



RaySheet

RaySheet Version 7 新機能概要

はじめに

- 本資料はRaySheet Version 7（2019年5月8日リリース）の主な新機能の概要を説明するものです。

目次

- 01 ビューの検索条件設定の改善
- 02 検索パネルの機能改善
- 03 親オブジェクトの項目の編集
- 04 URLパラメータ連携
- 05 新元号対応
- 06 連動項目の絞り込み
- 07 ビュー設定を別環境に移行
- 08 フィルターの機能強化

01

ビューの検索条件設定の改善

ビューの検索条件を
「AND/OR/NOT/()」を使用して設定できます

01 ビューの検索条件設定の改善

ビューの初期検索条件の設定と既存検索条件の編集

- ビューに表示するデータを絞り込むための検索条件の新規作成、および、既存の検索条件の編集ができます。
- Salesforceからインポートしたビューの検索条件も編集できます。
- 検索条件は複数の項目を設定できて「AND/OR/NOT/()」で検索条件ロジックを作成できます。

The screenshot displays the Salesforce interface for editing search conditions. The main window shows a list of records with columns for '取引先' (Account) and '町名・番地(請求先)' (Address). The right-hand pane is titled '検索条件' (Search Criteria) and is highlighted with a dashed yellow border. It contains the following elements:

- 検索条件** (Search Criteria) section with a menu icon.
- 範囲** (Scope) section with radio buttons for 'すべての取引先' (All Accounts) and '私の取引先' (My Accounts).
- 検索条件** (Search Criteria) section with the text 'これらの検索条件に一致' (Match these search criteria).
- Four search criteria items, each with an edit icon and a delete icon:
 1. 都道府県(請求先) 次の文字列と一致する 東京都
 2. 都道府県(請求先) 次の文字列と一致する 神奈川県
 3. 従業員数 > 300
 4. 年間売上 > 2000000000
- + 検索条件** (Add Search Criteria) button and **すべて削除** (Delete All) button.
- 検索条件ロジック** (Search Criteria Logic) section with a **削除** (Delete) button.
- A logic box containing the expression: `((1 OR 2) AND 3 AND 4)`.
- At the bottom, a link: [Salesforce のビューの検索条件をインポートする](#) (Import Search Criteria for Salesforce Views).

The bottom of the main window shows '31 件のレコード' (31 records).

02

RaySheetの上部に表示する
検索エリアからレコードの
絞り込みができます

検索パネルの機能改善

02

検索パネルの機能改善

ビューの検索エリアでレコードの絞り込み

- レコードの一覧画面を参照しながらレコードの絞り込みができます。
- 検索パネルとフィルターの検索条件は別管理なのでそれぞれの絞り込み条件を設定可能です。(※)

※ バージョン6からの改善点

The screenshot displays the RaySheet interface for managing '取引先' (Business Partners). The search panel at the top left includes fields for '取引先名' (Business Partner Name) with the value 'データ', '年間売上' (Annual Sales), and '従業員数' (Employee Count) with the value '500'. A '適用' (Apply) button is visible. The main table lists two records:

	*取引先名	都道府県(請求先)	取引先 電話	取引先 種別
1	東京日本データ株式会社	東京都	03-1298-4298	顧客
2	日本データ通信	東京都	087-707-8427	見込み客

The filter panel on the right, titled 'フィルター', contains three active filters:

- 取引先名 OR
 - 次の値を含む 東京
 - 次の値を含む 日本
- 都道府県(請求先)
 - 次の値に等しい 東京都
- 取引先 種別
 - 次のいずれかに等しい 顧客;見込み客

Callouts highlight key features: an orange callout at the top right states 'レコード絞り込みの検索条件は別データで管理' (Search conditions for record narrowing are managed with separate data), and a yellow callout at the bottom center states 'ビューの上部でレコード絞り込みの操作が可能' (Record narrowing operations are possible in the upper part of the view).

03

親オブジェクトの項目の編集

子オブジェクトのビューで
親オブジェクトの項目を編
集できます

03

親オブジェクトの項目の編集

子オブジェクトのビューで親オブジェクトの項目を編集

- ビューに表示している親オブジェクトの項目をそのまま編集できます。

The screenshot shows the RaySheet interface with a table of parent objects. The table has columns for '氏名' (Name), '*取引先/取引先名' (Company Name), and '取引先/従業員数' (Company/Employee Count). The table contains 10 rows of data. Callouts explain that in the current view, parent object items are directly editable, while in previous versions, these fields were locked.

