

案件を開けば、 利益と次のアクション が分かる。

受注・請求・入金と、発注・仕入請求・支払。
お金も書類も承認も、同じ案件につなぐ。

サービス紹介資料

musubihq.com

制作・受託開発・コンサル・広告代理店など、
案件ごとに売上と外注費が発生する会社へ



案件の利益と入出金を、すぐ答えられますか？

この3つに即答できないのは、確認する場所が分かれているからです。

Q1

この案件は
いくら利益が出ているか

外注費が出そうまで分からない

Q2

どの請求が
未入金のままか

通帳と請求書を目で突き合わせる

Q3

いつ、どの仕入先へ
支払うか

承認状況と支払予定が別管理

確認する場所

Excel の案件表

発注メール

会計ソフト

共有ドライブの証憑

=

突き合わせ作業

放置したときに起きること

情報が分かれるほど、判断は月末まで遅れる。

書類整理の問題に見えて、実際に失っているのは判断のタイミングです。



赤字案件への 気づきが遅れる

外注費が反映されるのが締め後。手を打てるタイミングを過ぎている。



入金確認と督促が 担当者依存になる

誰が確認したかが残らず、回収の抜けは月末まで表に出ない。



承認待ちと支払予定が 見えない

止まっている発注に誰も気づかず、支払直前に慌てて処理する。



転記と突き合わせで 経理時間が消える

同じ数字を何度も入力し直し、そのたびにズレの確認が発生する。

売上側と仕入側を、同じ案件へ。

売上側

見積・受注

請求書の発行

入金の記録・消込

誰にいくら請求し、どこまで回収できたか。

ひとつの案件

PJ-2026-014 サイトリニューアル一式

売上 ¥4.80M

原価 ¥2.94M

粗利 ¥1,860,000

帳票

証憑

承認

操作履歴

仕入側

発注・承認

仕入請求の受領

支払予定・支払

誰にいくら発注し、いつ支払うか。

補足

Musubi は会計ソフトの代替ではありません。会計に渡す**前段の取引管理**を整え、確定したデータを会計用 CSV として出力します。

経営・経理・現場が、同じ案件データで動く。

同じ画面を見ている、それぞれが得るものは違います。

読み手

導入前

Musubi 導入後

経営

役員・事業責任者

月末集計まで利益が不明

案件が終わってから採算が判明する。

案件別の粗利・回収・支払を確認

進行中に採算が見え、途中で判断できる。

経理

バックオフィス責任者

複数資料を転記・照合

Excel・メール・通帳を行き来して確認する。

入出金・帳票・証憑を案件から確認

探す時間が減り、確定データを CSV で渡せる。

現場

営業・案件担当

承認・書類・状況を個別に確認

誰に聞けばいいから始まる。

今日対応すべき案件から動ける

期限超過・承認待ちがその日の一覧に出る。

案件を開くだけで、採算と回収状況が分かる。

app.musubihq.com/projects/PJ-2026-014

サイトリニューアルー式

進行中

売上
¥4,800,000

原価
¥2,940,000

粗利
¥1,860,000

未入金
¥2,400,000

未払
¥980,000

概要

売上・入金仕入・支払関連書類履歴

書類	取引先	金額	状態
請求書 INV-2026-088	株式会社ミナト	¥2,400,000	未入金
発注書 PO-2026-041	合同会社アオイ	¥980,000	承認待ち
仕入請求 PB-2026-022	株式会社カワセ	¥1,960,000	支払済

1 売上と原価が同じ行に並ぶ

受注金額と外注費を別々に集計する必要がありません。

2 粗利は登録と同時に更新

月末を待たず、進行中の案件でも採算が見えます。

3 未入金・未払がその場で分かる

回収と支払の残りを、案件ごとに把握できます。

4 書類・証憑・承認・履歴が同じ案件に

見積書・納品書・領収書に加え、請求書・発注書も PDF で発行し、証憑と一緒に案件から追えます。

※ 画面内の数値はすべてデモデータです。

期限超過・承認待ち・入出金予定から、今日動く。

ログイン直後に出るのは、数字の一覧ではなく**今日の対応リスト**です。
誰が何を止めているかが分かるので、確認の連絡そのものが減ります。

経理 — 期限を過ぎた請求と、支払期限が近い仕入から着手する

承認者 — 自分の承認待ちだけが並ぶ

営業 — 担当案件の未入金と、未検収の発注が分かる

※ 画面内の数値はすべてデモデータです。

app.musubihq.com			
今日の確認			
期限超過の請求 3	承認待ち 5	支払期限が近い 7	未検収の発注 2
請求書 INV-2026-071	株式会社ミナト	¥1,320,000	期限超過 12日
発注書 PO-2026-041	合同会社アオイ	¥980,000	承認待ち
仕入請求 PB-2026-031	株式会社カワセ	¥640,000	3日後に支払
発注書 PO-2026-052	株式会社ヒノデ	¥415,000	未検収

