

プロセス	機能	対象となるZohoOne製品
<b>共P-01</b> ① 顧客対応・販売支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>MA：トラッキング機能</li> <li>SFA：見込客情報・案件情報・商談進捗・営業販促活動・営業管理</li> <li>CRM：顧客購買履歴・対応履歴全社共有・顧客分析・販促・アフターケア機能</li> </ul>	<b>Zoho CRM</b>
<b>共P-02</b> ② 決済・債権債務・資金回収	<ul style="list-style-type: none"> <li>決済</li> <li>発注・仕入管理、買掛・支払管理</li> <li>受注・売上請求管理、売掛・回収管理</li> </ul>	<b>Zoho Books</b>
<b>共P-03</b> ③ 供給・在庫・物流	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引条件管理</li> <li>在庫分析、在庫基準</li> <li>納品管理（納品先、納品期限、納品商品、配送状況確認等）</li> </ul>	<b>Zoho Inventory</b>
<b>共P-04</b> ④ 会計・財務・経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕訳、各種出納帳、総勘定元帳、残高試算表、財務三表（B/S,P/L,C/F）</li> <li>経費精算</li> </ul>	<b>Zoho Books</b>
<b>共P-05</b> ⑤ 総務・人事・給与・労務・教育訓練・法務・情シス	<ul style="list-style-type: none"> <li>出退勤申請・管理</li> <li>社内向け研修ツール</li> </ul>	<b>Zoho People</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>電子契約</li> </ul>	<b>Zoho Sign</b>

# 共P-01 ① 顧客対応・販売支援：Zoho CRM

- MA：トラッキング機能
- SFA：見込客情報・案件情報・商談進捗・営業販促活動・営業管理
- CRM：顧客購買履歴・対応履歴全社共有・顧客分析・販促・アフターケア機能

## 顧客情報確認画面

顧客情報確認画面のスクリーンショット。赤い枠で強調された機能は以下の通りです。

- 顧客情報(CRM)**: 顧客の基本情報、連絡先、履歴などを表示するテーブル。
- 自動顧客スコアリング (MA)**: 顧客のスコアリング設定と履歴を確認する画面。
- 営業活動情報(SFA)**: 顧客に対する営業活動の記録と管理を行う画面。

営業活動管理画面のスクリーンショット。赤い枠で強調された機能は以下の通りです。

- 商談情報(SFA)**: 現在の商談案件の進捗と詳細を確認する画面。
- 自動販促 (MA/SFA)**: 自動で顧客に販促メッセージを送信する機能の設定画面。
- 営業活動管理 (CRM/SFA)**: 営業活動のスケジュールと実行状況を管理する画面。
- 部下情報 (CRM/SFA)**: 営業チームのメンバー情報と担当領域を管理する画面。
- 過去のメール送信・開封情報 (CRM/MA/SFA)**: 過去のメール送信履歴と開封状況を分析する画面。

## 商談案件情報の管理 (SFA)

商談案件情報の管理画面のスクリーンショット。赤い枠で強調された機能は以下の通りです。

- 商談案件進捗(SFA)**: 商談案件の進捗状況とステータスを管理する画面。
- 商談案件情報(SFA)**: 商談案件の詳細情報（金額、商品、期日）を確認する画面。
- 商談関係者の管理(CRM)**: 商談に関与する関係者の情報を管理する画面。

