

Password

サービス紹介資料

目次

会社概要	p.03
01 Passworkのご紹介	p.07
02 活用シナリオ	p.13
ケース1 締め処理の問題	p.15
ケース2 マーケティングの運用の問題	p.19
ケース3 社員情報の分散の問題	p.23
03 導入・ご利用について	p.28

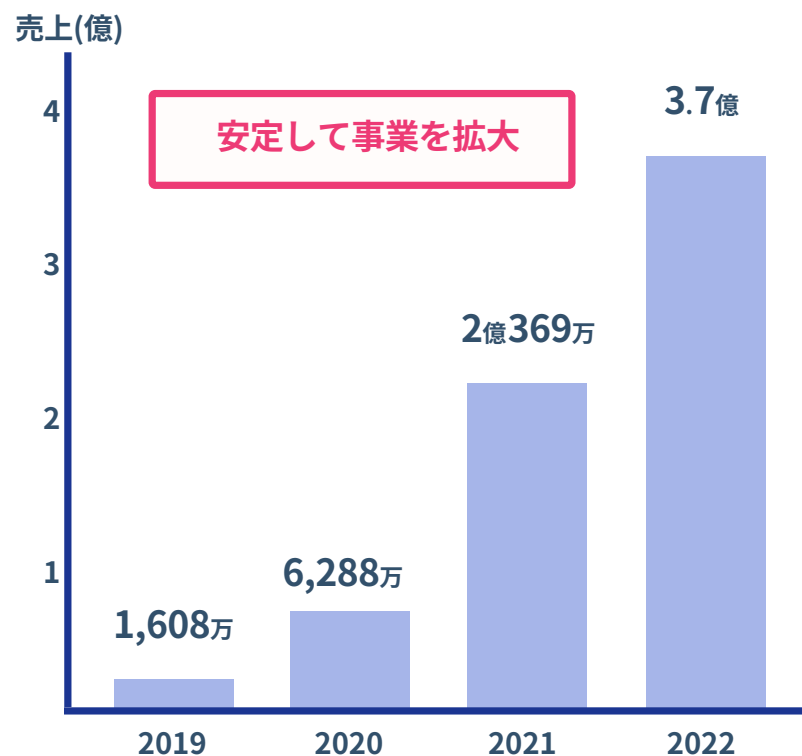


Prazto(プラート)はDX基盤/Tableau・Salesforce構築を得意とした開発ベンダーです。DX基盤構築やデータ可視化を軸に、SaaS企業中心に創業5年で200社以上を支援しています。

会社名	株式会社 Prazto (英語表記 : Prazto,Inc.)
代表取締役	芳賀 怜史
設立	2019年1月
資本金	3,000万円
主な事業	SaaSに関する導入コンサルティング事業、 およびシステム開発事業
住所	〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目6-2 新丸の内センタービル21階
HP	https://prazto.com/

数字で見るPrazto

強みであるSalesforceを活用したDX基盤構築発では、300社以上の顧客実績があり、特にTableauダッシュボードの構築では高い評価をいただいております。お客様のビジネスを深く理解し、技術にも強い企業として様々な業界に対してのノウハウがあります。



2019年：Salesforce導入に特化した事業を行う企業として創立
2020年：Salesforce社のコンサルティングパートナーとして登録
2021年：Tableau社のコンサルティングパートナーとして登録
2022年：Emerging Partner of the yearを受賞。
資本金を自己資本として3,000万円に増資。



Emerging Partner of the year - Consulting - を受賞。
Salesforceパートナープログラムに直近3年以内に参加した企業の中で導入件数と金額での最優秀賞。

ご支援企業数
300社以上

支援企業様(一部)

