



THE CUSTOMER SUCCESS PLATFORM

すべてのヒト、モノ、コトが つながる時代のイノベーション

ビジネスで活用されるIoT構築事例

株式会社セールスフォース・ドットコム
取締役社長 兼 最高執行責任者 (COO)
川原 均

Safe Harbor

Safe harbor statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995:

This presentation may contain forward-looking statements that involve risks, uncertainties, and assumptions. If any such uncertainties materialize or if any of the assumptions proves incorrect, the results of salesforce.com, inc. could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements we make. All statements other than statements of historical fact could be deemed forward-looking, including any projections of product or service availability, subscriber growth, earnings, revenues, or other financial items and any statements regarding strategies or plans of management for future operations, statements of belief, any statements concerning new, planned, or upgraded services or technology developments and customer contracts or use of our services.

The risks and uncertainties referred to above include - but are not limited to - risks associated with developing and delivering new functionality for our service, new products and services, our new business model, our past operating losses, possible fluctuations in our operating results and rate of growth, interruptions or delays in our Web hosting, breach of our security measures, the outcome of any litigation, risks associated with completed and any possible mergers and acquisitions, the immature market in which we operate, our relatively limited operating history, our ability to expand, retain, and motivate our employees and manage our growth, new releases of our service and successful customer deployment, our limited history reselling non-salesforce.com products, and utilization and selling to larger enterprise customers. Further information on potential factors that could affect the financial results of salesforce.com, inc. is included in our annual report on Form 10-K for the most recent fiscal year and in our quarterly report on Form 10-Q for the most recent fiscal quarter. These documents and others containing important disclosures are available on the SEC Filings section of the Investor Information section of our Web site.

Any unreleased services or features referenced in this or other presentations, press releases or public statements are not currently available and may not be delivered on time or at all. Customers who purchase our services should make the purchase decisions based upon features that are currently available. Salesforce.com, inc. assumes no obligation and does not intend to update these forward-looking statements.

お客様と共にイノベーションを創造していく



営業を科学する



Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

CRM



人と車がつながる



TOYOTA

コラボレーション

顧客と対話する



SONY

マーケティング



常につながる



KONICA MINOLTA

モバイル



University of California
San Francisco

迅速な決定



GE Capital

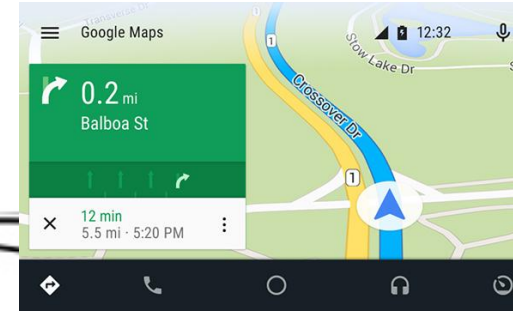
データサイエンス

2015

salesforce

サービス提供側 IoTは情報の“組手争い”

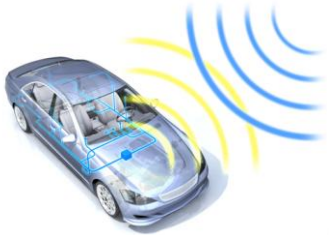
TCC



android auto



Apple CarPlay



顧客側 IoTは生産性向上への期待

後手後手の対応



積極的な対応



予測に基づく対応



昨日



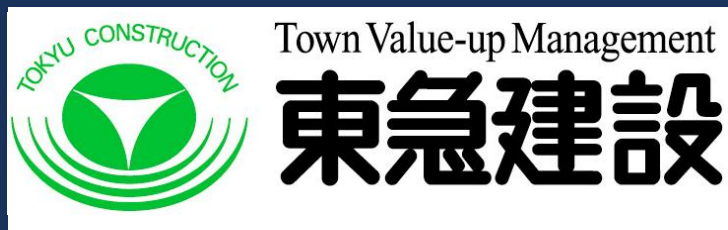
今日



明日

“短期で立ち上げられることを重視した。どんな工事現場でも使えるようにするには、パブリッククラウドの活用も必須条件だった”

