

**ユーザー操作マニュアル**  
**Sales Force Assistant**  
**顧客情報**

# 目次

[顧客情報について](#)

[顧客情報を登録](#)

[顧客情報を参照、編集、削除](#)

[顧客情報を統合](#)

[顧客情報を名寄せ](#)

[月間訪問件数を把握](#)

[カスタマーシート](#)

[コンタクトマップ](#)

[リレーションについて](#)

[売上推移について](#)

[顧客ランクの自動更新機能](#)

[商談情報からの情報更新機能](#)

[メールアドレスからメーカー起動](#)

[法人番号情報変更通知機能](#)

# 顧客情報について

Sales Force Assistantシリーズでは、顧客やパーソン（担当者）の管理機能として基本情報を登録できます。

また、顧客の商談履歴やパーソン情報を管理する上で、部門（部署）や拠点（支店）、子会社単位での登録が必要な場合に、顧客（本社）に対して、下位会社を紐付けて登録できます。これを行なうと、訪問計画や商談履歴などで顧客選択項目として選択できるようになります。また、下位会社として登録した顧客情報は、上位会社の商談と一緒に表示できるようになります。この紐付けは、上位となる顧客の情報を登録したうえで行います。

また、顧客に対してパーソン情報を登録できます。パーソン情報を登録しておけば、商談履歴の入力のたびに面談者を入力する必要がなく、ボタンを押すだけであらかじめ登録された中から選択できます。また、面談者やキーマンのパーソン情報を登録し、データベース化しておけば、担当引継ぎ時の基礎情報となりますし、テキスト出力によりリスト化すれば、宛名書きソフトなどにも利用でき、活用範囲も広がります。

---

# 顧客情報を登録

## ▶ 顧客情報を登録する

---

顧客情報を登録します。

1. メニューから「顧客情報」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。  
⇒新規登録画面が表示されます。
3. 必要な項目を入力します。  
※各項目は次項の「顧客情報登録項目一覧」を参照してください。
4. 最後に、「保存」ボタンをクリックして内容を保存します。  
保存横の [V] ボタンからも保存できます。動作は以下のとおりです。  
保存して閉じる：保存後、画面を閉じます。  
保存する：保存後、参照画面を開きます。

### 💡 Hint

- 顧客情報が登録される時、重複の顧客がないかチェックされます。  
以下の3種類から重複の条件が設定されています。
  - 「顧客名」
  - 「顧客名」 + 「TEL」
  - 「顧客コード」 + 「除外コード」（※除外コードとは指定したコードの事）

## **i** 補足


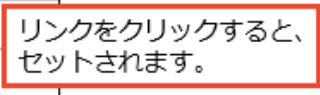

- システム設定またはオプション設定画面からCSVファイル読み込みによる一括登録も可能です。
- 法人番号情報の検索機能について  
国税庁から毎月提供される法人情報から検索する機能です。  
法人情報の検索は弊社クラウドサーバーにて検索をおこなっています。  
買取サービスご利用の場合、顧客名または法人番号から法人番号情報の検索機能を利用するためにはユーザーサポート連携の設定が必要です。設定については、システム管理者にご確認ください。
- 法人番号情報の更新は、1ヶ月に1度行われます。
- 「緯度」および「経度」の測地系は「世界測地系（WGS84）」を前提としています。  
アプリ「マッピングアシスト」などからプロットされるAppleやGoogleのマップ側が世界測地系ですので、もし日本測地系をSFA顧客に登録すると位置がずれる原因となります

## ▶ 顧客情報登録項目一覧

---

### **i** 補足


- 項目名称はシステム設定画面から自由に変更可能なため、記載されている名称と異なる場合があります。また、貴社運用によって利用しない項目、追加された項目があります。
- 条件を満たすことで表示される自由項目の表示条件については、システム管理者にご確認ください。

項目	説明														
顧客プロフィール	<p>顧客名を入力してください。入力方法は2つあります。</p> <p>①テキストボックスに顧客名を直接入力してください。</p> <p>②顧客名を2文字以上入力しカーソルを外すと、法人番号情報が検索されます。類似情報が20件まで表示され、サジェスト一覧からリンクをクリックしてセットすることも可能です。20件以上の場合は、都道府県を選択するプルダウンが表示されます。所在地で絞り込めます。</p> <p>リンクをクリックした場合、法人番号情報をもとに法人番号・郵便番号・住所・顧客地域・顧客名・顧客名かな、URL、資本金、従業員数、創立日、備考（※事業概要を追記）へ自動でセットされます。</p> <p>※サーバーがインターネットに接続できない場合、法人番号情報は検索されません。</p> <p>※法人番号項目が非表示の場合、法人番号情報は検索されません。</p> <p>※顧客名を入力後、再度、法人番号情報を取得したい場合は  ボタンをクリックし、データを取得してください。</p> <p>※顧客名かなにひらがなに変換したフリガナがセットされます。フリガナは平成30年4月2日より国税庁より順次公表されます。そのため公表されていないフリガナはセットされません。</p> <p>※URL、資本金、従業員数、創立日、備考（※事業概要を追記）にセットされる内容については、gBizInfoに公表されているデータをもとにしています。そのため公表されていない内容はセットされません。</p> <p>※顧客地域は都道府県とキーワードマスタが一致する場合、セットされます。</p> <p>例) 都道府県が「東京都」の場合          キーワードマスタ：東京都 → 自動セットされます。          キーワードマスタ：東京 → 自動セットされません。</p> <p>※設定については、システム管理者にご確認ください。</p> <table border="1" data-bbox="423 1207 1515 1352"> <tr> <td>顧客名*</td> <td>株式会社NIコンサルティング</td> </tr> <tr> <td>顧客名かな*</td> <td>法人番号情報を検索しました。</td> </tr> <tr> <td>表示用顧客名</td> <td>株式会社N I コンサルティング/108-0075 東京都港区港南 2丁目1 6番1号</td> </tr> </table> <table border="1" data-bbox="423 1402 1515 1638"> <tr> <td>法人番号</td> <td>XXXXXXXXXXXXXX</td> </tr> <tr> <td>顧客地域</td> <td>東京都 ▼</td> </tr> <tr> <td>郵便番号</td> <td>108-0075 ←</td> </tr> <tr> <td>住所</td> <td>東京都港区港南 2丁目1 6番1号</td> </tr> </table> <p> リンクをクリックすると、セットされます。</p>	顧客名*	株式会社NIコンサルティング	顧客名かな*	法人番号情報を検索しました。	表示用顧客名	株式会社N I コンサルティング/108-0075 東京都港区港南 2丁目1 6番1号	法人番号	XXXXXXXXXXXXXX	顧客地域	東京都 ▼	郵便番号	108-0075 ←	住所	東京都港区港南 2丁目1 6番1号
顧客名*	株式会社NIコンサルティング														
顧客名かな*	法人番号情報を検索しました。														
表示用顧客名	株式会社N I コンサルティング/108-0075 東京都港区港南 2丁目1 6番1号														
法人番号	XXXXXXXXXXXXXX														
顧客地域	東京都 ▼														
郵便番号	108-0075 ←														
住所	東京都港区港南 2丁目1 6番1号														
顧客名かな	テキストボックスに顧客名かなを直接入力してください。														
表示用顧客名	テキストボックスに顧客名（印刷用や略式名称）を直接入力してください。														
上位会社	<p>上位会社を選択します。入力候補または選択ボタンから選択してください。</p> <p>※[参照]：「<a href="#">情報を選択する</a>」 「<a href="#">入力候補機能を使う</a>」</p> <p>※  : 顧客情報を新規登録します。保存後、顧客情報がセットされます。</p>														

項目	説明
----	----

写真







jpg形式またはjpeg形式のファイルを添付します。  
 設定した画像はフォーム画面、検索結果画面、リスト表示画面にてサムネイル表示されます。  
 ※リスト画面では、画像にマウスオーバーすると拡大表示します。  
 (対応ブラウザ：Microsoft Edge、Chrome、safari)

ビル名等	TEL	FAX	写真	顧客ランク	ルート
赤木電気ビル	03-0000-0000	03-0000-0000		既存客/A	相川 弘/中央ルート
	092-000-0000	092-000-0000			
	047-000-0000	047-000-0000		既存客/A	相川 弘/城西ルート
赤木電気ビル	03-0000-0000	03-0000-0000		既存客/A	相川 弘/城西ルート
	03-0000-0000	03-0000-0000		見込客	相川 弘/中央ルート


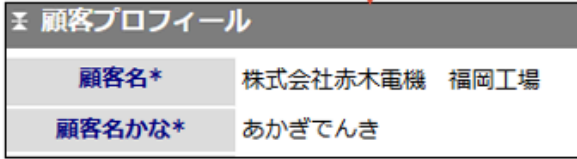
画像を拡大表示します。



※画像をクリックすると、拡大表示します。




-  : 画像をダウンロードします
-  : 画像を拡大表示します。
-  : 画像を縮小表示します。
-  : 画像を左に回転します。
-  : 画像を右に回転します。
-  : ダイアログを閉じます。

項目	説明
	<p>※添付した画像を編集する場合            画像を添付後に表示される「編集」ボタンをクリックしてください。            「編集」ボタンをクリックすると、編集ダイアログが表示されます。編集が終わりましたら「OK」ボタンをクリックしてください。</p> 
顧客ランク	<p>プルダウンメニューから取引状況等における顧客ランクを選択してください。            ※顧客ランク自動更新機能が設定されている場合は、「<a href="#">顧客ランクの自動更新機能</a>」を参照してください。</p>
顧客コード	<p>基幹システムなどで顧客ごとにコードを登録管理しているときにその値を入力します。</p>
顧客種別	<p>顧客種別にチェックを入れてください。            ※選択保存後は編集できません。</p>
性別	<p>性別を選択してください。</p>
法人番号	<p>テキストボックスに法人番号13桁を直接入力してください。            ※法人番号13桁を入力すると、法人番号情報が検索されます。            検索結果のリンクをクリックすると、法人番号情報から顧客名、顧客かな、郵便番号、住所、顧客地域、URL、資本金、従業員数、創立日、備考（※事業概要を追記）へ自動セットされます。            顧客地域は都道府県とキーワードマスタが一致する場合、セットされます。設定については、システム管理者にご確認ください。なお、サーバーがインターネットに接続できない場合、法人番号情報は検索されません。</p>

項目	説明														
	<p>※顧客名かなにセットされるフリガナは国税庁より平成30年4月2日より順次公表される情報であるため、公表されていない場合は自動セットされません。</p> <p>※URL、資本金、従業員数、創立日、備考（※事業概要を追記）にセットされる内容については、gBizInfoに公表されているデータをもとにしています。そのため公表されていない内容はセットされません。</p> <p>※法人番号13桁を入力すると、法人番号から同じ番号法人番号が入力されている顧客情報が検索されます。</p> <p>顧客情報を参照する場合は、リンクをクリックしてください。</p> <p>検索結果が3件以上ある場合は、「すべて表示」リンクをクリックしてリスト表示で確認することもできます。</p> <div data-bbox="423 541 1511 863"> <table border="1"> <tr> <td>法人番号</td> <td>XXXXXXXXXXXXXX</td> </tr> <tr> <td>顧客地域</td> <td>法人番号情報を検索しました。</td> </tr> <tr> <td>郵便番号</td> <td>株式会社N Iコンサルティング/108-0075 東京都港区港南2丁目16番1号</td> </tr> <tr> <td>住所</td> <td>同じ法人番号が入力されている情報が他にもありました。</td> </tr> <tr> <td>ビル名等</td> <td>株式会社赤木電機 福岡工場/162-0002 福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21</td> </tr> <tr> <td>TEL</td> <td>株式会社赤木電機/162-0001 東京都新宿区新宿1丁目2-3</td> </tr> <tr> <td></td> <td><a href="#">すべて表示</a></td> </tr> </table> </div> <div data-bbox="423 869 915 1304"> <p>【リスト画面】</p>  </div> <div data-bbox="938 869 1511 1062"> <p>【顧客参照画面】</p>  </div>	法人番号	XXXXXXXXXXXXXX	顧客地域	法人番号情報を検索しました。	郵便番号	株式会社N Iコンサルティング/108-0075 東京都港区港南2丁目16番1号	住所	同じ法人番号が入力されている情報が他にもありました。	ビル名等	株式会社赤木電機 福岡工場/162-0002 福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21	TEL	株式会社赤木電機/162-0001 東京都新宿区新宿1丁目2-3		<a href="#">すべて表示</a>
法人番号	XXXXXXXXXXXXXX														
顧客地域	法人番号情報を検索しました。														
郵便番号	株式会社N Iコンサルティング/108-0075 東京都港区港南2丁目16番1号														
住所	同じ法人番号が入力されている情報が他にもありました。														
ビル名等	株式会社赤木電機 福岡工場/162-0002 福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21														
TEL	株式会社赤木電機/162-0001 東京都新宿区新宿1丁目2-3														
	<a href="#">すべて表示</a>														
月基準訪問回数	ひと月に訪問する基準回数をテキストボックスに直接入力してください。														
変更前基準回数	月基準訪問回数を変更したとき、変更前の基準訪問回数が表示されます。（自動表示）														
訪問周期	訪問周期の日数をテキストボックスに直接入力してください。														
当社担当者	<p>担当者を選択します。自動的にログインユーザー名が表示されます。</p> <p>変更したい場合、入力候補または選択ボタンから選択してください。</p> <p>※[参照]：「<a href="#">情報を選択する</a>」</p>														
サブ担当者	サブ担当者を選択します。最大10名まで登録できます。														
ルート	<p>ルートを選択してチェックを入れます。</p> <p>担当者またはサブ担当者が登録しているルートが表示されます。</p> <p>新規にルートを作成する方法は「<a href="#">ルート</a>」を参照してください。</p>														
面談者	テキストボックスに面談者を直接入力してください。														

項目	説明
顧客地域	貴社の顧客地域における地区・地域で分割した項目をプルダウンメニューより選択してください。
郵便番号	テキストボックスに郵便番号を直接入力してください。 郵便番号がわからない場合、住所から検索して郵便番号を入力できます。 住所を入力後、  （郵便番号を住所から逆引き）ボタンをクリックします。 入力された内容から郵便番号の候補が表示されます。 該当する対象を選択すると、郵便番号がセットされます。
住所	テキストボックスに住所を直接入力してください。
ビル名等	テキストボックスにビル名等を直接入力してください。
TEL	テキストボックスにTEL番号を直接入力してください。
FAX	テキストボックスにFAX番号を直接入力してください。
URL	テキストボックスにURLを直接入力してください。 URLを入力後、  （企業情報を取得）ボタンをクリックすると、入力されたURLから企業のホームページにアクセスして企業情報を取得します。 メールアドレスを入力すると登録後にメールボタンとリンクが表示されます。クリックすると、ご利用のメーラーやNI Collabo 360の社外メール（導入時のみ）の作成画面を起動します。 [参照]： <a href="#">「メールアドレスからメーラー起動」</a>
緯度	テキストボックスに緯度を入力してください。
経度	テキストボックスに経度を入力してください。
役職	テキストボックスに役職を直接入力してください。
携帯番号	テキストボックスに携帯番号を直接入力してください。
その他	他に記載事項があれば、テキストボックスに直接入力してください。
パーソナリティ	該当するパーソナリティにチェックを入れてください。
企業情報	
企業業種	該当する企業業種にチェックを入れてください。
引合要因	顧客と取引開始に至ったきっかけ・紹介ルートに該当する項目にチェックを入れてください。
資本金	テキストボックスに資本金を直接入力してください。
年商	テキストボックスに年商を直接入力してください。
決算月	プルダウンメニューから決算月を選択してください。

項目	説明
決算月お知らせ	決算月お知らせ通知機能を適用する場合には、チェックを入れます。 [参照]：「 <a href="#">決算月お知らせ通知機能</a> 」
創立日	<p>年月日形式で入力する場合は、テキストボックスに直接入力するか、 (カレンダー) ボタンをクリックし、日付を選択してください。年月や年のみなど年月日式以外を入力する場合は、[曖昧入力]をクリックしてダイアログを表示ください。</p> <p>※入力方法[曖昧入力]はシステム設定にて設定している場合、表示されます。</p> <p>例) 「1986/09」を入力する場合            年項目で「1986」を選択します。月項目で「9月」を選択します。            日項目では「不明」を選択します。</p>  <p>①年・月・日から入力値に該当するラジオボタンにチェックをいれます。            ②値を選択または直接入力します。テキスト欄からカーソルがはずれると値がセットされます。</p>
創立記念日お知らせ	創立記念日お知らせ通知機能を適用する場合には、チェックを入れます。 [参照]：「 <a href="#">創立記念日お知らせ機能</a> 」
創立日備考	テキストボックスに備考を入力してください。 テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。 [参照]：「 <a href="#">リッチテキスト形式で入力する</a> 」
従業員数	テキストボックスに従業員数を直接入力してください。
個人情報	

項目	説明
出身地	テキストボックスに出身地を直接入力してください。
出身校	テキストボックスに出身校を直接入力してください。
趣味・嗜好	テキストボックスに趣味・嗜好を直接入力してください。
職歴	テキストボックスに職歴を直接入力してください。
家族情報	テキストボックスに家族情報を直接入力してください。
年賀・暑中見舞	年賀状や暑中見舞いを送る相手には、チェックを入れます。
送付先	年賀・暑中見舞の送付先を、自宅・勤務先から選んでチェックを入れます。
中元・歳暮	中元や歳暮を贈る相手には、チェックを入れます。
送付先	中元・歳暮の送付先を、自宅・勤務先から選んでチェックを入れます。
取引情報	
口座開設日	テキストボックスに直接入力するか、  (カレンダー) ボタンをクリックし、口座開設日を選択してください。
企業評価点	テキストボックスに企業評価点を直接入力してください。
与信限度額	テキストボックスに与信限度額を直接入力してください。
決済方法	該当する決済方法にチェックを入れてください。
決済備考	テキストボックスに備考を直接入力してください。
支払条件	テキストボックスに支払条件を直接入力してください。
回収ランク	顧客の回収状況に関するランクをラジオボタンより選択してください。
情報	テキストボックスに情報を直接入力してください。
納入機器情報 ※以下の項目は、顧客創造(深耕)Rをご利用の場合のみ表示されます。	
CV	Copy Volume (コピーボリューム) : 印刷枚数を入力します。
その他関連情報	
機器一覧	※納入機器情報の登録がある場合に表示されます。
パーソン一覧	※パーソン情報の登録がある場合に表示されます。
名寄せ	顧客情報やパーソン情報を名寄せできます。 名寄せについては「 <a href="#">顧客情報を名寄せする</a> 」を参照してください。
リレーション	顧客情報やパーソン情報に対してリレーションを登録できます。 リレーションについては「 <a href="#">リレーションを登録する</a> 」を参照してください。

