

# 既存 Salesforce に「見積・請求オプション」を 組み合わせ、新見積書発行システムを迅速構築

楽器や音響機器の製造販売メーカーとして有名なヤマハ株式会社は、企業向けネットワーク機器や音声コミュニケーション機器も手がけています。こうしたB2Bビジネスを行う楽器・音響営業本部 音響事業統括部 営業推進部国内営業グループでは、業務支援システムとしてSalesforceを活用。そのSalesforce上で見積書作成を行うために、オプロの見積・請求オプションを導入しました。その導入経緯や魅力について、細江 誠一郎氏と相模 崇典氏に伺いました。



細江 誠一郎氏 相模 崇典氏

## 主な効果

- 短期間で見積書作成システム構築を実現!
- Salesforce 上に登録された膨大な価格データから直接見積書作成を可能に
- 従来フォーマットを踏襲した見た目で見場の混乱なし

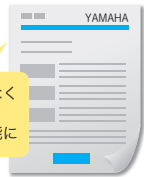
## QB 見積・請求オプション で Salesforce 上に見積書発行システムを構築!!

- ・ Notes から既に利用中の Salesforce ヘシステム移行
- ・ カスタマイズを含め導入まで約 3 ヶ月

### 見積・請求オプション採用のポイント

1 従来フォーマットの  
高い再現性

現場の混乱もなく  
今まで通りの  
帳票利用が可能に

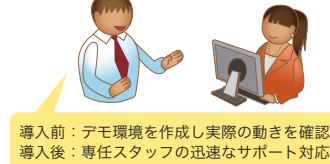


2 既存データを流用した  
見積データの作成



Salesforce へ統合することで、  
さらなる定着化に成功

3 導入前後の丁寧なサポート



導入前：デモ環境を作成し実際の動きを確認  
導入後：専任スタッフの迅速なサポート対応

## 顧客要望の99%を実現

## 既存の Salesforce 上で動く見積書システムを選択

2012年頃にSFAツールとしてSalesforceを部門導入しました。社内ではいくつかのシステムが動いており、見積書発行システムはNotes上に構築していましたが、2016年度中にNotesからOffice365への移行が決定。見積書発行システムを刷新する必要が出てきました。さまざまな検討を行う中、新たに見積書発行システムを構築するのではなく、既存システムを活用したいと考えました。その際、B2Bビジネスの案件情報が入っているSalesforceと連携できるのが最適だと考えたのです。Salesforce上で動いてくれば、既存の価格データやお客情報をもそのまま見積書に転用できます。2016年4月にはNotesの利用期限が迫っていたため時間も少なく、コストもそれほどかけられない状況の中、最も親身になってくれたのがオプロであり、コスト的にも納得できる金額だったので見積・請求オプションの導入を決定しました。弊社はクラウドサービスに対して厳しい目を持っており、データをクラウドにアップロードすることに強い抵抗がありましたが、オプロのサービスならば既存のSalesforce上での作業も可能だということも大きなポイントでした。

## 短期間に従来見積書と同じ見た目で作業できる環境を構築

完全切替に向けて、操作に慣れるための時間も欲しいということだけで早くの導入を目指しました。そして2016年2月頃からオプロに相談し、オプションのカスタマイズも含めて約3ヶ月程度で導入が完了しました。最もありがたかったのは、元の見積書のフォーマットをほぼ再現してくれたことです。

これによって、現場の担当者は今まで通りの使い方ができました。実際の利用にあたって、最初のうちは多少の不具合も出るものですが、迅速に対応していただけたので業務に支障は出ずに済みました。特に、Salesforce上にある価格表データを自動的に吸い上げて見積書を作成したいという要望がありましたが、これを実現できたのは大きなポイントです。お客様の価格情報が設定してありますから、もし全く新規でシステムを構築していた場合すべて入力し直す必要があります。この元データを流用できることも、独自システムではなくSalesforce上で稼働するシステムを選択したこと大きなメリットでした。また、ちょうど新製品発売の時期で、お客様の価格情報を追加しなければならないことがあったのですが、それにも対応してもらえました。

## 要望の99%を実現! 今後の対応力にも期待

文字の入り具合など細かな要望はありますが、我々としてはやりたかったことの99%が実現できた状態で、非常に満足しています。お客様には従来の見積書との違いを感じさせずに移行でき、現場の担当者からも『操作に何の問題も無く見積書を作成できた』と好評を得ています。オプロは、相談の段階で元の見積書フォーマットを見せた時に、実際にどのような画面になるのか動作するデモンストレーションを作成してくれました。イメージだけではなく動くものを見せてもらったことで、とてもわかりやすく、採用の決定要因にもなりました。今後もビジネスの展開に合わせて見積書システムに加えたい機能は出てくると思いますが、その時には要望を受けて暫定的なシステムを見せるという形で対応してくれることを期待しています。