



RaySheet

活用事例集（業種別編）

はじめに



「できない」を「できる」に変えて業務課題を解決

RaySheetはSalesforceの画面を使いやすく拡張するソリューションです。

Salesforceは営業活動を管理するクラウド型のSFAとして、広く認知されていますが、営業だけでなく生産管理や労務管理など企業の基幹を担うシステムを構築できる機能を備えています。

Salesforceに企業活動のあらゆるデータを蓄積できれば、業務課題が可視化され、業績改善につなげることが可能になります。

RaySheetはそんなSalesforceを活用するための第一の入り口である「データ蓄積」を容易にします。

Excelのような一覧形式の表示・入力が簡単に実現できるため、ユーザーが親しみやすくSalesforceの定着率を高めます。

本資料集ではRaySheetの導入によってSalesforceの活用成功したさまざまな企業の導入事例の概要を紹介しています。

各業種のどこに課題があったのか、そしてSalesforceとRaySheetでどのように解決したのかをまとめているので参考にいただけたら幸いです。

目次

メディア・エンタメ業	
ヤフー株式会社様	03
ビジネスサービス業	
ティーケーピー株式会社様	04
ビジネスサービス業	
株式会社出前館様	05
ビジネスサービス業	
株式会社アイレップ様	06
小売業	
株式会社カインズ様	07
業卸業	
因幡電機産業株式会社様	08
学習支援業	
株式会社ベネッセコーポレーション様	09
製造業	
株式会社遠藤照明様	10
医療・福祉	
株式会社レスメッド様	11
その他業種	
株式会社チャレンジドジャパン様	12
無料のお試し版/お問い合わせ	13

メディア・
エンタメ

ヤフー株式会社様「GYAO!」事例

業務プロセスの統合的な基盤として選択したSalesforceを導入
プロセスに必要な関連データはRaySheetにより、Salesforceに一体化

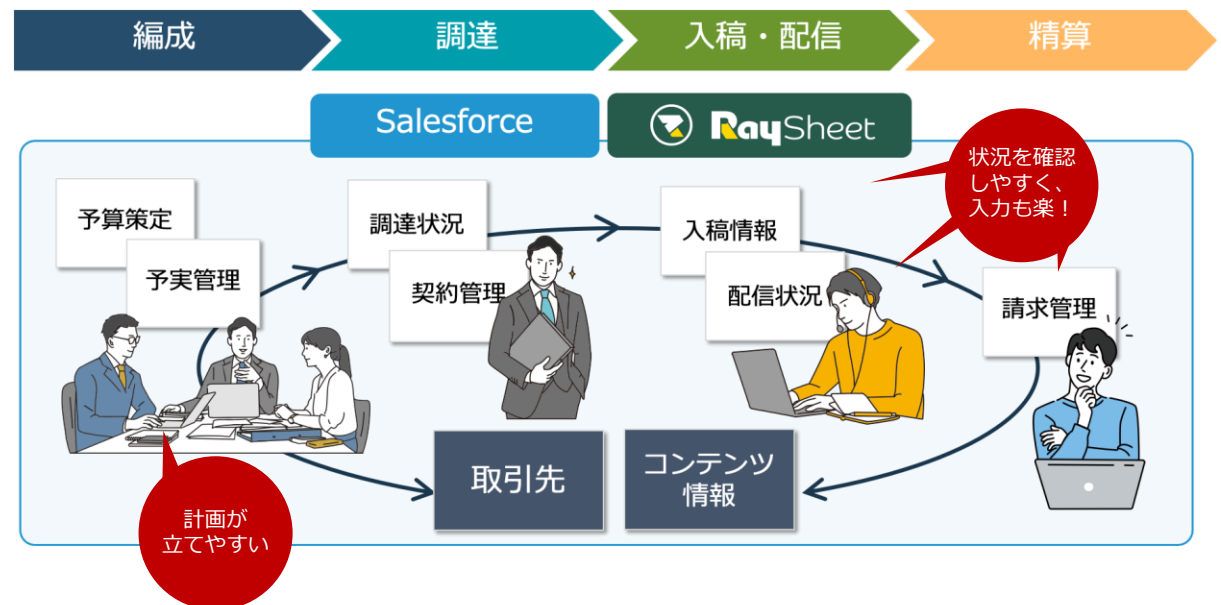
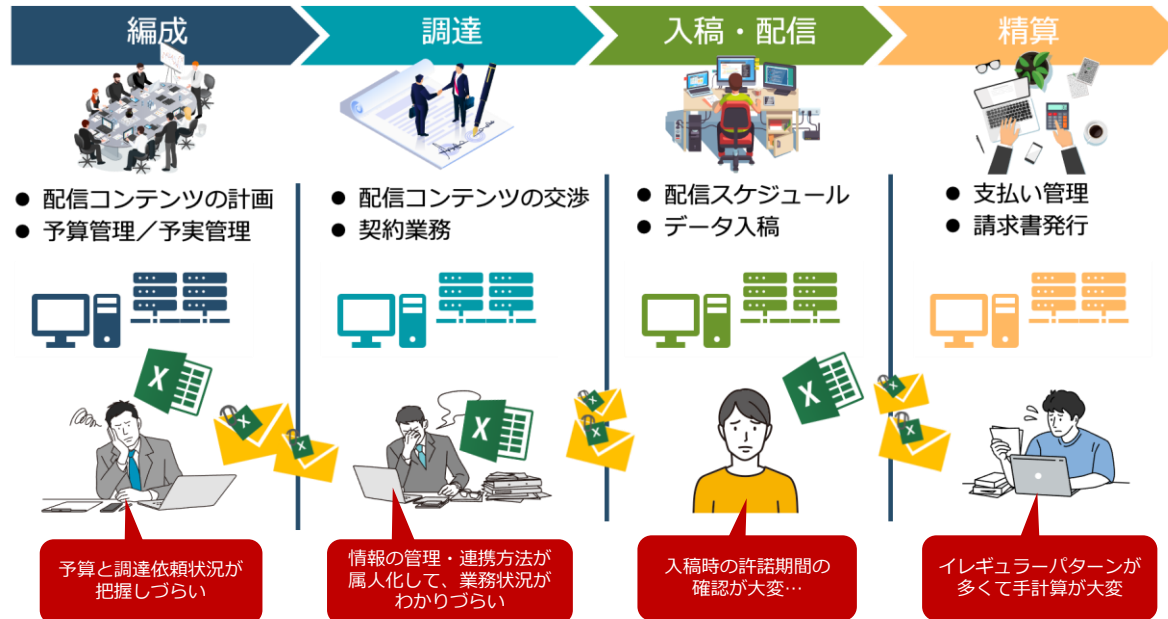


