

# SOLUTION GUIDE

VMS SFA CRM Groupware WebDB

経営コンサルティングノウハウを  
凝縮したパッケージソフトウェア



コンサルティングの新しいカタチ

**NI Consulting**



## ▶ NIコンサルティングの沿革

- 1991年 株式会社NIコンサルティング設立
- 1992年 日報を活用した人材育成や組織風土形成のコンサルティングを開始。
- 1993年 組織風土変革研修「自己発働研修(SMP)」開発。「小さな会社が新年5名を確実に採用する本」出版
- 1994年 「自己発働研修(SMP)」を定着させ組織風土改革を促進する管理職向け研修「自己発働管理者研修(SMP for Manager)」開発。
- 1995年 『日報で人材を育てる68のヒント』出版
- 1996年 『営業日報を活性化せよ』出版
- 1997年 『中小企業版 パソコンLAN活用のすべて』出版
- 1998年 「顧客創造日報 ver.1.0」発売『業績を上げ人を育てる グループウェア日報活用法』出版『会社を強くするアウトソーシングの進め方』出版
- 1999年 「顧客深耕日報 for Notes」発売
- 2000年 「顧客創造日報 for WEB」発売『リンクソーシング～進化型アウトソーシング～』出版
- 2002年 『頑張っても売れない時代の営業システムづくり107のポイント』出版『営業支援 顧客維持システム』出版『顧客深耕日報 for WEB』発売
- 2003年 SaaSクラウドサービス開始『顧客深耕日報 案件創造統合版』発売『見積共有管理』発売
- 2004年 「顧客深耕日報A0」発売『これなら勝てる! 必勝の営業術 55のポイント』出版
- 2005年 「NICollabo R5」発売『顧客創造レポート』発売
- 2006年 『幸福な営業マン』出版『IT日報で営業チームを強くする』出版『経営CompassScope』発売『可視化経営』出版
- 2007年 『可視化日報』発売
- 2008年 『すべての「見える化」で会社は変わる』出版『顧客創造アプローチ』発売
- 2009年 『すべての「見える化」実現ワークブック』出版『仕事の見える化』出版『営業の見える化』出版
- 2010年 『社員の見える化』出版『小さな会社こそが勝ち続ける孫子の兵法経営戦略』出版『戦略の見える化』出版『可視化MapScorer』発売
- 2011年 『図解ビジュアル 経営の見える化』出版
- 2012年 『営業マンは目先の注文を捨てなさい!』出版『Sales Force Assistant』発売
- 2013年 『リーダーは誰だ?』出版『「営業がイヤだ」と思ったら読む本』出版『営業の強化書』出版
- 2014年 カラー改訂版『営業の見える化』出版『NI Collabo Smart』発売『まんがで身につく孫子の兵法』出版『MapScorer』発売
- 2015年 『nyoibox』発売『Sales Force Assistant ABM』発売『仕事で大切なことは孫子の兵法がぜんぶ教えてくれる』出版
- 2016年 『「キングダム」で学ぶ乱世のリーダーシップ』出版『Approach DAM』発売『マンガでわかる! 孫子式 戦略思考』出版『まんがでできる 営業の見える化』出版
- 2017年 『普通の人でも確実に成果が上がる営業の方法』出版
- 2018年 『Sales Quote Assistant』発売『AIに振り回される社長 したたかに使う社長』出版
- 2019年 『NI Collabo 360』発売
- 2020年 『コンタクトレス・アプローチ テレワーク時代の営業の強化書』出版
- 2022年 『デジタル人材がない中小企業のためのDX入門』出版
- 2024年 『売上増の無限ループを実現する営業DX』出版『可視化経営システム』導入企業数15000社突破

## ▶ NIコンサルティングのノウハウが凝縮された書籍群

『日報で人材を育てる68のヒント』 長尾一洋 実務教育出版 1995年	『営業日報を活性化せよ』 長尾一洋 実務教育出版 1996年	『これなら勝てる! 必勝の営業術55のポイント～最強の兵法を営業改革に活かせ～』 長尾一洋 中央経済社 2004年
『幸福な営業マン』 長尾一洋 タイムポート社 2006年	『IT日報で営業チームを強くする』 長尾一洋 実務教育出版 2006年	『可視化経営～経営のコクピットを機能強化せよ～』 長尾一洋+本道純一 中央経済社 2006年
『すべての「見える化」で会社は変わる』 長尾一洋 実務教育出版 2008年	『すべての「見える化」実現ワークブック』 本道純一 実務教育出版 2009年	『仕事の見える化』 長尾一洋 中経出版 2009年
『小さな会社こそが勝ち続ける孫子の兵法経営戦略』 長尾一洋 明日香出版社 2010年	『戦略の見える化』 長尾一洋 アスコム 2010年	『図解ビジュアル 経営の見える化』 本道純一 実務教育出版 2011年
『営業マンは「目先の注文」を捨てなさい!』 長尾一洋 中経出版 2012年	『リーダーは誰だ?』 長尾一洋 あさ出版 2013年	『営業の強化書』 長尾一洋 ナツソ社 2013年
カラー改訂版『営業の見える化』 長尾一洋 中経出版 2014年	『仕事で大切なことは孫子の兵法がぜんぶ教えてくれる』 長尾一洋 KADOKAWA 2015年	『「キングダム」で学ぶ乱世のリーダーシップ』 長尾一洋 集英社 2016年
『マンガでわかる! 孫子式 戦略思考』 長尾一洋 宝島社 2016年	『まんがでできる 営業の見える化』 長尾一洋 あさ出版 2016年	『普通の人でも確実に成果が上がる営業の方法』 長尾一洋 あさ出版 2017年
『AIに振り回される社長 したたかに使う社長』 長尾一洋 日経BP社 2018年	『コンタクトレス・アプローチ テレワーク時代の営業の強化書』 長尾一洋 KADOKAWA 2020年	『デジタル人材がない中小企業のためのDX入門』 長尾一洋 KADOKAWA 2022年
『売上増の無限ループを実現する営業DX』 長尾一洋 KADOKAWA 2024年		

## ▶ 可視化経営 Visibility Management

戦略が見える。マネジメントが見える。現場が見える。

### ▶ 可視化経営による経営革新 それを支える可視化経営システム



「可視化経営」はマネジメント・ナビ。自動車を目的地に導くカーナビのように、

- 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する「現場情報の可視化」

という3つの可視化で、企業経営をナビゲートします。

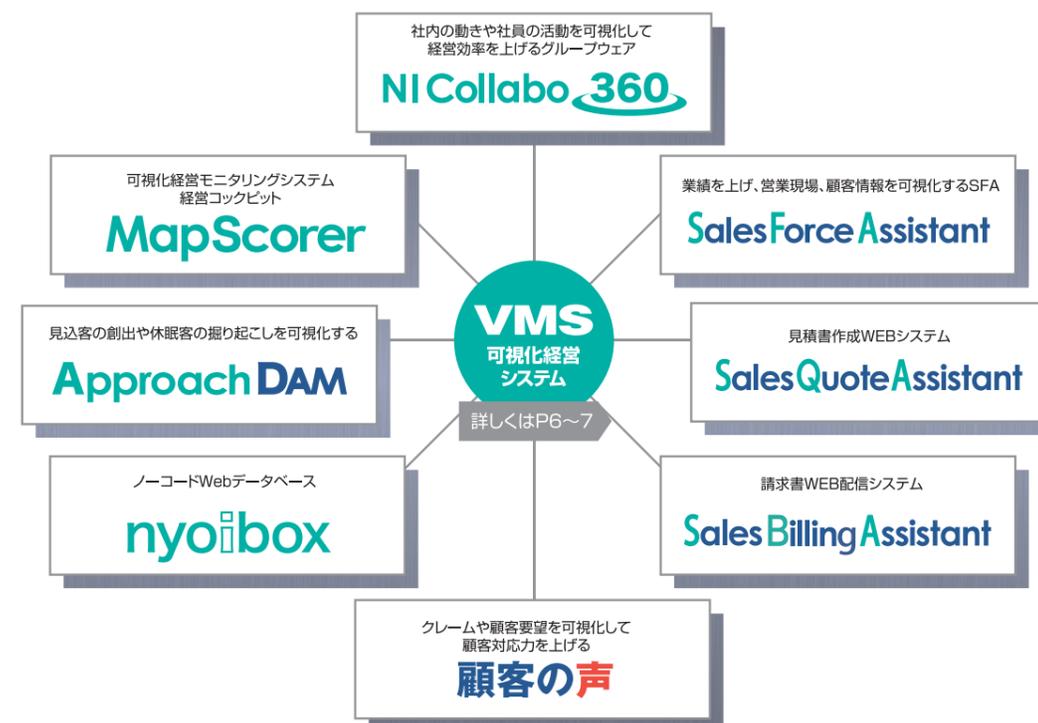
NIコンサルティングは、永年の経営コンサルティング活動を通じ、企業経営を「見える化」し、経営の質を上げる「可視化経営」というコンセプトを確立いたしました。人口減少によるマーケットの縮小や人材不足、資源の枯渇や地球環境問題、そしてグローバル化の進展など、企業経営には過去の経験則や知識では対応できない新しい課題が次々と突きつけられています。そうした前人未踏の時代を勝ち残る企業のための経営フレームワークが「可視化経営」であり、それを支えるITの仕組みが「可視化経営システム」です。

## ▶ 可視化経営システム Visibility Management System

「可視化経営」を実現するために必要となるITツール群です。

可視化経営システム(VMS)は『NI Collabo 360』『Sales Force Assistant』『MapScorer』『nyoibox』『Approach DAM』『Sales Quote Assistant』『Sales Billing Assistant』『顧客の声』をサブシステムとする統合連動型システムです。

経営コンサルティング会社だからこそできた「コンサルティング・パッケージ」なのです。



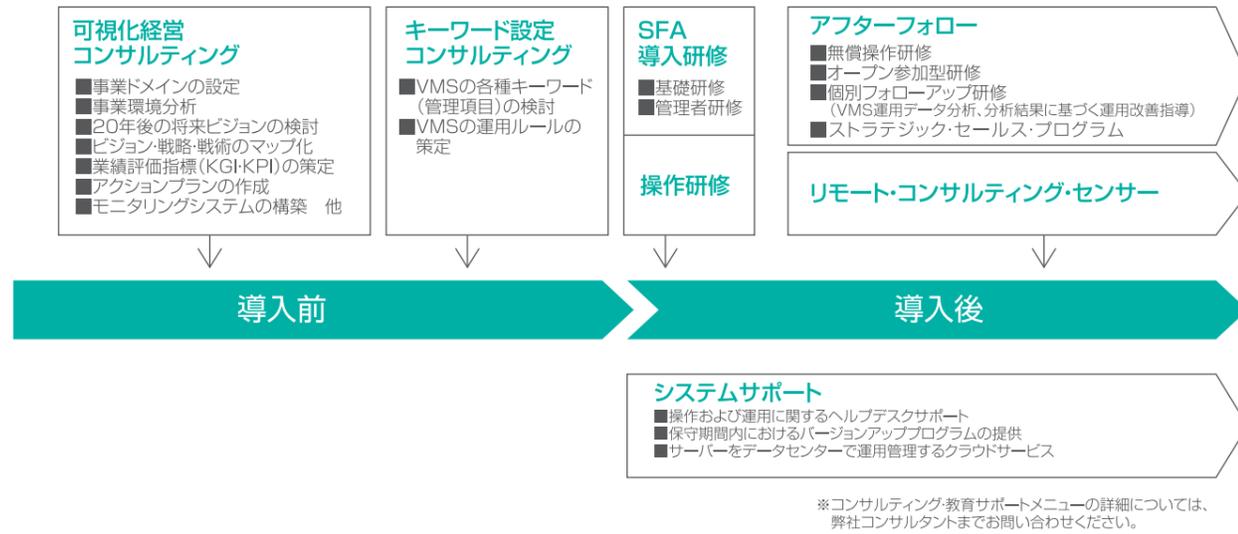
## ▶ 会社概要

商号 株式会社 NIコンサルティング(NI Consulting Co.,Ltd)  
代表者 代表取締役 長尾一洋(中小企業診断士)  
本社 〒108-0075 東京都港区港南2-16-1品川イーストワンタワー19F  
事業所 札幌、仙台、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡

設立 1991年(平成3年)3月  
資本金 2億1,000万円  
主要株主 長尾一洋、三菱UFJキャピタル、従業員持株会 他

## ▶ 導入・運用サポートコンサルティング

可視化経営システム(VMS)をご活用いただくために、  
下記のようなコンサルティング・教育、及びサポートをご提案いたします。



## ▶ アフターフォロー

下記プログラムにより、導入後のアフターフォローもしっかりと行っていますので、安心しておまかせください。

<p><b>無償操作研修</b></p> <p>VMS導入後に入社された新入社員・中途社員の方々のための無償操作研修を定期的に開催致します。</p>	<p><b>ストラテジック・セールス・プログラム</b></p> <p>営業プロセスの再構築からそれを実行する仕組みづくり、それを実践する担当者教育まで、体系的にサポートします。</p>
<p><b>ユーザー向けオープン参加型研修</b></p> <p>全国主要都市にて私どもが開催する実践的研修会(営業研修、管理職研修、システム活用研修etc.)に優待価格でご参加いただけます。</p>	<p><b>ヘルプデスク</b></p> <p>運用中に発生するご質問にお答えするためのヘルプデスクです。何なりとお尋ねください。</p>

## ▶ キャッシュバックプログラム

私どもの商品は業績であり、経営改革です。

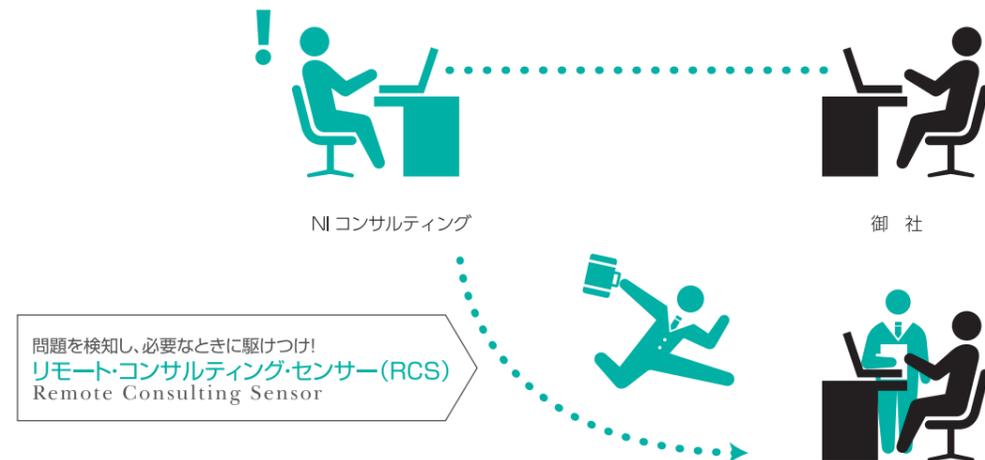
可視化経営システム(VMS)を導入し、研修等も受講いただき、正しく運用していただければ、必ず業績向上に寄与する(引合件数の増加、商談成功率の向上、管理案件数の増加等々)という自信を持っております。しかしながら、売上増のためには、当該企業の事業構造、商品力、人材、組織風土なども含めた統合的な対策が必要であり、VMSを導入したからといってそのまま売上増になるという単純なものではありません。従いまして、売上増を一律に保証することはできませんが、売上のダウンは少なくとも起こらないという点については保証させていただきます。それでも、ご導入後、もし逆に売上が下がってしまった場合は、弊社の商品が不十分であったということですから、ご導入企業様の年間売上が10%以上ダウンしたらシステム費用、研修費用の30%、同様に30%以上ダウンした場合には50%を「現金」でお返しいたします。顧客企業様には、IT化投資のリスクを負っていただく代わりに、私どもは、業績悪化リスクの一部を負って、顧客企業様との運命共同体として共に精進したいと願っております。

※ キャッシュバックプログラム参加をご希望の場合は事前に適用条件をご確認ください。

## ▶ リモート・コンサルティング・センサー Remote Consulting Sensor

運用状況が悪化したら、コンサルタントが急行します!

