

# JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management 販売アプ リケーション 9.0 製品ガイド

---

2008 年 12月

Copyright © 2003, 2008, Oracle and/or its affiliates. All rights reserved.

## 商標と登録商標について

OracleはOracle Corporationおよびその関連企業の登録商標です。その他の名称は、それぞれの所有者の商標または登録商標です。

## ライセンス制約の保証と結果的に生じる損害の免責

このソフトウェアおよび関連ドキュメントの使用と開示は、ライセンス契約の制約条件に従うものとし、知的財産に関する法律により保護されています。ライセンス契約で明示的に許諾されている場合もしくは法律によって認められている場合を除き、形式、手段に関係なく、いかなる部分も使用、複製、複製、翻訳、放送、修正、ライセンス供与、送信、配布、発表、実行、公開または表示することはできません。このソフトウェアのリバース・エンジニアリング、逆アSEMBル、逆コンパイルは互換性のために法律によって規定されている場合を除き、禁止されています。

米国特許第5,781,908、5,828,376、5,950,010、5,960,204、5,987,497、5,995,972、5,987,497、6,223,345号により保護されています。その他の特許は申請中です。

## 保証免責

ここに記載された情報は予告なしに変更される場合があります。また、誤りが無いことの保証はいたしかねます。誤りを見つけた場合は、オラクル社までご連絡ください。

## 制限付権利

このソフトウェアまたは関連ドキュメントが、米国政府機関もしくは米国政府機関に代わってこのソフトウェアまたは関連ドキュメントをライセンスされた者に提供される場合は、次のNoticeが適用されます。

### U.S. GOVERNMENT RIGHTS

Programs, software, databases, and related documentation and technical data delivered to U.S. Government customers are “commercial computer software” or “commercial technical data” pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, the use, duplication, disclosure, modification, and adaptation shall be subject to the restrictions and license terms set forth in the applicable Government contract, and, to the extent applicable by the terms of the Government contract, the additional rights set forth in FAR 52.227-19, Commercial Computer Software License (December 2007). Oracle USA, Inc., 500 Oracle Parkway, Redwood City, CA 94065.

## 危険な用途への使用について

このソフトウェアは様々な情報管理アプリケーションでの一般的な使用のために開発されたものです。このソフトウェアは、危険が伴うアプリケーション（人的傷害を発生させる可能性があるアプリケーションを含む）への用途を目的として開発されていません。このソフトウェアを危険が伴うアプリケーションで使用する際、このソフトウェアを安全に使用するために、適切な安全装置、バックアップ、冗長性（redundancy）、その他の対策を講じることは使用者の責任となります。このソフトウェアを危険が伴うアプリケーションで使用したこと起因して損害が発生しても、オラクル社およびその関連会社は一切の責任を負いかねます。

## 第三者のコンテンツ、製品、サービスに対する免責

このソフトウェアおよびドキュメントは、第三者のコンテンツ、製品、サービスへのアクセス、あるいはそれらに関する情報を提供することがあります。オラクル社およびその関連会社は、第三者のコンテンツ、製品、サービスに関して一切の責任を負わず、いかなる保証もいたしません。オラクル社およびその関連会社は、第三者のコンテンツ、製品、サービスへのアクセスまたは使用によって損失、費用、あるいは損害が発生しても、一切の責任を負いかねます。

Contains GNU libgmp library; Copyright © 1991 Free Software Foundation, Inc. This library is free software which can be modified and redistributed under the terms of the GNU Library General Public License.

Includes Adobe® PDF Library, Copyright 1993-2001 Adobe Systems, Inc. and DL Interface, Copyright 1999-2008 Datalogics Inc. All rights reserved. Adobe® is a trademark of Adobe Systems Incorporated.

Portions of this program contain information proprietary to Microsoft Corporation. Copyright 1985–1999 Microsoft Corporation.  
Portions of this program contain information proprietary to Tenberry Software, Inc. Copyright 1992–1995 Tenberry Software, Inc.  
Portions of this program contain information proprietary to Premia Corporation. Copyright 1993 Premia Corporation.  
This product includes code licensed from RSA Data Security. All rights reserved.  
This product includes software developed by the OpenSSL Project for use in the OpenSSL Toolkit (<http://www.openssl.org/>).  
This product includes cryptographic software written by Eric Young ([ey@cryptsoft.com](mailto:ey@cryptsoft.com)).  
This product includes software written by Tim Hudson ([tjh@cryptsoft.com](mailto:tjh@cryptsoft.com)). All rights reserved.  
This product includes the Sentry Spelling–Checker Engine, Copyright 1993 Wintertree Software Inc. All rights reserved.

## Open Source Disclosure

Oracle takes no responsibility for its use or distribution of any open source or shareware software or documentation and disclaims any and all liability or damages resulting from use of said software or documentation. The following open source software may be used in Oracle's JD Edwards EnterpriseOne products and the following disclaimers are provided:

This product includes software developed by the Apache Software Foundation (<http://www.apache.org/>). Copyright (c) 1999–2000 The Apache Software Foundation. All rights reserved. THIS SOFTWARE IS PROVIDED "AS IS" AND ANY EXPRESSED OR IMPLIED WARRANTIES, INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, THE IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY AND FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE ARE DISCLAIMED. IN NO EVENT SHALL THE APACHE SOFTWARE FOUNDATION OR ITS CONTRIBUTORS BE LIABLE FOR ANY DIRECT, INDIRECT, INCIDENTAL, SPECIAL, EXEMPLARY, OR CONSEQUENTIAL DAMAGES (INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, PROCUREMENT OF SUBSTITUTE GOODS OR SERVICES; LOSS OF USE, DATA, OR PROFITS; OR BUSINESS INTERRUPTION) HOWEVER CAUSED AND ON ANY THEORY OF LIABILITY, WHETHER IN CONTRACT, STRICT LIABILITY, OR TORT (INCLUDING NEGLIGENCE OR OTHERWISE) ARISING IN ANY WAY OUT OF THE USE OF THIS SOFTWARE, EVEN IF ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGE.



# 目次

## はじめに

|  |       |
|--|-------|
| この PeopleBook について .....                     | xiii  |
| JD Edwards EnterpriseOneアプリケーション導入の事前要件..... | xiii  |
| アプリケーションの基礎.....                             | xiii  |
| 最新版ドキュメンテーションの入手とドキュメンテーションのダウンロード.....      | xiv   |
| 最新版ドキュメンテーションの入手(英語版のみ).....                 | xiv   |
| ドキュメンテーションのダウンロード.....                       | xiv   |
| 追加情報.....                                    | xiv   |
| 表記規則.....                                    | xvi   |
| 表記規則.....                                    | xvi   |
| 注意事項の表示.....                                 | xvii  |
| 国、地域、業種の表記.....                              | xvii  |
| 通貨コード.....                                   | xviii |
| ご意見、ご要望をお寄せください.....                         | xviii |
| 製品ガイドで使用する共通フィールド.....                       | xviii |

## まえがき

|   |     |
|---|-----|
| JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management販売アプリケーション - まえがき..... | xxi |
| JD Edwards EnterpriseOne製品.....   | xxi |
| JD Edwards EnterpriseOneアプリケーションの基礎.....  | xxi |

## 第 1 章

|   |   |
|---|---|
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーション - はじめに.....    | 1 |
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの概要.....        | 1 |
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのビジネス・プロセス..... | 2 |
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの統合.....        | 2 |
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの導入.....        | 4 |
| グローバル導入の手順.....                                       | 4 |
| CRM販売アプリケーションの導入手順.....                               | 5 |

## 第 2 章

|                        |   |
|------------------------|---|
| CRM販売アプリケーションについて..... | 7 |
|------------------------|---|

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| セールス・フォース・オートメーション設定.....     | 7  |
| 販売サイクル.....                   | 8  |
| 売上測定ツール.....                  | 11 |
| 販売にかかわる主要人物.....              | 13 |
| 販売提案.....                     | 14 |
| セールス・フォース・オートメーションのホットキー..... | 15 |

### 第 3 章

|  |           |
|--|-----------|
| <b>販売の基礎の設定.....</b>   | <b>17</b> |
| JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムについて..... | 17        |
| 事前設定.....  | 17        |
| CRM販売アプリケーションのユーザー定義コードの設定.....                              | 18        |
| CRM販売アプリケーションのUDCについて.....                                   | 18        |
| CRM販売アプリケーションのUDCの設定に使用するフォーム.....                           | 20        |
| CRM販売アプリケーションのUDCの設定.....                                    | 21        |
| テリトリおよび産業グループの設定.....  | 21        |
| 販売テリトリおよび産業グループについて.....                                     | 21        |
| 販売テリトリおよび産業グループの設定に使用するフォーム.....                             | 23        |
| 販売テリトリの作成.....   | 23        |
| 販売テリトリへの住所情報の追加.....   | 23        |
| テリトリ・アプリケーション・プログラム(P90CA140)の処理オプションの設定.....                | 24        |
| 産業グループの設定.....   | 25        |
| 産業グループ・アプリケーション・プログラム(P90CA12A)の処理オプションの設定.....              | 25        |
| 販売方法の設定.....   | 26        |
| 販売方法について.....  | 26        |
| 事前設定.....  | 28        |
| 販売方法の設定に使用するフォーム.....  | 28        |
| 販売方法の設定.....   | 29        |
| 評価スクリプトの設定.....  | 30        |
| 評価について.....  | 31        |
| スクリプト情報の設定に使用するフォーム.....                                     | 34        |
| 評価の作成.....   | 34        |
| 質問と回答の作成.....  | 35        |

### 第 4 章

|                                 |           |
|---------------------------------|-----------|
| <b>販売部門の管理.....</b>             | <b>39</b> |
| 販売部門について.....                   | 39        |
| テリトリと産業グループへの販売チーム・メンバーの追加..... | 39        |

|  |    |
|--|----|
| テリトリと産業グループ別の販売チームについて.....              | 39 |
| 事前設定.....                                | 41 |
| 販売チーム・メンバーのテリトリと産業グループへの追加に使用するフォーム..... | 41 |
| 販売チーム・メンバーのテリトリへの追加.....                 | 41 |
| 販売チーム・メンバーの産業グループへの追加.....               | 42 |
| 販売チーム・メンバーの顧客への割当.....                   | 42 |
| 販売部門の編成について.....                         | 43 |
| 顧客への販売チーム・メンバーの割当に使用するフォーム.....          | 46 |
| 販売編成に関する顧客一時変更の入力.....                   | 46 |
| 販売チーム編成TCプログラム (R90CA18A) の実行.....       | 48 |
| 顧客への販売チーム・メンバーの手動割当.....                 | 48 |
| 販売チーム・メンバーのオポチュニティへの手動割当.....            | 48 |
| 販売チーム情報の検討.....                          | 49 |
| 販売チーム情報について.....                         | 49 |
| 販売チーム情報の検討に使用するフォーム.....                 | 50 |
| 販売チーム・メンバーに関連付けられている顧客の検討.....           | 50 |
| 販売チーム・メンバーに関連付けられているパートナーの検討.....        | 51 |
| 販売チーム・メンバーに関連付けられているオポチュニティの検討.....      | 51 |

## 第 5 章

|  |           |
|--|-----------|
| <b>販売リードの管理.....</b>                         | <b>53</b> |
| リードについて.....                                 | 53        |
| リードの入力.....                                  | 54        |
| リードの入力について.....                              | 54        |
| リードの入力に使用するフォーム.....                         | 56        |
| リードの入力.....                                  | 56        |
| リードのインポート.....                               | 57        |
| CRM - リード管理プログラム (P90CB010) の処理オプションの設定..... | 57        |
| リードのインポート・プログラム (P90CB015) の処理オプションの設定.....  | 59        |
| リードの管理と更新.....                               | 60        |
| リード管理について.....                               | 60        |
| 事前設定.....                                    | 62        |
| リードの管理と更新に使用するフォーム.....                      | 62        |
| リードの評価.....                                  | 62        |
| 製品への関心のリードへの割当.....                          | 63        |
| リードへのパートナーの割当.....                           | 64        |
| リードへの新規アクティビティの追加.....                       | 64        |
| リードへのアクション・プランのリンク.....                      | 64        |
| リードの変換.....                                  | 64        |

|   |           |
|---|-----------|
| リードの変換処理について.....                         | 65        |
| リードの変換に使用するフォーム.....                      | 66        |
| リードからオポチュニティへの変換.....                     | 66        |
| 新規顧客レコードの検索.....                          | 66        |
| 新規連絡先レコードの検索.....                         | 67        |
| 新規オポチュニティ・レコードの検索.....                    | 67        |
| <br>                                      |           |
| <b>第 6 章</b>                              |           |
| <b>販売オポチュニティの管理.....</b>                  | <b>69</b> |
| 販売オポチュニティについて.....                        | 69        |
| オポチュニティの入力.....                           | 70        |
| オポチュニティ入力について.....                        | 70        |
| オポチュニティの入力に使用するフォーム.....                  | 72        |
| オポチュニティに関する基本情報の入力.....                   | 72        |
| オポチュニティ・プログラム (P90CB020) の処理オプションの設定..... | 75        |
| オポチュニティの管理.....                           | 77        |
| オポチュニティ管理について.....                        | 77        |
| オポチュニティの管理に使用するフォーム.....                  | 81        |
| オポチュニティの評価.....                           | 82        |
| オポチュニティへの製品の追加.....                       | 82        |
| オポチュニティの販売要因の更新.....                      | 83        |
| オポチュニティへの新規販売要因の追加.....                   | 84        |
| オポチュニティへの有力者の追加.....                      | 84        |
| オポチュニティへの費用の追加.....                       | 85        |
| オポチュニティへの競合他社の追加.....                     | 86        |
| オポチュニティへの新規アクティビティの追加.....                | 86        |
| オポチュニティへのアクション・プランの添付.....                | 87        |
| 販売チーム・メンバーのオポチュニティへの割当.....               | 87        |
| 販売チーム情報の更新.....                           | 88        |
| オポチュニティの見積と受注オーダーの作成.....                 | 89        |
| 見積および受注オーダーについて.....                      | 89        |
| 事前設定.....                                 | 91        |
| オポチュニティの見積と受注オーダーの作成に使用するフォーム.....        | 91        |
| オポチュニティに関連する見積の編集.....                    | 91        |
| オポチュニティに関連する受注オーダーの編集.....                | 92        |
| <br>                                      |           |
| <b>第 7 章</b>                              |           |
| <b>販売提案の生成.....</b>                       | <b>93</b> |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 提案生成について.....                | 93  |
| 簡易テンプレートの作成.....             | 94  |
| 簡易テンプレートについて.....            | 94  |
| 簡易テンプレートの作成に使用するフォーム.....    | 102 |
| データ・セットの作成.....              | 102 |
| RTF文書に挿入するタグの作成.....         | 103 |
| RTF文書の作成.....                | 103 |
| 簡易テンプレート見出しの作成.....          | 104 |
| 簡易テンプレートへのRTF文書の添付.....      | 104 |
| 複合テンプレートの作成.....             | 105 |
| 複合テンプレートについて.....            | 105 |
| 複合テンプレートの作成に使用するフォーム.....    | 107 |
| 複合テンプレートの作成.....             | 107 |
| 提案テンプレートの管理.....             | 108 |
| テンプレート管理について.....            | 108 |
| テンプレートの管理に使用するフォーム.....      | 109 |
| 簡易テンプレートまたは複合テンプレートのコピー..... | 109 |
| 簡易テンプレートの変更または削除.....        | 109 |
| 複合テンプレートの変更または削除.....        | 109 |
| 提案の作成.....                   | 110 |
| 提案生成について.....                | 110 |
| 提案の作成に使用するフォーム.....          | 111 |
| 提案生成ウィザードの実行.....            | 111 |

## 第 8 章

|  |            |
|--|------------|
| <b>販売データの管理.....</b>                           | <b>113</b> |
| 販売データについて.....                                 | 113        |
| 競合他社データの管理.....                                | 113        |
| 競合他社について.....                                  | 113        |
| 競合他社データの管理に使用するフォーム.....                       | 115        |
| 新しい競合他社の追加.....                                | 116        |
| 競合他社の連絡先情報の入力.....                             | 116        |
| 競合他社への製品情報の添付.....                             | 118        |
| 競合他社オポチュニティの追加.....                            | 119        |
| 競合他社の検索/表示プログラム (P90CA061) の処理オプションの設定.....    | 119        |
| 競合他社アプリケーション・プログラム (P90CA060) の処理オプションの設定..... | 120        |
| 販売収益の予測.....                                   | 121        |
| 売上予測について.....                                  | 121        |
| 販売パイプラインについて.....                              | 124        |

|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| 事前設定.....                           | 124 |
| 販売収益の予測に使用するフォーム.....               | 124 |
| 売上予測の作成.....                        | 126 |
| 予測へのオポチュニティの関連付け.....               | 127 |
| 予測管理プログラム(P90CB060)の処理オプションの設定..... | 128 |
| 販売パイプラインの検討.....                    | 129 |
| 販売パイプラインについて.....                   | 129 |
| 販売パイプラインの検討に使用するフォーム.....           | 131 |
| 販売パイプラインの検討.....                    | 131 |

## 付録 A

|  |            |
|--|------------|
| <b>JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management販売アプリケーションの標準ワークフロー.....</b> | <b>133</b> |
| JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management販売アプリケーションの標準ワークフロー.....        | 133        |
| オポチュニティ作成および販売サイクル・ステップ変更の通知.....  | 133        |

## 付録 B

|   |            |
|---|------------|
| <b>JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのレポート.....</b> | <b>135</b> |
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのすべてのレポート.....    | 135        |
| JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの主なレポート.....      | 141        |
| R90CA1301B - 顧客連絡先別アクティビティ・レポート.....                    | 141        |
| 顧客連絡先別アクティビティ・レポート(R90CA1301B)の処理オプション.....             | 141        |
| R90CA13D - 定期計画担当者レポート.....                             | 142        |
| 定期計画担当者レポート(R90CA13D)の処理オプション.....                      | 142        |
| R90CA080B - 顧客/連絡先集計レポート.....                           | 143        |
| 顧客/連絡先集計レポート(R90CA080B)の処理オプション.....                    | 143        |
| R90CA0101E - 従業員電話番号リスト・レポート.....                       | 143        |
| 従業員電話番号リスト・レポート(R90CA0101E)の処理オプション.....                | 143        |
| R90CA0111A - 顧客の連絡先レポート.....                            | 144        |
| 顧客の連絡先レポート(R90CA0111A)の処理オプション.....                     | 144        |
| R90CB010A - リード・トラッキング・レポート.....                        | 144        |
| リード・トラッキング・レポート(R90CB010A)の処理オプション.....                 | 144        |
| R90CB020A - チャンネル別オポチュニティ・レポート.....                     | 145        |
| チャンネル別オポチュニティ・レポート(R90CB020A)の処理オプション.....              | 145        |
| R90CB020B - 見込み率別オポチュニティ・レポート.....                      | 145        |
| 見込み率別オポチュニティ・レポート(R90CB020B)の処理オプション.....               | 145        |
| R90CB020C - 販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポート.....                | 146        |

|  |            |
|--|------------|
| 販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポート(R90CB020C)の処理オプション.....  | 146        |
| R90CB020D - テリトリ別オポチュニティ・レポート.....               | 147        |
| テリトリ別オポチュニティ・レポート(R90CB020D)の処理オプション.....        | 147        |
| R90CB020E - 販売担当者用チャンネル別オポチュニティ・レポート.....        | 147        |
| 販売担当者用チャンネル別オポチュニティ・レポート(R90CB020E)の処理オプション..... | 147        |
| R90CB020F - 終了日付別パイプライン検討レポート.....               | 148        |
| 終了日付別パイプライン検討レポート(R90CB020F)の処理オプション.....        | 148        |
| R90CB020I - オポチュニティ集計レポート.....                   | 148        |
| オポチュニティ集計レポート(R90CB020I)の処理オプション.....            | 148        |
| <br>   |            |
| <b>JD Edwards EnterpriseOne用語集.....</b>          | <b>151</b> |
| <br>   |            |
| <b>索引 .....</b>                                  | <b>167</b> |



# この PeopleBook について

JD Edwards EnterpriseOne製品ガイドでは、オラクル社のJD Edwards EnterpriseOneアプリケーションの導入と使用に必要となる情報が提供されています。

この章では、次の内容について説明します。

- JD Edwards EnterpriseOneアプリケーション導入の事前要件
- アプリケーションの基礎
- 最新版ドキュメンテーションの入手とドキュメンテーションのダウンロード
- 追加情報
- 表記規則
- ご意見、ご要望について
- 製品ガイドで使用する共通フィールド

---

**注意:** 製品ガイドでは、追加の説明が必要な場合のみ、フィールドやチェックボックスなどの説明を記載しています。処理や業務の説明箇所に、そこで使用されるフィールドの説明がない場合は、追加の説明が必要ないか、または、項、章、製品ガイド全体、製品ライン全体で使用される共通フィールドとして説明されています。すべてのJD Edwards EnterpriseOneアプリケーションで共通して使用されるフィールドは、この章で説明します。

---

## JD Edwards EnterpriseOneアプリケーション導入の事前要件

このガイドの内容を十分に理解して活用するには、JD Edwards EnterpriseOneアプリケーションの基本的な使い方を熟知している必要があります。

また、少なくとも1つの入門トレーニング・コースを修了することをお勧めします。

この製品ガイドでは、ユーザーがJD Edwards EnterpriseOneのメニューやフォーム、ウィンドウを使用して、アプリケーションを操作したり、情報を追加、更新、削除したりできることを前提としています。また、Webブラウザと、Microsoft WindowsまたはWindows NTの操作に習熟していることも必要です。

これらの製品ガイドでは、JD Edwards EnterpriseOneアプリケーションを効果的に導入および使用するために必要な情報を提供します。そのため、アプリケーションの操作手順など基本的な説明は省略されています。

---

## アプリケーションの基礎

各アプリケーションの製品ガイドでは、それぞれのJD Edwards EnterpriseOneアプリケーションを導入して使用するための情報を提供しています。

一部のアプリケーションでは、システムの設定や設計に必要な基本情報は、このガイドの姉妹編ともいえるアプリケーションの基礎製品ガイドに記載されています。ほとんどの製品ラインには、アプリケーションの基礎製品ガイドが用意されています。それぞれの製品ガイドのまえがきの章に、関連するアプリケーションの基礎製品ガイドの情報が記載されています。

アプリケーションの基礎製品ガイドで取り上げている項目は、どのJD Edwards EnterpriseOneアプリケーションにも当てはまる、あるいはその多くに共通する重要なものです。JD Edwards EnterpriseOneシステムを導入する際は、製品ラインの中から1つのアプリケーションだけを導入する場合でも、いくつかのアプリケーションを組み合わせで導入する場合でも、あるいは製品ライン全体を導入する場合でも、アプリケーションの基礎製品ガイドに書かれている内容を十分に理解しておく必要があります。このガイドの内容が、アプリケーションの導入に着手する出発点となります。

---

## 最新版ドキュメンテーションの入手とドキュメンテーションのダウンロード

この項では、次の方法について説明します。

- 最新版ドキュメンテーションの入手(英語版のみ)
- ドキュメンテーションのダウンロード

### 最新版ドキュメンテーションの入手(英語版のみ)

本リリースおよび旧リリースの最新版および追加ドキュメンテーションは、オラクル社のPeopleSoft Customer Connection Webサイトから入手できます。オラクル社のPeopleSoft Customer ConnectionのDocumentationセクションから、ファイルをダウンロードして製品ガイド・ライブラリに追加することができます。このセクションでは、CD-ROMで提供されているすべてのJD Edwards EnterpriseOneドキュメンテーションに対する更新事項など、最新かつ有益な資料が提供されます。

---

**重要:** アップグレードを行う際は、その前にオラクル社のPeopleSoft Customer Connectionサイトで、アップグレードに関する最新情報があるかどうかを確認してください。オラクル社では、アップグレード手法の向上に伴い、常に最新の情報を掲載するようにしています。

---

#### 関連項目:

オラクル社のPeopleSoft Customer Connection: [http://www.oracle.com/support/support\\_peoplesoft.html](http://www.oracle.com/support/support_peoplesoft.html)

### ドキュメンテーションのダウンロード

すべてのJD Edwards EnterpriseOneドキュメンテーションは、CD-ROMで提供されているだけでなく、オラクル社のWebサイトでも提供されています。Oracle Technology Networkから、PDF版のJD Edwards EnterpriseOneドキュメンテーションをダウンロードできます。PDFファイルは、ソフトウェアの出荷後すぐにメジャー・リリース別にオンラインで提供されます。

参照: Oracle Technology Network: <http://www.oracle.com/technology/documentation/psftent.html>

---

## 追加情報

オラクル社のPeopleSoft Customer Connection Webサイトから、次の情報を入手できます。

| 情報                   | ナビゲーション   |
|----------------------|---|
| アプリケーションのメンテナンス情報    | 「Updates + Fixes」   |
| ビジネス・プロセス図           | 「Support」、「Documentation」、「Business Process Maps」   |
| インタラクティブ・サービス・リポジトリ  | 「Support」、「Documentation」、「Interactive Services Repository」   |
| ハードウェア要件とソフトウェア要件    | 「Implement, Optimize + Upgrade」、「Implementation Guide」、「Implementation Documentation and Software」、「Hardware and Software Requirements」   |
| インストール・ガイド           | 「Implement, Optimize + Upgrade」、「Implementation Guide」、「Implementation Documentation and Software」、「Installation Guides and Notes」  |
| 統合情報                 | 「Implement, Optimize + Upgrade」、「Implementation Guide」、「Implementation Documentation and Software」、「Pre-Built Integrations for PeopleSoft Enterprise and JD Edwards EnterpriseOne Applications」 |
| 最低要件                 | 「Implement, Optimize + Upgrade」、「Implementation Guide」、「Supported Platforms」  |
| 最新版ドキュメンテーション        | 「Support」、「Documentation」、「Documentation Updates」   |
| 製品ガイド・サポート・ポリシー      | 「Support」、「Support Policy」  |
| プレリリース・ノート           | 「Support」、「Documentation」、「Documentation Updates」、「Category」、「Release Notes」  |
| 製品出荷予定               | 「Support」、「Roadmaps + Schedules」  |
| リリース・ノート             | 「Support」、「Documentation」、「Documentation Updates」、「Category」、「Release Notes」  |
| リリース・バリュープロポジション     | 「Support」、「Documentation」、「Documentation Updates」、「Category」、「Release Value Proposition」  |
| 製品概要                 | 「Support」、「Documentation」、「Documentation Updates」、「Category」、「Statement of Direction」   |
| トラブルシューティング情報        | 「Support」、「Troubleshooting」   |
| アップグレード関連のドキュメンテーション | 「Support」、「Documentation」、「Upgrade Documentation and Scripts」   |

## 表記規則

ここでは、次の事項について説明します。

- 表記規則
- 注意事項の表示
- 国、地域、業種の表記
- 通貨コード

## 表記規則

製品ガイドは、次の表記規則に従って記述されています。

| 表記規則       | 説明   |
|------------|--|
| 太字         | PeopleCodeの関数名、メソッド名、言語要素や、関数呼び出しでそのまま記述すべきPeopleCodeの予約語は太字で記述しています。  |
| 斜体         | PeopleCodeの構文で、プレースホルダとなる引数部分は斜体になっています。   |
| キー+キー      | キーを組み合わせて使う操作を示しています。キー名とキー名の間にプラス記号がある場合は、最初のキーを押しながら2番目のキーを押すという意味です。たとえば、[Alt]+[W]は、[Alt]キーを押しながら[W]キーを押すことを表します。 |
| 固定幅のフォント   | PeopleCodeのプログラムや、その他のコードの例の表記には、この固定幅のフォントを使用しています。   |
| ... (省略記号) | PeopleCodeの構文で、先行要素の任意の繰り返しを示します。  |
| { } (中かっこ) | PeopleCodeの構文で、2つの選択肢のうちいずれか一方を選択することを示します。選択肢は縦棒( )で区切られています。   |
| [ ] (角かっこ) | PeopleCodeの構文で、省略できる要素を示します。   |
| & (アンパサンド) | PeopleCodeの構文で、アンパサンドが頭に付いたパラメータはインスタンス化されたオブジェクトであることを示します。<br><br>また、PeopleCodeの変数は必ずアンパサンドが頭に付きます。                |

## 注意事項の表示

表記規則

### 注意

JD Edwards EnterpriseOneシステムを使って作業するときの注意事項が書かれています。

---

**注意:** 注意事項は、このような形式で示しています。

---

システムが正しく機能するために必ず守っていただきたい大切な事柄は、“重要:”と示されています。

---

**重要:** 重要な注意事項は、このような形式で示しています。

---

### 警告

システムの導入にあたって、特に注意しなければならない重要な事柄は、“警告:”と示されています。“警告:”と書かれた部分には十分な注意を払ってください。

---

**警告:** 警告は、このような形式で示しています。

---

### 相互参照

相互参照は、“参照”または“関連項目”という形で示しています。通常は、それぞれの説明の後に、その内容に関連する他のドキュメンテーションが示されています。

## 国、地域、業種の表記

特定の国、地域、業種にのみ関連する情報については、国や地域名などをかっこ書きで付記して示しています。このような国や地域の表示は、通常は項の見出しに付記されますが、注意事項などに付記されることもあります。

特定の国を対象とした見出しの例: 「(FRA)従業員の採用」

特定の地域を対象とした見出しの例: 「(中南米)減価償却の設定」

### 国の表記

国際標準化機構 (ISO) が定める国コードを使って表記しています。

### 地域の表記

地域を表す名称で表記しています。以下に例を示します。

- アジア太平洋
- ヨーロッパ
- 中南米
- 北米

### 業種の表記

業種を表す名称か略称を使用して表記しています。以下に例を示します。

- USF (米国連邦政府)

- E&G(教育/公的機関)

## 通貨コード

金額はISOが定める通貨コードを使って表記しています。

---

## ご意見、ご要望をお寄せください

お客様のご意見は非常に貴重です。製品ガイドおよびその他のオラクル社の参考資料やトレーニング・ガイドについて、変更のご希望がございましたら、ぜひご一報ください。日本オラクル株式会社WPTG-Japanのランゲージ・マネージャまで、ご意見、ご要望をお寄せください(宛先: 〒107-0061 東京都港区北青山2-5-8 オラクル青山センター)。電子メール(etsjpn\_us@oracle.com)でも受け付けております。

いただいた電子メールすべてにご返答のできない場合もありますが、弊社では皆様のご意見やご要望に留意し、貴重な情報として今後の参考にさせていただきます。

---

## 製品ガイドで使用する共通フィールド

|         |  |
|---------|--|
| 住所録番号   | エンティティのマスター・レコードを識別する固有の番号を入力します。住所録番号は、顧客、仕入先、会社、従業員、応募者、加入者、テナントなどのIDとして使用できます。アプリケーションによっては、フォーム上の住所録番号フィールドが、顧客番号、仕入先番号、会社番号、従業員ID、応募者ID、加入者番号などに相当する場合があります。  |
| 仮定通貨コード | 取引金額の表示に使用される通貨を指定する3文字のコードを入力します。このコードを指定することにより、取引の入力時に実際に使用された通貨ではなく、指定した通貨に基づいて取引金額を参照することができます。   |
| バッチ番号   | システムによって処理される取引のグループを識別する番号が表示されます。入力フォームでは、ユーザーがバッチ番号を割り当てるか、または自動採番プログラム(P0002)を使用して自動的に割り当てることができます。  |
| バッチ日付   | バッチが作成される日付を入力します。このフィールドを空白のままにすると、システム日付がバッチ日付として使用されます。   |
| バッチ状況   | バッチの転記状況を示すユーザー定義コード(UDC)テーブル(98/1C)のコードが表示されます。値は次のとおりです。<br>空白: バッチは転記されず、承認が保留状態になります。<br>A: バッチにエラーがなく転記が承認されますが、保留状態でまだ転記されていません。<br>D: バッチが正常に転記されています。<br>E: バッチにエラーが発生しました。転記の前にエラーを修正する必要があります。<br>P: バッチの転記処理中です。転記処理が完了するまで、バッチにアクセスすることはできません。転記中にエラーが発生した場合は、バッチ状況コードがEに変更されます。 |

U: 別のユーザーがバッチを操作中のため一時的に使用できないか、またはバッチの処理中に停電があったため、バッチが使用中と認識されています。

|                 |  |
|-----------------|--|
| <b>事業所</b>      | 倉庫、作業、プロジェクト、作業場、支店、工場など、配送業務や製造業務が行われる場所や単位を表すコードを入力します。システムによっては、ビジネスユニットと呼ばれる場合もあります。   |
| <b>ビジネスユニット</b> | 原価のトラッキング対象となる個々の事業単位を表す英数字のコードを入力します。システムによっては、事業所と呼ばれる場合もあります。   |
| <b>カテゴリ・コード</b> | 特定のカテゴリ・コードを表すコードを入力します。カテゴリ・コードはユーザー定義コードの1つで、各組織の情報追跡(トラッキング)やレポートの要件に合わせてカスタマイズできます。  |
| <b>会社</b>       | 特定の企業、組織、団体などを識別するコードを入力します。会社コードはF0010テーブルにすでに存在しており、完全な貸借対照表を持つ法人に対応する必要があります。   |
| <b>通貨コード</b>    | 取引の通貨を表す3文字のコードを入力します。JD Edwards EnterpriseOneでは、国際標準化機構(ISO)が定める通貨コードを使用しています。通貨コードは、F0013テーブルに定義されています。  |
| <b>伝票会社</b>     | <p>伝票に関連付けられている会社番号を入力します。この番号は、伝票番号、伝票タイプ、元帳日付とあわせて使用され、当初伝票を一意に識別します。</p> <p>会社と会計年度別に次の番号を割り当てる場合は、伝票会社に基づいて、該当する会社に正確な“次の番号”が割り当てられます。</p> <p>2つ以上の当初伝票が同じ伝票番号と伝票タイプを持つ場合は、伝票会社を使用して必要な伝票を表示できます。</p>                                    |
| <b>伝票番号</b>     | 伝票、請求書、仕訳、タイム・シートなどの当初伝票を識別する番号が表示されます。入力フォームでは、ユーザーが当初伝票番号を割り当てるか、または自動採番プログラムを使用して自動的に割り当てることができます。  |
| <b>伝票タイプ</b>    | <p>ユーザー定義コード・テーブル(00/DT)に定義された、取引の発生元と目的を表す2文字のユーザー定義コード(伝票、請求書、仕訳、タイム・シートなど)を入力します。JD Edwards EnterpriseOneでは、伝票タイプ用に次のプレフィックスが予約されています。</p> <p>P: 買掛金伝票<br/> R: 売掛金伝票<br/> T: 時間および給与伝票<br/> I: 在庫伝票<br/> O: 購買オーダー伝票<br/> S: 受注オーダー伝票</p> |
| <b>有効日付</b>     | <p>住所、品目、取引、またはレコードがアクティブになる日付を入力します。このフィールドの意味は、プログラムによって異なります。たとえば、有効日付で次の日付を表すことができます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 住所の変更が有効になる日付</li> <li>• 賃貸契約が有効になる日付</li> </ul>  |

- 価格が有効になる日付
- 為替レートが有効になる日付
- 税率が有効になる日付

**会計期間、会計年度**

元帳で使用される会計期間および会計年度を示す数値を入力します。多くのプログラムでは、このフィールドを空白のままにできます。その場合、会社名および番号プログラム(P0010)で定義された現在の会計期間と会計年度が使用されます。

**元帳日付**

取引を転記する会計期間を特定する日付を入力します。取引で入力した日付と会社に割り当てられた会計期間パターンが比較されて、適切な会計期間番号と会計年度が取得されると同時に、日付検証が実行されます。

# JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management 販売アプリケーション - まえがき

この章では、次の内容について説明します。

- JD Edwards EnterpriseOne 製品
- JD Edwards EnterpriseOne アプリケーションの基礎

---

## JD Edwards EnterpriseOne 製品

この製品ガイドには、オラクル社の次のJD Edwards EnterpriseOne製品が関連しています。

- JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション
- JD Edwards EnterpriseOne基本設定 - 住所録
- JD Edwards EnterpriseOneセールス・フォース・オートメーション
- JD Edwards EnterpriseOne受注管理
- JD Edwards EnterpriseOne Supply Chain Management

---

## JD Edwards EnterpriseOne アプリケーションの基礎

システムの設定や設計に必要な基本情報は、このドキュメンテーションの姉妹編とも言える『JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド』に記載されています。

JD Edwards EnterpriseOneの最低要件に記載されているとおりに、リリースでサポートされているプラットフォームに準拠する必要があります。また、JD Edwards EnterpriseOneは、オラクル社の他の製品と統合、連結または連携する場合があります。オラクル社の様々な製品の互換性を確保するため、プログラムの事前設定やバージョンの相互参照マニュアルについて<http://oracle.com/contracts/index.html>のプログラム・ドキュメンテーションにある相互参照資料を参照してください。

### 関連項目:

JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「JD Edwards EnterpriseOne CRMアプリケーションの基礎 - まえがき」



# 第 1 章

## JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーション – はじめに

この章では、次の内容について説明します。

- JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの概要
- JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのビジネス・プロセス
- JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの統合
- JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの導入

---

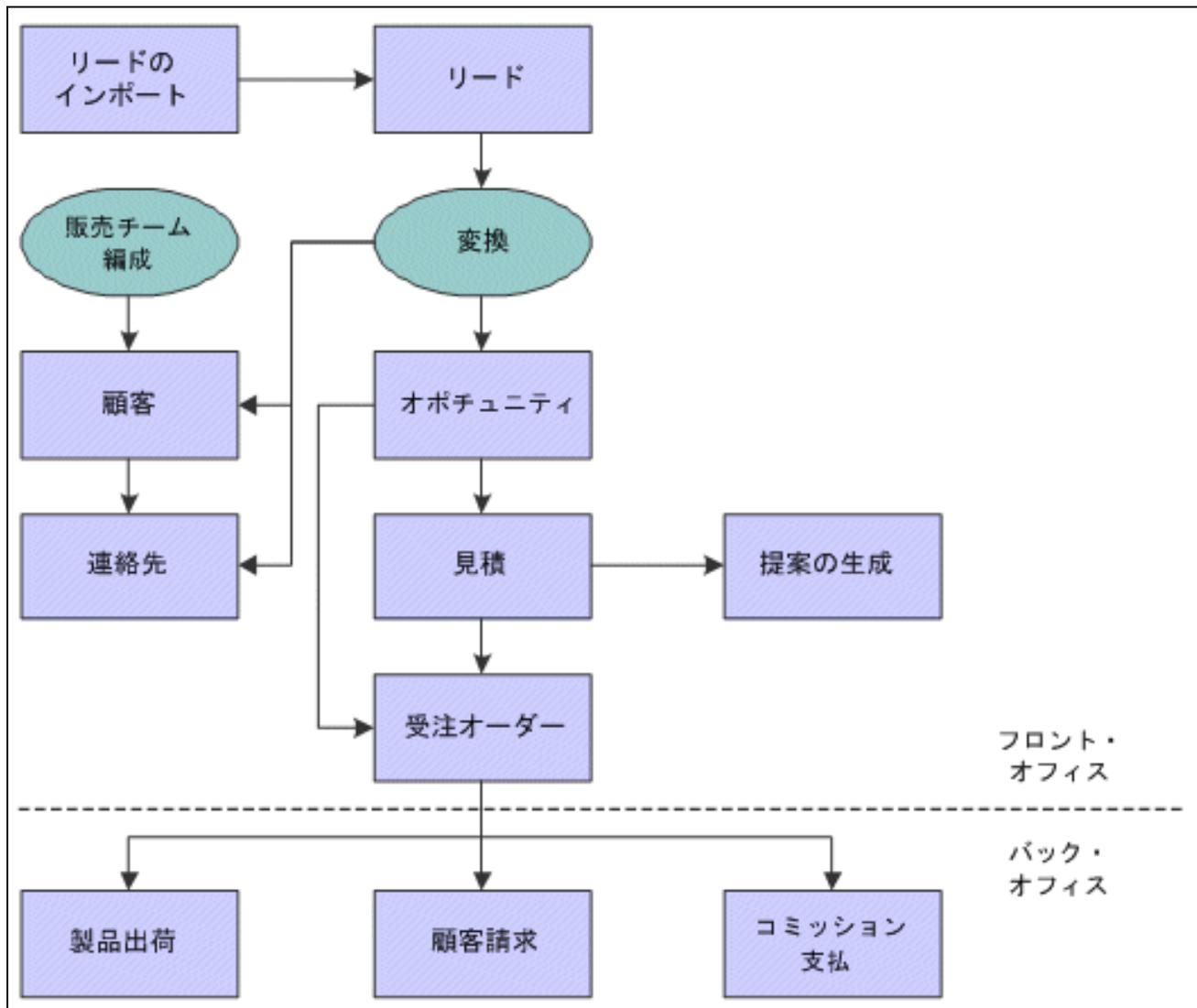
### JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの概要

CRM販売アプリケーションを使用すると、組織の販売戦略、セールス・フォース、販売オポチュニティを正しく管理できます。CRM販売アプリケーションによって販売情報を自動化、標準化、管理および分析できます。たとえば、次のようにできます。

- 販売リードまたはオポチュニティに追求する価値があるかどうかをセールス・フォースが判断するための評価スクリプトを作成します。
- 販売方法を作成します。販売方法によって、セールス・フォースは特定の商品またはサービスに関するアクティビティを標準化し、まとめることができます。
- 販売リードをトラッキングおよび管理します。
- 販売オポチュニティ、顧客および連絡先をトラッキングおよび管理します。
- 販売見積と受注オーダーを、販売オポチュニティから直接作成できます。
- 従業員、テリトリ、顧客などの各種エンティティへの販売パイプラインを検討および分析します。
- 売上予測を作成および分析します。売上予測によって、組織は販売戦略が成功するかどうかの判断に必要な情報を得られます。
- 競合他社に関する情報をトラッキングおよび管理します。
- 需要計画を支援するための販売情報を製造部門に提供します。

## JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのビジネス・プロセス

次のプロセス・フローは、JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションでサポートされている、リードからキャッシュまでのビジネス・プロセスを示しています。



リードからキャッシュまでのプロセス・フロー

これらのビジネス・プロセスについては、この製品ガイドの各ビジネス・プロセスの章で説明します。

## JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの統合

JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションはその他のJD Edwards EnterpriseOneアプリケーションと連携し、すべての情報を完全に統合します。JD Edwards EnterpriseOne販売アプリケーションは、オラクル社の次のJD Edwards EnterpriseOne製品と統合されています。

- JD Edwards EnterpriseOne 売掛管理
- JD Edwards EnterpriseOne 住所録
- JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション
- JD Edwards EnterpriseOne 受注管理
- JD Edwards EnterpriseOne Supply Chain Management

統合における考慮事項については、この製品ガイドの導入に関する章で説明します。

### **JD Edwards EnterpriseOne 売掛管理**

JD Edwards EnterpriseOne 販売アプリケーションは JD Edwards EnterpriseOne 売掛管理と統合されているため、ユーザーは販売オポチュニティに対して与信チェックを実行できます。これによって、販売担当者は、受注を確定する前に、見込顧客の与信が顧客の希望する商品またはサービスの購入に十分であるかどうかを判断できます。

### **JD Edwards EnterpriseOne 住所録**

JD Edwards EnterpriseOne 販売アプリケーションは、次のような様々な領域で JD Edwards EnterpriseOne 住所録と統合されています。

- 従業員
- パートナ
- 連絡先
- 顧客
- カレンダー
- アクティビティ
- アクション・プラン

### **JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション**

JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション・アプリケーションは、JD Edwards EnterpriseOne CRM セールス・フォース・オートメーション・システムの基盤となります。CRM 固定情報によって、販売情報がどのように処理されるかが決定されます。JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション・アプリケーションを使用して、従業員、顧客、連絡先、パートナを入力します。また、販売サイクルでは製品カタログおよび品目を使用できます。さらに、電子メール・グループと電子メール・マージ機能を使用して、顧客、パートナ、販売チーム・メンバーと密に連絡をとりあうことができます。これらのアプリケーションはすべて、JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション製品の一部です。

### **JD Edwards EnterpriseOne 受注管理**

JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションは、JD Edwards EnterpriseOne 受注管理と緊密に統合されています。JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムからは、販売見積と受注オーダーを生成できます。販売見積と受注オーダーを生成した後、JD Edwards EnterpriseOne 受注管理システムを使用して受注オーダーを更新し、処理します。

## JD Edwards EnterpriseOne Supply Chain Management

JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムは、JD Edwards EnterpriseOne Supply Chain Managementと統合されており、製造部門が製品の将来の需要を決定する際に、受注予測によって生成された情報を利用できるようにします。JD Edwards EnterpriseOne Supply Chain Managementシステムでは、SCBM送信処理プログラムを使用してアクティブな販売オポチュニティを識別し、その情報を使用して製品需要を予測できます。

## JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの導入

この項では、JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの導入に必要な手順の概要を説明します。

導入の計画段階では、インストール・ガイドやトラブルシューティング情報など、JD Edwards EnterpriseOneに関して提供されるすべての情報を活用してください。『この製品ガイドについて』のまえがきの章では、参考となるリソースの一覧が提供されています。また、各リソースの最新バージョンの掲載場所についても記載があります。

JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションについて、どのESU(電子ソフトウェア更新)をインストールするかを決める際は、EnterpriseOne and World Change Assistantを使用します。JavaベースのツールであるEnterpriseOne and World Change Assistantを使用すると、必要となるESUを検索してダウンロードするためにかかる時間を75%以上削減できます。さらに、複数のESUを一度にインストールすることも可能です。

参照: JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Software Update Guide

JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Managementを導入するためのOracle Business Acceleratorソリューションの詳細は、公開されているドキュメンテーションを参照してください。

参照: [http://www.peoplesoft.com/corp/en/iou/implement/rapid\\_start/rapid\\_start\\_prtr\\_notes.jsp](http://www.peoplesoft.com/corp/en/iou/implement/rapid_start/rapid_start_prtr_notes.jsp)

## グローバル導入の手順

次の表に、JD Edwards EnterpriseOne CRM製品のグローバル導入の推奨手順を示します。

| 手順                                 | 参照   |
|------------------------------------|--|
| 1. グローバル・ユーザー定義コード(UDC)テーブルを設定します。 | JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Foundation Guide |
| 2. 会社、会計期間パターンおよびビジネスユニットを設定します。   |  |
| 3. 自動採番を設定します。                     | JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Foundation Guide |
| 4. (省略可)勘定科目と勘定科目表を設定します。          |  |
| 5. (省略可)一般会計固定情報を設定します。            |  |
| 6. (省略可)通貨コードや為替レートなどの多通貨処理を設定します。 |  |
| 7. (省略可)元帳タイプ規則を設定します。             |  |
| 8. 事業所固定情報を設定します。                  |  |

## CRM販売アプリケーションの導入手順

次の表に、CRM販売アプリケーションの導入手順を示します。

| 手順                          | 参照   |
|-----------------------------|--|
| 1. CRM固定情報を設定します。           | JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「CRMファウンデーション・システムの設定」 |
| 2. CRM販売アプリケーションのUDCを設定します。 | <a href="#">第 3 章、「販売の基礎の設定」、17ページ</a>   |
| 3. テリトリと産業グループを設定します。       | <a href="#">第 3 章、「販売の基礎の設定」、17ページ</a>   |
| 4. 販売方法を設定します。              | <a href="#">第 3 章、「販売の基礎の設定」、17ページ</a>   |
| 5. 評価スクリプトを設定します。           | <a href="#">第 3 章、「販売の基礎の設定」、17ページ</a>   |



## 第 2 章

# CRM 販売アプリケーションについて

この章では、次の内容について説明します。

- セールス・フォース・オートメーション設定
- 販売サイクル
- 売上測定ツール
- 販売にかかわる主要人物
- 販売提案
- セールス・フォース・オートメーションのホットキー

---

## セールス・フォース・オートメーション設定

販売担当者が販売サイクルのステップを実行するには、組織側で販売戦略、販売方法および受注処理を定義しておく必要があります。明確で組織的な販売戦略を策定すれば、販売チームが自社の製品とサービスをより効果的に効率よく販売できるようになります。基本的な設定内容は次のとおりです。

- 販売方法
- 評価パラメータ
- 産業グループとテリトリ
- 販売チームの編成

### 販売方法

販売方法を使用して、特定タイプの販売を成立させるために販売担当者が実行する標準的なステップを定義します。販売方法は、販売タイプに関連するマイルストーンを定義し、特定タイプの販売の成立に役立つことが判明している、事前定義されたすべてのタスクとアクティビティを販売担当者が実行できるようにします。

また、販売方法は、パイプライン用にアクティブな各オポチュニティに関連付けられている潜在収益の金額の計算にも使用されます。販売方法を作成する際には、その販売方法の販売サイクル・ステップも作成します。次に、それぞれの販売サイクル・ステップに見込み率を割り当てます。販売担当者は、販売オポチュニティの作成時に、そのオポチュニティを販売サイクル・ステップに関連付けます。販売担当者がオポチュニティの金額を入力すると、そのオポチュニティに関連付けられている潜在収益の金額が、販売サイクル設定内の見込み率を使用して計算されます。

マイルストーン、アクティビティおよびアクション・プランが事前定義された販売方法を使用することにより、販売チームは適切なタスクをタイミングよく実行できるようになります。さらに、それぞれの見込販売を効果的かつ効率的に管理できるようになります。

販売方法ごとに販売要因を設定することもできます。販売要因は、顧客にとって重要となる、特定の販売に関する項目を表します。さらに、それぞれの販売要因に重要度を割り当てることもできます。

## 評価パラメータ

最大限の効率化を図るために、販売組織は、商品やサービスの購入が可能でその意志を持つ潜在顧客に、大部分の時間を費やす必要があります。評価スクリプトを使用すると、組織がリードまたはオポチュニティに追求する価値があるかどうかを判断するために使用できる、パラメータやガイドラインを定義できます。

販売担当者は、製品固有の質問を含む評価スクリプトを使用して、リードまたはオポチュニティのスコアを算出します。スコアがゴールを満たすか超えていれば、そのリードまたはオポチュニティは適格とみなされます。リードまたはオポチュニティが購入の意志や能力を持たないことを販売サイクルの初期に見極めることにより、貴重な時間とコストを節約できます。

## 産業グループとテリトリ

大規模な販売部門を擁する組織では、多くの場合、地域別および製品や産業の専門知識別に販売チームが編成されます。テリトリ・アプリケーション・プログラム (P90CA140) と産業グループ・アプリケーション・プログラム (P90CA12A) を使用すると、組織が使用する各産業グループおよび、販売チームがサポートする地理的なテリトリを両方とも定義できます。

次に、販売チーム・メンバーをそれぞれのテリトリと産業グループに追加し、有効日付設定を使用して販売チーム・メンバーに活動を開始させることができます。

## 販売部門の編成

販売テリトリと産業を設定し、そのテリトリと産業に販売チーム・メンバーを割り当てると、販売部門が自動的に編成されます。それぞれの顧客に関連付けられているテリトリと産業グループが識別され、その産業グループとテリトリの両方で現在アクティブな販売チーム・メンバー全員が顧客に割り当てられます。顧客担当の販売チームは、顧客レコードが追加または変更されるたびに更新されます。

または、販売チーム編成TCプログラム (R90CA18A、バージョンXJDE0007) を実行して顧客担当の販売チームを更新することもできます。このプログラムを実行するのは、販売テリトリや産業グループの再編成時や販売チーム・メンバーの退職時などです。

