

**Document Builder**  
Insert tag into template

- <ITEM>
- <PRODUCT TYPE>
- <QUANTITY>
- <SIGNATURE>

Generate document

**SALES ORDER**

To: <CUSTOMER NAME> Date: <DATE> Project: <TITLE>

Terms: <TEXT PASSAGE>

Services:

| <COLUMN HEADER> | <COLUMN HEADER> | <COLUMN HEADER> | <COLUMN HEA |
|-----------------|-----------------|-----------------|-------------|
| <ITEM>          | <PRODUCT TYPE>  | <QUANTITY>      | <AMOUNT     |
| <ITEM>          | <PRODUCT TYPE>  | <QUANTITY>      | <AMOUNT     |
| <ITEM>          | <PRODUCT TYPE>  | <QUANTITY>      | <AMOUNT     |

Signature: <SIGNATURE>

**SALES ORDER**

To: BODEGA Date: 10-13-2023 Project: 2B-002

Terms: PROPOSED COST BREAKDOWN OF FACILITY CONSTRUCTION.

Services:

| MATERIAL TYPE    | PRODUCT NUMBER | QUANTITY | FEES  | PRICE    |
|------------------|----------------|----------|-------|----------|
| CEMENT           | ASTM C595 1J   | 2100 LB  | N / A | \$27,000 |
| COARSE AGGREGATE | C33 NO. 81C    | 1350 LB  | 2.60% | \$42,000 |
| FINE AGGREGATE   | DGTY H46       | 2450 LB  | 4.70% | \$31,000 |

Signature: [Handwritten Signature]

# ついに連携：Salesforce上で文書生成と電子サインを自動化

Salesforce 用 Adobe Acrobat Sign の革新的な新機能 Document Builder を使用して、時間とコストを節約し、精度を向上させます。

# 営業の生産性に関する最大の課題を克服

営業チームにとって、この課題を解決する方程式は単純です。営業活動により多くの時間を使って商談の確度を上げる、受注する、つまり利益を増やすことができます。

しかし実際には、営業チームの多くは実際の営業活動よりも、営業活動以外の、特に契約関連の情報収集に多くの時間を費やしています。数時間で済むと思ったものが数日、数週間の時間を要しています。Forrester のレポートによると、平均的な販売契約を手動で作成して承認するには **3 週間半**が必要となります。

見積書、提案書、請求書、作業明細書などの書類は営業活動に欠かせないものです。各書類は、顧客情報や価格設定、製品の詳細や契約条件など、すべてデータにもとづいています。データが Salesforce 内に保存されている場合でも、様々なオブジェクト（取引先、契約、商談、カスタムオブジェクトなど）に分散しているため、ユーザーは手動でページを切り替え移動して必要な情報を収集する必要があります。

このため、手動で長引くプロセスと相まって、エラーやコンプライアンス問題といったビジネスリスクを生み出します。

ここまでの手順で、営業担当者はまだ実際の営業活動はしていません。

このデジタル変革時代において、より優れた方法が必要であることは明らかです。これまで、このような文書ワークフローを自動化するには、個別の文書生成ソフトウェアと電子サインソフトウェアを組み合わせる必要がありました。この方法だとコストと時間がかかります。

この eBook では、Salesforce 用 Adobe Acrobat Sign が採用する革新的な単一プラットフォームアプローチが生み出す信頼性の高い連携によって、営業の生産性を向上させ、超高速のエンドツーエンド文書ワークフローを実現していることを説明します。

## Acrobat Sign : 80 億件もの電子サインを強化

電子サインベンダーに関する IDC MarketScape の最新の市場評価で明らかになったように、顧客は電子サインプラットフォームに対する期待を高めています。文書自動化の強化、高度なセキュリティ、コンプライアンス対応、スケーラビリティ機能のほか、アプリケーションの統合と革新的なテクノロジーを利用したより優れた環境の実現が求められています。