リモート・コンサルティング・センサー(RCS)とは、お客様が導入、運用されている『Sales Force Assistant』シリーズの運用状況(日報入力率等)を定期的にシステムで監視し、事前設定された閾値に達した場合、弊社に通報メールを送信する機能です。通報を受けた弊社は、専任のコンサルタントに指示し、必要に応じて運用改善のために訪問して、対処法をアドバイスいたします。



コンサルタントが定期的に訪問したりする必要もなく経営サポートを実現し、何か問題があれば実際に訪問して、生身のコンサルタントならではの支援を実施します。システムと人間との融合による経営改善・経営支援が、私どもNIコンサルティングが提唱する「コンサルティングの新しいカタチ」です。戦略、計画の実行段階をシステムでモニタリングしながら、必要な時にはリアルなコンサルタントがお伺いしてご支援することで、コンサルティングを絵に描いた餅で終わらせない仕組みを構築しているのです。



せっかく経営改革を進め、仕組みを導入しても現場の担当者が実行を怠り、情報入力もせずにいると改革が頓挫することになってしまいます。これは多くの場合、システムの問題ではなく経営的、人的な問題に起因していますから、システムの改善だけでは解決しないのです。そこで、NIコンサルティングでは、全国主要都市にコンサルタント常駐の拠点を設け、必要な時には経営的、人的なサポートができる体制を構築しています。リモート・コンサルティング・センサー(RCS)は、それをより迅速に、お客様の自覚症状がない内に、手遅れになる前に動かすための仕掛けなのです。弊社は単にシステムを提供するのではなく、それを運用し活用することによって業務改善を提供するという立場に立ち、リアルコンサルタントとの融合により、何らかの事情で運用がうまくいかないお客様も継続的にご支援してまいります。

## NIコンサルティングの提供する可視化経営システム(VMS)総覧

### Sales Force Assistant シリーズ

可視化経営システムの中核をなすSFA。  
現場の情報をタイムリーに吸い上げて社内に伝える「日報神経」として、現場の生の顧客情報や業務ナレッジを蓄積、共有していく仕組み、それが「Sales Force Assistant」です。

製品名	タイプ	顧客管理 日報管理	案件管理	訪問計画	納入機器 管理	アクティビティ 分析
<b>案件型営業支援システム</b> <b>SalesForce Assistant</b> <b>顧客創造</b> 新規顧客・案件開拓をする案件営業スタイル向けの機能を装備したSFA(営業支援システム)。長期間追いかける大型案件を先行管理し、タイムリーかつ有効なアプローチや、埋没案件の撲滅を実現します。	案件営業型	○	○			○
このような企業に ・案件営業に特化したSFAを導入したい。 ・案件情報の最新動向を把握したい。 ・受注見込み状況を一覧表で把握したい。						
<b>ルート型営業支援システム</b> <b>SalesForce Assistant</b> <b>顧客深耕</b> 競合情報、商品情報、クレーム共有、商談情報など、食品・製薬・衣料品等のメーカー、及びメーカー小売業、メーカー販売、卸売業などのルート営業スタイルに特化した情報統合を実現するSFA。顧客との関係性を深め、より付加価値の高い提案を可能にするための機能が満載です。	ルート営業型	○		○		○
このような企業に ・ルート営業スタイルに特化したシステムを導入したい。 ・訪問のPDCAサイクルを回したい。 ・訪問件数の推移を視覚化したい。						
<b>案件・ルート併用型営業支援システム</b> <b>SalesForce Assistant</b> <b>深耕創造</b> ルート営業を中心としながら時として案件管理が必要な企業様や、ルート営業と案件営業が共存する企業様向けに、「顧客創造」の持つ機能を統合することができます。案件先行管理や進捗チェック、各種案件分析が可能になります。	案件・ルート併用型	○	○	○		○
このような企業に ・ルート営業と案件営業が共存する企業に対応したソリューションがほしい。 ・案件先行管理や進捗チェック、各種案件分析をしたい。						
<b>案件・レポートサイクル型営業支援システム</b> <b>SalesForce Assistant</b> <b>顧客創造 R</b> 案件営業に加えて、リースや定期契約更新など一定のサイクルでレポートやリプレイスが発生する営業スタイルに最適化されたSFAです。再アプローチすべき時期を前もって知ることで先手を打つ武器となります。	案件・レポートサイクル型	○	○		○	○
このような企業に ・顧客ごとの案件管理だけでなく、納入した機器や製品を起点とした案件管理を行いたい。 ・顧客の所在地だけでなく、納入機器の設置場所の管理も行いたい。 ・営業担当者が不在でも、担当が代わっても会社として納入機器のメンテナンスがしたい。						
<b>案件・ルート・レポートサイクル型営業支援システム</b> <b>SalesForce Assistant</b> <b>顧客深耕 R</b> 既存顧客へのルート営業比重が高い営業に加えて、納入品のメンテナンスやリプレイス、競合企業からの納入機器入れ替えなどの一定サイクルでのアプローチを可能とするSFAです。案件営業、ルート営業、レポートサイクル営業の全機能を統合したオールインタイプになります。	案件・ルート・レポートサイクル型	○	○	○	○	○
このような企業に ・納入経過年数の経った機器の情報をすぐに知りたい。 ・他社入替商談の敗因をつかんで、次回にリベンジを果たしたい。 ・営業担当者が不在でも、会社として納入機器の消耗品の発注に対応したい。						
<b>業務改善支援システム</b> <b>SalesForce Assistant</b> <b>Activity Based Management ABM</b> 非営業部門における業務情報の共有、進捗管理、工数管理などを支援するシステムです。他のSales Force Assistantシリーズと連携していますので、顧客別、案件別、プロジェクト別に、非営業部門のコストや工数を集計、分析することが可能です。日々の業務活動(アクティビティ)をベースにしてコストの配賦を行い、より適切な損益分析、採算管理を実現することができるようになります。	非営業部門業務改善型	○				○
このような企業に ・非営業部門でのコスト管理、工数管理、プロジェクト管理に取り組みたい。 ・非営業部門での日報活用、顧客対応管理をしたい。						

詳しくはP8~P19

### 会計事務所向け業務改善支援システム

#### SalesForce Assistant

#### 顧客深耕 AO

業務のオープン化や標準化を実現し、事務所の組織力強化にも貢献できる会計事務所向けのシステムです。基本業務に留まらず、顧問先を総合的にバックアップできる体制が実現できます。

詳しくはP19

### 高機能グループウェア

社員が見える、組織が見える、会社が見える  
経営を360°可視化する  
高機能ローコストグループウェア

社内に蓄積されたノウハウ、知恵の共有を実現。コミュニケーションを活性化し、ナレッジ共有を促進するラクラク操作のポータル型Webグループウェア。携帯電話・スマートフォンからの利用も可能です。

### SFA・グループウェア連携

SFAのメニューや、登録情報のクイック検索窓、訪問スケジュールなどをポータル上に表示することができます。

詳しくはP22~27

## NI Collabo 360

### 経営支援ツール

## SalesQuoteAssistant

見積書作成WEBシステム

Webブラウザで見積書の作成、承認、印刷、そして全社の見積書共有まで実現し、営業活動の効率化と顧客対応スピードの向上を図ります。見積フォームもユーザー企業で自由に設定可能です。

詳しくはP20

## MapScorer

可視化経営モニタリングシステム

可視化経営システム(VMS)から収集される現場情報を自動集計し、様々な経営指標をパッと一目で見られる「コックピット」、可視化経営のフレームワークである「可視化マップ」「スコアカード」に表示。企業戦略の全社共有はもちろん、KGI(結果指標)、KPI(先行指標)の達成状況を一目でモニタリングできる可視化経営実現のためのコックピットです。

詳しくはP30

## SalesBillingAssistant

請求書WEB配信システム

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だけでなく、テレワーク、テレ経理で自社ならびに顧客の業務改善を実現するシステムです。

詳しくはP21

## Approach DAM

マーケティング・オートメーション

見込客を創出し、見込度・信頼度を高める最適なアクションを自動化することで見込客のダムを大きくし、セールスプロセスに確度の高いダムを引き渡す仕組みであり、各マーケティング活動の効果測定を実現するシステムです。

詳しくはP28

## nyoibox

ノーコードWebデータベース

表計算ソフトで作成した帳票シートをそのまま読み込んだり、ドラッグ&ドロップでパーツをレイアウトしていくことで、簡単にデータベースや業務アプリを作成することができます。クラウドサービスなので、初期費用もかからず、拠点間の情報共有や、外出先からスマホやタブレットでアクセスすることも可能です。

詳しくはP29

## 顧客の声

クレーム共有データベース

営業最前線の「生」の情報をタイムリーに全社共有することで、顧客満足が勝ち取れます。IT日報に要望やクレームを入力すると、自動的に顧客の声データベースに反映されますので、顧客の声だけ抽出して把握することが可能です。

詳しくはP19

現場の営業活動を支援する真のSFA **SalesForce Assistant** シリーズ

『Sales Force Assistant』は、営業コンサルティングのノウハウをパッケージングした完全Web対応の営業支援システム(SFA・CRM)です。

製品の主な特長

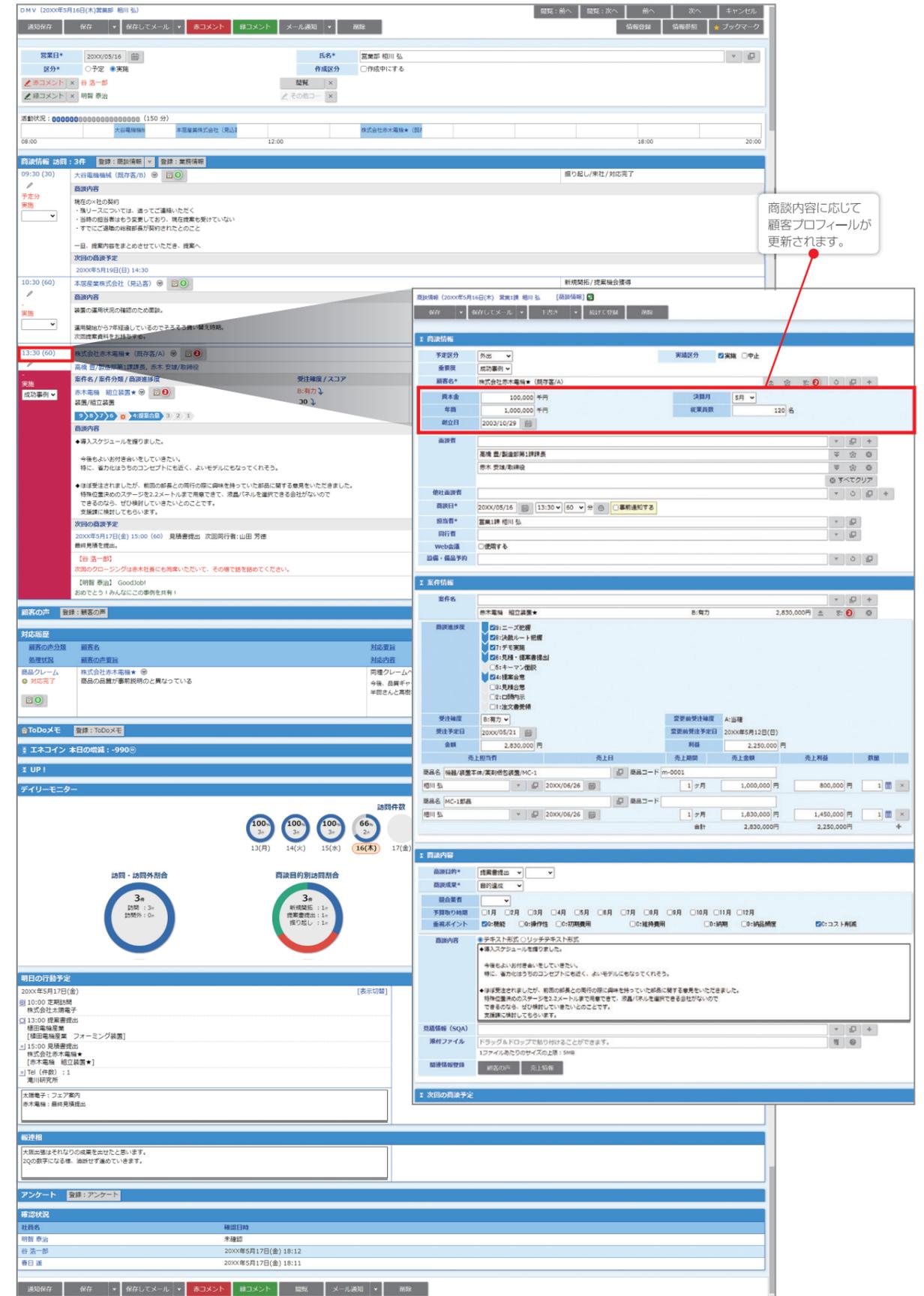
- これまでの導入実績は全国15,000社超。大手上場企業様から中小企業様まで、規模や業種を問わずご導入いただけます。
- Webブラウザはもちろん、モバイル(携帯電話、スマートフォンが標準装備)にも対応しておりますので、端末を選ばず運用可能なSFAパッケージです。
- サーバーOSは、WindowsはもちろんLinux(ローコスト導入が可能)にも対応しており、クラウドサービスもごございます。
- 一日一枚のDMV(日報)入力で、顧客管理、商談管理、物件(案件)管理、訪問計画管理まで網羅しています。
- 営業スタイルの違いを考慮し、営業スタイル別(案件営業型、ルート営業型、案件・ルート併用型、案件・リピートサイクル営業型、案件・ルート・リピートサイクル型)に5タイプをご用意しています。
- さらに非営業部門向けの業務改善支援システム、会計事務所向けの顧客先対応型がごございます。
- セキュリティ対策も考慮。SSL接続はもちろん、データ閲覧制限機能やアクセスログ取得機能などを標準装備しております。