	氏名	*取引先/取引先名	取引先/従業員数
1	笠原 奈緒美	京レインターナショナル株式会社	309
2	大谷	京輪不動産株式会社	240
3	古樹	古樹	
4	後藤	後藤	
5	江角	江角	
6	山下 是則	江角輸送機株式会社	350 ¥
7	石黒 結衣	三谷プラスチック株式会社	240
8	神谷 興亜	初芝メディカル株式会社	241 ¥
9	畠山 顕子	曙橋産業株式会社	343 ¥
10	山川 是則	昭和カップ株式会社	800

親オブジェクトの項目を編集できます

取引先責任者（子オブジェクト）のビューで取引先（親オブジェクト）の項目が編集可能

バージョン6までは親フィールドは編集不可でした

This close-up shows the '取引先/取引先名' and '取引先/従業員数' columns for the row '富士液化ガス株式会社'. Both columns have a lock icon in the header, indicating they are not editable in previous versions.

取引先/取引先名	取引先/従業員数
富士液化ガス株式会社	350
野田中産業株式会社	517

04

外部サイトやSalesforceの
フロー、Visualforceページ
と連携できます

URLパラメータ連携

- カスタムアクション -

04

URLパラメータ連携 - カスタムアクション -

URL呼び出しでパラメータ渡しが可能

- SalesforceのデータをパラメータにしてURLでWebページを呼び出せます。
- SalesforceのフローやVisualforceページ、外部のWebをページとURL連携が可能です。

The screenshot displays the RaySheet interface. On the left, a table lists records with columns for checkboxes, company names (e.g., 株式会社ヨグチ), and status (e.g., 提案). A context menu is open over the table, showing options like '完了予定日の設定' and 'WEBサイトの検索'. An orange callout box labeled 'カスタムアクション' points to these options. On the right, the 'アクション' panel shows a list of actions, with '完了予定日の設定' and 'WEBサイトの検索' highlighted. A red box highlights the edit icon for '完了予定日の設定', with a yellow arrow pointing to the configuration dialog. The dialog, titled 'アクションの編集', has two tabs: '一般設定' and 'パラメータ'. The 'パラメータ' tab is active, showing fields for 'パラメータ名' (OpportunityIDs), 'パラメータ値' ([商談 ID]), and 'URL' (flow/SetCloseData_flow). The 'URLクエリメソッド' is set to GET, and the '配列値のシリアライズ方法' is set to 'パラメータを多重化'.

04

URLパラメータ連携 - カスタムアクション -

【利用シーンの例 ①】

フローの呼び出し

- 選択レコードの完了予定日を翌月末日に一括更新する。

The image illustrates a three-step process for updating completion dates in a CRM system:

- ① カスタムアクションでフローの呼び出し**: A screenshot of the CRM interface shows a list of records with columns for '完了予定日' (Completion Date) and 'フェーズ' (Phase). The '完了予定日' column is highlighted in red. A red box highlights the '完了予定日の設定' (Set completion date) option in the 'アクション' (Action) menu.
- ② フロー実行**: A screenshot of the 'SetCloseDate_flow' workflow execution screen. The status is 'フローが終了しました' (Flow completed). An orange callout box points to the execution step.
- ③ フローを実行して選択レコードの「完了予定日」を翌月末日に変更**: A screenshot of the CRM interface after the workflow execution. The '完了予定日' column for the selected records is updated to the next month's end date (e.g., 2019/05/31). The updated dates are highlighted in red.

完了予定日	フェーズ
2019/04/19	提案
2019/04/02	商談成立
2019/04/11	商談成立
2019/06/11	提案
2019/05/26	商談成立
2019/08/02	ロスト
2019/05/26	商談成立
2019/06/13	商談成立
2019/07/12	提案
2019/05/16	商談成立
2019/09/22	商談成立

金額	完了予定日	フェーズ
¥2,135,000	2019/04/19	提案
¥423,000	2019/05/31	商談成立
¥2,352,000	2019/05/31	商談成立
	2019/05/31	提案
	2019/05/26	商談成立
	2019/08/02	ロスト

04

URLパラメータ連携 - カスタムアクション -

【利用シーンの例 ②】

外部サイトとの連携

- 外部の入力フォームに選択レコードの項目を自動入力する。

The screenshot shows the Salesforce interface for a custom action named 'カスタムアクション-Googleフォーム'. A list of records is displayed with columns for '氏名' (Name) and '役職' (Job Title). A context menu is open over the record for '井上 恵子' (Inoue Keiko), with the option 'フォームに自動入力' (Automatically input to form) highlighted in red. A yellow arrow points from this option to the right-hand side of the slide.

