



報道関係各位

News Release

2020年4月16日

株式会社セールスフォース・ドットコム

**セールスフォース・ドットコム、
国内DX加速に向けてパートナー支援プログラムを強化、
DX人材育成の各種プログラムをオンライン化へ
～「DXアクセラレーション2020」を開始～**

株式会社セールスフォース・ドットコム（本社：東京都千代田区、代表取締役会長 兼 社長：小出 伸一、以下：セールスフォース・ドットコム）は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で新たな局面を迎えた日本のデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）を支援するため、パートナー支援プログラムを強化いたします。特にパートナー企業内DX人材の育成を加速させるため、各種トレーニングプログラムや認定資格受験などのオンライン化をはじめとした支援プログラム「DXアクセラレーション2020」を開始いたしました。

セールスフォース・ドットコムでは、クラウド対応可能でSalesforceの幅広い製品知識を持つエンジニアの育成を加速させるとともに、Salesforceの導入支援を行うコンサルティングパートナー拡大を図っております。（参考：[昨年4月発表「DXアクセラレーション」](#)）このたびプログラムが2年目を迎え、「DXアクセラレーション2020」として開始するにあたり、新型コロナウイルス感染拡大による影響でオンライン化が急速に進む環境に合わせ、トレーニング各種講座や認定資格受験においてオンラインでの提供を増やすとともに、受講費用を無償または半額にいたしました。これにより、日本のDXを支援するパートナー企業エンジニアが、Salesforceを活用したシステムの構築や運用に関する知識と技術を得ることが容易になります。

「DXアクセラレーション2020」プログラムにおける新たな施策は以下の通りです。

1. 各種トレーニング・認定資格受験のオンライン化

パートナー企業エンジニアのクラウドスキルの向上、Salesforceプロダクトの知識拡大を目的に、各種トレーニング講座のオンライン提供を強化いたします。また、受験環境のルールを緩和することで、オンラインにおいて資格受験が受けやすくなりました。さらに、オンライン版トレーニングの受講料、および資格取得の受験料を期間限定で無償または半額にいたします。初級資格の取得のみならず上位資格の取得も含まれます。

◆トレーニング：無償あるいは半額対象講座

1. 認定 アドミニストレーター試験ポイントスタディ（無償オンラインセミナー）
2. 認定 Sales Cloud コンサルタント試験ポイントスタディ（無償オンラインセミナー）
3. 認定 Marketing Cloud コンサルタント試験ポイントスタディ（半額定期バーチャルコース）
※無償オンラインセミナーは、有償講座で提供されるトレーニング資料配布、質疑応答がありません。
※半額定期バーチャルコースは、有償で提供しているものを半額で提供します。

◆資格受験：半額対象資格

1. 認定 アドミニストレーター（初級資格）
2. 認定 Sales Cloud コンサルタント（上級資格）
3. 認定 Service Cloud コンサルタント（上級資格）
4. 認定 Pardot コンサルタント（上級資格）
5. 認定 Field Service Lightning コンサルタント（上級資格）
6. 認定 Community Cloud コンサルタント（上級資格）
7. 認定 Marketing Cloud コンサルタント（上級資格）

◆パートナー・ラーニング・キャンプ（PLC）の開設

また上記とは別に、無償で提供されるオンライン講座を受けるための学習プラットフォームとして「パートナー・ラーニング・キャンプ（PLC）」を新たに開設します。これにより、パートナー企業のエンジニアは時と場所を選ばずにトレーニングを受講することが可能になります。セールスフォース・ドットコムは従来からTrailhead（一般向けオンライン学習プラットフォーム）や、ハンズオントレーニング、動画等であらゆる学習コンテンツを提供していましたが、それらをパートナー企業エンジニアの職務別に設計し直し、より効果的な学習ガイドを提供いたします。PLCは5月末に日本での展開を開始します。

2. パートナー横断のエキスパートコミュニティ開設

専門ノウハウをもつパートナー企業同士が、DXやSalesforceの活用に関わるさまざまな課題の解決や、提案力の向上と市場拡大のための情報共有を行うことを目的としたオンラインコミュニティを開設します。BtoB領域において競合するパートナー企業同士が互いのノウハウを共有することは非常に稀ですが、DX支援を必要とする国内情勢に対し、セールスフォース・ドットコムが推進役となり、国内企業や行政機関などのDXに対する提案力の底上げと品質の向上によるカスタマーサクセスの実現を図るものです。セールスフォース・ドットコムでは本取り組みにおいて、パートナー各社に呼びかけを行います。5月14日より運用を開始します。

3. パスファインダープログラムの開始

2018年に米国市場においてDeloitte社と共同でスタートした「Pathfinder（パスファインダー）」プログラムを、このたび日本市場で開始します。本プログラムは、第4次産業革命でのキャリアに必要となる技術とビジネススキルの習得機会を提供し、参加者がSalesforceエコシステムでのキャリアを実現するための就業機会を提供する労働力開発イニシアチブです。このたび、日本市場向けの取り組みとして、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社と共同で、パスファインダープログラム（日本版）を開始します。本プログラム開始は2020年後半を予定しています。

今後もセールスフォース・ドットコムは、パートナーエコシステムの支援を通じて、クラウドに対応したエンジニアおよびパートナーの拡大に努め、日本企業のDX推進に貢献してまいります。

参考：DXアクセラレーション概要（2019年発表）

1. キャリアチェンジ支援を通じて、エンジニア不足へ対応
2. コストを抑えたエンジニア育成の仕組みを提供



3. 継続的な仕事の創出を支援する仕組みを提供

※詳細はこちらをご確認ください。 ([2019年4月16日プレスリリース](#))

セールスフォース・ドットコムについて

セールスフォース・ドットコムは、顧客関係管理（CRM）のグローバルリーダーであり、デジタル時代において企業と顧客を近づけるお手伝いをしています。1999年に設立されたセールスフォース・ドットコムは、あらゆる規模と業界の企業がクラウド、モバイル、ソーシャル、IoT、人工知能、音声、ブロックチェーンなどの強力なテクノロジーを活用し、360度で顧客と繋がるためのツールを提供します。セールスフォース・ドットコム（NYSE：CRM）の詳細については、www.salesforce.comをご覧ください。

本リリースおよび他のリリースや発表などで言及している今後提供予定のサービスや機能は、現在のところ利用できません。サービスおよび機能の提供開始日は事前の予告なく延期または中止される可能性があります。セールスフォース・ドットコムのアプリケーションを購入する場合は、現在利用可能な機能を基に、購入の意思決定を行うものとします。セールスフォース・ドットコムは、本社をサンフランシスコに置き、ヨーロッパならびにアジアでも事業を展開しています。同社は、ニューヨーク証券取引所に上場しており、ティッカーシンボル CRM で取引されています。