷や紙にかかるコストが10円程度かかり、少なく見積もっても、請求書一件あたり約130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3.9万円のコストがかかっていることとなります。そして、郵送の場合には、件数が増えても、一件あたりのコストはほぼ変わらず130円のままです。それに対して、Sales Billing Assistant (SBA) でWEB配信する場合には、月に13,400円のコストとなり、一件当たり約45円で配信することができ、一件あたり85円、月に25,600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。これがさらに、請求先が増えて500件の場合には、従来の郵送だと月に6.5万円のコストとなり、Sales Billing Assistant (SBA) では、月額19,400円、一件あたり約39円となって、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。

切手代		110円
封筒代		10円
印刷代		10円
月額 39,000円 (130×300)		約 130円
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	
		13,400円
月額 13,400円 ÷ 300 = 44.6円		約 45円

削減
約85円



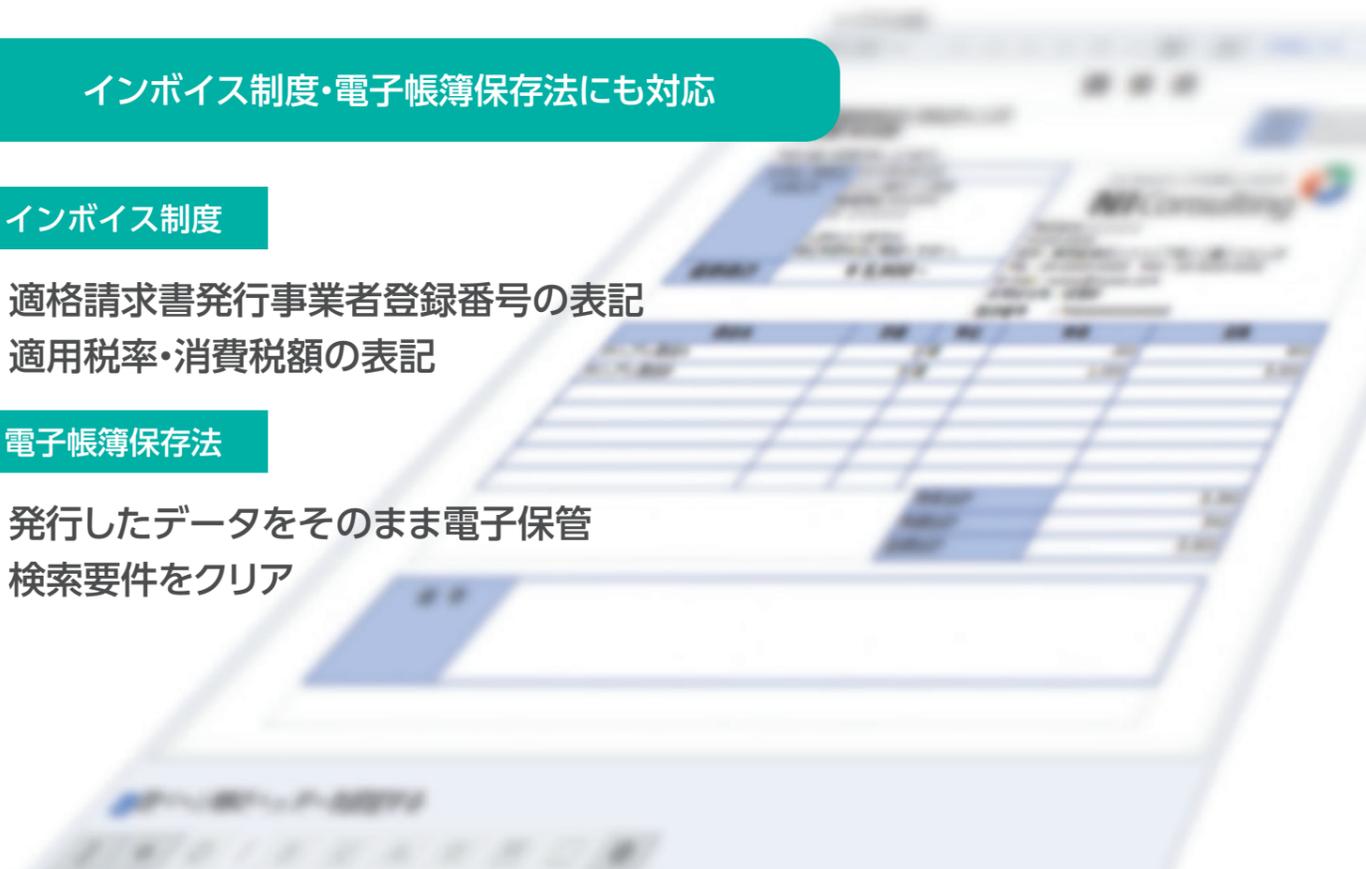
インボイス制度・電子帳簿保存法にも対応

インボイス制度

- ▶ 適格請求書発行事業者登録番号の表記
- ▶ 適用税率・消費税額の表記

電子帳簿保存法

- ▶ 発行したデータをそのまま電子保管
- ▶ 検索要件をクリア



STEP 1

STEP 1 お客様独自にカスタマイズ

請求の締切処理が完了した請求データを販売管理システムから取り込む形式を指定し、請求書を作成することができます。また、請求先へ送付する請求書の書式を作成できます。