課題

- プロセス間の情報の受け渡しが煩雑で**作業の抜け漏れが発生**
- 業務プロセスごとに**Excelや異なる業務ツール**により情報が属人化し
- 取引先や、契約に紐付いた情報を**一元的に管理するシステム**が必要

導入効果

- 編成から精算まで、**データを一元化し業務プロセス全体を最適化**
- 調達状況や予算／支払金額を**契約画面上で入力・参照できる画面を実現**
- Salesforceのカスタマイズに比べ、**画面開発工数を大幅に低減**



ビジネス サービス

ティーケーピー株式会社様

コロナ禍で会議室ビジネスの見直しを再確認。営業活動の販売プロセスを把握し、DXにより新たな価値を創造するシステム基盤をSalesforce + RaySheetで実現



課題

- 販売プロセスを把握し、**ビジネス改善ができるシステム基盤**が必要
- 一人あたり**年間300～400件の案件情報**をSalesforceに登録する必要
- 正確な業績把握のため、**データの鮮度と精度を保つ仕組み**が必要

導入効果

- RaySheetにより「**入力できない理由**」を潰し全案件のデータ入力を実現
- **入力不備の箇所**をRaySheetで洗い出しデータの精度と鮮度を保つことで正確な情報をSalesforce上で把握
- RaySheetで**データをダイレクトに見ながら**ディスカッションする文化を醸成



