



# Salesforceが “自然と使われる” 10 の実践シナリオ

—使われるから、信頼できる現場データがたまる！活用できる！—

# はじめに

Salesforceを導入しても、「現場で活用されない」「正しいデータが蓄積されない」といった悩みを抱える企業は少なくありません。特に、Excelによる業務管理が根強く残る現場では、Salesforceを“自然と使えるもの”に変えることが、定着への鍵になります。

近年、自立型AIを搭載した**Agentforce**が登場し、営業活動や業務判断を支援する次のステージが始まろうとしています。しかし、AIが正しく機能するためには、まず**信頼できる現場データがSalesforceに蓄積されている**ことが不可欠です。

本資料では、RaySheetを活用して「Salesforceが自然と使われる状態」を実現し、“**データがたまる現場**”を構築するための**10の実践シナリオ**をご紹介します。

入力効率の向上や業務の見える化など、日々の現場に密着した具体例を通して、Agentforce時代に備えたSalesforce活用のヒントをお届けします。





# 信頼できる現場データが もたらすメリットと現状

---

# 信頼できる“現場データ”が、営業と組織を強くする

1

## 営業判断の質が上がる

状況把握や注力すべき案件の選別がスピーディーかつ正確になる

2

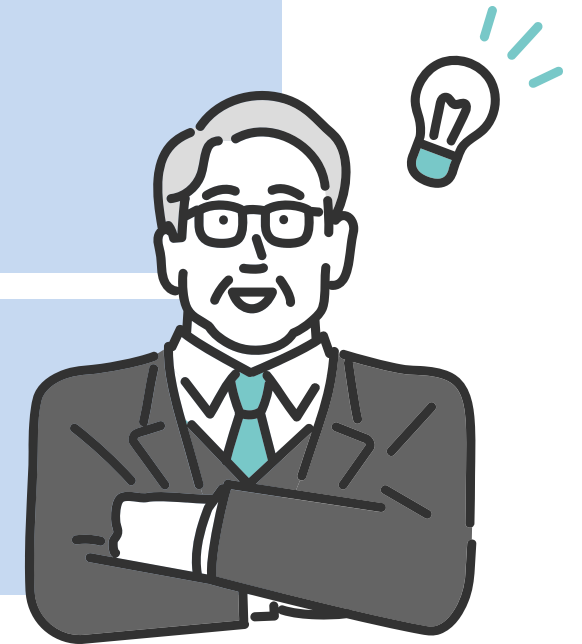
## マネジメントの意思決定が強くなる

実績・予実・行動が可視化され、次の一手を打てるように

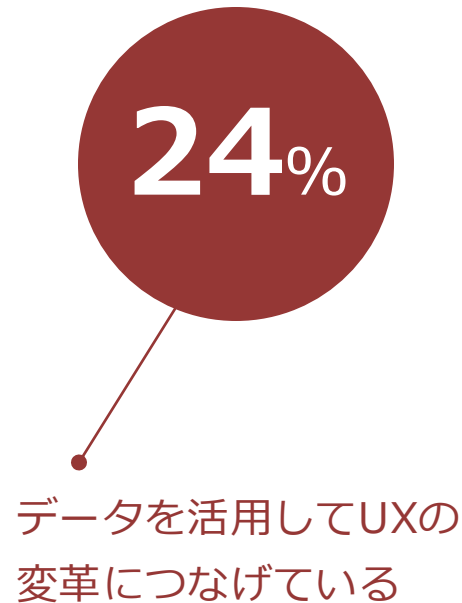
3

## AI活用の下準備が整う

AgentforceのようなAIが“正しく機能する”ためには、  
**現場の信頼できる入力データが不可欠**



# 何らかのデータを収集しているが活かせていない実情



IBMの最新調査によると、Salesforceを利用している企業の97%がさまざまなデータを収集しています。しかし、それを活用して顧客体験の変革につなげている企業は、わずか24%にとどまります。

このギャップの背景には、「入力されているけれど歯抜け」「整っていない」「活用する前提が不足している」といった課題が潜んでいます。

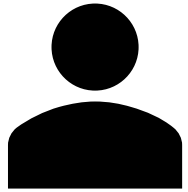
いま求められているのは、

**「現場が自然に使い、正しくデータがたまるSalesforce」**です。

データ引用元：IBM「Salesforceの活用実態 2024-2025」

<https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value/jp-ja/report/state-of-salesforce-2024-jp>

# マネジメント側と現場で異なるシステムへの期待



マネージャー

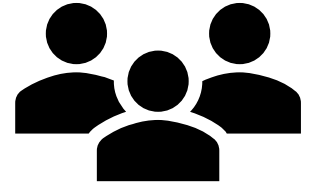
## 中長期の戦略設計

- 営業プロセスの数値化
- データに基づく組織運営



## 日常業務の効率化

- 入力効率化
- 操作性(UI)の使い勝手
- 業務のルーチン化



現場

両者のギャップを埋めることで  
Salesforceに自然に正確なデータがたまる

# 入力の課題とRaySheetで解決できること



システムに対する  
現場の反応

## 課題

- 慣れない操作への戸惑い／入力の停滞
  - ▶ 必要なデータが集まりにくい
- 個人単位でExcelを管理する方がやりやすい
  - ▶ データを一元管理できない



RaySheet が  
提供する価値

## 解決策

- これまで (Excel) と変わらない運用を維持できる操作性
  - ▶ データ入力への抵抗がなく運用が定着
- Salesforce上の動作に最適化された機能
  - ▶ Salesforce上でデータの一元管理が可能