CSVファイル

PDFファイル(ZIP圧縮)

PDFファイル(ページ単位)

▶ **請求書フォームの作成**
請求書の作成方法を指定します。販売管理システムと連携する場合、ご利用の販売管理システムによって出力できる請求データの形式が異なるため、出力が可能な形式を選択できます。さまざまな形式でデータを取り込めますので、ご安心ください。

▶ **印刷レイアウト設定**
弊社で用意した印刷デザインから選択して作成することができます。また、テンプレートを元に修正を加えることもできますので、自社に合わせた請求書の印刷レイアウト設定が可能です。

STEP 2 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。

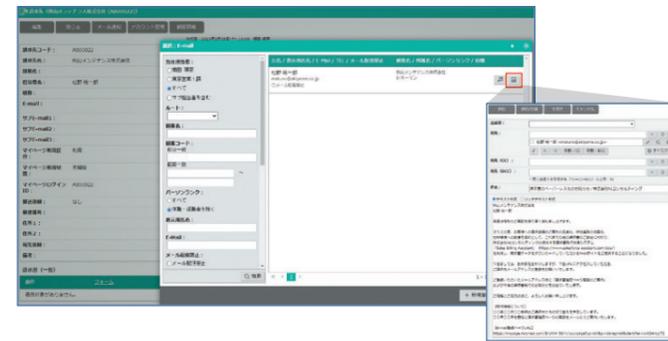
▶ **請求先の登録**
販売管理システムのCSVデータを利用すれば、請求書を発行するための請求先(請求書の配信先)を一括で登録できます。

STEP 3 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。発行日時になると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。



請求書をWeb配信するためには、その前提として配信先のE-mailアドレスを把握する必要がありますが、それを経理部門が行うのは大変です。やはり顧客と普段やりとりのある営業担当者を通して、請求書を管理する担当者のアドレスを収集するのが自然であり、それを支援する機能をご用意しています。SFA(Sales Force Assistant)のパーソン情報に、窓口担当者(普段やりとりのある方)の情報を登録すると、窓口担当者宛にE-mailアドレスの登録案内テンプレートによってメール文を自動生成します。請求先(お客様側)はメールに記載されているURLをクリックすると、請求書配信を受けたいアドレスを登録できます。

