

# Shared Budget

シェアード・バジェット

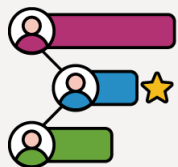
## ご紹介資料

株式会社ケイズコーポレーション

available on  
AppExchange

salesforce

Confidential



# Shared Budget

---

## Chapter 1

# Shared Budgetとは

# Sales Cloudと連動して 営業の売上予実を管理



Shared Budget は、Sales Cloud と連動した営業売上予実を管理するためのアプリケーションです。

Sales Cloud 標準機能に加えて、各個人、部署、会社の予算を設定し、商談にて管理する見込み及び実績と対比することで予算進捗の見える化を行います。

Sales Cloud が持つ営業プロセス管理と併せることで、より精緻な売上の予測、予算達成状況のリアルタイムな把握を可能とします。

予実進捗を正確に把握することで、営業、ひいては会社として次取るべきアクションの質を向上しましょう！

## 営業として次に取り組むべきアクションを 見える化しませんか？

### 予算管理

予算年度  
2021年

部署	2021年 年次予算 ¥152,000,000	第1四半期	第2四半期	第3四半期
営業本部	¥152,000,000	¥40,500,000	¥35,500,000	¥35,500,000
営業本部	¥152,000,000	¥27,480,000	¥24,830,000	¥27,670,000
田中 一郎	¥80,000,000	¥7,500,000	¥7,500,000	¥7,500,000
田中 一郎	¥80,000,000	¥6,100,000	¥6,600,000	¥6,600,000
第1事業部	¥30,000,000	¥7,500,000	¥7,500,000	¥7,500,000
第1事業部	¥26,400,000	¥7,500,000	¥7,250,000	¥6,650,000
第1事業部	¥1,200,000	300,000	300,000	300,000
石井 亮介	¥14,400,000	¥3,600,000	¥3,600,000	¥3,600,000
石井 亮介	¥12,800,000	¥3,350,000	¥3,750,000	¥3,950,000
青山 裕子	¥14,400,000	¥3,600,000	¥3,600,000	¥3,600,000
青山 裕子	¥13,600,000	¥4,150,000	¥3,500,000	¥2,700,000



### 見込管理

**見込管理**  
取引先名: 株式会社ヤマト設備  
完了予定日: 2020/12/31  
金額: ¥5,300,000  
商社担当者: 石井 亮介

売上実績 (6-)

管理No	売上月	社員	売上金額
SR-02092	2021/12/01	中村 亮	¥60,000
SR-02091	2021/11/01	中村 亮	¥60,000
SR-02090	2021/10/01	中村 亮	¥60,000
SR-02089	2021/09/01	中村 亮	¥60,000
SR-02094	2021/09/01	中村 亮	¥3,000,000

商社金額: ¥5,300,000

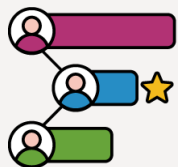
商社商品	2021/1月	2021/2月	2021/3月	2021/4月	2021/5月
▼ アリイ契約	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
▼ 案件定義	1,500,000				
▼ 導入支援サービス	3,000,000				
▼ データ移行支援					

### 実績管理

**実績管理**  
取引先名: 株式会社ヤマト設備  
完了予定日: 2020/12/31  
金額: ¥5,200,000  
商社担当者: 石井 亮介

売上実績 (6-)

管理No	売上月	社員	売上金額
SR-02092	2021/12/01	中村 亮	¥60,000
SR-02091	2021/11/01	中村 亮	¥60,000
SR-02090	2021/10/01	中村 亮	¥60,000
SR-02089	2021/09/01	中村 亮	¥60,000
SR-02094	2021/09/01	中村 亮	¥3,000,000



# Shared Budget

---

## Chapter 2

## 機能概要

## 予実進捗管理の流れ

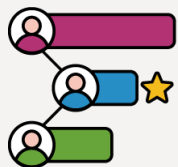
「予算管理」「見込管理」「実績管理」それぞれの機能で管理される各種データを集計することで「予実進捗管理」を可能にします。



## 予実進捗管理



各種データを集計し、  
予算に対する実績と見込みを含めた売上予測を管理！



# Shared Budget

---

## Chapter 3

### Shared Budgetで出来ること

The screenshot shows the Shared Budget application interface. The top part displays a department-level budget overview for 2022, with a table showing budget amounts for four quarters. The bottom part shows a detailed view for an individual employee, '田中 一郎' (Tanaka Ichiro), with a table showing budget details by transaction type (Day証券) and product category (アオヤマ工務店), including both monetary values and quantities.