以下のような著名なお客様から高い評価をいただいています。



UZABASE



basic



HT | HEALTHCARE
TECHNOLOGIES



弁護士ドットコム



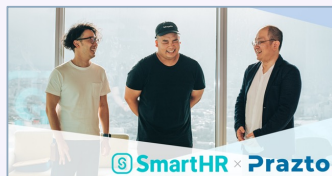
closip



IMEX

事例インタビュー(一部)のご紹介

ご支援後にはインタビューにも数多くの許諾をいただき、高い顧客満足度の裏付けとなっています。



【企業の成長と変化に合わせて、一緒に課題を見つけてしっかりと伴走してくれる頼れるパートナー】株式会社SmartHR様インタビュー



『Salesforceのデータの重複は、誤った架電にも繋がってしまう悩ましい問題だった』株式会社SmartHR様”mergency”導入事例インタビュー



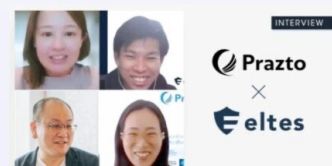
【壁打ち相手として、フラットなコミュニケーションを。PraztoのSalesforce伴走支援とは】株式会社ユーザベース様インタビュー



【同じ側に立って一緒に課題を見つける。そんな本質的な「伴走」を実現してくれたのがPraztoさんだった】株式会社ニュースピックス様インタビュー



【Einstein DiscoveryによるAI案件マッチングを実現】M&Aキャピタルパートナーズ株式会社様インタビュー



