

膨大な商談情報の全体像をExcelライクに可視化 「営業の流れを止めない」商談進捗管理を実現

FUJIFILM



Salesforce AppExchange アプリ活用事例

- ・導入企業：富士フィルムメディカル株式会社
- ・アプリ：Mashmatrix Sheet

・お客様が抱えていた課題・背景

写真フィルム技術で培った画像技術や多様かつ独自性の高い専門技術を活かし、多岐にわたる医療向け製品を提供している富士フィルムメディカル株式会社。顧客の多くは病院やクリニックであり、一般的な市場とは大きく異なる特性を持っています。

「その最大の特徴は、総需要が決まっている特殊な市場だということです」と説明するのは、営業本部 マーケティング部 営業 DX 推進グループの鈴木 朋氏。このような市場で効果的な営業活動を行うには、その医療機関の診療科や地域的役割、どのような医療機器が導入・活用されているのかまでを含め、全ての病院やクリニックの状況を網羅的に把握しなければならず、その情報量は極めて膨大になると語ります。

このような情報を見逃さず管理するため、2012年にはSalesforceを導入。トップダウンでその活用が進められていきました。これによって全国10万以上の施設に対して、一元的に販売情報が入力・把握できる体制を確立。2022年2月には営業DX推進グループを発足し、Salesforceに蓄積した顧客情報・商談情報をより有効活用していこう、という取り組みが加速します。ここで大きな課題となったのが、膨大な商談情報の全体像を、どのようにして可視化していくのかということでした。

「以前は商談進捗の全体像を可視化するために、Salesforceの商談情報をExcelシートに出力していました。しかしデータ抽出に時間がかかり、ローカルでの管理になってしまうこともあり、商談進捗管理が効率的に行える状況だとは言えませんでした。入力から商談進捗管理までをSalesforce上でシンプルに完結させ、もっと手軽に可視化できる手段が必要でした。」

・課題の解決策

その手段として採用されたのがMashmatrix Sheetです。Excelをそのまま使い続けるという選択技も含め、複数の製品を比較検討した結果、Mashmatrix Sheetには様々な優位性があったからだ、営業本部 マーケティング部 営業 DX 推進グループの松枝 洋祐氏は説明します。

「最も大きな採用理由は、Mashmatrix Sheetで表示された情報をその場で編集、Salesforceに反映できることです。加えてそれが直感的に操作できることです。オブジェクトをまたいで表示する、表示した内容をフィルタで絞り込むといった自由度が高いこと、また、Mashmatrix Sheet内で数式項目を作成する、といったことも容易です。SQL文を記述することなくカスタマイズできる点も良かったです。レイアウトのテンプレートが多いことも魅力でした。また、他のツールの中にはExcelに近すぎるものもありますが、Mashmatrix SheetはSalesforceとExcelの中間のちょうどいいポジションにあり、それぞれの『いいところ取り』になっていることも評価しました。」

お客様情報

1965年に医療用X線フィルム自動現像機の販売・サービスを開始。総合ヘルスケア企業として成長を続ける富士フィルムの国内メディカル事業を担う。富士フィルムが長年培ってきた独自の画像技術、光学技術、システム設計技術、さらには最先端のAI技術やICTを、製品・サービスを通じて医療領域に展開している。

鈴木 朋氏

営業本部 マーケティング部
営業 DX 推進グループ

松枝 洋祐氏

営業本部 マーケティング部
営業 DX 推進グループ



膨大な商談情報の全体像をExcelライクに可視化 「営業の流れを止めない」商談進捗管理を実現

Salesforce AppExchange アプリ活用事例

FUJIFILM



・導入効果

Mashmatrix Sheet の導入が始まったのは 2022 年 7 月。まずはマネージャー職以上を対象に Mashmatrix Sheet を提供、2023 年 4 月には全営業担当者を対象にしたリリースが行われています。

「当社では 8 つの営業フェーズを定義していますが、それぞれの商談の進捗が容易に全体把握できるようになりました」と鈴木氏。進捗が停滞している商談は、Mashmatrix Sheet 上で条件を設定することで色分けして表示でき、商談のスクリーニングも可能にしているため、どの商談を優先的に見るべきかの判断も行いやすくなったと言います。「商談の関連情報やエビデンスなども、検索を行うことなく同じ画面で見ることができます。長期的な商談を数多く抱えている場合でも、商談管理が行いやすくなりました。