# RaySheetはほぼExcelの操作性だから現場が納得

RaySheet

見たまま直接入力

F2キーで編集可

RaySheet

完了

未対応

対応中

条件付き書式

RaySheet

セル内改行および、列幅の調整により長いテキストの視認性が高い

RaySheet

ドラッグ&ドロップでコピー

ドラッグ&ドロップでコピー

ドラッグ&ドロップでコピー

ドラッグ&ドロップでコピー

RaySheet

Excelと同じ

A Z ↓ 昇順

Z A ↓ 降順

フィルターをクリア

検索

すべて選択  すべて解除

(空白セル)

昇順・降順

Excelと同じフィルタ

OK キャンセル

RaySheet

Excelと同じセルコピー

切り取り

コピー

貼り付け

クリア

セル結合の停止

RaySheetは、Excelの操作性を再現しているため、オブジェクトやレコード、項目といったデータベースの概念がなくても、直感的にデータを登録／編集することができます。

これにより、現場の忌避感を避け自然なデータ入力を促せます

Excelと同じだから安心！



# RaySheetとは

ExcelのようなインターフェースでSalesforceの画面と機能を拡張する製品です。

**Salesforce**

Salesforceの標準一覧



商談名 ↑	取引先名	金額	完了予定日	フェーズ	商談...
1	アマラホールディングス株式会社-201904...	¥2,890,000	2019/04/26	価格交渉	ぶどう
2	アマラホールディングス株式会社-201905...	¥1,890,000	2019/05/26	最終交渉	ぶどう
3	アマラホールディングス株式会社-201907...	¥3,890,000	2019/07/06	提案	ぶどう
4	アマラホールディングス株式会社-201907...	¥890,000	2019/07/16	ニーズの把握	ぶどう
5	アマラホールディングス株式会社-201908...	¥1,250,000	2019/08/28	ニーズの把握	ぶどう
6	イピン産業 (株) -201905-001	¥3,580,000	2019/05/26	価格交渉	ぶどう
7	イピン産業 (株) -201910-001	¥1,430,000	2019/10/12	提案書/見積書の作成	ぶどう

**RaySheet**

RaySheetのビュー

インストールしてすぐ使える



商談名	取引先 (取引先)	金額	フェーズ	*所有者 (ユーザ)
1	アマラホールディングス株式会社-201907-001	¥3,890,000	提案	ぶどう 太郎
2	アマラホールディングス株式会社-201908-001	¥1,250,000	ニーズの把握	ぶどう 太郎
3	アマラホールディングス株式会社-201907-002	¥890,000	ニーズの把握	ぶどう 太郎
4	アマラホールディングス株式会社-201904-001	¥2,890,000	価格交渉	ぶどう 太郎
5	アマラホールディングス株式会社-201905-001	¥1,890,000	最終交渉	ぶどう 太郎
6	イピン産業 (株) -201905-001	¥3,580,000	価格交渉	ぶどう 太郎
7	イピン産業 (株) -201910-001	¥1,430,000	提案書/見積書の作成	ぶどう 太郎

Excel感覚でSalesforceのデータを入力、編集ができるソリューション

- Excel好きの現場にもSalesforceをスムーズに導入
- Excel業務をSalesforceに集約
- 大量のデータを簡単に入力・メンテナンス



簡単に画面開発ができる

詳細ページやVisualforceページに一覧を埋め込み

# RaySheetの主な機能

## SalesforceをExcelと同等の操作性で活用

### インライン編集

金額	*完了
40000	15
¥500,000	15
¥50,000	15
¥20,000	17

### ソート/フィルタ

フィルター

都道府県(請求先) OR

- 次の値を含む 東京都
- 次の値を含む 神奈川県
- 次の値を含む 埼玉県
- 次の値を含む 千葉県

年間売上 AND

- 次の値より大きい(等しい) 100000000
- 次の値より小さい(等しい) 500000000

### 集計行

*商談名	金額	*完了予定日	*フェーズ
グローバルTPS - 機器導入 5,000台	¥500,000	2019/02/26	価格交渉
グローバルTPS - 機器導入 500台	¥50,000	2019/03/12	価格交渉
グローバルTPS - 機器導入 400台	¥40,000	2019/06/10	予算/決定者の確認
Σ	¥ 590,000		

準備完了 3件のレコード

### セル結合

*商談名	取引先 (取引先)	金額
アマホールディングス株式会社-201902-001	アマホールディングス株式会社	¥389,000
アマホールディングス株式会社-201812-003		¥389,000
アマホールディングス株式会社-201902-006		¥389,000
アマホールディングス株式会社-201902-005		¥389,000
アマホールディングス株式会社-201902-004		¥389,000
アマホールディングス株式会社-201902-003		¥389,000
アマホールディングス株式会社-201902-002		¥389,000
株式会社森谷川商会-201812-001	株式会社森谷川商会	¥130,000

### コピー&ペースト

\*会社名

マーティネズ・セキュリティ株式会社

株式会社HCLI

カマイ株式会社

マオ・インダストリー株式会社

池竹

鳥天

切り取り

コピー

貼り付け

クリア

### オートフィル

金額	*完了予定日	*フェーズ
¥389,000	2019/03/06	価格交渉
¥389,000	2019/03/06	価格交渉
¥389,000	2019/03/06	予算/決
¥389,000	2019/03/06	価格交渉
¥389,000	2019/03/06	価格交渉
¥389,000	2019/03/06	価格交渉
¥389,000	2019/03/06	価格交渉
¥130,000		連続データ

### 検索パネル

会社名: ブラク クリア 適用

*会社名	作成日
下坂エンジニアリング株式会社	2020年1月31日
下坂エンジニアリング株式会社	2020年1月31日
カルボン産業 (株)	2020年1月31日
カルボン産業 (株)	2020年1月31日
河東ブラク株式会社	2020年1月31日
河東ブラク株式会社	2020年1月31日
河東ブラク株式会社	2020年1月31日

