

# 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。

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



営業予実  
管理



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



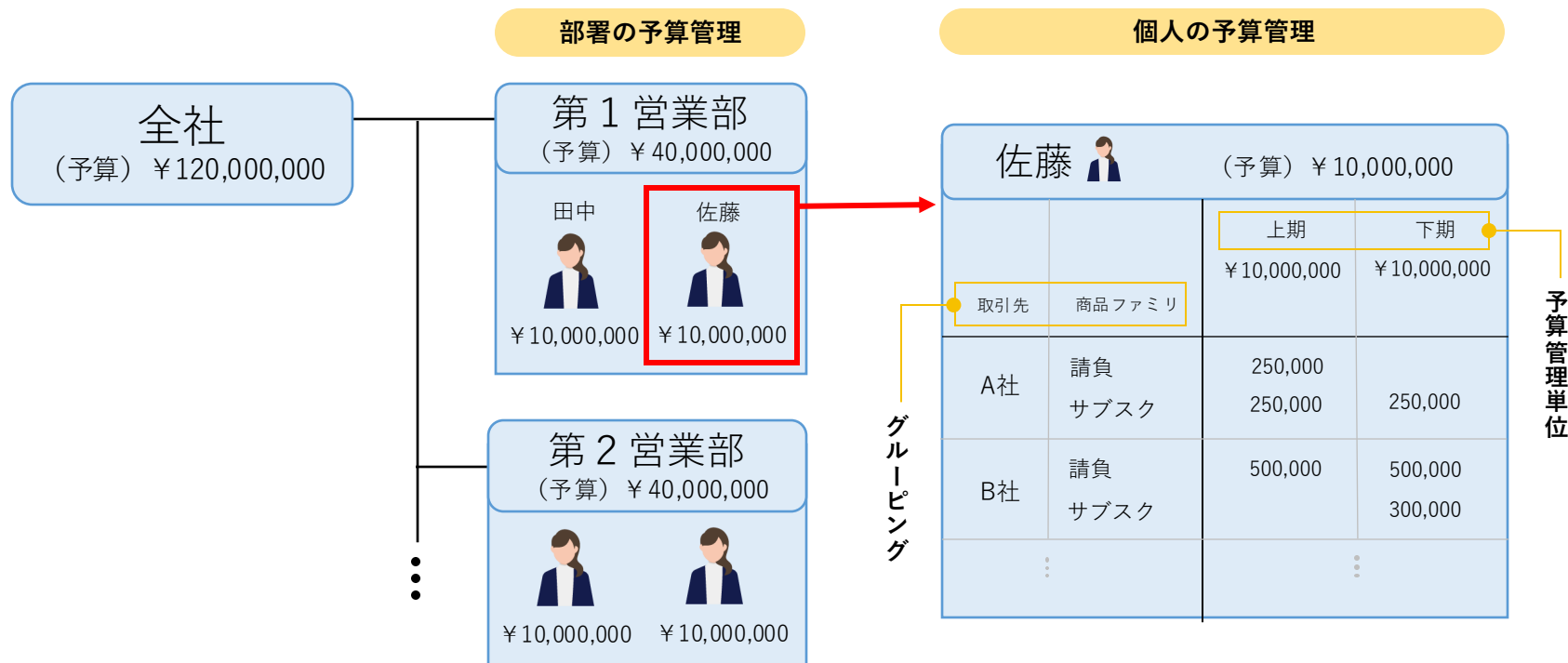
社員や組織などの総合的な基本情報を一元管理  
「Shared シリーズ」のアプリと連動

## 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・商品ファミリー・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。

商談 '21 Meeグループ様

取引先名 Meeグループ株式会社 完了予定日 2020/12/31 金額 ¥4,500,000 商談所有者 中村 司

活動 詳細 Chatter **売上見込**

商談所有者 中村 司 金額 ¥4,500,000

非公開 ☐ 期待収益 ¥4,500,000

商談名 '21 Meeグループ様 完了予定日 2020/12/31

取引先名 Meeグループ株式会社 Next Step

種別 フェーズ Closed Won

リードソース 確度 (%) 100%

集計 主キャンペーンソース

集計 ¥4,500,000

売上情報

売上開始月 2021/01/01 新規/既存

売上終了月 2021/02/28 按分 ☐



### パターン①：商談単位での見込管理

活動 詳細 Chatter **売上見込**

\* 売上開始月 2021/01/01

\* 売上終了月 2021/12/31

商談金額 ¥720,000 ☐ 按分 作成 売上見込保存

### パターン②：商品単位での見込管理

活動 詳細 Chatter **売上見込**

商談金額 ¥8,400,000

商談商品	2021/1月	2021/2月	2021/3月
▼ コンサルティング...	200,000	200,000	200,000
▼ 導入支援サービス		3,000,000	

## 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。

商談 廣田製菓

取引先名 株式会社廣田製菓 完了予定日 2020/12/31 金額 ¥5,220,000 商談所有者 中村 司

Closed Won



取引先 株式会社廣田製菓

売上実績 (6)

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

すべて表示

### 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可能です。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。





	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。



	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。

## 2-1. 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。

Shared Budget 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

予算期間  
すべて選択

5 個の項目・並び替え基準: 予算期間名・検索条件: すべての予算期間・数秒前に更新されました

このリストを検索...