【”Heroku × Tableau”でデータが統一されたことで、経営の質も向上】株式会社エルテス様インタビュー



【Tableau導入で、社内一丸となりビジネス推進ができる理想的な組織に】ユニファ株式会社様インタビュー



【深層的な要望を追求し、満足度高くデータの可視化を実現】株式会社マッシュマトリックス様インタビュー



【B2B SaaSのKPI指標をTableauを使用して巧みに可視化。「今後の成長には欠かせないデータの可視化だった」】アガサ株式会社様インタビュー



【Tableau導入は、データで意思決定する文化醸成のための第一歩】ヘルスケアテクノロジーズ株式会社様インタビュー



【Salesforce活用後の未来と一緒に描きながら伴走してくれるパートナー】株式会社ベーシック様インタビュー



【技術力とパフォーマンスの圧倒的な高さを決め手に、AppExchange開発を依頼】freeサイン株式会社様インタビュー



【不動産×IT領域の新規事業のプラットフォーム構築。Salesforceを巧みに活用してクイック＆柔軟に実現】株式会社GA technologies様インタビュー



【Heroku×Salesforce。さらなるシステム強化をPraztoが伴走で実現】株式会社文祥堂様インタビュー



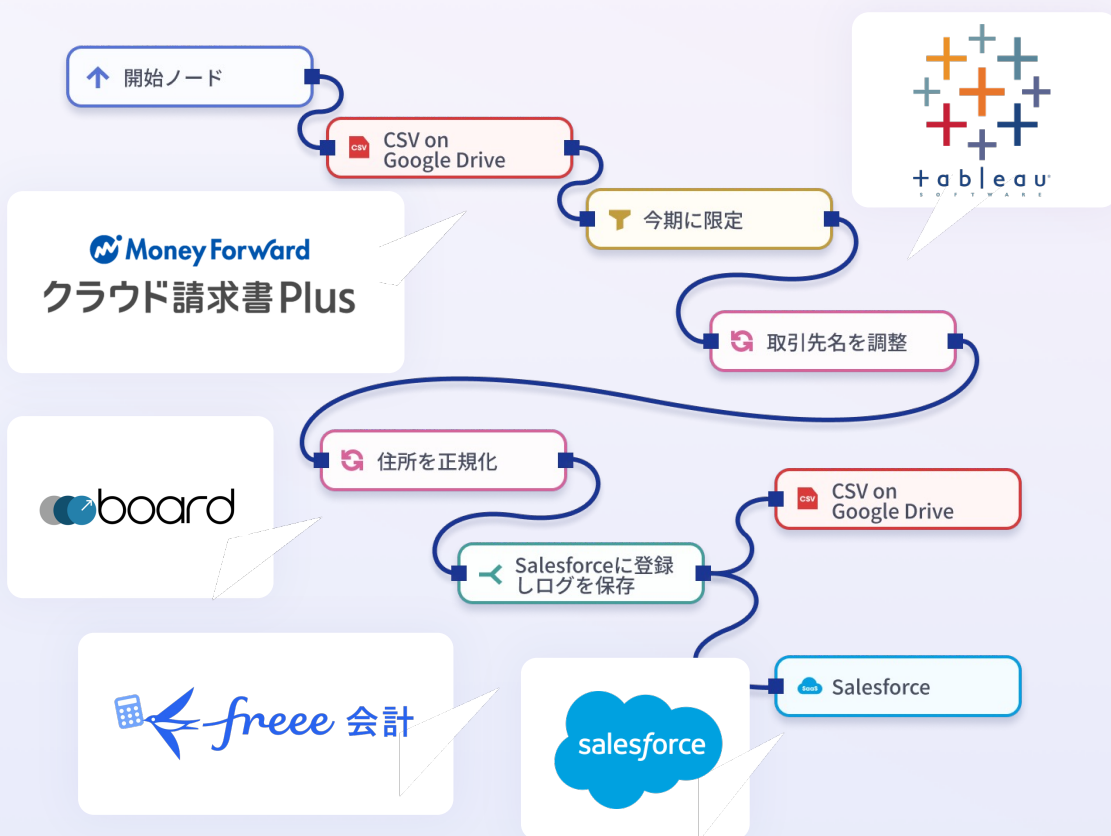
【10年ぶりのSalesforce改修。成功の秘訣とは】縄文アソシエイツ株式会社様インタビュー