最後に、自動編成処理から顧客レコードを除外できます。自動編成処理から顧客を除外した場合は、販売チーム・メンバーをその顧客に手動で割り当てる必要があります。

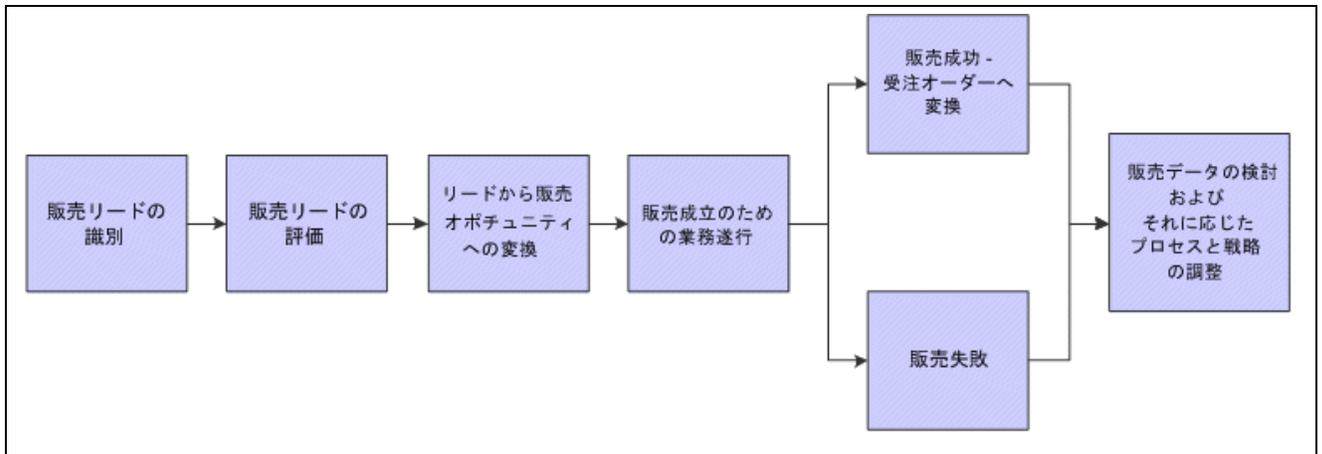
---

## 販売サイクル

販売組織の設定が完了すると、定義した受注処理と販売戦略を使用して、販売チームは製品やサービスの販売を開始できます。販売サイクルには、製品やサービスを販売するために販売チーム・メンバーが実行するすべてのステップが含まれます。販売サイクル (リードから配送までのプロセス) には、次の内容が含まれます。

- 販売リードの発掘とトラッキング
- リードの評価
- リードから販売オポチュニティへの変換
- 販売オポチュニティから収益への変換

次の図は、販売サイクルを示しています。



販売サイクル

## 販売リード

販売リードは、組織にとって、顧客または見込客との最初の接点です。組織が販売リードを得るソースには、購買リスト、販売/マーケティングのイベント、パートナー連絡先、個人的な紹介や、既存の顧客との継続取引があります。

CRM - リード管理プログラム (P90CB010) を使用すると、販売リードを入力してトラッキングできます。リードのインポート・プログラム (P90CB015) を使用してリードのリストをインポートすることもできます。

リードには、アクティビティとアクション・プランを関連付けることができます。アクティビティは、特定タイプの販売リードに対して販売担当者が実行する標準的なタスクです。アクション・プランは、リードに関連付ける事前定義されたアクティビティのリストです。リードにアクション・プランを関連付けると、そのアクション・プランに関連付けられているアクティビティが、選択したリードに対して作成されます。これらのアクティビティは、JD Edwards EnterpriseOne住所録システムのカレンダー機能で確認できます。アクション・プランとアクティビティによって、販売担当者は各自の作業量を計画し、適切なタスクを適切な時点で実行できるようになります。

## リード変換

システムにリードを入力したら、そのリードを評価して、追求するかどうかを判断できます。CRM - 評価スクリプト管理プログラム (P90CB040) を使用して評価スクリプトを作成することにより、リードに追求する価値があるかどうかを数量的に判断できる方法を販売担当者に提供します。

評価スクリプトは、事前定義された質問と回答で構成されています。これらの質問とそれに関連付けられた回答には、値が割り当てられています。販売担当者がシステムに回答を入力すると、リードの評価スコアが自動的に計算されます。販売担当者は、このリードのスコアを、事前定義された評価ゴールと比較できます。スコアがゴールを満たすか超えていれば、そのリードは適格とみなされて引き続き取組対象とされます。評価ゴールは、販売担当者がリードへの取組を続行するかどうかを判断するためのガイドラインにすぎません。

適格であると判断されたリードはオポチュニティに変換できます。ボタンをクリックすれば、販売リードから直接、販売オポチュニティ・レコードを自動生成できます。リードを変換すると、顧客レコード、連絡先レコードおよびオポチュニティ・レコードが作成されます。次に、オポチュニティ管理プログラム (P90CB020) を使用して、この見込販売に関する追加情報をトラッキングおよび処理します。

作成した各販売オポチュニティを、販売方法に関連付ける必要があります。販売方法に関連付けられている販売サイクルを使用して、オポチュニティが受注に変換される見込み率、オポチュニティの受注成立予定日付、およびこのオポチュニティに対して実行する事前定義されたアクション・プランやアクティビティが決定されます。販売オポチュニティごとに次のような追加情報も入力できます。

- 評価情報

必要に応じて、オポチュニティ・レコードを評価できます。通常、オポチュニティはリード変換中に適格なリード・レコードから作成されますが、リード・レコードがないときにオポチュニティを入力する場合があります。このような場合は、評価スクリプトを使用してオポチュニティを評価し、オポチュニティを追求するかどうかを判断できます。

- 連絡先情報

顧客に関連付けられている各連絡先を、その情報とともに設定できます。さらに、有力者情報も設定できます。販売担当者は、この有力者情報に基づいて販売取引における重要人物とその取引に対する考えを知ることができます。

- 製品情報

特定の製品または製品カタログを販売オポチュニティに添付できます。顧客への初期提示価格とともに、顧客が購入を望んでいる数量を入力できます。特定の品目、数量および価格を入力すると、オポチュニティに関連付けられている潜在収益が計算されます。

- 販売チーム情報

販売オポチュニティを作成すると、アクティブな販売チーム・メンバーが関連する顧客からオポチュニティに自動的に割り当てられます。オポチュニティにおける販売チーム・メンバーの追加/削除、ロールの割当、販売チーム・メンバーがコミッション受取対象として適格かどうかの指定を手動で実行できます。

- 原価情報

販売チーム・メンバーが販売オポチュニティに取り組む間に費やした時間と費用をすべて入力できます。オポチュニティごとに予算金額を入力し、オポチュニティの原価がこの金額を超えているかどうかをトラッキングできます。

- 販売要因情報

自社から商品やサービスを購入する顧客の意思決定に最大の影響を及ぼす要素を入力できます。これらの要素を販売要因と呼びます。重要度の順に販売要因をランク付けることもできます。

- アクティビティ情報

オポチュニティの作成時には、手動またはリード変換処理によって、販売方法をレコードに割り当てる必要があります。販売方法には、アクション・プランを関連付けることができます。ただし、追加アクティビティの入力や、そのオポチュニティに固有のアクティビティを含む追加アクション・プランへの関連付けが必要な場合があります。これらのアクティビティは、JD Edwards EnterpriseOne住所録システムのカレンダー機能で確認できます。

- 有力者情報

販売オポチュニティにかかわる重要人物である有力者を入力できます。オポチュニティに有力者を追加する際、その販売に対する有力者の考えを示す情報も入力できます。たとえば、ある有力者を入力する際、その有力者が購入に積極的である旨も入力できます。

- 競合他社情報

販売オポチュニティに競合他社を添付できます。オポチュニティに競合他社を添付することにより、販売担当者は、販売成立への取組における競合相手を容易に特定できます。

---

**重要:** JD Edwards EnterpriseOneセールス・フォース・オートメーション・システムの以前のリリースでは、競合他社データがP6917901プログラムで管理されていました。リリース8.11 SP1以降、競合他社データは、競合他社の検索/表示プログラム(P90CA061)と競合他社詳細プログラム(P90CA060)を使用して管理されます。

---

## 受注オーダーの作成

販売サイクルの中で、販売担当者はオポチュニティ・レコードを使用して情報の入力とトラッキングを繰り返します。販売サイクルの移行とともに、顧客が、関心を持つ商品の見積を要求してくるようになります。「見積に変換」ボタンを使用すると、オポチュニティ・レコードから販売見積を自動生成できます。

作成した販売見積は、オポチュニティ・レコードからアクセスできます。ただし、販売見積の保存先は、JD Edwards EnterpriseOne受注管理システムです。1つのオポチュニティに対して必要な数の見積を作成できます。

最後に、顧客が商品やサービスの購入を決定したら、「受注オーダーに変換」ボタンをクリックして、オポチュニティを受注オーダーに変換します。販売見積と同様に、受注オーダーも、JD Edwards EnterpriseOne受注管理システムで保存および管理されます。ただし、オポチュニティ・レコードから直接、受注オーダーにアクセスできます。1つのオポチュニティに対し、必要であれば複数の受注オーダーを作成できます。

受注オーダーの生成後は、JD Edwards EnterpriseOne受注管理システムを使用して、価格設定、出荷、品目および顧客情報を更新できます。受注オーダーの更新をすべて完了したら、その受注オーダーを処理対象として送信できます。

---

## 売上測定ツール

この項では、販売部門の生産性を測定するためのツールの概要について説明します。

販売サイクルの最後のステップは、販売データを検討および分析し、組織の強みと弱みを特定することです。販売データの分析によって、組織の成功には受注処理と販売戦略の変更が欠かせないことが判明する場合があります。売上測定ツールには次のものがあります。

- 販売パイプライン
- 売上予測
- 売上レポート

### 販売パイプライン

販売パイプラインでは、現在取組中で近い将来に実現が見込まれる収益の金額を一覧表示できます。販売パイプラインには、アクティブな販売オポチュニティに関連付けられる収益金額が含まれます。販売パイプラインは、オポチュニティの成立見込み率に応じたカテゴリに分類されます。たとえば、あるオポチュニティの成立見込み率が25%の場合、そのオポチュニティに関連付けられている収益は、20から29%のカテゴリの販売パイプラインに分類されます。

従業員、顧客、連絡先、産業グループ、テリトリ、予測および競合他社ごとに、販売パイプラインを検討できます。エンティティごとにパイプラインを検討することにより、次の情報が得られます。

- 従業員の場合のパイプライン情報  
従業員ごとにパイプラインを検討することにより、販売組織のメンバーをすばやく簡単に比較し、生産性の最も高い販売チームと販売チーム・メンバーを特定できます。
- 顧客の場合のパイプライン情報  
顧客のパイプラインを検討することにより、組織に最大の潜在収益をもたらしている顧客を特定できます。この情報によって、どの顧客がサポートのために販売チーム・メンバーの増員を必要としているか、新しい取引先の紹介元となる貴重な顧客はどの顧客か、どの顧客が付加的または特別な配慮を必要としているかなどを特定できます。
- 競合他社の場合のパイプライン情報

競合他社の販売パイプラインを検討することにより、販売組織に最も影響を及ぼす競合他社を特定できます。競合他社のパイプラインを検討すると、突出した競合他社が存在し、他社よりも多くの販売取引に参与していることを発見する場合があります。その場合は、価格設定や製品の変更など必要なステップをとり、その競合他社との競争を進めることができます。

- 産業グループとテリトリの場合のパイプライン情報

産業グループとテリトリのパイプラインを検討することにより、どの区域のどの製品が最大の潜在収益を組織にもたらしているのかを特定できます。特定の産業またはテリトリのパイプラインが他と比べて著しく大きいことが判明した場合は、その区域にリソースを集中できます。

## 売上予測

売上予測を使用して販売組織の生産性を測定することもできます。予測管理プログラム (P90CB060) を使用して販売オポチュニティのグループを選択し、それらのオポチュニティに対する売上予測を作成します。選択したオポチュニティのグループに関連付けられる収益の金額が計算されます。この金額は、必要に応じて一時変更できます。予測に含めるオポチュニティの選定と収益金額の一時変更が可能であるため、通常、売上予測は、販売パイプラインよりも正確に潜在収益を表すことができます。

売上予測は、必要に応じて何回でも更新できます。予測が将来の売上を正確に表していると思われる場合は、予測を凍結できます。予測を凍結すると、その予測に関連付けられているオポチュニティの、その時点でのレコードが作成されます。この情報を使用して実際収益と予測収益を比較し、これら2つの金額が大きく異なる原因を分析できます。

たとえば、予測の凍結後に大型のオポチュニティを失注した場合、実際収益と予測収益の金額は大きく異なるものと思われます。予測に組み込まれた、予測の凍結時のままのオポチュニティを、特定の期間中に販売が成立した実際のオポチュニティと比較できます。予測したオポチュニティを実際に販売が成立したオポチュニティと照合することにより、計画どおりに販売が成立しなかったオポチュニティを特定できます。この情報を分析して必要なアクションをとることができます。期間またはコミッションの合計に関して、凍結した予測を受注オーダーと比較することもできます。

さらに、予測の「需要管理について承認済み」オプションを選択することにより、売上予測が非常に正確であるため需要予測処理において製造部門の検討対象にするように指定することもできます。製造部門は、SCBM送信処理プログラム (R34A700) を使用して、需要予測のために販売オポチュニティ情報を抽出できます。製造部門は、SCBM送信処理の設定によって、需要予測処理に含める情報を次のいずれかの形式で抽出できます。

- 指定した日付の売上予測に関連付けられているオポチュニティ
- 指定した日付の凍結予測に関連付けられているオポチュニティ

## 売上レポート

JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムでは、組織の売上情報の分析に役立つ多くのレポートが使用可能です。カテゴリ別に、次の販売関連のレポートが使用可能です。

- リード・レポート:
  - リード・トラッキング・レポート
  - 製品カテゴリ別リード・レポート
  - リード・ソース別リード・レポート
  - 各種の形式でリード住所を印刷できる5つのレポートが使用可能
- オポチュニティ・レポート:
  - チャンネル別オポチュニティ・レポート
  - 見込み率別オポチュニティ・レポート

- 販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポート
- テリトリ別オポチュニティ・レポート
- 販売担当者用チャンネル別オポチュニティ・レポート
- オポチュニティ集計レポート
- 予測レポート:
  - 予測 - 凍結予測状況レポート
  - 成立日付別オポチュニティ・パイプライン検討レポート
- アクション・プランおよびアクティビティ・レポート:
  - アクション・プランのリスト・レポート
  - 顧客連絡先別アクティビティ・レポート
  - 定期計画担当者レポート
- 顧客レポート:
  - 顧客連絡先集計レポート
  - 選択された顧客集計レポート
  - 顧客の連絡先レポート
- その他のレポート:
  - 競合者の品目表詳細レポート
  - 従業員電話番号リスト・レポート
  - パートナ・リスト・レポート
  - 製品カタログ・リスト・レポート
  - 各種の形式で連絡先住所を印刷できる3つのレポートが使用可能

---

## 販売にかかわる主要人物

効果的に商品やサービスを販売するには、各取引の重要人物がだれであるかを完全に把握しておく必要があります。JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムでは、販売の成功に影響を及ぼす次の関係者全員をトラッキングおよび管理できます。

- 従業員
- パートナ
- 顧客
- 有力者
- 競合他社

## 従業員

従業員を販売チームに割り当てるには、その従業員がJD Edwards EnterpriseOne住所録システムに存在している必要があります。従業員をシステムに入力するには、従業員管理プログラム(P90CA040)を使用します。その際、CRM関連の情報もすべて含めることができます。従業員管理プログラムでは、ユーザーは1つのエントリ・ポイントのみでCRM関連の従業員情報を入力して管理できます。

## パートナー

販売チームにパートナーを含めることもできます。ただし、パートナーを販売チームに割り当てるには、そのパートナーがJD Edwards EnterpriseOne住所録システムに存在している必要があります。パートナーをシステムに入力するには、住所録プログラム(P01012)を使用します。その際、検索タイプをPAにする必要があります。

## 顧客

効果的に販売を進めるには、顧客とそのビジネスおよびビジネス・ニーズについて知る必要があります。CRM顧客プログラム(P90CA080)を使用して顧客をJD Edwards EnterpriseOne住所録システムに入力します。顧客をシステムに入力するときは、複数の連絡先、住所、電話番号、電子メール・アドレスおよび添付を顧客ごとに入力できます。CRM顧客プログラムでは、ユーザーは1つのエントリ・ポイントのみでCRM関連の顧客情報をすべて確認および更新できます。

## 有力者

有力者は、販売オポチュニティに関与している最も重要な顧客、連絡先または従業員です。有力者は、取引成立と販売完了の確定に積極的な役割を果たす関係者です。有力者とその組織内でのロール、取引に対する認識と態度をトラッキングできます。オポチュニティごとに有力者情報を入力します。

## 競合他社

競合他社について知ること、および競合他社はどのような価格で何を顧客に提供できるかについて知るとは、ビジネスで勝つための大きな強みとなります。競合他社アプリケーション・プログラム(P90CA061)を使用すると、こうした情報をトラッキングできます。製品、製品カタログまたは添付情報を競合他社レコードに添付できます。このレコードを使用して、競合他社が自社に匹敵するかどうかを判断できます。

---

## 販売提案

提案生成機能を使用すると、カスタマイズされたレターと販売提案を生成できます。提案生成機能では、事前定義された文書構成内容を組み合わせて適用できます。この構成内容には、JD Edwards EnterpriseOneのテーブルに保存されているデータへのリンクが含まれています。構成内容とその記載順序を指定すると、カスタマイズされた文書がその構成内容の設定に基づいて生成されます。たとえば、会社のロゴ、新製品の記述、価格設定情報で構成されるカスタマイズされたレターを、顧客ごとに作成できます。

提案生成機能で使用するテンプレートでは、文書の構成要素(見積明細、見積集計など)を提案文書に簡単に添付できます。たとえば、顧客の最後のオーダーの出荷先住所、予定または実際のオーダー開始日付、および顧客が指定した特別な配送指示を記載した提案を生成できます。

JD Edwards EnterpriseOneシステムに付属するテンプレートを補足するには、テンプレートを新規に作成します。テンプレートを作成するには、テンプレートで使用する文書の構成要素または構成内容を作成する必要があります。構成内容はテキストとイメージで構成できます。構成内容を添付してテンプレートを作成します。変更が必要なときはテンプレートをいつでも修正または削除できます。

見積オーダーまたは受注オーダーから提案を直接生成すると、その提案はメディア・オブジェクトとしてオーダーに添付されます。提案はオンラインでの公開や電子メールによる送付、印刷が可能です。

次のプログラムを使用して提案を作成および管理できます。

- 差込印刷/文書生成の管理アプリケーション・プログラム (P980040)
- 差込印刷文書の作成プログラム (P980013)
- 差込印刷文書の管理プログラム (P980014)
- 差込印刷文書の検索/選択プログラム (P980014S)

## セールス・フォース・オートメーションのホットキー

JD Edwards EnterpriseOneアプリケーションでの移動と対話にホットキーを使用すると、ワークフローをより簡単かつ効率的に利用できます。ホットキーはブラウザの既存のホットキーと併用可能であるため、キーボードのみを使用して操作することができます。

いくつかのホットキーは、すべてのJD Edwards EnterpriseOneアプリケーション内の移動に使用できます。たとえば、キーボードの[Tab]キーを押すと、JD Edwards EnterpriseOneのあらゆるフォーム上で次のフィールド、ボタンまたはホットリンクに選択の対象を移動できます。

すべてのJD Edwards EnterpriseOneアプリケーション内での移動に使用できるホットキーに加えて、マウスを使用せずにセールス・フォース・オートメーションのフォーム上のボタンを使用できるホットキーがあります。セールス・フォース・オートメーションのホットキーを使用するには、キーボードの[Shift]キーと[Ctrl]キーを押しながらホットキーを押す必要があります。たとえば、[Q]は「見積に変換」ボタンのホットキーです。「オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>」フォームでマウスを使用せずに「見積に変換」機能を使用するには、キーボードで[Shift]と[Ctrl]を押しながら[Q]を押します。

次の表は、セールス・フォース・オートメーションのすべてのホットキーの一覧です。

| ボタン         | ホットキー |
|-------------|-------|
| 産業の割当て      | [N]   |
| オポチュニティの割当て | [N]   |
| パートナ割当      | [N]   |
| 郵便番号の割当て    | [N]   |
| 製品への関心を割当て  | [N]   |
| 販売チームの割当    | [N]   |
| 都道府県割当て     | [N]   |
| 階層の縮小       | [Y]   |
| リードの変換      | [N]   |
| 見積に変換       | [Q]   |
| 受注オーダーに変換   | [N]   |

| ボタン           | ホットキー |
|---------------|-------|
| 与信チェック        | [D]   |
| 階層の拡張         | [Y]   |
| アクティブ・レコード検索  | [D]   |
| 非アクティブ・レコード検索 | [N]   |
| 終了            | [N]   |
| 凍結            | [X]   |
| プランヘリンク       | [L]   |
| 販売グループ詳細      | [L]   |

**関連項目:**

JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Foundation Guide

## 第 3 章

# 販売の基礎の設定

この章では、JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムの概要、事前設定および次の方法について説明します。

- CRM販売アプリケーションのユーザー定義コードの設定
- テリトリと産業グループの設定
- 販売方法の設定
- 評価スクリプトの設定

---

## JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムについて

販売情報の処理、販売チームの設定およびリードとオポチュニティの入力を行うには、販売システムを設定する必要があります。受注処理を進めるには、CRM固定情報プログラム(P90CA000)が使用されます。これらの固定情報によって、販売情報の処理方法や組織で使用する販売機能が決定されます。

また、情報を検討し、必要に応じて販売固有のユーザー定義コード(UDC)テーブルに追加する必要があります。販売システムに関連付けられているほとんどのUDCテーブルは、システム・コード90CBで検索できます。

販売部門が地域または業種ごとに定義されている場合は、テリトリおよび産業グループも設定する必要があります。この情報は、販売部門を設定および編成するときに使用されます。

販売方法を作成すると、販売チーム・メンバーによる販売活動、販売タスク、販売戦略の構成および実行に役立ちます。販売方法を使用すると、特定の製品またはサービスの販売サイクルの各ステップで、事前定義されたアクティビティを販売チーム・メンバーに割り当てることができます。また、関連する販売方法の販売サイクル・ステップは、アクティブな各オポチュニティに対する加重潜在収益の計算にも使用されます。

最後に、評価スクリプトを設定できます。評価スクリプトは、販売組織で作成するリードとオポチュニティに追求する価値があるかどうかを判断するために使用します。評価スクリプトを使用して、質問、回答および各売上タイプのゴールを定義できます。スクリプトが完成すると、リードまたはオポチュニティの評価スコアが計算されます。販売チーム・メンバーは、このスコアを使用して、リードまたはオポチュニティに追求する価値があるかどうかを判断できます。

### 事前設定

ここで説明されているタスクの事前要件を、次に示します。

CRM固定情報を設定しておきます。

JD Edwards EnterpriseOne CRMファウンデーション・システムを完全に把握し、CRMアプリケーションの基礎のドキュメンテーションを確認して、販売情報を正しく処理するために追加設定が必要かどうかを判断する必要があります。

参照: JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「CRMファウンデーション・システムの設定」、「CRM固定情報の設定」

## CRM販売アプリケーションのユーザー定義コードの設定

この項では、CRM販売アプリケーションのユーザー定義コード(UDC)の概要と、CRM販売アプリケーションのUDCの設定方法について説明します。

### CRM販売アプリケーションのUDCについて

UDCは、組織でビジネス情報の処理に使用する値を保管するために、JD Edwards EnterpriseOneシステム全体で使用されます。情報を処理する前に、組織で使用するシステムに関連付けられたUDCを検討し、適切な値が使用可能であることを確認する必要があります。

JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システム(システム・コード90CB)では、次のUDCを使用できます。

| UDCテーブル                | 内容  |
|------------------------|---|
| 90CB/CA - 販売要因カテゴリ     | <p>販売要因カテゴリを設定して、潜在顧客が組織から製品またはサービスを購入する理由を定義します。通常、販売要因は、顧客に対して販売を成功させるために販売担当者が重点を置く必要がある重要な理由です。</p> <p>たとえば、顧客に共通する懸案事項として、顧客のニーズを満足させる十分な在庫を組織が継続して提供できるかという点があります。このため、在庫を表す販売要因カテゴリ・コードを設定できます。</p>                  |
| 90CB/CC - CRM販売先または出荷先 | <p>CRM販売先または出荷先コードを使用して、販売オポチュニティに割り当てる販売部門メンバーを決定するときに使用する顧客を決定します。販売オポチュニティでは、ある顧客が販売先顧客として設定され、別の顧客が出荷先顧客として設定される場合があります。この値に応じて、販売先顧客の販売チーム、出荷先顧客の販売チームまたはその両方の販売チームから販売チーム・メンバーが割り当てられます。</p> <p>このコードは変更しないでください。</p> |
| 90CB/CE - カテゴリ経費       | <p>カテゴリ経費を使用して、受注処理で発生する経費のタイプを指定します。カテゴリ経費コードの例として、航空運賃、宿泊費、日当などがあります。</p>   |
| 90CB/CG - カテゴリ時間       | <p>カテゴリ時間コードを使用して、販売担当者が受注処理で時間をどのように費やすかを指定します。カテゴリ時間コードの例として、デモ、開発、段取時間などがあります。</p>   |

| UDCテーブル             | 内容  |
|---------------------|---|
| 90CB/CT - 原価タイプ     | 原価タイプ・コードを使用して、原価または経費を時間または金額で指定します。   |
| 90CB/FC - 職務コード     | 職務コードを設定して、各組織における連絡先のロールを指定します。<br>たとえば、CEO、CIO、スタッフ、監督者、所有者などのロールを表す職務コードを設定します。  |
| 90CB/FS - 予測状況      | 予測状況コードを設定して、売上予測が送信されたか、改訂のため現在開いているかを指定します。予測は、送信後は変更できません。   |
| 90CB/IM - 販売要因の重要度  | 販売要因の重要度コードを設定して、潜在顧客にとって特定の販売要因がどの程度重要であるかを指定します。<br>たとえば、1から5のコード(1が最も重要で、5が最も重要でない)を設定します。販売要因カテゴリ・コードをリードまたはオポチュニティに対して入力する場合は、重要度コードを割り当てると、その要因が取引に対してどの程度重要であるかを販売担当者が判別する際に役立ちます。 |
| 90CB/LR - 損失理由      | 損失理由コードを使用して、リードまたはオポチュニティが成立しなかった理由を指定します。次に、この情報を使用して、販売部門が取引を損失した理由を分析できます。<br>たとえば、価格が高すぎるため多くの売上を損失したことが判明する場合があります。この情報に基づいて、設定した価格が競合他社の価格に沿っているかどうかを確認するために、市場調査を行う場合もあります。       |
| 90CB/LS - リード・ソース   | リード・ソース・コードを使用して、組織に対してリードを識別する方法を指定します。<br>たとえば、特定の展示会のコードを設定するとします。その展示会がソースとなるリード数を分析して、今後その展示会に参加するかどうかを決定できます。   |
| 90CB/PM - 支払方法      | 支払方法を使用して、経費がどのように支払われるかを指定します。   |
| 90CB/QT - 評価質問タイプ   | 評価質問タイプ・コードを使用して、質問のタイプを指定します。このコードは参照用であり、販売担当者が質問の内容を理解する場合に役立ちます。  |
| 90CB/SL - スポンサー・レベル | スポンサー・レベル・コードを使用して、関連する販売取引を有力者がどのように支持しているかを示します。たとえば、スポンサー・レベル・コードを使用して、取引に関して有力者が賛成者か反対者か、積極的か消極的かなどを指定します。  |

| UDCテーブル             | 内容   |
|---------------------|--|
| 90CB/ST - スポンサー・タイプ | スポンサー・タイプ・コードを使用して、販売取引における有力者のロールを指定します。スポンサー・タイプ・コードの例として、「役員」、「財務」、「技術」などがあります。 |
| 90CB/ST - 状況        | 状況コードを使用して、リードの状況を指定します。状況コードの例として、「アクティブ」および「変換済」があります。                           |

他のCRMシステム・コードに関連付けられているUDCも検討します。他のシステム・コードは、次のCRM製品ファミリに含まれています。

- 90B - CRM会計サービス
- 90CA - CRMファウンデーション
- 90CD - CRMサービス管理
- 90CE - CRMソリューション・アドバイザー
- 90CF - CRMコール・スクリプティング
- 90CG - CRMケース管理
- 90S - CRM会計スタンドアロン・ベース・アプリケーション

組織で使用する他のJD Edwards EnterpriseOneシステムのUDCも検討してください。JD Edwards EnterpriseOne CRMセールス・フォース・オートメーション・システムと組み合わせて一般に使用されるシステム・コードの例は、次のとおりです。

- 01 - 住所録
- 34A - Advanced Planning & Scheduling (APS)
- 41 - 在庫管理
- 42 - 受注管理
- 42B - 受注オーダー入力
- 42S - カスタマ・セルフサービス

**注意:** CRMにカスタムUDCを作成する必要がある場合、システム・コード90M、CRMカスタムを使用してください。

#### 関連項目:

JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Foundation Guide

## CRM販売アプリケーションのUDCの設定に使用するフォーム

| フォーム名        | フォームID  | ナビゲーション  | 用途                            |
|--------------|---------|--|-------------------------------|
| ユーザー定義コードの処理 | W0004AA | 「システム・アドミニストレーション・ツール」(GH9011)、<br>「ユーザー定義コード」 | CRM販売アプリケーションのUDCを検討および設定します。 |

## CRM販売アプリケーションのUDCの設定

「ユーザー定義コードの処理」フォームにアクセスします。

CRM販売アプリケーションのUDCを設定するには、次の手順に従います。

1. 「製品コード」フィールドと「ユーザー定義コード」フィールドに値を入力して、検討するUDCを検索します。
2. 特定の製品コード内でUDCテーブルのリストを検索するには、「ユーザー定義コード」フィールドをブランクにして、「検索」をクリックします。

すべてのCRM製品コードを検索して、必要な値がすべて設定されていることを確認できます。CRM製品コードの例として、90CB、90CA、90CEなどがあります。

3. 既存の値を検討します。  
必要に応じて、組織の要件をサポートするために他の値をテーブルに追加します。

---

## テリトリおよび産業グループの設定

この項では、販売テリトリおよび産業グループの概要と、次の方法について説明します。

- 販売テリトリの作成
- 住所情報の販売テリトリへの追加
- テリトリ・アプリケーション・プログラム(P90CA140)の処理オプションの設定
- 産業グループの設定
- 産業グループ・アプリケーション・プログラム(P90CA12A)の処理オプションの設定

### 販売テリトリおよび産業グループについて

販売部門を編成するには、販売チーム・メンバーを顧客に自動的に割り当てるために必要な情報を事前に入力しておく必要があります。最初に、販売テリトリを設定する必要があります。

販売部門を地域に分割するためのテリトリを入力します。テリトリを設定するとき、国、都道府県、市町村および郵便番号に関する情報をテリトリごとに割り当てます。複数のテリトリに同じ国、都道府県および市町村を割り当てることはできますが、同じ郵便番号を複数のテリトリに割り当てることはできません。

他の国をシステムに追加するには、新しいコードをUDC 00/CNに追加します。他の都道府県をシステムに追加するには、新しいコードをUDC 00/Sに追加します。新しい市町村または郵便番号をシステムに追加するには、郵便番号検索プログラム(P01117)を使用します。この情報をテリトリに割り当てるには、システムに事前に入力しておく必要があります。

親テリトリおよび子テリトリを設定できます。たとえば、ヨーロッパを対象とする大規模な販売部門があるとします。この販売部門は、いくつかの小規模なサブテリトリに分割できます。したがって、親テリトリをヨーロッパとして設定し、次のような子テリトリを作成できます。

- ドイツ連邦共和国
- フランス共和国
- スペイン
- イタリア共和国

顧客レコードを入力すると、テリトリごとに入力する住所情報および顧客用に入力する住所に基づいて、顧客が属しているテリトリが判別されます。

テリトリを設定した後、産業コードと産業グループを設定します。最初に、顧客が取引を行うすべての産業コードがUDC 01/SCに存在していることを確認する必要があります。次に、産業グループを作成します。産業グループを作成した後、UDC 01/SCの産業コードを各グループに関連付けます。1つの産業コードを複数の産業グループに追加することはできません。

この情報は、顧客が関連付けられている産業グループを判別するために使用され、グループはその顧客に割り当てられている販売チーム・メンバーを判別するために使用されます。また、親産業グループと子産業グループも設定できます。組織の販売部門は、製品およびサービス・エリア別に専門化されていることがあります。したがって、専門化された産業グループを作成する場合があります。

たとえば、自動車業界や医療業界への商品販売を専門とする組織では、次のような親産業グループを作成することがあります。

- 自動車
- 医院

次に、子産業グループを作成できます。「自動車」親産業グループの下に作成する子産業グループの例は、次のとおりです。

- 自動車部品
- 自動車付属品

テリトリ、産業コードおよび産業グループを設定した後、テリトリと産業グループに販売チーム・メンバーを関連付けることができます。この情報は、販売チーム・メンバーを顧客に自動的に割り当てるために使用されます。この割当は、産業グループ、この顧客に関連付けられている住所への近接度、および有効日付に基づいて行われます。

また、「テリトリの検索」フォームおよび「産業グループの検索」フォームの「すべて展開」および「すべて縮小」オプションをクリックすると、テリトリと産業グループの階層構造を確認できます。

#### **関連項目:**

第 4 章、「販売部門の管理」、39ページ

## 販売テリトリおよび産業グループの設定に使用するフォーム

| フォーム名             | フォームID    | ナビゲーション                                    | 用途                                       |
|-------------------|-----------|--|--|
| テリトリの検索           | W90CA140K | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「販売区域」     | 既存のテリトリを検討するか、「テリトリの追加」フォームにアクセスします。     |
| テリトリの追加           | W90CA140H | 「テリトリの検索」フォームで「追加」をクリックします。                | テリトリを設定します。                              |
| テリトリ - 管理 <テリトリ名> | W90CA140A | 「テリトリの検索」フォームでテリトリを選択し、「選択」をクリックします。       | フォームにアクセスして、住所情報をテリトリに追加します。             |
| 産業グループの検索         | W90CA12AB | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「産業のグループ化」 | 既存の産業グループを検討するか、「産業グループの追加」フォームにアクセスします。 |
| 産業グループの追加         | W90CA12AF | 「産業グループの検索」フォームで「追加」をクリックします。              | 産業グループを設定します。                            |

### 販売テリトリの作成

「テリトリの追加」フォームにアクセスします。

#### 親テリトリ

この新しいテリトリが属している親テリトリの名前を入力します。親テリトリを入力する場合は、事前に作成しておく必要があります。

### 販売テリトリへの住所情報の追加

「テリトリ - 管理 <テリトリ名>」フォームにアクセスします。

**販売区域 - テリトリ - 管理 Europe**

テリトリ | 販売

詳細 | [国](#) | [都道府県](#) | [市町村](#) | [郵便番号](#) | [顧客](#)

閉じる(L)

レコード 1 - 10 > > | + - □

| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 記述     | 国  |
|--------------------------|--------------------------|--------|----|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | ドイツ    | DE |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | デンマーク  | DK |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | スペイン   | ES |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | フィンランド | FI |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | フランス   | FR |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | イギリス   | GB |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | ギリシャ   | GR |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | アイルランド | IE |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | イタリア   | IT |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | オランダ   | NL |

「テリトリ - 管理 <テリトリ名>」フォーム

テリトリに住所情報を追加するには、次の手順に従います。

1. 「国」リンクをクリックして、「国の割当て」ボタンをクリックします。
2. テリトリに所属させる国を検索して選択し、「選択」をクリックします。
3. 「都道府県」リンクをクリックし、「都道府県割当て」ボタンをクリックします。
4. テリトリに所属させる都道府県を検索して選択し、「選択」をクリックします。
5. 「市町村」リンクをクリックし、「市町村の割当て」ボタンをクリックします。
6. テリトリに所属させる市町村を検索して選択し、「選択」をクリックします。
7. 「郵便番号」リンクをクリックし、「郵便番号の割当て」ボタンをクリックします。
8. テリトリに所属させる郵便番号を検索して選択し、「選択」をクリックします。

## テリトリ・アプリケーション・プログラム(P90CA140)の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、テリトリ・アプリケーション・プログラムが使用するデフォルト値を指定します。

- 1. 販売チーム従業員の検索タイプ**      販売チームまたは販売グループの作成に使用された住所録検索タイプを入力します。デフォルト値はEです。
- 検索タイプがE、PAおよびSGの住所録レコードにのみ、この処理オプションで販売テリトリに指定する値を割り当てることができます。
- 販売チームを販売テリトリに割り当てる場合は、この処理オプションで入力する検索タイプの値を使用して設定する必要があります。

## バージョン

この処理オプションでは、テリトリ・アプリケーション・プログラムが使用するデフォルト・バージョンを指定します。

- 1. オポチュニティ**      販売テリトリに関連付けられているオポチュニティを表示するときに使用したオポチュニティ管理プログラム(P90CB020)のバージョンを入力します。

## 産業グループの設定

「産業グループの追加」フォームにアクセスします。

- 「産業グループの追加」フォームで「名前」フィールドに値を入力します。この産業グループが子グループの場合は、「親産業グループ」フィールドに値を入力します。  
親産業グループをここで入力するためには、事前に作成しておく必要があります。
- 「保存して続行」をクリックします。
- 「産業グループ - 管理 <産業グループ名>」フォームで「産業」リンクをクリックし、「産業の割当て」をクリックします。
- 産業グループに割り当てる各産業コードを「産業の割当て」フォームで選択し、「選択」をクリックします。
- 「産業グループ - 管理 <産業グループ名>」フォームで「閉じる」をクリックし、プログラムを終了します。

## 産業グループ・アプリケーション・プログラム(P90CA12A)の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。



- 最初の電話
- 提案
- デモ
- 見積
- 取引成功
- 取引失敗

各ステップに、順序と販売成立の見込み率を割り当てます。順序は、ステップを完了するまでの順番の指定に使用します。成立の見込み率は、販売サイクルの該当ステップで実行されると予測される取引量の計算に使用します。

通常、販売サイクルの最初のステップは、後のステップに比べて成立の見込み率が低くなります。たとえば、最初の電話のステップでは、100回のコールのうち5回が取引成功につながるとします。この場合、「最初の電話」販売サイクル・ステップに5%の見込み率を割り当てることができます。同様に、「見積」販売サイクル・ステップでは、10件のうちの8件の取引が成立するとします。この場合、「見積」販売サイクル・ステップに80%の見込み率を割り当てることができます。

これらの販売サイクル・ステップに割り当てる比率は、パイプライン額の計算に使用されます。パイプラインは、現在処理中の潜在取引の量を判別する場合に使用します。必要に応じて、一部の販売サイクル・ステップをパイプライン計算から除外できます。オポチュニティに関連付けられている潜在収益の金額に、アクティブな販売サイクル・ステップに関連付けられている見込み率が乗算されます。この金額は、見込み率に関連付けられている区分でパイプラインに入力されます。

たとえば、オポチュニティの潜在収益の金額が100,000 USDであり、オポチュニティのアクティブな販売サイクル・ステップが見込み率30%の見積である場合、次の操作が行われます。

- パイプライン額は  $100,000 \text{ USD} \times 30\% = 30,000 \text{ USD}$  と計算されます。
- 30から39%の区分で、パイプラインに30,000 USDが入力されます。

それぞれの販売方法には、次が必要です。

- 見込み率がゼロより大きい1つ以上の販売サイクル・ステップ
- 見込み率100の1つの販売サイクル・ステップ  
販売オポチュニティが受注オーダーに移行するには、見込み率が100になる必要があります。
- 見込み率がゼロの1つの販売サイクル・ステップ  
販売オポチュニティが失敗した場合、そのオポチュニティに見込み率がゼロの販売サイクル・ステップを割り当てます。これにより、そのオポチュニティに関連付けられている潜在収益がパイプラインから削除されます。

また、販売方法の販売サイクル・ステップごとにアクション・プランを関連付けることもできます。アクション・プランとは、販売サイクルの特定のステップで販売担当者が行う一連の事前定義タスクやアクティビティです。たとえば、「提案」ステップには、次のアクティビティを含むアクション・プランを関連付けることができます。

- 最初の電話の段階で取得したデータを入力し、提案文書を作成します。
- 提案文書とお礼状をオポチュニティの連絡先に送ります。
- 提案を郵送してから1週間後に、オポチュニティの連絡先にフォローアップの電話をします。

販売方法には、販売サイクル・ステップとアクション・プランの他に、販売要因を関連付けることもできます。販売要因は、潜在顧客が取引選択を決定する上で重要な役割を果たす要因です。販売要因を販売方法に関連付ける場合は、販売要因の重要度を定義できます。

たとえば、特定の販売方法では、顧客の予算が最も重要な販売要因になることがあります。この場合は、販売要因コードを設定し、それに高レベルの重要度を割り当てることができます。販売要因コードはUDC 90CB/CAで設定します。販売要因の重要度コードはUDC 90CB/IMで設定します。販売要因コードおよび重要度コードを販売方法に割り当てる場合は、これらのコードを事前に設定する必要があります。

## デフォルトの販売方法

販売方法の設定では、1つの販売方法をデフォルトとして定義する必要があります。デフォルトの販売方法は、どの販売タイプにも使用できる一般的な方法にできます。アクティブなデフォルトの販売方法は、常に1つに限定されます。デフォルトの販売方法には、見込み率がゼロより大きいアクティブな販売サイクル・ステップが1つ以上必要です。

販売方法の作成時に「デフォルト」オプションを選択して、アクティブなデフォルトの販売方法がすでに存在している場合は、販売方法レコードを保存しようとしたときに次のメッセージが表示されます。

デフォルトの販売方法<方法名>がすでに存在しています。“はい”をクリックして現在の販売方法をデフォルトにするか、“いいえ”をクリックして既存のデフォルト販売方法をそのまま維持します。

「はい」をクリックすると、既存のデフォルトの販売方法で「デフォルト」オプションの選択が解除され、現在のレコードが新しいデフォルトの販売方法になります。「いいえ」をクリックすると、現在のレコードで「デフォルト」オプションの選択が解除され、既存のデフォルトの販売方法がデフォルトとして維持されます。

## 販売方法の用途

販売方法を設定した後、販売チームが作成するオポチュニティ・レコードにその販売方法を添付できます。販売方法をオポチュニティに添付すると、各オポチュニティに関連付けられているパイプライン額が正確に計算されます。また、この割当によって、サイクル内の各ステップで実行するタスクやアクティビティに関する詳細が提供されるため、販売担当者が販売サイクルを完了する場合にも役立ちます。これを有効にすることで、販売担当者は、潜在顧客との取引を成功させるために最も重要な役割を果たす販売要因を割り当てたり、表示できるようになります。

## 事前設定

ここで説明されているタスクの事前要件を、次に示します。

販売要因コードおよび販売要因の重要度コードがUDCテーブル90CB/CAおよび90CB/IMにそれぞれ設定されていることを確認します。

また、アクション・プランを販売サイクル・ステップに関連付ける場合は、アクション・プランを販売方法に追加する前に、事前に定義しておく必要があります。

## 販売方法の設定に使用するフォーム

| フォーム名          | フォームID    | ナビゲーション                                       | 用途                     |
|----------------|-----------|---|------------------------|
| 販売方法の検索        | W90CB050A | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「販売方法」        | 販売方法を設定するフォームにアクセスします。 |
| 販売方法の追加        | W90CBSMA  | 「販売方法の検索」フォームで「追加」をクリックします。                   | 販売方法の名前を定義します。         |
| 販売方法 - 管理<方法名> | W90CB050B | 「販売方法の追加」フォームで販売方法の名前を入力した後、「保存して続行」をクリックします。 | 販売方法を設定します。            |

## 販売方法の設定

「販売方法 - 管理 <方法名>」フォームにアクセスします。

販売方法 - 販売方法 - 管理 Basic Sales Process i

**販売方法**

**詳細**

変更の保存(Y)    変更を元に戻す(U)    閉じる(L)

記述 \*    Product Sales Methodology

デフォルト     非アクティブ

**販売サイクル**

アクティブ・レコード検索(D)    非アクティブ・レコード検索(I)

レコード 1-7 グリッドのカスタマイズ

| <input type="checkbox"/>         | 非アクティブ                   | ステップNo. | 名称 *          | 記述                                   | 見込み率 * | 終了 |
|----------------------------------|--------------------------|---------|---------------|--------------------------------------|--------|----|
| <input type="radio"/>            | <input type="checkbox"/> | 3       | Follow Up     | Follow up on quote - questions, r... | 90     |    |
| <input type="radio"/>            | <input type="checkbox"/> | 4       | Won Business  | Sales order received from custo...   | 100    |    |
| <input type="radio"/>            | <input type="checkbox"/> | 5       | Sales Order   | クリックして記述を入力                          | 100    |    |
| <input checked="" type="radio"/> | <input type="checkbox"/> | 6       | Business Lost | クリックして記述を入力                          | 0      |    |

「販売方法 - 管理 <方法名>」フォーム

### デフォルト

デフォルトの販売方法であることを指定するには、このオプションを選択します。新しい販売オポチュニティを入力すると、オポチュニティ・レコードにデフォルトの販売方法の値が自動的に入力されます。必要に応じて、販売方法を変更できます。アクティブなデフォルトの販売方法は、常に1つに限定されます。デフォルトの販売方法には、見込み率がゼロより大きい販売サイクル・ステップが1つ以上必要です。

### 非アクティブ

販売方法がアクティブでなくなったことを指定するには、このオプションを選択します。このオプションの選択を解除すると、販売方法をいつでも再びアクティブにできます。

### 非アクティブ

販売サイクル・ステップが非アクティブであることを指定するには、このオプションを選択します。このオプションの選択を解除すると、販売サイクル・ステップをいつでも再びアクティブにできます。

### 名称

販売サイクル・ステップの名前を入力します。

### 見込み率

販売が最終的に成立する見込み率を整数の数値で入力します。たとえば、現時点で「提案」ステップにある販売が成立する見込み率が10%の場合、「提案」販売サイクル・ステップの「見込み率」フィールドに10を入力します。有効値は0から100です。

|                  |   |
|------------------|---|
|                  | 「見込み率」フィールドは、次のように使用します。<br>オポチュニティ・レコードで販売サイクル・ステップを選択すると、「見込み率」フィールドの値に、オポチュニティの「潜在収益」フィールドの値が乗算されます。計算された金額がパイプラインに組み込まれます。「見込み率」フィールドの値は、前述の計算式の結果を「パイプライン」タブのどの区分に表示するかを決定する場合にも使用されます。たとえば、見込み率が25%で、「潜在収益」フィールドの値が1,000,000の場合、250,000がパイプラインの20から29%の区分に追加されます。 |
| <b>終了</b>        | 指定した販売サイクル・ステップが開始してから、販売担当者が販売を成立させるまでに要する月数を入力します。たとえば、「提案」販売サイクル・ステップが開始してから販売を成立させるまで3か月かかる場合、「提案」販売サイクル・ステップのこのフィールドに3を入力します。<br><br>このフィールドは、オポチュニティの詳細フォームの「完了日付」フィールドに値を自動入力する場合に使用します。「完了日付」は、オポチュニティの詳細フォームで「サイクル・ステップ」を選択した日付に、入力された月数を加えて計算されます。            |
| <b>ステップNo.</b>   | 販売サイクル・ステップに関連付けられている順序番号を入力します。このフィールドによって、「販売方法」フォームおよびオポチュニティの詳細フォームに表示される販売サイクル・ステップの順序が制御されます。   |
| <b>パイプライン除外</b>  | この販売サイクル・ステップに関連付けられている金額をパイプラインに含めない場合に、このオプションを選択します。   |
| <b>アクション・プラン</b> | 販売サイクル・ステップに関連付けられているアクション・プランを入力します。<br><br>選択したアクション・プランのアクティビティは、販売担当者がオポチュニティ・レコードでこの販売サイクル・ステップを選択したときに割り当てられます。   |
| <b>カテゴリ</b>      | 顧客またはオポチュニティの販売に関する主な懸案事項や動機を最も的確に定義するカテゴリ・コードを入力します。このフィールドの値はUDC 90CB/CAに保存されています。  |
| <b>略式記述</b>      | 顧客またはオポチュニティの懸案事項や動機を示す簡単な説明タイトルを入力します。たとえば、このフィールドに「予算の問題が主な懸案事項」のように入力します。  |
| <b>詳細記述</b>      | 自由形式のテキスト・ボックスを表示するには、このリンクをクリックします。このテキスト・ボックスには、考慮事項や動機に関する追加情報を入力できます。   |
| <b>重要度</b>       | 販売要因の重要度を数値で入力します。この値は、販売要因で取得した情報が顧客およびその取引にとってどの程度重要であるかを販売担当者が判別する場合に役立ちます。  |

---

## 評価スクリプトの設定

この項では、評価スクリプトの概要と、次の方法について説明します。

- 評価の作成

- 質問と回答の作成

## 評価について

時間とリソースの浪費を避けるためには、販売チームがリードおよびオポチュニティを注意深く評価することが重要です。評価処理に役立てるために、リードまたはオポチュニティが適格であるかどうかを判断する際に販売担当者が使用できる評価スクリプトを設定できます。

販売担当者は、対象となるリードまたはオポチュニティに評価スクリプトを関連付け、そのスクリプトに関する質問をして、その回答をシステムに入力できます。回答に基づいて、リードまたはオポチュニティのスコアが自動的に算出されます。関連するスクリプトの評価ゴールよりもスコアが高ければ、リードまたはオポチュニティは適格です。評価ゴールよりスコアが低ければ、リードまたはオポチュニティへの取組は続行しません。

評価スクリプトの作成には、次のプログラムが使用されます。

- CRM – 評価スクリプトの管理プログラム (P90CB040)
- CRM – 評価スクリプト詳細追加 (P90CB043)
- 評価 – 評価回答の検索と選択プログラム (P90CB045)
- 評価オブジェクト・タブ・プログラム (P90CB044)

評価情報の保存には、次のテーブルが使用されます。

- F90CB040
- F90CB041
- F90CB042
- F90CB043

評価プログラムを使用して、評価、各評価に関連付けられている質問、各質問に関連付けられている回答を設定します。スクリプトで、質問に値を割り当てることができます。また、その質問の回答にも値を割り当てることができます。これらの値を使用して、リードまたはオポチュニティの評価スコアが計算されます。

## 評価

スクリプトの作成を開始するには、最初に評価を作成する必要があります。評価は後の処理で作成する質問の分類に使用します。任意のガイドラインに従って、質問をグループ化できます。たとえば、製品ラインに基づいて質問をグループ化するとします。この場合は、製品ラインごとに評価を作成する必要があります。次に、それぞれの評価に質問を作成します。リードまたはオポチュニティを入力するときに、評価を選択できます。その評価に関連する質問のみが、リードまたはオポチュニティに対して表示されます。

たとえば、マウンテン・バイク、ロード・バイク、自転車付属品を販売する組織の場合、次のような評価を設定できます。

- マウンテン・バイクの販売
- ロード・バイクの販売
- 自転車付属品の販売

評価を作成する場合、リードおよびオポチュニティのしきい値を入力します。しきい値は、リードまたはオポチュニティが適格であるとみなされるための下限のスコアを表します。

