

# Life Cycle Management System

# TRAIN PRO



業務プロセスを可視化して、業務スキルのボトムアップ  
売上予測の報告資料作成から、キーマンのキーワード検索など  
営業情報を有効に活用できる仕組みです。

また、プロジェクトや案件登録を行なうことで進捗状況を共有でき  
業務の効率を大幅UPが期待されます。



# Life Cycle Management System

# TRAIN PRO



得意先からの進捗確認に対し、他部門から製造現場に問い合わせが入るため、製造現場が問い合わせ対応に時間を取られる。



お客様先の製品ライフサイクル状況がつかめず提案時期を見過ごし売上予測の精度が悪いため営業現場が常に混乱している。



ベテラン社員の客先情報や提案ノウハウがブラックボックス化し、後進に引き継がれていない。

# Life Cycle Management System

グループウェアとして顧客への提案活動や  
キーマンへのアプローチ活動に柔軟に活用でき、  
業務効率を大幅UP！

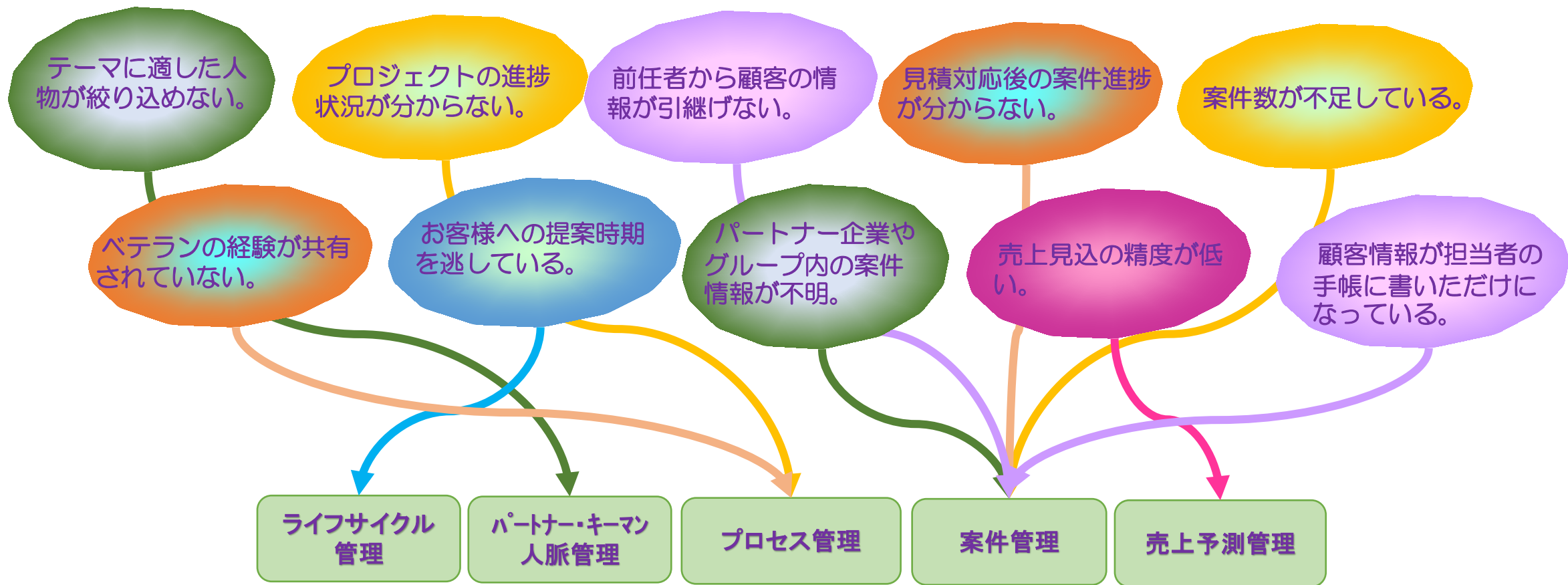
# TRAIN PRO

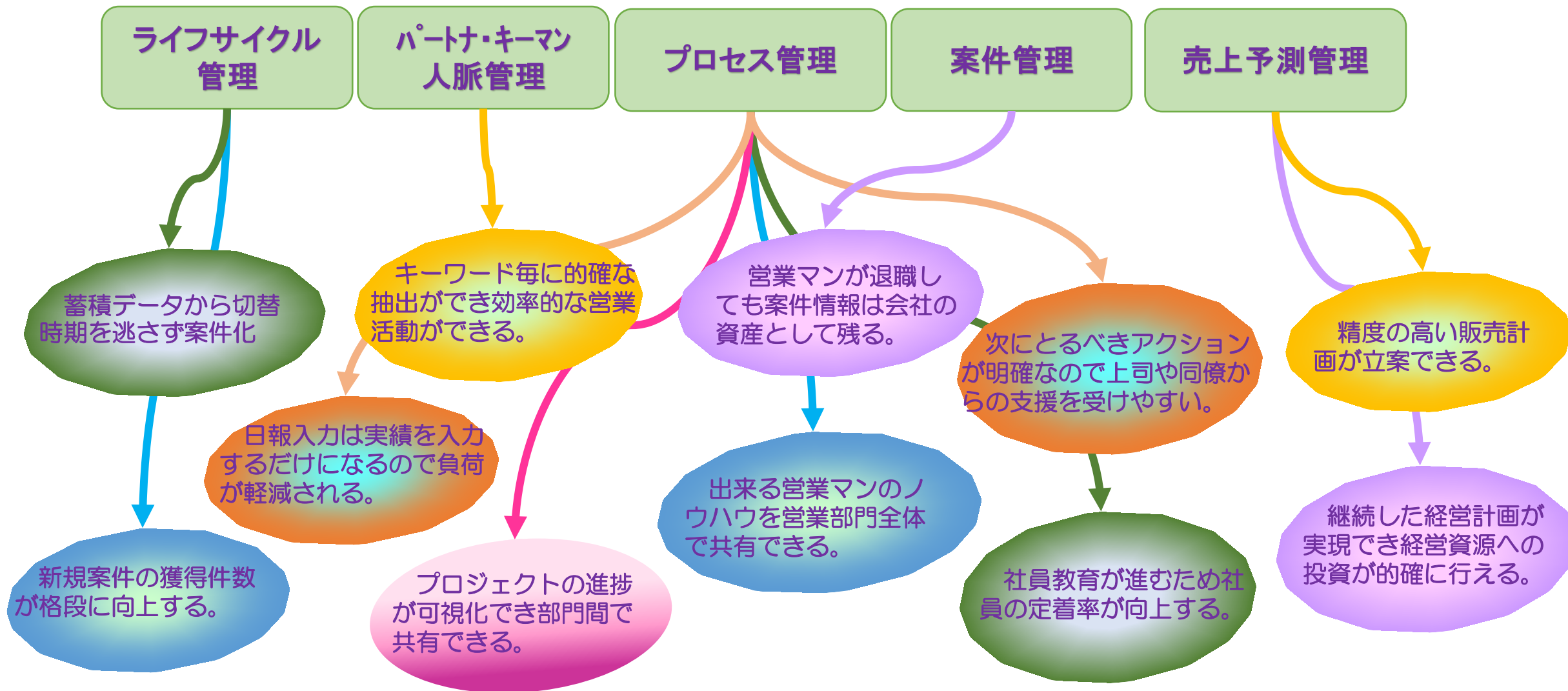
これなら、得意先の  
要求にも応えられるし、



業務の見える化  
もできそう！

# 課題





# Life Cycle Management System TRAIN PRO



では、機能のご説明を始めます。

# プロセス管理



**TRAIN PRO**

## ストーリーマスタ

様々な業務・プロジェクト等のプロセスを名称をつけて登録します。

### 【提案～受注プロセス】

出来る営業マンの行動パターンをストーリーとして登録しノウハウを営業部門全体で共有できます。

また業務プロセスの標準化にも役立ちますので社員教育においても有効なアイテムとなります。

### 【受注、設計、製造、検査・・・】 各工程の進捗把握

受注案件の進捗管理を営業部、製造部、購買部・・・等がそれぞれバラバラに進捗管理を行なっている場合、TRAINPROを活用して、一元管理することで効率よく把握できるようになります。

ストーリーマスタ登録

パターンコード

ストーリーパターン

総日数  日 項目追加(U)

パターンコード	パターン	総日数
A00	A0機器 A00	36
A01	MFPリプレイス	134
B00	受注内示 A0機器	524
B01	空調点検	60
B02	エレベータ点検	30
C01	サーバ更改	13
D01	OS入れ替え	4
K01	検査装置保全	443
M01	5年間 定期訪問メンテナンス A	1825

CSV出力(F)
削除(D)
終了(X)



ストーリー項目マスタ

実施したい様々なプロセスをストーリーとして登録します。

献立に例えると・・・  
(肉じゃが)をつくる

- 材料メニュー書き出し
- 材料買い付け
- 食材下ごしらえ
- 鍋に食材投入
- 煮込み開始
- 味見
- 完成

大まかにはこんな感じです。  
開始と終了を登録すると  
他部門から分かりやすく映ります。  
所要日数は、標準日数を登録します。

実施項目マスタ登録

実施項目コード

実施項目

ストーリー項目マスタ登録

パターンコード  MFPリブレース

実施項目

実施順  所要日数  日

登録(U)

実施順	実施項目	所要日数
4	基本ニーズ把握	2
5	利用条件ヒアリング調査	7
6	競合調査	0
7	ベンダー打ち合わせ	2
8	ベンダー見積依頼	0
9	見積作成	5
10	プレゼン・見積提出	3
11	検討状況確認	7
12	商談(クロージング)	3
13	契約(売買契約・リース契約)	1
15	受注登録	1
17	発注承認	0
20	搬入設置	7
22	保守契約(メンテナンス)	0
30	定期訪問1年目 1回目	30
31	定期訪問1年目 2回目	30
32	定期訪問1年目 3回目	30