ビジネス サービス

株式会社出前館様

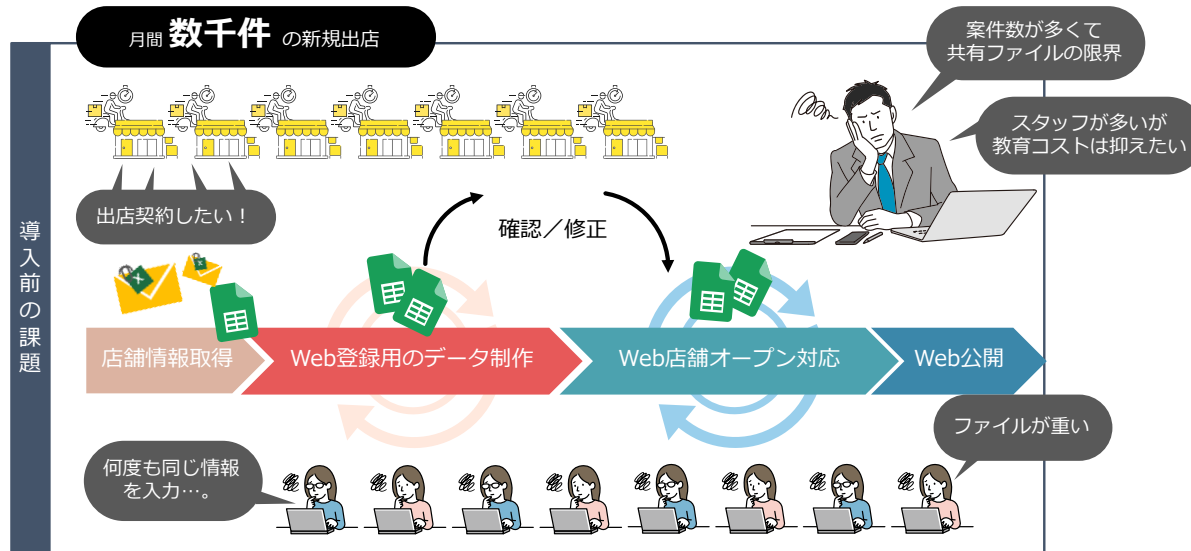
加盟店の急増でGoogleスプレッドシートでの店舗オープン管理が限界。

Salesforce上でアルバイトスタッフにも使いやすい進捗管理を実現したRaySheet



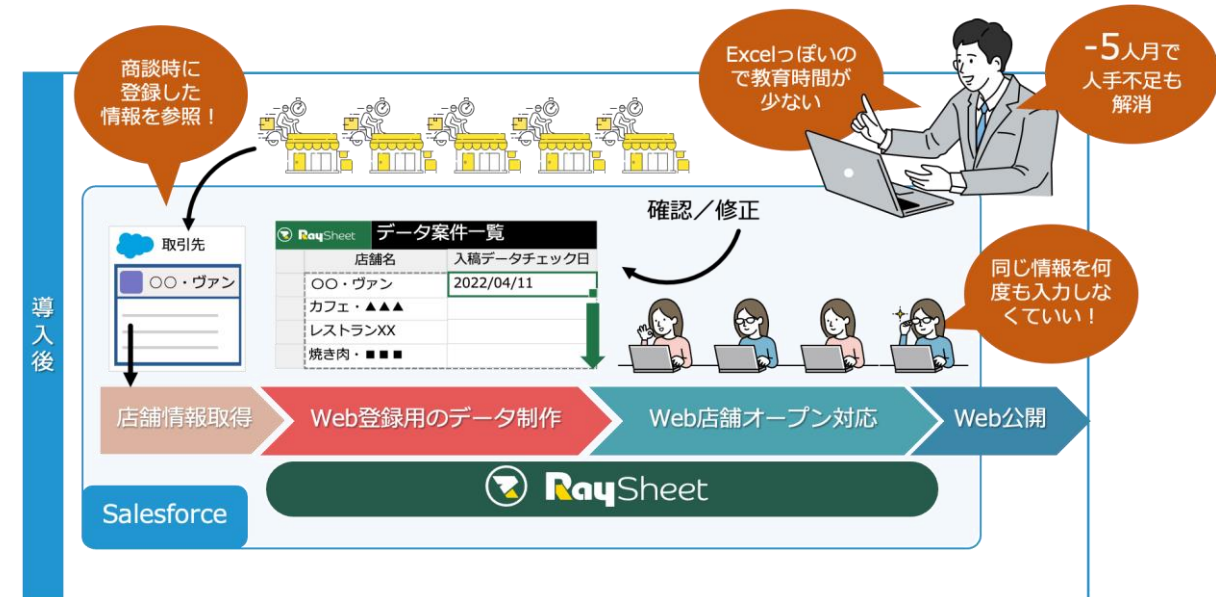
課題

- 加盟店の急増でファイルでの管理ではオープン対応の**進捗管理が限界**
- 新規事業のため業務フローが確定せず**大掛かりなシステムは導入できない**
- アルバイトスタッフも多いため、**教育に手がかからないシステムが必要**



導入効果

- Salesforce商談から店舗情報を再利用できるため、**入力工数を大幅に削減**
- **ExcelライクなUIでスタッフの理解が早く**教育コストがかからない
- ビジネスが拡大しても**Salesforceに集約でき業務全体を一元管理**しやすい