- 高倉 望、土木本部環境技術部課長

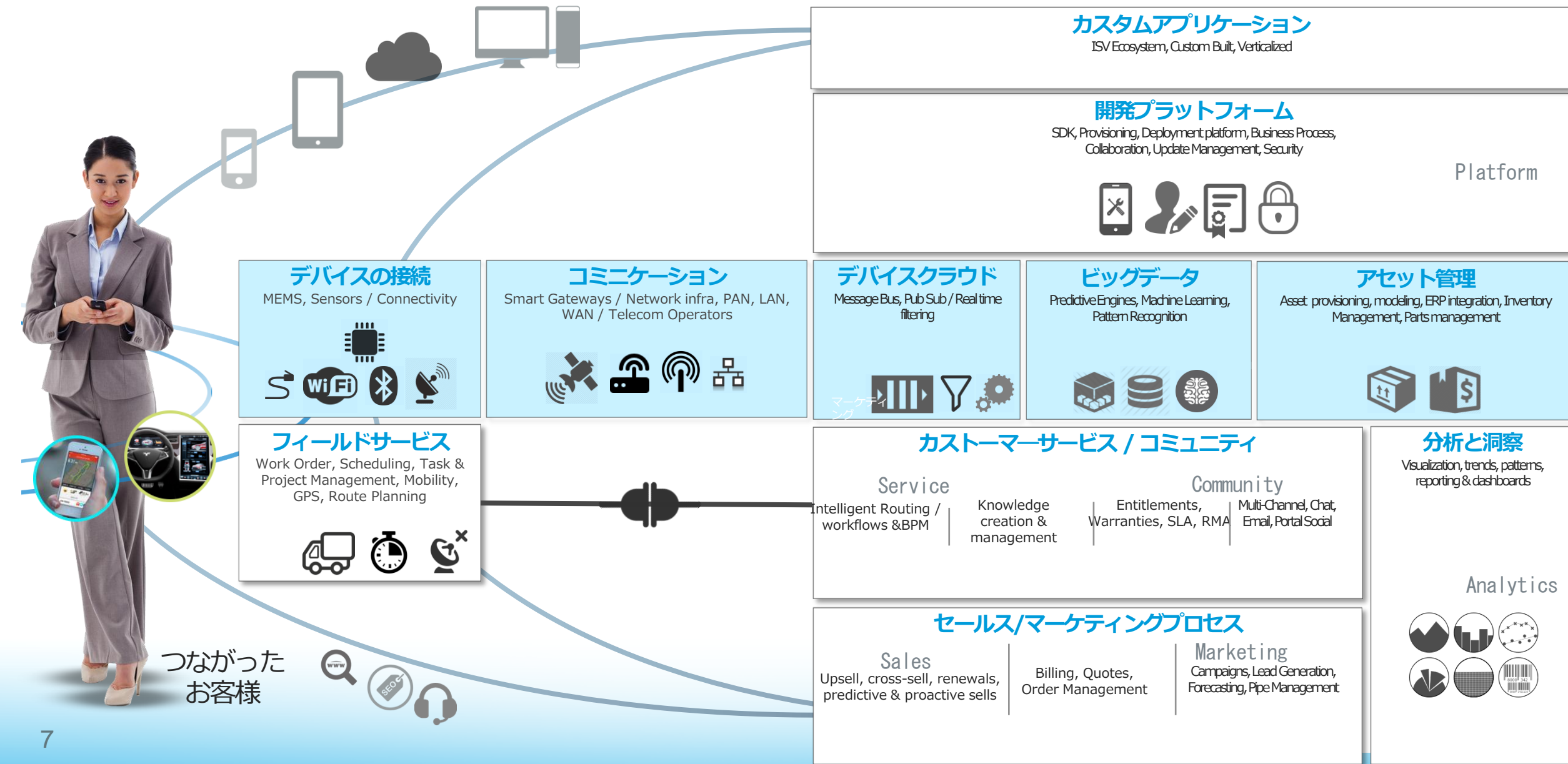


東急建設 - IoTで建設現場におけるスマート化や最適/安全な工事へ

油圧ショベルや地盤改良機、発電機など様々な機器に、汎用品センサーのドライブレコーダーや振動計などでデータを稼働状況、位置情報を取得

現場監督にとって工事現場の様子が把握が出来、今後はCO2排出量管理、施工管理等における活用拡大を検討

顧客主体に考えるIoTリファレンス・アーキテクチャー (IoC)