CSV出力(F)

ストーリー項目マスタ登録

パターンコード  MFPリブレース

実施項目

実施順  所要日数  日

登録(U)

実施順	実施項目	所要日数
4	基本ニーズ把握	2
5	利用条件ヒアリング調査	7
6	競合調査	0
7	ベンダー打ち合わせ	2
8	ベンダー見積依頼	0
9	見積作成	5
10	プレゼン・見積提出	3
11	検討状況確認	7
12	商談(クロージング)	3
13	契約(売買契約・リース契約)	1
15	受注登録	1
17	発注承認	0
20	搬入設置	7
22	保守契約(メンテナンス)	0
30	定期訪問1年目 1回目	30
31	定期訪問1年目 2回目	30
32	定期訪問1年目 3回目	30

CSV出力(F) 削除(D) 終了(X)

# 物件管理



**TRAIN PRO**

# メインメニュー 物件管理

メインメニューの物件管理より

サブメニューの引合入力へ進んで情報を登録・更新へ進みます。

The screenshot displays the LCMSystem main menu interface. It is divided into two main sections: 'メニュー' (Menu) on the left and 'サブメニュー' (Sub-menu) on the right. The 'メニュー' section contains four buttons: '物件管理' (Property Management), '月次・年次' (Monthly/Annual), '行動日報管理' (Action Report Management), and 'マスタ管理' (Master Management). The '物件管理' button is highlighted in blue. The 'サブメニュー' section contains six buttons: '引合一覧' (Lead List), '引合入力' (Lead Input), 'ランク別6か月先行見込表' (Rank-based 6-month advance forecast), '担当者別6か月先行見込表' (Agent-based 6-month advance forecast), '6か月先行読み物件検討表' (6-month advance reading property consideration table), and '3か月先行業績管理表' (3-month advance performance management table). The '引合入力' button is highlighted with a red dashed border. A '終了(⌫)' (End) button is located in the bottom right corner.

LCMSXニュー

メニュー

サブメニュー

物件管理

引合一覧

引合入力

月次・年次

ランク別6か月先行見込表

担当者別6か月先行見込表

行動日報管理

6か月先行読み物件検討表

3か月先行業績管理表

マスタ管理

終了(⌫)

# 引合入力

引合入力画面で引合入力を実行します。  
引合No.は半自動採番です。

引合No. C21700011

変更処理中

\*引合発生日 2017/06/22

\*引合名 MFPリプレース

\*引合先 5 南海フォーク建設株式会社

納入先 5 南海フォーク建設株式会社

\*ランク 0 49%以下

行動開始日 2017/07/01

ストーリー A01 MFPリプレース

実施項目 01 事前調査

売上見込年月 2017/07

売上年月 2017/07

重要物件

見積No.

仕掛No.

仕入先

販社

販社メモ

リース/買取  リース  買取

導入年月日

耐用年数

\*担当部門 000101 事務機器拡販部

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*入力者 123 長嶋茂雄

競合先情報

【クローズ項目】

キーマン攻略 E 0%

トップアプローチ E 0%

価格 E 0%

競合対策 E 0%

協力者のブッシュ E 0%

汎用ストーリー E 0%

営業ストーリーの進捗 E 0%

ストーリー進捗

【ランク履歴】

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017				D								
2016												
2015												

負け事由

中項目	小項目	売上(k¥)	仕入(k¥)	経費(k¥)	粗利(k¥)	粗利率(%)
1	11002	2,000	500	50	1,450	72.5
1	キャノンImageRunner					

次ライフサイクル  未登録  登録済  完了  次ライフ例登録

終了(X)

- ・引合発生日
- ・引合名 (物件名)
- ・引合先 (企業名)
- ・納入先 (搬入先)
- ・ランク (見込ランク) 【ランク履歴】表
- ・行動開始日
- ・ストーリー
- ・営業実施項目
- ・売上見込年月
- ・売上年月
- ・重要物件
- ・見積No.
- ・仕掛No.
- ・仕入先 (企業名)
- ・販社 (リセラー名)
- ・販社メモ

ストーリー選択

コード	ストーリーパターン	実施項目1	実施項目2	実施項目3	実
A00	AO機器 A00	事前調査	信用調査	基本ニーズ把握	観
A01	MFPリプレース	事前調査	信用調査	新規取引社内決済	基
B00	受注内示 AO機器	商談(クローズジ...	搬入設置	保守契約(メン...	定
B01	空調点検	事前調査	信用調査	基本ニーズ把握	観
B02	エレベータ点検	事前調査	信用調査	基本ニーズ把握	計
C01	サーバ更改	事前調査	顧客管理情報蓄積		
D01	OS入れ替え	概算依頼・概算...	企画設計完了		
K01	検査装置保全	概算依頼・概算...	検討会	見積提出	商
M01	5年間 定期訪問メン...	定期訪問1年目...	定期訪問(2年...	保守部品交換...	定

閉じる(X)

引合入力

営業マンが訪問先で知り得た客先情報を登録します。

- 契約No.
- リース／買取（何れか）
- 導入年月日
- 耐用年数
- 契約 開始期間 ～ 終了期間
- 契約金額

引合No. C21700011 変更処理中

\*引合発生日 2017/06/22

\*引合名 MFPリプレース

\*引合先 5 南海フォーク建設株式会社

納入先 5 南海フォーク建設株式会社

\*ランク 0 49%以下

行動開始日 2017/07/01

ストーリー A01 MFPリプレース

実施項目 01 事前調査

売上見込年月 2017/07

売上年月 2017/07

重要物件

見積No.

仕掛No.

仕入先

販社

販社メモ

\*担当部門 000101 事務機器拡販部

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*入力者 123 長嶋茂雄

競合先情報

【クローズ項目】

キーマン攻略 E 0%

トップアプローチ E 0%

価格 E 0%

競合対策 E 0%

協力者のプッシュ E 0%

汎用ストーリー E 0%

営業ストーリーの進捗 E 0% ストーリー進捗

【ランク履歴】

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017				0								
2018												
2015												

負け事由

契約No. 333333333

リース／買取  リース  買取

導入年月日 2017/04/12

耐用年数 1

契約期間 2017/04/12 ~ 2018/04/31

契約金額 10,000

対称表示

	大項目	中項目	小項目	売上(k¥)	仕入(k¥)	経費(k¥)	粗利(k¥)	粗利率(%)
見込	00002 ITインフラ	01001 コピー・複合機	11002 キヤノンImageRunner	2,000	500	50	1,450	72.5
実績								

次ライフサイクル  未登録  登録済  完了 次ライフ追加登録

確定(U) 終了(X)

引合入力

引合No.毎に関連した特定のフォルダが関連付け出来ます。  
PDFファイルやEXCELファイル等の関係資料を紐付けできます。

引合No. C21700011 変更処理中

\*引合発生日 2017/06/22

\*引合名 MFPリプレース

\*引合先 5 南海フォーク建設株式会社

納入先 5 南海フォーク建設株式会社

\*ランク D 49%以下

行動開始日 2017/07/01

ストーリー A01 MFPリプレース

実施項目 01 事前調査

売上見込年月 2017/07

売上年月 2017/07

重要物件

見積No.

仕掛No.

仕入先

販社

販社メモ

\*担当部門 000101 事務機器拡販部

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*入力者 123 長嶋茂雄

競合先情報

【クローズ項目】

キーマン攻略	E	0%
トップアプローチ	E	0%
価格	E	0%
競合対策	E	0%
協力者のプッシュ	E	0%
汎用ストーリー	E	0%
営業ストーリーの進捗	E	0%

【ランク履歴】

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017				D								
2018												
2015												

負け事由

C:\Users\Nakanishi.S-PC-179\Documents フォルダ表示

	大項目	中項目	小項目	売上(k¥)	仕入(k¥)	経費(k¥)	粗利(k¥)	粗利率(%)
見込	00002 ITインフラ	01001 コピー・複合機	1002					72.5
実績								

フォルダの参照

フォルダを指定してください

- ChatAndMessenger
- Ciphercraft
- Grade
- SkyDrive
- VirtualBox VMs
- アドレス帳
- お気に入り
- ダウンロード
- デスクトップ
- マイドキュメント

ボタンクリックで指定フォルダをエクスプローラで表示

未登録  登録済  完了  次回リ加工登録

確定(U) 終了(X)

引合入力

進捗管理したいマスターを表示することが出来ます。

— 例 —

- ・ キーマン攻略
- ・ トップアプローチ
- ・ 価格
- ・ 競合対策
- ・ 協力者のプッシュ
- ・ 汎用ストーリー
- ・ 営業ストーリーの進捗

汎用マスタで項目名を変更することが出来ます。

引合No. 021700011 変更処理中

\*引合発生日 2017/06/22

\*引合名 MFPリプレース

\*引合先 5 南海フォーク建設株式会社

納入先 5 南海フォーク建設株式会社

\*ランク 0 49%以下

行動開始日 2017/07/01

ストーリー A01 MFPリプレース

実施項目 01 事前調査

売上見込年月 2017/07

売上年月 2017/07

重要物件

見積No.

仕掛No.