トップページ



「Sales Force Assistantシリーズ」にログインすると、トップページが表示されます。トップページではSFAの諸機能はもとより、連携しているITツール群もパーツとして配置でき、顧客対応力情報共有力がさらにUP!利便性の向上から意思決定に直結する指標までを一覧できるよう自由に設定できます。画面全体のカラー設定やメニューアイコンの変更もできます。

デイリーモニタリングビュー(日報)



営業担当者は、得意先に訪問すると、「いつ」「どこ」に行って、「誰」と会って、「何」をして、「結果」どうだったかをDMV(日報)に入力します。会社として標準化できる営業項目(商談分類、進捗度などは、キーワードで選べるため入力負荷が低く、パソコンが不慣れな社員でも簡単に入力することが可能です。なお、顧客を知るためにヒアリングすべき項目を洗い出し、入力フォームに表示させて、DMV(日報)を登録しながら顧客プロフィールを更新することができます。

▶ 顧客プロフィール(法人情報・個人客情報)・パーソンプロフィール(名刺情報)管理

顧客管理では、住所などの基本情報だけでなく、顧客をセグメントするための顧客ランクや訪問周期、さらには人脈情報や過去の商談経緯、クレーム情報などの分析ができます。売上金額だけでは把握することができない得意先との営業ナレッジ情報を自由な切り口で引き出すことが可能です。また、法人(企業)情報だけでなく、フォームを切り替えて個人客管理も出来ますので、個人客を対象に営業活動を行なう企業向けにも有効です。同一人物が違う立場で登録されている場合などの名寄せ機能や同名同名などの類似チェック機能も装備しています。

顧客情報に紐づいた情報は一元的に整理され、三種の神器で可視化されます。

▶ ターゲットリスト・リスト抽出

顧客プロフィールの内容によって自動的にリストが生成されます。

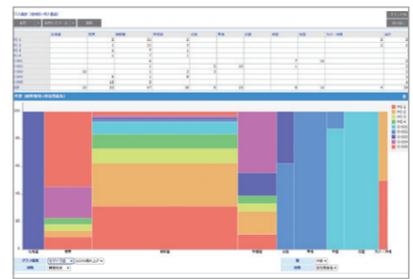
▲リスト抽出画面

ターゲットにした顧客や案件などをリスト化して保管・共有する機能です。新規攻略ターゲット、来月の重点案件リスト、メルマガ配信リスト、年賀状送付リストなど、これまでEXCEL等で各人が個別に管理していた顧客情報や営業情報を、用途に応じてWeb上で一元管理できます。DMV(日報)で更新した顧客情報や案件情報に基づき、最新のリストを自動で生成する「自動ターゲットリスト」も可能です。また、個々の情報の共通する要素をリストとして取り出すことができるリスト抽出を利用し、複数のターゲットリストを組み合わせたり足し引きすることも可能です。

顧客プロフィールの内容によって自動的にリストが生成されます。

リスト化された情報はグラフによって「見える化」されます。

▶ クロス集計



複数の変数を組み合わせることでデータを集計し、クロス集計表としてまとめる機能です。企業経営に必要なデータの分析や集計を、SFAに蓄積されたデータから行う機能で、顧客ランク別、企業規模別の売上金額の分析などが可能です。分析対象の条件や分析の切り口を保存し、情報共有することで、迅速な意思決定を支援します。また、出力結果はグラフ化もでき、表計算ソフトにも対応していますので、会議資料などへの転用も簡単です。

▶ データ集計・グラフ表示



営業プロセス管理・パイプライン分析・営業の見える化とも呼ばれる数値管理・集計機能があります。登録されたデータは、それが集計されて現在の進捗状況を割り出すことができます。グラフを利用してわかりやすく表示されます。

▶ 顧客を可視化する三種の神器

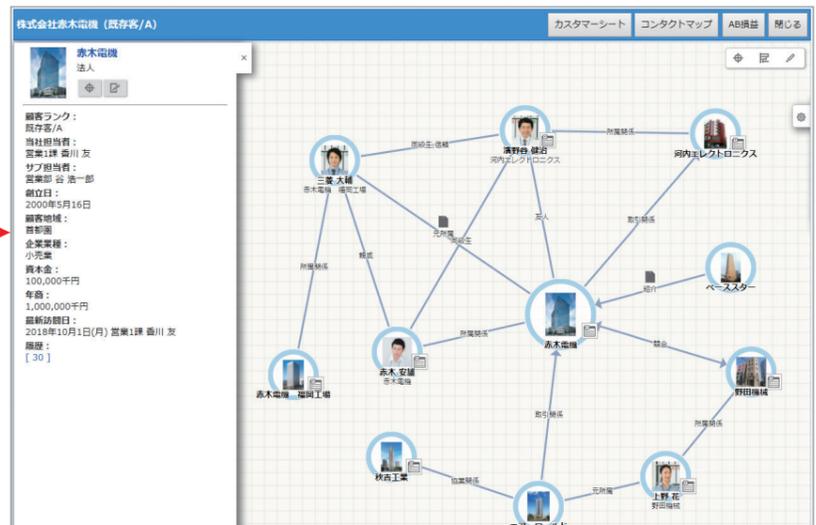
顧客・パーソン間の人的つながりと営業活動の見える化に欠かせない三種の神器、「カスタマーシート」「コンタクトマップ」「リレーションマップ」を使うことで、それぞれの顧客の状況や顧客・パーソン間の人的つながりを一目で見える化、把握・管理できるので、顧客同士の関係や紹介などがキーとなる営業シーンで有効に機能します。

カスタマーシート

当該顧客との取引状況や親密度などを一目で確認することのできる機能です。商談履歴や案件情報、売上実績情報など個々に確認する必要のあった情報を一画面にまとめました。たとえば売上の月度推移では、前年同月を一目で確認できるように13ヶ月表示したり、複数部署からのアプローチも一元管理できるよう部署別の直近履歴が表示されるなど、随所に一覧性を上げる工夫をしております。

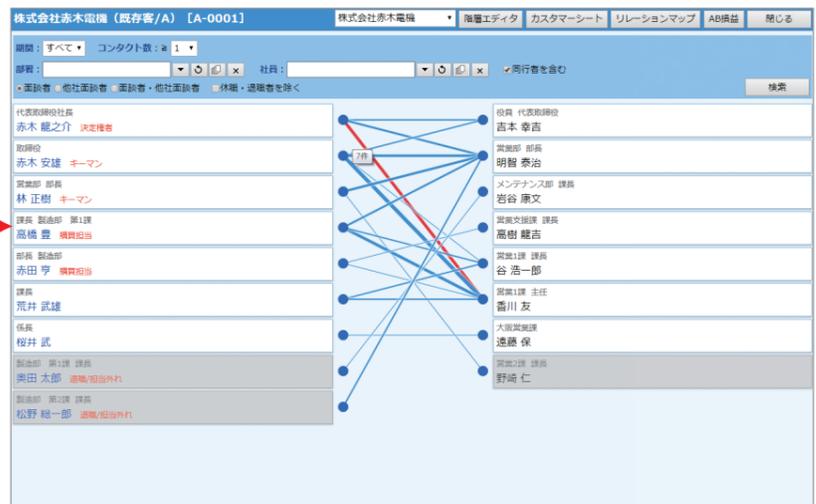
リレーションマップ

顧客・パーソンの関係性やつながりを可視化したインタラクティブなダイアグラムです。顧客・パーソン間の人的つながりを一目で見える化できるので、顧客同士の関係や紹介など人脈がキーとなる営業シーンで有効に機能します。日頃の営業活動を通じて収集した顧客のリレーション情報によって描かれます。また、商談内容に顧客間のリレーションを追加した方が良さそうな内容があった場合には、A秘書がリレーションマップへの登録を促してくれる機能もあります。



コンタクトマップ

顧客側の誰と自社の誰がコンタクトしたことがあるのかを一目で確認できるようにしたマップです。顧客との間で、どういった人間関係形成、人脈作りをしているのかを簡単に把握できます。顧客側、自社側ともに退職者も表示しますので、退職によって途切れがちの人脈も継承していくことができます。コンタクト回数は線の太さで表示され、ワンクリックで個別の履歴も確認できますので、必要なコンタクトだけを抜き出して見ることも簡単です。



## ▶ 予算・実績管理

### ▶ RFM分析/顧客ランク管理

RFMスコア	顧客層	顧客数	売上高	利益
5	1. 高頻度・高単価	15,000	1,500,000	300,000
4	2. 高頻度・中単価	30,000	900,000	180,000
3	3. 中頻度・高単価	15,000	900,000	180,000
2	4. 中頻度・中単価	45,000	450,000	90,000
1	5. 低頻度・高単価	15,000	900,000	180,000
0	6. 低頻度・低単価	135,000	135,000	27,000

システムに蓄積された受注・売上実績から「Recency:最新購買日」「Frequency:購買頻度」「Monetary:累計購買金額」の3つの視点で定期的に顧客の重要性を判定し、顧客ランクを自動で振り直します。ランクに応じた営業担当者のアサインや訪問計画の立案を可能とする他、ランクごとの顧客数分布や顧客個別のランク変動推移を「見える化」できますので、必要なマーケティング活動やタイムリーな営業アプローチを実現します。

### ▶ 売上分析・予実績分析



「売上分析」は、部署・担当者別、顧客別、商品別の予算情報をもとに、売上実績(金額・利益)データと対比させ、達成率や予実差額などの数値と共にデータ推移を一覧表示する機能です。「予実績分析」は、部署・担当者の予算情報とともに、案件情報の売上見込金額と受注済みの売上実績を一覧表示する機能です。

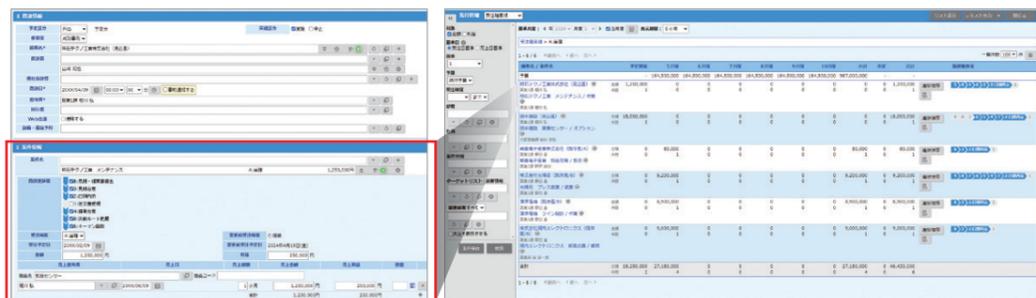
## ▶ 案件管理

### ▶ 案件先行管理



長期間大型案件を追いかける営業スタイルでは、案件ごとの進捗管理が欠かせません。案件先行管理なら、どの案件が、いつ、いくらで受注できそうか、受注見込み具合が一覧で把握できます。DMV(日報)に入力された商談情報をもとにデータが自動更新されますので、常に最新の情報をキャッチできます。また、埋没しがちなネタレベルの案件のアプローチモレを防ぐことができます。

### ▶ 商談進捗度管理



商談が終わるごとに、達成した進捗度にチェックを入れていきます。一覧表にすると、チェックが入った進捗度がわかりやすく表示され、一目で商談がどのステップまで進んでいるのかを確認することができます。営業プロセスの標準化とクローリングに向けた着実なステップアップが可能です。

### ▶ サクセスナレッジ/サクセスアシスト/サクセス分析



受注金額、商談期間、コンタクト効率、訪問効率で自社の営業ベストプラクティスの条件を定義。合致した受注案件を「サクセスナレッジ」として蓄積・共有します。蓄積されたナレッジは、担当案件に類似した受注案件を類似度順・サクセス度順にランキング形式でお知らせしてくれる「サクセスアシスト」で参照できるなど、これまではブックボックスになっていた各人の営業プロセスを可視化して営業マニュアル化し、受注率・商談成功率の底上げを図ります。

### ▶ レポート機能

日々の日報でのマネジメントだけでなく、案件や商談の動きを、デイリー、ウィークリー、マンスリーでパッと見える化し、ひと目で商談や案件の動きが分かります。「コンタクト案件」や「未コンタクト案件」では受注確度、受注予定日、金額、進捗度の変化(Up/Down)をアニメーション表示し把握しやすくなっています。



## ▶ 面談者管理

### ▶ 同行者

顧客との商談情報を入力する際に、同行した上司や他部門の社員を選択することで、商談履歴を複数の社員に同時に記録できます。これにより、上司同行他部門同行も管理して、より木目の細かいコンタクト管理を実現すると同時に、同行者の商談入力の手間を削減することもできます。当然、誰が誰と同行しているのかといった、社内の人脈情報も見える化することができます。