## 01 | 売上予算管理

営業売上予算の管理を行います。  
 予算は各個人ごとの予算が部署、会社の予算として積み上がり、必要に応じた階層で進捗を管理可能となります。  
 予算は会社の方針に合わせた期間（月・四半期・半期・年）と、必要な単位（取引先・商品カテゴリ・新規/既存顧客）で管理することが可能です。

### Point

- ✔ 個人の積み上げ、また、必要に応じて部署づけの予算を管理可能です
- ✔ 予算金額だけでなく、製品の販売数量や契約件数などの数値目標管理も可能です NEW!
- ✔ 取引先、商品カテゴリ、新規/既存顧客、の管理単位を設定可能です
- ✔ マネージャーは部署の合計予算から個人の予算へのブレイクダウンを直感的に簡易的な操作で行うことができます
- ✔ 年度内での部署異動にも対応し、予算の付け替えを自動で反映します
- ✔ 予算の入力は、完全マニュアルでの入力、過去実績からの参考値入力や一括での入力など、入力の使い分けができます



Shared Budget 売上見込管理画面のスクリーンショット。上部には「Shared Meeアプリ新規契約」の概要が表示され、金額は¥4,800,000と記載されています。中央には「売上見込」のタブがあり、2022/1月～2022/5月の月別見込額が表で示されています。下部には「営業本部」の月別見込額と数量の表が展開されており、2020/4月～2020/7月のデータが確認できます。

## 02 | 売上見込管理

Sales Cloud 標準の商談機能と連動し、売上の見込みを管理します。見込みはスポットの売上はもちろん、サブスクリプションモデルのような継続的な売上管理にも対応しています。また、標準の商談商品を利用することで商品ごとの詳細な見込みを管理することも可能です。

### Point

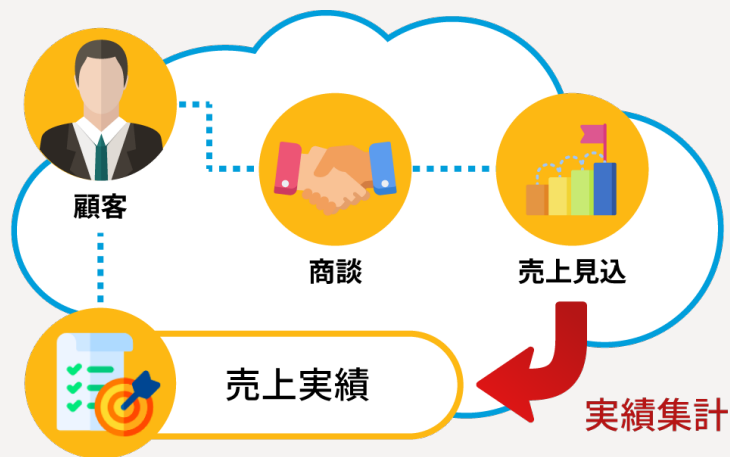
- ✓ 商談情報で指定される売上期間分の見込みを各月ごとに管理できます
- ✓ 各月の金額は期間分の売上が自動で作成されますが、手動でメンテナンスでき、見込みの山谷をつけることも可能です
- ✓ 複数商談の売上見込を一括編集することも可能です **NEW!**
- ✓ 商談商品単位で、商品ごとの詳細な売上見込も管理できます。また、商品ごとに売上期間を指定することで、単月での売上、各月での売上、それぞれの商品を1商談上で管理可能です
- ✓ 商談機能はSales Cloud 機能を利用しているため、営業管理に必要なカスタマイズは自由に行うことが可能となります