仕入先

販社

販社メモ

\*担当部門 000101 事務機器拡販部

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*入力者 123 長嶋茂雄

競合先情報

【クロス項目】

キーマン攻略 E 0%

トップアプローチ E 0%

価格 E 0%

競合対策 E 0%

協力者のプッシュ E 0%

汎用ストーリー E 0%

営業ストーリーの進捗 E 0%

ストーリー進捗

【ランク履歴】

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017				0								
2016												
2015												

負け事由

C:\Users\Nakanishi.S-PC-179\Documents 対称表示

	大項目	中項目	小項目	売上(k¥)	仕入(k¥)	経費(k¥)	粗利(k¥)	粗利率(%)
見込	00002 ITインフラ	01001 コピー・複合機	11002 キヤノンImageRunner	2,000	500	50	1,450	72.5
実績								

次ライフサイクル  未登録  登録済  完了 次ライフサイクル登録

確定(U) 終了(X)

引合入力

【ストーリー進捗】ボタン

引合No. 021700011 変更処理中

\*引合発生日 2017/06/22

\*引合名 MFPリプレース

\*引合先 5 南海フォーク建設株式会社

納入先 5 南海フォーク建設株式会社

D 49%以下

\*担当部門 000101 事務機器販売部

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*入力者 123 長嶋茂雄

競合先情報

【クローズ項目】

キーマン攻略 E 0%

トップアプローチ E 0%

価格 E 0%

競合対策 E 0%

協力者のプッシュ E 0%

汎用ストーリー E 0%

営業ストーリーの進捗 E 0%

【ランク履歴】

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017				0								
2016												
2015												

負け事由

大項目 中項目 小項目 売上(k¥) 仕入(k¥) 経費(k¥) 粗利(k¥) 粗利率(%)

0002	01001	11002	2,000	500	50	1,450	72.5
ITインフラ	コピー・複合機	キャノンImageRunner					

実績

次ライフサイクル ● 未登録 ○ 登録済 ○ 完了 次ライフサイクル登録

確定(U) 終了(X)

ストーリー進捗入力

引合名 MFPリプレース

ストーリー MFPリプレース

実施順	実施項目名	完了予定日	完了日	日報反映
1	事前調査	2017/07/01		
2	信用調査	2017/07/03		
3	新規取引社内決済	2017/07/05		
4	基本ニーズ把握	2017/07/07		
5	利用条件ヒアリング調査	2017/07/09		
6	競合調査	2017/07/16		
7	ベンダー打ち合わせ	2017/07/16		
8	ベンダー見積依頼	2017/07/18		
9	見積作成	2017/07/18		
10	プレゼン・見積提出	2017/07/23		
11	検討状況確認	2017/07/26		
12	商談(クロージング)	2017/08/02		

確定(U) 日報に反映 閉じる(X)

行動開始日を基点として、ストーリーマスターに登録された所要日数を展開します。



引合入力

**【見込情報】**  
 機種・商品分類・商品  
 ・売上・仕入・経費・粗利・利益率

先読み物件管理表に反映されます。

引合入力

引合No.  変更処理中

\*引合発生日  \*担当部門  大阪営業部

\*引合名  \*担当者  高橋雄二

\*引合先  (株) C I J \*入力者  高橋雄二

納入先  山田工業株式会社

\*ランク  50%~79%

競合先情報  ①  
②  
③

行動開始日

ストーリー  エレベータ点検

営業実施項目  事前調査

売上見込年月

売上年月

重要物件

見積No.

仕掛No.

仕入先

販売  山田工業株式会社

販売メモ

【クローズ項目】

キーマン攻略	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>
トップアプローチ	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>
価格	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>
競合対策	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>
協力者のブッシュ	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>
汎用ストーリー	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>
営業ストーリーの進捗	<input type="text" value="E"/>	<input type="text" value="0%"/>

【ランク履歴】

年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017	C											
2016												
2015												

負け事由

契約No.

リース/買取  リース  買取

導入年月日

耐用年数

契約期間  ~

契約金額

C:\Users\Nakanishi.S-PC-179\Documents

	商品大分類	商品中分類	商品小分類	売上(k¥)	仕入(k¥)	経費(k¥)	粗利(k¥)	粗利率(%)
見込	<input type="text" value="00004"/> エレベータ点検機材	<input type="text" value="04001"/> 消火栓取付金具	<input type="text" value="41001"/> 消火栓1番留具	<input type="text" value="10,000"/>	<input type="text" value="5,000"/>	<input type="text" value="3,000"/>	<input type="text" value="2,000"/>	<input type="text" value="20.00"/>
実績	<input type="text" value="00004"/> エレベータ点検機材	<input type="text" value="04001"/> 消火栓取付金具	<input type="text" value="41001"/> 消火栓1番留具	<input type="text" value="10,000"/>	<input type="text" value="5,000"/>	<input type="text" value="3,000"/>	<input type="text" value="2,000"/>	<input type="text" value="20.00"/>

次ライフサイクル  未登録  登録済  完了

# 引合一覧

- ・ 売上年月
- ・ 担当者
- ・ 引合No.
- ・ 引合先 (企業名)
- ・ 所在地
- ・ 商品分類
- ・ 商品
- ・ ランク
- ・ 納入先

- ・ 支店
- ・ 担当部門
- ・ 販社区分
- ・ 販社
- ・ 実績区分
- ・ 契約終了日
- ・ 次ライフサイクル
- ・ 最終訪問日

検索条件で絞り込みます。

表示した更新したい情報を選択し引合入力画面に進みます。  
また新規の場合、新規ボタンより引合入力画面へ進みます。

引合一覧

売上見込年月: / / ~ / /

担当者: [ ]

引合No: [ ]

引合先: 5 南海フォーク建設株式会社

所在地: [ ]

商品分類: [ ]

商品: [ ]

ランク: [ ] ~ [ ]

納入先: [ ]

支店: [ ]

担当部門: [ ]

販社区分: [ ]

販社: [ ]

実績区分: [ ]

契約終了日: / / ~ / /

次ライフサイクル:  すべて  未登録  登録済  完了

最終訪問日: / / ~ / /

双清(O) 検索(S)

新規(N) **編集(E)** レイアウト 保存 戻す 削除(D)

重要	引合発生日	引合No.	引合名	最終訪問日	次回訪問日	引合先	納入先	見込商品分類	見込商品	販社
	2017/05/17	C21700005	エレベーター点検			南海フォー...		消火栓取付金具	消火栓2番留具	
	2017/05/01	C21700007	富士ゼロックス 3220			南海フォー...	南海フォー...	コピー・複合機	リコーimaggio	
	2017/06/22	C21700011	MFPリプレース			南海フォー...	南海フォー...	コピー・複合機	キャノンImageR...	

売上金額合計 1,002,200 円 粗利額合計 451,500 円 単位: 千円

印刷(P) CSV出力(F) 終了(X)

# 月間スケジュール

営業ストーリー登録後に未着手状態では「ピンク色」で予定表に反映されます。

着手後には黒文字に変わります。また、未着手の予定はドラックして予定日を変更することも可能です。

## 主な処理

- ①日をクリックすると、当日のタイムチャートを表示する。
- ②週横の✓をクリックすると、週間予定表を表示する。
- ③[前月]：前月の予定表を表示する。
- ④[次月]：次月の予定表を表示する。
- ⑤[終了]：画面を閉じる。

行動予定表 (月)

\*  予定  実績 \*担当者 123 長嶋茂雄 担当部門 000101 事務機器拡販部 支店名: 事務機器拡販支店 取消(C) 検索(S)

日報入力(N) 再表示(A) 予定(日報) 予定(ストーリー) 実績 予定(直接登録)

2017年5月 (平成29年) <<前月 次月>> 今日へ移動

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
30日	1日 08:00-07:00 09:30-10:30 香石工業株式会社 11:00-12:00 南海フォーク建設 12:00-13:00 南海フォーク建設 14:30-15:30 株式会社阪急バ	2日 - 南海フォーク建設	3日 - 香石工業株式会社	4日 - 香石工業株式会社	5日	6日
7日	8日 - 株式会社阪急バ - 南海フォーク建設	9日 - 南海フォーク建設	10日 - 株式会社阪急バ	11日 09:00-10:00 南海フォーク建設 11:30-12:30 香石工業株式会社	12日 - 株式会社阪急バ	13日 - 南海フォーク建設
14日	15日 - 南海フォーク建設	16日 10:00-11:00 株式会社LCMS	17日 - 南海フォーク建設	18日 - 株式会社阪急バ	19日 - 南海フォーク建設	20日
21日 - 南海フォーク建設	22日	23日 - 南海フォーク建設 - 株式会社阪急バ - 香石工業株式会社	24日	25日 - 南海フォーク建設	26日	27日 - 南海フォーク建設
28日	29日 - 南海フォーク建設	30日 - 株式会社阪急バ - 香石工業株式会社	31日	1日	2日	3日
4日	5日	6日 - 株式会社阪急バ	7日	8日 10:00-11:00 南海フォーク建設	9日	10日

終了(X)

# 週間スケジュール

一週間の予定を画面で確認することが出来ます。

運グラフ

担当者 123 長嶋茂雄 担当部門 000101 事務機器取扱部 支店名：事務機器取扱支店

2017年(平成29年) <<前週 翌週>> 今週へ移動

	時間未定	6:00	7:00	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00
5/7(日)																			
5/8(月)																			
5/9(火)																			
5/10(水)																			
5/11(木)																			
5/12(金)																			
5/13(土)																			

※時間は30分単位で調整されます。

終了(X)



# 日報へ反映



TRAIN PRO

行動予定表 (月)

× 予定 日 実績 ×担当者 test - テスト社員 担当部門 00021001 大塚営業部 支店名: 関西支店 取消 (Q) 検索 (S)

日報入力 (M) 再表示 (A) 予定 (日報) 予定 (ストーリー) 実績 予定 (直観記録)

2017年6月 (平成29年) <<前月 次月>> 今日へ移動

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
26日	27日	28日	29日	1日	2日	3日
4日	5日	6日	7日	8日	9日	10日
11日	12日	13日	14日	15日	16日 日本商事株式会社	17日
18日	19日	20日	21日	22日	23日	24日
25日	26日 日本商事株式会社	27日	28日	29日	30日	1日
2日	3日 日本商事株式会社	4日	5日	6日	7日	8日

