

「見積から始める働き方改革」
見積支援システム

SalesQuoteAssistant



株式会社 **NI**コンサルティング

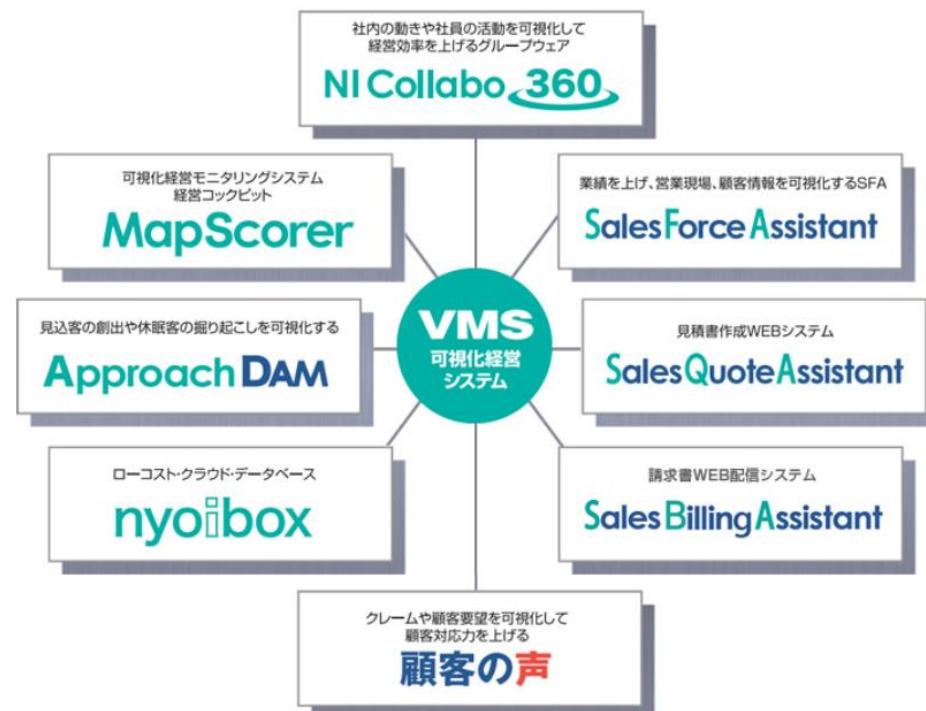
コンサルティング・パッケージ「可視化経営システム」

「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 Quote Assistant』とは？

見積支援システム『Sales Quote Assistant』

（SQA）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、社外を問わずご利用いただけます。

営業担当者が個別に作成・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」対応可能な体制作りと、それに伴う顧客対応のスピード化を目的としています。



また『Sales Quote Assistant』はAI（人工知能）を搭載し、見積書作成時のミスを予防したり、商品登選択のアシストをしたり、販売停止商品のチェックや価格間違いのチェックなども行ない、まるで専属の秘書がいるかのように見積書作成業務を効率化し精度アップすることができます。

「一人にひとり、AI秘書。」のコンセプトで、人口減少が進み、生産年齢人口も急減する中で、さらに働く時間を短くするようという「働き方改革」が叫ばれる今、不可避の経営課題である生産性向上を実現する武器にもなるのが、『Sales Quote Assistant』です。

人工知能を搭載

見積支援AI「Quote Assist Intelligence」

見積支援システム『Sales Quote Assistant』には、「Quote Assist Intelligence」(QAI)と呼ぶ、見積作成業務の精度や効率を上げ、生産性を高めるための人工知能(AI: Artificial Intelligence)を搭載しています。「Quote Assist Intelligence」は、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するなど、その利用者に合った見積作成のアシストを行ないます。「Quote Assist Intelligence」を活用することで、『Sales Quote Assistant』の利用企業、利用者は、より簡単に、精度の高い見積書を作成することが可能となり、商品知識や見積作成ノウハウを持たない人でも見積作成業務の生産性を上げることが可能になります。



人工知能(AI)とは、人間の脳による知的な作業をコンピュータ上で模倣し再現したソフトウェアやシステムのことです。人工知能、AIにはさまざまな理論や手法があり、人間の知能を超える「強いAI」や、人間の思考の補助であり支援するものであるとする「弱いAI」といった立場もあり、その定義は必ずしも明確ではありません。

ただ、どのような定義であれ、こうした人間の思考や知的作業を支援するAIは、これからますます加速する人口減少や労働力不足を考えると、その利用、活用は避けることのできないものだと考えております。

NIコンサルティングが開発した、コンサルタントの知見とAIを融合した「Quote Assist Intelligence」は、NIコンサルティングが持つ営業指導実績、営業マネジメントノウハウを元に、見積支援システム『Sales Quote Assistant』に蓄積されたデータを解析・学習し、アシスタント(AI秘書)を通じて利用者をサポートするものです。

もちろん、まだこの「QAI」は、完全完璧なものではなく、継続的な研究開発と実証研究によって、継続的な改善、進化を実現してまいります。「QAI」を搭載した『SQA』にご期待ください。

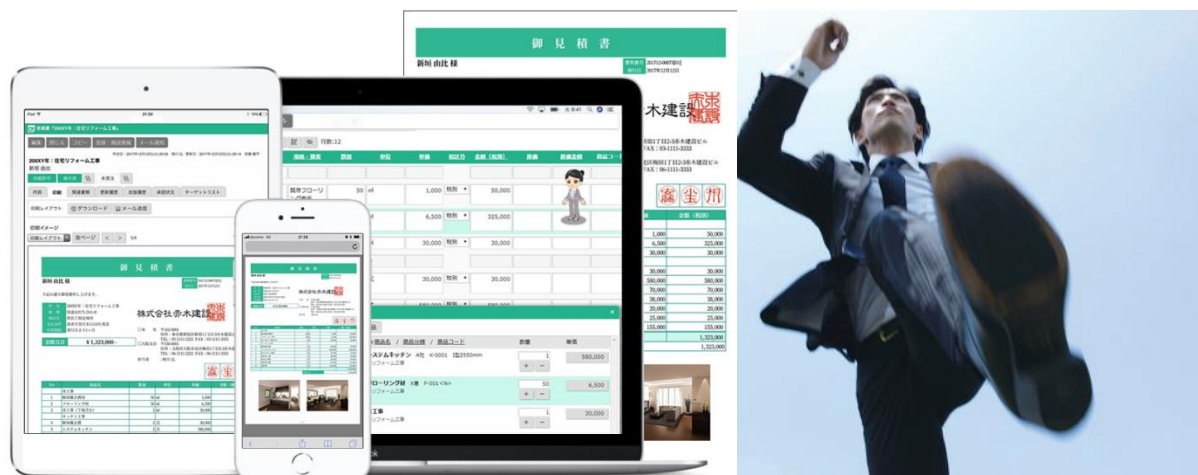
「働き方改革」を見積業務からはじめる①

見積業務の改革から進める「働き方改革」「生産性革命」

働き方を柔軟にし、生産性を上げていくためには、無駄な移動時間を短縮することが欠かせません。特に営業担当者の移動時間比率は高く、本業の商談時間よりも移動時間の方が長い営業担当者もいるほどです。この移動時間を短縮し、また移動時間中にも業務、作業が進められるようにすることで、生産性向上に大きな成果を実現することができます。そのための有効な武器が『Sales Quote Assistant』です。

見積書を作成、発行し、承認を得るために、外出先から会社に戻り、また客先に出かけるといった無駄な移動をなくすことができ、見積書の共有基盤があることで事務スタッフなどに見積書の作成、修正、客先送付などを依頼することも容易になります。もちろん、移動中にスマートフォンやタブレットで、必要な見積書を探したり、修正したり、客先にそのままメール送信したりできますので、移動時間を有効に活用できるようになります。

『Sales Quote Assistant』は、営業担当者ならびに営業支援スタッフの業務効率を劇的に改善し、顧客対応力を向上させて業績アップにもつなげていくことができる仕組みなのです。



「働き方改革」を見積業務からはじめる②

なぜ「移動時間」に着目し、見積業務に『Sales Quote Assistant』を活用すべきなのか

改革や革命を成功に導くには、早期に成果を出し、改革成功を全員に予感させる必要があります。そのためには、改革余地、改善余地の大きな領域にまず切り込むことが大切です。

それが「移動時間」です。移動時間は、通勤時間、営業移動、出張移動の合計ですが、この移動時間は、生産性向上に向けた財源の宝庫と言えます。

たとえば、通勤時間が、片道1時間かかるとすると、残業ゼロで8時間労働の場合、会社で8時間働くためには、トータル10時間必要となり、そのうち2割が移動時間となります。

そこで、見積業務に『Sales Quote Assistant』を導入し、見積書を作成したり上司の承認をもらったり発行したりするために必ず出社しなければならなかったものを、直行直帰でも見積全般の業務を可能にすると、時間を2割カットできることになります。

さらに、営業部門には、営業移動があります。もちろん企業によりませんが、営業担当者は、就業時間中の3～5割を移動時間に費やしています。とすると、一日に2～4時間移動しており、平均で3時間程度です。

ここでも、見積業務に『Sales Quote Assistant』を導入することで、無駄な帰社や客先訪問を減らし、営業移動の途中でも見積作成や修正、上司承認、客先送付などができれば、その移動時間を有効活用できるようになるのです。

当然、見積業務に『Sales Quote Assistant』を導入すれば、営業担当者だけでなく営業支援スタッフ、事務スタッフも見積書の作成や修正、発行などができるようになり、営業担当者は客先での商談に集中し、見積業務は支援スタッフに依頼する分業体制も整備されます。

労働時間、就業時間において大きなウェイトを占める「移動時間」に着目し、そこを短縮、活用することが生産性向上の第一歩として有効であり、比較的簡単に取り組めるものであることをご理解いただけるでしょう。

さらに業績向上や精度アップにもつながる

『Sales Quote Assistant』導入は、時間短縮や効率アップだけでなく、業績アップや質や精度の向上にもつながります。

ほとんどの企業が、自社の業績について、売上段階、受注段階で管理しています。しかし、受注金額や売上金額を見て良いとか悪いとか言っても、それは過去へのフィードバックに過ぎず、受注や売上が変わるわけではありません。

しかし、その業績管理視点と時点を前倒して、見積金額、見積書発行金額に着目し、見積書の内容についての見直し、チェック、アドバイスを行なうことができれば、それは未来の受注や売上を変える「フィードフォワード」になります。

『Sales Quote Assistant』の導入は、マネジメントを過去へのフィードバックから未来へのフィードフォワードに転換するものであり、ITを活用していつでもどこでも伝達・共有できることで、フィードフォワード内容を結果が出る前に本人にフィードする（届ける）ことができるのです。

