

株式会社トクヤマ



株式会社トクヤマ

所在地：
東京都千代田区外神田1-7-5

主な事業：
化成品、セメント、電子材料、ライフサイエ
ンス、環境に関する製造・販売

従業員数：単体：2,315名
連結：5,665名
(2022年5月時点)

URL：<https://www.tokuyama.co.jp/>

mitocoとSkyVisualEditorを活用し、 NotesからSalesforceへの スムーズな移行を実現。ペーパーレス化にも貢献



グループウェアの先駆けとも言われる、Notes。移行先の一つとして真っ先に候補に出るのは、Salesforceだ。Salesforceであれば、データベース作成、フィールド設計、フォーム設計、アクセス権付与といった自由が利くうえ、セキュリティの信頼性も高い。このような理由から、Notesの移行先にSalesforceを選択する企業も非常に多い。

しかしながら、長年にわたりユーザー主導でオブジェクトを開発してきたNotesを移行するのは、容易ではないだろう。システム担当者も、ユーザー側も苦勞が多い。この移行をスムーズに進める解決策となるのが、mitocoとSkyVisualEditorだ。実際にmitocoとSkyVisualEditorを活用し、NotesからSalesforceへの移行に成功した会社の例を紹介する。

要約

- ▶ 20年以上活用してきた営業関係のNotesのオブジェクトをSalesforceに移行
- ▶ mitocoとSkyVisualEditorを活用し、スムーズな移行を実現
- ▶ 今後はペーパーレス化やDXを推進していく

使用サービス

mitoco

部署ごとに作られたNotesのオブジェクトをひとつにまとめるのは大変だった

——会社の事業概要について教えてください。

酒井：トクヤマは、1918年、山口県徳山町（現在の周南市）で、当時輸入品に依存していたソーダ灰の国産化を目指して設立されました。今後は事業ポートフォリオを転換させ、電子材料やライフサイエンス分野にさらに注力していく予定です。



株式会社トクヤマ IT戦略センター
業務システムグループ 上級主任

酒井 広 氏

——現在の業務上の役割を教えてください。

酒井：私はIT戦略センター 業務システムグループにおいて上級主任を務めています。具体的な業務としては、クラウド系システムの選定や導入などを行っています。NotesからSalesforceへの移行についてはプロジェクトマネージャーという立場に関わっており、プロジェクトの計画や進捗管理などを行っています。

車：私もIT戦略センター 業務システムグループに所属しており、酒井



株式会社トクヤマ IT戦略センター
業務システムグループ

車 良和 氏

のサポート役としてNotesからSalesforceへの移行に関するプロジェクトなどの推進を行っています。

——NotesからSalesforceへ移行する際に大変だったことはありますか？

酒井：20年以上にわたって活用してきたNotesには営業関係のワークフローやシステムなど200件以上のオブジェクトが存在しており、部署ごとにさまざまなオブジェクトが作られていました。そのような状態のままでSalesforceへ移行するのは、今後の保守運用の観点からあまり得策ではありませんでした。そこで項目を集約・定義してひとつのオブジェクトにまとめていく作業が必要だったのですが、その作業はかなり大変でしたね。

スケジュール機能の操作性と、機能の網羅性がmitocoの導入の決め手

——mitocoの導入を決めたきっかけについて教えてください。

酒井：実はNotesの移行を本格的に検討する前から、mitocoの導入を進めていました。2018年9月に検証として初めてmitocoを導入したのですが、導入の決め手になったのは充実したスケジュール機能です。Notesのスケジュールより機能が豊富だったためです。

mitocoカレンダーのモバイルアプリには、自分だけでなく、誰が何時にどこにいるのかという情報を簡単に見られる「みんなの予定」という機能があり、ユーザーからも好評です。Notesにはそもそもモバイルアプリがなく、携帯端末からカレンダーを見ることも困難だったので、mitocoのモバイルアプリは非常に重宝しています。カレンダーだけでなく、ワークフローや掲示板などの機能もとても使いやすいと感じています。さまざまな機能が1つのツールで賄えるのもポイントでした。