終了 (E)

ストーリー選択入力

引合名 テスト引合  
ストーリー 06入れ替え

実施順	実施項目名	完了予定日	完了日	日報反映
1	事前調査	2017/06/16	2017/06/16	
2	予算想定	2017/06/26	///	
3	見積中	2017/06/29	///	
4	企画設計完了	2017/07/02	///	

確定 (M)

ストーリー選択入力

引合名 テスト引合  
ストーリー 06入れ替え

実施順	実施項目名	完了予定日	完了日	日報反映
1	事前調査	2017/06/16	2017/06/16	<input type="radio"/>
2	予算想定	2017/06/26	///	<input type="radio"/>
3	見積中	2017/06/29	///	<input type="radio"/>
4	企画設計完了	2017/07/02	///	<input type="radio"/>

確定 (M) 日報に反映 閉じる (E)

予定に展開されたピンク色の引合情報を日報の予定へ反映させることができます。

まず、ピンク色の予定 (ストーリー) をダブルクリックし日報に反映ボタンを選択、OKをおします。

確認

ストーリー選択を日報に反映しますか?  
(入力中のストーリー選択は確定されます。)

OK キャンセル

行動予定表 (月)

\* 予定  実績  \*担当者 test テスト社員 担当部門 00021001 大阪営業部 支店名: 関西支店

日報入力(L) 再表示(A) 予定(日報) 予定(対外) 実績 予定(直接登録)

2017年6月 (平成29年)

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日
28日	29日	30日	31日	1日	2日
4日	5日	6日	7日	8日	9日
11日	12日	13日	14日	15日	16日
18日	19日	20日	21日	22日	23日
25日	26日	27日	28日	29日	30日
1日	2日	3日	4日	5日	6日

08:00-17:00 日本商事株式会社

08:00-17:00 日本商事株式会社

日報一覧

予定  実績  計画外

日付 2017/06/16 担当者 test テスト社員 担当部門 00021001 大阪営業部 支店名: 関西支店

予定	実績	計外	報告日	開始時間	終了時間	担当者	担当部門	訪問先	定例会議開催	汎用名①	汎用名②	汎用名③	実施項目	行状
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	2017/06/26	08:00	17:00	テスト社員	大阪営業部	日本商事...					予算想定	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	2017/06/29	08:00	17:00	テスト社員	大阪営業部	日本商事...					概算中	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	2017/07/02	08:00	17:00	テスト社員	大阪営業部	日本商事...					企画設計完了	

日報入力

日付 2017/06/26 時間 08:00 ~ 17:00 担当者 test テスト社員 担当部門 00021001 大阪営業部 実施項目 05 予算想定 行動区分 移動手段等 訪問先 4 日本商事株式会社 所在地 初回区分 行動分類 0 その他

【引合物件情報】  
 引合No. 021700023 引合名 テスト引合 引合先 4 日本商事株式会社 納入先 ランク 0 50%-79% 実施項目 売上見込年月 2017/06 売上金額 重要物件 競合先情報

【クローズ項目】  
 キーマン攻略 E 0%  
 トップアプローチ E 0%  
 価格 E 0%  
 競合対策 E 0%  
 協力率のプッシュ E 0%  
 汎用ストーリー E 0%  
 営業ストーリーの連携 E 0%

【作業実績】  
 面会者 生情報1 生情報2 次への思い

予定日時 2017/06/30 08:00 ~ 17:00 実施項目 10 概算中 行動区分 訪問先 4 日本商事株式会社 行動分類 0 その他

反映ボタンを選択、OKを押した予定はブルーに変わります。  
 ダブルクリックして予定に反映されている状態を確認できます。



# 日報入力



TRAIN PRO

## メインメニュー 行動日報管理

サブメニューの日報一覧から  
日報入力へ進んで情報を更新し  
てまいります。

LCMSSXニュー

メニュー

サブメニュー

物件管理

月次・年次

行動日報管理

マスタ管理

日報一覧

日報入力

行動予定表

行動分析表

営業計画立案

月別訪問件数一覧

終了(送)

# 日報一覧

日報一覧から  
更新したい予定情報を選択し  
編集ボタンを押す。  
または、新規ボタンより日報入  
力画面に進みます。

日報一覧

予定    実績    計画外

日付: 2017/02/01 ~ 2017/03/06

担当者: 08721010 高橋雄二      担当部門: 00021001 大阪営業部

訪問先:      支店名: 大阪支店

行動区分:     

新規(N)   **編集(E)**      レイアウト   保存   戻す      削除(D)

予定	実績	計外	報告日	開始時間	終了時間	担当者	担当部門	訪問先	汎用名①	汎用名②	汎用名③	営業実施項目	行動
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		2017/02/06	08:30	09:00	高橋雄二	大阪営業部	(株) C I J				事前調査	セ
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		2017/02/06	09:00	10:00	高橋雄二	大阪営業部	(株) C I J	汎用名①項...	汎用名②項...	汎用名③項...	事前調査	セ
<input type="radio"/>			2017/02/27	13:00	14:00	高橋雄二	大阪営業部	(株) C I J				基本ニーズ把握	セ
<input type="radio"/>			2017/03/01	11:00	12:00	高橋雄二	大阪営業部	(株) C I J				事前調査	セ
<input type="radio"/>			2017/03/01	13:00	15:00	高橋雄二	大阪営業部	(株) C I J				事前調査	セ

印刷(P)   CSV出力(E)      終了(X)

# 日報入力

予定・実績・計画外 を☑します。

- ・日付※
- ・時間※
- ・担当者名※
- ・担当部門※
- ・営業実施項目
- ・行動区分※
- ・移動手段等
- ・訪問先※
- ・所在地
- ・初回区分☑
- ・基本行動
- ・提案の切り口
- ・コマーシャル
- ・面会予定者

【引合情報】 ボタン

【引合物件情報】

- ・引合No.
- ・引合先
- ・納入先
- ・ランク
- ・営業実施項目
- ・売上見込年月
- ・売上金額
- ・重要物件
- ・競合先情報

【予定表】 ボタン

【次回予定作成】

- ・予定日時
- ・営業実施項目
- ・行動区分
- ・訪問先
- ・行動分類
- ・基本行動
- ・提案の切り口
- ・コマーシャル
- ・面談予定者

【名刺情報】 ボタン

【作業実績】

- ・面会者
- ・生情報 1
- ・生情報 2
- ・次への思い

【更新】 ボタン

【複写】 ボタン

日報入力

\*  予定  実績  計画外

\*日付 2017/05/01

\*時間 10:00 ~ 11:00

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*担当部門 000101 事務機器協販部

営業実施項目 01 事前調査

行動区分 01 セールス

移動手段等 01 電車

\*訪問先 5 南海フォーク建設株式会社

所在地 003 大阪市中央区

初回区分

\*行動分類 1 訪問

基本行動 複合機リブレース

提案の切り口 新機種発売のご案内

コマーシャル TCO削減

面談予定者 野村部長

面談者役職 部長

販社

販社メモ

同行区分

メンテナンス業

展示会動員活動02001 汎用名②項目 1 DM配布

キャンペーン案03001 汎用名③項目一 チラシ配布

引合No. C21700004 変更処理中

引合物件情報

\*引合名 引合テスト点検 [合情報]

\*引合先 1 (株) C I J

納入先 2 山田工業株式会社

\*ランク 0 50%~79%

営業実施項目 01 事前調査

売上見込年月 2017/04

売上見込年月

売上金額

重要物件情報 競合先テストデータ

【クローズ項目】

キーマン攻め	E	0%
アップブローチ	E	0%
	E	0%
	E	0%
顧客のプッシュ	E	0%
汎用ストーリー	E	0%
営業ストーリーの維持	E	0%

営業スタート

【次回予定作成】

予定日時 2017/05/08 10:00 ~ 11:00 予定表

営業実施項目 01 事前調査

行動区分 01 セールス

訪問先 5 南海フォーク建設株式会社

行動分類 1 訪問

基本行動 複合機陸レース

提案の切り口 新機種発売のご案内

コマーシャル 展示会のご案内・DM配布

面談予定者 野村部長

終了(X)

定番になる業務項目をデータ化！！

日報入力

進捗管理したいマスターを表示することが出来ます。

— 例 —

- ・キーマン攻略
- ・トップアプローチ
- ・価格
- ・競合対策
- ・協力者のプッシュ
- ・汎用ストーリー
- ・営業ストーリーの進捗

汎用マスタで項目名を変更することが出来ます。

日報入力

\*  予定  実績  計画外

\*日付 2017/05/01

\*時間 10:00 ~ 11:00

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*担当部門 000101 事務機器取扱部

営業実施項目 01 事前調査

行動区分 01 セールス

移動手段等 01 電車

\*訪問先 5 南海フォーク建設株式会社

所在地 003 大阪市中央区

初回区分

\*行動分類 1 訪問

基本行動 複合機リプレイス

提案の切り口 新機種発売のご案内

コマーシャル TCO削減

面談予定者 野村部長

面談者役職 部長

販社

販社メモ

同行区分

メンテナンス業

展示会動員活動02001 汎用名◎項目1 DM配布

キャンペーン業03001 汎用名◎項目1 チラシ配布

[引合物件情報]

変更処理中

引合No. 引合情報

引合名

引合先

納入先

ランク

営業実施項目

売上見込年月

売上金額

重要物件

競合先情報

[プロセス項目]

キーマン攻略 E 0%

トップアプローチ E 0%

価格 E 0%

競合対策 E 0%

協力者のプッシュ E 0%

汎用ストーリー E 0%

営業ストーリーの進捗 E 0%

営業ストーリー

[次回予定作成]