### ▶ 他社面談者

最終顧客(エンドユーザー)に対して、メーカーや代理店などの担当者と同行訪問したような場合に、商談情報を入力する際、同行した相手を選択することで、その商談履歴を関係する複数の会社に同時に記録できる機能です。各社ごとにデータを入力する手間を省くことができます。これにより、エンドユーザーだけでなくパートナー企業との人脈情報も簡単に管理することができます。さらに、人脈情報を一覧で見える化する「コンタクトマップ」を見れば、その企業との接触状況が、自社と顧客との関係だけでなく第3、第4の他社も含めて一目で分かります。

## ▶ イエローカード・グリーンカード

### ▶ イエローカード

イエローカードとは、営業のアプローチ時期や業務のスケジュールを知らせてくれる機能です。訪問が滞っている顧客や案件、次回予定の遅延や長期放置状態のクレームなどに対して、アラート機能であるイエローカードが表示され、適時適切な対応が取れるようになります。



### ▶ グリーンカード・Good Jobポイント



グリーンカードは「新規開拓」「新商品提案」など戦略や方針に合致した重点活動を行なった商談情報に対して自動発行され、その仕事を賞賛します。GoodJob!ポイントは賞賛すべき仕事に登録されたDMV(日報)に、上司や同僚が「グッジョブ!」「ナイストライ!」「サンクス!」などの激励や感謝のコメントを入力すると貯まります。いずれも良い仕事、良いプロセスを「見える化」し、心の栄養「プラスストローク」を組織に充満させる機能です。

## ▶ 柔軟なフォーム設定

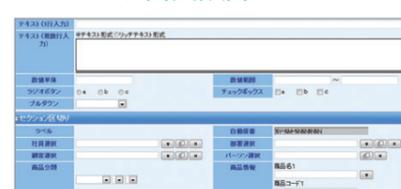
### ▶ 項目設定・レイアウト設定



フォーム設定画面には、テキストラジオボタン・チェックボックスなど多数のパーツが揃っています。入力するデータの種類に応じて動きの異なるパーツが選べるので、思い通りのフォーム設計ができます。パーツはドラッグ&ドロップで並べていくだけで簡単にフォームが完成します。例えば、顧客情報では、個人客を対象とする個人客向けフォームや法人客向けのフォームを複数作成し、切り替えて管理することも可能です。また、顧客情報、案件情報などと連携するデータベースを自由に設計するフリーフォーム機能もございます。

## ▶ フリーフォーム

### ▶ レイアウト自由設計



顧客情報、名刺情報、案件情報、商談情報などと連携するデータベースを自由に設計することができる機能です。用意された様々なパーツを組み合わせて、登録するデータに最適なフォームを設計でき、利用企業独自のデータベースを構築することができます。

### ◆フリーフォーム活用例



フリーフォーム機能を利用することで、簡単にアンケートフォームを作成することができます。お客様の生の声を聞く事の多い担当者へのヒアリングや、お客さまからの問い合わせなどを参考に、アンケートでの設問を検討してみてください。

顧客情報またはパーソン情報を登録した日に、担当者のDMV(日報)にその内容が表示されます。アイコンをクリックすると、リスト画面で登録情報を確認できます。

◀ デイリーモニタリングビュー(日報)

## スケジュール管理

### 月間訪問計画

定期訪問が重視されるルート営業では、訪問計画の立案が欠かせません。月間訪問計画では、担当者ごとに訪問ルート別、顧客ランク別の訪問計画が作成でき、さらに上司コメントも入力できますので、計画段階での部下指導を行うことが可能です。訪問計画はそのままスケジュールとして表示されるのももちろんのこと、DMV(日報)との連携により訪問実績も把握できます。DMV(日報)は、1日1枚の日報形式でその日の営業活動を一望でき、上司コメントも簡単に入力できるよう工夫しております。また、コメントへの返答も画面上に残りますので、活用の幅がさらに広がります。

▲月間訪問計画作成画面

▼SFA:月スケジュール画面

▼グループウェア:月スケジュール画面

## Googleカレンダー・Office365連携

Googleカレンダーとの連携をおこなえば、双方のスケジュールを登録・照会することが可能になり、多角的なスケジュール管理を実現することができます。Office365とも、SFAからの片方向連携が可能です。

## ダム・観覧車管理

### メッシュランキング

顧客データベースの中から網でスクラップのように、アプローチの優先度が高い顧客をランキング形式でお知らせする機能です。放置されたり忘れられたりしているのではないかとと思われる顧客をピックアップしてお知らせします。顧客のダムを減ませず、効率的な営業活動を支援します。

## ToDoメモ

「初回訪問したら3営業日以内に提案書の作成」、「案件受注したら御礼葉書の投函とアフターサービス部門との日程調整」など、営業プロセスの各段階に応じて発生する付帯業務(ToDo)やその期限を全社で標準化し、タイムリーに営業担当者に通知することで、スピーディで効率的な営業プロセスの進捗を支援します。

## アクティビティ分析

### AB損益

VA (価値付加的 value added)  
NVA (価値非付加的 not value added)



営業部門等では、単に売上が大きい顧客や、粗利が大きい案件や商品が収益を生んでいるように考えがちですが、当然そこには営業部門の人員費はもとより、非営業部門の人員費や販売促進などの間接費が発生していますから、見た目の売上や粗利では採算の判断はできません。そこで、アクティビティコストを顧客別、案件別に集計し、非営業部門の工数や間接費まで考慮した上で、本当にその顧客が収益を生んでいるのか、この案件の採算が合っているのかを一目で「見える化」するのがAB(Activity Based)損益です。

### アクティビティ分析

各部署、各人が行っている業務(アクティビティ)には、より増やすべき付加価値を生む業務(VA:Value Added)もあれば、より削減、より少なくさせるべき付加価値につながらない業務(NVA:Not Value Added)が存在します。

アクティビティをベースにコスト算出をするのと同様に、より有効な付加価値を生む業務を増やすことも考えるのが、ABMです。各部署、各人のVA/NVA比率やアクティビティの構成比を検証することで、より生産性の高い経営を実現することが可能となります。



## 納入機器管理

### 納入機器情報

▲納入機器情報一覧

顧客へ納めた機器や契約書等の管理機能です。期日管理機能を活用すれば、リースアップや契約更新前になると自動的に情報通知されるため、リピート商談の提案モジュールによる機会損失を防止できます。さらに自社だけでなくライバル会社の納入機器とリースアップ時期を登録しておけば、競合他社の切り替えタイミングを狙った商談が可能となります。

### ◆納入機器エラー

自社はもちろん、他社納入機器においても、機器入替商談の開始時期を機器の経過年数から自動的にアラート通知することが可能となっています。「販売日経過エラー」は、販売日から一定日数以上経過した納入機器情報に対して警告します。「リース期限エラー」は、リース期限が切れてから、基準日を一定日数以上経過した納入機器情報に対して警告します。機器の入替検討時期に合わせてタイムリーな商談アプローチを促すとともに、実際の商談進捗状況も一元管理が可能です。

▲納入機器情報

### ◆タイマー通知

タイマー通知は、納入機器に付随するアクションを事前設定に応じてお知らせしてくれる機能です。あらかじめ納入機器情報にお知らせする日を登録することでメケモシを防止することができます。

▲トップページ

### ◆「マッピングアシスト」アプリとの連携

「マッピングアシスト」は、本日の訪問先や明日の訪問予定先、現在地の近隣にある顧客、ターゲットリストで指定した顧客情報を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせするアプリです。納入機器もランチをモチーフにしたピンで表示されますので、設置場所が野外の分りにくい場所にあっても位置情報や写真で把握することができます。

## AI秘書機能

なぜ、真SFA(Sales Force Assistant)なのか?

営業マンを管理するのではなく、営業マンを支援するIT活用が求められているから。

Sales Force Automationは、Office Automation(OA)やFactory Automation(FA)から派生した概念であり、営業部門、営業活動を自動化し、省力化することを狙ったものです。それを日本では、「営業自動化システム」と直訳せず、「営業支援システム」と訳しました。

この日本名に正しく沿うものであれば、営業マンを支援し、営業活動の質や生産性を高めるものになったはずなのに、アメリカ流のSales Force Automationによって営業を自動化し生身の人間である営業マンやその営業活動を工場に喩え、まるで機械のように扱う、人間不在の"Automation"幻想が日本にもありました。しかし、今や人工知能(AI)を搭載し営業マンのサポートと生産性向上を支援する「真」の営業支援システムへと進化したのです。



### 人工知能(AI)搭載

人工知能(AI)とコンサルタントの知見を融合した「Sales Assist Intelligence(SAI)」により、蓄積された顧客情報や案件(見込)情報、商談の進捗状況や商談内容を自動的に学習、解析し、営業マネージャーや営業担当者に営業活動に関する最適なアドバイスを与えることができます。ユーザーからのフィードバックによって「SAI」は賢くなり、よりの確でパーソナライズされた営業支援が行なえるようになります。



### 訪問準備アシスト



訪問予定先の過去の商談履歴やクレーム情報を読み込み、いつから、何件の履歴があるかをリンク付でお知らせします。より訪問準備の段取りがしやすくなります。



### ヌケ・モレ予防アシスト

忙しい営業担当者は、つつい業務にヌケやモレが生じがちです。そこをアシスタントが的確にフォロー。ヌケやモレが発生しそうになったら、そっとお教えします。



### サクセスアシスト

自分が取り組んでいる案件の参考になりそうな商談事例をピックアップしてお伝えます。蓄積された過去の商談情報を、未来につながるナレッジとして活かします。



### ボトルネックサーチ

営業成果を高める上で、ボトルネックを改善せずに行動量ばかりを増やしては効率的ではありません。アシスタントが営業プロセスを分析して、ボトルネックを教えてください。



### スケジュールお知らせ

営業担当者のスケジュール管理は秘書として当然の業務です。予定されたスケジュールの前に、お知らせなど通知をします。携帯電話などへのメール通知もできます。



### 記念日お知らせ

もうすぐ誕生日、創立記念日、決算月を迎える顧客をリスト化してお知らせします。これらのタイミングが商談のキーになる営業活動をアシストします。コンタクトすべき時期を逃がしません。



### 他者コンタクトお知らせ

自分が担当する顧客に、他の社員がコンタクトしたらお知らせします。サポート部門で受けたクレームや問い合わせなど、部門を越えた顧客情報の共有化が図れます。



### 案件進捗モレお知らせ

案件の進捗状況をチェックし、重要商談進捗モレをお知らせします。アクションのモレをすばやく伝えることで、営業担当者の商談進捗力のアップを図ります。



なぜ、自ら楽しみながら取り組めるのか?

ゲームの力で、営業現場に活力と実行力をもたらし、楽しさを演出できるから。

Sales Force Assistantには、「ゲーミフィケーション」を推進する仕掛けが組み込まれています。ゲーミフィケーションとは「ゲームづくりのノウハウをゲーム以外の分野に応用し、楽しみながら進んで取り組む仕掛けを創り出す」こと。ゲームの力を仕事に応用するのです。例えば、専属IT秘書「アシスタント」は、営業マンが頑張って営業活動し、それに

よって得た顧客情報や案件情報などを教えてあげると元気になります。逆にサボったり、情報の登録を怠ったりすると、シヨンボリと元気を失ってしまいます。その他にも様々な工夫により、旧SFAの「管理されている感」を払拭し、運用を停滞させることなく、楽しく前向きにSFAを活用する感覚に変えます。

### キャンペーンダービー

キャンペーンなどの進捗状況が一目で分かるアシスタントのダービーです。設定された目標に向かってどこまで進んでいるかをアシスタントの位置で「見える化」します。



▲キャンペーンダービー中  
表彰式▶

### BINGO!

目標達成に向けた活動を「BINGO!」に見立て、チームで楽しみながら目標達成を目指します。BINGO!のマスには、参加者全員または個人単位で目標を設定します。参加者にメールを送って応援することもできます。



### キャラ設定・着せ替え

アシスタントは好みに合わせて、男性・女性、髪形、服装などを選ぶことができ、貯めたエネコインでアイテムを購入できます。しっかりエネコインを貯めて、自分の好みのアシスタントに仕立てあげてください。あなたの専属秘書の出来上がりです。



### エネコイン貯金

商談情報や次回予定情報を営業担当者が入力すると、それに応じてエネコインが貯まり、アシスタントのエネルギーとして消費されます。また、スーツなどのアイテムを購入できます。



### アシスタントレベル

アシスタントにはそれぞれのアシスタントごとにレベルがあります。レベルが上がると、購入できるアイテムの種類、待機している時のランダムな動きの種類、使用できる機能が増えていきます。自分のアシスタントをしっかり育てて、サポート力をアップさせていきましょう。



なぜ、省人数で営業生産性が上がるのか?

