

製品カタログ

DX時代のビジネスOS

45種類以上のZoho アプリケーションを網羅したオールインワンパッケージ。
Zoho One なら、貴社のビジネスが大きく生まれ変わります。



問い合わせ先

ZOHO One

- 掲載されているサービス、サービス名、およびサービスUIは予告なく変更される場合があります。
- Zoho One その他各種Zoho サービスのロゴマークは、Zoho Corporation Pvt. Ltd. の登録商標または商標です。
- 記載されている商品名は各社の登録商標または商標です。また、当社製品には他社の著作物が含まれていることがあります。
- 本冊子の内容は、2022年7月19日現在のものです。記載の内容は、予告なく変更される場合があります。

ZOHO One

www.zoho.com/jp/one/

ビジネスは、 これ1つでいい。

Zoho One は、営業からマーケティング、カスタマーサポート、会計、人事まで
ビジネスに必要なあらゆるアプリケーションを
1つに集約したクラウドサービスです。

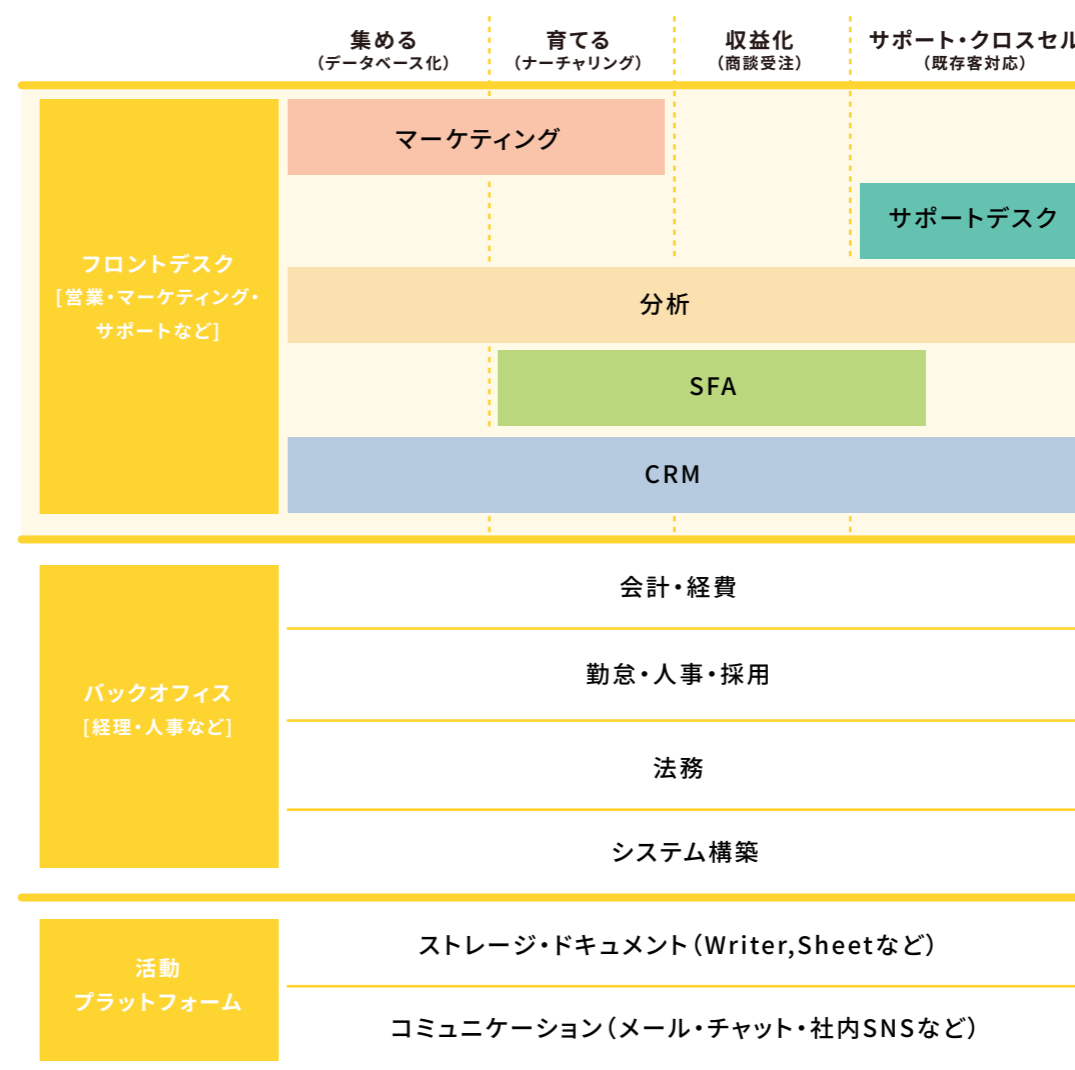


ひとりに1つ、“ビジネスのOS”を

完全な顧客管理を実現するZoho CRM を中心とした豊富なアプリケーション群により、
ビジネスの各領域をもれなくカバー。

Zoho One なら、必要な部門で、必要なアプリを、必要なだけお使いいただけます。

アプリケーションの 카테고리 視点での Zoho Oneのカバー範囲



欲しかった機能を、必要なだけ。

その数、45種類以上

※2022年7月19日現在

欲しかった機能を、必要なだけ。Zoho One は45種類以上のアプリケーションを持つ多彩かつ強力な機能によって、貴社のビジネスを効率化・可視化・自動化し、さらなる高みへ導きます。

営業



在庫管理



カスタマーサポート



マーケティング



分析



コラボレーション



ドキュメント管理



人事



法務



会計



システム構築



業務プロセス



Zoho Directory

Zoho Directory で すべてのアプリケーションを一元管理