### 条件付き書式

達成率	金額	*フェーズ
48.70%	¥2,300,000	商談成立
	¥545,000	最終交渉
44.70%	¥3,800,000	商談成立
	¥2,600,000	提案済: 顧客検討中
48.70%	¥2,550,000	商談成立
71.40%	¥1,310,000	見積書作成: 契約交渉中
44.70%	¥4,370,000	商談成立
	¥2,300,000	商談成立

### 関数(300種以上)

既定の関数

関数の入力

関数の種類

関数の説明

関数の引数

関数の使用法

関数の詳細

関数のヘルプ

### ■ さらに便利に活用できる機能

- 関連オブジェクトの表示
- カスタムアクションの実行 (フローや外部連携)
- 作業ウィンドウ (Chatter連携)
- 権限管理設定
- ビューの共有
- ビューのインポート&エクスポート
- 列固定
- ビューのフォルダ管理
- 標準ページへの埋め込み

▶ 動画で確認: [RaySheetの基本機能を紹介 on Vimeo](#)

# RaySheetで業務改善された3つの例



## 課題と要望

1

Excelから乗り換えたい

2

効率的にデータ登録を行いたい

3

標準機能以外にもSalesforceの活用の幅を広げたい



## RaySheet がもたらすメリット

1

慣れ親しんだExcelの操作性と視認性でSalesforceを利用できる

2

一覧入力やコピー&ペーストなどの操作によりデータ登録を効率化する

3

カスタマイズが必要な画面で開発・保守工数を大幅に削減できる

# 入力効率の向上

---

- ・ 商談入力の可視化
- ・ Excelからリード情報を一括コピー
- ・ 不要なリードを一括削除
- ・ カンタン見積作成

# 商談 入力の効率化

## 導入効果

**現場** 入力効率UPにより定着化を図れる

- 1 一覧画面で **Excelライク** に入力
- 2 類似した活動状況は **コピー** で入力

**マネージャー** 営業マネジメントに必要な  
情報を一画面で確認

- 3 **大口商談**が目立つ
- 4 商談が位置する **フェーズ**が分かる
- 5 商談の遅延日数を数式で算出し、  
**放置されている商談**を見つける
- 6 各商談の **活動状況**を画面遷移せず確認

取引先 (取引先)	*商談名	*フェーズ	金額	*完了予定日	遅延日数
Σ			5,800,965		
1	R&Gゴーラム株式会社	KB-1704-R&Gゴーラム株式会社- 商談成立	321,300	20-02-14	69日
2		KB-1709-R&Gゴーラム株式会社- 価格交渉	1,045,500	20-05-31	
3		KB-1809-R&Gゴーラム株式会社- コンタクト	100,000	20-01-31	83日
4		KB-1704-R&Gゴーラム株式会社- 商談成立	321,300	20-02-14	69日
5		KB-1709-R&Gゴーラム株式会社- 価格交渉	1,045,500	20-05-31	
6		KB-1809-R&Gゴーラム株式会社- コンタクト	100,000	20-05-31	
7		KB-1809-R&Gゴーラム株式会社- 商談成立	3,500,000	20-05-31	
8	イスイーアイム中央組合	FG-1709-イスイーアイム中央組合 予算/決定者	450,000	19-12-19	126日
9		JV-1822-イスイーアイム中央組合 提案	235,050	20-04-15	8日

期日のみ	件名	取引先 (取引先)	*状況	*優先度	説明
20-01-07	見積もり	R&Gゴーラム株式会社	完了	高	ケース00001003 にて見積再作成依頼
20-01-15	見積もり	R&Gゴーラム株式会社	完了	高	
20-01-20	電話	R&Gゴーラム株式会社	完了	中	価格について概ね合意がとれた。
20-01-31	資料送付	R&Gゴーラム株式会社	完了	中	契約書の送付をする
20-12-15	訪問	R&Gゴーラム株式会社	完了	中	訪問し製品デモをお見せした。

# Excelからリード情報を一括コピー

## 導入効果

新たな操作を覚えることなく、素早くデータの取り込みを可能にする

- Excelのデータをコピー&ペースト

The image shows a workflow for transferring data from Excel to RaySheet. On the left, an Excel spreadsheet is open with a table of company data. A red speech bubble labeled 'Copy' points to the selected data. On the right, the RaySheet application is open, showing the same data pasted into its interface. A red speech bubble labeled 'Paste' points to the data in RaySheet. The RaySheet interface includes a search bar, a table with columns for company name, contact name, industry, prefecture, email, and phone number, and a 'Save' button.