Acrobat Sign は、業界最先端のエンタープライズレベルの電子サインプラットフォームであり、世界中の組織のワークフローの変革と高速化を支援します。2021 年に、IDC MarketScape は、世界の電子サインソフトウェアのリーダーとしてアドビを高く評価しました。IDC は、アドビの「統合生産性ソフトウェアとデジタルワークフローがビジネスプロセス／顧客／従業員のエクスペリエンスをどのように変革するかに関する幅広い経験とビジョン」を主要な差別化要因として挙げています。

# Acrobat Sign と Salesforce の 連携で効率アップ

Acrobat Sign と Salesforce は、顧客の作業効率向上を支援するため、2006 年から提携してきたデジタル変革におけるリーダーであり、相互補完の理想的なソリューションです。Salesforce は業務プロセスワークフローの自動化に優れており、Acrobat Sign は CRM 顧客のあらゆるマイルストーンを扱う文書主導型ワークフローの自動化のリーダーです。

Salesforce AppExchange で 3,100 件以上のレビューと 5 つ星の評価を得ている Acrobat Sign との連携は、世界中の組織が文書主導型ワークフローを自動化するのに役立ちます。完全な監査証跡と改ざん防止シールにより、電子サイン用の文書を効率的に送信し、文書をリアルタイムにトラックし、保存します。すべてを Salesforce 内で管理できます。

そして、この連携によって導入される、Acrobat Sign の新機能 Document Builder が営業の生産性をさらに向上させます。

## Document Builder の紹介

IDC が報告した、顧客が電子サインソリューションに求めている需要の高い機能の1つは、文書主導型のワークフローをより高度に自動化する機能でした。

Salesforce 用 Acrobat Sign の革新的な新機能である Document Builder をぜひご活用ください。Document Builder により、チームは文書の生成の初期段階から承認、電子サイン、安全な保管まで、営業書類のワークフローのすべてを Salesforce 内で自動化できます。

## あらゆるドキュメントを自動化

Document Builder で幅広いデータ主導型営業文書を自動化  
- 対象文書：

### 営業

- ・ 見積書と提案書
- ・ 請求書
- ・ 販売契約書
- ・ サービス契約書

### 一般業務

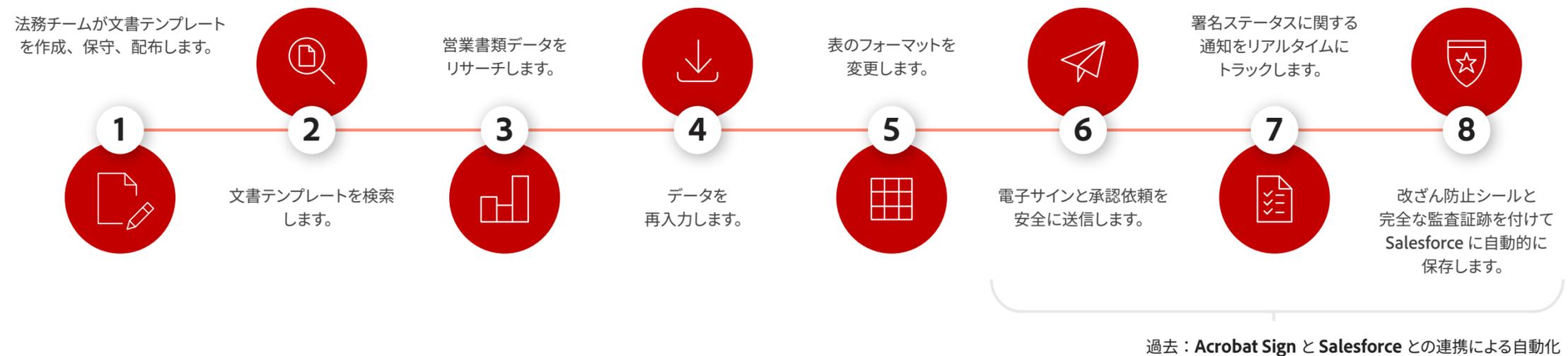
- ・ 作業範囲記述書
- ・ 秘密保持契約書
- ・ コンサルティング契約
- ・ 人事契約書