項目	説明
通知先	
通知先	<p>この設定は、重要顧客通知機能を利用するための設定です。  登録する顧客に対して商談情報が入力されると、セットされた社員に通知されます。  [参照]：「<a href="#">重要顧客通知</a>」</p>
備考	
メール配信全停止	<p>メール配信が全停止する場合にチェックします。</p>
メール配信停止	<p>配信停止カテゴリを利用している場合に表示されます。</p> <div data-bbox="423 552 1515 720" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p><b>メール配信停止</b></p> <p><input type="checkbox"/>メルマガ <input type="checkbox"/>プロモーション</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>製品情報 <input checked="" type="checkbox"/>アップデート情報</p> </div> <p>✖・・・メール受信者からの配信停止依頼により配信が停止されています。  アイコンをクリックすることで、配信停止を解除することができます。  ただし、配信停止を解除する場合はメール受信者の同意を得てください。  また、法律や規則を遵守し、適切な運用をしてください。  なお、配信停止を解除するためには権限ロールが必要です。</p> <div data-bbox="423 940 1057 1833" style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p><b>配信停止依頼</b></p> <p>メール受信者からの配信停止依頼により配信が停止されています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>解除する場合はメール受信者の同意を得てください。</li> <li>法律や規則を遵守し、適切な運用をしてください。</li> </ul> <p>E-Mail : niconsul.xxxxx@xxxxx.com</p> <p>配信停止カテゴリ: アップデート情報</p> <p>登録日時: 2024年11月15日(金) 14:59</p> <p>解除対象</p> <p>E-Mail該当先:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>相川 弘/株式会社NIコンサルティング (A)</li> <li>株式会社NIコンサルティング (A)</li> </ul> <p style="text-align: right;">解除    ✖ キャンセル</p> </div>
備考	<p>備考を入力します。テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択し入力します。  [参照]：「<a href="#">リッチテキスト形式で入力する</a>」</p>

項目	説明
添付ファイル	ファイルを添付します。 [参照]：「 <a href="#">ファイルを添付する</a> 」
閲覧制限	閲覧制限を設定します。 [参照]：「 <a href="#">閲覧制限を設定する</a> 」

### 補足

- 顧客深耕AO導入の場合、顧客深耕AOの独自項目（対象業務など）が表示されます。  
入力方法については上記を参考にしてください。

# 顧客情報を参照、編集、削除

## ▶ 顧客情報を参照する





顧客情報を参照します。

1. メニューから「**顧客情報**」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 各タブメニューを選択して、参照する顧客情報を絞り込みます。  
「顧客検索」の詳細については、「[検索する](#)」を参照してください。  
「ランク別」「営業担当別」「ルート別」「地域別」タブの詳細については「[顧客情報タブ一覧](#)」を参照してください。  
「ターゲットリスト」の詳細については、「[ターゲットリスト](#)」を参照してください。



3. 参照する顧客情報を選択します。  
⇒顧客情報の参照画面が表示されます。

### i 補足

- 「ランク推移」タブの詳細は、「[ランク推移一覧](#)」を参照してください。
- 「法人番号情報変更通知」タブの詳細は、「[法人番号情報変更通知機能](#)」を参照してください。
- 住所データから位置情報を作成する作業（ジオコーディング）が行われている場合のみ顧客情報フォームの住所欄にジオコーディング結果が表示されます。  
(アシスタント機能を導入時にのみ表示されます。)
-  住所から位置情報を特定できた場合
-  住所から位置情報を特定できなかった場合
-  複数の緯度経度がヒットして、暫定的に緯度経度が決められている場合
-  緯度経度の項目を直接編集した場合
- 関連する情報を参照したい場合は、「情報参照」ボタンをクリックし、メニューから選択してください。  
[参照]: 「[情報参照を使う](#)」
- 参照する顧客の売上推移を参照したい場合は、「情報参照」ボタンをクリックし、メニューから「売上推移」を選択してください。「売上推移」の詳細は「[売上推移について](#)」を参照してください

- 参照する顧客に法人番号情報変更通知が届いている場合、画面上部に「法人番号情報変更通知」ボタンが表示されます。こちらから現在の登録内容と法人番号情報の変更内容を比較しつつ、変更できます。
- 参照する顧客に顧客情報自動補完通知が届いている場合、画面上部に「顧客情報自動補完」ボタンが表示されます。こちらから取得した内容を確認することもできます。

## 顧客情報タブ一覧

「ランク別」「営業担当別」「ルート別」「地域別」

顧客情報

GoodJob! ポイント: 17

更新時間 2025年1月7日(火) 16:45 株式会社NIコンサルティング 営業1課 相川 弘

顧客検索 ランク別 営業担当別 ルート別 地域別 ランク推移 法人番号情報変更通知

重複・類似メンテナンス ターゲットリスト

顧客情報 > ランク別

新規登録

当社担当者: 部署 社員  サブ担当者を含む 検索

1 - 7 / 7 << 最初へ < 前へ 次へ >

一覧件数 100 件

顧客ランク

- 見込客 (57)
- 見込客/ダム (11)
- 既存客/A (20)
- 既存客/B (60)
- 既存客/C (19)
- 代理店 (4)
- 未入力 (3)

番号	項目	説明
1	部署	表示したい顧客情報の担当者部署を選択します。
	社員	表示したい顧客情報の担当社員を選択します。
	サブ担当者を含む	部署または社員がサブ担当者として登録されている顧客情報も表示条件に含める場合、チェックを入れます。
2	検索結果画面	検索結果が表示されます。クリックすると、対象の顧客情報一覧が表示されます。

## ▶ 顧客情報を編集する

1. メニューから「顧客情報」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 各タブメニューから編集する顧客情報を絞り込みます。
3. 参照する顧客情報を選択します。  
⇒顧客情報画面が表示されます。
4. 「編集」ボタンをクリックします。  
⇒編集画面が表示されます。
5. 変更内容を入力して、最後に「保存」ボタンをクリックします。  
保存横の [V] ボタンからも保存できます。動作は以下のとおりです。  
保存して閉じる：保存後、画面を閉じます。  
保存する：保存後、参照画面を開きます。

### i 補足

- 下記の項目を編集した場合、一括変更処理画面が表示されパーソン情報も同時に変更できます。  
項目：「当社担当者」「郵便番号」「住所」「ビル名等」「TEL」「FAX」「URL」

一括変更			キャンセル
<b>顧客情報（株式会社赤木電機）</b> 以下の項目が変更されました。同じ情報に更新したい項目にチェックを入れて、「一括変更」ボタンを押してください。			
項目名	変更前	変更後	
郵便番号	162-0001	160-0022	
住所	東京都新宿区新宿1丁目2-3	東京都新宿区新宿1丁目2-30	
ビル名等	赤木電気ビル	赤木電気ビル2号館	
TEL	03-0000-0001	03-0000-1111	
FAX	03-0000-0002	03-0000-2222	
<b>パーソン情報</b>			
氏名（名） 氏名（姓） 役職 パーソンランク	<input checked="" type="checkbox"/> 郵便番号 住所 ビル名等	<input checked="" type="checkbox"/> TEL FAX	
赤木 龍之介 代表取締役社長 決定権者	<input checked="" type="checkbox"/> 162-0001 東京都新宿区1丁目2-3 赤木電気ビル	<input type="checkbox"/> 03-0000-0000 03-0000-0000	
赤木 安雄 取締役 キーマン	<input checked="" type="checkbox"/> 162-0001 東京都新宿区1丁目2-3 赤木電気ビル	<input type="checkbox"/> 03-0120-0120 03-0120-0120	
林 正樹 部長 キーマン	<input checked="" type="checkbox"/> 162-0001 東京都新宿区1丁目2-3 赤木電気ビル	<input type="checkbox"/> 03-0120-0120 03-0120-0120	
一括変更			キャンセル

- システム設定の内容によっては編集できる項目が制限されている場合があります。
- CSVファイル読み込みによる更新も可能です。  
[参照]：「[CSV入力](#)」
- 複数の顧客情報を一括で更新できます。  
[参照]：「[一括更新する](#)」
- 「法人番号情報変更通知」が届いている顧客情報の場合、編集画面を開いたときに変更画面が表示されます。法人番号情報の変更内容をかたんに入力項目へセットすることができ、保存すると反映します。変更内容を反映しない場合は、変更ダイアログで「再度表示しない」ボタンをクリックしてください。通知を確認した状態になり、再度、該当の顧客情報を開いたときに「法人番号情報変更通知」ボタンは表示されなくなります（ポータルのお知らせも消えます）。
- 「顧客情報自動補完通知」が届いている顧客情報の場合、編集画面を開いたときに変更画面が表示されます。取得した値をかたんに顧客情報の入力項目へセットすることができ、保存すると反映します。顧客情報へ反映しない場合は、変更ダイアログで「再度表示しない」ボタンをクリックしてください。ジャーナルを確認した状態になり、再度、該当の顧客情報を開いたときに「顧客情報自動補完」ボタンは表示されなくなります。

## 子会社/部門を新規登録する


1. メニューから「**顧客情報**」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 各タブメニューから編集する顧客情報を絞り込みます。
3. 参照する顧客情報を選択します。  
⇒顧客情報画面が表示されます。
4. 「情報登録」ボタンをクリックし、メニューから[登録：子会社/部門]を選択します。  
⇒親会社となる顧客情報の反映された新規登録画面が表示されます。
5. 必要項目を編集して、最後に「保存」ボタンをクリックします。  
保存横の [V] ボタンからも保存できます。動作は以下のとおりです。  
保存して閉じる：保存後、画面を閉じます。  
保存する：保存後、参照画面を開きます。

## 既存の情報を子会社/部門として登録する

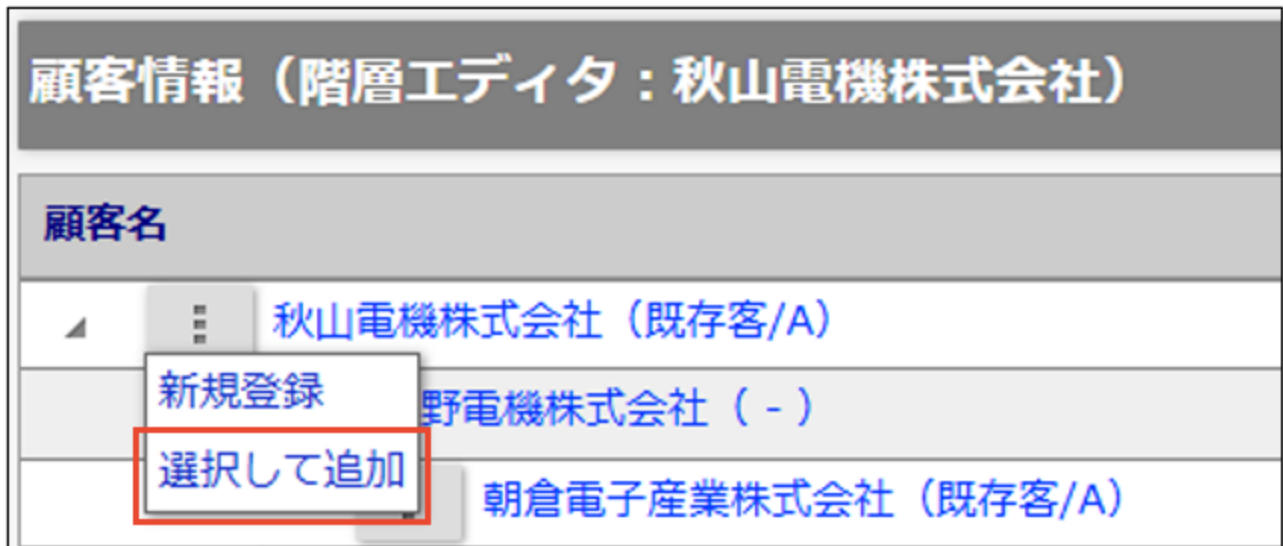
1. メニューから「**顧客情報**」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 各タブメニューから編集する顧客情報を絞り込みます。
3. 参照する顧客情報を選択します。  
⇒顧客情報画面が表示されます。

4. 「情報登録」ボタンをクリックし、メニューから[階層エディタ]を選択します。

⇒その顧客情報に関連会社として紐付かれている顧客が一覧表示されます。

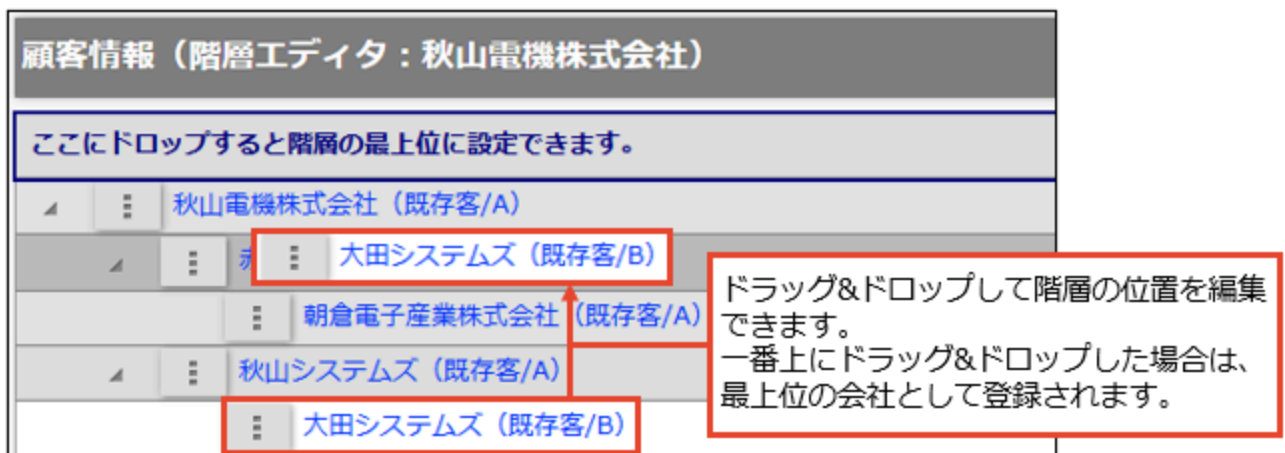
5. 子会社/部門を登録したい顧客名の左にある  をクリックし、[選択して追加]を選択します。

⇒顧客選択ダイアログが表示されます。



6. 部門または子会社として紐付けたい顧客情報を選択します。

⇒ダイアログが閉じ、顧客情報が追加されます。



7. 編集内容は自動保存されます。編集後は、「閉じる」ボタンをクリックして画面を閉じます。

## ▶ 顧客情報を削除する

顧客情報を削除します。

### 💡 Hint

- 削除する対象の顧客情報に紐づいた情報がある場合、関連付けが解除されます。あらかじめ情報をメンテナンスしてください。  
詳細は「[関連する情報をメンテナンスする](#)」を参照してください。  
メンテナンスを実施せず、関連付けが解除された商談情報やパーソン情報等の顧客名は、リンクをクリックしてもエラーが発生します。なお、関連付けは解除されますが、「顧客名」は保持しますので、検索やテキスト出力時に利用できます。
- 削除権限がない場合、「削除」ボタンは表示されません。

### ⚠ 注意

- 顧客情報を削除すると、復旧できません。削除するさいはご注意ください。

- 削除する顧客情報を表示させます。
- 「編集」ボタンをクリックします。  
⇒編集画面が表示されます。
- 「削除」ボタンをクリックします。

### 📘 補足

- 一括削除機能を利用して、一度に複数の顧客情報を削除できます。  
詳細については、「[一括削除する](#)」を参照してください。

## 関連する情報をメンテナンスする

### Hint

- 顧客情報を削除する場合、関連する情報のメンテナンス方法として2つのいずれかを選択してください。
  - ・ 関連する情報も削除する
  - ・ 関連する情報を別の顧客情報に紐づける。

1. 削除する顧客情報を表示させます。
2. 「情報参照」ボタンをクリックし、「履歴参照」から始まるメニューをそれぞれ選択して、関連する情報が登録されていないか確認します。

### 3. <削除する場合>

各画面を開き、「編集」ボタンをクリックして情報を削除します。

<別の顧客情報に紐づける場合>

各画面を開き、「編集」ボタンをクリックします。

[顧客名]項目を別の顧客情報を選択して「保存」ボタンをクリックします。

### 補足

- 関連する情報を削除する場合も、「削除権限」が必要です。
- 一括更新機能を利用して、別の顧客情報と紐づけることができます。  
[参照]：「[一括更新する](#)」を参照してください。  
[参照]：「[CSV入力](#)」

# 顧客情報を統合

## ▶ 顧客情報を統合する

重複する顧客情報を統合（マージ）します。

### 💡 Hint

- 統合とは、対象の2つのデータを1つのデータに集約する機能です。1つ1つの項目について、どちらの項目を反映させるか選択できます。なお、関連する（紐づく）情報（例えば、商談情報や顧客の声やリレーション）も自動的に統合されます。

- メニューから「**顧客情報**」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
- 検索画面から重複する顧客情報を検索します。  
⇒「検索結果」画面が表示されます。
- 統合する2つの顧客情報をチェックします。
- 「チェックした情報」ボタンをクリックし、メニューから「統合」を選択します。  
⇒統合画面が表示されます。
- 左側の上下に並んだ情報のうち、統合後に残したい情報をクリックします。

顧客情報 / 統合 (合同会社赤木電設 : 株式会社赤木電機) キャンセル

保存 ▼ 保存してメール ▼

添付ファイルは自動的にすべて移動します。  
次の対象は統合先(右側)の情報を引き継ぎます。(顧客種別、予算情報)  
商品単位の予算で重複しないものは統合先(右側)に移動します。  
顧客別商品価格で重複しないものは統合先(右側)に移動します。重複するものはシステム設定からメンテナンスしてください。

統合

合同会社赤木電設 【最終更新日: 2025年1月7日(火) 15:35】 → 株式会社赤木電機 【最終更新日: 2025年1月7日(火) 17:18】

顧客プロフィール

レイアウト	基本レイアウト 基本レイアウト	レイアウト	基本レイアウト ▼
顧客名*	株式会社赤木電機	顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき あかぎでんせつ	顧客名かな*	あかぎでんき

※左側の上下に並んだ情報は、上段は右側の顧客情報の項目、下段が左側の顧客情報の項目です。  
統合後に残したい情報をクリックして右側に移動できます。顧客情報の横にある「→」で左右を入れ替えることができます。

