

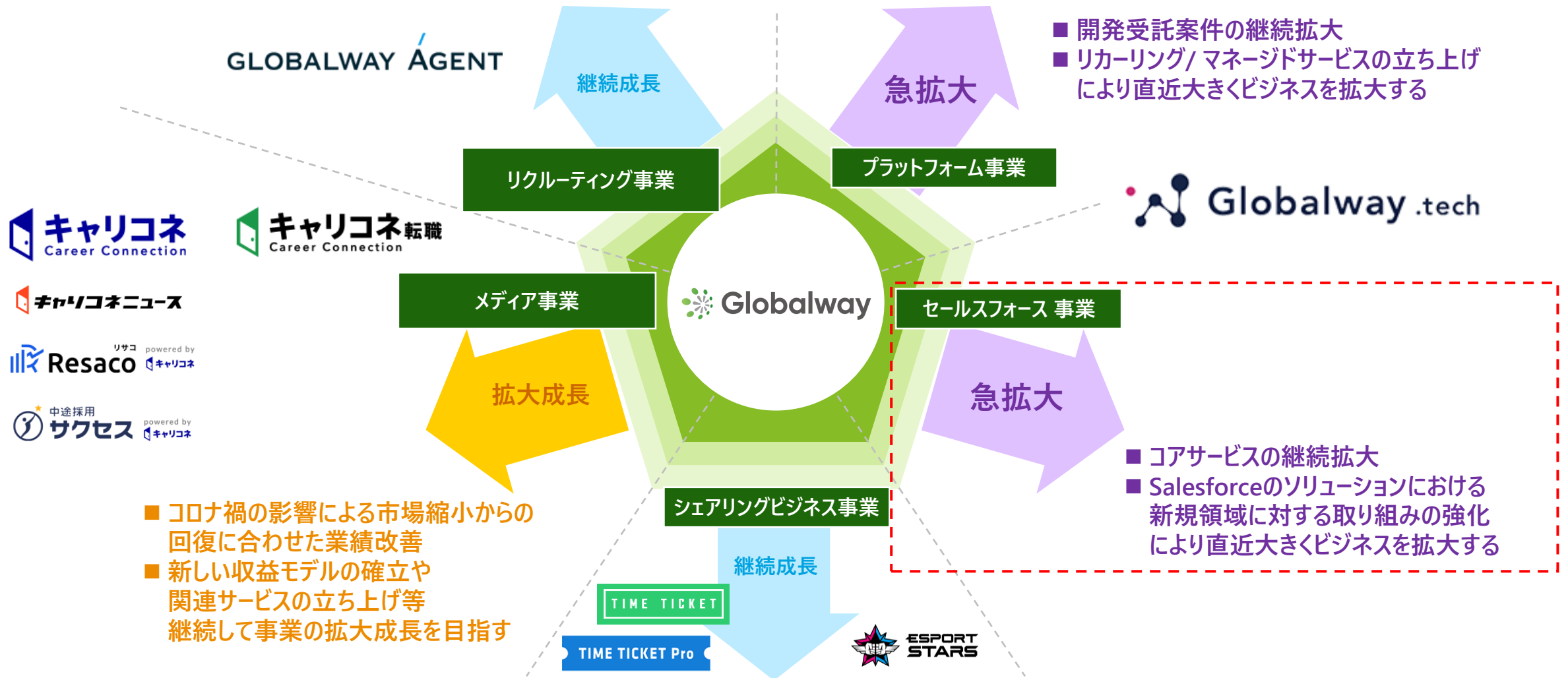
セールスフォース事業の事業概要と 今後の戦略について

2022年6月

株式会社グローバルウェイ



**GW-VISION2026において、セールスフォース事業については急拡大をしており
グループ全体の売上拡大・収益最大化に貢献します**

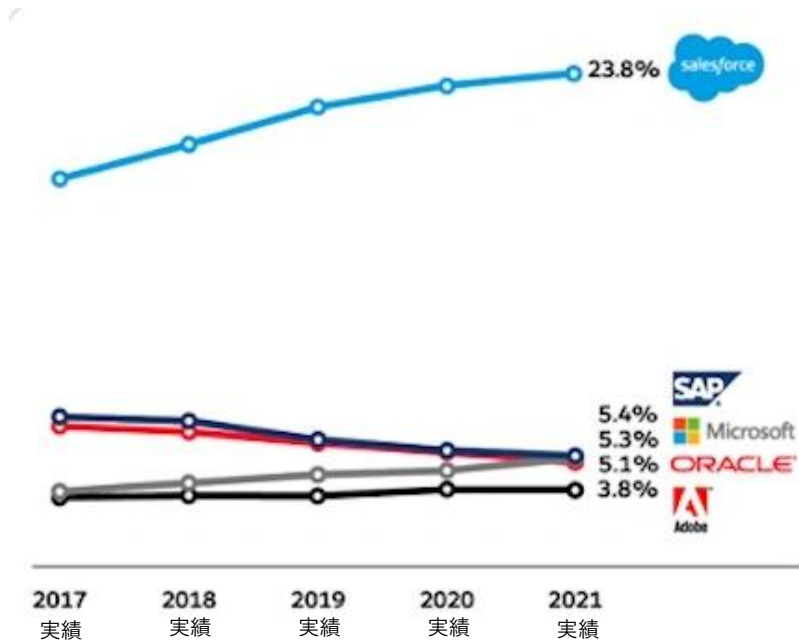


Salesforceは、企業と顧客をつなぐCRM領域において2021年までに9年連続No1となっており、Salesforce市場も2021年には212億ドルの規模になると見込まれております。

CRM領域

9年連続CRM領域No1

Salesforceは9年連続CRMプロバイダーの第1位にランクされている。また、他のどの顧客関係管理（CRM）ベンダーよりも全体的な市場シェアの地位を高めている

