

Shared Budget

操作マニュアル

Chapter1. Shared Budgetでできること

1-1. Shared Budgetとは	03
1-2. 「予算」を管理する	04
1-3. 「売上見込」を管理する	05
1-4. 「売上実績」を管理する	06
1-5. 「予実進捗」を管理する	07
1-6. ご利用の流れ	08

Chapter2. 操作画面

2-1. 予算期間を登録する	10
2-2. 社員タブから予算を登録する	15
2-3. 部署タブから予算を登録する	21
2-4. 売上見込を登録する	28
1.商談単位での登録方法	30
2.商品単位での登録方法	33
2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する	43
2-6. 売上実績の計上について	49
2-7. レポートで予実進捗を確認する	50
2-8. ダッシュボードで予実進捗を確認する	55

※ Shared Budget ご利用にあたって

初めにシステム管理者が初期セットアップを行う必要があります。初期セットアップがお済みでない場合は
【Shared Budget】初期セットアップ手順 | 管理者向け をご参照の上、初期セットアップを行って下さい。

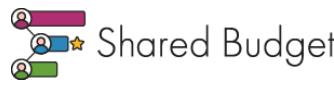
1-1. Shared Budgetとは

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、商談で管理する見込・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。

Sharedシリーズ



採用管理
人事評価



日報管理
(テレワーク作業管理)



情報共有
ナレッジ蓄積



Shared Base

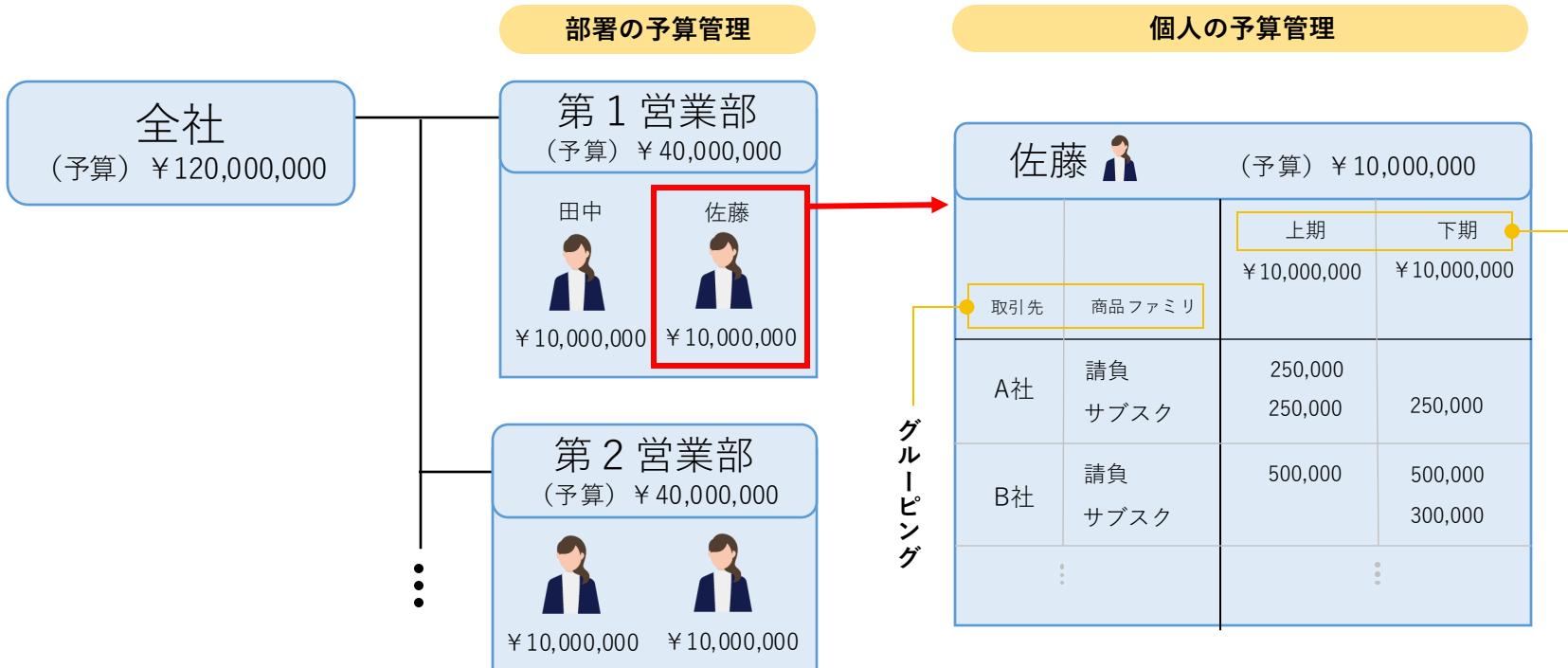


社員や組織などの総合的な基本情報を一元管理
「Shared シリーズ」のアプリと連動

1-2. 「予算」を管理する

営業売上予算の管理を行います。予算は会社の方針に合わせた期間に設定して

予算管理単位（月・四半期・半期・年）と、**グルーピング**（取引先・商品ファミリ・新規/既存顧客）で管理することが可能です。
参考値として過去実績の反映や、部署の合計予算から個人予算へのブレイクダウンを簡易的な操作で行うことができます。



1-3. 「売上見込」を管理する

Sales Cloud 標準の商談機能と連動し、売上の見込を管理します。

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。

見込の管理方法は 2 つあり、商談単位もしくは商品単位から選べるので、お使いの環境に合わせて選択して下さい。

※管理単位は組織単位での設定となり、あらかじめシステム管理者が設定する必要があります。



This screenshot shows a Salesforce Opportunity record for '21 Meeグループ様. The 'Sales Forecast' tab is selected and highlighted with a red box. The page displays various details such as the account name, contact person, due date, amount, and stages. The 'Sales Forecast' section includes fields for total amount, expected revenue, due date, and probability.

パターン①：商談単位での見込管理



This screenshot shows the 'Sales Forecast' section of the Opportunity record. It includes fields for 'Sales Start Month' (2021/01/01), 'Sales End Month' (2021/12/31), and 'Forecast Amount' (¥720,000). A red box highlights this entire section.

パターン②：商品単位での見込管理



This screenshot shows the 'Sales Forecast' section of the Opportunity record, broken down by product category. It includes columns for 'Product Category' (Consulting Services, Introduction Support Services) and months (2021/1月, 2021/2月, 2021/3月). A red box highlights this breakdown section.

1-4. 「売上実績」を管理する

売上実績の登録（管理）方法は2種類あり、お客様のニーズに合わせた方式を選択いただけます。

パターン①：Sales Cloudの商談機能と連携

商談のフェーズが完了（受注）すると、日次のバッチ処理によって取引先の関連リスト内にある売上実績にデータが自動で作成されます。



管理No	売上月	社員	売上金額
SR-00530	2021/12/01	中村 司	¥60,000
SR-00529	2021/11/01	中村 司	¥60,000
SR-00528	2021/10/01	中村 司	¥60,000
SR-00527	2021/09/01	中村 司	¥60,000
SR-00532	2021/09/01	中村 司	¥3,000,000
SR-00526	2021/08/01	中村 司	¥60,000

パターン②：他システムから取込

販売管理システム等の基幹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できます。実績データの連携はデータローダでの連携やAPIでの連携など、お客様のニーズに合わせた連携方法を取ることができます。個別にヒアリングさせていただき、ご要望に合わせた形で実現いたします。お客様にて連携対応いただくことも可能です。



1-5. 「予実進捗」を管理する

予算・見込・実績それぞれのデータを集約し、予算に対する売上の予測値を見える化します。

予算に対する見込確度の割合をかけた予測値など、様々な切り口で達成率をシミュレーションすることでより正確な着地予想を実現します。

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することが可能です。

集計結果はエクスポートしてExcelへの出力ができるので会議資料の作成やさらに細かい分析等に活かすことも可能です。

※レポートとダッシュボードそれぞれのフォルダに保存されている「Shared Budget」フォルダを活用いただけます。



The screenshot shows the 'Yoshi Shinsouri Management' interface with a red border around the entire content area. Inside, there is a title 'Yoshi Shinsouri Management' and a subtitle '各種データを集計し、用途に合わせた分析を行います。' Below this, there is a section titled '主な分析パターン' (Main Analysis Patterns) with a pie chart icon and the word '予算' (Budget). Below this section are three separate boxes, each containing a chart and a pattern name: '実績のみ' (Actual only), '実績 + 見込み' (Actual + Forecast), and '実績 + 見込みに確度%をかけた予測値' (Actual + Forecast with Confidence % applied).



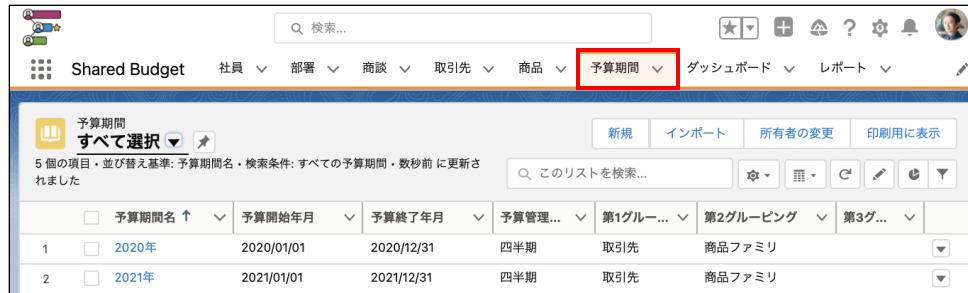
	アクション	掲載ページ	詳細
予算の登録	予算期間を登録する	10	
	社員タブから予算を登録する	15	初めに設定した予算期間をもとにして 社員および部署の予算を登録します。
	部署タブから予算を登録する	21	
売上見込の登録	売上見込を登録する	28	商談もしくは商品単位で売上見込を登録します。 按分や売上見込一括編集を活用して スムーズに登録する方法もご紹介します。
売上実績および 予実進捗の確認	売上実績を確認する	49	受注になった商談の売上実績を確認します。
	レポート・ダッシュボードで 予実進捗を確認する	50	作成した予算、見込、実績の進捗を レポート・ダッシュボードで確認します。

	アクション	掲載ページ	詳細
予算の登録	予算期間を登録する	10	
	社員タブから予算を登録する	15	初めに設定した予算期間をもとにして 社員および部署の予算を登録します。
	部署タブから予算を登録する	21	
売上見込の登録	売上見込を登録する	28	商談もしくは商品単位で売上見込を登録します。 按分や売上見込一括編集を活用して スムーズに登録する方法もご紹介します。
売上実績および 予実進捗の確認	売上実績を確認する	49	受注になった商談の売上実績を確認します。
	レポート・ダッシュボードで 予実進捗を確認する	50	作成した予算、見込、実績の進捗を レポート・ダッシュボードで確認します。

2-1. 予算期間を登録する

初めに予算期間を登録します。※予算期間を作るのは全員でなく管理者だけ
予算期間は、会社の会計年度をもとにして予算開始/終了年月を入力します。（通常は1年単位での運用を想定します。）

①予算期間タブを開きます。



The screenshot shows the Shared Budget application interface. The top navigation bar includes links for 'Search...', 'Social Members', 'Department', 'Consultation', 'Customer', 'Product', 'Budget Period' (which is highlighted with a red box), 'Dashboard', and 'Report'. Below the navigation is a search bar and a toolbar with icons for star, plus, document, question, gear, and user profile. The main content area is titled 'Budget Period' with a sub-section 'All Selection'. It displays a table with two rows of budget period data:

	预算期间名	预算开始年月	预算終了年月	预算管理...	第1グルー...	第2グルーピング	第3グ...
1	<input type="checkbox"/> 2020年	2020/01/01	2020/12/31	四半期	取引先	商品ファミリ	<input type="button" value="..."/>
2	<input type="checkbox"/> 2021年	2021/01/01	2021/12/31	四半期	取引先	商品ファミリ	<input type="button" value="..."/>

②「新規」ボタンより予算期間を新規登録します。



This screenshot is similar to the previous one, showing the 'Budget Period' tab selected. However, the 'New' button in the toolbar above the table has been highlighted with a red box. The table below shows the same two budget period entries as the first screenshot.

