

Laravel CRM アプリケーション仕様書

1. システム概要

1.1 目的と概要

このCRMアプリケーションは、企業の営業活動を管理・追跡するためのシステムです。会社、連絡先、商談、活動などの情報を一元管理し、営業プロセスを効率化することを目的としています。

1.2 主要機能の概要

- ユーザー管理（管理者、営業マネージャー、営業担当者）
- 会社管理（顧客企業の情報管理）
- 連絡先管理（顧客企業の担当者管理）
- 商談管理（営業案件の管理）
- 活動管理（営業活動の記録と予定管理）
- ダッシュボード（重要情報の可視化）

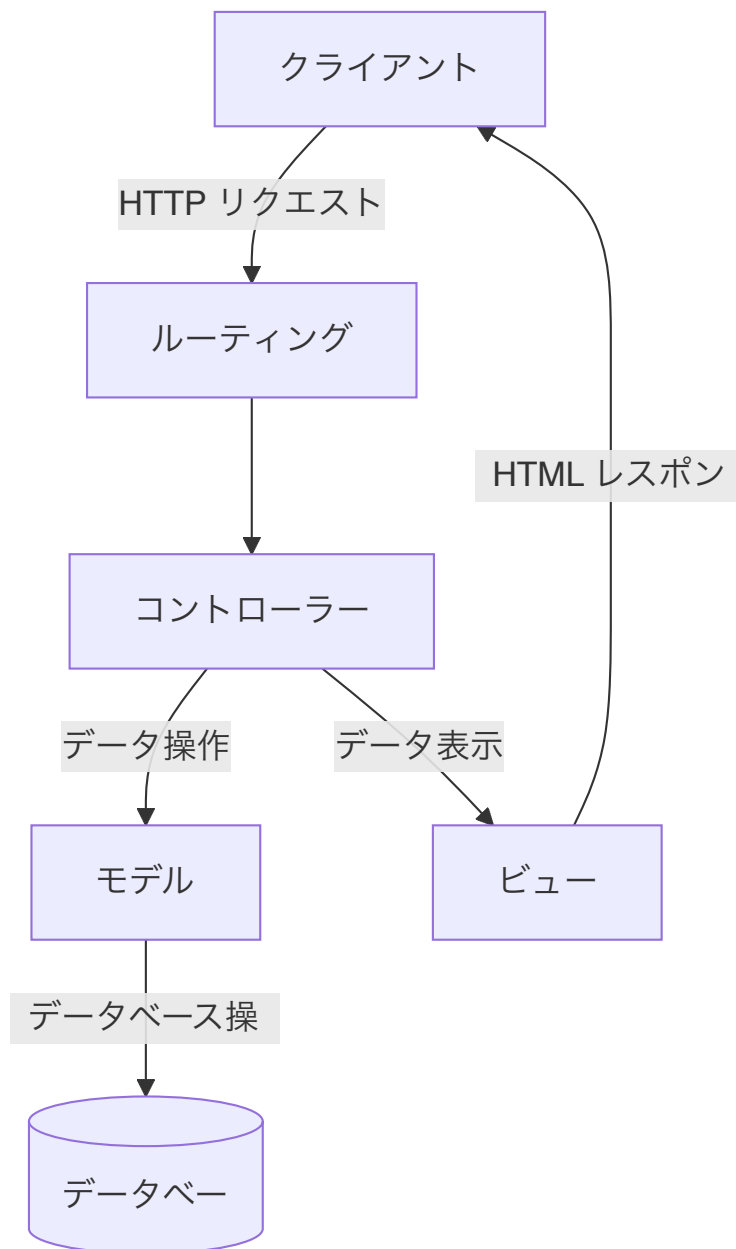
1.3 対象ユーザー

- 管理者：システム全体の管理
- 営業マネージャー：営業チームと営業活動の管理
- 営業担当者：顧客との関係構築と営業活動の実施

2. システム構成

2.1 アーキテクチャ

このアプリケーションはMVCアーキテクチャに基づいて構築されています。



2.2 使用技術とフレームワーク

- バックエンド：PHP 8.x、Laravel 10.x
- フロントエンド：HTML、CSS、JavaScript、Tailwind CSS
- データベース：MySQL/PostgreSQL
- 認証：Laravel Breeze