そして、『Sales Quote Assistant』のAI機能、「Quote Assist Intelligence」により、「AI秘書」が見積書の作成をアシストしたり間違いを防止したりすることで、見積書の質の向上、精度アップも実現します。

さらに、顧客への見積書提出や問合せ対応のスピードが速くなることで、顧客対応力が強化されることになり、「働き方改革」「生産性革命」を業績向上、顧客満足度アップにもつなげていくことができるのです。



Excelからの脱却①

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なるでしょうが、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思うように取り出せな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。



Excelを使った見積書作成・管理 10の問題点

問題点 1

担当者個々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。

担当者が個々に作成し、自分のPCで保管していると、本人以外その見積書の存在すら分からず、不在時はもちろん、退職した場合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 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で作成したものだ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でき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 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さんもイチ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 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。あつ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。

Excelからの脱却②

Excelを使った見積書作成・管理 10の問題点

問題点 5

担当者に属人化しているの、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管理にすると簡便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、再送付してもらうといったこともできなくなり、結局は担当者本人がやらなければならないことになります。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 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 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ら二度手間、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 6

顧客ごとと仕入先ごと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。

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 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 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。

こんな問題、ありませんか？



- 同じような見積書を全員がバラバラに作っており、効率が悪いしミスも多い。
- 見積書を作るのに、いちいち会社に戻らなくてはいけなくて、移動効率が悪いし、提出スピードも遅くなってしまう。
- 上司がよく出張するので、すぐの承認の印鑑がもらえない。
- 見積内容を営業本人しか知らないため、お客様からの急な問い合わせに対応できない。

- 100万円以上の見積りは社長決裁というルールを決めているのに、滅多に社長に決裁依頼が来ない。
- 過去の見積書は残っているが、
どういう経緯でここまで値引きしたのか？この単価にしたのか？
- 今月提出した見積件数・金額は一体いくらだったのか？
- 前任の担当者の引継ぎをしたが、どんな見積を出したのか知らず、「お宅の会社、大丈夫？」と顧客から呆れられた。



「見積書」という重要な顧客接点を一元化して、
時間と距離の制約を超えて社内で共有することで、
顧客対応のスピードと精度をローコストでアップし、
強い経営基盤をつくるのが、

SalesQuoteAssistant

見積ポータル

見積業務をポータルに集約し、業務の入り口に

ポータルは、見積業務全体を「見える化」し業務効率を上げる入口になります。バラバラになりがちな見積書作成に関わる一連の業務を1か所にまとめ、企業情報ポータルとしても活用でき、顧客対応力を向上させて業績アップにもつなげていくことができます。



① マイパレット

見積書作成のように1クリックでアクセスできるメニューを配置したものです。連携製品のメニューを表示させることも可能です。

② 通知情報

見積書や納品書の未発行通知、受注通知、有効期限通知を受け取ることができます。

③ 最近作成した書類

ログインユーザー本人が直近で作成した書類の一覧が表示されます。作成した書類をあちこち探したりする必要がなくなります。

④ モデル見積

予めモデルとなる見積書を共有の雛形として作成しておくことで、それをコピーし、顧客名だけ変更したら見積書を完成できます。

⑤ 承認通知

承認通知（承認依頼、承認完了、承認差戻・却下など）を受け取ることができます。

⑥ 出荷予定件数

受注承認通知が来たタイミングで出荷の段取りを整えることができます。出荷予定件数がわかることで、事前に仕事量の把握が可能です。

※受注入力オプション導入時

⑦ クイック検索

登録された顧客情報のキーワードを入力するだけで簡単＆ダイレクトに情報を確認することができます。

⑧ ターゲットリスト検索

ユーザーの目的に応じて任意にピックアップしたデータのリストをここから検索することができます。

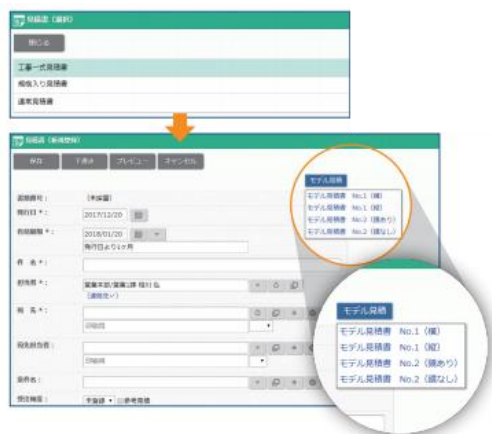
⑨ リピート見積

契約更新などのように定期的に見積作成が必要になる書類の通知をここで受け取ることで、ヌケモレのない見積作成、提出が可能になります。

見積書作成の流れ

Webブラウザから見積を作成します。見積書の作成はマウスと多少のキーボード操作で済みますので、より簡単に、正確な見積書を作成することができます。

①見積書・モデル見積選択



②基本項目の登録



③見積明細項目の登録



④見積合計・添付ファイル・閲覧制限



見積書作成の流れ①

見積書・モデル見積選択

見積書選択

見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

定型パターンを見積書をあらかじめ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。

見積書作成の流れ②

基本項目の登録

見積書（新規登録）

保存

下書き

プレビュー

キャンセル

書類番号：

(未採番)

発行日＊：

2017/12/03

有効期限＊：

2018/01/03

▼

発行日より1ヶ月

件名＊：

大村商事株式会社様 建築工事

担当者＊：

営業本部/営業1課 相川 弘

(連絡先✓)

宛先＊：

大村商事株式会社（新規）

↺

大村商事株式会社

(関連情報)

宛先担当者：

大村 太郎/代表取締役

▼

大村 太郎

(関連情報)

案件名：

20XX年大村商事株式会社設備工事

▼

受注確度：

未登録 ▼

☐ 参考見積

顧客管理
名刺管理

案件選択

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（『Sales Force Assistant』）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、どの案件に関するの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。

見積書作成の流れ③

見積明細項目の登録

見積明細は手入力も可能ですが、登録済の「小見出し」「商品マスタ」「セット商品」を選択することで簡単に見積書を作成できます。商品選択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、商品を簡単に選択できます。また、商品マスタに予め税区分を設定することも可能です。見積明細単位で消費税の「税抜」「税込」「非課税」を切り替えられます。

商品選択

対象の行に登録する商品を選択できます。「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ます。

数量選択

商品を選択時、数量も一緒に設定できます。

セット商品選択

複数の商品をまとめて「セット商品」として登録しておくことで、一括で選択できます。

商品候補推測

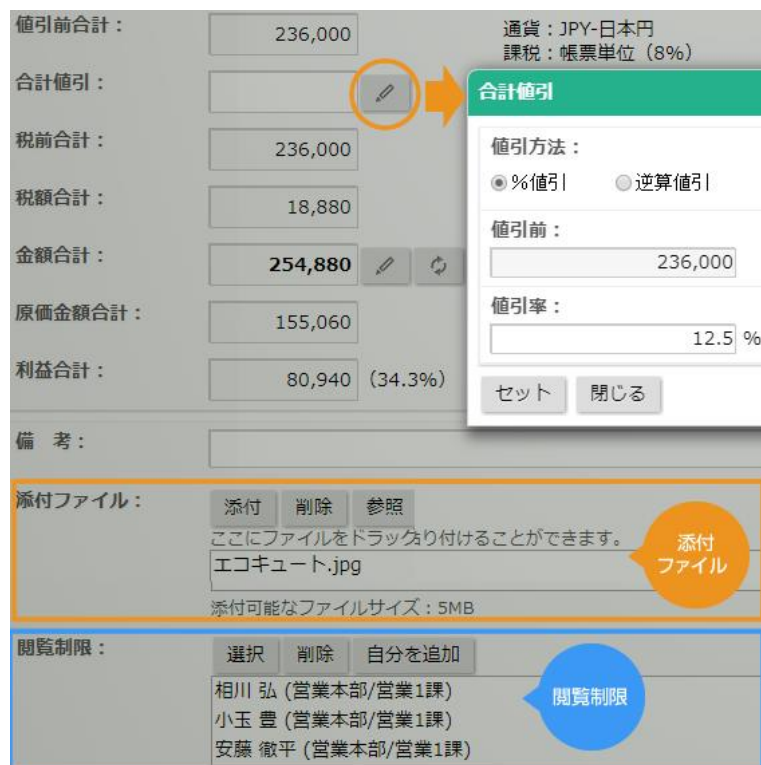
「Quote Assist Intelligence」が、過去に作成された見積書、見積明細などを読み込んで学習し、次に選択する商品の候補を提示してくれます。

見積書作成の流れ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。



The screenshot displays the quote creation interface. On the left, a summary table shows the following values:

値引前合計:	236,000
合計値引:	
税前合計:	236,000
税額合計:	18,880
金額合計:	254,880
原価金額合計:	155,060
利益合計:	80,940 (34.3%)

Below the table, there is a '備考' (Remarks) field. To the right, a '合計値引' (Total Discount) window is open, showing the following details:

- 通貨: JPY-日本円
- 課税: 帳票単位 (8%)
- 値引方法: ☒ %値引 ☐ 逆算値引
- 値引前: 236,000
- 値引率: 12.5 %
- Buttons: セット (Set), 閉じる (Close)

At the bottom, the '添付ファイル' (Attachments) section is highlighted with an orange box. It includes buttons for '添付' (Attach), '削除' (Delete), and '参照' (Reference). Below these buttons, it states 'ここにファイルをドラッグしたり付けることができます。' (You can drag or attach files here.) and shows the file 'エコキュート.jpg'. A note indicates '添付可能なファイルサイズ: 5MB'. A blue callout bubble labeled '添付ファイル' points to this section.

Below the attachments, the '閲覧制限' (View Restrictions) section is highlighted with a blue box. It includes buttons for '選択' (Select), '削除' (Delete), and '自分を追加' (Add myself). Below these buttons, it lists three users: '相川 弘 (営業本部/営業1課)', '小玉 豊 (営業本部/営業1課)', and '安藤 徹平 (営業本部/営業1課)'. A blue callout bubble labeled '閲覧制限' points to this section.

