

Salesforceエンジニアの魅力



Plus One

- 1.IT業界とは
- 2.Salesforceとは
- 3.Salesforceエンジニアとは
- 4.資格取得のハードル
- 5.取得後の未来

Plus One

1.IT業界とは

Plus One

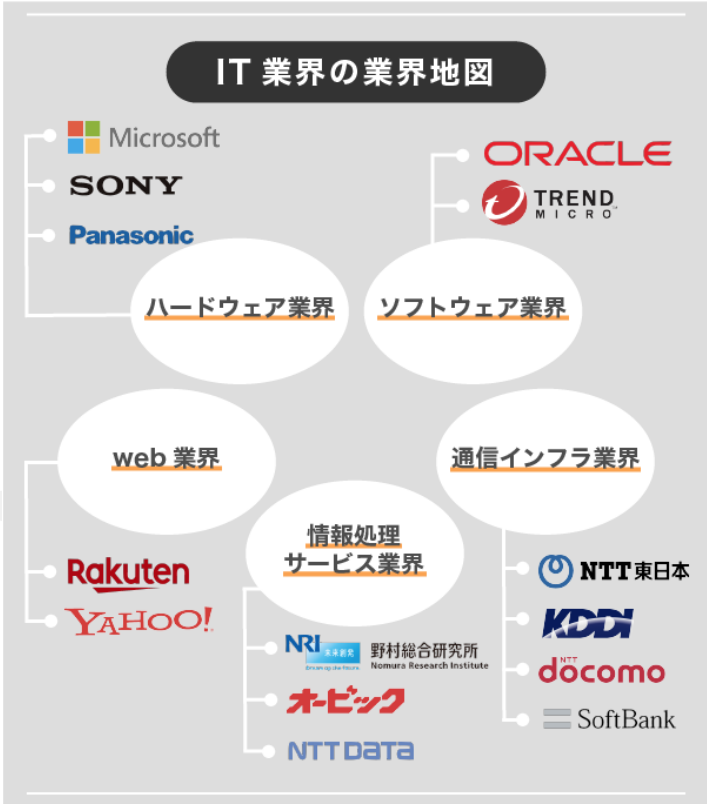
IT業界とはどんな世界？

- ITとは情報技術（Information Technology）の略称である
- 情報処理、情報通信、コンピューター、ソフトウェア、データベース、ネットワークなど、情報を処理、蓄積、伝送するための技術を指す

IT業界の概要

#	分類	概要
1	ハードウェア業界	PCやサーバーといった実際に触れる機器を製造する
2	ソフトウェア業界	OS(Mac、Windowsなど)やアプリケーションソフト(Excel,Salesforceなど)を開発する
3	通信インフラ業界	通信を行うためのインターネット網の整備などを行う
4	情報処理サービス業界	企業が使うシステムの企画・開発～運用まで幅広く行う(POSレジやATMなど)
5	Web業界	インターネット広告や消費者向けサービスなどを提供する業界(SNS,ECサイトなど)

IT業界の業界地図



IT技術を活用することで“SF”の世界がすぐそこに

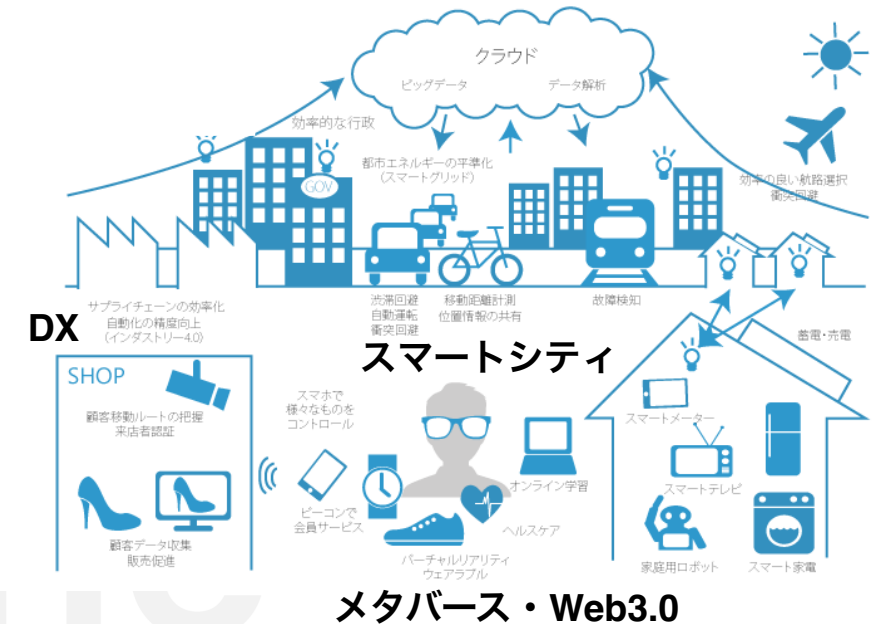
各業界で様々な技術を活用し、便利な世の中の実現しようとしているがそれを実現するためにはIT人材が不可欠である