IoTからIoCへ

SATO

Haier

東急建設

Honeywell

PHILIPS

KBA
Koenig & Bauer AG



営業の改革

Haier

Honeywell **KBA**
Koenig & Bauer AG

サポートの改革

SATO **Honeywell**

KBA **PHILIPS**
Koenig & Bauer AG

サービスでの改革

PHILIPS

東急建設

 SOS

SATO Online Services

“何千、何万のプリンターをグローバルに止めないとなると人海戦術ではできません。そこでSalesforceとIoTの仕組みを作って、バーチャルカスタマーエンジニアの概念で製品化しました”

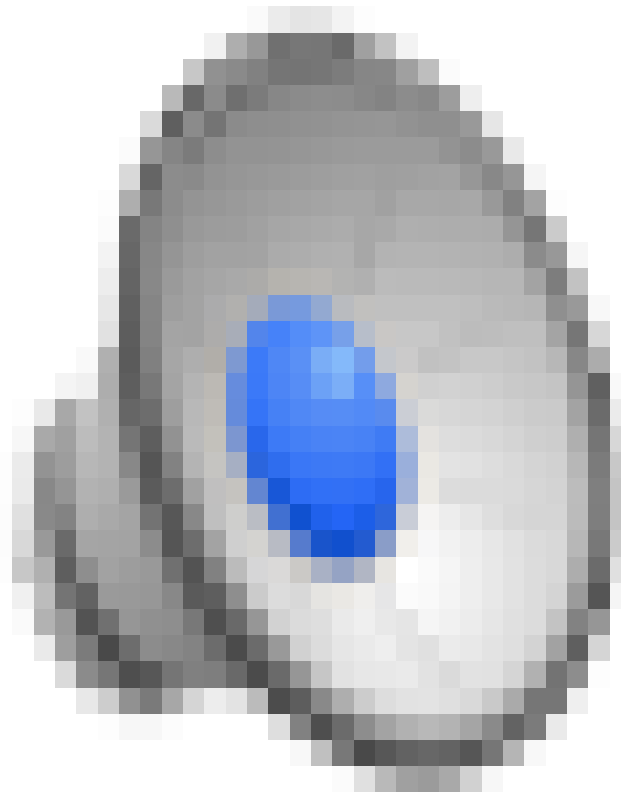
サトーホールディングス株式会社
代表取締役執行役員社長 兼 CEO 松山 一雄 氏