2-1. 予算期間を登録する

③新規作成画面が表示されるので、項目に情報を入力して「保存」をクリックします。

新規予算期間

基本情報

*予算期間名	所有者 田中一郎
予算開始年月	
予算終了年月	
予算管理単位	--なし--
第1グルーピング	--なし--
第2グルーピング	--なし--
第3グルーピング	--なし--

キャンセル **保存 & 新規** **保存**



新規予算期間

基本情報

*予算期間名 2020年	所有者 田中一郎
予算開始年月 2020/01/01	
予算終了年月 2020/12/31	
予算管理単位 半期	
第1グルーピング 取引先	
第2グルーピング 商品ファミリ	
第3グルーピング --なし--	

キャンセル **保存 & 新規** **保存**

項目	入力/選択する内容
*予算期間名	予算期間の名称を登録します。
予算開始年月	予算の開始年月を入力します。
予算終了年月	予算の終了年月を入力します。
予算管理単位	年・半期・四半期・月から 予算の管理単位を選択します。 <i>(詳細はp13を参照)</i>
第1グルーピング	取引先・商品ファミリ・ 新規/既存から選択します。 第3グルーピングまで設定でき、 第1グルーピングから順に 左→右へと表示されます。 <i>(詳細はp14を参照)</i>
第2グルーピング	
第3グルーピング	

2-1. 予算期間を登録する

★補足

「予算期間」で登録する内容が反映される画面

新規「予算期間」作成画面

新規予算期間

基本情報

予算期間名
所有者
田中一郎

予算開始年月

予算終了年月

予算管理単位
--なし--

第1グルーピング
--なし--

第2グルーピング
--なし--

第3グルーピング
--なし--

キャンセル 保存 & 新規 保存



登録したデータ反映後の社員の予算管理画面

Shared Budget

社員 田中一郎

詳細 予算

年度: 2020年

年度予算: ¥90,000,000

取引先 商品ファミリ
予算入力合計
実績合計

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
スイス銀行	¥12,000,000	¥12,000,000	¥0	¥0
ツリー書店	¥4,000,000	¥4,000,000	¥0	¥0

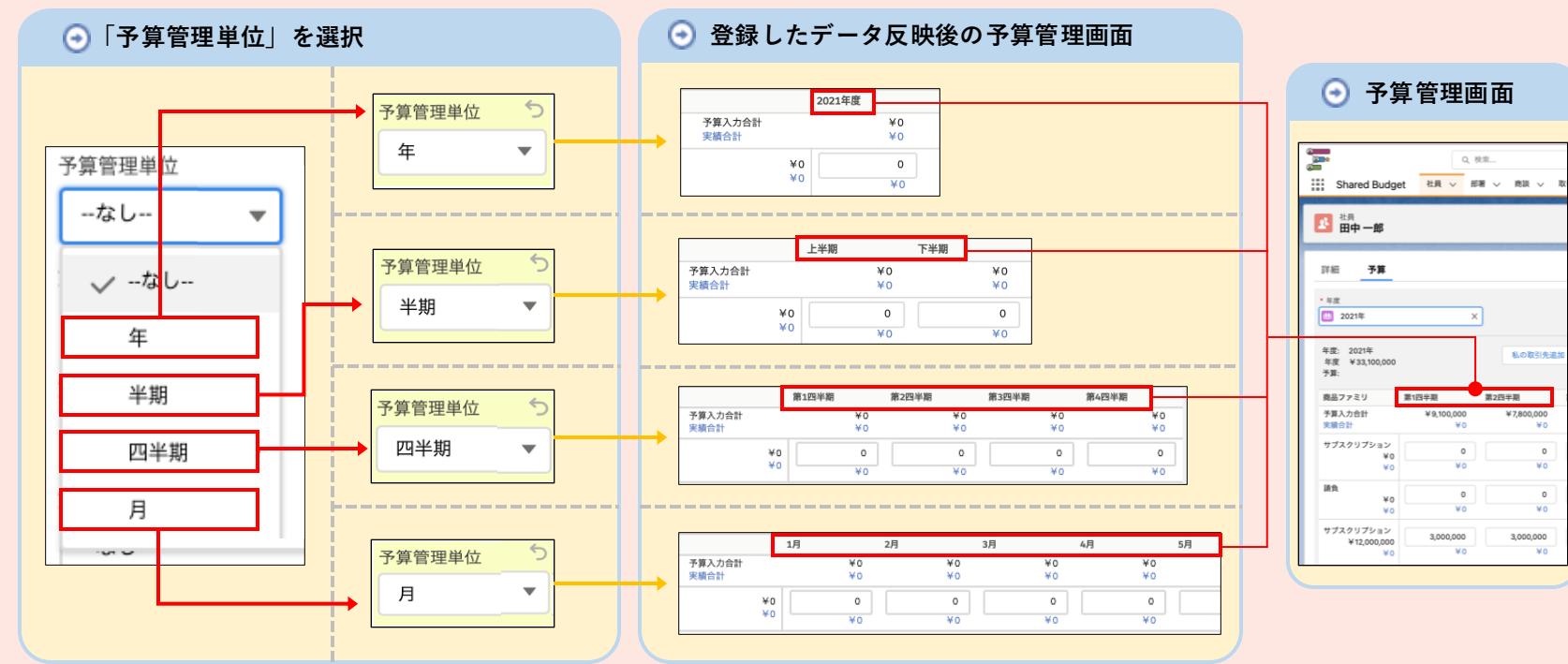
私の取引先追加 実績反映 保存



★ 補足

「予算管理単位」登録後の予算タブ画面

設定した予算管理単位によって、社員（部署）の予算管理画面の表示が変わります。



★補足

「グルーピング」登録後の予算タブ画面

基本的に予算は人ごとに予算管理単位で設定した単位で登録しますが、グルーピングを任意で追加指定することでさらに細分化した社員の予算を管理することが可能となります。

「第1グルーピング」を選択

第1グルーピング	
-なし-	<input type="checkbox"/>
✓ -なし-	<input checked="" type="checkbox"/>
取引先	<input type="checkbox"/>
商品ファミリ	<input type="checkbox"/>
新規/既存	<input type="checkbox"/>

登録したデータ反映後の 予算タブ画面

取引先	予算入力合計
スイス銀行	¥0
商品ファミリ	予算入力合計
サブスクリプション	実績合計

予算管理画面

取引先	商品ファミリ	新規/既存		上半期
		予算入力合計	実績合計	
スイス銀行	サブスクリプション	¥1,700,000	¥0	新規
		¥300,000	¥0	既存
		¥1,400,000	¥0	既存
		¥400,000	¥0	既存
		¥1,000,000	¥0	既存
		¥0	¥0	既存

※第3グルーピングまで設定した場合

第1グルーピング	第2グルーピング	第3グルーピング
取引先	商品ファミリ	新規/既存

取引先	商品ファミリ	新規/既存		予算入力合計	実績合計
		新規	既存		
株式会社旗下商事	サブスクリプション	¥900,000	¥0	¥900,000	¥0
		新規	既存	¥600,000	¥0
		既存	新規	¥300,000	¥0

2-2. 社員タブから予算を登録する

Shared Budget導入後は、Shared Base機能である「社員」オブジェクトに[予算]のタブが追加されます。

予算は「金額」だけでなく、製品の販売数量や契約件数などの「数量」でも管理することが可能です。

本マニュアルでは予算金額と予算数量どちらも設定した例でご紹介しておりますが、お使いのSalesforce環境に合わせて登録を行って下さい。

①社員タブを開きます。



The screenshot shows the Shared Budget application interface. The top navigation bar includes links for '検索...', '社員', '部署', '商談', '取引先', '商品', '予算期間', 'ダッシュボード', 'レポート', and a user icon. The '社員' link is highlighted with a red box. Below the navigation bar, there is a section titled '社員 最近参照したデータ' with a dropdown arrow. It displays a list of 16 recent items, each with a checkbox, department, and role. The first item, '中村 司', is listed under '第2営業部' and 'リーダー'. The second item, '田中 一郎', is listed under '営業本部' and '本部長'.

	社員名	部署	役職
1	中村 司	第2営業部	リーダー
2	田中 一郎	営業本部	本部長

②予算を管理したい社員名をクリックします。



This screenshot is similar to the previous one, showing the Shared Budget application interface with the 'Employee' tab selected. The list of recent employees now shows that the first item, '中村 司', has been selected, as indicated by a red box around its checkbox. The other details remain the same: '第2営業部' and 'リーダー'.

	社員名	部署	役職
1	中村 司	第2営業部	リーダー
2	田中 一郎	営業本部	本部長

2-2. 社員タブから予算を登録する

③予算タブを開きます。

The screenshot shows the Shared Budget application interface. At the top, there is a navigation bar with links for '社員', '部署', '商談', '取引先', '商品', '予算期間', 'ダッシュボード', and 'レポート'. Below the navigation bar, the user profile '中村 司' is displayed. The main content area has two tabs: '詳細' (Details) and '予算' (Budget). The '予算' tab is highlighted with a red box. On the right side, there is a sidebar titled '部署履歴 (3)' with a list of department history items.

④「年度」の予算期間を選択します。選択すると、予算期間の作成時に設定した予算管理単位とグルーピングが表示されます。

This section shows two screenshots illustrating the selection of the fiscal year for budgeting. In the first screenshot, the '年度' (Fiscal Year) dropdown is highlighted with a red box. The second screenshot shows the dropdown expanded to show '2022年' (2022), which is also highlighted with a red box. A yellow arrow points from the first screenshot to the second, indicating the progression of the process.