氏名	役職	都道府県(郵送先)	市区郡(郵送先)
17 谷川 耕介		和歌山県	日高郡日高町
18 中島 義隆	代表取締役	長崎県	長崎市
19 井上 恵子	次長	兵庫県	西宮市
20 宮沢 寿彦	統括本部	愛知県	岡崎市
21 川野 偉生	チーフマ...	静岡県	静岡市清水区
22 大山 茂義	課長	鳥取県	西伯郡南部町
23 笹川 徳寛	営業部長	沖縄県	那覇市
24 東 倉美	部長	香川県	さぬき市
25 相沢 隆哉	統括部長	東京都	新宿区
26 北村 伸二	課長技師	秋田県	本荘市
27 岡部 友良		神奈川県	中郡大磯町
28 増田 兵吉	代表取締役	鳥取県	倉吉市

URLのパラメータとしてSalesforceのデータを渡して
外部のWebページの入力項目に自動入力

連絡先情報

*必須

名前 *

井上 恵子

メールアドレス *

keiko.inoue@countrycom.co.jp

住所

兵庫県西宮市社家町2-17-16

電話番号

026-860-9396

05

日付の和暦表示に新元号の
「令和」を表示できます

新元号対応

05 新元号対応

和暦表示は新元号に対応

- RaySheetのセルでは2019年5月1日以降の日付は新元号「令和」を表示できます。
- ※入力用のカレンダーでは2019年以降はすべて新元号で表示します。

	取引先 (取引先)	金額	*完了予定日	*フェーズ
1	株式会社ヨグチ	¥2,135,000	平成31年4月30日	提案
2	初芝メディカル株式会社	¥423,000	令和01年5月1日	商談成立
3	京輪不動産株式会社	¥2,352,000	2019/07/12	商談成立
4	曙橋産業株式会社	¥2,250,000		
5	角商マシネックス株式会社	¥1,673,000		
6	後藤田建築事務所株式会社	¥3,125,000		
7	土屋グループリース合資会社	¥3,240,000		
8	有限会社エムアイ両備製薬	¥2,785,000		
9	帝徳ホームズ株式会社	¥1,281,000		
10	有限会社エムアイ両備製薬	¥3,356,000		
11	帝徳ホームズ株式会社	¥545,000		

Calendar overlay: 2019年(令和元年)

Callout box: 「令和」を表示

06

連動項目の定義に合わせて
選択リストの項目を絞り込
みます

連動選択リストの対応

06

連動選択リストの対応

選択した値で別の選択リストの項目を絞り込む

- Salesforceの設定で連動関係を設定していれば、制御項目の値で連動項目の選択リスト値を絞り込むことができます。
- RaySheetで特に設定は必要ありません。



07

ビュー設定を別環境に移行

RaySheetビューの設定を
インポート/エクスポート
できます

07

ビュー設定を別環境に移行

ビューの設定情報のインポート/エクスポート

- 設定情報ファイルのインポート/エクスポートでRaySheetのビュー設定を別組織の環境に移行できます。

The image illustrates the process of migrating view settings from a Sandbox environment to a Production environment. It features two overlapping screenshots of the Salesforce interface.

Sandbox環境 (Left): A yellow callout box labeled "Sandbox環境" points to the top of the interface. The main table lists various companies with their annual sales. The "ビューの管理" (View Management) sidebar on the right shows a list of views under "私のビュー (5)".

運用環境 (Right): A yellow callout box labeled "運用環境" points to the top of the interface. The main table shows a smaller list of records. The "ビューの管理" sidebar on the right is highlighted with a red box, showing the same list of views as the Sandbox environment.

Export Process: An orange callout box labeled "ビュー設定情報のエクスポート" (Export View Setting Information) has an arrow pointing from the Sandbox environment to a gear icon representing the export function.