予定日時 2017/05/08 10:00 ~ 11:00 予定表

営業実施項目 01 事前調査

行動区分 01 セールス

訪問先 5 南海フォーク建設株式会社

行動分類 1 訪問

基本行動 複合機陸レース

提案の切り口 新機種発売のご案内

コマーシャル 展示会のご案内・DM配布

面談予定者 野村部長

確定 (U) 複写 (C) 終了 (X)



# 行動分析表 (行動区分実績より)

日報の入力結果より  
行動区分を  
集計・表示・印刷等ができます。  
また、集計情報をCSV出力することもできます。

行動分析表

担当者 09721010 高橋雄二 担当部門 00021001 大阪営業部 取消(Q) 検索(S)

行動日 2017/01/01 ~ / / 支店 00021 関西支店

区分コード	行動区分	行動分類	行動時間(分)	構成比(%)
01	セールス	訪問	120	40.00
02	ローラー	訪問	120	40.00
01	セールス	その他	60	20.00

行動分析表 (構成比グラフ)

Legend: Sales (blue), Roller (orange), Sales (red)

訪問時間合計 04:00 時:分 構成比 80.00 %

内勤時間合計 00:00 時:分 構成比 0.00 %

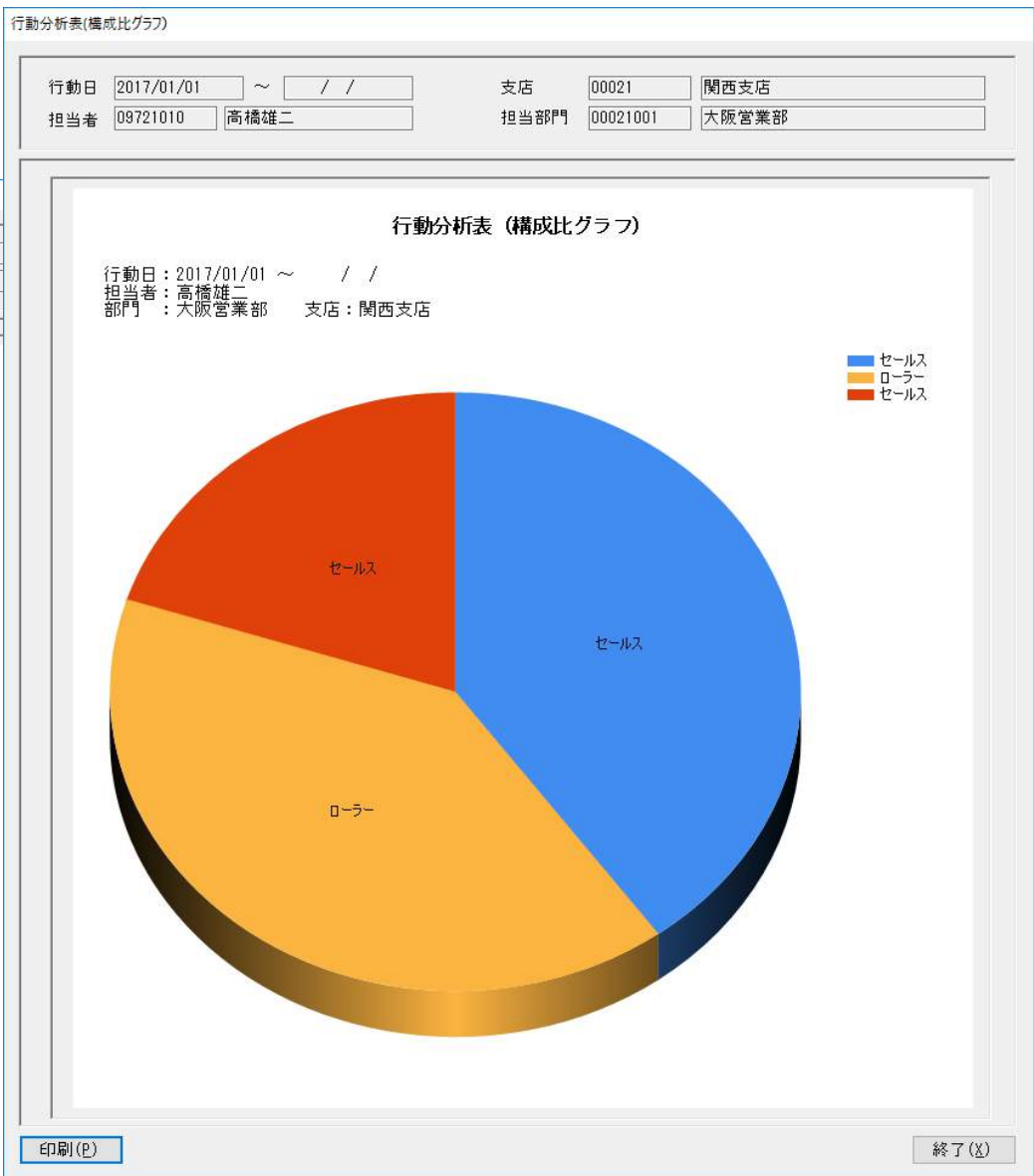
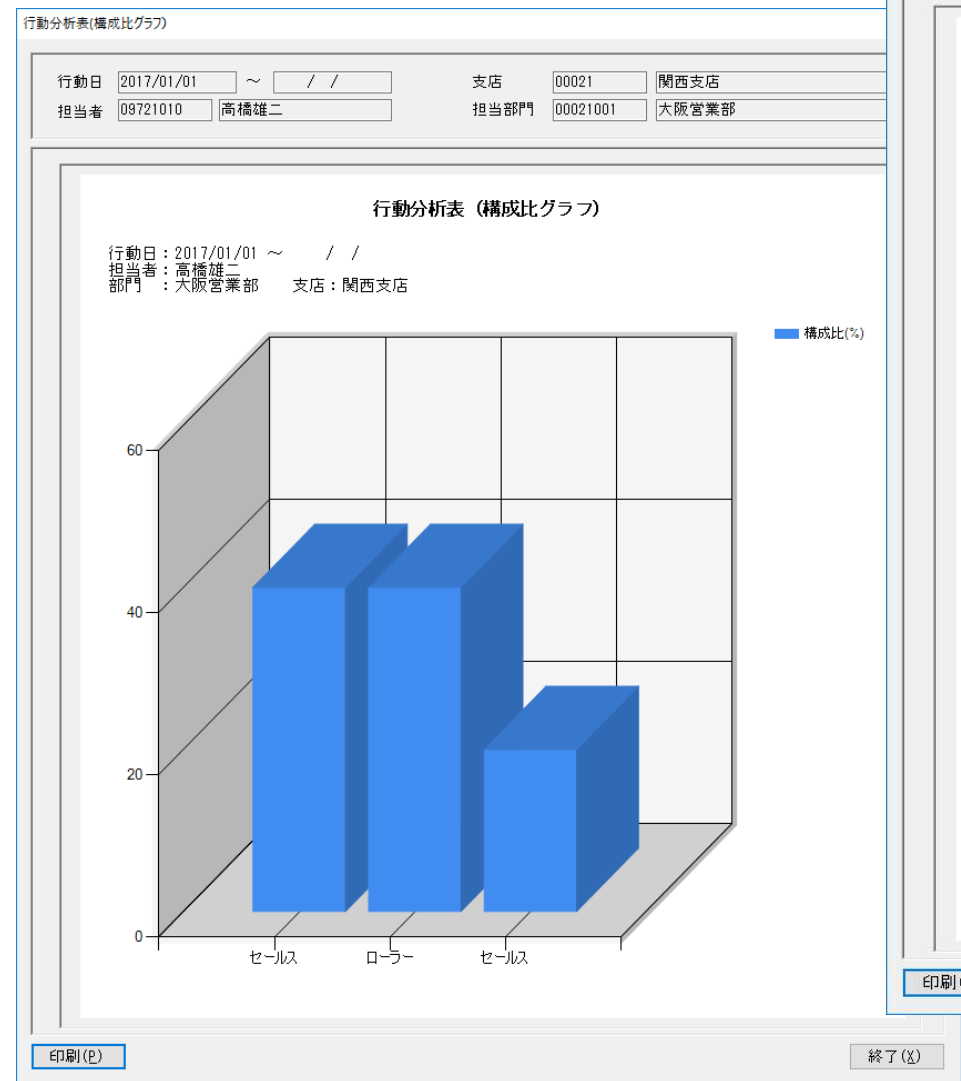
その他時間合計 01:00 時:分 構成比 20.00 %

総活動日数 5 日 総活動時間合計 05:00 時:分

印刷(P)
CSV出力(E)
グラフ切替
終了(X)