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。

過去見積書の流用

見積書作成時間を削減！

過去の類似案件を参考に見積書を作成する場合は、まずは案件の検索。類似の案件を見つけたらそのまま流用で、新しい見積書の作成に入れます。

データをコピーして流用したり、明細のみコピーしたりと時間の削減だけでなく、新人営業マンの即戦力化にも役立ちます。



見積書『大村商事株式会社様 建築工事』

編集 閉じる コピー 登録 商談情報 テキスト出力 メール通知

大村商事株式会社様 建築工事
大村商事株式会社

印刷許可 発行済

内容 印刷 関連書類

書類番号: 201712-
発行日: 2017年12月6日(水)
有効期限: 2018年1月6日(土)
発行日より1ヶ月
件名: 大村商事株式会社様 建築工事
担当者: 営業本部/営業1課 相川 弘
(連絡先✓)
承認者: 小玉 豊
安藤 徹平

36日(水) 14:56 相川 弘 更新日: 2017年12月6日(水) 15:01 安藤 徹平

履歴 承認状況 ターゲットリスト

データをコピー
明細のみコピー
別フォームへコピー
そのままコピー
参考見積を作成
納品書へ変換
モデル見積へ変換

自動転記

顧客・名刺情報などの自動転記

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できます。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。



The diagram illustrates the automatic data transfer process. On the left, three panels represent the source data: **顧客情報** (Customer Information), **名刺情報** (Business Card Information), and **案件情報** (Case Information). Lines connect these panels to a central circular area containing a list of fields. These fields are then populated with data from the **見積書 (新規登録)** (Quotation - New Registration) form on the right.

Source	Field	Value
顧客情報	顧客住所	東京都新宿区西新宿
顧客情報	顧客電話番号	03-1111-2223
名刺情報	宛先担当者	大村 太郎/代表取締役 大村 太郎
案件情報	案件名	20XX年大村商事株
案件情報	案件コード	20XX-A1111

見積書 (新規登録)

保存 下書き プレビュー キャンセル

登録番号: [未登録]

発行日 *: 2017/12/04

有効期限 *: 2018/01/04
発行日より1ヶ月

件名 *:

〒 東京都/富蔵1課 相川 弘

(関連情報)

会社 (数値)

日 5-1

大村 太郎

(関連情報)

仕事

案件名: 20XX年大村商事株

案件コード: 20XX-A1111

度: 未登録

15日以内 現金

自動転記

商品マスタ選択

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することで商品選択時に選択できます。

商品名	商品コード	メーカー	サイズ
靴	a-1111	Alfred Sargent	21
			22
			23
			24

メーカー・仕入先: メーカー
[選択肢]
選択肢を改行区切りで
Alfred Sargent
Ede and Ravenscr
Edward Green
Gaziano & Girling

項目1: サイズ
[選択肢]
選択肢を改行区切りで
21
22
23
24

項目2: カラー
[選択肢]

商品の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スムーズな商品管理ができます。

Sales Quote Assistant > 商品マスタ > 商品マスタ

保存 キャンセル

使用停止: ☐ 使用停止

商品分類: 季節商品

商品名*: レインブーツ

使用開始日: 2018/04/01

販売開始日: 2018/05/01

使用停止日: 2018/12/31

納入機器連携: ☐ 連携する

商品選択

小見出し 商品マスタ セット商品

レインブーツ

商品コード

グループキー

商品名 / 商品分類 / 商品

レインブーツ

季節商品

販売開始日: 2018年5月1日(火) ~

自動採番

「見積書番号」の自動採番

「自動採番」とは、作成した書類ごとに重複しない通し番号を自動的に付与するものです。

これによって、発行した見積書や納品書などの管理がしやすくなり、後々の突き合わせ作業などの生産性が上がるようになります。

見 積 書

システム設定 > フォーム設定

Sales Quote Assistant > 基本項目 > 基本項目 (見積)

編集 閉じる コピー 承認 保存 キャンセル

作成日: 2018年3月24日(土)

表示言語: 日本語

項目名 *: 見積No.

項目名初期値: 書類番号

採番方法: ☒ 自動 ☐ 直接入力 (半)

フォーマット: %Y%M-%N%N%N%N%N

予約語選択: (予約語を利用したい場合、「予約語」から)

[部署別採番コードを設定]

改版番号: [%R%R%]

書類番号: 201803-00001[01]

発行日: 2018年3月24日(土)

有効期限: 2018年4月24日(火)
発行日より1ヶ月

件 名: 浅田産業株式会社

担当者: 部署未登録 相川 弘

承認者: 安藤 徹平

部署別の自動採番

全社での通し番号だけでなく、部署別で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。

システム設定 > 部署別採番コード

Sales Quote Assistant > 部署別採番コード

保存 閉じる

部署:

1 - 20 / 54 一覧件数: 20 件

部署名	採番コード
営業本部	
東京	T
大阪	O
名古屋	N
広島	H
福岡	F

見 積 書

システム設定 > フォーム設定

Sales Quote Assistant > 基本項目 > 基本項目 (見積)

編集 閉じる コピー

作成日: 2

表示言語: 日本語

項目名 *: 見積No.

項目名初期値: 書類番号

採番方法: ☒ 自動 ☐ 直接入力 (半)

フォーマット: %Y%M-%N%N%N%N%N

予約語選択: (予約語を利用したい場合、「予約語」から)

[部署別採番コードを設定]

改版番号: [%R%R%]

書類番号: 201803-T0001[01]

発行日: 2018年3月24日(土)

有効期限: 2018年4月24日(火)
発行日より1ヶ月

件 名: 浅田産業株式会社

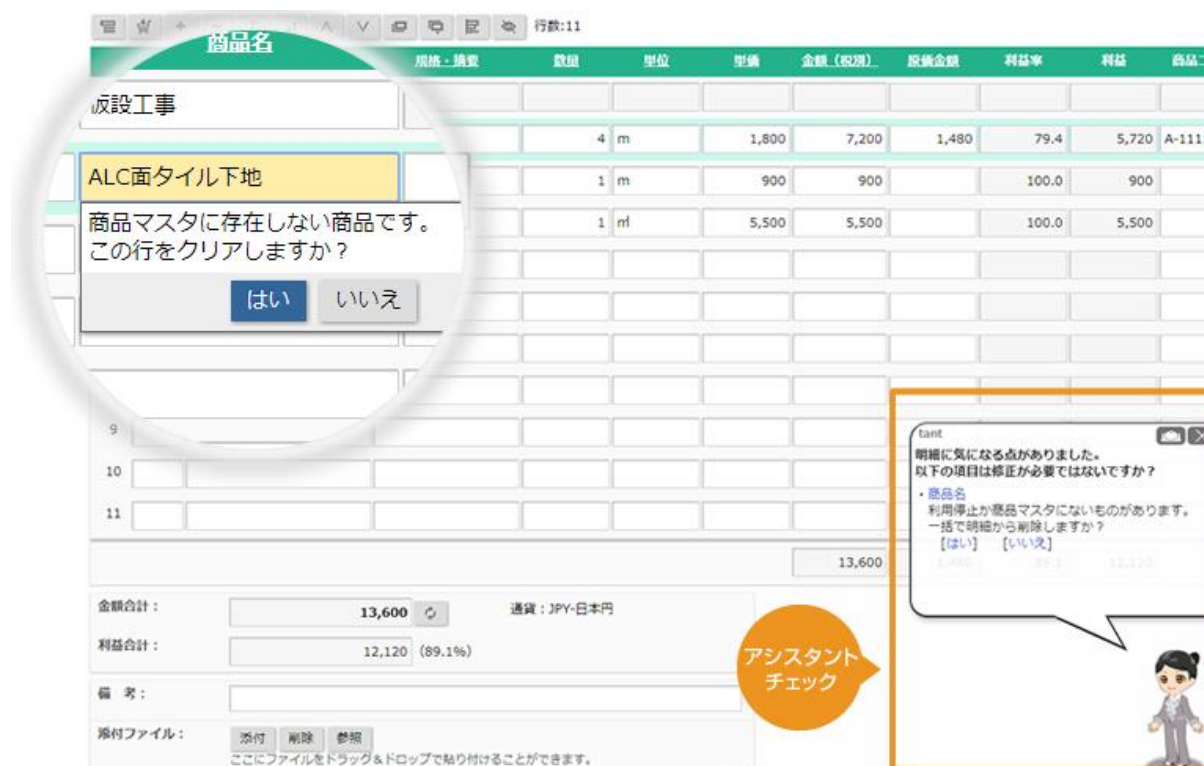
担当者: 営業本部/東京 相川 弘

承認者: 安藤 徹平

販売停止(禁止)チェック

アシスタントが販売停止(禁止)をチェック!

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。



商品名

行数:11

規格・摘要	数量	単位	型番	金額(税別)	原価金額	利益率	利益	商品工
仮設工事								
ALC面タイル下地	4	m	1,800	7,200	1,480	79.4	5,720	A-1111
	1	m	900	900		100.0	900	
	1	ml	5,500	5,500		100.0	5,500	

商品マスタに存在しない商品です。
この行をクリアしますか?

金額合計: 13,600 通貨: JPY-日本円

利益合計: 12,120 (89.1%)

備考:

添付ファイル:

ここにファイルをドラッグ&ドロップで貼り付けることができます。

アシスタント
チェック

tanit
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
利用停止が商品マスタにないものがあります。
一括で明細から削除しますか?

簡易印影の自動作成

担当印を見積書に自動反映

登録したユーザー情報（苗字）で担当印画像を自動生成することができます。承認ルール機能を利用すれば、担当者だけでなく決裁者印も自動で帳票に反映されます。

ご利用中のお客様から「『SQA』を導入してすぐ見積書が作れた」と、大変ご好評をいただいております。

担当印画像を自動生成・配置

登録したユーザー情報の印影画像を事前に登録しておけば、見積書や請求書などの帳票に自動で反映させることもできますが、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自動で生成・配置できます。

印刷プレビュー
御見積書(縦) 改ページ < > 1/1

御 見 積 書

浅田産業株式会社

書類番号 2018KG-00003[01]
発行日 2018年3月24日

下記の通り御見積申し上げます。

件 名	浅田産業株式会社
納 期	別途お打ち合わせ
納品先	貴社ご指定場所
支払条件	
有効期限	発行日より1ヶ月

金額合計 ￥324,000 -

株式会社赤木建設

〒162-0001 住所：東京都新宿区新宿1丁目2-3赤木建設ビル
TEL：03-1111-2222 FAX：03-1111-3333
〒530-0001 住所：大阪府大阪市北区梅田1丁目2-3赤木建設ビル
TEL：06-1111-2222 FAX：06-1111-3333

□本社 □大阪支店

担当者：二階堂 豊

簡易印影

No	商品名	数量	単位	単価	値引前金額	値引	金額（税別）
1	リフォーム一式	1	式	300,000	300,000		300,000

レイアウト編集

簡易印影設定

御 見 積 書

株式会社NIコンサルティング
NI 太郎
下記の通り御見積申し上げます。

件 名	別途お打ち合わせ
納 期	貴社ご指定場所
納品先	
支払条件	
有効期限	発行日より1ヶ月

金額合計 ￥108,000 -

株式会社

〒162-0001 住所：東京都新宿区新宿1丁目2-3赤木建設ビル
TEL：03-1111-2222 FAX：03-1111-3333
〒530-0001 住所：大阪府大阪市北区梅田1丁目2-3赤木建設ビル
TEL：06-1111-2222 FAX：06-1111-3333