#	分類	今後の展望
1	ハードウェア業界	IoT※1の発展によりPC、サーバーだけでなく、家電や街そのもの(スマートシティ)とITの世界を結びつけていく
2	ソフトウェア業界	DX※2のソリューションとなる様々なソフトウェアが開発されており、企業活動における重要度は益々高まっている
3	通信インフラ業界	自動運転やスマートシティといった近未来社会を実現するために重要なインフラを提供する
4	情報処理サービス業界	企業のDXを支援する重要な存在。日本は特に一般企業内にエンジニアが少ないため必要不可欠な存在
5	Web業界	※3メタバースやWeb3.0といった仮想世界でのサービス提供に期待が集まっている

※1IoT:Internet of Things あらゆるモノをインターネット（あるいはネットワーク）に接続する技術

※2DX:Digital Transformation 企業がデジタル技術を活用して競争優位性を確立すること

※3メタバース:コンピュータの中に構築された3次元の仮想空間



<https://iotnews.jp/smart-city/1218/>

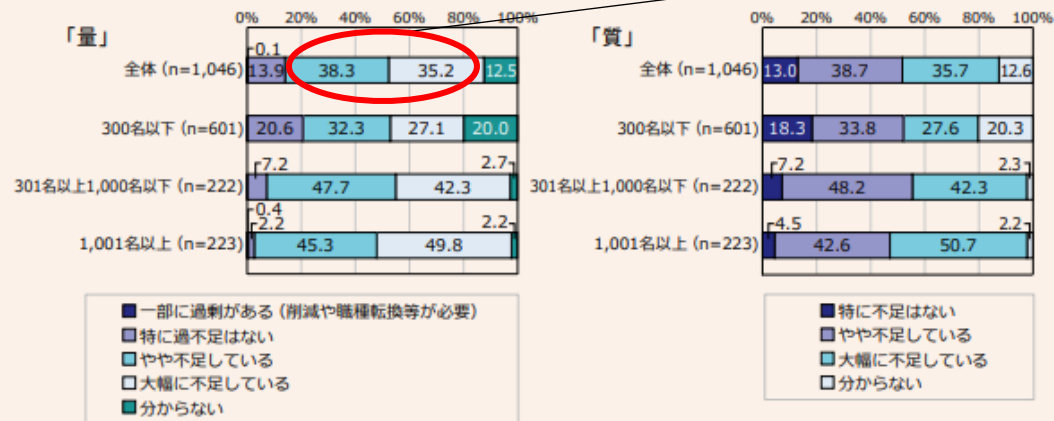
IT業界の人手不足

- IT人材は事業会社*1、IT企業ともに不足しており、採用・育成が喫緊の課題となっている
- 文系や未経験からIT人材になる人も増えている

IT人材に関する企業へのアンケート結果

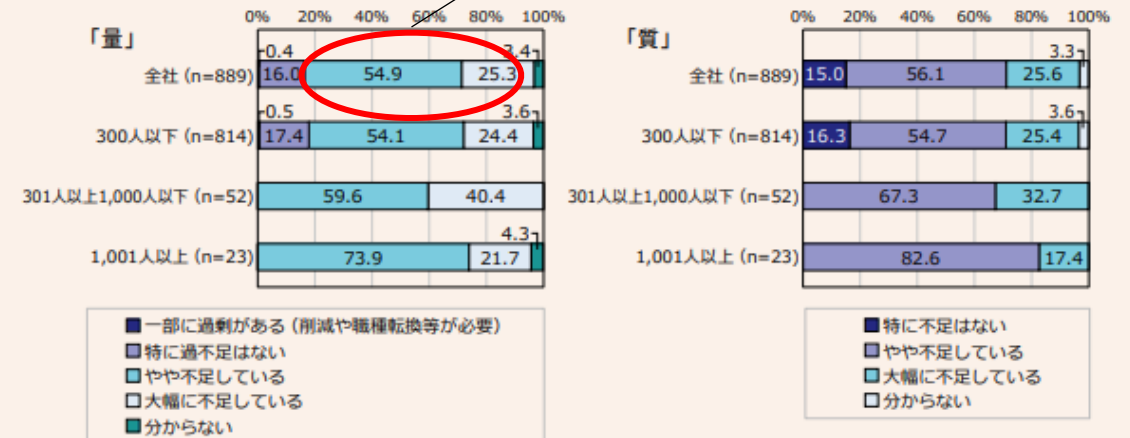
事業会社で73%以上、IT企業で80%以上の
会社が**IT人材不足**と回答している

図表4-31 事業会社のIT人材の「量」に対する過不足感と「質」に対する不足感
(従業員規模別)



出典：IPA「デジタル時代のスキル変革等に関する調査(2021年度)」2022年4月14日

図表4-32 IT企業のIT人材の「量」に対する過不足感と「質」に対する不足感(従業員規模別)



出典：IPA「デジタル時代のスキル変革等に関する調査(2021年度)」2022年4月14日

*1事業会社：製造業や小売業など営利を目的として経済活動をする会社