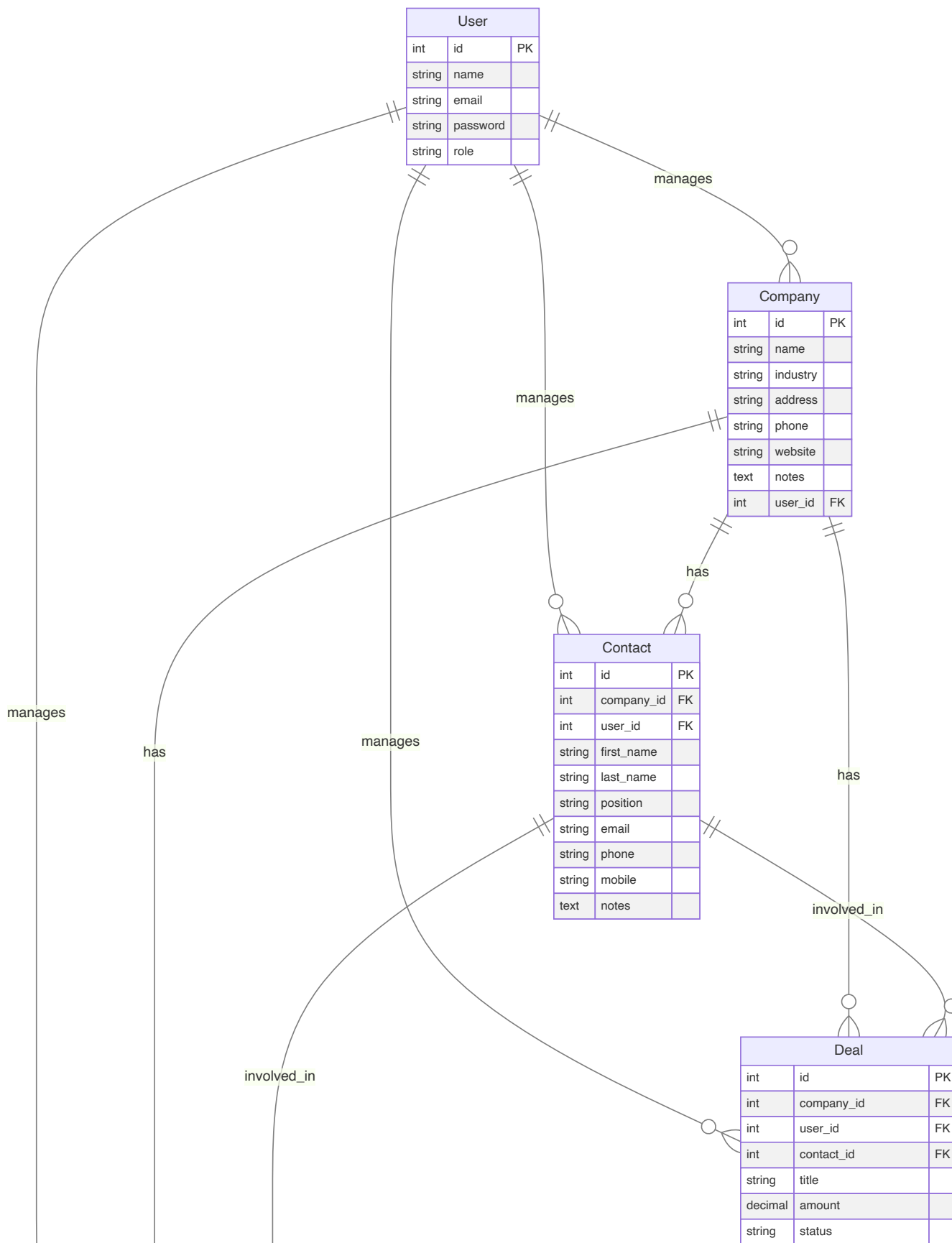
2.3 システム要件

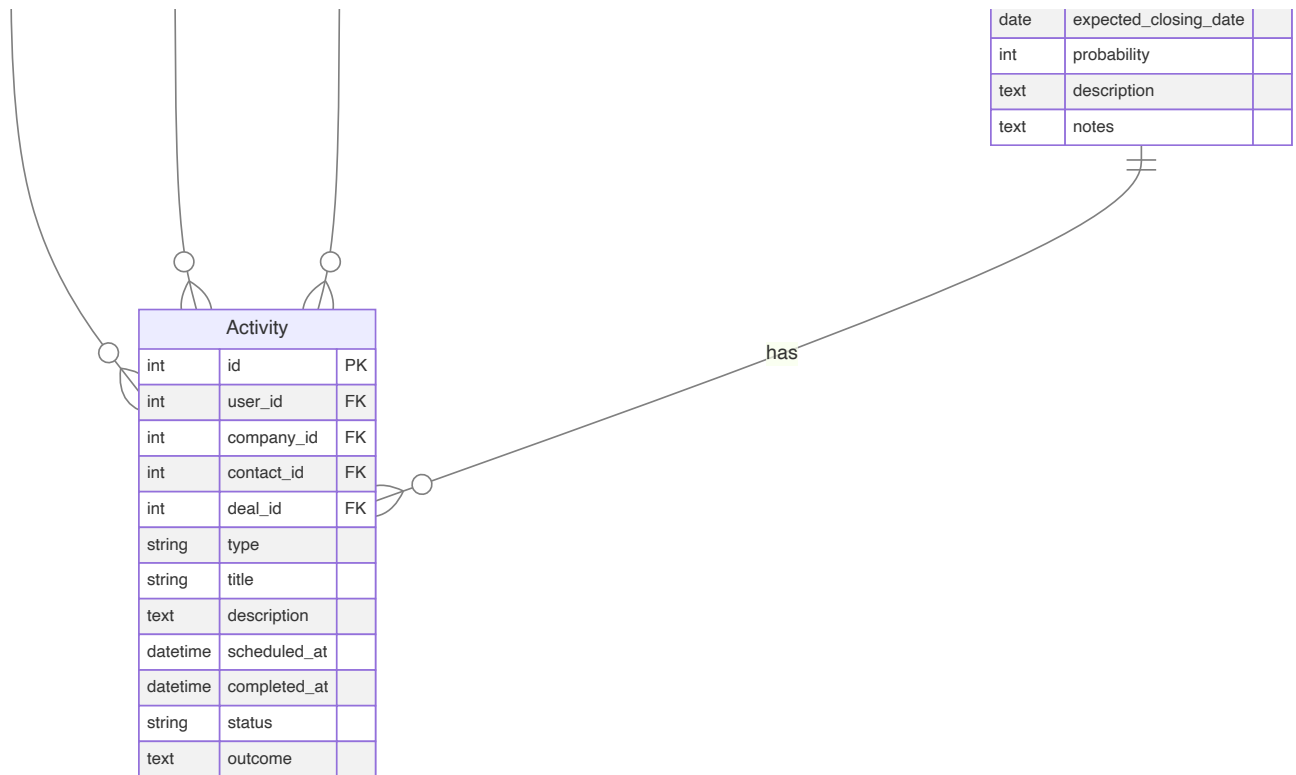
- PHP 8.1以上
- Composer
- Node.js と npm
- MySQL 8.0以上 または PostgreSQL 13以上

- Webサーバー (Apache/Nginx)

3. データモデル

3.1 エンティティ関連図 (ER図)





3.2 各モデルの詳細説明

3.2.1 User（ユーザー）

- 役割: システムを利用するユーザーを表す
- 主要属性:
 - id: 主キー
 - name: ユーザー名
 - email: メールアドレス
 - password: パスワード（ハッシュ化）
 - role: ユーザーの役割（admin, sales_manager, sales_person）
- リレーションシップ:
 - companies: 一对多（担当会社）
 - contacts: 一对多（担当連絡先）
 - deals: 一对多（担当商談）
 - activities: 一对多（担当活動）

3.2.2 Company（会社）

- 役割: 顧客企業の情報を表す
- 主要属性:
 - id: 主キー

- name: 会社名
- industry: 業種
- address: 住所
- phone: 電話番号
- website: ウェブサイト
- notes: メモ
- user_id: 担当ユーザーID（外部キー）
- **リレーションシップ:**
 - user: 多対一（担当者）
 - contacts: 一对多（連絡先）
 - deals: 一对多（商談）
 - activities: 一对多（活動）