□本社 □大阪支店

担当者：二階堂 豊

簡易印影

印刷設定

印刷タイプ：
印影

枠の数：
3

枠の表示：
全て表示

印影印刷：
☒ 印影画像を利用する
簡易印影(日本語用 6文字以下の苗字)

大きさ：
縦： 50 横： 50

セット キャンセル

No	商品名	数量	単位	単価	値引前金額	値引	金額（税別）

いつでも、どこでも、見積書作成

モバイルで外出先から素早く見積書作成

今、ビジネスシーンではスマートフォンやタブレットの活用が欠かせません。

『Sales Quote Assistant』はスマートフォンやタブレットに最適なUIを提供していますので、「いつでも」「どこでも」「誰でも」対応できる体制づくりと、それに伴う顧客対応のスピード化を目的に、スマートフォンやタブレットでご利用いただけます。



見積書承認

モバイルでスピード承認 承認されなければ発行できません

見積書が申請されると承認者（上司）に通知が届きます。承認を得た見積書のみが発行可能となり、正確な見積書だけがお客様の元へ届きます。承認されていない見積書を担当者が勝手に発行することはできません。また、Web対応ですので、インターネット環境があれば外出先でも見積承認できます。見積金額、値引率、利益額、利益率に応じて、承認要否が可能です。グループウェア『NI Collabo 360』と連携すれば、見積書の承認を「ワークフロー」機能を利用して行なえますので、より柔軟に承認ルートを設定できます。

承認ルール

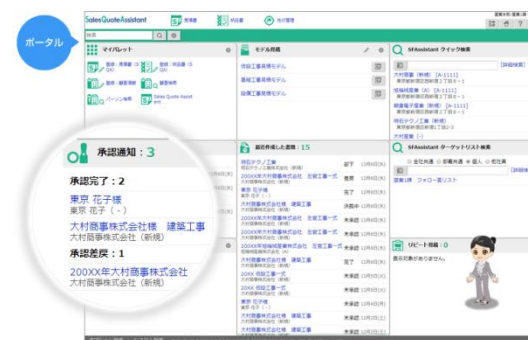


『Sales Quote Assistant』では、見積書の項目や顧客情報・パーソン情報・案件情報の項目ごとに承認ルールの条件設定をすることができます。これにより、見積書の内容に応じた承認が可能となります。多段階の承認ルールを構築することもできます。

グループウェア『NI Collabo 360』とのワークフロー連携



見積書の承認を『NI Collabo 360』の「ワークフロー」を利用して行なうことができます。連携すると、「申請」ボタンよりワークフロー申請ができます。「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、申請手続きを行ないます。申請書が完了すると同時に、見積書の承認が行われます。



ワークフロー申請後は『Sales Quote Assistant』のポータル承認通知で状況を確認できます。

見積書発行①

PDFと電子印鑑で即発行

承認された見積書だけが、作成者・承認者の印影付きデジタル見積書データ（PDF形式）として出力できます。電子印鑑機能により見積作成者や承認者の印鑑が押印された見積書が発行できますので、印刷はもちろん、そのままメールで送付することもできます。印刷フォームを複数登録できますので、見積書だけでなく、利益や利益率も表示させた社内用の原価計算書、納品書なども発行できます。

印刷イメージ確認

大村商事株式会社様 建築工事
大村商事株式会社

印刷許可 未発行 未受注

内容 印刷 関連書類 更新履歴

見積書

御見積書

印刷イメージ

株式会社赤木建設

金額合計 ¥236,000

No	商品名	単位	数量	単価	単価	金額(税別)
1	解体撤去費用	50㎡	1,000	7,200	7,200	
2	フローリング材	50㎡	6,500	35,700		
3	床工事(下地含む)	1㎡	30,000	30,000		
4	キッチン工事	1式	30,000	30,000		
5	システムキッチン	1式	580,000	580,000		

『Sales Quote Assistant』では、承認前の見積書も画面上で簡単に確認いただけます。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。

納品書も自動生成

200XX年：住宅リフォーム工事
新垣 由比

印刷許可 未発行 未受注

内容 印刷 関連書類 更新履歴 改帳履歴 承認状況 ターゲットリスト

見積書

納品書

印刷イメージ

納品書

新垣 由比様

株式会社赤木建設

金額合計 ¥1,323,000

No	商品名	数量	単価	単価	金額(税別)
1	解体撤去費用	50㎡	1,000	50,000	
2	フローリング材	50㎡	6,500	325,000	
3	床工事(下地含む)	1㎡	30,000	30,000	
4	キッチン工事	1式	30,000	30,000	
5	システムキッチン	1式	580,000	580,000	

見積書の内容に基づいて納品書の自動生成もできますので、業務効率アップにつながります。

見積書発行②

見積書を発行（印刷）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。



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。

改ページプレビュー



印刷前に改ページを追加、調整できます。印刷する用紙の枚数が決まっているときや改ページの位置を変更したいときなど、入力したデータ全体を印刷イメージで表示しながら改ページをしたいときに便利な機能です。

見積書メール送信

メール送信をする

『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。

見積書『200XX年: 住宅リフォーム工事』

作成日: 2017年12月7日(木) 19:20 発行日: 2017年12月7日

200XX年: 住宅リフォーム工事

新垣 由比

印刷許可 発行済 未受注

内容 印刷 関連書類 更新履歴 改帳履歴 承認状況 ターゲットリスト

見積と明細書 [ダウンロード] [印刷] [メール送信]

見積 [ダウンロード] [印刷] [メール送信]

印刷イメージ

1/1

御 見 積 書

新垣 由比 様

下記の通り御見積申し上げます。

件 名: 200XX年: 住宅リフォーム工事
納 期: 御送付打ち合わせ
納品先: 貴社ご指定場所
支払条件: 請求月翌月末日以内 現金
有効期限: 発行日より1ヶ月

金額合計 ¥ 1,280,000 -

株式会社赤木建設

〒162-0001 東京都新宿区新大塚1丁目12-3赤木建設ビル
TEL: 03-1111-2222 FAX: 03-1111-3333
〒500-0001 大阪府大阪市北区南船場1丁目12-3赤木建設ビル
TEL: 06-1111-2222 FAX: 06-1111-3333
担当者: 相田 弘

No	商品名	規格・数量	数量	単位	単価	積引前金額	積引	金額(税別)
1	解体撤去費用	解体フローリング撤去	50	㎡	1,000	50,000		50,000
2	フローリング材	スチール-001<N>	50	㎡	6,500	325,000		325,000

グループウェア「NI Collabo 360」社外メール

送信 送信/登録 下書き アドレス帳 キャンセル

送信先: akawa@akagi.com <akawa@akagi.com>

宛先: aragaki@gmail.com

宛先 (CC):

宛先 (BCC):

一度に送信できる宛先角: TO+CC+BCC の上欄: 50

タイトル: 200XX年: 住宅リフォーム工事

重要度: 通常

* テキスト形式 @ リッチテキスト形式

件 名: 見積PDF自動セット

添付ファイル: 見積PDF自動セット (200XX年: 住宅リフォーム工事).pdf

見積PDF自動セット

メール送信ボタンを押すだけで『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。

見積先行管理

見積提出金額を集計して案件先行管理を実現

「先行管理」は、登録された見積書データを元に数か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ない、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。

先行管理

受注確度別
受注確度別
部署別担当別
顧客別

対象：●金
注確率：一時変更

表示通貨：JPY 通貨 予算：現行予算 参考見積：集計に含める
= 100%, A:当確 = 100%, B:有力 = 100%, C:情報 = 100%, D:ネタ = 100%, 保留 = 100%, 未登録 = 100%

1: 6 基準年度：4 年 2017 年度 12 月 当月度

条件保存 検索 グラフ表示

金額 件数 達成率

	予算残高	12月度	1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	小計	未定	合計
前年度	-	26,017,333	1,180,888	9,631,000	9,507,555	9,631,000	8,262,000	64,229,776	-	-
予算	-	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	60,000,000	-	-
受注	金額	0	11,339,610	8,340,610	7,328,754	5,555,545	27,323,090	27,506,545	87,394,154	0
	件数	0	2	2	3	1	2	1	11	0
	達成率	-	113.40%	83.41%	73.29%	55.56%	273.23%	275.07%	145.66%	-
A:当確	金額	8,184,055	1,352,000	1,657,110	2,058,055	2,046,055	1,981,055	11,096,330	0	19,280,385
	件数	1	3	2	1	1	1	9	0	10
	達成率	-	126.92%	99.98%	93.87%	76.02%	293.25%	294.88%	164.15%	-
B:有力	金額	986,545	2,039,055	1,981,555	1,981,555	435,000	17,820	8,208	6,463,193	0
	件数	1	2	1	1	1	1	1	7	0
	達成率	-	147.31%	119.79%	113.68%	80.37%	293.43%	294.96%	174.92%	-
C:情報	金額	3,200,555	9,732,055	217,300	8,208	1,280,000	164,350	8,208	11,410,121	0
	件数	1	4	1	1	1	1	1	9	0
	達成率	-	244.63%	121.97%	113.77%	93.17%	295.07%	295.04%	193.94%	-
D:ネタ	金額	0	12,000,055	1,349,110	10,234,055	8,914,055	2,560,000	556,555	35,613,830	352,080
	件数	0	2	3	1	1	2	1	10	2
	達成率	-	364.63%	135.46%	216.11%	182.31%	320.67%	300.61%	253.30%	-
保留	金額	0	0	4,681,555	0	0	0	0	4,681,555	0
	件数	0	0	1	0	0	0	0	1	0
	達成率	-	364.63%	182.27%	216.11%	182.31%	320.67%	300.61%	261.10%	-
合計	金額	12,371,155	36,462,775	18,227,240	21,610,627	18,230,655	32,067,315	30,060,571	156,659,183	352,080
	件数	3	13	10	7	5	7	5	47	2
	達成率	-	364.63%	182.27%	216.11%	182.31%	320.67%	300.61%	261.10%	-

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できません。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。

参考見積

20XX年晴石デク

案件コード:

受注確度: D:ネタ

受注予定日: 2018/04/27

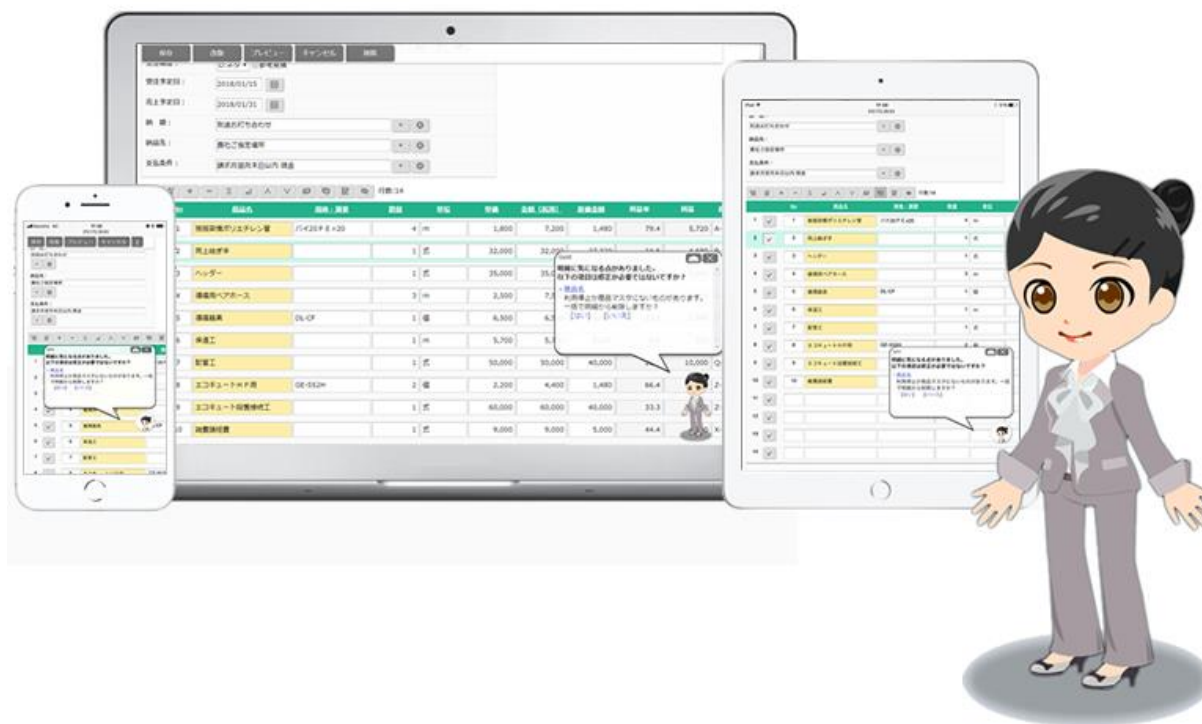
売上予定日: 2018/05/31

備考: 別途お打ち合わせ

「AI秘書」が業務をサポート①

アシスタントとは？

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。『Sales Quote Assistant』の「AI秘書」が営業担当者の業務をサポートします。営業活動をサポートするアシスタント機能を付加することで、営業担当者の管理・監視から、営業現場のためのシステムに変えてみませんか？



「AI秘書」が業務をサポート②

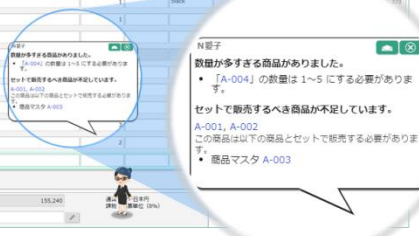
明細チェックアシスト

No.	品名	単位	数量	単価	金額	金額 (税込)
1	特製味噌汁(500ml)	1/500	4	1,800	7,200	
2	肉じゃが	1/25	32,000	32,000		
3	ハンバーグ	1/25	35,000	35,000		
4	鶏肉のソテー	1/25	2,500	7,500		
5	漬物	1/25	6,500	6,500		
6	味噌汁	1/25	5,700	5,700		
7	味噌汁	1/25	50,000	50,000		
8	五香牛肉(500g)	1/25	2,000	6,000		
9	五香牛肉(500g)	1/25				
10	五香牛肉(500g)	1/25				



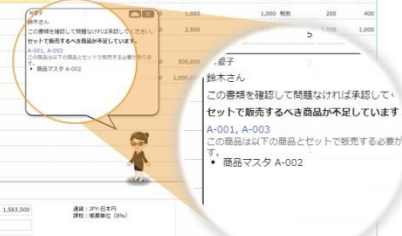
商品構成アシスト

No.	品名	単位	数量	単価	金額	金額 (税込)
1	A-001	1	1	4,000	4,000	
2	A-002	1	1	4,000	4,000	
3	A-003	1	1	4,000	4,000	
4	A-004	1	1	4,000	4,000	
5	A-005	1	1	4,000	4,000	
6	A-006	1	1	4,000	4,000	
7	A-007	1	1	4,000	4,000	
8	A-008	1	1	4,000	4,000	
9	A-009	1	1	4,000	4,000	
10	A-010	1	1	4,000	4,000	



承認チェックアシスト

No.	品名	単位	数量	単価	金額	金額 (税込)	金額 (税込)	金額 (税込)
1	A-001	1	15,000	45,000	45,000	45,000	15,000	30,000
2	A-002	1	3,000	15,000	15,000	15,000	2,000	10,000
3	A-004	1	1,000	1,000	1,000	1,000	200	400
4	A-005	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000
5	オプション	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000
6	オプション	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000
7	オプション	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000
8	オプション	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000
9	オプション	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000
10	オプション	1	3,000	1,000	3,000	1,000	1,000	1,000



過去の見積書を流用した場合など、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際に、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。

見積書作成時、予め設定を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・上限や、セット販売禁止の商品、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。

上司が見積書や納品書を承認時、特定商品とセットで販売が必要な商品や販売数の上限・下限が制限されている場合など、担当者が間違えて商品マスタの設定と差がある見積書・納品書を作成していても、アシスタントがチェックして内容を教えてくれます。

「AI秘書」が業務をサポート③

承認ルールアシスト



「〇〇が〇〇のときは承認が必要」といった承認ルール設定に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ださい。

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。

見積未作成案件通知



見積をより簡単に作成するためのアシスト機能です。

『Sales Force Assistant』連携時に、類似案件に紐づく見積書をピックアップし、その見積書を再利用することで見積書作成時間の短縮ができます。また、類似案件の見積書を参照することで、顧客へ見積書を提出する際の参考資料としても活かせます。

明細チェックアシスト



見積提出の必要がある案件をピックアップして通知してくれます。

『Sales Force Assistant』連携時に、見積提出時期になっている案件をお知らせし、見積提出の抜け漏れを防ぐとともに、事前に段取りできるよう営業活動のアシストします。

見積フォーム作成は3ステップ

初期設定のフォームを作成する手順としては、簡単3ステップで作成できます。
 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、フォーム設定すれば
 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・納品書のイメージを確認することもできます。



初期設定完了!



The screenshots show the 'Sales Quote Assistant' software interface. The first screenshot shows the 'Form Overview' screen where users can select the form type (Quote Form or Delivery Form), language, currency, and amount format. The second screenshot shows the 'Print Layout' screen where users can preview the form layout and make adjustments. The third screenshot shows the 'Form Setting' screen where users can configure the form fields and settings.



The sample quote form is titled '御見積書' (Quote Form) and is issued by 株式会社赤木建設 (Akashi Construction Co., Ltd.). It includes the following information:

- 新垣 山比羅** (Shigenaga Yamanabira)
- 御見積書** (Quote Form)
- 金額合計** (Total Amount): ¥1,323,000
- 金額** (Amount): ¥1,323,000
- 金額** (Amount): ¥1,323,000

The form also includes a table of items and their prices:

No	商品名	数量	単位	単価	金額 (税込)
1	解体撤去費用	50	m ²	1,000	50,000
2	フローリング材	50	m ²	6,500	325,000
3	床工事 (下地含む)	1	m	30,000	30,000
4	解体撤去費用	1	式	30,000	30,000
5	システムキッチン	1	式	580,000	580,000
6	取り付け工事費	1	式	70,000	70,000
7	給排水工事	1	式	38,000	38,000
8	電気工事費	1	式	20,000	20,000
9	暖房給分費	1	式	25,000	25,000
10	諸経費	1	式	155,000	155,000
金額合計					1,323,000

Step1: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。



Sales Quote Assistant > フォーム設定 > フォーム設定 (新規作成)

フォームを作成するための概要を設定してください。
作成の手順としては、概要(現在の画面)、印刷レイアウト、フォームを設定すれば作成完了です。

次へ キャンセル

フォーム名 *: 見積フォーム

フォーム種類: 見積書

使用区分: ☒ 使用する ☐ 使用しない

言語: 日本語

通貨: JPY (日本円)

金額設定

端数の扱い: 四捨五入

消費税端数の扱い: 四捨五入

端数処理: 整数に丸める

小数点以下の桁数: 0 (1)

設定ガイド

税の扱い: ☒ 金税合計に税を含めない
☐ 金税合計に税を含める (標準単位で課税)
☐ 金税合計に税を含める (明細単位で課税)

利用項目: ☐ 明細で価格を利用する
☐ 明細で税率 (仕切り価格) を利用する
☐ 合計金額からの価格を利用する

フォーム名 *: 見積書

フォーム種類: 見積書

使用区分: ☒ 使用する

言語: 日本語

通貨: JPY (日本円)

金額設定

端数の扱い: 四捨五入

端数の扱い: フォ

Step2:印刷レイアウト設定

印刷出力する際のレイアウトを設定します。予め印刷用のデザインテンプレートが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。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。

[illegible]

Step3:入力フォーム設定

印刷レイアウトの設定を元にフォーム設定をします。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。



Sales Quote Assistant > フォーム設定 > フォーム設定 (見積フォーム)

印刷レイアウトの設定を元にフォーム設定を作成しました。
フォームに配置する項目（基本項目、明細項目、合計項目）や計算式を設定してください。

保存 | キャンセル | フォームプレビュー | コピー | 削除

概要設定 | 基本項目 | 明細項目 | 合計項目 | 計算式

追加 | 削除 | 移動 | 複製 | 削除

No	商品名	数量	単位	単価	金額 (税別)	原価	原価金額	商品コード
No	商品名	数量	単位	単価	金額 (税別)	原価	原価金額	商品コード

設定内容: 転記内容

No

商品名: 商品名

数量: 数量

単位: 単位

単価: 単価 (1~3)

金額 (税別):

原価: 原価

原価金額: 原価金額

商品コード: 商品コード

次へ (合計項目)

