

受発注・会計システム

Salenote

機能概要

株式会社BCM

1. 管理システム導入の重要性
2. システム概要
3. その他



1. 管理システム導入の重要性

3

何故顧客管理は重要なのか？

顧客管理とは、自社の顧客情報を管理することです。名前や住所、連絡先だけを管理するのではなく、顧客の動向履歴までも一元管理することが重要となってきます。しかし、なぜ重要なのでしょうか？

- **市場の変化**が激しい為、以前の様にモノが売れない
- **顧客ニーズ**の多様化（リアル店舗・EC店舗など、顧客の選択肢は多岐にわたる）
- 時代の変化に対応した**属人化**の撤廃により、人手不足の時代を切り抜ける

このような観点から、顧客の動向調査や営業活動への反応などを取り、企業活動に反映させることが今後の発展に寄与するものと考えられます。



顧客管理システム導入のメリット

業務効率向上

顧客管理システムを利用することで、携わる人員の業務効率が向上し、作業時間の短縮に繋がります。時間をかけて探していた作業も、システム検索機能を利用すれば素早く対応できます。

情報の共有

システム化の大きなメリットは、情報共有が用意に行えることです。データが一元化されるので、E-mailやグループウェアへの転記共有も不要です。煩雑な作業が少なくなるので、部署間での情報共有の機会も増えるでしょう。

マーケティング戦略

見込客・既存顧客の購買動向嗜好等を把握することが出来るため、マーケティング戦略の立案に対する重要な情報取りが行えます。ニーズ（目的）の判別、ウォンツ（手段）の開発の為にデータチェックとしても活用出来ます。

顧客満足度向上

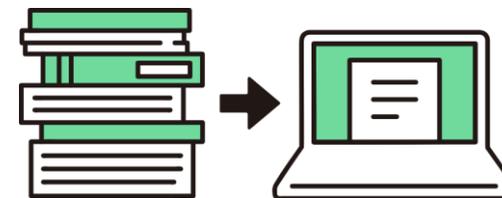
顧客情報の内容が詳細に分析出来る為、顧客への理解を深めることで、顧客への高品質なサービスの提案が可能になります。顧客関係の深度が深まることで、更なる顧客満足度の向上、LTVの向上に繋がります。

1. 管理システム導入の重要性

4

何故販売管理は重要なのか？

販売管理とは、企業活動の中で発生する利益を計算するうえで必要な情報を管理することです。主に「販売」「在庫」「購買」をシステムで管理することで受注時発注時のトラブル回避・帳票関連の管理・情報の可視化などが行え、業務の効率化による様々なメリットが期待できます。また、ペーパーレスによる環境保護にも寄与します。



販売管理システムの機能一例

受注管理	<ul style="list-style-type: none">● 見積り● 契約● 受注	在庫管理	<ul style="list-style-type: none">● 在庫の把握
出荷管理	<ul style="list-style-type: none">● 出荷業務● 納品業務	仕入管理	<ul style="list-style-type: none">● 製造依頼● 発注依頼
請求管理	<ul style="list-style-type: none">● 請求書の発行● 代金の回収● 支払い確認		

1. 管理システム導入の重要性

売掛債権管理の重要性

売掛債権管理とは、売り上げに対する入金が適切に行われているのかを、管理する業務を指します。企業の資金繰りを改善し、取引先の拡大や未回収リスクの低減、業務効率の向上を実現します。これにより、企業はより健全な経営を行うことができ、持続的な成長を目指すことが可能になります。売掛債権管理の重要性を理解し、適切に実施することが企業の成功に繋がります。