3.2.3 Contact（連絡先）

- **役割:** 顧客企業の担当者情報を表す
- **主要属性:**
 - id: 主キー
 - company_id: 会社ID（外部キー）
 - user_id: 担当ユーザーID（外部キー）
 - first_name: 名
 - last_name: 姓
 - position: 役職
 - email: メールアドレス
 - phone: 電話番号
 - mobile: 携帯電話番号
 - notes: メモ
- **リレーションシップ:**
 - company: 多対一（所属会社）
 - user: 多対一（担当者）
 - deals: 一对多（商談）
 - activities: 一对多（活動）

3.2.4 Deal（商談）

- **役割:** 営業案件の情報を表す
- **主要属性:**

- id: 主キー
- company_id: 会社ID（外部キー）
- user_id: 担当ユーザーID（外部キー）
- contact_id: 連絡先ID（外部キー）
- title: タイトル
- amount: 金額
- status: ステータス（prospecting, qualification, needs_analysis, proposal, negotiation, closed_won, closed_lost）
- expected_closing_date: 予定成約日
- probability: 成約確率
- description: 説明
- notes: メモ
- **リレーションシップ:**
 - company: 多対一（関連会社）
 - user: 多対一（担当者）
 - contact: 多対一（関連連絡先）
 - activities: 一对多（活動）

3.2.5 Activity（活動）

- **役割:** 営業活動の記録を表す
- **主要属性:**
 - id: 主キー
 - user_id: 担当ユーザーID（外部キー）
 - company_id: 会社ID（外部キー）
 - contact_id: 連絡先ID（外部キー）
 - deal_id: 商談ID（外部キー）
 - type: タイプ（call, email, meeting, task, note）
 - title: タイトル
 - description: 説明
 - scheduled_at: 予定日時
 - completed_at: 完了日時
 - status: ステータス（scheduled, completed, cancelled）
 - outcome: 結果
- **リレーションシップ:**
 - user: 多対一（担当者）

- company: 多対一（関連会社）
- contact: 多対一（関連連絡先）
- deal: 多対一（関連商談）

3.3 リレーションシップ

- User - Company: 一对多（一人のユーザーが複数の会社を担当）
- User - Contact: 一对多（一人のユーザーが複数の連絡先を担当）
- User - Deal: 一对多（一人のユーザーが複数の商談を担当）
- User - Activity: 一对多（一人のユーザーが複数の活動を担当）
- Company - Contact: 一对多（一つの会社に複数の連絡先）
- Company - Deal: 一对多（一つの会社に複数の商談）
- Company - Activity: 一对多（一つの会社に複数の活動）
- Contact - Deal: 一对多（一人の連絡先に複数の商談）
- Contact - Activity: 一对多（一人の連絡先に複数の活動）
- Deal - Activity: 一对多（一つの商談に複数の活動）

4. 機能仕様

4.1 ユーザー管理機能

- ユーザー登録
- ユーザーログイン/ログアウト
- パスワードリセット
- プロフィール編集
- ユーザーロール管理（admin, sales_manager, sales_person）

4.2 会社管理機能

- 会社一覧表示（ページネーション付き）
- 会社詳細表示
- 会社新規作成
- 会社情報編集
- 会社削除（ソフトデリート）
- 会社に関連する連絡先、商談、活動の表示

4.3 連絡先管理機能

- 連絡先一覧表示
- 連絡先詳細表示

- 連絡先新規作成
- 連絡先情報編集
- 連絡先削除（ソフトデリート）
- 連絡先に関連する商談、活動の表示

4.4 商談管理機能

- 商談一覧表示
- 商談詳細表示
- 商談新規作成
- 商談情報編集
- 商談削除（ソフトデリート）
- 商談ステータス管理（prospecting, qualification, needs_analysis, proposal, negotiation, closed_won, closed_lost）
- 商談に関連する活動の表示

4.5 活動管理機能

- 活動一覧表示
- 活動詳細表示
- 活動新規作成
- 活動情報編集
- 活動削除（ソフトデリート）
- 活動タイプ管理（call, email, meeting, task, note）
- 活動ステータス管理（scheduled, completed, cancelled）
- 活動の予定日時と完了日時の管理

