ERP市場調査レポート

ERP Platform for Salesforce: 市場優位性と成長戦略

CRMとERPの統合による新たな価値創造

エグゼクティブサマリー

統合型ERPの市場ポテンシャル

製品概要と市場機会

- 「ERP Platform for Salesforce」は、Salesforceプラットフォーム上で CRMとERP機能を統合し、企業のデータ分断と非効率性を解消します。
- 成長著しいクラウドERP市場とSalesforceエコシステムという二つの巨大市場の交差点に位置し、大きな成長ポテンシャルを秘めています

主要な競争優位性

- Salesforceユーザーの既存投資を活かし、業務効率化とデータ精度向上を実現します。
- スタンドアロン型ERPや単機能アプリ、個別開発と比較してコスト効率とシームレスな統合で差別化を図ります。

ERP Platform for Salesforce: 製品紹介

「ERP Platform forSalesforce」とは

- SalesCloudに販売管理機能を追加し、仕入から出荷、在庫管理までをSalesforceプラットフォームのみで実現するアプリケーションです。
- 会計仕訳の自動作成や各種帳票出力機能も標準搭載し、バックオフィス業務の効率化を支援します。



既存システム運用における課題

企業が抱える一般的な課題



データの二重入力による工数増大

Salesforceと販売管理システム間でデータが重複入力され、手間とミスが発生。



システム間のデータ不整合

異なるシステム間でデータが一致せず、正確な分析や意思決定を阻害。



Salesforceの「シェルフウェア化」

導入したSalesforceが現場で十分に活用されず、投資対効果が低い状態。

独自の価値提案: シームレスな統合

CRMとERPの完全なる融合



一気通貫の業務プロセス

見積、受注、出荷、在庫管理、会計仕訳までをSalesforce内で完結。



データの一元管理

顧客情報と基幹業務データを同一プラットフォームで管理し、データ分断を解消。



リアルタイムな情報連携

営業、バックオフィス、経営層間で最新データが常に共有される環境を実現。

主要なメリット

効率化とデータドリブン経営

業務効率の劇的な向上

データ入力の自動化

– 二重入力の排除と仕訳の自動作成により、バックオフィス業務工数を大幅削減。

迅速な見積作成

– テンプレートと自動掛率反映機能で、営業担当者の見積作成時間を短縮。

データ精度の担保と意思決定の迅速化

データ不一致の解消

– システム間のデータ齟齬をなくし、常に正確な情報を提供。

リアルタイムな経営指標

– 在庫回転率や正確な利益率を可視化し、データドリブン経営を推進。

Salesforce投資の最大化

Salesforceの定着化促進とROI最大化

現場の利用促進

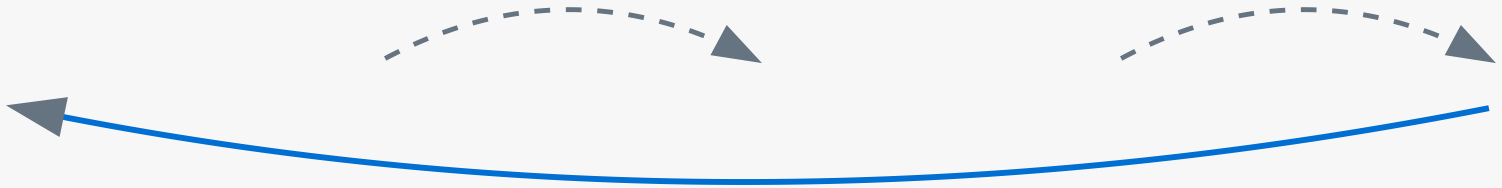
- 業務フローをSalesforce内で完結させることで、現場担当者の利用負担を軽減。