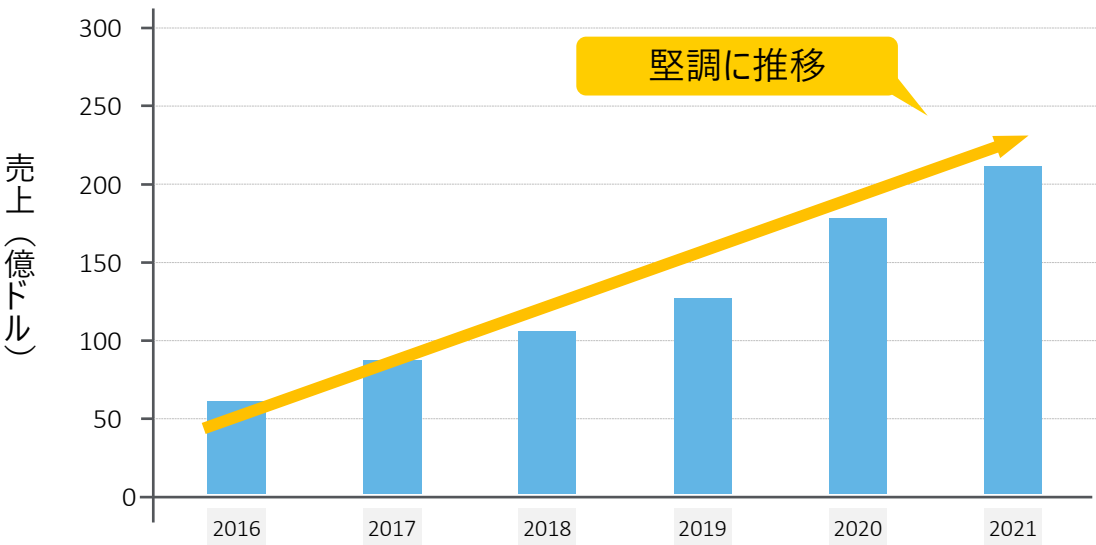


出典：IDC Worldwide Semiannual Software Tracker, April 2022

Salesforce社の業績

Salesforce業績

セールスフォース事業が対象とするSalesforceの売上は堅調に推移しており2021年には212億ドルの市場規模を形成