## 03 | 売上実績管理

Shared Budget での売上実績管理は2通りの方針で管理することが可能です。  
お客様のニーズに合わせた管理方式を選択いただけます。

### パターン①：見込機能との連動

商談をベースとした見込売上を実績として計上します。  
商談フェーズが完了になった見込みを自動で実績へ連携します。



### パターン②：基幹システムとの連動

販売管理システム等の他システムから売上データを連携し、  
売上実績として計上することが可能です。  
※データ連携の実現については個別にヒアリングが必要になります。



## 04 | 予実進捗管理

予算、見込み、実績、それぞれで管理されているデータを集約し、予算に対する売上の予測値を見る化します。集計はSalesforce標準のレポート、ダッシュボードを活用することでニーズに合わせたアウトプットを実現します。



### 予実進捗管理

各種データを集計し、用途に合わせた分析を行います。

#### 主な分析パターン



様々な切り口で達成率をシミュレーションし分析することで、より正確で精度の高い着地予想を実現します。

Shared Budget 社員 部署 取引先 商流 商品 予算期間 ダッシュボード レポート

レポートの表示 (当期中年報) (当会計年度)

項目	2021年 Q2	2021年 Q3
合計 予算金額	¥74,990,000	¥78,313,000
合計 実績金額	¥3,323,000	¥99.19%
合計 見込金額(達成率)	¥78,313,000	103.59%

ダッシュボード

予実進捗を可視化するためのダッシュボード

更新日 2021/04/13 12:42 田中 一郎として更新

年間予算達成率 101.7%

年間予算達成率 (見込達成率) 103.6%

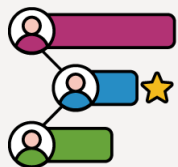
年間予算達成率 (見込込込) 110.5%

予算達成ランク (実績)

社員	% 達成率
中村 尚	107.33%
田中 一郎	107.00%
内藤 博之	102.50%
青山 翔子	94.79%
石井 亮平	88.89%

予算達成ランク (見込込込)

社員	% 達成率(見込込込)
田中 一郎	116.83%
中村 尚	115.39%
内藤 博之	110.62%
石井 亮平	102.26%
青山 翔子	98.54%



# Shared Budget

---

## Chapter 4

# ご利用料金



**1,500** 円 / 月 (1ユーザーごと)

※別途、Salesforceライセンスが必要となります。

会社名	株式会社ケイズコーポレーション
所在地	<p>東京オフィス 〒105-0003 東京都港区西新橋1丁目7-14 京阪神虎ノ門ビル11F</p> <p>大阪オフィス 〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島2-2-2 近鉄堂島ビル20F</p> <p>名古屋オフィス 〒451-6040 愛知県名古屋市西区牛島町 6-1 名古屋ルーセントタワー40F</p> <p>ベトナムオフィス 1st Floor, Saigon Mansion building, No 3 Vo Van Tan Street, Vo Thi Sau ward, District 3, HCMC, VIETNAM</p>
電話番号	03-5510-3451（代表）
設立	平成3年3月22日
資本金	7,000万円
社員数	178名（ケイズコーポレーション：130名 ケイズベトナム：48名）

## お問い合わせ先

### 【お電話によるお問い合わせ】

**03-5510-3451**

サポートチーム宛て

受付時間

平日（月～金） 9:00～18:00

※土日祝日、年末年始、ゴールデンウィーク期間は  
翌営業日以降の対応とさせていただきます。

### 【Webフォームによるお問い合わせ】

<https://keizu.co.jp/inquiry>

## 改定履歴

2022年 3月30日 第2刷発行  
2021年 5月14日 第1刷（初版）発行

## 注意事項

ご紹介資料の内容は、製品の仕様変更などで予告なく変更される  
場合があります。資料の著作権は当社に帰属し、当社の許可なく  
内容を複製、改変、送信することはできません。