次に、質問およびその回答を分類ごとに作成します。マウンテン・バイクを販売する場合、販売担当者は「マウンテン・バイクの販売」評価を使用して、リードまたはオポチュニティが適格であるかどうかを判断できます。「マウンテン・バイクの販売」評価には、マウンテン・バイクに関してシステムに入力されたすべての質問と回答が含まれています。

**注意:** リードまたはオポチュニティは、必ずしもしきい値を満たす必要はありません。スコアは、リードから顧客への移行、またはオポチュニティから受注オーダーへの移行を妨げるものではありません。この値は、単にガイドとして参考にします。

また、評価をリードまたはオポチュニティに関連付けると、評価は読取専用となり、更新できなくなります。したがって、リードまたはオポチュニティに関連付けた後でスクリプトを変更する必要がある場合は、既存のスクリプトをコピーし、新しく作成したスクリプトに必要な変更を加えてから、既存のスクリプトに非アクティブとマークを付けます。非アクティブなスクリプトは、リードまたはオポチュニティに添付できなくなります。

## 評価質問

評価を作成した後、その評価に対して質問を作成します。作成した質問は、販売担当者がリードまたはオポチュニティの操作中に評価を選択すると表示されます。

評価に質問を追加する場合は、順序番号を入力するように求められます。順序番号によって、質問の表示順序が決まります。1を入力すると、その質問が最初に表示され、2を入力すると2番目に表示されます。

また、それぞれの質問に次の質問タイプを入力するようにも求められます。

- 誘導型
- 修辭疑問文
- 自由回答式

質問タイプは、質問の表示方法に影響しません。質問タイプは参照用であり、質問の提示方法をわかりやすくするためのものです。質問タイプを選択した後、販売担当者に対して表示する質問テキストを入力します。

また、それぞれの質問に加重値も入力します。加重値は、各質問に値を割り当てる場合に使用します。たとえば、5つの質問のうち、2つは絶対必要な質問、1つは比較的重要な質問、2つは重要度の低い質問であるとしてします。この場合、各質問に次の加重値を割り当てることができます。

| 質問  | 重要度 | 加重値 |
|-----|-----|-----|
| 質問1 | 高   | 15  |
| 質問2 | 高   | 15  |
| 質問3 | 中   | 10  |
| 質問4 | 低   | 5   |
| 質問5 | 低   | 5   |

評価に関連するすべての質問の加重値の合計は100%になり、回答者のスコアを計算する場合の基準として使用されます。この例では、スクリプトの合計加重値は50です。回答者が質問に答えると、質問ごとにスコアが計算され、スクリプトが完了した時点でスコアが合計されます。回答者の合計点はスクリプト内の合計点で除算され、スクリプト・スコアが決まります。たとえば、回答者が38点を取得した場合、 $38 \div 50 = .76$ という計算が行われ、回答者のスクリプト・スコアが決まります。したがって、回答者のスコアは76%または0.76となります。このスコアがリードまたはオポチュニティのしきい値以上であると、回答者は適格とみなされます。

## 回答

質問を作成した後、それぞれの質問に考えられる回答を入力する必要があります。リードまたはオポチュニティを評価する場合、販売担当者はそれぞれの質問に考えられる回答を表示できます。回答の表示順序を制御する順序番号を、それぞれの回答に入力できます。

作成する回答ごとに加重率を入力できます。加重率とは、回答を選択するときに評価スコアに加えられる加重値の比率のことです。質問に関連付けられている加重値に回答の加重率を乗算し、最終スコアに向けた点数が決まります。次に、すべての質問の合計が加算され、リードまたはオポチュニティが評価しきい値を満たすかどうか判断されます。

たとえば、質問の加重値が100であり、加重率100を回答に割り当てた場合、その回答が選択されると、最終スコアに向けて100点がカウントされます。選択した回答に関連付けられた加重率が20%の場合は、評価スコアに20点が加算されます。

1つの質問に対する回答に関連付けられている加重率は100である必要はなく、回答が選択されたときに取得する合計評価点を計算するために使用されます。

たとえば、「マウンテン・バイクの購入を今望んでいますか。」という質問をします。この質問には加重値50が関連付けられています。次の例は、考えられる回答に対して加重率をどのように割り当てるかを示しています。

| 回答  | 加重率 | 計算                    | 最終スコアに向けた点数 |
|-----|-----|-----------------------|-------------|
| はい  | 100 | $50 \times 1.00 = 50$ | 50点         |
| 未定  | 50  | $50 \times .50 = 25$  | 25点         |
| いいえ | 10  | $50 \times .10 = 5$   | 5点          |

## 評価スクリプトの例

販売担当者が、リードを評価するとします。販売担当者はリードのしきい値が60の評価スクリプトを使用するため、リードを適格とみなすには評価スコアが60以上である必要があります。スクリプトには3つの質問があります。

| 質問  | 加重値 | 回答 - 加重率                          |
|-----|-----|-----------------------------------|
| 質問1 | 20点 | 回答A - 100<br>回答B - 75<br>回答C - 25 |

| 質問  | 加重値  | 回答 - 加重率                          |
|-----|------|-----------------------------------|
| 質問2 | 50点  | 回答A - 100<br>回答B - 50<br>回答C - 20 |
| 質問3 | 100点 | 回答A - 100<br>回答B - 80<br>回答C - 0  |
| 合計  | 170点 | 最高170点                            |

リードに対してスクリプトを実行したところ、次の回答が得られました。

| 質問         | 回答        | 計算                    | スコアに向けた点数 |
|------------|-----------|-----------------------|-----------|
| 質問1 (20点)  | 回答B (75%) | $20 \times .75 = 15$  | 15点       |
| 質問2 (50点)  | 回答C (20%) | $50 \times .20 = 10$  | 10点       |
| 質問3 (100点) | 回答B (80%) | $100 \times .80 = 80$ | 80点       |

最高加重値である170点のうち、リードの合計加重値は105点になります。105点は170点の62%であるため、リードの評価スコアは62になります。この数値はリードのしきい値である60%を超えているため、リードは適格とみなされます。

### 関連項目:

第 5 章、「販売リードの管理」、「リードの管理と更新」、60ページ

第 6 章、「販売オポチュニティの管理」、「オポチュニティの管理」、77ページ

## スクリプト情報の設定に使用するフォーム

| フォーム名    | フォームID    | ナビゲーション  | 用途                                |
|----------|-----------|--|-----------------------------------|
| 評価の検索    | W90CB040B | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「評価」               | 既存の評価を選択するか、新しい評価を作成するフォームを表示します。 |
| 評価の追加    | W90CB043B | 「評価の検索」フォームで「追加」をクリックします。                          | 評価を作成します。                         |
| 管理 <評価名> | W90CB040A | 「評価の検索」フォームで評価を選択するか、「評価の追加」フォームで「保存して続行」をクリックします。 | 評価の質問と回答を作成します。                   |

## 評価の作成

「評価の追加」フォームにアクセスします。

評価を作成した後、「保存して続行」をクリックして評価の質問と回答を入力するか、「保存して閉じる」をクリックしてプログラムを終了します。プログラムを終了した場合、後で評価にアクセスして質問と回答を入力できます。「保存して新規追加」をクリックすると、複数の評価を一度に入力できます。

- リードしきい値%**                      リードを変換するためのパーセント・スコアの下限を入力します。0から100の値を入力する必要があります。この値は単なるガイドラインであり、リードからオポチュニティへの移行を妨げるものではありません。
- オポチュニティしきい値%**                      オポチュニティに取り組むためのパーセント・スコアの下限を入力します。この値は単なるガイドラインであるため、オポチュニティから見積または受注オーダーへの移行を妨げるものではありません。0から100の値を入力する必要があります。
- 非アクティブ**                                      スクリプトがアクティブでなくなったことを指定するには、このオプションを選択します。このオプションを選択すると、アクティブなスクリプトを検索するときに、このスクリプトが表示されなくなります。このオプションの選択を解除すると、スクリプトをいつでも再びアクティブにできます。

## 質問と回答の作成

「管理 <評価名>」フォームにアクセスします。

評価 - 評価 - 管理 Office Supply Qualification

**評価**

**詳細**

変更の保存(Y)    変更を元に戻す(U)    コピー(M)    閉じる(L)

名前: \*    Office Supply Qualification

リードしきい値%:    50.00

オポチュニティしきい値%:    65.00     非アクティブ

**評価質問**

レコード 1-4

| <input type="checkbox"/>         | 質問<br>順序番号 * | 質問<br>タイプ * | 加重<br>値 | 質問<br>テキスト *   |
|----------------------------------|--------------|-------------|---------|--|
| <input checked="" type="radio"/> | 1            | LEAD        | 25      | Do you use office supplies?                            |
| <input type="radio"/>            | 2            | LEAD        | 25      | Are you interested in saving money on office supplies? |
| <input type="radio"/>            | 3            | LEAD        | 25      | Do you have a contract with an office supply vendor?   |

削除(D)

「管理 &lt;評価名&gt;」フォーム (1/2)

**評価回答**

レコード 1-3

| <input type="checkbox"/>         | 回答<br>順序番号 * | 加重<br>値 % | 回答<br>テキスト * |
|----------------------------------|--------------|-----------|--------------|
| <input type="radio"/>            | 1            | 100       | Yes          |
| <input checked="" type="radio"/> | 2            | 5         | No           |
| <input type="radio"/>            |              |           |              |

削除(D)

変更の保存(Y)    変更を元に戻す(U)    コピー(M)    閉じる(L)

「管理 &lt;評価名&gt;」フォーム (2/2)

質問を作成した後、その質問に対する回答を入力できます。回答を正しい質問に関連付けるには、回答を入力する前に、対象となる質問を選択しておく必要があります。すべての質問を最初に入力してからそれぞれの質問の回答を入力するか、質問を入力した直後にそれぞれの回答を入力します。また、回答は質問の入力、情報の保存、スクリプトの終了を行ってから、後でスクリプトに戻って入力できます。

- 質問順序番号** スクリプトでの質問の表示順序を示す数値を入力します。番号が小さいほど、その質問が先に表示されます。たとえば、順序番号が1の質問は、順序番号が4の質問より前に表示されます。
- 質問タイプ** 入力する質問のタイプを入力します。値はUDC 90CB/QTに保存されており、次の値があります。
- LEAD: 誘導型
- OPN: 自由回答式
- RETR: 修辭疑問文
- 加重値** リードまたはオポチュニティの評価スコアに向けてカウントされる合計点数を入力します。関連する回答に割り当てられている加重率に加重値を乗算し、評価スコアに加算する実際の点数を決定します。
- たとえば、質問に加重値100を割り当てるとします。リードまたはオポチュニティが加重率50%の回答を選択すると、50点(0.50 × 100点)が評価スコアに加算されます。
- 回答順序番号** それぞれの質問の回答の表示順序を示す数値を入力します。数値が小さい回答は、グリッドの上部に表示されます。
- 加重値%** リードまたはオポチュニティがこの回答を選択した場合に取得する加重値の比率を入力します。このフィールドに入力するパーセント値に、関連する質問の加重値を乗算し、リードまたはオポチュニティの評価スコアに加算する点数を決定します。
- たとえば、リードまたはオポチュニティが加重率75%の回答を選択し、関連する質問の加重値が100の場合、75点(0.75 × 100点)が評価スコアに加算されます。



## 第 4 章

# 販売部門の管理

この章では、販売部門の概要と、次の方法について説明します。

- テリトリと産業グループへの販売チーム・メンバーの追加
- 販売チーム・メンバーの顧客への割当
- 販売チーム情報の検討

---

## 販売部門について

多くの組織は、様々な地域で多種多様な産業に製品やサービスを販売しています。これらの地域は、通常、テリトリと呼ばれます。組織では通常、各販売チーム・メンバーが担当するテリトリと産業を指定することによって、顧客によりよいサービスを提供しています。

販売部門のテリトリと産業の情報を定義すると、この情報に基づいて販売チーム・メンバーを顧客に自動的に割り当てることができます。この処理は、販売部門の編成と呼ばれます。

販売部門を編成すると、テリトリと産業グループに基づいて、システム内のすべての顧客に販売チーム・メンバーが割り当てられます。販売部門は、ビジネス要件に応じて何回でも再編成できます。

顧客を自動編成処理から除外するかどうかを指定することもできます。たとえば、特定の販売チームが担当している顧客が、他の販売チームとの取引を望まない場合があります。この場合は、その顧客を自動編成処理から除外して、適切な販売チーム・メンバーをその顧客に手動で割り当てることができます。

---

## テリトリと産業グループへの販売チーム・メンバーの追加

この項では、販売チームのテリトリと産業グループの概要、事前設定、および次の方法について説明します。

- 販売チーム・メンバーのテリトリへの追加
- 販売チーム・メンバーの産業グループへの追加

## テリトリと産業グループ別の販売チームについて

販売部門を編成する前に、各販売チーム・メンバーが担当するテリトリと産業を定義する必要があります。個々の従業員、パートナおよび販売グループを、テリトリと産業グループに追加できます。次に、各販売チーム・メンバーがこれらのテリトリと産業グループに関して有効またはアクティブである期間を指定できます。

## テリトリ

販売チーム・メンバーをテリトリに追加するには、テリトリ・アプリケーション・プログラム (P90CA140) を使用します。販売チーム・メンバーをテリトリに割り当てると、F90CA14A テーブルにレコードが作成されます。

従業員、パートナ、販売チーム・メンバーまたは販売グループをテリトリに追加できます。販売チーム・メンバーは、複数のテリトリに追加できます。また、テリトリに割り当てる各メンバーの有効日付も入力できます。有効日付を使用して、販売チーム・メンバーが特定のテリトリを担当する期間を指定します。有効日付を入力しない場合は、有効開始日付としてシステム日付が使用されるため、2015/12/31 がデフォルトの失効日付になります。

**注意:** 販売グループをテリトリに割り当てる場合は、最初に販売グループを作成する必要があります。販売グループは、E、C および SG の検索タイプを使用して設定できます。CRM セールス・フォース・オートメーション・システムで使用されるすべての販売グループに対して、1 つの検索タイプを選択することをお勧めします。次に、テリトリ・アプリケーション・プログラム (P90CA140) の処理オプションで検索タイプを指定する必要があります。

たとえば、入社したばかりの販売チーム・メンバーは、最初の1か月は小さなテリトリであるテリトリAを担当するとします。最初の1か月が問題なく終了すると、テリトリBとCも追加で割り当てられます。

次の例は、従業員をテリトリに追加する方法を示しています。

| テリトリ  | 開始有効日      | 失効日付       |
|-------|------------|------------|
| テリトリA | 2005/01/01 | 2015/12/31 |
| テリトリB | 2005/02/01 | 2015/12/31 |
| テリトリC | 2005/02/01 | 2015/12/31 |

従業員が異動したか、またはリソース、テリトリ、産業グループの再編成のためにその従業員がテリトリを担当しなくなった場合は、そのテリトリに失効日付を入力します。失効日付が経過した後、その従業員はそのテリトリのアクティブな販売チーム・メンバーとはみなされなくなります。

## 産業グループ

販売チーム・メンバーを産業グループに追加するには、産業グループ・アプリケーション・プログラム (P90CA12A) を使用します。販売チーム・メンバーを産業グループに割り当てると、F90CA12B テーブルにレコードが作成されます。

従業員、パートナおよび販売グループを1つ以上の産業グループに追加できます。また、産業グループに割り当てる各販売チーム・メンバーの有効日付も入力できます。有効日付を使用して、販売チーム・メンバーが特定の産業グループを担当する期間を指定します。有効日付を入力しない場合は、有効開始日付としてシステム日付が使用されるため、2015/12/31 がデフォルトの失効日付になります。

たとえば、入社した販売チーム・メンバーは、最初の1か月は産業1のみを担当するとします。最初の1か月が問題なく終了した後、産業1と産業2を担当します。

次の例は、販売チーム・メンバーを産業グループに追加する方法を示しています。

| 産業グループ | 開始有効日      | 失効日付       |
|--------|------------|------------|
| 産業1    | 2005/01/01 | 2015/12/31 |
| 産業2    | 2005/02/01 | 2015/12/31 |

## 事前設定

ここで説明されているタスクの事前要件を、次に示します。

- 販売チーム・メンバーをシステムに入力します。  
販売チーム・メンバーには、従業員、パートナまたは販売グループを指定できます。
- 販売テリトリを作成します。
- 産業グループを設定します。

### 関連項目:

第 3 章、「販売の基礎の設定」、「テリトリおよび産業グループの設定」、21ページ

JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「CRMの従業員管理」

JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「パートナの管理」

## 販売チーム・メンバーのテリトリと産業グループへの追加に使用するフォーム

| フォーム名                 | フォームID    | ナビゲーション                                    | 用途                         |
|-----------------------|-----------|--|----------------------------|
| テリトリの検索               | W90CA140K | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「販売区域」     | テリトリを選択します。                |
| テリトリ - 管理 <テリトリ名>     | W90CA140A | 「テリトリの検索」フォームでテリトリを選択します。                  | 販売チーム・メンバーを追加するテリトリを選択します。 |
| 産業グループの検索             | W90CA12AA | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「産業のグループ化」 | 産業グループを選択します。              |
| 産業グループ - 管理 <産業グループ名> | W90CA12AA | 「産業グループの検索」フォームで産業グループを選択します。              | 販売チーム・メンバーを産業グループに追加します。   |

## 販売チーム・メンバーのテリトリへの追加

「テリトリ - 管理 <テリトリ名>」フォームにアクセスします。「販売」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックします。

販売チーム・メンバーをテリトリに追加するには、次の手順に従います。

1. 「販売チーム割当て」ボタンをクリックします。
2. 「販売チームの検索/選択」フォームで、テリトリに追加する従業員、パートナまたは販売グループを検索し、それぞれのレコードの横にチェック・マークを付けて各販売チーム・メンバーを選択します。次に、「選択」をクリックします。  
選択した販売チーム・メンバーが、「テリトリ - 管理 <テリトリ名>」フォームの「販売」タブの詳細グリッドに表示されます。
3. メンバーを削除するには、メンバーを選択し、「削除」ボタンをクリックします。  
メンバーの削除は、メンバーを誤ってテリトリに追加した場合にのみ行うことをお勧めします。メンバーがそのテリトリでアクティブでなくなった場合は、その従業員、パートナまたは販売グループに失効日付を入力します。
4. 販売チームのメンバーの有効開始日付と失効日付を設定するには、従業員、パートナまたは販売グループの名前をクリックします。
5. 「販売チーム詳細」のパワー編集フォームで、販売チーム・メンバーがテリトリを担当する期間を入力します。

## 販売チーム・メンバーの産業グループへの追加

「産業グループ - 管理 <産業グループ名>」フォームにアクセスします。「売上高」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックします。

販売チーム・メンバーを産業グループに追加するには、次の手順に従います。

1. 「販売チームを割当て」ボタンをクリックします。
2. 「販売チームの検索/選択」フォームで、産業グループに追加する従業員、パートナまたは販売グループを検索し、それぞれのレコードの横にチェック・マークを付けて各販売チーム・メンバーを選択します。次に、「選択」をクリックします。  
選択した販売チーム・メンバーが、「産業グループ - 管理 <産業グループ名>」フォームの「売上高」タブの詳細グリッドに表示されます。
3. メンバーを削除するには、メンバーを選択し、「削除」ボタンをクリックします。  
メンバーの削除は、メンバーを誤ってテリトリに追加した場合にのみ行うことをお勧めします。メンバーがその産業グループでアクティブでなくなった場合は、その従業員、パートナまたは販売グループに失効日付を入力します。
4. 販売チームのメンバーの有効開始日付と失効日付を設定するには、従業員、パートナまたは販売グループの名前をクリックします。
5. 「販売チーム詳細」のパワー編集フォームで、販売チーム・メンバーが産業グループを担当する期間を入力します。

---

## 販売チーム・メンバーの顧客への割当

この項では、顧客レコードへの販売チームの割当の概要と、次の方法について説明します。

- 販売編成に関する顧客一時変更の入力
- 販売チーム編成TCプログラム (R90CA18A) の実行
- 販売チーム・メンバーの顧客への手動割当

- 販売チーム・メンバーのオポチュニティへの手動割当

## 販売部門の編成について

販売チーム・メンバーのテリトリと産業グループに基づいて、販売チーム・メンバーを顧客に自動的に割り当てるように設定できます。組織では、販売部門の自動編成によって、該当する産業に関する豊富な知識を持つ、最も近い地域の販売担当者が各顧客に割り当てられます。これにより、受注取引が成功する可能性が高まります。

編成処理は、テリトリと産業グループに基づいて実行されます。このため、販売チーム・メンバーをシステムで設定した後、各販売チーム・メンバーをテリトリと産業グループに割り当てる必要があります。有効日付を使用して、販売チーム・メンバーが特定のテリトリまたは産業グループでアクティブになる期間を指定します。

販売部門のテリトリと産業グループの情報を入力した後、新しい顧客レコードを入力するか、既存の顧客レコードの産業、基本住所またはテリトリの情報を変更すると、適切な産業分類とテリトリ分類を持つアクティブなすべての販売チーム・メンバーが顧客レコードに自動的に割り当てられます。または、バッチ処理を使用して、顧客レコードに関連付けられている販売チームを更新できます。

販売チームが顧客に割り当てられた後に、その顧客のオポチュニティを作成すると、顧客の販売先、出荷先、またはその両方の販売チームのアクティブな販売チーム・メンバーが、CRMシステム固定情報に基づいて顧客に作成されたオポチュニティに割り当てられます。オポチュニティを見積または受注オーダーに変換すると、「コミッションの適用」オプションが選択されているアクティブなすべての販売チーム・メンバーが、オポチュニティ・レコードから見積または受注オーダーにコピーされます。

---

**注意:** オポチュニティ、見積または受注オーダーに販売チーム・メンバーが割り当てられると、関連する顧客の販売チームが変更された場合でも、編成処理でその販売チームが変更されることはありません。オポチュニティ、見積または受注オーダーの販売チームのメンバーを追加または削除するには、その販売チームを手動で変更する必要があります。

---

### テリトリの割当

顧客レコードを入力する場合は、その顧客の住所を指定します。顧客ごとに複数の住所を入力できます。顧客の基本住所と、販売テリトリごとに関連付けられている住所情報が比較されます。次に、適切なテリトリが顧客レコードに割り当てられます。必要に応じて、顧客一時変更オプションを使用して、割り当てられているテリトリを手動で一時変更できます。

テリトリを顧客に割り当てる場合、顧客の住所の郵便番号(下4桁を含む)が、テリトリに割り当てられている郵便番号と一致するかどうか最初に確認されます。顧客の郵便番号がいずれのテリトリにも関連付けられていない場合は、顧客の郵便番号の最初の5桁が、テリトリに割り当てられている郵便番号と一致するかどうか確認されます。一致しない場合は、顧客の住所の市町村および都道府県が、テリトリに割り当てられている市町村および都道府県と一致するかどうか確認されます。顧客の市町村と都道府県の組合せがいずれのテリトリにも関連付けられていない場合は、顧客の住所の市町村が、テリトリに関連付けられている市町村と一致するかどうか確認されます。一致しない場合は、顧客の都道府県が、テリトリに関連付けられている都道府県と一致するかどうか確認されます。最後に、顧客の都道府県がいずれのテリトリにも存在しない場合は、顧客の住所の国が、テリトリに割り当てられている国と一致するかどうか確認されます。一致しない場合、顧客レコードにテリトリは割り当てられません。

### 産業グループの仕様

顧客を入力する場合は、その顧客に関連付けられている産業分類を指定する必要があります。この情報によって、顧客が属している産業グループが判別され、レコードの追加または変更時にその産業グループを担当している販売チーム・メンバーが判別されます。

顧客レコードごとに産業を1つのみ入力できます。産業が産業グループに関連付けられていない場合、その顧客レコードに産業グループは割り当てられません。

## 自動編成処理

販売チーム・メンバー、テリトリおよび産業グループを設定した後、販売部門を編成できます。編成処理は、顧客レコードが追加または変更されるたびに自動的に実行されます。顧客レコードが追加または変更されると、そのテリトリおよび産業グループに基づいて販売チーム・メンバーが各顧客レコードに割り当てられます。販売チームが顧客に割り当てられると、その販売チームのアクティブなメンバーが、その顧客に対して作成されたオポチュニティ・レコードにコピーされます。ただし、販売チームがオポチュニティに追加された後は、販売部門の編成処理によってオポチュニティの販売チームが変更されることはありません。編成処理は、顧客の販売チーム・レコードにのみ影響します。

販売チーム・メンバーが顧客に割り当てられると、F42140テーブルにレコードが作成されます。

自動編成処理は、次のステップで構成されます。

1. 新しい顧客レコードを入力するか、既存の顧客レコードの産業、テリトリまたは基本住所を変更します。
2. 顧客の既存の販売チームに、テリトリと産業グループの両方でアクティブでなくなったメンバーが含まれている場合は、このようなメンバーに失効日付が追加され、アクティブな販売チームから削除されます。
3. 顧客の既存の販売チームに、有効開始日付がシステム日付よりも後になっているメンバーが含まれている場合、そのメンバーは販売チームから削除されず、そのメンバーの有効日付も変更されません。
4. 顧客レコードに割り当てるテリトリを決定するために、顧客の基本住所情報が読み込まれます。
5. 指定したテリトリでアクティブになっているすべての販売チーム・メンバーが識別されます。  
販売チーム・メンバーは、有効開始日付がシステム日付以前であり、かつ失効日付がシステム日付以降である場合に、アクティブであるとみなされます。
6. 顧客の産業グループ・コードが読み込まれます。
7. 指定した産業グループでアクティブになっているすべての販売チーム・メンバーが識別されます。  
販売チーム・メンバーは、有効開始日付がシステム日付以前であり、かつ失効日付がシステム日付以降である場合に、アクティブであるとみなされます。
8. 指定したテリトリと産業グループの両方でアクティブになっているすべての販売チーム・メンバーが、顧客の販売チームに追加されます。  
新規に追加されたすべての販売チーム・メンバーの開始日付としてシステム日付が割り当てられます。

## バッチ編成処理

組織では、販売部門の再編成にバッチ処理を使用する必要がある場合があります。たとえば、販売部門のメンバーが組織を辞める場合、その従業員が担当していた各顧客の販売チームを手動で更新するのではなく、バッチ処理を使用してレコードを更新できます。同様に、新しいテリトリを追加するか、既存のテリトリを変更した場合、バッチ処理を使用してレコードを更新できます。

バッチによる編成を処理するには、販売チーム編成TCプログラム (R90CA18A、バージョンXJDE0007) を実行します。このプログラムでは、自動編成処理で実行されるステップが、1つの例外を除いてすべて実行されます。販売チームを更新するために顧客レコードを物理的に変更する必要はありません。販売チーム編成TCプログラムを実行すると、プログラムが最後に実行されてからテリトリまたは産業グループに変更が加えられたかが判別されます。テリトリまたは産業グループが変更されている場合は、それらのテリトリまたは産業グループに関連付けられているすべての顧客レコードが更新されます。「産業グループ」フィールドまたは「テリトリ」フィールドがブランクになっている顧客レコードについても、産業グループまたはテリトリに加えられた変更がこれらの顧客に影響を与えるかどうかを確認されます。

## 販売チームからのメンバーの削除

従業員が組織を辞めた場合、その販売チーム・メンバーのレコードに有効終了日付を入力することによって、販売チームから従業員を削除できます。有効終了日付を入力すると、販売チームからメンバーを削除する場合とは異なり、特定の期間に顧客を担当していたすべての販売チーム・メンバーの監査証跡を保持できます。

「削除」オプションは、従業員を誤って販売チームに追加した場合にのみ使用することをお勧めします。

## 自動編成からの顧客の除外

顧客への販売チームの自動割当を行わない場合があります。顧客の一時変更を使用すると、顧客を販売編成処理から除外できます。

たとえば、重要な顧客が特定の販売メンバーのみと取引することを希望する場合は、販売チーム・メンバーの割当がテリトリと産業グループに基づいて行われないように、顧客を設定できます。「販売チームの一時変更」フラグを選択した場合は、その販売チームに対するすべての変更を手動で実行する必要があります。

顧客を編成処理から除外することを指定した場合、その顧客に関連付けられているテリトリまたは産業グループが変更された場合でも、その顧客レコードに関連付けられている販売チーム・メンバーは変更されません。

## 販売チーム・メンバーの手動割当

自動編成処理を使用するのではなく、販売チーム・メンバーを顧客およびオポチュニティに手動で割り当てる必要がある場合があります。

たとえば、一部の顧客が特定の販売メンバーまたは販売チームと緊密な関係を築いている場合があります。これらの顧客の要望に応えるために、顧客に関連付けられているテリトリまたは産業グループをこの販売チーム・メンバーが担当していない場合でも、この販売チーム・メンバーを顧客に割り当てる必要があります。

同様に、製品または産業に関する専門家が、特定の顧客が居住しているテリトリを担当していない場合でも、販売を支援するためにこの専門家をその顧客に割り当てる必要があります。この場合は、その専門家をオポチュニティ販売チームに手動で追加できます。顧客が更新されるたび、または販売チーム編成TCプログラムが処理されるたびに販売チームが変更されることがないように、自動編成処理からその顧客を除外することもできます。

## 販売チーム・ロール

販売チーム・メンバーを顧客に割り当てた後、そのチームの各メンバーにロールを割り当てることができます。有効なロール・タイプはUDC H42/RTに保存されています。ロール・タイプは、販売チームの各メンバーが実行する必要があるジョブを指定する情報コードです。ロール・タイプの例を次に示します。

- 会計管理者
- 販売担当者
- 販売サポート

## 顧客への販売チーム・メンバーの割当に使用するフォーム

| フォーム名                  | フォームID    | ナビゲーション  | 用途  |
|------------------------|-----------|--|---|
| 顧客の検索                  | W90CA080D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「顧客」               | 顧客を選択します。                                     |
| 顧客 - 管理<顧客名>           | W90CA080A | 「顧客の検索」フォームで顧客を選択します。                                | 顧客情報にアクセスし、顧客の一時変更を入力して、販売チーム・メンバーを手動で割り当てます。 |
| 販売チームの改訂               | W90CA08AB | 「顧客 - 管理<顧客名>」フォームの「販売チーム」セクションで、販売チーム・メンバーをクリックします。 | ロールを販売チーム・メンバーに割り当てます。                        |
| オポチュニティの検索             | W90CB020D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「オポチュニティ」          | オポチュニティを選択します。                                |
| オポチュニティ - 管理<オポチュニティ名> | W90CB020A | 「オポチュニティの検索」フォームでオポチュニティを選択します。                      | オポチュニティ情報にアクセスし、販売チーム・メンバーを手動で割り当てます。         |

### 販売編成に関する顧客一時変更の入力

「顧客 - 管理<顧客名>」フォームにアクセスします。「顧客」タブを選択します。「詳細」リンクをクリックします。

**顧客 - 顧客 - 管理 Unlimited, The, Worldwide Company**

顧客 | 連絡先/パートナー | アクティビティ | 販売 | サービス | 添付

詳細 | 住所/電話 | 財務 | 顧客オプション | サービス情報 | プロファイル | 関連リンク

変更の保存(M) | 変更を元に戻す(U) | 閉じる(L) |  

顧客No.  会社番号

名前 \*  詳細住所No.

検索タイプ \*  顧客 顧客状況 \*

税ID

産業分類コード

詳細 | 関連構成要素 | 分類

ビジネスユニット  Financial/Distribution Company

住所タイプ  請求先/出荷先住所

銘柄コード  株式取引

多階層  レコード設定日付

産業のグルーピング  Informational: 産業グループが  販売チームの一時変更

テリトリ  Northwest US  テリトリ一時変更

年間収益  従業員数

増加率  開始年度

「顧客 - 管理 <顧客名>」フォーム: 「顧客」タブ: 「詳細」タブ

### 販売チームの一時変更

産業グループとテリトリに基づいて販売チームを顧客に対して自動的に割り当てない場合、このオプションを選択します。このオプションを選択した場合、その販売チームに対する変更はすべて手動で行う必要があります。

### テリトリ一時変更

顧客に割り当てられているテリトリを手動で一時変更する場合は、このオプションを選択します。指定した顧客住所と各販売テリトリの住所情報を比較することによって、テリトリが決定されます。

このオプションを選択すると、「テリトリ」フィールドが有効になり、一時変更の値を入力できるようになります。この値は、販売チームの編成を実行するときに使用されます。

### テリトリ

顧客が属しているテリトリを入力します。「テリトリ一時変更」オプションを選択した場合にのみ、このフィールドに値を入力できます。「テリトリ一時変更」オプションを選択していない場合、このフィールドの値はシステムによって取得され、フィールドは無効になります。

## 販売チーム編成TCプログラム (R90CA18A) の実行

「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「販売チーム編成UBE」

### 顧客への販売チーム・メンバーの手動割当

「顧客 - 管理 <顧客名, 会社>」にアクセスします。「販売」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックします。

販売チーム・メンバーを顧客に手動で割り当てるには、次の手順に従います。

1. 「販売チームの割当」ボタンをクリックします。
2. 「販売チームの検索/選択」フォームで、販売チームに追加する従業員、パートナまたは販売グループを検索し、それぞれのレコードの横にチェック・マークを付けて各販売チーム・メンバーを選択します。次に、「選択」をクリックします。  
選択した販売チーム・メンバーが、「販売」タブの詳細グリッドに表示されます。
3. メンバーを削除するには、メンバーを選択し、「削除」ボタンをクリックします。  
メンバーの削除は、メンバーを誤って販売チームに追加した場合にのみ行うことをお勧めします。メンバーがそのチームでアクティブでなくなった場合は、その従業員、パートナまたは販売グループに失効日付を入力します。
4. 販売チームのメンバーの有効開始日付と失効日付を設定するには、従業員、パートナまたは販売グループの名前をクリックします。
5. 「販売チームの改訂」フォームで、販売チーム・メンバーが顧客を担当する期間を入力します。

### 販売チーム・メンバーのオポチュニティへの手動割当

「オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>」にアクセスします。「販売」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックします。

販売チーム・メンバーをオポチュニティに手動で割り当てるには、次の手順に従います。

1. 「販売チームを割当て」ボタンをクリックします。
2. 「販売チームの検索/選択」フォームで、販売チームに追加する従業員、パートナまたは販売グループを検索し、それぞれのレコードの横にチェック・マークを付けて各販売チーム・メンバーを選択します。次に、「選択」をクリックします。  
選択した販売チーム・メンバーが、「売上」タブの詳細グリッドに表示されます。
3. メンバーを削除するには、メンバーを選択し、「削除」ボタンをクリックします。  
メンバーの削除は、メンバーを誤って販売チームに追加した場合にのみ行うことをお勧めします。メンバーがそのチームでアクティブでなくなった場合は、その従業員、パートナまたは販売グループに失効日付を入力します。
4. 販売チームのメンバーの有効開始日付と失効日付を設定するには、従業員、パートナまたは販売グループの名前をクリックします。
5. 「販売チームの改訂」フォームで、販売チーム・メンバーがオポチュニティを担当する期間を入力します。

## 販売チーム情報の検討

この項では、販売チーム情報の概要と、次の方法について説明します。

- 販売チーム・メンバーに関連付けられている顧客の検討
- 販売チーム・メンバーに関連付けられているパートナーの検討
- 販売チーム・メンバーに関連付けられているオポチュニティの検討

### 販売チーム情報について

販売チーム・メンバーをシステムに入力した後、そのメンバーを顧客に割り当てることができます。販売チーム・メンバーが成長するにつれ、顧客、オポチュニティおよびパートナーとの関係が追加されていくことが理想です。

各販売チーム・メンバーに関して次の販売情報を検討できます。

- 販売チーム・メンバーに関連付けられている顧客
- 販売チーム・メンバーに関連付けられているパートナー
- 販売チーム・メンバーに関連付けられているオポチュニティ

これらの情報を表示する場合、情報の表示形式として次の2つオプションがあります。

- 従業員のみ
- 従業員/部下

「従業員のみ」がデフォルト表示です。従業員とその部下に関する情報を表示するには、いずれかの検討フォームで「階層の拡張」ボタンをクリックします。「従業員のみ」表示に戻るには、「階層の縮小」ボタンをクリックします。

たとえば、Jane Ryanには直属の部下が12人いるとします。最初にJaneの情報を表示すると、Janeに直接関連付けられている顧客、パートナーまたはオポチュニティのみが表示されます。「階層の拡張」ボタンをクリックすると、JaneおよびJaneの12人の部下の顧客、パートナーおよびオポチュニティがすべて表示されます。「階層の縮小」ボタンをクリックすると、Janeのみの情報の表示に戻ります。

### 顧客情報

販売チーム・メンバーが関連付けられている顧客リストを検討するには、「顧客」リンクをクリックします。この情報によって、各販売チーム・メンバーが現在担当している顧客数を確認できます。この情報タイプは、組織でのリソースの計画およびシフトに役立ちます。たとえば、ある販売担当者が現在20人の顧客を担当している一方で、別の販売担当者は3人の顧客しか担当していないことが判明することがあります。その結果、販売担当者をテリトリまたは産業間で再割当する必要が発生する場合があります。

### パートナー情報

販売担当者が担当しているパートナーのリストを検討できます。

### オポチュニティ

販売担当者が関与している現在のすべてのオポチュニティを検討できます。この情報は、販売担当者の負荷および販売の生産性を評価する場合に役立ちます。「オポチュニティ」リンクをクリックすると、その販売担当者に関連付けられているアクティブなすべてのオポチュニティに関して、次の情報が一覧表示されます。

- 顧客

- ロール
- 販売サイクル
- 見込み率
- 成立日付
- 潜在収益

## 販売チーム情報の検討に使用するフォーム

| フォーム名          | フォームID    | ナビゲーション                                 | 用途                      |
|----------------|-----------|---|-------------------------|
| 従業員の検索         | W90CA040F | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「従業員」 | 検討および改訂対象の既存の従業員を選択します。 |
| 従業員 - 管理<従業員名> | W90CA040A | 「従業員の検索」フォームから従業員を選択します。                | 従業員に関する基本情報を検討します。      |

## 販売チーム・メンバーに関連付けられている顧客の検討

「従業員 - 管理<従業員名>」フォームにアクセスします。「顧客/パートナー」タブを選択します。「顧客」リンクをクリックします。

従業員 - 従業員 - 管理 Abrams, Brooke

従業員 顧客/パートナー 販売 サービス 添付

顧客 | パートナ

閉じる(L)

検索(O) 選択(S)

クエリーの選択  クエリーの保存 クエリーの編集

レコード 1 - 5 グリッド

|                                  | 顧客 No.               | 顧客名称                        | 会社    | ロール | 市町村      |
|----------------------------------|----------------------|-----------------------------|-------|-----|----------|
| <input checked="" type="radio"/> | <a href="#">104</a>  | Capital System              | 00000 |     |          |
| <input type="radio"/>            | <a href="#">150</a>  | Property Management Company | 00000 |     | Denver   |
| <input type="radio"/>            | <a href="#">505</a>  | Consignment Agent           | 00000 |     | Atlanta  |
| <input type="radio"/>            | <a href="#">1013</a> | Bluebird Customer           | 00000 |     | Denver   |
| <input type="radio"/>            | <a href="#">1531</a> | Unlimited, The              | 00000 |     | New York |

「従業員 - 管理<従業員名>」フォーム: 「顧客/パートナー」タブ: 「顧客」リンク

### クエリーの選択

このフィールドの値を選択することによって、従業員に関連付けられているすべてのパートナー、現在のパートナー、期限切れのパートナーまたは将来のパートナーを表示するかどうかを指定できます。「検索」をクリックする前にクエリーを選択することによって、フォームに表示されるレコード数を最小限に抑えることができます。フォームをクリアして新しい検索を開始するには、「クリア」を選択してから「検索」をクリックします。

## 販売チーム・メンバーに関連付けられているパートナーの検討

「従業員 - 管理 <従業員名>」フォームにアクセスします。「顧客/パートナー」タブを選択します。「パートナー」リンクをクリックします。

従業員 - 従業員 - 管理 Abrams, Brooke

従業員 顧客/パートナー 販売 サービス 添付

顧客 | パートナ

閉じる(L)

検索(O)

レコード 1-1 グリッドのカスタマイズ

| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | パート<br>ナ<br>番号        | 名称                                   | 都道<br>府県 | 市町村           |
|--------------------------|-------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|----------|---------------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <a href="#">34649</a> | Global Translation Language Services | NY       | New York City |

パートナー割当(N) 削除(M)

「従業員 - 管理 <従業員名>」フォーム: 「顧客/パートナー」タブ: 「パートナー」リンク

## 販売チーム・メンバーに関連付けられているオポチュニティの検討

「従業員 - 管理 <従業員名>」にアクセスします。「販売」タブを選択します。「オポチュニティ」リンクをクリックします。

従業員 - 従業員 - 管理 Abrams, Brooke

従業員 顧客/パートナー **販売** サービス 添付

オポチュニティ | [パイプライン](#)

クエリーの選択  [クエリーの保存](#) [クエリーの編集](#)

レコード 1 - 2

|                                  | 記述   | 販売先<br>顧客 | 販売先<br>顧客名           | 販売先<br>連絡先 | 出荷先<br>顧客 |
|----------------------------------|--|-----------|----------------------|------------|-----------|
| <input checked="" type="radio"/> | <a href="#">Capital System Opportunity</a> | 4242      | Capital System567890 |            | 4242      |
| <input type="radio"/>            | <a href="#">ABC Inc. Opportunity</a>       | 333462    | ABC Inc.             |            | 333462    |

「従業員 - 管理 <従業員名>」フォーム: 「販売」タブ: 「オポチュニティ」リンク

## 第 5 章

# 販売リードの管理

この章では、リードの概要と、次の方法について説明します。

- リードの入力
- リードの管理と更新
- リードの変換

---

## リードについて

リードは、販売サイクルの最も重要な要素の1つです。リードは、組織にとって販売オポチュニティの候補となるものです。CRM - リード管理プログラム (P90CB010) を使用してリードを入力します。入力したレコードは次のテーブルに保存されます。

- F90CB010
- F90CB030
- F90CB01A
- F90CB042
- F90CB043

リードをシステムに入力するときは、情報の次の必須要素を指定する必要があります。

- 名
- 姓
- 会社名

連絡先担当者の肩書、電話番号、住所情報、リードが関連付けられている産業、リードのソース、およびリードが設定された日付も指定します。

リードは個別にシステムにインポートすることも、リードのインポート・プログラム (P90CB015) を使用してリードのリストをシステムにインポートすることもできます。リードをシステムに入力したら、次のタスクを実行できます。

- リードのカテゴリ・コードの入力
- リードの追加住所の入力
- リードの評価
- 製品への関心のリードへの割当
- リードへのアクティビティの割当

- リードへのアクション・プランのリンク
- リードへの添付の入力
- リードへのパートナーの割当

販売担当者は、リードに関連付けられている情報を使用して、リードが実行可能で追求する価値があるかどうかを判断します。処理が妥当な場合は、リードを顧客に変換できます。リードを変換すると、次のレコードが作成されます。

- 連絡先レコード
- 顧客レコード
- オポチュニティ・レコード

---

## リードの入力

この項では、リードの入力処理の概要と、次の方法について説明します。

- リードの入力
- リードのインポート
- CRM - リード管理プログラム (P90CB010) の処理オプションの設定
- リードのインポート・プログラム (P90CB015) の処理オプションの設定

### リードの入力について

リードの処理を開始するには、そのリードに関する基本情報をシステムに入力する必要があります。個別にリードを入力することも、スプレッドシートからリードのリストをインポートすることもできます。リードのソースに応じて、これらのリード入力方法の両方を使用することもあります。

たとえば、組織がリードのリストを購入した場合は、リードを個別に入力せずにそのリストをシステムにインポートするのが最も簡単です。リードをインポートすることにより、データ入力のエラーも減少します。一方、広告や個人的な紹介によってリードを得た場合は、入手したリードをそのまま手動で入力する場合があります。

リードをシステムに入力するときは、主な連絡先担当者の名前、会社名、肩書、住所、電話番号、FAX 番号および電子メール・アドレスを指定します。リードの状況、入力日時、産業、Web URL、検索タイプおよびリード担当者も指定します。さらに、評価スクリプトをリードに関連付けることもできます。リードの入力および保存後に、このスクリプトを使用してそのリードに追求する価値があるかどうかを判断できます。

CRM - リード管理プログラムを使用してリードを入力すると、次のテーブルにレコードが自動作成されます。

- F90CB010
- F90CB030
- F90CB01A
- F90CB042
- F90CB043

これらのレコードにはデフォルト値が設定されています。リード入力時にこの情報を一時変更しないかぎり、デフォルト値が CRM - リード管理プログラムの処理オプションで使用されます。

## リードのインポート

リードをインポートするには、リードのリストがスプレッドシート形式で保存されている必要があります。スプレッドシートのカラムは、「リードのインポート」フォームのカラムと同じ順序にする必要があります。そのため、正しいフィールドにデータをインポートするためにスプレッドシートやフォームのカラムの再編成が必要になる場合があります。

リードのインポート・プログラム (P90CB015) を使用してリードをインポートします。リード情報のインポート時に次のフィールドに値を取り込むことができます。

- 会社 (必須)
- 姓 (必須)
- 名 (必須)
- 市外局番
- 電話番号
- 電子メール
- 役職
- 産業
- 住所行1
- 住所行2
- 住所行3
- 住所行4
- 市町村
- 都道府県
- 郵便番号
- 郡
- 国
- FAX市外局番
- FAX番号
- URL

リードをインポートすると、CRM - リード管理プログラムの処理オプションで入力した値に基づいて次のフィールドが自動的に更新されます (インポート時にこれらのフィールドがブランクの場合)。

- 検索タイプ
- 産業
- 状況
- リード担当者
- 受取日付
- 評価
- 評価ゴール
- リード・ソース

リードに関する追加情報を入力または更新するには、リードのインポート後に手動でデータを入力または変更する必要があります。

## リードの入力に使用するフォーム

| フォーム名           | フォームID    | ナビゲーション                                    | 用途  |
|-----------------|-----------|--|---|
| リードの検索          | W90CB010A | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「リード」    | 既存のリードを確認および選択したり、新規リードの入力に必要なフォームにアクセスします。 |
| リードの追加          | W90CB010D | 「リードの検索」フォームで「追加」をクリックします。                 | リードを入力します。                                  |
| リード - 管理 <リード名> | W90CB010B | 「リードの検索」フォームの詳細グリッドでレコードを選択し、「選択」をクリックします。 | リード情報を更新します。                                |
| リードのインポート       | W90CB015A | 「リードの検索」フォームの「フォーム」メニューで「リードのインポート」を選択します。 | リードのリストをインポートします。                           |

## リードの入力

「リードの追加」フォームにアクセスします。

**職務コード** 会社でのリードの職務を示すコードを入力します。次のような例があります。

CO: 最高責任者

CON: コンサルタント

DIR: ディレクタ

MGR: 管理者

STAF: 担当者

SUPR: 監督者

**産業** リードに関連付けられている産業コードを入力します。リードが顧客に変換されると、この情報に基づいてその顧客の産業グループが決定します。その後、この産業グループによって販売チーム・メンバーが顧客レコードに自動的に割り当てられます。

**検索タイプ** このフィールドにP(見込客)の値が取り込まれていることを確認してください。

**リード担当者** リードの担当者の住所録番号を入力します。

**リード・ソース** リードの発生元を指定するコードを入力します。値はUDC 90CB/LSに保存されており、マーケティングのイベント、友人/知人、顧客の紹介などの項目を示すコードがあります。

**状況** リードの現行状況を入力します。このフィールドの値はUDC 90CB/STIに保存されています。状況コードにはアクティブ、消滅、変換済などがあります。

リードを入力すると、そのリードにはアクティブの状況が自動的に割り当てられます。リードが顧客に変換されると、状況が変換済に変更されます。その他の状況の値を使用するには、このフィールドを手動で更新する必要があります。

#### 受取日付

リードがシステムに入力された日付を確認します。このフィールドは、リードの入力時に値が自動的に取り込まれます。このフィールドの情報は、必要に応じて手動で一時変更できます。

#### 評価

リードの評価に使用する評価スクリプトの名前を選択します。

#### 評価ゴール

このフィールドの値を確認し、適格とみなされるためにリードが満たす必要がある評価スコアを特定します。このフィールドは、評価の選択時にこの値が自動的に取り込まれます。このフィールドの値は一時変更できません。

## リードのインポート

「リードのインポート」フォームにアクセスします。

リードをインポートするには、次の手順に従います。

1. 「リードのインポート」フォームで、「ツール」メニューの「グリッド・データのインポート」を選択します。
2. インポート・アシスタントが表示されたら、インポートするリードが格納されている既存のスプレッドシートを参照します。
3. インポートするリードを含むセル範囲を定義します。
4. 「プレビュー」をクリックします。  
スプレッドシートのデータがフォームの詳細グリッドに表示されます。
5. データを確認し、必要な変更を加えてから「続行」をクリックします。  
インポートしたデータが各フィールドの値と照合され、無効な値がある場合はエラーが表示されません。無効な値を含むフィールドでは、詳細グリッドがハイライト表示されます。
6. エラーを修正して「OK」をクリックします。  
リードが作成され、「リードの検索」フォームに戻ります。リードが正しく追加されたことをこのフォームで確認できます。

## CRM – リード管理プログラム (P90CB010) の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

### デフォルト

この処理オプションでは、リード情報の処理に使用されるデフォルト設定を指定します。

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| <b>1. デフォルトのリード担当者</b>  | この処理オプションを使用して、新規リードに割り当てるリード担当者を指定します。このオプションを空白にすると、ログインしているユーザーの住所録番号が「リード担当者」フィールドに入力されます。                                |
| <b>2. デフォルトの資格スクリプト</b> | この処理オプションを使用して、新規リードに割り当てる評価スクリプトを指定します。このオプションを空白にすると、リードに評価スクリプトが割り当てられません。リードを評価するには、「評価スクリプト」フィールドに手動でスクリプト名を入力する必要があります。 |
| <b>3. デフォルトの検索タイプ</b>   | この処理オプションを使用して、新規リードに割り当てる検索タイプを指定します。このオプションを空白にすると、検索タイプP(見込客)が新規リードに割り当てられます。  |
| <b>4. デフォルトの産業</b>      | この処理オプションを使用して、新規リードに割り当てる産業グループを指定します。このオプションを空白にすると、リードに産業が割り当てられません。   |
| <b>5. デフォルトの基本住所タイプ</b> | この処理オプションを使用して、リードの基本住所の特定に使用される住所タイプ・コードを指定します。このオプションを空白にすると、住所タイプBが基本住所に割り当てられます。  |
| <b>6. デフォルトのリード・ソース</b> | この処理オプションを使用して、新規リードに割り当てるリード・ソースを指定します。このオプションを空白にすると、リード・ソースが割り当てられません。値はUDC(90CB/LS)に保存されています。                             |

## 表示

この処理オプションでは、リードのフォームで情報を表示する方法を指定します。

- |                       |   |
|-----------------------|---|
| <b>1. リード変換ボタンの表示</b> | この処理オプションを使用して、「リードの変換」ボタンの表示/非表示を切り替えます。値は次のとおりです。<br>空白: 「リードの変換」ボタンを表示しない<br>1: 「リードの変換」ボタンを表示する |
|-----------------------|---|