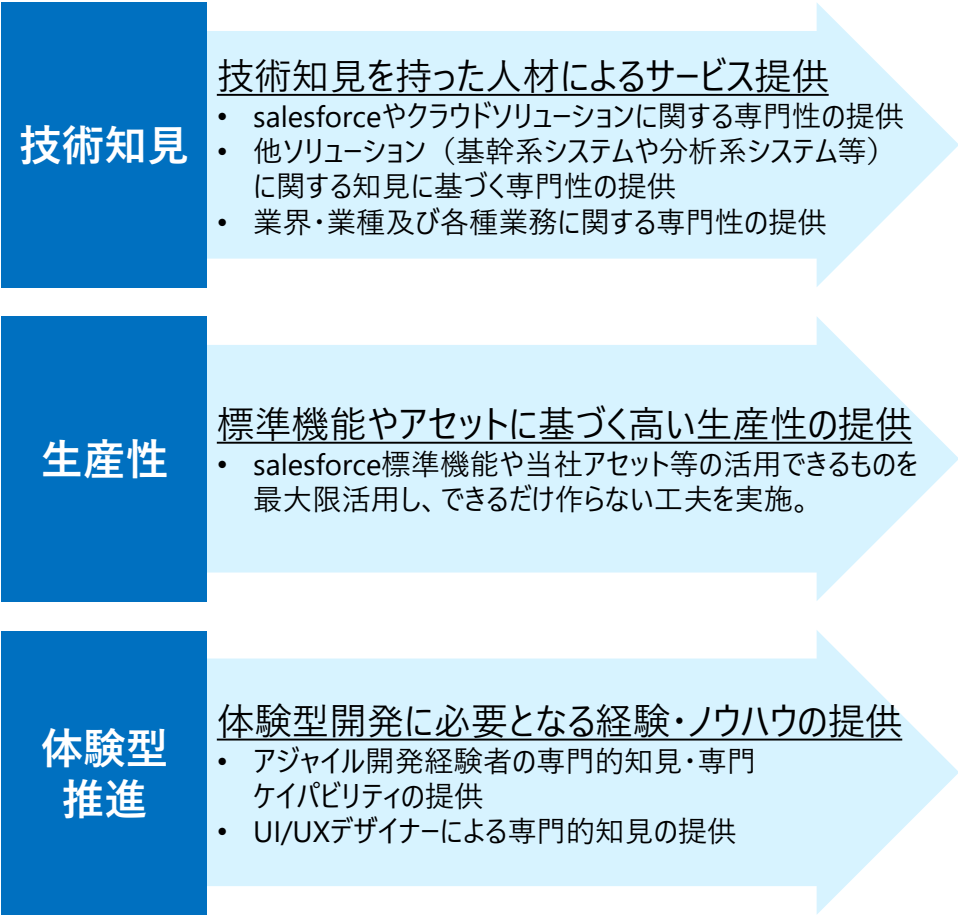
出典：Strainer Salesforce.com Incの業績推移抜粋

Salesforceソリューションをフル活用し、当社デリバリーの特徴を組み合わせた新しい顧客・従業員体験を創出するご支援をしております

サービス概要（salesforceソリューションの構築支援を提供）