名刺管理、電話応対も専属秘書がアシストするから。

### 名刺Scan

複合機等でスキャンしたりスマートフォンやデジタルカメラで写真撮影した名刺データをNIコンサルティング指定の連携名刺管理ソフトを利用して文字認識(OCR)させることで、記載された社名、部署、役職、氏名、住所、電話番号、メールアドレスなどをSales Force Assistantに取り込み、データベース化する機能です。新規開拓営業が中心で名刺交換が多かったり、展示会やセミナーなどで一度に多くの名刺を手する機会のある企業に最適です。



### CTI連携

電話応対も電子秘書にお任せください。CTIソフトとの連携で、着信相手の顧客情報をお知らせしたり、担当顧客と他の社員の電話コンタクトを教えてください。顧客情報画面からワンクリックで電話もかけられます。



## ▶ アプリ

### ▶ SFAssist



「SFAssist」は、Sales Force Assistantと連動してお知らせ便をリアルタイムで受け取ったり、グループウェア「NI Collabo Smart」の最新情報を取得できるアプリです。また、音声認識機能により、顧客情報やパーソン情報を検索することもでき、営業活動のお手伝いをしてくれます。その他にも、「NI Collabo Smart」と連動して、アプリから席状況を変更することもできます。いつでもどこでも、気軽にSales Force Assistantを使える、それがこの「SFAssist」です。

#### アシスタント通知



プッシュ通知の設定をしていると、何かお知らせがある場合、着音とバイブレーションでお知らせします。

#### 予定確認



直近24時間の予定スケジュールを確認できます。商談情報や業務情報などの予定リストをタップすると、スケジュール詳細画面が開きます。

#### 顧客検索



音声認識機能を使ったSFA検索機能です。アシスタントに話しかけることにより、音声で検索して検索します。

### ▶ NI-C-Name



「NI Consulting Name」アプリ(NI-C-Name)は、これまでビジネスの場において紙の名刺で行われていた氏名・電話番号・メールアドレス・所属情報などの連絡先情報(プロフィール情報)の交換をデジタルな手段で実現するスマートデバイス向けのアプリケーションです。



面談時、お互いにこのアプリを利用して、スマートデバイスに内蔵のBluetooth(R)を使った近接無線通信でソーシャルディスタンスを保ちながら簡単に安全にプロフィール情報を交換できます。相手がNI-C-Nameを利用していなくても、下記の様な情報交換が可能になります。

- お互いにQRコードを読み取ってプロフィール情報を交換
- WEB会議ツールの画面に表示されたQRコードを読み取ってプロフィール情報を交換
- プロフィール情報を知りたい相手にメールに添付して案内

### ▶ マッピングアシスト



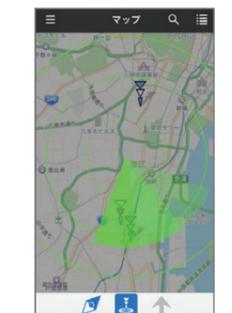
本日の訪問先や明日の訪問予定先、現在地の近隣にある顧客、ターゲットリストで指定した顧客を、スマホやタブレットの地図上にプロットしてお知らせする機能です。AI秘書(アシスタント)が、訪問予定先を地図に表示してくれることで訪問準備の手間が省け、効率の良い営業活動ができます。

#### TOUCH!



地図上にプロットされているピンをタップし、画面をスワイプするだけで、その顧客に対する商談情報が生成されます。

#### 周辺顧客サーチ



表示されているマップ上にある顧客を検索し、マップ上にプロットします。今日(明日)の訪問先や現在地の周辺にある顧客を検索できます。

#### 訪問順リンク表示



指定した日付の訪問先の順番に沿ってマップ上に線が表示されますので、移動効率が高くなります。

### ▶ Customer Register Assist



「Customer Register Assist」は、スマートフォンのカメラを使って名刺を読み込み、その情報を元にしてSales Force Assistantへ顧客情報登録を行うアプリです。SFAの運用における一番最初のハードルが、顧客情報の登録です。商談内容を登録しようとしても、まず顧客情報が登録されていないと進みません。このハードルを一気に下げるのが、顧客登録支援アプリ「Customer Register Assist」です。

取得した名刺をスマートフォンで撮影し、内容を確認したら、Sales Force Assistantへ顧客登録。この3ステップで、名刺情報の読み取りから登録が完了するため、移動時間などを活用し、営業先でいただいた名刺の登録時間を短縮できます。

#### STEP 1



「Customer Register Assist」アプリを立ち上げます。

#### STEP 2



名刺を撮影し、撮影画像を確認します。

#### STEP 3



SFA(Sales Force Assistant)に登録します。

## ▶ モバイル活用

### ▶ 携帯・スマートフォン運用

SFAやグループウェアは、携帯電話やスマートフォンでも運用可能です。モバイル運用により、外出先や昼休みなど、空き時間を活用してオフィス内と同様の業務を行うことや、直行直帰体制を実現することで、営業生産性を向上させることができます。



スマートフォン  
タブレット  
iPhone  
iPad  
Android

携帯  
NTTdocomo  
au  
SoftBank



スマートフォン(iPhone、Android)用のアプリもご用意しています。

### ▶ 機能一覧

- Web対応
- モバイル対応(携帯電話、スマートフォン)
- 共通
  - DMV(日報)入力閲覧
  - 顧客情報管理
  - 商談活動分析
  - 総合分析
  - ターゲットリスト作成
  - 一括データ更新・削除
  - 商談外業務分析
  - 閲覧制限
  - コメント入力
  - 名刺情報管理
  - 商品分析
  - DMV(日報)提出ランキング
  - オリジナルフォーム設定
  - クイック検索
  - 送信メール自動登録
  - 顧客ランク自動更新
- 案件管理
  - 案件先行管理
  - 案件受失要因分析
  - 案件分類別分析
  - 商談進捗度分析
  - 案件ピックアップ
  - サクセスナレッジ
  - サクセスアシスト
  - 案件情報管理
  - 案件引合要因分析
  - 受注実績管理
  - 売上実績管理
  - 受注確度別重要進捗度分析
  - レポート機能
- ダム・観覧車管理
  - メッシュランキング
- アクティビティ分析
  - AB損益
  - VA/NVA分析
- スケジュール管理
  - 月間訪問計画
  - 週間・月間スケジュール
  - ToDo管理
  - Googleカレンダー連携
- 納入機器管理
  - 納入機器情報管理
  - 納入機器期日アラート
  - 納入機器入替商談期日管理
- 顧客の声オプション
  - クレーム共有
  - クレーム対応履歴管理
- AI秘書機能
  - 訪問準備アシスト
  - クレーム・ケアアシスト
  - スケ・モシ防止アシスト
  - サクセスアシスト
  - マッピングアシスト
  - TOUCH!入力
  - DMV(日報)アシスト
  - ハッピーバースデーお知らせ
  - 創立記念日お知らせ
  - 決算月お知らせ
  - 他者コンタクトお知らせ
  - 案件進捗モシお知らせ
  - ポルネックサーチ
  - スティッキーメモ
  - 情報PickUP
  - 名刺Scan
  - CTI連携
- ゲームフィケーション機能
  - キャンペーンダービー
  - 個人目標達成アシスト
  - BINGO!
  - エネコイン貯金
  - キャラ設定・着せ替え
  - アシスタント育成
- NIコラボ連携
  - スケジュール事前通知
  - 最新情報通知
  - 在席ステータス変更通知
  - イベントカウントダウン

### ▶ オプション製品

クレーム共有データベース

## 顧客の声

クレームへのスピード対応、全社情報共有で顧客満足度を向上させます。

SFAに要望やクレームを入力すると自動的に「顧客の声」データベースに反映されます。



対応履歴を入力し、尚かつ処理状況までを管理。直属の上司、他部門の上司、関係部署の同僚や先輩などがコメントを入力できるので、総合力で対応可能です。

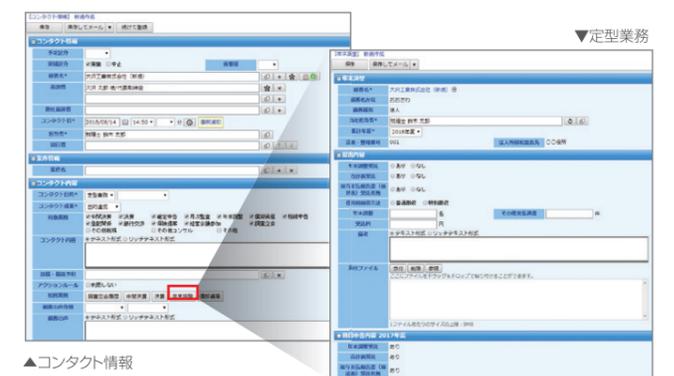
会計事務所向け業務改善支援システム

## SalesForce Assistant 顧客深耕AO

訪問先の管理・共有から業務のオープン化や標準化を実現させます。

会計事務所には税務申告や経理指導だけでなく、訪問先への経営指導や業務改善が求められています。

まずは、会計事務所から業務効率を上げ、組織的な事務所運営を実現しませんか。日報指導コンサルタントと税理士および会計事務所職員が作った、会計事務所向け業務改善支援システムです。



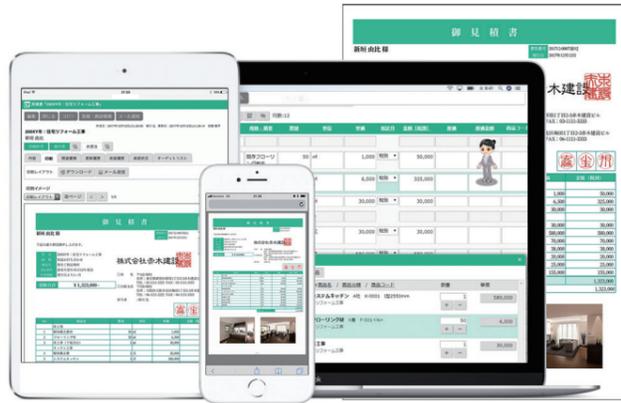
▲コンタクト情報

# インボイス制度・電帳法にも対応 見積書作成 WEB システム **SalesQuoteAssistant**

## 見積業務から始める働き方改革

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、社外を問わずご利用いただけます。

営業担当者が個別に見積書を作成・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」対応可能な体制作りと、それに伴う顧客対応のスピードアップを目的としていますのでスマートフォンやタブレット端末でもご利用いただけます。



## 見積書作成から分析への流れ

### 1 見積書作成

～「いつでも」「どこでも」「誰でも」～

WEBブラウザから見積書を作成します。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、簡単に正確な見積書を作成することができます。また、AI(人工知能)機能を搭載し、見積書作成時のミスを防いだり、商品登録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い、まるで専用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。



### 2 見積書承認

～スマートフォンやタブレットでスピード承認～

WEB対応だから、出先でも見積承認が可能です。承認ルールの条件も、見積金額や値引率に応じたものや多段階の承認ルールを構築することもできます。「NI Collabo 360」のワークフロー機能と連携すれば、より複雑な承認経路を設定できます。



### 3 見積書発行

～PDF化と電子印鑑で即発行～

承認された見積書だけが、作成者及び承認者の印影付き見積書データ(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、印刷はもちろんです。そのまま客先へメール送信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、納品書なども発行できます。



### 4 見積書分析

～見積提出金額を集計して見積先行管理を実現～

見積書の作成過程の中に受注確度(この見積提出先の案件を獲得できそうか否か)と受注売上予定日の入力欄が用意されており、そこに情報を入力することで、見積書をベースにした先行管理表(受注見込表)が自動的に作成されます。



## AIによるアシスト

～“AI秘書”が業務をサポート～

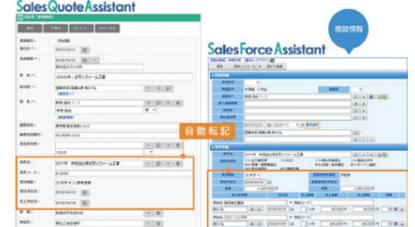
“AI秘書”が、営業担当者がうっかり販売停止(禁止)の商品を選択した場合やセーブ販売禁止商品を選択した際に教えてくれたり、見積をより簡単に作成するためのアシストや見積提出の必要がある案件をピックアップして教えてくれたりや営業担当者の業務をサポートします。



## SFA連携

～シームレスな連携～

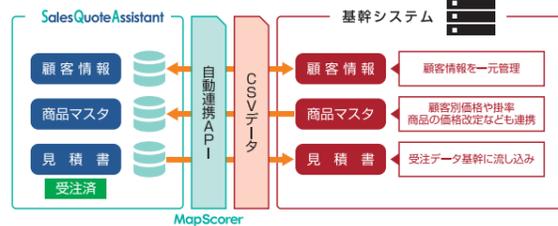
「Sales Force Assistant」シリーズとのシームレスな連携によって見積書を商談データとリンクさせることができます。さらに、案件管理機能をご利用の場合は見積明細の内容をそのまま受注売上見込データとして転送することも可能です。



## 基幹連携

～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。



## 機能一覧

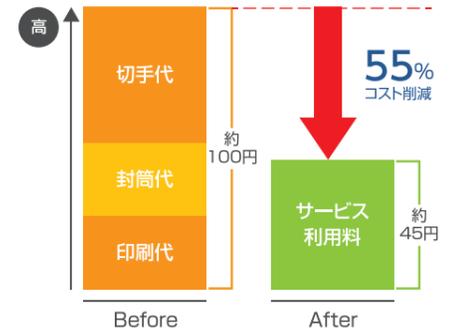
- 見積書作成
- 顧客管理
- ご担当者管理
- 商品マスタ管理
- 受注先行管理
- 売上先行管理
- 電子印鑑
- 自動PDF変換
- 見積書メール送信
- 過去見積書の流用
- 自動転記
- 販売停止(禁止)チェック
- 売上明細転送
- ターゲットリスト
- SFA連携
- 基幹連携
- Sales Force Assistant連携
- 見積作成アシスト
- 見積未作成通知
- 明細チェックアシスト

# インボイス制度・電帳法にも対応 請求書 WEB 配信システム **SalesBillingAssistant**

## 請求業務を劇的に効率化

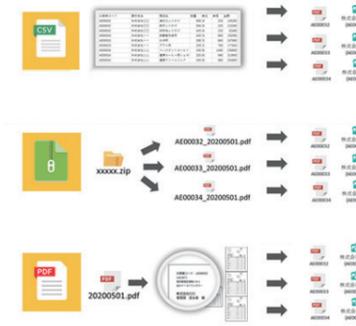
Sales Billing Assistant(SBA)とは、請求書の発行、郵送をWEB配信に置き換え、劇的なコストダウンと業務効率アップを実現する「請求書WEB配信システム」です。

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。



▲請求書配信件数300件の場合のコスト削減例

## データ取込



請求書のデータを取り込む方法は3つあります。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、その出力形式に合わせたデータ取り込み方法を選択できます。一般的な販売管理システムであれば、概ねデータを取り込めますので、ご安心ください。ご不明な点はお問合せください。

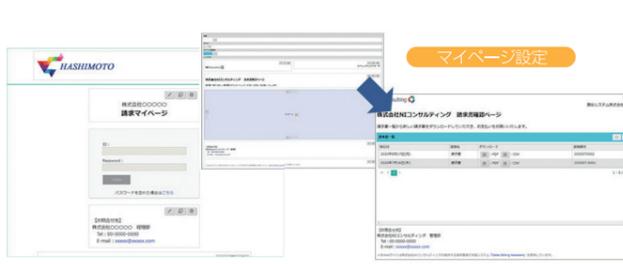
## 印刷レイアウト設定



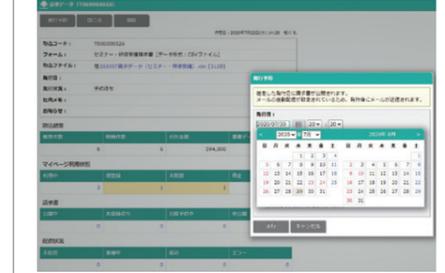
弊社で用意した印刷デザインのテンプレートから選択して作成することができます。また、テンプレートを元に修正を加えることもできますので、自社に合わせた請求書の印刷レイアウト設定が可能です。