「私たちにとっての最大のメリットは、Document Builder によって Salesforce のアプリポートフォリオが簡素化されたことです。2つのソフトウェアツール（文書生成ソフトウェアと電子サインソフトウェア）を使用する代わりに、1つのツールに集約できるようになりました。複数のアプリを管理する必要がなく、サポートが容易になります」

### 電機メーカー

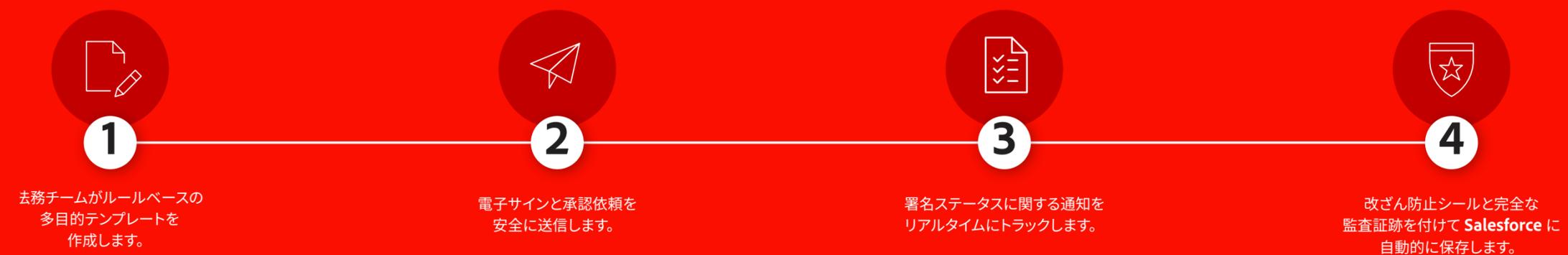
以下の2つの図は、Document Builderが営業書類のワークフローをエンドツーエンドでどのように効率化できるかを示しています。

## 販売契約プロセス — Document Builder 導入前



## 販売契約プロセス — Document Builder 導入後

Salesforce 用 Acrobat Sign によるシンプルなプロセス：



ご覧のとおり、Document Builder なら、長期にわたる一連のばらばらなステップを、1つの短く効率化されたプロセスに変えることができます。営業文書テンプレートを作成しておけば（作成は1度だけ、数分で終わります）、営業担当者は Document Builder を使用して、Salesforce で正確なデータ主導型文書を瞬時に自動生成できます。数週間かかっていた作業が数秒で完了するので、その分、新しいビジネスを獲得するための時間が増えます。

# 営業プロセスでの Document Builder のメリット

契約書や電子署名を作成する営業担当者は、Salesforce 用 Acrobat Sign の Document Builder 機能を使い始めてすぐにその効果に驚くはずです。IT、法務、取引管理部門のチームも同様で、各部署にもたらされるメリットは次のとおりです。

## IT 運用担当者 と Salesforce 管理者：コーディング不要で文書テンプレートを自動化

- **コーディングが不要**：数回クリックするだけで、頻繁に使用する文書テンプレートを自動化し、Salesforce データと Acrobat Sign の電子サインのフィールドを事前入力できます。
- **条件付きロジックでビジネスリスクを軽減**：特定の文書セクション、データグループ、画像、契約計算について条件付き表示をおこなうビジネスルールを適用できます。
- **動的フォーマット処理**：実績のある Adobe Document Generation API を活用して、データリストと表を自動フォーマットし、常にプロフェッショナルな外観を保証します。
- **Salesforce を利用するすべてのユーザーを強化**：Acrobat Sign のライセンスがあれば、企業全体で Salesforce ユーザーは追加費用なしで、自動化された文書テンプレートを使用できます。