IT人材はどんなことができるのか？

IT人材の代表的な職種

#	分類	概要	未経験者へのおすすめ度
1	アプリケーションエンジニア	ユーザーが動かすアプリケーションを開発する花形ポジションで作ったものがそのままユーザーに使ってもらえる	★★★★ 実際に動くものを開発できるので、身近なITの仕組みが分かるようになる。最近では、プログラミング不要なローコードツールも普及してきていて、未経験者にも門戸が開かれている
2	インフラエンジニア	ネットワークやデータベースといったアプリケーションを動かすための土台となる部分を構築する。縁の下の力持ち的な存在	★★★ なぜインターネットがつながるのかといった根本的な仕組みがわかるようになる。ただし、複雑なため習得に時間がかかる
3	プロジェクトマネージャー	システム開発などのプロジェクトの責任者で進行の管理を行い、予算、品質、納期に責任を負う	★ ITシステムの開発経験がないとなるのは難しい、プロジェクトの責任者であるため、負担も多い
4	ITコンサルタント	ITを活用して企業の課題を解決する専門家 経営や業務の課題を分析し、解決のための助言や提案を行う	★ 専門的な知識を要求され、常に最新の動向を把握する必要がある。単価が高いため、プレッシャーもかかる
5	社内SE	主に事業会社の情報システム部門で勤務し、社内でするシステム（メール、HP、会計など）の保守運用を行う	★★★ ITの専門的な知識より、社内・取引先との調整が主になるため、ITスキルはあまり身につかない

未経験からなれるものから高度な専門性が要求されるものまで幅広い

未経験でも需要十分なSalesforceエンジニア

Salesforceエンジニアとは・・・

アプリケーションエンジニアの一種でSalesforceという営業システム専門のエンジニア

どんな企業にも必要な営業活動を支援するツールを開発・導入する

- 1) 少子高齢化による人口の減少でどの業界でも**営業効率化**は必須
- 2) 専用のプラットフォームがあり、**プログラミングは不要**
- 3) 全世界**15万社以上**で導入されており今後も需要は伸びる