★補足

グルーピングを設定していない予算期間の場合は、金額を入力して「展開」をクリックします。

「按分する」にチェックを入れて「展開」をクリックすることで、入力した金額を予算管理単位で按分して登録することも可能です。グルーピングを設定している予算期間の場合は、設定したグルーピングが左側に表示されます。

グルーピングを設定していない予算期間



予算
年度
2023年度
予算金額
全額
4,000,000
数量
400
展開

按分する **按分しない**

按分する

按分しない



予算
年度
2023年度
予算金額
全額
4,000,000
数量
400
展開

※複数予算登録は該当する予算登録枠内に記述されます。

予算登録枠	予算登録枠	予算登録枠	予算登録枠
予算登録枠 4,000,000 数量 400	予算登録枠 1,000,000 数量 100	予算登録枠 1,000,000 数量 100	予算登録枠 1,000,000 数量 100



予算
年度
2023年度
予算金額
全額
4,000,000
数量
400
展開

※複数予算登録は該当する予算登録枠内に記述されます。

予算登録枠	予算登録枠	予算登録枠	予算登録枠
予算登録枠 4,000,000 数量 400	予算登録枠 1,000,000 数量 100	予算登録枠 1,000,000 数量 100	予算登録枠 1,000,000 数量 100

グルーピングを設定している予算期間



予算
年度
2023年度
予算金額
全額
4,000,000
数量
400
展開

按分する **按分しない**

※複数予算登録は該当する予算登録枠内に記述されます。

予算登録枠	予算登録枠	予算登録枠	予算登録枠
予算登録枠 4,000,000 数量 400	予算登録枠 1,000,000 数量 100	予算登録枠 1,000,000 数量 100	予算登録枠 1,000,000 数量 100

※この予算期間は第1 グルーピングを「取引先」、
第2 グルーピングを「商品ファミリ」に設定した例です。

「按分する」にチェックを入れると
入力金額が予算管理単位で按分されますが、
チェックを入れない場合は入力金額が
そのまま各予算管理単位に反映されます。

2-2. 社員タブから予算を登録する

⑤「実績反映」ボタンをクリックすると、予算に反映する売上実績年度の選択画面が表示されます。



社員
中村 司

詳細 予算

年度
2022年

予算金額
年度予算金額: ¥0
年度予算数量: 0

私の取引先追加 実績反映 保存

取引先	商品ファミリ	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
Meeグループ株式会社	サブスクリプション	¥0	¥0	¥0	¥0

予算期間のグルーピングに
「取引先」を設定している場合、
取引先が未入力の状態では
「実績反映ボタン」を
クリックできません。



私の取引先登録 実績反映 保存

実績反映

取引先	第1四半期	第2四半期
取引先登録	¥0	¥0

⑥実績を反映したい年度を選択して「選択」ボタンをクリックします。
実績金額の反映確認画面が表示されるので「はい」ボタンをクリックします。



予算に反映する売上実績年度を選択してください。

2021年

選択 キャンセル



予算金額、数量を実績金額、数量に反映します。
変更内容を確定させるには「保存」ボタンを押してください。

はい いいえ

2-2. 社員タブから予算を登録する

⑦クリックすると予算の入力欄および入力欄下の青字部分に実績金額が反映されます。

取引先	新規/既存	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
		販売額	数量	販売額	数量	販売額	数量	販売額	数量
	予算金額合計	¥1,100,000		¥800,000		¥1,050,000		¥850,000	
	実績金額合計	¥1,000,000		¥1,000,000		¥1,000,000		¥1,000,000	
	予算数量合計	110		80		105		85	
	実績数量合計	100		100		100		100	
▼ Day証券	新規	¥800,000	200,000	¥200,000	200,000	¥200,000	200,000	¥200,000	200,000
	既存	¥600,000	150,000	¥150,000	150,000	¥150,000	150,000	¥150,000	150,000
		¥1,300,000	80	20	20	20	20	20	20
		¥1,000,000	60	15	15	15	15	15	15
		130							
		100							
▼ アオヤマ工務店	新規	¥500,000	100,000	¥100,000	100,000	¥150,000	150,000	¥150,000	150,000
	既存	¥400,000	100,000	¥100,000	100,000	¥100,000	100,000	¥100,000	100,000
		50	10	10	10	15	15	15	15
		40	10	10	10	10	10	10	10
		250							
		¥2,500,000							
		¥900,000							
		50		30		0		20	

予算金額欄にも実績金額が自動で入力されます。
予算金額欄は調整が可能なので、
実績金額を参考にしながら予算を管理してください。

150,000	150,000
¥ 100,000	¥ 100,000
15	15
10	10

予算金額 (黒字)
実績金額 (青字)

予算数量 (黒字)
実績数量 (青字)

⑧予算管理画面下には「調整」の入力欄があるので、予算調整を行うことも可能です。

▼	株式会社廣田製薬	サブスクリプション	0	0	0	180,000
	¥1,180,000	¥180,000	¥0	¥0	¥0	¥180,000
	¥1,180,000	¥180,000	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	負債					
	¥1,000,000	0	0	1,000,000	0	0
	¥1,000,000	¥0	¥0	¥1,000,000	¥0	¥0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	調整					
	¥600,000	100,000	200,000	100,000	200,000	
	60	10	20	10	20	

調整	¥600,000 60	100,000	200,000	100,000	200,000
		10	20	10	20

2-2. 社員タブから予算を登録する

⑨予算入力と実績反映をした後は必ず「保存」ボタンをクリックしてください。（実績反映ボタンのクリックだけでは保存されません）



予算
年次
2022年
予算金額
予算数量
私の取引先追加 実績反映 保存

年度: 2022年
年度予算合計: ¥0
年度予算数量: 0

取引先	新規/既存	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
		予算金額合計 ¥1,100,000	実績金額合計 ¥1,000,000	予算数量合計 110	実績数量合計 100
		予算金額合計 ¥800,000	実績金額合計 ¥1,000,000	予算数量合計 80	実績数量合計 100
		予算金額合計 ¥1,050,000	実績金額合計 ¥1,000,000	予算数量合計 100	実績数量合計 100
		予算金額合計 ¥850,000	実績金額合計 ¥1,000,000	予算数量合計 85	実績数量合計 100

★補足

取引先をグルーピングに設定した場合は「私の取引先追加」ボタンをクリックすると、所有者に設定されている取引先を自動で反映できます。



社員
中村 司
詳細 予算
年次
2022年
予算金額
予算数量
私の取引先追加 実績反映 保存

年度: 2022年
年度予算合計: ¥0
年度予算数量: 0

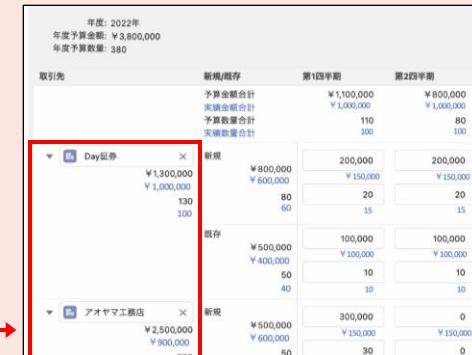
取引先	商品ファミリ	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
Meeグループ株式会社	サブスクリプション	¥0	¥0	¥0	¥0
Meeグループ株式会社	商品	¥0	¥0	¥0	¥0
Meeグループ株式会社	サービス	¥0	¥0	¥0	¥0
Meeグループ株式会社	支払手形	¥0	¥0	¥0	¥0
Meeグループ株式会社	現金	¥0	¥0	¥0	¥0

社員の担当取引先が
変更（追加・削除など）と
なった場合は「洗い替え」に
チェックを入れてください。

私の取引先を追加しますか?

洗い替え

はい いいえ



年次: 2022年
年度予算合計: ¥3,800,000
年度予算数量: 380

取引先	新規/既存	第1四半期	第2四半期
Day証券	新規	¥1,100,000 ¥1,000,000 130 100	¥800,000 ¥600,000 80 60
日興証券	既存	¥200,000 ¥150,000 50 40	¥200,000 ¥150,000 20 15
アオヤマ工務店	新規	¥500,000 ¥400,000 50 40	¥100,000 ¥100,000 10 10
アオヤマ工務店	既存	¥300,000 ¥200,000 50 30	¥100,000 ¥100,000 10 10

2-3. 部署タブから予算を登録する

次に、部署の予算管理です。

Shared Base機能である「部署」オブジェクトも同様に、Shared Budget導入後は[予算]のタブが追加されます。

①部署タブを開きます。



The screenshot shows the Shared Budget application interface. The top navigation bar includes 'Shared Budget' and various dropdown filters like '社員', '部署', '商談', etc. A red box highlights the '部署' dropdown. Below the navigation is a search bar and a 'Recent Data' section titled '最近参照したデータ'. This section lists two department entries: '営業本部' and '第1 営業部', each with its manager '田中一郎' and effective start date '2020/01/01'.

	部署名	上位部署	責任者	有効開始日
1	営業本部	役員会	田中一郎	2020/01/01
2	第1 営業部	営業本部	田中一郎	2020/01/01

②予算を管理したい部署名をクリックします。

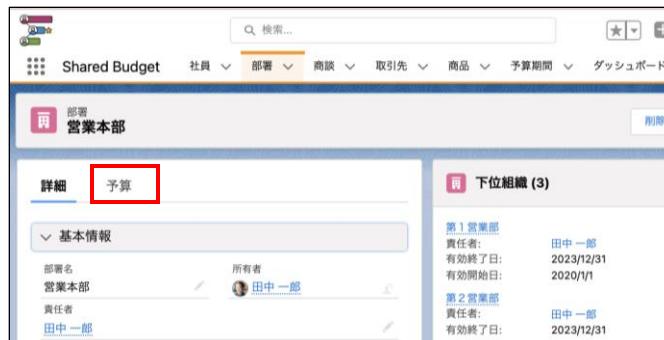


This screenshot is similar to the previous one, but the first item in the 'Recent Data' list, '営業本部', is now highlighted with a red box, indicating it has been selected.

	部署名	上位部署	責任者	有効開始日
1	営業本部	役員会	田中一郎	2020/01/01
2	第1 営業部	営業本部	田中一郎	2020/01/01

2-3. 部署タブから予算を登録する

③予算タブを開きます。

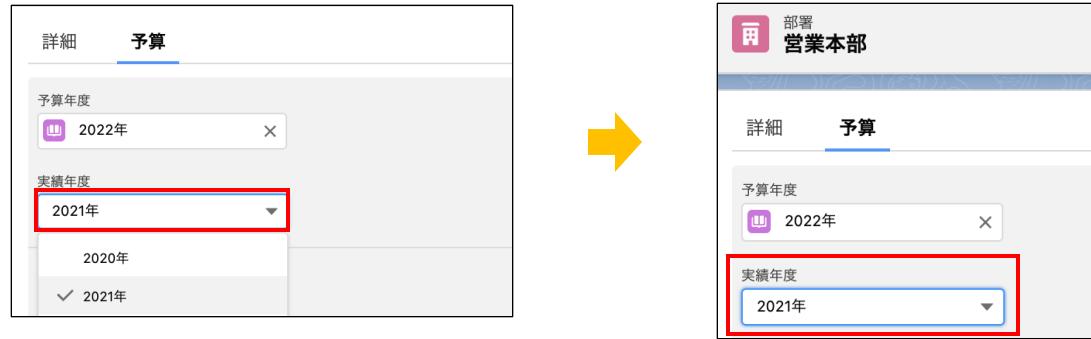


④「予算年度」にて予算期間を選択します。



2-3. 部署タブから予算を登録する

⑤「実績年度」を選択します。※使い始めの年など、実績がない場合は省略して下さい。



The image shows two screenshots illustrating the selection of the performance year. On the left, the '予算' (Budget) tab is selected in the header. The '予算年度' (Budget Year) dropdown is set to '2022年'. The '実績年度' (Performance Year) dropdown is highlighted with a red box and contains '2021年' (selected), '2020年', and '✓ 2021年'. A yellow arrow points from this screen to the right one. On the right, the '予算' tab is still selected. The '予算年度' dropdown is now set to '2022年'. The '実績年度' dropdown is also highlighted with a red box and contains '2021年' (selected).

⑥実績年度を選択すると実績金額が反映されます。



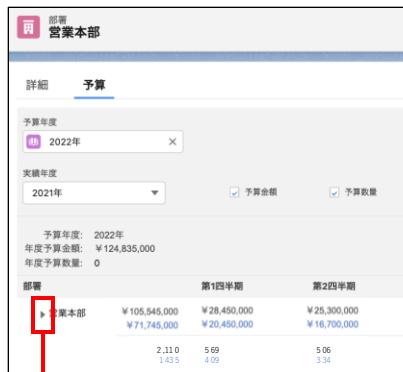
The image shows the budget screen with the performance year selected. The '予算' tab is selected. The '予算年度' dropdown is set to '2022年'. The '実績年度' dropdown is set to '2021年'. Below the dropdowns, a message states: '予算年度: 2022年 実績年度: 2021年' and '年度予算金額: ¥67,975,000 年度予算数量: 1,360'. The main table displays four quarters. Red boxes highlight specific cells: '¥25,652,500' in the '第3四半期' section and '513' in the '第4四半期' section. Callout boxes explain these: '予算金額 (黒字)' and '実績金額 (青字)' for the first cell, and '予算数量 (黒字)' and '実績数量 (青字)' for the second cell.