Zoho Oneは、管理者がパスワードやIPアドレスによる制限、その他さまざまなセキュリティポリシーを設定できるZoho Directory を搭載。これにより、管理者は高度なセキュリティポリシーを設定して、組織人員のアプリの利用をセキュアに保てます。



圧倒的な コストパフォーマンス

ビジネスをシンプルにするZoho One だから、利用料金もシンプル。
すべての企業、チームのパフォーマンスを向上させる
45種類以上のアプリケーションを、圧倒的な低価格でご利用いただけます。



シンプル&リーズナブルな料金体系

Zoho One は、豊富なアプリケーションを搭載したオールインワンパッケージでありながら驚異の低価格を実現。企業の規模や利用スタイルから選べる、シンプルな2つの料金体系を用意しました。

1.全従業員の料金

4,440円×従業員／月 (年間契約時)

全従業員のライセンスの購入が必要です*

※雇用されているすべての従業員のためにZoho One ライセンスを購入する必要があります。
詳しくはFAQをご覧ください

**45種類を超えるアプリケーションが、
1人当たり年間53,280円で利用可能**

2.柔軟なユーザー料金

10,800円×ユーザー／月 (年間契約時)

必要なユーザー分のライセンスをご購入ください

※上記はすべて税別表示料金です。別途消費税がかかります。

初期設定費用 653,280円～5,179,200円

	月額費用(税別)	年間費用(税別)
Zoho One 柔軟なユーザー料金 (1ユーザーライセンス)	10,800円	129,600円
Zoho One全従業員の料金 (1ユーザーライセンス)	4,440円	53,280円
導入設定		600,000円
サポート・保守	100,000円	1,200,000円
コンサルティング	160,000円	1,920,000円

さまざまな業務プロセスを自動化する強力なCRMと、多彩なコミュニケーションツールが、営業力を底上げ



営業部門では、顧客管理・営業支援システムの機能を備えたZoho CRM をメインに、毎日の営業活動をより効率化するツールが多数ラインナップ。見込み客を売上につなげる、構造化された営業プロセスを作り上げることで、チャネル全体での効率的な営業活動をサポートします。