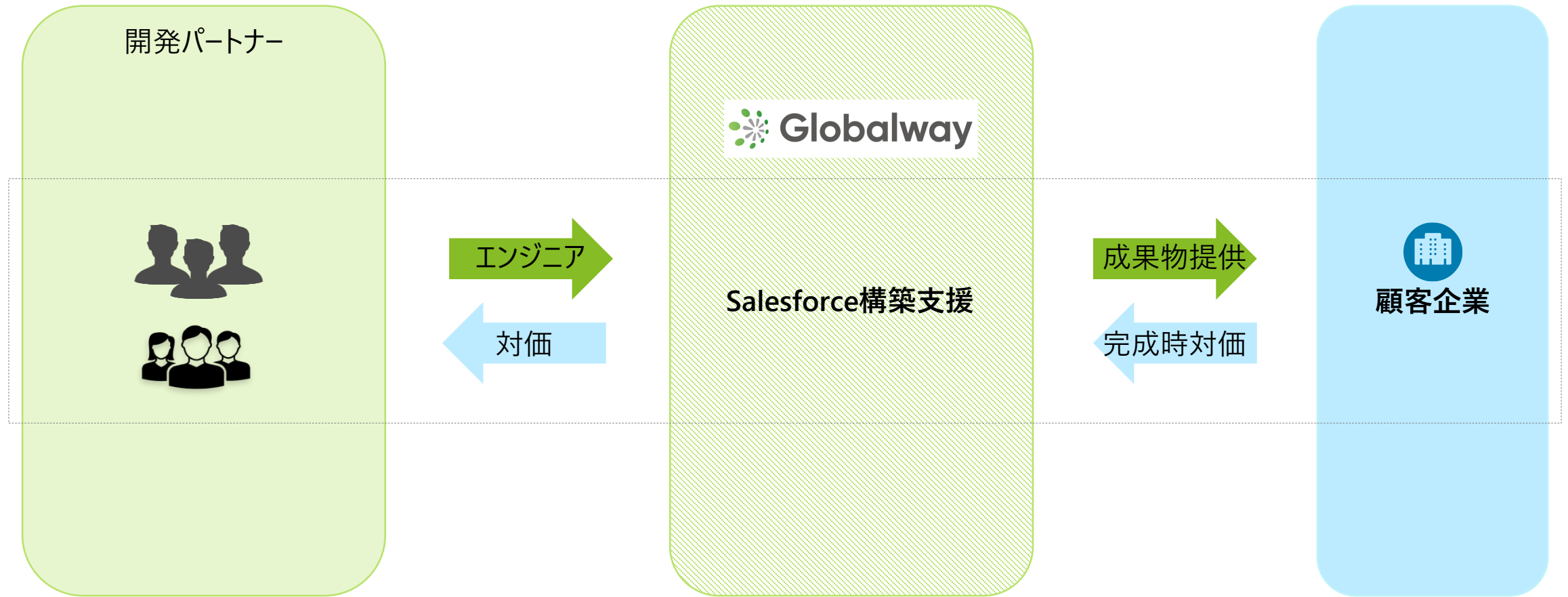


- 当社デリバリーの特徴 -



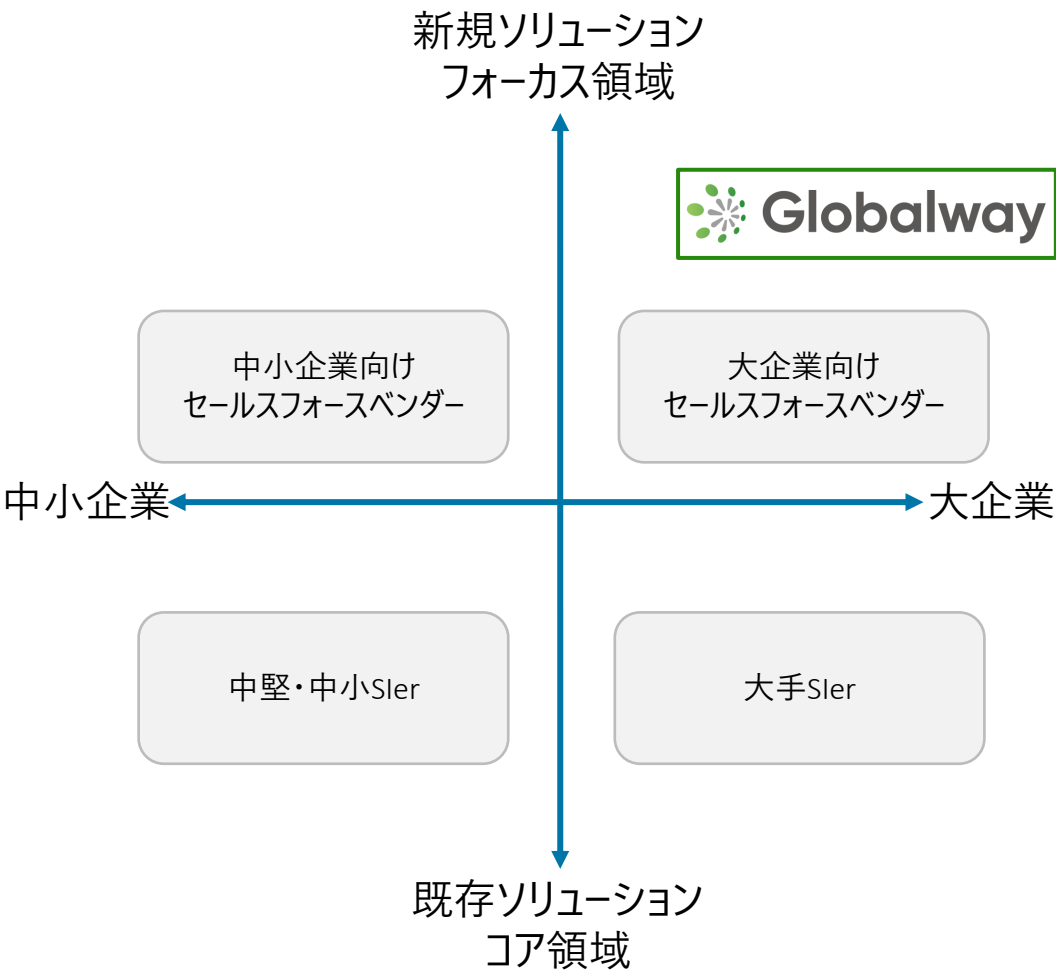
最適なsalesforceソリューションを選択し、開発パートナーと連携して
当社の付加価値を組み合わせたSalesforce構築支援をお客様へご提供しております