## メール開封・クリック情報 トラッキング (MA)

メール開封・クリック情報トラッキングのスクリーンショット。メールの開封率とクリック率をリアルタイムで追跡する機能を示しています。

## 自動販促メール送信設計 (MA)

自動販促メール送信設計のスクリーンショット。メール送信の自動化されたフローチャート（ワークフロー）を設計するための画面を示しています。

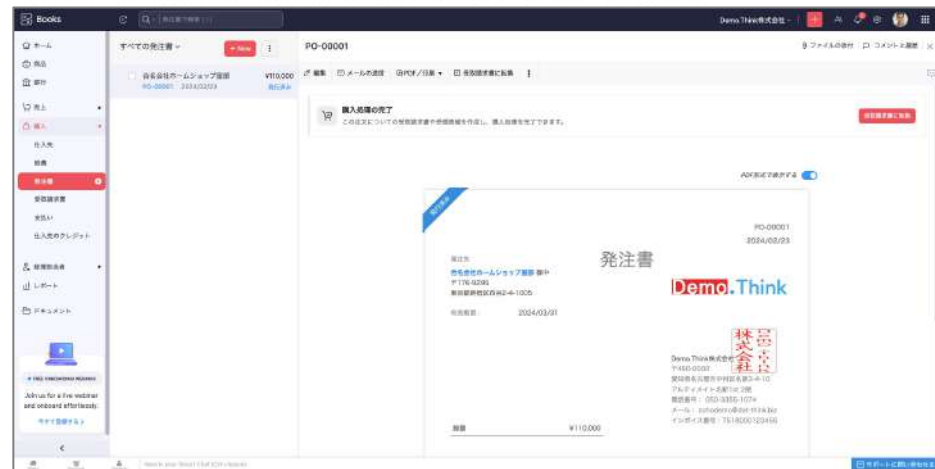
# 共P-02 ② 決済・債権債務・資金回収：Zoho Books

- 決済
- 発注・仕入管理、買掛・支払管理
- 受注・売上請求管理、売掛・回収管理

## 受注・売上請求管理：請求書一覧画面



## 発注・仕入管理、買掛・支払管理：発注書一覧画面



## 決済：請求書確認画面からクレカ決済が可能



インボイス対応の請求書

## クレジットカード決済画面



# 共P-02 ② 決済・債権債務・資金回収：Zoho Books

## 取引先のインボイス番号の管理

取引先: 有限会社エムアンドエム  
 住所: 〒0470-0910 千葉県千葉市花見川区幕張町3-3-10  
 代表者: 代表取締役 佐藤 太郎  
 代表者Eメール: info@em-and-em.com  
 代表者電話番号: 0470-0910257  
 インボイス番号: T000000000001

## 仕入れ先のインボイス番号の管理

取引先: 合名会社ホームショップ服部  
 住所: 〒176-0295 東京都七区-2-95  
 代表者: 代表取締役 佐藤 太郎  
 代表者Eメール: info@em-and-em.com  
 代表者電話番号: 03-9161-2257  
 インボイス番号: T000000000002

## インボイス対応請求書 (軽減税率対応)

請求先: 有限会社エムアンドエム 御中  
 〒285-2690 千葉県千葉市花見川区幕張町3-3-10  
 支払い条件: 振替が楽観  
 支払い期限: 2024/05/31

金額: ¥551,620  
 インボイス番号: T518000123456

番号	品名	単位	数量	単価	総額
1	検査費用	1	1	500,000	500,000
2	商品	箱	10	150	1,500
小計					501,500
消費税(標準税率) (10%)					50,000
消費税(軽減税率) (8%)					120
総額					¥551,620
消費税					¥551,620

税金内訳

税金詳細	課税対象額 (¥)	税金の総額 (¥)
消費税(標準税率) (10%)	500,000	50,000
消費税(軽減税率) (8%)	1,500	120
合計	¥501,500	¥501,120

## 税率設定画面

税率設定画面

税率	率 (%)
消費税(標準税率)	10
消費税(軽減税率)	8

# 共P-03 ③ 供給・在庫・物流：Zoho Inventory

- ・ 在庫分析、在庫基準
- ・ 納品管理（納品先、納品期限、納品商品、配送状況確認等）

## 在庫分析、在庫基準：商品在庫一覧画面

名称	SKU (在庫管理単位)	手持り在庫	基準在庫	単価	仕入れ価格
ミッドランド BT NEXT-C ツイン	product-00130	80.00	100	¥10,000	¥5,000
PAS/バッテリー X56 6.0Ah BK	product-00037	70.00	100	¥10,000	¥5,000
グリースA (耐海水性タイプ) 250g	product-00107	89.00	100	¥10,000	¥5,000
ラビングコンパウンド 300g	product-00014	99.00	100	¥10,000	¥5,000
ヤマール ヘルメットシールド撥水剤 100ml	product-00084	92.00	100	¥10,000	¥5,000
水圧洗濯機式ライフジャケットベストタイプ YWV-2620 ブラック	product-00154	100.00	100	¥10,000	¥5,000
ヤマール180 ワイヤードグリース 180ml	product-00061	44.00	100	¥10,000	¥5,000
ミッドランド ET X1 FM シングル	product-00131	100.00	100	¥10,000	¥5,000
PAS/バッテリー X60	product-00038	100.00	100	¥10,000	¥5,000

## 納品管理：配送状況確認画面

すべての荷物の配送状況を確認する画面。左側にはナビゲーションメニューがあり、「出荷済みの荷物」は現在空欄です。右側の「配送済みの荷物」には以下の情報が表示されています。

