

- 小～中規模の営業チーム向けCRM

商談を、 チームの土台に。

会社・先方担当者・商談・営業履歴・タスクを、ひとつの場所に。

営業情報が分かると、 共有と集計に手間がかかる

01

情報が散らばる

会社・商談・履歴が別々のシートに。
最新版がどれかわからない。

会社・商談・履歴をひも付けて管理

02

経緯が残らない

対応履歴が個人に閉じると、商談の
背景を引き継ぎにくい。

対応を時系列で記録し、チームで共有

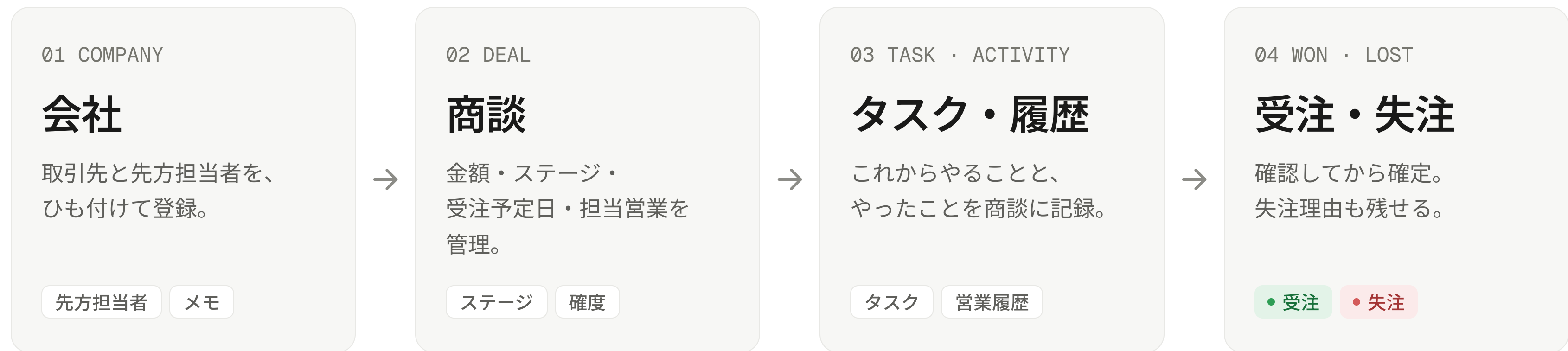
03

見込みが見えない

商談の金額と確度を、集計のたびに
まとめ直す。

商談の金額 × 確度を自動集計

会社から受注まで、 ひとつの流れで。



シンプル

顧客と商談を、ひとつの場所で管理。

少ないステップ

一覧やダッシュボードから記録・更新。

チームで共有

担当営業と次のタスクを、メンバーで共有。

03 – 画面構成

日常の営業は、 7つの画面から

01 ダッシュボード

営業

02 パイプライン

03 商談



04 タスク

05 営業履歴

顧客

06 会社

07 先方担当者

商談

進行中 12件 ・ ¥15,690,000

商談を追加

進行中 12

受注

失注

すべて

🔍 商談名・会社名で検索

商談	ステージ	担当営業	金額
基幹システム刷新 ABC工業	● 提案	田中	¥4,800,000
物流DX支援 DEF物流	● 交渉中	佐藤	¥2,350,000
新拠点ネットワーク構築 さくら食品	● 提案	鈴木	¥1,500,000
営業支援ツール導入 北斗精機	● 有望	田中	¥980,000
Webサイト改修 みなと不動産	● 接触済み	高橋	¥640,000
勤怠システム移行 東和建設	● 新規	佐藤	¥1,200,000

