



RaySheetで 解決できるシナリオ10選

—業務改善に貢献する機能—

 **RaySheet**で
業務改善が図れる理由

営業マネジメントで成果を出せるシステムとは？

Salesforceで実現できる 3 のこと

- 1 戦略・方針を実行に移すための必要な情報が揃う
- 2 戦略の実行状況をモニタリングするための数値情報が揃う
- 3 結果を分析するための数値情報が揃う

導入と活用定着には「壁」がある

「SFA導入」に関するアンケート調査

システムの導入によって
データ入力の負荷が逆にあがった

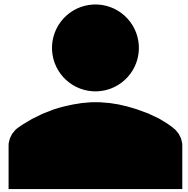
21.4%

Q:特に導入前の**想定と最も外れて
しまったこと**について自由に
教えてください。

- 操作が難しかった
- 使い慣れない
- 入力負荷

▶ システム側の条件を満たしても活用が定着しないのはなぜ？

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

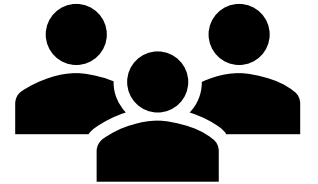
中長期の戦略設計

- 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が
活用定着には重要**

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

- 慣れない操作に戸惑い、入力が滞る
 - ▶ 必要なデータが集まらない
- 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

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 が
提供する価値

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

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	金額	完了予定日	フェーズ	商談...
1	アマラホールディングズ株式会社-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ズ株式会社-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ズ株式会社-201907...	¥3,890,000	2019/07/06	提案	ぶどう
4	アマラホールディングズ株式会社-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ズ株式会社-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ズ株式会社-201907-001	¥3,890,000	提案	ぶどう 太郎
2	アマラホールディングズ株式会社-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ズ株式会社-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ズ株式会社-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ズ株式会社-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

*取引先名	業種	従業員数	年間売上	取引先電話	取引先種別	都道府県 (請求先)	市区郡 (請求先)
1	グローバルテック	メディア	14,668	¥42,100,000,000	06-6666-2468	顧客	東京都 新宿区
2	株式会社田中製造	非鉄金属	680	¥4,100,000,000	03-5457-1234	顧客	東京都 新宿区
3	株式会社タータル機器	精密機器	427	¥5,100,000,000	03-5785-8480	顧客	東京都 新宿区
4	イピン産業株式会社	水産・農林	450	¥34,492,000,000	082-401-8422	顧客	岐阜県 大垣市

簡単に画面開発ができる

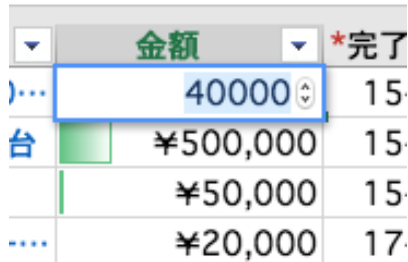
プロジェクト名	担当者 (ユーザ)	予定作業開始日	完了日	作業時間
1	129837 ぶどう 太郎	2019/03/01	2019/03/01	23
2	129837 ぶどう 太郎	2019/03/01	2019/03/01	23
3	129837 ぶどう 太郎	2019/03/01	2019/03/01	23
4	129837 ぶどう 太郎	2019/03/01	2019/03/01	23
5	129837 ぶどう 太郎	2019/03/01	2019/03/01	23

