「SaaSの動向と有効性について」

- 経済と社会にとっての有効性
- 「所有」から「利用」へ
- SaaSの技術と投資対効果（ROI）
- Force.comプラットフォームを活用したあらゆるアプリケーションの開発

株式会社セールスフォース・ドットコム
代表取締役社長　宇陀栄次

salesforce.com
Success On Demand.

セールスフォース・ドットコム 会社概要

- 米国：1999年創業、2000年4月サービス開始、2004年6月NYSE上場
- 日本：2000年創業、2001年4月サービス開始
- 2008年度売上額 USD 748.7M（対前年比51%増）
- SaaS型CRM市場においてNo.1のシェア（IDC調査報告）
- 従業員数：2,606人、拠点：20カ国、40拠点
- 会社創業時より社会貢献活動に取り組む
- 数多くのアワードを受賞

salesforce.com

あらゆる規模・業種のお客様

セールスフォース・ドットコムの成長はグーグルに迫る？

Forbes

America's 25 Fastest-Growing Tech Companies

RANK	COMPANY	BUSINESS	PRICE ($)	EPS GROWTH (%)[1]	5-YR SALES GROWTH (%)[2]	LATEST 12-MO SALES ($MIL)
1	Google	online search engine, web portal	638.25	30	155	14,973
2	Salesforce.com	sales mgmt software	54.47	40	85	676
3	Ceradyne	aerospace, defense ceramics	46.26	10	75	744
4	Euronet Worldwide	banking software	27.33	20	69	821
5	FalconStor Software	archive, backup software	8.79	28	58	73
6	Cognizant Technology Solutions	consulting	27.11	32	53	1,960
7	Celgene	biotechnology	54.27	35	53	1,266
8	LifeCell	biotechnology	43.30	30	[3,4]	177[3,4]
9	Martek Biosciences	nutritional supplements	33.55	18	42	307
10	j2 Global Communications	internet telecom svcs	20.40	17	42	204

日経フォーラム「世界経営者会議」で講演

2007年11月29日 日本経済新聞

セールスフォース・ドットコム会長兼CEO
マーク・ベニオフ氏に聞く

IT化を加速する触媒に

日経フォーラム 世界経営者会議

日経フォーラム 世界経営者会議

変化への適応力 今こそ

重点見定め不断の変革

salesforce.com

SOFTWARE

営業支援システム

サース活用 CRM導入

キヤノンMJが刷新 年内4000人利用

キヤノンマーケティングジャパン（キヤノンMJ）は、営業支援システムを刷新した。サーバーもソフトも自社で持たない「サース（SaaS）」方式で、営業情報を全社で共有する仕組みを安価に整えた。業務効率改善に役立てる。自社システムへの導入で培ったノウハウを生かし、周製品の販売も始める。

米セールスフォース・ドットコムの顧客情報管理（CRM）システムを導入した。セールスフォースのコンピューター設備をインターネット経由で利用する。サースは利用料が月次払いのため初期負担が少なくて済んだ。開発期間も通常の六分の一以下の五カ月に抑えたという。

まず、千七百人の営業担当者に利用IDを配布した。年内に四千人以上に利用対象者を広げる計画。今後、キヤノン製複合機で読み込んだ文書データを顧客情報と関連づけて管理する機能なども付加し、マーケティング力強化の武器にする考えだ。

新システムは、営業担当者が顧客への訪問履歴や商談進ちょく状況をシステムに入力すると、上司やチームがその情報を共有できる。社内向けリポートなどをその都度つくる手間が減る。携帯電話を利用して外出先から入力できる。

キヤノン製品の販売会社として、営業部隊は会社の生命線。しかし、これまでは営業担当者が個人で情報を抱え込んでしまい、担当者の属人的な能力や成果に依存している面が多かった。キヤノンMJは多くの顧客情報を持っている。顧客データの流出を防ぐ意味でも、データを端末側に残さない設定ができるサースは有効とみられる。

キヤノンMJはセールスフォースの日本法人と販売パートナー契約も締結した。営業担当者が顧客の目の前で携帯電話を使ったシステムの利用デモを実施するなどして、二〇一〇年までに千社に導入し売上高五十億円を目指す。キヤノンMJは顧客ごとの要望に合わせてシステムを修正する。セールスフォースはシステム提供とサポートなど技術支援を担当する。