01 Passworkのご紹介

Passworkとは

システムからシステムへとデータを繋ぐ、ブリッジとなるサービスです

Passworkは、システム間のデータを直感的なドラッグ操作で簡単に連携できるシステムブリッジサービスです。柔軟なデータ変形機能と自動化ワークフローにより、「もっと気軽に、もっと確実に」データ活用基盤を構築します。



● データ連携プラットフォーム

複数システム間のデータフローをドラッグ操作で直感的に構築・実行

● 高度データ変換

プリセットノードとプログラム拡張による柔軟なデータ加工・フィルタリング

● 連携フロー管理

システム間連携の実行スケジュールと依存関係を一元的に設定・自動化

世の中にETLサービスは多くあれど、
我々は300社を超えるシステム導入の中で、
数多くのAPI連携をプログラム開発を実施してきました。



システム導入の現場のニーズを満たすほどの
複雑な結合等を満たすサービスがない



そのようなサービスで
現場の予算感を満たす価格感のサービスがない



この問題を解決するために
Passworkを開発致しました

Passworkの特長01 つながるETL

直感操作と柔軟変換で、誰でも簡単にシステム連携を実現

直感的な操作性



- ドラッグ&ドロップでコネクタ同士を簡単に結合
- 視覚的なワークフローデザインで複雑な連携も明確に

柔軟なデータ変換



- プリセットノードで一般的な変換を即実行
- プログラムノードによる高度なカスタマイズも可能
- フィルタリング、結合、計算など多彩な処理オプション

Passworkの特長02 豊富なクラウドコネクタ

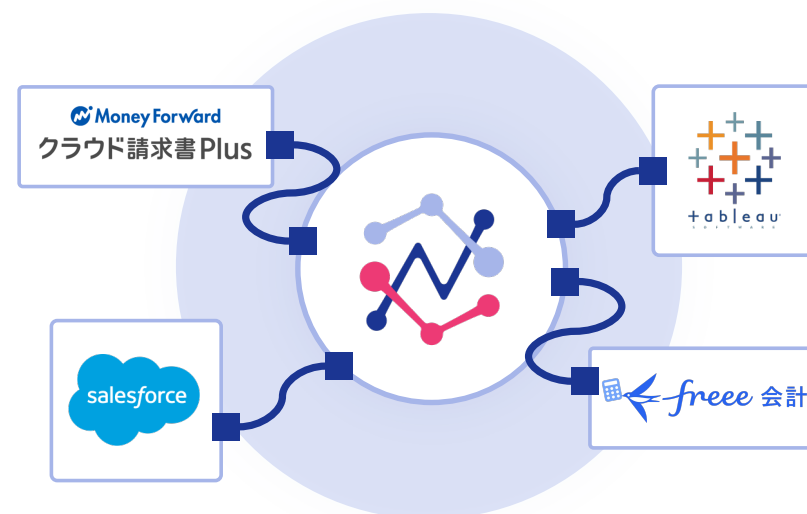
クラウド型の強みと豊富なコネクタで導入から運用までスムーズに

クラウドネイティブ利点



- インフラ構築不要でスピーディに開始
- 自動アップデートで常に最新機能を利用可能
- スケーラブルな処理能力でデータ量増加にも対応

豊富な接続先



- 多数の主要SaaSやRDBMSコネクタを標準装備
- 既存システム資産を最大限に活用可能

Passworkの特長03 お客様の社内システムとの連携

クラウド型でありながら安全で柔軟なVPN接続に対応

お客様の社内システム



クラウド環境のPasswork



お客様の社内システムのデータベースとPassworkとの間で双方向のデータ連携が可能です。クラウドサービスでありながら、VPN接続にも柔軟に対応することで、セキュリティを確保しつつシームレスな連携を実現します。お客様の社内システム資産を活かしながら、新たなクラウド連携の価値を付加することができます。こちらにより、ETLの導入障壁を大幅に低減することが可能です。

02 活用シナリオ

締め処理 の問題



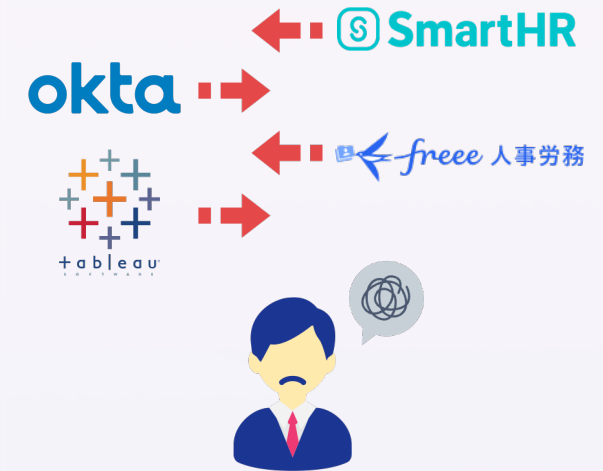
バラバラになってしまった
システムのデータを元にした
経理締め処理がとても大変…

マーケティングの 運用の問題



顧客情報と購買情報、過去の
施策結果がバラバラでデータ分析と
顧客セグメント分けがとても大変…

社員情報の分散の 問題



バラバラになってしまった
社員情報のデータを元にした
アカウント作成や
権限管理業務がとても大変…



Passworkなら解決できます！



ケース1 締め処理の問題

煩雑な現場の運用....