基本項目

明細項目

合計項目

計算式

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。

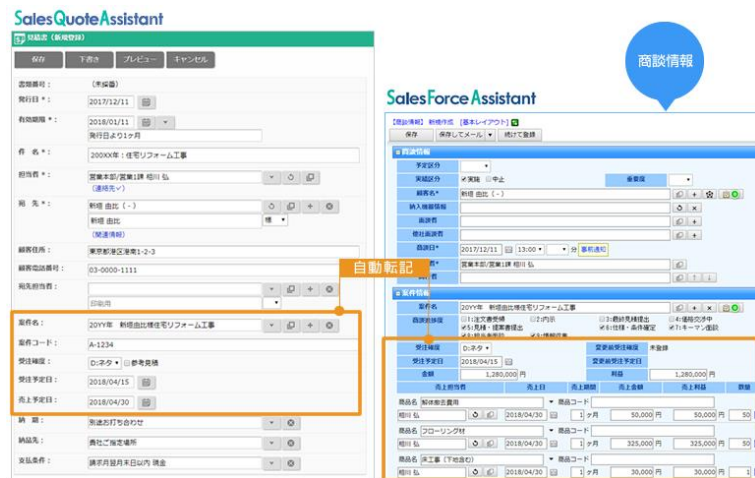
計算式

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。

『Sales Force Assistant』連携

顧客・案件・商談・見積まで一元管理

営業支援システム『Sales Force Assistant』とのシームレスな連携によって、見積書を商談データとリンクさせることができます。顧客毎や案件毎に商談履歴の中で見積書を確認できるので見積提出時のニュアンスも併せて共有できます。また、いつ、どこにどのような見積書が提出されたのかが分かり、営業担当者が不在であっても顧客からの問い合わせに答えることができるので、対応の遅れやミスを防ぎ、顧客対応力の向上を図れます。さらに、案件管理機能をご利用の場合は見積明細の内容をそのまま受注・売上見込データとして転送することも可能です。



The image shows two side-by-side screenshots. The left screenshot is from 'SalesQuoteAssistant' and displays a form for entering customer and project information. The right screenshot is from 'SalesForceAssistant' and shows a list of projects with a callout box labeled '商談情報' (Sales Information) pointing to a specific entry. An orange box labeled '自動転記' (Automatic Transfer) highlights the synchronization of data between the two systems.



The image shows a screenshot of the 'SalesForceAssistant' interface. It displays a list of sales opportunities with columns for date, status, and amount. A callout box labeled '見積情報 (SQA)' (Estimate Information (SQA)) points to a specific entry, showing details like '2017年12月11日(月) 200XX年: 住宅リフォーム工事 1,280,000円'.

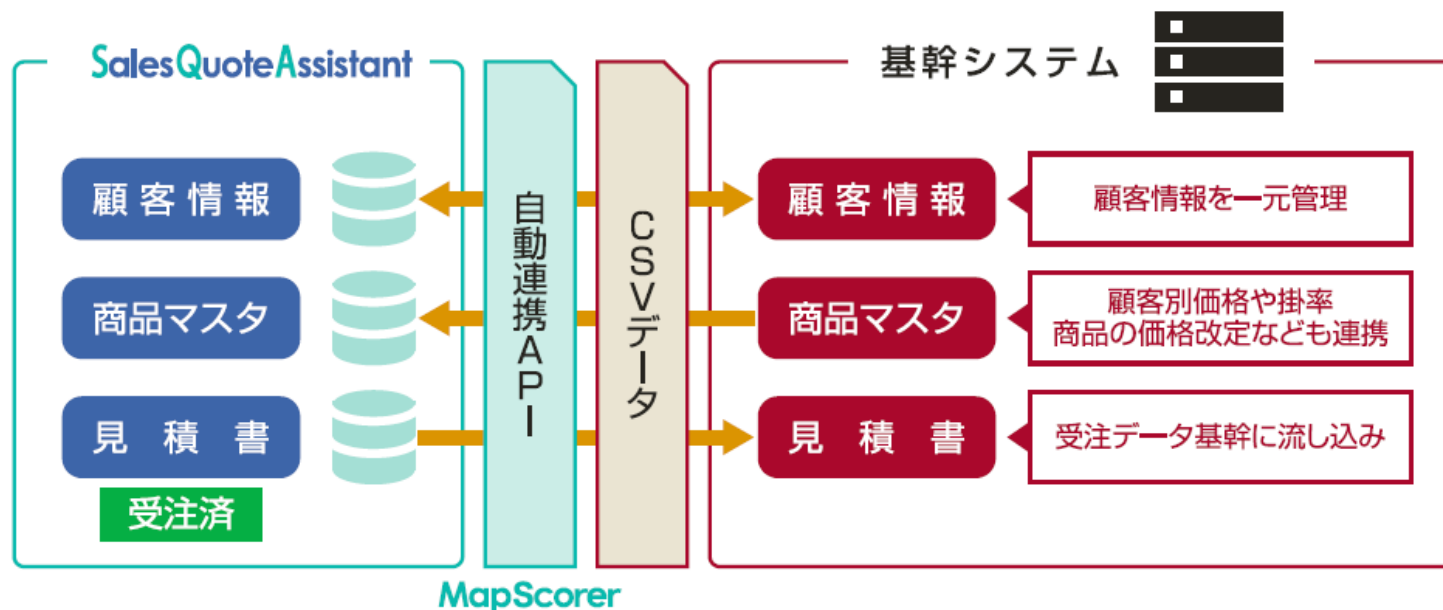
商談情報を登録すると、見積書のリンクが自動作成されます。自動作成されることで、顧客毎や案件毎に商談履歴の中で見積書を確認できるので見積提出時のニュアンスも併せて共有できます。

基幹システム連携①

マスタ連携や見積データ送信も可能！

他システムの情報（顧客マスタ、商品マスタなど）を取り込むことができたり、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重登録の手間も不要になります。



基幹システム連携②

受信自動連携API

システム設定画面

運用管理 > 受信自動連携API > 受信自動連携API (新規作成)

連携相手のデータ（ファイル）を定期的に弊社製品に取り込む機能です。
詳細についてはマニュアルを参照ください。(ユーザーサポートページ)

保存して実行 保存 プレビュー キャンセル

項目設定 (説明)

取込元		取込先	初期値
1: 会社情報	☐	顧客情報/顧客名*	設定
2: 商品	☐	商品マスタ/商品名*	設定
3: 商品カテゴリ	☒	商品マスタ/商品分類*	設定
4: 商品番号	☐	商品マスタ/商品コード*	設定
5: 単価	☐	単価	設定
6: 掛率	☐	掛率	設定

CSVファイルを利用したデータ連携機能。
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。
※別途『MapScorer』のライセンスが必要です。

送信自動連携API

システム設定画面

見積書

テンプレート: 初期値
名前を付けて保存

並び順: 昇降
昇降
別行で出力

出力形式: 基本項目・合計項目
基本項目・合計項目の
件名宛先金額合計
明細項目のみ
明細1行目
明細2行目
基本項目・合計
件名宛先金額合計

非選択項目
明細1行目
明細2行目
基本項目・合計
件名宛先金額合計

選択項目
書類ID
書類番号
発行日
有効期限日
件名
担当者(部署(10))
担当者(部署/コード)

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、SFA（『Sales Force Assistant』）と同じように関連する顧客情報、パーソン情報、案件情報の項目も出力可能です。
※別途『MapScorer』のライセンスが必要です。

基幹システム連携③

販売管理システム連携で受注登録業務の効率化

多くの企業では、営業担当者は顧客への見積書を作成し、受注した際に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という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会社に赴く必要があります。

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、各社の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両社の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効率化され、また社外にいても業務を完了させることができるようになります。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。

システム設定画面

Sales Quote Assistant > 基幹システム連携設定

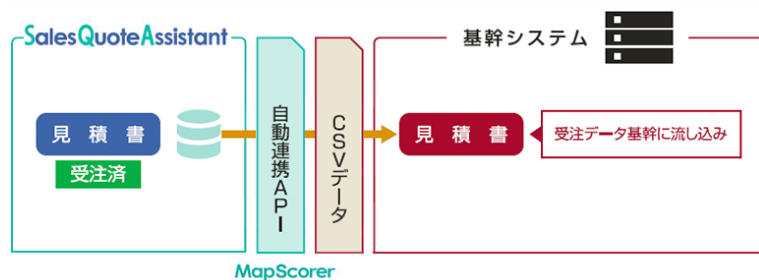
基幹システム向けの出力データ設定をします。
データは送信自動連携APIを利用して出力します。

出力テンプレートの追加：

▼
商奉行
商魂
SMILE
販売大臣

追加

連携APIに基幹システム用の出力テンプレートを追加します。
このテンプレートを利用して基幹システム向けのデータが出力できます。



※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

『販売大臣』 応研株式会社

『SMILE』 株式会社OSK

『PCA商魂』 ピー・シー・エー株式会社

受注入力オプションとは？

受注管理業務で、こんなお悩みありませんか？



受注入力オプションで、お悩み解決！

受注伝票の作成機能①

『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。簡単3ステップで受注伝票の登録ができます。

見積書から受注伝票に変換



注文書が届いたら、元となった見積書を開き、ボタンワンクリックで、受注伝票へ変換できます。見積書から作れば、受注伝票の手入力が必要なく手間いらずです。

納品先を自動セット



入力補助機能で納品先の情報をボタン一つで複写します。また、配送地域がセットされると、商品の出荷元が自動セットされます。入力の手間とミスを軽減できます。

出荷依頼



希望納期をセット時に、リードタイムを加味して納期を自動計算します。また、出荷予定日は営業日も加味して計算され、セットされますので、出荷担当者にも安心です。

受注伝票の作成機能②

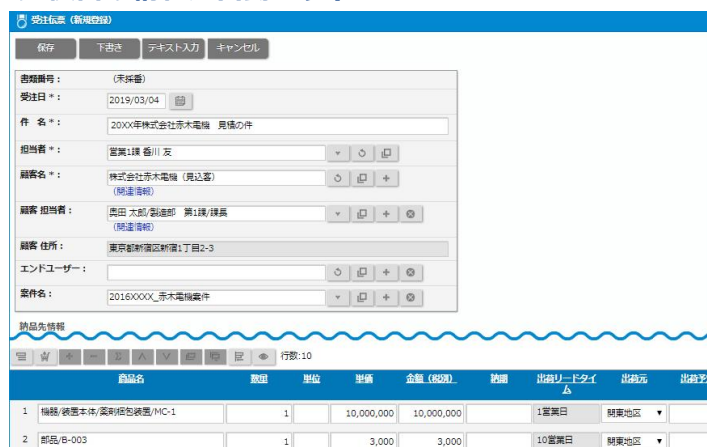
見積書から受注伝票に変換

ワンクリックで、受注伝票登録画面へ



注文書が届いたら、見積書を検索し、元となった見積書から簡単に受注伝票の登録ができます。

見積書の情報が自動セット



見積書の情報が転記されるので再入力は不要です。
また、明細も転記されます。明細の計算式は自由に設定できます。

担当者ごとの按分もサポート



担当者ごとの按分も簡単に入力ができます。複数の担当者による共同受注やヘルプ受注の際に、貢献度に応じて受注金額を按分して登録することが可能です。部門別、担当者別の受注実績、売上実績を集計する際に重要な情報になります。