詳細ページやVisualforceページに一覧を埋め込み

RaySheetの主な機能

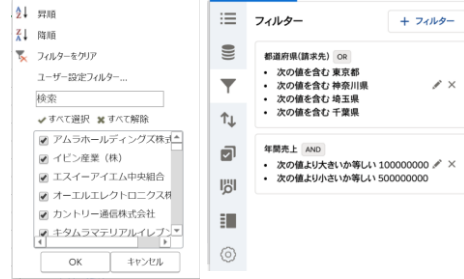
SalesforceをExcelと同等の操作性で活用

インライン編集



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

ソート/フィルタ

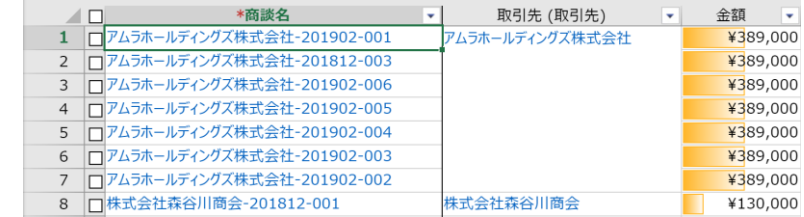


集計行



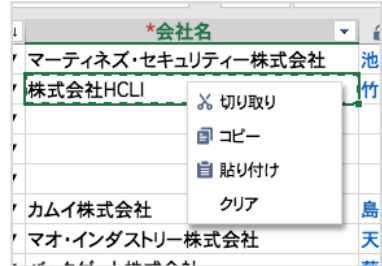
	*商談名	金額	*完了予定日	*フェーズ
1	グローバルTPS - 機器導入 5,000台	¥500,000	2019/02/26	価格交渉
2	グローバルTPS - 機器導入 500台	¥50,000	2019/03/12	価格交渉
3	グローバルTPS - 機器導入 400台	¥40,000	2019/06/10	予算/決定者の確認
Σ		¥590,000		

セル結合

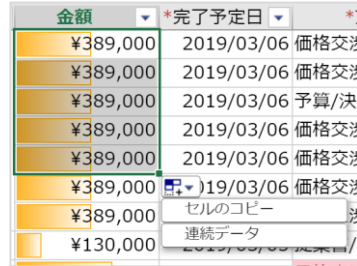


	*商談名	取引先(取引先)	金額
1	アマホールディングス株式会社-201902-001	アマホールディングス株式会社	¥389,000
2	アマホールディングス株式会社-201812-003		¥389,000
3	アマホールディングス株式会社-201902-006		¥389,000
4	アマホールディングス株式会社-201902-005		¥389,000
5	アマホールディングス株式会社-201902-004		¥389,000
6	アマホールディングス株式会社-201902-003		¥389,000
7	アマホールディングス株式会社-201902-002		¥389,000
8	株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

コピー&ペースト



オートフィル



金額	*完了予定日
¥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	

検索パネル



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)



■ 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](#)

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

商談					
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	イスイーアイエム中央組合	FG-1709-イスイーアイエム中央組合 予算/決定者	450,000	19-12-19	126日
9		JV-1822-イスイーアイエム中央組合 提案	235,050	20-04-15	8日

活動状況					
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 Microsoft Excel to RaySheet. On the left, an Excel spreadsheet is open with a table of company data. A red speech bubble labeled 'Copy' is positioned over the data. On the right, the RaySheet application is open, displaying the same data in its interface. A red speech bubble labeled 'Paste' is positioned over the data in RaySheet, indicating the transfer process.

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@tbgkmk.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	サービス	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
河東ブラーク株式会社	穴戸上	祐介	製造	宮城県	kouji4310@nkxknvibmo.h	x17-914-9236
河東ブラーク株式会社	奥山川	秀雄	運輸	宮城県	kazuo_fujimoto@lqfsmokpi.rma	x17-535-4819
河東ブラーク株式会社	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	サービス	青森県	rplsmngakitoshi0049@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	サービス	神奈川県	reiko_takigawa@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@irvgkpk.m.yx	x3-1625-7522
電子ゴム信託合資会社	伊藤	武士	製造	東京都	ihghkgiortrobharuko6860@wclcb...	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@tbgkmk.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	サービス	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 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, all with checkboxes checked. A context menu is open over the first row, with '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 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?). A 'Click' callout points to the 'OK' button. To the right, a 'リード' (Lead) filter dialog 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
篠木モモ	¥16,390,000	¥11,700,000	71.40%	¥4,370,000	商談成立	G-0696 - グランホテル高輪	グランホテル高輪
				¥4,100,000	商談成立	V-0174 - 日本マクロン株式会社	日本マクロン株式会社
				¥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: 顧客検討中	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
				¥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
橋ミカン	¥33,820,000	¥16,485,000	48.70%	¥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	取引先
1 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	
2 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	
3 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	中央区都町2丁目19
4 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
5 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
6 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
7 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
8 日本デトロイト・インストール株式会社	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
9 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
10 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	日本橋室町3-4-4
11 土屋グループス合資会社	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
12 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
13 谷町タータル株式会社	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
14 大日本出版株式会社	専公定, 地方自治体	¥68,127,000,000		333-076-508-0552	360-0001	東京都	港区	赤坂3-5-2