4.6 ダッシュボード機能

- 統計情報表示（会社数、連絡先数、商談数、成約商談数）
- 進行中の商談表示
- 今後の予定活動表示
- 最近の活動履歴表示

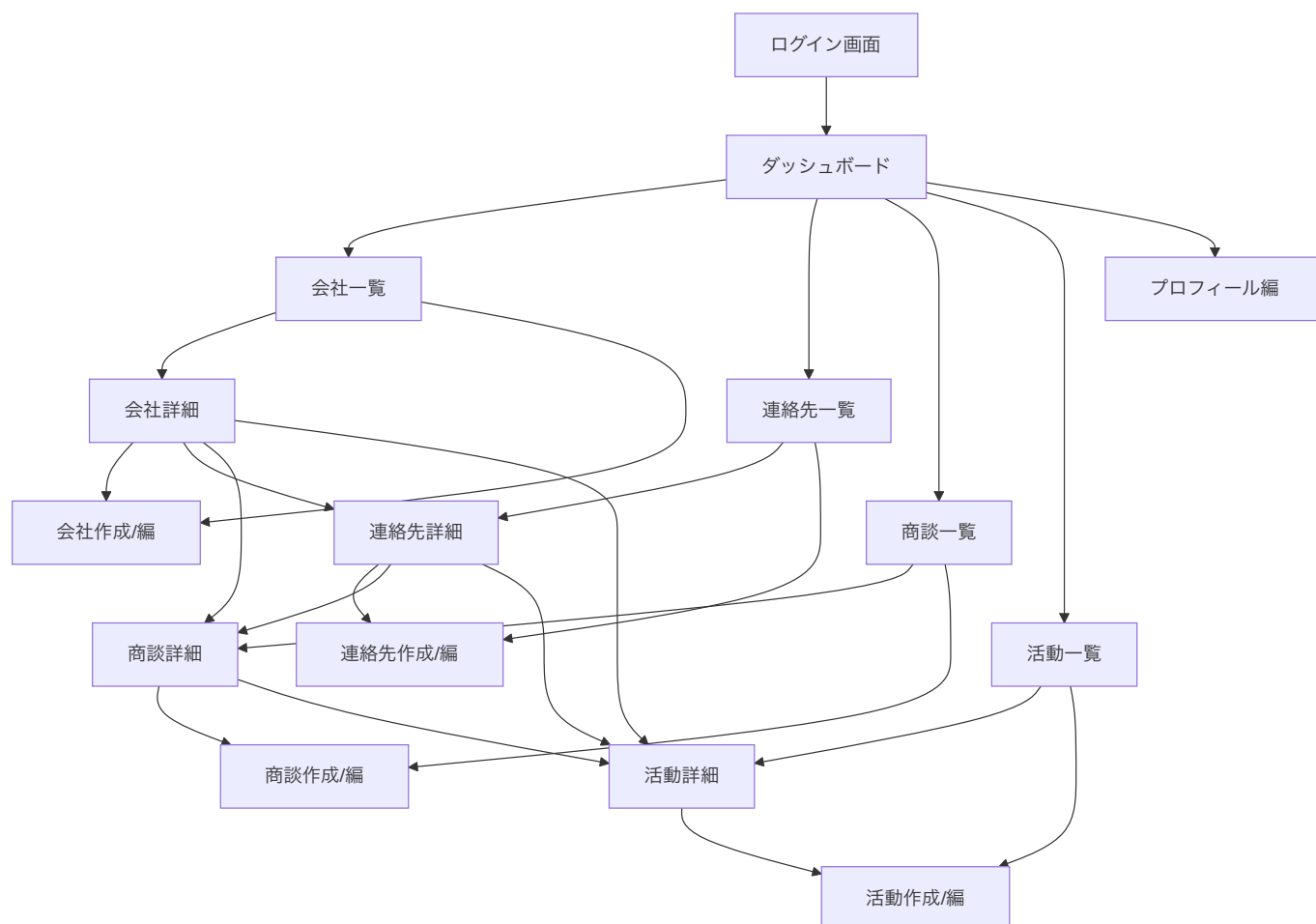
5. 画面仕様

5.1 画面一覧

- ログイン画面
- ダッシュボード画面

- 会社一覧画面
- 会社詳細画面
- 会社作成/編集画面
- 連絡先一覧画面
- 連絡先詳細画面
- 連絡先作成/編集画面
- 商談一覧画面
- 商談詳細画面
- 商談作成/編集画面
- 活動一覧画面
- 活動詳細画面
- 活動作成/編集画面
- プロフィール編集画面