## 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。



## 請求書の配信準備



請求書の発行・配信は、日にちと時間を決めて事前に予約できます。発行日時に自動的に請求書がマイページに公開され、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、事前にワークフローで相互牽制を効かせることもできます。

## SFA連携

～請求先のメールアドレスの収集機能～

請求先メールアドレスの回収を支援する機能を搭載しています。請求先のメールアドレスが未入力の顧客をリスト化することができ、営業担当者に通知することもできますので、スムーズにWEB配信への切り替えを支援します。



## グループウェア連携

～配信予約時のワークフロー連携～



グループウェア「NI Collabo 360」を導入している場合、配信予約の際に請求先データをワークフローで承認者に回して、内容を確認した上で配信を行うこともできます。牽制の効いたより精度の高い請求書配信が可能です。

## 機能一覧

- 請求データ取込
- 請求マイページ作成
- メールアドレス設定
- 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



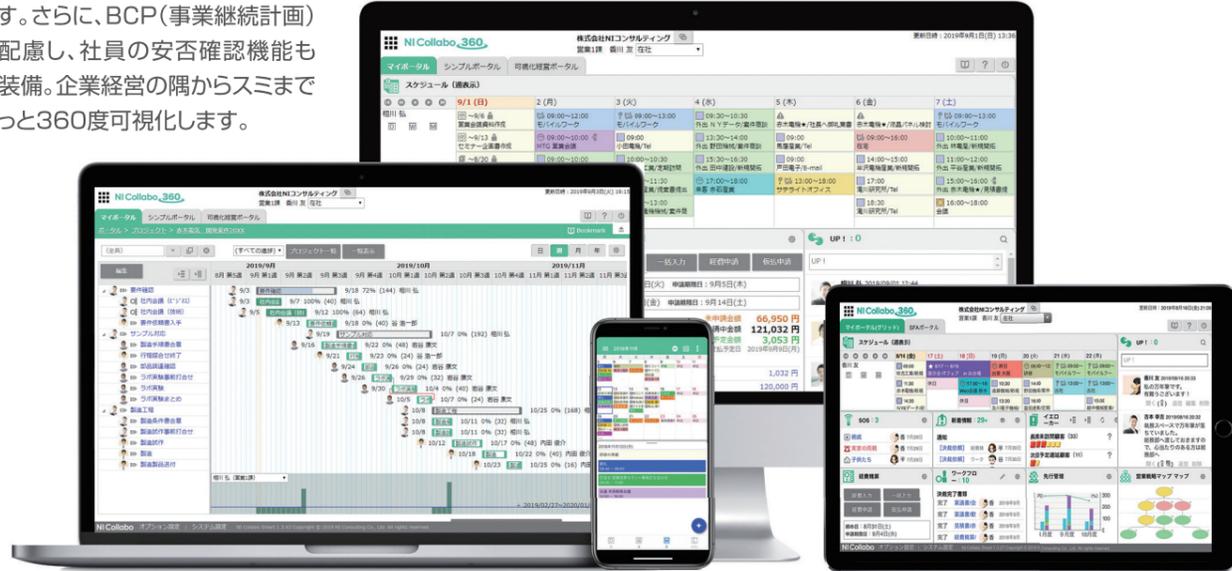
インボイス制度・電帳法にも対応

高機能グループウェア

# NI Collabo 360

## 多機能・低価格の経営改善型グループウェア

グループウェア「NI Collabo 360」は「社内」「社外」を問わず、PC、タブレット、スマートフォンでいつでも、どこでも、どんな端末からでもアクセスできて、経営や業務を可視化します。スケジュール管理、文書共有管理、ワークフロー、経費精算、支払管理、メール、プロジェクト管理、掲示板(ナレッジ・コラボレーション)、テレワーク支援など、全部で36もの経営を改善する豊富な機能を実装しています。経営全般を一覧で可視化するために、必要な情報を自由にカスタマイズして、自分独自のポータル画面(トップページ)を作成することができます。また、社内SNSとしての「UP!」機能は手軽にメッセージの送信ができ、つばやきでリアルタイムに情報が集まるタイムラインとして利用することができます。チャット感覚で利用できますので、人と人との情報のめぐりを良くし、つながりを最適化するコミュニケーションツールになります。高度なワークフローも標準装備していますので、お客様独自のフォームを自由に作成でき、複雑な経路設定や申請経路も実現できます。さらに、BCP(事業継続計画)にも配慮し、社員の安否確認機能も標準装備。企業経営の隅からすみまで丸っと360度可視化します。



## ハイパフォーマンス・ローコスト

多機能、高機能なのに、驚きの低価格。買取り 10 ユーザー 58,000円～ クラウド月額 360円

社内サーバーやレンタルサーバーなどにアプリケーションをインストールして使う「パッケージ版」(ライセンス購入)と、サーバーを持たずに月額課金型にてサービスのみ利用する「クラウド版」からお選びいただけます。

## 専用システムに負けないワークフロー・経費精算・支払管理機能

経費、交通費などの精算業務からワークフローまで業務を効率化

ワークフローや経費精算・支払管理機能は、専用システムに負けない機能を有し、それらの機能が密連携することで、全従業員の仕事時間が短縮され、さらに経費精算業務やワークフローの電子化によりペーパーレス化されることにより、業務コストと資源コストが大幅に削減されます。

## 他システムとのシームレス連携

日本有数の導入実績を誇る SFA・SQA・データベースと完全連携

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)やSQA(見積書作成WEBシステム)、nyoibox(ノーコードWebデータベース)と完全連携し、主要な会計ソフト等とも連携可能です。

## 「働き方改革」に対応

テレワーク支援機能を標準実装し、在宅勤務やモバイルワークをサポート

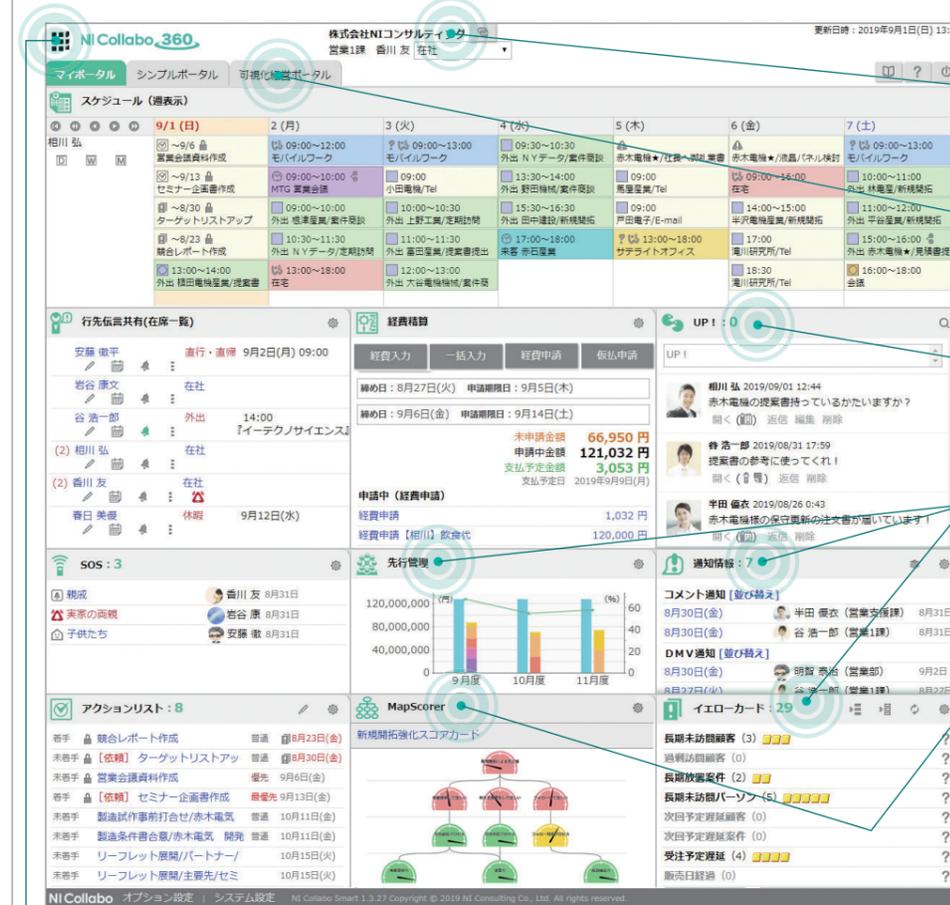
仕事の生産性を上げ、長時間労働を是正し、時間や場所の制約をなくして柔軟な働き方を実現する「働き方改革」は、人口減少や高齢化が進む中で避けることができません。グループウェア「NI Collabo 360」の活用で在宅勤務やモバイルワークを実現し、育児との両立や介護離職などの問題もクリアしてください。



## ポータル

新着情報から経営コックピットまで 1 画面に集約

ポータルは、全社を「見える化」し業務効率を上げるグループウェアへの入り口になります。個々のユーザーが使いやすいようにレイアウトできるだけでなく、部・課単位のポータルなど、目的に応じていくつも作成することができます。全体のカラー変更も可能です。



## コラボリンク

グループウェア「NI Collabo 360」導入企業様同士をLINK(リンク)させます。

## ポータル切り替え

全社向けの共通ポータルのほか、部署や個人ごとの使い分けが可能です。

## パーツ

自分のスケジュールや新着情報のほか、各アプリケーションのパーツを自由に配置できます。

## 連携製品パーツ

顧客情報を共有し営業を支援するSFA(Sales Force Assistant)、SQA(見積書作成WEBシステム)、nyoibox(ノーコードWebデータベース)とも完全連携してポータルに表示することができます。

## 経営コックピットパーツ

自社の経営状況、業務の進捗状況などがひと目で分かる経営コックピットも配置できます。

## メニューパレット



▲ピクトグラム



▲イラストアイコン

メニューパレットを使うと「NI Collabo 360」内の各種アプリケーションやページ、外部のWEBページなどにワンクリックでアクセスできるメニューを自由に配置することができます。連携製品にダイレクトに飛びショートカットアイコンを作成することも出来ますので、ワンクリックで商談登録や顧客検索など目的に応じた操作が可能です。また、アイコンもお好みに合わせてピクトグラム、イラストアイコンの2種類から選択できます。

## コラボリンク

グループ企業や取引先などをリンクしてセキュリティを担保しつつシームレスに連携運用できる機能です。それぞれの企業は自社のグループウェアを利用しながら、必要な人が、必要な機能だけ、適切な操作権限で、リンク先の情報を共有操作できます。



## UP!

「UP!」機能は、企業向け社内ソーシャルネットワークです。「UP!」を使えば、ソーシャル時代にふさわしいスピード感で、知らせたい情報を簡単に共有することができます。社内の情報が「見える化」され、会社の組織力を引き出します。SFAの顧客情報を紐付けた履歴登録や、顧客のフォローも簡単。全社の顧客対応力を格段に引き上げます。



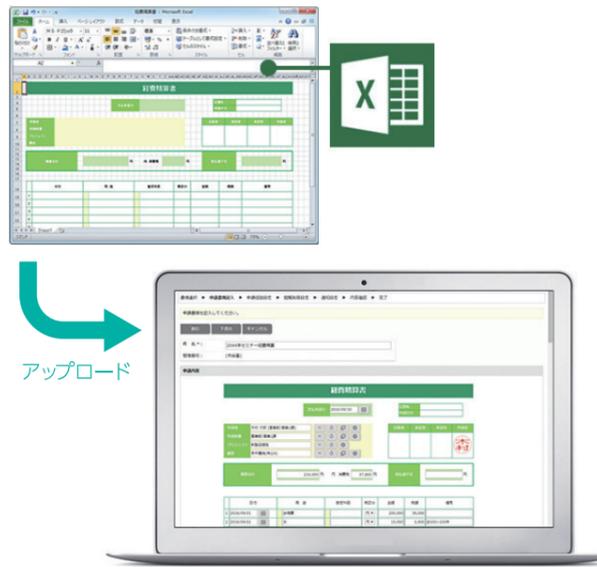
# ワークフロー

申請業務を効率化 専用ソフトを超える本格的なワークフロー  
 各種届出や申請・稟議書類を電子化し、承認・決裁が行えるワークフロー機能は、  
 ワークフロー専用ソフトにも負けない充実機能を満載し、業務改善とペーパーレス化を実現します。

## 自社専用の申請書類を簡単作成

使い慣れたExcelで、フォームをデザイン

Excel(表計算ソフト)で作成した申請書フォーマットを「NI Collabo 360」にアップロードするだけで、そのまま申請フォームに適用できます。申請書作成作業を最小限にし、表計算書式での運用からスムーズに移行。WEB画面上で回す申請フォームは、自社に合わせてデザインできます。ドラッグ&ドロップで申請項目を配置し、項目ごとの詳細設定をするだけでフォーム作成可能。プログラム開発の知識は不要です。



## 簡単に検索・集計・印刷

検索から集計、印刷まで簡単にできる

「NI Collabo 360」のワークフローは、検索・集計・印刷機能も充実しています。使い始めて初めて分かる便利さですが、溜まった申請フォームを検索したり、集計してグラフしたり、表を作成したりすることで業務効率が格段に上がります。印刷機能もありますので必要な時にはプリントアウトも簡単。



## 柔軟な経路設定

複雑な経路を実現する経路設定!