会社名	姓	名	業種	都道府県	メール	電話
丸田無線電機株式会社	佐藤	秀樹	製造	山形県	yuuji889@pvnomxjvi.xoqon.ghk	x22-3xx-x942
下坂エンジニアリング株式会社	高山	広和	運輸	福島県	momoka495@tbgkkm.kt	x22-3x9-7495
下坂エンジニアリング株式会社	重部	将宏	建設	福島県	masaki90327@pefkou.aoxq.kl	x22-862-9315
カルボン産業(株)	田右	真子	サービ	宮城県	fumiaki526@fytrla.jp	x17-544-4x15
カルボン産業(株)	佐藤	洋輔	飲食	宮城県	kazunori_kuwata@znovw.va	x17-63x-9385
河東ブラク株式会社	穴戸上	祐介	製造	宮城県	kouji4310@nkxnvibmo.h	x17-914-9236
河東ブラク株式会社	奥山川	秀雄	運輸	宮城県	kazuo_fujimoto@lqfsmokpi.rma	x17-535-4819
河東ブラク株式会社	佐北	正彦	建設	宮城県	ddxukollupgshiori7868@togi.goaz	x22-3x7-9x35
太東通商株式会社	渡会	俊介	サービ	青森県	rpplmngakitoshi0049@lshae.py	x22-x94-9453
新古樹産業株式会社	笹崎	剛	飲食	宮城県	rrrrrrh@test.com	x178-11-5xx3
株式会社ステンレスセンター東...	深田	健	製造	福島県	tadashi3875@lzfefk.coj	x24-427-6387
株式会社よかわ証券	鈴木	浩史	運輸	山形県	bunjij2986@lwqsri.wer	x23-4...
精工イオンシステムズ組合	田中	真理子	建設	神奈川県	kazumichi23657@bxysv.rls	x53-835-3...
株式会社プロダクツ通商三協	加古	浩	サービ	神奈川県	reiko_tagikawa@ywat.pd	x99-566-9436
スタッフプラント内外合資会社	岡本	正彦	飲食	東京都	saki30718@irvgkpkm.yx	x3-1625-7522
電子ゴム信託合資会社	伊藤	武士	製造	東京都	ihghkgiortrobharuko6860@wlclb...	x8x-253-5973
大東京エンジニアリング株式会社	高谷	広和	運輸	福島県	momoka495@tbgkkm.ktd	336-777-197x
大東京エンジニアリング株式会社	軽部	将宏	建設	福島県	masaki90327@pefkou.aoxq.kln	847-262-5xxx
イピン産業(株)	田中	真子	サービ	宮城県	fumiaki526@fytrla.ypo	77x-395-237x

データローダーやデータインポートウィザードなしで簡単に取り込み

# 不要なリードを一括削除

## 導入効果

レコードを一括削除して素早くデータが整備できるように

- テストで作成したデータを絞り込み、**一括で削除**する。

The screenshot shows the RaySheet application interface. At the top, there's a navigation bar with 'リード > リード' and a 'Click' callout pointing to a dropdown menu. Below this is a toolbar with various icons and a search bar. The main area displays a table of leads with columns for '電話' (Phone), '\*姓' (Last Name), '\*会社名' (Company Name), '郵便番号' (Postal Code), and '都道府県' (Prefecture). Three rows are visible, each with a checked checkbox in the first column. A context menu is open over the first row, with the option 'チェックしたレコードを削除' (Delete checked records) highlighted by a red dashed box. Below the table, there's a '確認' (Confirmation) dialog box with a warning icon and the text '本当に削除しますか?' (Are you sure you want to delete?). The 'OK' button is highlighted with a red 'Click' callout. To the right, a 'リード' (Lead) filter panel is open, showing a filter for '姓' (Last Name) with the condition '次の値を含む (テスト)' (Contains the following value (Test)).

テストデータのみを抽出。  
アドレスや作成日などの条件で絞り込み、  
対象リードを一括削除することが可能。

# カンタン 見積もり作成

## 導入効果

Excelライクに入力して見積作成を効率化

- 1 **見積明細**を複数行に渡り連続で入力する
- 2 既存の明細を**複製**し、類似した明細を手早く作成する

見積				
見積名 XX商品のお見積もり	見積日 2019/08/30			
見積番号 GC-0011	商談 FG-0180・西山コーゼン株式会社			
取引先				
▼ 見積情報				
小計 ¥966,042	消費税 ¥96,104			
割引 ¥5,000	合計金額 ¥1,057,146			
▼ 見積明細				
見積明細番号	商品 (商品)	販売価格	数量	販売金額
1	ESDL0039 ACアダプター	¥15,400	44	¥677,600
2	ESDL0040 簡易型アンブ 15W	¥78,000	3	¥234,000
3	ESDL0041 モニターパネル	¥15,000	2	¥30,000
4	ESDL0042 I Pインカム 端子盤	¥22,000	3	¥66,000
5	ESDL0043 ブランクパネル 1U	¥40,000	1	¥40,000
6	ESDL0044 ブランクパネル 1U	¥25,000	3	¥75,000
7	ESDL0045 電源分配パネル	¥50,000	2	¥100,000

子オブジェクトを  
詳細画面に埋め込み

見積明細番号	商品 (商品)	販売価格	数量	販売金額
1	ESDL0039 ACアダプター	¥15,400	44	¥677,600
2	ESDL0040 簡易型アンブ 15W	¥78,000	3	¥234,000
3	ESDL0041 モニターパネル	¥15,000	2	¥30,000
4	ESDL0042 I Pインカム 端子盤	¥22,000	3	¥66,000
5	ESDL0043 ブランクパネル 1U	¥40,000	1	¥40,000
6	ESDL0044 ブランクパネル 1U	¥25,000	3	¥75,000
7	ESDL0045 電源分配パネル	¥50,000	2	¥100,000