01

あらゆるチャネルのコミュニケーションを実現

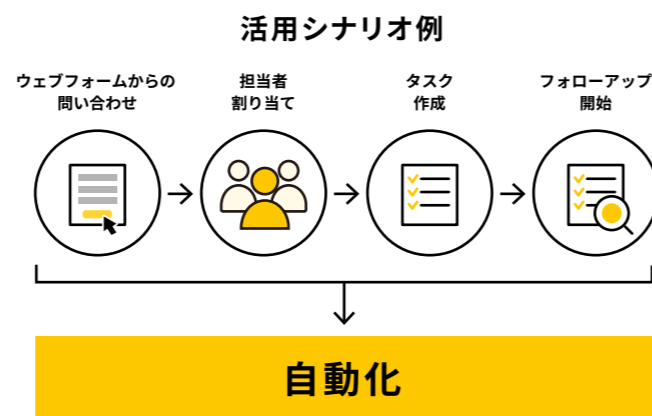
お客さまとのコミュニケーションの手段が多ければ多いほど、営業機会も増加します。Zoho One は電話やメール、チャットなどあらゆるチャネルで商談を成立させるためのツールを提供します。



02

営業プロセスを定義して自動化

営業プロセスは、一連のステップを繰り返しながら時間の経過とともに改善できます。Zoho One は営業プロセスの構造化と自動化をサポートし、ビジネスのより迅速な成長を可能にします。



03

見積書、受注書、請求書の作成

新たな顧客との取引をはじめめるための契約書をはじめ、案件ごとの受注書、見積書、請求書まであらゆる書類の作成も対応。テンプレートを活用した作成から、発送までの工数を減らし、スピーディーな手続きを実現します。



04

チームを後方支援する便利なツール

Zoho One は、表計算などを含むドキュメント作成・管理、名刺スキャンツール、チーム内での円滑なコミュニケーションを実現するチャットアプリなど、各種ツールを提供。営業チーム全体の業務効率化をサポートします。



Webサイトの構築から、 キャンペーンの実施まで、 見込み客へ強力に訴求する マーケティングを実現



マーケティング部門では Webマーケティングやメールマーケティング、SNS イベント管理やアンケートツールなど、BtoB、BtoCを問わず活用できるツールセットを提供。これらを活用することで、さまざまなマーケティングプロセスを効率的に実行できます。

01

Webサイトの構築とテスト、最適化

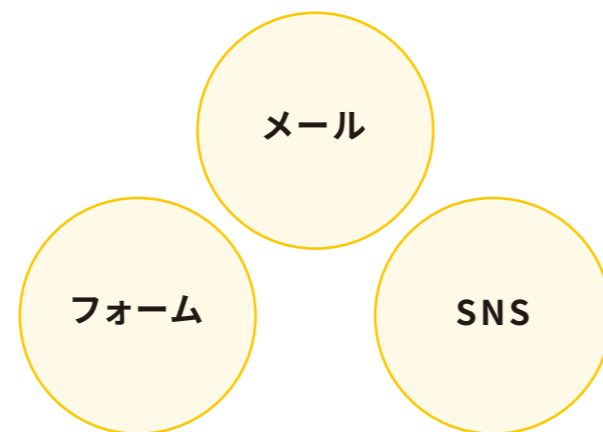
すばやく直感的に Web サイトを構築できる Web サイトビルダーや、2つの異なるクリエイティブからより効果の高いものを見極められる AB テストなどを提供。ヒートマップなどを用いた、サイトのパフォーマンスに関する高度な分析も行えます。