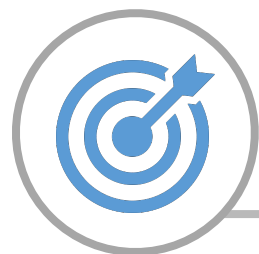
プログラミング不要の為
未経験かつ今から参入でも
決して遅くない

2.Salesforceとは

Plus One

企業がセールスフォースを導入する理由

『営業活動の効率化』



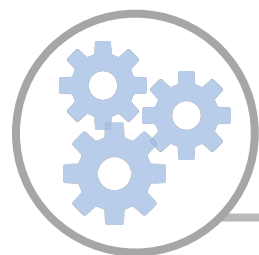
ダイレクト マーケティング

- ❑ 情報量が多い現代において、顧客は選ぶコストが高まっている
- ❑ 顧客に対して適切なタイミングで適切な情報を提供することで自社の提供するサービスを選んでもらえる可能性が高まる



顧客データの 蓄積(DX)

- ❑ 変化が激しい現代において、今提供しているサービスに対して継続的な需要があるか読むことが難しい
- ❑ 自社の顧客のデータを蓄積することで新サービスの打ち手に繋がる



営業活動の 標準化

- ❑ 優秀な営業人材を採用・雇用の維持が困難(流動性の高まり)
- ❑ 営業のデータを集約・可視化し営業ノウハウを蓄積することで社員育成・評価制度に活かす



CRM市場において

8年連続で

世界No.1シェア

一方で多くの企業が運用に
関する課題を抱えてい
る・・・

具体的な課題

- ❑ Salesforceはパッケージ製品であるため自社の業務に最適化しないと最大限の効果を引き出せない
- ❑ 導入後も保守運用で最適化していく必要がある
- ❑ データを蓄積するには営業活動で得た情報を継続して記録する必要がある
- ❑ 既存のシステムや業務を変える必要があり社員に負荷がかかる
- ❑ セールスフォースで蓄積したデータの活用をすることで事業活動の最適化・業務効率化を図ることができる



カスタマイズと保守運用



既存業務の変更



データ活用

課題に直面する企業が多く

ソリューションとして

Salesforceエンジニアへの

『ニーズが顕在化』

している

3.Salesforceエンジニアとは

Plus One

Salesforceエンジニアができること



1 営業のあるべき姿を
実現するための
アーキテクチャ構築



2 運用まで見据えた
最適な形での
システム導入



3 Salesforce導入だけに
留まらず経営戦略の
実現に寄与

- 個々の企業にとってあるべき姿の営業活動を実現するため営業システムの構築
- 現場への負荷を最低限に抑えることができ、営業効率/カスタマーサクセスの実現に繋がる
- 構築だけで終わらない運用まで見据えたシステム導入
- 実運用に耐えうる様々な要件をクリアすることができる
- Salesforce特有の技能と汎用的な技能を併せ持ち、戦略やVISIONに沿ったカスタマイズ
- Salesforceの導入だけではなく、既存システムとのつながりや、将来企業が目指していく営業システム体系を考えることができる