部署 営業本部	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期			
	予算会額	予算数量	予算会額	予算数量	予算会額	予算数量	予算会額	予算数量		
営業本部	¥67,975,000 ¥91,335,000	1,360 18 20	¥16,850,000 ¥23,390,000	333 472	¥15,750,000 ¥28,355,000	315 527	¥18,945,000 ¥29,852,500	377 513	¥16,730,000 ¥15,437,500	335 308

2-3. 部署タブから予算を登録する

⑦部署の左にあるプルダウンリストを開くと、部署に所属する社員も表示されます。
さらに下位部署がある場合は、プルダウンリストから下位部署と下位部署に所属する社員も表示できます。

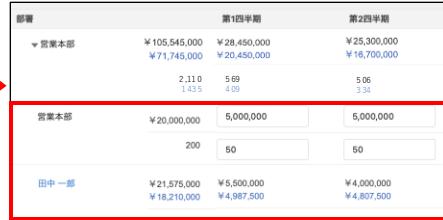
部署に所属する社員の表示（展開）



予算年度: 2022年
年度予算金額: ￥124,835,000
年度予算数量: 0

部署	第1四半期	第2四半期
▶ 営業本部	￥105,545,000 ￥71,745,000	￥28,450,000 ￥20,450,000
	2,110 1,435	569 409
	506 334	

プルダウンリストを開くと
部署ごとの予算入力画面も
表示されるので、
部署単位での予算を調整する
ことが可能となります。

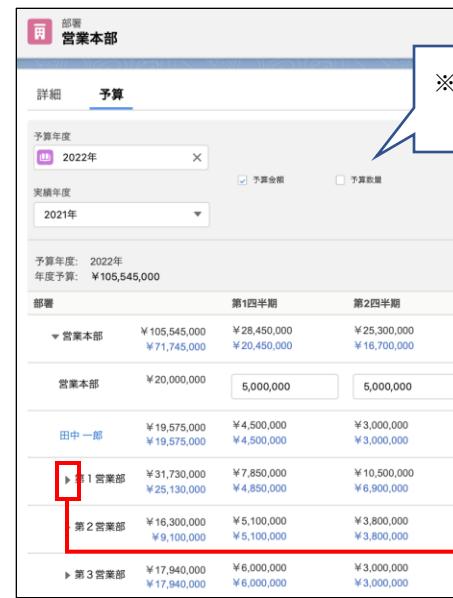


部署	第1四半期	第2四半期
▼ 営業本部	￥105,545,000 ￥71,745,000	￥28,450,000 ￥20,450,000
	2,110 1,435	569 409
	506 334	

部署	第1四半期	第2四半期
▶ 営業本部	￥20,000,000	5,000,000
	200	50
	50	

部署	第1四半期	第2四半期
田中一郎	￥21,575,000 ￥18,210,000	￥5,500,000 ￥4,987,500
	200	50
	50	

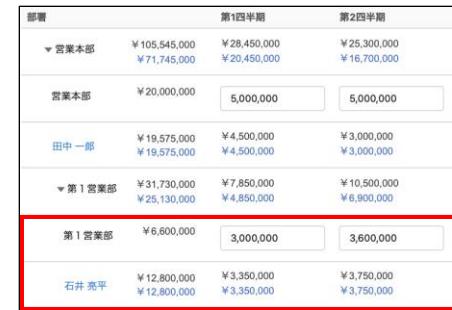
下位部署と所属する社員の表示（展開）



予算年度: 2022年
年度予算: ￥105,545,000

部署	第1四半期	第2四半期
▼ 営業本部	￥105,545,000 ￥71,745,000	￥28,450,000 ￥20,450,000
	2,110 1,435	569 409
	506 334	

※表示件数が多く見づらいため、ここでは
「予算金額」のみでの表示にしています。



部署	第1四半期	第2四半期
▼ 営業本部	￥105,545,000 ￥71,745,000	￥28,450,000 ￥20,450,000
営業本部	￥20,000,000	5,000,000
田中一郎	￥19,575,000 ￥19,575,000	￥4,500,000 ￥4,500,000
▶ 第1営業部	￥31,730,000 ￥25,130,000	￥7,850,000 ￥4,850,000
▶ 第2営業部	￥16,300,000 ￥9,100,000	￥5,100,000 ￥3,800,000
▶ 第3営業部	￥17,940,000 ￥17,940,000	￥6,000,000 ￥6,000,000
石井亮平	￥12,800,000 ￥12,800,000	￥3,350,000 ￥3,350,000

2-3. 部署タブから予算を登録する

★補足

部署異動が生じた際には「部署異動」ボタンで登録します。

(参照：【Sharedシリーズ (Shared Base)】操作マニュアル | 管理者・一般ユーザ向け p33～)

所属していた部署の履歴を残すことは勿論、異動前の予算も上書きされることなく残すことができるので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。

次のページでは「部署異動時に予算が付け替えられる例」を載せているのでご参考下さい。



部署名	所属開始日	所属終了日
第2営業部	2022/07/01	

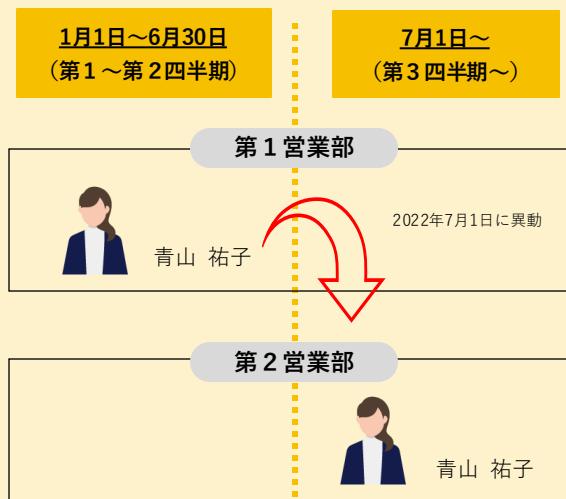
部署名	所属開始日	所属終了日
第1営業部	2022/01/01	2022/06/30
第2営業部	2022/07/01	

2-3. 部署タブから予算を登録する

★ 例えば

予算期間の予算管理単位を「四半期単位」で設定しており、
<第1営業部>に所属していた青山さんが
7月（第3四半期）から<第2営業部>に異動したとします。
この場合、1月～6月分（第1・第2四半期）の予算データは
<第1営業部>の予算として残ります。

※日次のバッチ処理で反映されるため、
所属部署の登録変更後すぐには反映されません。



社員の予算管理画面



※「予算金額」のみ表示			
年度: 2021年			<input checked="" type="checkbox"/> 予算金額 <input type="checkbox"/> 予算数量
年度: 2021年 年度予算: ¥14,400,000			<input type="checkbox"/> 私の取引先追加 <input type="checkbox"/> 実績反映 <input type="checkbox"/> 保存
取引先	第1四半期	第2四半期	第3四半期
予算入力合計	¥3,600,000	¥3,600,000	¥3,600,000
実績合計	¥0	¥0	¥0

所属: 第1営業部 所属: 第2営業部

部署の予算管理画面

青山さんの異動前：1月～6月分（第1・第2四半期）の予算データ
→<第1営業部>の部署オブジェクト予算タブから確認できます。



部署	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
▼ 第1営業部	¥21,600,000 ¥26,450,000	¥7,200,000 ¥7,300,000	¥7,200,000 ¥7,250,000	¥3,600,000 ¥6,650,000
第1営業部	¥0	0	0	0
青山 祐子	¥7,200,000 ¥12,800,000	¥3,600,000 ¥3,350,000	¥3,600,000 ¥3,750,000	

青山さんの異動後：7月～12月分（第3・第4四半期）の予算データ
→<第2営業部>の部署オブジェクト予算タブから確認できます。



部署	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
▼ 第2営業部	¥15,200,000 ¥19,320,000	¥4,000,000 ¥6,280,000	¥4,000,000 ¥3,980,000	¥3,600,000 ¥5,280,000
第2営業部	¥0	0	0	0
青山 祐子	¥3,600,000 ¥5,280,000	¥3,600,000 ¥4,780,000	¥3,600,000 ¥4,780,000	

	アクション	掲載ページ	詳細
予算の登録	予算期間を登録する	10	初めに設定した予算期間をもとにして 社員および部署の予算を登録します。
	社員タブから予算を登録する	15	
	部署タブから予算を登録する	21	
売上見込の登録	売上見込を登録する	28	商談もしくは商品単位で売上見込を登録します。 按分や売上見込一括編集を活用して スムーズに登録する方法もご紹介します。
売上実績および 予実進捗の確認	売上実績を確認する	49	受注になった商談の売上実績を確認します。
	レポート・ダッシュボードで 予実進捗を確認する	50	作成した予算、見込、実績の進捗を レポート・ダッシュボードで確認します。

2-4. 売上見込を登録する

1-3. 「売上見込」を管理するでもご説明しておりますが、見込の管理方法はお客様（会社様）によって異なります。

お使いの環境に合わせて商談単位もしくは商品単位の作成手順を確認して下さい。

また、本マニュアルでは一般的な商談と商品の登録手順を紹介しておりますが、お使いのSalesforce環境に合わせて登録を行って下さい。

※手順①～③までは、商談単位および商品単位とも同じです。

①「商談」タブを開きます。



The screenshot shows the Salesforce homepage with the 'Shared Budget' tab selected. The top navigation bar includes '社員', '部署', '商談' (which is highlighted with a red box), '取引先', '商品', '予算期間', 'ダッシュボード', 'レポート', and a search bar. Below the navigation is a section titled 'すべての商談' (All Leads) with a count of 50+ items. It displays a table with columns: 商談名, 取引先名, 金額, 完了予定日, フェーズ, 商... (with a dropdown arrow). One record is visible: 'ライセンス契約 (1...' with '株式会社橋下商事' as the contact, '¥5,060,000' as the amount, '2021/10/20' as the due date, 'Proposal/Price Qu...', and '内藤' as the phase.

②「新規」ボタンをクリックします。



This screenshot is identical to the previous one, showing the '商談' tab selected. However, the '新規' (New) button in the top right corner of the 'すべての商談' section is now highlighted with a red box, indicating the next step in the process.

2-4. 売上見込を登録する

③新規商談作成画面にて、商談情報を入力して「保存」ボタンをクリックします。

Shared Budget導入後は、新規商談画面に「売上情報」の各項目も表示されるようになるので入力して下さい。

新規商談

商談情報

商談 所有者: 田中 一郎 金額:

非公開: 完了予定日:

*商談名: Next Step:

取引先名: 取引先を検索中...

*フェーズ: ...なし--

種別: 確度 (%):

リードソース: 主キャンペーンソース:

主キャンペーンソース: キャンペーンを検索中...

売上情報

売上開始月: 新規/既存: ...なし--

売上終了月: 指分:

詳細情報

説明:

操作

キャンセル 保存 & 新規 保存



新規商談

商談情報

商談 所有者: 田中 一郎 金額:

非公開: 完了予定日:

*商談名:

取引先名: 取引先を検索中...

*フェーズ: ...なし--

種別: 確度 (%):

リードソース: 主キャンペーンソース:

主キャンペーンソース: キャンペーンを検索中...