ビジネス サービス

株式会社アイレップ様

売上見込と実績をSalesforce + RaySheetで一元化。
入力更新業務の負担を軽減しつつ業務基盤として営業現場に定着

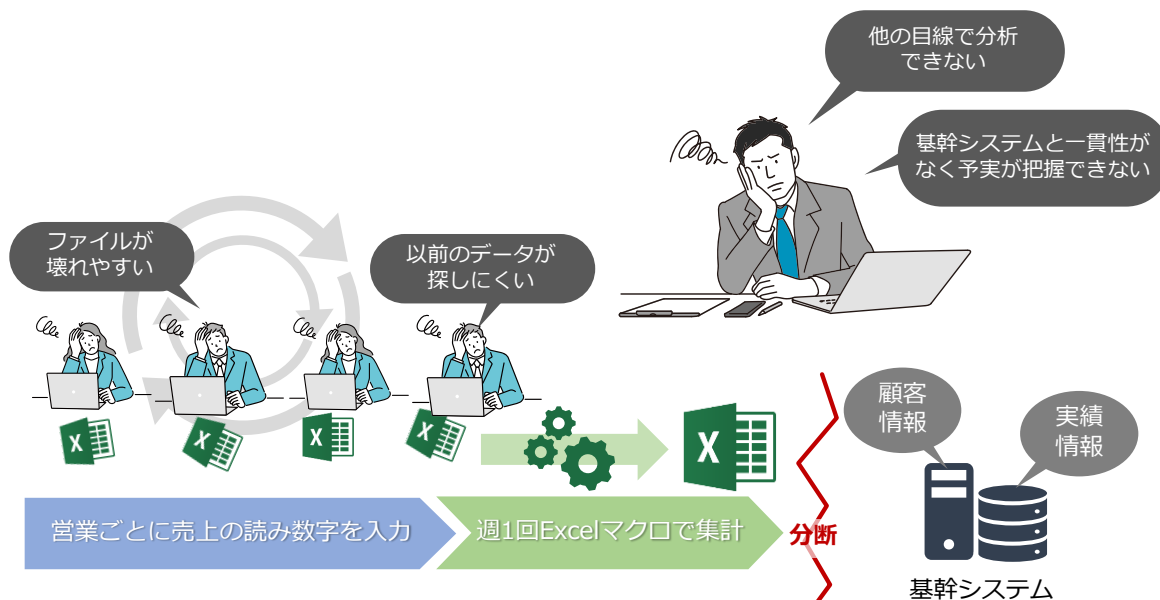


課題

- 売上管理表が営業ごとのExcelだったためファイル管理が煩雑
- Excelマクロによる集計のため、分析の視点が固定化
- 基幹システムは情報が一貫しておらず突き合わせが難しい

導入効果

- 顧客情報、売上管理表、実績をSalesforce上に構築し基幹システムと連携
- RaySheetにより売上見込を効率よく入力
- Salesforceレポートで予実を可視化



小売業

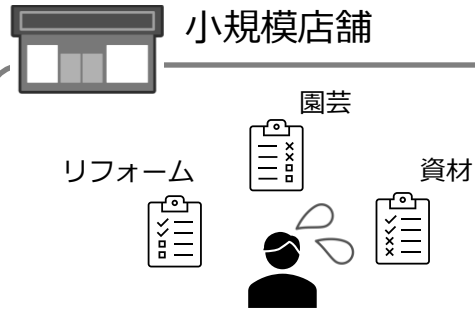
株式会社カインズ様

リフォーム事業の店舗ごとの成約率のばらつきを解消！
見積り業務を本部に集約して店舗パフォーマンスの均等化を実現



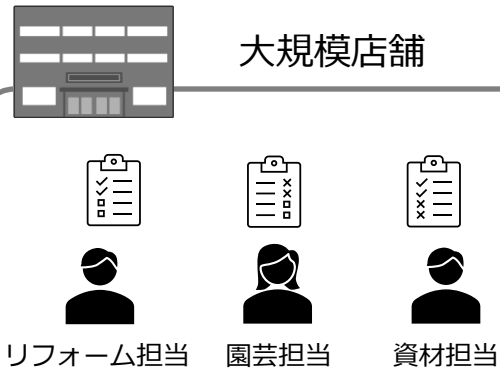
課題

- リフォーム事業のすべての業務を店舗が担当していて業務負担が大きい
- 小規模の店舗はスタッフがマルチタスクで業務を担当するため、見積り件数や成約率が上がらない