# データの可視化

---

- 営業担当ごとの予実管理を行う
- 取引先に関連するデータを確認
- キャンペーンメンバーの状況を賢く使う
- 商談に紐づくChatterやToDoを利用する

# 営業担当ごとの予実管理

## 導入効果

予算達成状況を元に次のアクションを判断できる

1 レポートを使わずに**個人予算に対する目標達成率**を確認できる

2 商談の明細を確認しながら、**注力すべき商談**を判断できる

担当者	予算(営業担当)	実績(営業担当)	達成率	金額	フェーズ	商談名	取引先
森田イチゴ	¥15,379,900	¥2,514,900	16.40%	¥4,500,000	最終交渉	G-0904 - ヒューエンド株式会社	ヒューエンド株式会社
				¥950,000	見積書作成: 契約交渉中	G-0831 - グローバルトーチ	グローバルトーチ
				¥3,125,000	最終交渉	V-0989 - グローバルトーチ	グローバルトーチ
				¥1,000,000	商談成立	G-0447 - 株式会社山口エコー	株式会社山口エコー
				¥380,000	商談成立	G-0757 - 株式会社エムアイ両備製薬	株式会社エムアイ両備製薬
				¥3,400,000	失注	G-0079 - 株式会社エムアイ両備製薬	株式会社エムアイ両備製薬
				¥570,000	商談成立	V-0161 - 野田中産業株式会社	野田中産業株式会社
				¥890,000	ニーズ把握: 提案準備	G-0990 - 平和エーシー株式会社	平和エーシー株式会社
				¥564,900	商談成立	G-0944 - 半田液化ガス株式会社	半田液化ガス株式会社
笹木モモ	¥16,390,000	¥11,700,000	71.40%	¥4,370,000	商談成立	G-0696 - グランプリホテル高輪	グランプリホテル高輪
				¥4,100,000	商談成立	V-0174 - 日本マクトロン株式会社	日本マクトロン株式会社
				¥1,430,000	商談成立	V-0126 - 東野幸商事株式会社	東野幸商事株式会社
				¥1,350,000	最終交渉	G-0534 - 東野幸商事株式会社	東野幸商事株式会社
				¥1,800,000	商談成立	G-0644 - 東京レインターナショナル株式...	東京レインターナショナル株式会社
				¥1,200,000	提案済: 顧客検核中	G-0672 - 東京レインターナショナル株式...	東京レインターナショナル株式会社
				¥830,000	失注	G-0731 - 株式会社トータル計器	株式会社トータル計器
				¥1,310,000	見積書作成: 契約交渉中	G-0313 - 株式会社ステンレスエイト	株式会社ステンレスエイト
橋ミカン	¥33,820,000	¥16,485,000	48.70%	¥2,500,000	最終交渉	G-0130 - ツナシン電機株式会社	ツナシン電機株式会社
				¥4,210,000	商談成立	G-0695 - カントリー通信株式会社	カントリー通信株式会社

数式列を編集

\*ラベル  
実績(営業担当)

数式  
SUM(SUMIFS(#[金額],#[フェーズ],{"商談成立"},#[担当者],[担当者]))  
例: MAX([項目1],[項目2])

OK キャンセル

成立した商談を  
対象に実績金額を集計

# 取引先に関連する データを確認

取引先名	業種	年間売上	従業員数	取引先 電話	郵便番号(請求先)	都道府県(請求先)	市	区	町	番	号
立花田商事株式会社	卸売業(商社・流通)	¥68,127,000,000	554	0943-30-1516	104-0045	神奈川県	相模原市	中央区	日野	1-1-9	
野田中産業株式会社	建設・運輸業	¥195,000,000		517-018-914-6073	160-0022	東京都	新大塚				
木村田ゼミナル株式会社	その他	¥8,542,600,000		688-088-39-2254	107-0052	千葉県	千葉市	中央区	曙	8-8	
北河産業株式会社	広告・プロモーション業	¥51,164,000,000		781-095-597-7280	103-0006	東京都	中央区	日本橋	富沢町	8-8	
平和エーシー株式会社	医療・福祉業	¥38,606,000,000		993-0749-41-4647	141-0066	埼玉県	越谷市		小野山1	31-1	
半田液化ガス株式会社	電気・ガス・水道・通信業	¥32,582,000,000		350-0776-81-3407	104-0053	東京都	中央区		晴海	1-8-8	
日本マクロン株式会社	ソフトウェア開発業	¥68,127,000,000		427-076-981-7689	105-8585	東京都	港区		芝大門	1-12-15	
日本デトロイト・インスツルメント株式会社	ソフトウェア開発業	¥68,127,000,000		643-055-263-5620	160-8366	東京都	新宿区		西新宿	6-24-1	
東野幸商事株式会社	卸売業(商社・流通)	¥68,127,000,000		481-0197-3-9893	110-8624	神奈川県	横浜市		南区	相模台	5-2-2
東京レイターナショナル株式会社	ソフトウェア開発業	¥5,191,100,000		309-03-5426-8340	103-0022	東京都	中央区		日本橋	空町	3-4-4
土屋グループ・サービス株式会社	学術研究・教育・学習支援業	¥7,337,566,389		120-083-930-9076	100-0005	神奈川県	新宿区		飛呂彦町	1-8-2	
帝徳ホームズ株式会社	学術研究・教育・学習支援業	¥68,127,000,000		683-087-707-8427	100-8050	東京都	千代田区		丸の内	1-2-1	
谷町ターナル株式会社	印刷・出版業	¥68,127,000,000		299-059-312-7052	100-0005	東京都	新宿区		飛呂彦町	1-8-2	
大日本山田印刷株式会社	印刷・出版業	¥68,127,000,000		333-076-508-0552	260-0001	東京都	港区		赤坂	2-5-2	