売上情報

売上開始月: 新規/既存:

売上終了月: 指分:

詳細情報

説明:

操作

キャンセル 保存 & 新規 保存

1. 商談単位での登録方法

Sales Cloud標準機能と同様の方法で商談を新規作成し、作成時に入力した売上情報や金額は「詳細」と「売上見込」画面に反映されます。

④登録した商談情報および売上情報が「詳細」タブにて確認できます。

売上見込タブを開くと「売上開始月」「売上終了月」「商談金額」「商談数量※設定している場合のみ」を確認することができます。



The screenshot illustrates the process of creating a new sales lead and viewing its details across different tabs.

Left Panel (Sales Lead Creation):

- The top navigation bar shows "Shared Budget" and other standard Salesforce navigation items.
- The main title is "商談【オヤマ工務店様】導入支援".
- The "Needs Analy..." tab is active.
- The "Sales Forecast" tab is highlighted with a red box.
- Below the tabs, there are sections for "活動" (Activities), "詳細" (Details), "Chatter", and "Sales Forecast".
- In the "Sales Forecast" section, the following fields are visible:
 - 金額 (Amount): ¥3,000,000
 - 期待収益 (Expected Profit): ¥600,000
 - 完了予定期間 (Completion Date): 2021/02/28
 - フェーズ (Phase): Next Step
 - 精度 (%) (Accuracy %): 20%
 - 主キャンペーンソース (Primary Campaign Source):
- A red arrow points from the "Sales Forecast" tab on the left to the "Sales Forecast" tab on the right.

Right Panel (Sales Forecast View):

- The title remains "商談【オヤマ工務店様】導入支援".
- The "Sales Forecast" tab is active.
- The same sales forecast details are displayed:
 - * 売上開始月 (Sales Start Month): 2021/03/01
 - * 売上終了月 (Sales End Month): 2021/03/31
 - * 商談金額 (Lead Amount): ¥3,000,000
 - * 商談数量 (Lead Quantity): 300
 - Checkboxes for "予算金額" (Budget Amount) and "予算数量" (Budget Quantity) are checked.
 - Buttons for "作成" (Create) and "売上見込保存" (Save Sales Forecast) are present.

2-4. 売上見込を登録する

サブスクリプションモデルの商談は、按分を活用して登録することができます。下記の商談例をもとに作成してみます。

※按分を活用しないでそのまま登録（売上見込保存）することも可能です。

★商談例

▶ 売上開始～終了月：2021/04/01～2021/09/30 ▶ 商談金額￥600,000 (￥100,000/月) ▶ 商談数量：60 (10/月)

商談の「売上見込」タブを開き、上記の内容を登録します。「按分」にチェックを入れて「作成」ボタンをクリックします。すると商談金額(￥600,000)と数量(60)を、売上開始月～終了月(6か月間)で按分した金額(￥100,000)と数量(10)が、各月の売上見込金額欄に自動で入力されます。



2021/4月	2021/5月	2021/6月	2021/7月	2021/8月	2021/9月
売上見込金額 100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
売上見込数量 10	10	10	10	10	10

★補足

按分によって自動で入力された各月の売上見込の金額・数量は、手動でメンテナンスできるので見込みの山谷をつけることも可能です。

活動	詳細	Chatter	売上見込		
*売上開始月	2021/04/01		<input checked="" type="checkbox"/> 予算金額 <input checked="" type="checkbox"/> 予算数量		
*売上終了月	2021/09/30				
*商談金額	¥600,000	*商談数量	60 <input checked="" type="checkbox"/> 按分 <input type="button" value="作成"/> <input type="button" value="売上見込保存"/>		
2021/4月	2021/5月	2021/6月	2021/7月	2021/8月	2021/9月
売上見込金額	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
売上見込数量	10	10	10	10	10



2021/4月	2021/5月	2021/6月	2021/7月	2021/8月	2021/9月
売上見込金額	200,000	50,000	100,000	100,000	100,000
売上見込数量	20	5	10	10	10

2. 商品単位での登録方法

商品単位の場合、サブスクリプションと請負の商品を一つの商談で管理することが可能になります。

④登録した商談情報および売上情報が「詳細」タブにて確認できます。

「売上見込」タブを開くと「表示する商談商品がありません。」と表示されるので、商品の追加を行います。



This screenshot shows the Shared Budget application interface. The main header bar includes 'Shared Budget' and various navigation dropdowns. Below the header, a specific deal record for '株式会社アオヤマ工務店様 導入支援' is displayed. The deal status is '完了予定日 2021/02/28' and the amount is '金額 ¥3,000,000'. The '売上見込' tab is selected, highlighted by a red box. A detailed breakdown of the forecast is shown, including fields like '金額' (Amount), '割合' (Ratio), '実行予定期' (Actual Date), and 'フェーズ' (Phase). A large red arrow points from this screenshot to the right-hand screenshot.



This screenshot shows the same deal record from the previous screenshot, but with a different view. The '売上見込' tab is selected and highlighted by a red box. The main content area displays the message '表示する商談商品がありません。' (No sales談商品 available). To the right, there are sections for '関連' (Related) showing '商品 (0)' and 'メモ & 添付ファイル (0)', both of which have a file upload input field.

2-4. 売上見込を登録する

⑤関連リストの「商品」の▼ボタンより「商品の追加」をクリックします。



The screenshot shows the Salesforce interface for managing sales leads. On the left, the 'Sales Lead' page is displayed with the 'Sales Forecast' tab active. In the center, a 'Related' list is shown under the 'Products' section. A red box highlights the dropdown menu next to '商品 (0)'. An arrow points from this area to a larger 'Related' dialog box on the right. This dialog box has a title bar '関連' and contains two items: '商品 (0)' and 'メモ & 添付ファイル (0)'. A red box highlights the '商品の追加' button, which is located below the '商品 (0)' item.

⑥「商品を追加」画面が表示されるので、追加したい商品を選択して「次へ」ボタンをクリックします。



The screenshot displays the 'Add Product' page in two stages. The left stage shows the initial search interface with a search bar and various filters like '商品名', '商品コード', 'リスト価格', '商品説明', and '商品ファミリ'. The right stage shows the search results for the 'Standard' price list. It lists three products: 'アプリ契約' (checked), '画面開発' (unchecked), and '03' (unchecked). A red box highlights the checked checkbox for 'アプリ契約'. At the bottom right of the right-hand screenshot, there is a blue 'Next Step' button, which is also highlighted with a red box.

⑦ 「選択した商品を編集」画面が表示され、標準機能では表示されていなかった売上開始/終了月や、按分も入力できるようになります。

選択した商品を編集

商品	数量	販売価格	提供日	明細説明	売上開始月	売上終了月	按分
1 アプリ契約		¥50,000					<input type="checkbox"/>
2 画面開発		¥1,000,000					<input type="checkbox"/>

[戻る](#) [キャンセル](#) [保存](#)

ここで「選択した商品を編集」画面で按分を活用する方法をご説明します。

商談例をもとに、按分するかしないかで入力する数量や金額が変わりますのでご注意下さい。

★商談例

▶ ¥50,000/月 の商品を12か月分 (=¥600,000) で登録したい場合

按分する場合の登録方法（2パターン）

① 数量 : **12** 販売価格 : ¥50,000 (月額)

*数量 12.00	*販売価格 ¥50,000	按分 <input checked="" type="checkbox"/>
--------------	------------------	---

按分しない場合の登録方法（1パターン）

① 数量 : **1** 販売価格 : ¥50,000 (月額)

*数量 1.00	*販売価格 ¥50,000	按分 <input type="checkbox"/>
-------------	------------------	--------------------------------

② 数量 : **1** 販売価格 : ¥**600,000** (12ヶ月分の合計金額)

*数量 1.00	*販売価格 600000	按分 <input checked="" type="checkbox"/>
-------------	-----------------	---

基本的に「販売価格」を修正する必要はありませんが、
②の方法で登録する場合は修正して下さい。

2-4. 売上見込を登録する

⑧商品情報を入力して「保存」ボタンをクリックします。

※「数量」「売上開始月」「売上終了月」を入力しないと見込として反映されないので、商品登録時に必ず入力して下さい。

選択した商品を編集

商品	数量	販売価格	提供日	明細説明	売上開始月	売上終了月	按分
1 アプリ契約	12.00	¥50,000			2021/01/01	2021/12/31	<input checked="" type="checkbox"/>
2 画面開発	1.00	¥1,000,000			2021/05/01	2021/05/31	<input type="checkbox"/>

戻る キャンセル 保存

⑨「売上見込」タブに売上開始/終了月および金額が商談商品別で表示されます。

商品単位で登録された金額も同様に、月によって予算金額を変動させたい場合は手動で修正することが可能です。

商談会員	¥1,600,000	商談数量	13	予算会員	<input checked="" type="checkbox"/>	予算数量	<input type="checkbox"/>	保存
商談商品								
	2021/1月	2021/2月	2021/3月	2021/4月	2021/5月			
アプリ契約	40,000	50,000	50,000	50,000	50,000			
画面開発	4	5	5	5	5			
						1,000,000		
							1	

商品を追加して保存した後「売上見込」タブに反映されていない場合はリロードをお試し下さい。

2-4. 売上見込を登録する

★補足

「売上見込一括編集」タブより、売上見込が登録されている商談を抽出して一括編集することが可能になります。
 ※売上見込の登録がない商談は表示されません。P30-35の手順にて売上見込を登録した後にご活用ください。
 次のページからは「売上見込一括編集」の手順を載せているので、ご参照下さい。

	2021/1月	2021/2月	2021/3月	2021/4月	2021/5月	2021/6月	2021/7月	2021/8月
金額 数量	¥250,000 6							

	'21【提案】ドリームプレス様_アフ							
アプリ契約	金額 数量	¥600,000 40	50,000 5	50,000 5	50,000 5	50,000 5	50,000 5	50,000 5

	'21アヤマ工務店様							
コンサルティングサービ ス	金額 数量	¥2,400,000 8	200,000 1	200,000 1	200,000 1	200,000 1	200,000 1	200,000 1

「売上見込一括編集」タブを開き、条件を指定して検索すると
 このように商談の売上見込の
 編集画面が表示されるので、
 複数の商談を一括編集できます。

2-4. 売上見込を登録する

ここからは売上見込一括編集の手順になります。

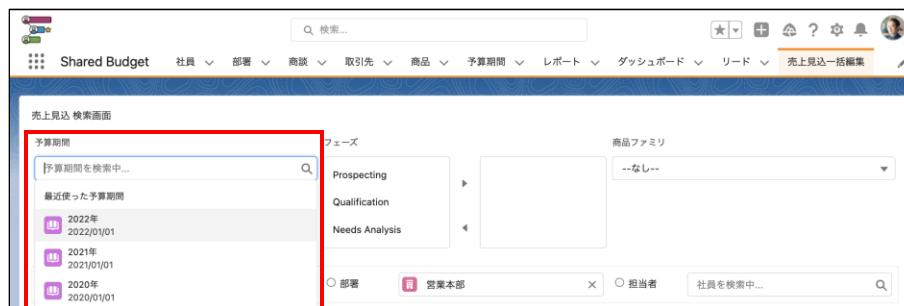
※売上見込を管理するための便利機能となりますので、必要な場合にお使い下さい。

- ①「売上見込一括編集」タブを開きます。



The screenshot shows the Shared Budget application's search interface. The top navigation bar includes links for 'Shared Budget', '社員', '部署', '商談', '取引先', '商品', '予算期間', 'レポート', 'ダッシュボード', 'リード', and '売上見込一括編集'. The '売上見込一括編集' tab is highlighted with a red box. Below the navigation, there are sections for '売上見込 検索画面', 'フェーズ' (Prospecting, Qualification, Needs Analysis), and '商品ファミリ' (Product Family). A search bar at the top says '検索...'.

