

Excelライクな操作性で 作業効率約40%向上

Salesforce AppExchange アプリ活用事例

KOMATSU



・導入企業：コマツ産機株式会社

・アプリ：RaySheet

・お客様が抱えていた課題・背景

コマツ産機株式会社は、コマツグループの一員として、プレス機械や板金機械、溶接ロボットなどの開発・販売・アフターサービスを行うメーカーです。同社の産業機械は、スマートフォンなどの小さな部品から自動車のボディパネル、橋梁部品まで、人々の暮らしを支えるさまざまな製品の生産に使われています。

同社は近年、DX戦略を経営の柱に据え、その一環としてSalesforceの活用拡大に取り組んでいます。2012年にSalesforceを導入した同社は、2017年から本格的に営業の業務改革プロジェクトを推進。2019年には商談に関連する業務や帳票の約8割をSalesforceに組み込んでペーパーレス化を実現するなど、Salesforce上で営業マネジメントを完結させる業務改革を進めてきました。

ただ、その中で浮上したのが、Salesforceの入力効率や操作性をいかに向上させるか、という課題です。同社の機械を扱う事業領域の営業活動では、1件の商談で10～20点もの商品を取り扱うことがあり、顧客との商談で仕様などを調整していく必要があります。そうした大量の商品のデータの編集・管理をSalesforceだけで行うのは難しく、Excelなどを併用しなければならなかった、とICTビジネス推進室の折坂志郎氏は振り返ります。「営業担当者は、Salesforceの商談オブジェクトに商品を登録するものの、仕様などの明細については、操作性の問題により個別にExcelで編集・管理しなければならず、Salesforceとは分断された状態でした」（折坂氏）

・課題の解決策

そうした中、同社は2020年、ExcelのようなインターフェースでSalesforceの画面と機能を拡張できる、メシウス株式会社のRaySheetと出会いました。「試用版を使ってみたところ、Salesforceの商談の画面にExcelのような商品リストを簡単に、違和感なく埋め込むことができました。権限やフィルタなどの設定の自由度の高さも当社の求める利便性にマッチすると感じ、導入を決めました」（折坂氏）

同社は最初に、営業部門における商談商品の一括編集からRaySheetの活用を開始。評判は上々で、すぐに利用が定着したことを受け、利用範囲をサービス部門にも拡大しました。それによって格段に進歩したのが、見積作成の業務です。サービス部門の見積では、1案件で100点以上の部品を取り扱うケースがあり、従来はそれらを1品ずつ価格表で調べ、手動で転記する必要がありました。RaySheetによって、膨大な数の部品の明細を一括して編集可能になり、またSalesforce内の部品マスタを参照し、品番を入力するだけで価格などの情報を自動転記できるようになりました。「当社には海外にも拠点があるので、従来のように拠点ごとの部品の価格情報を1点1点調べることなく自動計算してくれるようになり、本当に助かっています」（羽鳥氏）

お客様情報

コマツのプレス機械事業で培った経験と技術を母体として、1994年に分離独立。小型から大型まで、プレス機械や板金機械の機種を豊富に揃える塑性加工機械の総合メーカーとして、開発・販売・アフターサービスを一貫して提供する。また、IoTを活用した稼働管理システム「Komtrax」や独自の予知保全などのソリューションを用い、顧客企業の生産性向上やDX推進に貢献する。

折坂 志郎 氏

コマツ産機株式会社
ICTビジネス推進室 Salesforce グループ グループ長

羽鳥 治 氏

コマツ産機株式会社
ICTビジネス推進室 Salesforce グループ



Excelライクな操作性で 作業効率約40%向上

Salesforce AppExchange アプリ活用事例



KOMATSU



RaySheet



RaySheet は、部門横断的な情報共有にも変革をもたらしています。同社では RaySheet 導入後、受注から設計、製作、出荷、工事までの工程の進捗を Salesforce で一元管理するようになりましたが、その中で RaySheet の高い検索性が威力を発揮しているのです。「ユーザーごとに最適な検索条件を設定して毎回利用できるという、RaySheet の柔軟な検索機能がなければ、そもそも Salesforce で設計部門と生産部門を連携させ、一連の工程の進捗情報を共有化するというアイデア自体が浮かばなかったかもしれません」（折坂氏）

同社ではまた、設計部門が営業部門に伝えるための見積の原価を算出して作成する「見積草稿」にも RaySheet を活用しています。設計部門では従来、メカニック系と制御系の設計者が、それぞれ見積を Excel で作成し、依頼元である営業部門へバラバラに通知していました。そのため、プロジェクト全体の見積や進捗がわかりにくいという問題がありました。そこで、その 2 つの見積を RaySheet 上で統合。関連性と閲覧性を高めることで、全体の見積や進捗を把握しながら Excel ライクに編集できるようになったのです。

同社はさらに、RaySheet のピボット集計機能を活用し、商談の予実管理も行うようになりました。RaySheet は、対象のセルをクリックすると集計元のデータを確認できるため、予実の合計金額を見ながら目標値を直接変えられるなど、Excel 以上の使い勝手となっています。「設計部門では、見積や設計の進捗を RaySheet でマネジメントしています。会議では、Excel や PowerPoint での集計をやめ、RaySheet から Salesforce のダッシュボードにつなげて進捗を管理・分析するようになりました」（折坂氏）

・導入効果

業務や組織の改革とあわせて、RaySheet と Salesforce を連携させ、直感的な操作性や情報転記の自動化を実現したことで、関連業務の作業効率は 40%程度向上しました。「たとえば見積作成において、部品の価格を調べて転記するのに 1 品番あたり約 15 秒、100 品番だと約 25 分かかっていましたが、今はほんの数秒で完了します。見積を簡単に作れる、見積依頼を気軽に行えるようになったことで、見積の作成件数や依頼件数は 20～30%増加しました」（羽鳥氏）

同様に営業部門では、顧客と向き合う時間が増えたことにより、活動数が約 40%増加した、と折坂氏はいます。「RaySheet と Salesforce は、今では当社の業務の“心臓部”となっており、営業部門やサービス部門からは、『これなしの環境にはもう戻れない』という声とともに、RaySheet による業務の改善提案が日々届いています。そうした業務・プロセス変革を自由に提言する風土を確立できたことが、RaySheet 導入による最大の成果だと考えています」（折坂氏）

・今後どのように活用していきたいか

RaySheet には活用できていない機能がたくさんある、と折坂氏は今後への期待を込めて語ります。「Salesforce のオブジェクトをまたいだ進捗管理や予実管理に活用できる、『複数オブジェクトの比較表示』『カスタム集計』などの機能がリリースされているので、どんどん活用していきたいと思っています。また、書式設定の作り込みなどによって、より見やすく、使いやすくする余地はまだまだあると感じています」（折坂氏）

アプリ情報

Salesforce の項目をドラッグ&ドロップするだけで Excel のような一覧画面を作成できる、メシウス株式会社の提供する AppExchange アプリ。Excel ライクな入力・編集操作とピボット集計機能を再現し、Salesforce をより便利で強力なプラットフォームに拡張、現場の入力業務改善と定着をサポートする。

【本資料でご紹介したアプリ】

» [RaySheet](#)