取引先責任者	ケース																																													
<table border="1"> <thead> <tr> <th>取引先</th> <th>部署</th> <th>担当者</th> <th>役職</th> <th>電話</th> <th>Eメール</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>北河産業株式会社</td> <td>業務部</td> <td>村岡 幹男</td> <td>課長</td> <td>06-6744-2431</td> <td>mikio_muraoka@example.com</td> </tr> <tr> <td></td> <td>製造部</td> <td>林田 和佳奈</td> <td></td> <td>059-157-3428</td> <td>wakana1224@example.com</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>滝本 麻衣子</td> <td></td> <td>0857-91-7278</td> <td>maiko_takimoto@example.com</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>宮川 香吉</td> <td></td> <td>018-654-1902</td> <td>harukichi140@example.com</td> </tr> </tbody> </table>	取引先	部署	担当者	役職	電話	Eメール	北河産業株式会社	業務部	村岡 幹男	課長	06-6744-2431	mikio_muraoka@example.com		製造部	林田 和佳奈		059-157-3428	wakana1224@example.com			滝本 麻衣子		0857-91-7278	maiko_takimoto@example.com			宮川 香吉		018-654-1902	harukichi140@example.com	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ケース番号</th> <th>取引先責任者</th> <th>件名</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>00004057</td> <td>村岡 幹男</td> <td>GC50009用電気配線のインストールについて</td> </tr> <tr> <td>00004158</td> <td>村岡 幹男</td> <td>機器交換</td> </tr> <tr> <td>00004389</td> <td>村岡 幹男</td> <td>GC5060用電気配線のインストールについて</td> </tr> <tr> <td>00004390</td> <td>村岡 幹男</td> <td>機器破損</td> </tr> </tbody> </table>	ケース番号	取引先責任者	件名	00004057	村岡 幹男	GC50009用電気配線のインストールについて	00004158	村岡 幹男	機器交換	00004389	村岡 幹男	GC5060用電気配線のインストールについて	00004390	村岡 幹男	機器破損
取引先	部署	担当者	役職	電話	Eメール																																									
北河産業株式会社	業務部	村岡 幹男	課長	06-6744-2431	mikio_muraoka@example.com																																									
	製造部	林田 和佳奈		059-157-3428	wakana1224@example.com																																									
		滝本 麻衣子		0857-91-7278	maiko_takimoto@example.com																																									
		宮川 香吉		018-654-1902	harukichi140@example.com																																									
ケース番号	取引先責任者	件名																																												
00004057	村岡 幹男	GC50009用電気配線のインストールについて																																												
00004158	村岡 幹男	機器交換																																												
00004389	村岡 幹男	GC5060用電気配線のインストールについて																																												
00004390	村岡 幹男	機器破損																																												

## 導入効果

3階層に渡るデータを一画面で管理

### 活用例

関連するデータを一画面上で表現することが可能です。

- 取引先—取引先責任者—ケース/商談
- 契約者—契約内容—累積売上明細
- 見積—見積明細—商品情報

# キャンペーンメンバーの 状況を管理する

RaySheet リード > キャンペーンメンバー > FN2020春

	会社名 (取引先)	リード (リード)	取引先責任者 (取引先責任者)	状況	メンバー備考
1	イピン産業 (株)	田中 真子		初回メール送信済み	
2	イピン産業 (株)	伊藤 洋輔		来場	商談成立
3	太西通商株式会社	渡辺 俊介		営業フォロー	ロスト
4	株式会社ピーマキツパン	笹本 貞子	笹本 貞子	営業フォロー	★カタログ希望のため要対応
5	サイエンステーオー太陽株式会社	諏訪 静枝		初回メール送信済み	
6	グループホールディングススクイックピー株式会社	小椋 昭子		新規追加	
7	リース大日本フェリー株式会社	大山 沙也	大山 沙也	営業フォロー	商談成立
8	株式会社GALAXYAN	高田 啓二	高田 啓二	営業フォロー	商談成立
9	株式会社ジャパン教育ヤマト	喜多 大貴		初回メール送信済み	★カタログ送付
10	株式会社電子ミドリ松屋	小沼 憲二		新規追加	★カタログ送付
11	松丸エンジニアリング株式会社	長島 泉	長島 泉	営業フォロー	★カタログ送付
12	神羅電気動力株式会社	矢口 実可	矢口 実可	来場	★カタログ送付
13	大日本技研株式会社	松田 由真		来場	★カタログ送付
14	徳川重工株式会社	大関 伊吹		初回メール送信済み	★カタログ送付
15	アスカ工業株式会社	入江 達		初回メール送信済み	商談成立
16	ウェルズ社株式会社	柳田 年子		初回メール送信済み	

セル結合によって、同じイベントに参加したメンバーをグループ分け

## 導入効果

キャンペーンメンバーへの対応が漏れなく行えるように

- 1 お客様への対応後に**対応状況を一括で更新**できる
- 2 ステータスごとに色分けし、**重要なステータスを見落とさず**に対応

# 商談に紐づく Chatterや ToDoを利用する

## 導入効果

一覧上で商談に関連する情報を確認する

商談に関連するコメントやファイルを確認して、**連絡漏れを防ぎ作業効率をUP**

選択した商談に紐づくToDoを一覧で確認

The screenshot displays a CRM interface. At the top, there's a '商談' (Sales Opportunity) tab. Below it, a table lists various sales opportunities with columns for name, phase, completion date, amount, and status. A red dashed box highlights the '作業ウインドウ' (Work Window) icon in the top right of the table. Below the table, a 'ToDo' section shows a list of tasks related to the selected opportunity. A red dashed box highlights the 'ToDo (2)' section. On the right, a 'Chatter' window shows a comment from '橋みかん' (Hashimikan) regarding the contract creation process. A green arrow points from the '作業ウインドウ' icon to the 'ToDo' section, and another green arrow points from the 'ToDo' section to the 'Chatter' window.