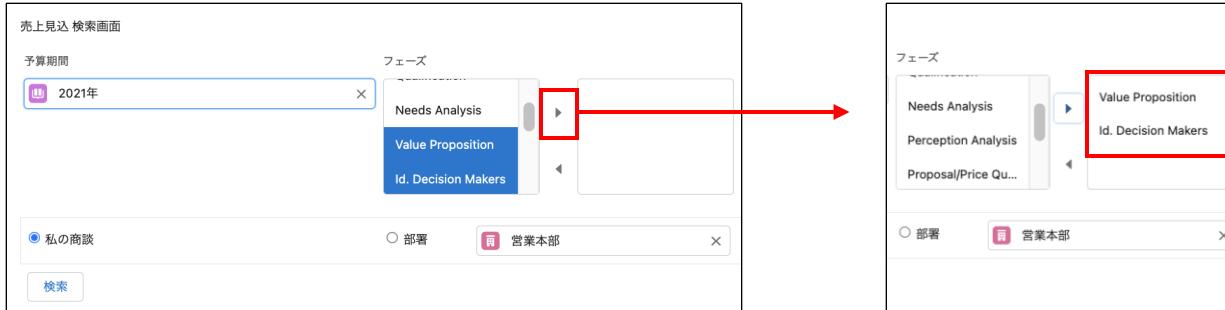
- ②「予算期間」を選択します。



The screenshot shows the same search interface as the previous one, but with a red box highlighting the '予算期間' (Budget Period) search field in the '検索' (Search) section. This field contains the placeholder text '予算期間を検索中...'. Below this, a list of recently used budget periods is shown: '2022年 2022/01/01', '2021年 2021/01/01', and '2020年 2020/01/01'. Other search fields for '部署' (Department), '営業本部' (Sales Head Office), and '担当者' (Responsible Person) are also visible.

2-4. 売上見込を登録する

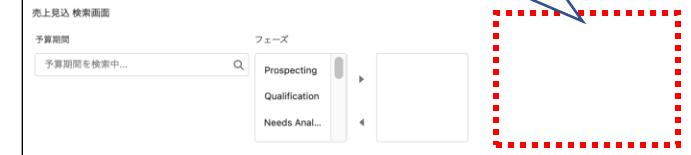
③ 「フェーズ」を選択して▶ボタンをクリックします。複数選択も可能です。



④ (※商品単位で管理している場合のみ) 「商品ファミリ」を選択します。



※商談単位で管理している場合
「商品ファミリ」の選択画面は
表示されません。



⑤表示したい商談を選択します。自分の商談だけでなく、部署や担当者の商談で絞り込むことも可能です。
ラジオボタンにチェックを入れたら「検索」ボタンをクリックします。

売上見込検索画面

予算期間
2021年

フェーズ
Prospecting
Qualification
Needs Analy...

商品ファミリ
Value Proposition
サブスクリプション
Id. Decision Ma...

私の商談 部署 営業本部 担当者 社員を検索中...

私の商談 部署 営業本部 担当者 社員を検索中...

「部署」もしくは「担当者」を検索する場合は、
最近使った（参照した）レコードが候補として表示されます。
候補に表示されない場合は検索ボックスに入力して検索・選択してください。

部署 部署を検索中...

最近使った部署
営業本部
役員会
第3営業部
営業本部

技術 「技術」のすべての結果を表示

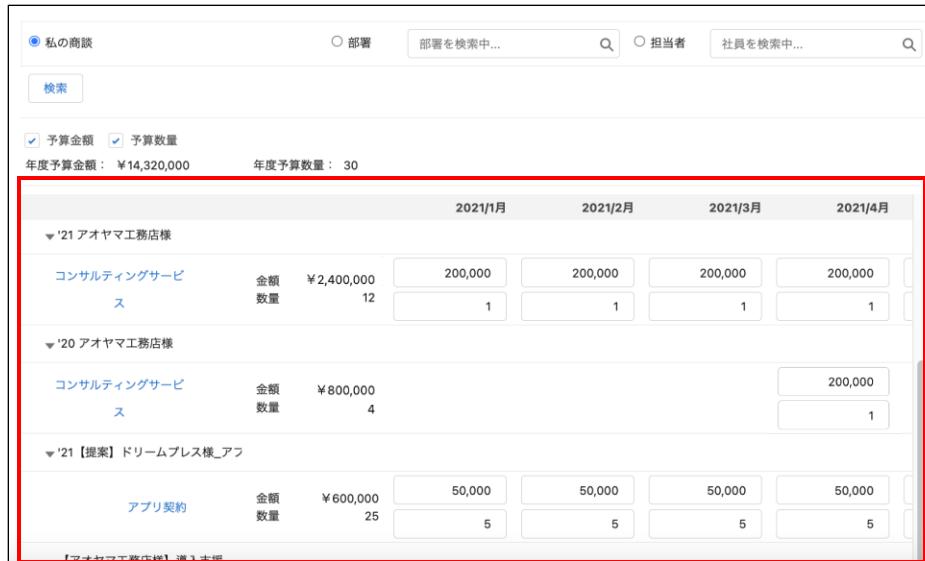
技術本部
役員会

★補足

部署での商談を検索する場合は「部署履歴」のデータを参照して、部署に所属する各社員の売上見込を表示しますので
p25でもご説明した通りですが、社員の所属部署は「部署履歴」で管理してください。（※部署履歴の登録がない社員は表示されません。）

2-4. 売上見込を登録する

⑥検索条件に適した商談と売上見込が一覧で表示されるので、複数の商談を一括で編集できるようになります。



私の商談 部署 担当者 検索

予算金額 予算数量

年度予算金額：¥14,320,000 年度予算数量：30

		2021/1月	2021/2月	2021/3月	2021/4月	
▼ '21 アオヤマ工務店様	コンサルティングサービス	金額 数量	¥2,400,000 12	200,000 1	200,000 1	200,000 1
▼ '20 アオヤマ工務店様	コンサルティングサービス	金額 数量	¥800,000 4	200,000 1		
▼ '21 【提案】ドリームプレス様_アフ	アプリ契約	金額 数量	¥600,000 25	50,000 5	50,000 5	50,000 5

★補足

予算期間内に部署異動があった場合、部署での商談を検索すると画像のように2つの部署（異動前と異動後両方）に表示されます。



私の商談 部署 検索

予算金額 予算数量 年度予算金額：¥425,00,000 年度予算数量：850

▼ 营業本部

▶ 田中一郎

▶ 第1営業部

▶ 石井亮平

▶ 青山祐子

▶ 中村司

▶ 内藤博之

▼ 第2営業部

▶ 第3営業部

▶ 内藤博之

金額	¥425,00,000
数量	850
金額	¥125,00,000
数量	250
金額	¥15,00,000
数量	300
金額	¥7,50,000
数量	150
金額	¥7,50,000
数量	150
金額	¥5,00,000
数量	100
金額	¥5,00,000
数量	100
金額	¥10,00,000
数量	200
金額	¥10,00,000
数量	200

2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

売上見込一括編集画面の表示項目を変更することができます。

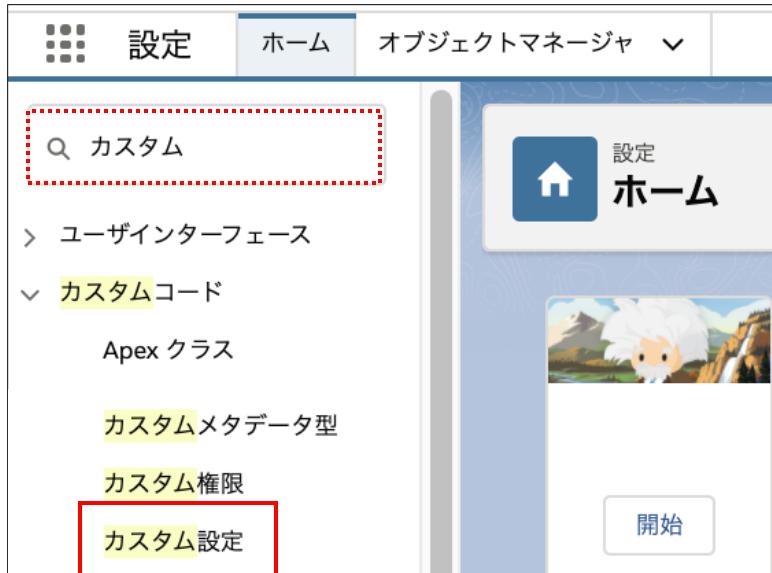
「取引先」、「商談」、「商談商品」の項目を任意で表示することができます。

	取引先名	商談名	商談商品名	2022/1月	2022/2月	
				金額 数量	￥2,666,674 211	￥4,166,666 111
▼ '21 ドリームプレス様	ドリームプレス様株式会社	アプリ契約（300Lic）	アプリ契約			
ローカルSG				金額 数量	￥2,000,000 0	
▼ '22 ドリームプレス様（要員派遣）	ドリームプレス様株式会社	ドリームプレス導入支援	導入支援サービス			
要員派遣				金額 数量	￥12,000,000 600	1,000,000 50
▼ 【アオヤマ工務店様】導入支援3	株式会社アオヤマ工務店	アプリ契約（1,000Lic）	アプリ契約			
要員派遣				金額 数量	￥2,000,000 0	
▼ '22 アオヤマ工務店様	株式会社アオヤマ工務店	アオヤマ工務店保守サポート	保守サポート			

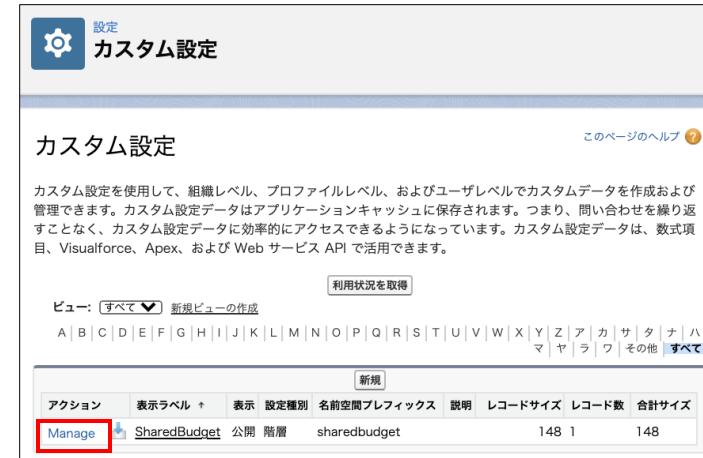
2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

