WHITE PAPER

Salesforce で販売管理・在庫管理を始める前の確認リスト

自社の現状を30項目で点検する作業用ガイド

ファクトリー・イノベーション株式会社
2026年11月

この資料の使い方

この資料は、Salesforce を使って販売管理システムや在庫管理システムの機能を持たせたい企業が、**導入の前に自社の現状を点検する**ための作業用ガイドです。読み物ではなく、書き込んで使う資料です。印刷するか、表を表計算に貼って使ってください。

想定する読み手

- すでに Sales Cloud を使っていて、見積の先（受注、在庫、請求、締め、返品、会計）を別の表やシステムで補っている企業の、情シス・経営企画・経理・営業管理の方
- 商品を仕入れて売る業態（販売業、商社・卸売、小売、EC 運営）の方

進め方（所要 60〜90 分）

1. 第1章で、8つの業務を、いまどの道具で誰が処理しているかを書き出します（15分）。
2. 第2章の確認リスト30項目に、「はい」か「いいえ」で答えます。部門ごとに分担すると早く終わります（30〜45分）。
3. 「いいえ」の項目を数えます。「いいえなら何が起きるか」の欄には、放置したときに起きやすいことを書いてあります。
4. 第3章で、ERP Platform for Salesforce で足せる機能を確かめます。
5. 第4章で、30日間の無料トライアルの進め方を確認します。

答え方のルール

- 質問は、**「はい」が望ましい状態**で書いてあります。「いいえ」は、決めておくべきことが決まっていない、または手作業が残る可能性を示します。
- 印が付いた質問（★3項目）は、製品の現状の対象かどうかを確かめる質問です。★で「いいえ」になった場合は、第3章の「いまはできないこと」と照らして、導入を進めるか慎重に判断してください。
- 答えに迷う項目は、「いいえ」ではなく「要確認」と書いて、担当者を決めてください。
- この資料は当社が業務の流れに沿ってまとめた確認の目安です。診断結果ではありません。自社の業務に当てはまるかは、トライアルで確かめてください。

第1章　8つの業務を、いまどこで処理しているか

見積の先、つまり受注、在庫、請求、締め、返品、会計は、表計算や別のシステムで補っている企業が少なくありません。導入の前に、8つの業務をいまどの道具で、誰が処理しているかを書き出してください。

Sales Cloud の標準の範囲と、各業務の対応は、ご契約のエディションと Salesforce の公式ヘルプで確認してください。この資料は、標準機能の範囲を示すものではありません。

業務	書き出すこと	現状の道具・担当者（記入）
1. 商品	商品コード、仕入価格、セット商品の有無をどこで持っているか	
2. 見積	見積書をどの道具で作り、掛率や様式をどこで管理しているか	
3. 受注	受注の内容（数量・納期・納品先）をどこに入力しているか	
4. 在庫	在庫の数を、どこで、誰が更新しているか	
5. 請求	納品書と請求書をどの道具で作り、誰が納品の記録と突き合わせているか	
6. 締め	取引先ごとの締め日を、どこで管理しているか	
7. 返品	返品の記録と、在庫・請求への反映を、誰がどう行っているか	
8. 会計	仕訳をどこで作り、会計ソフトへどう渡しているか	

見るポイント

書き出した道具が3つ以上に分かれている業務や、同じ内容を2か所に入力している業務は、二重入力や転記ミスが起きやすい場所です。第2章の確認リストでは、こうした業務の項目に、特に注意して答えてください。

利用の前提

ERP Platform for Salesforce を使うには、Sales Cloud の Enterprise エディション以上のライセンスが別途必要です。標準オブジェクトの「見積」を使うためです。Service Cloud のライセンスではご利用いただけません。