顧客	金額
株式会社アーガス PKG-00002 SO-00002 宅番 2024/04/05	126.00

## 在庫分析画面

在庫分析ダッシュボードの概要。ユーザー名は山田 太郎 (Demo.Think株式会社) です。

**営業活動**

- 数量: 0 (前日予定)
- 出荷: 0 (出荷予定)
- 荷役: 0 (配達予定)
- 数量: 0 (請求予定)

**在庫の概要**

- 在庫数: 16574
- 受取数: 0

**商品の詳細**

- 在庫が少ない商品: 167
- 有効な商品: 100%
- すべての商品グループ: 0
- すべての商品: 178

**売上が上位の商品** (今月)

- ヤマール180: 56個
- ワイヤードグリース: 30個
- PAS/バッテリー X56 6.0Ah BK ミッドランド BT NEXT-C: 20個

下部には「発注書」と「受注書」のタブがあり、現在は「発注書」が選択されています。

# 共P-04 ④ 会計・財務・経営：Zoho Books

- 仕訳、各種出納帳、総勘定元帳、残高試算表、財務三表 (B/S,P/L,C/F)
- 経費精算

## 仕訳帳

2024/04/05 ¥11,000

### 仕訳帳

#1

目付: 2024/04/05  
合計: ¥11,000

メモ: 商品の購入  
登録番号:

取引先	科目	借方	貸方
商品/物販	アクシス株式会社	1,000	10,000
借入金			11,000
小計		10,000	11,000
消費税(標準税率   10%)		1,000	0
合計		¥11,000	¥11,000

## 貸借対照表

Demo.Think株式会社  
貸借対照表  
期間: 発生  
対象: 2024/07/31

取引先	TOTAL
<b>資産</b>	
現在の資産	
現金	
小口現金	1,375,000
現金の合計	1,375,000
売掛金	4,466,000
その他の流動資産	
在庫の資産	165,740,000
その他の流動資産の合計	165,740,000
現在の資産の合計	171,581,000
固定資産	
固定資産	10,000

## 各種出納帳

有効な勘定  
売上金  
決算残高  
¥4,466,000

最近の取引

日付	取引の詳細	種別	借方	貸方
2024/04/05	株式会社アークス	請求書の支払い		¥1,386,000
2024/04/05	株式会社アークス	請求書	¥1,386,000	
2024/02/23	株式会社シンシア	請求書	¥3,883,000	
2024/02/23	株式会社ジーアック	請求書	¥583,000	

## 経費精算

すべての経費  
経費の詳細  
¥1,320

経費の総額  
¥1,320  
請求対象外

支払の予定:  
小口現金

税金  
消費税(標準税率 | 10%)  
¥120 (消費税)

仕訳帳  
経費は標準設定で表示されています

科目	借方	貸方
小口現金	0	1,320

- 出退勤申請・管理
- 社内向け研修ツール
- 電子契約

Zoho People/出退勤申請・管理

出勤	退勤	合計時間	
日,31	09:21 AM	06:21 PM	09:00 時間
月,01	09:21 AM	05:21 PM	08:00 時間
火,02	09:21 AM	11:20 PM	08:00 時間
水,03	09:20 AM	05:20 PM	08:00 時間
木,04	09:20 AM	09:20 PM	12:00 時間
今日,05	09:20 AM	-	00:00 時間
土,06	-	-	00:00 時間

Zoho People/社内向け研修ツール

ZohoSign/電子契約

ZohoSign/電子契約署名画面

	月額費用(税別)	年間費用(税別)
Zoho One 柔軟なユーザー料金 (1ユーザーライセンス)	10,800円	129,600円
導入設定		600,000円
サポート・保守	100,000円	1,200,000円
コンサルティング	160,000円	1,920,000円



Zoho Oneは、企業運営に必要な45以上のクラウドベースのビジネスアプリケーションを一つの統合パッケージとして提供するサービスです。

営業、受発注、会計、マーケティング、サポート、人事、生産性向上など、フロントオフィスからバックオフィスまで企業活動のあらゆる面をカバーできます。

これらのアプリケーションは、互いにシームレスに統合されており、企業が情報を一元管理し、業務プロセスを最適化できるように設計されています。

例えば、Zoho CRMを利用して顧客情報を管理し、Zoho Booksで顧客に対して見積書・請求書（インボイス制度）を発行できます。支払い回収フェーズにおいては、電子決済機能（クレジットカード）を用いたスムーズな支払いも可能です。

## Zoho Oneのカバー範囲

### フロントオフィス業務 (営業・マーケティング・サポート)

CRM (顧客管理)

SFA (営業支援)