具体的な業務イメージ



① 顧客の業務をヒアリングして必要な機能の洗い出し



② Salesforceを実際にカスタマイズ

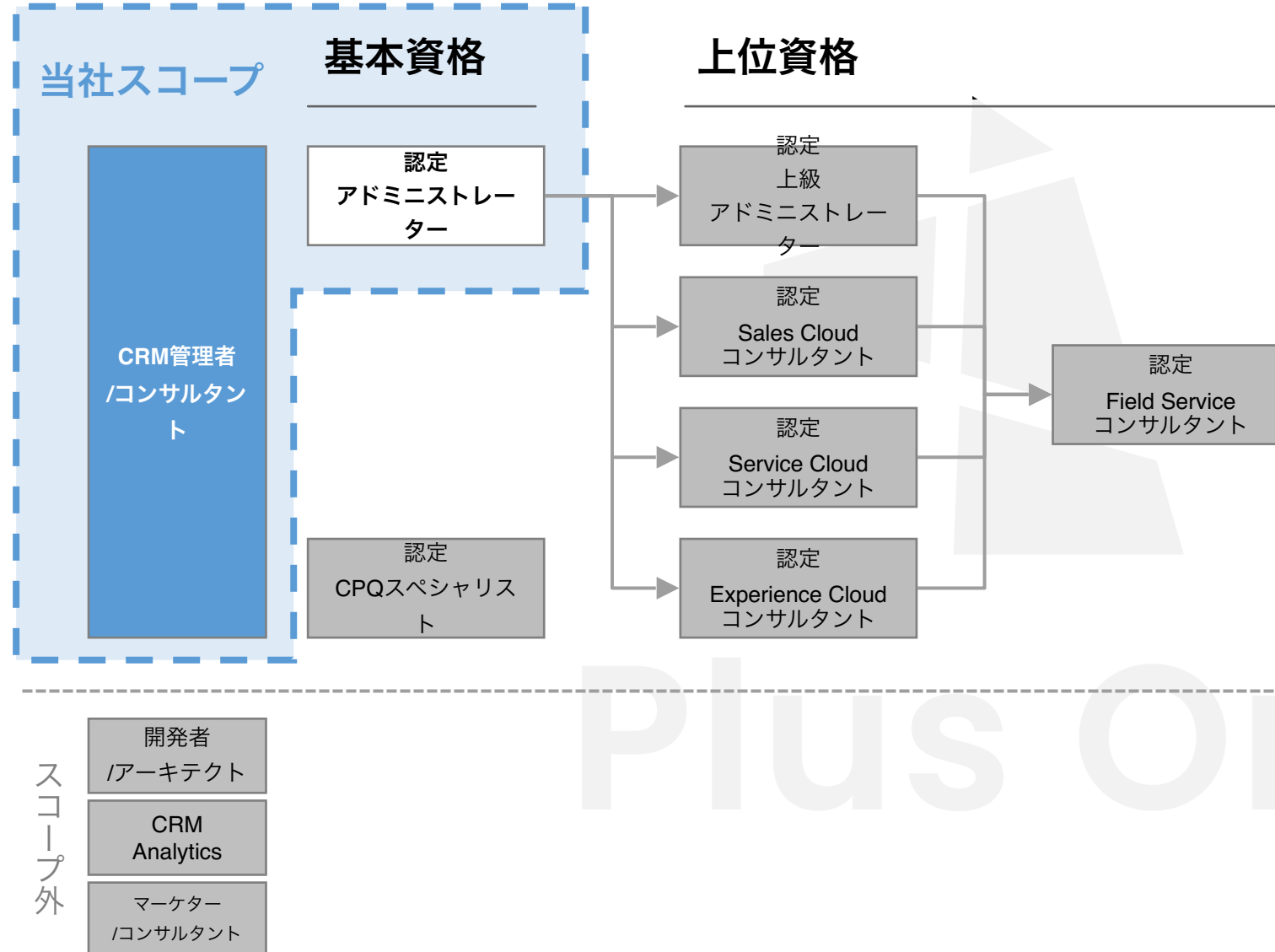


③ 開発したSalesforceの保守運用

- ❑ 企業の既存の営業フローをヒアリングして、どんな機能が必要か洗い出す
- ❑ Salesforceでどうやって必要な機能を実装するか決めていく
- ❑ 商談情報の入力、顧客情報の管理などの基本的な機能はあるため、足りない機能や既存システムとの連携部分をカスタマイズしていく
- ❑ 企業の営業活動は日々進化していくのでそれに合わせて機能の追加や変更を行う

4.資格取得のハードル

Plus One



「認定アドミニストレーター」

- 1) 管理者
- 2) アーキテクト
- 3) コンサルタント

上記を網羅的に学べる資格取得

の為の**育成プログラム**を提供

※Salesforce社推奨資格

“スクール形式での受講が可能”