Import Process: An orange callout box labeled "ビュー設定情報のインポート" (Import View Setting Information) has an arrow pointing from the gear icon to the Production environment.

07

ビュー設定を別環境に移行

移行できる設定情報

- 機能の有効化と無効化
- オブジェクトの設定
- 権限
- 表示できるオブジェクト
- お気に入り
- ビュー
- ワーク列

※ インポート先の組織はRaySheetの設定が設定ファイルの内容にすべて置き換えられます。



08

同一項目に3つ以上のフィルター条件を設定できるようになりました

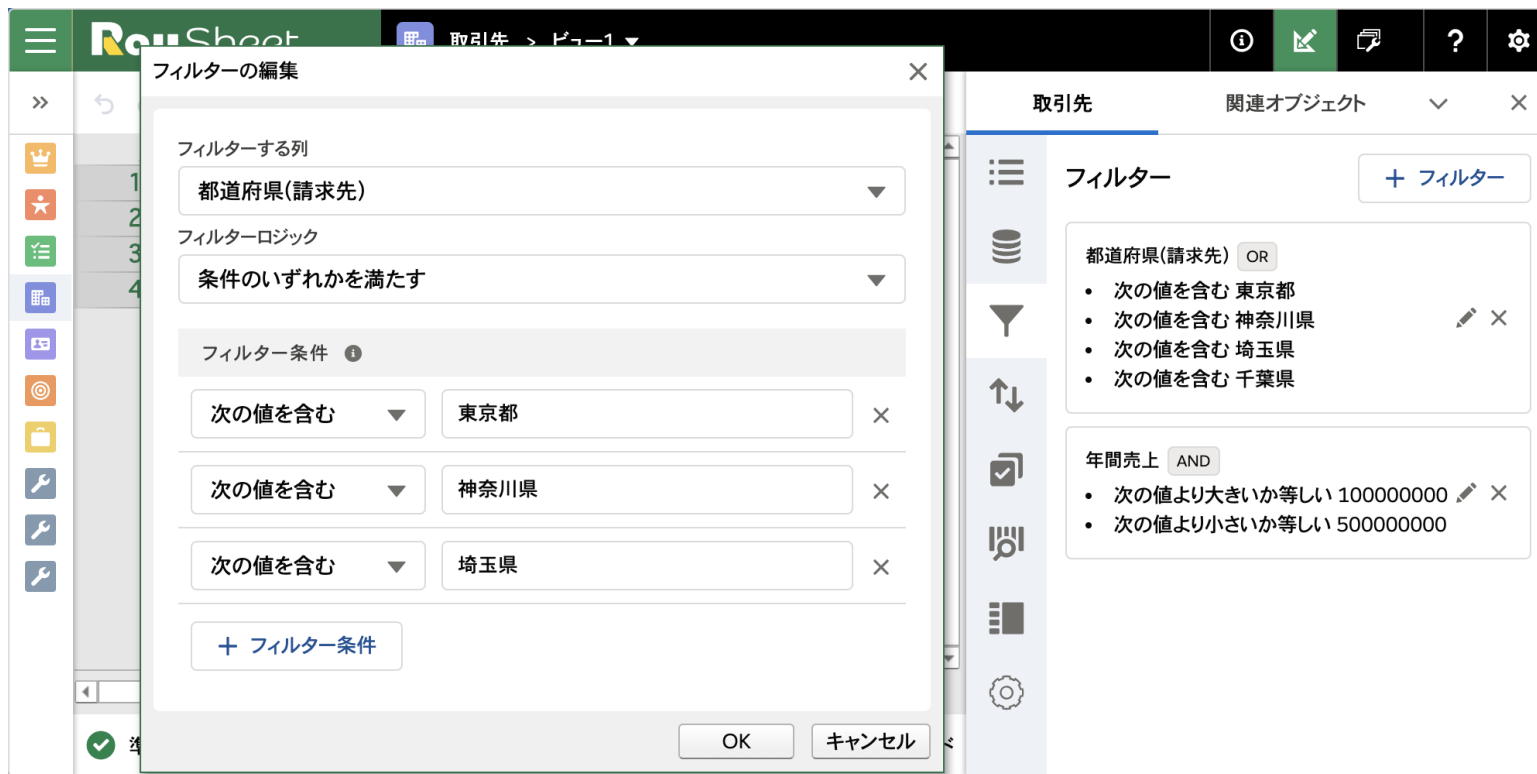
フィルターの機能強化

08