「シェルフウェア化」の防止

- 導入したSalesforceが形骸化するリスクを低減し、投資対効果を最大化。

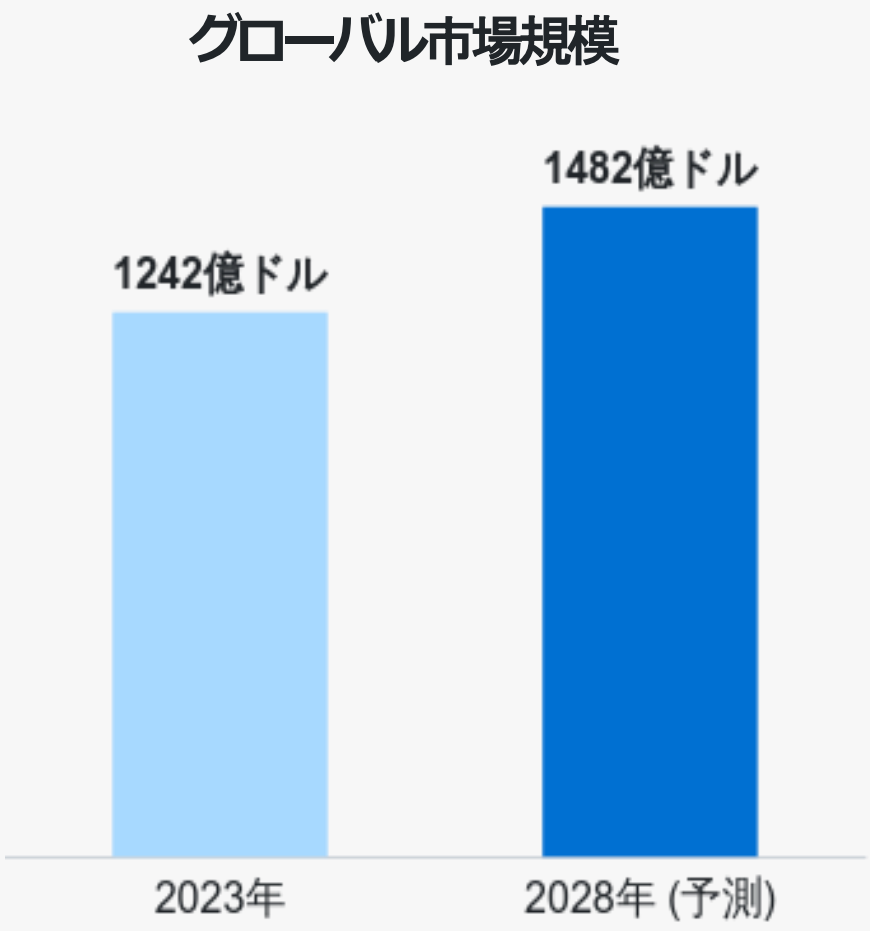
既存投資の有効活用

- Salesforceへの既存投資を基盤として、さらに基幹業務のDXを推進。



継続的なDX推進サイクル

拡大するERP市場



グローバル市場の成長

市場は2023年の約1,242億ドルから 、
2028年には 1,482億ドルへと着実な成長が
見込まれています。

日本国内市場の動向

1,419.8 億円

2023年の国内市場は前年比9.5%増を記録。
DX推進が力強い成長を牽引しています。

クラウドERPトレンドと成長要因

クラウドERPへの移行が加速

95%

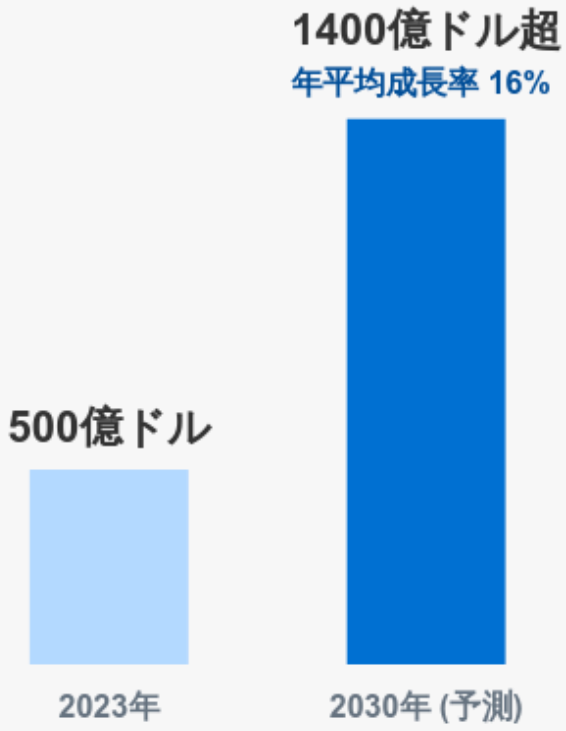