商談名	フェーズ	完了予定日	金額	期限切れ	ToDo	遅延日数
KB-1704-R&Gゴーラム株式会社	商談成立	20-02-14	321,300			69日
KB-1709-R&Gゴーラム株式会社	価格交渉	20-05-31	1,045,500			
KB-1809-R&Gゴーラム株式会社	コンタクト	20-01-31	100,000	☑		83日
KB-1704-R&Gゴーラム株式会社	商談成立	20-02-14	321,300			69日
KB-1709-R&Gゴーラム株式会社	価格交渉	20-05-31	1,045,500			
KB-1809-R&Gゴーラム株式会社	コンタクト	20-05-31	100,000			
KB-1809-R&Gゴーラム株式会社	商談成立	20-05-31	3,500,000			
FG-1709-エスイーアイエム中央組合	予算/決	19-12-19	450,000	☑		126日
JV-1822-エスイーアイエム中央組合	提案	20-04-15	235,050			8日

期日のみ	件名	取引先 (取引先)	*状況	*優先度	説明
20-01-27	その他	R&Gゴーラム株式会社	進行中	高	契約書の送付を行う。送り先が契約先と異なるので注意。
20-02-05	電話	R&Gゴーラム株式会社	未着手	中	

カーソルが選択している商談の  
ToDoを表示

# レコードアクション

---

- ・ 任意のリードを一括でキャンペーンに追加
- ・ カスタムアクションで外部システムを呼び出す

# 任意のリードを一括で キャンペーンに追加

## 導入効果

キャンペーンメンバーの登録を手早く行う

データインポートウィザードの利用  
や手動での操作を行わずに簡単に追加

The screenshot shows a spreadsheet with columns for '作成日' (Creation Date), '電話番号' (Phone Number), '\*会社名' (Company Name), '都道府県' (Prefecture), and 'メール' (Email). A context menu is open over the spreadsheet, with the option 'キャンペーンに追加' (Add to Campaign) highlighted. A red dashed box highlights this option. A callout box points to it with the text 'コピーしたい条件で絞り込んでおく' (Narrow down the conditions you want to copy).

コピーしたい条件で  
絞り込んでおく

The dialog box is titled 'ステップ 1. キャンペーンおよびメンバーの状況の選択' (Step 1. Selection of Campaign and Member Status). It contains fields for 'キャンペーン:' (Campaign) with 'FN2020頁' selected, and 'メンバーの状況:' (Member Status) with '送信' (Send) selected. There are radio buttons for '既存のメンバー:' (Existing Member) with options 'メンバーの状況を上書きしない' (Do not overwrite member status) and 'メンバーの状況を上書きする' (Overwrite member status). At the bottom, there are buttons for 'キャンペーンに追加' (Add to Campaign) and 'キャンセル' (Cancel). A red dashed box highlights the 'キャンペーンに追加' button, with a callout box pointing to it that says 'キャンペーンにリードがコピーされる' (Lead is copied to campaign).

キャンペーンにリード  
がコピーされる

The screenshot shows a table titled 'キャンペーンメンバー' (Campaign Member) with 15 items. The table has columns for '種別' (Type), '会社名' (Company Name), '状況' (Status), '姓' (Surname), and '名' (Name). A red dashed box highlights the first 11 rows of the table.

種別	会社名	状況	姓	名
リード	下坂エンジニアリング株式会社	送信	高山	広和
リード	下坂エンジニアリング株式会社	送信	重部	将宏
リード	カルボン産業 (株)	送信	田右	真子
リード	カルボン産業 (株)	送信	佐藤	洋輔
リード	河東ブラーク株式会社	送信	穴戸上	祐介
リード	河東ブラーク株式会社	送信	奥山川	
リード	河東ブラーク株式会社	送信	佐北	
リード	太東通商株式会社	送信	渡会	
リード	新古樹産業株式会社	送信	笹崎	
リード	株式会社ステンレスセンター東日本	送信	深田	
リード	株式会社よかわ証券	送信	鈴木	

# カスタムアクションで 外部システムを呼び出す

## 導入効果

外部のWebシステムを呼び出して利用する

- 外部のWebシステムを呼び出し、**見積書を作成**
- 外部のWebシステムを呼び出し、**請求書を作成**

The screenshot shows the RaySheet software interface. At the top, there's a navigation bar with '営業部' and '注文'. Below it, a menu bar includes 'アクション' (Action) which is highlighted with a red dashed box. The main area displays a table of orders with columns for '注文番号', '注文 ID', '\*状況', '取引先 (取引先)', and '注文 金額'. The first six rows are highlighted in green. A custom action menu is open, showing options like 'チェックしたレコードを削除', 'チェックしたレコードを複製', and '請求書システム' (Request System), which is also highlighted with a red dashed box. Arrows point from the '請求書システム' option to a database icon labeled '請求書システム'.

	注文番号	注文 ID	*状況	*状況	取引先 (取引先)	注文 金額
1	0000104	8017F00000kAdgQAE	納品済み	有効	昭和カップ株式会社	1530000
2	0000100	8017F00000	チェックしたレコードを削除		イピン産業 (株)	1175000
3	0000101	8017F00000	チェックしたレコードを複製		仙台生みの森自然館	918000
4	0000103	8017F00000	チェックしたレコードを複製		大日本ワイズ株式会社	493000
5	0000107	8017F00000	チェックしたレコードをピン留め / 解除		松丸エンジニアリング株式会社	2431000
6	0000105	8017F00000	チェックしたレコードをピン留め / 解除		帝徳ホームズ株式会社	1479000
7	0000102	8017F00000	一括でToDoを追加		曙橋産業株式会社	365500
8	0000108	8017F00000	一括でToDoを追加		株式会社GALAXYAN	1062500
9	0000106	8017F00000	一括でメモを追加		株式会社四川商会	1243000



カスタムアクションで設定した  
外部システムが立ち上がる

※本製品で実現できるのはSalesforceのデータをパラメータにしてURLを呼び出す機能となり、外部システムの動作はお客様による設定が必要です。

# Salesforce定着を実現するRaySheet活用シナリオ10選

入力効率  
向上

データ  
可視化

レコード  
アクション

1. 商談入力 of 効率化
2. Excelからリード情報を一括コピー
3. 不要なリードを一括削除
4. カンタン見積作成
5. 営業担当ごとの予実管理を行う
6. 取引先に関連するデータを確認
7. キャンペーンメンバーの状況を管理する
8. 商談に紐づくChatterやToDoを利用する
9. 任意のリードを一括でキャンペーンに追加
10. カスタムアクションで外部システムを呼び出す