	予算期間名 ↑	予算開始年月	予算終了年月	予算管理...	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	
2	<input type="checkbox"/> 2021年	2021/01/01	2021/12/31	四半期	取引先	商品ファミリ	

### ②「新規」ボタンより予算期間を新規登録します。

Shared Budget 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

予算期間  
すべて選択

5 個の項目・並び替え基準: 予算期間名・検索条件: すべての予算期間・数秒前に更新されました

このリストを検索...

新規 インポート 所有者の変更 印刷用に表示

	予算期間名 ↑	予算開始年月	予算終了年月	予算管理...	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	
2	<input type="checkbox"/> 2021年	2021/01/01	2021/12/31	四半期	取引先	商品ファミリ	

## 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

商品ファミリー

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。 (詳細はp13を参照)
第1グルーピング	取引先・商品ファミリー・ 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。 (詳細はp14を参照)
第2グルーピング	
第3グルーピング	

★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

第1グループ

第2グループ

第3グループ

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 部署 商談 取引先 商品 予算期間 ダッシュボード レポート

社員 田中 一郎

詳細 予算

年度 2020年

年度予算: ¥30,000,000

私の取引先追加 実績反映 保存

取引先	商品ファミリー	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
スライス銀行	サブスクリプション	¥7,500,000	¥7,500,000	¥7,500,000	¥7,500,000
スライス銀行	サブスクリプション	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
スライス銀行	請負	0	0	0	0
ツリー書店	サブスクリプション	0	0	0	0
ツリー書店	請負	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000

★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。

## ① 「予算管理単位」を選択

予算管理単位

--なし--

✓ --なし--

年

半期

四半期

月

予算管理単位

年

予算管理単位

半期

予算管理単位

四半期

予算管理単位

月

## ② 登録したデータ反映後の予算管理画面

2021年度

予算入力合計	¥0
実績合計	¥0

上半期 下半期

予算入力合計	¥0	¥0
実績合計	¥0	¥0

第1四半期 第2四半期 第3四半期 第4四半期

予算入力合計	¥0	¥0	¥0	¥0
実績合計	¥0	¥0	¥0	¥0

1月 2月 3月 4月 5月

予算入力合計	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
実績合計	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0

## ③ 予算管理画面

Shared Budget

社員 田中 一郎

詳細 予算

年度: 2021年

年度: 2021年 年度: ¥33,100,000

予算: ¥33,100,000

商品ファミリ

第1四半期	第2四半期	
予算入力合計	¥3,100,000	¥7,800,000
実績合計	¥0	¥0

サブスクリプション

第1四半期	第2四半期
¥0	¥0
¥0	¥0

課金

第1四半期	第2四半期
¥0	¥0
¥0	¥0

サブスクリプション

第1四半期	第2四半期
¥12,000,000	¥3,000,000
¥0	¥0

## ★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。

## ① 「第1グルーピング」を選択

## ② 登録したデータ反映後の予算タブ画面

## ③ 予算管理画面

## ※第3グルーピングまで設定した場合

## 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。



### ②予算を管理したい社員名をクリックします。



## 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' interface. The '社員' (Employee) tab is selected, and the employee '中村 司' is chosen. The '予算' (Budget) tab is highlighted with a red box. The '基本情報' (Basic Information) section shows the employee's name and start date. The '部署履歴' (Department History) section shows the employee's current department and its details.

### 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。

The screenshot shows the '予算' (Budget) tab. The '年度' (Fiscal Year) dropdown menu is open, and the '2022年' (2022) option is selected. The '予算期間' (Budget Period) is set to '2022/01/01'. The '予算金額' (Budget Amount) and '予算数量' (Budget Quantity) are both checked. The '私の取引先追加' (Add my customer), '実績反映' (Reflect actuals), and '保存' (Save) buttons are visible.



The screenshot shows the budget table for 2022. The table has columns for '商品ファミリ' (Product Family), '第1四半期' (Q1), '第2四半期' (Q2), '第3四半期' (Q3), and '第4四半期' (Q4). The rows show '予算金額合計' (Total Budget Amount), '実績金額合計' (Total Actual Amount), '予算数量合計' (Total Budget Quantity), and '実績数量合計' (Total Actual Quantity). The values are all 0.



