



はじめての vtplus

顧客も、仕事も、ひとつに。

中小企業のための
CRM・SFAと業務改善

株式会社アイプランナー

2026年10月



こんな困りごとから始められます

日々の仕事を変えると、顧客対応と社内の動きが変わります。

今の困りごと	vtplusで目指す仕事の形
Excelやメールに情報が分散	顧客・案件・対応履歴をまとめる
見積後の状況が分からない	進捗と次のフォローを共有する
担当者が休むと対応が止まる	履歴を確認してチームで引き継ぐ
受注後の引き継ぎが曖昧	担当者・タスク・期限を共有する

一部門から始め、使い方を確かめながら広がられます。

vtplusの全体像

顧客情報を中心に、営業・顧客対応・社内業務をつなぐサービスです。

AI活用

名刺の読み取り・履歴の要約・回答の下書き

業務支援アプリ

100個以上から必要な機能を組み合わせる

OSS版 VtigerCRM

顧客・案件・見積・問い合わせを管理

自社の業務に合わせる

標準機能を土台に、
必要なアプリを選んで整えます。

導入後も改善を続ける

設計・移行・運用の相談を、
アイプランナーが支援します。

CRM：顧客情報の管理 SFA：営業活動の支援 OSS：ソースコードを公開するソフトウェア
AI機能は利用するアプリ・契約・設定によって異なります。

機能を広げやすい料金の考え方

必要な人に使ってもらい、業務に合う機能を追加できます。

100個以上

選べる業務支援アプリ

営業から保守・社内業務まで。
今後もアプリを追加します。

月額2万円

対象の既存アプリが
使い放題

アプリ利用料は月額固定。
業務に合わせて選べます。

0円

本体のユーザー単位
ライセンス料

OSS版VtigerCRM本体は、
ユーザーごとの課金なし。

表示は税別。2万円は対象アプリの利用料です。初期導入・CRMサポート・インフラ等は別途。
新規開発・個別設定作業・第三者製品・AI API等の費用は使い放題に含みません。