資金繰りの改善

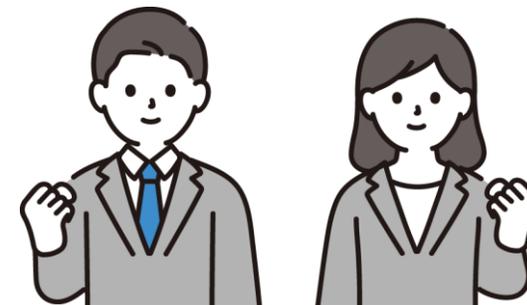
業務効率の向上

取引先の拡大

決算業務の迅速化

未回収リスクの低減

請求業務の効率化



特に、請求漏れ防止・債権回収予定日の把握・回収漏れの回避に役立つため、売掛債権管理は重要といえるでしょう。

1. 管理システム導入の重要性

財務諸表管理の重要性について

財務諸表のうち、特に重要なものが「**財務三表**」と呼び、以下の3つを指します。

- 貸借対照表 (B/S)
- 損益計算書 (P/L)
- キャッシュフロー計算書 (C/F)

財務三表から読み取ることが出来ること



収益性

企業は、資本を投資して事業を営み、そのアウトプットとして売上を計上、利益を生み出すことで企業経営が成り立っています。収益性分析はその利益をどの程度出せているのか（**儲ける力**をどの程度持っているのか）を見る分析手段です。収益性が高ければ、それだけ利益を生み出す力が強いといえます。

収益性分析では、利益の金額ではなく「売上に対して総利益率はいくらか？」といった比率から分析を行います。比率をみることで、投資した資本がどの程度の効率で利益を出しているのかを把握することが可能です。この比率は、売上高営業利益率もしくは粗利率とも呼ばれます。

生産性

生産性分析は、企業が保有する経営資源を効率よく使い、事業を行っているかを分析する手法です。経営資源には、「人・物・金」の3つが挙げられますが、特に「**人**」に関するものには注文が集まります。

人の生産性を分析するには、財務諸表の数値を使って売上高を従業員で割り、従業員1人あたりの売上高を算出します。この生産性の高低から、**1人あたりの労働生産性**や、**他者との競争力**が判断できます。

安全性

安全性分析は、会社がどのくらいの支払能力を持ち合わせているのかを分析するためのものです。すなわち、「**倒産リスクはないか？**」ということであり、経営状況が**財務的に見て安全かどうか**といったリスクの有無を判断するものです。

会社の支払能力は、貸借対照表 (B/S) で示される資産残高から計算でき、流動資産を流動負債で割った流動比率や、当座資産を流動負債で割ったと当座比率から判断することが可能です。流動比率は一般的に200%を上回っていれば問題ないとされています。当座比率は100%を上回っていれば問題ないと判断できます。

成長性

成長性分析は、これまで会社が順調に成長してきているか、そしてこれから将来にわたっても**成長していくことができる可能性**を持っているかを見る分析手法です。会社が成長しているかどうかは、売上の増加や利益の伸び方の様子、総資産の増加具合などを前年度と比較することで判断します。

この比率によって売上高成長率や経常利益増加率を算出し、また、前年の貸借対照表 (B/S) との構成率を比較することによって総資本増加率や純資産増加率を算出します。さらに、前年の従業員数との比較である従業員増加率も成長性の重要な指標です。

2. システム概要

7



- 顧客との取引管理
- 帳票管理（電子帳簿保存法対応）
- 会計管理

受発注管理機能
受注管理機能：売り手機能としての顧客情報に基づく売上請求管理、発注・回収管理

取引一覧

検索キーワードを入力 入金方法 請求ステータス

No	作成日	取引先名	入金方法	請求金額	税額	請求書	作成日時/履歴	ステータス	操作
01h04cdeeq8pgxsw8ab7qba83	2023.05.11	test1	現金	¥1	¥22	請求書作成	---	請求済	<input type="button" value="編集"/> <input type="button" value="削除"/>
01h10apet73rdvymkzq9wq5f	2023.05.21	test1	現金	¥234,234	¥234	<input type="button" value="印刷"/> <input type="button" value="再入力"/>	2023.05.21 23:37	請求済	<input type="button" value="編集"/> <input type="button" value="削除"/>