2020年下期よりNotesからSalesforceへの移行のプロジェクトが本格的に始まりましたが、改めてmitocoの機能性・網羅性の高さを実感しました。

——mitocoを採択するまでに他の製品なども検討されていたと思います。最終的にmitocoを採択した理由は何だったのでしょうか？

酒井：特定の機能に関して優れている製品というのはたくさんありました。カレンダーが得意な製品も、ワークフローが優れている製品もありました。しかし、総合的にすべての機能が備わっている製品というのは、私が知る限りではほとんどありませんでした。mitocolはスケジュール機能やワークフローも充実しており、さらに掲示板の機能なども兼ね備えています。さまざまな角度から総合的に検討した結果、最終的にmitocoを採択することになりました。

—— mitoco導入後の変化についてお聞かせください。

酒井：弊社では営業を中心としたメンバーにSalesforceを活用してもらっていますが、Salesforceを使っていない製造部署のメンバーとの連携も必要です。Salesforceとmitocoのスケジュールを連携させることで、営業部署と製造部署それぞれがお互いのスケジュールを見られるようになりました。両者がうまくコミュニケーションが取れるようになりましたね。

SkyVisualEditorを活用して、 ユーザーが使いやすい画面レイアウトを実現

—— SkyVisualEditorも導入していただけていますが、
SkyVisualEditorを導入した効果について教えてください。

酒井：たとえば、Salesforceの標準機能だと見積書がなかなか作成しづらかったのですが、SkyVisualEditorを活用することでとても簡単に見積書の作成ができるようになりました。また、今まで使っていたNotesの画面は自由な形式で作られていたので、Salesforceの標準画面(2列表示)に移行すると「使いづらい」というユーザーからの反発もあり、なかなか使ってもらうことができませんでした。しかし、SkyVisualEditorを活用してレイアウトを変えたことで使い勝手がよくなり、スムーズにSalesforceへ移行できたのではないかと考えています。

車：SkyVisualEditorを導入したことでペーパーレス化も実現できました。Notesを使用していた時は、見積書などを作る際には「印刷して、社印を押印してから郵送」という流れが一般的でした。今まではハンコのために出社する必要がありましたが、社印をSkyVisualEditorで画像ファイルにしておくことで、出社せずとも捺印済の書類をPDFで送ることができるようになりました。特に在宅勤務になった時は、ユーザーからとても喜ばれましたね。

—— Notes移行プロジェクトの進捗はいかがですか？

また、mitocoとSkyVisualEditorは
Salesforceへの移行に関して役に立ちましたか？

酒井：現在、NotesからSalesforceへの移行プロジェクトはほとん

ど完了して、Notesを使っているユーザーは社内にはもうほとんどいません。mitocoとSkyVisualEditorを活用したことで、比較的スムーズにNotesからSalesforceへの移行ができたのではないかと考えています。

今後もmitocoとSalesforceを活用しながら、 DXを推進したい

—— 今後mitocoやSalesforceを
さらにどのように活用していきたいとお考えなのか、
方向性やイメージを教えてください。

酒井：中期経営計画の一環としてDXの推進を目指しています。Salesforceをはじめ、mitocoやSkyVisualEditorを活用したITガバナンスやペーパーレス化もそうですし、さらなるIT化に寄与していきたいと考えています。現在はまだ営業業務の中でシステム化できていない部分もあるのですが、進められる部分からIT化を進めていき、会社の発展に寄与できるようなシステムを構築していきたいと思っています。

—— 会社として新たに取り組んでいきたいことはありますか？

酒井：今まではCRMという部分に注力していましたが、これからはマーケティングオートメーションの部分に注力して、ユーザーにSalesforceをさらに活用してほしいと考えています。SkyVisualEditorは、本来であれば自社で自由に画面レイアウトの変更やシステムの構築ができるというのがひとつの特徴なのですが、弊社は移行プロジェクトの過渡期で時間がなかったこともあり、テラスカイさんに任せきりな部分がありました。今後は弊社側としてもしっかりと活用方法などを勉強し、自社でも画面レイアウトの変更やシステムの構築をできるようにしたいと考えています。

また、DXを進めていくうえでは、“内製化”というのも大きなポイントになってきます。その部分にまで踏み込んで、今後もSalesforceやmitoco、SkyVisualEditorを活用していきたいです。