売上見込一括編集画面の表示項目の変更方法は以下のとおりです。

- ①設定画面の「ホーム」より、クイック検索ボックスに「カスタム」と入力し「カスタム設定」を選択します。

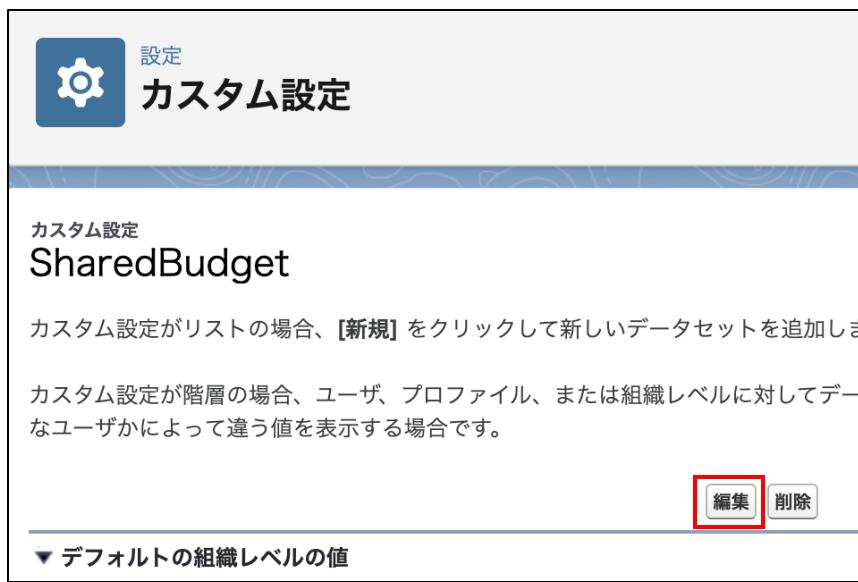


- ②表示ラベル「SharedBudget」の左横にあるアクション「Manage」をクリックします。



2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

③「編集」をクリックします。



④「売上見込一括編集オブジェクト」、「売上見込一括編集項目」を入力し、保存します（詳細は次ページ）



2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

カスタム設定の「売上見込一括編集オブジェクト①～③」、「売上見込一括編集項目①～③」はそれぞれ以下のとおりです。

項目	詳細	備考
売上見込一括編集オブジェクト①	売上見込一括編集画面の1列目に表示する項目のオブジェクトのオブジェクトAPI参照名を入力	
売上見込一括編集オブジェクト②	売上見込一括編集画面の2列目に表示する項目のオブジェクトのオブジェクトAPI参照名を入力	取引先 (Account)、商談 (Opportunity)、商談商品 (OpportunityLineItem) のいずれかのみ設定可能
売上見込一括編集オブジェクト③	売上見込一括編集画面の3列目に表示する項目のオブジェクトのオブジェクトAPI参照名を入力	
売上見込一括編集項目①	「売上見込一括編集オブジェクト①」で指定したオブジェクトのうち、表示したい項目の項目API参照名を入力	(例) 「取引先」の「取引先名」を表示させたい場合には「取引先名」の項目API参照名の「Name」を入力
売上見込一括編集項目②	「売上見込一括編集オブジェクト②」で指定したオブジェクトのうち、表示したい項目の項目API参照名を入力	
売上見込一括編集項目③	「売上見込一括編集オブジェクト③」で指定したオブジェクトのうち、表示したい項目の項目API参照名を入力	

2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

⑤ ホーム画面に戻り、「売上見込一括編集」をクリックすると、指定した項目が売上見込一括編集画面で表示されます

	取引先名	商談名	商談商品名	2022/1月	2022/2月
	「売上見込一括編集オブジェクト①」、 「売上見込一括編集項目①」で入力した項目	アプリ契約 (300Lic)	アプリ契約	金額 数量 ¥2,666,674 211	金額 数量 ¥4,166,666 111
▼ '22 ドリームプレス様 (要員派遣)	「売上見込一括編集オブジェクト②」、 「売上見込一括編集項目②」で入力した項目	入支援サービス	金額 数量 ¥2,000,000 0	1,000,000	1,000,000
要員派遣				50	50
▼ 【アオヤマ工務店様】導入支援3	株式会社アオヤマ工務店	アプリ契約 (1,000Lic)	「売上見込一括編集オブジェクト③」、 「売上見込一括編集項目③」で入力した項目	金額 数量 ¥12,000,000 600	
要員派遣				1,000,000	1,000,000
▼ '22 アオヤマ工務店様	株式会社アオヤマ工務店	アオヤマ工務店保守サポート	保守サポート	金額 数量 ¥2,000,000 0	
				50	50

	アクション	掲載ページ	詳細
予算の登録	予算期間を登録する	10	初めに設定した予算期間をもとにして 社員および部署の予算を登録します。
	社員タブから予算を登録する	15	
	部署タブから予算を登録する	21	
売上見込の登録	売上見込を登録する	28	商談もしくは商品単位で売上見込を登録します。 按分や売上見込一括編集を活用して スムーズに登録する方法もご紹介します。
売上実績および 予実進捗の確認	売上実績を確認する	49	受注になった商談の売上実績を確認します。
	レポート・ダッシュボードで 予実進捗を確認する	50	作成した予算、見込、実績の進捗を レポート・ダッシュボードで確認します。

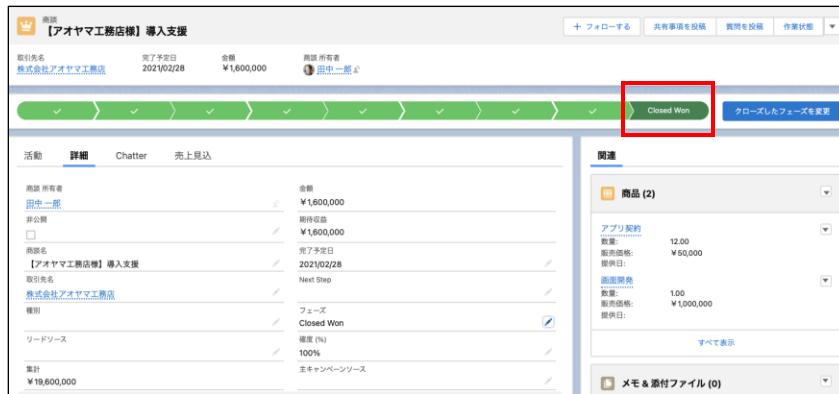
2-6. 売上実績の計上について

Sales Cloud の商談機能と連携する場合、商談が完了（受注）になると日次のバッチ処理によって売上実績が計上されるので取引先の関連リスト内「売上実績」からレコードを確認できます。

基幹システムと連携する場合は、貴社の管理者の方にご確認下さい。

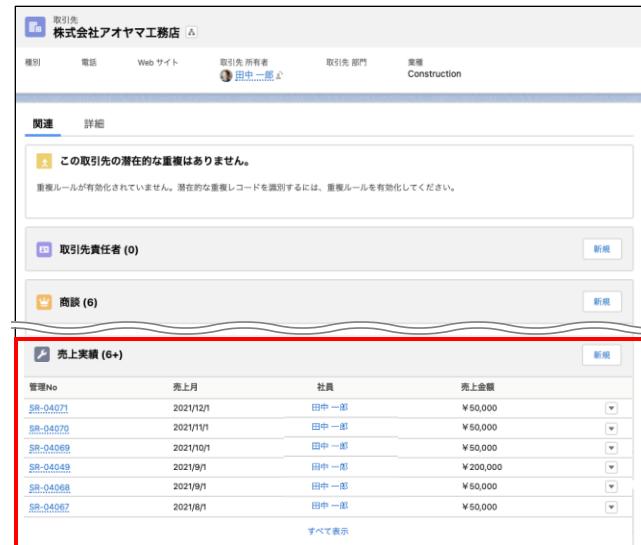
※日次のバッチ処理は午前1:00に行われて売上実績へ自動連携しますので、すぐには反映されません。

商談管理画面



The screenshot shows the Sales Cloud Opportunity Management page. A deal record for '株式会社アオヤマ工務店' (AoYama Construction Co., Ltd.) is displayed. The deal has a value of ¥1,600,000 and is marked as 'Closed Won'. A red box highlights the 'Closed Won' button in the top right corner of the deal's detail view.

取引先管理画面



The screenshot shows the Sales Cloud Account Management page for '株式会社アオヤマ工務店'. In the 'Sales Performance' section, there is a table titled '売上実績 (6+)' listing six sales records. Each record includes the management number, date, customer name (田中一郎), and amount. A red box highlights this entire table.

管理No	売上月	社員	売上金額
SR-04071	2021/12/1	田中一郎	¥50,000
SR-04070	2021/11/1	田中一郎	¥50,000
SR-04069	2021/10/1	田中一郎	¥50,000
SR-04049	2021/9/1	田中一郎	¥200,000
SR-04068	2021/8/1	田中一郎	¥50,000
SR-04067	2021/8/1	田中一郎	¥50,000

2-7. レポートで予実進捗を確認する

予実進捗を確認できるレポートとダッシュボードは、各フォルダに保存されている「Shared Budget」フォルダから活用いただけます。

①レポートタブ（もしくはダッシュボードタブ）を開きます。



The screenshot shows the Salesforce home page with the 'Report' tab highlighted in the top navigation bar. Below the navigation bar, there is a search bar and a toolbar with various icons. The main content area displays a 'Recent Reports' section with a table showing a single report entry:

レポート名	説明	フォルダ	作成者	作成日	登録済み
担当別予実進捗 (確度込み) (当 会計年度)	担当者別の予実達 成進捗表 (見込金 額は確度を反映)	Shared Budget	田中一郎	2021/6/25 18:08	

②「すべてのフォルダ」より「Shared Budget」フォルダを選択します。



The screenshot shows the 'All Folders' view in the Salesforce interface. A red box highlights the 'Shared Budget' folder in the list. Another red box highlights the 'All Folders' link in the sidebar. An arrow points from the 'All Folders' link in the sidebar up towards the 'Shared Budget' folder in the list.

★担当別予実進捗（当会計年度）レポート

当会計年度の担当者別の予実進捗【予算・実績・見込・実績+見込の金額や達成率】が可視化されます。

レポート: 予実進捗 担当別予実進捗（当会計年度）						
担当者別の予実達成進捗表（見込金額はそのまま集計）						
合計	予算金額	合計	実績金額	合計	見込金額	合計
¥46,800,000		¥22,705,000	¥22,180,000	¥44,885,000	48.51%	95.91%
年月 →	2020 年 Q1					
部署 ↑	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額	合計 実績+見込金額	達成率	達成率(見込み)
社員 ↑						
□ 営業本部 田中一郎	¥7,500,000	¥8,100,000	¥4,750,000	¥8,100,000	108.00%	108.00%
小計	¥7,500,000	¥8,100,000	¥4,750,000	¥8,100,000	108.00%	108.00%
□ 第1営業部 青山祐子	¥0	¥3,150,000	¥0	¥3,150,000	0.00%	0.00%
石井亮平	¥3,600,000	¥3,150,000	¥0	¥3,150,000	87.50%	87.50%
小計	¥3,600,000	¥6,300,000	¥0	¥6,300,000	175.00%	175.00%
□ 第2営業部 青山祐子	¥3,600,000	¥0	¥0	¥0	0.00%	0.00%
中村司	¥4,500,000	¥4,880,000	¥0	¥4,880,000	108.44%	108.44%
小計	¥8,100,000	¥4,880,000	¥0	¥4,880,000	60.25%	60.25%
□ 第3営業部 内藤博之	¥6,000,000	¥6,220,000	¥1,500,000	¥6,220,000	103.67%	103.67%
小計	¥6,000,000	¥6,220,000	¥1,500,000	¥6,220,000	103.67%	103.67%
合計	¥25,200,000	¥25,500,000	¥6,250,000	¥25,500,000	101.19%	101.19%
2020 年 Q2						
合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額	合計 実績+見込金額	達成率	達成率(見込み)	
¥7,500,000	¥6,800,000	¥0	¥6,800,000	90.67%		
¥7,500,000	¥6,800,000	¥0	¥6,800,000	90.67%		
¥0	¥2,350,000	¥0	¥2,350,000	0.00%		
¥3,600,000	¥3,150,000	¥0	¥3,150,000	87.50%		
¥3,600,000	¥5,500,000	¥0	¥5,500,000	152.78%		
¥3,600,000	¥0	¥0	¥0	0.00%		
¥4,500,000	¥3,980,000	¥0	¥3,980,000	88.44%		
¥8,100,000	¥3,980,000	¥0	¥3,980,000	49.14%		
¥6,000,000	¥6,750,000	¥0	¥6,750,000	112.50%		
¥6,000,000	¥6,750,000	¥0	¥6,750,000	112.50%		
合計	¥25,200,000	¥23,030,000	¥0	¥23,030,000	91.39%	