キヤノンMJ、
4,000ユーザ向けに導入

日経産業新聞　2008.2.29

salesforce.com

SOFTWARE

SaaSとは

SaaSとは：「所有」から「利用」へ

コンシューマーウェブで培われた技術を法人向けに

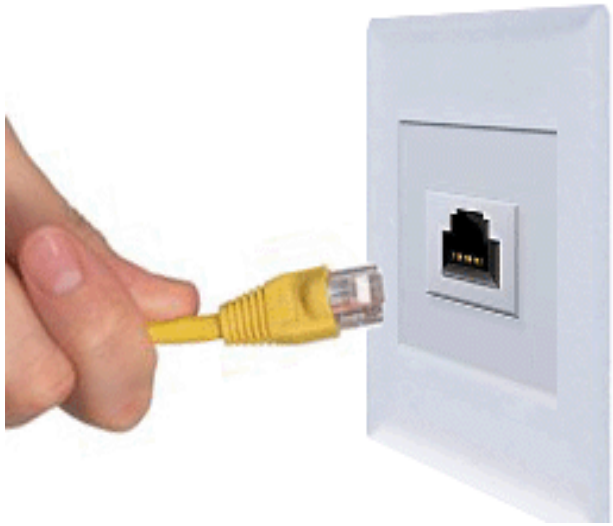
従来のIT

Microsoft

SAP

ORACLE

SaaS



Google

amazon.com

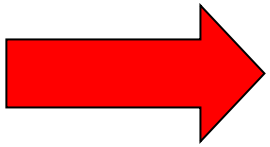
salesforce.com

Success On Demand

SOFTWARE

SaaSのメリット

- 初期投資不要
- 短期導入
- 使いやすさとパーソナラズ
- 拡張性とパフォーマンス
- 強固なセキュリティ



ROI

(投資対効果)

“2011年までに新規導入されるビジネスアプリケーションの25%はSaaSモデルになるだろう”

Gartner

「サース」国内市場、2010年に1.5兆円

ネットNEXT

業務ソフト導入の主流に

安く手軽に 需要を刺激

国内SaaS市場

「サース国内市場、
2010年に1.5兆円」

（IDC調査）

日経産業新聞　2008.1.7

salesforce.com

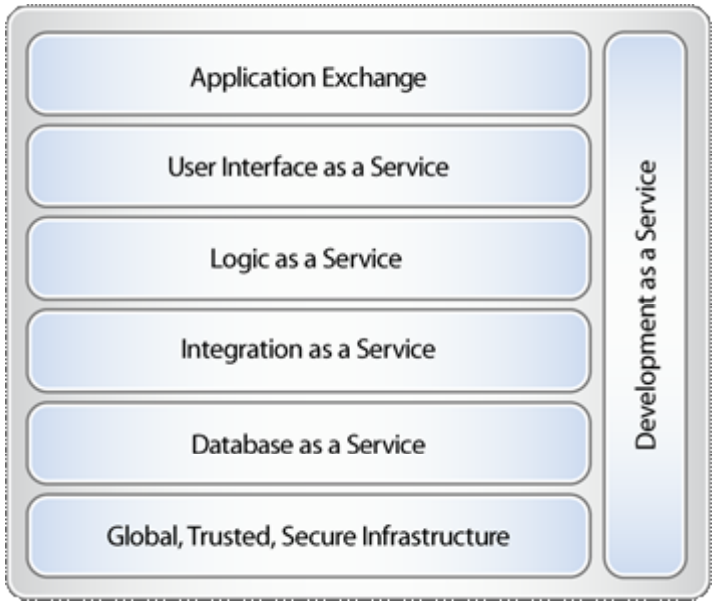
SOFTWARE

セールスフォース・ドットコムサービス
の位置づけ

サービスの位置づけ：
アプリケーションおよびプラットフォーム

salesforce
software as a service

force.com
platform as a service



絶え間ないイノベーション: 9年で25回のバージョンアップ

バージョンアップごとに100以上の新機能を追加

お客様からの要望を機能に反映

すべてのバージョンアップは無償で

Force.comで開発されたあらゆるアプリケーション

リスク管理

発注管理

在庫管理

IT資産管理

62,000＋

請求管理

購買管理

採用管理

経費管理

お客様事例

株式会社ツルガ

Press Release

2008年2月15日

大阪のネジ専門商社ツルガ、Salesforceを中心としたIT活用の成果により、中小企業のIT経営を表彰する2賞に選出

経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」と「関西IT活用企業百選」で授賞

- 「ネジ革命」というキーワードのもと、2003年より、インターネットを活用した特殊ネジ設計コンサルティングを開始、2007年1月「Salesforce」導入後は継続的に**前月比20%増の売上を記録**
- 幼稚園・保育園向けの「ケガ防止キャップ」などを製品化し、ヒット商品を作り出す
- Webサイトに寄せられる月間300の問い合わせを集約、商談の進捗などを可視化し契約につなげる一方、顧客情報を分析することにより、新市場を開拓、新製品を開発

salesforce.com

SOFTWARE

お客様事例

“コールセンターを中心に「リテール分野における新たなビジネスモデル」を支えるインフラとしてベスト・ソリューションと確信しています。開発スピード、フレキシビリティなどの利点を活かし、更なる活用を推進していきます。”