マーケティング

サポートデスク

分析

### バックオフィス業務 (経理・人事など)

受発注・会計・請求

勤怠・人事・採用

電子契約・契約管理

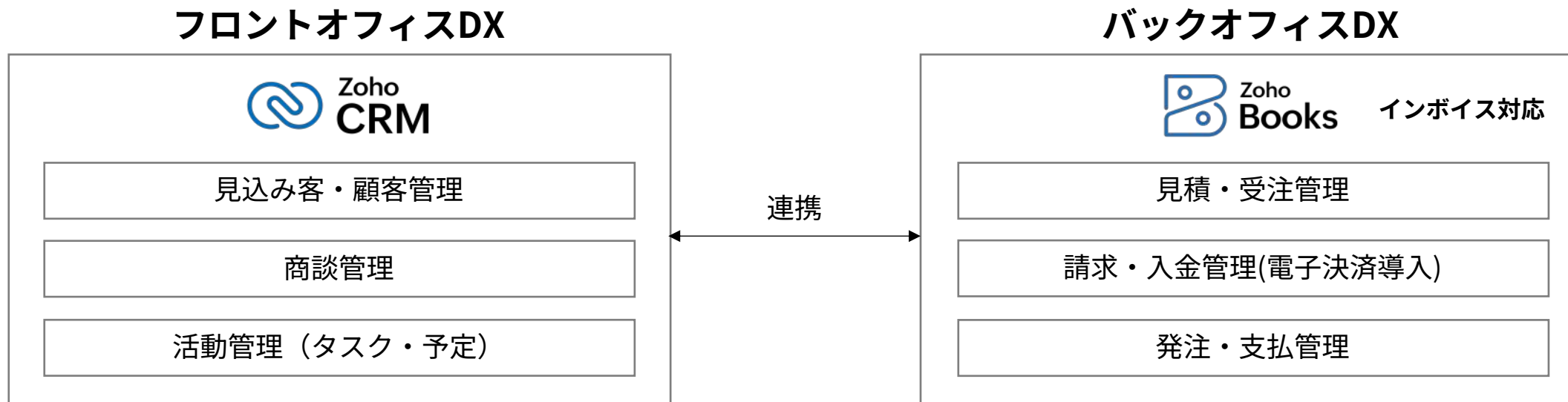
ファイル・ドキュメント管理

コミュニケーション

Zoho CRM（顧客管理）とZoho Books（受発注、財務会計、電子決済）のプロセスを連携させることで、中小企業の営業から経理に至るまでをDX化し、企業の売り上げ、利益率向上を図るパッケージです。

顧客情報の一元管理により、顧客満足度の向上と顧客への営業活動を効率化します（フロントオフィスDX）。

インボイス対応の帳票作成をはじめ、クレジットカード決済導入により会計・請求実務を効率化します（バックオフィスDX）。



**売上アップ・利益率の向上(業務効率化)を図る**

Zoho CRM導入から運用、最適化までを網羅し、導入企業がZoho CRMを活用できるよう支援します。顧客管理の効率化、営業成績の向上、そして顧客満足度の高いフロントオフィス業務のDX化を支援します。 <

実施内容>

## ●ニーズ分析と戦略立案

- ・企業のビジネスプロセス、目標、ニーズを分析
- ・マーケティング戦略の策定と目標設定

## ●企業特有の業務フローに合わせたCRMのカスタマイズ

- ・フィールド、ビュー、レポートのカスタマイズ設計

## ●Zohoアプリケーション連携

- ・他のZohoアプリケーションとの連携設定

## ●レポートニングと分析

- ・業務の洞察と意思決定を支援するカスタムレポートとダッシュボードの作成

## ●ユーザートレーニングとサポー

ト・トレーニングプログラムの提供・導入後の運用サポートと問題解決

Zoho Booksを効率的に利用し、財務管理の精度と効率を高めるための支援を行います。受発注、入出金状況の把握の効率化、コスト削減などバックオフィス業務のDX化を支援します。＜実

施内容＞

## ●ニーズ分析と戦略立案

- ・企業の財務・会計プロセスの分析とニーズ把握
- ・目標設定とプロジェクト計画の策定

## ●企業特有の業務フローに合わせたZohoBooksのカスタマイズ

- ・フィールド、帳票、レポートのカスタマイズ設計

## ●Zohoアプリケーション連携

- ・他のZohoアプリケーションとの連携設定

## ●レポートニングと分析

- ・ビジネスの財務状況を把握するためのカスタムレポートとダッシュボードの作成

## ●ユーザートレーニングとサポート

- ・トレーニングプログラムの提供
- ・導入後の運用サポートと問題解決