## 営業担当者：手間なく販売を促進する方法

- **営業書類が数秒で完成**：データや条件付きコンテンツの調査と再入力に必要な時間を削減できます。テンプレートは簡単に開くことができ、Salesforce のデータが即座に事前入力されます。
- **精度を確保**：条件付きロジックを使用して、テンプレートは Salesforce の最新データ（契約条件、ポリシー、ルールベースのコンテンツ、計算式など）にアクセスするようにプログラムされています。
- **ファイルを配信できるように準備**：動的フォーマットにより、表、リスト、コンテンツが自動調整されるため、すべての契約書が良い印象を与えます。

## 法務／コンプライアンス：厳格な契約でチームを保護

- **コンプライアンス対応で時間を最大限に活用**：最新の利用規約、ポリシーが使用されているかどうかすべての契約書を確認するのではなく、Salesforce でそのコンテンツを 1 回更新するだけ済みます。以降は、Document Builder がすべての文書にその最新データを自動的に組み込みます。
- **重要なプロジェクトに集中**：法務スタッフは、文書の確認に費やす時間を減らし、その専門知識をより戦略性の高いプロジェクトに振り向けることができます。
- **取引管理部門の問題を解消**：文書の精度を向上させることで、取引管理部門の効率化を促進し、営業サイクルを加速できます。

# 最高峰の営業自動化エンジンを使用して 営業の生産性を向上

営業担当者は、最も重要な営業活動に集中し、より多くの時間を費やしたいと考えています。組織内のすべての Salesforce ユーザーが以下のメリットを享受できます。

## Salesforce との優れた連携機能

Acrobat Sign の AppExchange での 5 つ星評価により、Acrobat Sign は Salesforce の電子サインプラットフォームとして最高の評価を受けています。そして、Document Builder の導入により、さらに便利になりました。アドビは、主要な文書生成機能と電子サイン機能を同一プラットフォームに統合することで、エンドツーエンドの契約業務の「作成、署名、締結・保管」という営業サイクルを自動化した最初の電子サインプロバイダーです。

## 最高の価値がある製品

個別の文書生成ソリューションと電子サインソリューションは必要ありません。Acrobat Sign の 1 ライセンス料で、Document Builder だけでなく、Acrobat Sign の 80 以上のエンタープライズソフトウェア統合と、API、ブランディング、高度なセキュリティなどの機能をすべて利用できます。これが、平均的な Acrobat Sign 顧客が 3 年間で 519% の ROI を達成する理由です。

## 最高のパートナーがサポート

組織は、ビジネスの機敏性を向上させ、コストを削減するために、より多くのプロセスをデジタル変革しなければならないというプレッシャーにこれまで以上にさらされています。文書は、このようなプロセスの多くで重要な役割を果たします。組織がビジネスクリティカルなワークフローを自動化しようとする際、段階的な改善は望んでいません。組織は真のデジタル変革パートナーを必要としています。

## アドビが選ばれる理由

アドビは、30 年以上にわたってデジタル文書の自動化の代表的企業です。Acrobat Sign と Salesforce の連携機能により、営業プロセスのデジタル化を支援する方法をご覧ください。

[詳細を見る](#)

### 出典

「IDC MarketScape : Worldwide E-Signature Software 2021 Vendor Assessment (IDC MarketScape : 世界の電子サインソフトウェアベンダー評価 2021 年版)」、文書番号 US46742320、2021 年 9 月

Forrester Consulting がアドビの委託により実施した調査「The Total Economic Impact™ Of Adobe Acrobat Sign (Adobe Acrobat Sign の総合的経済効果)」、2022 年 1 月



Adobe, the Adobe logo, Acrobat, and the Adobe PDF logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

© 2023 Adobe. All rights reserved.