Mashmatrix Sheet で顧客や商談のデータが見やすくなったことで、Salesforce への入力内容にも大きな変化が生まれています。

「商談に関する活動を報告する際に、背景にある商談データを関連データとして一緒に表示できるため、商談データまで一から報告する必要がありません」と松枝氏。以前は背景から書き起こす「作文」になりがちでしたが、最近では新しいデータだけをコンパクトに記述するユーザが増えていると言います。

その一方で松枝氏は「利用ユーザであるセールスだけではなく、これらのシートを提供する営業 DX 推進グループにとっても、Mashmatrix Sheet の選択は大きなメリットをもたらしています」と指摘します。

「表示項目の追加やフィルタの設定など、自分たちの手で簡単に、アジャイル的に行えます。そのため最初から完全に仕様を決めるのではなく、営業現場の声を聞きながら素早く改善を進めることができました。また Mashmatrix Sheet で表示項目を俯瞰した結果、レコード同士の関係性がより明確になり、不要な項目や重複した項目の削除、項目名や選択リスト値の見直しにもつながりました。Mashmatrix Sheet がなければ、ここまでことはできなかったと思います」。

・定量的な効果

Mashmatrix Sheet で商談進捗の全体像が把握しやすくなり、その場で入力して商談フェーズなどを更新できるようになったことで、商談のメンテナンス時間は約 30%削減されました。またその作業自体も、ユーザに負担をかけないものになっています。

「ユーザの声で印象的だったのは『面倒くさがるのマネージャーが、Mashmatrix Sheet があることで、Salesforce にあるデータを Excel に抽出することすら面倒に感じてしまうぐらいに、データを画面上で把握して、その場でデータを入力、更新できることは非常に便利だ』というものです。IT に不慣れな人にも『Mashmatrix Sheet さえあればいい』と言わせるほど、見たい情報を見たい形で見ることができるのです（鈴木氏）。

・Salesforce との連携価値

先程のコメントにもあるように、ステータス更新などの入力は Mashmatrix Sheet の表示画面で行うことが可能です。入力された内容は即座に Salesforce に反映され、リアルタイムで Mashmatrix Sheet 上で確認できます。これにより、入力を Salesforce で行い管理や分析は出力した Excel で行うといった、長年の懸案だった二重管理から抜け出すことができました。

自分が入力したデータがわかりやすく表示され、最新の進捗状況の正確な把握も容易になったことで、データ入力の効果や意義もより強く実感できるようになっています。これは「入力精度をさらに高めていこう」というモチベーションにも繋がっていると言います。

・今後どのように活用していきたいか

「今ではこのようなツールを、もっと早く使っていればよかったと思っています」と鈴木氏。今後は使用する Mashmatrix Sheet の機能をさらに広げると共に、ここに取り込むデータの種類も増やしていく計画だと言います。その 1 つとして挙げられたのが、数式項目をつくることのできる機能を用いて独自のターゲットイングのためのスコアを作成することです。また、現在も各支社の手元に残っている Excel にあるデータを、Mashmatrix Sheet のコピー＆ペーストによる一括登録の機能を使用して、Salesforce に取り込んでいくことも検討されています。

「Mashmatrix Sheet はどれだけ使用しても利用料金が変わらないため、活用すればするほどコストパフォーマンスが良くなります。また何か新しいことに取り組みたい場合には、私たちに寄り添ってくれるきめ細かいサポートもあります。Salesforce とユーザ、他のシステムをシームレスにつなぐ、優れた製品だと実感しています」。

アプリ情報

Mashmatrix Sheet は、Salesforce データを Excel ライクにラクらく閲覧編集できる、一覧インターフェイスです。検索や絞り込み・並べ替えといった操作はもちろん、一括編集やスクロールヘッダ固定など、ビジネスユーザにとって使い慣れた Excel のような操作感でデータを直感的に取り扱うことができます。Salesforce のあらゆる業務シーンで効率化を実現します。

【本資料でご紹介したアプリ】

» [Mashmatrix Sheet](#)