< 1 >

2. システム概要

取引管理・請求書作成 / 管理・会計機能までを搭載。

顧客管理機能	顧客基本情報の登録・編集
受注管理機能	顧客情報に基づく売上請求管理や、売掛・回収管理
請求書作成機能	請求書の作成（インボイス対応）
入金管理	入金ステータスで入金管理が行えます。チェック作業や検索に係る時間が短くなり、確認ミス・漏れの防止にもなります
スキャナ保存・電子データ保存 ※電子帳簿保存法対応	スキャナで読み取った請求書等のデータを保存できます。また、電子取引による請求書データも保存可能（検索やタイムスタンプ付与）
会計機能	総勘定元帳、財務三表の作成機能
単数処理・消費税設定	単数設定や消費税の設定が可能です

- ▶ マイページにログインすることで、上記の機能を利用します。
- ▶ クライアントアカウントは、スマートフォンやタブレットで取引や請求の確認が行えます。

2. システム概要

受発注管理②

受発注ソフトウェアに該当します

顧客情報に基づく売上請求管理、売掛・回収管理

売掛・回収管理

取引ステータス確認画面

No	作成日	取引先名	入金方法	請求金額	税額	請求書	作成日時/履歴	ステータス	操作
zgr0mt2g5	2025.05.26	サンプル株式会社	普通預金	¥11,000,000	¥1,000,000	請求書作成		請求済	📄 🗑️
27msz4pam	2025.05.26	テスト株式会社	現金	¥1,000,000	¥100,000	📄 🗑️	2025.05.26 01:15	入金済	📄 🗑️

ステータスから未入金物件の把握・抽出ができます。

No	作成日	取引先名	入金方法	請求金額	税額	請求書	作成日時/履歴	ステータス	操作
zgr0mt2g5	2025.05.26	サンプル株式会社	普通預金	¥11,000,000	¥1,000,000	請求書作成		入金済	📄 🗑️
27msz4pam	2025.05.26	テスト株式会社	現金	¥1,000,000	¥100,000	📄 🗑️	2025.05.26 01:15	入金済	📄 🗑️

ステータス変更の内容に応じ、一覧画面のステータスも変更されます。

ステータス変更画面
(入金状況変更)

取引先名
サンプル株式会社

顧客情報を新規登録

入金方法
普通預金

請求金額
11000000

税額
1000000

ステータス
入金済

キャンセル 更新

入金ステータスを変更します。

2. システム概要

会計財務機能

会計ソフトウェアに該当します

総勘定元帳

仕分、各種出納長、総勘定元帳、試算表
財務三表の作成機能

総勘定元帳

+ 1行追加

日付： 2023/05/02

伝票No.	月	日	勘定科目	摘要	仕丁	借方	貸方	残高
test1	1	3	123	12	12	12	12	121,212

保存する

CSV保存

貸借対照表

貸借対照表

+ 資産・負債 1行追加

+ 資産・純資産 1行追加

貸借対照表

(単位：円)

日付： 1999/08/16

資産の部		負債の部	
		負債の部合計	100,999
		純資産の部	
		純資産の部合計	345,345,345
資産の部合計	234,324	負債・純資産の部合計	3

保存する

CSV保存

2. システム概要

会計財務機能

会計ソフトウェアに該当します

損益計算書

損益計算書

+ 1行追加

損益計算書 (単位：円)

自： 2004/01/27 ☐ ～ 至： 1996/12/16 ☐

科目	金額	
Sunt do omnis dolor	15	96

保存する CSV保存

仕分、各種出納長、総勘定元帳、試算表
財務三表の作成機能

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書

+ 営業活動 1行追加

+ 投資活動 1行追加

+ 財務活動 1行追加

キャッシュフロー計算書 (単位：円)

自： 2019/01/19 ☐ ～ 至： 2001/12/21 ☐

I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
		100
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資活動によるキャッシュ・フロー		
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
Minima ea sed et vel		77
財務活動によるキャッシュ・フロー		
IV 現金及び現金同等物の増減額		
V 現金及び現金同等物の期首残高		
VI 現金及び現金同等物の期末残高		