事業モデル



新規ソリューション領域に対して、独自のパッケージをご提供できるユニークな会社です。
また連携リーディングカンパニーとして、MuleSoftの導入支援を推進しております

注力領域について



ユニークな価値を提供

新規領域に対する取り組みを強化

- 導入実績により得られた知見を活かし、弊社独自のパッケージを提供

- 「B2B Commerce +」
- 「Manufacturing Cloud +」
- 「MuleSoft Starter Kit」

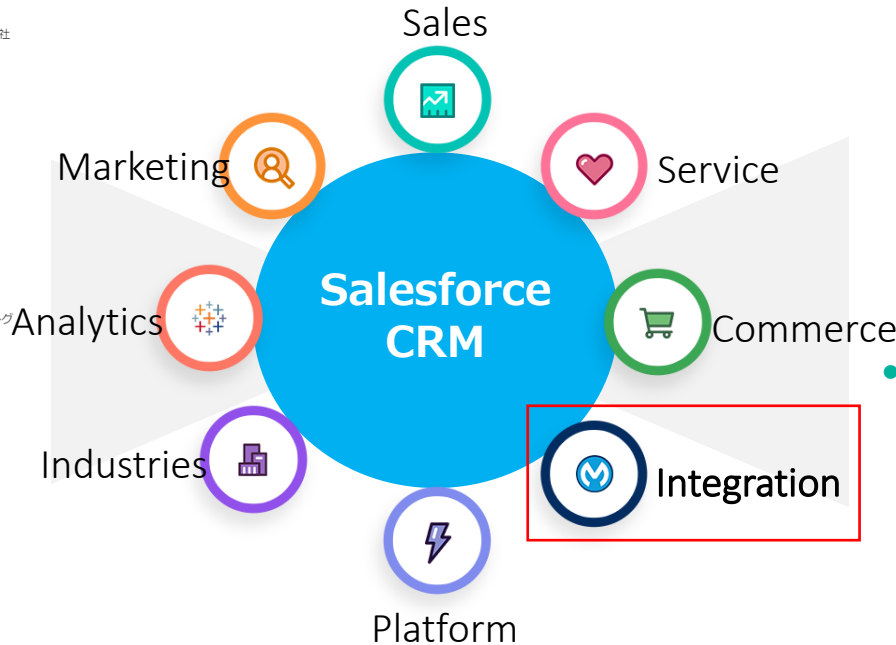
B2BコマースやExperienceCloudを利用したフロントエンドの導入からServiceCloudやFSLの導入まで、様々な顧客接点の強化に対するSalesforce導入の実績を有しております

