



# 製造メーカー向け 販売部門管理システム



# システムの 目的と 概要機能

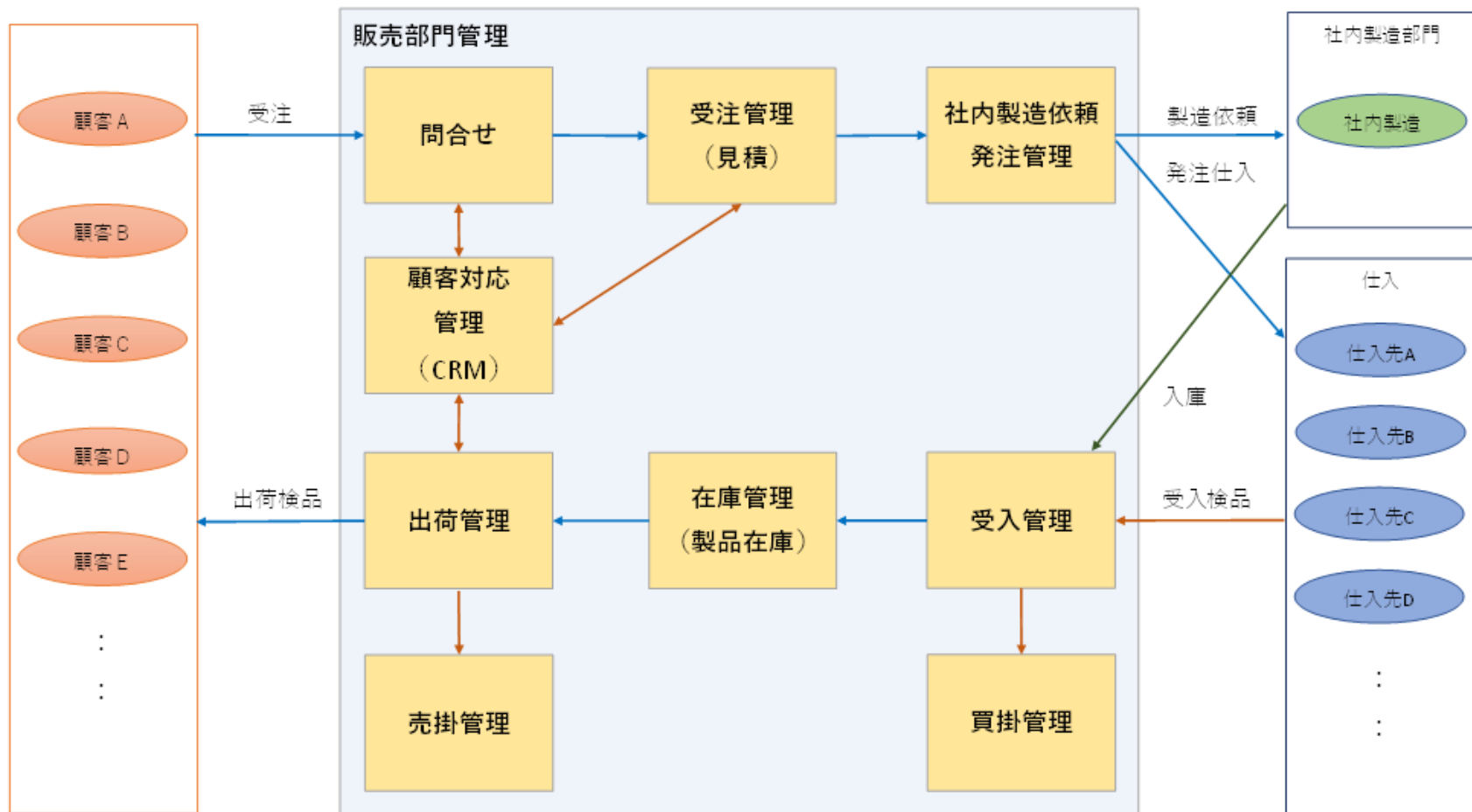
## SFA・CRM活用によるマーケティング

- 営業活動において顧客とのコミュニケーションとなる「問合せ」「見積」「受注」「出荷」等の経緯を記録し、SFA・CRMを活用する事で属人化しない組織的な営業体制、顧客生涯価値や収益の向上、顧客満足度の向上をサポートします。またSendGridと連携してメール情報を効率的に収集して共有し、Teamsと連携する事で組織化された営業体制を更に強化します。