保存する CSV保存

2. システム概要

13

共通機能

共通機能

ログインID発行 会員登録 プロフィール編集 アドレス設定 パスワード変更/再発行/リセット

管理担当

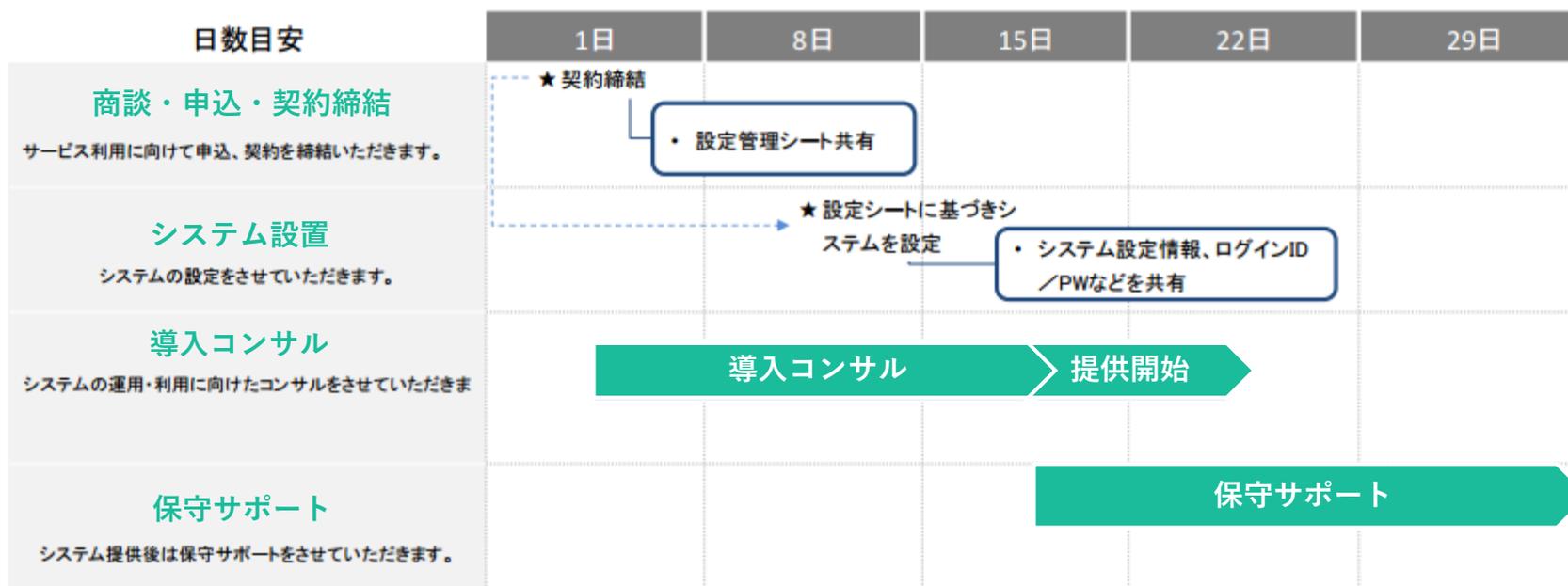
ログイントップ画面 → 基本情報編集 → 顧客管理（顧客作成/変更）
取引管理 → 取引作成/変更 → 会計管理・総勘定元帳・財務三表作成
↓
請求書アップロード・請求書作成機能 → 帳票保存

電子帳簿保存法に対応していますので、電子取引を行ったデータも同時に保管が可能です。



その他

導入に向けた一般的な手順



※ 上記は弊社サービスを導入いただく場合の標準的なスケジュールをベースに仮置きさせていただいております。

気になる点がございましたら、お気軽にお問合せ下さい。

機能一覧

- 顧客管理機能
顧客の基本情報を登録、編集
- 受注管理機能
売り手側機能としての顧客情報に紐づく売上請求管理、売掛・回収管理
- 請求書作成機能
請求書を作成できます。
(インボイス対応)
- 入金管理
入金ステータスで入金管理ができます。
チェック作業の時短化、確認ミスや漏れの防止になります。検索機能で探す時間も時短化です。