フィルターの機能強化

同一項目のフィルター条件を3つ以上設定可能

- 項目ごとにANDまたはORで3つ以上のフィルター条件を設定できます。

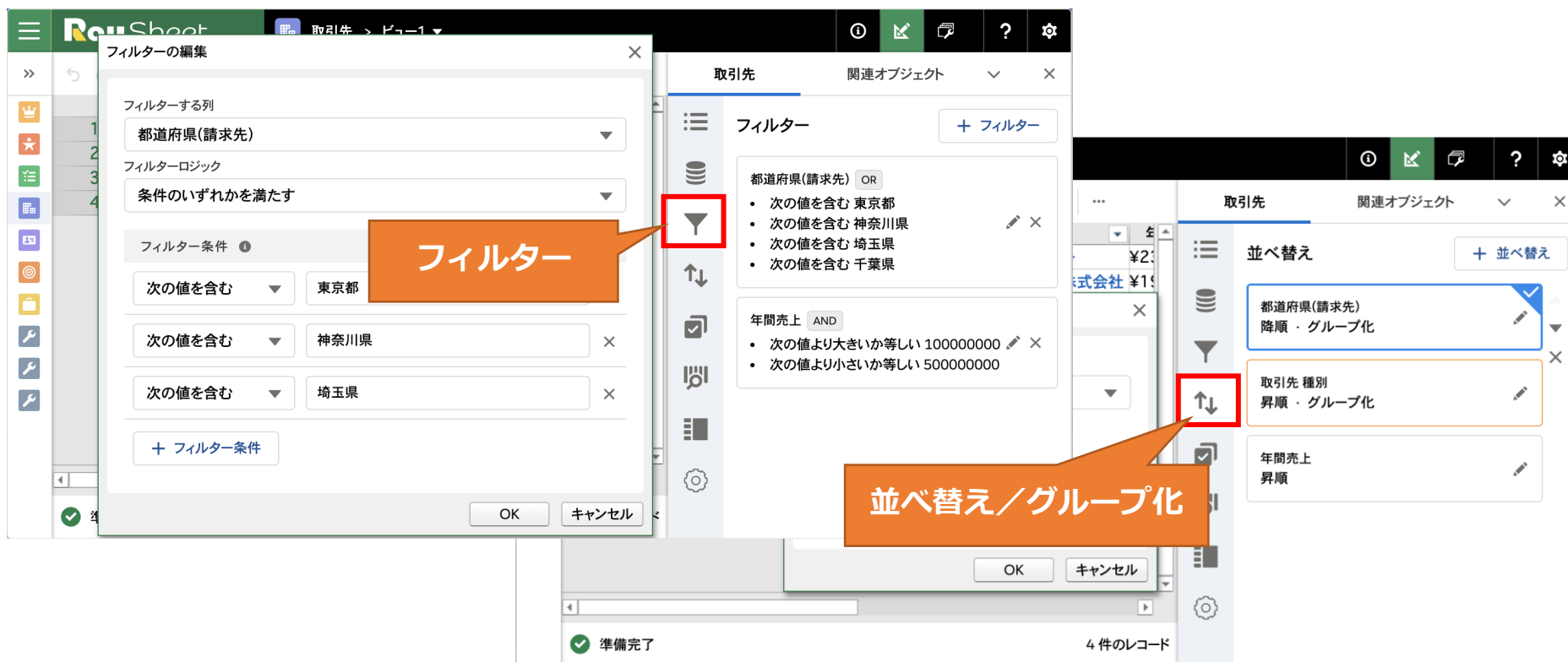


08

フィルターの機能強化

フィルター／並べ替えのUI変更

- フィルター機能の強化に伴って、フィルターと並べ替え／グループ化の設定画面を分離しました。



オンラインヘルプ

使い方の詳細はオンラインヘルプをご覧ください。

RaySheet ユーザガイド

<https://docs.raykit.mescius.jp/raysheet/ja/>

お問い合わせ窓口

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

メシウス株式会社

本社 仙台市泉区紫山3-1-4

創業 1980年5月

代表者 馬場直行

