

SES・SI企業の経営者・営業責任者の方へ

来月空く人と、 契約が切れる人を、 先に知る。

SES・SIの営業管理・要員管理クラウド。稼働率と来月の待機見込みは経営サマリーに、
契約が終わる人は残り日数と更新見込みつきで要員の一覧に並びます。

契約前に御社の要員表で試せる

使う人が増えても **同じ料金**

5万円

SES・SIの営業で、こんなことはありませんか

課題 1

会議の前に、数字を集めて資料にする

担当ごとの見込みを集め、表にまとめるだけで週次会議の準備が終わってしまう。

COMPASなら

会議の前に、要確認案件と担当別の状況がそろう

期限超過・次アクション未設定などの要確認案件と担当者別の状況が、案件の記録から自動で並びます。1on1の論点も点数と根拠つきで出ます。

課題 2

どこで止まっているか、聞くまで分からない

顧客の回答待ちか、社内の承認待ちか。担当に聞かないと見えず、営業が属人化する。

COMPASなら

止まっている理由まで見える

顧客回答待ち・見積確認待ち・体制未確定など、待ちの種類ごとに件数が出ます。誰に何を確認すればよいかが分かります。

課題 3

空く人と契約の終わりを、Excelで追う

要員表と案件表が別々で、気づいたときには待機が出ている。

COMPASなら

待機を先回りして防ぐ

来月の待機見込みと取り逃し額、空き予定・契約終了予定の要員を毎朝確認。案件に合う人も同じ画面で探せます。



ホームの経営サマリー | 画面はサンプルデータです

主な機能と、画面に出てくるもの

機能の名前ではなく、実際に画面に出てくる表・数字・議題の例でご紹介します。いずれも画面はサンプルデータです。

01 会議とマネジメント

経営サマリー・チーム状況・要確認案件・担当者別・1on1支援



チーム状況 (待ちの種類別の件数) | 画面はサンプルデータです

待ちの種類ごとの件数と要確認案件で、誰に何を確認するかが決まります。1on1支援では4軸の介入必要度と根拠・対話テーマが出ます。

02 営業管理

案件・BANT・優先順位・受注予測・目標・重点顧客・キーマン



担当別の着地見込み | 画面はサンプルデータです

確度をかけた額・総額・要対応の件数を担当ごとに。足りない確認項目と次の一手まで、その場で本人と確かめられます。

03 要員とマッチング

空き・空き予定・契約終了予定・合う人 上位3・提案中の重なり・BP

要員	稼働状況	空き日	経験	単価等	契約終了予定	主なスキル	配属先	操作
高橋 由紀	プロロー	空き	空き中	3年	90-100万	---	React L1・TypeScript L2	---
青木 源太	プロロー	空き	空き中	3年	60-70万	---	Java L1・AWS L2	---
田中 彰	プロロー	空き予定	11月14日	8年	90-100万	11月14日 (あと23日) 更新済7	Java L1・AWS L1	株式会社 株式会社 株式会社
加藤 真樹	プロロー	空き予定	11月30日	8年	70-80万	2027年1月4日 (あと84日) 更新済7	NET L1・Azure L1	株式会社 システムズ / 営業 技術部
井上 道	SP	稼働中	---	12年	60-70万	10月31日 (あと19日) 更新済7	Java L1・AWS L2	株式会社 株式会社 株式会社

要員の空き・契約終了予定の表 | 画面はサンプルデータです

空き・空き予定・契約終了予定 (残り日数) と提案中の案件が1つの表に。誰から提案先を当てるかが決まります。

04 COMPASに聞く

いつもの言葉で質問・数字の根拠・商談記録の整理



「今すぐ介入すべき案件は？」への答え | 画面はサンプルデータです

今すぐ介入すべき案件を、理由・金額・担当つきで返します。答えからそのまま案件を開けます。AIは整理と候補までで、確定は人です。

05 見積～受注

見積の版と承認・赤字リスク点検・受注・導入後と更新 (請求書の発行・勤怠の管理は対象外です)

