



会社プロフィール

お客様：
株式会社サステック

所在地：
大阪府大阪市中央区

事業の概要：
ステンレス鋼材・各種金属類の
加工及び販売

構築システム：
SFAなど

使用ツール/言語：
SkyVisualEditor

SkyVisualEditorで、現場部門での スピード感のある画面開発を実現



経営企画部 チーフ
渡部 講平 様



経営企画部
中尾 桂子 様

渡部様：「システム開発にあまり詳しいわけではないですが、トライアル程度で簡単に作ったものが、すぐに運用できました。」

中尾様：「その画面がとても好評なんですよ。イノベーションです！」

株式会社サステック（以下、サステック）は日本最大のステンレスコイルセンターとして、様々な機能・サービスを備え、お客様のニーズにきめ細かく対応しています。「小ロット」「多品種」「短納期」など最新鋭の生産設備と長年蓄積された匠の技術が融合し、高品質で安定した、効率的な生産管理体制を構築しています。

また、全国に営業・加工・物流拠点をもち、お客様のニーズにマッチした最適加工をスピーディーに対応するサービスネットワーク網を構築しています。

圧倒的なスピード感でSalesforceを導入。現場部門主導でシステム選定を。

ステンレスを扱う流通業であるサステックは、2010年当時、営業拠点が全国にまたがることから、主に2つのシステム上の課題を抱えていました。1つ目は、拠点間の情報共有です。基幹システム以外に情報を共有する場所がなかったことが主な原因で、当初 ファイルサーバーの導入を検討していましたが、セキュリティなど要件を満たすためにはコストがネックとなっていました。もう一つの課題は、営業プロセスマネージメントのためのノウハウ共有です。これまで数値目標に対する結果だけがマネージメント対象でしたが、ノウハウを共有して営業プロセスのマネージメントを実現したいと考えていました。

「Salesforce を利用すれば、理論的にはこの課題が解決できると思いました。」中尾氏は、導入時のことを語ります。この営業業務改善のためのシステム選定は、中尾氏の所属する経営企画室（当時）が主導していました。

また、同社では速い改革を求めていることから、標準機能が豊富で、簡単な設定で利用を開始できる Salesforce は、その要件も満たすシステムでした。2010年11月に検討会を発足し、翌1月から本社営業部の23人でトライアルを開始、2月15日より営業部全体での利用を開始するという、驚異的なスピードでの導入を実現しました。

当初は、現場の営業の負担を鑑み、それまでエクセルで提出していた週報を廃止し、その代わりに活動を入力するという1点に絞ることで、新システムに対する拒絶反応を最小限に抑えました。

個別開発のネックはコストより“自由に作り直せないこと”。SkyVisualEditorで画面開発の内製化を実現。

まずは一業務から導入した Salesforce の適用業務を、徐々に拡大していく過程で、中には失敗もありました。毎月3回、営業部門が、売上予算と見込をエクセル集計し報告をしていましたが、その精度の向上が課題となっていました。それを改善するため、取引先ごとに予算と見込を管理する仕組みを Salesforce の標準機能で構築しました。Salesforce の特徴として、1レコードを1画面で入力する、という仕様があります。そのため、この予実入力は何画面も開かなければならず、営業に業務負荷がかかりすぎてしまって運用がままならず、エクセル運用に戻すということがありました。また、この Salesforce での運用を行った3ヶ月の間に「Salesforce は入力がしづらい」といったネガティブな印象を現場部門に持たせてしまい、「大失敗でした。猛反省しました。それをなんとか改善しようと 個別開発をベンダーに委託することも検討しましたが、コストがかかるのと、自由に作り直せないことがネックとなっていました。」(中尾氏)

「AppExchangeカンファレンスで SkyVisualEditor のデモを見て、「これだ！」と思いました。」(中尾氏)「自分で Salesforce のカスタマイズをしていて、もっと入力しやすい画面を作りたいと常々思っていました。SkyVisualEditor のデモを見てすぐに、これだったらやりたいことが実現できると思いました。」(渡部氏)

渡部氏が SkyVisualEditor で試しに作った「戦術ごとに、内容を確認しながら 評価・目標入力ができる検索画面」は、その使い勝手の良さから、リリース後すぐにユーザーに受け入れられました。「社内から改善要望はたくさんあがってきますが、自分で開発できなければ、ベンダーに要件を伝えて、見積をとって、開発をして、検証をして・・・と、非常に面倒なプロセスを踏まなければなりません。SkyVisualEditor は自分で好きな時に、好きなようにトライ＆エラーができる、それが非常に心地いいです。」(渡部氏)

同社では、今後PDF出力機能を活用した見積作成の移行等、SkyVisualEditor を利用した Salesforce への業務移行、業務改善の検討が進んでいます。

▼ SkyVisualEditorで開発したSalesforce画面 (一部加工しています)

ユーザーが都度、検索したい条件を選択。

予算など参考になる項目は、参照のみの項目として表示。

上で指定した検索条件にあてはまるレコードすべてを、一括入力。

取引先	子算/製品	子算/商品	子算/合計	売上/製品	売上/商品	売上/合計	注残/製品	注残/商品	注残/合計	取引先	当月見込製品	当月見込商品	当月見込計	当月製品
15.0	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		10.0	2.0	12.0	
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	
1.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	
6.0	0.0	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	
1.0	1.0	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		0.7	0.2	0.9	
2.0	2.0	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	
1.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	
1.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0				0.0	

クライアント様コメント

最初に SkyVisualEditor で作ったのは、お話しした予実入力の画面です。SkyVisualEditor ではやりたいことの多くが実現できるのですが、この画面に関しては一部基幹システムと連携させなかったり、やりたかった「自動計算」が SkyVisualEditor ではできませんでした。そこで、機能追加要望としてリクエストをしたんです。そういったユーザーの声を反映して、バージョンアップしてくれるところは、大変ありがたいですね。今後のバージョンアップにも期待しています。



株式会社 テラスカイ

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-6-6 八重洲センタービル7階
Tel. 03-5255-3410 Fax. 03-5255-5130
E-mail : info@terrasky.co.jp
Web : <http://www.terrasky.co.jp/>