## プロセス

この処理オプションでは、リード情報の処理方法を指定します。

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>1. 郵便番号の検証</b>        | この処理オプションを使用して、郵便番号の検証を有効にします。郵便番号の検証では、入力した郵便番号がF0117テーブルに存在するかどうかを検証します。郵便番号が郵便番号検索テーブルに存在し、市町村、郡、国および都道府県のフィールドが空白の場合は、郵便番号検索テーブルの情報が使用されます。郵便番号が郵便番号検索テーブルに存在しない場合、警告が表示されます。値は次のとおりです。<br>空白または0: 郵便番号の検証を無効にする<br>1: 郵便番号の検証を有効にする |
| <b>2. 郵便番号からの住所の取り込み</b> | この処理オプションを使用して、郵便番号からの住所の取り込みを有効にします。有効な郵便番号を入力して住所行1から4を空白にした場合、F0118テーブルから住所情報が自動的に取り込まれます。複数の住所に対して郵便番号の検索/選択ウィンドウを使用して住所を取り込むようにこのオプションを設定すると、その郵便番号で使用可能な住所がすべて表示されます。値は次のとおりです。  |

ブランクまたは0: 郵便番号からの住所の取り込みを有効にしない

1: 複数の住所に対して郵便番号の検索/選択ウィンドウを使用した住所の取り込みを有効にする

2: 1つの住所に対して住所情報の取り込みを有効にする

## バージョン

この処理オプションでは、リード情報の処理に使用されるプログラムのバージョンを指定します。

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>1. CRM顧客 (P90CA087)</b>     | この処理オプションを使用して、リードによる顧客作成に使用するCRM顧客処理オプション (P90CA087) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。                   |
| <b>2. パートナの処理 (P90CA050)</b>   | この処理オプションを使用して、パートナーに関連するすべての機能とオプションの情報取得に使用するパートナーの処理 (P90CA050) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。      |
| <b>3. CRM連絡先 (P90CA074)</b>    | この処理オプションを使用して、リードによる連絡先作成に使用するCRM連絡先処理オプション (P90CA074) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。                 |
| <b>4. リード管理 (P90CB020)</b>     | この処理オプションを使用して、リードによるオポチュニティ作成に使用するオポチュニティの管理 (P90CB020) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。                |
| <b>5. リードのインポート (P90CB015)</b> | この処理オプションを使用して、リードのインポートに関連するすべての機能とオプションの情報取得に使用するリードのインポート (P90CB015) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。 |
| <b>6. CRM顧客詳細 (P90CA080)</b>   | この処理オプションを使用して、変換済リードの顧客情報の表示に使用するCRM顧客詳細 (P90CA080) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。                    |
| <b>7. 品目カタログ (P90CA106)</b>    | この処理オプションを使用して、変換済リードの顧客情報の表示に使用する品目カタログ・プログラム (P90CA106) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0001が使用されます。               |
| <b>8. CRMアクティビティ拡張機能</b>       | この処理オプションを使用して、CRMアクティビティ拡張機能のバージョンを指定します。   |

## リードのインポート・プログラム (P90CB015) の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## バージョン

この処理オプションでは、リード情報の処理に使用されるプログラムのバージョンを指定します。

1. リードの処理 (P90CB010) のバージョン
- この処理オプションを使用して、リードのインポート時に使用するCRM - リードの管理プログラム (P90CB010) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョンZJDE0001が使用されます。

## 処理

この処理オプションでは、リード情報の処理方法を指定します。

1. 郵便番号の検証
- この処理オプションを使用して、郵便番号の検証を有効にするかどうかを指定します。検証を有効にすると、リードの郵便番号がF0117テーブルに存在するかどうかを検証されます。郵便番号がテーブルに存在し、リードの市町村、郡、都道府県または国のフィールドが空白の場合は、そのリードの郵便番号に関連付けられているF0117テーブルの値がこれらのフィールドに取り込まれます。郵便番号がF0117テーブルに存在しない場合、警告が表示されます。

検証を有効にしない場合、郵便番号の検証と警告の表示は行われません。値は次のとおりです。

空白または0: 郵便番号の検証を無効にする

1: 郵便番号の検証を有効にする

---

## リードの管理と更新

この項では、リード管理の概要、事前設定および次の方法について説明します。

- リードの評価
- 製品への関心のリードへの割当
- リードへのパートナーの割当
- リードへの新規アクティビティの追加
- リードへのアクション・プランのリンク

## リード管理について

リードの基本情報をシステムに入力すると、組織でのリードから顧客への変換に必要な情報を更新および管理できます。

### 分類情報

各組織は、会社で固有の、情報のトラッキング・ニーズを抱えています。カテゴリ・コードのフィールドを使用すると、30のフィールドを設定して会社に固有の情報をトラッキングできます。

リードの入力時に「分類」リンクをクリックし、「カテゴリ・コード01」から「カテゴリ・コード30」までのフィールドに値を入力することにより、この情報を指定できます。これらの各フィールドを設定すると、フィールドに保存する情報のタイプに適したタイトルを表示できます。フィールドごとに値を設定することもできます。

たとえば、マーケティング資料がリードに提供されているかどうかを特定する場合は、カテゴリ・コードのフィールドの1つを設定してマーケティング資料についてトラッキングできます。フィールド記述を「パンフレットA」に変更し、YとNの値を作成して、顧客が資料を受領している(Y)、受領していない(N)の指定を行うことができます。

参照: JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Foundation Guide

## 住所情報

通常、リードは請求先住所や出荷先住所などの複数の住所を持ちます。リードの基本情報の入力時に住所の入力が要求されます。CRM - リード管理プログラムの処理オプションを使用して、リードの基本入力を入力される住所のタイプを指定します。「住所」リンクをクリックすると、そのリードの追加の住所を入力できます。

## リードの評価

販売担当者は、リードに多大な時間と労力を費やす前に、リードを評価してそのリードに追求する価値があるかどうかを判断できます。

リードの基本情報を入力すると、処理オプションで指定されている評価のデフォルト値が「評価」フィールドに取り込まれます。この評価の値は、リードの変換前ならいつでも変更できます。

「評価」リンクをクリックすると、選択された評価に対して作成された質問が表示されます。販売担当者はリードに質問してその回答をシステムに入力できます。この回答に基づいてリードのスコアが自動的に算出されます。評価スコアが評価ゴールを満たすか超えていれば、そのリードは適格とみなされます。

---

**注意:** 評価スコアは参照情報としてのみ使用されます。リードが評価ゴールに満たない場合でも、ユーザーはそのリードを顧客に変換できます。販売担当者は、リードの続行について知識に基づく意思決定ができるように評価スコアと評価ゴールを活用する必要があります。

---

## 製品への関心

リードの処理時に、リードが購入を望むと思われる商品やサービスを指定します。製品への関心に関する情報をリードごとに入力できます。「製品への関心」リンクを使用すると、製品カタログや製品カタログのカテゴリをリードに添付できます。販売担当者は、この情報を使用して販売サイクルの進め方を決定できます。

## パートナ

多くの組織は、外部の会社すなわちパートナと連携して商品やサービスを販売します。パートナが各リードに積極的に取り組んでいることを容易にトラッキングするために、パートナをリードに割り当てることができます。パートナをリードに割り当てするには、そのパートナがシステムに存在している必要があります。

---

**注意:** パートナは「リード担当者」フィールドに入力できます。通常、このフィールドにパートナを入力するのは、そのパートナがリードに関する主な責任を負う場合に限られます。

---

## アクティビティおよびアクション・プラン

リードをシステムに入力したら、そのリードにアクティビティを添付できます。アクティビティは、販売担当者がリードを顧客に変換するのを促進するタスクです。リードごとにアクティビティを新規に作成することも、リードにアクション・プランを添付することもできます。

アクション・プランは、アクティビティ・テンプレートの事前定義されたリストです。通常、アクション・プランに関連付けられているアクティビティ・テンプレートは、販売サイクルの各ステップに分けられており、この各ステップ内で実行されます。リードにアクション・プランを添付すると、そのアクション・プランに関連付けられているテンプレートに基づいてリードのアクティビティが作成されます。アクション・プランにより、販売担当者は各リードに対して適切なアクティビティを適時に実行および管理できます。

## 事前設定

ここで説明されているタスクの事前要件を、次に示します。

- 評価スクリプトを設定します。
- 販売チーム・メンバーとパートナーをシステムに入力します。
- 製品カタログと品目を設定します。
- アクティビティとアクション・プランを作成します。
- カテゴリ・コードのフィールドを設定します。

### 関連項目:

[第 3 章、「販売の基礎の設定」、「評価スクリプトの設定」、30ページ](#)

[第 4 章、「販売部門の管理」、39ページ](#)

JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「CRMの品目および品目カタログの管理」

JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Foundation Guide

## リードの管理と更新に使用するフォーム

| フォーム名           | フォームID    | ナビゲーション                                 | 用途  |
|-----------------|-----------|---|---|
| リードの検索          | W90CB010A | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「リード」 | 既存のリードを選択します。   |
| リード - 管理 <リード名> | W90CB010B | 「リードの検索」フォームでリードを選択し、「選択」をクリックします。      | このフォームを使用して、次の処理を行います。 <ul style="list-style-type: none"> <li>• リード情報を入力および管理します。</li> <li>• リードの添付を入力します。</li> </ul> |

## リードの評価

「リード - 管理 <リード名>」フォームにアクセスします。「リード」タブを選択します。「評価」リンクをクリックします。

リード - リード - 管理 John, Jackson

リード | パートナ | アクティビティ | 添付

詳細 | 分類 | 住所 | 評価 | 製品への関心

変更の保存(M) | 変更を元に戻す(U) | 閉じる(L)

検索(I)

レコード 1 - 3 グリッドのカスタマイズ

|                                  | 質問  | 回答 ID | 回答 |
|----------------------------------|---|-------|----|
| <input type="radio"/>            | Does the customer currently have a budget?        | 0     |    |
| <input checked="" type="radio"/> | What is the customer's budget?                    | 0     |    |
| <input type="radio"/>            | When is the customer looking to purchase product? | 0     |    |

「リード - 管理 <リード名>」フォーム: 「リード」タブ: 「評価」リンク

「検索」ボタンをクリックして、特定の評価に関連付けられている質問をすべて表示します。質問と回答のやり取りがすべて終了したら、「変更の保存」ボタンをクリックします。評価スコアが自動計算され、「評価スコア」フィールドに値が取り込まれます。

#### コメント

特定の質問への回答時にリードが提供する固有の回答ID以外の追加情報を入力します。

たとえば、販売担当者が「製品の購入を望んでいますか。」という質問をします。リードは「たぶん、価格の折りが付けば」と回答します。関連情報をすべて取り込むために、「回答ID」フィールドで「たぶん」の回答を選択し、「価格が予算内の場合、リードは製品を購入する可能性がある」と「コメント」フィールドに入力します。

## 製品への関心のリードへの割当

「リード - 管理 <リード名>」フォームにアクセスします。「リード」タブを選択します。「製品への関心」リンクをクリックします。

製品への関心をリードに割り当てるには、次の手順に従います。

1. 「製品への関心を割当て」ボタンをクリックします。
2. 「カタログから選択」フォームでカタログの階層を展開または縮小すると、該当する製品情報を表示できます。  
フォームの「カタログ」セクションでローを選択すると、そのカタログ・カテゴリに関連付けられているカタログがフォームの右側のグリッドに表示されます。
3. リード・レコードに割り当てるカタログまたはカタログ・カテゴリを選択し、「OK」をクリックします。  
または、「上級カタログ検索」リンクをクリックしてリードに割り当てるカタログを選択し、「選択」をクリックします。
4. 「製品への関心」グリッドに戻り、選択したカタログが詳細グリッドに表示されます。

5. リードに製品を追加するには「変更の保存」ボタンをクリックします。製品への関心を削除するには「変更を元に戻す」ボタンをクリックします。
6. 追加および保存した製品をリードから削除するには、その製品を選択して「削除」ボタンをクリックします。

## リードへのパートナーの割当

「リード - 管理 <リード名>」フォームにアクセスします。「パートナー」タブを選択します。

パートナーをリードに割り当てるには、次の手順に従います。

1. 「パートナー割当」ボタンをクリックします。
2. 「パートナーへのリンク」フォームでリードに割り当てるパートナーをすべて選択し、「選択」をクリックします。  
「パートナー」タブに戻り、選択したパートナーがフォームの詳細グリッドに表示されます。
3. リードからパートナーを削除するには、そのパートナーを選択して「削除」ボタンをクリックします。

## リードへの新規アクティビティの追加

「リード - 管理 <リード名>」フォームにアクセスします。「アクティビティ」タブを選択します。「アクティビティ」リンクをクリックします。

新規アクティビティをリードに追加するには、次の手順に従います。

1. 「追加」ボタンをクリックします。
2. 「アクティビティの追加」フォームで有効なアクティビティを作成するステップを実行し、「保存して閉じる」ボタンをクリックします。
3. 「アクティビティ」タブに戻り、新規アクティビティがフォームの詳細グリッドに表示されます。

## リードへのアクション・プランのリンク

「リード - 管理 <リード名>」フォームにアクセスします。「アクティビティ」タブを選択します。「アクティビティ」リンクをクリックします。

アクション・プランをリードにリンクするには、次の手順に従います。

1. 「プランへリンク」ボタンをクリックします。
2. 「アクション・プランの検索/選択」フォームでリードに関連付けるアクション・プランを選択し、「選択」をクリックします。
3. 「アクティビティ」タブに戻り、新規に作成されたアクティビティがフォームの詳細グリッドに表示されます。

リードに対して作成されるアクティビティは、選択したアクション・プランに関連付けられているアクティビティ・テンプレートに基づきます。

---

## リードの変換

この項では、リードの変換処理の概要と、次の方法について説明します。

- リードからオポチュニティへの変換
- 新規顧客レコードの検索
- 新規連絡先レコードの検索
- 新規オポチュニティ・レコードの検索

## リードの変換処理について

販売リードが適格であり、購入に関心があると思われる場合は、そのリードをオポチュニティに変換できます。オポチュニティ・レコードでは、見込販売に関するより詳細な情報をトラッキングできます。リードをオポチュニティに変換するには、「リード - 管理 <リード名>」フォームで「リードの変換」ボタンをクリックします。リードを変換するとその状況は変換済に変更され、リード・レコードのすべてのフィールドとオプションが無効になります。次のレコードが作成されます。

- 顧客レコード

「会社名」フィールドの値によって、顧客レコードがF90CA080テーブルに作成されます。

同じ会社名の顧客レコードがすでに存在する場合は、既存の顧客レコードの市町村と郵便番号情報がリード・レコードと比較されます。市町村と郵便番号も一致する場合は、重複した顧客のフォームが表示され、その会社の顧客レコードがすでに存在していることが通知されます。新規の顧客レコードを追加することも、既存の顧客レコードを使用することもできます。

- 連絡先レコード

「名」と「姓」のフィールドの値によって、連絡先レコードがF90CA070テーブルに作成されます。

既存の顧客が選択されており、同姓同名の連絡先レコードがすでに存在する場合は、重複した連絡先のフォームが表示され、その顧客の連絡先レコードがすでに存在していることが通知されます。新規の連絡先レコードを追加することも、既存の連絡先レコードを使用することもできます。

顧客レコードの新規作成時には連絡先レコードも新規作成されます。その際、その顧客に連絡先レコードがすでに存在しているかどうかは関係しません。

- オポチュニティ・レコード

新規に作成された連絡先レコードと顧客レコードによって、オポチュニティ・レコードがF90CB020テーブルに作成されます。リードの変換後は、品目や数量などの追加情報をオポチュニティに入力できます。

リード・レコードに格納されているデータに応じて、次のテーブルもリードの変換時に更新される場合があります。

- F01161
- F01161Z1
- F0115
- F01151
- F011901
- F90CB02I
- F90CB02J
- F90CB02C
- F90CB02E
- F90CB043
- F90CB042

- F90CB05B
- F01301
- F90CA61E

リードの変換後、リード・レコードは変更できません。リードに関連付けられている情報を変更するには、新規に作成した顧客、連絡先またはオポチュニティのレコードにアクセスする必要があります。

## リードの変換に使用するフォーム

| フォーム名           | フォームID    | ナビゲーション                                     | 用途                                |
|-----------------|-----------|---|-----------------------------------|
| リードの検索          | W90CB010A | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「リード」     | 既存のリードを選択します。                     |
| リード - 管理 <リード名> | W90CB010B | 「リードの検索」フォームでリードを選択し、「選択」をクリックします。          | リードを変換します。または、変換済の顧客レコードにアクセスします。 |
| 顧客の検索           | W90CA080D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「顧客」      | 変換済の顧客レコードを確認します。                 |
| 連絡先の検索          | W90CA070C | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「連絡先」     | 変換済の連絡先レコードを確認します。                |
| オポチュニティの検索      | W90CB020D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「オポチュニティ」 | 変換済のオポチュニティレコードを確認します。            |

## リードからオポチュニティへの変換

「リード - 管理 <リード名>」フォームにアクセスします。「リード」タブを選択します。「詳細」リンクをクリックします。

リードを顧客に変換するには、次の手順に従います。

1. 「リードの変換」ボタンをクリックします。

リードの状況が変換済に変更され、「リード - 管理 <リード名>」フォームのすべてのフィールドと機能、およびすべての関連タブが無効になり、顧客、連絡先およびオポチュニティのレコードが新規に作成されます。

2. 「閉じる」ボタンをクリックしてフォームを終了します。

「リードの検索」フォームの「状況」フィールドをチェックし、値がCON(変換済)に変更されていることを確認することで、リードが変換されたことを検証できます。

## 新規顧客レコードの検索

「顧客の検索」フォームにアクセスします。

または、「リード - 管理 <顧客名>」フォームの「変換済み顧客」リンクをクリックすると、リード変換後の変換済顧客レコードにアクセスできます。このリンクは「会社」フィールドの横に表示されます。

- 名前** 変換済リードに関連付けられている会社の名前を「名前」フィールドに入力し、新規に作成された顧客レコードを検索します。
- 顧客No.** このフィールドの値を確認してメモします。この顧客番号は、リードの変換時に自動的に生成されます。この顧客に関連付けられているオポチュニティ、見積、受注オーダーまたは連絡先のレコードを検索するときにこの顧客番号を使用できます。

## 新規連絡先レコードの検索

「連絡先の検索」フォームにアクセスします。

- 連絡先氏名** リードの連絡先の名前をこのフィールドに入力し、該当する連絡先レコードがリード変換時に作成されていることを確認します。連絡先レコードは、リードの「名」と「姓」のフィールドによって作成されます。
- たとえば、リード・レコードの「名」フィールドの値がJohnで「姓」フィールドの値がFranksの場合は、「連絡先氏名」フィールドにJohn Franksと入力し、「検索」をクリックして、リードの変換時に連絡先レコードが作成されていることを確認します。
- 住所番号** リードが顧客に変換されたときに作成された顧客番号を入力します。変換済リードに対して連絡先レコードが自動作成され、新規に作成された顧客番号がこのフィールドに入力されます。
- 住所名** 変換済リードに関連付けられている会社の名前を「住所名」フィールドに入力し、新規に作成された連絡先レコードを検索します。

## 新規オポチュニティ・レコードの検索

「オポチュニティの検索」フォームにアクセスします。

- 販売先顧客** リードが顧客に変換されたときに作成された顧客番号を入力します。変換済リードに対してオポチュニティ・レコードが自動作成され、新規に作成された顧客番号がこのフィールドに入力されます。



## 第 6 章

# 販売オポチュニティの管理

この章では、販売オポチュニティの概要と、次の方法について説明します。

- オポチュニティの入力
- オポチュニティの管理
- オポチュニティの見積と受注オーダーの作成

---

## 販売オポチュニティについて

オポチュニティは、販売組織にとっての潜在収益を意味します。オポチュニティは、適格と評価され、受注成立の見込み率が高くなったリードのことです。オポチュニティは、手動で入力することも、リードの変換時に作成することもできます。

オポチュニティのフォームとプログラムには、オポチュニティ管理プログラム (P90CB020) を使用してアクセスします。ただし、オポチュニティ情報の処理には次のプログラムをすべて使用します。

- オポチュニティ - 販売方法検索/選択プログラム (P90CB021)
- オポチュニティ評価検索/選択プログラム (P90CB022)
- オポチュニティ - 販売サイクル検索/選択プログラム (P90CB023)
- オポチュニティの再利用可能サブフォーム・プログラム (P90CB024)
- オポチュニティ競合他社プログラム (P90CA06C)
- オポチュニティ検索/選択プログラム (P90CB025)
- オポチュニティ販売チーム・プログラム (P90CB026)
- オポチュニティ販売要因プログラム (P90CB027)
- オポチュニティ費用プログラム (P90CB029)
- オポチュニティ有力者プログラム (P90CB030)

オポチュニティに含める情報のタイプに応じて、次のテーブルにレコードが作成されます。

- F90CB020
- F90CB02C
- F90CB02D
- F90CB02E
- F90CB02I
- F90CB02J

- F90CB02M
- F90CB05B
- F90CA61E

オポチュニティを入力すると、組織がそのオポチュニティをさらに追求して販売サイクルに進めるかどうかを判断するため、評価を試行できます。オポチュニティが適格と評価された場合は、販売チームのメンバーは販売サイクルに進み、オポチュニティを受注に変換できるかどうかを検討できます。

オポチュニティを効率的に管理するには、販売チームの各メンバーに可能なかぎり多くの情報を提供する必要があります。各オポチュニティについて次のような情報を入力および更新できます。

- 顧客需要がある製品と数量
- 組織の製品やサービスを購入する顧客の意思決定を促す要因
- オポチュニティに関して意思決定する有力者
- 販売チームがオポチュニティに取り組む際に発生する費用
- オポチュニティを受注に変換するために実行する必要があるアクティビティ
- オポチュニティに現在取り組んでいる販売チームのメンバー

販売チームがオポチュニティを適切に管理し、さらに販売サイクルに進むことができる場合、オポチュニティの連絡先から、彼らが関心のある製品やサービスに関する正式な見積の送付が要求される場合があります。見積は、オポチュニティ管理プログラムから直接作成できます。販売見積は、オラクル社の JD Edwards EnterpriseOne 受注管理システムで管理および処理されます。

最後に、オポチュニティを受注オーダーに変換できます。受注オーダーはオポチュニティ管理プログラムから作成できます。ただし、受注オーダー情報を管理および処理する場合は、JD Edwards EnterpriseOne 受注管理システムを使用します。

#### 関連項目:

[第 5 章、「販売リードの管理」、「リードの変換」、64 ページ](#)

---

## オポチュニティの入力

この項では、オポチュニティ入力の概要と次の方法について説明します。

- オポチュニティに関する基本情報の入力
- オポチュニティ管理プログラム (P90CB020) の処理オプションの設定

### オポチュニティ入力について

オポチュニティを入力する際、オポチュニティに関連する連絡先、会社および産業についての基本情報を入力します。この情報の多くは、リード変換時にオポチュニティが作成される際に、オポチュニティ・レコードに自動入力されます。ただし、レコードを確認し、必要に応じて追加の情報を入力してください。

オポチュニティに入力する情報は、販売チームがオポチュニティを受注に変換するために必要なすべての情報を提供します。また、この情報を使用して、販売とマーケティングの戦略および処理における成功、失敗および傾向をトラッキングできます。たとえば、各オポチュニティのソースを入力できます。その後、この情報を使用して、どのマーケティングや広告キャンペーンおよびイベントが最も多くのオポチュニティにつながったかを確認できます。

また、「予算」フィールドでは金額を入力できます。このフィールドには次を保存できます。

- 販売チームがこのオポチュニティに取り組む際に使用できる金額
- この受注に対して顧客が割り当てた予算の金額

このフィールドの使用方法は、組織のニーズに応じて決定してください。

販売チームは、オポチュニティに取り組む際、発生した費用を入力します。次のレポートを作成すると、販売チームが予算内で指定したオポチュニティに取り組んでいるかどうかを判断できます。

- 販売担当者チャンネル別オポチュニティ・レポート (R90CB020E)
- オポチュニティ集計レポート (R90CB020I)

また、販売チームが指定したオポチュニティに取り組む際に使用する販売方法についての情報も入力できます。販売方法を使用すると、特定のタイプの製品やサービスを販売するために必要なステップのすべてを、販売担当者が実行できるようになります。オポチュニティの販売方法の入力後、販売チームが現在取り組んでいる販売サイクル・ステップを指定します。システムでは、使用されるのは、販売サイクル・ステップの見込み率、および販売パイプラインに入力する潜在収益の金額を決定するための、オポチュニティに関連する金額が使用されます。この情報は収益見積りに使用されます。

リード変換時にオポチュニティを入力または作成するには、オポチュニティ管理プログラム (P90CB020) の処理オプションを設定する必要があります。

## 与信チェック

オポチュニティを適格と判断した後で、「与信チェック」ボタンをクリックすると顧客の与信をチェックできます。オポチュニティの次のフィールドには、F03012テーブルに保存されている販売先顧客データが自動入力されます。

- 与信メッセージ

与信メッセージを取り込む際、「業種」フィールドの値が使用されます。このフィールドは読取専用です。顧客の与信状況をユーザーに通知するメッセージが表示されます。

顧客の与信チェックが免除されている場合は、「Credit check passed. Exempt from credit check. (与信チェックに合格しました。与信チェックは免除されています。)」というメッセージが表示されます。与信限度額が指定されていない場合は、「Credit check passed. No credit limit specified. (与信チェックに合格しました。与信限度額が指定されていません。)」というメッセージが表示されます。顧客が与信限度額を超過していない場合は、「Credit check passed. Credit limit not exceeded. (与信チェックに合格しました。与信限度額を超過していません。)」というメッセージが表示されます。与信限度額を超過している場合は、「Credit check failed. Credit limit has been exceeded. (与信チェックに合格しませんでした。与信限度額を超過しています。)」というメッセージが表示されます。

- 限度
- 負担額
- 与信金額

---

**注意:** オラクル社の JD Edwards EnterpriseOne 売掛管理システムでこの顧客の与信情報を設定していない場合は、「与信チェック」ボタンをクリックしたときに、これらのフィールドは自動入力されません。また、各与信フィールドの値は参照用であり、「潜在収益」フィールドに入力する金額や、オポチュニティに入力できるライン品目の合計を制限しません。

販売担当者に与信情報をチェックさせない場合や、顧客の与信情報をトラッキングしない場合は、オポチュニティ管理プログラム (P90CB020) の処理オプションを設定して、「与信チェック」ボタンを無効にできます。

---

## オポチュニティの入力に使用するフォーム

| フォーム名      | フォームID    | ナビゲーション                                     | 用途   |
|------------|-----------|---|--|
| オポチュニティの検索 | W90CB020D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「オポチュニティ」 | 既存のオポチュニティを選択するか、フォームにアクセスして新規オポチュニティを追加します。 |
| オポチュニティの追加 | W90CB020C | 「オポチュニティの検索」フォームで「追加」ボタンをクリックします。           | オポチュニティに関する基本情報を入力します。                       |

## オポチュニティに関する基本情報の入力

「オポチュニティの追加」フォームにアクセスします。

オポチュニティ・オポチュニティの追加 ?

---

記述 \*  番号

オポチュニティ・タイプ  ソース  展示会

パートナー  連絡先

---

販売先 \*  Capital Company 連絡先

業種  Worldwide Company

与信メッセージ

限度  負担額  与信金額

---

出荷先  Client 1 連絡先

---

評価名  ゴール  スコア

販売方法 \*  見込み率

販売サイクル \*  成立日付

通貨コード  U.S. Dollar

潜在収益

予算金額

行物品合計

---

競合勝利会社  成功/損失理由

「オポチュニティの追加」フォーム

オポチュニティに関する基本情報を入力した後で、「保存して閉じる」ボタンをクリックすると、プログラムを終了できます。別のオポチュニティに関する基本情報を入力する場合は、「保存して新規追加」ボタンをクリックします。または、現在のオポチュニティ・レコードの作業を続行する場合は、「保存して続行」ボタンをクリックします。現在のオポチュニティ・レコードの作業を続行する場合の追加情報は、この章の「オポチュニティの管理」の項に進んでください。

### オポチュニティ・タイプ

入力するオポチュニティのタイプを指定します。値はUDC 90CB/TCに保存されており、次のようなタイプがあります。

DIR: 直接

REF: 照会

PAR: パートナ

|                  |  |
|------------------|--|
| <b>ソース</b>       | <p>オポチュニティを取得した方法を入力します。ソースの値はUDC 90CB/LSに保存されています。一般的なコードや特定のコードを入力して、特定のマーケティング・キャンペーンやイベントの成功をトラッキングできます。たとえば、「照会」、「広告」および「イベント」などの一般的なコードを設定できます。</p> <p>特定の広告やマーケティング・イベントの成功をトラッキングする場合は、UDCテーブルに、New York Expo、California Tech ShowまたはDaily News Adなどの各広告キャンペーンやマーケティング・イベントを入力します。</p> |
| <b>連絡先(パートナ)</b> | <p>選択可能なオプションから、パートナ連絡先を選択します。「パートナ」フィールドにパートナの住所録番号を入力すると、そのパートナに関連付けられた連絡先が選択可能になります。選択できるパートナ連絡先は1つです。</p>  |
| <b>連絡先(販売先)</b>  | <p>選択可能なオプションから、販売先の連絡先を選択します。「販売先」フィールドに顧客番号を入力すると、その顧客番号に関連付けられた連絡先が選択可能になります。選択できる販売先の連絡先は1つです。</p>   |
| <b>業種</b>        | <p>このフィールドの値により、オポチュニティに関連する会社を確認します。「売掛管理固定情報」フォームで「業種」が選択されている場合は、事業所を使用してデフォルトの「業種 - 会社」が取り込まれます。「業種」が選択されていない場合は、デフォルト値00000が使用されます。「業種」を選択した場合に、会社がF03012テーブルに設定されているときは、会社が使用されず。会社が設定されていない場合は、デフォルト値00000が使用されます。</p>  |
| <b>連絡先(出荷先)</b>  | <p>選択可能なオプションから、出荷先の連絡先を選択します。「出荷先」フィールドに顧客番号を入力すると、その顧客番号に関連付けられた連絡先が選択可能になります。選択できる出荷先の連絡先は1つです。</p>   |
| <b>評価名</b>       | <p>オポチュニティの評価に使用する評価スクリプトの名前を入力します。このフィールドをブランクにした場合は、オポチュニティ管理プログラム(P90CAB020)の処理オプションで指定されている評価のデフォルト値が入力されます。</p>   |
| <b>ゴール</b>       | <p>このフィールドの値により、適格とみなされるためにオポチュニティが満たすか超える必要があるスコアを特定します。このフィールドには、関連する評価スクリプトの作成時に入力した値が自動入力されています。</p>   |
| <b>スコア</b>       | <p>オポチュニティを評価した後でこのフィールドを確認して、スコアが評価ゴールを満たすか超えているかどうかを判断します。このフィールドの値が「ゴール」フィールドの値以上である場合は、オポチュニティが適格として評価されます。</p>  |
| <b>販売方法</b>      | <p>オポチュニティに取り組んでいる販売担当者に使用させる販売方法を入力します。新規オポチュニティを入力すると、処理オプションに入力した値がこのフィールドに自動入力されます。このオプションをブランクにした場合は、「販売方法」フィールドにはデフォルトの販売方法が自動入力されず。販売方法は、必要に応じて変更できます。</p>  |
| <b>販売サイクル</b>    | <p>オポチュニティに関連する現在の販売サイクル・ステップを、選択可能なオプションから選択します。選択可能なオプションには、「販売方法」フィールドに入力した販売方法に関連する販売サイクル・ステップがあります。新規オポチュニティを追加すると、デフォルトの販売方法に1番目の販売サイクル・ステップが入力されます。この値は、必要に応じて変更できます。販売サイクル・ステップが変わるたびに、オポチュニティに関連する販売チーム・</p>  |

メンバーに変更が電子メールで通知されます。通知を、内部従業員ワーク・センターと外部電子メール・アドレスのどちらに送信するかは、CRM固定情報で指定します。

### 見込み率

このフィールドの値により、オポチュニティを受注に変換できる見込み率を確認します。このフィールドには、現在の販売サイクル・ステップに関連する見込み率が自動入力されています。

見込み率はいくつかの方法で使用されます。1つ目の使用方法としては、見込み率がゼロ(0)でない場合に、オポチュニティを見積に変換できます。また、100%の場合は、オポチュニティを受注オーダーに変換でき、ゼロ(0)の場合は、「競合勝利会社」フィールドに値を入力できます。2つ目の使用方法としては、オポチュニティの販売パイプラインに入力される潜在収益の金額計算に使用されます。

### 成立日付

このフィールドの日付を確認して、必要に応じて更新します。この日付は、オポチュニティを成立させるまたは完了させる期日を表します。成立日付はシステムで計算され、このフィールドに入力されます。日付は、現在の販売サイクル・ステップに関連付けられた成立月数の値がシステム日付に加算されて決定されます。この日付は必要に応じて変更できます。

### 潜在収益

オポチュニティを受注に変換できたときに組織が実現可能な金額値を入力します。「行品目合計」フィールドを空白にした場合、この値が使用され、売上予測を作成する際の収益金額および関連する顧客に表示するゴールド・バーの数が決定されます。ただし、「行品目合計」フィールドに値がある場合、その値が使用され、売上予測とゴールド・バー表示に含まれる収益金額が決定されます。

また、このフィールドの値や「行品目合計」フィールドの値を収益計算時に使用するには、予測管理プログラム(P90CB060)の処理オプションを設定します。

### 予算金額

この受注に対して顧客が割り当てた予算金額か、販売チームがオポチュニティを追求する際に使用できる金額を入力します。この値は参照用であり、販売チームが顧客に対して品目価格を設定する際に使用できます。または、販売チームの活動が予算を超えているか下回るかを判断するために、オポチュニティに関連する費用と比較できます。

### 行品目合計

フォームの詳細グリッドに入力された製品やサービスの合計数に関連付けられた金額を確認します。このフィールドは読取専用であり、詳細グリッドにおいて行が追加、変更または削除されるたびに更新されます。この値を使用すると、売上予測の収益金額や、関連する顧客に表示するゴールド・バーの数を決定できます。このフィールドを空白にすると、ゴールド・バー表示の決定に「潜在収益」フィールドの値が使用されます。

### 競合勝利会社

顧客が製品やサービスを購入した競合他社を入力します。このフィールドが有効になるのは、オポチュニティ・レコードに見込み率ゼロ(0)の販売サイクルが入力されたときのみです。

### 損失理由

オポチュニティを受注に変換できなかった理由を入力します。4つの損失理由コードが提供されています。ただし、必要に応じてコードを追加できます。値はUDC 90CB/LRに保存されており、次の値があります。

CMPET: 競合者の値下げ

LOSFB: 資金/予算の不足

OVPRC: 価格が高すぎる

PDNMN: 製品がニーズにあわない

## オポチュニティ・プログラム (P90CB020) の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

### 表示

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理時に表示するタブを指定します。

- |                    |   |
|--------------------|---|
| <b>1. 有力者タブの表示</b> | この処理オプションを使用して、「オポチュニティ - 管理 <顧客名>」フォームに「有力者」タブを表示するかどうかを指定します。値は次のとおりです。<br>空白: タブを表示する<br>1: タブを表示しない |
| <b>2. 添付タブの表示</b>  | この処理オプションを使用して、「オポチュニティ - 管理 <顧客名>」フォームに「添付」タブを表示するかどうかを指定します。値は次のとおりです。<br>空白: タブを表示する<br>1: タブを表示しない  |

### デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理時に使用するデフォルト値を指定します。

- |                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>1. デフォルトのオポチュニティ事業所</b>      | この処理オプションを使用して、オポチュニティに関連するデフォルトの事業所を指定します。この値により、オポチュニティと「業種 - 会社」に対する製品の価格設定が決定されます。   |
| <b>2. デフォルトのオポチュニティ・タイプ・コード</b> | この処理オプションを使用して、オポチュニティ・レコードの入力時に使用するデフォルトのオポチュニティ・タイプを指定します。   |
| <b>3. 販売方法ID</b>                | この処理オプションを使用して、オポチュニティ・レコードの入力時に使用するデフォルトの販売方法を指定します。このオプションを空白にした場合は、「販売方法」フィールドにはデフォルトとして設定された販売方法が自動入力されます。   |
| <b>4. 事業所のデフォルト</b>             | この処理オプションを使用して、原価のトラッキングのためのデフォルトの事業所の選択方法を指定します。処理オプション1が空白の場合にのみ、このオプションに値を入力します。<br><br>ユーザーIDまたは端末、または住所録の改訂 (P0101) の出荷先住所のビジネスユニットに基づいて事業所のデフォルトの見出しを設定できます。値は次のとおりです。 |

ブランク: ユーザーIDまたは端末IDに基づくデフォルトのロケーションを使用してオーダー見出しフォームに事業所が表示されます。ユーザーIDまたは端末IDのデフォルトの事業所は、デフォルト事業所およびプリンタ (P400951) で設定します。

1: 製品を出荷する顧客(「出荷先」)について「住所録の改訂」フォームで指定したビジネスユニットが使用されます。

2: 製品を販売する顧客(「販売先」)について「住所録の改訂」フォームで指定したビジネスユニットが使用されます。

## 5. 販売チーム従業員の検索タイプ

この処理オプションを使用して、販売チーム・メンバーをオポチュニティ・レコードに割り当てる際に使用するデフォルトの検索タイプを指定します。値はUDC 01/STに保存されています。

## 処理

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理時に実行できる処理を指定します。

1. オポチュニティの編集
 

この処理オプションを使用して、既存のオポチュニティの照会時に編集できるようにするかどうかを指定します。値は次のとおりです。

ブランク: 既存のオポチュニティの編集をユーザーに許可する

1: 既存のオポチュニティの編集をユーザーに許可しない
2. 与信チェックの許可
 

この処理オプションを使用して、オポチュニティに関連する販売先顧客に対する与信チェックの実行を、ユーザーに許可するかどうかを指定します。与信チェックを許可すると、「与信チェック」ボタンが有効になります。値は次のとおりです。

ブランク: 与信チェックを許可する

1: 与信チェックを許可しない
3. 受注オーダーへの変換
 

この処理オプションを使用して、オポチュニティの受注オーダーへの変換をユーザーに許可するかどうかを指定します。変換を許可すると、「受注オーダーに変換」ボタンが有効になります。値は次のとおりです。

ブランク: 受注オーダーへの変換を許可する

1: 受注オーダーへの変換を許可しない
4. 見積への変換
 

この処理オプションを使用して、オポチュニティの見積への変換をユーザーに許可するかどうかを指定します。変換を許可すると、「見積に変換」ボタンが有効になります。値は次のとおりです。

ブランク: 見積への変換を許可する

1: 見積への変換を許可しない

## バージョン

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理時に使用される関連プログラムのバージョンを指定します。

1. 見積オーダー入力 (P42101)
 

この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用する見積オーダー入力プログラム (P42101) のバージョンを指定します。ブランクの場合、バージョンZJDE0003が使用されます。

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>2. 受注オーダー入力 (P42101)</b>          | この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用する受注オーダー入力プログラム (P42101) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョン ZJDE0001 が使用されます。     |
| <b>3. CRM アクティビティ拡張機能 (P90CAEXT)</b> | この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用するアクティビティの処理プログラム (P01301) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョン ZJDE0001 が使用されます。   |
| <b>4. 競合他社の検索/表示 (P90CA06C)</b>      | この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用する競合他社の検索/表示プログラム (P90CA06C) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョン ZJDE0001 が使用されます。 |
| <b>5. 品目カタログ (P90CA106)</b>          | この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用する品目カタログ・プログラム (P90CA106) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョン ZJDE0001 が使用されます。    |
| <b>6. パートナの管理 (P90CA050)</b>         | この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用するパートナーの管理プログラム (P90CA050) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョン ZJDE0001 が使用されます。   |
| <b>7. 連絡先の改訂 (P90CA070)</b>          | この処理オプションを使用して、オポチュニティの処理時に使用する連絡先の改訂プログラム (P90CA070) のバージョンを指定します。空白の場合、バージョン ZJDE0001 が使用されます。     |

---

## オポチュニティの管理

この項では、オポチュニティ管理の概要と次の方法について説明します。

- オポチュニティの評価
- オポチュニティへの製品の追加
- オポチュニティの販売要因の更新
- オポチュニティへの新規販売要因の追加
- オポチュニティへの有力者の追加
- オポチュニティへの費用の追加
- オポチュニティへの競合他社の追加
- オポチュニティへの新規アクティビティの追加
- オポチュニティへのアクション・プランの添付
- 販売チーム・メンバーのオポチュニティへの割当
- 販売チーム情報の更新

### オポチュニティ管理について

販売サイクルの管理を成功させるには、販売オポチュニティにとって重要な情報を簡単に管理および表示できる方法を、販売担当者に提供する必要があります。オポチュニティに関する基本情報を入力した後で、販売オポチュニティを効果的かつ効率的に管理するために必要となるすべての追加情報を追加できます。

## 評価

オポチュニティを入力したら、次のステップではオポチュニティを評価します。オポチュニティを評価する際には、組織にとってそのオポチュニティを追求する価値があるかどうかを判断します。販売担当者は、評価スクリプトを使用して、顧客のオポチュニティに関連する連絡先担当者に、製品またはサービスに関して質問できます。販売担当者がシステムに回答を入力すると、オポチュニティの評価スコアが計算されます。

スコアが評価ゴールを満たすか超える場合、オポチュニティは適格とみなされるため、続けて追求する必要があります。ユーザーがオポチュニティを適格と評価すると、販売チームは販売サイクルに進み、オポチュニティを受注に変換するために検討できます。

---

**注意:** 評価スコアは、販売担当者がオポチュニティを追求するかどうかを判断するために使用する情報ツールです。オポチュニティの評価スコアが評価ゴールを下回る場合でも、オポチュニティに関連する見積または受注オーダーの作成は禁止されません。

---

## 製品情報

製品をオポチュニティに追加できます。これにより、オポチュニティを確認する各販売担当者は、潜在顧客が希望する製品と数量を把握できます。

オポチュニティに製品を追加すると、各製品の数量を入力できます。ユーザーが製品品目を作成したときに入力した情報を使用して見込販売金額が計算され、「オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>」フォームの「行品目合計」フィールドに自動入力されます。

オポチュニティに特定の品目を入力したり、顧客が関心を持つ品目を含むカタログを入力できます。カタログを入力する場合に、オポチュニティを受注オーダーに変換するには、1つ以上の個別品目を入力する必要があります。品目に関連する基本価格がある場合は、オポチュニティの価格フィールドに自動入力されます。価格フィールドを自動入力するためには、基本価格をF4106テーブルに設定する必要があります。ただし、品目の基本価格は必要に応じて一時変更できます。

また、品目マスターに未作成のその他の品目も、オポチュニティに入力できます。品目マスター・レコードのない品目を入力するには、「品目No.」フィールドを空白にして、「行タイプ」フィールドに「M」を入力します。また、品目の要求日付も入力できます。

予測管理プログラム (P90CB060) の処理オプションの設定に応じて、「行品目合計」フィールドまたは「潜在収益」フィールドの金額が使用されて、売上予測の収益が計算されます。

この潜在収益の金額を使用して、オポチュニティに関連するパイプライン金額が計算されます。また、「行品目合計」または「潜在収益」フィールドの値は、関連する顧客勘定に表示されるゴールド・バーの数を決定するためにも使用されます。

最後に、構成された品目を販売オポチュニティに入力できます。ただし、品目が構成されるのは、オポチュニティが見積に変換された後です。

参照: [第 8 章、「販売データの管理」、「販売収益の予測」、121ページ](#)

参照: [JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「CRMの品目および品目カタログの管理」、「品目とパートナーの関連付け」](#)

## 販売要因、有力者および競合他社

製品やサービスの販売を成功させるには、販売担当者が取引における重要人物とその主要関心事を知っていることが不可欠です。オポチュニティ・レコードごとに、有力者または重要人物を入力できます。販売/購買の予定および組織内でのロールなど、各有力者についての情報を含めることができます。たとえば、1人の有力者は熱心な役員であり別の有力者は消極的な財務担当従業員であることを指定する情報を入力できます。販売担当者はこの情報を使用して、顧客への効率的な販売方法を決定できます。

また、販売要因はオポチュニティごとに入力できます。販売要因は、潜在顧客が製品やサービスの購買を決定する際に考慮する重要な要因です。販売要因を入力する際には、販売要因に重要度を割り当てることもできます。これにより、販売担当者は、どの項目が顧客にとって最も重要か、つまり受注のために重要かを理解できます。

たとえば、有力者が、価格、引当可能数量および顧客サービスの3つが、組織から製品を購入する際の主要関心領域であると指定しているとします。これらは販売要因になります。オポチュニティに取り組む各販売担当者がこれらの要因を把握するために、ユーザーは各要因をオポチュニティに追加し、重要度でランク付けします。

有力者をオポチュニティ・レコードに追加するには、その有力者の連絡先レコードを作成する必要があります。

参照: JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「連絡先の管理」

また、オポチュニティに競合他社を添付できます。競合他社を添付することで、販売チームは競合相手を確認できます。

参照: 第 8 章、「販売データの管理」、「競合他社データの管理」、113ページ

---

**注意:** オポチュニティ管理プログラムの処理オプションを使用すると、オポチュニティ・レコードに「有力者」リンクを表示するかどうかを指定できます。したがって、リンクが「オポチュニティ - 管理 <会社名オポチュニティ>」フォームに表示されない場合は、この処理オプションがリンクを非表示にするように設定されています。この処理オプションはいつでも変更できます。

---

## 原価のトラッキング

受注により実際に組織の利益が上がるかどうかを判断するには、受注成立に関連する原価をトラッキングできることが必要です。原価タイプを設定し、各オポチュニティに直接関連する各原価を入力します。「予算金額」フィールドを使用して販売オポチュニティに関連する原価をトラッキングする場合は、オポチュニティが予算を超えているかどうかを判断するレポートを実行できます。

原価を入力する際、原価をオポチュニティの会社または連絡先担当者に割り当てる必要があります。このため、原価をシステムに入力する前に、原価が発生した事業単位に人名録レコードがあることを確認する必要があります。

各オポチュニティに関連する原価をトラッキングすると、次の実行に役立ちます。

- 原価発生傾向の分析
- 販売予算の作成

## アクティビティおよびアクション・プラン

通常、組織は製品およびサービスの販売サイクルを調査し、販売戦略を策定して、販売担当者の受注成立を支援します。多くの場合、販売戦略には、販売担当者が販売促進用に実行できる、事前定義されたアクティビティが含まれています。

新規アクティビティの作成、オポチュニティに関連する既存アクティビティの検索またはオポチュニティに関連するアクティビティの削除を実行できます。また、アクティビティにアクション・プランをリンクできます。アクション・プランはアクティビティ・テンプレートのリストです。アクション・プランをオポチュニティにリンクすると、そのアクション・プランに関連付けられているアクティビティ・テンプレートに基づいてオポチュニティの新規アクティビティが作成されます。オポチュニティに関連する販売サイクルにアクション・プランを添付している場合は、そのアクション・プランに関連するアクティビティがオポチュニティ・レコードに自動的に追加されます。たとえば、販売担当者が、製品販売に関連するすべてのオポチュニティに対して、次のアクティビティを含むアクション・プランを添付するとします。

- アクティビティ1 - オポチュニティの評価
- アクティビティ2 - 顧客へのマーケティング資料の送付
- アクティビティ3 - デモのスケジュールを設定するための、顧客へのフォローアップ電話連絡
- アクティビティ4 - 提案文書の作成

ユーザーがオポチュニティにアクティビティを添付すると、販売担当者は自分のカレンダーでそのアクティビティを表示できるようになります。各アクティビティがカレンダーに表示されます。このカレンダーを使用して、アクティビティが正しくスケジュールされていることを確認します。

## オポチュニティの販売チーム

オポチュニティを作成すると、関連する顧客レコードからオポチュニティ・レコードに販売チームがコピーされます。CRM固定情報を使用して、販売先顧客または出荷先顧客、あるいはその両方のいずれから販売チームをコピーするかが決定されます。たとえば、オポチュニティにおいて、「販売先」フィールドに1つの顧客、「出荷先」フィールドにもう1つの顧客があるとします。CRM固定情報が「出荷先」に設定されている場合は、すべてのアクティブな販売チーム・メンバーが、出荷先顧客の販売チームからオポチュニティ・レコードにコピーされます。販売チーム・メンバーがオポチュニティ・レコードに追加された後は、関連する顧客の販売チームが変更された場合でも、チームが自動的に変更されることはありません。

必要に応じて、オポチュニティの販売チームを検討し手動で変更できます。追加の販売チーム・メンバーをオポチュニティに追加するとともに、オポチュニティ・レベルでの販売チーム・メンバーのロールも定義できます。

また、各販売チーム・メンバーのコミッション情報も入力できます。コミッションを受け取る販売チームの各販売担当者に対して、「コミッションの適用」オプションを選択できます。このオプションは、販売チーム・メンバーのコミッション情報がF42140テーブルに存在する場合にのみ、有効になります。

また、オポチュニティが受注に変換されたときに販売チームの各メンバーが受け取ることのできる収益率も指定できます。販売チームに対して入力される収益率の合計は、100%以下になります。たとえば、販売チームの3人のメンバーがコミッションを受け取ることができる場合、ユーザーは販売チームの各メンバーが受け取る率をパーセンテージで決定する必要があります。次の例は、パーセンテージの割当方法を示しています。

- 販売担当者1(所有者): 40%
- 販売担当者2: 30%
- 販売担当者3: 30%

## サイクル・ステップ履歴

通常、販売チームは販売オポチュニティに対するアクティビティを進める際、販売サイクル・ステップから次の販売サイクル・ステップへと順に移行していきます。オポチュニティに対する販売サイクル・ステップが変わるたびに、「サイクル・ステップ」タブにレコードが作成されます。また、販売サイクル・ステップが変わるたびに、オポチュニティに関連する販売チーム・メンバーに変更が電子メールで通知されます。通知を、内部従業員ワーク・センターと外部電子メール・アドレスのどちらに送信するかは、CRM固定情報で指定します。

参照: [付録 A、「JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management販売アプリケーションの標準ワークフロー、」133ページ](#)

販売サイクル・ステップを作成する際、受注成立に要する予測時間を入力します。販売オポチュニティがこの時間内に成立するかどうかは、「サイクル・ステップ」タブの情報で確認できます。また、この情報を確認することで、時間見積を調整する必要があるかどうかもわかります。たとえば、販売オポチュニティの大半が販売サイクル・ステップで許容されているよりも長い時間で受注成立している場合は、必要に応じてサイクル・ステップの時間を増やします。

## 添付

オポチュニティ・レコードには、複数の添付も追加できます。たとえば、オポチュニティに関する提案を作成した場合、それをオポチュニティに添付することで、顧客に送信される情報をトラッキングできます。

**注意:** オポチュニティ管理プログラムの処理オプションを使用すると、オポチュニティ・レコードに「添付」タブを表示するかどうかを指定できます。したがって、タブが「オポチュニティ - 管理 <会社名オポチュニティ>」フォームに表示されない場合は、この処理オプションがタブを非表示にするように設定されています。この処理オプションはいつでも変更できます。