① オンラインでの
受講サポート



② プロ講師による
サポート

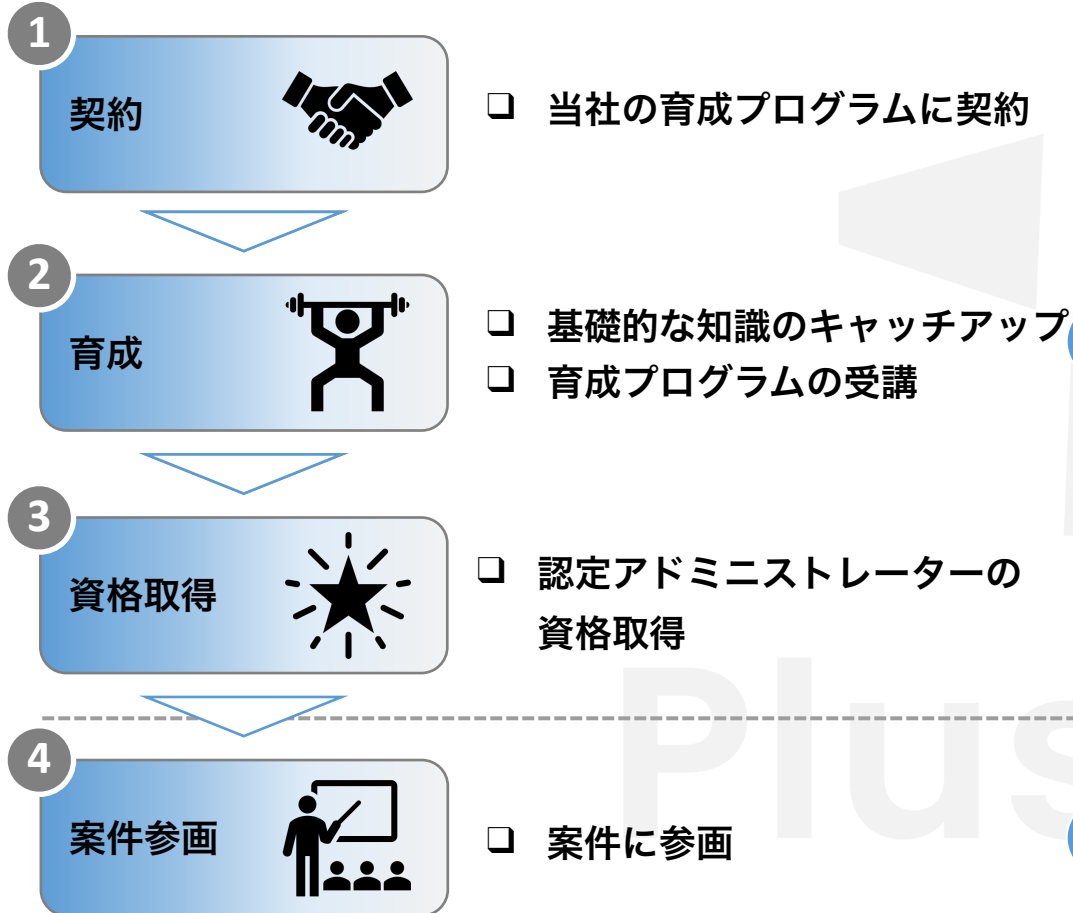


③ 資格試験/疑似PJT
体験

1人1人の受講者様にあったスクールの実現のために
サポート体制を整備しております！

サービスの流れ

料金



POINT

1人当たり月額5万円~

POINT

当社から案件のご紹介！

月額単価35万円~*

5.取得後の未来

Plus One

“SESエンジニアのニューノーマルを実現”



1 平均単価が高い



2 様々な業界の 業務知識を習得



3 ワークライフバラ ンス向上

- 一般的に55～65万と言われているSESの平均単価に比べて[Salesforceエンジニアは80万](#)
- [Salesforceは業界問わず導入されている製品のため、経験を積むことで様々な業界の業務知識を持つエンジニアになることが可能](#)
- IT業界の残業時間平均23.2時間といわれているが、[Salesforceエンジニアの半数以上は残業時間が20時間未満](#)
- 売上を伸ばすことができ、採用のアピール要素になり採用力の強化にも繋がる
- 顧客理解が深いエンジニアを多く抱えることができるようになることで企業基盤の強化にも繋がる
- リモート勤務も80%越えと新しい働き方を獲得できる



Plus One