高い導入意欲

2023年、ERPに関心を持つ企業の95%がクラウドモデルに前向き。

移行の背景

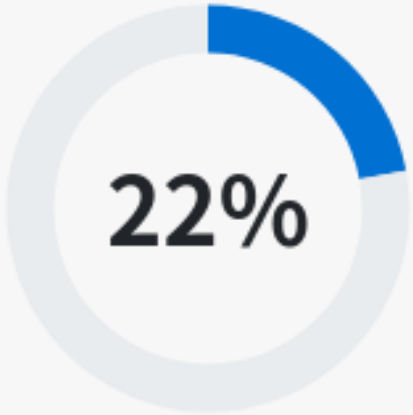
- 低コスト・迅速な導入 柔軟な拡張性
- データドリブン経営の基盤

市場規模の拡大

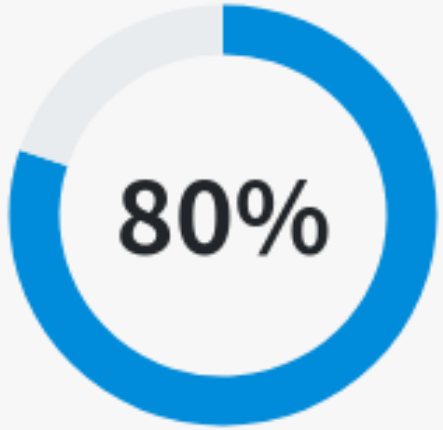


Salesforceエコシステムの巨大な影響力

Salesforce: CRM市場の圧倒的リーダー



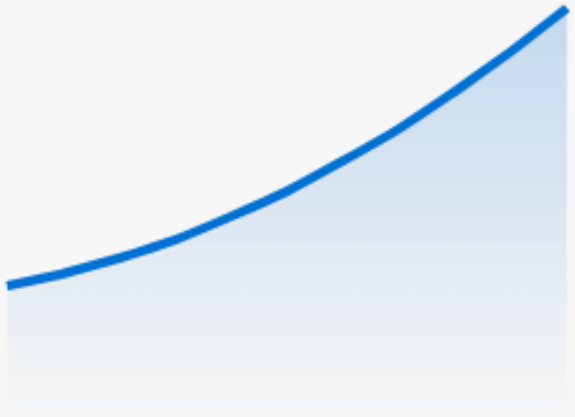
CRM市場シェア



Fortune 500企業の利用率

Salesforce AppExchange市場の成長

AppExchange市場の成長



年率13.6%の成長予測
(2032年まで)