### ★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

按分する

按分しない

### グルーピングを設定している予算期間

※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「商品ファミリー」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 X

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
Mezグループ株式会社 X	予算金額合計	¥0	¥0	¥0	¥0
	実績金額合計	¥0	¥0	¥0	¥0
	予算数量合計	0	0	0	0
	実績数量合計	0	0	0	0
サブスクリプション					

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。

年度: 2020年

取引先: ¥0

数量: 0

私の取引先追加 実績反映 保存

取引先	予算期間	第1四半期	第2四半期
Mezグループ株式会社 X	予算金額合計	¥0	¥0
	実績金額合計	¥0	¥0
	予算数量合計	0	0
	実績数量合計	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

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ですので、  
実績金額を参考にしながら予算を管理してください。

**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。

調整	¥ 600,000 60	100,000	200,000	100,000	200,000
		10	20	10	20
<div>+</div>					

## 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）

年度: 2022年  
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	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	¥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

### ★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。

年度: 2022年  
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	商品カテゴリ	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	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
実績金額合計	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
予算数量合計	0	0	0	0	0
実績数量合計	0	0	0	0	0

私の取引先を追加しますか？

☐ 洗い替え

**はい**

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。

年度: 2022年  
年度予算金額: ¥3,800,000  
年度予算数量: 380

私の取引先追加 実績反映 保存

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

## 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', '社員', '部署' (highlighted with a red box), '商談', '取引先', '商品', '予算期間', and 'ダッシュボード'. Below the navigation bar, the '部署' section is active, displaying a table of departments. The table has columns for '部署名' (Department Name), '上位部署' (Parent Department), '責任者' (Responsible Person), and '有効開始日' (Effective Start Date). Two departments are listed: '営業本部' (Sales Department) and '第1営業部' (1st Sales Department). A red box highlights the '営業本部' entry in the first row.

	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 identical to the previous one, showing the '部署' section of the application. The '営業本部' entry in the first row of the table is highlighted with a red box, indicating the next step in the process.

	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。

The screenshot shows the 'Shared Budget' interface. The top navigation bar includes 'Shared Budget', '社員', '部署' (selected), '商談', '取引先', '商品', '予算期間', and 'ダッシュボード'. The main content area is for the '部署' (Department) '営業本部' (Sales Department). The '予算' (Budget) tab is highlighted with a red box. Below the tab, the '基本情報' (Basic Information) section shows the department name '営業本部' and the owner '田中 一郎'. The '下位組織 (3)' (Sub-organizations (3)) section lists three sub-departments: '第1営業部' (1st Sales Dept), '第2営業部' (2nd Sales Dept), and '第3営業部' (3rd Sales Dept), each with a responsible person and an effective date.

### ④「予算年度」にて予算期間を選択します。

The screenshot shows the 'Shared Budget' interface for the 'Sales Department'. The '予算' (Budget) tab is selected. The '予算年度' (Budget Year) dropdown menu is open, showing a search bar and a list of recent budget years: '2022年' (2022), '2021年' (2021), and '2020年' (2020). The '2022年' option is highlighted with a red box. The '保存' (Save) button is visible at the bottom right.



The screenshot shows the 'Shared Budget' interface for the 'Sales Department'. The '予算' (Budget) tab is selected. The '予算年度' (Budget Year) dropdown menu is closed, and '2022年' (2022) is selected. The '2022年' option is highlighted with a red box. The '保存' (Save) button is visible at the bottom right.

## 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。

詳細 予算

予算年度  
2022年

実績年度  
2021年

2020年

✓ 2021年



用 部署  
営業本部

詳細 予算

予算年度  
2022年

実績年度  
2021年

⑥実績年度を選択すると実績金額が反映されます。

用 部署  
営業本部

詳細 予算

予算年度  
2022年

実績年度  
2021年

予算金額 年度予算金額: ¥67,975,000  
年度予算数量: 1,360

予算金額 予算数量

部署	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
営業本部	¥67,975,000 ¥91,036,000 1,360 333 18.20	¥16,650,000 ¥23,590,000 315 472	¥15,750,000 ¥26,652,500 377 513	¥16,730,000 ¥15,437,500 335 308

第3四半期	第4四半期	
¥18,845,000 ¥25,652,500	¥16,730,000 ¥15,437,500	予算金額 (黒字) 実績金額 (青字)
377 513	335 308	予算数量 (黒字) 実績数量 (青字)

## 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）

部署 営業本部

詳細 予算

予算年度 2022年

実績年度 2021年

予算金額 ☒ 予算数量 ☒

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 ¥25,300,000 ¥16,700,000
	2,110 1,435	569 409

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 ¥25,300,000 ¥16,700,000
	2,110 1,435	569 409
営業本部	¥20,000,000	5,000,000
	200	50
田中 一郎	¥21,575,000 ¥18,210,000	¥5,500,000 ¥4,987,500

### 下位部署と所属する社員の表示（展開）

部署 営業本部

詳細 予算

予算年度 2022年

実績年度 2021年

予算金額 ☒ 予算数量 ☐

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 ¥25,300,000 ¥16,700,000
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 ¥3,000,000 ¥3,000,000
▼ 第1営業部	¥31,730,000 ¥25,130,000	¥7,850,000 ¥4,850,000 ¥10,500,000 ¥6,900,000
第2営業部	¥16,300,000 ¥9,100,000	¥5,100,000 ¥5,100,000 ¥3,800,000 ¥3,800,000
第3営業部	¥17,940,000 ¥17,940,000	¥6,000,000 ¥6,000,000 ¥3,000,000 ¥3,000,000

