

営業だけのCRMから、 全社で使う顧客業務基盤へ

顧客情報を軸に、経営・営業・設計・製造・保守・管理をつなぐ

既存の会計・販売・生産・グループウェア・ストレージを活かしながら、部門を越えた情報共有と業務連携を実現します。

顧客

経営 営業 設計
製造 保守 管理

既存システムと共存し、
顧客単位で情報を統合

顧客情報が部門ごとに分かれると、意思決定も対応も遅くなります

多くの企業では、必要なシステムは導入されていても、顧客単位では情報がつながっていません。

情報の所在

営業活動はExcelや個人のメール
設計資料は共有フォルダやCAD
製造・納期は生産管理システム
問い合わせはメールや電話メモ
請求・入金は会計システム

その結果

顧客の全体像をすぐに確認できない
部門間の引き継ぎで情報が抜ける
担当者不在時の対応が遅れる
同じ情報を何度も入力・確認する
経営判断に必要な情報が揃わない

課題は「システムがない」ことではなく、「顧客単位でつながっていない」ことです。

VtigerCRMを、既存システムをつなぐ顧客ハブとして配置します



専門システムは残し、必要な情報だけを顧客ハブに集めます。

ユーザー単位の利用料がないから、顧客に関わる全社員が参加できます

利用人数が増えても、ソフトウェア利用料は増えません

01

必要な人全員が使える

営業担当だけでなく、経営・設計・製造・保守・管理部門にもアカウントを発行できます。

02

情報共有の空白をなくす

閲覧中心の利用者や、月に数回だけ確認する利用者も同じ基盤に参加できます。

03

将来の拡張にも対応

部門追加や社員増加のたびに、ユーザーライセンス費を再計算する必要がありません。

※ソフトウェアのユーザー利用料に関する説明です。構築・運用・保守・サーバー・拡張機能等の費用は必要です。

顧客との関係を、獲得から継続取引まで一つの流れで管理します

市場開拓



見込客
商談
要件確認・提案

受注・提供



見積・受注
設計・製造
納品・導入

継続関係



問い合わせ
保守・契約
更新・追加提案

顧客情報・案件・活動履歴・関連文書が、部門の変更後も同じ顧客に紐づき続けます。

各部門は、同じ顧客情報を異なる目的で活用します

部門	主に確認・登録する情報	期待できる効果
経営	重要顧客、売上見込、案件リスク、対応状況	全社状況を顧客単位で把握
営業	顧客、商談、活動履歴、見積、失注理由	属人化を防ぎ、提案機会を増やす
設計・技術	顧客要件、仕様、設計依頼、変更要求、文書	営業との認識違いを削減
製造・業務	受注引継ぎ、納期、進捗、課題、品質情報	顧客要求と実行状況を接続
保守・サポート	導入製品、契約、問い合わせ、作業、FAQ	過去経緯を踏まえた迅速な対応
管理・経理	契約、請求予定、入金状況、更新時期	部門間の確認作業を削減

標準機能とカスタムモジュールを組み合わせ、企業固有の業務に合わせます

標準モジュール

顧客・担当者
見込客・商談・活動履歴
見積・受注・商品・サービス
問い合わせ・FAQ・プロジェクト
レポート・ダッシュボード

カスタムモジュール例

顧客要件・設計依頼・仕様変更
受注案件・製造進捗・品質課題
納入機器・保守契約・作業指示
申請・承認・リスク・更新管理

項目を増やすだけでなく、部門間の業務とデータの関係性を設計します。

会計・生産・販売などの専門システムは、そのまま活用します

各システムの得意領域を残し、VtigerCRMには顧客対応に必要な情報だけを共有します。

システム領域	既存システムの役割	VtigerCRMで共有する情報
会計・経理	仕訳、請求、入金、税務	請求予定・請求済・入金状況
販売・ERP	受注、売上、商品、価格	受注結果・売上実績・商品情報
生産・在庫	工程、在庫、原価、所要量	納期・工程状況・遅延・課題
グループウェア	メール、予定、チャット、会議	顧客・案件に関する活動履歴
外部ストレージ	図面、仕様書、契約書、大容量文書	文書情報・保存先URL・承認状況
VtigerCRM	顧客・案件・対応履歴・部門間連携	全社で参照する顧客の全体像

連携は業務の重要度に応じ、3つの方式を使い分けます

01 定期バッチ連携

シンプルで安定した情報共有

日次・昼夜2回などの定時処理

商品マスタ、売上、入金、製造進捗など

02 API・随時連携

即時性が必要な業務

登録・更新時にデータを連携

問い合わせ、受注確定、重要アラートなど

03 リンク連携

文書を重複保存しない

外部ストレージの保存先を表示

図面、仕様書、契約書、動画など

最初から複雑な双方向連携にせず、効果の高い領域から段階的に接続します。

サービスは4つのレイヤーで構成します

全社共通コア

顧客・担当者・案件・活動履歴・文書リンク・権限・ダッシュボード

部門別業務パック

経営／営業／設計・技術／製造・品質／保守／契約・管理

連携パック

CSV・バッチ／REST API／Microsoft 365／外部ストレージ／会計・販売・生産

マネージド運用

AWS環境・監視・バックアップ・更新・セキュリティ・問い合わせ対応

共通基盤を固定し、必要な部門パックと連携だけを選ぶことで、過剰な個別開発を抑えます。

導入範囲に応じた3つのプランをご用意します

部門から開始

Department Start

39万円～

1～2部門
標準CRM・SFA
CSVデータ移行
全社構想を前提に設計

全社共有の標準

Company Standard

98万円～

3～5部門
部門別業務パック
権限・カスタムモジュール

複数業務・連携

Business DX

198万円～

全社業務設計
複数の業務パック
承認・自動化・運用設計

月額5万円台～ | ユーザー数によるソフトウェア利用料の加算なし

※表示価格は参考です。データ量、連携、カスタマイズ、運用水準により個別にお見積りします。

全社一斉導入ではなく、効果を確認しながら段階的に拡張します



既存業務を止めず、小さく開始し、使えることを確認してから広げます。

全社利用を支える運用・セキュリティもサービスに含めます

セキュリティ基盤

AWS上の専用環境
通信暗号化・アクセス制御
部門・役職に応じた閲覧権限
バックアップと復元確認
不要機能・管理権限の制限

継続運用・保守

サーバー・容量・ジョブ監視
Vtiger・PHP・DBの更新管理
拡張機能の互換性確認
セキュリティ情報とパッチ確認
問い合わせ・月次運用支援

OSSを安心して使い続けるために、構築後の運用をサービスとして提供します。

目指すのは、顧客を中心に部門が自然につながる状態です

導入後に実現したい変化

顧客情報を探す時間を短縮する
営業から設計・製造・保守への引継ぎを確実にする
担当者が不在でも過去の経緯を確認できる
経営が案件・顧客・リスクを一元的に把握する
既存システムへの投資を活かしたまま全社連携する

まずは 全社顧客業務診断から

- 01 現在の業務・システムを整理
- 02 顧客情報の流れと分断を確認
- 03 段階導入の構想と概算を作成

営業部門だけではなく、顧客に関わる全社員のための基盤をご提案します。