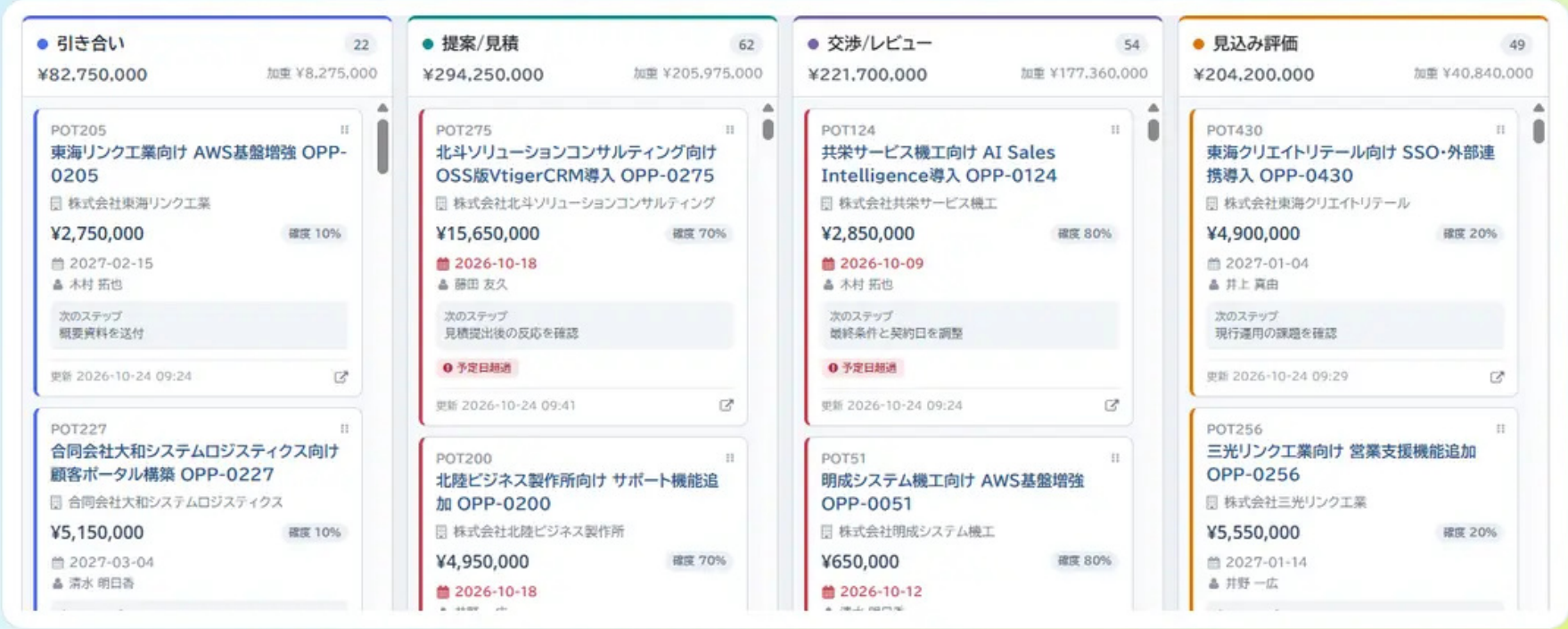
営業の進捗と、次のフォローを共有

案件カンバンの活用例

営業をつなぐ CRM・SFA

案件の進み具合も、次の一手も、ひと目で。

商談の状況・金額・次のアクションを共有。
チームで営業を前に進める、vtplus。



引き合い (22)	提案/見積 (62)	交渉/レビュー (54)	見込み評価 (49)
POT205 東海リンク工業向け AWS基盤増強 OPP-0205 株式会社東海リンク工業 ¥2,750,000 2027-02-15 木村 拓也 次のステップ: 概要資料を送付 更新: 2026-10-24 09:24	POT275 北斗ソリューションコンサルティング向け OSS版VtigerCRM導入 OPP-0275 株式会社北斗ソリューションコンサルティング ¥15,650,000 2026-10-18 藤田 友久 次のステップ: 見積提出後の反応を確認 更新: 2026-10-24 09:41	POT124 共栄サービス機工向け AI Sales Intelligence導入 OPP-0124 株式会社共栄サービス機工 ¥2,850,000 2026-10-09 木村 拓也 次のステップ: 最終条件と契約日を調整 更新: 2026-10-24 09:24	POT430 東海クリエイティール向け SSO・外部連携導入 OPP-0430 株式会社東海クリエイティール ¥4,900,000 2027-01-04 井上 真由 次のステップ: 現行運用の課題を確認 更新: 2026-10-24 09:29
POT227 合同会社大和システムロジスティクス向け 顧客ポータル構築 OPP-0227 合同会社大和システムロジスティクス ¥5,150,000 2027-03-04 清水 明日香	POT200 北陸ビジネス製作所向け サポート機能追加 OPP-0200 株式会社北陸ビジネス製作所 ¥4,950,000 2026-10-18	POT51 明成システム機工向け AWS基盤増強 OPP-0051 株式会社明成システム機工 ¥650,000 2026-10-12	POT256 三光リンク工業向け 営業支援機能追加 OPP-0256 株式会社三光リンク工業 ¥5,550,000 2027-01-14 井野 一広