版ごとの粗利と承認状態を一覧に。見落とししやすい23項目を振り分けるまで承認に進めず、承認済みの見積からだけ受注を立てます。

+ ひとつの案件で、最後までつながる

別々の表やツールに書き写さずに、同じ案件のまま次へ進みます

見込み客	案件・BANT
要員の手配	見積・承認
受注	導入後の引継ぎ
契約更新	

要員の数字 (稼働率・待機見込み) と営業の数字 (着地) が、同じホームに並びます。

導入の流れ・料金・セキュリティとAIの扱い

契約前に、御社の要員表で試せます（登録なし・送信なし）。そのうえで取り込みの段取りを決めます。

STEP 1

導入のご相談 (60分)

決裁者の方と、取り込みの段取り・管理者・費用を1枚の合意書にまとめます。

▶

STEP 2

導入費・データの受け渡し

導入費は前払い（年払いは0円）。入金確認後にアカウントを発行し、要員・顧客・案件のExcelを7日以内にお渡しいただきます。

▶

STEP 3

取り込み・画面で見る

取り込みは当社が行います。取り込めない行は、登録前に行番号でお知らせします。

▶

STEP 4

続ける

解約した場合も、終了日から30日間はご希望に応じて当社が全データを書き出してお渡しし、31日目以降に削除します。

料金 (会社の規模で決まる定額制)

社員数	月額 (税抜)	内容
～30名	5万円	導入費5万円 (年払い0円)。AIトークン月100万
31～99名	10万円	導入費15万円 (年払い0円)。AIトークン月300万
100～299名	25万円	導入費25万円 (年払い0円)。AIトークン月800万
300～999名	50万円	導入費40万円 (年払い0円)。AIトークン月2,000万

機能はすべて同じ

使う人が増えても同じ料金

年払いは導入費0円

年額を待機の売上に換算すると、31～99名で約1.7人月分（1人月 約69万円）。粗利での回収はウェブサイトの計算ツールで出せます。1,000名以上は個別見積。AIトークンの追加は100万トークンあたり700円（税抜・1,000万トークンから・自動課金なし）。試算：質問1回 約7,500トークン。

セキュリティ

- **Microsoft 365でのログイン (対応予定・時期は未定)**
対応後は、御社で設定済みの多要素認証・条件付きアクセスを使う予定です。パスワードは当社で受け取りません。
- **通信と保存の暗号化**
通信はTLS、保存データはAES-256で暗号化しています。
- **役割ごとの権限**
役員・営業責任者・営業担当などの役割ごとに、画面・見えるデータ・できる操作を分けます。
- **重要な操作の記録**
見積の承認などの重要な操作は、操作した人・日時・内容を記録します。ログインは8時間で自動的に終わります。
- **データの返却と削除**
契約終了日から30日間は当社が全件を書き出してお渡しし、31日目以降に削除します。

AIの扱い

- **AIの学習に使わない**
Anthropic社のAIを、送った内容が学習に使われない条件で利用しています。送るのは処理に必要な範囲だけです。
- **決めるのは人**
AIが行うのは候補の提示と下書きまで。金額・契約・確度・要員の確定は人が行います。
- **自動で送らない**
顧客への議事録などは自動送信しません。人が確認してから送ります。
- **含まれる量を超えたら、選んで買う**
料金に含まれるAIトークン（区分ごとの量）を超えたら、追加購入した場合だけ続けて使えます（100万トークン700円）。超えても自動で課金されることはありません。

お問い合わせ

導入のご相談・ご質問は、ウェブサイトのフォームから

登録なしの製品ツアー

導入のご相談 (60分・決裁者同席)

資料・お見積りのご依頼

1営業日以内に担当者からご連絡します
受付: 平日10時～18時 トンボ合同会社

費用対効果の試算シート

左の表に御社の数字を書き込み、右の式で計算してください。式はすべて公開しています。COMPASが効果を約束するものではなく、「減らせた場合」の金額を見積もるためのものです。

入力する項目	単位	御社の数字	メモ
A 在籍要員数	名		自社社員だけ
B 平均単価(月)	円/月		稼働中の要員の単価
C 待機人数の見込み(年間の延べ)	名		1年間に待機が出る人数
D 待機の平均月数	か月		待機1回あたり
E 待機を減らせた場合の人月	人月/年		仮に置く数字 (C×D 以下)
F 営業担当数	名		週次会議の準備にかかわる人数
G 週次会議の準備時間(減らせた場合)	時間/人/週		集計・資料づくりの時間
H 年間の会議の週数	週		休会の週を除く
I 時間単価	円/時間		人件費を時間あたりにしたもの
J COMPASの月額(税抜)	円/月		～30名 5万円／31～99名 10万円／100～299名 25万円／300～999名 50万円
K 粗利率	%		御社の平均(例では25%)

