

お客様情報



HENNGE 株式会社

東京都渋谷区南平台町16番28号 グラスシティ渋谷



クラウド・セキュリティサービスを中心に事業を展開。Microsoft Office 365やG Suiteなど各種クラウドサービス連携しながら、シングルサインオンやアクセス制御、情報漏えい対策、誤送信や暗号化といったメッセージングセキュリティ機能を提供する「HENNGE One」は、導入企業約5000社、約400万ユーザー数に達しており、クラウド・セキュリティサービス分野におけるリーディングカンパニーとして業界をけん引。

お客様の課題

複数のSaaS同士を柔軟に連携し、さらなる業務の効率化・自動化を推進したい

導入製品



導入効果

Salesforceなど
**豊富な
SaaSアダプタ**
との連携

SaaS同士の連携に
かかる期間
2カ月▶数日
に短縮

顧客情報DBのメンテ時間
**4～5時間▶
1時間**に短縮

進化するテクノロジーを道具に“変化”し続けるために 業務基盤の運用に必要なデータ連携の要となるDataSpider Cloud

激動の時代、あらゆる変化(HENNGE)に挑む(CHALLENGE)人々のために、進化し続けるテクノロジーを道具に、自らそうした変化を恐れず楽しむことを理念に、クラウド・セキュリティサービスを中心に事業を展開するHENNGE株式会社では、「Salesforce」「Sansan」「G Suite」などSaaSを中心とした複数のサービスを駆使しながら業務基盤を構築している。この業務基盤同士を円滑に連携するための仕組みとして「DataSpider Cloud」を採用、ビジネス基盤の早期立ち上げや情報活用に向けた環境整備に関する業務効率化に役立っている。

背景 Salesforce内の情報を活用するための業務を効率化

1996年にソフトウェア開発企業として創業し、現在はクラウド・セキュリティサービスを中心にメール配信やセキュアブラウザなどさまざまなクラウドソリューションを提供しているHENNGE株式会社。2011年に提供を開始した「HENNGE One」は、Microsoft Office 365やG Suiteなど各種クラウドサービスと連携し、シングルサインオンやアクセス制御、情報漏えい対策、誤送信や暗号化といったメッセージングセキュリティ機能を提供。現在は導入企業約5,000社、約400万ユーザー数を誇る規模にまで成長しており、クラウド・セキュリティサービス分野におけるリーディングカンパニーとして業界をけん引している。

そんな同社では、営業活動管理の基盤としてSalesforceを活用しており、Salesforce内に蓄積された情報を定期的にレポート化することで営業活動に生かしている。ただし、現場では提供されたレポートをGoogle スプレッドシートに展開し、業務に使いやすいよう自分たちで加工していたと語るのは、既存顧客に向けた活動を主なミッションに掲げるCustomer Success Division Deputy Division Manager Digital Intelligence Section 水谷博明氏だ。「現場で直接Salesforceのレポートを使うには、フィルタリング条件の設定などDB構造をある程度理解していないと難しいものです。それならば、我々の部門でGoogle スプレッドシートに直接情報を書き出してあげることで、営業は情報を活用しやすくなり、セールス・イネーブルメントにもつながると考えたのです」と水谷氏は当時を振り返る。また、名刺管理ソフトのSansanから取得したデータとSalesforceの該当データをCSVに書き出してExcelに貼り付け、定期的にマスタメンテナンスを行って来たが、この業務の効率化も求められていたという。

導入 各種クラウドサービスとの標準アダプタを持つ点を高く評価

実は、同社自身がクラウドサービスを提供するベンダーだけに、Salesforce以外にも全社における業務基盤に数多くにSaaSを採用してきた。だからこそ、サービス間で柔軟にデータ連携できる仕組みもSaaSであることを前提に検討していた。