日々の入力が、月次の利益判断につながる。

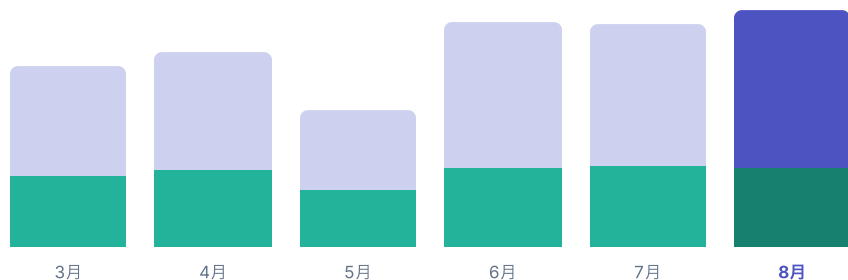
app.musubihq.com/reports

6か月

12か月

月次の売上・原価・粗利

■ 原価 ■ 粗利 ■ 積み上げ=売上



案件	売上	粗利	粗利率
サイトリニューアル一式	¥4.80M	¥1.86M	38.8%
採用ブランディング支援	¥3.20M	¥1.44M	45.0%
基幹システム移行 PoC	¥6.10M	¥0.31M	5.1%

粗利率の低い案件が先に見える

案件別に並べ替えれば、条件を見直すべき取引が特定できます。

取引先ごとの採算も追える

売上規模ではなく、利益で取引先を評価できます。

期間は3・6・12か月で切り替え

集計のための入力作業は不要。日々の登録がそのまま集計されます。

※ 画面内の数値はすべてデモデータです。

案件運用に必要な機能を、ひとつの流れに。

個別の機能ではなく、案件が始まってから締まるまでの一連の流れとして揃えています。

01

案件・取引先

案件の作成・編集・アーカイブ
取引先マスタと重複検知
担当者と権限の割り当て
案件横断の一覧・絞り込み

02

売上・仕入 入出金

受注・請求・入金の記録
発注・仕入請求・支払予定
オンライン決済の自動消込※
案件別の売上・原価・粗利

03

帳票・証憑 承認

見積書・納品書・領収書の作成
請求書・発注書の PDF 発行
証憑のアップロードと紐付け
発注・請求の承認フロー
未紐付け・未処理の可視化

04

レポート CSV・履歴

月次推移・案件別・取引先別
取引先・案件・売上・仕入・証憑の
CSV 取り込み
会計連携用の CSV 出力
操作履歴と通知

※ 自動取得・自動消込の対象はオンライン決済です。銀行振込などは入金記録として手動で登録します。

Excel と会計ソフトの間にある、案件管理の空白を埋める。

どれも置き換えません。それぞれの得意領域は残したまま、案件でつなぎます。

観点	Excel・スプレッドシート	請求書作成ツール	会計ソフト	Musubi
案件別の収支	手集計	-	補助科目で代用	標準
売上と仕入の接続	別シート	-	仕訳後	同じ案件
発注・請求の承認	-	-	-	あり
証憑の紐付け	ドライブ管理	書類単位	仕訳単位	案件単位
入出金の予定管理	手入力	請求のみ	実績中心	売上・仕入とも
会計処理そのもの	-	-	得意領域	CSV で連携

1案件から始め、利用規模に合わせて広げる。

STEP 1

導入相談

現在の業務フローを確認し、当てはめ範囲を決める。

STEP 2

初期設定

取引先・案件・売上・仕入・証憑を CSV で取り込み、権限を設定する。

STEP 3

1案件で試行

進行中の1案件だけで受注から支払までを回す。

STEP 4

対象を拡大

部署・案件種別ごとに順に広げる。全社一斉は不要。

料金の考え方

ご利用人数 × 管理する案件数をもとに個別にお見積りします。

見積りまでに確認すること

利用するメンバー数と役割

同時に動く案件の規模

移行するデータの範囲

必要な帳票と承認の段数

初期費用・契約期間・支払方法は導入相談時にご案内します。

お金の情報を預ける前提の備え

- 管理者・経理・一般・閲覧の4ロールと権限設定
- 会社単位で必須化できる多要素認証（MFA）
- 誰がいつ何を変更したかの操作履歴
- 通信の暗号化と定期バックアップ
- いつでも取り出せる CSV エクスポート

次の一歩

自社の1案件で、 運用イメージを確認しませんか。

進行中の案件をひとつ例にとり、売上・仕入・承認・入出金をどうつなげられるかを、実際の画面を見ながら確認します。

導入相談・デモを予約する

サービスサイトを見る

相談で分かること

- 1 現在の業務フローで Musubi が使える範囲
- 2 CSV で移行できるデータの対象
- 3 利用人数・案件数に応じたお見積り
- 4 1案件から始める導入スケジュール