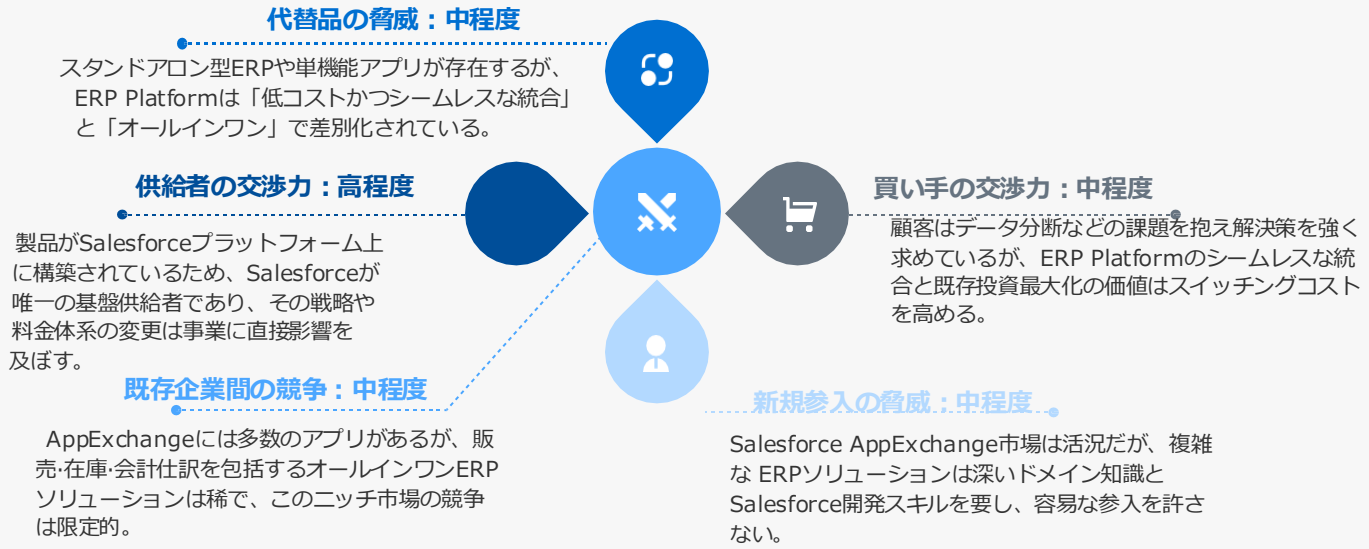
AppExchange市場の活況

多様なアプリケーション
数千種類以上のアプリが提供され、企業の多様なニーズに対応。

プラットフォーム価値の向上
エコシステムの存在がSalesforceプラットフォームの価値をさらに高め、顧客のロックインを強化。

数十億ドル規模の市場
AppExchangeアプリ市場は巨大な市場規模に到達。

ポーターの5つの力による市場競争環境分析



戦略的洞察: 既存のSalesforce投資を最大化し、基幹業務を統合する独自の価値提案により、ERP Platform for Salesforce は、プラットフォームへの依存度は高いものの、新規参入障壁と買い手のスイッチングコストを背景に、強固な競争優位性を確立する潜在力を持つ。

競合環境における差別化: スタンドアロン型ERP

スタンドアロン型ERPとの比較

スタンドアロン型ERP

高機能·高コスト

- SAP、Oracleなどのスタンドアロン型ERPは大規模で高機能だが、導入·運用コストが高い。

連携の課題

- 既存のSalesforceとの連携には追加開発が必要で、シームレスな統合が困難。

優位性

「ERP Platform for Salesforce」

Salesforceユーザーに特化

- 低コストかつシームレスな統合を実現。
- Salesforceの既存投資を最大化し、学習コストを最小限に抑える。

競合環境における差別化

そ の他のソリューション

他のAppExchangeアプリとの比較

単機能アプリの限界

- AppExchangeには帳票出力や経費精算など単機能のアプリは多数存在。

「ERP Platform for Salesforce」の包括性

販売･在庫･会計仕訳までを包括的にカバーするオールインワンソリューションは稀。

個別開発（スクラッチ）との比較

高コストと長期開発

- 企業独自の要件に合わせられるが、開発期間とコストが膨大。

「ERP Platform for Salesforce」の迅速性

パッケージアプリとして迅速な導入を可能にし、継続的なバージョンアップを提供。

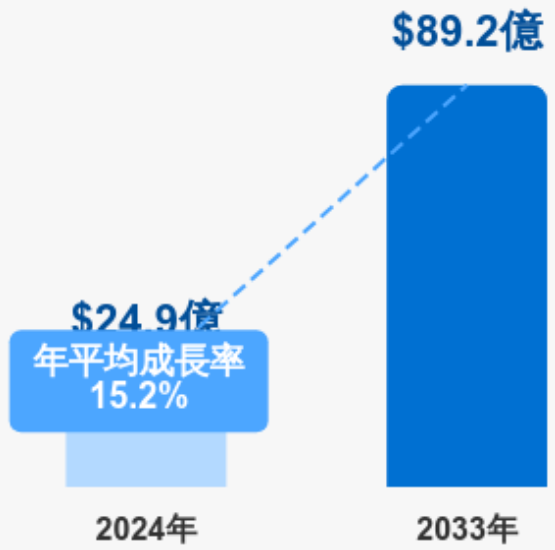
市場規模と成長機会

潜在顧客層

- Salesforce導入済み企業:
  - 国内数万社のSalesforceユーザーのうち 、特に基幹システム連携に課題を持つ企業。
- 在庫を扱う業種:
  - 製造業や卸売·小売業で、既存投資を活かしつつ基幹業務のDXを目指す企業。

市場の成長性

- AppExchange市場の波:
  - グローバル市場は年率15.2%で急成長しており 、強い追い風となる。
- 製造業という巨大市場:
  - ERP導入が進む製造業の課題（人材不足、非効率）に対し、明確な解決策を提供。



グローバルAppExchangeツール市場の成長

出典: 2024年市場調査レポート

お問い合わせ先

資料を閲覧いただき、ありがとうございます。

ご相談･お問い合わせ

ERP Platform for Salesforceに関するご質問や、お客様の具体的な課題について、お気軽にご相談ください。

ファクトリー・イノベーション株式会社

担当：皆川　要

メールアドレス
erpplatform@factoryinnovation.co.jp

電話
03-6555-4017

Webサイト
https://www.factoryinnovation.co.jp/ERP_Introduction