お客様の現場にバーチャルカスタマーエンジニアが常駐

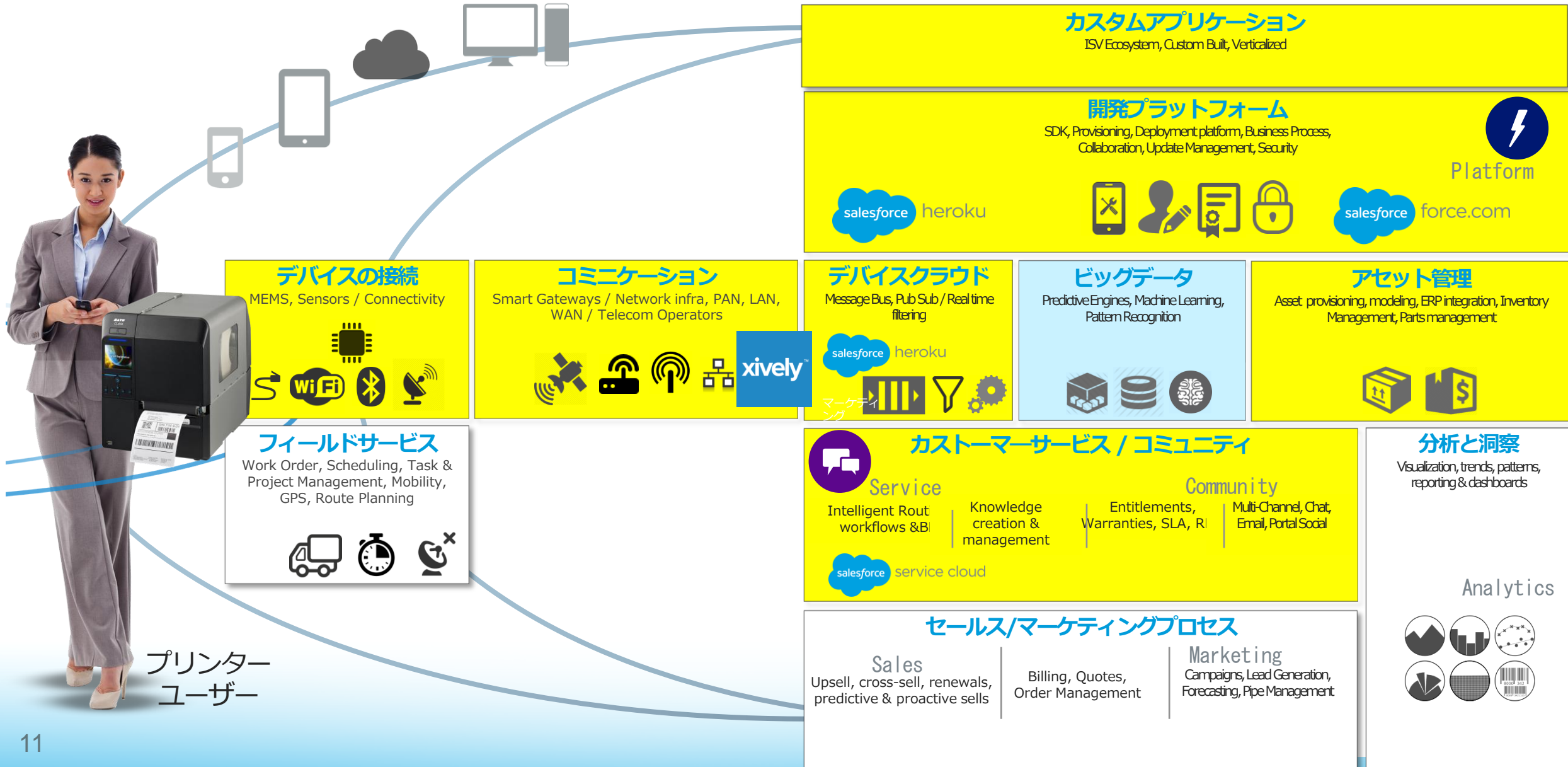
ラベルプリンターの状況を、24時間365日リアルタイムに把握し、リモート保守、予防保守、ユーザーセルフ解決もガイド、安定稼働を実現、ダウンタイムを削減

1カ月程度の実証実験で、使い易さのための必要な機能などを見出し実現性を確認、企画から1年でビジネスプロセスも変え正式出荷

ムービー



SATO Online Services

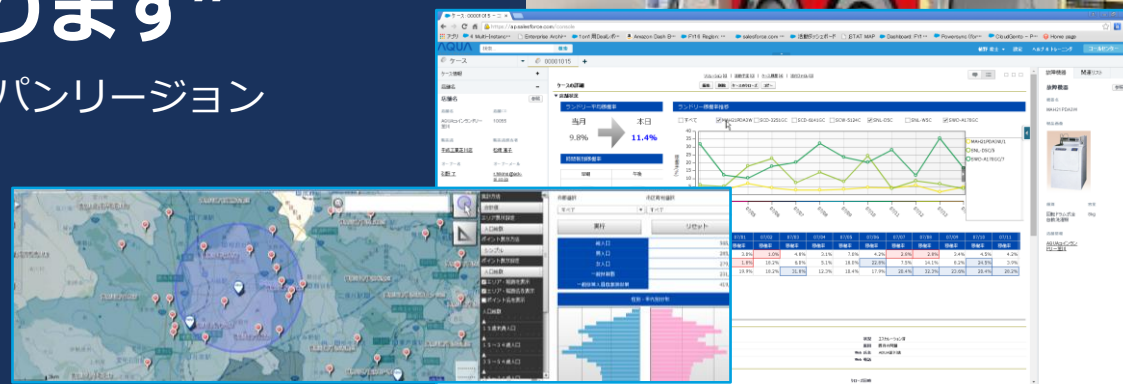


“データを上手に使えば、より精緻な
商圈分析や売上予測などが可能になり、
もっと効果的な出店提案や営業
支援が行えるようになります”