請求書の送付方法が選択可能



請求書の送付方法は、顧客との取引形態に合わせて「マイページ」(請求先単位)と「スポット」(通数単位)の2つから選択でき、併用も可能です。請求書発行先が固定的で繰り返し請求書送付する場合には「マイページ」方式、不特定の請求先にその都度請求書を送付する場合には「スポット」方式を選択してください。「マイページ」は請求先の数に応じて課金され、「スポット」は請求書を送付した通数に応じて課金されます。「マイページ」方式の場合には請求先ごとに個別のサイトを設定でき、発送通数に関係なく何度でも、請求書以外の書類でも送付することができます。「スポット」方式の場合には、個別のサイトを設定する手間が不要で、一回限りの取引などで単発的に請求書を発送する場合に簡単にご利用いただけます。いずれの方式も、メールに請求書を添付するのではなく、特定のサイトからダウンロードする形になりますので、セキュリティ面でも安心です。自社に合った送付方法をお選びください。

STEP 2

STEP 3

料金プラン

新規開設費 **50,000円**

月額利用料

請求先単位	請求先100件あたり	3,000円
通数単位	請求書100通あたり	4,000円

※請求先単位と通数単位の料金体系を併用していただくことも可能です。
※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	請求書通数	Sales Billing Assistant	Sales Quote Assistant	nyoibox	1件あたり
100件	100通	3,000円/月 × 1CAL = 3,000円	580円/月 × 5CAL = 2,900円	300円/月 × 5CAL = 1,500円	74円
300件	300通	3,000円/月 × 3CAL = 9,000円	580円/月 × 5CAL = 2,900円	300円/月 × 5CAL = 1,500円	44.6円
100通	100通	4,000円/月 × 1CAL = 4,000円	580円/月 × 5CAL = 2,900円	300円/月 × 5CAL = 1,500円	84円
300通	300通	4,000円/月 × 3CAL = 12,000円	580円/月 × 5CAL = 2,900円	300円/月 × 5CAL = 1,500円	54.6円

機能一覧

SalesQuoteAssistant

- 見積書作成
- 顧客管理
- ご担当者管理
- 商品マスタ管理
- 受注先行管理
- 売上先行管理
- 電子印鑑
- 自動PDF変換
- 見積書メール送信
- 過去見積書の流用
- 自動転記
- 販売停止(禁止)チェック
- 売上明細転送
- ターゲットリスト
- SFA連携
- 基幹連携
- Sales Force Assistant連携
- 見積作成アシスト
- 見積未作成通知
- 明細チェックアシスト

SalesBillingAssistant

- 請求データ取込
- 請求マイページ作成
- メールアカウント設定
- 配信テンプレート
- 請求先登録
- 請求データの登録
- 請求書の配信
- 配信事前予約

可視化経営システムとは

[VMS : Visibility Management System]

各種の業務支援と省人化を実現して生産性を高めるとともに、現場の情報をタイムリーに吸い上げることで、目には見えない経営を可視化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

[VM : Visibility Management]

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です。



株式会社 NIコンサルティング

www.ni-consul.co.jp

- 本 社 〒108-0075 東京都港区港南2-16-1-19F T: 03-5781-5525 F: 03-5781-5526
- 北海道支店 〒060-0042 札幌市中央区大通西1-14-2-9F T: 011-806-1456 F: 011-351-5393
- 東北支店 〒980-0013 仙台市青葉区花京院2-1-61-2F T: 022-208-8995 F: 022-745-2326
- 北陸支店 〒920-8203 金沢市鞍月2-1-4F T: 076-267-8260 F: 076-267-8261
- 東海支店 〒450-6211 名古屋市中村区名駅4-7-1-11F T: 052-446-7015 F: 052-446-7016
- 西日本支社 〒530-0011 大阪市北区大深町3-1-B-12F T: 06-6376-1880 F: 06-6376-1881
- 広島開発センター 〒732-0057 広島市東区二葉の里3-5-7-5F T: 082-236-6640 F: 082-236-6641
- 九州支店 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-25-21-3F T: 092-432-9250 F: 092-432-9251

[商品のご用命は下記まで]

このパンフレットは2024年7月現在のものです。

0120-019-316



NIコンサルティングが培ったノウハウを情報システム上に実現するために、技術力と実績のあるシステムインテグレーターと販売パートナー契約を結んでおります。
※このパンフレットに記載の製品名、及び会社名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。