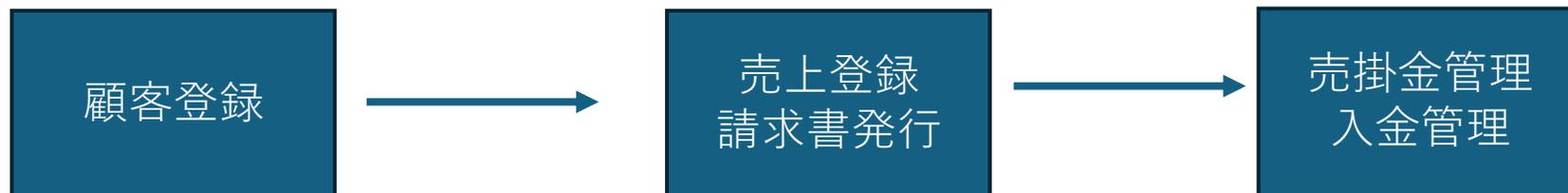
機能一覧

- スキャナ保存
請求書等のスキャナしたデータを保存できます。
- 電子データ保存
電子取引した請求書データを保存できます。(検索、タイムスタンプ付与に対応)
- 会計機能
総勘定元帳、財務三表の作成機能
- 端数処理・消費税設定
端数設定や消費税の設定ができます。

業務フロー

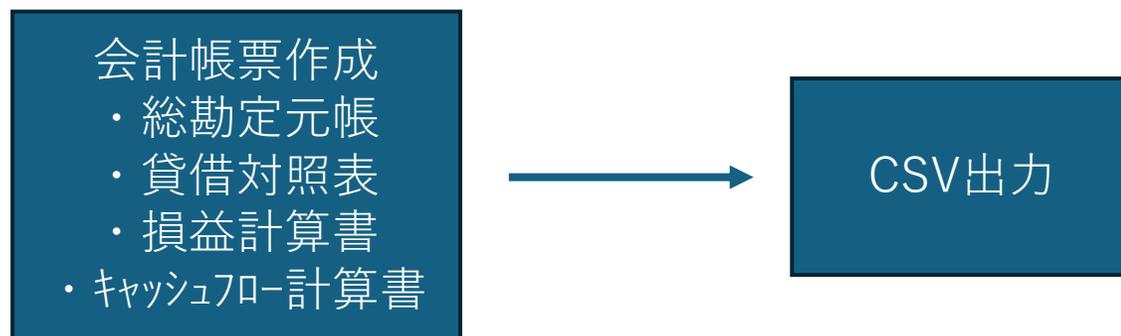
業務フロー

受発注機能



取引履歴は顧客情報に集約

会計機能



機能説明資料 補足

画面キャプチャ

Salenote

- ホーム
- 顧客管理
- 受注取引管理**
 - 受注取引一覧
- 発注取引管理
 - 発注取引一覧(アップロード)
- 会計帳簿
 - 総勘定元帳
 - 貸借対照表
 - 損益計算書
 - キャッシュフロー計算書

受発注管理機能
受注管理機能：売り手機能としての顧客情報に基づく売上請求管理、売掛・回収管理

取引作成

取引先名 (必須)
選択してください

入金方法 (必須)
選択してください

請求金額 (必須)
請求金額を入力

税額 (必須)
税額を入力

ステータス (必須)
選択してください

正式な製品名：Salenote

プラン名：Salenote

開発メーカー名：株式会社九愛コミュニケーションズ

ITツールの利用方法

- 顧客への売上情報管理、請求書発行、売掛・回収管理を行います。
- 総勘定元帳、財務三表登録を行います。