02

各種チャネルの見込み客とのコミュニケーション

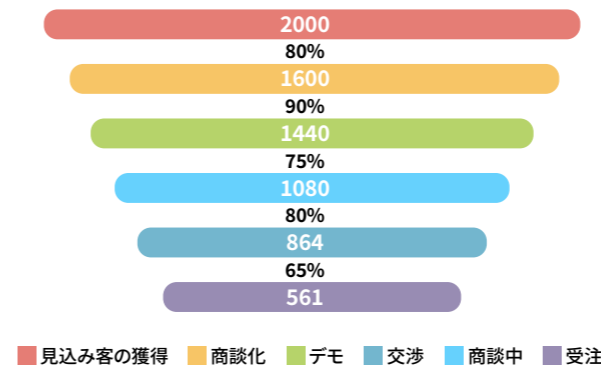
メールやフォーム、SNS など、見込み客やお客さまとコミュニケーションを図るための手段を数多くご用意。Zoho One のツールにより、適切な場所で適切なメッセージを適切なときに伝えられます。



03

マーケティングプロセスの自動化とROIの向上

顧客のプロセスを視覚化し、マーケティングプロセスを自動化する Zoho Marketing Automation、マーケティングキャンペーンの結果を個別のお客さまと結び付ける Zoho CRM などにより営業サイクルを短縮し、投資利益率を向上させます。



04

多彩なツールがチームの コラボレーションを実現

共同作業が可能なワードプロセッサー、スプレッドシートなどを含む Zoho Office をはじめ、プロジェクト管理、チャットでのコミュニケーション、オンライン会議など、マーケティングチームの活動を支援する各種ツールをご用意。

◎ 件名	%	10月'20	11月'20	12月'20	1月'21	2月'21
◎ 要件定義	76	[Progress bar]				
◎ 要件定義書作成	76	[Progress bar]				
◎ DC-T629 新機能調査	76	[Progress bar]				
DC-T630 プログラム調査	50	[Progress bar]				
DC-T55 要件定義書作成	60	[Progress bar]				
DC-T57 ユーザー説明	20	[Progress bar]				

マルチチャネル & サポートプロセスの自動化により、顧客満足度向上に直結する、カスタマーサポートへ



Zoho One は、チャットや電話、メール、SNSなどマルチチャネルからのサポートリクエストに対応することで問題をスピーディーに解決する一方、さまざまなサポートプロセスを自動化。顧客満足度を向上させる包括的なツールセットをサポートチームに提供します。

01

各種チャネルのお客さまをサポート

チャット、電話、メール、フォーム...サポートの際、お客さまが好むコミュニケーション手段は十人十色。Zoho One は、各種チャネルのお客さまをサポートしながら、すべてのリクエストを1か所で管理するツールを提供します。



02

サポートプロセスを定義して自動化

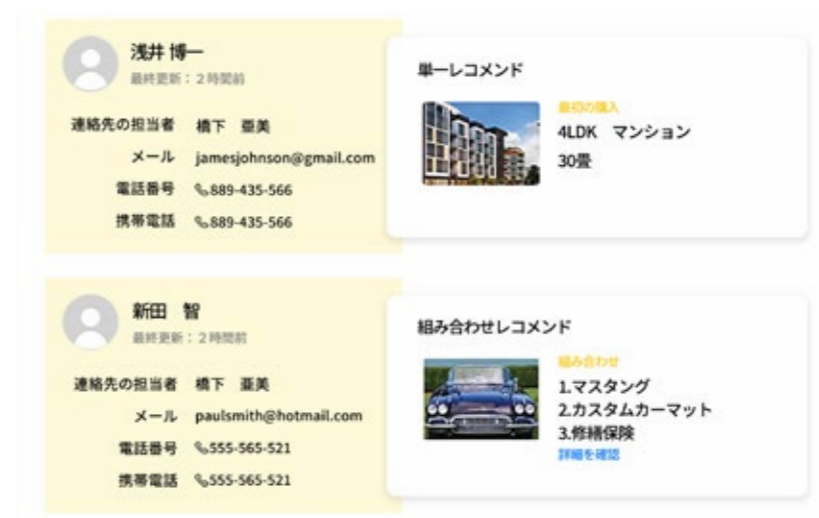
優れたサポートチームにはスピーディーな対応だけでなく、個別の回答における一貫性やお客さまへの配慮も求められます。Zoho One は、応答から完了までを自動化するサポートプロセスを手軽に構築できるツールを提供します。