※直接入力することも可能です。

6. 「保存」ボタンをクリックして内容を保存します。

保存横の [V] ボタンからも保存できます。動作は以下のとおりです。

保存して閉じる：保存後、画面を閉じます。

保存する：保存後、統合後に残った顧客の参照画面を開きます。

関連するパーソン情報がある場合、「パーソン情報一括変更処理」画面が表示されます。

7. 顧客情報統合で情報が新しく更新されるのにともない、パーソン情報も同様に変更となる項目にチェックを入れて、「一括変更」ボタンをクリックします。

一括変更横の [V] ボタンからも一括変更できます。動作は以下のとおりです。

一括変更して閉じる：一括変更後、画面を閉じます。

一括変更する：一括変更後、顧客の参照画面を開きます。

※赤字は、統合によって削除された顧客情報と同じ情報の項目です。

### i 補足

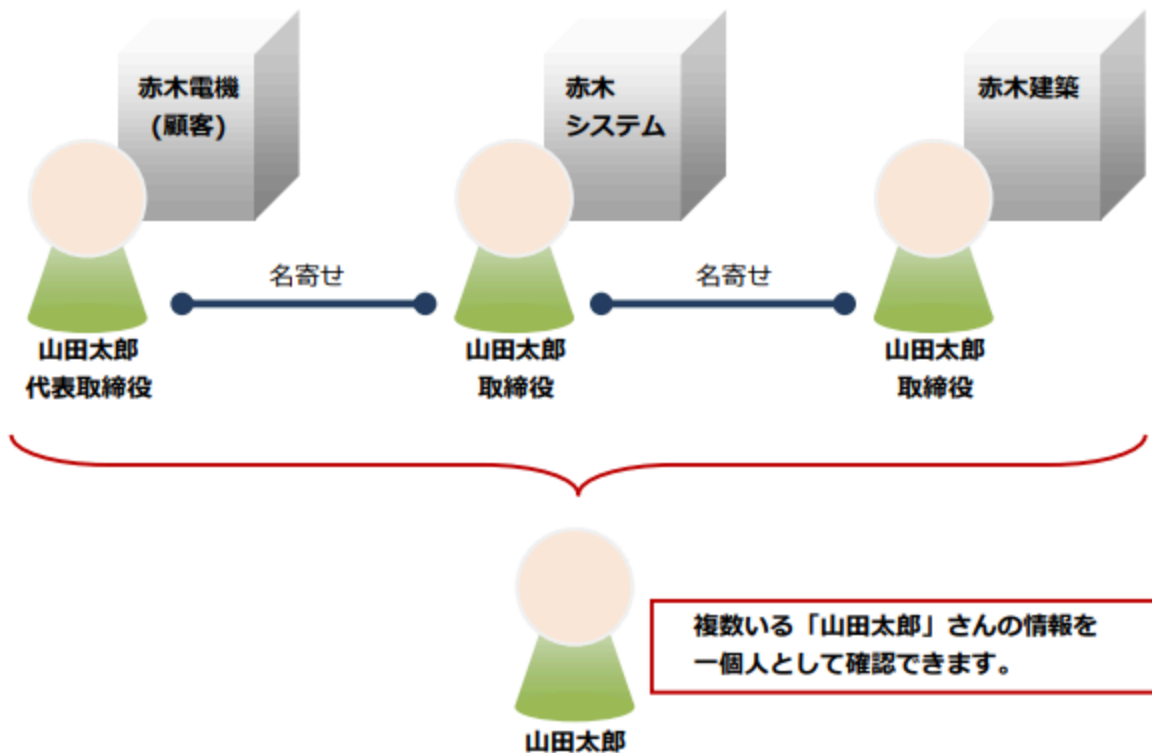
- 添付ファイルは全てコピーされます。
- 2つ以上の統合は実施できません。
- 予算単位が顧客単位の予算情報は、右側の顧客情報のものを引き継ぎます。  
予算単位が商品単位の予算情報は、重複する予算情報は右側の顧客情報のものを引き継ぎます。重複しない予算情報は右側の顧客情報へ引き継がれます。

# 顧客情報を名寄せ

## ▶ 名寄せとは

SFA上に複数登録された顧客情報やパーソン情報を同一の情報として扱う機能です。

例えば、2つの会社を兼務されている山田さんをA会社では代表取締役、B会社では取締役として登録。それぞれの情報を名寄せすることで、別々の顧客情報・パーソン情報として登録している場合でも、複数の履歴や関連情報を一個人として紐付けて確認できます。

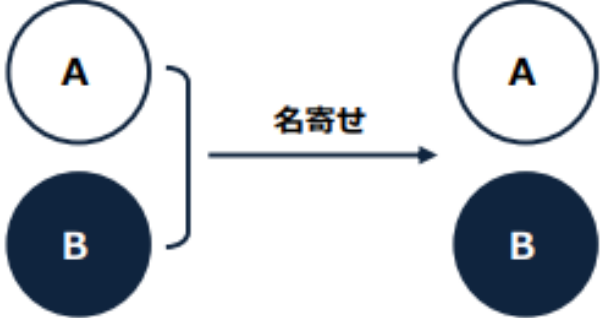
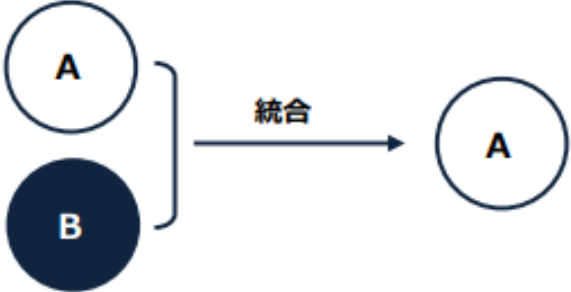


## 「名寄せ」と「統合」の違いについて

名寄せは顧客情報・パーソン情報を紐付けるための機能なので、それぞれの情報が残ります。

一方、統合は重複した顧客情報・パーソン情報をまとめる機能です。そのため、統合元の顧客情報・パーソン情報は削除されます。

複数の企業で役員に就任している場合は「名寄せ」、すでに登録済みのデータがあってまとめたい場合は「統合」など、ご利用シーンにあわせてご利用ください。

名寄せ	統合
 <ul style="list-style-type: none"><li>・ AとB、両方のデータが残る。</li><li>・ AとBの関連情報は、個別に残る。</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>・ A（統合先データ）のみ残る。</li><li>・ 関連情報は、A（統合先データ）に統合される。</li></ul>

## ▶ 名寄せする方法

名寄せする方法について説明します。

1. 名寄せしたい顧客情報の参照画面を表示します。
2. 名寄せ対象となる顧客情報またはパーソン情報を検索し、選択します。

名寄せ

チェックした情報 ▼

候補を表示 赤木

顧客情報
株式会社赤木電機 福岡工場 (既存客/A) [A000006] 福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21
株式会社赤木電機 横浜支店 (既存客/A) 神奈川県相模原市中央区相模原1-2-3

表示対象がありません。

1 2 3

選択：法人・個人選択

顧客情報 パーソン情報

当社担当者：  
部署  
社員  
 サブ担当者を含む  
ルート：  
顧客名：  
顧客コード：  
部分一致  
範囲一致  
顧客名かな：  
サブ担当者：  
部署  
社員  
初期値に設定 検索




顧客名 / 住所・ビル名等	顧客ランク / TEL	顧客コード
株式会社赤木電機 福岡工場 福岡県福岡市博多区博多駅前3-25-21	既存客/A 092-000-0000	A000006
株式会社赤木電機 横浜支店 神奈川県相模原市中央区相模原1-2-3	既存客/A 047-000-0000	
株式会社赤木電機工業 東京都新宿区新宿1丁目2-30赤木電気ビル2号館	既存客/A 03-0000-1111	A000001
！ 明石テクノ工業株式会社 兵庫県品川区戸越3-2-1	見込客 03-0000-0000	
山電機株式会社 東京都品川区大崎5-5-5北品川ビル	既存客/A 03-0000-0000	A000002
吉工業株式会社 千代田区内神田2丁目16-11内神田渋谷ビル4F	既存客/A 06-0000-0000	
田工業株式会社 中央区日本橋1丁目4-1日本橋一丁目ビルディング	既存客/A 03-292-5722	
倉電子産業株式会社 千葉県浦安市北栄1-1-38倉倉ビル	既存客/A 04-0999-0999	
機械産業株式会社 宮城県仙台市若林区六丁の目北町17-12	既存客/A 022-000-0000	
日電気 中央区日本橋箱崎町36-2リバーゲート13階	既存客/A 03-261-7660	
館製作所 東京都千代田区麹町5-5-5	既存客/A 03-0555-0555	

1 2 3 4 5 6 7 8 9 >

1 - 20 / 171 件数 : 20

+ 新規登録 ⊗ 閉じる

4 5

番号	説明
1	参照データを元に、名寄せ候補を表示します。 ※最大表示件数：10件
2	キーワードを入力すると、自動的に検索を実行します。
3	ボタンをクリックし、法人・個人選択ダイアログから選択することも可能です。
4	！：すでに他のデータと名寄せされている場合、表示します。
5	   ：対象のデータを参照、子会社を登録、コピーして作成することができます。

3. 選択後、名寄せされます。

4. 選択した情報が別の情報と名寄せされていた場合、選択ダイアログが表示されます。  
名寄せしておきたい情報にチェックをいれ、「OK」ボタンを押してください。

**名寄せ**

選択したデータは、すでに別のデータと名寄せされています。

選択したデータ  
赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木インテリアデザイン (-)

名寄せは10件まで可能です。10件以下になるように、引き連れていくデータを選択してください。

- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木オフィスデザイン (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木コンサルティング (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木システム (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木ハウス (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木工務店 (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木工業 (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木証券 (-)
- 赤木 龍之介/代表取締役社長/赤木興行株式会社 (-)

5. 名寄せした顧客情報の入力内容に差異がある場合、入力内容変更画面が表示されます。  
変更したい項目にチェックを入れ、「OK」ボタンをクリックしてください。

**名寄せ**

選択したデータと値が異なる項目があります。  
どちらかの値にそろえたい項目は、ラジオボタンの左右のどちらかを選択してください。  
それぞれの値を保持しておきたい項目は、ラジオボタンの中央を選択してください。

項目名	赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木インテリアデザイン (-)	赤木 龍之介/代表取締役社長/株式会社赤木電機工業 (既存客/A)
TEL	○ ● ○	○ ● ○ 03-0000-1111
FAX	○ ● ○	○ ● ○ 03-0000-2222
郵便番号	○ ● ○	○ ● ○ 160-0022
住所	○ ● ○	○ ● ○ 東京都新宿区新大塚1丁目2-30
ビル名等	○ ● ○	○ ● ○ 赤木電気ビル2号館
URL	○ ● ○	○ ● ○ smart105@ni.co.jp

6. 関連するパーソン情報や名寄せしている情報がある場合、「一括変更」画面が表示されます。  
情報が更新されるのにもない、同様に変更となる項目にチェックを入れて、「一括変更」ボタンをクリックします。  
一括変更横の [V] ボタンからも一括変更できます。動作は以下のとおりです。  
一括変更して閉じる：一括変更後、画面を閉じます。  
一括変更する：一括変更後、顧客の参照画面を開きます。

## 補足

- 名寄せは、最大10件まで登録可能です。
- 名寄せ候補がある場合、新規登録時に名寄せ候補を画面上部に表示します。  
フォーム保存と同時に、名寄せ登録することができます。

名寄せ対象にチェックを入れます。

**類似するデータが登録されています。**

赤木電機工業（既存客/A） [開く]  
03-0000-1111 東京都新宿区新宿1丁目2-30 赤木電気ビル2号館

**すでに別のデータと名寄せされています。**

赤木電機（既存客/A） [開く]  
03-0000-1111 東京都新宿区新宿1丁目2-30 赤木電気ビル2号館

赤木電機 能本支店（既） [開く]  
03-0000-1111 東京都新宿区新宿1丁目2-30 赤木電気ビル2号館

クリックすると、フォーム保存と同時に自動で名寄せ登録されます。

統合 名寄せして保存 そのまま保存 キャンセル

2件のデータを残しておく必要がない場合は「統合」を利用してください。  
別々に履歴管理等を行いたい場合は「名寄せ」を利用してください。

### 顧客プロフィール

顧客名*	株式会社赤木電機 大分支店
顧客名かな*	あかぎでんき

## ▶ 名寄せからはずす方法

---

名寄せした情報をはずす方法について説明します。

1. 編集したい顧客情報の参照画面を表示します。
2. 名寄せからはずしたい情報にチェックをいれます。
3. 「チェックした情報」ボタンをクリックし、「名寄せからはずす」を選択します。

名寄せ	
<input checked="" type="checkbox"/>	チェックした情報 ▼
<input type="checkbox"/>	統合
<input checked="" type="checkbox"/>	名寄せからはずす
<input type="checkbox"/>	削除
<input type="checkbox"/>	株式会社赤木電機
<input type="checkbox"/>	株式会社赤木電機 大分支店
<input checked="" type="checkbox"/>	株式会社赤木電機工業

4. 確認メッセージで「OK」をクリック後、名寄せからはずれます。
-

# 月間訪問件数を把握

顧客ごとの訪問状況を可視化できます。

訪問できない顧客がいないか、過剰な訪問をしている顧客がいないかなど活動分析に活用できます。

## ▶ 月間訪問件数を参照する

1. メニューから「顧客情報」を選択します。  
「顧客検索」画面が表示されます。
2. 検索条件を指定し、検索ボタン横の「V」ボタンをクリックして検索メニューを表示させた後、「リスト表示」をクリックします。

顧客検索 ランク別 営業担当別 ルート別 地域別 ランク推移 法人番号情報変更通知 重複・類

検索

検索条件

キーワード

※キーワード検索では以下のデータは検索できません。日付データや数値データ（自目の日付、数値データも含む）

3. 表示設定の「訪問回数分析」を選択します。

顧客情報 集計対象 リスト抽出 データ操作 新規登録 閉じる

検索条件

当社担当者: 部署 社員 サブ担当者を含む

キーワード:

一括操作 1 - 100 / 183 <最初へ < 前へ 1 2 次へ > 一覧件数 100 件 ソート 訪問回数分析

顧客名	顧客ランク	月基準訪問回数	2024/4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度
株式会社赤木インテリアデザイン			0	0	0	0	0	0

月間訪問回数は以下の4種類を表示できます。

- 本年度 : 各月度の訪問件数と現在の年度合計を表示
- 前年度 : 前年度の各月度の訪問件数と年度合計を表示
- 過去13ヶ月 : 1年前の当月～当月までの13か月を表示
- 過去25ヶ月 : 2年前の当月～当月までの25か月を表示

# カスタマーシート

## ▶ 『カスタマーシート』の概要

---

顧客ごとの売上実績や受注金額などを集計し、一画面に表示する機能です。最大9つの集計結果を表示します。例えば、「部署別直近履歴」では1顧客に対して複数の部署が訪問した場合も一覧で確認できます。「案件分類別金額」では案件分類別に受注金額と継続中の案件分類を表示するため、提案余地がないか検討できます。カスタマーシートを利用して営業と顧客の関係を一目で把握することで、スピーディな営業活動を支援します。

### ▲ 注意

- ご利用には顧客情報の参照権限が必要です。
- 閲覧制限がかかっている情報は、閲覧できません。

## ▶ カスタマーシートを閲覧する

顧客参照画面または他機能からの閲覧方法について説明します。

1. 顧客情報の参照画面を表示します。
2. 「情報参照」ボタンをクリックします。  
⇒参照できるメニューが表示されます。
3. メニューから「カスタマーシート」を選択します。

顧客情報 (株式会社赤木電機) [基本レイアウト]

編集 メール通知

フォロー ToDoメモ 6 情報登録 情報参照

作成日: 2015年5月8日(金) 0:45 システム 管理

### 顧客プロフィール

顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
表示用顧客名	
上位会社	
写真	
顧客ランク	既存客/A
月基準訪問回数	2回
最新訪問日	2025年1月6日(月) 16:30
性別	
顧客コード	A000001
訪問周期	30日
最新訪問者	相川 弘 (営業1課)

履歴  
予定  
業務情報  
アプローチ情報  
パーソン情報  
顧客の声  
案件情報  
引合情報  
**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  
メッセージ  
AB損益  
2月7日 売上推移

4. カスタマーシート画面が表示されます。

株式会社赤木電機 (既存客/A) [A000001] 株式会社赤木電機 階層エディタ コンタクトマップ リレーションマップ AB損益 閉じる

### 年度推移

◎売上実績 ○受注 年数: 3

年度	売上実績 (1,000,000円)	受注
2022年度	450	100
2023年度	100	50
2024年度	250	100

### 商近月度推移

◎売上実績 ○受注

月	売上実績 (1,000,000円)	受注
2024/1月	20	10
2024/2月	25	15
2024/3月	30	20
2024/4月	35	25
2024/5月	30	20
2024/6月	25	15
2024/7月	20	10
2024/8月	25	15
2024/9月	30	20
2024/10月	35	25
2024/11月	40	30
2024/12月	45	35

### 顧客情報

当社担当者*	営業1課 相川 弘
サブ担当者	営業部 谷 浩一郎
資本金	100,000千円
決算月	5月
創立日	2004年5月24日
従業員数	120名
口座開設日	2005年5月2日(月)

### 受注案件一覧

表示件数: 10

受注予定日	案件名	金額
2024年10月1日(火)	2024 赤木電機 部品 交換	1,500,000円
2024年9月29日(日)	赤木電機 印刷機械	
2024年9月29日(日)	赤木電機 部品在庫	

### 顧客レーダー

過去1年分を表示

売上実績 受注案件数 案件情報数 パーソン情報数 見積件数 プラスの声 訪問数

### 部署別商近履歴

部署名	商近日	担当者
営業1課	2025/01/06 16:30	相川 弘
東京支社	2024/12/09 08:30	明賀 泰治
営業部	2024/12/06 09:00	谷 浩一郎
営業2課	2024/01/24 14:30	野崎 仁

### 案件分類別金額

◎受注のみ ○失注以外

案件分類	金額	関連顧客分
装置		0円
部品	1,500,000円	0円

### 顧客の声

合計件数: 11, クレーム: 5, プラスの声: 6

報告日	顧客の声分類
2024/12/13	配送クレーム
2024/12/13	商品クレーム
2024/12/09	プラスの声

### 今期方針・目標


新規登録: 2

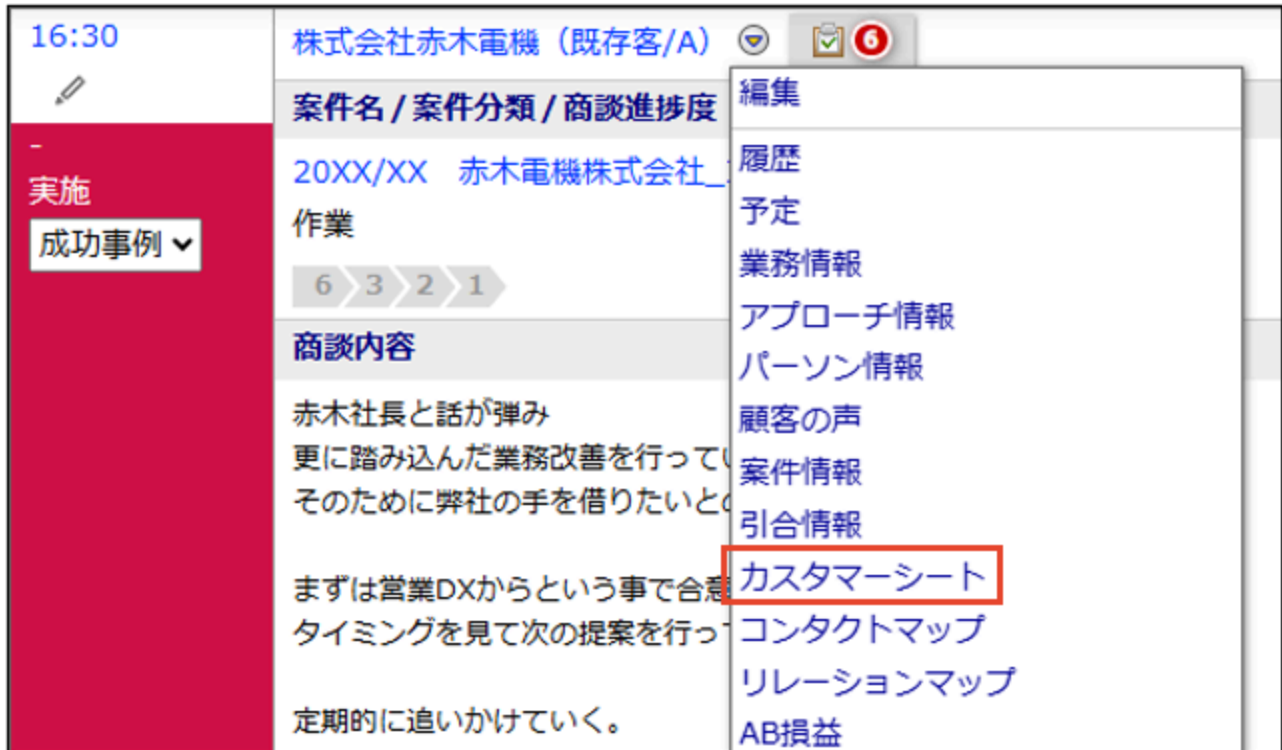
【相川 弘】2015年5月21日(木) GoodJob!