競争優位性① Salesforce領域におけるご支援実績

分類	タイトル	ご支援内容	利用技術
電力販売会社様	CRMシステムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客対応情報がタイムリーに共有できていない、コミュニケーション手段が台帳、メールなど散在していた課題をSalesforceのServiceCloud上で統合管理するCRMシステムを構築 ✓ 基幹システムとの連携をPowerCenter（Informatica）にて構築 	Salesforce Informatica
精密機器メーカー様	コンタクトセンター支援システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各チャネルごとに個別に構築されていたシステムで運用していたコンタクトセンター業務を、Salesforce上で統合管理できるシステムをServiceCloudを用いて構築 ✓ 標準機能を活用した拡張性のある仕組みであり、マルチチャネル（電話、メール、チャット、Web）対応 	Salesforce
電子機器メーカー様	コールセンター及びフィールドサービス支援システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 電子機器に関する問い合わせや故障受付等をコールセンターで受け付けるシステムをServiceCloudを利用して構築 ✓ 修理担当者のアサインや派遣、作業管理をFieldServiceLightningを利用して構築 	Salesforce Talend
文具メーカー様	BtoB向けECサイトの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 会員企業が自社オリジナル文房具を発注できるサイトをB2BCommeceを用いて構築 ✓ マイページを使ったりリピートオーダーや多様な文房具発注機能等を実現 ✓ ServiceCloudとの連携も実施 	Salesforce
精密機器メーカー様	営業支援プラットフォームの開発	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客情報を中心とした社内情報共有システム及び営業支援機能（研究開発、見積、営業活動支援等）をSalesCloudを用いて構築 ✓ バックエンドシステム12システムとの連携（BaaN、CSシステム等） 	Salesforce webMethods
自動車部品メーカー様	販売計画管理システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ManufacturingCloudを用いて販売計画管理システムを構築し、見える化・標準化・効率化を実現 ✓ 資源高による価格変動に対応するための価格管理機能を開発 ✓ サプライチェーン改善のため、顧客との情報連携を仕組み化 	Salesforce
大手製造業様	レガシーシステム連携基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ レガシーシステムによる制約や手動でのシステム連携等の制約から早期に脱却し、新しい従業員体験を提供するとともに、外部とも情報連携しやすい基盤をMuleSoftを用いて構築、整備 ✓ ご支援の中でAPIマネージメントポリシーやAPIガイドラインの作成など内製化に向けた支援も実施 	MuleSoft

競争優位性② 連携領域の実績に基づいたMuleSoftの推進

資格取得



- MuleSoft 認定開発者試験 –
Level 1 (Mule 4) (MCD)日本語化対応



- **【Sales & Delivery Certifications (認定パートナー資格)】**

「GTM Industry Champions」を国内
で初めて取得

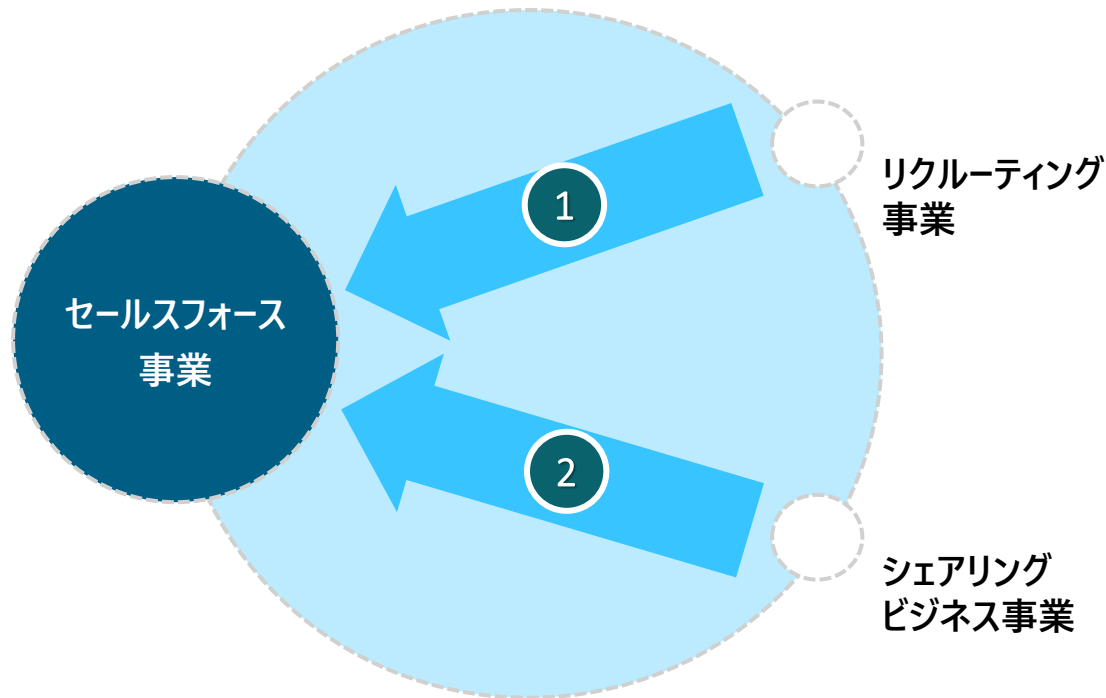


© 2022. For information, contact Globalway, Inc

リクルーティング事業との連携により、自社採用に強みがあります。また、シェアリングビジネス事業との連携により、幅広いテクノロジー領域をカバーする人材調達に強みがあります。