04 - ダッシュボード

朝いちばんに、
今日やることが
わかる。

- 01 対応が必要なものから

期限切れのタスク、受注予定日を過ぎた商談、次のアクション未設定を先頭に。
- 02 今日のタスクをその場で

一覧を開かずに、追加も完了もここで。
- 03 自分とチームを切り替え

進行中の商談の見込みと、会計年度内の受注実績を確認。

おはようございます、田中さん

10月5日（月）・自分のタスク・商談・対応

自分の商談

チーム

🕒 2件の対応が必要です

● 期限切れのタスク
1件

● 受注予定日を過ぎた商談
1件

● 次のアクション未設定
0件

売上見込み
¥3,432,000
金額 × 確度

進行中の商談
3件
合計 ¥6,580,000

受注金額
¥3,200,000
2026年度・受注 2件

今日のタスク 今日 2件・期限切れ 1件

すべてのタスク →

期限切れ

☐ 導入事例の資料を共有
北斗精機・営業支援ツール導入

1日超過

中

今日が期限

☐ 料金表を送付
ABC工業・年間保守プラン

今日

高

☐ 修正版の提案書を送付する
ABC工業・基幹システム刷新

今日

高

+ 今日のをタスクを追加

05 - パイプライン

ステージを動かせば、 見込みも動く。

商談をドラッグしてステージを変更。列ごとに
合計金額と、確度をかけた加重金額を
表示します。

パイプライン

進行中 12件・¥15,690,000・加重 ¥8,197,000

● 新規 2

¥1,650,000

加重 ¥165,000

東和建設

勤怠システム移行

¥1,200,000

次: 初回訪問のアポ取り・10月20日

佐 佐藤

2027年2月10日

さくら食品

採用サイト制作

¥450,000

● 次のアクションなし

● 接触済み 3

¥2,000,000

加重 ¥400,000

ABC工業

年間保守プラン

¥800,000

次: 料金表を送付・今日

田 田中

10月2日・3日超過

みなと不動産

Webサイト改修

¥640,000

次: ヒアリングの日程調整・10月9...

● 有望 2

¥1,360,000

加重 ¥544,000

DEF物流

在庫管理の改善

¥620,000

次: 現場の課題ヒアリング・10月8...

● 提案 3

¥7,280,000

加重 ¥4,368,000

北斗精機

営業支援ツール導入

¥980,000

次: 導入事例の資料を共有・1日超過

田 田中

12月20日

ABC工業

基幹システム刷新

¥4,800,000

次: 修正版の提案書を送付する・...

● 交渉中 2

¥3,400,000

加重 ¥2,720,000

DEF物流

物流DX支援

¥2,350,000

次: 価格表の再提示・明日

東和建設

セキュリティ診断

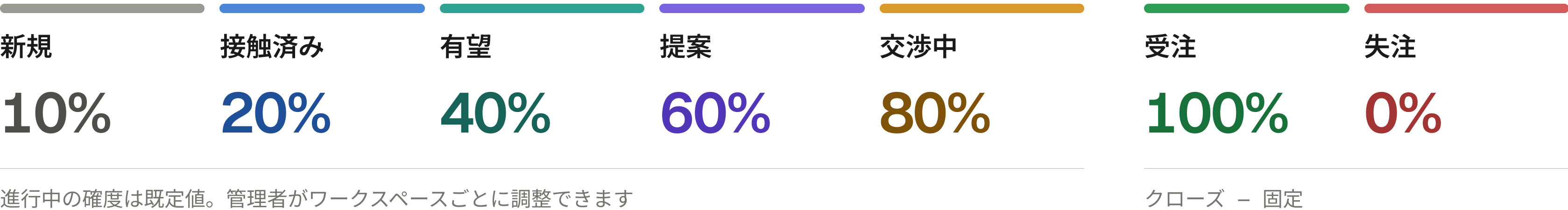
¥1,050,000

次: 契約書のドラフト確認・10月9...

✓ 「営業支援ツール導入」を「提案」に変更しました（確度 60%）

元に戻す

ステージごとの確度で、 見込みの計算基準をそろえる



金額

¥4,800,000

×

確度（提案）

60%

=

売上見込み

¥2,880,000

- 確度は手入力しない。ステージから自動で決まる。
- 進行中の商談を集計。受注の保証ではありません。

07 - 営業履歴とタスク

やったことは履歴に。やることはタスクに。

営業履歴 すでに行った対応

対応を記録

- 10月2日・電話 好感触
見積もり条件を確認
物流DX支援・DEF物流・記録 佐藤
- 9月29日・デモ 要フォロー
管理画面のデモを実施
基幹システム刷新・ABC工業・記録 田中
- 9月24日・訪問 普通
要件ヒアリング
基幹システム刷新・ABC工業・記録 田中

対応種別

- 電話
- メール
- 打ち合わせ
- オンライン商談
- 訪問
- デモ
- その他

タスク これから行うこと

タスクを追加

- 未完了
- 今日
- 期限切れ
- 今後
- 完了

- | | | | |
|--------------------------|--|----------------|--------|
| ☐ | 修正版の提案書を送付する
基幹システム刷新・ABC工業 | 高 | 今日 |
| ☐ | 価格表の再提示
物流DX支援・DEF物流 | 中 | 明日 |
| ☐ | 導入スケジュール案の作成
新拠点ネットワーク構築・さくら食品 | 低 | 10月16日 |
| ☐ | 導入事例の資料を共有
営業支援ツール導入・北斗精機 | | 1日超過 |