第1営業日 前月末データの初期抽出



freee会計からの
取引データ抽出



Salesforceの
受注データ

第2営業日 補助データの収集と初期統合



Kintoneから
顧客データの取得



CSVファイル・
Google Sheetsの確認



初期統合

第3営業日 各種データウェアハウス・DBからの集約と整合性チェック



データウェアハウス
からの抽出



マーケティングデータ
の確認



整合性チェック

第4営業日 統合データの最終調整と修正仕訳の作成



統合データの調整



修正仕訳の作成



BIダッシュボード確認

第5営業日 最終承認と報告書の作成・配布



最終レビュー



報告書の作成

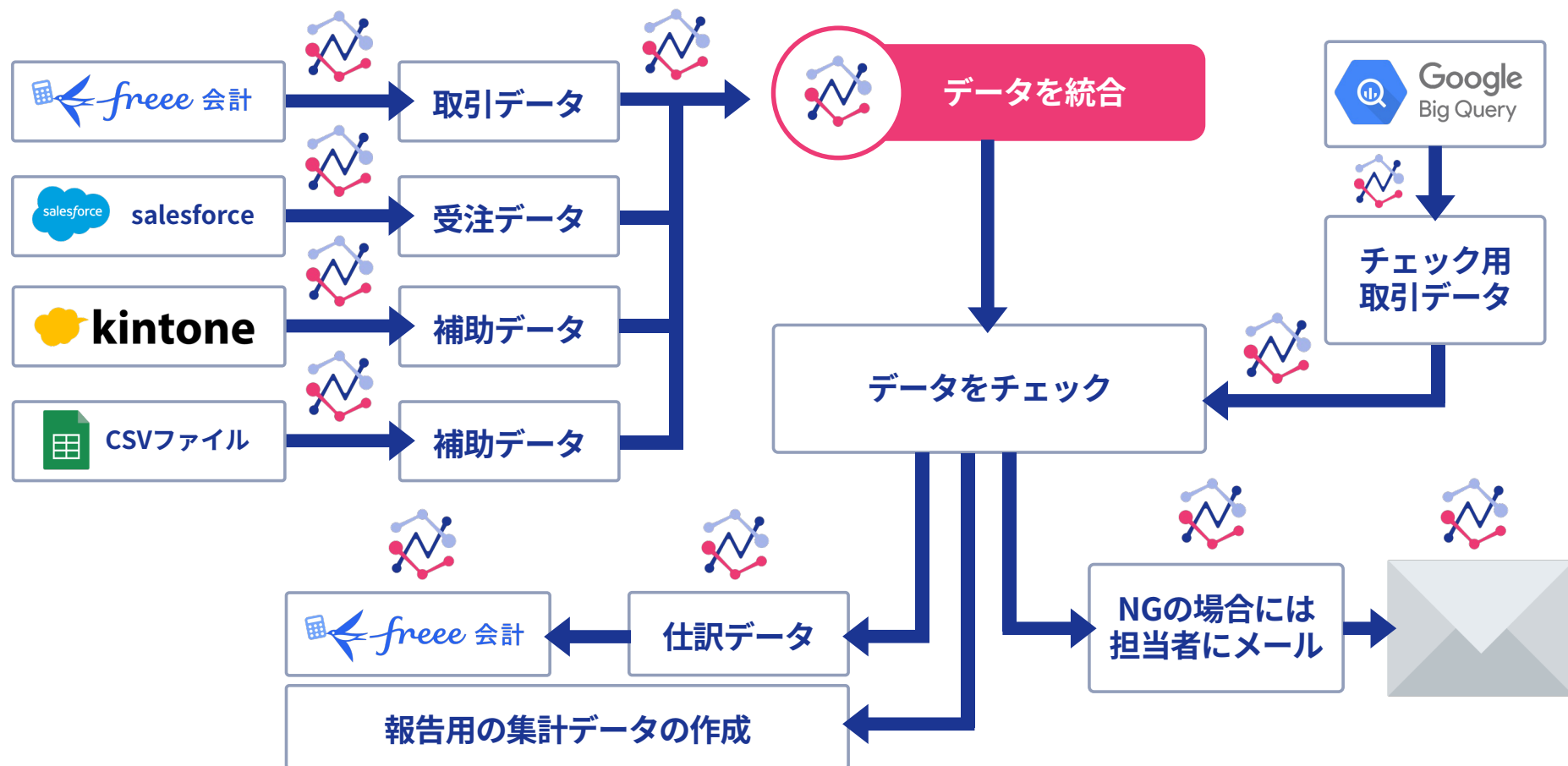


承認・配布



Passworkならこのように解決できます！

締め処理の自動化フロー



ケース2 マーケティングの運用の問題

煩雑な現場の運用....