競争優位性③ 人材関連事業部とのシナジー

関連事業の相乗効果関係図



① 社員候補者の連携

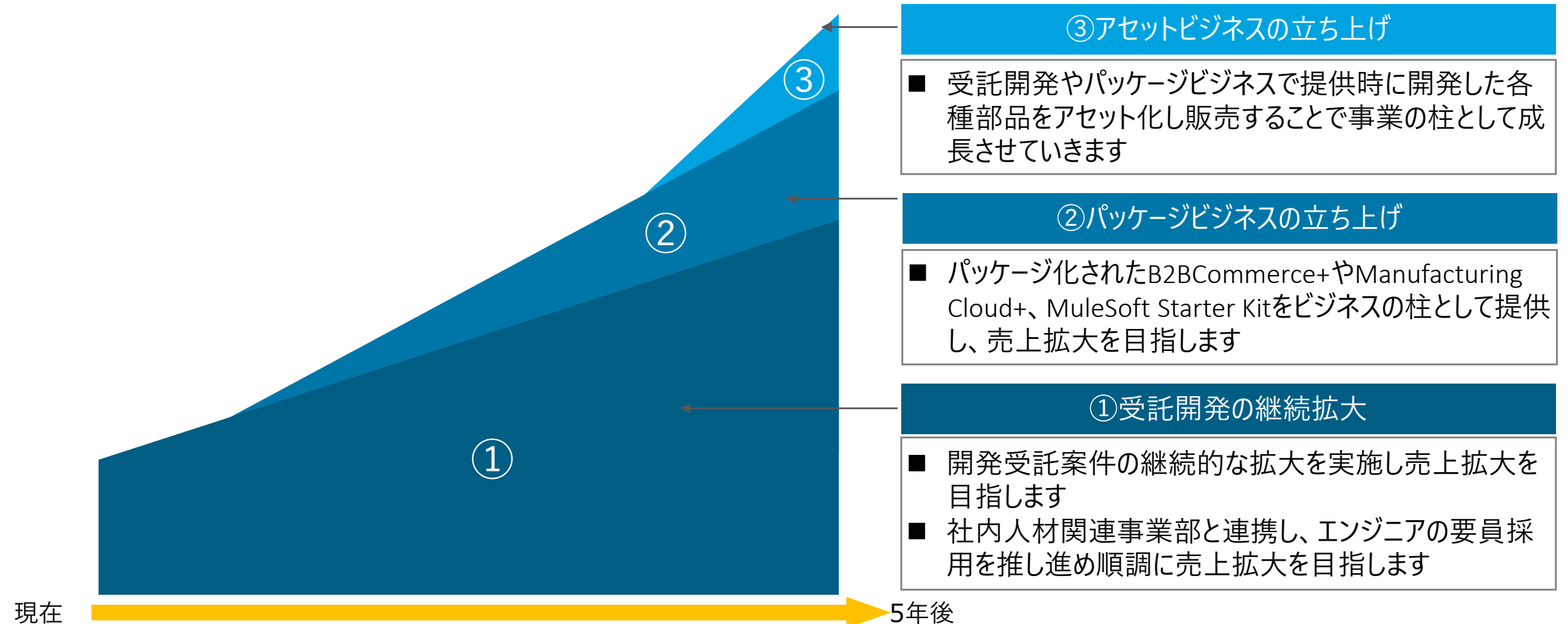
様々なセールスフォースソリューションを提供していくためには難易度が高いスキルが必要となります。この高スキル人材獲得課題に対してリクルーティング事業と連携することで、最新のエンジニアを獲得しております

② スポットエンジニアリソースの連携

難しく、ニッチな技術領域における人材獲得課題に対してはタイムチケット社のシェアリングビジネス事業から人材リソースを調達することで幅広いテクノロジー領域の要件に対応しております

リクルーティング事業部との連携によりエンジニアを確保し、堅調な売上拡大を目指します。
またパッケージビジネスやアセットビジネスの立ち上げ、今後事業の柱としていきます

中期成長戦略



セールスフォース事業売上 15億円、営業利益率 24% を2026年3月期における目標に掲げ
Salesforce構築支援の継続拡大、パッケージ・アセットビジネスで事業拡大を推進します

業績目標 (FY2022～FY2026)

※記載数字は売上(単位：百万円・端数切捨て)、括弧内数字は社員数