第2章　確認リスト（30項目）

各項目に「はい」「いいえ」「要確認」のどれかを書き込んでください。★（No.4・20・29）は、製品の現状の対象かどうかを確かめる質問です。

2-1　商品（4項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
1	商品コードと商品名の付け方のルールが決まっていて、重複した商品がない	はい／いいえ	移行のときに同じ商品が二重に登録され、在庫と売上が別々に積み上がります
2	標準の仕入価格を商品ごとに把握している	はい／いいえ	仕入の入力で価格を毎回調べ直すことになり、原価と粗利の数字がぶれます
3	セット商品（複数の商品をまとめて売るもの）がある場合、構成を一覧にできている	はい／いいえ	登録する構成が定まらず、見積や受注の入力が人によって変わります
4 ★	仕入先ごとに違う単価を、取引の履歴として持ち続ける必要がない	はい／いいえ	★いいえの場合、現状の ERP Platform には仕入先別の単価を永続的に持つ機能がないため、別の表での管理が残ります（仕入の入力時に上書きはできます）

2-2　見積（4項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
5	見積書の様式（宛名・備考・社印）が決まっている	はい／いいえ	営業ごとに様式が違い、顧客に出る書類の品質がそろいません
6	取引先ごと、商品ごとの掛率の一覧を最新に保てている	はい／いいえ	見積の金額を手計算で直すことになり、値引きの漏れや二重掛けが起きます
7	よく出す見積の型（商品の組み合わせ）を洗い出せている	はい／いいえ	見積を毎回ゼロから作るため、入力に時間がかかります
8	見積から受注に進むときの承認のルールが決まっている	はい／いいえ	承認なしで受注が進み、価格や条件の確認漏れが起きます

2-3　受注（3項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
9	受注の内容（数量・納期・納品先）を、営業が一か所に入力している	はい／いいえ	受注の情報が営業の表と倉庫の表に分かれ、転記ミスが起きます
10	一部だけ先に納品する分納の運用があるか、ないかを把握している	はい／いいえ	分納があるのに仕組みが対応しないと、請求の対象が分からなくなります
11	受注を取り消す・変更するときの手順が決まっている	はい／いいえ	変更が在庫や請求に反映されず、後から差異が見つかります

2-4　在庫（5項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
12	在庫を持つ場所（倉庫・拠点・委託先の倉庫）の一覧がある	はい／いいえ	場所別の在庫が分からず、出荷の指示で「どこにあるか」を人が探すことになります
13	どの担当者・部署がどの倉庫から出庫してよいか、ルールが決まっている	はい／いいえ	出庫元を間違える事故や、他部署の在庫の持ち出しが起きます
14	ロットごとに管理したい商品があるか、ないかを区別できている	はい／いいえ	どの商品をロットで管理するかが決まらず、設定の前提がそろいません
15	棚卸の頻度とやり方（月次か、期末か）が決まっている	はい／いいえ	帳簿の在庫と実在庫がずれたままになり、決算のときに慌てます
16	帳簿上の在庫数と実在庫を照らし合わせる担当者が決まっている	はい／いいえ	差異に気づく人がおらず、ずれたまま出荷や発注が続きます

2-5　請求（4項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
17	請求書を出す基準（納品の前か後か）が、取引先ごとに整理できている	はい／いいえ	請求の時期が人によってばらつき、請求漏れや二重請求が起きます
18	見積書・納品書・請求書の様式と、社印・ロゴの扱いが決まっている	はい／いいえ	書類のたびに様式を作り直す手間が残ります
19	納品の記録と請求の内容を突き合わせる担当者が決まっている	はい／いいえ	納品したのに請求していない、請求したのに納品していない状態が見つかりません
20 ★	販売（売上）の通貨が円だけである	はい／いいえ	★いいえの場合、現状の ERP Platform の販売側は円のみのため、外貨建ての販売には使えません

2-6　締め（3項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
21	取引先ごとの締め日（月末、20日など）の一覧がある	はい／いいえ	締め日を人が覚えて運用することになり、請求の時期を間違えます
22	取引先ごとに、請求書を納品のたびに出すか、締め期間でまとめて出すかが決まっている	はい／いいえ	取引先の要望と請求書の形が合わず、手作業で作り直します
23	会計の月次の締めと、請求の締めのずれを把握している	はい／いいえ	月をまたぐ取引で、売上の計上月が食い違います