## オポチュニティの管理に使用するフォーム

| フォーム名                     | フォームID    | ナビゲーション  | 用途   |
|---------------------------|-----------|--|--|
| オポチュニティの検索                | W90CB020D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「オポチュニティ」  | 既存のオポチュニティを選択するか、フォームにアクセスして新規オポチュニティを追加します。 |
| オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ> | W90CB020A | 「オポチュニティの検索」フォームでレコードを選択します。   | オポチュニティを管理します。                               |
| 販売要因の追加                   | W90CB027D | 「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームで「オポチュニティ」タブを選択します。「販売要因」リンクをクリックして、「追加」をクリックします。           | オポチュニティへの新規販売要因を追加します。                       |
| 有力者の追加                    | W90CB030A | 「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームで「オポチュニティ」タブを選択します。「有力者」リンクをクリックして、「追加」をクリックします。            | 有力者をオポチュニティに追加します。                           |
| オポチュニティ費用の追加              | W90CB029A | 「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームで「オポチュニティ」タブを選択します。「費用」リンクをクリックして、「追加」をクリックします。             | オポチュニティに費用を追加します。                            |
| 競合他社リンク・リスト               | W90CA06CF | 「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームで「オポチュニティ」タブを選択します。「競合他社」リンクをクリックして、「競合他社の割当て」をクリックします。     | オポチュニティに競合他社を追加します。                          |
| アクティビティの追加                | W01301B   | 「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームで「アクティビティ」タブを選択します。「アクティビティ」リンクをクリックして、「アクティビティ追加」をクリックします。 | オポチュニティに新規アクティビティを追加します。                     |

| ページ名            | オブジェクト名   | ナビゲーション   | 用途                        |
|-----------------|-----------|---|---------------------------|
| アクション・プランの検索/選択 | W01401A   | 「オポチュニティ-管理<顧客名オポチュニティ>」フォームで「アクティビティ」タブを選択します。「アクティビティ」リンクをクリックして、「プランへリンク」をクリックします。 | アクション・プランをオポチュニティにリンクします。 |
| 販売チームの編集        | W90CB026B | 「オポチュニティ-管理<顧客名オポチュニティ>」フォームで「販売」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックし、チームのメンバーを選択します。            | 販売チーム情報を更新します。            |
| 販売チームの検索/選択     | W90CA041A | 「オポチュニティ-管理<顧客名オポチュニティ>」フォームで「販売」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックして、「販売チームを割当て」をクリックします。      | 販売チームに販売担当者を追加します。        |

## オポチュニティの評価

「オポチュニティ-管理<顧客名オポチュニティ>」フォームにアクセスします。「オポチュニティ」タブを選択します。「評価」リンクをクリックします。

「検索」ボタンをクリックして、特定の評価に関連付けられている質問をすべて表示します。質問と回答のやり取りがすべて終了したら、「変更の保存」ボタンをクリックします。評価スコアが自動計算され、「オポチュニティ-管理<顧客名オポチュニティ>」フォームの「評価スコア」フィールドに値が取り込まれます。

### コメント

特定の質問への回答時にオポチュニティの連絡先が提供する固有の回答ID以外の追加情報を入力します。

たとえば、販売担当者が「製品の購入を望んでいますか。」という質問をします。連絡先は「たぶん、価格の折りが付けば」と回答します。関連情報をすべて取り込むために、「回答ID」フィールドで「たぶん」の回答を選択し、「価格が予算内の場合、連絡先は製品を購入する可能性がある」と「コメント」フィールドに入力します。

## オポチュニティへの製品の追加

「オポチュニティ-管理<顧客名オポチュニティ>」フォームにアクセスします。「オポチュニティ」タブを選択します。「詳細」リンクをクリックします。

| レコード 1.4                         |     |    |            |           |                |          |          |          |         |            |
|----------------------------------|-----|----|------------|-----------|----------------|----------|----------|----------|---------|------------|
|                                  | 数量  | 単位 | 製品<br>カタログ | 品目<br>No. | 品目名            | 行<br>タイプ | 単位<br>価格 | 合計<br>価格 | 行<br>番号 | 要求<br>日付   |
| <input type="radio"/>            | 120 |    |            | SRM1301   | Stapler        |          | 4.9500   |          | 1.000   | 2009/01/21 |
| <input type="radio"/>            | 120 |    |            | SRM1300   | Tape Dispenser |          | 2.9900   |          | 2.000   | 2009/01/21 |
| <input type="radio"/>            | 100 |    |            | SRM1302   | Calculators    |          | 8.9900   |          | 3.000   | 2009/01/21 |
| <input checked="" type="radio"/> | 0   |    |            |           |                |          | .0000    |          |         |            |

削除(D)

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォーム

### 行品目合計

フォームの詳細グリッドに入力された製品やサービスの合計数を、このフィールドで確認します。品目ごとの合計価格が計算され、合計価格カラムの合計がこのフィールドに自動入力されます。

### 単位価格

このフィールドの値を確認して、必要に応じて更新します。この値は、この品目1単位に対して請求される基本価格を表します。受注管理システムでは、すべての価格をF4106テーブルに設定する必要があります。

この値に数量が乗算され、品目の合計価格が決定されます。

## オポチュニティの販売要因の更新

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームにアクセスします。「オポチュニティ」タブを選択します。「販売要因」リンクをクリックします。

| オポチュニティ - オポチュニティ - 管理 Capital Company Opportunity  |  |       |                  |       |            |
|---|--|-------|------------------|-------|------------|
| オポチュニティ   アクティビティ   売上   添付                         |  |       |                  |       |            |
| 詳細   評価   <b>販売要因</b>   費用   有力者   競合他社   サイクル・ステップ |  |       |                  |       |            |
| 閉じる(L)  |  |       |                  |       |            |
| 検索(I)   |  | 選択(S) |                  | 追加(A) |            |
| レコード 1.1  |  |       |                  |       |            |
|   | 略式<br>記述   | カテゴリ  | ソース              | 重要度   | 販売<br>要因ID |
| <input checked="" type="radio"/>                    | <a href="#">Competitor positioning and pr...</a> | CPET  | System Generated | 1     | 5          |

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォーム: 「オポチュニティ」タブ: 「販売要因」リンク

オポチュニティの既存の販売要因を更新するには、次の手順に従います。

1. 「検索」ボタンをクリックします。

オポチュニティの作成時に選択した販売方法に関連する販売要因のリストが表示されます。販売要因が表示されない場合は、関連する販売方法の販売要因が作成されていません。

2. 販売要因を選択して、「選択」ボタンをクリックします。

3. 「略式記述」フィールドのリンクをクリックして、必要に応じて販売要因に関連する情報を更新します。

4. 関連するすべての販売要因をオポチュニティに追加した後、「閉じる」ボタンをクリックします。

## オポチュニティへの新規販売要因の追加

「販売要因の追加」フォームにアクセスします。

「販売要因の追加」フォーム

### ソース

このフィールドの値で、販売要因のソースを確認します。オポチュニティに新規の販売要因を追加すると、このフィールドに「User Generated」が入力されます。デフォルトの販売要因が販売方法から自動入力された場合は、このフィールドに「System Generated」が入力されます。

### カテゴリ

作成する販売要因のタイプを入力します。販売要因の例には、予算上の関心事、在庫管理目的または収益の生成などがあります。値はUDC 90CB/CAに保存されています。

### 重要度

販売要因の重要度に相当する数値を入力します。最も重要な販売要因に1を入力します。値はUDC 90CB/IMに保存されています。

### ユーザー回答

この販売要因に関する追加情報を入力します。このフィールドには、オポチュニティの連絡先が販売担当者に提供する情報が保存されます。

## オポチュニティへの有力者の追加

「有力者の追加」フォームにアクセスします。

- 連絡先** 現在のオポチュニティの有力者である連絡先担当者の名前を入力します。有力者をオポチュニティに追加するには、その有力者の連絡先レコードがすでに存在している必要があります。
- スポンサ・レベル** 取引を有力者がどのように支持しているかを最もよく示す値を選択します。たとえば、取引に関して有力者が賛成者か反対者か、積極的か消極的かなどです。値はUDC 90CB/SLに保存されています。
- スポンサ・タイプ** 顧客における有力者のロールを最もよく示す値を選択します。たとえば、有力者が関連する顧客における役員か財務担当従業員かなどです。値はUDC 90CB/SPに保存されています。

## オポチュニティへの費用の追加

「オポチュニティ費用の追加」フォームにアクセスします。

The screenshot shows a web form titled "オポチュニティ費用の追加". At the top, there are buttons for "OK(O)", "取消(L)", and "ツール(T)". Below these are several input fields:

- 費用**: Text input containing "Joe Smith".
- 原価タイプ**: Dropdown menu with "経費" selected.
- 原価カテゴリ**: Dropdown menu with "食費" selected.
- 費用発生日付**: Text input containing "2009/01/21".
- 支払方法**: Dropdown menu with "法人カード" selected.
- 金額**: Text input containing "65.50" and a separate input for "USD".
- 略式記述**: Text input containing "Lunch with J. Smith".
- 詳細記述**: Text area containing "Lunch at Cafe Sunshine with Joe Smith and procurement manager."

「オポチュニティ費用の追加」フォーム

- 費用** 費用が発生した連絡先担当者の名前を入力します。このフィールドに値を入力するには、まず担当者を連絡先としてシステムに入力する必要があります。
- 原価タイプ** 入力する原価が金額上の経費か、費やした時間かを指定します。値はUDC 90CB/CTに保存されています。入力する原価タイプに基づいたフィールドが、このフォームに表示されます。

|              |   |
|--------------|---|
| <b>支払方法</b>  | 経費の支払に使用された方法を示すコードを入力します。支払方法コードはUDCテーブル90CB/PMに保存されます。このフィールドは、「原価タイプ」が「経費」になっている場合にかぎり、表示されます。 |
| <b>金額</b>    | オポチュニティの合計経費を入力します。原価タイプが「時間」の場合は、時間の長さを入力します。原価タイプが「経費」の場合は、金額を入力します。                            |
| <b>通貨コード</b> | 金額の通貨を示すコードを入力します。このフィールドは、「原価タイプ」が「経費」になっている場合にかぎり、表示されます。                                       |
| <b>時間タイプ</b> | 費やした時間のタイプを入力します。このフィールドは、「原価タイプ」のコードが「時間」になっている場合にかぎり、表示されます。                                    |

## オポチュニティへの競合他社の追加

「競合他社リンク・リスト」フォームにアクセスします。

競合他社リンク・リスト

検索(I)      選択(S)      閉じる(L)

レコード 1 - 10 > <

| <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 名称                       | 住所 No. | 検索タイプ   | 年間収益       | 通貨コード | 従業員数 |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------|---------|------------|-------|------|
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Escalante, George        |        | 2428 E  | .00        | USD   | 0    |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Ellis, Jody A.           |        | 2479 E  | .00        | USD   | 0    |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | CSC Corporation          |        | 3003 C  | .00        | USD   | 0    |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Technology Systems       |        | 3005 C  | .00        | USD   | 0    |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | Continental Incorporated |        | 3333 C  | .00        | USD   | 0    |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Capital Company          |        | 4242 C  | .00        | USD   | 0    |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Josephson, Michael       |        | 4800 E  | .00        | USD   | 0    |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Bike Manufacturer        |        | 34921 D | 5000000.00 | USD   | 52   |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | Miam Beach               |        | 55298 D | 5000000.00 | USD   | 350  |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | Charlotte Foundation     |        | 55378 D | 2.00       | USD   | 5    |

「競合他社リンク・リスト」フォーム

オポチュニティに追加する競合他社を選んで、「選択」をクリックします。オポチュニティに追加する競合他社は、すでに存在している必要があります。

参照: 第 8 章、「販売データの管理」、「競合他社データの管理」、113ページ

## オポチュニティへの新規アクティビティの追加

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームにアクセスします。「アクティビティ」タブを選択します。「アクティビティ」リンクをクリックします。

オポチュニティ - オポチュニティ - 管理 Capital Company Opportunity

オポチュニティ アクティビティ 売上 添付

アクティビティ

閉じる(L)

検索

開始日付範囲 2009/01/21 終了日付範囲 2009/01/21

アクティビティ・タイプ ミーティング カレンダー・タイプ -- 1つ選択 --

優先度 3 - 高 完了日付

検索(I) 選択(S) アクティビティ追加

レコード 1 - 1 グリッドのカスタマイズ

| 件名           | アクティビティタイプ | タスク                      | 開始日付                | 終了日付                |
|--------------|------------|--------------------------|---------------------|---------------------|
| Product Demo | ミーティング     | <input type="checkbox"/> | 2009/01/21 10:30:00 | 2009/01/21 11:30:00 |

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォーム: 「アクティビティ」タブ: 「アクティビティ」リンク

オポチュニティに新規アクティビティを追加するには、次の手順に従います。

1. 「追加」ボタンをクリックします。
2. 「アクティビティの追加」フォームで有効なアクティビティを作成するステップを実行し、「保存して閉じる」ボタンをクリックします。
3. 「アクティビティ」タブに戻り、新規アクティビティがフォームの詳細グリッドに表示されます。

## オポチュニティへのアクション・プランの添付

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームにアクセスします。「アクティビティ」タブを選択します。「アクティビティ」リンクをクリックします。

アクション・プランをオポチュニティにリンクするには、次の手順に従います。

1. 「プランへリンク」ボタンをクリックします。
2. 「アクション・プランの検索/選択」フォームでオポチュニティに関連付けるアクション・プランを選択し、「選択」をクリックします。
3. 「アクティビティ」タブに戻り、アクション・プランから生成されたすべてのアクティビティが詳細グリッドに表示されます。

## 販売チーム・メンバーのオポチュニティへの割当

「オポチュニティ - 管理 <顧客名オポチュニティ>」フォームにアクセスします。「販売」タブを選択します。「販売チーム」リンクをクリックします。

販売チーム・メンバーをオポチュニティに割り当てるには、次の手順に従います。

1. 既存の販売チームを確認し、変更が必要かどうかを判断します。  
オポチュニティを作成する時点で、顧客を現在サポートしている販売チーム・メンバーが、システム固定情報に基づいてオポチュニティに自動的に割り当てられます。
2. 販売チームにメンバーを追加するには、「販売チームを割当て」ボタンをクリックします。

3. 「販売チームの検索/選択」フォームで、オポチュニティに追加する販売チーム・メンバーを選択し、「選択」をクリックします。
4. 「売上」タブに戻り、販売チームのすべてのメンバーが詳細グリッドにリストされます。

## 販売チーム情報の更新

「販売チームの編集」フォームにアクセスします。

**販売チームの編集**

OK(O) 取消(L) ツール(T)

---

|   |  |                             |
|---|--|-----------------------------|
| オポチュニティ番号                                     | <input type="text" value="4"/>                         | Capital Company Opportunity |
| 販売担当者グループ                                     | <input type="text" value="6002"/>                      | Abbott, Dominique           |
| ロール   | <input type="text" value="ACMGR"/>                     | 会計管理者                       |
| 収益率   | <input type="text" value="0"/>                         |                             |
| 開始日付  | <input type="text" value="2009/01/21 00:00:00 UTC+0"/> |                             |
| 終了日付  | <input type="text" value="2040/12/31 00:00:00 UTC+0"/> |                             |
| <input checked="" type="checkbox"/> 所有者       |  |                             |
| <input checked="" type="checkbox"/> コミッションの適用 |  |                             |

「販売チームの編集」フォーム

- ロール** 関連する販売チーム・メンバーがこのオポチュニティに対して実行する際のロールを示す値を入力します。値はUDC H42/RTに保存されています。
- 収益率** 販売チーム・メンバーが受け取る、売上合計におけるパーセンテージを入力します。このフィールドは参照用であり、コミッションと結び付いていません。販売チームのすべてのメンバーの収益率の合計は、100%以下になります。たとえば、オポチュニティに2人の販売チーム・メンバーが関連している場合、この2人両方の収益率を60%にすることはできません。合計が100%を超えるためです。
- 所有者** 販売チーム・メンバーがオポチュニティの所有者かどうかを指定するには、このオプションを選択します。各オポチュニティの所有者は1人のみです。
- コミッションの適用** F42140テーブルの情報を販売チーム・メンバーのコミッション計算に使用するかどうかを指定するには、このオプションを選択します。このオプションは、販売チーム・メンバーのレコードがF42140テーブルに存在する場合にのみ、有効になります。

また、このオプションでは、オポチュニティが受注オーダーに変換されてからも引き続き担当する販売チーム・メンバーを決定します。「コミッションの適用」オプションを選択しているのアクティブなメンバーのみが、受注オーダーの販売チームに追加されます。

---

## オポチュニティの見積と受注オーダーの作成

この項では、オポチュニティに関連する見積および受注オーダーの概要、事前設定、および次の方法について説明します。

- オポチュニティに関連する見積の編集
- オポチュニティに関連する受注オーダーの編集

### 見積および受注オーダーについて

販売チームは、オポチュニティの販売サイクルを進めるとき、顧客が関心を持つ製品やサービスに関する見積を提供する必要があります。また、販売サイクルが成功した場合、販売担当者は、受注オーダーを作成して購買および出荷処理を開始することが必要になります。

見積と受注オーダーは、オポチュニティ・レコードから自動的に生成できます。見積および受注オーダーの変換オプションを有効にするには、オポチュニティ管理プログラムの処理オプションを設定する必要があります。これにより、「見積に変換」または「受注オーダーに変換」ボタンをクリックして、販売オポチュニティから見積および受注オーダーを直接作成できます。

作成した見積や受注オーダーは、JD Edwards EnterpriseOne受注管理システムを使用して管理および処理します。オポチュニティ・レコードから直接、「受注オーダーの編集」フォームにアクセスできます。このフォームは受注オーダーおよび見積を更新する場合に使用します。「受注オーダーの編集」フォームからは、次のアクションを実行できます。

- オーダーの集計
- 行品目の取消
- 見出し情報の更新
- 顧客の与信チェック
- 製品の引当可能数量チェック
- 製品の価格設定のチェック
- オーダーの価格再設定
- 品目画像の検討
- コミッション情報の検討と更新
- 価格履歴の確認
- 運賃情報の検討
- 複数品目検索の実行
- 住所録へのアクセス
- 処理へのオーダーの送信
- オーダーの取消

- 製品の構成

## 見積

オポチュニティ・レコードを見積に変換すると、オポチュニティ管理プログラムの処理オプションに指定したバージョンの受注オーダー入力プログラム(P42101)により、見積伝票が作成されます。バージョン ZJDE0003またはこのバージョンのコピーを使用して販売見積を処理することをお勧めします。

1つのオポチュニティに対して複数の見積を作成できます。また、提案文書も生成できます。生成した提案文書は見積から顧客に直接送信できます。さらに、オポチュニティに関連する見積をすべて確認できます。

オポチュニティを見積に変換するには、オポチュニティに、見込み率がゼロ(0)より大きい販売サイクル・ステップが必要です。また、見積には最低1つの行品目が含まれている必要があります。品目のない製品カタログを選択していた場合は、品目を選択する必要があります。これらの基準の一部が満たされていない場合は、「見積に変換」ボタンをクリックすると「変換できません」というエラーが表示されます。

オポチュニティを見積に変換すると、「コミッションの適用」オプションを選択しているアクティブな販売チーム・メンバー全員が引き続きメンバーとして繰り越されます。次に、F42140に従業員ごとに設定されているコミッション固定情報に基づいて、コミッション情報が計算されます。

有効な品目の行が1つでも見積にあれば、その行が変換されます。すべての行品目に有効な品目がない場合は、すべての行が変換できないという警告が作成されます。この警告を無視して、有効な行のみを見積に変換することもできます。

オポチュニティを見積に変換すると、「新規オーダーの作成」フォームが表示され、このフォームで必要に応じて見積に追加情報を追加できます。1つのオポチュニティに対して複数の見積を作成できます。また、オポチュニティのフォーム内の見積を確認できます。オポチュニティを見積に変換しても、オポチュニティに関連するメディア・オブジェクトは見積にコピーされません。

## 受注オーダー

オポチュニティ・レコードを受注オーダーに変換すると、オポチュニティ管理プログラムの処理オプションに指定したバージョンの受注オーダー入力プログラム(P42101)により、受注オーダーが作成されます。バージョン ZJDE0001またはこのバージョンのコピーを使用して受注オーダーを処理することをお勧めします。

オポチュニティを受注オーダーに変換するには、オポチュニティが次の基準を満たしている必要があります。

- オポチュニティの見込み率が100%の必要があります。

オポチュニティに見込み率100%の販売サイクルが含まれていることが必要です。100%未満の見込み率の販売サイクルでオポチュニティを受注オーダーに変換しようとする、「変換できません」というエラーが表示されます。変換を続行するには、オポチュニティの販売サイクル・ステップを見込み率100%のオポチュニティに変更する必要があります。

- オポチュニティには、品目番号(製品番号)の行品目が1つ以上含まれていることが必要です。

行品目は受注オーダーの作成に使用されます。オポチュニティが受注オーダーに変換され、製品カタログを選択しているが品目を選択していない場合、品目を選択するプロンプトが表示されます。行品目のないオポチュニティを受注オーダーに変換しようとする、「変換できません」というエラーが表示されます。変換を続行するには、オポチュニティに行品目を追加する必要があります。

オポチュニティを受注オーダーに変換すると、「コミッションの適用」オプションを選択しているアクティブな販売チーム・メンバー全員が引き続き受注オーダーの担当メンバーとして繰り越されます。次に、F42140テーブルに販売チーム・メンバーごとに設定されているコミッション固定情報に基づいて、コミッション情報が計算されます。

オポチュニティを受注オーダーに変換すると、「新規オーダーの作成」フォームが表示され、このフォームで必要に応じて受注オーダーに追加情報を追加できます。1つのオポチュニティに対して複数の受注オーダーを作成できます。また、オポチュニティのフォーム内の受注オーダーを確認できます。オポチュニティを受注オーダーに変換しても、オポチュニティに関連するメディア・オブジェクトは受注オーダーにコピーされません。

## 事前設定

ここで説明されているタスクの事前要件を、次に示します。

オポチュニティ管理プログラム (P90CB020) の処理オプションに入力した受注オーダー入力プログラム (P42101) のバージョンに、処理オプションを設定します。見積の処理用に受注オーダー入力プログラムの1つのバージョンを入力し、オポチュニティ管理プログラム内の受注オーダーの処理用に別のバージョンを入力します。見積の処理用にはバージョンZJDE0003を、受注オーダーの処理用にはバージョンZJDE0001を使用することをお勧めします。

また、販売見積用に伝票タイプの管理 (P40040) を設定する必要があります。これを設定しないと、オポチュニティが見積に変換されません。販売見積の伝票タイプを設定するには、「伝票タイプの改訂」フォームの「販売」タブの「オーダー・カテゴリ」フィールドに2または3を入力します。

### 関連項目:

第 7 章、「販売提案の生成」、93ページ

## オポチュニティの見積と受注オーダーの作成に使用するフォーム

| フォーム名                 | フォームID    | ナビゲーション  | 用途                             |
|-----------------------|-----------|--|--------------------------------|
| オポチュニティの検索            | W90CB020D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「オポチュニティ」  | 既存のオポチュニティを選択します。              |
| オポチュニティ - 管理<br>〈顧客名〉 | W90CB020A | 「オポチュニティの検索」フォームでレコードを選択します。   | オポチュニティを見積または受注オーダーに変換します。     |
| 受注オーダーの編集             | W42101D   | 「オポチュニティ - 管理〈顧客名〉」フォームから見積または受注オーダーを選択して「販売」タブを選択し、「受注オーダー」または「見積」リンクをクリックして「選択」をクリックします。 | オポチュニティに関連する見積または受注オーダーを編集します。 |

## オポチュニティに関連する見積の編集

「オポチュニティ - 管理 〈顧客名オポチュニティ〉」フォームにアクセスします。「販売」タブを選択します。「見積」リンクをクリックします。

オポチュニティ - オポチュニティ - 管理 Capital Company Opportunity

オポチュニティ アクティビティ **売上** 添付

販売チーム | [見積](#) | [受注オーダー](#)

閉じる(L)

クエリーの選択  クエリーの保存 クエリーの編集 [保留オーダーの表示](#)

検索(O) 選択(S)

レコード 1 - 1

| オーダー No.           | オーダー タイプ           | オーダータイプ 記述  | 販売先 顧客                 | 販売先 顧客名  | 出荷先 顧客                 | 出荷先 顧客名  | 通コ |
|--------------------|--------------------|-------------|------------------------|----------|------------------------|----------|----|
| <a href="#">55</a> | <a href="#">SQ</a> | Sales Quote | <a href="#">333462</a> | ABC Inc. | <a href="#">333462</a> | ABC Inc. |    |

「オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>」フォーム: 「売上」タブ: 「見積」リンク

見積を確認または編集するには、「オーダーNo.」フィールドのリンクをクリックします。これにより、「受注オーダーの編集」フォームが表示されます。このフォームでは、見積を確認および編集できます。

## オポチュニティに関連する受注オーダーの編集

「オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>」フォームにアクセスします。「販売」タブを選択します。「受注オーダー」リンクをクリックします。

オポチュニティ - オポチュニティ - 管理 Capital Company Opportunity

オポチュニティ アクティビティ **売上** 添付

販売チーム | [見積](#) | [受注オーダー](#)

閉じる(L)

クエリーの選択  クエリーの保存 クエリーの編集 [保留オーダーの表示](#)

検索(O) 選択(S)

レコード 1 - 1

| オーダー No.             | オーダー タイプ           | オーダータイプ 記述  | 販売先 顧客                 | 販売先 顧客名  | 出荷先 顧客                 | 出荷先 顧客名  | 通コ |
|----------------------|--------------------|-------------|------------------------|----------|------------------------|----------|----|
| <a href="#">1886</a> | <a href="#">SO</a> | Sales Order | <a href="#">333462</a> | ABC Inc. | <a href="#">333462</a> | ABC Inc. |    |

「オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>」フォーム: 「売上」タブ: 「受注オーダー」リンク

見積を確認または編集するには、「オーダーNo.」フィールドのリンクをクリックします。これにより、「受注オーダーの編集」フォームが表示されます。このフォームでは、受注オーダーを確認および編集できます。

## 第 7 章

# 販売提案の生成

この章では、提案の生成の概要と、次の方法について説明します。

- 簡易テンプレートの作成
- 複合テンプレートの作成
- 提案テンプレートの管理
- 提案の作成

---

## 提案生成について

提案生成機能を使用すると、見積または受注オーダーから販売提案を作成できます。提案生成ウィザード・プログラム(P90CA24)では、文書構成内容を組み合わせて適用することができます。これにより、生成する提案に含める構成内容を指定できます。

簡易テンプレートと複合テンプレートが使用されるため、提案にどちらのテンプレートを含めるかを簡単に定義し、構成内容が出現する順序を指定できます。たとえば、生成した提案には、オーダーの出荷先住所、要求出荷日付、品目詳細、および特別配送指示が記載されます。これらの品目は、それぞれ個別のテンプレートに保存されます。提案の生成時には、該当するテンプレートを選択して順序設定できます。

テンプレートは、一般用途または特定用途のために簡単に作成できます。テンプレートを作成するには、最初に、テンプレート内で使用されるRTF文書を作成します。RTF文書はテキストとイメージで構成できます。次に、簡易テンプレートを作成して、関連するRTF文書を添付します。

それぞれのRTF文書の異なるバージョンを作成し、これを単一の簡易テンプレートに添付できます。提案に使用されるバージョンは、関連する見積または受注オーダーのデータ、および販売先顧客の使用言語に基づいて決定されます。デフォルト・バージョンを作成できるだけでなく、次に基づく追加バージョンも作成できます。

- 見積または受注オーダーの出荷先住所、および販売先顧客に関連付けた使用言語
- 見積または受注オーダーの出荷先住所
- 見積または受注オーダーの販売先住所、および販売先顧客に関連付けた使用言語
- 見積または受注オーダーの販売先住所
- 見積または受注オーダーの事業所、および販売先顧客に関連付けた使用言語
- 見積または受注オーダーの事業所
- 見積または受注オーダーの会社、および販売先顧客に関連付けた使用言語
- 見積または受注オーダーの会社

提案を作成した後は、その提案が関連する見積または受注オーダーにメディア・オブジェクトとして添付され、これによって提案がオンラインまたは電子メールで使用可能になります。

---

**注意:** サンプル・テンプレートについては、JD Edwards EnterpriseOneのカスタマ・サポートに連絡してください。

---

## 簡易テンプレートの作成

この項では、簡易テンプレートの概要と、次の方法について説明します。

- データ・セットの作成
- RTF文書に挿入するタグの作成
- RTF文書の作成
- 簡易テンプレート見出しの作成
- 簡易テンプレートへのRTF文書の添付

### 簡易テンプレートについて

提案を生成する前に、データ・セットを作成する必要があります。データ・セットを使用してテンプレートをグループ化します。たとえば、「提案」というデータ・セットを作成して、提案に関連するテンプレートをすべて「提案」データ・セットにグループ化できます。データ・セットの作成後に、次のステップを実行して簡易テンプレートを作成します。

#### 1. RTF文書に挿入するタグの作成

JD Edwards EnterpriseOneシステムからデータを取得するためのタグを作成します。タグはRTF文書に挿入できます。提案が生成されると、このタグがJD Edwards EnterpriseOneシステム内の対応するデータと置換されます。

#### 2. RTF文書の作成

タグの作成後は、RTF文書を作成できます。文書にはテキスト、イメージ、タグ・タイトルおよびタグがあります。1つのRTF文書は、複数のバージョンを持つことができます。たとえば、HeaderEnglish.rtfまたはHeaderFrench.rtfなどの文書を作成できます。これらの文書は、内容は同じであり、相違点は異なる言語で書かれているということのみです。

#### 3. 簡易テンプレートの作成

タグとRTF文書の作成後は、簡易テンプレートを作成できます。まず、例としてヘッダーを作成します。次に、テンプレートに、関連付けるすべてのRTF文書を添付します。たとえば、Headerという簡易テンプレートを作成して、HeaderEnglish.rtfおよびHeaderFrench.rtfを添付するとします。テンプレートの作成を完了した後、これを提案の生成中に使用可能になるように有効化しておきます。

RTF文書は、RTF形式で文書を保存できるMicrosoft Wordなどのアプリケーションを使用して作成します。RTF文書には、テキスト、イメージ、グラフィック、またはWebサイトへのリンクを追加できます。また、タグ・タイトルも入力できます。最後に、タグをフィールドに挿入することで、提案の生成時にJD Edwards EnterpriseOneデータベースから情報を取得できます。文書に挿入されるタグの例として、顧客名と住所があります。タグをRTF文書に挿入するには、特定の手順に従い、JD Edwards EnterpriseOneシステムが認識できるタグのみを入力する必要があります。タグは文書に正しく挿入するため、入力しないでください。フィールドを挿入せずにRTF文書にタグ名を入力すると、JD Edwards EnterpriseOneデータを取得できません。

簡易テンプレートはこのような個々のRTF文書から作成されます。柔軟性を持たせるため、RTF文書には過度の情報を含めないでください。たとえば、会社ロゴを別のRTF文書に置いておけば、生成される提案内の任意の場所に置くことができます。ロゴを会社名と住所に含めると、生成される提案の別の場所にロゴを移動できなくなります。

## タグおよびタグ・タイトル

RTF文書を作成する場合に、タグとタグ・タイトルを挿入できます。タグ・タイトルは、常にタグとともに使用する必要があります。ただし、タグ・タイトルの使用は必須ではありません。このため、タグをタグ・タイトルに関連付けずにRTF文書に挿入することはできますが、タグ・タイトルをタグに関連付けずにRTF文書に入力することはできません。

タグを文書に挿入する前に、タグを作成する必要があります。タグの作成後は、これをRTF文書に挿入できます。タグを挿入するということは、提案が生成される際にそのタグを実際のデータと置換するよう指定するということです。たとえば、ある品目と価格設定情報が含まれた、簡単なお礼状を生成するテンプレートを作成するとします。お礼状には会社および品目情報が含まれます。それぞれの品目に置換されるタグを、テンプレートに挿入しておくことができます。提案の生成処理時に、これらのタグにJD Edwards EnterpriseOneシステムからデータが取り込まれます。

また、タグ・タイトルをRTF文書に入力することもできます。タグ・タイトルはRTF文書内で2通りの方法で使用されます。通常のテキストでタグ・タイトルを使用する場合には、文書に直接入力し、最後にコロンを付け、その後、関連するタグを挿入します。たとえば、提案書見出しに、「Attention:」というテキストと見積または受注オーダーの名称を追加する場合は、RTF文書に「TTShipToAttention:」と入力し、コロンの直後にSOHShipToAttentionタグを挿入します。タグ・タイトルを使用するこのような方法のかわりに、テキストを直接入力してRTF文書に表示する方法もあります。たとえば、「Attention:」と入力し、コロンの直後にSOHShipToAttentionタグを挿入します。

タグ・タイトルは受注オーダー明細を伝票に挿入する場合にも使用されます。受注オーダー明細を挿入するには、テーブルを作成し、タグ・タイトルをカラム見出しとして使用します。このテーブルを作成する場合は、次の例と同じ順序でタグ・タイトルを追加する必要がありますが、タグ・タイトルの後にコロんとタグを付ける必要はありません。このテーブルを作成するときに指定する内容は、この章で後述します。

次に、RTF文書の構造の例を示します。

|   |               |   |       |             |                  |
|---|---------------|---|-------|-------------|------------------|
| 販売先:                                      |               | 出荷先:                                      |       |             |                  |
| ABMSoldToName Alpha                       |               | ABMShipToName Alpha                       |       |             |                  |
| SoldToAddressLine1                        |               | ShipToAddressLine1                        |       |             |                  |
| SoldToAddressLine2                        |               | ShipToAddressLine2                        |       |             |                  |
| SoldToAddressLine3                        |               | ShipToAddressLine3                        |       |             |                  |
| SoldToCity1, SoldToState<br>SoldToZipcode |               | ShipToCity1, ShipToState<br>ShipToZipcode |       |             |                  |
| 見積日付: 年/月/日                               |               |   |       |             |                  |
| 見積番号: SOHDocumentOrderInvoice             |               |   |       |             |                  |
| 参照番号: SOHReference1                       |               |   |       |             |                  |
| TTItem                                    | TTDescription | TTQuantity                                | TTUOM | TTUnitPrice | TTExtendedAmount |
| @@@@                                      |               |   |       |             |                  |
| 合計金額: SOHAmountOrderGross                 |               |   |       |             |                  |

RTF文書の例

これは、前のRTF文書を使用して生成された提案の例です。

|                  |                  |
|------------------|------------------|
| 販売先:             | 出荷先:             |
| Global Corp.     | Global Corp.     |
| 123 Main St.     | 123 Main St.     |
| Suite 3500       | Suite 3500       |
|                  |                  |
| Denver, CO 80237 | Denver, CO 80237 |

見積日付: 2008/07/16

見積番号: 2485

参照番号: 16542

| 品目   | 記述           | 数量 | 単位   | 単価      | 合計金額    |
|------|--------------|----|------|---------|---------|
| 2340 | Paper        | 20 | Case | 100.00  | 2000.00 |
| 2350 | Staples      | 5  | Case | 25.00   | 125.00  |
| 2385 | File Folders | 10 | Case | 85.00   | 850.00  |
| 2475 | Copy Machine | 2  | Each | 1500.00 | 3000.00 |

合計金額: 5975.00

## サンプル提案

タグが既存の受注オーダー内の実際のデータに置換されている点に注意してください。また、タグ・タイトルが標準テキストに置換されている点にも注意してください。

## 使用可能なタグのリスト

次の表は、テンプレートに挿入可能な汎用タグを示しています。

| 汎用タグ名 | 内容                 |
|-------|--------------------|
| Quote | 使用するキー会社と日付を挿入します。 |
| Month | 月を2桁で挿入します。        |
| Day   | 日を2桁で挿入します。        |
| Year  | 年を4桁で挿入します。        |

次の表は、受注オーダー見出しテーブルから挿入できるタグを示しています。

| 受注オーダー見出し(F4201)のタグ       |                          |
|---------------------------|--------------------------|
| SOHCompanyKeyOrderNumber  | SOHPrintMessage1         |
| SOHDocumentOrderInvoice   | SOHAmountOrderGross      |
| SOHOrderType              | SOHAmountTotalCost       |
| SOHCompany                | SOHAuthorizationNoCredit |
| SOHAddressNumber          | SOHAcctNoCrBank          |
| SOHAddressNumberShipTo    | SOHDateExpired           |
| SOHAddressNumberParent    | SOHDateRequestedShip     |
| SOHDateRequestedJulian    | SOHCostCenter            |
| SOHDateTransactionJulian  | SOHCompanyKeyOriginal    |
| SOHDateOriginalPromised   | SOHOriginalPoSoNumber    |
| SOHActualShipDate         | SOHOriginalOrderType     |
| SOHCancelDate             | SOHTaxArea1              |
| SOHDatePriceEffectiveDate | SOHTaxExplanationCode1   |
| SOHDatePromisedShipJulian | SOHHoldOrdersCode        |
| SOHReference1             | SOHCurrencyMode          |
| SOHReference2Vendor       | SOHCurrencyCodeFrom      |
| SOHDeliveryInstruction1   | SOHAmountForeignOpen     |
| SOHDeliveryInstruction2   |                          |

また、受注オーダー明細テーブル(F4211)からの情報を追加することもできます。ただし、明細情報をRTF文書に挿入する方法は、少し異なります。提案に受注オーダー明細を表示するには、RTF文書で6カラムの表を作成する必要があります。テーブルの最初のローにはタグ・タイトルを入力します。次のローには、「@@@」と入力します。提案を生成する際、F4211の情報が自動的に追加されます。次の表は、受注オーダー明細情報を提案に追加するためにRTF文書に入力するテーブルを示しています。

| TTItem | TTDescription | TTQuantity | TTUOM | TTUnitPrice | TTExtendedAmount |
|--------|---------------|------------|-------|-------------|------------------|
| @@@    |               |            |       |             |                  |

**注意:** 品目、記述、数量、単位、単価、合計金額のみが、提案に追加できる受注オーダー明細のデータです。

次の表は、オーダー住所情報テーブル(F4006)から挿入できるタグを示しています。

| オーダー住所情報 (F4006) のタグ  |                     |
|-----------------------|---------------------|
| DocumentOrderInvoiceE | SoldToState         |
| OrderType             | SoldToCountry       |
| CompanyKeyNo          | ShipToNameMailing   |
| TypeAddressNumber     | ShipToAddressLine1  |
| NameMailing           | ShipToAddressLine2  |
| SoldToNameMailing     | ShipToAddressLine3  |
| SoldToAddressLine1    | ShipToAddressLine4  |
| SoldToAddressLine2    | ShipToZipcode       |
| SoldToAddressLine3    | ShipToCity1         |
| SoldToAddressLine4    | ShipToCountyAddress |
| SoldToZipcode         | ShipToState         |
| SoldToCity1           | ShipToCountry       |
| SoldToCountyAddress   |                     |

次の表は、通貨コード・テーブルおよび住所録マスターから挿入できるタグを示しています。

| 通貨コード (F0013) のタグ | 住所録マスター (F0101) のタグ |
|-------------------|---------------------|
| CCDescription     | ABMTaxId            |
| CCEditCode        | ABMNameAlpha        |

次の表は、ビジネスユニット・マスターから挿入できるタグを示しています。

| ビジネスユニット・マスター (F006) のタグ |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| BUMCostCenter            | BUMInvstmtSummurizaMeth |
| BUMCostCenterType        | BUMGLBankAccount        |
| BUMDescriptionCompressed | BUMDatePlannedStartJ    |
| BUMCompany               | BUMDateActualStartJ     |
| BUMAddressNumber         | BUMDatePlannedCompleteJ |
| BUMAddressNumberJobAr    | BUMDateActualCompleteJ  |
| BUMCounty                | BUMDateOther5J          |

| ビジネスユニット・マスター (F006) のタグ |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| BUMState                 | BUMDateOther6J           |
| BUMTaxArea               | BUMDteFinalPaymntJulian  |
| BUMTaxEntity             | BUMAmtCostAtCompletion   |
| BUMTaxArea1              | BUMAmtProfitAtCompletion |
| BUMAllocaSummurizaMeth   |                          |

### 使用可能なタグ・タイトルのリスト

次のタグ・タイトルをRTF文書への挿入に使用できます。

- TTBranchPlant
- TTCancelledDate
- TTCurrencyCode
- TTDescription
- TTExtendedAmount
- TTExtendedPrice
- TTItem
- TTItemDescription
- TTLineItemTotal
- TTLineType
- TTUOM
- TTPurchaseOrder
- TTQuantity
- TTRequestedDate
- TTShipTo
- TTShipToAttention
- TTShipToContact
- TTSoldTo
- TTSoldToAttention
- TTType
- TTUnitPrice
- 単位

## RTF文書の複数バージョンの作成

提案を生成した顧客、会社または事業所に応じて、それぞれわずかに異なる文書を作成するとします。たとえば、使用言語が英語の顧客すべてに対しては英語で書かれた提案、使用言語がフランス語の顧客すべてに対してはフランス語で書かれた同内容の提案を作成するとします。同内容の提案を複数の言語で作成するには、同内容のRTF文書を複数のバージョンで作成して1つの簡易テンプレートに添付します。

複数のRTF文書を簡易テンプレートに添付する場合は、文書を区別するためのキー・タイプとキー値を入力します。ユーザー定義コード(UDC)テーブル90CA/AKに保存されるキー・タイプ・コードは次のとおりです。

- BR: 事業所
- CO: 会社
- DF: デフォルト
- HT: 出荷先
- ST: 販売先

---

**注意:** UDC 90CA/AKの値は変更しないことをお薦めします。これらの値を変更すると、不完全な提案が作成されるか、提案生成中にエラーが発生する可能性があります。

---

キー・タイプを割り当てた後は、キー値も割り当てる必要があります。たとえば、キー・タイプとしてCOを入力する場合は、キー値として有効な会社番号を入力する必要があります。提案の生成時には、関連する見積または受注オーダーのデータが、使用可能なRTF文書のキー値と比較されます。一致するキー値が見つかった場合は、そのキー値に関連するRTF文書が提案生成に使用されます。キー・タイプDFを入力すると、キー値に「デフォルト」と自動入力されます。一致するキーが見つからない場合は、このデフォルト・テンプレートが使用されます。

また、使用言語をそれぞれのRTF文書に関連付けます。使用言語によって、同内容の提案を様々な言語で作成できます。販売先顧客レコードに使用言語が含まれていない場合は、使用言語が同様にブランクのテンプレートが選択されます。販売先顧客の使用言語がブランクであり、使用言語がブランクのテンプレートがない場合は、テンプレートは選択されず、前述の場合と異なり不完全な提案が生成されます。販売先顧客に使用言語が指定されていない場合でも完全なテンプレートが作成されるよう、デフォルト・テンプレートを設定しておくことをお薦めします。

キー値、使用言語、および関連する見積または受注オーダーのデータによって、提案生成時にRTF文書のどのバージョンを使用するかが決定されます。関連する見積または受注オーダーのデータと一致する「キー値」フィールドのあるRTF文書が検索されます。RTF文書は次の階層の順に検索されます。

1. 使用言語のある出荷先顧客

キー・タイプがHT、キー値が出荷先顧客の住所録番号、および使用言語が販売先顧客の使用言語と一致するRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

2. 出荷先顧客

キー・タイプがHT、キー値が出荷先顧客の住所録番号で、使用言語のないRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

3. 使用言語のある販売先顧客

キー・タイプがST、キー値が販売先顧客の住所録番号、使用言語が販売先顧客の使用言語と一致するRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

4. 販売先顧客

キー・タイプがST、キー値が販売先顧客の住所録番号で、使用言語のないRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

#### 5. 使用言語のある事業所

キー・タイプがBR、キー値が見積または受注オーダーの「事業所」フィールド値で、使用言語が販売先顧客の使用言語と一致するRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

#### 6. 事業所

キー・タイプがBR、キー値が見積または受注オーダーの「事業所」フィールド値で、使用言語のないRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

#### 7. 使用言語のある会社

キー・タイプがCO、キー値が見積または受注オーダーの「会社」フィールド値で、使用言語が販売先顧客の使用言語と一致するRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

#### 8. 会社

キー・タイプがCO、キー値が見積または受注オーダーの「会社」フィールド値で、使用言語のないRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

#### 9. 使用言語のあるデフォルト

キー・タイプがDFで、使用言語が販売先顧客の使用言語と一致するRTF文書がある場合、そのRTF文書が使用されます。一致するものがない場合は、検索が続行されます。

#### 10. デフォルト

その他に一致するものがない場合は、キー・タイプDFの、使用言語のないRTF文書が使用されます。それぞれの簡易テンプレートには、使用言語が定義されていないデフォルトのRTF文書を含めておく必要があります。

**注意:** それぞれの簡易テンプレートには、使用言語がないデフォルトのRTF文書を1つ含めておく必要があります。デフォルトのRTF文書を作成すると、会社、事業所、販売先または出荷先住所、または使用言語に関係なく、すべての見積および受注オーダーに対する提案が生成されます。

次の表は、簡易テンプレートに添付できるRTF文書の例を示しています。

| キー・タイプ    | キー値   | 使用言語     | RTF文書        |
|-----------|-------|----------|--------------|
| DF(デフォルト) | デフォルト | ブランク     | Default.rtf  |
| CO(会社)    | 00001 | ブランク     | CO00001.rtf  |
| CO(会社)    | 00001 | F(フランス語) | CO00001F.rtf |
| CO(会社)    | 00001 | S(スペイン語) | CO00001S.rtf |
| ST(販売先)   | 12345 | ブランク     | ST12345.rtf  |

次の例では、前の表のデータを使用して、提案を生成するためのRTF文書が選択される仕組みを示しています。

- 販売先顧客が12345の見積オーダーに対して提案を生成します。  
この提案の生成には、ST12345.rtfが使用されます。
- 販売先顧客が11111、顧客11111の使用言語がF(フランス語)、オーダーに関連する会社が00001である受注オーダーに対して、提案を生成します。  
この提案の生成には、CO00001F.rtfが使用されます。
- 販売先顧客が11111、顧客11111の使用言語がF(フランス語)、オーダーに関連する会社が00050である受注オーダーに対して、提案を生成します。  
この提案の生成には、Default.rtfが使用されます。

**注意:** 差込印刷、封筒およびラベルを作成するには、データ・セットと簡易テンプレートも使用します。

参照: JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「電子メールのマージおよび差込み印刷の使用」

## 簡易テンプレートの作成に使用するフォーム

| フォーム名                    | フォームID    | ナビゲーション   | 用途  |
|--------------------------|-----------|---|---|
| 提案生成の設定                  | W90CA242B | 「セールス・フォース・オートメーション設定」メニュー (G90CA03)、「提案生成の設定」                            | データ・セット、簡易テンプレートおよび複合テンプレートを追加するフォームにアクセスします。                                       |
| データ・セットの検索               | W980040E  | 「提案生成の設定」フォームで、「ステップ1-データ・セットの管理」ボタンをクリックします。                             | 既存のデータ・セットを検索するか、新規データ・セットを追加するフォームにアクセスします。  |
| データ・セット見出しの追加            | W980040D  | 「データ・セットの検索」フォームで「追加」をクリックします。  | 新規データ・セットを追加します。  |
| 提案生成簡易テンプレートの検索          | W90CA242A | 「提案生成の設定」フォームで、「ステップ2-簡易テンプレートの管理」ボタンをクリックします。                            | 簡易テンプレートを追加、変更または削除するフォームにアクセスします。また、「ロー」メニューの「状況の変更」オプションを使用してテンプレートを有効または無効にできます。 |
| 提案生成簡易テンプレートの追加          | W90CA242D | 「提案生成簡易テンプレートの検索」フォームで「追加」をクリックします。                                       | 新規の簡易テンプレートを作成します。  |
| 簡易テンプレートの管理 - <テンプレート記述> | W90CA242D | 「簡易テンプレートの追加」フォームで「保存して続行」をクリックするか、「提案生成簡易テンプレートの検索」フォームから簡易テンプレートを選択します。 | RTF文書を簡易テンプレートに添付します。   |

## データ・セットの作成

「データ・セット見出しの追加」フォームにアクセスします。

|          |                       |
|----------|-----------------------|
| データ・セット名 | データ構造体テンプレート名を入力します。  |
| 記述       | データ・セットの記述を入力します。     |
| 製品コード    | データ・セットに関連する製品を入力します。 |

## RTF文書に挿入するタグの作成

Microsoft Wordまたは、文書をRTF形式で保存できる他のアプリケーションを起動します。(この手順の残りでは、例としてMicrosoft Word 2003を使用します。)

1. Microsoft Wordで新規文書を開きます。
2. 「ファイル」メニューから「プロパティ」を選択し、「ユーザー設定」タブをクリックします。
3. 「プロパティ名」フィールドにタグ名を入力します。

RTF文書に挿入されるタグの値を反映した名前にします。たとえば、RTF文書に会社名を記載する場合は、「Company Name」と入力します。これはタグ・タイトルではありません。タグ名は自由に付けられますが、タグ・タイトルを反映した名前を使用することをお勧めします。

4. 「種類」フィールドでは、テキストを選択します。
5. 「値」フィールドで、このドキュメンテーションで前述した表にあるとおりに、タグ・タイトルを入力します。

たとえば、会社名に「SOHCompany」と入力します。

6. 「追加」をクリックしてタグを保存します。
7. 使用するタグのそれぞれに対して、この処理を繰り返します。
8. タグ追加の完了後は、「OK」をクリックします。

## RTF文書の作成

Microsoft Wordまたは、文書をRTF形式で保存できる他のアプリケーションを起動します。(この手順の残りでは、例としてMicrosoft Wordを使用します。)

1. 新規のMicrosoft Word文書を開きます。
2. テキスト、グラフィック・ファイル、URL、Webサイトのリンク、またはMicrosoft Wordファイルに取り込めるその他のコンテンツを入力するか、挿入します。
3. 必要に応じて、タグ・タイトルとコロン(:)を入力します。

タグ・タイトルは常にタグ名とともに使用します。たとえば、購買オーダーのタグ・タイトルを入力する場合は、「TTSoldTo:」と入力して、コロンの後にスペースを挿入します。その後、関連するタグを挿入する次のステップに進みます。

4. タグを挿入する場所にカーソルを移動し、「挿入」メニューから「フィールド」を選択します。
5. 「フィールドの名前」フィールドで、使用可能なタグのリストを表示するため「DocProperty」を選択します。

事前に作成したタグが、「プロパティ」リストで使用可能になっています。

6. 「プロパティ」リストから、挿入するタグを選択します。

たとえば、タグ・タイトルTTSoldTo:に関連付けられたタグを挿入するには、ABMSoldToNameAlphaを選択します。この例では、提案を生成すると、テキスト「Sold To: ABC Corporation」が提案に追加されます。ここで、ABC Corporationは、見積または受注オーダーに関連する顧客の住所録マスターに記載されている名前であるものとします。

7. 「OK」をクリックします。
8. 追加のタグをRTF文書に挿入するには、ステップ3から6を繰り返します。
9. テンプレート作成時にファイル内容を識別できる名前を割り当て、文書を保存します。  
また、文書は.rtfファイル・タイプで保存してください。
10. 文書の格納場所についての情報がこの手順において後で必要になるため、この場所を記録しておきます。

見積番号または見積日付を取り込む汎用タグを挿入できます。また、特定のJD Edwards EnterpriseOne フィールドから値を取り込むタグ名や、タグ名とともに使用されるタグ・タイトルも挿入できます。タグ・タイトルとタグ名の組合せをRTF文書に挿入すると、タグ・タイトルがフィールドのラベルになります。たとえば、タグ・タイトルTTTypeとタグ名SOHOrderTypeを挿入すると、生成される提案には「Type: A」が含まれます。

タグ・タイトルをタグ名とともに使用する場合は、「タグ・タイトル:タグ名」の形式(例、TTType:SOHOrderType)で使用します。たとえば、直接文書に「TTType:」と入力し、フィールドSOHOrderTypeを挿入します。