- 「売上機会」は売上の額で、利益ではありません。粗利で見る場合は、③に御社の粗利率をかけてください(HPの計算ツールでは粗利率を入れて計算できます)。
- 待機中も給与は発生します。会社都合で休業させる場合は、平均賃金の60%以上の休業手当の支払いが必要です(労働基準法第26条)。実際の負担は売上機会ではありません。
出典:e-Gov法令検索「労働基準法」第26条 <https://laws.e-gov.go.jp/law/322AC0000000049>

①	待機1名1か月の売上機会 = B 平均単価 × 1か月
②	今の待機による売上機会(年間) = C 待機人数 × D 平均月数 × B 平均単価 参考:待機の割合 = C ÷ A
③	待機が減った場合の売上機会(年間) = E 減らせた人月 × B 平均単価
④	会議準備の時間を減らせた場合の金額(年間) = G 時間 × F 人数 × H 週数 × I 時間単価
⑤	年間の効果(粗利) = ③ × K 粗利率 + ④
⑥	年間のCOMPAS費用 = J 月額 × 12か月 年払い(導入費0円)の場合。月払いは導入費を足します
⑦	回収の目安 = ⑤ 年間の効果 ÷ ⑥ 年間費用(倍) 1倍を超えると、年間の効果が年間費用を上回ります
⑧	待機だけで費用と同じになる人月(粗利) = ⑥ 年間費用 ÷ (B 平均単価 × K 粗利率) 会議準備の効果を入れずに、待機を年間で何人月減らせれば費用と同じ額になるか

試算例

前のページの式に、切りのよい仮の数字を入れた例です。
要員数と単価は、画面のサンプルデータ(要員70名・平均単価75万円)に合わせています。

試算例(数字は仮の入力です。御社の数字に置き換えてください)

COMPASがこの削減を実現することを示すものではありません。「減らせた場合」の計算です。

入力(仮)	数字
A 在籍要員数	70名
B 平均単価(月)	75万円
C 待機人数の見込み(年間の延べ)	6名
D 待機の平均月数	1.5か月
E 待機を減らせた場合の人月	2人月/年
F 営業担当数	6名
G 週次会議の準備時間(減らせた場合)	1時間/人/週
H 年間の会議の週数	50週
I 時間単価	5,000円
J COMPASの月額(社員数31~99名)	10万円
K 粗利率	25%

この例の読み方

- ② 今の待機は年間で延べ9人月、売上機会にして675万円です。この例では、そのうち2人月を減らせた場合(③ 150万円)を見ています。
- ④ は営業6名が週1時間ずつ、年50週の会議準備を減らせた場合の金額(300時間分)です。
- ⑧ 会議準備の効果を入れなくても、待機を年間で延べ6.4人月減らせれば、その粗利が年間費用120万円と同じ額になります。

① 待機1名1か月の売上機会 75万円 × 1か月	75万円
② 今の待機による売上機会(年間) 6名 × 1.5か月 × 75万円(待機の割合 8.6%)	675万円
③ 待機が減った場合の売上機会 2人月 × 75万円	150万円
④ 会議準備の時間を減らせた場合の金額 1時間 × 6名 × 50週 × 5,000円	150万円
⑤ 年間の効果(粗利) ③ × 25% + ④	187.5万円
⑥ 年間のCOMPAS費用 10万円 × 12か月	120万円

⑦ 回収の目安

1.56倍

187.5万円 ÷ 120万円

⑤ 年間の効果(粗利)

187.5万円

③待機×粗利率 + ④会議準備

⑧ 待機だけで費用と同じになる人月(粗利)

6.4人月

120万円 ÷ (75万円 × 25%)

減らせる量を変えた場合の ⑦ 回収の目安 (他の入力値は左の表のまま)

待機を減らせた人月(E)	会議準備を減らせた時間(G・時間/人/週)		
	0時間	0.5時間	1時間
0人月/年	0.00倍	0.63倍	1.25倍
1人月/年	0.16倍	0.78倍	1.41倍
2人月/年	0.31倍	0.94倍	1.56倍
4人月/年	0.63倍	1.25倍	1.88倍