一人のスタッフが
いろいろな業務を担当

大型店と比べて見積り件数や
成約率が上がらない



業務専門の担当者が存在

導入効果

- 大量の見積り依頼を効率的に捌くことができるので本部の業務に集約できた
- 店舗の業務負担が軽減してお客様対応にフォーカスできるようになった
- 業務を本部に集約したことで店舗のパフォーマンスのばらつきを解消できた

本部が見積りを作成



- 多岐にわたる見積り項目を一覧で俯瞰
- 複数の明細項目を一覧上で作成

上部で選択した見積りの
明細を下部に表示

明細の合計が親レコード
に表示される

見積り番号	見積り名	商談 (商談)	小計	消費税等	合計金額
7 GC-0151	日本マクロン株式会社-FG-0492-見積	日本マクロン株式会社-FG-0492	¥684,000	¥68,400	¥752,400
8 GC-0152	ヒューマンズ株式会社-PG-0376-見積	ヒューマンズ株式会社-PG-0376	¥700,000	¥70,000	¥770,000
9 GC-0153	富士液化ガス株式会社-FG-0851-見積	富士液化ガス株式会社-FG-0851	¥1,480,000	¥148,000	¥1,628,000
10 GC-0154	ヒューマンズ株式会社-PG-0376-見積	ヒューマンズ株式会社-PG-0376	¥720,000	¥72,000	¥792,000
11 GC-0157	東日本銀行-JV-0301-見積	東日本銀行-JV-0301	¥400,000		
	0067-見積	株式会社トークイド-JV-0067	¥650,000		
	G-0731-見積	ツナシ電機株式会社-FG-0731	¥290,000		
	0305-見積	増橋産業株式会社-FG-0305	¥130,000		
	3-見積	株式会社ヨグチ-JV-0363	¥380,000		

見積り/見積り番号	見積り明細番号	商品	販売単価	数量	販売金額
1 GC-0151	ESDL0293	マイク選択パネル	¥18,000	8	¥144,000
2 GC-0151	ESDL0294	ラックマウント金具	¥10,800	10	¥108,000
3 GC-0151	ESDL0295	リモートユニット	¥24,000	5	¥120,000
4 GC-0151	ESDL0410	非常業務用遠隔操作器	¥300,000	1	¥300,000
5 GC-0151	ESDL0411	4分割ユニット	¥12,000	1	¥12,000

RaySheetで見積り明細を表示した例

卸売業

因幡電機産業株式会社様

情報登録するたびに待ち時間が発生するSalesforceの入力体験を改善
快適なレスポンスを実現するための切り札として活躍するRaySheet



課題

- Salesforceで進行中案件の予実を月ごとに管理しているがカスタマイズした画面なので、**入力時のレスポンスが遅い**
- カスタマイズのためSalesforceのアップデート時に不具合がでることもある

導入効果

- Excelライクな一覧UIにできたことで**営業の入力時間が以前の1/3に軽減**
- ノーコードで手軽に設定できるので**Salesforceの入力画面の構築が容易**

カスタマイズした画面

待ち時間

1行ずつ入力

対象のレコードの検索

検索条件

期間（年度）：今年度

部署名：■■部門

物名：XXXビルディング

検索 クリア

物件名：XXXビルディング

商材一覧

商材	確度	2023/08	2023/09
XXX	確定		
YYY	登録		
ZZZ	登録		
AAA	登録		

検索と入力に時間がかかりすぎる！！

Salesforce

物件情報

物件名： 担当者：ヤマダタロウ

フェーズ： F E B D 失注 クリア 適用

物件名	フェーズ	得意先名	担当者
1 ●●●●●	B	xxxxxx	海山 太郎
2 ■■■■■	B	ZZZZZ	大空 花子
3 ▲▲▲▲	F	DDDD	河里 一郎
4 ★★	F	RRRR	河里 一郎

待ち時間が始まらない！

営業担当者

商材情報

確度： 確定 有力 登録

クリア 適用

商材名	確度	メーカー名
1 LLLLLL	確定	xxxxxx
2 YYYYYY	登録	ZZZZZ
3 NNNNN	登録	DDDD
4 BBBBBB	登録	RRRR