受注伝票の作成機能③

納品先を自動セット

入力補助機能で簡単セット

受注伝票 (新規登録)

保存 下書き テキスト入力 キャンセル

書類番号: (未採番)

受注日 *: 2019/03/02

件名 *: 20XX年株式会社赤木電機 見積の件

納品先情報

納品先名: 株式会社赤木電機 (見込客)
株式会社赤木電機
複写:顧客名 複写:エンドユーザー

納品先担当者: 奥田 太郎/製造部 第1課/課長
奥田 太郎

納品先郵便番号: 162-0001

納品先住所: 東京都新宿区新宿1丁目2-3

納品先ビル名等: 赤木電気ビル

納品先TEL: 03-0120-0120

納品先FAX: 03-0120-0120

配送地域:

希望納期: 最終納期:

行数:15

商品名	数量	単位	単価	金額(税別)	按分
1 機器/装置本体/薬剤梱包装置/MC-1	1		10,000,000	10,000,000	

入力補助機能でマスタ情報をボタン一つで複写して登録できますので、入力の手間とミスを軽減できます。
代理店などを経由している場合には、エンドユーザーを選ぶこともできますので、代理店への納品もエンドユーザーへの直送も簡単に登録が可能です。

最適な出荷元が自動セット

配送地域: 関東

希望納期: 2019/03/20 最終納期: 2019/03/24

行数:10

商品名	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	配送日数
1 機器/装置本体/薬剤梱包装置/MC-1	1		10,000,000	10,000,000	2019/03/20	1営業日	関東地区	2019/03/19	1
2 部品/B-003	1		3,000	3,000	2019/03/24	10営業日	関東地区	2019/03/22	1
3 作業/エンジン/設置作業	1		100,000	100,000	2019/03/20	5営業日	関東地区	2019/03/19	1
4 ◆ランニング費用/年経									
5 オプション/O-001	1		500,000	500,000	2019/03/20		関東地区	2019/03/19	1
6 部品/現金送付/B-002	1		15,000	15,000	2019/03/24	10営業日	関東地区	2019/03/22	1
7 部品/B-003	1		3,000	3,000	2019/03/24	10営業日	関東地区	2019/03/22	1

システム設定

Sales Quote Assistant > 出荷元割り当て (一覧)

商品分類	⇄ 出荷元	優先度
☐ 部品	関東地区	通常
☐ 機器	関東地区	3
☐ 作業	関東地区	5
☐ オプション	関東地区	3

商品ごとに出荷元（倉庫や拠点）を割り当てできます。事前に設定されている選択肢から選択させることも可能です。
最適な出荷元が自動セットされますので、商品ごとの出荷元を覚える必要ありません。

受注伝票の作成機能③

出荷依頼

希望納期をセット時に、リードタイムを加味して納期を自動計算します。
また、出荷予定日は営業日も加味して計算され、セットされますので、
出荷担当者も安心です。

希望納期：2019/03/20 最終納期：2019/03/24

商品名	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	配送日数
1 機器/装置	1	10,000,000	10,000,000	2019/03/20	1営業日	関東地区	2019/03/19	1
2 部品/B-003	1	3,000	3,000	2019/03/24	10営業日	関東地区	2019/03/22	1
3 作業/エンジン/設置作業	1	100,000	100,000	2019/03/20	5営業日	関東地区	2019/03/19	1
4 ◆ランニング費用/年額								
5 オプション/O-001	1	500,000	500,000	2019/03/20		関東地区	2019/03/19	1
6 部品/鍍金塗装/B-002	1	15,000	15,000	2019/03/24	10営業日	関東地区	2019/03/22	1
7 部品/B-003	1	3,000	3,000	2019/03/24	10営業日	関東地区	2019/03/22	1



Sales Quote Assistant > 商品マスタ > 商品マスタ (B-003)

出荷リードタイム： 日付計算： 営業日 ▼ +10 ▼

- 指定の設定で、出荷予定日を計算します。
- 曜日指定と日付指定は、起点の日付を含めた最短の曜日と日付を計算します。

受注締切り時間： 09:00 ▼

- 商品毎に締め時間を設定したい場合に入力してください。
- 指定時間以降は翌日を起点として計算します。

承認フローと出荷①

管理部の受注承認フロー、出荷担当者のルーティンワーク業務を飛躍的に効率化させます。

ワークフローの申請・承認



受注伝票登録後、上司や管理部は承認・伺い・却下・差戻がボタン一つで行え、承認履歴も残ります。管理部や上位役職者の承認をサポートする受注伝票の承認依頼一覧ビュー表示もありますので、毎日のルーティンワークの効率化をサポートします。

出荷



出荷担当者は、受注承認通知が来たタイミングで出荷の段取りを整えます。また、出荷予定日の前日には出荷予定のお知らせが来るため明日の仕事量の把握が可能です。出荷スケジュールカレンダーより、一覧で参照することもできます。

承認フローと出荷②

ワークフロー申請

受注伝票登録後、ワークフロー申請へ



受注伝票『20XX年株式会社赤木電機 見積の件』

編集 閉じる コピー **申請** メール通知

作成日：2019年3月4日(月) 19:27 香川 友

20XX年株式会社赤木電機 見積の件
株式会社赤木電機

未承認 未出荷 未処理

メモ (一覧)  

【香川 友】 注文書の原本がきたら管理部へ報告をする。

内容 関連書類 更新履歴 改版履歴 ターゲットリスト

書類番号：	201903-00003[02]
受注日：	2019年3月4日(月)
件 名：	20XX年株式会社赤木電機 見積の件
担当者：	営業1課 香川 友

備忘録としてのメモ機能

受注伝票の申請中には特別な権限がない限り編集ができません。ちょっとしたメモを残したい場合、メモ機能の利用でちょっとした伝達事項の共有もできます。

システム管理者が、受注伝票の種類ごとに、承認経路を設定、登録しておくことができますので、受注伝票登録後は、申請者は申請ボタンをクリックするだけで簡単に申請ができます。

受注伝票『20XX年株式会社赤木電機 見積の件』

編集 閉じる コピー 申請 メール通知

作成日：2019年3月4日(月) 19:27 香川 友

20XX年株式会社赤木電機 見積の件
株式会社赤木電機

未承認 未出荷 未処理

メモ (一覧)  

表示対象がありません。

内容 関連書類 更新履歴 改版

書類番号：	201903-00003[02]
受注日：	2019年3月4日(月)
件 名：	20XX年株式会社赤木電機 見積の件
担当者：	営業1課 香川 友

登録者： 営業1課 香川 友

内容： 注文書の原本がきたら管理部へ報告をする。

保存 キャンセル

承認フローと出荷③

ワークフロー承認

ワークフロー申請画面

ポータル > ワークフロー (一覧) > 申請手続き

戻る 進む 下書き キャンセル

件名*: 20XX年株式会社赤木電機 見積の件

管理番号: (未採番)

申請元機能: 受注伝票 (SQA)

申請者: 香川 友 (営業1課)

申請元機能

受注伝票 (SQA) 『20XX年株式会社赤木電機 見積の件』

[省略]

20XX年株式会社赤木電機 見積の件
株式会社赤木電機

未承認 未出荷 未処理

メモ (一覧)  メモ (1)

【香川 友】 注文書の原本がきたら管理部へ報告をする。

内容 関連書類 更新履歴 改版履歴

書類番号: 201903-00003[02]

受注日: 2019年3月4日(月)

受注伝票

ワークフロー申請画面は、ワークフローのフォーム上に受注伝票を埋め込み表示していますので、状況を把握するのに便利です。

上長・決裁部署/管理部のワークフロー承認

ポータル > 受注伝票 (承認依頼一覧)

一括操作 新規登録

申請者 申請 承認・決済 上長・決裁部署 チェック 管理部

検索条件

<< < 1 >

受注日 / 書類番号	件名 / 顧客名 / 案件名	承認状況
☐ 2019年3月5日(火) 201903-00006[01]	通信ユニットご検討の件 旭機械産業株式会社 (代理店)	承認状況 18,000,000 (19,440,000) 決裁中
☐ 2019年3月5日(火) 201903-00005[01]	株式会社NYデータ 組立装置部品交換の件 株式会社NYデータ (代理店) NYデータ 部品交換	承認状況 28,600,000 (30,888,000) 決裁中
☐ 2019年3月5日(火) 201903-00004[01]	株式会社ドーム電子見積書 秋吉工業株式会社 (代理店)	承認状況

受注伝票の承認依頼一覧ビューより自分が承認すべき一覧が表示できます。

承認フローと出荷④

出荷

通知やスケジュールで出荷予定を一目で把握

ポータル > 受注検索 (出荷スケジュール)

新規登録

営業1課

香川 友

2019/03

未出荷のみ 展開

月	火	水	木	金	土	日
25	26	27	28	3/1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

13 出荷
: 2 : 2

植田電機産業 (代理店)
研磨機械導入の件 植田電機産

佐藤電機産業 (代理店)
研磨機械導入の件 佐藤電機産

旭機械産業株式会社 (代
研磨機械導入の件 旭機械産業

秋吉工業株式会社 (代理
鈴木産業様 検査装置の件 秋

出荷担当者は、受注承認通知が来たタイミングで出荷の段取りを整えます。また、出荷予定日の前日には出荷予定のお知らせが来るため明日の仕事量の把握が可能です。出荷スケジュールカレンダーより、一覧で参照することもできます。

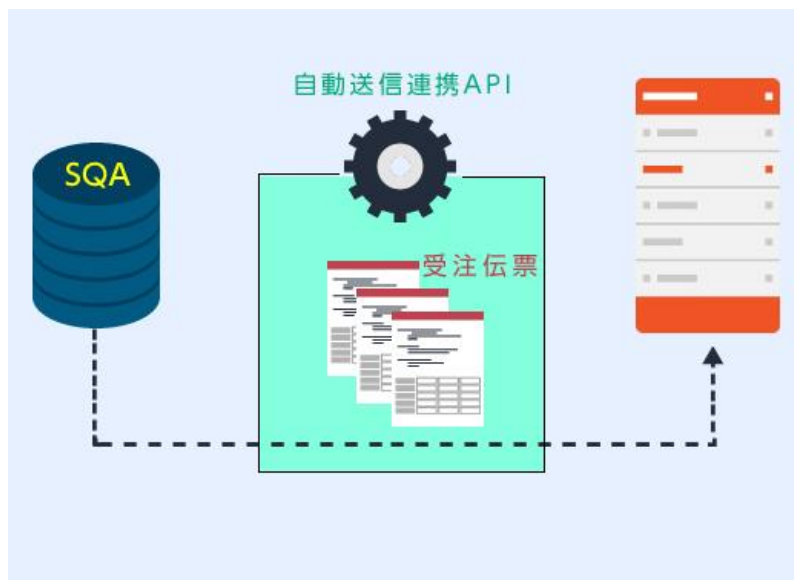
ポータル画面

出荷予定件数
出荷遅延分 (25)
2019年3月13日 (2)
2019年3月14日 (14)
2019年3月15日 (1)