- 久保田 淳 バイスプレジデント、ジャパンリージョン

Haier

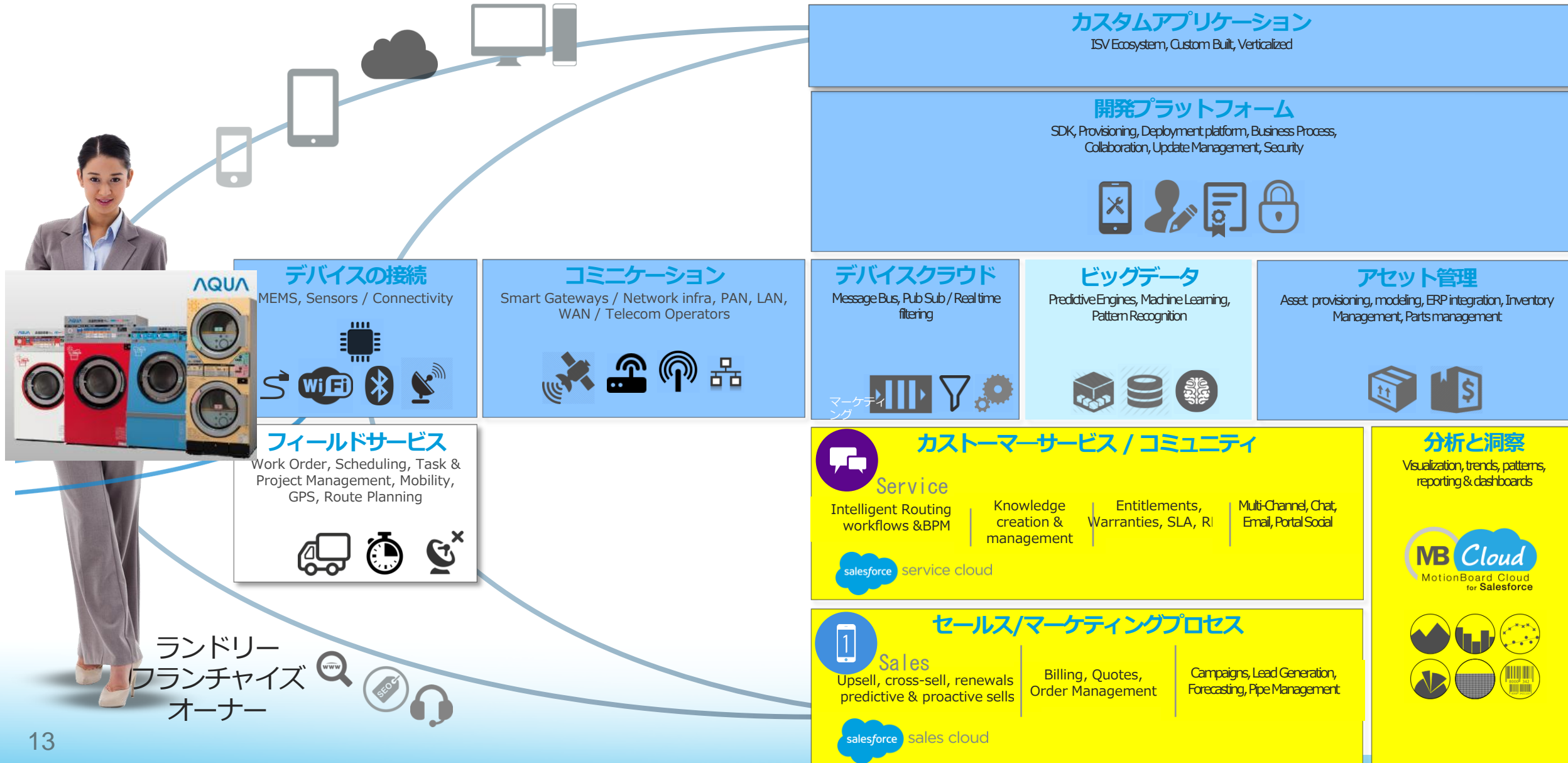
AQUA



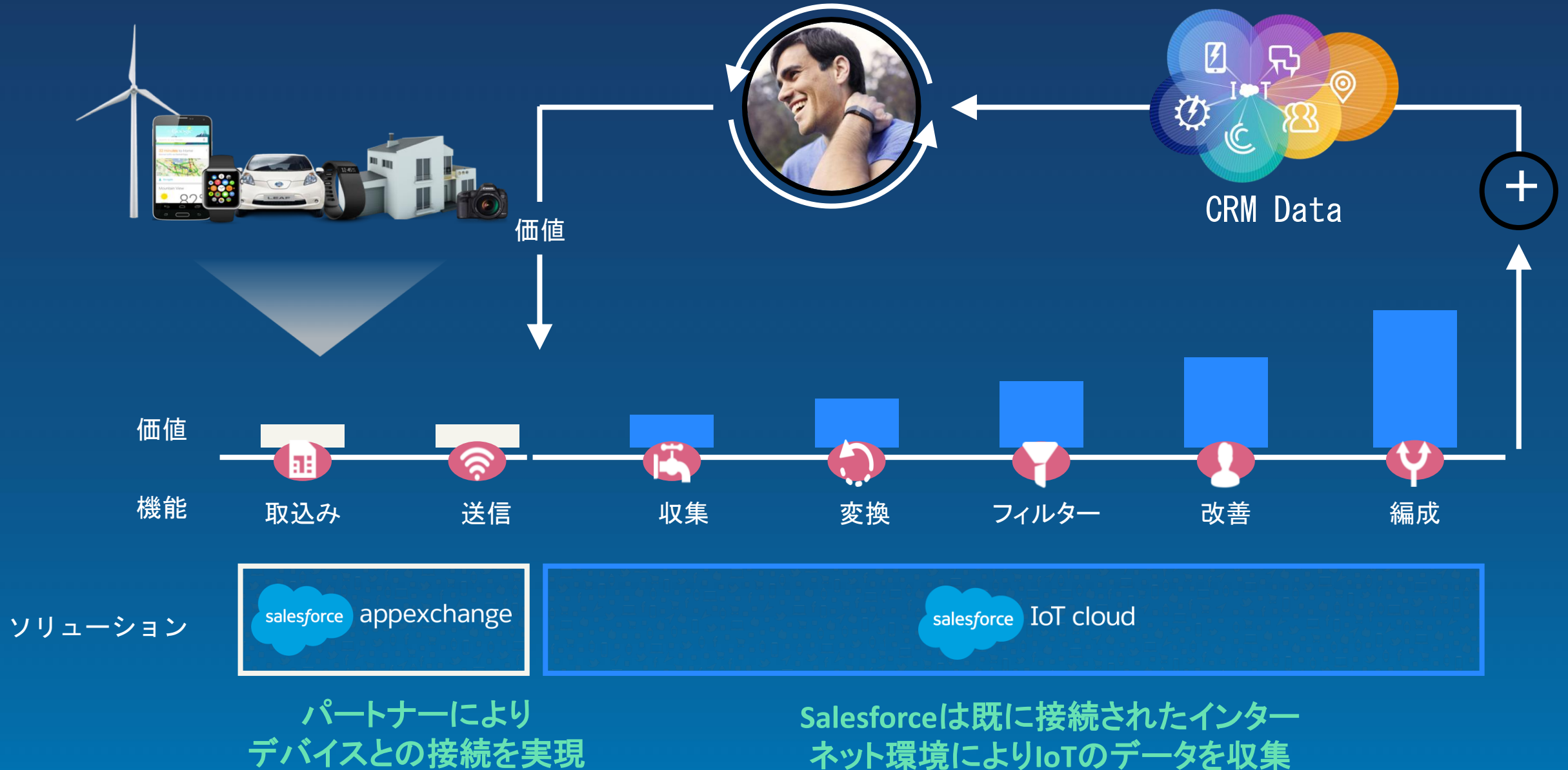
ハイアールアジア – 洗濯/乾燥機1万2000台をIoT化、稼働実績を分析し営業に生かす
店舗別、機器別の売上実績、稼働率や故障状況などのデータをグラフで分かりやすいように整理し営業が活用

人口統計、住民動態、競合店などの情報を取り込み、地図上で商圈分析が行えるシステムを順次稼働し、予測に基づき一歩すすんだ出店提案

Haier



IoT Cloudを活用しスマートかつ素早い意思決定



IoTからIoCへ”、もの“⇒”こと”へ

Do it now
Small Start, Grow
Fast
Business Model First
Fail Early, Fail
Often

如何に情報を自動的に捕まえるか (IoT)

捕まえた情報を分析、カスタマイズし価値還元
(IoC)

IoCをビジネスモデル変革に活用し競争力強化



Thank you