※部署異動があった場合は、このレポートに表示されている青山さんのように、異動前と異動後両方の部署に表示されます。

★担当別予実進捗（確度込み）（当会計年度）レポート

当会計年度の担当者別の予実進捗【予算・実績・見込（確度反映）・実績+見込（確度反映）の金額や達成率】が可視化されます。

レポート: 予実進捗 担当別予実進捗（確度込み）（当会計年度） 担当者別の予実達成進捗表（見込金額は確度を反映）												
	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	合計 実績+見込金額(確度反映)	達成率	達成率(見込込み)		合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	合計 実績+見込金額(確度反映)	
	¥46,800,000	¥22,705,000	¥15,832,500	¥38,537,500	48.51%	82.35%		¥7,500,000	¥6,800,000	¥5,100,000	¥6,800,000 90.67%	
	年月 → ▾	2020 Q1						2020 年 Q2				
	部署 ↑ ▾	社員 ↑ ▾	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	合計 実績+見込金額(確度反映)	達成率	達成率(見込込み)	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	合計 実績+見込金額(確度反映)
□ 営業本部	田中 一郎	¥7,500,000	¥8,100,000	¥3,390,000	¥8,100,000	108.00%	108.00%	¥7,500,000	¥6,800,000	¥5,100,000	¥6,800,000 90.67%	
	小計	¥7,500,000	¥8,100,000	¥3,390,000	¥8,100,000	108.00%	108.00%	¥7,500,000	¥6,800,000	¥5,100,000	¥6,800,000 90.67%	
□ 第1 営業部	青山祐子	¥0	¥3,150,000	¥3,150,000	¥3,150,000	0.00%	0.00%	¥0	¥2,350,000	¥0	¥2,350,000 0.00%	
	石井亮平	¥3,600,000	¥3,150,000	¥3,150,000	¥3,150,000	87.50%	87.50%	¥3,600,000	¥3,150,000	¥0	¥3,150,000 87.50%	
	小計	¥3,600,000	¥6,300,000	¥6,300,000	¥6,300,000	175.00%	175.00%	¥3,600,000	¥5,500,000	¥0	¥5,500,000 152.78%	
□ 第2 営業部	青山祐子	¥3,600,000	¥0	¥0	¥0	0.00%	0.00%	¥3,600,000	¥0	¥0	¥0 0.00%	
	中村司	¥4,500,000	¥4,880,000	¥4,880,000	¥4,880,000	108.44%	108.44%	¥4,500,000	¥3,980,000	¥0	¥3,980,000 88.44%	
	小計	¥8,100,000	¥4,880,000	¥4,880,000	¥4,880,000	60.25%	60.25%	¥8,100,000	¥3,980,000	¥0	¥3,980,000 49.14%	
□ 第3 営業部	内藤博之	¥6,000,000	¥6,220,000	¥6,220,000	¥6,220,000	103.67%	103.67%	¥6,000,000	¥6,750,000	¥0	¥6,750,000 112.50%	
	小計	¥6,000,000	¥6,220,000	¥6,220,000	¥6,220,000	103.67%	103.67%	¥6,000,000	¥6,750,000	¥0	¥6,750,000 112.50%	
	合計	¥25,200,000	¥25,500,000	¥25,500,000	¥25,500,000	101.19%	101.19%	¥25,200,000	¥23,030,000	¥0	¥23,030,000 91.39%	

★担当別予実進捗（当四半期）レポート

当四半期の担当者別の予実進捗【予算・実績・見込金額や達成率】が可視化されます。

レポート: 予実進捗 担当別予実進捗（当四半期） 担当者別の予実達成推移表（見込金額はそのまま集計）												
	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額	達成率	達成率(見込み)		合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額	達成率	達成率(見込み)	
	¥ 25,200,000	¥ 24,630,000	¥ 3,630,000	97.74%	112.14%							
年月 →	2021 年 Q2					合計						
<input type="checkbox"/>	部署 ↑	社員 ↑	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額	達成率	達成率(見込み)	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額	達成率	達成率(見込み)
<input type="checkbox"/>	営業本部	田中一郎	¥ 7,500,000	¥ 6,800,000	¥ 1,650,000	90.67%	112.67%	¥ 7,500,000	¥ 6,800,000	¥ 1,650,000	90.67%	112.67%
		小計	¥ 7,500,000	¥ 6,800,000	¥ 1,650,000	90.67%	112.67%	¥ 7,500,000	¥ 6,800,000	¥ 1,650,000	90.67%	112.67%
<input type="checkbox"/>	第1事業部	青山祐子	¥ 3,600,000	¥ 3,500,000	¥ 180,000	97.22%	102.22%	¥ 3,600,000	¥ 3,500,000	¥ 180,000	97.22%	102.22%
		石井亮平	¥ 3,600,000	¥ 3,750,000	¥ 0	104.17%	104.17%	¥ 3,600,000	¥ 3,750,000	¥ 0	104.17%	104.17%
		小計	¥ 7,200,000	¥ 7,250,000	¥ 180,000	100.69%	103.19%	¥ 7,200,000	¥ 7,250,000	¥ 180,000	100.69%	103.19%
<input type="checkbox"/>	第2事業部	中村司	¥ 4,500,000	¥ 3,980,000	¥ 150,000	88.44%	91.78%	¥ 4,500,000	¥ 3,980,000	¥ 150,000	88.44%	91.78%
		小計	¥ 4,500,000	¥ 3,980,000	¥ 150,000	88.44%	91.78%	¥ 4,500,000	¥ 3,980,000	¥ 150,000	88.44%	91.78%
<input type="checkbox"/>	第3事業部	内藤博之	¥ 6,000,000	¥ 6,600,000	¥ 1,650,000	110.00%	137.50%	¥ 6,000,000	¥ 6,600,000	¥ 1,650,000	110.00%	137.50%
		小計	¥ 6,000,000	¥ 6,600,000	¥ 1,650,000	110.00%	137.50%	¥ 6,000,000	¥ 6,600,000	¥ 1,650,000	110.00%	137.50%
	合計		¥ 25,200,000	¥ 24,630,000	¥ 3,630,000	97.74%	112.14%	¥ 25,200,000	¥ 24,630,000	¥ 3,630,000	97.74%	112.14%

★担当別予実進捗（確度込み）（当四半期）レポート

当四半期の担当者別の予実進捗【予算・実績・見込（確度反映）金額や達成率】が可視化されます。

レポート: 予実進捗 担当別予実進捗（確度込み）（当四半期） 担当者別の予実達成進捗表（見込金額は確度を反映）												
	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	達成率	達成率(見込込み)		合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	達成率	達成率(見込込み)	
	¥15,750,000	¥6,435,000	¥4,515,000	40.86%	69.52%							
年月 →	2022 年 Q1					合計						
<input type="checkbox"/> 部署 ↑	<input checked="" type="checkbox"/> 社員 ↑		合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	達成率	達成率(見込込み)	合計 予算金額	合計 実績金額	合計 見込金額(確度反映)	達成率	達成率(見込込み)
<input type="checkbox"/> 营業本部	田中一郎	¥7,500,000	¥6,800,000	¥1,650,000	90.67%	112.67%	¥7,500,000	¥6,800,000	¥1,650,000	90.67%	112.67%	
	小計	¥7,500,000	¥6,800,000	¥1,650,000	90.67%	112.67%	¥7,500,000	¥6,800,000	¥1,650,000	90.67%	112.67%	
<input type="checkbox"/> 第1事業部	青山祐子	¥3,600,000	¥3,500,000	¥180,000	97.22%	102.22%	¥3,600,000	¥3,500,000	¥180,000	97.22%	102.22%	
	石井亮平	¥3,600,000	¥3,750,000	¥0	104.17%	104.17%	¥3,600,000	¥3,750,000	¥0	104.17%	104.17%	
	小計	¥7,200,000	¥7,250,000	¥180,000	100.69%	103.19%	¥7,200,000	¥7,250,000	¥180,000	100.69%	103.19%	
<input type="checkbox"/> 第2事業部	中村司	¥4,500,000	¥3,980,000	¥150,000	88.44%	91.78%	¥4,500,000	¥3,980,000	¥150,000	88.44%	91.78%	
	小計	¥4,500,000	¥3,980,000	¥150,000	88.44%	91.78%	¥4,500,000	¥3,980,000	¥150,000	88.44%	91.78%	
<input type="checkbox"/> 第3営業部	内藤博之	¥6,000,000	¥6,600,000	¥1,650,000	110.00%	137.50%	¥6,000,000	¥6,600,000	¥1,650,000	110.00%	137.50%	
	小計	¥6,000,000	¥6,600,000	¥1,650,000	110.00%	137.50%	¥6,000,000	¥6,600,000	¥1,650,000	110.00%	137.50%	
	合計	¥25,200,000	¥24,630,000	¥3,630,000	97.74%	112.14%	¥25,200,000	¥24,630,000	¥3,630,000	97.74%	112.14%	

2-8. ダッシュボードで予実進捗を確認する

★予実管理ダッシュボード

年間予算達成率、部署別や月別での予実対比や予算達成ランクが可視化されます。

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 一郎として参照

更新 編集 登録

年間予算達成率 (見込確度込/見込込)
101.7%

年間予算達成率 (見込確度込)
103.6%

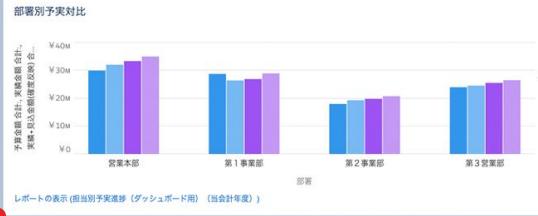
年間予算達成率 (見込込)
110.5%

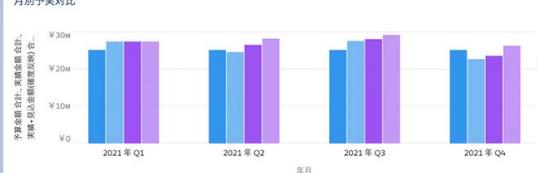
予算達成ランク (実績)

社員	fx 達成率
中村 司	107.33%
田中 一郎	107.00%
内藤 博之	102.50%
青山 知子	94.79%
石井 光平	88.89%

予算達成ランク (見込込)

社員	fx 達成率(見込込)
田中 一郎	116.83%
中村 司	115.39%
内藤 博之	110.63%
石井 光平	102.78%
青山 知子	98.54%

予実対比 (部署別/月別)


月別予実対比


予算達成ランク (実績/見込込)

会社名	株式会社ケイズコーポレーション
所在地	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 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 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 福岡オフィス 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-9-17 福岡天神フコク生命ビル15F 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
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	225名 (ケイズコーポレーション：149名 ケイズベトナム：76名)

※2025年2月現在

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。

改定履歴

2025年 2月7日	第6刷発行
2023年 6月2日	第5刷発行
2022年 4月11日	第4刷発行
2022年 2月22日	第3刷発行
2021年 7月15日	第2刷発行
2021年 5月14日	初版（第1刷）発行

注意事項

- 本手順書は、Shared Base 「Ver 2.0.3」、Shared Budgetは「Ver 1.7」 のものです。バージョンアップに伴い、内容が変更される可能性があります。
- マニュアルの内容は、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。マニュアル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。

【Webフォームによるお問い合わせ】

<https://keizu.my.site.com/support/s/shared-inquiry>