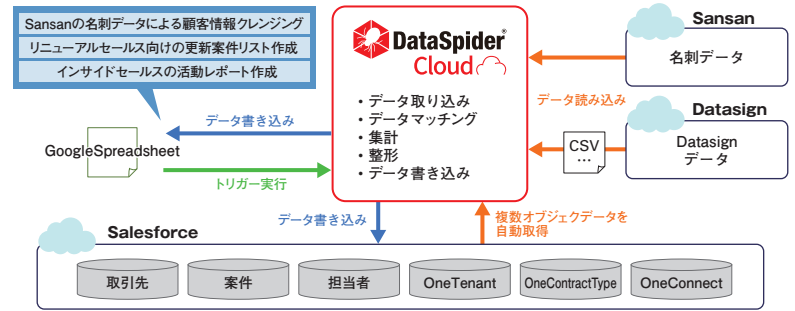
そこで注目したのが、各種クラウドサービスに対する豊富なアダプタを持つ、SaaS利用が可能なDataSpider Cloudだった。「連携先のSaaSが仕様変更するたびに対応が求められるスクラッチ開発は避けたい。API経由でシンプルに連携できるEAI系のSaaSソリューションを検討するなかで、SalesforceやGoogle スプレッドシートへのアダプタなど豊富な連携が標準機能で実装できるDataSpider Cloudに注目したのです」と水谷氏。また、DataSpider Cloudによってデータの変換や加工が可能となるため、名刺情報のクレンジング業務の自動化にも大きく役立つと判断。将来的に連携先のSaaSが増えた場合でも柔軟に対応できる基盤である点も評価され、同社のデータ連携基盤としてDataSpider Cloudが採用されることになる。



DataSpider Cloudの高い導入ROIをととも評価しています。各種クラウドサービスに接続できるアダプターが標準搭載で、柔軟な連携、スピーディーな実装、高度な自動化など連携基盤として貢献度は大きいです。

—HENNGE 株式会社
Customer Success Division
Deputy Division Manager
Digital Intelligence Section
水谷 博明氏

DataSpider Cloudと複数のSaaSを活用したHENNGE社の業務システム概要



効果 SaaS 同士の連携に活用、業務効率化と導入障壁を押し下げる

現在は、必要な業務に応じてSalesforce内の最新情報をDataSpider Cloudにて取得し、必要な形に変換・加工したうえでGoogle スプレッドシートに書き出すことで、営業部門をはじめ各部門で活用しやすいような形となっている。具体的には、毎日のインサイドセールスメンバーの活動レポート作成から、契約更新が迫る顧客情報を月ごとに抽出したうえでリニューアルセールス部隊に提供、Salesforceでは管理できない独自情報を付加してマネジメントに役立てる、といった使い方まで、さまざまな用途に活用されている。「営業以外にも、Salesforce内で管理されている営業のフォーキャスト情報を製品開発部隊に提供することで、今後のインフラ整備の参考として役立てるといったことにも活用しています」と水谷氏。

DataSpider Cloudを導入は、業務の効率化に貢献していると水谷氏は高く評価する。「Sansanの情報を使い顧客情報のクレンジングを行う場合、以前は月に1回、4~5時間かかっていました。今ではGoogle スプレッドシートへの書き出しが自動化され作業時間は1時間程度にまで短縮し、週1回のペースでデータクレンジングが実施できるようになりました」。実際には、外部から購入した企業情報を活用したクレンジングでも効率化が図れており、データ精度の向上に一役買っている状況だ。なお、オブジェクトをまたいだデータをレポートとして一括処理できないというSalesforce特有の課題についても、各オブジェクト情報をGoogle スプレッドシートに書き出して紐づけることで解消できるようになったと水谷氏は評価する。

以前はSalesforceとの連携がSaaS選びの条件の1つともなっていたが、DataSpider Cloudによって柔軟な連携が可能になったことで、SaaSの導入障壁が下がっているという点も見逃せない。「サービス連携させるのに2カ月かかっていたものが、DataSpider Cloudによって数日以内に連携できるようになったという実例もあるほど。スピーディーな実装がビジネス的にもいい影響を与えています」と水谷氏。現時点でも費用対効果は高く、これから利用シーンが増えていくたびにROI的にはさらによくなっていくと期待を寄せている。

今後は、マーケティングオートメーションのソリューションをはじめ、業務に不可欠なSaaSとの連携を継続的に行っていくが、その連携基盤としてDataSpider Cloudを活用していきたいという。また、水谷氏の部門で進めている「カスタマービジュアルプラットフォーム」という新たな基盤づくりの場面でもDataSpider Cloudを活用していく計画だ。「お客さまのご利用状況を全員が可視化できるようなプラットフォームを構築することで、適宜必要な人間が対応できる環境を整備していくことが計画されています。可視化するためにはいろんな業務基盤から情報取得が必要となりますが、この場面でもDataSpider Cloudが大いに活躍してくれるはず」と水谷氏は語った。

● HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社セゾン情報システムズの登録商標または商標です。
● 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。
● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示(TM、®)を付記しておりません。