03

人工知能「Zia」が、顧客満足度を向上

顧客とスムーズにコミュニケーションを取ることは、顧客満足度に大きく影響します。Zoho One は人工知能Ziaにより、行動傾向や類似する商談などから、興味を持ちそうなサービスや最適な連絡時間帯など、役立つ情報を提供します。



財務状況の可視化から、 売掛の追跡、買掛・経費まで。 多岐にわたる機能で、 日々の会計業務をブラッシュアップ

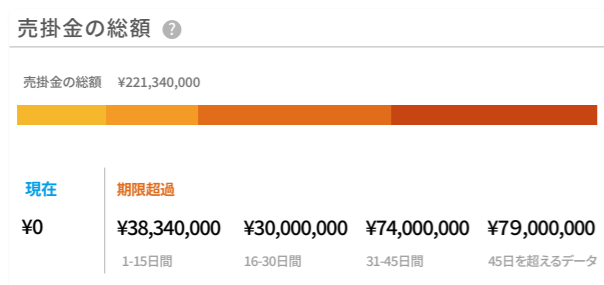


会計システム向けには会計や経費の管理ツールや見積請求書発行や決済などのツールセットを提供。
その領域は、財務状況の整理だけでなく、請求書や経費の管理まで、会計業務のすべてをカバーする広範囲なものです。

01

財務状況を 分かりやすく整理

財務状況を最善の状態に保つためには、企業の財務状況を可視化することが不可欠です。Zoho One は、さまざまな取引を分類し、キャッシュフローを管理し、財務の健全性をモニタリングするための会計ツールを提供します。



02

売掛を追跡して 期限内の支払いへ

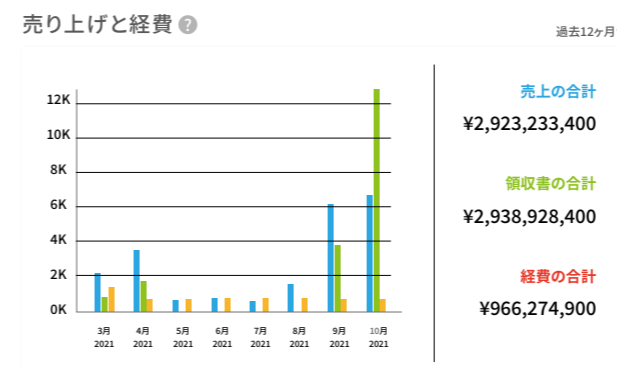
すべての取引は請求に対する支払いが行われてはじめて完結するものであり、そのプロセスは極めて重要です。Zoho One は、見積書や請求書を作成し、すべての売掛を追跡するためのツールを提供します。



03

買掛と経費の管理

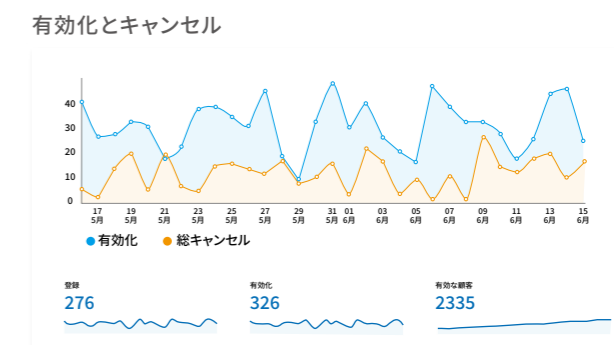
自社からの支払先を知ることは、支払元である顧客を知ることと同様に大切なもの。Zoho One は仕入れ先の請求書から従業員の経費まで、すべての買掛を管理するツールを提供します。