案件の停滞に気づく

商談の状況・金額・次の行動を、
チームで確認できます。

見積後のフォローを続ける

担当者と対応予定を共有し、
連絡漏れを減らす運用へ。

問い合わせの履歴を、次の解決に活かす

問い合わせ・保守業務の活用例

問い合わせ対応をつなぐCRM・サポート

過去の対応を、 次の解決に。

問い合わせの進捗と対応履歴を共有。
FAQ・過去事例を活かす、vtplus。



対応状況を共有する

受付から完了まで、進捗と
過去のやり取りを確認できます。

チームで対応を引き継ぐ

FAQや過去事例を参照し、
担当者が変わっても対応しやすく。

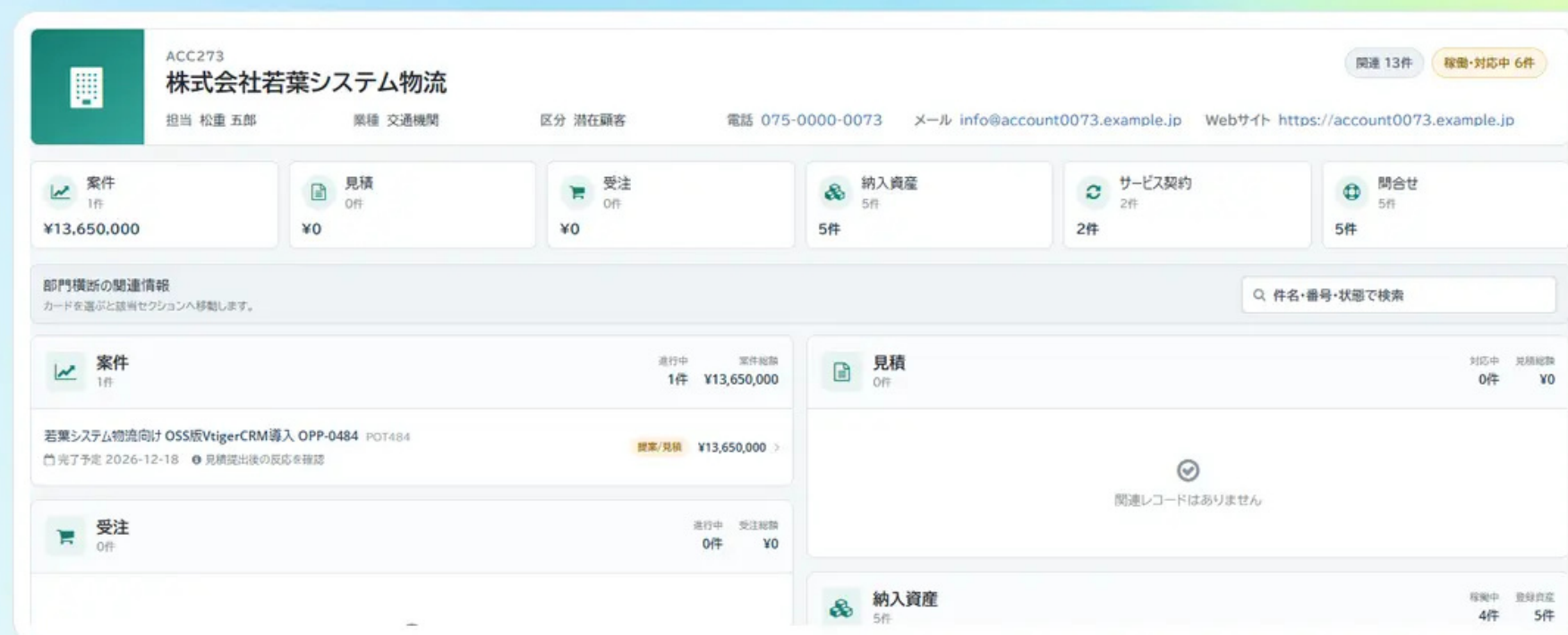
顧客の状況を、ひとつの画面で把握

Customer360の活用例

顧客情報をつなぐ CRM・SFA

顧客のことが、 ひとつの画面でわかる。

商談・見積・契約・問い合わせをひとまとめに。
部門を越えて顧客を理解する、vtplus。



顧客情報を探す手間を減らす

商談・見積・契約・問い合わせを、
顧客を軸にまとめて確認します。

部門を超えて顧客を理解する

営業もサポートも、同じ情報をもとに次の対応を考えられます。

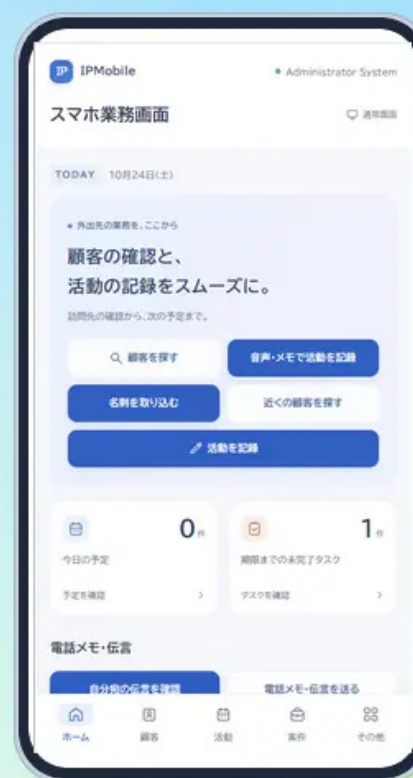
AIを、日々の仕事に取り入れる

AI名刺取込の活用例

—— スマホとAIで、名刺を顧客情報へ

スマホで撮った名刺が、 次の営業につながる。

撮影した名刺をAIで読み取り、顧客情報へ。
外出先から、そのまま登録できるvtplus。



スマホで撮影、その場で登録へ

名刺をAIで読み取り、内容を確認。
見込客や顧客担当者の情報に活かします。

AIの出力は人が確認します。OpenAI API等の利用料は別途。利用できる機能は設定・契約により異なります。

vtplus サービス概要

要約や回答の下書きにも活用

対応するアプリを選び、
送信する情報と確認手順を決めます。

営業の周辺業務まで、同じ基盤で

アプリの選定から相談できます。以下は組み合わせの例です。

取り組む業務	活用する機能の例	目指すメリット
入力・情報収集	AI名刺取込・入力補助	入力の手間を減らす
営業活動	案件カンバン・進行ガイド	次の行動を明確にする
問い合わせ・保守	サポート360° ・FAQ検索	履歴を解決に活かす
部門間の連携	社内チャット・業務承認	確認や引き継ぎを進める
経営管理	予算管理・集計レポート	状況を把握し判断する
文書・日常業務	文書管理・チェックリスト	資料と作業を共有する

すべてを一度に導入する必要はありません。対象業務・対応範囲は事前に確認します。