# 管理者がRaySheetを 安心して利用できる 3 つの理由

---

# 1. 権限設定等の管理機能が充実

## 機能の有効化／オブジェクト単位の表示可否等の権限設定

### プロフィール別



会社名:

<input type="checkbox"/>	*会社名	作成日
<input type="checkbox"/>	1 下坂エンジニアリング株式会社	2020年1月31日
<input type="checkbox"/>	2 下坂エンジニアリング株式会社	2020年1月31日
<input type="checkbox"/>	3 カルボン産業 (株)	2020年1月31日
<input type="checkbox"/>	4 カルボン産業 (株)	2020年1月31日
<input checked="" type="checkbox"/>	5 河東ブラク株式会社	2020年1月31日
<input type="checkbox"/>	6 河東ブラク株式会社	2020年1月31日
<input type="checkbox"/>	7 河東ブラク株式会社	2020年1月31日

### ユーザー別



## ビュー設定情報のエクスポート&インポート

### Sandbox環境

フォルダまたはビューを検索

<input type="checkbox"/>	*商談名	取引先 (取引先)	金額
<input type="checkbox"/>	1 アムラホールディングス株式会社-テスト01	アムラホールディングス株式会社	¥2,135,000
<input type="checkbox"/>	2 アムラホールディングス株式会社-テスト02		¥1,430,000
<input type="checkbox"/>	3 イビン産業株式会社-テスト01	イビン産業株式会社	¥2,300,000
<input type="checkbox"/>	4 イビン産業株式会社-テスト02		¥3,423,000
<input type="checkbox"/>	5 カントリー通信株式会社-テスト01	カントリー通信株式会社	¥2,352,000
<input type="checkbox"/>	6 カントリー通信株式会社-テスト02		¥1,200,000
<input type="checkbox"/>	7 キタムラマテリアルイレブ組-テスト01	キタムラマ	¥1,200,000
<input type="checkbox"/>	8 キタムラマテリアルイレブ組-テスト02		¥2,300,000
<input type="checkbox"/>	9 グランプリホテル高輪-テスト01	グランプリホテル高輪	¥1,673,000
<input type="checkbox"/>	10 グランプリホテル高輪-テスト02		¥4,370,000
<input type="checkbox"/>	11 グローバルトーチ-テスト01	グローバルトーチ	¥3,125,000
<input type="checkbox"/>	12 グローバルトーチ-テスト02		¥230,000
<input type="checkbox"/>	13 コンクリート製作所リンク株式会社-テスト01	コンクリート製作所リンク株式会社	¥3,240,000
<input type="checkbox"/>	14 コンクリート製作所リンク株式会社-テスト02		¥2,790,000

準備完了 100件のレコード

### 運用環境

フォルダまたはビューを検索

<input type="checkbox"/>	*商談名	取引先 (取引先)	金額
<input type="checkbox"/>	1 PG-0014-アムラホールディングス株式会社	アムラホールディングス株式会社	¥230,000
<input type="checkbox"/>	2 FG-0832-アムラホールディングス株式会社		¥1,400,000
<input type="checkbox"/>	3 JV-0569-アムラホールディングス株式会社		¥230,000
<input type="checkbox"/>	4 FG-0067-アムラホールディングス株式会社		¥420,000
<input type="checkbox"/>	5 RT-0453-アムラホールディングス株式会社		¥1,200,000
<input type="checkbox"/>	6 PG-0844-イビン産業(株)	イビン産業(株)	¥651,000
<input type="checkbox"/>	7 PG-0575-イビン産業(株)		¥450,000
<input type="checkbox"/>	8 FG-0604-エスイーアイエム中央組合	エスイーアイエム中央組合	¥450,000
<input type="checkbox"/>	9 JV-0982-エスイーアイエム中央組合		¥240,000
<input type="checkbox"/>	10 FG-0446-オーエルエレクトロニクス株式会社	オーエルエレクトロニクス株式会社	¥1,200,000
<input type="checkbox"/>	11 FG-0695-オーエルエレクトロニクス株式会社		¥560,000
<input type="checkbox"/>	12 PG-0234-オーエルエレクトロニクス株式会社		¥230,000
<input type="checkbox"/>	13 PG-0329-カントリー通信株式会社	カントリー通信株式会社	¥250,000
<input type="checkbox"/>	14 PG-0696-カントリー通信株式会社		¥230,000

準備完了 249件のレコード

## 2. 30年以上の実績

累計出荷  
ライセンス  
**120万**

UIを作り続けて  
**35年**

グレープシティはソフトウェア開発で使えるUIコンポーネントを提供してきました。  
国内のあらゆる業務システムに採用され、安定稼働しています。



RaySheetはソフトウェア開発で培った技術を活かして生まれた製品です。

# 3. サポート体制

お客様が安心して利用できるサポート  
活用の参考となる各種ドキュメントの作成を後回しにしません

30日無料  
お試し

無償  
E-mail  
サポート

無償  
バージョン  
アップ

オンライン  
製品ヘルプ

活用例

導入事例

# 無料のお試し版

**実際の動作をお試しください！**

30日間無料でお試し可能

有償版と同一機能を利用可能

30日後に自動的に課金されることはありません

Sandbox環境では無期限でご試用可能



RaySheet

検索

AppExchange - RaySheet

<https://appexchangejp.salesforce.com/appxListingDetail?listingId=a0N3A00000ERkgOUAT>

# お問い合わせ窓口

メシウス株式会社 Enterprise Solutions事業部

メール	es.sales@mescius.com
電話	050-5490-4660
営業時間	9:00 ~ 12:00 / 13:00 ~ 17:30 (月~金)
本社所在地	〒981-3205 仙台市泉区紫山3-1-4