期限と優先度で今日の動きが決まる。完了にしても、すぐ元に戻せる。

08 - 会社と先方担当者

会社ページから、 すべてたどれる。

取引先と先方担当者をひも付けて登録。商談・営業履歴・メモまで、ひとつのページで。

Q 物流

⌘

会社

D DEF物流

物流・担当 佐藤

商談

白 物流DX支援

● 交渉中

会社名・商談名・先方担当者名から、どの画面でも検索

会社 / DEF物流

D DEF物流

物流・250-500名・神奈川県横浜市

...

担当営業

佐 佐藤 美咲

進行中の商談

2件・¥2,970,000

最終対応

10月2日・電話

商談 3 先方担当者 2 営業履歴 4 メモ 1

進行中

物流DX支援

先方担当者 小林 智也・11月14日 受注予定

● 交渉中

¥2,350,000

在庫管理の改善

先方担当者 中村 彩・12月18日 受注予定

● 有望

¥620,000

終了した商談

配送管理システム保守

6月30日 受注

● 受注

¥420,000

役割に合わせて、チームで使う。

ロールと権限			
操作	管理者	マネージャー	営業
営業データの閲覧・作成・更新	✓	✓	✓
自分のアカウント設定	✓	✓	✓
ユーザーの招待・権限の変更	✓	—	—
ワークスペース設定	✓	—	—
営業履歴・メモの編集と削除は、作成者本人のみ。			

ユーザー				ユーザーを招待
田	田中 翔太	管理者	エンタープライズ	有効
佐	佐藤 美咲	マネージャー	SMB	有効
鈴	鈴木 健太	営業	SMB	有効
高	高橋 誠	営業	エンタープライズ	無効

チームを設定で管理

名前を変えれば全員に反映。表記ゆれが起きない。

無効化してもデータは残る

異動や退職のあとも、担当した商談と履歴はそのまま。

最後の管理者を保護

管理者が誰もいなくなる操作はできない。

10 - 安心と使いやすさ

毎日の道具として、 安心して使える。

01

ワークスペースごとに分離

所属するワークスペースのデータを共有。
ほかのワークスペースのメンバーには
公開しません。

03

スマホからすぐ記録

ブラウザでそのまま。ホーム画面に
追加して、アプリのように起動できます。

02

承認制の申し込み

運営が確認してから利用開始。
許可ドメインからの申し込みは自動承認。

04

ライト・ダーク対応

システム設定に合わせるほか、ライト・
ダークを自分で選べます。



3ステップで、 チームで使い始める。



STEP 1

アカウントを作成する

氏名・メールアドレス・パスワードで登録し、確認メールからメールアドレスを確認します。



STEP 2

ワークスペースを申し込む

会社名やチーム名を登録して申し込み。運営の承認後に利用を開始できます。



STEP 3

メンバーを招待する

管理者がメールアドレスで招待。参加したメンバーと商談を共有できます。

チームの商談を、ひとつの場所に。

許可ドメインからの申し込みは自動承認されます。

利用を申し込む

導入前の、よくある質問。

Q1 申し込みに必要なものは？

氏名・メールアドレス・パスワードでアカウントを作成し、メール確認後に会社名やチーム名でワークスペースを申し込みます。

Q2 使い始めるまで、どれくらいかかりますか？

運営の承認後に利用を開始できます。確認にかかる時間は申し込みの状況によります。許可ドメインからの申し込みは自動承認です。

Q3 メンバーはどうやって追加しますか？

管理者がメールアドレスで招待します。招待されたメンバーは、メール内のリンクから参加できます。

Q4 スマートフォンでも使えますか？

はい。ブラウザからそのまま使え、ホーム画面にも追加できます。オンラインでの利用が前提です。

Q5 ほかの会社にデータが見られることはありますか？

営業データはワークスペースごとに管理します。ほかのワークスペースに所属するだけでは閲覧できず、参加した有効なメンバーが共有できます。

- 商談を、チームの土台に。

スプレッドシートの次は、 Deal Base。

利用を申し込む

お問い合わせ

dev.app.dealbase.appveta.com/signup r@ratery.info