今年から担当を三人まで増やす

きちんとフォローしてください  
案件ごとの提案よろしく

## 他機能の参照画面からカスタマーシートを閲覧する

1. DMVまたは商談の参照画面を表示させます。
2. 顧客名の横にある「」ボタンをクリックします。  
⇒メニューが表示されます。
3. メニューから「カスタマーシート」を選択します。



The screenshot shows a software interface for customer management. On the left is a red sidebar with the text '実施' and a dropdown menu '成功事例'. The main area displays customer information for '株式会社赤木電機 (既存客/A)'. A dropdown menu is open over the customer name, listing various options: 編集, 履歴, 予定, 業務情報, アプローチ情報, パーソン情報, 顧客の声, 案件情報, 引合情報, **カスタマーシート** (highlighted with a red box), コンタクトマップ, リレーションマップ, and AB損益. The '商談内容' section below shows a conversation snippet.

4. カスタマーシート画面が表示されます。

## リスト画面やターゲットリストからカスタマーシートを閲覧する

1. 顧客情報のリスト画面またはターゲットリスト画面を表示させます。  
※リスト表示の詳細は、「[リスト表示](#)」を参照してください。  
※ターゲットリストの詳細は、「[ターゲットリスト](#)」を参照してください。

2. 参照する顧客名の行に表示されている「カスタマーシート」をクリックします。



顧客名	顧客ランク	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
株式会社赤木インテリアデザイン		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
株式会社赤木オフィスデザイン		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
株式会社赤木工業		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

3. カスタマーシート画面が表示されます。

## ▶ カスタマーシート一覧

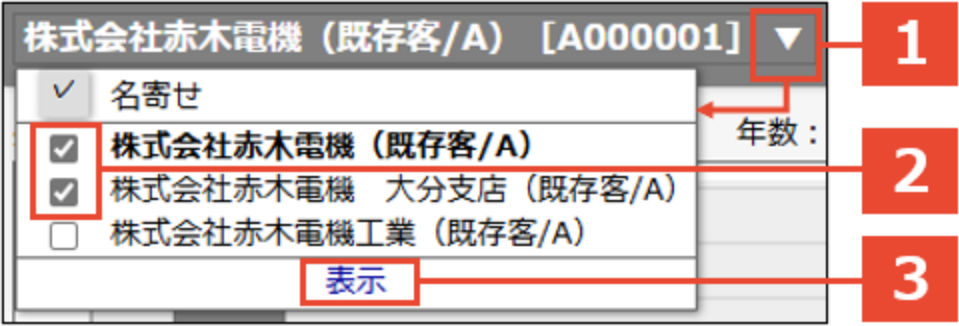
カスタマーシートのメイン画面構成や、操作方法について説明します。

【メイン画面】

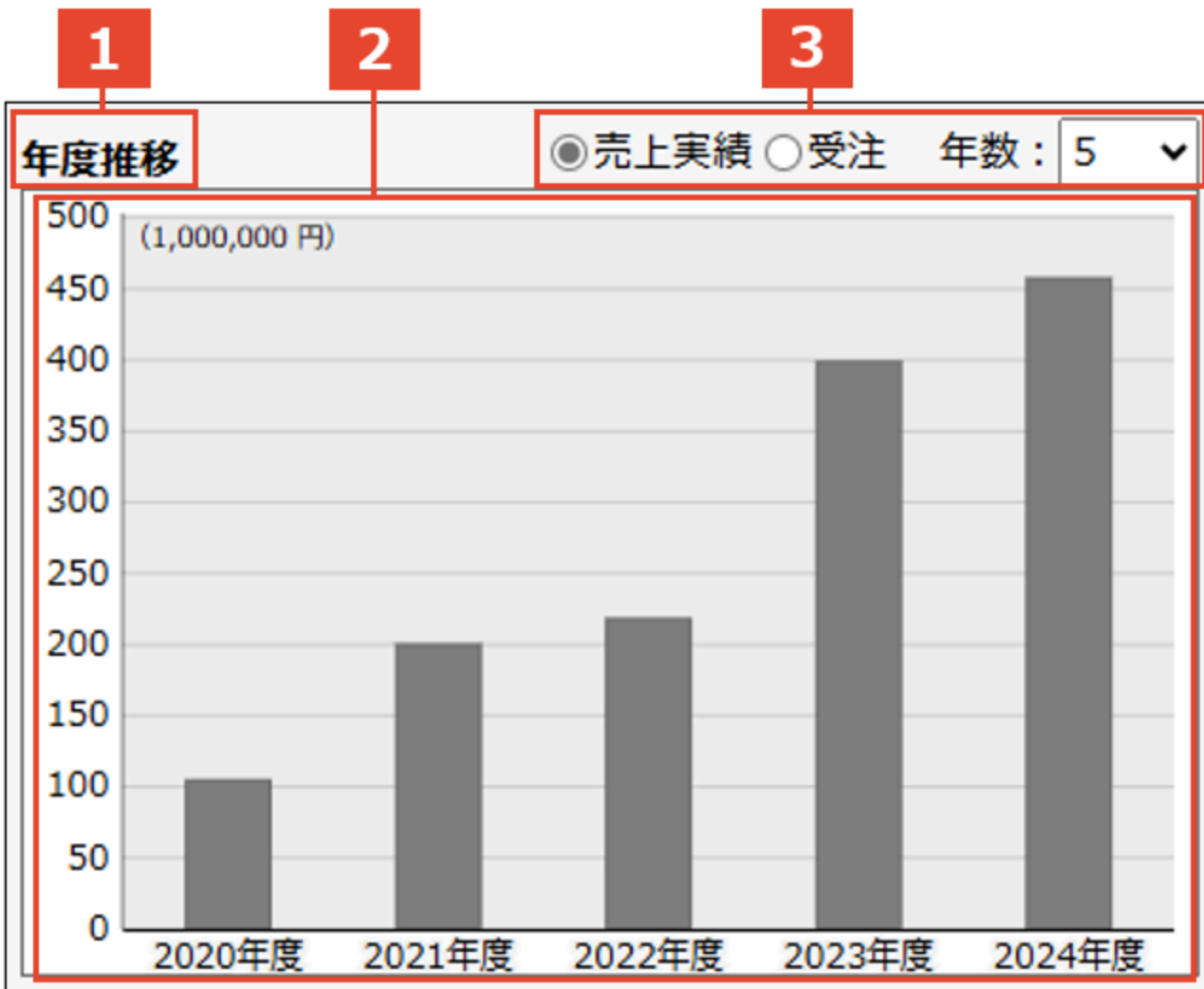


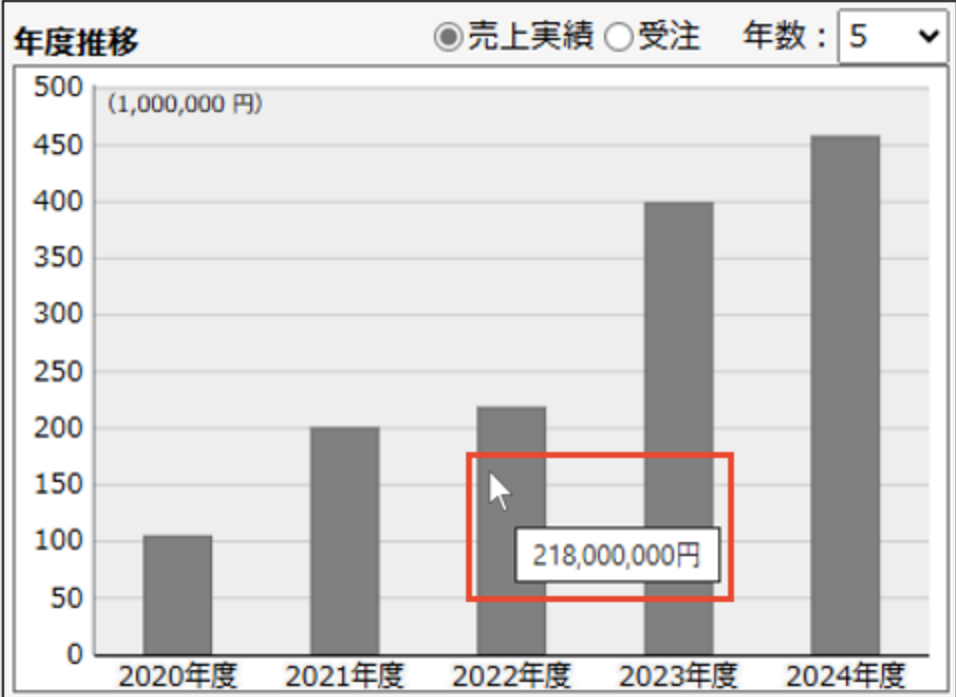
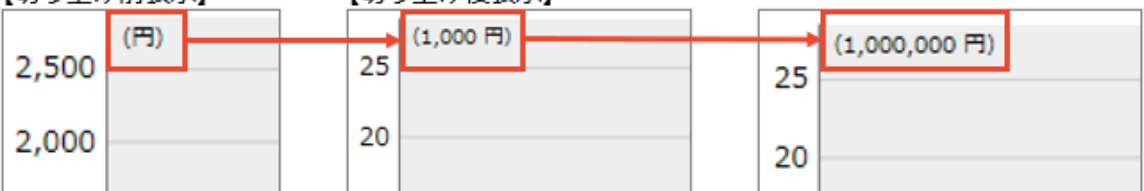
### ① 補足

- 実績として登録された商談情報を対象に集計します。（中止と予定は集計対象外です。）
- メイン画面に表示される集計対象については、システム設定にて設定されています。また、ライセンスが無い場合は表示されません。
- AB損益の情報は、AB損益の閲覧許可があるユーザーのみ表示されます。

番号	項目名	説明
1	顧客名	<p>選択している顧客名を表示します。表示内容：顧客名・顧客ランク・顧客コード名寄せ情報がある場合は、名寄せ対象データもあわせて表示可能です。</p>  <p>①名寄せ情報を表示します。 ②表示対象にチェックをいれます。 ③「表示」をクリックします。</p>
2	集計対象	最大11つの集計結果を表示します。
3	階層プルダウン	<p>※配下の顧客情報がある場合、表示されます。 配下の顧客情報データを含んで集計表示する場合は、プルダウンより「配下の顧客情報も含める」を選択してください。 選択した顧客情報データのみ集計表示する場合は、顧客名を選択してください。 ※80文字を超える顧客名は、省略して表示します。 (初期値：選択している顧客のみ)</p>
	階層エディタ	<p>※配下の顧客情報がある場合、表示されます。 クリックすると階層編集画面が表示されます。 ※階層エディタの詳細は、「<a href="#">顧客情報を編集する</a>」を参照してください。</p>
	コンタクトマップ	<p>クリックするとコンタクトマップが表示されます。 ※コンタクトマップの詳細は、「<a href="#">コンタクトマップ一覧</a>」を参照してください。</p>
	リレーションマップ	<p>クリックするとリレーションマップが表示されます。 ※リレーションマップの詳細は、「<a href="#">リレーションマップ一覧</a>」を参照してください。</p>
	AB損益	<p>クリックするとAB損益が表示されます。 ※AB損益の詳細は、「<a href="#">アクティビティ分析とは</a>」を参照してください。 ※AB損益の情報は、AB損益の閲覧許可があるユーザーのみ表示されます。</p>

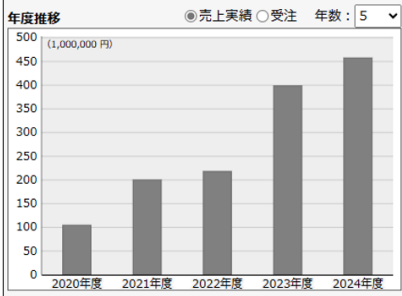
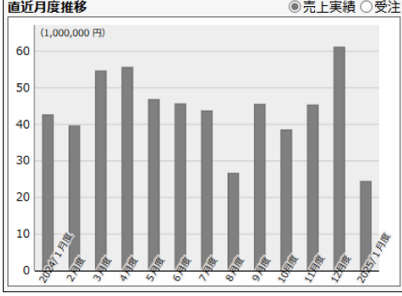


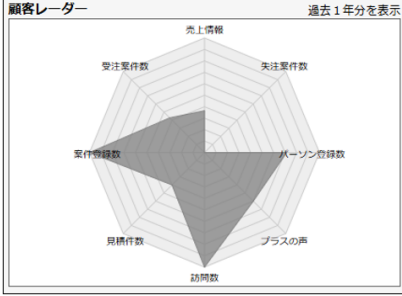
「カスタマーシート」のメイン画面で表示される、パーツ内で操作可能な機能について説明します。





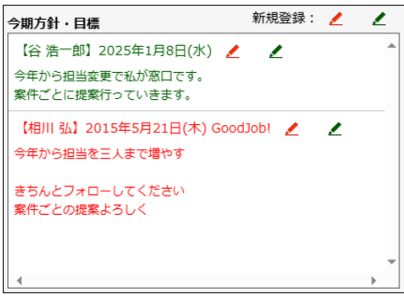
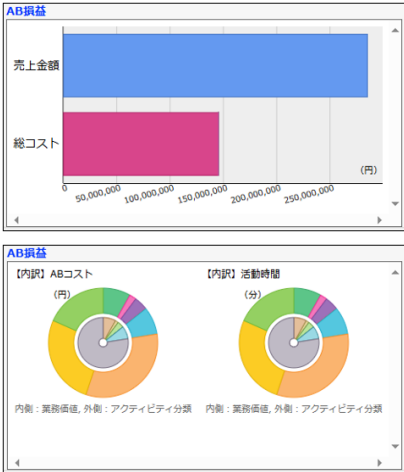
番号	名称	説明
1	集計対象	集計対象はシステム設定で設定されたものが表示されます。
2	グラフ 一覧 フォーム	<p>集計対象によって表示形式が変わります。</p> <p>①グラフ 対象：年度推移、直近月度推移、顧客レーダー ※マウスを合わせると、数値を表示します。</p>  <p>※年度推移と直近月度推移の表示単位について 集計値の桁数が「,000」場合、自動的に3桁ずつ（,000ずつ）切り上げて表示します。 例）2,500 → 25,000 → 25,000,000 集計値が大きくなる場合の表示</p> <p>【切り上げ前表示】                      【切り上げ後表示】</p>  <p>②一覧 対象：受注案件一覧、部署別直近履歴、案件分類金額、顧客の声、今期方針・目標、引合一覧</p> <p>③フォーム 対象：顧客情報</p>
3	表示切替	集計結果の表示を切り替える際に選択します。 表示切替の詳細は、「 <a href="#">カスタマーシートの集計対象</a> 」をご参照ください。