基幹システムとの連携

受注伝票から、APIを利用して、他システムへデータ連携の実行ができます。
また、基幹システム連携テンプレートもありますので、テンプレートから出力されると、受注伝票のステータスが処理済へ変更され、連携しているかどうかのフラグ管理ができるようになっています。

受注伝票の自動連携API



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。

基幹システム連携テンプレート

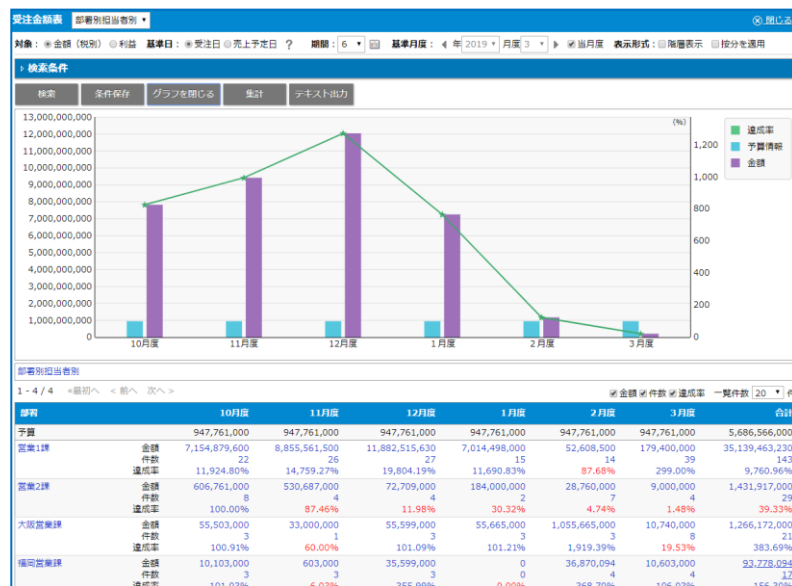


基幹システム連携設定では、基幹システム向けの出力データ設定ができます。
データはテキスト出力または送信自動連携APIを利用して出力可能です。
また、基幹システム連携テンプレートから出力すると、受注伝票のステータスが処理済へ変更され、連携しているかどうかのフラグ管理ができるようになります。

受注金額表の自動作成

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。

営業担当者の実績把握ができる



部署別、担当者別、顧客別、商品分類別、商品別にビューを切り替え受注金額表を表示できます。
担当者ごとの按分を加味した成果の確認もできます。

実売単価の乖離把握

受注金額表 商品別

対象: ●金額(税別) ●利益 基準日: ●受注日 ●売上予定日 ? 期間: 6 基準年度: 年 2019 月 3

並び順: 実売単価の乖離率(合計) ▼

検索条件: 検索 条件保存 グラフ表示 集計 テキスト出力

商品別

1 - 16 / 16 最初へ < 前へ 次へ > 金額 数量 件数 達成率 実売単価

商品コード	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度
商品名/標準単価1					
予算	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000	1,460,030,000
m-0003 MC-3	金額 1,068,000,000 数量 89 12,000,000 実売単価 12,000,000	934,500,000 89 10,500,000	111,650,000 77 1,450,000	1,063,550,000 89 11,950,000	11,555,000 1 11,555,000
b-0005 B-005	金額 133,575,000 数量 117 1,235,000 実売単価 1,141,667	66,622,000 58 1,148,655	65,920,000 58 1,136,552	13,620,000 12 1,135,000	2,807,500 4 701,875
m-0002 MC-2	金額 337,500,000 数量 45 8,000,000 実売単価 7,500,000	949,000,000 122 7,778,689	677,250,000 90 7,525,000	424,000,000 53 8,000,000	8,000,000 1 8,000,000
b-0001 B-001	金額 9,810,000 数量 632 20,000 実売単価 15,522	5,182,500 277 18,709	70,777,880 3,544 19,971	11,320,000 566 20,000	16,000,000 800 20,000

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を計算して表示されます。値引きなどを含めて、実際のどのくらいの価格で提供しているかを一目で把握可能です。

SQAスタートアップセミナー

表計算ソフトを利用して見積書を作っていた会社で、『Sales Quote Assistant』を利用しようとすると以下のようなお声を耳にします。

- ・見積書フォームはどのように作ると使いやすいのか？
- ・見積承認のルールはどこまで厳格に適用したらよいのか？
- ・見積情報はどのように活用すべきか？

本セミナーでは、システム設定や運用ルールのポイントを、ハンズオン形式でレクチャーします。



カリキュラム

13:30~17:00

■ 「Sales Quote Assistant」導入にあたって

見積共有管理の全体像・想定業務フロー

■ 見積印刷書式の作成

レイアウトの設定
印刷表示項目の設定
会社ロゴ・印字欄の設定

■ 見積登録フォームの作成

登録項目の設定
計算式の設定
商品マスタ整備

■ 承認設定

承認ルール
見積共有管理単体運用の際の承認方法
NI Collabo ワークフロー利用時の承認設定

■ 見積データの活用方法

見積分析
検索方法
FAQ（よくある質問）トップ10 他

SQAスタートアップ研修

『Sales Quote 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とポイント、運用ルールの作り方、活用の方法をレクチャーします。

「Sales Quote Assistant」スタートアップ研修

■ 業務改革につながる「Sales Quote Assistant」設定のポイント

研修概要

営業部が独自に表計算ソフトを利用して見積書を作っていた会社で、「Sales Quote Assistant」を利用しようとする以下のようなお声を耳にします。

- ・見積書フォームはどのように作ると使いやすいのか？
- ・見積承認の設定はどこまで厳格に適用したらよいのか？
- ・見積情報はどのように再利用すべきか？

本研修では、こうした疑問にお応えして、他社の事例を交えながら、「Sales Quote Assistant」の運用スタートをご支援いたします。

対象者

「Sales Quote 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 : 1ユーザーあたり580円 (受注入力オプションは+120円)
- 利用可能人数 : 5~2,000名
- ※ディスク容量 : 5GB×ユーザー数
- ※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

製品価格(税別) パッケージ版

●ユーザーライセンスパッケージ

○製品価格

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	150,000	300,000	550,000	800,000	1,300,000	2,000,000	2,200,000	2,700,000	3,000,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	4,000,000	6,200,000	9,500,000	11,500,000	16,500,000	21,000,000	26,000,000	30,000,000	

○受注入力オプション 製品価格

ユーザー数	5	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	20,000	40,000	73,000	107,000	173,000	267,000	293,000	360,000	400,000
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000	
価格	533,000	827,000	1,267,000	1,533,000	2,200,000	2,800,000	3,467,000	4,000,000	

○SQA年間保守（ヘルプデスクサポート、バージョンアッププログラム提供）

ユーザー数	10	20	30	50	80	100	150	200
価格	初年度300,000円、次年度以降150,000円							
ユーザー数	300	500	800	1000	1500	2000	2500	3000
価格	同上		初年度600,000円、次年度以降300,000円			初年度900,000円、次年度以降450,000円		

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

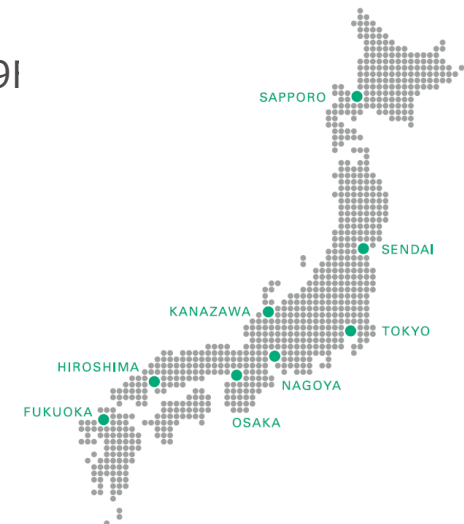
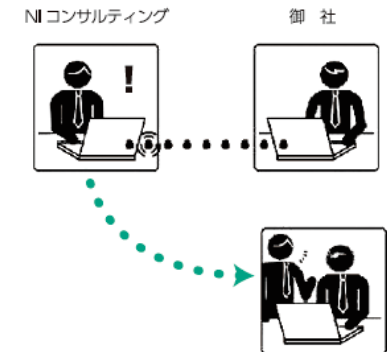
役 員：代表取締役 長尾 一洋 (中小企業診断士)

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)



会社沿革

- 1991 会社設立
- 1993 組織風土変革研修「自己発働研修（SMP）」開発
- 1994 管理職向け研修「自己発働管理者研修」開発
- 1998 コンサルティング・パッケージ第一号
営業支援システム『顧客創造日報 ver.1.0』発売
- 1999 『顧客深耕日報 for Notes』発売
- 2000 『顧客創造日報 for WEB』発売
- 2001 グループウェア『NIコラボ』発売
- 2003 見積作成共有システム『見積共有管理』発売
- 2004 会計事務所向け『顧客深耕日報AO』発売
- 2006 経営管理フレームワーク「可視化経営」開発
- 2008 「リモート・コンサルティング・センサー」提供開始
- 2010 営業フレームワーク「ストラテジック・セールス」開発
- 2012 営業支援システム『Sales Force Assistant』発売
- 2014 可視化経営コックピット『MapScorer』発売
- 2015 ノーコードデータベース『nyoiobox』発売
非営業部門向け『Sales Force Assistant ABM』発売
- 2016 見込客育成支援システム『Approach DAM』発売
- 2018 見積書作成支援システム『Sales Quote Assistant』発売
- 2019 グループウェア『NI Collabo 360』発売
- 2020 請求書発行支援システム『Sales Billing Assistant』発売
- 2021 メール配信・トラッキング『Sprinklerオプション』発売
- 2022 電子帳簿保存法対応『電帳法ストレージオプション』発売
- 2023 ファイル自動振り分け『バスケットオプション』発売



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するの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ができません。

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りました。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
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でき上がったのです。**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ま
すし、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の
です**。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

コンサルティングの新しいカタチ

NI Consulting