2-7　返品（3項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
24	返品の種類（返却あり、返却なし、廃却）を区別して扱っている	はい／いいえ	返品の在庫の戻し先が決まらず、帳簿上の在庫が実態とずれます
25	返品や取消のとき、元の請求書を書き換えず、マイナスの伝票（赤伝票）で記録する運用を決めている	はい／いいえ	請求書を直接書き換えることになり、履歴が残らず、後から説明できません
26	返品された商品の戻し先の倉庫を、現場が決められる	はい／いいえ	返品された商品が、どこにあるか分からなくなります

2-8　会計（4項目）

No.	質問	答え	いいえなら何が起きるか
27	取引の種類ごとに使う勘定科目と税区分の一覧がある	はい／いいえ	仕訳の設定を始める前に、経理と決める作業が先に必要になります
28	いま使っている会計ソフトが、CSV の取り込みに対応している	はい／いいえ	仕訳のデータを会計ソフトに渡す方法が決まらず、導入の後半で止まります
29 ★	会計ソフトと API で直接つなぐ必要がない（CSV の取り込みで足りる）	はい／いいえ	★いいえの場合、ERP Platform は仕訳を CSV で出力する方式で、API による直接のつなぎはありません
30	海外から仕入れる取引がある場合、外貨の換算の方法（月次の平均レートなど）を経理と決めている	はい／いいえ	外貨建ての仕入が円でいくらかを、月末に人が計算し直すことになります

点検結果のまとめ方

区分	数える対象	件数
「いいえ」（★以外）		件
「いいえ」（★）		件
「要確認」		件

- **★以外の「いいえ」が多い**：業務のルールが固まっていない状態です。システムを入れる前に、ルールを決める作業から始めます。
- **★の「いいえ」がある**：現状の ERP Platform ではできない点です。第3章の「いまはできないこと」を読み、別の表や仕組みを残す前提で進めるか、見送るかを判断してください。
- **「要確認」が多い**：担当者を決めて、トライアルで実際に動かして確かめるのが近道です。

第3章　ERP Platform for Salesforce で足せること

ERP Platform for Salesforce は、Sales Cloud に足して使う AppExchange のアプリです。商品を仕入れて売る販売業・商社・卸売・小売・EC 運営の、見積から仕入・在庫・納品・請求・返品・会計仕訳までを、Salesforce の上で扱えます。サービス業は、在庫を使わず帳票のアプリとして使えます。

下の表は、確認リストの8つの業務に沿って、足せる機能を並べたものです。請求書の作成と締め処理が、実際の運用でどう組み合わさるかは、導入前にご確認ください。

業務	機能	できること
見積	見積テンプレート	よく使う見積をテンプレートとして登録し、見積書の作成に使えます
見積	取引先・商品別の掛率	取引先ごと・商品ごとの掛率を管理し、見積に反映します
仕入	仕入と注文書	仕入先への注文を登録し、注文書を出力できます
仕入	標準仕入価格	商品に標準の仕入価格を持ち、仕入の入力時に上書きできます
在庫	複数倉庫・拠点	複数の在庫場所で在庫を持ち、場所別に把握できます
在庫	出庫できる倉庫の制限	組織グループごとに、出庫できる倉庫を制限できます
在庫	ロット管理	ロット管理に対応しています
在庫	無在庫商品	「無在庫商品」を設定でき、在庫管理を使わない運用ができます
在庫	セット商品	商品レシピに構成商品を登録し、セット商品として販売できます（販売側のセット商品管理）
納品	納品レコード	納品レコードを作成し、納品書を出せます。一部納品、全納品、分納分のまとめに対応します
請求	請求書の作成	すべての商品の納品レコードが作成された時点で請求書を作成します。納品（出荷完了）の前でも発行できます
締め	締め処理	取引先ごとに設定した期間で自動の締め処理が動き、請求の基準となる締め日を顧客ごとに設定できます
返品	赤伝票	返品時に赤伝票を発行します。返却あり（返却先の倉庫を選択）、返却なし、廃却を選べます