## 簡易テンプレート見出しの作成

「提案生成簡易テンプレートの追加」フォームにアクセスします。

|                   |   |
|-------------------|---|
| <b>テンプレートID</b>   | テンプレート名またはIDを入力します。   |
| <b>記述</b>         | テンプレート内容の名前または簡単な記述を入力します。たとえば、任意の提案に使用できる見出し情報を含む簡易テンプレートを使用する場合は、「Generic Header」と入力します。  |
| <b>製品コード</b>      | テンプレートに関連する製品を入力します。このフィールドは参照用であり、データ処理には影響しません。このフィールドを使用して、テンプレートをグループ化できます。   |
| <b>データ・セット名</b>   | テンプレートで使用されるデータ・セットを入力します。データ・セットを使用してテンプレートをグループ化します。  |
| <b>テンプレート・タイプ</b> | このフィールドの値を検討します。この値は、処理オプションのデータを使用して自動的に入力されます。提案生成テンプレートを作成している場合は、このフィールドに「PG」と自動入力されます。値は次のとおりです。<br>PG: 提案生成<br>DG: 文書生成<br>EN: 封筒<br>MM: 差し込み印刷               |
| <b>タスク状況</b>      | このフィールドを参照して、テンプレートがアクティブかどうかを判断します。アクティブなテンプレートのみが提案生成時に使用可能になります。値は次のとおりです。<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• AV: 使用可能</li> <li>• IN: 非アクティブ</li> </ul> |

## 簡易テンプレートへのRTF文書の添付

「簡易テンプレートの管理 - <テンプレート名>」フォームにアクセスします。

1. RTF文書を使用するかどうかの決定に使用されるデータを指定するため、「キー・タイプ」フィールドに値を入力します。  
たとえば、このRTF文書を会社00001によって生成された提案に使用する場合は、このフィールドにCOと入力し、「キー値」フィールドに00001を入力します。  
次の値があります。
  - BR: 事業所
  - CO: 会社
  - DF: デフォルト
  - HT: 出荷先
  - ST: 販売先
2. このキー・タイプに関連する値を「キー値」フィールドに入力します。  
たとえば、「キー・タイプ」フィールドにCOを入力した場合は、このフィールドに有効な会社番号を入力します。このレコードと関連付けるRTF文書は、「会社」フィールドにこの会社番号のある見積または受注オーダーに対する提案を生成する場合にのみ、使用されます。  
「キー・タイプ」フィールドにHTと入力する場合は、有効な出荷先顧客番号を入力します。このレコードと関連付けるRTF文書は、「出荷先」フィールドにこの顧客番号がある見積または受注オーダーに対する提案を生成する場合にのみ、使用されます。  
「キー・タイプ」フィールドにDFと入力すると、このフィールドに「デフォルト」と自動入力されます。
3. 販売先顧客に特定の使用言語のある提案に対してのみ、このレコードと関連付けるRTF文書をシステムが使用するよう指定するには、「言語」フィールドに値を入力します。  
このRTF文書の使用言語を限定しない場合は、「言語」フィールドを空白のままにします。
4. 「テンプレート選択」ボタンをクリックして、テンプレートに添付するRTF文書を選択します。
5. 追加のRTF文書を添付するには、ステップ1から4を実行します。
6. 「保存して閉じる」をクリックして「簡易テンプレートの検索」フォームに戻ります。
7. 「簡易テンプレートの検索」フォームで、登録したテンプレートを選択し、次に「ロー」メニューから「状況の変更」を選択してテンプレートをアクティブにします。

---

## 複合テンプレートの作成

この項では、複合テンプレートの概要と作成方法について説明します。

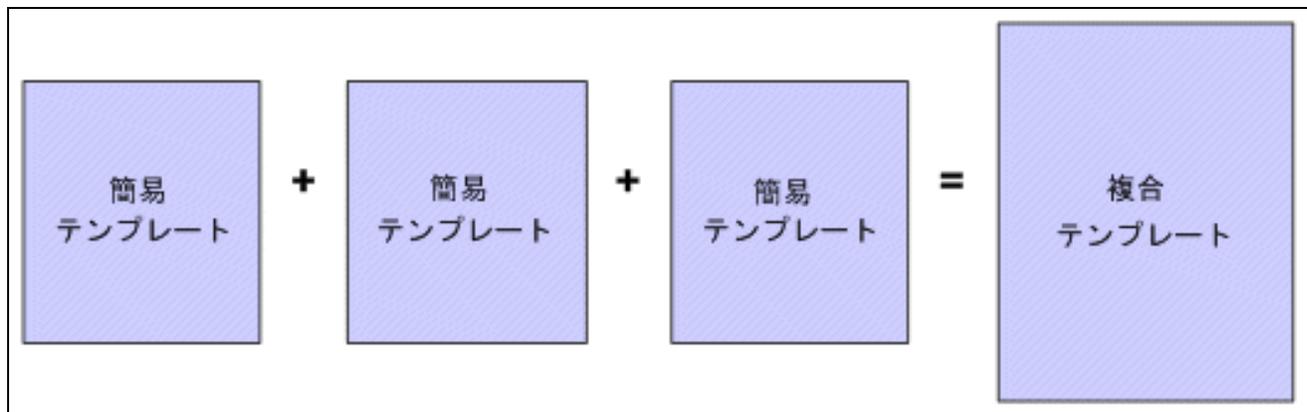
### 複合テンプレートについて

データ・セット、RTF文書および簡易テンプレートの作成後は、複合テンプレートを作成できます。複合テンプレートとは、1つの提案を生成するために同時に使用される複数の簡易テンプレートをまとめたものです。

次の式は、簡易テンプレートと複合テンプレートの説明です。

- データ・セット + RTF文書 = 簡易テンプレート
- 簡易テンプレート + 簡易テンプレート + 簡易テンプレート = 複合テンプレート

次の図は、複合テンプレートの作成を図解したものです。



複合テンプレートの作成

再利用可能な小さな情報を格納する、簡易テンプレートを使用します。たとえば、ある組織が自転車とバイクを販売するとします。自転車用に作成した提案とバイク用に作成した提案は類似していますが、わずかな差異があります。ロゴ、見出しおよび終結部などの一般情報を格納する簡易テンプレートを作成することで、再利用可能なデータを再度作成せずすませることができます。次のような簡易テンプレートを作成します。

- 会社ロゴ
- 汎用見出し
- 汎用終結部
- 自転車提案本文
- バイク提案本文

作成したこれらの簡易テンプレートは、複数の複合テンプレートで使用できます。次の表は、簡易テンプレートが複数の複合テンプレートで再利用できることを示しています。

| 複合テンプレート | 簡易テンプレート   |
|----------|--|
| 自動車の販売提案 | この複合テンプレートには、次の簡易テンプレートが含まれています。 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 会社ロゴ</li> <li>• 汎用見出し</li> <li>• 自転車提案本文</li> <li>• 汎用終結部</li> </ul> |
| バイクの販売提案 | この複合テンプレートには、次の簡易テンプレートが含まれています。 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 会社ロゴ</li> <li>• 汎用見出し</li> <li>• バイク提案本文</li> <li>• 汎用終結部</li> </ul> |

複合テンプレートを作成し、その状況を「アクティブ」に変更すると、次回、提案生成ウィザードを起動したときにそのテンプレートが使用可能テンプレートのリストに含まれます。

## 複合テンプレートの作成に使用するフォーム

| フォーム名                                   | フォームID    | ナビゲーション   | 用途  |
|---|-----------|---|---|
| 提案生成の設定                                 | W90CA242B | 「セールス・フォース・オートメーション設定」メニュー (G90CA03)、「提案生成の設定」                      | データ・セット、簡易テンプレートおよび複合テンプレートを追加するフォームにアクセスします。 |
| 複合テンプレートの検索                             | W980040G  | 「提案生成の設定」フォームで、「ステップ3-複合テンプレートの管理」ボタンをクリックします。                      | 複合テンプレートを追加、変更または削除します。                       |
| 複合テンプレート見出しの追加                          | W980040F  | 「複合テンプレートの検索」フォームで「追加」をクリックします。                                     | 複合テンプレートを追加します。                               |
| 複合テンプレート-管理<複合テンプレート名>                  | W980040F  | 「複合テンプレートの検索」フォームでレコードを選択するか、「複合テンプレート見出しの追加」フォームで「保存して続行」をクリックします。 | 複合テンプレートを表示または変更します。                          |
| Composite Template Details -<複合テンプレート名> | W980040T  | 「複合テンプレートの検索」フォームでレコードを選択して、「ロー」メニューから「詳細の表示」を選択します。                | 簡易テンプレートを複合テンプレートに添付します。                      |
| 複合テンプレート見出しのコピー                         | W980040F  | 「複合テンプレートの検索」フォームでレコードを選択して、「コピー」をクリックします。                          | 複合テンプレートをコピーします。                              |

## 複合テンプレートの作成

「複合テンプレート見出しの追加」フォームにアクセスします。

1. テンプレート情報を入力し、「OK」をクリックします。
2. 「複合テンプレートの検索」フォームで、作成したテンプレートを選択し、次に「ロー」メニューから「詳細の表示」を選択します。
3. 「複合テンプレート詳細の処理」フォームで、「テンプレートID」フィールドのビジュアル・アシストをクリックし、「簡易テンプレートの検索/選択」フォームを表示します。
4. 複合テンプレートに含める簡易テンプレートを検索し、選択します。
5. ステップ3と4を繰り返し、複合テンプレートに他の簡易テンプレートを含めます。
6. 「複合テンプレート詳細の処理」フォームで、複合テンプレートに選択したそれぞれの簡易テンプレートに対して順序番号を入力します。
7. テンプレートの作成が完了したら、「OK」をクリックして「複合テンプレート詳細の処理」フォームを終了します。
8. 「複合テンプレートの検索」フォームで、「ロー」メニューから「状況の変更」を選択してテンプレートをアクティブにします。

**複合テンプレート名**                      複合テンプレートの名前を入力します。

|       |  |
|-------|--|
| 記述    | テンプレート内容の簡単な記述を入力します。  |
| 製品コード | テンプレートに関連する製品を入力します。製品コードはデータ処理には影響しません。製品コードを使用してテンプレートをグループ化します。 |

---

## 提案テンプレートの管理

この項では、テンプレート管理の概要と次の方法について説明します。

- 簡易テンプレートまたは複合テンプレートのコピー
- 簡易テンプレートの変更または削除
- 複合テンプレートの変更または削除

### テンプレート管理について

簡易テンプレートは変更または削除できますが、その簡易テンプレートを使用するすべての複合テンプレートに影響することに注意してください。たとえば、製品イメージのある簡易テンプレートを削除すると、それまでそのイメージを組み込んでいたすべての複合テンプレートでイメージを使用できなくなります。

同様に、複合テンプレートを変更すると、そのテンプレートのすべてのユーザーに影響します。意図している変更がそのテンプレートの他のユーザーに悪影響を及ぼさないことを確認してください。影響する場合は、複合テンプレートを変更せず、かわりに、意図した変更内容を含む新規テンプレートを作成します。

テンプレートを削除すると、すべてのユーザーが使用できなくなるため、簡易テンプレートまたは複合テンプレートの削除は慎重に実行してください。

既存の複合テンプレートが、作成しようとしているテンプレートとほぼ類似しているか、使用しようとしている簡易テンプレートの大部分を含む場合は、新規テンプレートを最初から作成するのではなく、既存のテンプレートをコピーして名前を付け、変更を加える方が簡単です。たとえば、サマリー・テンプレートを作成するベースとして使用できる、詳細提案テンプレートがあります。

テンプレートを変更または削除するには、簡易テンプレートまたは複合テンプレートの作成に使用したのと同じフォームを使用します。

---

**注意:** 差込印刷/文書生成の管理アプリケーション・プログラム (P980040) を使用して、差込印刷と提案生成に使用するテンプレートにアクセスします。差込印刷データを処理するには、NAというバージョンを作成する必要があります。このバージョンを作成しないと、差込印刷情報が正しく処理されません。

---

## テンプレートの管理に使用するフォーム

| フォーム名          | フォームID   | ナビゲーション                                      | 用途                         |
|----------------|----------|--|----------------------------|
| 差し込み印刷/伝票生成の管理 | W980040O | 「略式コマンド」フィールドにP980040と入力します。                 | 簡易テンプレートと複合テンプレートにアクセスします。 |
| 複合テンプレートの検索    | W980040G | 「差し込み印刷/伝票生成の管理」フォームで、「複合テンプレートの管理」をクリックします。 | 複合テンプレートをコピーまたは変更します。      |
| 簡易テンプレートの検索    | W980040C | 「差し込み印刷/伝票生成の管理」フォームで、「簡易テンプレートの管理」をクリックします。 | 簡易テンプレートをコピーまたは変更します。      |

### 簡易テンプレートまたは複合テンプレートのコピー

「簡易テンプレートの検索」または「複合テンプレートの検索」フォームにアクセスします。

1. コピーするテンプレートをグリッドで検索し、選択します。  
「選択」ボタンはクリックしないでください。
2. 「コピー」をクリックします。
3. 簡易テンプレートをコピーする場合は、「差し込み印刷簡易テンプレートのコピー」フォームで、作成しようとしている新規テンプレートのテンプレートIDとテンプレート・バージョンを入力します。  
複合テンプレートをコピーする場合は、「差し込み印刷簡易テンプレートのコピー」フォームで、作成しようとしている新規テンプレートの複合テンプレート名、記述および製品コードを入力します。
4. テンプレートのコピーが完了したら、「OK」をクリックします。

### 簡易テンプレートの変更または削除

「簡易テンプレートの検索」フォームにアクセスします。

1. グリッド上で、変更するテンプレートを検索し、選択します。  
「選択」ボタンはクリックしないでください。
2. フォーム・グリッドを使用して、テンプレートID、記述、作成者、製品コード、データ・セット名、テンプレート・タイプまたはタスク状況を変更します。  
また、タスク状況の変更は、「ロー」メニューで「状況の変更」を選択することによっても可能です。
3. テンプレートを削除するには、削除対象のテンプレートを選択して、「削除」をクリックします。
4. 簡易テンプレートの変更または削除が完了したら、「閉じる」をクリックします。

### 複合テンプレートの変更または削除

「複合テンプレートの検索」フォームにアクセスします。

1. グリッド上で、変更するテンプレートを検索し、選択します。  
「選択」ボタンはクリックしないでください。

2. 構成要素を追加、削除または順序変更するには、「ロー」メニューで「詳細の表示」を選択して「複合テンプレート詳細の処理」フォームを表示します。
3. グリッドで削除対象の構成要素を選択し、「削除」をクリックします。
4. 構成要素を追加するには、グリッド上の空白行を選択し、「テンプレートID」フィールドでビジュアル・アシスト・ボタンをクリックします。
5. 「簡易テンプレートの検索/選択」フォームで、追加する構成要素を検索し、選択します。
6. 新規構成要素の順序番号を入力します。  
他の構成要素を追加する場合は、ここまでのステップを繰り返します。
7. 必要に応じて、構成要素の順序を並べ替えます。
8. 複合テンプレートの変更が完了したら、「OK」をクリックして「複合テンプレート詳細の処理」フォームを終了します。
9. 複合テンプレートを削除するには、「複合テンプレートの検索」フォームで削除対象のテンプレートを検索し、選択します。
10. 「削除」をクリックし、その後、削除を確認します。
11. 複合テンプレートの変更および削除が完了したら、「閉じる」をクリックして「複合テンプレートの検索」フォームを終了します。

---

## 提案の作成

この項では、提案生成の概要と、提案生成ウィザードの実行方法について説明します。

### 提案生成について

「提案生成」機能では、ウィザードによって提案の生成処理を進めることができます。提案の生成に必要な情報を指定すると、提案と受注オーダーを関連付けることができます。

次のステップを実行して提案を生成します。

1. 複合テンプレートを選択します。
2. 生成された提案に取り込む複合テンプレートを構成する、簡易テンプレートを選択します。  
使用可能な簡易テンプレートの一部、またはすべてを取り込むことができます。
3. 必要に応じて、簡易テンプレートの順序を変更します。  
生成された文書の別の場所に簡易テンプレートが取り込まれるよう、簡易テンプレートの順序を簡単に変更できます。
4. 生成された提案をPDF形式でプレビューします。  
提案は、システムで生成しても同様の外観になります。PDFファイルを表示するには、Adobe Acrobatで提供されているすべての機能を使用できます。
5. 生成された提案を現在の受注オーダーに関連付けてよいかどうかを確認します。  
「終了」をクリックすると、提案がメディア・オブジェクトとして保存されます。「取消」をクリックすると、提案は保存されません。

生成された提案は、見積または受注オーダーに対するメディア・オブジェクト添付文書として保存されるため、後で表示または印刷できます。

提案を生成するには、最初に見積または受注オーダーを選択する必要があります。「受注オーダー - 既存オーダーの管理」フォームから、提案生成ウィザードにアクセスします。このフォームは、次のいずれかの受注オーダー入力プログラムからアクセス可能です。

- P4210
- P42101

## 提案の作成に使用するフォーム

| フォーム名                  | フォームID   | ナビゲーション  | 用途                     |
|------------------------|----------|--|------------------------|
| 受注オーダー - 既存オーダーの管理     | W42101C  | 「日次セールス・フォー<br>ス・オートメーション処<br>理」(G90CA01)、「受注<br>オーダー」   | 提案生成ウィザードにア<br>クセスします。 |
| 見積オーダー - 既存オー<br>ダーの管理 | W42101C  | 「日次セールス・フォー<br>ス・オートメーション処<br>理」(G90CA01)、「見積<br>オーダー」   | 提案生成ウィザードにア<br>クセスします。 |
| 提案生成ウィザード              | W90CA24B | 「受注オーダー - 既存オー<br>ダーの管理」または「見積<br>オーダー - 既存オーダーの<br>管理」フォームで、レコー<br>ドを選択して「ロー」メ<br>ニューの「オーダー」→「<br>提案の生成」を選択し<br>ます。 | 提案生成ウィザードを<br>実行します。   |

## 提案生成ウィザードの実行

「受注オーダー - 既存オーダーの管理」フォームにアクセスします。

1. 提案を生成する受注オーダーを検索し、選択します。
2. 「ロー」メニューから「提案の生成」を選択し、提案生成ウィザードを開始します。
3. 提案を生成する複合テンプレートを検索し、選択します。  
アクティブな複合テンプレートのみが表示されます。
4. 「次へ」をクリックして続行します。
5. 提案に取り込む簡易テンプレートごとに、「有効」をクリックして順序番号を指定します。
6. 「次へ」をクリックして文書を生成し、プレビューします。
7. 生成された文書がPDF形式で表示された後、「終了」をクリックして提案の生成処理を完了します。  
「終了」をクリックした際に、PDFが保存されます。「取消」をクリックすると、PDFは保存されません。  
処理を完了する前に変更を加えるには、「前へ」をクリックし、該当する画面に戻ります。

「ロー」メニューの「オーダー」→「見出し添付」を選択すると、「既存オーダーの管理」フォームから生成された提案を表示できます。



## 第 8 章

# 販売データの管理

この章では、販売データの概要と、次の方法について説明します。

- 競合他社データの管理
- 販売収益の予測

---

## 販売データについて

成功を収めるには、取引に至るまでの顧客の意思決定に影響を与える外部要因を、販売組織が包括的に理解する必要があります。販売に影響を与える外部要因の中でもとりわけ強力なものに、直接競争があります。競合他社が何をいつどのような価格で提供するかがわかれば、競争を優位に進めることができます。

競争を理解するだけでなく、自社組織、将来実現可能な潜在収益の金額、および市場での自社製品の需要についても完全に把握する必要があります。売上予測および販売パイプラインを使用すると、近い将来の収益を妥当な精度で求めることができます。また、この情報を製品の需要予測に使用すると、資材および在庫の計画に役立ちます。

---

## 競合他社データの管理

この項では、競合他社データの概要と、次の方法について説明します。

- 新しい競合他社の追加
- 競合他社の連絡先情報の入力
- 競合他社への製品情報の添付
- 競合他社オポチュニティの追加
- 競合他社の検索/表示プログラム (P90CA061) の処理オプションの設定
- 競合他社詳細プログラム (P90CA060) の処理オプションの設定

## 競合他社について

製品とサービスを効果的に販売するには、潜在顧客に自社の製品とサービスがなぜ競合他社のものよりも優れているかを提示する必要があります。自社と競合他社とを正確に比較するには、競合他社が提供する製品とサービス、その価格設定構造およびそのビジネス・プロセスを理解する必要があります。

競合他社の検索/表示プログラム(P90CA061)および競合他社詳細プログラム(P90CA060)を使用すると、競合他社に関する情報をトラッキングできます。製品を競合他社レコードに添付し、競合他社の価格、出荷方針、特殊な製品機能、既知の欠陥と問題など、競合他社製品に関する情報を入力できます。システムに競合他社を入力すると、次のテーブルが更新されます。

- F90CA060
- F0101
- F0111
- F0116
- F0115
- F01161
- F01151
- F90CA06A

また、競合他社を関連する販売オポチュニティに関連付けることができます。これで、販売担当者は販売に従事するときに競合相手がわかるようになります。その競合他社のパイプラインを表示できます。パイプラインでは、特定の競合他社と競合している販売オポチュニティとその潜在収益を一覧表示できます。

最後に、カテゴリ・コードを使用すると、組織のニーズに固有の情報を入力し、トラッキングできます。組織がトラッキング対象とする競合他社情報のタイプは様々なため、自社および競合他社に固有のトラッキング情報を構成できるように、30のユーザー定義カテゴリ・コードが提供されています。たとえば、競合他社の営業年数、特定のマーケティング・イベントへの競合他社の参加履歴、その競合他社で働いたことがある従業員の有無などをトラッキングできます。カテゴリ・コードを使用すると、この情報をすべてトラッキングできます。

---

**重要:** JD Edwards EnterpriseOneセールス・フォース・オートメーション・システムの以前のリリースでは、競合他社データがP6917901プログラムで管理されていました。リリース8.11 SP1以降、競合他社データは、競合他社の検索/表示プログラム(P90CA061)と競合他社詳細プログラム(P90CA060)を使用して管理されます。

---

**注意:** カテゴリ・コードは、JD Edwards EnterpriseOneシステム全体で使用されます。このため、カテゴリ・コード・フィールドを構成するときには、システム管理者と共同でどのカテゴリ・コードを使用可能にするかを決める必要があります。

---

## 競合他社製品

競合他社を完全に理解するには、競合他社が販売する製品を理解し、自社と比較して競合他社にはどのような強みと弱みがあるのかを知る必要があります。この情報をトラッキングするには、競合他社レコードに製品を添付し、各製品に競合他社固有の情報を追加します。

自社が同じ品目または類似品目を販売している場合は、競合他社レコードに自社の品目を添付できます。これにより、競合他社製品と競合する可能性が最も高い自社製品と、その競合他社製品とを直接比較できます。

たとえば、自社が製品Aを販売し、競合他社も製品Aを販売している場合、製品Aをシステムに1回のみ設定します。品目を設定するときに、自社の価格設定情報を入力します。これにより、競合他社レコードに製品Aを添付し、競合他社固有の情報(競合他社が品目を販売するときに採用している価格設定など)を入力できます。競合他社関連の品目情報はF90CA06Aテーブルに保存されるため、自社品目の設定には影響しません。

製品に関する競合他社固有の情報を入力するには、「競合者品目記述」と「補足記述」のフィールドを使用します。いずれのフィールドも、競合他社の製品に関する英数字データを保持できる自由形式のテキスト・フィールドです。競合他社レコードに製品を添付するには、まず製品品目を作成する必要があります。

## オポチュニティとパイプライン

通常、販売担当者は顧客との取引を成功させるために知らないうちに他社と競争しています。受注成立のためには、そのような競合他社を知ることが最大の資産になる場合があります。競合他社が販売オポチュニティに関与していることがわかった場合は、その競合他社をオポチュニティに関連付けることができます。

競合他社をオポチュニティ・レコードに関連付けると、販売チーム・メンバーが、どの会社と競合しているかを容易に特定できるようになります。販売担当者は、販売サイクルで競争を優位に進めるために役立つ製品情報やカテゴリ・コード情報を参照できます。受注を成功させるには、顧客について知るだけでなく、競合他社について知ることも唯一最大の重要な要素となります。

競合他社を既存のオポチュニティに関連付けるには、オポチュニティ・レコードにアクセスし、オポチュニティに競合他社を添付します。競合他社のオポチュニティを新規に作成することが必要になる場合があります。たとえば、自社のある顧客が競合他社と製品の購入を検討していることがわかったとします。顧客がその製品を購入しようとしていることは明らかであるため、その顧客に連絡を取り、自社製品の販売を試みます。競合他社レコードから直接オポチュニティを新規に作成できます。このオポチュニティ・レコードを使用して、関連する販売情報をすべてトラッキングできます。

すでに競合他社を既存のオポチュニティに関連付けている場合や、新しいオポチュニティを競合他社に追加している場合は、競合他社のパイプラインを表示できます。パイプラインでは、競合他社が実現可能な潜在収益の金額、つまり競合他社が受注に成功した場合には自社が損失する可能性がある潜在収益の金額を一覧表示できます。競合他社のパイプラインを表示することは、市場でのその会社の強みを明らかにするうえでも役立ちます。

### 関連項目:

[第 6 章、「販売オポチュニティの管理」、69 ページ](#)

JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management アプリケーションの基礎 9.0 製品ガイド、「CRMの品目および品目カタログの管理」、「事前設定」

## 競合他社データの管理に使用するフォーム

| フォーム名      | フォームID    | ナビゲーション  | 用途                                      |
|------------|-----------|--|---|
| 競合他社の検索    | W90CA061A | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「競合他社」                   | 既存の競合他社を選択するか、フォームにアクセスして新しい競合他社を追加します。 |
| 競合者の追加     | W90CA060B | 「競合他社の検索」フォームで「追加」ボタンをクリックします。                             | 新しい競合他社を追加します。                          |
| 管理<競合他社名>  | W90CA060A | 「競合他社の検索」フォームで競合他社を選択します。                                  | 競合他社情報を検討および管理します。                      |
| オポチュニティの追加 | W90CB020C | 「管理<競合他社名>」フォームの「売上」タブの「オポチュニティ」リンクをクリックし、「追加」ボタンをクリックします。 | 競合他社オポチュニティを追加します。                      |

## 新しい競合他社の追加

「競合者の追加」フォームにアクセスします。

競合他社 - 競合者の追加

住所No.  検索タイプ \*  競合先

名前 \*

年間収益  通貨コード  *US Dollars*

従業員数

**基本住所**

住所行1

住所行2

住所行3

住所行4

市町村  都道府県  *マサチューセッツ*

郵便番号

国  *米国*

郡

「競合者の追加」フォーム

## 競合他社の連絡先情報の入力

「管理 <競合他社名>」フォームにアクセスします。「競合他社」タブを選択します。「住所/電話」リンクをクリックします。

競合他社 - 管理 Office Supply Outlet

競合他社 売上 添付

詳細 | 住所/電話 | 製品

変更の保存(Y) 変更を元に戻す(U) 閉じる(L)

**基本住所**

|      |   |
|------|---|
| 住所番号 | <input type="text" value="55554"/>  |
| 住所行1 | <input type="text" value="300 Lake Street"/>                                      |
| 住所行2 | <input type="text"/>  |
| 住所行3 | <input type="text"/>  |
| 住所行4 | <input type="text"/>  |
| 市町村  | <input type="text" value="Boston"/> 都道府県 <input type="text" value="MA"/> マサチューセッツ |
| 郵便番号 | <input type="text" value="02101"/>  |
| 国    | <input type="text" value="US"/> 米国  |
| 郡    | <input type="text"/>  |

「管理 <競合他社名>」フォーム: 「競合他社」タブ: 「住所/電話」リンク(1/2)

代替住所

レコード 1-2

| <input type="checkbox"/> | 開始日付 | 住所タイプ | 住所記述  | 住所行1                | 住所行2 |
|--------------------------|------|-------|-------|---------------------|------|
| <input type="radio"/>    |      | M     | 郵送先住所 | 100 Corporate Drive |      |
| <input type="radio"/>    |      |       |       |                     |      |

削除(D)

電話/ファックス

レコード 1-3

| <input type="checkbox"/>         | 電話タイプ | 電話記述  | 市外局番 | 電話番号     | 行No. |
|----------------------------------|-------|-------|------|----------|------|
| <input type="radio"/>            |       | 職場    | 617  | 555-1100 | 1    |
| <input checked="" type="radio"/> | FAX   | ファックス | 617  | 555-1100 |      |
| <input type="radio"/>            |       |       |      |          |      |

削除(D)

電子メール・アドレス

レコード 1-2

| <input type="checkbox"/>         | キー住所                     | 電子メール・アドレスタイプ | 電子メール・アドレス記述 | 電子メールアドレス                  | 行No. |
|----------------------------------|--------------------------|---------------|--------------|----------------------------|------|
| <input checked="" type="radio"/> | <input type="checkbox"/> |               |              | www.officesupplyoutlet.com |      |
| <input type="radio"/>            | <input type="checkbox"/> |               |              |                            |      |

削除(D)

「管理 <競合他社名>」フォーム: 「競合他社」タブ: 「住所/電話」リンク(2/2)

## 競合他社への製品情報の添付

「管理 <競合他社名>」フォームにアクセスします。「競合他社」タブを選択します。「製品」リンクをクリックします。

競合他社 - 競合他社 - 管理 Office Supply Outlet

競合他社 売上 添付

詳細 住所/電話 製品

変更の保存(M) 変更を元に戻す(U) 閉じる(L)

レコード 1-3

| 順序 No.                           | 略式 品目 No. | 記述                 | 競合者品目 * 記述         | 補足 記述                           |
|----------------------------------|-----------|--------------------|--------------------|---------------------------------|
| <input type="radio"/>            | 60011     | Mountain Bike, Red | Mountain Bike, Red | <a href="#">クリックして詳細記述を表...</a> |
| <input checked="" type="radio"/> | 60020     | Youth Sport Bike   | Youth Sport Bike   | <a href="#">クリックして詳細記述を表...</a> |
| <input type="radio"/>            |           |                    |                    | <a href="#">クリックして詳細記述を表...</a> |

削除(D)

「管理 <競合他社名>」フォーム: 「競合他社」タブ: 「製品」リンク

### 競合者品目記述

最も重要な競合他社関連情報の簡単な記述を入力します。このフィールドに入力したテキストは、「製品」リンクをクリックしたときに、「競合他社 - 管理 <競合他社名>」フォームの「競合他社」タブに表示されます。この記述は、競合他社との競争において販売担当者が必要とする最も重要な情報です。たとえば、競合他社の製品に欠陥があることがわかった場合は、このフィールドに「欠陥 - ハンドルが頻繁に故障」のように入力します。また、販売担当者が競合他社の価格に対抗できるかどうかを一覧表示できるように、競合他社の価格を表示できます。このフィールドに入力した情報はF90CA06Aテーブルに保存されます。

### 補足記述

競合他社の製品について詳細な情報を入力するには、このフィールドのリンクをクリックします。これは、この会社と特定の製品の販売を競争するときに、販売チームに役立つあらゆる情報を入力できる自由形式のテキスト・フィールドです。このフィールドに入力した情報はF90CA06Aテーブルに保存されます。

## 競合他社オポチュニティの追加

「オポチュニティの追加」フォームにアクセスします。

オポチュニティを入力するためのステップを実行します。「オポチュニティの追加」フォームにアクセスする方法を除き、競合他社のオポチュニティを入力するためのステップは、自社組織のオポチュニティを入力するときに実行したものと同じです。

## 競合他社の検索/表示プログラム(P90CA061)の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、競合他社情報の処理に使用されるデフォルト設定を指定します。

- 1. 競合者の検索タイプ** この処理オプションを使用して、競合他社レコードを住所録で定義するために使用する検索タイプを指定します。

## バージョン

この処理オプションでは、競合他社情報の処理に使用されるデフォルト・バージョンを指定します。

- 1. 住所録マスター・ビジネス関数(P0100041)のバージョン** この処理オプションを使用して、競合他社レコードを検索および処理する場合に使用する住所録マスター・ビジネス関数(P0100041)のバージョンを指定します。この処理オプションを空白にすると、バージョンZJDE0001が使用されます。

## 競合他社アプリケーション・プログラム(P90CA060)の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

---

**警告:** 競合他社の検索/表示プログラムは、競合他社アプリケーション・プログラムのバージョンZJDE0001を呼び出すようにハードコード化されています。このため、ZJDE0001バージョンを使用してください。このプログラムのバージョンを追加作成する必要はありません。ZJDE0001バージョンの処理オプションの値は変更可能です。

ZJDE0001以外のバージョンを作成する必要がある場合は、新規作成したバージョンを呼び出すように競合他社の検索/表示プログラムを変更する必要があります。追加情報は、システム管理者またはオラクル社テクニカル・サポートに問い合せてください。

---

## デフォルト

この処理オプションでは、競合他社情報の処理に使用されるデフォルト設定を指定します。

- 1. 競合者の検索タイプ** この処理オプションを使用して、競合他社レコードを住所録で定義するために使用する検索タイプを指定します。

## バージョン

この処理オプションでは、競合他社情報の処理に使用されるデフォルト・バージョンを指定します。

### 1. 住所録マスター・ビジネス関数(P0100041)のバージョン

この処理オプションを使用して、競合他社レコードを検索および処理する場合に使用する住所録マスター・ビジネス関数(P0100041)のバージョンを指定します。この処理オプションを空白にすると、バージョンZJDE0001が使用されます。

## 販売収益の予測

この項では、売上予測の概要、事前設定および次の方法について説明します。

- 売上予測の作成
- 予測へのオポチュニティの関連付け
- 予測管理プログラム(P90CB060)の処理オプションの設定

### 売上予測について

取引を適切に管理するには、今後数か月のうちに成立する見込みがある収益を妥当な精度で予測または見積る必要があります。予測管理プログラム(P90CB060)を使用すると、組織の売上高を見積るために役立つ売上予測を作成できます。

売上予測を作成すると、オポチュニティの特定のグループについて潜在収益の金額を検討できます。自動的にオポチュニティのグループを生成するには、検索条件を指定してから「生成」ボタンをクリックします。オポチュニティのリストを生成するには、次の検索条件のいずれかを入力します。

- オポチュニティ・タイプ
- 販売チーム/販売チーム・メンバー  
販売チームまたは販売チーム・メンバーの住所録番号を入力できます。その販売チームで指定した住所録番号が含まれているオポチュニティが検索されます。
- 産業  
関連付けられている販売先顧客レコードに指定した産業が含まれているオポチュニティが検索されます。
- 成立日付  
成立日付が指定した日付範囲内にあるオポチュニティが検索されます。
- 見込み率  
見込み率が「見込み率」フィールドに入力した値以上であるオポチュニティが検索されます。

また、予測に追加するオポチュニティを手動で選択することもできます。たとえば、特定の顧客に関連付けられているオポチュニティをすべて含めた売上予測を作成するとします。この場合、顧客番号に基づいてオポチュニティを検索し、予測に割り当てることができます。必要に応じて、予測からオポチュニティを削除することもできます。

最後に、システム生成のオポチュニティと手動で選択したオポチュニティをまとめたリストを作成して、売上予測を作成します。ただし、手動でリストにオポチュニティを追加した後、「生成」ボタンをクリックした場合は、現在の検索条件に従ってリストが再生成され、手動で加えた変更はすべて失われます。

売上予測を作成すると、選択したオポチュニティの潜在収益の金額が計算されます。この潜在収益の金額は、選択したオポチュニティごとに、オポチュニティの見込み率に「行品目合計」フィールドまたは「潜在収益」フィールドの値を乗算して算出されます。予測管理プログラムの処理オプションにどのフィールドを使用するかを指定します。選択したオポチュニティごとに算出された収益の合計が求められ、「収益」フィールドに入力されます。必要に応じて、「収益の上書き」フィールドに値を入力して、この合計値を一時変更できます。

予測が将来の売上を正確に表していると考えられる場合は、「需要管理について承認済み」オプションを選択して、予測が需要予測に含まれるように指定できます。組織の製造部門は、次のいずれかの形式で情報を提供するSCBM送信処理プログラム(R34A700)を実行できます。どの形式になるかは、プログラムの処理オプションの設定方法によって異なります。

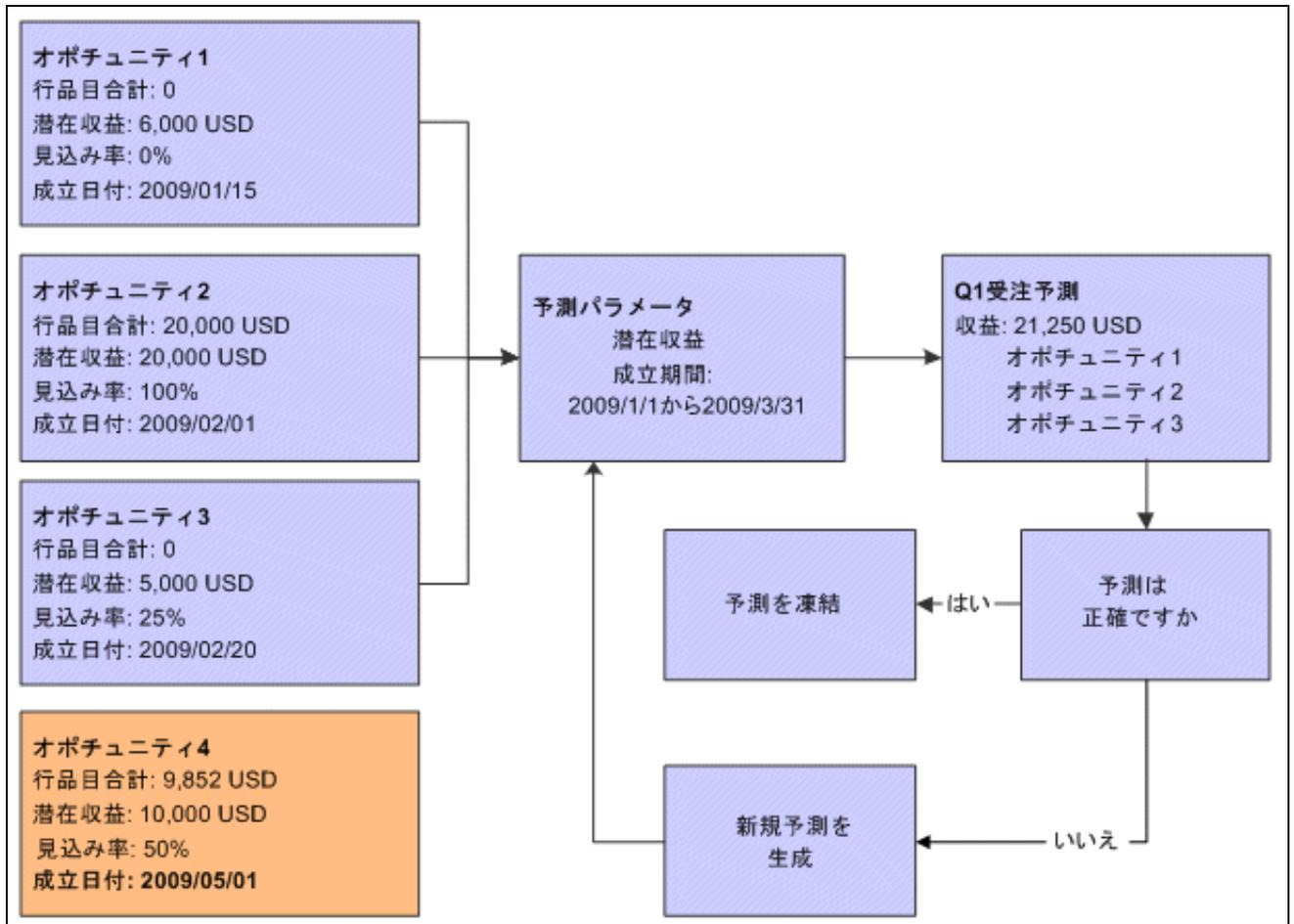
- 選択基準を満たすすべてのオポチュニティに関する情報
- 「需要管理について承認済み」オプションが選択されている売上予測に関連付けられているすべてのオポチュニティに関する情報
- 「需要管理について承認済み」オプションが選択されている凍結売上予測に関連付けられているすべてのオポチュニティに関する情報

参照: オラクル社の顧客向けWebサイトに掲載されている、JD Edwards EnterpriseOne Advanced Planning Systemのドキュメンテーション

売上予測を作成、検討、および必要に応じて更新した後、その予測を凍結できます。予測を凍結すると、変更できないように、その予測に関する情報がすべて使用不可になります。また、予測のある時点のスナップショットも作成されます。このスナップショットには、予測を凍結した時点の状態で、関連付けられたオポチュニティが含まれます。予測の凍結後にこれらのオポチュニティを変更しても、スナップショットは変更されません。このため、スナップショットは予測の作成に使用した実績データの監査証跡になります。

たとえば、8月の従業員Aの予測を作成するとします。予測には、大きな潜在収益の金額が見込まれるオポチュニティが含まれています。この予測を凍結します。予測の凍結後、この大きなオポチュニティは失われます。月末の時点で、従業員Aの実際収益が予測金額を大きく下回ったと判断します。予測を検討するときに、予測を凍結した時点でアクティブであったオポチュニティをすべて参照できます。該当するオポチュニティ・レコードが、予測の凍結時の状態で表示されます。この同じオポチュニティについて予測オポチュニティ・レコードと現在のレコードを比較すると、収益差異の原因を特定できます。

次の図は、予測の作成を示しています。



#### 予測の作成

売上予測を作成すると、次のテーブルにレコードが作成されます。

- F90CB060
- F90CB06A
- F90CB060Z

予測を凍結すると、F90CB06Aテーブルのレコードが削除され、次のテーブルにレコードが作成されます。

- F90CB06B
- F90CB06C

#### 予測日付

売上予測を新規に作成すると、システム日付を開始日付として、日付範囲フィールドに1か月分の値が自動的に入力されます。別の期間で予測を作成する場合は、日付を変更できます。

#### 収益計算方法

売上予測には、指定した日付範囲内に選択したオポチュニティのグループで見込まれる潜在収益の金額が含まれています。予測管理プログラムの処理オプションを使用して、収益金額の計算方法を指定します。次の方法が使用できます。

- オポチュニティの「潜在収益」フィールドに基づいて予測収益を計算します。

- オポチュニティの「行品目合計」フィールドに基づいて予測収益を計算します。
- 予測に収益金額を入力します。

「潜在収益」フィールドを使用した場合、選択した各オポチュニティの見込み率に「潜在収益」フィールドの値が乗算されます。次に、選択したすべてのオポチュニティの金額が合計されて、「収益」フィールドに入力されます。

「行品目合計」フィールドを使用した場合、選択した各オポチュニティの見込み率に「行品目合計」フィールドの値が乗算されます。次に、選択したすべてのオポチュニティの金額が合計されて、「収益」フィールドに入力されます。

最後に、売上予測に直接収益金額を入力できます。「収益の上書き」フィールドに金額を入力した場合、予測を作成するときに、計算値ではなくその一時変更値が使用されます。

## 販売パイプラインについて

販売パイプラインを使用すると、アクティブな販売オポチュニティに関連付けられている収益金額を簡単に予測できます。アクティブな販売オポチュニティとは、見込み率が0よりも大きく、100よりも小さいオポチュニティのことです。次のエンティティの販売パイプラインを検討できます。

- 従業員
- 顧客
- 連絡先
- 競合他社
- 予測
- テリトリ
- 産業グループ

## 事前設定

パイプライン金額を表示するには、システムにアクティブなオポチュニティが存在する必要があります。アクティブなオポチュニティとは、見込み率が0よりも大きく、100よりも小さいオポチュニティのことです。

参照: [第 6 章、「販売オポチュニティの管理」、69ページ](#)

## 販売収益の予測に使用するフォーム

| フォーム名           | フォームID    | ナビゲーション                                | 用途                                     |
|-----------------|-----------|--|--|
| 予測の検索           | W90CB060A | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「予測」 | 既存の予測を検討するか、フォームにアクセスして新しい予測を追加します。    |
| 予測の追加           | W90CB060C | 「予測の検索」で「追加」をクリックします。                  | 予測を新規に作成します。                           |
| 予測 - 管理 < 予測名 > | W90CB060B | 「予測の検索」フォームで予測を選択します。                  | 販売パイプラインなどの予測情報を検討し、予測にオポチュニティを割り当てます。 |

| ページ名                 | オブジェクト名   | ナビゲーション   | 用途                   |
|----------------------|-----------|---|----------------------|
| 競合他社の検索              | W90CA061A | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「競合他社」              | 競合他社を選択します。          |
| 管理<競合他社名>            | W90CA060A | 「競合他社の検索」フォームで競合他社を選択します。「売上」タブの「パイプライン」リンクをクリックします。  | 競合他社のパイプラインを検討します。   |
| 従業員の検索               | W90CA040F | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「従業員」               | 従業員を選択します。           |
| 従業員 - 管理<従業員名>       | W90CA040A | 「従業員の検索」フォームで従業員を選択します。「販売」タブの「パイプライン」リンクをクリックします。    | 従業員のパイプラインを検討します。    |
| 顧客の検索                | W90CA080D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「顧客」                | 顧客を選択します。            |
| 顧客 - 管理<顧客名>         | W90CA08AA | 「顧客の検索」フォームで顧客を選択します。「販売」タブの「パイプライン」リンクをクリックします。      | 顧客のパイプラインを検討します。     |
| 連絡先の検索               | W90CA070C | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「連絡先」               | 連絡先を選択します。           |
| 連絡先 - 管理<連絡先名>       | W90CA07PA | 「連絡先の検索」フォームで連絡先を選択します。「販売」タブの「パイプライン」リンクをクリックします。    | 連絡先のパイプラインを検討します。    |
| テリトリの検索              | W90CA140K | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「販売区域」                | テリトリを選択します。          |
| テリトリ - 管理<テリトリ名>     | W90CA140A | 「テリトリの検索」フォームでテリトリを選択します。「販売」タブの「パイプライン」リンクをクリックします。  | テリトリのパイプラインを検討します。   |
| 産業グループの検索            | W90CA12AB | 「セールス・フォース・オートメーション設定」(G90CA03)、「産業のグループ化」            | 産業グループを選択します。        |
| 産業グループ - 管理<産業グループ名> | W90CA12AA | 「産業グループの検索」で産業グループを選択します。「売上高」タブの「パイプライン」リンクをクリックします。 | 産業グループのパイプラインを検討します。 |

## 売上予測の作成

「予測の追加」フォームにアクセスします。

予測 - 予測の追加

記述 ★

コメント 

This is the annual sales forecast for the office supplies division.