※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 ¥25,300,000 ¥16,700,000
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 ¥3,000,000 ¥3,000,000
▼ 第1営業部	¥31,730,000 ¥25,130,000	¥7,850,000 ¥4,850,000 ¥10,500,000 ¥6,900,000
第1営業部	¥6,600,000	3,000,000
石井 亮平	¥12,800,000 ¥12,800,000	¥3,350,000 ¥3,350,000 ¥3,750,000 ¥3,750,000



### ★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照下さい。



部署異動 編集 コピー 削除 所有者の変更

部署履歴 (1)

DH-00052  
部署名: システム開発部  
所属開始日: 2021/10/01  
所属終了日:



部署異動指示の登録

\* 部署  
第2営業部

\* 所属開始日  
2022/07/01

所属終了日

キャンセル 登録



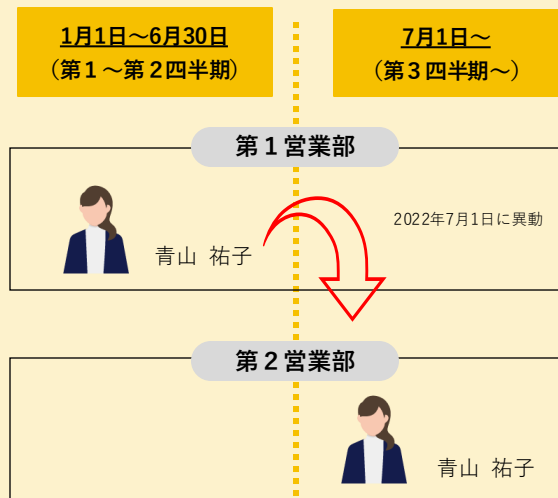
部署履歴 (2)	
DH-00053	
部署名:	第1営業部
所属開始日:	2022/01/01
所属終了日:	2022/06/30
DH-00054	
部署名:	第2営業部
所属開始日:	2022/07/01
所属終了日:	

## 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

予算金額: ¥14,400,000

年度	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2021年	¥3,600,000	¥0	¥0	¥3,600,000

所属: 第1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 ¥26,400,000	¥7,200,000 ¥7,200,000	¥7,200,000 ¥7,200,000	¥3,600,000 ¥6,850,000
第1営業部	¥0	¥0	¥0	¥0
青山 祐子	¥7,200,000 ¥12,800,000	¥3,350,000	¥3,750,000	¥3,600,000

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 ¥4,780,000
第2営業部	¥0	¥0	¥0	¥0
青山 祐子	¥0	¥0	¥3,600,000 ¥5,280,000	¥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ご紹介しますが、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に同じです。

### ①「商談」タブを開きます。

The screenshot shows the Salesforce interface with the '商談' (Opportunity) tab selected in the navigation bar. The main content area displays a list of opportunities. The first opportunity is 'ライセンス契約 (1...' with a value of ¥5,060,000 and a due date of 2021/10/20. The '新規' (New) button is visible in the top right corner of the list area.

商談名	取引先名	金額	完了予定日	フェーズ	商...
1	ライセンス契約 (1...	¥5,060,000	2021/10/20	Proposal/Price Qu...	内藤

### ②「新規」ボタンをクリックします。

The screenshot shows the same Salesforce interface as the previous one, but with the '新規' (New) button highlighted in the top right corner of the list area. The button is labeled '新規' and '印刷用に表示'.

商談名	取引先名	金額	完了予定日	フェーズ	商...
1	ライセンス契約 (1...	¥5,060,000	2021/10/20	Proposal/Price Qu...	内藤

## 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  
2021/02/28

\* 商談名  
Next Step

取引先名  
取引先を検索中...

\* フェーズ  
--なし--

種別  
--なし--

確度 (%)

リードソース  
--なし--

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  
2021/03/01

新規/既存  
--なし--

売上終了月  
2021/03/31

按分  
☐

詳細情報

説明

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  
¥ 3,000,000

非公開  
☐

\* 完了予定日  
2021/02/28

\* 商談名  
【アオヤマ工務店様】導入支援

Next Step

取引先名  
株式会社アオヤマ工務店

\* フェーズ  
Needs Analysis

種別  
--なし--

確度 (%)  
20%

リードソース  
--なし--

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  
2021/03/01

新規/既存  
新規

売上終了月  
2021/03/31

按分  
☐

詳細情報

説明

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。

Shared Budget 社員 部署 商談 取引先 商品 予算期間 ダッシュ

商談 【アオヤマ工務店様】導入支援 + フォローアップ

取引先名 株式会社アオヤマ工務店 完了予定日 2021/02/28 金額 ￥3,000,000 商談所有者 田中 一郎

Needs A... Value Pro... Id. Decisi... Percepti... Proposal... Negotia...