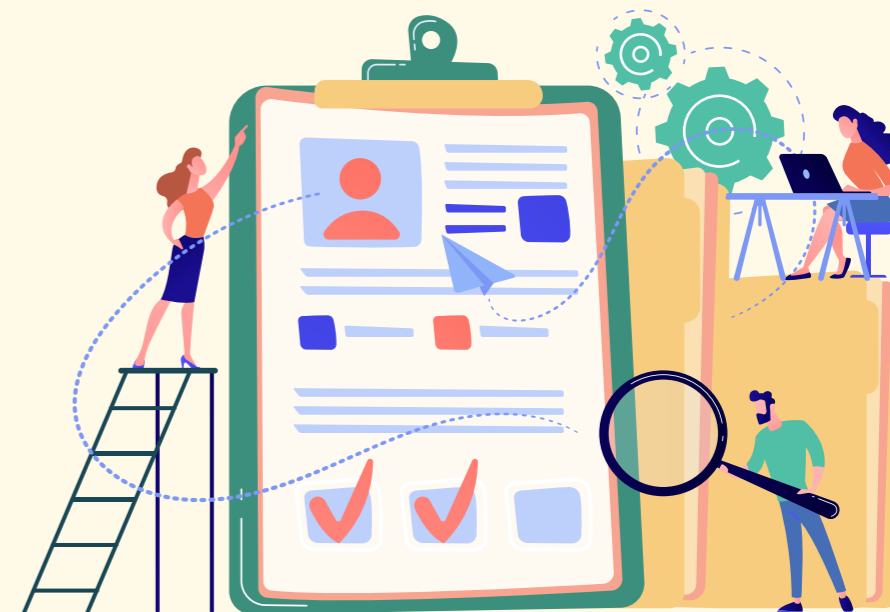
04

顧客の サブスクリプションを管理

Zoho Subscriptions は、サブスクリプションモデルのビジネスにおいて想定される、アップグレードやダウングレード、お試し期間、解約など、顧客のライフサイクルにおけるさまざまなステージに対応。顧客タッチポイントなどをカスタマイズして、円滑なユーザー体験を実現します。



Zoho One なら 求人の出稿、面接日の調整などの 採用まわりから、人材育成、 勤怠管理までこれ1つ



Zoho One は、Zoho Recruit やZoho People などの新規人材採用からその育成・管理までに対応したツールセット提供。
人事にまつわるさまざまな業務を効率化し、強力な組織づくりの土台を築き上げます。

01

強力かつスマートな 人材採用

ビジネスの成長には、優れた人材の定期的な採用が欠かせません。Zoho One は、求人の作成・出稿や履歴書の解析、面接日の調整など、採用にかかる業務が円滑に行える環境を提供します。



02

新入社員の就業&勤怠管理

各種契約書への署名など、入社に関する手続きを自動化し、スムーズな就業開始を実現。また、工数管理や勤怠管理、休暇の管理や業務レビューの管理・保存も行えます。

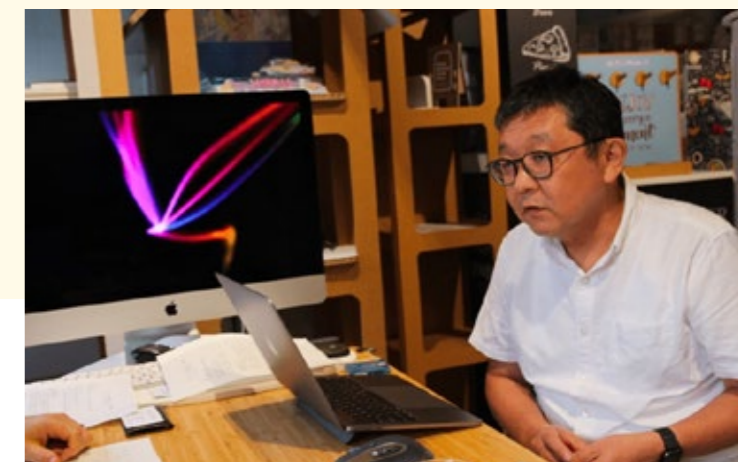
社員ID	CND2	名	加奈子
メールアドレス	kanako.sato@zoo.com	姓	佐藤
携帯電話	09011111111	緊急連絡先	09022221111
写真	profile.s.nakonami1023.jpg 変更	更新したユーザー	0000-佳奈-森
追加日時	2019/12/02 13:30:23	秘密保持契約	アップロード参照元 デスクトップ または WorkDrive または その他