関連するオブジェクトを1画面に表示

売上予定

期間（年度）：今年度 クリア 適用

年月	金額	利益
1 2023/06	0	0
2 2023/07	485	95
3 2023/08	0	0
4 2023/09	0	0

Excelのような入力が可能

IT管理者

設定だけで簡単に画面が作れた！

学習支援業

株式会社ベネッセコーポレーション様

SalesforceとRaySheetの組合せでExcelファイルのやりとりが激減
脱Excelが進んで情報の集約と工数の大幅削減を実現



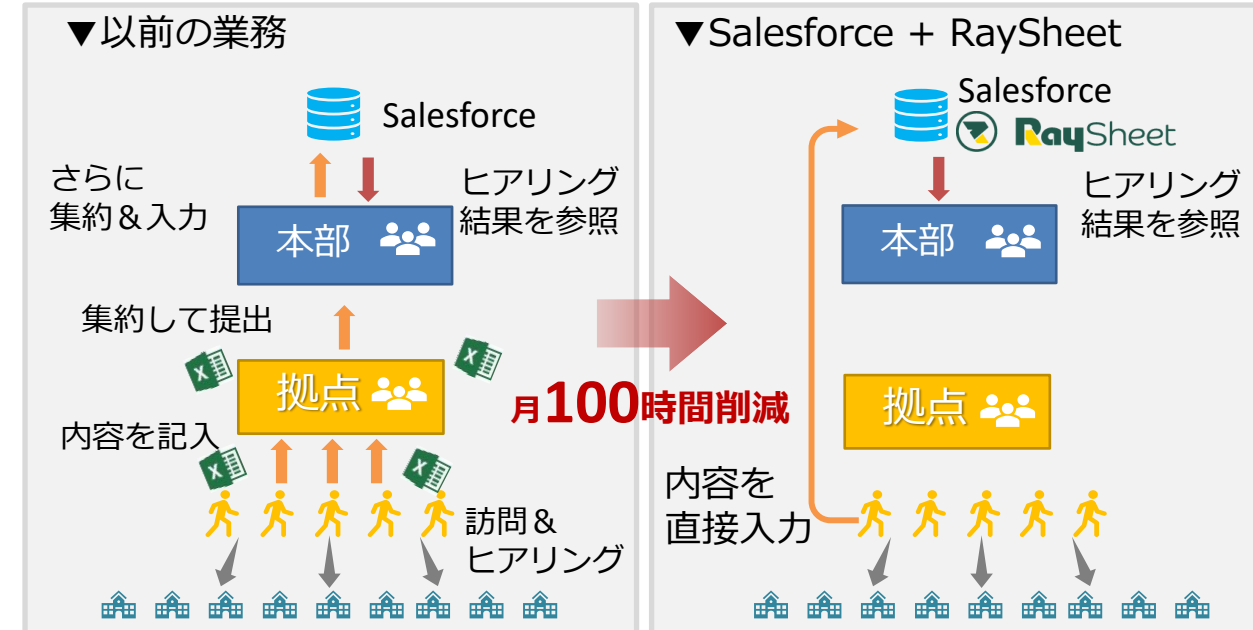
課題

- 営業担当者は1日に4校前後の訪問を行うため扱う情報量が膨大になる
- 案件はExcelで管理していたため情報の検索や共有、状況把握が難しい
- Salesforce導入後も一部の業務はExcelで運用していたため情報の二重管理が発生していた



導入効果

- 情報が集約されたことで営業の進捗確認や更新が効率化できた
- Excelファイルのやり取りが激減して情報の二重管理がなくなり、月100時間の削減を達成した
- ヒアリング項目を柔軟に追加できて情報の共有のスムーズに行える



製造業

株式会社遠藤照明様

取引先ごとの状況を把握して的確なターゲティング！
顧客管理基盤の利用率向上に大きく貢献するRaySheet。



課題

- 営業活動の進捗を入力してくれない
- 顧客情報と案件（物件）の進捗が把握できず、次のアクションを立案できない

導入効果

- 営業部門が活動の進捗を入力してくれるようになった
- 顧客情報に基づいた物件情報を俯瞰できるため、ビジネス全体の把握が容易
- 活動実績を迅速に把握でき、評価と次の施策を打ちやすくなった