## 入在庫の業務を効率化

- 現品票QR読取による簡単操作にて入庫や出荷を行い、誤品チェックを行うと共に業務を効率化します。また事業所間の在庫移動もサポートします。

# 機能概要図



# 動作環境

インターネット経由のデータ一括管理によって、インターネット環境とアプリケーションが設定されている機器があれば、場所を問わずにシステムをご利用できます。



サーバ・  
クラウドデータセンタ



PC・タブレット



プリンタ



QRリーダー

# 主要な業務機能一覧

No	機能概要	概要説明
1	問合せ 見積・受注 (SFA・CRM)	コールセンタはお客様からの問合せ内容を記録して担当営業に通達します。担当営業は過去の記録を確認しながら顧客に対応し、対応内容も全て記録します。担当営業不在の場合は代理の者が過去の経緯を確認して臨時対応することもできます。SFAを活用して組織による業務の効率化をはかると共に、CRMを活用して顧客のニーズ把握や販売後のサポートに活かし、更なる顧客の信用獲得につなげます。
2	社内製造指示 製品在庫	製品が内製品である場合は社内製造部門に製造指示をかけます。製品完成時には検査確認書・CRM情報・図面等にて顧客依頼の仕様通りであるかを検品し、製造指示書のQR（現品票）読取にて製品在庫に入庫します。 （注意：製造工程管理は別システムとなります）
3	発注 入荷検品	製品が外注品の場合は発注を行います。受入時には社内製造同様に検品を行い、注文書のQR（納品書・現品票）読取にて製品在庫に入庫します。
4	出荷検品 配送	出荷手配書を元にQR（現品票）読取にて製品の出荷検品を行います。出荷画面では本日の出荷予定分の以外に過去の出荷遅れ分も表示されます。
5	売掛・買掛	発注・受入による仕入先への買掛・支払管理、出荷・請求による顧客への売掛・入金消込管理を行います。

# システム機能詳細

分類	機能詳細
リアルタイムな情報共有	データはデータセンタにて一括管理されているため、インターネット環境とシステムがインストールされたマシンがあれば、場所や時間を問わず、安全な接続にて利用する事ができ、リアルタイムな状況確認や対応が可能となります。
S F A ・ C R M 拡張	SendGrid連携にて、C R M に必要な情報をメールから効率的に収集し、S F A に活かすために情報共有します。またTeams連携にて、S F A による営業活動の組織化にて業務の効率化を更に推進します。
図面管理	C A D 等の図面データを製品情報と結び付けて管理し、特殊オーダー品の製品仕様の随時確認、類似仕様への流用サポート、修理や続き案件の対応、製造指示の添付情報、完成品の検品、等に利用します。
ロット管理	製品は個別にシリアル番号にて管理されています。業務の工程が進む事で製品には、①製造指示または発注にて検品・入庫された情報および出荷検品から運送に関する情報、②メール送受信やコンタクト情報および見積や図面等を含む顧客対応および仕様に関する情報、のそれぞれが関連付けされるため、「製品経緯・顧客対応」について一貫した詳細を把握する事ができます。

# 主要なマスタ機能紹介

No	機能	概要
1	社員マスタ 事業所マスタ	販売部門や事業所情報を社員情報に結び付けておく事で、「どの部門の」「誰が」「何処に」等の情報を明確にします。
2	取引先マスタ 得意先担当者マスタ 納入先マスタ 得意先器機マスタ 仕入先マスタ	取引先（得意先・仕入先）に関連する情報です。1つの得意先には複数の「担当者情報・納入先情報・他社の使用器機」等を設定できます。新規顧客の場合は取引承認コードを入力する事で得意先や納入先等として指定する事ができます。得意先に納入した自社製品以外の他社の使用器機は営業戦略等に利用します。
3	回収パターンマスタ 銀行マスタ	得意先毎に「回収パターン情報・銀行情報」を設定します。回収パターンは「売掛・買掛」管理に利用されます。
4	品目マスタ 品目分類マスタ 図面マスタ	品目情報には製品・部品に関する基本情報を保持します。型式毎に分類分けして集計にて利用し、営業戦略に役立てます。設計図面に関する情報を図面マスタに保管します。
5	勘定科目マスタ	売上や仕入は科目別に分類し、会計データ入力をサポートする情報を出力します。

# システム導入の効果

No	機能	概要
1	問合せ 見積・受注	CRMにて、顧客生涯価値や収益の向上、および顧客のニーズを重視したきめ細やかな対応を可能にします。またSFAにて、属人化しがちな営業活動を組織化して業務を効率化すると共に、アフターケアにおける提案が可能な体制をサポートします。蓄積された情報は全社的に情報共有して、別の顧客対応にも活かす事ができます。
2	ロット管理 (トレーサビリティ)	製品は個別のシリアル番号にて管理されています。業務の工程が進む事で、①製品情報（製造依頼または発注から製品に入庫された情報および出荷検品から運送に関する情報）②CRM情報（CRMによる顧客対応情報）③会計情報（上記に関連する売掛・買掛情報）のそれぞれが関連付けされるため、一貫した詳細を把握する事ができます。
3	在庫管理	販売部門にとって顧客との信頼を守るために、製品在庫の管理は極めて重要です。常に製品在庫の正確さを保つため、システムはリアルタイムに情報共有できる仕組みとなっております。入出庫における作業者のインターフェースはQRを利用した簡単操作にて業務の効率化をはかり、誤品番出荷防止の機能も備えています。
4	品質管理	製造部門からの完成報告または仕入先からの受入時に、生産指示書以外に関連する図面およびメールやCRM情報から顧客の依頼した仕様であるか、また検査に必要な情報をにて製品の品質担保をサポートします。



# システム導入費用

内容	内訳	価格
ソフトウェア販売価格	販売価格(40ライセンス付)	5,200,000円 (税抜)
追加ライセンス費用	追加ライセンス/年間(1ライセンス)	12,000円 (税抜)
導入支援	導入設定費用 ①サーバ側設定費用 ②クライアント側設定費用 ③システム稼働支援費用	1,200,000円～ (税抜)
	導入コンサルティング費用 ①データ移行計画	600,000円～ (税抜)
保守・サポート	運用保守・システムサポート	105,000円/月 (税抜)

注意：システム導入費用には、ハードウェアに関する費用は含まれておりません。