## カスタマーシートの集計対象

カスタマーシートに表示設定可能な集計対象は下記の9種類です。

集計対象	表示内容	詳細																																										
年度推移	 <p>年度推移 (1,000,000円) 年数: 5</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>売上実績</th> <th>受注</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2020年度</td> <td>100</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>200</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>220</td> <td>220</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>400</td> <td>400</td> </tr> <tr> <td>2024年度</td> <td>450</td> <td>450</td> </tr> </tbody> </table>	年度	売上実績	受注	2020年度	100	100	2021年度	200	200	2022年度	220	220	2023年度	400	400	2024年度	450	450	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の売上実績・受注金額を集計し、年度別にグラフ表示。</li> <li>売上実績または受注金額を対象に、表示切替可能。 (初期値: 売上実績)</li> <li>※案件機能が導入されていない、またはライセンスがない場合は「売上実績」のみ表示されます。</li> <li>年数プルダウンを切り替えて、過去から現在までの推移を表示可能。(初期値: 3)</li> <li>選択肢: 3、4、5、6、7、8、9、10</li> <li>単位 「,000」 ずつ切り上げて表示。</li> </ul>																								
年度	売上実績	受注																																										
2020年度	100	100																																										
2021年度	200	200																																										
2022年度	220	220																																										
2023年度	400	400																																										
2024年度	450	450																																										
月度推移	 <p>直近月度推移 (1,000,000円) 年数: 13</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>月</th> <th>売上実績</th> <th>受注</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2024年1月</td><td>42</td><td>42</td></tr> <tr><td>2024年2月</td><td>40</td><td>40</td></tr> <tr><td>2024年3月</td><td>55</td><td>55</td></tr> <tr><td>2024年4月</td><td>55</td><td>55</td></tr> <tr><td>2024年5月</td><td>48</td><td>48</td></tr> <tr><td>2024年6月</td><td>45</td><td>45</td></tr> <tr><td>2024年7月</td><td>45</td><td>45</td></tr> <tr><td>2024年8月</td><td>28</td><td>28</td></tr> <tr><td>2024年9月</td><td>45</td><td>45</td></tr> <tr><td>2024年10月</td><td>38</td><td>38</td></tr> <tr><td>2024年11月</td><td>45</td><td>45</td></tr> <tr><td>2024年12月</td><td>60</td><td>60</td></tr> <tr><td>2025年1月</td><td>25</td><td>25</td></tr> </tbody> </table>	月	売上実績	受注	2024年1月	42	42	2024年2月	40	40	2024年3月	55	55	2024年4月	55	55	2024年5月	48	48	2024年6月	45	45	2024年7月	45	45	2024年8月	28	28	2024年9月	45	45	2024年10月	38	38	2024年11月	45	45	2024年12月	60	60	2025年1月	25	25	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の売上実績・受注金額を集計し、直近の13か月分を月度別にグラフ表示。</li> <li>売上実績または受注金額を対象に、表示切替可能。 (初期値: 売上実績)</li> <li>単位 「,000」 ずつ切り上げて表示。</li> </ul>
月	売上実績	受注																																										
2024年1月	42	42																																										
2024年2月	40	40																																										
2024年3月	55	55																																										
2024年4月	55	55																																										
2024年5月	48	48																																										
2024年6月	45	45																																										
2024年7月	45	45																																										
2024年8月	28	28																																										
2024年9月	45	45																																										
2024年10月	38	38																																										
2024年11月	45	45																																										
2024年12月	60	60																																										
2025年1月	25	25																																										
顧客情報	 <p>顧客情報</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社担当者* 営業1課 相川 弘</li> <li>サブ担当者 営業部 谷 浩一郎</li> <li>資本金 100,000千円</li> <li>決算月 5月</li> <li>創立日 2004年5月24日</li> <li>従業員数 120名</li> <li>口座開設日 2005年5月2日(月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客情報を表示。</li> <li>表示項目: 当社担当者、サブ担当者、資本金、決算月、創立日、創立日備考、従業員数、口座開設日</li> <li>※創立日備考は、未入力の場合非表示。</li> </ul>																																										
受注案件一覧	 <p>受注案件一覧 表示件数: 10</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>受注予定日</th> <th>案件名</th> <th>金額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2024年10月1日(火)</td> <td>2024 赤木電機 部品交換</td> <td>1,500,000円</td> </tr> <tr> <td>2024年9月29日(日)</td> <td>赤木電機 研磨機械</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2024年9月29日(日)</td> <td>赤木電機 部品在庫</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	受注予定日	案件名	金額	2024年10月1日(火)	2024 赤木電機 部品交換	1,500,000円	2024年9月29日(日)	赤木電機 研磨機械		2024年9月29日(日)	赤木電機 部品在庫		<ul style="list-style-type: none"> <li>直近の受注案件を一覧表示。</li> <li>受注日順、案件名順に表示。</li> <li>案件名リンクをクリック時、案件情報を表示。</li> <li>件数プルダウンを切り替えて、表示切替可能。 (初期値: 10)</li> <li>選択肢: 5、10、15、20</li> <li>※関連顧客にセットされている案件情報の場合 一覧表示対象とする・しないは、システム設定にて設定されています。</li> </ul>																														
受注予定日	案件名	金額																																										
2024年10月1日(火)	2024 赤木電機 部品交換	1,500,000円																																										
2024年9月29日(日)	赤木電機 研磨機械																																											
2024年9月29日(日)	赤木電機 部品在庫																																											
顧客レーダー	 <p>顧客レーダー 過去1年分を表示</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客のステータスをレーダー表示。</li> <li>※顧客レーダーの表示ステータスと最大値は、システム設定で設定されています。</li> <li>[集計対象]</li> <li>売上情報 (過去1年間の売上金額合計)</li> <li>集計対象: 売上実績、集計項目: 売上金額、単位: 売上金額の単位、基準日: 売上日</li> <li>失注案件数 (過去1年間の失注案件合計数)</li> <li>集計対象: 案件情報、集計項目: 件数、単位: 件、基準日:</li> </ul>																																										

集計対象	表示内容	詳細																		
		<p>受注予定日、条件：失注のみ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>パーソン登録数</b>（閲覧時のパーソン合計数） 集計対象：パーソン情報、集計項目：件数、単位：人、基準日：なし、条件：退職者扱いを除く</li> <li>・ <b>プラスの声</b>（発生日から過去1年間のプラスの声合計数） 集計対象：顧客の声、集計項目：件数、単位：件、基準日：報告日、条件：顧客の声分類の左右どちらかがプラスの声扱いのもののみ</li> <li>・ <b>訪問数</b>（過去1年間の訪問合計数） 集計対象：商談情報、集計項目：件数、単位：件、基準日：商談日、条件：商談目的[訪問件数集計]が入力されているもの</li> <li>・ <b>見積件数</b>（過去1年間の見積書の提出合計数） 集計対象：見積書、集計項目：件数、単位：件、基準日：提出日、条件：下書き、参考見積は除く。 ※承認済みのみ集計対象とする場合は、システム設定で設定されています。 ※Sales Quote Assistantまたは見積共有管理が導入されていない、またはライセンスがない場合は表示されません。 ※SQAと見積共有管理を両方導入している場合、どちらを集計対象とするかはシステム設定に従います。</li> <li>・ <b>案件登録数</b>（過去1年間に発生した案件合計数） 集計対象：案件情報、集計項目：件数、単位：件、基準日：発生日</li> <li>・ <b>受注案件数</b>（過去1年間に受注した案件合計数） 集計対象：案件情報、集計項目：件数、単位：件、基準日：受注予定日、条件：受注のみ</li> </ul>																		
部署別直近履歴	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">部署別直近履歴</th> </tr> <tr> <th>部署名</th> <th>商談日</th> <th>担当者</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>営業1課</td> <td>2025/01/06 16:30</td> <td>相川 弘</td> </tr> <tr> <td>東京支社</td> <td>2024/12/09 08:30</td> <td>明智 泰治</td> </tr> <tr> <td>営業部</td> <td>2024/12/06 09:00</td> <td>谷 浩一郎</td> </tr> <tr> <td>営業2課</td> <td>2024/01/24 14:30</td> <td>野崎 仁</td> </tr> </tbody> </table>	部署別直近履歴			部署名	商談日	担当者	営業1課	2025/01/06 16:30	相川 弘	東京支社	2024/12/09 08:30	明智 泰治	営業部	2024/12/06 09:00	谷 浩一郎	営業2課	2024/01/24 14:30	野崎 仁	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新着順に表示。</li> <li>・ 部署別に直近の商談履歴を表示。</li> <li>・ 「部署別直近履歴」リンクをクリック時、商談履歴一覧画面を表示。</li> <li>・ 日付リンクをクリック時、対象の商談情報を表示。</li> </ul>
部署別直近履歴																				
部署名	商談日	担当者																		
営業1課	2025/01/06 16:30	相川 弘																		
東京支社	2024/12/09 08:30	明智 泰治																		
営業部	2024/12/06 09:00	谷 浩一郎																		
営業2課	2024/01/24 14:30	野崎 仁																		

集計対象	表示内容	詳細
案件分類別金額		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 受注予定日が閲覧時から1年前より未来、または受注予定日が未入力の案件情報を案件分類別に表示。</li> <li>・ 受注のみまたは失注以外を対象に、表示切替可能。</li> <li>・ 金額：メイン顧客にセットされた案件情報の合計金額。</li> <li>・ 関連顧客分：関連顧客(1)~(3)いづれかにセットされた案件情報の合計金額。</li> </ul> <p>※メイン顧客、関連顧客の両方にセットされている場合、両方に加算します。1案件にて複数関連顧客としてセットされている場合、重複して加算はされません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「案件分類別金額」リンクをクリック時、案件情報一覧を表示。</li> </ul>
顧客の声		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 直近10件の顧客の声を一覧表示。</li> </ul> <p>報告日、作成日順に表示。</p> <p>表示内容：報告日、対応状況、顧客の声分類、要旨</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「顧客の声」リンクをクリック時、顧客の声一覧を表示。</li> <li>・ 日付リンクをクリック時、対象の顧客の声を表示。</li> </ul> <p>※顧客の声が導入されていない、またはライセンスがない場合は表示されません。</p>
今期方針・目標		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客ごとのアドバイスや目標に対するコメントを入力、表示。</li> <li>・ 新着順に表示。</li> </ul> <p>※コメントの詳細は、「コメント」を参照してください。</p>
AB損益		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売上金額、総コストを表示。</li> <li>・ ABコストの内訳、活動時間の内訳を表示</li> </ul> <p>内円には業務価値。</p> <p>外円にはアクティビティ分類が表示されます。</p> <p>※AB損益閲覧許可に設定されている場合、表示します。</p> <p>設定については、システム管理者にご確認ください。</p>

集計対象	表示内容	詳細
引合一覧		<ul style="list-style-type: none"> <li>発生日が一番古い情報と直近の9件を合わせた10件の引合を一覧表示。</li> <li>発生日順に表示。</li> <li>表示内容：発生日、イベント名、担当者</li> <li>「引合一覧」リンクをクリック時、引合情報一覧を表示。</li> <li>イベント名リンクをクリック時、対象の引合を表示。</li> </ul> <p>※Approach DAMが導入されていない、またはライセンスがない場合は表示されません。</p>

## 💡 Hint

- カスタマーシートの印刷について  
ブラウザの印刷機能を利用して印刷する場合、画面サイズによって内容が省略したり、スクロール表示部分が広がってしまう場合があります。  
その場合は、画面表示倍率の調整をお願いいたします。



※今期方針・目標は、直近一年分のコメントとそのコメントに紐づいたコメントのみが印刷表示されます。  
(過去一年以前のコメントは印刷表示されません)

# コンタクトマップ

## ▶ 『コンタクトマップ』の概要

---

顧客側のパーソンと社員のコンタクト状況を可視化する機能です。

商談履歴からパーソン情報と社員情報を紐付けて一覧表示します。

「顧客の誰と自社の誰が」、「何回面識があるのか」関連付けを一目で把握するためのツールです。

### ▲ 注意

- コンタクトマップは「商談情報」と「パーソン情報」が使用できない場合、メニュー表示されません。使用機能の設定については、システム管理者へお問い合わせください。
- ご利用には顧客情報の参照権限が必要です。
- 閲覧制限がかかっている情報は、閲覧できません。

## ▶ コンタクトマップを閲覧する

顧客参照画面または他機能からの閲覧方法について説明します。

### 顧客参照画面からコンタクトマップを閲覧する

1. 顧客情報の参照画面を表示させます。
2. 「情報参照」ボタンをクリックします。  
⇒参照できるメニューが表示されます。
3. メニューから「コンタクトマップ」を選択します。

顧客情報 (株式会社赤木電機) [基本レイアウト]

編集 メール通知

フォロー ToDoメモ 情報登録 情報参照

作成日: 2015年5月8日(金) 0:45 システム 管理

### 顧客プロフィール

顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名がな*	あかぎでんき
表示用顧客名	
上位会社	
写真	
顧客ランク	既存客/A
月基準訪問回数	2回
最新訪問日	2025年1月6日(月) 16:30
性別	
顧客コード	A000001
訪問周期	30日
最新訪問者	相川 弘 (営業1課)

履歴  
予定  
業務情報  
アプローチ情報  
パーソン情報  
顧客の声  
案件情報  
引合情報  
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  
メッシュ  
AB損益  
2月7日まで  
売上推移

4. コンタクトマップ画面が表示されます。

株式会社赤木電機 (既存客/A) [A000001]

株式会社赤木電機 形態エディタ カスタマーシート リレーションマップ AB損益 閉じる

期間: 3年 コンタクト数: ≥ 1

部署: 社員: 同行者を含む

\* 代表者、他社代表者、代表者、他社代表者 休職・退職者を除く

代表取締役社長  
赤木 龍之介 決定権者

取締役  
赤木 安雄 キーマン

営業部 部長  
林 正樹 キーマン

製造部第1課課長  
高橋 豊 権限担当

課長  
荒井 武雄

製造部 第2課 課長  
松野 裕一郎 退職/転出外れ

営業部 部長  
明野 泰治

営業1課 課長  
谷 浩一郎

営業1課 主任  
相川 弘

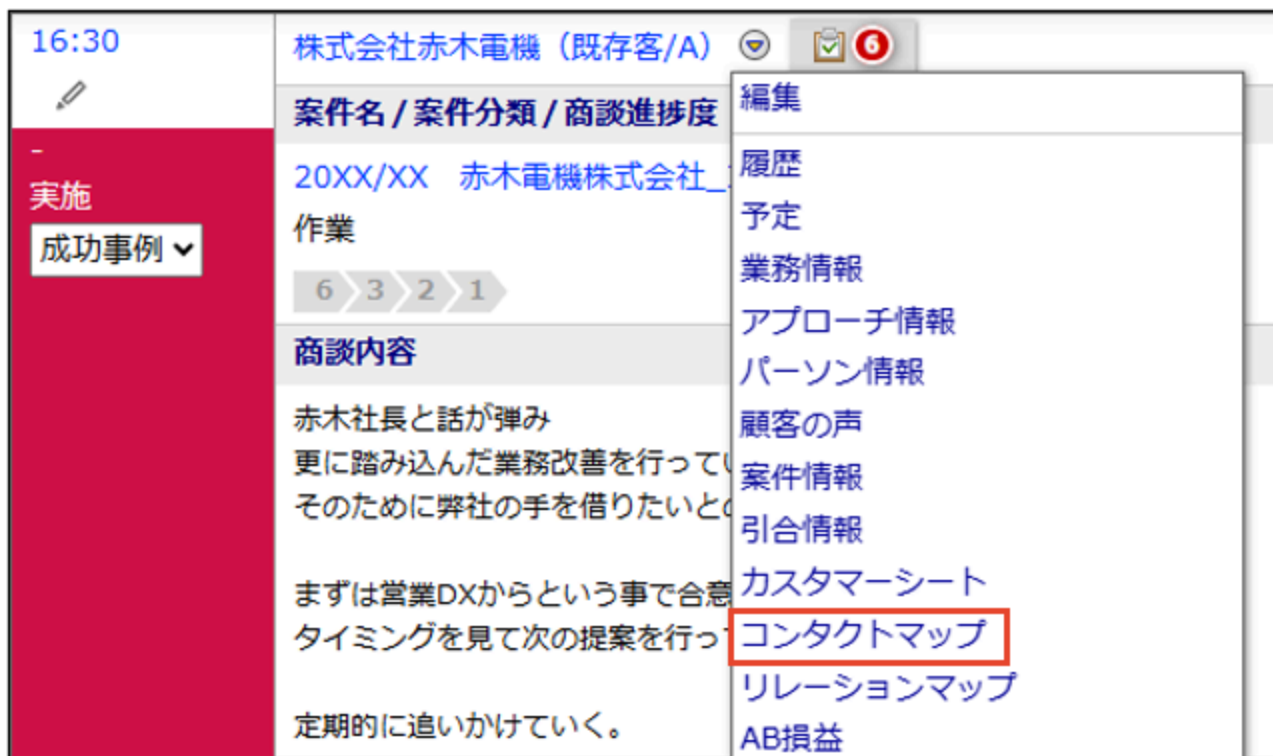
営業2課 課長  
野崎 仁

## 他機能の参照画面からコンタクトマップを閲覧する

1. DMVまたは商談の参照画面を表示させます。

2. 顧客名の横にある「」ボタンをクリックします。⇒メニューが表示されます。

3. メニューから「コンタクトマップ」を選択します。



4. コンタクトマップ画面が表示されます。

## リスト画面やターゲットリストからコンタクトマップを閲覧する

1. 顧客情報のリスト画面またはターゲットリスト画面を表示させます。

※リスト表示の詳細は、「[リスト表示](#)」を参照してください。

※ターゲットリストの詳細は、「[ターゲットリスト](#)」を参照してください。

2. 参照する顧客名の行に表示されている「コンタクトマップ」をクリックします。

3. コンタクトマップ画面が表示されます。

## ▶ コンタクトマップ一覧

コンタクトマップのメイン画面構成や、操作方法について説明します。

【メイン画面】

The screenshot shows the main interface of the Contact Map tool. It features a header with company information and navigation tabs. Below the header is a search and filter section, followed by a central area displaying a network diagram of contacts. The diagram shows nodes representing individuals and lines representing relationships between them. The nodes are organized into two columns, with the left column containing names and roles, and the right column containing names and roles. The diagram shows connections between nodes in both columns.