株式会社損害保険ジャパン
IT企画部
柱本裕

お客様事例

小田急

“パッケージを使った構築も検討していましたが、Salesforceのプラットフォームでは、3分の1の費用、半分以下の開発期間で実現することができました。各資産にひもづく保険契約が細かく見られるようになりました。今後は、事故発生時から保険請求までの経緯も記録し、固定資産と連携した管理を行っていきたいと思っています。”

小田急電鉄株式会社 管財部
課長代理　藤澤 伸次

お客様事例

“Salesforce**検討・導入は実質2週間足らずで終了しました。**
Force.comをうまく活用すれば、テレマーケティング、営業管理、コンタクト センターの業務を網羅するシステムForce.com 上で完成すれば、**コスト面でも単価は3分の1になります。**”

中部テレコミュニケーション株式会社
コミュファ営業部カスタマーサービスグループ
グループマネージャー
市場 元浩

中小企業の資金調達にも貢献

流体計画

- 企業内容：　住宅リフォーム・新築工事、ショールーム　運営、店舗コンサルティング / 設計・施工
  給排水衛生空調設備工事
- 所在地：　京都市伏見区
- 社員数：　12名

“Salesforce導入と携帯連携の導入により、商談管理が確実にできるようになりました。 **導入後すぐに営業利益が30%もアップしました。**さらに、顧客管理、商談管理、 売上予測やレポートを金融機関に提出。スムーズに銀行からの融資を受けられ、さらに、ベンチャーキャピタルから出資を受けられ、有限会社から株式会社に変更しました”

流体計画株式会社
代表取締役社長　山田英樹

SOFTWARE

地方の雇用促進

BRIDGE GROUP

- 設立: 2002年1月
- 企業内容: アウトソースを活用した営業のプロセス改革
- 所在地: 東京都世田谷区
- 社員数: 170名

採用のコスト、オフィスのコスト、助成金、雇用の継続性、給与など

“弊社は営業のアウトソーシングを業としていますが、Salesforceのネットワーク環境を活かし、本社は東京に置きながら、コールセンターは東京と松山市に置いています。 今年の3月までに30名、それ以降1年毎に90名、3年後には210名採用していく予定です。人材採用・維持費を50％削減するとともに、地域経済の活性化に貢献できて非常に嬉しく思っております”

ブリッジインターナショナル株式会社
代表取締役社長　吉田　融正

社会貢献（NPOの支援）

国際連合世界食糧計画
WFP協会

- 設立：　1999年1月
- 主な活動：　生命を守るための緊急食糧援助や、人々の社会的・経済的自立を促すための食糧援助
- 所在地：　神奈川県横浜市

“事務局運営を大幅に効率化し、企業・団体からの**寄付件数約64%増加、寄付金総額が約37%増加**しました。そのほか、**自宅を拠点に活動する、企業を退職した経験豊富なボランティアのサポート**があり、企業・団体訪問時に使用する資料の管理をSalesforceで一元管理、活動履歴などの情報共有もSalesforceで行うことにより、効率的に活動できるようになりました”

国連WFP協会　企画・財務担当
石川 莉紗子

日本のIT産業を輸出産業に

SKYCOM

- 設立: 1997年6月
- 事業内容: インターネット、セキュリティ、ドキュメント管理関連のソフトウェア開発・提供
- 所在地: 東京都台東区
- 社員数: 57名

“中小のみならず大企業利用事例を多く持ちインターナショナル・アクセスが集中するセールスフォース・ドットコムのAppExchangeへ**日本から先陣きって挑戦しグローバル市場初参入**のアドバンテージを持ったスカイコムでは、安定したオンデマンド・サービス提供、世界各国からのアクセス実績、新しいマーケティング・アプローチなど新鮮な先進ノウハウを多く蓄積できました”

株式会社スカイコム
代表取締役社長　荒武捷二

salesforce.com

経済と社会にとっての有効性

- **中小企業の生産性向上**
  - 大阪のネジ専門商社ツルガ、SaaSの活用の成果により、中小企業のIT経営を表彰する2賞に選出－「中小企業IT経営力大賞」と「関西IT活用企業百選」を受賞
- **地域格差の解消**
  - ブリッジインターナショナル：ネットワーク上の開発環境を活かし、ソフト開発拠点を松山市に置き、人材採用・助成金など地方のメリットを最大活用
- **就労機会の拡大**
  - 主婦、退職者、障害者への就労機会　＋　在宅勤務　（遠隔地でも可能　北海道で試行開始）
  - SE経験のある主婦や退職者の業務経験に遠隔（設定作業）
- **日本のIT産業を輸出産業に**
  - 日本の中小IT企業が、海外向けのITサービスを全世界に提供
- **CO_2排出削減効果**
  - 全世界で4万社のユーザー企業に、１００台くらいのサーバーで提供
  - バックアップや災害対策のシステムの機能も、無料で提供

ご静聴ありがとうございました。

ceo.jp@salesforce.com