業務に合う機能を、相談しながら整える

標準機能と既存アプリを活かし、足りない部分は個別に開発します。

「見積後の連絡漏れを、ひと目で見たい」

01

業務を伝える

今の進め方と
困りごとを共有

02

機能を組む

標準機能・アプリを
組み合わせて設計

03

画面で確かめる

試作を見ながら
使い方を調整

04

使いながら改善

運用後の声を
次の改善に反映

AIを開発にも活用し、設計・検証は人が担当します。新規開発の範囲・費用・納期は個別にご案内します。

15年以上の支援経験を、vtpusへ

OSS版VtigerCRMを知るアイプランナーが、導入後も支援します。

15年以上

VtigerCRMの導入・運用支援

設計・構築・移行から、
現場で使い続けるための相談まで。

自社の方針に合う環境を選ぶ

サーバー・権限・バックアップ等を
要件と保守体制に合わせて設計します。



相談イメージ

vtpusは、支援経験に業務支援アプリと
AI活用を組み合わせた新サービスです。

初期導入と、月々の費用の目安

社員規模と必要な支援範囲でお見積りします。表示はすべて税別です。

費用・対象範囲	社員10名以下	社員11～50名	社員51名以上
初期導入支援	100万円	200万円	300万円
初期に含むアプリ作成	2個まで	4個まで	6個まで
CRMサポート／月	3万円	5万円	7万円
対象アプリ使い放題／月	2万円	2万円	2万円
上記2サービス小計／月	5万円	7万円	9万円

小計に、インフラサポート・サーバー実費・AI利用料等を加えて総額を確認します。
関連を維持するCRMデータ移行、追加開発・連携等は範囲により別途お見積りします。

詳しい料金・対象範囲 <https://vtplus.jp/pricing/>

必要な業務から始める、導入の進め方

最初の対象を絞ることで、使い方と改善点を確認めやすくなります。

01 現状を伺う

今のツール、対象業務、困りごとを整理します。

02 範囲と費用を決める

最初に取り組む業務と、将来の追加範囲を分けます。

03 構築・移行・操作を確認する

画面やデータを確認め、社内の使い方を整えます。

04 運用しながら改善する

現場の声をもとに、設定や機能を見直します。

「営業部門だけ」「問い合わせ対応だけ」からの導入も相談できます。



御社なら、どこから 始められるか。

今のツールと、困っている仕事をお聞かせください。

自社での活用を相談する

<https://vtplus.jp/contact/>

株式会社アイプランナー

実際の画面を見る

<https://vtplus.jp/demo/>