開始日付  終了日付

収益  USD 収益の上書き  USD

予測対象  Allen, Ray 連絡先の予測

入力者  入力日付

最終更新日  送信日

需要管理について承認済み

「予測の追加」フォーム

この情報を記入した後、「保存して続行」ボタンをクリックし、次のタスクに進んで売上予測を実行します。

### 収益

選択したオポチュニティのグループに対して算出された収益金額を検討します。この値は、予測に関連付けられているオポチュニティの「潜在収益」フィールドまたは「行品目合計」フィールドを使用して算出されます。予測管理プログラムの処理オプションにどのフィールドを使用するかを指定します。

### 収益の上書き

売上予測の作成に使用する収益金額を入力します。このフィールドに値を入力した場合、予測を作成するときに、「収益」フィールドの値が使用されません。算出された収益金額が正しくないと考えられる場合は、このフィールドに値を入力できます。

たとえば、販売サイクルのきわめて早い段階にあるオポチュニティがあるとして、この段階では、成立の見込み率が低くなります。ただし、販売が成立すると確信できる情報があるとします。この場合、この情報が予測に含まれる収益金額により正確に反映されるように、「収益」フィールドの値よりも大きい値を入力します。

### 予測対象

予測を作成する担当者の住所録番号を入力します。F0111テーブルにレコードを持つ任意のエンティティを入力できます。

このフィールドは、どのオポチュニティを予測に関連付けるかを決定するときには使用されません。このフィールドは参考情報としてのみ使用されます。

### 連絡先の予測

「予測対象」フィールドに入力した組織に関連付けられている連絡先を入力します。「予測対象」フィールドに組織を入力する場合にのみ、このフィールドに値を入力します。「予測対象」フィールドに個人を入力する場合は、このフィールドをブランクにします。

### 需要管理について承認済み

この予測が非常に正確なため、需要予測および需要計画において検討対象にするように指定するには、このオプションを選択します。予測および関連付けられたオポチュニティが将来の需要を正確に示しており、そのため

需要計算に使用できると考えられる場合にのみ、このオプションを選択します。

## 予測へのオポチュニティの関連付け

「予測 - 管理 <予測名>」フォームにアクセスします。「売上」タブを選択します。「オポチュニティ」リンクをクリックします。

予測 - 予測 - 管理 Annual Forecast

予測 売上

オポチュニティ | [パイプライン](#)

変更の保存(M) 変更を元に戻す(U) 閉じる(L)

基準

開始日付 2009/01/05 オポチュニティ・タイプ

終了日付 2009/12/31 産業

見込み率 >= 0 販売チーム 0

生成

割り当てられたオポチュニティ

レコード 1 - 10 > <

| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 記述                                     | 顧客名                 | 販売サイクルステップ      | 成立日付       |
|--------------------------|--------------------------|--|---------------------|-----------------|------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Sales Driver Change 2</a>  | Gas Station - COP   | Initial Contact | 2009/10/21 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Competitor Delete</a>      | Technology Syste... | Initial Contact | 2009/10/21 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Opp Change 1</a>           | Decibel, Inc.       | Initial Contact | 2009/10/21 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Opp Change 2</a>           | Global Enterprises  | Initial Contact | 2009/10/21 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Required fields Revise</a> | Maddox Industries   | Initial Contact | 2009/10/21 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Sales Driver Change 3</a>  | Maddox Industries   | Initial Contact | 2009/10/21 |

オポチュニティの割当て 削除(M)

「予測 - 管理 <予測名>」フォーム: 「売上」タブ: 「オポチュニティ」リンク

オポチュニティを予測に関連付けるには、次の手順に従います。

1. 日付範囲を入力します。

成立日付が指定した日付範囲内にあるオポチュニティが含まれます。日付範囲を入力しないと、予測が作成された日付の時点でまだ成立していないアクティブなオポチュニティがすべて含まれます。

2. オポチュニティの検索を絞り込むには、次のフィールドのいずれかに値を入力します。
  - オポチュニティ・タイプ
  - 産業

- 見込み率

3. 予測に含めるオポチュニティに関連付けられている販売チームまたは販売チーム・メンバーを「販売チーム」フィールドに指定します。

その販売チームで指定した住所番号が含まれているオポチュニティが検索されます。

4. 入力した条件を満たすオポチュニティのリストを表示するには、「生成」ボタンをクリックします。  
この時点で、これらのオポチュニティは予測に関連付けられます。
5. 予測にさらにオポチュニティを追加するには、「オポチュニティの割当て」ボタンをクリックします。
6. 「オポチュニティの検索/選択」で、予測に含めるオポチュニティを検索および選択し、「選択」をクリックします。

オポチュニティのリストを生成していた場合は、ここで選択するオポチュニティがその生成したオポチュニティのリストに追加されます。もう一度「生成」ボタンをクリックすると、ステップ1と2で定義した条件に基づいて予測のオポチュニティのリストが再生成され、手動で追加または削除した内容は破棄される点に注意してください。

7. 予測からオポチュニティを削除するには、フォームの「割り当てられたオポチュニティ」セクションで削除するレコードを選択し、「削除」ボタンをクリックします。
8. フォームの「割り当てられたオポチュニティ」セクションに予測に関連付けるオポチュニティがすべて含まれているときには、「変更の保存」ボタンをクリックします。

## 予測管理プログラム (P90CB060) の処理オプションの設定

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

### プロセス

この処理オプションでは、予測情報の処理方法を指定します。

1. **収益計算の基準**

この処理オプションを使用して、売上予測の収益金額の計算に使用するフィールドを指定します。選択したオポチュニティから「潜在収益」フィールドまたは「行品目合計」フィールドを使用できます。値は次のとおりです。

  - 1: 「潜在収益」フィールド
  - 0: 「行品目合計」フィールド

### バージョン

この処理オプションでは、予測情報の処理に使用されるバージョンを指定します。

1. **オポチュニティ**

この処理オプションを使用して、売上予測の作成に使用するオポチュニティの管理プログラム (P90CB020) のバージョンを指定します。この処理オプションをブランクにすると、バージョンZJDE0001が使用されます。

## 販売パイプラインの検討

この項では、販売パイプラインの概要と、販売パイプラインからオポチュニティを検討する方法について説明します。

### 販売パイプラインについて

販売パイプラインを使用すると、アクティブな販売オポチュニティに関連付けられている収益金額を簡単に予測できます。アクティブな販売オポチュニティとは、見込み率が0よりも大きく、100よりも小さいオポチュニティのことです。販売パイプライン・プログラム (P90CB128) では、潜在収益の金額がグラフィカルな棒グラフに表示されます。グラフの各棒が見込み率範囲を表します。見込み率範囲に関連付けられているオポチュニティを検討するには、各棒をクリックします。

次のエンティティの販売パイプラインを検討できます。

- 従業員
- 顧客
- 連絡先
- 競合他社
- 予測
- テリトリ
- 産業グループ

各パイプラインには、次の見込み率範囲が含まれています。

- 90から99%
- 80から89%
- 70から79%
- 60から69%
- 50から59%
- 40から49%
- 30から39%
- 20から29%
- 10から19%
- 1から9%

パイプラインに入る収益金額は、オポチュニティの販売サイクル・ステップに関連付けられている見込み率を使用して算出されます。見込み率は、「潜在収益」フィールドの値に乗算されます。算出された金額は、オポチュニティの見込み率に関連付けられているパイプライン・セクションに挿入されます。「行品目合計」フィールドは、パイプライン金額の計算には使用されません。

次の表は、オポチュニティのパイプライン金額の計算方法を示しています。

| オポチュニティ見込み率 | 行品目合計       | 潜在収益        | 計算                            | パイプラインへの影響                             |
|-------------|-------------|-------------|-------------------------------|--|
| 55%         | ブランク        | 100,000 USD | $100,000 \times .55 = 55,000$ | 55,000 USDが、パイプラインの50から59%のセクションに入ります。 |
| 55%         | 100,000 USD | ブランク        | $\text{ブランク} \times .55 = 0$  | 計算結果が0になるため、パイプラインには何も入りません。           |

### パイプライン・グラフの使用方法

販売パイプラインを検討するときに、各見込み率範囲の金額を棒で表したグラフィカルな棒グラフが作成されます。このグラフィカルなグラフでパイプラインの概要を検討したり、特定の棒にカーソルを近づけて見込み率範囲に関連付けられている金額を表示できます。また、特定の棒をクリックして、グラフを構成するオポチュニティに関する詳細な情報を検討することもできます。棒をクリックすると、その棒に関連付けられているオポチュニティがすべてリストに表示され、各オポチュニティを個別に選択および検討できます。

**注意:** パイプラインの見込み率範囲に含まれる金額がきわめて少ない場合は、その範囲の棒が表示されないことがあります。ただし、その見込み率範囲にカーソルを近づけると、その範囲に関連付けられている金額を確認できます。たとえば、見込み率範囲1から9%がわずか75 USDで、他の範囲に78,000 USDおよび84,000 USDのパイプライン金額がある場合、1から9%の範囲の棒は表示されません。その範囲にカーソルを近づけると、金額として75 USDが表示されます。

パイプライン棒グラフのタイトルには、パイプラインの総額が表示されます。パイプラインに関連付けられている通貨は、フォームの左側に表示されます。通貨は、通貨処理が有効になっている場合にのみ表示されます。

**注意:** パイプライン情報のグラフィカルな表示を無効にし、データをグラフィカルでないグリッド・フォーマットで表示することもできます。視覚に障害があるため画面読上ソフトウェアを使用しているユーザーは、グラフィカルでない形式を使用することが必要になる場合があります。パイプライン情報をグラフィカルな形式とグラフィカルでない形式のどちらで表示するかを設定するには、ユーザー・プロファイルの視覚障害オプションを使用します。

参照: JD Edwards EnterpriseOne 8.98 Security Administration Guide、「Working With User and Role Profiles」

## 販売パイプラインの検討に使用するフォーム

| フォーム名                  | フォームID    | ナビゲーション   | 用途                    |
|------------------------|-----------|---|-----------------------|
| 顧客の検索                  | W90CA080D | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「顧客」          | 顧客を検索して選択します。         |
| 顧客 - 管理<顧客名>           | W90CA080A | 「顧客の検索」フォームで、顧客名をクリックして顧客を選択します。                | 顧客の販売パイプラインを検討します。    |
| オポチュニティの検索             | W90CA020B | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「オポチュニティ」     | オポチュニティを検索して選択します。    |
| オポチュニティ - 管理<オポチュニティ名> | W90CB020A | 「オポチュニティの検索」で、オポチュニティ名のリンクをクリックしてオポチュニティを選択します。 | オポチュニティのパイプラインを表示します。 |
| 連絡先の検索                 | W90CA070C | 「日次セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA01)、「連絡先」         | 連絡先を検索して選択します。        |
| 連絡先 - 管理<連絡先名>         | W90CA070B | 「連絡先の検索」フォームで、連絡先名のリンクをクリックして連絡先を選択します。         | 顧客のパイプラインを検討します。      |
| 競合他社の検索                | W90CA061A | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「競合他社」        | 競合他社を検索して選択します。       |
| 競合他社 - 管理<競合他社名>       | W90CA060A | 「競合他社の検索」で、競合他社名のリンクをクリックして競合他社を選択します。          | 競合他社のパイプラインを検討します。    |
| 従業員の検索                 | W90CA040F | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「従業員」         | 従業員を検索して選択します。        |
| 従業員 - 管理<従業員名>         | W90CA040A | 「従業員の検索」で、従業員名のリンクをクリックして従業員を選択します。             | 従業員のパイプラインを検討します。     |
| 予測の検索                  | W90CB060A | 「定期セールス・フォース・オートメーション処理」(G90CA02)、「予測」          | 予測を検索して選択します。         |
| 予測 - 管理<予測名>           | W90CB060B | 「予測の検索」で、予測名のリンクをクリックして予測を選択します。                | 売上予測のパイプラインを検討します。    |

## 販売パイプラインの検討

次のフォームのいずれかにアクセスし、「販売」(または「売上」)タブをクリックし、「パイプライン」リンクをクリックします。

- 顧客 - 管理 <顧客名>
- オポチュニティ - 管理 <オポチュニティ名>
- 連絡先 - 管理 <連絡先名>
- 競合他社 - 管理 <競合他社名>
- 従業員 - 管理 <従業員名>
- 予測 - 管理 <予測名>

顧客 - 顧客 - 管理 Capital Company, Worldwide Company

顧客 | 連絡先/パートナー | アクティビティ | **販売** | サービス | 添付

販売チーム | オポチュニティ | **パイプライン** | 見積り | 受注オーダー

閉じる(L)

パイプライン合計: 73,875.00

潜在収益の見込み率範囲を表示するには、バーにカーソルを置きます。見込み率範囲内のオポチュニティを表示するには、バーをクリックします。

オポチュニティ

レコードが取込まれていません。 グリッドのカスタマイズ

| オポチュニティ No.     | 販売先 顧客 | 販売先 顧客記述 | オポチュニティ 記述 | 販売 サイクル | 潜在 収益 % | 通貨 コード | 成立 日付 |
|-----------------|--------|----------|------------|---------|---------|--------|-------|
| レコードが取込まれていません。 |        |          |            |         |         |        |       |

「顧客 - 管理 <顧客名>」フォーム

## 付録 A

# JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management 販売アプリケーションの標準ワークフロー

この付録では、JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management 販売アプリケーションの標準ワークフローについて説明します。

### 関連項目:

JD Edwards EnterpriseOne Tools 8.98 Workflow Tools Guide

---

## JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management 販売アプリケーションの標準ワークフロー

この項では、JD Edwards EnterpriseOne Customer Relationship Management 販売アプリケーションのワークフローについて説明します。

### オポチュニティ作成および販売サイクル・ステップ変更の通知

この項では、オポチュニティ作成および販売サイクル・ステップ変更の通知ワークフローについて説明します。

#### 内容

|             |  |
|-------------|--|
| ワークフローの概要   | 新規オポチュニティが作成されるか、または既存オポチュニティのサイクル・ステップが変更されると、ワークフロー・メッセージがアクティブな販売チーム・メンバーに送信されます。   |
| ワークフロー・トリガー | オポチュニティ・レコードが作成されるか、または既存オポチュニティ・レコード上の販売サイクル・ステップが変更されることです。  |
| ワークフロー処理    | アクティブな販売チーム・メンバーは、新規オポチュニティが作成されたこと、または既存オポチュニティの販売サイクル・ステップが変更されたことを通知するメッセージを、ワーク・センターで受信します。メッセージには、オポチュニティ記述、ID番号、前の販売サイクル・ステップ、現在の販売サイクル・ステップ、販売方法、販売先顧客および出荷先顧客が含まれています。 |

**ワークフロー・オブジェクト**

|                |                              |
|----------------|------------------------------|
| システム           | 90CB                         |
| ワークフロー・オブジェクト名 | JDECRMCHG                    |
| オブジェクトID       | N90CB137                     |
| イベント記述/関数名     | OpportunityWFProcessinginCRM |
| 順序/行番号         | 3                            |

## 付録 B

# JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのレポート

この付録では、JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのレポートの概要について説明し、次の情報を提供します。

- 全レポートの一覧表
- 主なレポートの詳細情報

---

## JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションのすべてのレポート

次の表は、CRM販売アプリケーション・レポートをレポートID順に示しています。レポートの表は、次のカテゴリに分類されます。

- リード
- オポチュニティ
- 予測
- アクション・プラン/アクティビティ
- 競合他社
- 顧客
- 従業員
- パートナ
- 連絡先
- 製品カタログ

### リード

次のレポートは、販売リードに対して使用できます。

| レポートID/レポート名                              | 説明  | ナビゲーション                                    |
|---|---|--|
| R90CB010A<br>リード・トラッキング・レポート              | このレポートには、指定した日付範囲内に入力したすべてのリードが含まれており、リード状況別に構成されています。  | 「リード」(G90CA0201)、「リード・トラッキング・レポート」を選択      |
| R90CB010B<br>製品カテゴリ別リード・レポート              | このレポートには、各製品ラインのリード・リストが含まれます。レポートには、リード名、会社、市町村および評価スコアが含まれます。   | 「リード」(G90CA0201)、「製品別リード」を選択               |
| R90CB010C<br>リード・ソース別リード・レポート             | このレポートには、リード・ソース別に構成されたリード・リストが含まれます。レポートには、各リードの名前、会社、市町村、都道府県および電話番号が含まれます。また、リード・ソースごとのリードの合計数も含まれます。      | 「リード」(G90CA0201)、「リード・ソース別リード・レポート」を選択     |
| R90CB5161、バージョンXJDE5160<br>リード住所Averyレポート | このレポートでは、システム内のアクティブな各リードの宛名ラベルが、Avery 5160ラベル・フォーマットで作成されます。レポートには、各リードの連絡先名、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「リード」(G90CA0201)、「リード住所 (Avery 5160)」を選択   |
| R90CB5161、バージョンXJDE5161<br>リード住所Averyレポート | このレポートでは、システム内のアクティブな各リードの宛名ラベルが、Avery 5161ラベル・フォーマットで作成されます。レポートには、各リードの連絡先名、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「リード」(G90CA0201)、「リード住所 (Avery 5161)」を選択   |
| R90CB5161、バージョンXJDE5163<br>リード住所Averyレポート | このレポートでは、システム内のアクティブな各リードの出荷ラベルが、Avery 5163ラベル・フォーマットで作成されます。レポートには、各リードの連絡先名、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「リード」(G90CA0201)、「リード出荷住所 (Avery 5163)」を選択 |

| レポートID/レポート名                              | 説明   | ナビゲーション   |
|---|--|---|
| R90CB5161、バージョンXJDE5389<br>リード住所Averyレポート | このレポートでは、システム内のアクティブな各リードのインデックス・ポスト・カード・ラベルが、Avery 5389ラベル・フォーマットで作成されます。レポートには、各リードの連絡先名、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「リード」(G90CA0201)、「リード・インデックス・ポスト・カード (Avery 5389)」を選択 |
| R90CB5161、バージョンXJDE5663<br>リード住所Averyレポート | このレポートでは、システム内のアクティブな各リードの宛名ラベルが、Avery 5663ラベル・フォーマットで作成されます。レポートには、各リードの連絡先名、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。              | 「リード」(G90CA0201)、「リード住所 - 透明住所ラベル (Avery 5663)」を選択    |

## オポチュニティ

次のレポートは、販売オポチュニティに対して使用できます。

| レポートID/レポート名                         | 説明   | ナビゲーション   |
|--------------------------------------|--|---|
| R90CB020A<br>チャンネル別オポチュニティ・レポート      | このレポートには、システム内でアクティブな各オポチュニティが含まれており、チャンネル別に構成されています。レポートには、顧客名、オポチュニティの説明、終了の見込み率および加重潜在が含まれます。   | 「オポチュニティ」(G90CA0202)、「チャンネル別オポチュニティ」を選択           |
| R90CB020B<br>見込み率別オポチュニティ・レポート       | このレポートには、すべてのオポチュニティの集計が含まれており、見込み率別にグループ化されています。レポートには、顧客名、各オポチュニティの説明、終了の見込み率、潜在オポチュニティおよび加重平均が含まれます。潜在および加重平均は、見込み率グループごとに合計され、総合計がレポートの最後に表示されます。          | 「オポチュニティ」(G90CA0202)、「見込み率別オポチュニティ」を選択            |
| R90CB020C<br>販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポート | このレポートには、すべてのオポチュニティの集計が含まれており、販売担当者別および見込み率別にグループ化されています。レポートには、顧客名、各オポチュニティの説明、終了の見込み率、潜在オポチュニティおよび加重平均が含まれます。潜在および加重平均は、見込み率グループごとに合計され、総合計がレポートの最後に表示されます。 | 「オポチュニティ」(G90CA0202)、「選択した販売担当者用の見込み率別オポチュニティ」を選択 |

| レポートID/レポート名                          | 説明  | ナビゲーション  |
|---------------------------------------|---|--|
| R90CB020D<br>テリトリ別オポチュニティ・レポート        | このレポートには、アクティブなすべてのオポチュニティの集計が含まれており、テリトリ別にグループ化されています。レポートには、顧客名、各オポチュニティの説明、終了の見込み率、潜在オポチュニティおよび加重平均が含まれます。潜在および加重平均は、見込み率グループごとに合計され、総合計がレポートの最後に表示されます。 | 「オポチュニティ」(G90CA0202)、「テリトリ別オポチュニティ」を選択             |
| R90CB020E<br>販売担当者用チャンネル別オポチュニティ・レポート | このレポートには、選択した販売担当者用のアクティブな各オポチュニティが含まれており、担当者別およびチャンネル別に構成されています。レポートには、顧客名、オポチュニティの説明、終了の見込み率および加重潜在が含まれます。  | 「オポチュニティ」(G90CA0202)、「選択した販売担当者用のチャンネル別オポチュニティ」を選択 |
| R90CB020I<br>オポチュニティ集計レポート            | このレポートには、選択した各オポチュニティの集計情報が含まれます。レポートには、見込み率、潜在、アクティビティ情報、使用した販売要因、評価ステップおよびオポチュニティに関するメモが含まれます。  | 「オポチュニティ」(G90CA0202)、「オポチュニティ集計」を選択                |

## 予測

次のレポートは、販売予測に対して使用できます。

| レポートID/レポート名                           | 説明   | ナビゲーション                            |
|--|--|------------------------------------|
| R90CB06A<br>予測 - 凍結予測状況レポート            | このレポートには、現行日付における予測の関連オポチュニティすべてを含む凍結予測が表示されます。このレポートを使用すると、ユーザーは予測が凍結された日付から現行日付までの間のオポチュニティにドル金額の変更がある場合、検討できます。 | 「予測」(G90CA0203)、「凍結予測状況」を選択        |
| R90CB020F<br>成立日付別オポチュニティ・パイプライン検討レポート | このレポートには、指定した日付範囲内に成立日付があるすべてのオポチュニティに関する情報(会社、リード・ソース、見込み率、潜在および販売サイクルなど)が含まれます。                                  | 「予測」(G90CA0203)、「終了日付別パイプライン検討」を選択 |

## アクション・プラン/アクティビティ

次のレポートは、アクティビティおよびアクション・プランに対して使用できます。

| レポートID/レポート名                     | 説明   | ナビゲーション   |
|----------------------------------|--|---|
| R90CA014A<br>アクション・プランのリスト・レポート  | このレポートには、プランの説明や含まれるアクティビティのリストなど、すべてのアクション・プランの集計情報が含まれます。また、レポートにはアクティビティ・タイプや割当先、アクティビティの開始時期および完了時期など、各アクティビティの追加情報も含まれます。         | 「アクション・プラン/アクティビティ」(G90CA0204)、「アクション・プランのリスト」を選択   |
| R90CA1301B<br>顧客連絡先別アクティビティ・レポート | このレポートには、各顧客に割り当てられたすべてのアクティビティが含まれます。これらのアクティビティは顧客別にグループ化されています。アクティビティには、アクティビティの連絡先名、電話番号、説明、スケジュールされた日付、開始時刻およびアクティビティ・タイプが含まれます。 | 「アクション・プラン/アクティビティ」(G90CA0204)、「顧客別アクティビティ」を選択      |
| R90CA13D<br>定期計画担当者レポート          | このレポートには、指定した期間における選択したユーザーのスケジュール(アクティビティやタスク項目など)が表示されます。レポートには、各アクティビティまたはタスク項目に関連するすべての詳細も含まれます。                                   | 「アクション・プラン/アクティビティ」(G90CA0204)、「アクティビティ-定期計画担当者」を選択 |

## 競合他社

次のレポートは、競合他社に対して使用できます。

| レポートID/レポート名               | 説明   | ナビゲーション                            |
|----------------------------|--|------------------------------------|
| R90CA060A<br>競合者の品目表詳細レポート | このレポートには、競合他社およびその製品に関するすべての情報が含まれます。このレポートを使用して、組織の製品と競合他社の製品を比較できます。 | 「競合他社」(G90CA0205)、「選択された競合他社製品」を選択 |

## 顧客

次のレポートは、顧客に対して使用できます。

| レポートID/レポート名              | 説明   | ナビゲーション                      |
|---------------------------|--|------------------------------|
| R90CA080B<br>顧客/連絡先集計レポート | このレポートには、システム内のすべての顧客レコードの集計情報が含まれます。レポートには、各顧客に関連付けられた連絡先名とその各連絡先の情報が含まれます。 | 「顧客」(G90CA0206)、「顧客連絡先集計」を選択 |

| レポートID/レポート名               | 説明   | ナビゲーション                     |
|----------------------------|--|-----------------------------|
| R90CA080G<br>選択された顧客集計レポート | このレポートには、販売チーム・メンバーやオポチュニティ、連絡先など、選択した顧客の集計情報が含まれます。 | 「顧客」(G90CA0206)、「顧客集計」を選択   |
| R90CA0111A<br>顧客の連絡先レポート   | このレポートには、各連絡先、および選択した顧客に関連付けられた連絡先情報がリストされます。        | 「顧客」(G90CA0206)、「顧客別連絡先」を選択 |

## 従業員

次のレポートは、従業員に対して使用できます。

| レポートID/レポート名                  | 説明  | ナビゲーション                          |
|-------------------------------|---|----------------------------------|
| R90CA0101E<br>従業員電話番号リスト・レポート | このレポートには、システム内のすべてのアクティブな従業員とその従業員の役職および電話番号が含まれます。 | 「従業員」(G90CA0207)、「従業員電話番号リスト」を選択 |

## パートナ

次のレポートは、パートナに対して使用できます。

| レポートID/レポート名              | 説明  | ナビゲーション                         |
|---------------------------|---|---------------------------------|
| R90CA01B<br>パートナ・リスト・レポート | このレポートには、システム内のすべてのパートナと各パートナに関する集計情報(名前、住所、連絡先情報およびURLなど)が含まれます。 | 「パートナ」(G90CA0208)、「パートナ・リスト」を選択 |

## 連絡先

次のレポートは、連絡先に対して使用できます。

| レポートID/レポート名                           | 説明  | ナビゲーション                                       |
|--|---|---|
| R90CA070AA<br>連絡先集計出荷 - Avery 5163レポート | このレポートでは、システム内の各連絡先の出荷ラベルが、Avery 5163ラベル・フォーマットで作成されます。このレポートには、各連絡先の名前、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「連絡先」(G90CA0209)、「連絡先住所 - 出荷 (Avery 5163)」を選択 |

| レポートID/レポート名                          | 説明  | ナビゲーション                                  |
|---------------------------------------|---|--|
| R90CA070B<br>連絡先集計出荷 - Avery 5160レポート | このレポートでは、システム内の各連絡先の宛名ラベルが、Avery 5160ラベル・フォーマットで作成されます。このレポートには、各連絡先の名前、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「連絡先」(G90CA0209)、「連絡先住所 (Avery 5160)」を選択 |
| R90CA070C<br>連絡先Avery 5161レポート        | このレポートでは、システム内の各連絡先の宛名ラベルが、Avery 5161ラベル・フォーマットで作成されます。このレポートには、各連絡先の名前、会社名、番地、市町村、都道府県、郵便番号および国が含まれます。 | 「連絡先」(G90CA0209)、「連絡先住所 (Avery 5161)」を選択 |

## 製品カタログ

次のレポートは、製品カタログに対して使用できます。

| レポートID/レポート名                  | 説明   | ナビゲーション                              |
|-------------------------------|--|--------------------------------------|
| R90CA55CAT<br>製品カタログ・リスト・レポート | このレポートには、すべての製品カタログと、各カタログに関連付けられた使用可能な製品が含まれます。 | 「製品カタログ」(G90CA02010)、「製品カタログ・リスト」を選択 |

## JD Edwards EnterpriseOne CRM販売アプリケーションの主なレポート

この付録では、これらのレポートをレポートID順に示します。

### R90CA1301B - 顧客連絡先別アクティビティ・レポート

このレポートには、各顧客に割り当てられたすべてのアクティビティが含まれます。これらのアクティビティは顧客別にグループ化されています。アクティビティには、アクティビティの連絡先名、電話番号、説明、スケジュールされた日付、開始時刻およびアクティビティ・タイプが含まれます。

### 顧客連絡先別アクティビティ・レポート (R90CA1301B) の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、レポートの処理に使用されるデフォルトの情報を指定します。

1. **勤務先の電話番号タイプ** この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客の電話番号を指定します。値はUDC (01/PH)に保存されています。  
プを入力してください。

## R90CA13D - 定期計画担当者レポート

このレポートには、指定した期間における選択したユーザーのスケジュール(アクティビティやタスク項目など)が表示されます。レポートには、各アクティビティまたはタスク項目に関連するすべての詳細も含まれます。

### 定期計画担当者レポート(R90CA13D)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

### 処理

この処理オプションでは、レポートの作成時に使用される日付を指定します。

1. **開始日付:** この処理オプションを使用して、リードの情報をトラッキングする日付範囲の開始日付を指定します。このオプションを空白にすると、今日の日付が使用されます。
2. **終了日付:** この処理オプションを使用して、リードの情報をトラッキングする日付範囲の終了日付を指定します。このオプションを空白にすると、今日の日付が使用されます。

### 印刷

この処理オプションでは、レポートに印刷する情報のタイプを指定します。

1. **タスクのセクション:** この処理オプションを使用して、レポートにタスクのセクションを印刷するかどうかを指定します。このオプションを空白にすると、タスクおよびアクティビティのセクションがレポートに含まれます。このオプションに1を入力すると、アクティビティのセクションのみがレポートに含まれます。値は次のとおりです。

空白: タスクのセクションを含める

1: タスクのセクションを含めない

## R90CA080B – 顧客/連絡先集計レポート

このレポートには、システム内のすべての顧客レコードの集計情報が含まれます。レポートには、各顧客に関連付けられた連絡先名とその各連絡先の情報が含まれます。

### 顧客/連絡先集計レポート(R90CA080B)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

#### デフォルト

この処理オプションでは、レポートの処理に使用されるデフォルトの情報を指定します。

- |   |  |
|---|--|
| <b>1. 会社電話の電話番号タイプ</b>                    | この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客の電話番号を指定します。値はUDC(01/PH)に保存されています。       |
| <b>2. インターネット・アドレス(URL)の電子メールアドレス・タイプ</b> | この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客のURLを指定します。値はUDC(01/ET)に保存されています。        |
| <b>3. 電子メール・アドレスの電子メール・アドレス・タイプ</b>       | この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客の電子メール・アドレスを指定します。値はUDC(01/ET)に保存されています。 |
| <b>4. 入力タイプ – 作業住所の住所</b>                 | この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客の住所を指定します。値はUDC(01/AT)に保存されています。         |

## R90CA0101E – 従業員電話番号リスト・レポート

このレポートには、システム内のすべてのアクティブな従業員とその従業員の役職および電話番号が含まれます。

### 従業員電話番号リスト・レポート(R90CA0101E)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、レポートの処理に使用されるデフォルトの情報を指定します。

1. **従業員の検索タイプを入力します** この処理オプションを使用して、従業員の識別に使用される検索タイプを指定します。値はUDC(01/ST)に保存されています。
2. **会社電話の電話番号タイプを入力します** この処理オプションを使用して、レポートに印刷する従業員の電話番号の指定に使用される電話番号タイプを指定します。値はUDC(01/PH)に保存されています。

## R90CA0111A – 顧客の連絡先レポート

このレポートには、各連絡先、および選択した顧客に関連付けられた連絡先情報がリストされます。

### 顧客の連絡先レポート(R90CA0111A)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、レポートの処理に使用されるデフォルトの情報を指定します。

1. **会社電話の電話番号タイプ** この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客の電話番号を指定します。値はUDC(01/PH)に保存されています。
2. **ファックス番号の電話番号タイプ** この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客のファックス番号を指定します。値はUDC(01/PH)に保存されています。
3. **入力タイプ – 作業住所の住所** この処理オプションを使用して、レポートに印刷する顧客の住所を指定します。値はUDC(01/AT)に保存されています。

## R90CB010A – リード・トラッキング・レポート

このレポートには、指定した日付範囲内に入力したすべてのリードが含まれており、リード状況別に構成されています。

### リード・トラッキング・レポート(R90CB010A)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## 処理

この処理オプションでは、リード・トラッキングに使用する日付範囲を指定します。

1. **開始日付:** この処理オプションを使用して、リードの情報をトラッキングする日付範囲の開始日付を指定します。このオプションを空白にすると、今日の日付が使用されます。
2. **終了日付:** この処理オプションを使用して、リードの情報をトラッキングする日付範囲の終了日付を指定します。このオプションを空白にすると、今日の日付が使用されます。

## R90CB020A - チャンネル別オポチュニティ・レポート

このレポートには、システム内でアクティブな各オポチュニティが含まれており、チャンネル別に構成されています。レポートには、顧客名、オポチュニティの説明、終了の見込み率および加重潜在が含まれます。

### チャンネル別オポチュニティ・レポート(R90CB020A)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

### デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

1. **潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード(例: 米ドル)を指定します。** この処理オプションを使用して、チャンネル別オポチュニティ・レポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD(米ドル)が使用されます。

## R90CB020B - 見込み率別オポチュニティ・レポート

このレポートには、すべてのオポチュニティの集計が含まれており、見込み率別にグループ化されています。レポートには、顧客名、各オポチュニティの説明、終了の見込み率、潜在オポチュニティおよび加重平均が含まれます。潜在および加重平均は、見込み率グループごとに合計され、総合計がレポートの最後に表示されます。

### 見込み率別オポチュニティ・レポート(R90CB020B)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

- 1. 潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード(例: 米ドル)を指定します。** この処理オプションを使用して、見込み率別オポチュニティ・レポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD(米ドル)が使用されます。

## R90CB020C – 販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポート

このレポートには、すべてのオポチュニティの集計が含まれており、販売担当者別および見込み率別にグループ化されています。レポートには、顧客名、各オポチュニティの説明、終了の見込み率、潜在オポチュニティおよび加重平均が含まれます。潜在および加重平均は、見込み率グループごとに合計され、総合計がレポートの最後に表示されます。

## 販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポート (R90CB020C) の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

- 1. 潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード(例: 米ドル)を指定します。** この処理オプションを使用して、販売担当者の見込み率別オポチュニティ・レポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD(米ドル)が使用されます。

## R90CB020D - テリトリ別オポチュニティ・レポート

このレポートには、アクティブなすべてのオポチュニティの集計が含まれており、テリトリ別にグループ化されています。レポートには、顧客名、各オポチュニティの説明、終了の見込み率、潜在オポチュニティおよび加重平均が含まれます。潜在および加重平均は、見込み率グループごとに合計され、総合計がレポートの最後に表示されます。

### テリトリ別オポチュニティ・レポート (R90CB020D) の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

#### デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>1. 潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード (例: 米ドル) を指定します。</b></p> | <p>この処理オプションを使用して、テリトリ別オポチュニティ・レポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD (米ドル) が使用されます。</p> |
|--|--|

## R90CB020E - 販売担当者用チャンネル別オポチュニティ・レポート

このレポートには、選択した販売担当者用のアクティブな各オポチュニティが含まれており、担当者別およびチャンネル別に構成されています。レポートには、顧客名、オポチュニティの説明、終了の見込み率および加重潜在が含まれます。

### 販売担当者用チャンネル別オポチュニティ・レポート (R90CB020E) の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

#### デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>1. 潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード(例: 米ドル)を指定します。</b></p> | <p>この処理オプションを使用して、販売担当者用チャンネル別オポチュニティレポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD(米ドル)が使用されます。</p> |
|--|--|

## R90CB020F – 終了日付別パイプライン検討レポート

このレポートには、指定した日付範囲内に成立日付があるすべてのオポチュニティに関する情報(会社、リード・ソース、見込み率、潜在および販売サイクルなど)が含まれます。

### 終了日付別パイプライン検討レポート(R90CB020F)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

#### オポチュニティ・パイプラインの検討

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>1. 開始日付:</b></p>                                     | <p>この処理オプションを使用して、パイプラインに含まれるオポチュニティをトラッキングする日付範囲の開始日付を指定します。このオプションを空白にすると、今日の日付が使用されます。</p>              |
| <p><b>2. 終了日付:</b></p>                                     | <p>この処理オプションを使用して、パイプラインに含まれるオポチュニティをトラッキングする日付範囲の終了日付を指定します。このオプションを空白にすると、今日の日付が使用されます。</p>              |
| <p><b>3. 潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード(例: 米ドル)を指定します。</b></p> | <p>この処理オプションを使用して、終了日付別パイプライン検討レポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD(米ドル)が使用されます。</p> |

## R90CB020I – オポチュニティ集計レポート

このレポートには、選択した各オポチュニティの集計情報が含まれます。レポートには、見込み率、潜在、アクティビティ情報、使用した販売要因、評価ステップおよびオポチュニティに関するメモが含まれます。

### オポチュニティ集計レポート(R90CB020I)の処理オプション

処理オプションを使用して、プログラムおよびレポートのデフォルト処理を指定できます。

各プログラムについて、特定のトランザクションのデフォルト値、フォームに表示するフィールド、実行するプログラムのバージョンなどのオプションを指定できます。

レポートの場合は、処理オプションによって、表示する情報を指定できます。たとえば、レポートに会計年度や支払期限からの経過日数が含まれるように処理オプションを設定します。

ZJDEまたはXJDEのプレフィックスを持つJD Edwards EnterpriseOneのデモ・バージョンは、修正しないでください。これらのバージョンをコピーするか、または新規のバージョンを作成して、バージョン番号、バージョン・タイトル、オプションのプロンプト表示、セキュリティ、処理オプションなどの値を変更します。

## デフォルト

この処理オプションでは、オポチュニティ情報の処理に使用されるデフォルト情報を指定します。

- |   |   |
|---|---|
| <b>1. 潜在収益および加重潜在収益を計算するための通貨コード(例: 米ドル)を指定します。</b> | この処理オプションを使用して、オポチュニティ集計レポートの潜在収益および加重収益を計算する場合に使用する通貨コードを指定します。このオプションを空白にすると、USD(米ドル)が使用されます。 |
|---|---|



# JD Edwards EnterpriseOne用語集

|                        |  |
|------------------------|--|
| アクセサ・メソッド/アクセサ         | 値オブジェクトまたはその他のソース・ファイルの要素を参照 (get) および設定 (set) するためのJavaメソッドです。  |
| アクティビティ・ルール、処理規則       | フロー内で、あるポイントから次のポイントにオブジェクトが進むための条件です。   |
| 追加モード                  | ユーザーによるデータの入力可能なフォームの状態です。   |
| 拡張プランニング・エージェント (APAg) | 業務データの抽出、加工、読込みに使用するJD Edwards EnterpriseOneのツールです。APAgは、リレーショナル・データベース、フラット・ファイル・フォーマット、およびXMLのような他のデータまたはメッセージ・エンコーディング形式によるデータ・ソースへのアクセスをサポートしています。   |
| 代替通貨                   | 取引通貨 (国内のみの取引の場合は国内通貨) として指定した通貨と異なる通貨です。<br><br>JD Edwards EnterpriseOne Financial Managementでは、代替通貨を使用することにより、入金や支払を請求時とは異なる通貨で入力できます。   |
| アプリケーション・サーバー          | 分散環境内のアプリケーション・プログラムにビジネス・ロジックを提供するソフトウェアです。アプリケーション・サーバーの例として、Oracle Application Server (OAS) またはWebSphere Application Server (WAS) があげられます。  |
| 仮定通貨処理                 | 取引に実際に使用されている通貨とは異なる通貨で、取引の金額を表示できる処理です。   |
| 基準日処理                  | ある時点を指定して、その日付までの取引を集計する処理です。たとえば、基準日を指定してJD Edwards EnterpriseOneの各種のレポートを実行し、その時点での勘定科目やビジネスユニットなどの残高や処理金額を確認できます。   |
| 自動コミット・トランザクション        | すべてのデータベース操作をすぐにデータベースに書き込むデータベース接続です。   |
| バック・ツーバック・プロセス         | JD Edwards EnterpriseOne 供給管理で使用されるプロセスで、別のプロセスで使用されるキーと同じキーが含まれます。  |
| バッチ処理                  | サード・パーティ・システムからJD Edwards EnterpriseOneにレコードを転送する処理です。<br><br>JD Edwards EnterpriseOne Financial Managementでは、バッチ処理を使用して、JD Edwards EnterpriseOne以外のシステムで入力された請求書や伝票のデータをJD Edwards EnterpriseOne 売掛管理やJD Edwards EnterpriseOne 買掛管理のシステムに転送できます。また、顧客レコードや仕入先レコードなどの住所録情報も転送できます。 |
| バッチ・サーバー               | バッチ処理リクエストの実行用に指定されたサーバーです。通常、バッチ・サーバーにはデータベースは格納されず、対話型アプリケーションが実行されることもありません。  |
| 一括バッチ処理                | クライアント・ワークステーション上でアプリケーション処理を実行してから、後続の処理を一度にサーバー・アプリケーションに投入するトランザクションの方式です。バッチ処理はサーバー上で実行されるため、クライアント・アプリケーションは引き続き他のタスクを実行できます。<br><br>“ダイレクト接続”と“オフライン処理”の説明も参照してください。   |
| ベスト・プラクティス             | 開発者による設計についての意思決定が最適になるように、任意で従うガイドラインです。  |

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>BPEL</b>                          | Business Process Execution Languageの略語です。個別のサービスを組み合わせてエンドツーエンドのプロセス・フローを作成できる、標準Webサービスのオーケストレーション言語です。   |
| <b>BPEL PM</b>                       | Business Process Execution Language Process Managerの略語です。BPELビジネス・プロセスを作成、デプロイ、管理する包括的インフラストラクチャです。  |
| <b>ビルド構成ファイル</b>                     | ANTスクリプトを生成するプログラムで使用される、構成の設定が記述されたテキスト・ファイルです。ANTは、ビルド・プロセスを自動化するソフトウェア・ツールです。ANTスクリプトによって、公開ビジネス・サービスが生成されます。   |
| <b>ビルド・エンジニア</b>                     | アーティファクトの生成、マスタリング、パッケージングの担当者です。ビルド・エンジニアには、アプリケーション・アーティファクトの生成担当者と、基盤のアーティファクトの生成担当者がいます。   |
| <b>ビルド・プログラム</b>                     | ビルド構成ファイルを読み込み、公開ビジネス・サービスの生成を行うANTスクリプトを生成するWIN32実行ファイルです。  |
| <b>ビジネス・アナリスト</b>                    | EnterpriseOneのビジネス・サービスの開発を必要とする条件と理由を特定する担当者です。   |
| <b>ビジネス関数</b>                        | ユーザーによって作成された再利用可能なビジネス・ルールとログのセットで、イベント・ルールを通じて呼び出すことができます。ビジネス関数によって、トランザクションまたはそのサブセットが実行されます(在庫照会、作業オーダー発注など)。また、ビジネス関数にはAPIも含まれているため、フォーム、データベース・トリガー、またはJD Edwards EnterpriseOne以外のアプリケーションから呼び出すこともできます。ビジネス関数は、他のビジネス関数、フォーム、イベント・ルール、その他の構成要素と組み合わせてアプリケーションを構成します。ビジネス関数の作成には、イベント・ルール、またはCなどの第3世代言語を使用します。ビジネス関数の例としては、与信チェック(Credit Check)や在庫照会(Item Availability)などがあげられます。 |
| <b>ビジネス関数イベント・ルール</b>                | “ネームド・イベント・ルール(NER)”の説明を参照してください。  |
| <b>ビジネス・サービス</b>                     | Javaで記述されたEnterpriseOneのビジネス・ロジックです。ビジネス・サービスは、1つ以上のアーティファクトのコレクションです。他に指定されていなければ、ビジネス・サービスは公開ビジネス・サービスとビジネス・サービスの両方を意味します。   |
| <b>ビジネス・サービス・アーティファクト</b>            | ビジネス・サービスを開発するために管理され、ビジネス・サービスのビルド・プロセスに必要な、ソース・ファイル、ディスクリプタなどです。   |
| <b>ビジネス・サービス・クラス・メソッド</b>            | ビジネス・サービスのフレームワークから提供されるリソースにアクセスするメソッドです。   |
| <b>ビジネス・サービス構成ファイル</b>               | interop.ini、JDBj.iniおよびjdelog.propertiesなど(他にもある)の構成ファイルです。  |
| <b>ビジネス・サービス相互参照</b>                 | オーケストレーション中に使用されるキーと値のデータの組合せです。WSG/XPIベースのシステムにおけるコードとキーの相互参照を表します。   |
| <b>ビジネス・サービス相互参照ユーティリティ</b>          | JD Edwards EnterpriseOneのオーケストレーション相互参照データへのアクセスに使用される、BPEL/ESB環境にインストールされたユーティリティ・サービスです。   |
| <b>ビジネス・サービス開発環境</b>                 | 統合開発者がビジネス・サービスを開発および管理する際に必要なフレームワークです。   |
| <b>ビジネス・サービス開発ツール</b>                | JDeveloperという名前でも知られています。  |
| <b>ビジネス・サービス EnterpriseOneオブジェクト</b> | EnterpriseOne LCMツールによって管理されるアーティファクトのコレクションです。テーブル、ビュー、フォームなどの他のEnterpriseOneオブジェクトと同様に、EnterpriseOne LCM内に名前付きで表示されます。   |

|   |  |
|---|--|
| <b>ビジネス・サービス・フレームワーク</b>                | 特にビジネス・サービスの開発を支援する、ビジネス・サービスの基盤の一部です。   |
| <b>ビジネス・サービス・ペイロード</b>                  | エンタープライズ・サーバーとビジネス・サービス・サーバーとの間で受け渡されるオブジェクトです。ビジネス・サービス・ペイロードには、ビジネス・サービス・サーバーに渡されたときにビジネス・サービスに入力される情報が含まれます。ビジネス・サービス・ペイロードには、エンタープライズ・サービス・サーバーに渡されたときにビジネス・サービスから返される結果が含まれます。通知の際、返されたビジネス・サービス・ペイロードには確認応答が含まれます。 |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティ</b>                  | ビジネス・サービスの動作または機能の制御に使用されるキー値データの組合せです。  |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティ管理ツール</b>             | 開発者および管理者がビジネス・サービス・プロパティのレコードの管理に使用するEnterpriseOneアプリケーションです。   |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティのビジネス・サービス・グループ</b>   | ビジネス・サービス・プロパティをビジネス・サービス・レベルで分類したものです。通常、ビジネス・サービス名として表されます。1つのビジネス・サービス・レベルには、1つ以上のビジネス・サービス・プロパティ・グループが含まれます。各ビジネス・サービス・プロパティ・グループは、0個以上のビジネス・サービス・プロパティ・レコードを含むことができます。  |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティのカテゴリ化</b>            | ビジネス・サービス・プロパティをカテゴリ化する方法です。これらのプロパティは、ビジネス・サービス別にカテゴリ化されます。   |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティ・キー</b>               | ビジネス・サービス・プロパティをシステム全体でグローバルに識別する一意の名前です。  |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティ・ユーティリティ</b>          | EnterpriseOneのビジネス・サービス・プロパティ・データにアクセスするためにビジネス・サービスの開発で使用されるユーティリティAPIです。   |
| <b>ビジネス・サービス・プロパティ値</b>                 | ビジネス・サービス・プロパティの値です。   |
| <b>ビジネス・サービス・リポジトリ</b>                  | ビジネス・サービス・アーティファクトおよびビルド・ファイルを格納するClearCaseなどのソース管理システムです。または、ネットワーク内の物理ディレクトリのことをいいます。  |
| <b>ビジネス・サービス・サーバー</b>                   | ビジネス・サービスが置かれる物理マシンです。ビジネス・サービスは、アプリケーション・サーバー・インスタンス上で実行されます。   |
| <b>ビジネス・サービス・ソース・ファイル/ビジネス・サービス・クラス</b> | ビジネス・サービス・アーティファクトの種類の一つです。Javaコンパイラでコンパイルされるように記述された、javaファイル・タイプのテキスト・ファイルです。  |
| <b>ビジネス・サービス値オブジェクト・テンプレート</b>          | Cビジネス関数で使用される、ビジネス・サービス値オブジェクトの構造表現です。   |
| <b>ビジネス・サービス値オブジェクト・テンプレート・ユーティリティ</b>  | ビジネス・サービス値オブジェクトからビジネス・サービス値オブジェクト・テンプレートを作成する際に使用されるユーティリティです。  |
| <b>ビジネス・サービス・サーバー・アーティファクト</b>          | ビジネス・サービス・サーバーにデプロイされるオブジェクトです。  |
| <b>ビジネス・ビュー</b>                         | アプリケーションやレポートでデータが使用されているJD Edwards EnterpriseOneテーブル(複数可)から、特定の列を選択するために使用されます。ビジネス・ビュー自体には特定の行を選択する機能はありません。また、ビジネス・ビューに実際のデータは含まれていません。ビジネス・ビューは、情報の表示専用の機能であり、このビューを介してデータを操作できます。                                   |
| <b>セントラル・オブジェクトのマージ</b>                 | 現行のリリースで顧客がオブジェクトに加えた変更を、新規のリリースのオブジェクトに統合する処理です。  |
| <b>セントラル・サーバー</b>                       | 最初にインストールされ、クライアント・マシンに配布されるソフトウェア・バージョン(セントラル・オブジェクト)を格納するために指定されたサーバーです。JD   |

Edwards EnterpriseOneの典型的なインストールでは、ソフトウェアは1つのマシン、すなわちセントラル・サーバーにロードされます。次に、セントラル・サーバーにつながっている各種のワークステーションに対して、ソフトウェアのコピーがプッシュ・アウトまたはダウンロードされます。このような構成にすることで、ワークステーション上での使用によってソフトウェアが変更されたり、破損したりした場合でも、常にセントラル・サーバーから変更前のオブジェクトのセット(セントラル・オブジェクト)を入手できます。

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>チャート</b>               | JD Edwards EnterpriseOneソフトウェアのフォームに表示される表形式の情報です。   |
| <b>チェックイン・リポジトリ</b>       | 開発者がビジネス・サービス・アーティファクトをチェックインおよびチェックアウトするリポジトリです。チェックイン・リポジトリは複数あります。各リポジトリは、それぞれ別の目的に使用されます(開発、本稼働、テストなど)。  |
| <b>コネクタ</b>               | JD Edwards EnterpriseOneとサード・パーティ・アプリケーションの間でロジックとデータの共有を可能にする、コンポーネント・ベースのインタオペラビリティ(相互運用)モデルです。JD Edwards EnterpriseOneコネクタ・アーキテクチャにはJavaコネクタとCOMコネクタが含まれています。             |
| <b>相殺/相手勘定</b>            | JD Edwards EnterpriseOne Financial Managementの一般会計勘定科目であり、仕訳入力の相殺(貸借一致)処理に使用されます。たとえば、相殺/相手勘定を使用して、JD Edwards EnterpriseOne Financial Managementでの配賦によって作成された会計入力の貸借一致を行います。 |
| <b>コントロール・テーブル・ワークベンチ</b> | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行中に、必要なマージを行うためのバッチ・アプリケーションを実行するアプリケーションです。このマージにより、データ辞書、ユーザー定義コード、メニュー、ユーザー一時変更テーブルが更新されます。   |
| <b>コントロール・テーブルのマージ</b>    | 顧客がコントロール・テーブルに加えた変更を、新規リリースのデータに統合する処理です。   |
| <b>関連データ</b>              | ビジネス・サービス名およびメソッドで構成されるリクエストとHTTPレスポンスとの関連付けに使用されるデータです。   |
| <b>コスト割当</b>              | JD Edwards EnterpriseOne収益性分析のプロセスであり、アクティビティまたはコスト・オブジェクトへのリソースの配賦またはトレースに使用されます。   |
| <b>原価要素</b>               | JD Edwards EnterpriseOne製造管理において、特定の品目の原価を構成する要素(資材費、人件費、間接費など)を表します。  |
| <b>資格証明</b>               | JD Edwards EnterpriseOneのユーザー名/パスワード/環境/ロール、EnterpriseOneセッションまたはEnterpriseOneトークンの有効なセットです。   |
| <b>相互参照ユーティリティ・サービス</b>   | EnterpriseOneの相互参照データへのアクセスに使用される、BPEL/ESB環境にインストールされたユーティリティ・サービスです。  |
| <b>セグメント間編集</b>           | コンフィギュレーション可能な品目セグメント間の関係を設定する論理ステートメントです。セグメント間編集を使用して、製造不可能なコンフィギュレーションに基づくオーダーを防ぐことができます。   |
| <b>通貨再換算</b>              | 通貨を別の通貨に換算するプロセスであり、一般的にレポートで使用されます。たとえば、通貨再換算のプロセスを使用して、様々な通貨を単一の通貨に換算する必要がある連結レポートの作成に対応できます。  |
| <b>cXML</b>               | 伝票と調達アプリケーションとの通信や、電子商取引ハブと仕入先との通信の簡素化に使用されるプロトコルです。   |
| <b>データベース資格証明</b>         | 有効なデータベース・ユーザー名/パスワードです。   |
| <b>データベース・サーバー</b>        | データベースの管理やクライアント・マシンの検索を実行するローカル・エリア・ネットワーク内のサーバーです。   |

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>データ・ソース・ワークベンチ</b>          | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行中に、インストール・プランに定義されたすべてのデータ・ソースを、プランナのデータ・ソースに含まれるテーブル/データ・ソース・サイジング・テーブルおよびデータ・ソース・マスターから、システムのリリース番号のデータ・ソースにコピーするアプリケーションです。コピーされたデータを反映するため、データ・ソース・プラン詳細レコードも更新されます。 |
| <b>期間パターン</b>                  | 標準会計と52期間会計で、会計年度の開始日とその会計年度内の各期間の終了日を表すカレンダーです。  |
| <b>指定通貨</b>                    | 会社の財務レポートで基準として使用される通貨です。   |
| <b>デプロイメント・アーティファクト</b>        | サーバー、ポートなど、デプロイメント・プロセスに必要なアーティファクトです。  |
| <b>デプロイメント・サーバー</b>            | エンタープライズ・サーバーとクライアント・マシンへのソフトウェアのインストールや、それらのソフトウェアの管理、配布に使用されるサーバーです。  |
| <b>明細情報</b>                    | JD Edwards EnterpriseOneの取引における個別の行に関する情報です。伝票支払品目や受注オーダー明細行などがあります。  |
| <b>ダイレクト接続</b>                 | クライアント・アプリケーションとサーバー・アプリケーションが対話形式で直接通信するトランザクション方式です。<br>“一括バッチ処理”、“オフライン処理”の説明も参照してください。  |
| <b>DNT (Do Not Translate)</b>  | BLOBデータの制約のため、iSeriesサーバーに必要なデータ・ソースのタイプです。   |
| <b>2重価格設定</b>                  | 商品やサービスに対し、2種類の通貨で価格を設定するプロセスです。  |
| <b>重複した公開ビジネス・サービス承認レコード</b>   | 同じユーザー識別情報と公開ビジネス・サービス識別情報を持つ、2つの公開ビジネス・サービス承認レコードです。   |
| <b>埋込みアプリケーション・サーバー・インスタンス</b> | JDeveloperから起動され、完全にJDeveloper内で実行されるOC4Jインスタンスです。  |
| <b>編集コード</b>                   | レポートやフォーム上の特定の値が、どのように表示またはフォーマットされるべきかを示すコードです。レポートに属するデフォルトの編集コードは大量の情報に関連しているため、使用時には注意が必要です。  |
| <b>編集モード</b>                   | ユーザーによるデータの変更が可能なフォームの状態です。   |
| <b>編集ルール</b>                   | ユーザーが入力したデータを、事前に定義されたルールやルールのセットに照合して、フォーマットや検証を行うための方法です。   |
| <b>電子データ交換 (EDI)</b>           | JD Edwards EnterpriseOneシステムとサード・パーティ・システムの間で、コンピュータ間の業務取引データの交換をペーパーレスに行うことを可能にするインタオペラビリティ・モデルです。EDIを使用する場合、EDI標準フォーマットから自社システムで使用されているフォーマットにデータを変換するためのソフトウェアを備えている必要があります。               |
| <b>埋込みイベント・ルール</b>             | 特定のテーブルやアプリケーション専用のイベント・ルールです。たとえば、フォーム間の呼び出し、処理オプションの値に基づくフィールドの非表示化、ビジネス関数の呼び出しなどが含まれます。汎用的な“ビジネス関数イベント・ルール”とは対照的に使用されます。   |
| <b>従業員ワーク・センター</b>             | 発信側のアプリケーションやユーザーに関係なく、システム生成メッセージとユーザー作成メッセージを含むすべてのJD Edwards EnterpriseOneメッセージの送受信を行うための中心となるロケーションです。各ユーザーには、アクティブ・メッセージなどのメッセージやワークフローを含むメールボックスが割り当てられます。                              |
| <b>エンタープライズ・サーバー</b>           | JD Edwards EnterpriseOneのデータベースとロジックを格納するサーバーです。  |