# 行動分析表

営業マンの行動パターンをグラフ表示により直感的に把握できます。





# 月別訪問件数一覧

日報の入力データから  
訪問先実績を集計し  
担当者・部門・支店毎に年度の  
訪問状況の確認ができます。

年度  支店  本店

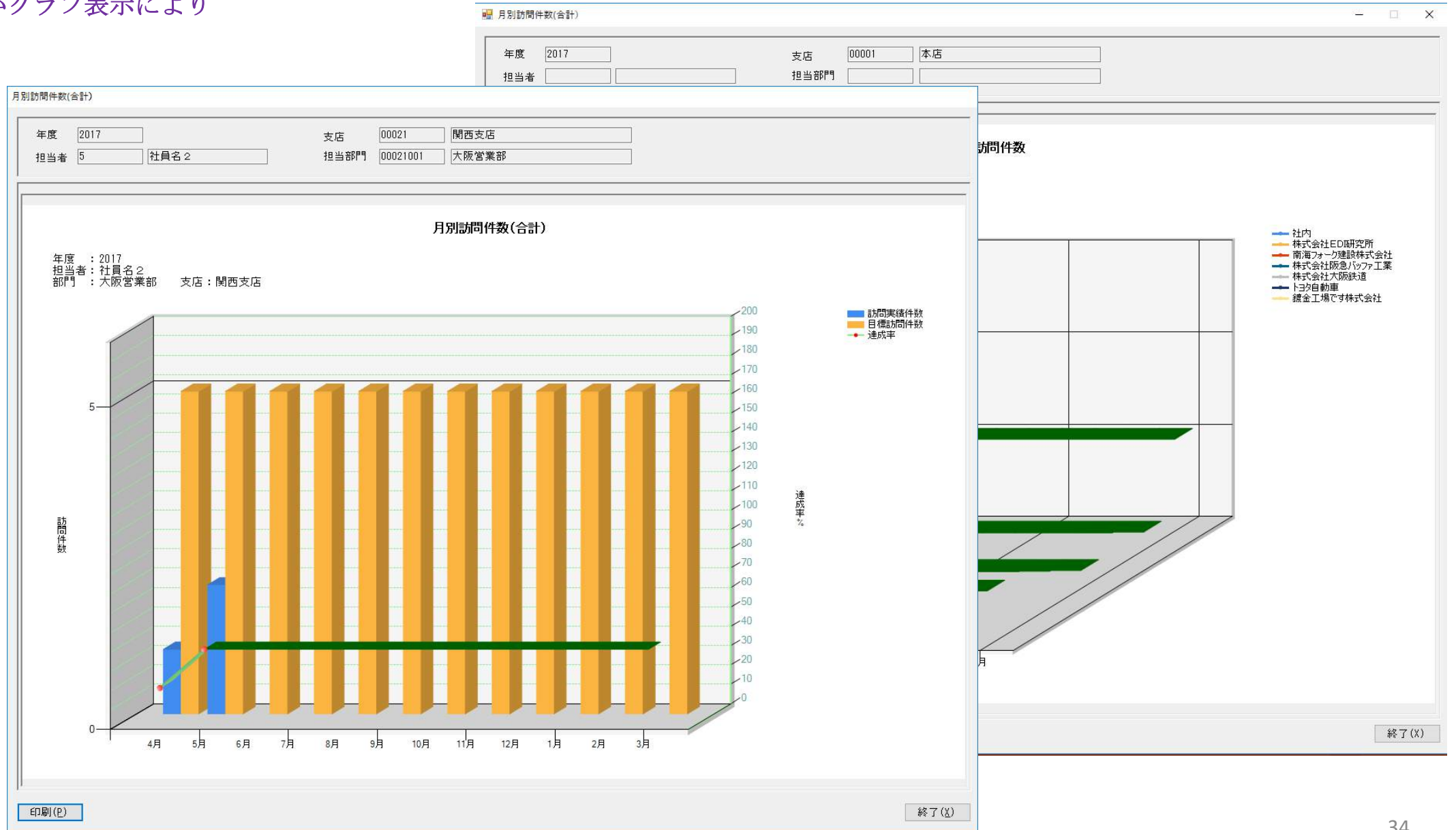
担当者  部門

訪問先CD	訪問先名	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
1	社内			5										5
3	株式会社E D I 研究所				1									1
5	南海フォーク建設株式会社		1	2										3
6	株式会社阪急パッファ工業		1											1
7	株式会社大阪鉄道				2									2
10	トヨタ自動車			11	6	3								20
47	鍍金工場です株式会社					3								3

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
訪問実績件数		2	18	9	6								35
目標訪問件数													0
達成率(%)													∞

# 月別訪問件数一覧

訪問先の傾向がグラフ表示により把握できます。



# 名刺管理



TRAIN PRO

# 日報入力

日報入力

\*  予定  実績  計画外

\*日付 2017/05/01

\*時間 10:00 ~ 11:00

\*担当者 123 長嶋茂雄

\*担当部門 000101 事務機器拡販部

営業実施項目 01 事前調査

行動区分 01 セールス

移動手段等 01 電車

\*訪問先 5 南海フォーク建設株式会社

所在地 003 大阪市中央区

初回区分

\*行動分類 1 訪問

基本行動 複合機リプレース

提案の切り口 新機種発売のご案内

コマーシャル TCO削減

面談予定者 野村部長

面談者役職 部長

販社

販社メモ

同行区分

メンテナンス業

展示会動員活動02001 汎用名◎項目1 DM配布

キャンペーン案03001 汎用名◎項目1 チラシ配布

【作業実績】

面会者 野村部長 **名刺情報**

生情報1 富士ゼロックス使用中

生情報2 来季入れ替え検討

次への思い 使用状況詳細ヒアリングを実施したい

【引合物件情報】 変更処理中

引合No. 引合情報

引合名

引合先

納入先

ランク

営業実施項目

売上見込年月

売上金額

重要物件

競合先情報

【クローズ項目】

キーマン攻め	E	0%
トップアプローチ	E	0%
価格	E	0%
競合対策	E	0%
協力者のプッシュ	E	0%
汎用ストーリー	E	0%
営業ストーリーの連携	E	0%

営業ストーリー

【次回予定作成】

予定日時 2017/05/08 10:00 ~ 11:00 予定表

営業実施項目 01 事前調査

行動区分 01 セールス

訪問先 5 南海フォーク建設株式会社

行動分類 1 訪問

基本行動 複合機陸レース

提案の切り口 新機種発売のご案内

コマーシャル 展示会のご案内・DM配布

面談予定者 野村部長

確定(U) 複写(C) 終了(X)

表示している得意先へ名刺の登録や呼び出しが出来ます。

【名刺情報】ボタン

## 【作業実績】

- ・面会者
- ・生情報1
- ・生情報2
- ・次への思い

# 名刺情報一覧

名刺一覧画面では  
顧客企業様毎に  
登録された内容が一覧で表示  
されます。

- 登録者の確認
  - 選択編集
  - 新規入力
- 等へ進むことができます。

名刺情報一覧

企業コード 6 株式会社大阪工業 営業支店 関西支店  
 グループ 00001 企業グループ① 営業部門 大阪営業部  
 企業区分  自社  得意先  仕入先  グループ会社  販社  開拓中  その他 営業担当者 高橋雄二

新規(N) 編集(E) レイアウト 保存 戻す 削除(D)

No	初回面談日	氏名	ヨミガナ	役職	拠点	部署 1	部署 2	部署 3	重 要	郵便番号	住所
1	2017/04/05	藤本 隆	フジモト タカシ	主任	難波	難波営業所			1	555-2222	大阪市
2	2017/04/12	山田 春馬	ヤマダ ハルマ	主任		大阪中之島支店	営業課		0	555-2222	大阪市

CSV出力(E) 終了(X)

# 名刺情報入力

名刺情報入力画面では  
名刺情報を入力します。

その他、キーワード情報として  
汎用項目を最大50項目登録  
することが出来ます。

汎用項目は事前に汎用名の設定  
や其々のマスタを自由に設定登録  
することができます。

名刺情報

変更処理中

企業コード 6 株式会社大阪工業 営業支店

グループ 00001 企業グループ① 営業部門 大阪営業部

企業区分  自社  得意先  仕入先  グループ会社  販社  開拓中  その他 営業担当者 高橋雄二

通番 1 →新規登録時に自動採番されます。

初回面談日 2017/04/05

拠点名 難波

\*郵便番号 555-2222

\*住所 大阪市大阪中央町

\*丁目番地 2-2-7

ビル名 難波ビル

T E L 232-2222-2222

F A X 232-2222-3333

E-Mail

\*部署 1 難波営業所

部署 2

部署 3

\*役職 主任

\*氏名 藤本 隆

\*ヨミガナ フジモト タカシ

重要区分  (重要担当者に✓)

備考

区分 1 区分 2 区分 3 区分 4 区分 5

DM発送区分	20101	3か月ごと定期発送
暑中見舞発送区分	20201	2015年以前
中元発送区分	20301	10,000円以上
歳暮発送区分		
年賀状発送区分		
定例会議開催		
汎用項目1-①		
汎用項目1-②		
汎用項目1-③		
汎用項目1-④		

確定 (U) 終了 (X)

# 名刺キーワード検索

名刺キーワード検索画面では、名刺情報のキーワードとなる汎用項目情報で絞り込みを行い、抽出したデータをCSV出力することができます。

キーワード情報を元に訪問計画の叩き台やDM送付やアタックリスト等を作成することができます。

担当者


企業名

検索(S)

担当部門

グループ

取消(C)

担当支店

最終訪問日

00201
DM発送区分

20101
3か月ごと定期発送

名刺情報
レイアウト
保存
戻す

重要	初回面談日	企業CD	企業名	氏名	ヨミガナ	役職	部署 1	部署 2	部署 3	拠点
○	2017/04/05	6	株式会社大阪工業	藤本 隆	フジモト タカシ	主任	難波営業所			難波
	2017/04/12	6	株式会社大阪工業	山田 春馬	ヤマダ ハルマ	主任	大阪中之島支店	営業課		

CSV出力(E)
終了(X)

# 得意先管理



TRAIN PRO



LCMSXユー-

メニュー

物件管理

月次・年次

行動日報管理

マスタ管理

サブメニュー

機種マスタ	<div style="border: 2px dashed red; padding: 2px; display: inline-block;">企業マスタ</div>
商品分類マスタ	企業グループマスタ
商品マスタ	所在地マスタ
行動区分マスタ	金融機関マスタ
移動手段マスタ	信用状況マスタ
営業実施項目マスタ	審査会社マスタ
リンクマスタ	支店マスタ
ストーリーマスタ	部門マスタ
事由マスタ	社員マスタ
汎用項目マスタ	カレンダーマスタ
汎用名称マスタ	期首設定マスタ
	システム設定マスタ

終了(⌘)