準備完了

取引先責任者	ケース																																													
<p>オンラインデモ > RS003_取引先責任者一覧</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>取引先</th> <th>部署</th> <th>氏名</th> <th>役職</th> <th>電話</th> <th>Eメール</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 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>2 野田中産業株式会社</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>3 木村田ゼミナル株式会社</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>4 北河産業株式会社</td> <td></td> <td>宮川 春吉</td> <td></td> <td>018-654-1902</td> <td>harukichi140@example.com</td> </tr> </tbody> </table>	取引先	部署	氏名	役職	電話	Eメール	1 北河産業株式会社	業務部	村岡 幹男	課長	06-6744-2431	mikio_muraoka@example.com	2 野田中産業株式会社	製造部	林田 和佳奈		059-157-3428	wakana1224@example.com	3 木村田ゼミナル株式会社		滝本 麻衣子		0857-91-7278	maiko_takimoto@example.com	4 北河産業株式会社		宮川 春吉		018-654-1902	harukichi140@example.com	<p>オンラインデモ > RS003_ケース一覧</p> <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>1 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>2 00004158</td> <td>村岡 幹男</td> <td>機器交換</td> </tr> <tr> <td>3 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>4 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	1 00004057	村岡 幹男	GC50009用電気配線のインストールについて	2 00004158	村岡 幹男	機器交換	3 00004389	村岡 幹男	GC5060用電気配線のインストールについて	4 00004390	村岡 幹男	機器破損
取引先	部署	氏名	役職	電話	Eメール																																									
1 北河産業株式会社	業務部	村岡 幹男	課長	06-6744-2431	mikio_muraoka@example.com																																									
2 野田中産業株式会社	製造部	林田 和佳奈		059-157-3428	wakana1224@example.com																																									
3 木村田ゼミナル株式会社		滝本 麻衣子		0857-91-7278	maiko_takimoto@example.com																																									
4 北河産業株式会社		宮川 春吉		018-654-1902	harukichi140@example.com																																									
ケース番号	取引先責任者	件名																																												
1 00004057	村岡 幹男	GC50009用電気配線のインストールについて																																												
2 00004158	村岡 幹男	機器交換																																												
3 00004389	村岡 幹男	GC5060用電気配線のインストールについて																																												
4 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

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

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	*N-春-輸入ブランドソファ	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	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イクビー株式会社	小椋 照子	新規追加	
7		リース大日本フェリー株式会社	大山 沙也	営業フォロー	商談成立
8		株式会社GALAXYAN	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 薫二	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	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	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	*N-春-国産ベッド	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		ウエルズ社株式会社	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

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 navigation bar with '商談' (Sales Opportunities) and a search bar. Below it is a table of sales opportunities with columns for name, status, completion date, amount, and due date. A red dashed box highlights the '作業ウィンドウ' (Work Window) icon in the top right of the table. Below the table, there's a 'ToDo' section with a sub-table of tasks. A red dashed box highlights the 'ToDo (2)' section. A green arrow points from the '作業ウィンドウ' icon to the 'ToDo' section. Another red dashed box highlights a 'Chatter' window on the right side of the screen, showing a comment from '橋みかん' (Hashimikan) regarding a contract document.