1: Company selection dropdown (株式会社赤木電機 [既存者/A] [A000001])

2: Navigation tabs (関係エディタ, カスタマーシート, リレーションマップ, ABU結果, 閉じる)

3: Search and filter section (検索: [ ], 社員: [ ], 検索)



4: Contact list and relationship diagram area

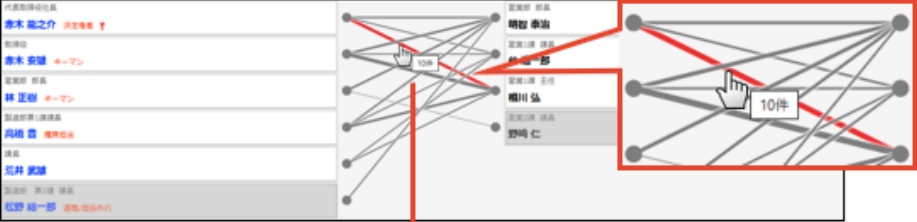

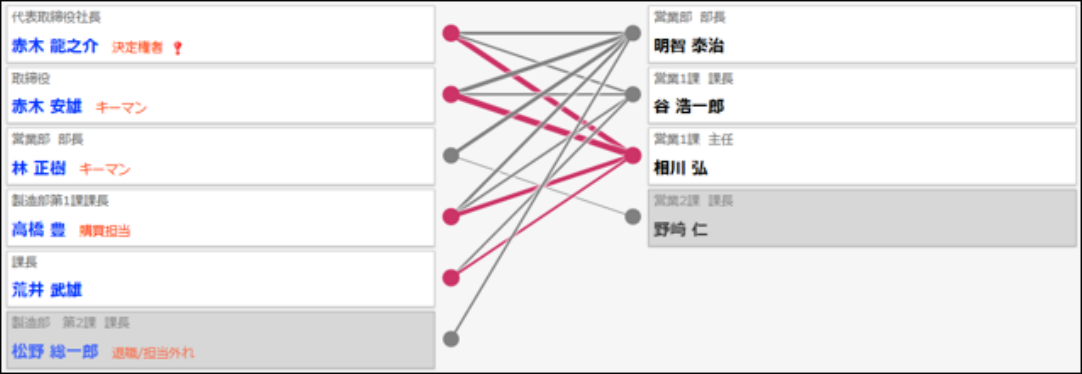
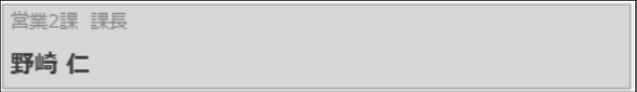
番号	項目名	説明
1	顧客名	<p>参照している顧客名を表示します。表示内容：顧客名・顧客ランク・顧客コード 名寄せしている情報がある場合は、名寄せした情報もあわせて表示可能です。</p>  <p>①名寄せ情報を表示します。 ②表示対象にチェックをいれます。 ③「表示」をクリックします。</p>
2	階層プルダウン	<p>※配下の顧客情報がある場合、表示されます。 配下の顧客情報のデータを含んで集計表示する場合は、「配下の顧客情報も含める」を選択。 選択した顧客名のみデータを集計表示する場合は、顧客名を選択。 (初期値：選択している顧客のみ)</p>
	階層エディタ	<p>※配下の顧客情報がある場合、表示されます。 クリックすると階層編集画面が表示されます。 ※階層エディタの詳細は、「<a href="#">既存の情報を子会社/部門として登録する</a>」を参照してください。</p>
	カスタマーシート	<p>クリックするとカスタマーシートが表示されます。 ※カスタマーシートの詳細は、「<a href="#">カスタマーシート一覧</a>」を参照してください。</p>
	リレーションマップ	<p>クリックするとリレーションマップが表示されます。 ※リレーションマップの詳細は、「<a href="#">リレーションマップ一覧</a>」を参照してください。</p>
	AB損益	<p>クリックするとAB損益が表示されます。 ※AB損益の詳細は、「<a href="#">アクティビティ分析とは</a>」を参照してください。 ※AB損益閲覧許可に設定されている場合、表示されます。</p>
3	絞込条件	<p>検索条件をセットして絞り込みます。 ※絞込条件にセットした内容は記憶されます。 期間：選択期間以内の商談情報を絞り込みます。 コンタクト数：選択数値以上の商談情報を絞り込みます。</p>
4	紐付け	<p>商談履歴から面談者と担当者を紐付けて表示します。</p>

「コンタクトマップ」のメイン画面で表示される紐付け部分について説明します。

The screenshot displays the 'Contact Map' interface for '株式会社赤木電機 (既存者/A) [A000001]'. The header includes navigation buttons: '詳細エディタ', 'カスタマーシート', 'リレーションマップ', 'AB部員', and '閉じる'. The filter section shows '期間: 3年', 'コンタクト数: ≥ 1', and a '社員:' dropdown. Below the filter, there are checkboxes for '国訳者', '他社国訳者', '国訳者', '他社国訳者', '休職', and '退職者を除く'. The main area is divided into three columns:

- Column 1 (labeled 1):** Lists employees on the left side of the map, including 赤木 龍之介 (決定権者), 赤木 安雄 (キーマン), 林 正樹 (キーマン), 高橋 豊 (権限担当), 五井 誠雄, and 松野 紹一郎 (連絡/担当外).
- Column 2 (labeled 2):** Shows a network of lines connecting nodes, representing relationships between employees.
- Column 3 (labeled 3):** Lists employees on the right side of the map, including 明智 泰治, 岸 浩一郎, 櫻川 弘, and 野崎 仁.

番号	名称	説明																
1	顧客情報・パーソン情報	<p>商談履歴に面談者・他者面談者として登録があるパーソン情報を表示します。  また、名寄せ情報も表示している場合は名寄せしている顧客情報、パーソン情報も表示します。  顧客情報の並び順は、階層順（同一階層は順不同）となります。  パーソン情報の並び順は、パーソンランク設定順&gt;パーソンランクなし&gt;退職扱いのパーソンランクの中で、かな順となります。  ※退職・休職者の場合、グレー表示します。  退職・休職とするパーソンランクはシステム設定で設定されています。  設定については、システム管理者へお問い合わせください。</p> <div data-bbox="440 562 1312 653" style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p>製造部 第2課 課長  松野 総一郎 退職/担当外れ</p> </div> <p>※パーソン情報に名寄せしている情報がある場合、パーソン名の横に  アイコンが表示されます。  ※マウスのポインタを乗せると、ツールチップで対象が表示されます。</p> <div data-bbox="440 850 1073 1136" style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p>代表取締役社長  赤木 龍之介 決定権者 </p> <p>取締役  赤木 安雄 キーマン</p> <p>営業部 部長  林 正樹 キーマン</p> <div data-bbox="716 940 1068 1073" style="border: 2px solid red; padding: 5px; margin: 5px;"> <p>すでに別のデータと名寄せされています。  赤木 龍之介/代表取締役社長  赤木 龍之介/代表取締役社長  赤木 龍之介/代表取締役社長</p> </div> </div> <p>顧客情報  ※顧客種別が「個人」の顧客から表示した場合、表示されます。</p> <table border="1" data-bbox="435 1276 1528 1854"> <tr> <td data-bbox="435 1276 683 1339">顧客名</td> <td data-bbox="683 1276 1528 1339">顧客名を表示します。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1339 683 1402">顧客ランク</td> <td data-bbox="683 1339 1528 1402">顧客ランクを表示します。※未入力の場合、空欄。</td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="435 1402 1528 1476">パーソン情報</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1476 683 1581">顧客名</td> <td data-bbox="683 1476 1528 1581">配下の顧客に所属している場合、または現在表示している顧客情報に所属していない場合表示されます。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1581 683 1644">所属名</td> <td data-bbox="683 1581 1528 1644">所属名を表示します。※未入力の場合、空欄。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1644 683 1707">役職</td> <td data-bbox="683 1644 1528 1707">役職を表示します。※未入力の場合、空欄。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1707 683 1770">氏名リンク</td> <td data-bbox="683 1707 1528 1770">氏名をクリックすると、パーソン情報の参照画面が表示されます。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1770 683 1854">パーソンランク</td> <td data-bbox="683 1770 1528 1854">パーソンランクを表示します。※未入力の場合、空欄。</td> </tr> </table>	顧客名	顧客名を表示します。	顧客ランク	顧客ランクを表示します。※未入力の場合、空欄。	パーソン情報		顧客名	配下の顧客に所属している場合、または現在表示している顧客情報に所属していない場合表示されます。	所属名	所属名を表示します。※未入力の場合、空欄。	役職	役職を表示します。※未入力の場合、空欄。	氏名リンク	氏名をクリックすると、パーソン情報の参照画面が表示されます。	パーソンランク	パーソンランクを表示します。※未入力の場合、空欄。
顧客名	顧客名を表示します。																	
顧客ランク	顧客ランクを表示します。※未入力の場合、空欄。																	
パーソン情報																		
顧客名	配下の顧客に所属している場合、または現在表示している顧客情報に所属していない場合表示されます。																	
所属名	所属名を表示します。※未入力の場合、空欄。																	
役職	役職を表示します。※未入力の場合、空欄。																	
氏名リンク	氏名をクリックすると、パーソン情報の参照画面が表示されます。																	
パーソンランク	パーソンランクを表示します。※未入力の場合、空欄。																	
2	紐付け部分	<p>商談履歴に面談者と担当者として登録があるデータを紐付けて表示します。  紐付けられた線にマウスのポインタを合わせると線が赤くなり、件数が表示されます。  （※タッチデバイスは非対応。）</p>																

番号	名称	説明						
		<p>また、線の上でクリックすると商談履歴一覧画面を表示します。</p> <p>【コンタクトマップ画面】</p>  <p>【商談履歴一覧画面】</p>  <p>線の太さは、件数が増えると太くなります。          パーソンまたは社員の「●」をクリックすると、紐付けをハイライト表示します。</p> 						
3	社員	<p>商談履歴に担当者または同行者として登録がある社員情報を表示します。          並び順は、システム設定にて設定された並び順となります。          (退職者は自動的に一番下に表示されます)          ※使用停止としている社員の場合、グレー表示します。</p>  <table border="1" data-bbox="430 1585 1534 1780"> <tr> <td>部署</td> <td>担当者部署名を表示します。</td> </tr> <tr> <td>役職</td> <td>役職を表示します。※未入力の場合、空欄。</td> </tr> <tr> <td>氏名</td> <td>社員名を表示します。</td> </tr> </table>	部署	担当者部署名を表示します。	役職	役職を表示します。※未入力の場合、空欄。	氏名	社員名を表示します。
部署	担当者部署名を表示します。							
役職	役職を表示します。※未入力の場合、空欄。							
氏名	社員名を表示します。							

# リレーションについて

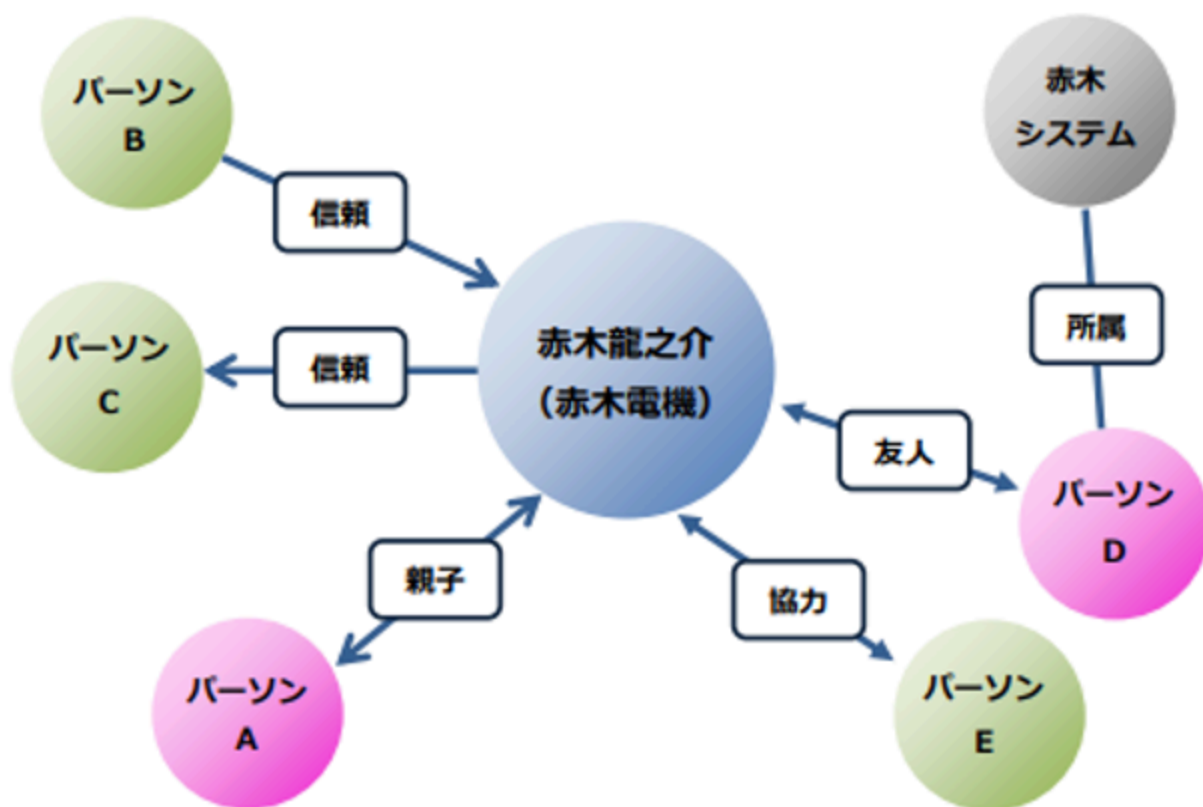
顧客情報・パーソン情報のつながりを可視化する機能です。

例えば、A会社の山田さんとB会社の田中さんは「友人」というつながりをもっています。

2つの情報に対してリレーション機能を使うことで、それぞれの情報の横のつながりを把握できます。

また、個人の顧客に対しては「親子」といった情報を登録することで、縦のつながりも把握できます。

文字だけでは把握しづらい関係やつながりといった目に見えない情報を確認し、把握できます。



## ⚠ 注意

- 閲覧制限がかかっている情報は、閲覧できません。

## ▶ リレーションを登録する

リレーションを登録する方法について説明します。

1. リレーションを登録する顧客編集画面を表示します。
2. リレーションカテゴリ内のテキストボックスまたは選択ボタンから、リレーション登録対象となる顧客またはパーソンを絞り込み検索し、選択します。

The screenshot shows the 'リレーション' (Relation) registration screen. At the top, there is a search bar with the text '赤木' (Akagi) entered. A red box labeled '1' highlights the search bar and the dropdown menu below it, which contains a list of customer information. A red arrow points from the search bar to the dropdown. Another red box labeled '2' highlights the search button (magnifying glass icon) to the right of the search bar. A red arrow points from the search button to the search results table below. The search results table has columns for '顧客名 / 住所・ビル名等', '顧客ランク / TEL', and '顧客コード'. The table lists various customer entities, including '株式会社赤木インテリアデザイン', '株式会社赤木オフィスデザイン', '株式会社赤木工業', and several branches of '株式会社赤木電機'. At the bottom of the screen, there are buttons for '+ 新規登録' (New Registration) and '閉じる' (Close).

番号	説明
1	キーワードを入力すると、自動的に検索を実行します。
2	法人・個人選択ダイアログから選択することも可能です。

3. 選択後、リレーション登録されます。

4. 続いて、リレーション登録した対象のリレーション情報を入力します。



ボタンをクリックし、リレーションダイアログを表示します。

番号	名称	説明
1	顧客・パーソン (左)	リレーション情報を登録する自身の顧客またはパーソン名が表示されます。
	向きボタン	ボタンをクリックし、自身と対象の関係・つながりの向きを選択します。 (選択内容：向きなし、右向き、双方向、左向き)
	顧客・パーソン (右)	リレーション情報を登録する自身の顧客またはパーソン名が表示されます。
2	問柄タブ	当てはまる問柄をキーワードから選択します。(複数選択可能)
	続柄タブ	当てはまる続柄をキーワードから選択します。(複数選択可能) ※表示対象が顧客種別「個人」の場合またはパーソン情報の場合、表示されます。
	メモタブ	関係性についてメモを登録できます。
3	削除ボタン	リレーションを削除します。
	セットボタン	リレーションダイアログの入力内容を保存します。
	閉じるボタン	リレーションダイアログを閉じます。

5. 必要事項を入力し、「セット」ボタンをクリックして内容を保存します。

## ▶ リレーションを削除する


---

### ⚠ 注意

- リレーションを削除後、削除したリレーション内容を元に戻せません。

リレーションを削除する方法について説明します。

### ■ 個別に削除する方法

1. リレーション情報を削除する顧客参照画面または編集画面を表示します。
2. リレーションを削除する対象の  ボタンをクリックし、リレーションダイアログを表示します。
3. 「削除」ボタンをクリックします。
4. 実行確認メッセージの「OK」ボタンをクリックします。
5. クリック後、リレーションが削除されます。

## ■複数の対象を削除する方法

1. リレーション情報を登録する顧客参照画面または編集画面を表示します。
2. リレーションからはずす対象にチェックを入れます。
3. 「チェックした情報」ボタンをクリックし、「リレーションを削除」を選択します。



4. 実行確認メッセージの「OK」ボタンをクリックします。
5. クリック後、リレーションが削除されます。

## ▶ リレーションマップを参照する

### リレーションマップとは

リレーション登録している顧客やパーソンとの関係が描写された図で確認する機能です。  
リレーションカテゴリでは一覧表示で確認できますが、リレーションマップでは鳥瞰できます。

### リレーションマップを参照する方法

リレーションマップを参照する方法について説明します。

1. リレーションマップを参照する顧客参照画面またはパーソン参照画面を表示します。
2. 「情報参照」ボタンをクリックし、「リレーションマップ」を選択します。

顧客プロフィール	
顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
表示用顧客名	
上位会社	
写真	
顧客ランク	既存客/A
性別	
顧客コード	A000001
月基準訪問回数	2回 📅
訪問周期	30日
最新訪問日	2025年1月6日(月) 16:30
最新訪問者	相川 弘 (営業1課)

右側メニュー:

- 履歴
- 予定
- 業務情報
- アプローチ情報
- パーソン情報
- 顧客の声
- 案件情報
- 引合情報
- 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**
- メッセージ
- AB損益
- 2月7日まで売上推移










3. リレーションマップが表示されます。

## ▶ リレーションマップ一覧



リレーションマップのメイン画面構成や、操作方法について説明します。

The screenshot displays a software interface for a relationship map. The main window title is "赤木 能之介/代表取締役社長". The interface is divided into four numbered sections:

- 1**: Profile information panel for 赤木 能之介. It includes a photo, name, and various icons. The text below reads:  
顧客名: 赤木電機  
役職: 代表取締役社長  
パーソナルランク: A:決定権者  
当社担当者: 営業1課 相川 弘  
誕生日: 1965年10月10日  
パーソナリティ: 友好(男) 遠親者  
最新訪問日: 2016年9月5日(月) 営業1課 相川 弘  
履歴: [1]
- 2**: Relationship map showing connections between 赤木 能之介 and other individuals like 赤木 留子, 赤木 信之助, and 赤木 剛史, along with organizational entities like 赤木オフィスデザイン.
- 3**: Display options panel titled "表示オプション". It includes a dropdown for "プロフィールラベル" (顧客名) and checkboxes for "リレーションラベルを表示", "プロフィールラベルを表示", and "背景グリッドを表示".
- 4**: Zoom controls with "+" and "-" buttons.