企業一覧

登録企業一覧画面では  
検索項目条件

登録日 いつからいつまで  
企業名  
企業カナ  
略称名  
グループ  
企業区分  
郵便番号  
市区町村  
丁目番地  
TEL  
担当部門  
担当者

等の条件検索により  
絞込みが出来、CSV出力でエクセルなどにデータを変換出来ます。  
それにより、様々なデータの活用が行えます。

企業一覧

登録日:  /  /  ~  /  /

企業コード:  郵便番号:

企業名:  市区町村:

企業名カナ:  丁目番地:

略称名:  TEL:

グループ:  自社営業担当:

企業区分:  自社  得意先  仕入先  グループ会社  販社  開拓中  その他

担当部門: 00021001 大阪営業部

担当者: 09721010 高橋雄二

取消(Q) 検索(S)

新規(N) 編集(E) レイアウト 保存 戻す 削除(D)

登録日	企業コード	企業名	企業カナ	略称名	グループ	自 社	得 意	仕 入	GR	販 社	開 拓	他	郵便番号	市区町村	丁目番地
2016/10/20	1	(株) C I J	シーアイジェイ	C I J	企業グループ①		○						5406112	大阪市中央区城見	2-1-61
2017/03/23	4	日本商事株式会社	ニホンショウ...	日本商事	企業グループ①		○						555-6666	大阪市大坂町浪速	1-1-1
2017/03/24	5	大阪建設株式会社	オオサカケン...	大建	企業グループ①						○		222-3456	大阪市大淀区大...	3-3-3
2017/03/27	6	株式会社大阪工業	カブシキガイ...	大工	企業グループ①		○						555-2222	大阪市大阪中央町	2-2-7
2017/03/27	7	株式会社大阪鉄道	カブシキガイ...	大鉄	企業グループ②						○		222-2222	大阪	2-2
2017/03/27	8	株式会社大阪鉄道	カブシキガイ...	大鉄	企業グループ②						○		222-2222	大阪	2-2
2017/03/27	9	株式会社大阪鉄道	カブシキガイ...	大鉄	企業グループ②						○		222-2222	大阪	2-2
2017/04/03	10	企業	キギョウ	企業	企業グループ①						○		555-5555	大阪市	1-1
2017/04/03	11	大阪工業	オオサカコウ...	大阪工業	企業グループ①						○		111-2222	大阪市京橋	1-2

CSV出力(E) 終了(X)

# 企業マスタ

企業マスタでは企業情報を入力し登録・変更することができます。

- ・ 自社営業部門
- ・ 自社営業担当者別で、企業一覧の呼び出しも可能です。

登録した引合履歴が分かります。

変更処理中

企業マスタ

\*登録日 2016/10/20

\*企業コード 1 →新規登録時に自動採番されます。 名刺情報

\*企業名 IT検査研究所

\*企業カナ アイティーケンサケンキュウショ

\*略称名 IT検

\*グループ 00001 企業グループ①

\*企業区分  自社  得意先  仕入先  グループ会社  販社  開拓中  その他

【本社住所】

\*郵便番号 5406112

\*住所 大阪市中央区城見

\*丁目番地 2-1-61

ビル名 ツイン21MIDタワー12階

\*TEL 0666667777

FAX 0666667778

URL

設立年月日 1982/04/01

資本金 百万円

代表者役職

代表者名

代表者カナ

会計月日 mm/dd

支払締日 日

取引銀行1 0005 三菱東京UFJ銀行

銀行1支店 横浜支店

取引銀行2 0001 みずほ銀行

銀行2支店 鶴見支店

上場区分  (上場時に✓)

信用状況 1

審査日

審査会社

廃止区分  (廃止時に✓)

特記事項

担当者 09721010 高橋雄二

担当部門 00021001 大阪営業部

【引合履歴】

引合No.	案件名	売上見込月	売上見込金額(k¥)
C21600001	複合機リース	2017/02	6,000
C21700001	引合テスト	2017/06	
C21700002	テスト引合2		
C21700003	引合テスト3		
C21700004	引合テスト点検	2017/04	10,000

確定(U)
終了(X)

# 先読み物件管理



TRAIN PRO

# メインメニュー 物件管理

物件状況が確認できます。

LCMSXユー-

メニュー

サブメニュー

物件管理

月次・年次

行動日報管理

マスタ管理

引合一覧

引合入力

ランク別6か月先行見込表

担当者別6か月先行見込表

6か月先行読み物件検討表

3か月先行業績管理表

終了(⌘)

# 6か月先行読み物件検討表

6ヶ月先行読み物件検討表

\*先読年月: 2017/05

支店: 00021 関西支店

部門: 00021001 大阪営業部

担当者: [ ]

取消(Q) 検索(S)

単位: 千円

引合発生月	重要	引合先	納入先	引合名	売上金額	粗利	クローズ項目					月別ランク推移						
							キ	ト	価	競	協	汎	営	4	5	6	7	8
2016/03	○	財団法人公共	財団法人公共	公共調達入れ替え	2,000		E	D	C	B	A	E	E					

ランク	5月読			6月読			7月読			8月読			9月読			10月読		
	件数	売上	粗利	件数	売上	粗利	件数	売上	粗利	件数	売上	粗利	件数	売上	粗利	件数	売上	粗利
A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

印刷(P) CSV出力(E) 終了(X)

支店、部門、担当者毎に先読み年月より6か月先の登録物件が表示されます。

下段ではABCDEのランク別に集計された件数と金額が表示されます。



# 担当者別6か月先行 売上見込表

支店、部門で  
入力した先読年月より  
6か月先の登録物件の  
担当者別集計金額が表示されます。

担当者別6か月先行見込表

\*先読年月 2017/01

支店 00021 関西支店 部門 00021001 大阪営業部

ランク ~

売上  粗利

取消(C) 検索(S)

単位：千円

担当者コード	担当者名	当月	2017/02	2017/03	2017/04	2017/05	2017/06	2017/07
09721010	高橋雄二		6,000				10,200	
5	社員名2						2,000	

合計(千円) 0 6,000 0 0 0 12,200 0

担当者別6か月先行売上見込表

Legend: 社員名2 (orange), 高橋雄二 (blue)

印刷(P) CSV出力(E) 終了(X)



# ランク別6か月先行 売上見込表

支店、部門毎に  
入力した先読年月より  
6か月先の登録物件の  
ランク別集計金額が表示されます。

ランク別6か月先行売上見込表

\*先読年月 2017/01  
支店 00021 関西支店 部門 00021001 大阪営業部

取消(C) 検索(S)

売上 粗利

単位：千円

ランク	ランク内容	当月	2017/02	2017/03	2017/04	2017/05	2017/06	2017/07
B	80%~90%		6,000				200	
C	50%~79%						12,000	

合計(千円) 0 6,000 0 0 0 12,200 0

ランク別先行売上見込表

50%~79%  
80%~90%

印刷(P) CSV出力(E) 終了(S)

### 3か月先行業績管理表

支店、部門、担当者別で  
 入力した先読年月より+3か月先で  
 管理対象項目の  
 集計金額が表示されます。

ABCDEランクごとの集計も表示されます。

3ヶ月先行業績管理表

\*先読年月 2017/03

支店 00021 関西支店

部門 00021001 大阪営業部 担当者 09721010 高橋雄二  機種  商品分類  商品

単位：千円

	累計			当月			当月+1			当月+2			当月+2
	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画
売上	100,000	100,000											
粗利	20,000	20,000											
粗利率(%)	10	10	10										
パッケージエアコン				1,000	800	200							
シュレッター				50	48	2				50	48	2	
PC一式							18						

ランク	当月度+1		当月度+2		当月度+3	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
A	100	500	100	500	100	500
B	100	500			100	500
C						
D						
E						

3か月先行業績管理表  
帳票

2017年01月度 3か月先行業績管理表

支店 : 00001 関西支店  
部門 : 00001 WB事業部  
担当者 : 00001 鈴木一郎

(千円単位)

3か月先行業績管理帳票の  
出力帳票イメージです。

	累計			当月度			当月度+1			当月度+2			当月度+3		
	計画	実績	累計	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異
売上	100000.0	100000.0	0.0												
粗利	20000.0	20000.0	0.0												
粗利率(%)	10.0	10.0	10.0												
パッケージエアコン				1000.0	800.0	200.0									
シュレッダー				50.0	48.0	2.0				50.0	48.0	2.0			
PC一式							18.0								

3か月先行 ランク別読み表

	当月度+1		当月度+2		当月度+3	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
Aランク	100.0	500.0	100.0	500.0		
Bランク	100.0					
Cランク						
Dランク						
Eランク						
合計	200.0	1000.0	100.0	5000.0		

# 予算管理



TRAIN PRO

# 6か月先行読み物件検討表

6ヶ月先行読み物件検討表

\*先読年月: 2017/05

支店: 00021 関西支店

部門: 00021001 大阪営業部 担当者:

---

引合発生月	重要	引合先	納入先	引合名	売上金額	粗利	クローズ項目	月別ランク推移
2016/03	○	財団法人公共	財団法人公共	公共調達入れ替え				

プレビュー

2017年05月度 6か月先行読み物件検討表

支店:  
部門:

Page: 1 / 1  
作成日: 2017/05/30 11:38:36

様印	部門責任者	担当直属長	担当者

担当者:

引合発生年月	重要	引合先名	納入先名	引合名	売上金額 (単位:千円)	粗利額 (単位:千円)	クローズ項目		月別ランク評価 推移表																
							キーマン数	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月					
2016/03	○	財団法人公共	財団法人公共	公共調達入れ替え	2,000		E	D	C	B	A	E													

6か月先行 ランク別読み表 (単位:千円)

ランク	5月読			6月読			7月読			8月読			9月読			10月読		
	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額
A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