03

コラボレーションで成長を促進

Zoho One は、ワードプロセッサ、表計算ツールなどを含む Zoho Office や各種コミュニケーションを通して、組織全体でコラボレーションをサポート。業務を通じて従業員の成長へ働きかけます。





働き方を変えた、コロナ禍に先んじて オフィスレス化。 Zoho One の導入により、 “働くインフラ”を構築

Zoho One を導入した理由や活用法、その効果とは？

大阪市で各種セールスプロモーションツールのデザインから製作までを手掛ける、株式会社ヴァズインクの代表・安木氏にお話を聞きました。



企業データ

株式会社ヴァズインク

所在地：大阪市北区天神橋 1-9-5

事業内容：セールスプロモーション・インスタアププロモーションツール製作・ショップ、イベントプランニング・サインプランニング

貴社がZoho One を導入した理由を教えてください。

安木氏： 当社のビジネスをトータルでサポートする豊富なアプリケーションを 1 ユーザー 1 万円台という圧倒的なコストパフォーマンスで利用できる点と、ライセンス数を柔軟に増減できる点の 2 つが大きな理由です。加えて、当社ではちょうどデータバックアップ体制の強化も考えていた時期でもあり、Zoho One がクラウド側にデータを保管できる点も要望に合致していました。

Zoho One の導入に対する不安、ハードルはありましたか？

安木氏： Zoho One の導入に際しては、Zoho One に精通したパートナーのカイト社と二人三脚で取り組めたので、安心して導入できました。また、カイト社は「導入して終わり」ではなく、どうすれば有効活用できるかについてアドバイスを提供してくれたり、常に最新情報を案内してくれるなど、手厚く支援してくれるので助かっています。

すでにZoho One は無くてはならないものになっているそうですね。

安木氏： はい。主にフロント系では顧客管理システムの「Zoho CRM」に加え、チャットコミュニケーション「Zoho Cliq」やディスカッションフォーラム「Zoho Connect」、オンラインプレゼン配信・ミーティング「Zoho Meeting」といったサービスを駆使し、社内外でのコミュニケーションやコラボレーションが円滑になりました。また、顧客からの問い合わせに対して、顧客属性ごとにダウンロード可能なファイルを容易に管理できる Zoho WorkDrive も重宝しています。

オフィスレス化の進捗、今後の展望はいかがでしょうか？

安木氏： Zoho One を導入したことで、大半の業務を会社外でも対応可能になったおかげで業務の滞留がなくなるなど、ビジネススピードが格段に向上しました。また、たとえば遠方の顧客と Zoho Meeting で打ち合わせすることで移動の手間や時間がカットできるなど、大きなメリットが得られています。一方、人事面についても、さまざまな事情により通勤して働けない人でも、能力を活かせるような“働くインフラ”が整ったと思います。

Zoho One よくある質問



含まれないアプリは？ 今後のパッケージ拡張は？
導入サポートは？

Zoho One に関する よくある質問にお答えします

Q. Zoho の全サービスのなかでZoho One はどのような位置付けですか？

A. Zoho One は、Zohoアプリケーションのオールインワンパッケージです。1つのアカウント、1つのサポート番号で、当社の豊富なアプリそれぞれにアクセスできます。Zoho One を選択されない場合、アプリの支払方法はほかに2つあります。