事前に定義した承認経路設定に従って、ワークフロー申請が上長や業務部門へ回っていきます。申請書類の種類ごとに、承認経路を設定、登録しておくことができ、申請者は登録された承認経路を選択するだけで経路設定が完了します。また、申請書内の任意の項目の値を条件として、承認ルートが自動で変更する条件分岐も可能です。グループ承認、引き上げ承認、代理承認など柔軟な承認経路設定が出来ます。



● 多様なワークフローの経路設定が可能

- 条件分岐
- 引上承認
- 代理申請
- 代理承認
- 取り下げ
- 自動承認
- グループ承認
- 条件付承認
- 差し戻し
- 伺い
- 却下

## SFA とワークフロー連携

SFA機能(顧客情報や案件情報など)とシームレス連携

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)とシームレスに連携しています。ワークフローの申請書類の項目と、SFAの各機能の項目を紐づけることができるため、紐づけられた項目は、ワークフローの登録画面を開いた際に、自動で申請書類の内容にセットされます。口座開設の申請や取引条件の変更、マスタ情報のメンテなど、顧客情報や案件情報などに紐づいた申請業務を簡単に行うことができますので、忙しい営業マンの手間を省きます。



# スケジュール

高機能スケジューラーで仕事の効率を高める



個人・グループのスケジュールを、日単位、週単位、月単位で共有し、シームレスなスケジュール管理を実現します。メールの通知や空き時間検索も簡単にでき、複数人のスケジュール調整をスピーディーに行うことができます。スケジュール登録時に、「設備・備品」の予約も同時にできます。

# テレワーク

働き方を多様化し、労働参加率を高める



テレワークの導入にあたって課題となるのが、勤務予定や勤務状態の把握です。グループウェア「NI Collabo 360」テレワークは、勤務予定と勤務実績の対比が可能になっています。勤務実績は自動で入ります。

# 経費精算

業務負担を軽減する、高機能経費精算

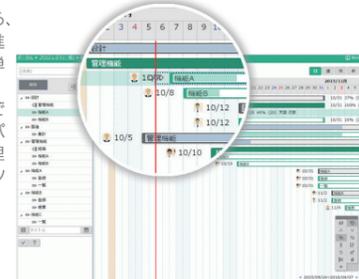
アプリ「NI 経費精算 Reader」にICカードをかざすと直接経費データとして読み込むことができます。経費精算の申請～承認～経理業務まで電子化し、一元管理を実現します。業務負担を軽減する他、組織の意思決定の高速化に貢献します。



# プロジェクト管理

ガントチャートで進捗状況をひと目で確認

タスクやアクションの登録から、それらのスケジュールリング、進捗登録までを、一画面での簡単操作で全て行なえます。グループウェアの標準アプリでありながら、アクション間のパス(経路)やマイルストーン(里程碑、節目)の設定など、専用ツールに匹敵する機能です。



# ミーティングアレンジ

社内外の日程調整の手間を削減



日程調整という価値を生まない業務を削減し、生産性を高めます。ミーティングアレンジの対象は「社内」「社外」とあり、「社外」では取引先などの社外の方との日程調整が可能で、相手に簡単なURL情報をメールで送るだけで、日程調整がより円滑に行えるようになります。

# InstaMTG

時間制限付きチャットミーティング

自分と相手の発信した情報が、それぞれ左右に分かれるUIになっています。チャットで会話しながら、同時に発言した内容(Speak!)を議事録として画面左側にピックアップしてサマリーを作成することができます。サマリーや決定事項などもInstaMTG参加者に共有しながら、議事録作成を行うことができます。



# 支払管理

取引先等社外への支払業務もミスなく効率化

支払管理表では「支払データ」の一覧を確認でき、支払データは一括編集もしくは個別に編集ができます。また、支払データの支払予定日や支払先口座の他、仕訳に必要な勘定科目・関連情報を設定することが可能です。自動仕訳機能もあります。



# テスト・アンケート

本格的なテスト・アンケートを実現

社内テストやアンケートなどをグループウェア上で簡単に実施できます。アイデアの募集や社員の意識調査、理解度テストなど幅広く活用でき、設問内容や回答方式を自由に設定することができます。



## 行先伝言共有

在席状況と伝言メモで顧客対応力強化

伝言メモ	氏名	在席状況/日付	得社日時/行先/補足/備考
7件	重村 敬治	外出 5/27	17:00 八木営業
3件	相川 弘	外出 5/27	19:00 赤木電機→戸田電子
2014年5月27日(火) 14:21	「赤木電機/赤木社長様」E-Mailを見てください。電話がありました。		
2014年5月27日(火) 14:46	「NIコンサル/東海林様」至急、電話がありました。電話をください。		
2014年5月27日(火) 15:41	「田中コーポレーション/高見様」また電話します。		
	大野 太郎	在社 5/27	

社員の在席一覧や、顧客等からの伝言メモが把握できる機能です。自分以外の社員にかかってきた伝言内容を簡単に残すことができます。

## 回覧板

確実に伝えたい情報を一斉配信

重要度	カテゴリ	タイトル	作成者	既読人数
重要	会議	20XX年度 営業部定例会議のお	相川 弘 (営業1課)	2 / 7 既読
普通	社内ルール	掃除当番について	松野 みよ (管理部/営業支)	1 / 4 既読
重要	新製品	新製品の発売について	東海 和夫 (管理部)	3 / 19 既読
普通	管理部	全社会議の案内	浜田 道夫 (管理部/営業支)	1 / 60 既読
最重要	管理部	停電のお知らせ	宮本 信彦 (管理部)	5 / 66 既読
緊急	システム部	サイトメンテナンスのお知らせ	笠原 宏 (システム部/開発)	4 / 53 既読
重要	管理部	ウイルスに注意!	石谷 直久 (管理部)	5 / 32 既読

お知らせの回覧や告知など、複数社員に共通の案内を回覧することのできる機能です。紙の回覧と違い、回覧先全員に一斉に届くので、途中で滞りません。

## 共有メール

メール共有でチームの対応状況を把握



複数のユーザーで同じメールアドレスが共有できるメール機能です。ユーザーごとにアクセス権を設定することもできますので、同じメールアドレスを権限に応じて使い分けすることができます。

## ウェブメール

外国語対応の使いやすいメーラー



Webブラウザさえあれば、携帯電話でもメールを送受信できます。アカウント不要の社内メールに加え、複数のアカウントを登録でき、社内外のメールを一元管理します。

## 文書共有管理

社内規定や契約書などの共有文書を一元管理



社内で共有する文書を登録、共有、保管できる機能です。フォルダごと、ファイルごとにアクセス権の設定が可能ですからセキュリティも万全。文書の改版履歴を無制限に保存でき、いつでも過去の文書の内容を確認できます。また、回復機能により、文書の変更内容に誤りがあった場合でも、過去の文書に戻すことができます。

## 社員名簿

部署や拠点が見えても顔が見える



社員情報を一元管理して、組織ごとの社員名簿や、内線番号表として活用できます。項目は管理者が設定できますので、適切な範囲で個人の情報を共有できます。

## FAX Viewer

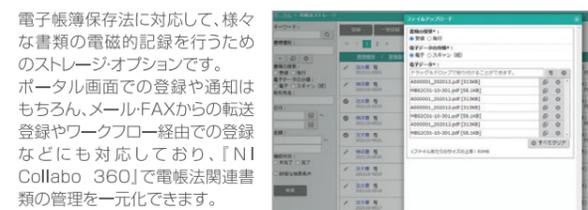
複合機等で受信したFAXをメール転送



複合機等のFAX受信をNI Collabo 360と連携させることで、いつでもどこでもFAXをペーパーレスで確認することができます。複数のFAXを登録することも可能ですので、拠点をまたいで一元管理し、送信元を判別して担当者にも通知できます。また、参照画面からワークフローや電帳法ストレージへの転送もできるので業務プロセス改革を実現できます。

## 電帳法ストレージ

電帳法関連書類を一元管理



電子帳簿保存法に対応して、様々な書類の電磁的記録を行うためのストレージオプションです。ポータル画面での登録や通知はもちろん、メール/FAXからの転送登録やワークフロー経由での登録などにも対応しており、「NI Collabo 360」で電帳法関連書類の管理を一元化できます。

## NI Collabo SOS

IoT技術を活用した、安否確認機能



離れた実家や不在中の自宅にIoTセンサーを設置することで、従業員が安心して働ける環境づくりを行うことができる見守り機能です。

## VideoViewer

社内、社外に動画を簡単共有



社員や社外の顧客などに動画を配信し、その視聴管理を可能にする機能です。セミナーや研修を配信したい、社内の動画を共有したい、顧客へのPR動画を特定のターゲットに向けて配信したいといったニーズにお応えするものです。専門知識やコーディング、デザインスキルは一切不要で、社内向けサイトとユーザー専用のログインページを簡単に作成できます。

## アクションリスト

重要な仕事や期日を忘れないToDo管理

状態	優先度	アクション名	着手日
未着手	普通	【依頼】 書籍感想のお願い	2014年5月27日(火)
着手	最優先	【戸田電子】見積書作成	2014年5月16日(金)
未着手	優先	【赤木商事】提案用資料作成	2014年5月22日(木)
着手	普通	会議用資料作成	2014年5月14日(水)
完了	優先	おまかせ資料作成	2014年3月12日(水)

アクションリスト(ToDoリスト)を使うと、仕事の進捗状況や期日を即座に把握できます。期日を見落とすことなく業務に取り組むことができます。

## ナレッジ・コラボレーション

時間と場所を問わない意見交換の場



ノウハウ共有や社内FAQ、連絡用掲示板など、カテゴリを分類して会議室を設け、議論の場を提供します。社員間のコラボレーションを促進し、ナレッジを蓄積します。

## 交通費精算

精算業務を一元管理し経理を効率化

申請日/利用日	行き先・用途	区間	交通機関	金額	日当	精算状況
2014年3月13日(木)	大阪支店へ出張	品川 → 羽田空港	バス 往復	3,800(1,900×2)	0	未精算
2014年3月13日(木)		羽田空港 → 関西空港	飛行機 往復	49,540(24,770×2)	5,000	未精算
2014年3月13日(木)		関西空港 → 大阪	電車 往復	2,320(1,160×2)	0	未精算
小計						60,660 円
2014年3月7日(金)	赤木電機訪問	品川 → 八木	電車 往復	680(340×2)	0	未精算
2014年3月7日(金)						680 円
2014年3月4日(火)	八木営業訪問	品川 → 上野	電車 往復	1,800(900×2)	0	未精算
2014年3月3日(月)		石川町 → 芝浦	バス 往復	1,200(600×2)	0	未精算

交通費や出張費などを精算登録できます。自由なカテゴリ設定で様々な費目に対応できます。ワークフロー連携で登録と同時に申請もできます。

## 設備・備品予約

設備や備品の利用をスケジュール管理



会議室・共用車・プロジェクターなど、複数の社内設備や備品を同時に予約できます。スケジュールとの連動で、設備の予約と社員の予定をまとめて登録できます。

## アプリ

### NI Collabo Attention!

「NI Collabo 360」の新着通知が確認できるアプリです。パソコン画面を開かなくても、スマートフォンさえあれば、社内(デスク)にいるときと同じように「NI Collabo 360」の情報を確認し、業務を進めることができます。

### NI Collabo Mail

「NI Collabo 360」の社内メールをスマートフォンで確認できるアプリです。リアルタイムで通知を受け、アプリならではのシンプルで快適な操作で社内コミュニケーションが行えます。

### NI Calendar

「NI Calendar」は、「NI Collabo 360」と密連携したアプリです。これによりネット接続せずに、スマートフォンさえあれば、スケジュールの参照や登録が可能となり、自動的にWEB上のデータと同期することが可能です。

### NI Collabo NOW!

スマートフォンのGPS機能、カメラ機能を活用し、社員の現在地確認、勤務状況報告、安否確認を可能にします。BCP(事業継続計画)、テレワーク(在宅勤務)や災害時の安否確認、計画停電対策などに活用できます。また、気象庁から発表された地震などの情報から自動で発報する機能も備えています。

## 機能一覧

- UP! 行先伝言共有
- 回覧板 ワークフロー
- スケジュール 文書共有管理
- 経費精算 横断検索
- 社員名簿 テレワーク
- ナレッジ・コラボレーション
- テストアンケート
- 設備・備品予約 プロジェクト管理
- 共有メール アドレス帳
- Webメール ステアメール
- 交通費精算 InstaMTG
- Actionリスト
- 宿泊出張予約
- マイブックマーク
- 交通費精算
- FAX Viewer
- NI Collabo Attention
- NI Collabo Mail!
- N I 経費精算 Reader
- 電帳法ストレージ
- VideoViewer
- NI Collabo UP!
- NI Collabo NOW!
- NI Calendar

# マーケティング・オートメーション Approach DAM

## リード管理・見込客管理・メール配信

見込客を創出し、見込度・信頼度を高める最適なアクションを自動化することで見込客のダムを大きくし、セールスプロセスに確度の高いダムを引き渡す仕組みであり、各マーケティング活動の効果測定を実現する可視化経営システムのサブシステムです。  
「メール配信」「WEBフォーム取込」「セミナー管理」「イベント管理」「TELコール管理」などの「リード管理」から「リード育成」のための「ステップメール」「アクションルール」「SFA連携」などの機能で構成されます。  
案件化率、受注率などのマーケティング効果も見える化されますので、「マーケティングシナリオ」の仮説検証、PDCAにも有効です。



### メール取込



メール取込機能とは、自社のホームページ等の資料請求フォームや問い合わせフォームに登録された情報を自動的にメールとしてApproach DAMに取り込む機能です。取り込まれた情報は、自動的にアプローチ情報や顧客情報・パーソナル情報として登録されます。

### メール配信



新規の引合を見込み客に育てていくためには、適時、適切な情報提供が必要です。メール配信機能では、お客様の個別情報に合わせた予約語(名称差替え)を使用して、テンプレートを利用しながら個別に作成したメールとして配信することが可能です。また、テンプレートだけでなくHTMLメールのサンプルを用意していますので、画像を使った見やすいHTMLメールを簡単に作成できます。

### ステップメール



ステップメールは、あらかじめ用意された複数の違う内容のメールを、ある時点を中心点、スケジュールに沿って順次配信する機能です。お客様の状況やアクションに応じて設定したメールを自動的にシフトタイミングで配信できるようになります。

### 開封・クリックのトラッキング



Approach DAM Sprinklerを導入している場合、メールの開封と本文中のURLをクリックしたかをトラッキングすることができます。

### イベント管理

広告出稿やホームページ、展示会、セミナーなど、引合を創出するイベントを登録しておくことで、それぞれのイベントごとに引合の進捗度やコスト対効果などの管理、分析が可能になります。イベントごとの引合進捗状況を表示し、イベント日・イベント分類別に分析したり、一覧画面で効果性などを比較することで、マーケティング効果を「見える化」することができます。



### アクションルール



アプローチ情報登録時、対応履歴登録時、ターゲット放置時など、予め設定した条件に合致した場合に自動処理を行う機能です。自動処理を実施する条件は、自社のマーケティングシナリオに沿って予めシステム側に設定することができます。

### 一括アプローチ登録

お客様にFAXを一括送信したり、資料請求があったお客様に対して資料を送ったなど、複数のお客様に対して同一のアプローチを行った場合、個別に記録するのではなく同一内容を簡単に一括で登録する機能です。