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| <b>ESB (Enterprise Service Bus)</b> | イベント駆動型のXMLベースのメッセージング・フレームワーク(バス)を使用してサービス指向アーキテクチャを有効にする、Webサービス標準に準拠したミドルウェア・インフラストラクチャ製品またはテクノロジーです。  |
| <b>EnterpriseOne管理者</b>             | EnterpriseOne管理システムの担当者です。  |
| <b>EnterpriseOne資格証明</b>            | EnterpriseOneユーザーの検証に使用される、ユーザーID、パスワード、環境およびロールです。   |
| <b>EnterpriseOneオブジェクト</b>          | アプリケーションのビルドに使用される再利用可能なコードです。オブジェクトのタイプには、テーブル、フォーム、ビジネス関数、データ辞書項目、バッチ処理、ビジネス・ビュー、イベント・ルール、バージョン、データ構造体、メディア・オブジェクトなどがあります。  |
| <b>EnterpriseOne開発クライアント</b>        | 以前は“ファット・クライアント”と呼ばれていた、Microsoft Windowsのクライアントおよび設計ツールを含む、EnterpriseOneアーティファクトの開発に必要なインストール済EnterpriseOneコンポーネントのコレクションです。   |
| <b>EnterpriseOne拡張機能</b>            | EnterpriseOne固有の、JDeveloperのコンポーネント(プラグイン)です。JDeveloperウィザードは、拡張機能の具体例の1つです。  |
| <b>EnterpriseOneプロセス</b>            | JD Edwards EnterpriseOneクライアントおよびサーバーで、プロセス・リクエストの処理とトランザクションの実行を可能にするソフトウェア・プロセスです。クライアントでは1つのプロセスが実行され、サーバーでは1つのプロセスの複数のインスタンスを処理できます。JD Edwards EnterpriseOneプロセスを、ワークフロー・メッセージやデータ・レプリケーションなど特定のタスク専用のプロセスに指定することで、サーバーが大量のタスクを処理している場合でも重要なプロセスの実行を確保できます。 |
| <b>EnterpriseOneリソース</b>            | 権限を持つユーザーに限定された、EnterpriseOneのテーブル、メタデータ、ビジネス関数、辞書情報またはその他の情報です。  |
| <b>環境ワークベンチ</b>                     | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行時に、環境情報および各環境のオブジェクト構成マネージャ・テーブルを、プランナ・データ・ソースからシステム・リリース番号のデータ・ソースにコピーするアプリケーションです。コピーされたデータを反映するため、環境プラン詳細レコードも更新されます。   |
| <b>エスカレーション・モニター</b>                | 処理待ちのリクエストやアクティビティを監視し、それらが非アクティブの状態のまま指定した時間が経過した場合に、再実行するか、または次のステップやユーザーに処理を進めるバッチ・プロセスです。   |
| <b>イベント・ルール</b>                     | フォームの入力や、フィールド間の移動など、特定のアプリケーションで実行された操作に基づいて処理(複数可)の実行をシステムに指示する論理ステートメントです。   |
| <b>明示的トランザクション</b>                  | ビジネス・サービス開発者がビジネス・サービス内のトランザクション境界のタイプ(自動または手動)および範囲を明示的に制御する際に使用されるトランザクションです。   |
| <b>公開されたメソッド/値オブジェクト</b>            | 公開インターフェイスの一部である、公開ビジネス・サービスのソース・ファイルまたはその一部です。顧客との契約の一部でもあります。   |
| <b>施設、事業所</b>                       | 原価のトラッキングの対象となる業務単位の1つです。たとえば、倉庫所在地、ジョブ、プロジェクト、ワーク・センター、事業所などがあります。“ビジネスユニット”と呼ばれる場合もあります。  |
| <b>略式コマンド</b>                       | 特定のコマンドを使用することで、メニューやアプリケーション間を迅速に移動できるコマンド・プロンプト機能です。  |
| <b>ファイル・サーバー</b>                    | ネットワーク上で他のコンピュータからアクセスされるファイルを保存するサーバーです。リモート・ディスク・ドライブとしてユーザーに表示されるディスク・サーバーとは異なり、ファイル・サーバーには、単にファイルを保存するだけではなく、ネッ   |

|                           |  |
|---------------------------|--|
|                           | トワーク・ユーザーがファイルをリクエストしたりファイルを更新した場合に、それらの要求を整理してファイルを管理するための高度な機能が備えられています。   |
| <b>最終モード</b>              | データ・レコードの更新や作成を行うプログラムの処理モードの1つです。   |
| <b>基盤</b>                 | 実行時にビジネス・サービスを実行するためにアクセス可能にする必要のあるフレームワークです。例として、Java ConnectorおよびJDBjがあげられます(この他にもあります)。   |
| <b>FTPサーバー</b>            | FTP(ファイル転送プロトコル)を通じてファイルへのリクエストに回答するサーバーです。  |
| <b>見出し情報</b>              | テーブルやフォームの先頭に表示される情報です。見出し情報を使用して、付随するレコード・グループの制御情報が識別または提供されます。  |
| <b>HTTPアダプタ</b>           | 特定のURLを指定したGET、POST、PUT、DELETE、TRACE、HEADおよびOPTIONSなどの基本HTTP操作に使用される、サービスの汎用セットです。   |
| <b>インスタンス化</b>            | “作成する”という意味のJava用語です。クラスがインスタンス化されると、新しいインスタンスが作成されます。   |
| <b>統合開発者</b>              | EnterpriseOneビジネス・サービスを開発、実行およびデバッグする、システムのユーザーです。統合開発者は、EnterpriseOneビジネス・サービスを使用してそのようなコンポーネントを開発します。  |
| <b>インテグレーション・ポイント(IP)</b> | ドキュメント・レベルのインターフェイスを公開する、EnterpriseOneの以前の実装におけるビジネス・ロジックです。このタイプのロジックは、XBPと呼ばれていました。EnterpriseOne 8.11では、webMethodsのサポートにより、IPがWebサービスゲートウェイに実装されました。 |
| <b>インテグレーション・サーバー</b>     | コンピュータが内部および外部のネットワークで接続されたシステム環境で、異なるオペレーティング・システムやアプリケーション間でのデータの交換を行うための機能を提供するサーバーです。  |
| <b>整合性テスト</b>             | データの整合性を維持するための社内プロセスを補強するプロセスで、貸借が一致していないデータや矛盾のあるデータの検出と報告を行います。   |
| <b>インターフェイス・テーブル</b>      | “Zテーブル”の説明を参照してください。   |
| <b>内部メソッド/値オブジェクト</b>     | 公開インターフェイスの一部ではない、ビジネス・サービスのソース・ファイルまたはその一部です。privateメソッドまたはprotectedメソッドがこれに相当するといえます。publishedメソッドで使用されない値オブジェクトもこれに相当するといえます。                       |
| <b>インタオペラビリティ・モデル</b>     | サード・パーティ・システムからJD Edwards EnterpriseOneへの接続やアクセスを行うための機能です。  |
| <b>エラー表示の有効化</b>          | JD Edwards EnterpriseOneにおけるフォーム・レベルのプロパティで、有効にすると、アプリケーション・エラーが発生した場合にエラー・メッセージがフォーム上に表示されます。   |
| <b>IServerサービス</b>        | Webサーバーに常駐するインターネット・サーバーサービスで、データベースからクライアントへのJavaクラスのファイル配信を高速化するために使用されます。   |
| <b>代替ラベル</b>              | 代替的なデータ辞書項目のラベルで、使用されているオブジェクトの製品コードに基づいてJD Edwards EnterpriseOneアプリケーションに表示されます。  |
| <b>Javaアプリケーション・サーバー</b>  | サーバー中心のアーキテクチャの中間層に置かれるコンポーネント・ベースのサーバーです。このサーバーは、データのアクセスや永続性ととともに、セキュリティとステータスの管理を行うためのミドルウェア・サービスを提供します。  |
| <b>JDBNET</b>             | 異種サーバー間でのデータ・アクセスを実現するためのデータベース・ドライバです。  |

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>JDEBASEデータベース・ミドルウェア</b>     | JD Edwards EnterpriseOne独自のデータベース・ミドルウェア・パッケージで、プラットフォームに依存しないAPIとクライアント/サーバー間のアクセスを提供します。   |
| <b>JDECallObject</b>            | ビジネス関数から他のビジネス関数を呼び出すためのAPIです。   |
| <b>jde.ini</b>                  | JD Edwards EnterpriseOneの初期設定に必要なランタイム設定を提供するJD Edwards EnterpriseOneファイル(またはiSeries用のメンバー)です。JD Edwards EnterpriseOneを実行する各マシンごとに、ファイルまたはメンバーの特定バージョンを常駐させる必要があります。これには、ワークステーションとサーバーも含まれます。 |
| <b>JDEIPC</b>                   | サーバーコードによって使用される通信プログラミング・ツールであり、マルチプロセス環境における同一データへのアクセス制御、プロセス間の通信と調整、新規プロセスの作成を行います。  |
| <b>jde.log</b>                  | JD Edwards EnterpriseOneの主要な診断ログ・ファイルです。このファイルは常に主ドライブのルート・ディレクトリに置かれ、JD Edwards EnterpriseOneの起動以降の状況とエラー・メッセージが書き込まれます。  |
| <b>JDENET</b>                   | JD Edwards EnterpriseOne独自の通信ミドルウェア・パッケージで、ピア・ツーピア、メッセージ・ベース、ソケット・ベースのマルチプロセス通信のミドルウェア・ソリューションです。JD Edwards EnterpriseOneのすべてのサポート対象プラットフォームでクライアント/サーバー間、サーバー/サーバー間の通信を処理します。                 |
| <b>JDeveloperプロジェクト</b>         | JDeveloperでソース・ファイルのカテゴリ化およびコンパイルに使用されるアーティファクトです。   |
| <b>JDeveloperワークスペース</b>        | JDeveloperでプロジェクト・ファイルの編成に使用されるアーティファクトです。1つ以上のプロジェクト・ファイルがここに配置されます。  |
| <b>JMSキュー</b>                   | ポイントツーポイントのメッセージングに使用されるJavaメッセージング・サービス・キューです。  |
| <b>リスナー・サービス</b>                | HTTP経由でXMLメッセージをリスニングするリスナーです。   |
| <b>ローカル・リポジトリ</b>               | ビジネス・サービス・アーティファクトの格納に使用される、開発者のローカル開発環境です。  |
| <b>ローカルのスタンドアロンBPEL/ESBサーバー</b> | アプリケーション・サーバーにインストールされていない、スタンドアロンBPEL/ESBサーバーです。  |
| <b>ロケーション・ワークベンチ</b>            | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行時に、インストール・プランに定義されたすべてのロケーションを、プランナ・データ・ソースの保管場所マスターからシステム・データ・ソースにコピーするアプリケーションです。   |
| <b>ロジック・サーバー</b>                | アプリケーション・プログラムにビジネス・ロジックを提供する、分散ネットワーク内のサーバーです。典型的なコンフィギュレーションでは、プリスティン・オブジェクトがセントラル・サーバーからロジック・サーバーに複製されます。JD Edwards EnterpriseOneソフトウェアの実行時に、ロジック・サーバーでは、ワークステーションと連動して、必要な処理が実際に実行されます。    |
| <b>差し込み印刷ワークベンチ</b>             | 業務文書を自動的に印刷するため、Microsoft Word 6.0またはそれ以上のバージョンの文書とJD Edwards EnterpriseOneのレコードをマージするアプリケーションです。たとえば、雇用の証明に関する文書を印刷する際に、差し込み印刷ワークベンチを使用できます。  |
| <b>手動コミット・トランザクション</b>          | コミットがコールされるまで、すべてのデータベース操作によるデータベースへの書き込みが遅延されるデータベース接続です。   |
| <b>マスター・ビジネス関数(MBF)</b>         | データベース内の情報の追加、変更、更新を担う中心のロケーションとして機能する対話型のマスター・ファイルです。マスター・ビジネス関数によって、データ入力フォームと該当するテーブル間でのデータの交換が行われます。マスター関数によって、すべての必要なデフォルト値と編集ルールを含む関数の共通セット  |

|                            |  |
|----------------------------|--|
|                            | が、関連するプログラムに提供されます。MBFには、データベースの情報を追加、更新、削除する際の整合性を確保するロジックが含まれています。   |
| <b>マスター・テーブル</b>           | “パブリッシュ済テーブル”の説明を参照してください。   |
| <b>照合伝票</b>                | 取引を完了または変更するために、当初伝票と関連付けられる伝票です。たとえば、JD Edwards EnterpriseOne Financial Managementでは、入金請求書の照合伝票に、支払が支払伝票の照合伝票になります。   |
| <b>メディア・ストレージ・オブジェクト</b>   | Gxxx、xxxGT、またはGTxxxのいずれかの命名規則を使用するファイルで、テーブルの形で分類されていないオブジェクトです。   |
| <b>メッセージ・センター</b>          | 発信側のアプリケーションやユーザーに関係なく、システム生成メッセージとユーザー作成メッセージを含むすべてのJD Edwards EnterpriseOneメッセージの送受信を行うための中心となるロケーションです。   |
| <b>メッセージング・アダプタ</b>        | サード・パーティ・システムからJD Edwards EnterpriseOneに接続し、メッセージ・キューを使用してデータの交換を行うためのインタオペラビリティ・モデルです。  |
| <b>メッセージング・サーバー</b>        | メッセージングAPIを使用して、他のプログラムで使用するために送信されたメッセージを処理するサーバーです。メッセージング・サーバーには、通常、関数を実行するためのミドルウェア・プログラムが配備されます。  |
| <b>中間層BPEL/ESBサーバー</b>     | アプリケーション・サーバーにインストールされたBPEL/ESBサーバーです。   |
| <b>監視アプリケーション</b>          | 管理者が各種EnterpriseOneサーバーの統計情報を取得し、統計をリセットしたり通知を設定したりできる、EnterpriseOneのツールです。  |
| <b>ネームド・イベント・ルール (NER)</b> | カプセル化された再利用可能なビジネス・ロジックです。C言語ではなく、イベント・ルールを使用して作成されます。NERは、ビジネス関数イベント・ルールとも呼ばれます。NERは、複数のプログラムによって、複数の場所で繰り返し使用できます。このようなモジュール方式での提供によって、コードの合理性や再利用性が高まり、必要な作業がより少なくなります。   |
| <b>Nota Fiscal</b>         | ブラジルでは、税務処理のためにすべての商取引についてこの書式を作成し、税法で指定された情報を含めることが義務付けられています。  |
| <b>Nota Fiscal Factura</b> | ブラジルで使用する書式です。伝票情報を伴う“Nota Fiscal”です。<br>“Nota Fiscal”の説明も参照してください。  |
| <b>オブジェクト構成マネージャ (OCM)</b> | JD Edwards EnterpriseOneでは、ランタイム環境で使用されるオブジェクトのリクエスト・ブローカーおよび制御センターとして機能します。OCMによって、ビジネス関数、データ、バッチ・アプリケーションのランタイム・ロケーションが追跡されます。これらのオブジェクトのいずれかが呼び出されると、OCMでは、指定された環境/ユーザーのデフォルト値と一時変更情報に基づいて、そのオブジェクトにアクセスするためのロケーションが特定されます。 |
| <b>オブジェクト・ライブラリアン</b>      | アプリケーションのビルドに繰り返し使用できるすべてのバージョン、アプリケーション、ビジネス関数のリポジトリです。オブジェクト・ライブラリアンによって、開発者にチェックアウト機能とチェックイン機能が提供されます。また、JD Edwards EnterpriseOneオブジェクトの作成、変更、使用も管理されます。オブジェクト・ライブラリアンは、稼働環境や開発環境など複数の環境に対応しているため、異なる環境間でオブジェクトを簡単に移動できます。  |
| <b>オブジェクト・ライブラリアンのマージ</b>  | これまでのリリースでオブジェクト・ライブラリアンに加えられたすべての変更を、新規リリースのオブジェクト・ライブラリアンに統合する処理です。  |
| <b>オープン・データ・アクセス (ODA)</b> | データの集計とレポート作成のために、SQLステートメントを使用してJD Edwards EnterpriseOneのデータを抽出できるインタオペラビリティ・モデルです。   |

|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>出力ストリーム・アクセス(OA)</b> | JD Edwards EnterpriseOneのインターフェイスを設定し、別のソフトウェア・パッケージ (Microsoft Excelなど) にデータを渡して処理を実行するためのインタオペラビリティ・モデルです。   |
| <b>パッケージ</b>            | JD Edwards EnterpriseOneオブジェクトは、デプロイメント・サーバーからパッケージとしてワークステーションにインストールされます。パッケージには、部品表やキットなどのように、各ワークステーションに必要なオブジェクトが含まれます。さらに、デプロイメント・サーバー上でのオブジェクトの位置が示されるため、インストール・プログラムがそれらのオブジェクトを検出できるようになっています。パッケージは、ある時点におけるデプロイメント・サーバー上のセントラル・オブジェクトを示すスナップ・ショットでもあります。  |
| <b>パッケージ・ビルド</b>        | 既存ユーザーに対し、ソフトウェアの変更や新規アプリケーションの反映を容易に行うためのソフトウェア・アプリケーションです。また、JD Edwards EnterpriseOneでは、パッケージ・ビルドとは、ソフトウェアのコンパイル済バージョンを指す場合もあります。たとえば、使用しているERPソフトウェアのバージョンをアップグレードする際に、“パッケージ・ビルド”を使用するという場合があります。<br>“パッケージ・ビルド”という用語は、たとえば次のようにも使用されます「また、パッケージ・ビルドの間に行われるビジネス関数のグローバル・ビルドには新しい関数が自動的に含まれるため、デプロイの準備ができるまでビジネス関数を本稼働パス・コードに含めないでください」。このように、パッケージ・ビルドを作成するプロセスが“パッケージ・ビルド”と呼ばれる場合もあります。 |
| <b>パッケージ・ロケーション</b>     | パッケージとその複製オブジェクトのセットが格納されるディレクトリ構造上の位置です。通常は、“¥¥デプロイメント・サーバー¥リリース¥パス・コード¥パッケージ¥パッケージ名”になります。このパスの下のサブディレクトリに、パッケージの複製オブジェクトが格納されます。パッケージがビルドまたは格納される場所を指す場合もあります。  |
| <b>パッケージ・ワークベンチ</b>     | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行時に、パッケージ情報テーブルを、プランナ・データ・ソースからシステム・リリース番号データ・ソースに転送するアプリケーションです。処理の結果を反映するため、パッケージ・プラン詳細レコードも更新されます。  |
| <b>パスコード・ディレクトリ</b>     | EnterpriseOne開発アーティファクトを格納する、EnterpriseOne開発クライアント上にあるファイル・システムの特定の部分です。   |
| <b>パターン</b>             | ソフトウェアの設計でよく発生する問題に対し、繰り返して使用される一般的な解決策です。ビジネス・サービスの開発では、オブジェクトのリレーションシップとやり取りに重点が置かれます。オーケストレーションでは、統合パターン (同期/非同期のリクエスト/レスポンス、パブリッシュ、通知、受信/応答など) に重点が置かれます。  |
| <b>計画ファミリ</b>           | 設計と製造に類似点があるため、まとめて計画する方が合理的である複数の最終品目をグループ化する手段です。  |
| <b>優先プロファイル</b>         | 品目、品目グループ、顧客、および顧客グループについて、ユーザー定義の階層 (順序) に基づいて指定したフィールドのデフォルト値を定義する機能です。  |
| <b>プリント・サーバー</b>        | ネットワークとプリンタ間のインターフェイスであり、ネットワーク・クライアントはこのインターフェイスを介してプリンタに接続し、印刷ジョブを送信します。コンピュータ、独立したハードウェア・デバイス、またはプリンタ内部のハードウェアのどれでも、プリンタ・サーバーとして使用できます。   |
| <b>プリステイン環境</b>         | JD Edwards EnterpriseOneのデモ・データを使用した未変更オブジェクトのテストに使用するJD Edwards EnterpriseOne環境です。研修環境としても使用されます。変更したオブジェクトと変更前のオブジェクトを比較するには、この環境が必要になります。   |
| <b>処理オプション</b>          | バッチ・プログラムやレポートの実行を制御するパラメータをユーザーが指定するためのデータ構造です。たとえば、処理オプションを使用して、特定のフィールド   |

|                               |   |
|-------------------------------|---|
|                               | ドのデフォルト値の指定、情報の表示および印刷の方法、日付範囲の指定、プログラムの実行を制御するランタイム値の入力などを行います。  |
| <b>本稼働用環境</b>                 | ユーザーがJD Edwards EnterpriseOneソフトウェアを実際に使用するJD Edwards EnterpriseOne環境です。  |
| <b>本稼働レベルのファイル・サーバー</b>       | 品質が保証され商品化されたファイル・サーバーで、通常はユーザーサポート・サービスとともに提供されます。   |
| <b>本稼働公開ビジネス・サービスのWebサービス</b> | 本稼働アプリケーション・サーバーにデプロイされた、公開ビジネス・サービスのWebサービスです。   |
| <b>プログラム一時修正 (PTF)</b>        | JD Edwards EnterpriseOneソフトウェアに加えられた変更で、磁気テープやディスクの形式でユーザー企業に提供されます。  |
| <b>プロジェクト</b>                 | JD Edwards EnterpriseOneでは、オブジェクト管理ワークベンチで開発されたオブジェクトのための仮想コンテナを指します。   |
| <b>プロモーション・パス</b>             | ワークフロー内におけるオブジェクトやプロジェクトの進捗状況を示すパスです。標準的なプロモーション・サイクル(パス)は次のとおりです。<br><br>11>21>26>28>38>01<br><br>このパスでは、11は検討待ちの新規プロジェクト、21はプログラミング、26は品質管理テスト/検討、28は品質管理テスト/検討の完了、38は本稼働、01はサイクルの完了をそれぞれ表します。たとえば標準的なプロジェクト・プロモーション・サイクルで、開発者は、開発(プログラミング)のパス・コードからチェックアウトしたオブジェクトをチェックインして戻したら、それらのオブジェクトをプロトタイプ(テスト)のパス・コードに進めます。すべての作業が終了したオブジェクトは、完了の前に本稼働のパス・コードに移されます。 |
| <b>プロキシ・サーバー</b>              | 企業がセキュリティ管理、管理統制、サービスのキャッシュ化を確実に行うことができるように、ワークステーションとインターネットの間で防壁として機能するサーバーです。  |
| <b>公開ビジネス・サービス</b>            | EnterpriseOneのサービス・レベルのロジックおよびインターフェイスです。公開ビジネス・サービスに分類されている場合、外部(EnterpriseOne以外)のシステムに公開する意図があることを示しています。   |
| <b>公開ビジネス・サービス識別情報</b>        | 関係のある承認レコードの特定に使用される、公開ビジネス・サービスに関する情報です。公開ビジネス・サービスとメソッド名、公開ビジネス・サービスのみ、または*ALLが使用されます。  |
| <b>公開ビジネス・サービスのWebサービス</b>    | J2EE Webサービスとしてパッケージされた、公開ビジネス・サービスのコンポーネント(つまり、ビジネス・サービス・クラス、ビジネス・サービス基盤、構成ファイルおよびWebサービス・アーティファクトを格納したJ2EE EARファイル)です。  |
| <b>パブリッシュ済テーブル</b>            | マスター・テーブルとも呼ばれ、他のマシンにレプリケートされる元のテーブルです。パブリッシュ・マシンに格納されるF98DRPUBテーブルにより、企業内のすべてのパブリッシュ済テーブルと関連するパブリッシュが識別されます。   |
| <b>パブリッシュ</b>                 | パブリッシュされたテーブルを扱うサーバーです。F98DRPUBテーブルでは、企業内のすべてのパブリッシュ済テーブルと関連するパブリッシュの識別が行われます。  |
| <b>プル・レプリケーション</b>            | JD Edwards EnterpriseOneでデータを個別のワークステーションにレプリケートする方法の1つです。レプリケート先のマシンは、JD Edwards EnterpriseOneのデータ・レプリケーション・ツールを使用して、プル・サブスクリイバとしてセットアップされます。プル・サブスクリイバが情報を要求した場合にのみ、変更、更新、削除が通知されます。通常は起動時に、プル・サブスクリイバからF98DRPCNテーブルが置かれているサーバーに対し、要求がメッセージ形式で送信されます。   |

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <b>QBE</b>                        | Query by Example (例示照会)の略語です。JD Edwards EnterpriseOneでは、QBE行は、詳細グリッドの最上段にあり、データのフィルタリングに使用されます。  |
| <b>リアルタイム・イベント</b>                | 外部システムで使用するためにEnterpriseOneのアプリケーション・ロジックからトリガーされるメッセージです。   |
| <b>リフレッシュ</b>                     | 新規リリースやPTF/累積アップデート・リリース(B73.2やB73.2.1など)に問題なく対応できるように、JD Edwards EnterpriseOneソフトウェアまたはそのサブセット(テーブルや業務データなど)を修正する機能です。  |
| <b>レプリケーション・サーバー</b>              | クライアント・マシンへのセントラル・オブジェクトのレプリケーションを扱うサーバーです。  |
| <b>Rt-Addressing</b>              | ビジネス・サービス呼出しリクエストのホスト/ポート・ユーザー・セッションを開始するブラウザ・セッションを特定する一意のデータです。  |
| <b>規則</b>                         | ツールによって強制されるのではなく、目的の結果を得るため、および指定された標準に準拠するために従う必須のガイドラインです。  |
| <b>見積オーダー</b>                     | JD Edwards EnterpriseOne調達管理および外注管理では、仕入先からの品目情報と価格情報のリクエストを指します。見積オーダーから購買オーダーを作成できます。<br><br>JD Edwards EnterpriseOne受注管理では、まだ発注を行っていない顧客に対する品目情報と価格情報を指します。 |
| <b>Secure by Default</b>          | 特定のレコードによってユーザーがオブジェクトの実行権限を持つことが示されないかぎり、ユーザーがオブジェクトの実行権限を持たないとみなすセキュリティ・モデルです。   |
| <b>SSL (Secure Socket Layer)</b>  | 通信の機密性を提供するセキュリティ・プロトコルです。SSLを使用することで、クライアントとサーバー・アプリケーションは、盗聴、改ざん、なりすましを防ぐように設計された方法で通信できます。  |
| <b>SEI実装</b>                      | サービス・エンドポイント・インターフェイス(SEI)を宣言するメソッドを実装するJavaクラスです。   |
| <b>選択項目</b>                       | JD Edwards EnterpriseOneメニューに表示される選択項目は、メニューからアクセスできる各機能を表します。選択するには、関連する番号を選択フィールドに入力して[Enter]キーを押します。  |
| <b>シリアライズ</b>                     | オブジェクトやデータを、格納用の形式またはネットワーク接続リンク上で送受信できる形式に変換し、必要なときに元のデータやオブジェクトを再作成できるプロセスです。  |
| <b>サーバーワークベンチ</b>                 | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行時に、サーバー設定ファイルを、プランナ・データ・ソースからシステム・リリース番号データ・ソースにコピーするアプリケーションです。コピーされたデータを反映するため、サーバープラン詳細レコードも更新されます。                                    |
| <b>サービス・エンドポイント・インターフェイス(SEI)</b> | クライアントからのサービスの呼出しを可能にするメソッドを宣言するJavaインターフェイスです。  |
| <b>SOA</b>                        | Service Oriented Architectureの略語です。  |
| <b>ソフトコーディング</b>                  | 指定されたプロセスの実行に影響するサイト固有の変数を管理者が操作できるコーディング技術です。   |
| <b>ソース・リポジトリ</b>                  | HTTPアダプタおよびリスナー・サービス開発環境アーティファクト用のリポジトリです。   |
| <b>スポット・レート</b>                   | 取引レベルで入力される為替レートです。このレートは、2つの通貨の間に設定されている為替レートより優先して使用されます。  |

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| <b>スペックのマージ</b>             | オブジェクト・ライブラリアン、バージョン・リスト、およびセントラル・オブジェクトの3つのマージで構成されるマージ処理です。この機能を使用して、顧客が変更したデータを新規リリースのデータに統合できます。  |
| <b>スペック</b>                 | JD Edwards EnterpriseOneオブジェクトを完全に記述したものです。各オブジェクトには、アプリケーションのビルドに使用される固有のスペックまたは名前があります。   |
| <b>スペック・テーブル・マージ・ワークベンチ</b> | インストール・ワークベンチ・プロセスの実行時に、スペック・テーブルを更新するためのバッチ・アプリケーションを実行するアプリケーションです。   |
| <b>SSL証明書</b>               | ユーザー名およびそのユーザーの公開鍵が記載された、認証局が署名した特別なメッセージです。メッセージが認証局によって正規に署名されたことを誰もが確認でき、そのためユーザーの公開鍵に対する信用が強化されます。  |
| <b>オフライン処理</b>              | サーバーに接続していないユーザーがトランザクションを入力し、後でサーバーに接続して、入力したトランザクションをアップロードできる処理モードです。  |
| <b>サブスクリバ・テーブル</b>          | F98DRSUBテーブルを指します。このテーブルは、F98DRPUBテーブルとともにパブリッシュ・サーバーに置かれ、各パブリッシュ済テーブルに対するすべてのサブスクリバ・マシンの識別に使用されます。   |
| <b>スーパークラス</b>              | クラスは何かのインスタンスであり、それをさらに詳細にしたものであるという、Java言語の継承についての概念です。たとえば、木は樅や榎のスーパークラスであるといえます。   |
| <b>補足データ</b>                | <p>マスター・テーブルで管理されないすべての情報を指します。通常、補足データとして、従業員、応募者、購買要求、職務(従業員の技能、取得学位、語学力など)に関する情報があります。補足データを使用することにより、実質的に組織で必要となるすべての情報を追跡管理できます。</p> <p>たとえば、標準のマスター・テーブル(住所録マスター、顧客マスター、仕入先マスター)とは別に、それらのテーブルでは管理されない情報を汎用データベースで管理します。汎用データベースを使用することで、JD Edwards EnterpriseOneシステム全体にわたって、標準的な方法で補足データの入力と管理を行うことができます。</p> |
| <b>テーブル・アクセス管理(TAM)</b>     | ユーザー定義データの保存と取得を行うJD Edwards EnterpriseOneコンポーネントです。TAMには、データ辞書定義、アプリケーション/レポートのスペック、イベント・ルール、テーブル定義、ビジネス関数入力パラメータ、ライブラリ情報などの情報と、アプリケーション、レポート、ビジネス関数を実行するためのデータ構造体の定義が保存されます。  |
| <b>テーブル変換ディレクタ</b>          | JD Edwards EnterpriseOneと、JD Edwards EnterpriseOne以外のテーブルを使用するサード・パーティ・システムとの間で、データ交換を行うためのインタオペラビリティ・モデルです。  |
| <b>テーブル変換</b>               | JD Edwards EnterpriseOneと、JD Edwards EnterpriseOne以外のテーブルを使用するサード・パーティ・システムとの間で、データ交換を行うためのインタオペラビリティ・モデルです。  |
| <b>テーブル・イベント・ルール</b>        | データベース・トリガーに添付されるロジックで、トリガーに指定されたアクションがテーブルに対して発生した場合に起動します。JD Edwards EnterpriseOneでは、イベント・ルールをアプリケーションのイベントに添付できますが、この機能はアプリケーション固有になります。テーブル・イベント・ルールでは、テーブル・レベルで埋込みロジックを提供します。  |
| <b>ターミナル・サーバー</b>           | このサーバーを使用して、端末、マイクロコンピュータ、その他の機器を、ネットワーク/ホスト・コンピュータ、または特定のコンピュータに取り付けられたデバイスに接続できます。  |
| <b>3ステップ処理</b>              | JD Edwards EnterpriseOneでのバッチ・トランザクションの入力、検討と承認、転記、という3種類のタスクを指します。   |

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>3方向伝票照合</b>            | JD Edwards EnterpriseOne調達管理および外注管理で、仕入先からの請求書と入荷情報を比較して伝票を作成するプロセスです。3方向照合では、入荷レコードに基づいて伝票を作成します。   |
| <b>トランザクション処理(TP)モニター</b> | ローカル端末およびリモート端末と、それらを設定したアプリケーションの間でのデータ交換を制御するモニター機能です。また、分散環境でのデータの整合性も確認します。TPモニターには、通常、データの検証と端末画面のフォーマットを行うプログラムが含まれます。   |
| <b>トランザクション処理方法</b>       | 手動コミットのトランザクション境界の管理に関する方法です(開始、コミット、ロールバック、取消など)。   |
| <b>トランザクション・セット</b>       | 複数のセグメントで構成されている電子的業務トランザクション(電子データ交換の標準ドキュメント)です。   |
| <b>トリガー</b>               | データ辞書項目ごとに定義される複数のイベントの1つです。イベントの発生時にシステム内で自動的に処理されるロジックをデータ辞書項目に添付できます。   |
| <b>トリガーイベント</b>           | 特殊なアクションが必須であるか、または結果アクションが定義済の特定のワークフロー・イベントです。   |
| <b>2方向認証</b>              | クライアントとサーバーがSSL証明書を互いに提供することで相互に認証しあう認証メカニズムです。  |
| <b>2方向伝票照合</b>            | JD Edwards EnterpriseOne調達管理および外注管理で、購買オーダーの明細行と仕入先の請求書を比較して伝票を作成するプロセスです。入荷情報は記録されません。  |
| <b>ユーザー識別情報</b>           | ユーザーID、ロールまたは*publicです。  |
| <b>ユーザー一時変更のマージ</b>       | 新規のユーザー一時変更レコードを、顧客が使用しているユーザー一時変更テーブルに追加する処理です。   |
| <b>値オブジェクト</b>            | データ構造がデータを渡すのとよく似たように入力/出力データを保持するソース・ファイルの特定のタイプです。値オブジェクトは、公開(公開ビジネス・サービスで使用)か内部か、および入力か出力かを指定できます。値オブジェクトは、単純な要素および複雑な要素と、要素に対する付属情報から構成されます。   |
| <b>差異</b>                 | JD Edwards EnterpriseOneキャピタル・アセット・マネジメントでは、1つの設備で発生した収益と、その設備に関連して発生した費用の差を意味します。<br><br>JD Edwards EnterpriseOneプロジェクト原価管理とJD Edwards EnterpriseOne製造管理では、同じ品目に対する2つの原価計算方式の間に生じる差異を意味します。たとえば、凍結標準原価と現行原価の差として設計差異が生じます。凍結標準原価は原価要素テーブルから取得され、現行原価は資材、工程、間接費の各レートを使用して計算されます。 |
| <b>公開ビジネス・サービスのバージョン</b>  | 既存の機能/インターフェイスを変更せずに、他の機能/インターフェイスを公開ビジネス・サービスに追加することです。   |
| <b>バージョン・リストのマージ</b>      | バージョン・リストのマージを実行すると、新規リリースで有効なオブジェクトについて、非XJDEおよび非ZJDEバージョンのスペックとその処理オプション・データが維持されます。   |
| <b>ビジュアル・アシスト</b>         | ユーザーが各コントロールに属する有効なデータを判別できるように、コントロールからトリガーを介して起動できるフォームです。   |
| <b>用語一時変更</b>             | 特定のJD Edwards EnterpriseOneフォームやレポートに表示される、データ辞書項目の代替的なラベルです。  |
| <b>wchar_t</b>            | ワイド文字の内部タイプです。国際市場向けの移植可能プログラムの記述に使用します。   |

|  |   |
|--|---|
| <b>Webアプリケーション・サーバー</b>                        | Webアプリケーションと、電子商取引に使用されているバックエンド・システムおよびデータベースとの間で、データ交換を可能にするWebサーバーです。  |
| <b>Webサーバー</b>                                 | ブラウザから送信されたリクエストに応じて、TCP/IPプロトコルを使用して情報を送信するサーバーです。Webサーバーでは、ブラウザからのリクエストに応じるだけでなく、アプリケーションやデータの格納など、通常のサーバーが行うあらゆるタスクを処理できます。どのコンピュータでも、サーバーソフトウェアをインストールし、インターネットに接続すれば、Webサーバーとして使用できます。   |
| <b>WSDL (Web Service Description Language)</b> | ネットワーク・サービスを記述するXML形式です。  |
| <b>WSIL (Web Service Inspection Language)</b>  | 使用可能なサービスのサイトの検出を支援するXML形式、および検出に関連する情報の作成方法を示す一連の規則です。   |
| <b>Webサービス・プロキシ基盤</b>                          | WAS上でWebサービスを使用するためにビジネス・サービス・サーバー・アーティファクトに含める必要のある、Webサービス・プロキシの基盤となるクラスです。   |
| <b>Webサービス・ソフトコーディング・レコード</b>                  | Webサービス・プロキシの構成に使用する値が記述されたXMLドキュメントです。このドキュメントは、エンドポイントを特定し、条件付きでセキュリティ情報を含みます。  |
| <b>Webサービス・ソフトコーディング・テンプレート</b>                | ソフトコーディングされたレコードの構造を提供するXMLドキュメントです。  |
| <b>WHERE句</b>                                  | データベース操作の対象となるレコードを指定する、データベース操作の一部です。  |
| <b>Windowsターミナル・サーバー</b>                       | マルチ・ユーザー機能を持つサーバーで、単体ではWindowsソフトウェアを実行できない端末や最小限構成のコンピュータでも、このサーバーに接続することにより、Windowsアプリケーションを使用できます。すべてのクライアント処理は、Windowsターミナル・サーバーで集中的に実行されます。画面表示、キー入力、およびマウス操作のコマンドのみが、ネットワーク経由でクライアントの端末機器とターミナル・サーバー間で転送されます。   |
| <b>ウィザード</b>                                   | JDeveloperの拡張機能の1つで、一連のステップを順を追って説明します。   |
| <b>ワークベンチ</b>                                  | 関連のあるプログラムのグループに対して、1つのエンリ・ポイントからアクセスすることを可能にするプログラムです。通常、ワークベンチからアクセスするプログラムは、大規模な業務プロセスに使用されています。たとえば、JD Edwards EnterpriseOne給与計算サイクル・ワークベンチ (P07210) を使用して、給与の計算、支給レポートの印刷、給与レポートの作成、仕訳入力の作成、給与履歴の更新に使用されるすべてのプログラムにアクセスできます。JD Edwards EnterpriseOneには、サービス管理ワークベンチ (P90CD020)、ライン・スケジューリング・ワークベンチ (P3153)、計画ワークベンチ (P13700)、監査人ワークベンチ (P09E115)、給与計算サイクル・ワークベンチなどが用意されています。 |
| <b>作業日カレンダー</b>                                | JD Edwards EnterpriseOne製造管理で、計画の作成に使用されるカレンダーです。このカレンダーには作業日のみが列挙されるので、実際に稼働可能な日数に基づいて構成品と作業オーダーのスケジュールを設定できます。作業日カレンダーは、計画カレンダー、製造カレンダー、または製造現場カレンダーと呼ばれる場合もあります。   |
| <b>ワークフロー</b>                                  | ビジネス・プロセスの一部または全体の自動化を意味します。自動化されたプロセス(ワークフロー)では、ドキュメント、情報、タスクが、指定された手順に従ってユーザーからユーザーへ渡されます。  |
| <b>ワークグループ・サーバー</b>                            | マスター・ネットワーク・サーバーからレプリケートされたデータのサブセットが通常置かれるサーバーです。ワークグループ・サーバーでは、アプリケーションやバッチ処理は実行されません。  |
| <b>XAPIイベント</b>                                | システム・コールを使用してJD Edwards EnterpriseOneのトランザクションを発生時に取得し、特定のトランザクションが発生した場合に、通知を要求した  |

|                              |   |
|------------------------------|---|
|                              | サード・パーティ・ソフトウェア、エンドユーザー、およびその他のJD Edwards EnterpriseOneシステムを呼び出すサービスです。   |
| <b>XML CallObject</b>        | ビジネス関数の呼び出しを行うためのインタオペラビリティ機能です。  |
| <b>XMLディスパッチ</b>             | JD Edwards EnterpriseOneで応答として受信するすべてのXMLドキュメントに対して、単一のエントリ・ポイントを提供するインタオペラビリティ機能です。  |
| <b>XMLリスト</b>                | JD Edwards EnterpriseOneデータベース情報を、チャンク単位でリクエストおよび受信することを可能にするインタオペラビリティ機能です。  |
| <b>XMLサービス</b>               | JD Edwards EnterpriseOneシステムからイベントをリクエストし、別のJD Edwards EnterpriseOneシステムから応答を受信するためのインタオペラビリティ機能です。   |
| <b>XMLトランザクション</b>           | 事前に定義されたトランザクション・タイプを使用して、JD Edwards EnterpriseOneにデータをリクエストしたり、JD Edwards EnterpriseOneからデータを受信するためのインタオペラビリティ機能です。XMLトランザクションでは、インターフェイス・テーブル機能が使用されます。   |
| <b>XMLトランザクション・サービス(XTS)</b> | JD Edwards EnterpriseOneのフォーマットではないXMLドキュメントを、JD Edwards EnterpriseOneで処理可能なフォーマットに変換するサービスです。変換されたドキュメントに対する応答は、発信元(変換前)のXMLフォーマットに変換されます。                 |
| <b>Zイベント</b>                 | インターフェイス・テーブル機能を使用してJD Edwards EnterpriseOneトランザクションを取得し、特定のトランザクションが発生した場合に、通知を要求したサード・パーティ・ソフトウェア、エンドユーザー、およびその他のJD Edwards EnterpriseOneシステムに通知するサービスです。 |
| <b>Zテーブル</b>                 | JD Edwards EnterpriseOne以外のデータを保存し、JD Edwards EnterpriseOne用に変換できるワークテーブルです。JD Edwards EnterpriseOneデータの取得にもZテーブルを使用できます。Zテーブルはインターフェイス・テーブルとも呼ばれます。        |
| <b>Zトランザクション</b>             | JD Edwards EnterpriseOneデータベースで更新できるよう、インターフェイス・テーブルで正しくフォーマットされたサード・パーティのデータです。  |

# 索引

- CRMのシステム・コード 20  
CRM - 評価スクリプト管理プログラム  
(P90CB040) 9, 31  
CRM - 評価スクリプト詳細追加プログラ  
ム(P90CB043) 31  
CRM - リード管理プログラム(P90CB010)  
処理オプション 57  
用途 9, 53, 54  
Customer Connection Webサイト xiv  
F0101 住所録マスター 114  
F0111 住所録 - 人名録テーブル 114  
F01151 電子メール/インターネット・アド  
レス・テーブル 114  
F0115 住所録 - 連絡先電話番号テー  
ブル 114  
F01161 代替住所テーブル 114  
F0116 日付別住所テーブル 114  
F42140 顧客マスター・コミッション情報  
テーブル 44  
F90CA060 競合他社テーブル 114  
F90CA06A 競合他社製品テーブル 114  
F90CA070 連絡先テーブル 65  
F90CA080 顧客テーブル 65  
F90CA12B 産業グループ従業員テーブ  
ル 40  
F90CA14A テリトリ従業員テーブル 40  
F90CA61E アクティビティ・オポチュニティ  
関連テーブル 70  
F90CB010 リード・テーブル 53, 54  
F90CB01A リード住所テーブル 53, 54  
F90CB020 オポチュニティ・テーブル 65,  
70  
F90CB02C オポチュニティ競合他社テー  
ブル 70  
F90CB02D オポチュニティ連絡先テーブ  
ル 70  
F90CB02E オポチュニティ従業員テーブ  
ル 70  
F90CB02I オポチュニティ品目テーブ  
ル 70  
F90CB02J オポチュニティ販売サイクル・  
テーブル 70  
F90CB02M オポチュニティ費用テーブ  
ル 70  
F90CB030 CRM住所テーブル 53, 54  
F90CB040 評価テーブル 31  
F90CB041 評価回答テーブル 31  
F90CB042 評価質問テーブル 31, 53, 54  
F90CB043 評価オブジェクト・テーブ  
ル 31, 53, 54  
F90CB050 販売方法テーブル 26  
F90CB05A 販売サイクル・テーブル 26  
F90CB05B オポチュニティ販売要因テー  
ブル 26, 70  
F90CB060Z 予測WTFのオポチュニティ・  
テーブル 123  
F90CB060 予測テーブル 123  
F90CB06A 予測オポチュニティ・テーブ  
ル 123  
F90CB06B 予測オポチュニティ・テーブ  
ル 123  
F90CB06C 予測オポチュニティ品目テー  
ブル 123  
P34A700 SCBM送信処理プログラ  
ム 122  
P90CA060 競合他社アプリケーション・プ  
ログラム 114  
P90CA061 競合他社の検索/表示プログ  
ラム 114  
P90CA12A 産業グループ・アプリケーショ  
ン・プログラム  
処理オプション 25  
用途 8, 21, 40  
P90CA140 テリトリ・アプリケーション・プ  
ログラム  
処理オプション 24  
用途 8, 21, 40  
P90CB010 CRM - リード管理プログラム  
処理オプション 57  
用途 9, 53, 54  
P90CB015 リードのインポート・プログラム  
処理オプション 59  
用途 9, 53, 55  
P90CB020 オポチュニティ管理プログラム  
処理オプション 75  
用途 9, 69  
P90CB021 オポチュニティ - 販売方法検  
索/選択プログラム 69  
P90CB022 オポチュニティ評価検索/選  
択プログラム 69

P90CB023 オポチュニティ - 販売サイクル検索/選択プログラム 69  
 P90CB024 オポチュニティの再利用可能サブフォーム・プログラム 69  
 P90CB025 オポチュニティ検索/選択プログラム 69  
 P90CB026 オポチュニティ販売チーム・プログラム 69  
 P90CB027 オポチュニティ販売要因プログラム 69  
 P90CB029 オポチュニティ費用プログラム 69  
 P90CB030 オポチュニティ有力者プログラム 69  
 P90CB040 CRM - 評価スクリプト管理プログラム 9, 31  
 P90CB043 CRM - 評価スクリプト詳細追加プログラム 31  
 P90CB044 評価オブジェクト・タブ・プログラム 31  
 P90CB045 評価 - 評価回答の検索と選択プログラム 31  
 P90CB060 予測管理プログラム 121  
 P980013 (差込印刷文書の作成) 14  
 P980014S (差込印刷文書の検索/選択) 14  
 P980014 (差込印刷文書の管理) 14  
 P980040 (差込印刷/文書生成の管理アプリケーション) 14  
 PeopleCodeの表記規則 xvi  
 R90CA18A 販売チーム編成TCプログラム 8, 44, 48  
 RTF文書 103  
 SCBM送信処理プログラム (P34A700) 122

## あ

アクション・プラン 10, 79  
 アクティビティ 10, 79  
 アプリケーションの基礎 xiii

## お

オポチュニティ  
 アクティビティおよびアクション・プラン 79  
 管理 77  
 原価のトラッキング 79  
 製品情報 78  
 添付の入力 81

入力 70  
 販売チーム 80  
 販売要因 78  
 評価 78  
 有力者 78  
 与信チェック 71  
 オポチュニティ管理プログラム (P90CB020)  
 処理オプション 75  
 用途 69  
 オポチュニティ検索/選択プログラム (P90CB025) 69  
 オポチュニティ・テーブル (F90CB020) 65  
 オポチュニティの再利用可能サブフォーム・プログラム (P90CB024) 69  
 オポチュニティ - 販売サイクル検索/選択プログラム (P90CB023) 69  
 オポチュニティ販売チーム・プログラム (P90CB026) 69  
 オポチュニティ - 販売方法検索/選択プログラム (P90CB021) 69  
 オポチュニティ販売要因プログラム (P90CB027) 69  
 オポチュニティ評価検索/選択プログラム (P90CB022) 69  
 オポチュニティ費用プログラム (P90CB029) 69  
 オポチュニティ有力者プログラム (P90CB030) 69

## か

加重値 32  
 加重率 32  
 カレンダー 9, 10  
 簡易テンプレート 109  
 関連ドキュメンテーション xiv

## き

競合他社  
 オポチュニティとパイプライン 115  
 概要 113  
 製品 114  
 競合他社アプリケーション・プログラム (P90CA060) 114  
 競合他社製品テーブル (F90CA06A) 114  
 競合他社テーブル (F90CA060) 114  
 競合他社の検索/表示プログラム (P90CA061) 114  
 共通フィールド xviii

## け

警告 xvii

## こ

ご意見 xviii

顧客テーブル(F90CA080) 65

ご要望 xviii

## さ

差込印刷/文書生成の管理アプリケーション・プログラム(P980040) 14

差込印刷文書の管理プログラム(P980014) 14

差込印刷文書の検索/選択プログラム(P980014S) 14

差込印刷文書の作成プログラム(P980013) 14

産業グループ 21, 25, 43

産業グループ・アプリケーション・プログラム(P90CA12A)

処理オプション 25

用途 8, 21, 40

## し

住所録 - 人名録テーブル(F0111) 114

住所録マスター(F0101) 114

住所録 - 連絡先電話番号テーブル(F0115) 114

受注オーダー 11

## せ

製品ガイド

注文 xiv

前提知識 xiii

## そ

相互参照 xvii

## た

代替住所テーブル(F01161) 114

## ち

注意 xvii

注意事項 xvii

## つ

追加ドキュメンテーション xiv

## て

提案

RTF文書へのタグの挿入 103

簡易テンプレート 94

作成 110

提案生成ウィザード 111

テンプレートの削除 109

テンプレートの変更 108, 109

データ・セット 102

複合テンプレート 105, 107

テリトリ

住所情報 23

新規作成 23

設定 21

割当 43

テリトリ・アプリケーション・プログラム(P90CA140)

処理オプション 24

用途 8, 40

電子メール/インターネット・アドレス・テーブル(F01151) 114

添付 81

## と

統合

CRMファウンデーション 3

Supply Chain Management 4

売掛管理 3

住所録 3

受注管理 3

ドキュメンテーション

関連 xiv

最新版 xiv

ダウンロード xiv

ドキュメンテーションのダウンロード xiv

## は

パイプライン

概要 124

販売オポチュニティ, 参照: オポチュニティ販売サイクル 8

販売チーム

オポチュニティ 80

産業グループ 39

従業員の削除 45

手動によるメンバーの割当 45

テリトリ 39

販売チームの編成

概要 8

バッチ処理 44  
 販売チーム編成TCプログラム  
 (R90CA18A) 8, 44, 48  
 販売部門の編成 43  
 販売方法  
 概要 26  
 設定 26  
 デフォルトの販売方法 28  
 「販売方法 - 管理〈方法名〉」フォー  
 ム 29  
 販売リード, 参照: リード

## ひ

日付別住所テーブル(F0116) 114  
 評価  
 概要 8, 30  
 質問の作成 32  
 スクリプト 30  
 設定 30  
 評価オブジェクト・タブ・プログラム  
 (P90CB044) 31  
 評価 - 評価回答の検索と選択プログラ  
 ム(P90CB045) 31  
 表記規則 xvii

## ふ

複合テンプレート 109

## み

見積 11

## よ

予測  
 概要 121  
 需要計画 122  
 予測WTFのオポチュニティ・テーブル  
 (F90CB060Z) 123  
 予測オポチュニティ・テーブル  
 (F90CB06A) 123  
 予測オポチュニティ・テーブル  
 (F90CB06B) 123  
 予測オポチュニティ品目テーブル  
 (F90CB06C) 123  
 予測管理プログラム(P90CB060) 121  
 予測テーブル(F90CB060) 123

## り

リード

アクティビティおよびアクション・プラ  
 ン 60  
 インポート 54  
 オポチュニティへの変換 65  
 管理 60  
 入力 54  
 評価 60  
 「リードのインポート」フォーム 57  
 リードのインポート・プログラム  
 (P90CB015)  
 処理オプション 59  
 用途 9, 53, 55  
 リードの変換 65

## れ

連絡先情報 xviii  
 連絡先テーブル(F90CA070) 65