番号	名称	説明
1		画面の拡大・縮小表示を調節できます。
		表示対象の顧客またはパーソンを画面中央に移動表示します。
		配置内容を初期化します。
		編集モードに切り替えます。 ※参照モードのみ表示されます。
		編集内容を保存します。 ※編集モードのみ表示されます。
		編集内容をキャンセルし、参照モードに切り替えます。 ※編集モードのみ表示されます。
		リレーションマップの操作案内について表示されます。
	マップ上	編集モード時にマップ上でダブルクリックすると、リレーションする対象を追加登録できます。 詳細は次項の「リレーションマップからリレーション対象を追加登録する方法」を参照ください。
2	クリック対象のプロファイルやリレーション内容を表示します。	
	ノード（顧客・パーソン）を選択している場合	
	名称	顧客またはパーソン名を表示します。リンクをクリック時は、参照画面を表示します。
		リレーションマップの中心人物を変更して表示します。
		顧客・パーソンがセットされた商談登録フォームを表示します。
	名寄せアイコン	名寄せしている場合、名称の下にアイコンが表示されます。 アイコンをクリックし、プロファイルの表示内容を切り替えられます。
	履歴	商談の履歴件数が表示されます。リンクをクリック時は、履歴一覧を表示します。
	紐付け線（リレーション・プロファイル）を選択している場合	
表示対象プルダウン	※選択間のノード（顧客・パーソン）が名寄せしている場合、表示されます。 リレーション表示対象を切り替えられます。	

番号	名称	説明
		<div data-bbox="526 142 1159 445" style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p>赤木 龍之介/代表取締役社長</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">赤木 龍之介/代表</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">赤木電機</div> <div style="font-size: 1em;">×</div> </div> <hr/> <p>該当するデータがありません。</p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; margin-top: 5px;">赤木電機</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; margin-top: 2px;">赤木電機工業</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; margin-top: 2px;">赤木電機 大分支店</div> </div> <p>また名寄せ対象へ表示を切り替えられます。</p>
	リレーション	リレーション登録内容が表示されます。
3	ノード	<p>顧客・パーソンを表しています。（最大表示件数：100）  円の周りのアイコンから名寄せ対象がいるか、履歴情報があるかなど確認できます。</p> <p>※顧客種別（法人または未入力）場合、リレーション対象以外の所属パーソン情報は表示されません。顧客種別（個人）場合、所属パーソン情報も表示されます。  ※表示するノードの上限階層数は、中心を含め3階層までです。</p> <div data-bbox="526 835 1477 1444" style="border: 1px solid gray; padding: 10px;"> </div> <p>①名寄せしている場合、名寄せ対象のプロファイルラベルも表示されます。  ②名寄せしている情報をアイコン表示します。  ③ノードをクリックすると、プロファイルが詳細表示されます。  ④履歴情報があることを意味します。  ⑤ノードにマウスを乗せると、名前・ランク・顧客名・所属名をツールチップで確認できます。</p>
	プロファイル リレーション	<p>ノード間のつながりを表しています。  リレーション登録している場合は登録キーワードが表示されます。  メモを入力している場合は  アイコンも表示されます。</p>

番号	名称	説明
		 <p>線にマウスを乗せると、関係など詳細内容をツールチップで確認できます</p>
4	 タブにマウスのポインタを乗せると、表示オプションパネルが表示されます。 (※タッチデバイスの場合は、タップしてください。)	
	プロフィールラベル	マップに表示する顧客・パーソンの属性を選択します。
	表示・非表示	マップの表示内容について、それぞれ表示・非表示を切り替えます。 表示対象にはチェックをいれます。

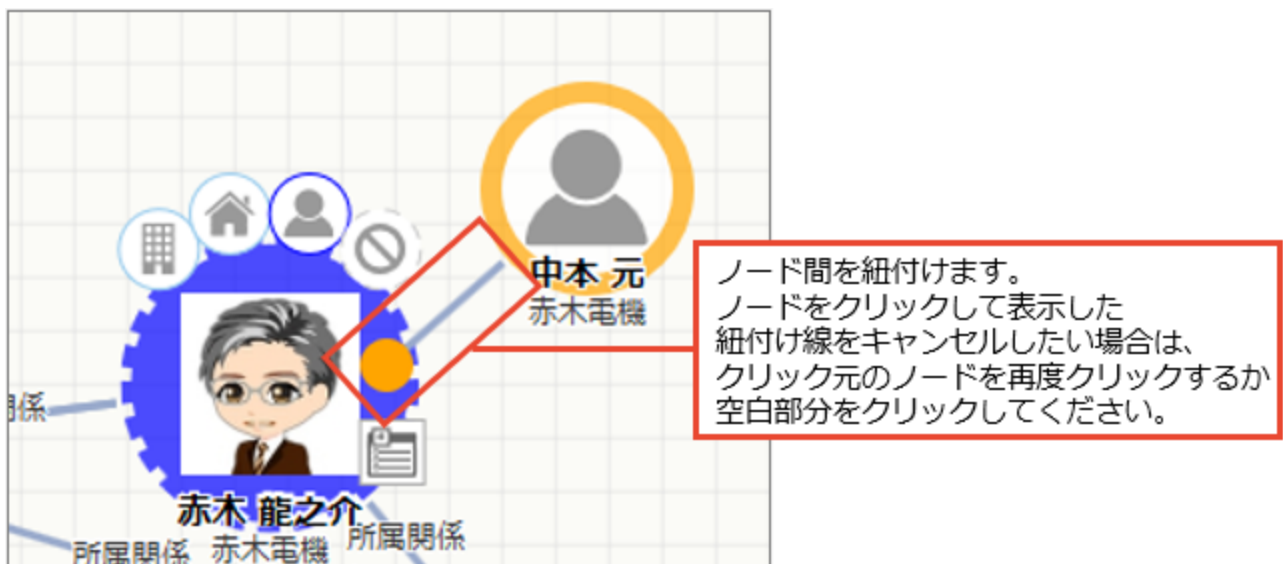
## リレーションマップからリレーション対象を追加登録する方法

リレーションマップの編集モード時、リレーション対象を追加登録する方法について説明します。

1. リレーションマップ上に表示されている✏️ ボタンをクリックし、編集モードを表示します。
2. リレーションマップ上でダブルクリックします。  
⇒法人・個人選択ダイアログが表示されます。
3. 対象を絞り込み、選択します。  
⇒リレーションマップに選択対象が表示されます。




4. ノード（顧客・パーソン）間を紐付けます。  
ノードにマウスのポインタを乗せる、または、ノードをクリックし、オレンジ色の紐付け線を表示します。  
紐付け線をドラッグ&ドロップ、または、紐付け対象をそれぞれクリックして紐付けます。  
（※タッチデバイスの場合は、タップしてオレンジ色の紐付け線を表示します。）



5. ノードを紐付けると、リレーションダイアログが表示されます。
6. 必要内容を入力し、「セット」ボタンをクリックします。  
⇒リレーションダイアログが閉じます。  
※リレーション内容が未入力の場合、リレーションを「セット」後もリレーションは登録されません。リレーシ

ン（間柄、続柄）またはメモを入力してください。

※リレーションダイアログの操作については、「[リレーションを登録する](#)」を参照してください。

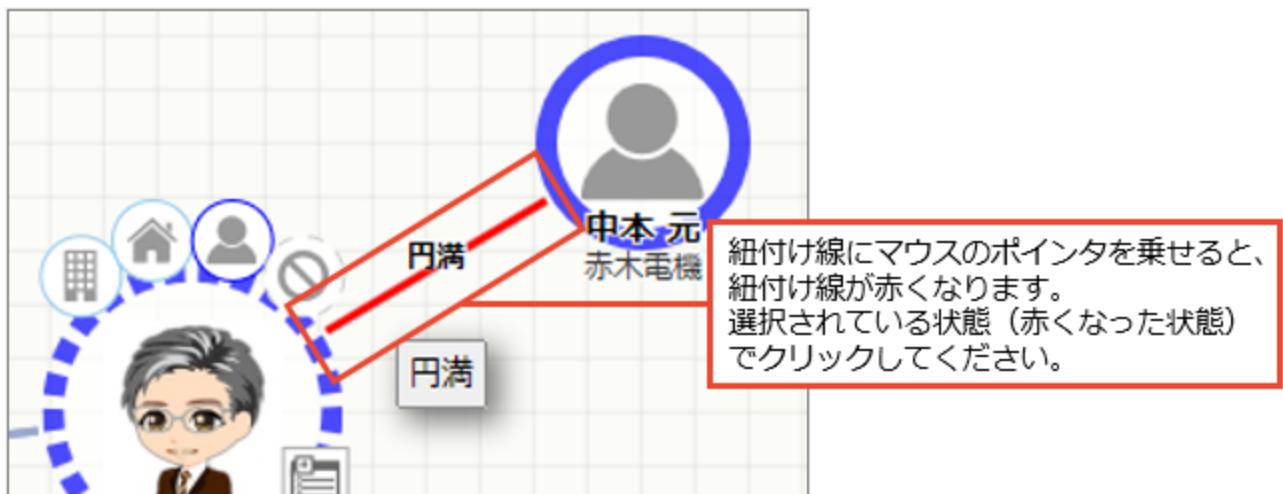
7. 最後に ボタンをクリックし、保存してください。

## リレーションマップからリレーションを編集する方法

リレーションマップの編集モード時、リレーション内容を編集する方法について説明します。


1. リレーションマップ上に表示されている ボタンをクリックし、編集モードを表示します。

2. 編集するリレーションの紐付け線をクリックします。  
⇒リレーションダイアログが表示されます。



3. 必要内容を入力し、「セット」ボタンをクリックします。  
⇒リレーションダイアログが閉じます。

※リレーションダイアログについては、「[リレーションを登録する](#)」を参照してください。

4. 最後に ボタンをクリックし、保存してください。

# 売上推移について

売上推移は、顧客別の予算情報とともに、案件情報の売上見込と売上実績を一覧で表示し、特定の顧客に絞り込むことで、より詳細に年間の売上を分析する機能です。

登録年度	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計
登録件数	0	0	2	4	4	27	2	0	0	0	0	0	39
前年同月	0	0	0	5,600,000	10,600,000	245,600,000	42,600,000	39,600,000	54,600,000	55,600,000	46,800,000	45,600,000	546,600,000
予算	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	40,000,000	52,000,000	52,000,000	52,000,000	52,000,000	52,000,000	52,000,000	552,000,000
売上実績	43,700,000	36,600,000	45,500,000	38,500,000	45,300,000	61,100,000	-	-	-	-	-	-	260,700,000
売上率	109.25%	91.50%	113.75%	96.25%	113.25%	152.75%	-	-	-	-	-	-	47.23%
利益	21,200,000	21,200,000	21,400,000	21,400,000	24,200,000	28,500,000	-	-	-	-	-	-	135,900,000
利益率	48.51%	57.92%	47.03%	55.58%	53.42%	46.78%	-	-	-	-	-	-	24.59%
ベース	-	-	-	-	-	-	72,000,000	219,300,000	30,000,000	128,100,000	56,437,000	41,879,000	212,265,000
見込	-	-	-	-	-	-	36,045,000	35,316,000	35,226,000	35,226,000	35,226,000	35,226,000	212,265,000
見込率	-	-	-	-	-	-	82.3%	87.8%	85.0%	85.0%	85.0%	85.0%	85.0%
利益	-	-	-	-	-	-	4,806,000	4,230,000	4,149,000	4,149,000	4,149,000	4,149,000	25,632,000
利益率	-	-	-	-	-	-	13.2%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%	12.0%

【売上情報画面】

売上情報	
伝票番号	
売上日*	2024年12月16日(月)
売上金額	5,000,000円
数量	1
売上担当者*	宮城1課 相川 弘
売上分類	通常売上
顧客名*	株式会社赤木電機 (既存客/A)
売上期間*	1ヶ月
売上利益	2,000,000円
顧客コード	A000001

【商談情報画面】

案件情報	
案件名	20XX/XX 赤木電機株式会社_コンサルティング案件 @ A-当機
金額	500,000円
商談履歴	<input type="checkbox"/> 6: 見積 - 提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 3: 見積合意 <input checked="" type="checkbox"/> 2: 訂書内示 <input type="checkbox"/> 1: 注文書受領
登録年度	A-当機
登録年度日	2025年1月31日(金)
金額	500,000円
利益	450,000円
売上担当者	相川 弘
売上日	2025年1月31日(金)
売上期間	1ヶ月
売上金額	500,000円
売上利益	450,000円
数量	1
合計	500,000円 / 450,000円

## ▶ 売上推移を参照する

売上推移は顧客情報の情報参照やクイック検索機能から閲覧できます。  
こちらでは顧客情報の情報参照から開く方法を説明します。

1. 顧客情報の参照画面を表示します。
2. 「情報参照」ボタンをクリックし、メニュー「売上推移」を選択します。  
⇒売上推移画面が表示されます。



The screenshot shows a web application interface for customer information. The main content area is titled '顧客プロフィール' (Customer Profile) and displays details for '株式会社赤木電機' (Kabushiki Kaisha Akagi Denki). The details include customer name, address, company name, rank, and visit history. A dropdown menu is open on the right side, listing various options such as '履歴' (History), '予定' (Schedule), '業務情報' (Business Information), and '売上推移' (Sales Trend), which is highlighted with a red box. The interface also includes navigation buttons like 'フォロー' (Follow) and 'ToDoメモ' (ToDo Memo) at the top.

顧客プロフィール	
顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
表示用顧客名	
上位会社	
写真	
顧客ランク	既存客/A
性別	
顧客コード	A000001
月基準訪問回数	2回 📅
訪問周期	30日
最新訪問日	2025年1月9日(木) 15:00
最新訪問者	相川 弘 (営業1課)
次回予定日	

# ▶ 売上推移画面

売上推移 (株式会社赤木電機 福岡工場) 株式会社赤木電機 福岡工場

対象: 売上額 利益

期間: 2024年 7月 - 12月

グラフ表示

受注年度	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	計
訪問件数	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	3
前年同月	売上: 500,000 利益: 50,000	売上: 500,000 利益: 50,000	売上: 500,000 利益: 50,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 600,000 利益: 60,000	売上: 6,900,000 利益: 890,000
予算	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 2,000,000 利益: 140,000	売上: 0 利益: 0	売上: 0 利益: 0	売上: 0 利益: 0	売上: 18,000,000 利益: 1,260,000
売上実績	売上: 600,000	売上: 600,000	売上: 600,000	売上: 600,000	売上: 0	売上: 0	売上: -	売上: -	売上: -	売上: -	売上: -	売上: -	売上: 2,400,000
A: 売上	▲1,400,000	▲1,400,000	▲1,400,000	▲1,400,000	▲2,000,000	▲2,000,000	-	-	-	-	-	-	▲15,600,000
B: 利益	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	0.00%	0.00%	-	-	-	-	-	-	13.33%
C: 利益	▲80,000	▲80,000	▲80,000	▲80,000	▲140,000	▲140,000	-	-	-	-	-	-	▲1,020,000
D: 利益率	42.86%	42.86%	42.86%	42.86%	0.00%	0.00%	-	-	-	-	-	-	19.05%
E: 利益率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	-	-	-	-	-	-	-	-	10.00%
C: 情報	売上: -	売上: -	売上: -	売上: -	売上: -	売上: -	売上: 0	売上: 8,800,000	売上: 0	売上: 0	売上: 0	売上: 0	売上: 8,800,000
D: 情報	利益: -	利益: -	利益: -	利益: -	利益: -	利益: -	利益: ▲2,000,000	利益: 6,800,000	利益: ▲2,000,000	利益: 0	利益: 0	利益: 0	利益: ▲6,800,000
E: 情報	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: 0.00%	利益率: 440.00%	利益率: 0.00%	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: 62.22%
F: 情報	利益: -	利益: -	利益: -	利益: -	利益: -	利益: -	利益: 0	利益: 5,200,000	利益: 0	利益: 0	利益: 0	利益: 0	利益: 5,200,000
G: 情報	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: ▲140,000	利益率: 5,060,000	利益率: ▲140,000	利益率: 0	利益率: 0	利益率: 0	利益率: 4,180,000
H: 情報	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: 0.00%	利益率: 3,714.29%	利益率: 0.00%	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: 431.75%
I: 情報	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: 59.09%	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: -	利益率: 59.09%

1

2

番号	項目	説明
1	顧客名	<p>名寄せ情報がある場合は、名寄せ対象データも含めて集計結果を表示できます。</p> 
		<p>子会社（配下の顧客情報）も含めて集計結果を表示できます。</p>  <p>※集計結果に名寄せと配下の顧客情報を同時には表示できません。 集計結果はそれぞれをご確認ください。</p>
2	書き出し	<p>集計結果を書き出します。 [参照] <a href="#">書き出し</a> ※書き出しするためには、予実績分析のテキスト出力権限が必要です。</p>
	グラフ表示	<p>集計結果をグラフ表示します。 [参照] <a href="#">グラフ表示</a></p>
	表示設定	<p>集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。</p>
	条件保存	<p>検索条件の状態を保存します。 [参照] <a href="#">条件保存</a></p>
	一時変更 / 使用しない	<p>集計結果に反映する受注確率を変更します。 [参照] <a href="#">受注確率</a></p>

#### 【取得値について】

- 取得値に閲覧制限は適用されていません。
- 予算は予算単位「顧客単位」が反映されます。  
予算は「新規」と「ベース」の合計値が表示されます。  
予算は売上金額と売上利益が表示されます。
- ログイン月度より前は売上実績、ログイン月度以降はベースと売上見込が表示されます。
- 訪問件数は実施商談かつ訪問件数にカウントする商談目的を選択した商談情報を1カウントとします。
- 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。
- 達成率が100%未満の場合、赤字で表示します。
- 達成率と利益率の小数第三位は四捨五入して表示します。
- 達成率の計算は、積上金額（ベース+受注確度別の金額） / 売上予算 です。

#### 【検索条件について】

- 受注確度は状態が「受注」「継続中」と「未登録」が選択肢に表示されます。  
「まで」を選択した場合、選択したキーワードより上に設定されている受注確度が表示対象となります。
-

# 顧客ランクの自動更新機能

顧客ランクの自動更新機能とは、顧客の「最新受注（売上）日」「最新受注（売上実績）件数」「累計受注（売上）金額」データを元に、自動的に顧客情報の「顧客ランク」を更新する機能です。

実際の成果に沿って顧客ランクを自動更新しますので、より精度の高い情報として利用できます。

また、顧客との関係性を数値化する一つの指標として利用できます。「関係が悪化した」「関係が改善した」というものをピックアップして、関係を良くするためにはどうすればよいか等の対策として活用できます。

## 💡 Hint

- 顧客ランクの自動更新機能を利用するためには、システム設定画面よりあらかじめ設定が必要です。
- 顧客ランクの自動更新は、通常は月に1回の更新です。（任意のタイミングでも実行できます。）