活動 詳細 Chatter 売上見込

商談所有者 田中 一郎 金額 ￥3,000,000  
非公開 期待収益 ￥600,000  
商談名 【アオヤマ工務店様】導入支援 完了予定日 2021/02/28  
取引先名 株式会社アオヤマ工務店 Next Step  
種別 フェーズ Needs Analysis  
リードソース 確度 (%) 20%  
累計 20% 主キャンペーンソース  
売上情報  
売上開始月 2021/03/01 新規既存 新規  
売上終了月 2021/03/31 区分 分  
作成者 最終更新者

商談 【アオヤマ工務店様】導入支援 +

取引先名 アオヤマ工務店 完了予定日 2021/02/28 金額 ￥3,000,000 商談所有者 田中 一郎

Needs Analy... Value Propo... Id. Decision ... Perception A... Proposal/Pri... Negotia...

活動 詳細 Chatter 売上見込

\* 売上開始月 2021/03/01 前 予算金額 予算数量

\* 売上終了月 2021/03/31 前

\* 商談金額 ￥3,000,000 \* 商談数量 300 按分 作成 売上見込保存

## 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可能です。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。

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	100,000
売上見込数量	10	10	10	10	10	10

按分が反映されていない場合は再度作成ボタンをクリックしてください。

## ★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 type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 予算金額 <input checked="" type="checkbox"/> 予算数量		
* 売上終了月	2021/09/30	<input type="text"/>			
* 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	100,000
売上見込数量	20	5	10	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。



## 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。

関連

商品 (0)

メモ & 添付ファイル (0)

商品の追加

価格表の選択

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。

商品を追加

価格表: Standard

商品を検索...

選択済み (0) を表示

商品名 ↓	商品コード	リスト価格	商品説明	商品ファミリ
要件定義	05	¥1,500,000	¥1,500,000	請負
要件派遣	04	¥1,000,000	¥1,000,000/月	サブスクリプション
保守サービス	01	¥60,000	¥60,000/月	サブスクリプション
導入支援サービス	06	¥3,000,000	¥3,000,000	請負

結果に返る

商品名 ↓	商品コード	リスト価格	商品説明	商品ファミリ
アプリ契約	03	¥50,000	¥50,000/月	サブスクリプション
画面開発	07	¥1,000,000	¥1,000,000	請負

キャンセル 次へ

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	<input type="text"/>	¥ 50,000	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
2 画面開発	<input type="text"/>	¥ 1,000,000	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

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ください。

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

② 数量：1 販売価格：￥600,000（12ヶ月分の合計金額）

*数量	*販売価格	按分
1.00	600000	<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	*販売価格	按分
1.00	¥50,000	<input 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、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	接分	
1 アプリ契約	12.00	¥50,000			2021/01/01	2021/12/31	<input checked="" type="checkbox"/>	音
2 画面開発	1.00	¥1,000,000			2021/05/01	2021/05/31	<input type="checkbox"/>	音

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。

【アオヤマ工務店様】導入支援

取引先: 株式会社アオヤマ工務店 完了予定日: 2021/02/28 金額: ¥1,600,000 商談担当者: 田中 一彦

Needs Analysis Value Proposal... IS Decision M... Perception An... Proposal/Price... Negotiation/R... クローズ済み フォーズを完了としてマーク

活動 詳細 Chatter 売上見込

商談金額 ¥1,600,000 商談数量 13 予算金額 予算数量

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
	4	5	5	5	5
▼ 画面開発					1,000,000
					1

保存

関連

商品 (2)

アプリ契約  
数量: 12.00  
販売価格: ¥50,000  
提供日:

画面開発  
数量: 1.00  
販売価格: ¥1,000,000  
提供日:

すべて表示

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。

## ★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。

売上見込 検索画面

予算期間: 2021年

フェーズ: Qualification, Needs Analysis, Perception Analysis

商品ファミリ: サブスクリプション

私の商談: 営業本部

検索

年度予算金額: ¥3,000,000 年度予算数量: 48

		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	¥250,000	¥250,000	¥250,000	¥250,000	¥250,000	¥250,000	¥250,000	¥250,000
	数量	6	6	6	6	6	6	6	6
▼'21【提案】ドリームプレス様_アプ									
アプリ契約	金額	¥600,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
	数量	40	5	5	5	5	5	5	5
▼'21 アオヤマ工務店様									
コンサルティングサービス	金額	¥2,400,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
	数量	8	1	1	1	1	1	1	1