5.2 画面遷移図



5.3 各画面の詳細説明

5.3.1 ダッシュボード画面

- **目的:** システム全体の概要を表示
- **主要コンポーネント:**
 - 統計情報（会社数、連絡先数、商談数、成約商談数）
 - 進行中の商談リスト
 - 今後の予定活動リスト
 - 最近の活動履歴リスト
- **アクション:**
 - 新規商談作成
 - 新規活動作成

5.3.2 会社一覧画面

- **目的:** 登録されている会社の一覧を表示
- **主要コンポーネント:**
 - 会社リスト（ページネーション付き）
 - 検索機能
- **アクション:**
 - 新規会社作成
 - 会社詳細表示
 - 会社編集
 - 会社削除

5.3.3 会社詳細画面

- **目的:** 特定の会社の詳細情報を表示
- **主要コンポーネント:**
 - 会社基本情報
 - 関連連絡先リスト
 - 関連商談リスト
 - 関連活動リスト
- **アクション:**
 - 会社情報編集
 - 会社削除
 - 新規連絡先作成
 - 新規商談作成
 - 新規活動作成

5.3.4 連絡先一覧画面

- **目的:** 登録されている連絡先の一覧を表示
- **主要コンポーネント:**
 - 連絡先リスト（ページネーション付き）
 - 検索機能
- **アクション:**
 - 新規連絡先作成
 - 連絡先詳細表示
 - 連絡先編集
 - 連絡先削除

5.3.5 商談一覧画面

- **目的:** 登録されている商談の一覧を表示
- **主要コンポーネント:**
 - 商談リスト（ページネーション付き）
 - フィルタリング機能（ステータス別）
 - 検索機能
- **アクション:**
 - 新規商談作成
 - 商談詳細表示
 - 商談編集
 - 商談削除

5.3.6 活動一覧画面

- **目的:** 登録されている活動の一覧を表示
- **主要コンポーネント:**
 - 活動リスト（ページネーション付き）
 - フィルタリング機能（タイプ別、ステータス別）
 - 検索機能
- **アクション:**
 - 新規活動作成
 - 活動詳細表示
 - 活動編集
 - 活動削除

6. ユーザーロールと権限

6.1 ロールの種類

- 管理者 (admin) : システム全体の管理権限を持つ
- 営業マネージャー (sales_manager) : 営業チームと営業活動の管理権限を持つ
- 営業担当者 (sales_person) : 自分が担当する顧客と営業活動の管理権限を持つ

6.2 権限マトリックス

機能	管理者	営業マネージャー	営業担当者
ユーザー管理	全て	閲覧のみ	閲覧のみ (自分のみ)
会社管理	全て	全て	担当会社のみ
連絡先管理	全て	全て	担当連絡先のみ
商談管理	全て	全て	担当商談のみ
活動管理	全て	全て	担当活動のみ
レポート閲覧	全て	チーム全体	自分のみ

7. API仕様

7.1 エンドポイント一覧

- `/api/companies/{company}/contacts` : 特定の会社に関連する連絡先を取得
- `/api/companies/{company}/deals` : 特定の会社に関連する商談を取得

7.2 リクエスト/レスポンス形式

- リクエスト: GET
- レスポンス: JSON

7.2.1 `/api/companies/{company}/contacts` レスポンス例

```
[
  {
    "id": 1,
    "full_name": "山田 太郎"
  },
  {
    "id": 2,
    "full_name": "鈴木 花子"
  }
]
```

7.2.2 `/api/companies/{company}/deals` レスポンス例

```
[
  {
    "id": 1,
    "title": "新規システム導入案件"
  },
  {
    "id": 2,
    "title": "保守契約更新"
  }
]
```

8. 非機能要件

8.1 パフォーマンス要件

- ページロード時間: 3秒以内
- データベースクエリ最適化
- キャッシュ機能の活用

8.2 セキュリティ要件

- HTTPS通信
- パスワードハッシュ化
- CSRF対策
- XSS対策
- SQLインジェクション対策
- 適切なアクセス制御

8.3 可用性要件

- システム稼働率: 99.5%以上
- バックアップ: 日次
- 障害復旧時間: 4時間以内