## 6か月先行読み物件検討表帳票

2017年05月度 6か月先行読み物件検討表

支店:  
部門:

Page: 1 / 1  
作成日: 2017/05/30 11:38:36

様印	部門責任者	担当直属長	担当者

担当者:

引合発生年月	重要	引合先名	納入先名	引合名	売上金額 (単位:千円)	粗利額 (単位:千円)	クローズ項目	月別ランク評価 推移表												
							キーマン数 ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
2016/03	○	財団法人公共	財団法人公共	公共調達入れ替え	2,000		E	D	C	B	A	E								

(単位:千円)

ランク	5月読			6月読			7月読			8月読			9月読			10月読		
	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額	件数	売上金額	粗利額
A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

メインメニュー  
月次・年次

月次、年次処理

LCMSXニュー

メニュー	サブメニュー	
物件管理	販売計画表	販売計画入力
月次・年次	計画実績対比表	
行動日報管理		
マスタ管理		

終了(送)

# 販売計画入力

先行読み物件検討表を参考にして計画を作成します。

システム設定マスタ登録により選択された、「大（機種）／中（商品分類）小（商品）」いずれかの分類を基準に選択し表示させます。

其々の項目ごとに計画金額を登録します。

販売計画入力

\*年度 2017 | \*担当者 09721010 | 高橋雄二

\*担当部門 00021001 | 大阪営業部 | 関西支店

部門者計画 | 年間計画 | 2017/04 | 2017/05 | 2017/06 | 2017/07 | 2017/08 | 2017/09 | 2017/10 | 2017/11 | 2017/12 | 2018/01 | 2018/02 | 2018/03

担当者計画(k¥) | 年間計画 | 2017/04

販売計画表

\*年度 2017 | 支店 00021 | 関西支店 | 部門 00021001 | 大阪営業部 | 担当者 09721010 | 高橋雄二

	年間計画	2017/04	2017/05	2017/06	2017/07	2017/08	2017/09	2017/10	2017/11	2017/12	2018/01	2018/02	2018/03
売上 (k¥)	83,000	6,000	2,000	3,000	4,000	5,000	6,000	7,000	8,000	9,000	10,000	11,000	12,000
粗利 (k¥)	8,250	550	200	300	400	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200
粗利率 (%)	10	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

(k¥)	年間計画	2017/04	2017/05	2017/06	2017/07	2017/08	2017/09	2017/10	2017/11	2017/12	2018/01	2018/02	2018/03
リコーImage	5,000	5,000											
粗利	450	450											
キャンImageRunner	78,000	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000	6,000	7,000	8,000	9,000	10,000	11,000	12,000
粗利	7,800	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200

確定 (D)

システム設定マスタ

1. 計画・実績を管理する商品分類

商品分類

機種  商品分類  商品

2. アクセスレベル

	企業マスタ	入力画面	一覧画面	削除権限	初回登録
システム管理者	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
管理者	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
一般社員	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
閲覧者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
その他	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

3. ロック解除

確定 (D) 終了 (X)

システム設定マスタ登録により選択された、「大（機種）／中（商品分類）小（商品）」いずれかの分類を基準に登録された金額を集計し表示します。

印刷 (P) | CSV出力 (E) | 計画入力 | 実績確認 終了 (X)

# 計画実績対比表

販売計画で作成した集計表に引合情報で確定した金額が実績として反映されます。

印刷、CSV出力、グラフ表示等が可能です。

計画実績対比表

\*年度: 2017 支店: 関西支店 部門: 00021001 担当者: 09721010  
 管理分類:  機種  商品分類  商品

	年間計画	2017/04	2017/05	2017/06	2017/07	2017/08	2017/09	2017/10	2017/11	2017/12	2018/01	2018/02	2018/03
売上 計画 (k¥)	83,000	6,000	2,000	3,000	4,000	5,000	6,000	7,000	8,000	9,000	10,000	11,000	12,000
売上 実績 (k¥)	10,000	0	0	0	10,000	0	0	0	0	0	0	0	0
粗利 計画 (k¥)	8,250	550	200	300	400	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200
粗利 実績 (k¥)	2,000	0	0	0	2,000	0	0	0	0	0	0	0	0
粗利率 計画 (%)	10	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
粗利率 実績 (%)	20	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0

上段から順に、売上：計画、売上：実績、粗利：計画、粗利：実績

(k¥)	年間計画	2017/04	2017/05	2017/06	2017/07	2017/08	2017/09	2017/10	2017/11	2017/12	2018/01	2018/02	2018/03
リコー imagio	5,000	5,000											
売上 実績	0												
粗利 計画	450	450											
粗利 実績	0												
キャノンImageRunner	78,000	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000	6,000	7,000	8,000	9,000	10,000	11,000	12,000
売上 実績	0												
粗利 計画	7,800	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1,000	1,100	1,200
粗利 実績	0												
消火栓 1 番留具	0												
売上 実績	10,000	0	0	0	10,000	0	0	0	0	0	0	0	0
粗利 計画	0												
粗利 実績	2,000	0	0	0	2,000	0	0	0	0	0	0	0	0

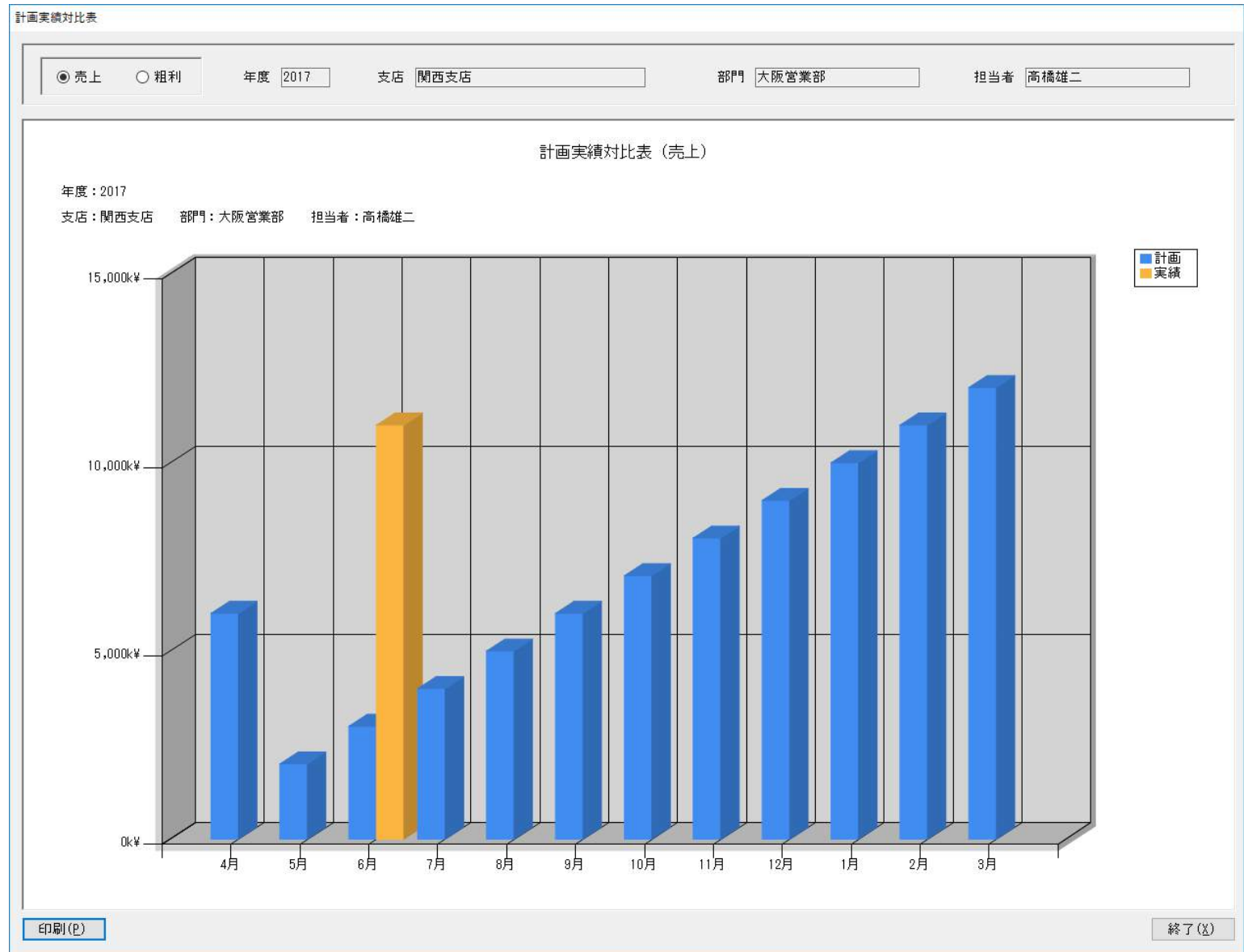
印刷(P) CSV出力(E) グラフ 終了(X)



# 計画実績対比表 グラフ

## 販売計画対比グラフ

売上・粗利を切り替えて表示  
できます。



# マスター管理



TRAIN PRO

# メインメニュー マスタ管理

各マスタです。



# *Total Solution Partner*

今日、そして明日のベストを求めて  
SSBは、最適なソリューションをナビゲートし  
お客様の経営・事業の良きパートナーを目指します



株式会社 SOAシステムビジネス

本 社  
営業部  
技術部

〒550-0014  
大阪市守口市八島町1番12号 守口KSビル3F  
TEL : 06-6780-4740 FAX : 06-6780-4760

首都圏営業部  
カスタマーサポート課

〒140-0001  
東京都品川区北品川1丁目1-11 第3コイケビル7F  
TEL : 03-6712-3994 FAX : 03-6712-3995

URL <http://www.soa-sb.co.jp/>