業務	機能	できること
会計	仕訳の自動作成	取引の発生と同時に、借方・貸方の仕訳を Salesforce 上で作成します。CSV で出力して会計ソフトに取り込めます
会計	外貨建て仕入の換算	仕入は登録した通貨で扱え、月次棚卸の時に平均為替レートを入力すると、円換算の仕入総額が出ます
棚卸	月次棚卸	月次の棚卸に対応しています

帳票

見積書、納品書、請求書、返還請求書、注文書を出力できます。自社のロゴと社印も設定できます。

対象となる業態

商品を仕入れて売る販売業、商社・卸売、小売、EC 運営、卸売と小売を併せ持つ業態です。サービス業は、在庫管理を使わず帳票のアプリとして使えます。

EC サイトコネクター（別建てのオプション）

EC サイトから届く受注のお知らせメールを読み取って、Salesforce に取り込む仕組みです。EC サイトから Salesforce への一方向の取り込みです。EC サイトの価格がそのまま使われ、取引先別の掛率は効きません。請求書・納品書の発行は EC サイト側で行います。ご利用には、ERP Platform の最低1ライセンスが必要です。

いまはできないこと

最初の3行は、確認リストの★（No.4・20・29）に対応します。導入前に必ず確認してください。

できないこと	補足
仕入先ごとに違う単価を、履歴として持ち続けること	仕入の入力時に単価を上書きすることはできます
外貨建ての販売	外貨に対応するのは仕入側のみです。販売は円のみです
会計ソフトとの API による直接のやり取り	仕訳は CSV で出力して取り込みます

提供の予定は、この資料では示しません。必要な機能がある場合は、お問い合わせください。

第4章　導入の進め方

費用と前提

項目	内容
月額	¥2,000 ／ ユーザー ／ 月
EC サイトコネクター（オプション）	¥100,000 ／ 月 ／ 組織
トライアル	30日間無料
前提	Sales Cloud の Enterprise エディション以上のライセンスが別途必要
EC サイトコネクターの前提	ERP Platform の最低1ライセンスが必要

進め方の例

1. **点検する（1〜2週間）**　第2章の確認リストを、部門ごとに分担して答えます。「いいえ」と「要確認」を一覧にします。
2. **30日間の無料トライアルで試す**　AppExchange からインストールして始めます。本番契約の前に、Sandbox でご試用いただけます。次の3つを確かめると、進めるか見送るかを決めやすくなります。
3. 主力の商品を何点か登録し、見積から受注、在庫確保、納品、請求まで1件通す。仕入と棚卸も1件ずつ試し、自社の運用に合うかを確かめる
4. 自社の締め日と、返品の扱い（赤伝票）を設定して動かす
5. 出力した仕訳の CSV を、いまの会計ソフトに取り込めるか確かめる
6. **判断する**　★の項目と、トライアルで見つかった差を並べて、本番に進むかを決めます。経理の担当者と一緒に、CSV の取り込みを確かめてください。
7. **本番の設定と移行**　商品、取引先、倉庫、締め日、勘定科目を設定します。

トライアルのコツ

- いつもの取引に近い商品と取引先を選ぶと、実際の運用との差が見えます。
- 「減る手作業」と「残る手作業」を分けて書き留めます。残る作業は第3章の「いまはできないこと」と照らしてください。

お問い合わせ

トライアルのお申し込み、確認リストの結果の相談、必要な機能が対応しているかの確認は、次からご連絡ください。サポートはメールでの受付が基本で、必要に応じて Web 会議で対応します。ライセンスを追加するときは、当社の担当者が見積から契約変更までご案内します。

- Web：https://factoryinnovation.co.jp/contact/

奥付

Salesforce で販売管理・在庫管理を始める前の確認リスト 2026年11月

ファクトリー・イノベーション株式会社 〒104-0061 東京都中央区銀座 1-22-11 銀座大竹ビジデンス 2F https://factoryinnovation.co.jp

この資料は、2026年11月時点の当社の理解に基づく確認の目安です。製品の仕様と料金は変わることがあります。最新の情報は、AppExchange の掲載と当社サイトでご確認ください。Salesforce は Salesforce, Inc. の登録商標です。