保存

「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。

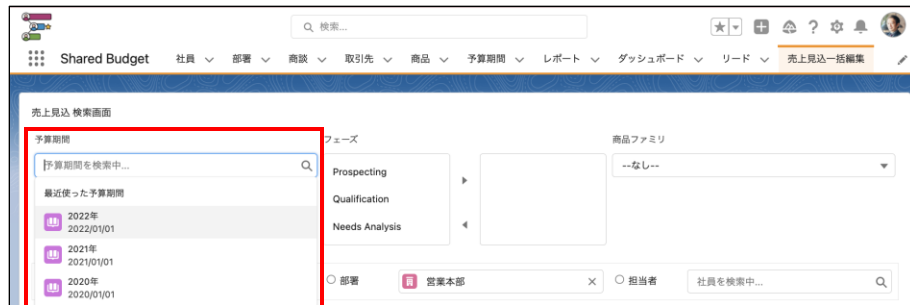
## 2-4. 売上見込を登録する

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。

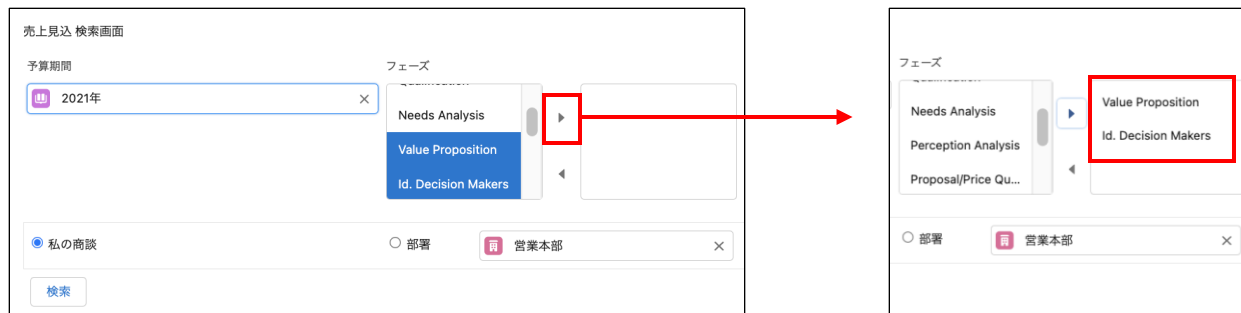


### ②「予算期間」を選択します。



## 2-4. 売上見込を登録する

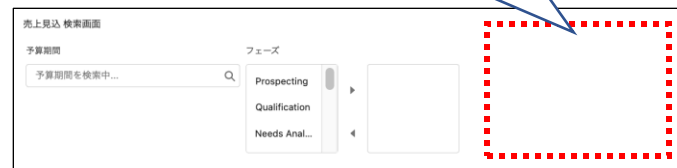
③ 「フェーズ」を選択して▶ ボタンをクリックします。複数選択も可能です。



④ (※商品単位で管理している場合のみ) 「商品ファミリー」を選択します。



※商談単位で管理している場合  
「商品ファミリー」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  
サブスクリプション

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...

検索

「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。

### ★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    部署を検索中...    担当者    社員を検索中...

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 ¥2,400,000 数量 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 ¥800,000 数量 4			200,000 1
▼'21 [提案] ドリームプレス様_アフ				
アプリ契約	金額 ¥600,000 数量 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    営業本部

検索

☒ 予算金額    ☒ 予算数量

年度予算金額： ¥42,500,000    年度予算数量： 850

▼営業本部	金額 ¥42,500,000 数量 850	
▼田中 一郎	金額 ¥12,500,000 数量 350	
▼第1営業部	金額 ¥15,000,000 数量 300	
▼石井 亮平	金額 ¥7,500,000 数量 150	
▼青山 祐子	金額 ¥7,500,000 数量 150	
▼第2営業部	金額 ¥5,000,000 数量 100	
▼中村 司	金額 ¥5,000,000 数量 100	
▼第3営業部	金額 ¥10,000,000 数量 200	
▼内藤 博之	金額 ¥10,000,000 数量 200	

▼第1営業部  
▶内藤 博之  
▶石井 亮平  
▶青山 祐子  
▼第2営業部  
▶中村 司  
▼第3営業部  
▶内藤 博之

## 2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

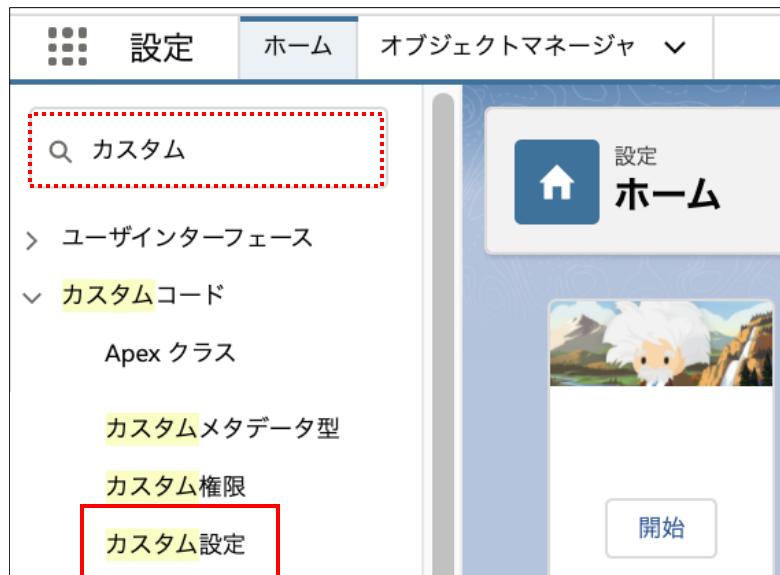
売上見込一括編集画面の表示項目を変更することが可能です。  
「取引先」、「商談」、「商談商品」の項目を任意で表示することができます。

	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 1,000,000 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)	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			