医療・福祉

株式会社レスメッド様

毎日100件以上の入力が必要な案件入力作業の省力化を実現
運用定着の鍵は現場に安心感をもたらすExcelと同じ操作性

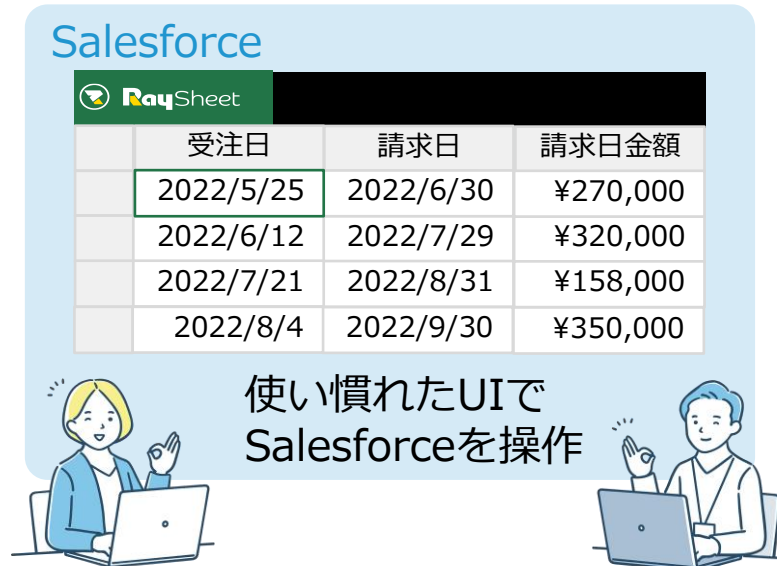
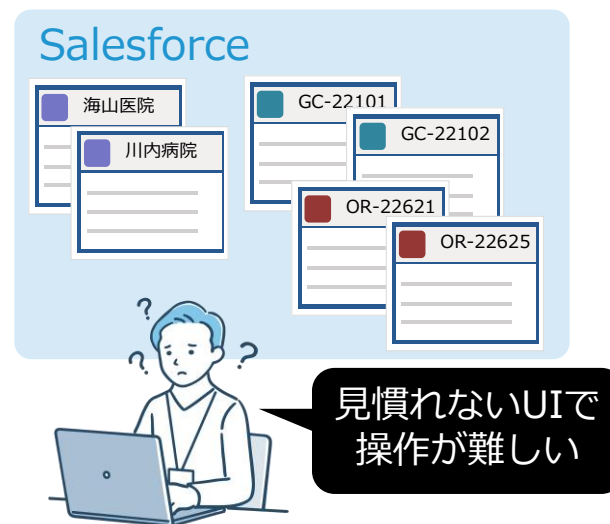


課題

- 医療コンサルタントは同じ顧客を担当するため、顧客管理や受注・請求管理をすべてExcelで管理していた
- 案件の増加によるビジネス全体の拡張でExcelでの管理が難しくなった
- ExcelとSalesforceではUIが大きく異なるため現場が操作に戸惑った

導入効果

- Excelのような操作性で医療コンサルタントが各自の担当案件の進捗をきちんと入力できるようになった
- 大量のデータを一覧画面で一括登録できるので作業時間を削減できる
- マネージメント層が案件全体を見通すことができるようになった