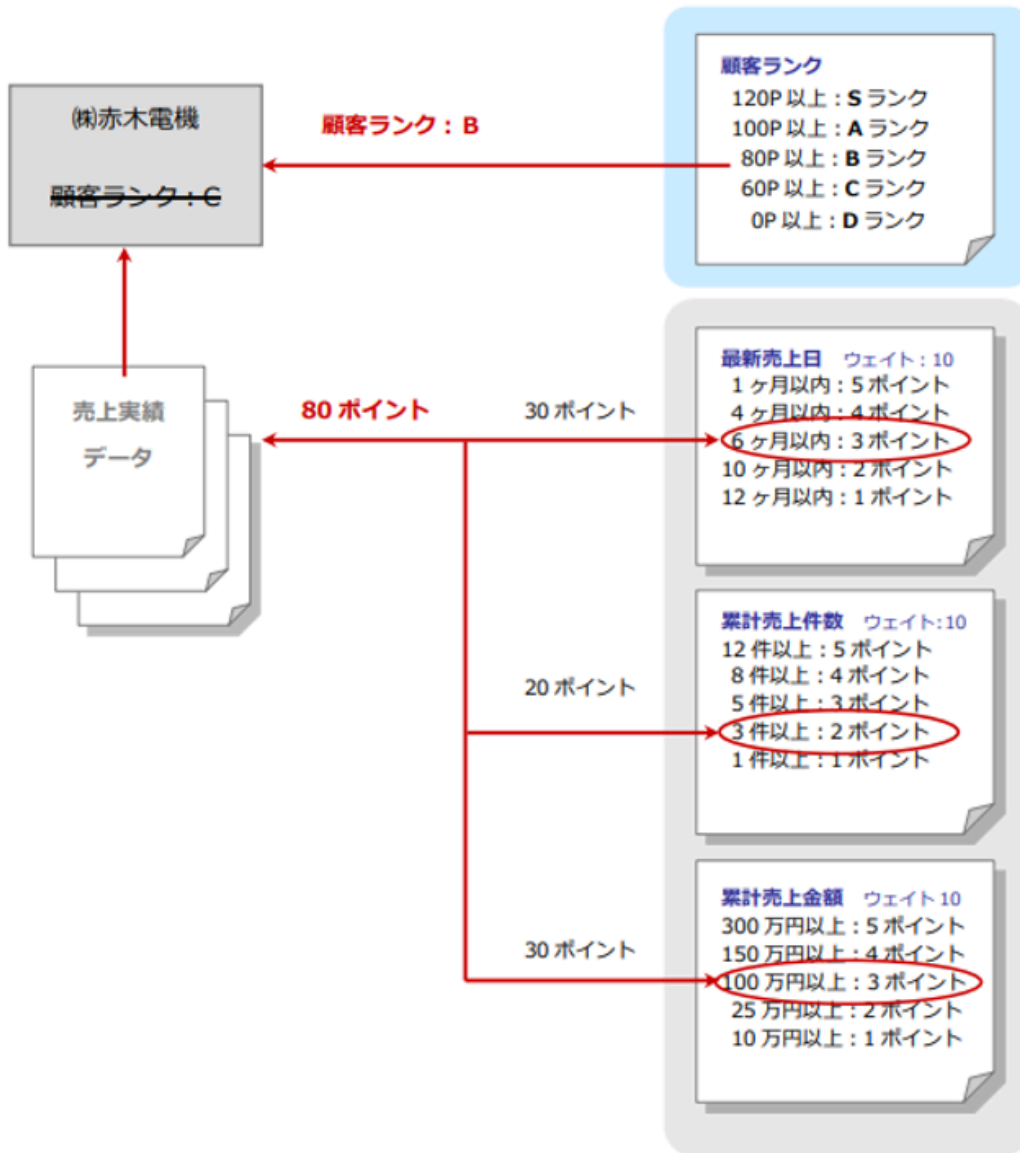
- 自動更新の対象となる顧客情報には、  アイコンが表示されます。

## ▶ 自動更新の計算例

### <イメージ図>

売上データ（最新受注（売上）日」「最新受注（売上実績）件数」「累計受注（売上）金額」データ）をポイント化してその合計ポイントによって顧客ランクを設定します。

ポイントの基準については、貴社のシステム管理者へご確認ください。



## ▶ 顧客ランク推移を参照する

自動更新された顧客ランクの件数推移を参照します。

1. メニューから「顧客情報」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 表示されたタブから「ランク推移」を選択します。  
⇒「ランク推移」画面が表示されます。  
※一覧の詳細は、次項の「ランク推移一覧」を参照してください。

顧客情報

GoodJob! ポイント: 13

更新時間 2025年1月9日(木) 17:21

株式会社NIコンサルティング 営業1課 相川 弘

顧客検索 ランク別 営業担当別 ルート別 地域別 **ランク推移** 法人番号情報変更通知 重複・類似メンテナンス ターゲットリスト

顧客情報 > ランク推移

〇すべて ◎更新対象のみ

一括操作 1 - 1 / 1 <<最初へ <前へ 次へ>

一覧件数 20 件

実施日	顧客ランク
<input type="checkbox"/> 2025年1月9日(木)	合計(57件) <span style="background-color: red; color: white; padding: 2px;">見込客(57件)</span> <span>変更履歴一覧</span> <span>変更取消</span>

### i 補足

- ランク推移タブは、顧客ランクの自動更新機能を利用している場合のみ表示されます。

## ▶ ランク推移一覧

番号	項目	説明				
1	表示対象	棒グラフの表示を切り替えます。				
		<table border="1"> <tr> <td>全て</td> <td>登録されている全ての顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。</td> </tr> <tr> <td>更新対象のみ</td> <td>顧客ランク自動更新対象 (🔒🔑アイコンが表示されている顧客情報が対象) の顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。</td> </tr> </table>	全て	登録されている全ての顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。	更新対象のみ	顧客ランク自動更新対象 (🔒🔑アイコンが表示されている顧客情報が対象) の顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。
		全て	登録されている全ての顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。			
更新対象のみ	顧客ランク自動更新対象 (🔒🔑アイコンが表示されている顧客情報が対象) の顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。					
2	実施日	顧客ランクの自動更新を実施した日が表示されます。				
	顧客ランク	顧客の合計件数、ランク別件数が表示されます。 ※更新対象外の顧客も含まれます。 ※閲覧不可の顧客も含まれます。				
	<b>変更履歴一覧</b>	自動更新機能によって顧客ランクが変更となった顧客情報と変更内容を一覧で表示できます。				
	<b>変更取消</b>	変更を取り消します。 ※最新の変更のみ表示されます。 ※自動更新実施後、顧客ランクを変更した場合は、取消の対象外となります。				

## ▶ 変更履歴を参照する

---

1. メニューから「顧客情報」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
2. 表示されたタブから「ランク推移」を選択します。  
⇒「ランク推移」画面が表示されます。
3. 対象更新実施日の「変更履歴一覧」ボタンをクリックします。  
⇒「（実施日）顧客ランク変更履歴一覧」画面が表示されます。変更になった顧客情報の「変更前」と「変更後」顧客ランク等を確認できます。  
※詳細は、次項の「顧客ランク変更履歴一覧」を参照してください。


## ▶ 顧客ランク変更履歴一覧

番号	項目	説明
1	変更前	変更前の顧客ランクを選択します。
	変更後	変更後の顧客ランクを選択します。 ランクUP、ランクDOWNの切り口から選択できます。
	部署/社員	表示する部署/社員を選択します。
2	変更前	変更前の顧客ランクが表示されます。
	変更後	変更後の顧客ランクが表示されます。
	ポイント	自動更新の判定基準となるポイントが表示されます。 [参照]: 「 <a href="#">自動更新の計算例</a> 」
	最新売上日 または 最新受注日	最新の売上日（受注日）が表示されます。 ※当項目は、自動更新の判定条件です。
	累計売上実績件数 または 累計受注件数	集計期間内の売上実績（受注）件数が表示されます。 ※当項目は、自動更新の判定条件です。
累計売上金額 または 累計受注金額	集計期間内の累計売上（受注）金額が表示されます。 ※当項目は、自動更新の判定条件です。	


## ▶ 自動更新対象から外す

更新対象の顧客情報の中から、個々に更新対象から外せます。

1. 対象の顧客情報を表示させます。



2. 顧客ランクの「 自動更新対象」アイコンをクリックします。「 自動更新対象外」に変更になります。

≡ 顧客プロフィール	
顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
表示用顧客名	赤木電機
上位会社	
写真	
顧客ランク	既存客/A 



≡ 顧客プロフィール	
顧客名*	株式会社赤木電機
顧客名かな*	あかぎでんき
表示用顧客名	赤木電機
上位会社	
写真	
顧客ランク	既存客/A 

### ❶ 補足

-   アイコンは、顧客フォーム（参照画面/編集画面）、顧客検索結果一覧画面、顧客リスト一覧画面上に表示されます。
- システム設定により、顧客ランクが編集不可の設定がされている場合は変更できません。

# 商談情報からの情報更新機能

## ▶ 情報更新機能とは

顧客・パーソン情報更新機能とは、商談情報に顧客情報およびパーソン情報項目を表示させて、商談情報を登録しながらマスタ更新できる機能です。この機能を利用することで、以下のようなことを実現できます。

- 訪問したお客様に変更があった場合、商談登録しながら顧客情報（パーソン情報）を更新したい。
- 商談の際、必ずチェックしてほしい情報項目がある。
- いつどんな理由で更新されたのか、顧客情報の更新履歴から確認したい。

### 💡 Hint

- この機能を利用するためには、あらかじめシステム設定画面から設定が必要です。

### 📌 補足

- 顧客情報・パーソン情報の各マスタは、最新の商談情報の更新内容を反映します。（中止の場合も）  
なお、最新の商談情報を削除した場合も顧客マスタは保持されます。（削除されたことにより、次の最新情報の内容に更新されることはありません。）
- 商談情報の実施区分が「予定」の場合、入力欄は表示されません。
- 商談情報の一括登録には対応していません。

## [更新箇所]

項目が表示される箇所は「顧客名」、「面談者名」の下側と、商談内容の下側の2種類あります。  
商談内容の下側は顧客情報の項目のみ表示できます。

### 【顧客名・面談者名の下側】

商談情報			
予定区分	<input type="text"/>	実績区分	<input checked="" type="checkbox"/> 実施 <input type="checkbox"/> 中止
重要度	<input type="text"/>		
顧客名*	株式会社赤木電機 (既存客/A)		
顧客プロフィール			
上位会社	<input type="text"/>		
当社担当者*	営業1課 相川 弘		
サブ担当者	<input type="text"/>		
	<input type="checkbox"/> 営業部 谷 浩一郎		
	<input checked="" type="checkbox"/> ^ <input type="checkbox"/> v 追加：自分		
	<input type="button" value="すべてクリア"/>		
郵便番号	160-0022		
住所	東京都新宿区新宿1丁目2-30	ビル名等	赤木電気ビル2号館
面談者	<input type="text"/>		
	赤木 龍之介/代表取締役社長		
パーソナルプロフィール			
氏名(姓)*	赤木	氏名(名)	龍之介
氏名かな	あかぎりゅうのすけ		
役職	代表取締役社長	TEL	03-0000-0000





### 【商談内容の下側】

商談内容	
商談目的*	新規開拓 <input type="text"/>
商談成果*	目的達成 <input type="text"/>
商談内容	<input checked="" type="radio"/> テキスト形式 <input type="radio"/> リッチテキスト形式
	<input type="text"/>
見積情報 (SQA)	<input type="text"/>
添付ファイル	ドラッグ&ドロップで貼り付けることができます。 1ファイルあたりのサイズの上限：5MB
顧客名かな*	<input type="text"/>
表示用顧客名	<input type="text"/>
顧客ランク	<input type="text"/>
顧客コード	<input type="text"/>
関連情報登録	<input type="button" value="顧客の声"/> <input type="button" value="売上情報"/>

### [更新履歴の表示]

更新された内容は、履歴一覧に表示されます。



どんな理由で更新されたのか、更新の元となった商談を分析できます。

13:30 ~ 13:30 ✎ 実施	赤木電機株式会社 (A)    サブ担当者：営業部/営業1課 加川 友子, 営業部/営業1課 三浦 咲, 郵便番号：162-0022, 赤木 龍之介 様/代表取締役会長 (役職：代表取締役会長)	
	商談内容 ▼ 新製品の問い合わせをいただき訪問。 事前に課題はヒアリング済み。 製品を導入することで課題解決にはつながりそう。 これから案件化にもっていく。	
	決算月  12月	決算月お知らせ ■対象にする

※商談内容の下側に表示された項目は、更新された際には  アイコンが表示されます。

## ▶ 商談情報画面から更新する

1. 商談情報を表示させます。
2. 「顧客名」「面談者」を選択します。  
⇒それぞれ設定された項目が追加されます。

※表示されていない場合、をクリックすると下方に表示されます。また、をクリックすると、項目が非表示になります。

3. 他の商談情報と同様に内容を更新します。

商談情報			
予定区分	<input type="text"/>	実績区分	<input checked="" type="checkbox"/> 実施 <input type="checkbox"/> 中止
重要度	<input type="text"/>		
顧客名*	株式会社赤木電機 (既存客/A)    6    		
顧客プロフィール			
上位会社	<input type="text"/>	    	
当社担当者*	営業1課 相川 弘	  	
サブ担当者	<input type="text"/>	  	
	<input type="checkbox"/> 営業部 谷 浩一郎 		
	<input checked="" type="checkbox"/>   追加：自分	 すべてクリア	
郵便番号	160-0022 		
住所	東京都新宿区新宿1丁目2-30	ビル名等	赤木電気ビル2号館
面談者	<input type="text"/>	  	
	赤木 龍之介/代表取締役社長	  	
パーソナルプロフィール			
氏名(姓)*	赤木	氏名(名)	龍之介
氏名かな	あかぎりゅうのすけ		
役職	代表取締役社長	TEL	03-0000-0000

# メールアドレスからメーラー起動

パーソン情報のフォームと検索結果一覧に表示されるメールアドレスとボタンから、簡単に指定したメーラーを起動できます。メール作成をより簡単に行えます。

## 【検索結果画面】

<input checked="" type="checkbox"/>	顧客名 所属名	氏名 役職 パーソンランク	TEL E-Mail
<input type="checkbox"/>	株式会社赤木インテリアデザイン	赤木 能之介 代表取締役社長 決定権者	 03-0000-0000  akagi@email.co.jp

## 【パーソン詳細情報画面】

☰ パーソンプロフィール	
氏名 (姓) *	赤木
氏名かな	あかぎりゆうのすけ
パーソンランク	決定権者
性別	男性
所属名	
役職	代表取締役社長
TEL	 03-0000-0000
携帯番号	 090-0000-0000
E-Mail	 akagi@email.co.jp

### 補足

- 簡易メーラーを利用できます。  
簡易メーラーの詳細については、「[メール通知機能を使う](#)」を参照してください。
- システム設定画面から、起動するメーラーを設定できます。

## ▶ メーラー起動機能を利用する

1. パーソン検索の検索結果画面またはパーソン情報一覧画面を開きます。

2. メールアドレスあるいは、 ボタンをクリックします。  
⇒メーラーが起動します。



画面の上部には「パーソン情報」のタブがあり、右側には「GoodJob | ポイント: 10」の表示があります。検索条件として「当社担当者: 部署」が「社員」に設定されています。検索結果一覧表には以下の情報が表示されています。

顧客名 所属名	氏名 役職 パーソンランク	TEL E-Mail	当社担当者/部署名 当社担当者	関連情報
株式会社赤木インテリアデザイン	赤木 龍之介 代表取締役社長 決定権者	03-0000-0000 akagi@email.co.jp	営業1課 相川 弘	履歴

ボタンとメールアドレスでそれぞれ異なるメーラーを起動できます。

# 法人番号情報変更通知機能

定期実行により法人番号情報が更新された際、法人番号情報をもとに変更内容を通知する機能です。顧客の法人名変更や住所変更、顧客が消滅した場合、顧客情報の修正忘れ防止に活用できます。

## 💡 Hint

- この機能を利用するためには、法人番号欄かつ法人番号情報変更通知機能を利用する設定が必要です。

## ▶ 法人番号変更通知を参照する

法人番号情報変更通知を参照します。

- メニューから「**顧客情報**」を選択します。  
⇒「顧客検索」画面が表示されます。
- 表示されたタブから「法人番号情報変更通知」を選択します。  
⇒「法人番号情報変更通知」画面が表示されます。

The screenshot shows a web application interface for '顧客情報' (Customer Information). At the top right, it displays 'GoodJob! ポイント: 10' with a medal icon. Below this, the user's name '株式会社NIコンサルティング 営業1課 相川 弘' is shown. A navigation bar contains several tabs: '顧客検索', 'ランク別', '営業担当別', 'ルート別', '地域別', 'ランク推移', '法人番号情報変更通知' (highlighted with a red box), '重複・類似メンテナンス', and 'ターゲットリスト'. Below the tabs, the breadcrumb '顧客情報 > 法人番号情報変更通知' is visible. The main content area includes a search filter for '変更日' (Change Date) with a dropdown set to '日付検索' and two input fields. Below that is a section for '当社担当者' (Our Staff) with a dropdown for '部署' (Department) and a '社員' (Employee) dropdown. A checkbox for 'サブ担当者を含む' (Include Sub-handlers) and a '検索' (Search) button are also present.



番号	項目	説明	
1	絞込条件	変更日	法人番号情報の変更があった日で絞込みます。
		部署、社員	顧客の当社担当で絞込みます。
2	通知消去	変更通知を削除する場合は、削除対象のチェックボックスにチェックを入れ、「チェックした情報」ボタンより「通知消去」をクリックしてください。	
	一括反映	法人番号変更内容を一括反映する場合は、一括反映対象のチェックボックスにチェックを入れ、「チェックした情報」ボタンより「一括反映」をクリックしてください。	
	✓：通知消去	クリックすると、通知消去のチェックボックスに一括でチェックします。再度クリックした場合、チェックが入っているものはチェックが外れます。	
	✓：一括反映	クリックすると、一括反映のチェックボックスに一括でチェックします。再度クリックした場合、チェックが入っているものはチェックが外れます。	
	変更日	法人番号情報の変更日です。	
	顧客名	SFA に登録されている顧客名です。	
	当社担当者	顧客の当社担当者です。	
	内容		法人番号情報の変更内容または閉鎖について表示されます。
	変更の場合	顧客名、顧客名かな、郵便番号、住所、URL、資本金、従業員数、創立日のいずれか変更されている場合、SFA 登録内容と変更後の法人番号情報を通知します。 (項目名：「登録内容」→「変更後の法人番号情報の内容」)	
	閉鎖の場合	登記情報が閉鎖された場合に閉鎖された旨を通知します。 通知内容は以下の3種類です。 「清算の結了等により登記記録が閉鎖されました。」 「合併による解散等により登記記録が閉鎖されました。」 「その他の理由によって登記記録が閉鎖されました。」 引き継いだ会社情報がある場合は、メッセージの横にあわせて通知します。 <引き継いだ会社が顧客登録されている場合> 「継承先：会社名/法人番号」※リンク表示 <引き継いだ会社が顧客登録されていない場合> 「継承先：会社名/法人番号/住所」※非リンク表示	