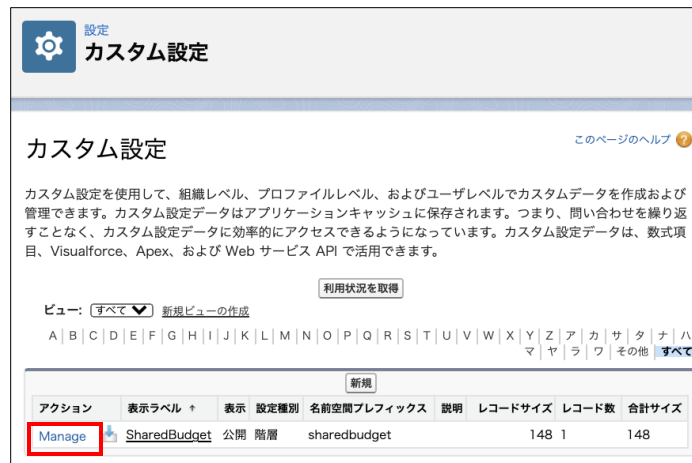
## 2-5. 売上見込一括編集画面の表示項目を変更する

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。

 設定  
**カスタム設定**

カスタム設定

# SharedBudget

カスタム設定がリストの場合、【新規】をクリックして新しいデータセットを追加します。

カスタム設定が階層の場合、ユーザ、プロフィール、または組織レベルに対して異なるユーザによって異なる値を表示する場合があります。

編集

削除

▼ デフォルトの組織レベルの値

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）

 設定  
**カスタム設定**

SharedBudgetの編集

作成した項目の値を入力します。このデータは、アプリケーションにキャッシュされます。

SharedBudget の編集

保存

キャンセル

SharedBudget の情報

保存場所

Sharedシリーズ統合デモ環境

商談商品トリガ無効

☐

売上実績/予定進捗処理期間（月数）

24

売上見込商談商品単位の作成

☒

売上実績Delete/Insertバッチ無効

☐

予算金額管理

☒

予算数量管理

☒

商談トリガ無効

☐

売上見込一括編集オブジェクト①

Account

売上見込一括編集オブジェクト②

Opportunity

売上見込一括編集オブジェクト③

OpportunityLineItem

売上見込一括編集項目①

Name

売上見込一括編集項目②

Name

売上見込一括編集項目③

Name

## 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	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	
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
				金額	¥2,666,674	¥4,166,666
				数量	211	111
「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	¥2,000,000	
				数量	0	
▼'22 ドリームプレス様 (要員派遣)			入支援サービス			
要員派遣				金額	¥12,000,000	1,000,000
				数量	600	1,000,000
					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)				
				金額	¥2,000,000	
				数量	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			

	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。



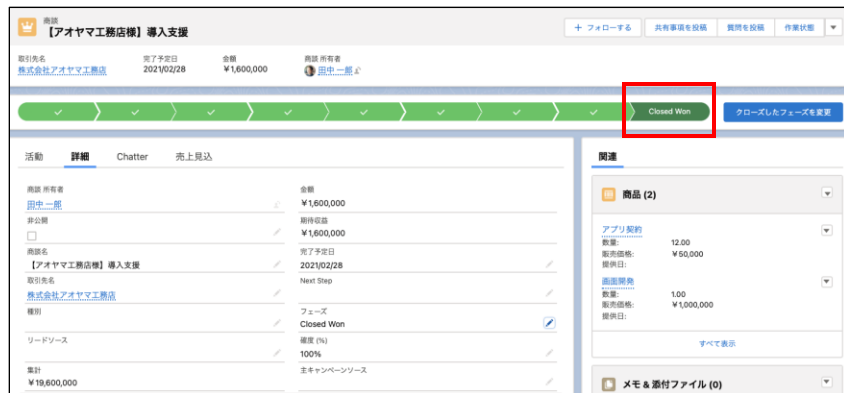
## 2-6. 売上実績の計上について

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。

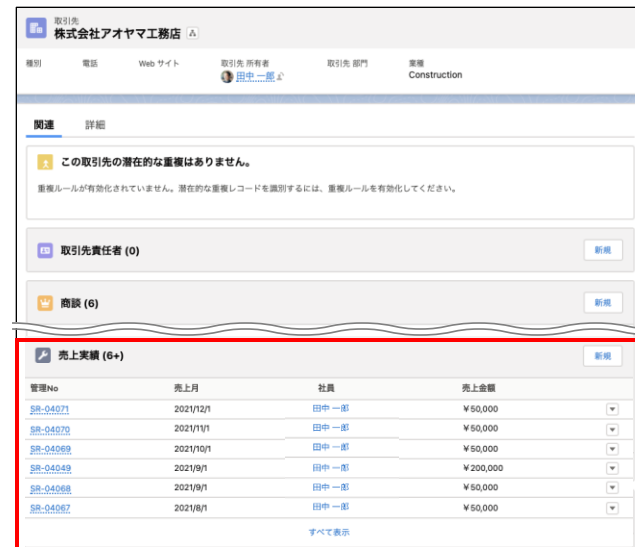
基幹システムと連携する場合は、貴社の管理者の方にご確認下さい。

※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



### 取引先管理画面



## 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 top navigation bar of the Shared Budget application. The 'レポート' (Reports) tab is highlighted with a red box. Below the navigation bar, the 'レポート' (Reports) section is visible, showing a list of reports. The first report is titled '最近' (Recent) and is created by '自分が作成' (Created by me). The report details show it is a '担当別予実進捗 (確度込み) (当会計年度)' (Report by assignee including accuracy for the current fiscal year) and is located in the 'Shared Budget' folder.