その他業種

株式会社チャレンジドジャパン様

全国の就労支援センターで業務フローの統一と一元管理を実現。

日報をベースとした障がい者の支援実績管理にSalesforce+RaySheetを採用

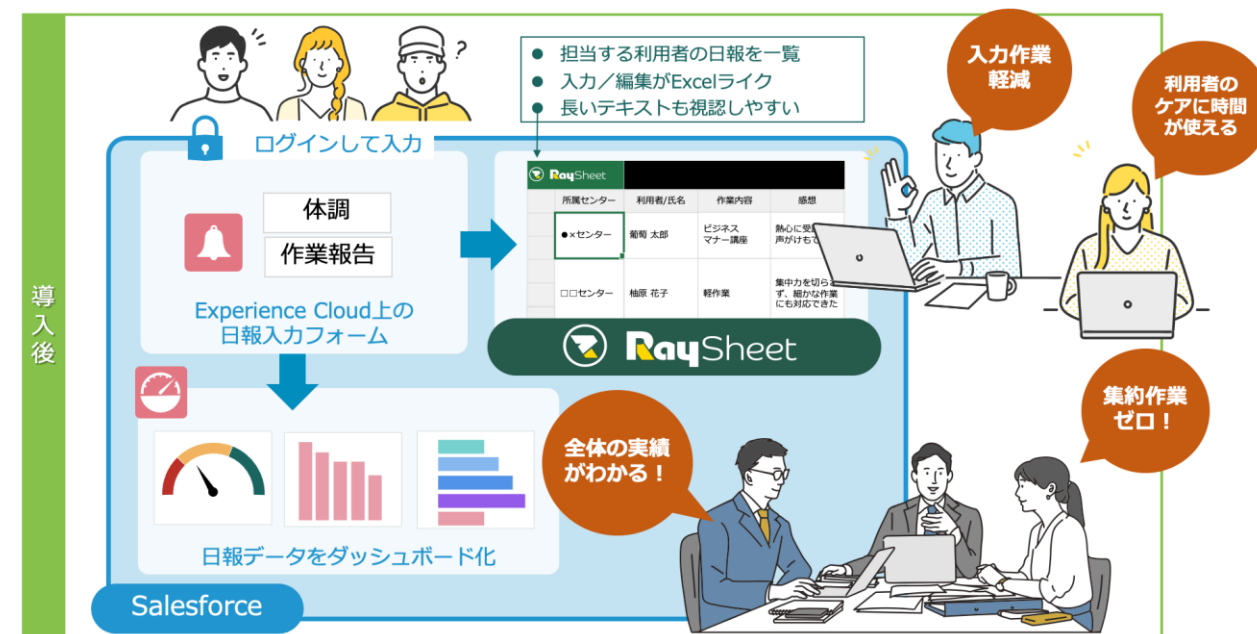
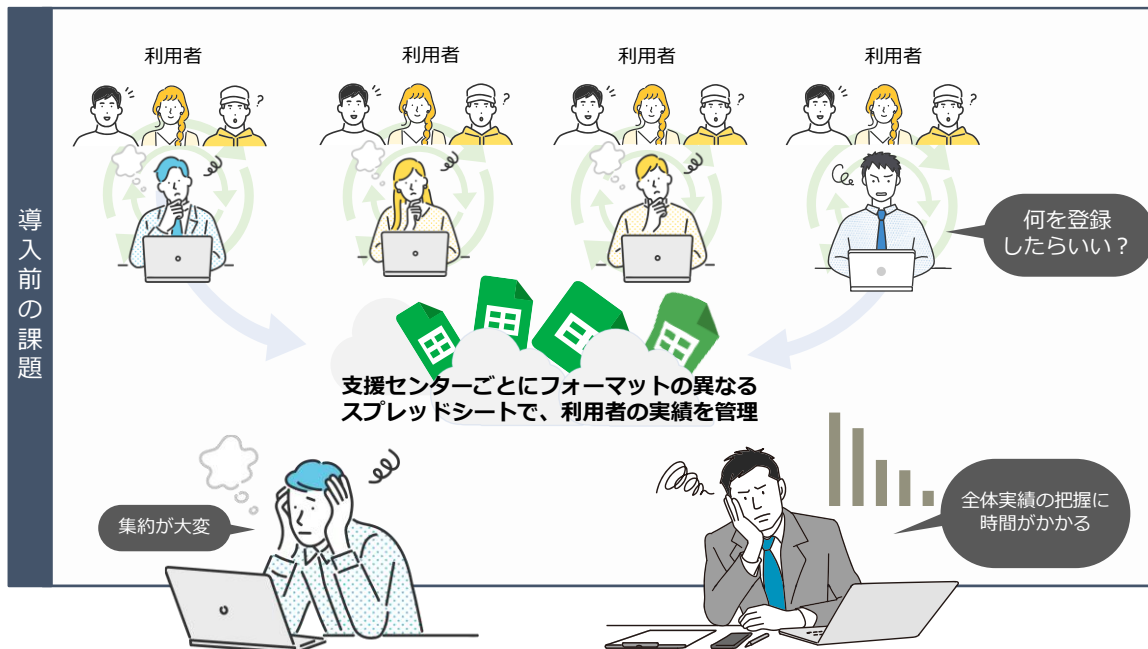


課題

- 全国各地にある就労支援センターごとに業務管理方法が異なっていた
- 利用者とスタッフで情報を共有し一元管理できる全拠点共通の業務基盤を必要としていた

導入効果

- 全国の就労支援センターで統一した業務管理を実現
- 日報から正確な実績データを蓄積できたことでSalesforceで分析が可能
- 日報作業の効率化により利用者の対応に充てる時間を増やすことができた



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>

お問合せ窓口

メシウス株式会社 営業部

メール	es.sales@mescius.com
電話	050-5490-4660
営業窓口 所在地	〒332-0012 埼玉県川口市本町4-1-8 川口センタービル3F
本社所在地	〒981-3205 仙台市泉区紫山3-1-4