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

RaySheet リード > リード

作成日	電話	*会社名	都道府県	メール
2020年1月31日	022-309-...	下坂エンジニアリング株式会社	福島県	momoka495@tbgkkm.kt
2020年1月31日	022-866-...	下坂エンジニアリング株式会社	福島県	masaki90327@pefkou.aoxq.kl
2020年1月31日	017-544-...	カルボン産業(株)	宮城県	fumiaki526@fytrla.jp
2020年1月31日	017-630-...	カルボン産業(株)	宮城県	kazunori_kuwata@znovw.va
2020年1月31日	017-914-...	河東ブラーク株式会社	宮城県	kouji4310@nkxknvibmo.h
2020年1月31日	017-531-...	河東ブラーク株式会社	宮城県	kazuo_fujimoto@lqfsmokpi.rm
2020年1月31日	022-309-...	河東ブラーク株式会社	宮城県	dxukollunqshiori7868@traji.g
2020年1月31日	022-099-...	太東通商株式会社	宮城県	
2020年1月31日	0178-1-...	新古樹産業株式会社	宮城県	
2020年1月31日	024-421-...	株式会社ステンレスセンター	宮城県	
2020年1月31日	023-405-8404	鈴木 浩史	鈴木 浩史	株式会社よらかわ証券
2020年1月31日	053-835-3220	田中 直理子	田中 直理子	精トイオンシステムズ組合

アクションメニュー:

- 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
- チェックしたレコードをピン留め / 解除
- 一括でToDoを追加
- 一括でメモを追加
- キャンペーンに追加

コピーしたい条件で絞り込んでおく

キャンペーンメンバーの追加

ステップ 1. キャンペーンおよびメンバーの状況の選択

キャンペーンおよび目的のメンバーの状況を選択してください。新規キャンペーンを作成するには、この作業を終了してください。

キャンペーン: FN2020頁

メンバーの状況: 送信

既存のメンバー:

- メンバーの状況を上書きしない
- メンバーの状況を上書きする

キャンペーンに追加 キャンセル

キャンペーン > FN2020頁
キャンペーンメンバー

15個の項目・並び替え基準: 最終更新日・8分前に更新されました

種別	会社名	状況	姓	名
<input type="checkbox"/>	リード	送信	高山	広和
<input type="checkbox"/>	リード	送信	重部	将宏
<input type="checkbox"/>	リード	送信	田右	真子
<input type="checkbox"/>	リード	送信	佐藤	洋輔
<input type="checkbox"/>	リード	送信	宍戸上	祐介
<input type="checkbox"/>	リード	送信	奥山川	
<input type="checkbox"/>	リード	送信	佐北	
<input type="checkbox"/>	リード	送信	渡会	
<input type="checkbox"/>	リード	送信	笹崎	
<input type="checkbox"/>	リード	送信	深田	
<input type="checkbox"/>	リード	送信	鈴木	

キャンペーンにリード
がコピーされる

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', and '注文金額'. The first six rows are selected with checkboxes. A context menu is open over the first row, listing various actions. The '請求書システム' (Invoice System) option at the bottom of the menu is highlighted with a red dashed box. An arrow points from this option to a green cylinder icon labeled '請求書システム' in the diagram below.

	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ピン留め / 解除		大日本ワイズ株式会社	493000
5	0000107	8017F00000	一括でToDoを追加		松丸エンジニアリング株式会社	2431000
6	0000105	8017F00000	一括でメモを追加		帝徳ホームズ株式会社	1479000
7	0000102	8017F00000			曙橋産業株式会社	365500
8	0000108	8017F00000			株式会社GALAXYAN	1062500
9	0000106	8017F00000			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。

RaySheetで解決できるシナリオ10選

入力効率
向上

データ
可視化

レコード
アクション

1. 商談入力の効率化
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 つのこと

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 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

商談管理一覧

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

準備完了 100件のレコード

運用環境

商談管理一覧

*商談名	取引先 (取引先)	金額
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
2 FG-0832-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	¥1,400,000
3 JV-0569-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
4 FG-0067-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	¥420,000
5 RT-0453-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	¥1,200,000
6 PG-0844-イビン産業(株)	イビン産業(株)	¥651,000
7 PG-0575-イビン産業(株)	イビン産業(株)	¥450,000
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
9 JV-0982-エスイーアイエム中央組合	エスイーアイエム中央組合	¥240,000
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
11 FG-0695-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	¥560,000
12 PG-0234-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	¥230,000
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
14 PG-0696-カントリー通信株式会社	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
60万

UIを作り続けて
30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	050-3201-4980
営業時間	9:00 ~ 12:00 / 13:00 ~ 17:30 (月~金)
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