レポート	レポート名	説明	フォルダ	作成者	作成日	登録済み
最近	担当別予実進捗 (確度込み) (当会計年度)	担当者別の予実進捗 (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 'すべてのフォルダ' (All Folders) view of the Shared Budget application. The left sidebar shows a list of folders, with 'すべてのフォルダ' (All Folders) selected and highlighted with a red box. The main area displays a list of folders, with the 'Shared Budget' folder highlighted by a red box and an arrow pointing to it. The folder details show it is created by '田中 一郎' (Tanaka Ichiro) on '2021/6/25 18:08'.

名前	作成者	作成日	最終更新者	最終更新日
Shared Budget	田中 一郎	2021/6/25 18:08	田中 一郎	2021/6/25 18:08

## ★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 実績+見込金額 達成率 達成率(見込み)  
¥46,800,000 ¥22,705,000 ¥22,180,000 ¥44,885,000 48.51% 95.91%

		2020 年 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	合計 実績+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	合計 実績+見込金額	達成率	達成率(見込み)
営業本部	田中 一郎	¥7,500,000	¥8,100,000	¥4,750,000	¥8,100,000	108.00%	108.00%	¥7,500,000	¥6,800,000	¥0	¥6,800,000	90.67%	
	小計	¥7,500,000	¥8,100,000	¥4,750,000	¥8,100,000	108.00%	108.00%	¥7,500,000	¥6,800,000	¥0	¥6,800,000	90.67%	
第1営業部	青山 祐子	¥0	¥3,150,000	¥0	¥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	¥0	¥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	¥0	¥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	¥0	¥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	¥0	¥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	¥1,500,000	¥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	¥1,500,000	¥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	¥6,250,000	¥25,500,000	101.19%	101.19%	¥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（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。

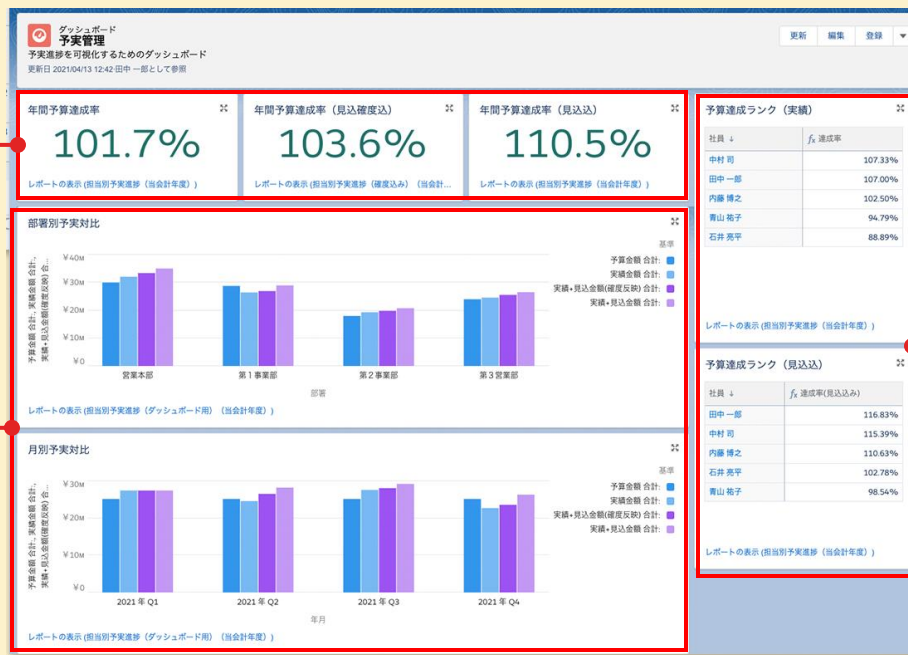
<div>            レポート: 予実進捗  <b>担当別予実進捗（当四半期）</b>            担当者別の予実達成進捗表（見込金額はそのまま集計）         </div>											
合計 予算金額		合計 実績金額	合計 見込金額	達成率	達成率(見込込み)						
¥25,200,000		¥24,630,000	¥3,630,000	97.74%	112.14%						
		年月 → 2021 年 Q2				合計					
<input type="checkbox"/> 部署 ↑ ↓	<input type="checkbox"/> 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%



## ★予実管理ダッシュボード

年間予算達成率、部署別や月別の予実対比や予算達成ランクが可視化されます。

年間予算達成率  
(見込確度込/見込込)



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。

### 【Webフォームによるお問い合わせ】

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

## 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、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。