

ユーザー企業様

- 剤盛堂薬品株式会社（和歌山県、製薬業）
 - 株式会社トーヨーアサノ（静岡県、建設業）
 - 税理士法人アイ・ブレインズ（神奈川県、税理士事務所）
- N T T印刷株式会社（東京都、印刷業）
 - 蛭田理研株式会社（兵庫県、製造業）
 - セントラル・タンクターミナル株式会社（東京都、倉庫業）

順不同・敬称略

ユーザー兼販売代理店様

- 株式会社ミロク情報サービス
- 株式会社エイコー
- 日本通信機株式会社

販売代理店様

- 株式会社プロスター
- 株式会社エクス
- 株式会社LIXIL住生活ソリューション

BizMagic 製品推奨動作環境（詳細はお問い合わせ下さい）

サーバ環境（オンプレミス版）

サーバーOS	Rocky Linux 9 / CentOS 7 Windows Server 2022/2019/2016/2012R2/2012
JavaVM	Java8
WEBサーバー	Tomcat9.0※
データベース	PostgreSQL15

※ WEBサーバーが複数台になる構成や、SSL証明書を利用する場合などでは、Apache2が必要となります。

クライアント環境（オンプレミス版、クラウド版共通）

- クライアント端末
- モバイル端末

WEBブラウザ	Google Chrome Microsoft Edge / Mozilla Firefox	スマートフォン・iPad	最新iOS 標準ブラウザ AndroidOS 標準ブラウザ
---------	---	--------------	----------------------------------

取扱店

開発元

株式会社 BizMagic

〒163-0648
東京都新宿区西新宿1-25-1新宿センタービル48階
TEL: 03-6276-7922 FAX:03-4496-4722

MAIL: cs@bizmagic.co.jp
URL: https://www.bizmagic.co.jp/

記載されている各製品名称等は各社の商標あるいは登録商標です。



「いつ 誰が どの顧客に 何時間 何をした」を
管理できるシンプルなシステム



- 機能セレクト型
～適切な機能を適切な価格で～
- 高性能で低価格
～同等製品と比べ圧倒的なコストパフォーマンス～
- 他システムとの連携
～予定表や地図機能を他システムと連携～

顧客管理ができる営業支援システム
在宅勤務・リモートワークもサポート！

BizMagicの特徴

BizMagicは営業支援、顧客管理システムです。

顧客情報やお客様とのやり取りの記録、スケジュール管理、案件管理をはじめ、見積作成、押印、送信納品した物件の管理、クレーム管理なども可能です。

必要な機能だけで始められるシンプルなシステム

導入時は最小のライセンス数、最小の機能で始めて、導入が定着した後に必要なオプションを必要な数だけ追加することができるので、余計な機能を購入することなく運用を開始できます。

従来のSFA

たくさんの機能が最初からオールインワンで搭載。
現場では使いこなせていないケースが多数。



- 高機能で複雑すぎて使いきれない！
- 機能は一部しか使っていないのに費用は満額？

BizMagic

BizMagicは導入時に必要とする適切な機能だけを最適なコストで導入することが可能！



- よく使う機能から始められるから使いやすい！
- 必要な機能から始められるから低コストで安心！

BizMagicなら必要な機能から始めてSFA運用を定着！営業課題に合わせて機能追加が可能です。運用に合わせた段階的なレベルアップが実現できます。

BizMagicでできる「投資コストの軽減」と「運用定着の促進」

機能セレクト型

～適切な機能を適切な価格で～



業種や導入目的に合わせ、
最適なオプションのみを選択出来るため、
余分な機能に対する投資を抑えることが可能です。

他システムとの連携

～予定表や地図機能の連携～



Outlook予定表やGoogle Map、
販売管理システムなどの連携により、
より効率的な業務遂行を支援します。

BizMagicは各機能の項目追加など柔軟な設定が可能ですが、お客様独自の機能追加や改修（個別開発）も行っております。他システム連携も多数の実績がございますのでお気軽にお問い合わせください。

（他システム連携は、相手側システムのポリシーや仕様・条件などに因りますので、
お問い合わせいただいた際に、確認させていただきます。）



標準機能

日付	社員	顧客名	顧客担当社員	顧客担当社員名	内容	送付資料
2018/05/31	山田 太郎	小川産業株式会社	部長	小川 善孝	TELコール	
2018/05/30	山田 太郎	アパレル株式会社	代表取締役社長	田中 健	継続商談	
2018/05/30	山田 太郎	株式会社カイン	部長	佐々木 浩太	案件商談	

受信-未読	受信-既読	送信-未読	送信-既読
18/05/18 08:00	山田 太郎	導入物件通知	20件該当：検索条件リストリニアアップ6か月前
18/05/11 08:00	山田 太郎	顧客通知	4件該当：検索条件リスト長期未接触通知
18/05/04 08:00	山田 太郎	接点履歴通知	1件該当：検索条件リストクレーム対応通知

マップ機能

顧客の所在地や経路をGoogleMapで表示します。



オプション機能

社員名	5/28(月)	5/29(火)	5/30(水)	5/31(木)
山田 太郎	09:00-10:00 社内打合せ：営業会議 ユーザー対応	08:00-17:00 株式会社西日本 建設 ユーザー対応	08:00-11:00 株式会社カイン 案件商談 18:00-14:00 株式会社カイン 継続商談	08:00-11:00 株式会社カイン TELコール

顧客名	製品	リース満期日
株式会社カイン	Green 9000X	19/04/30
株式会社カイン	PX3000	15/03/31
和洋物流株式会社	FX-900	13/05/31
株式会社カイン	PHU303	13/05/31
カスガテクノ株式会社	CF-T4	12/03/31
江川建設システム株式会社	Greed4000	12/03/31
株式会社カイン	8000XP (販売)	11/03/30
株式会社ABC	室内監視 (工場)	11/03/30
田中建設株式会社	LP905	10/12/28

見積

外出先でも手軽に見積書を作成、送付できます。
画面上から見積申請、承認、印鑑押印、メール送信までを行うことができます。

ワークフロー

ホーム画面から簡単に申請や承認を行うことができるオプションです。申請フォームはお客様で設定が可能です。

顧客情報

企業情報、名刺情報の管理を行います。
csv形式での一括取り込みができるので、お手元の顧客データをBizMagicで活用できます。

接点記録と接点履歴

お客様とのやり取りの記録をワンシートで入力。
顧客を軸に履歴管理を行います。
接点記録で入力した情報は「接点履歴」画面で集計、抽出が可能です。

気づかせ機能

「保守期限が迫っています」「訪問時期が近づきました」「昨日のランク変化」などをアラート通知することができます。

Office365連携

BizMagicに登録した予定が、Outlook予定表に表示されます。

グループウェア

予定表では自分の予定と他メンバーの予定を並べて表示します。予定と接点の両方が表示されるので、実績の確認を行うこともできます。リスケの操作はドラッグアンドドロップで簡単にを行うことができます。

案件

案件情報を一覧で表示します。今月受注した案件の抽出や履歴を見ることも可能です。
案件は接点履歴と紐づけることにより、受注までのプロセスを確認することができます。

導入物件

お客様へ提供しているリース物件等のサービスや製品を一覧で管理することができます。サービスや製品別などで入力画面を分けることが可能です。

お客様の生の声

顧客から寄せられた意見を一括で管理します。クレーム対応などの進捗状況が一覧で見ることができます。