### SFA連携

SFA(Sales Force Assistant)シリーズと連携し「引合情報」とSFA側の「案件情報」を連携管理することができます。引合情報とSFA側の案件情報を関連付けることにより、ある引合 A が最終的にどうなったのか、受注したのが失注したのか等引合創出活動がどれだけの成果に結び付いたのかが見えるようになります。



## 機能一覧

- イベント管理
- 引合管理
- メール取込
- メール配信
- メールテンプレート作成
- ステップメール
- アクションルール
- 一括アプローチ登録
- 引合分析
- コスト分析
- 顧客管理
- パーソナル情報管理
- 郵便番号自動セット
- 法人番号自動セット
- 類似顧客自動検索
- 類似顧客統合
- イベント統合
- コメント入力
- ジャーナル
- イエローカード
- ターゲットリスト
- SFA連携
- 開封・クリックのトラッキング

# ノーコード Web データベース nyoibox

## ノンプログラミングで自由にデータベース作成

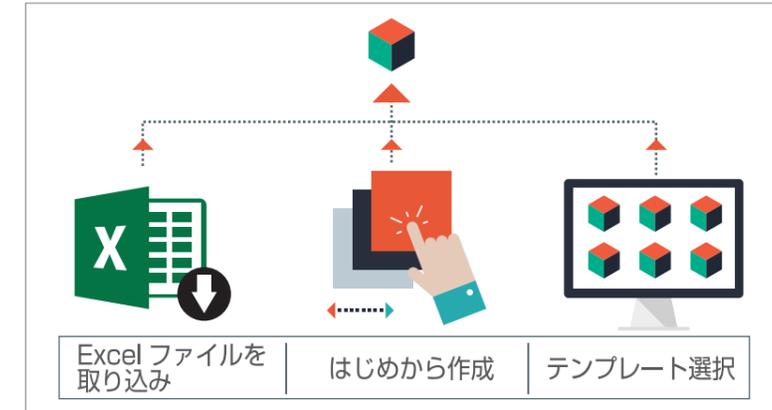
「nyoibox(如意箱)」は、専門知識が無くても誰でも簡単に作成できるクラウド型データベースです。パーツをドラッグ&ドロップし、組み合わせることで、情報を集約するデータベースや業務アプリケーションを作成できます。業務に精通した現場担当者がビジネスフローや利用者に合わせて作成できるため、メンテナンスも容易に行えます。クラウドサービスなのでサーバー購入などの初期投資もありません。拠点が離れていても、外出先からでも、簡単にアクセスし共有することが可能です。

### BOXの作り方

ノンプログラミングで自由にBOX作成!  
在庫管理やクレーム管理、顧客リスト管理など日々の業務に必要なデータベースツールをノンプログラミングで、誰でも簡単に作成することができます。

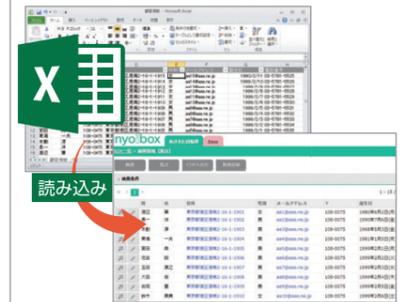
#### <作成方法>

- Excelファイルを取り込んでBOXを作る
- はじめからBOXを作る
- テンプレートからBOXを選ぶ



#### 【Excelファイルを読み込む】

いま使っているExcelファイルをクリックひとつで取り込み、自動的にデータフォームを生成します。取り込んで作成したフォーマットを元に、あとで自由に変更もできます。



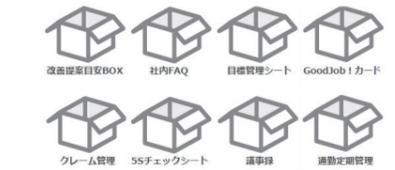
#### 【ドラッグ&ドロップではじめから作る】

ドラッグ&ドロップのマウス操作で、自由にアプリ(データベース)を作成することができます。テキスト、数値、チェックボックスなどさまざまな種類のパーツを組み合わせてレイアウトするだけなので、プログラミングは必要ありません。



#### 【テンプレートからBOXを作る】

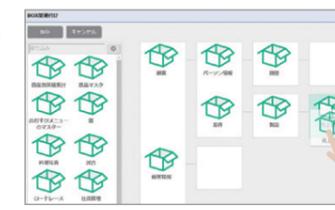
すぐに使える無償テンプレート(設定済BOX)もいろいろご用意。使いたいテンプレート(BOX)を選んでセットするだけで、修正を加えることもできますので、BOX設定の参考にもしてください。テンプレートは順次追加してまいります。ご期待ください。



### BOXの関連付け(リレーション)

複数のBOXの情報を1画面上で登録・参照

あるBOXと別のBOXを、ドラッグ&ドロップで該当位置(親子関係)に配置することで、親BOXと子BOXとに关联付けることができます。



関連付けをした複数のBOXの情報を1画面上で登録・参照することができます。開いた画面から編集を行うと、全てのBOXの情報が更新されますので、重複して情報を更新・管理する必要はなくなります。

### ファイルBOX

ファイルを保存する専用のBOXが作成できる!

ファイルを保存する専用のBOXを作成することができます。共有・保管したいファイルをドラッグして、BOX上に移動させるだけでOK。



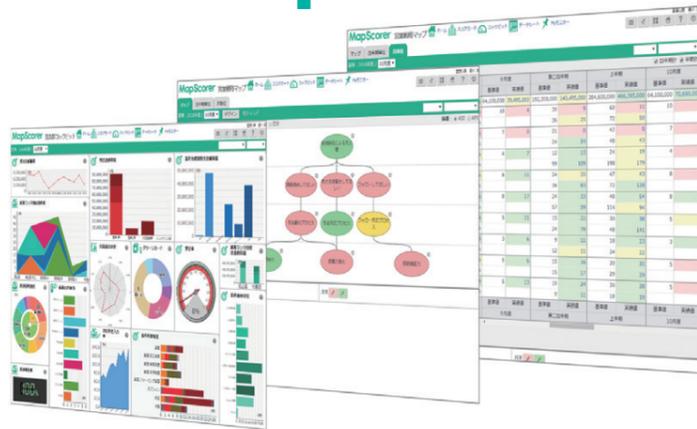
## 機能一覧

- ☑ BOXの種類
- フォームBOX
- テンプレートBOX
- ファイルBOX
- Priv.BOX
- 予約管理BOX
- YourPage
- BOXの関連付け(リレーション)
- 他BOX項目転記(ルックアップ)
- 集計(表とグラフ)
- 画面表示(ビュー)
- 手書きサイン
- 検索
- CSV入出力
- 通知設定
- サマリー表
- リーダーチャート
- 他システム連携

# 可視化経営モニタリングシステム 経営コックピット **MapScorer**

可視化マップとスコアカードと  
コックピットで経営指標を「見える化」

可視化経営システム(VMS)から収集される現場情報を自動集計し、様々な経営指標をパッと一目で見られる「コックピット」、可視化経営のフレームワークである「可視化マップ」「スコアカード」に表示。企業戦略の全社共有はもちろん、KGI(結果指標)、KPI(先行指標)の達成状況を一覧でモニタリングできる可視化経営実現のためのコックピットです。



## 貴社の戦略を最適なカタチに可視化してモニタリング

### 可視化マップ



財務目標達成のための戦略ストーリーを地図に見える化。戦略やその達成状況を全社でリアルタイムに共有できます。

### スコアカード

可視化マップの戦略目標にリンクしたKGI(結果指標)、KPI(先行指標)をモニタリング。企業の仮説検証力を強化します。

項目	実行目標	CSF	KGI・KPI(現状)	前月	実績達成率	前年同月	前年同月
売上UP	増収目標	売上増進	売上増進 (100%)	97.7%	64,370,300	58,890,300	61,425,300
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	6.4%	880	130	910
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	2.2%	3,200	450	3,300
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	58.6%	96	76	96
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	30%	30	30	30
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	17%	330	440	310
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	11%	15	15	15
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	206.3%	4	18	4
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	194.3%	180	180	180
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	83.2%	40	40	40
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	118.3%	90	107	90
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	9.8%	450	29	450
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	82.5%	30	29	30
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	200.2%	587	520	587
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	52%	587	223	587
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	111.7%	45	47	45
新規顧客の獲得	新規顧客獲得	新規顧客獲得 (100%)	新規顧客獲得 (100%)	82.5%	15	15	15

### コックピット

パッと見ただけで、複数(最大4x4)の情報を把握でき、経営状況の異変、現場の動向や変化をリアルタイムに察知できます。



## レスポンスデザイン



PCでもスマートフォンでもタブレットでも、画面サイズに最適化されて表示が変わるレスポンスデザインを採用しています。

## 自動データ集計



「Sales Force Assistant」シリーズなどのVMSに登録された営業状況や日々のアクティビティ情報をデタリに自動集計します。

## 機能一覧

- 可視化マップ設定
- スコアカード設定
- データシート設定
- コックピット設定
- KGI-KPI設定
- 定期出力設定
- 実績データ自動取得
- 自動連携API
- 自動ハッピーメッセージ
- 手動ハッピーメッセージ

## システム管理

専門知識がなくてもマウス操作で簡単に設定可能。

### 使用言語・タイムゾーン・ロケール設定

ユーザーごとに、インターフェースを切り替えて利用できます。辞書機能を活用することで、日本語・英語だけでなく、多言語の設定が可能です。

### 組織変更・人事異動予約

未来の組織図を事前に設定できます。組織変更後の組織や役職情報を、日時を指定して反映できます。人事異動の際などもユーザー、組織情報の変更を迅速に行うことができます。

### 他システム連携API

基幹システムなどのデータも統合して経営状況を見える化できるよう、情報受信APIを用意しています。

### ログイン情報設定

ログインのルールを設定することができます。パスワードを入力を連続で失敗すると、ロックアウトを可能にする機能もついています。

### API連携

APIを利用して、他システムから情報を登録・更新、あるいは他システムへ情報を送信することができます。

### 権限ロール

製品のアクセス権をタイプ分けしたものです。個々の機能別に参照・追加・変更・削除など詳細な設定を行うことができます。役職や仕事内容(部門)によって、操作できる範囲を決定し、それを元にオリジナルの権限ロールを作成することができます。利用者に応じたアクセス制御を柔軟に設定することができます。

### アクセスログ

ログイン画面への接続、テキスト出力、本人のデータ操作、他人のデータ操作等、アクセスログについては細部に渡って取得可能となっており、貴重な情報資産の不正操作がトレースできます。

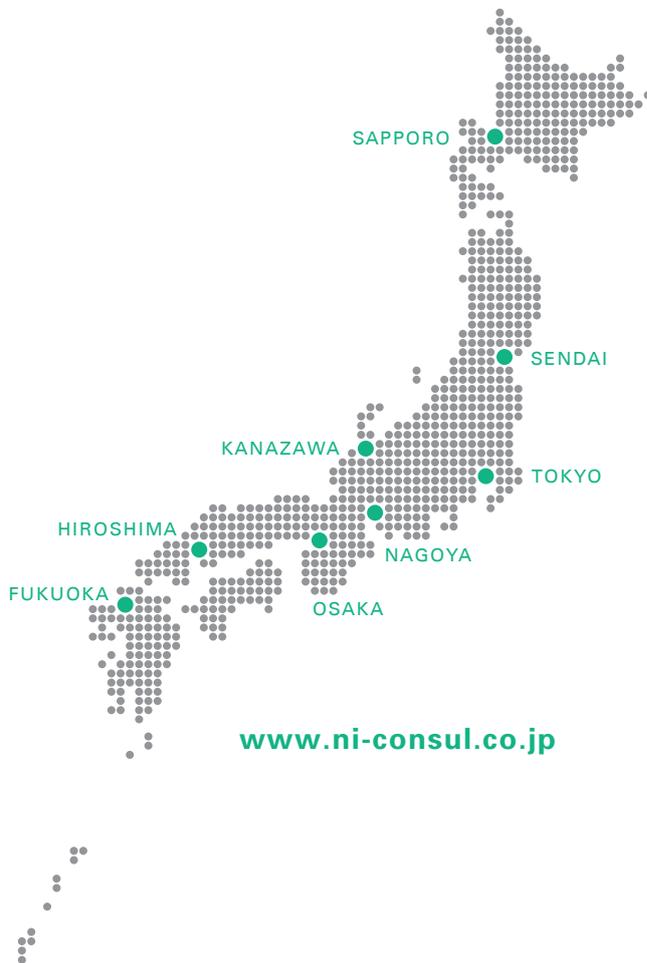
### 2段階認証

区分	氏名	携帯メール	認証方式	利用	停止
利用中	新島 和一	newco03@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	遠藤 孝史	newco170@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	松沢 忠之	newco119@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	藤田 健三	newco061@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	藤田 昌郎	newco209@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	松田 五郎	newco197@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	栗田 次郎	newco149@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	藤原 謙	newco153@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	山田 隆男	newco156@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止
利用中	内田 義典	newco154@mobile.jp	※携帯に送信 ※セキュアログイン	利用	停止

2段階認証は、通常の製品ログインに追加して、さらにパスワード確認をおこなうことで、より安全にログインするための仕組みです。当社では携帯メールアドレス宛にパスワードを送る方式、6桁の数値(セキュアコード)をもとに認証する仕組みを提供しております。

### 接続制限

インターネット上のコンテンツに対して個別のセキュリティを施し、特定のIPアドレスにのみ情報を発信する、接続元IPアドレスによるアクセス制限や、インターネット上で個人情報などの大事な情報を暗号化して送信するセキュリティ技術で、データの盗聴や改ざんなどを防ぐ、SSLによる通信内容の暗号化や、自社が制定しているセキュリティポリシー上、製品接続について場所・時間・接続を限定して利用しなければならない場合には、接続制限をかけることができます。



## 株式会社 NIコンサルティング ☎ 0120-019-316

- 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 ]

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を実現するために、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。

※「顧客創造日報」「NICラボ」「ネットワーク・アイデンティティ」「ナレッジ・コラボレーション」「Sales Force Assistant」「顧客の声」「nyoibox」はNIコンサルティングの登録商標です。  
※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。

このパンフレットは2024年6月現在のものです。