①個別購入...必要なアプリが1つしかない場合や、組み合わせたいアプリケーションが少ししかない場合にお勧めするオプションです。

②パッケージ...パッケージは、関連する複数のアプリケーションからなるパッケージです。バンドルを1つ、2つ、または3つすべてを購入してもかまいません。ただしZoho One を選ぶほうがお得な可能性がありますので、お問い合わせください。

CRM Plus...顧客をリーチし、獲得し、サポートするためのパッケージです。

Finance Plus...会計、経費、在庫管理などを実施するためのパッケージです。

Workplace...生産性とコラボレーションのためのアプリケーションで仕事を遂行するためのパッケージです。

Q. Zoho One に含まれないものには何がありますか？

A. 以下のサービスは、Zoho One に含まれません。

- Zoho Workerly、Zoho Commerce、Site24x7
- 当社の ManageEngine 部門が提供するアプリケーション (ServiceDesk Plus や MDM など)
- Catalyst は開発プラットフォームであるため、Zoho One には含まれていません。

Q. 新しいアプリケーションがリリースされるときは、Zoho One の一部として使用できるようになりますか？その場合は、どのようにすれば使い始めることができますか？

A. 新しいアプリケーションがリリースされた際に、Zoho One を拡張する予定はありますが、お客様のニーズや市場の状況によっては、Zoho One に含まないものも出てくる可能性があります。新しいアプリケーションが Zoho One に追加された場合は、そのアプリケーションが [管理パネル] の [アプリケーション] セクションに自動的に表示され、Zoho One の管理者が組織に追加できるようになります。

- Marketplace 機能拡張 (ただし、Zoho One アプリケーションで使用可能)
- ドメイン登録
- Zoho Classes

Q. 外部アプリとZoho One を併用できますか？

A. 可能です。当社の目標はビジネスの遂行に必要なものがすべて揃ったアプリケーションを提供することですが、当社のパッケージでは対処できないビジネスプロセスがあることを理解しています。また、お客様のビジネスニーズにより合致するかもしれない競合製品があることも認識しています。これからは外部アプリケーションとの連携を開発することで、できるだけ使いやすいものにしていきます。

Q. すでにZoho アプリケーションを使用しています。Zoho One に移行できますか？

A. 可能です。当社のチームが Zoho One への移行をお手伝いいたします。サポートについては、sales@zoho.jp にお問い合わせください。

Q. 導入支援サービスはありますか？

A. 世界中にサービスを提供している知識豊富なパートナーが多数います。詳しくは、パートナーページ (<https://www.zoho.com/jp/partners/find-partner.html>) からご確認ください。

Q. ZohoアプリをGoogle社のGoogle Workspace と併用しています。Zoho One を購入した場合、Google Workspace から移行しなければなりませんか？

A. いいえ、必須ではありません。Zoho One を使いながら Google Workspace を使い続けても問題ありません。

Q. ほかのシステムからZoho One へデータをインポートする際に支援が必要な場合、Zoho にお手伝いできますか？

A. はい。当社、または当社パートナーが Zoho One への移行をお手伝いします。知識や技術面で不安を抱えている方もご安心ください。

まずは30日間の
無料お試しを
ぜひご利用ください。



パートナー支援サービス

Zoho One は、お客さまご自身での導入も十分に可能です。
一方、IT へのハードルが高い企業やCRM を利用した抜本改革を目指す企業、
自社システムや他社サービスとの連携、他CRM からの移行など、
さまざまな難問を抱える企業は、パートナー支援サービスをお役立てください。
Zoho パートナー企業は、Zoho One の導入をアシストし、スピーディーに導入効果を伸ばします。

製品や導入についてのご不明点は、
お気軽にお問い合わせください。