第1営業日 前週・前月のデータ初期抽出



freee会計からの
購買履歴取得



Salesforceからの
顧客データ抽出



Google Analyticsの
サイト行動データ



HubSpotの
配信履歴確認

第2営業日 イベント・キャンペーン関連の補助データ収集・初期統合



限定イベント
参加リストの取り込み



SNSキャンペーン
応募データの確認



初期統合



重複確認

第3営業日 各種データのセグメント作成・手動分析



Excelでの
セグメント作成



HubSpotへの
インポート準備



セグメントの検証

第4営業日 メール配信準備とテスト送信



メールコンテンツ作成



テスト送信と確認



最終調整

第5営業日 本番配信・効果測定（初期段階）



メール配信



初期結果の
手動収集



簡易レポート
作成

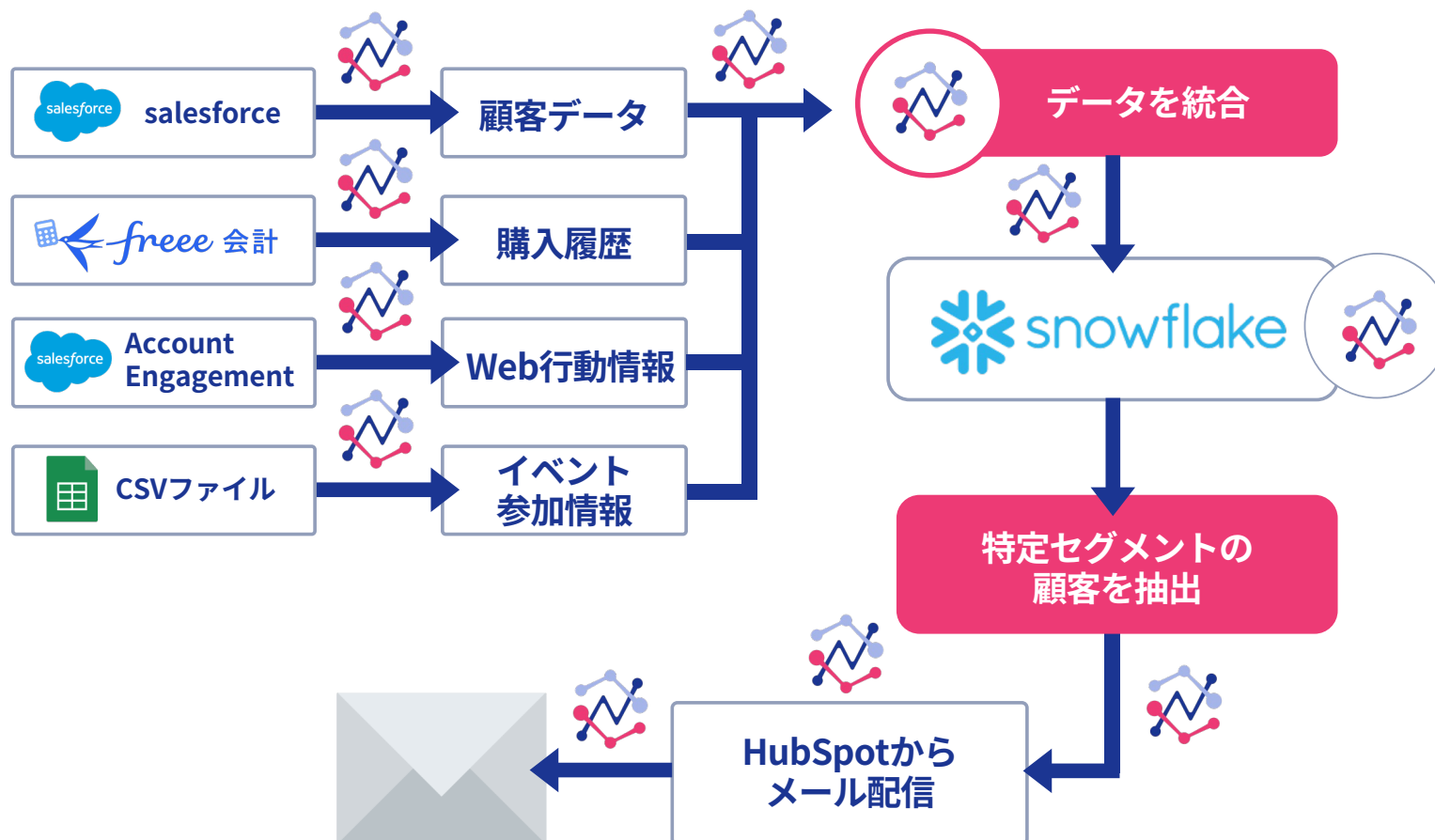


追加施策の検討



Passworkならこのように解決できます！

株式会社エレガンスの新春コレクションキャンペーン自動化



ケース3 社員情報の分散の問題

煩雑な現場の運用....

新入社員の入社手続1 内定情報をSmartHRに登録して、社内周知

 SmartHR 採用担当（鈴木）



IT管理担当（山本）

新入社員の入社手続2 入社予定日の1週間前

 SmartHR 採用担当（鈴木）



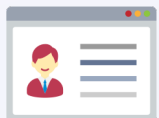
IT管理担当（山本）

就業中の社員の通常運用業務2 社員の残業時間の管理

 freee 人事労務 人事労務担当（江頭）



社員の休職・退職 社員の休職・退職に伴って、関連するシステムの利用を停止



人事担当（田中）

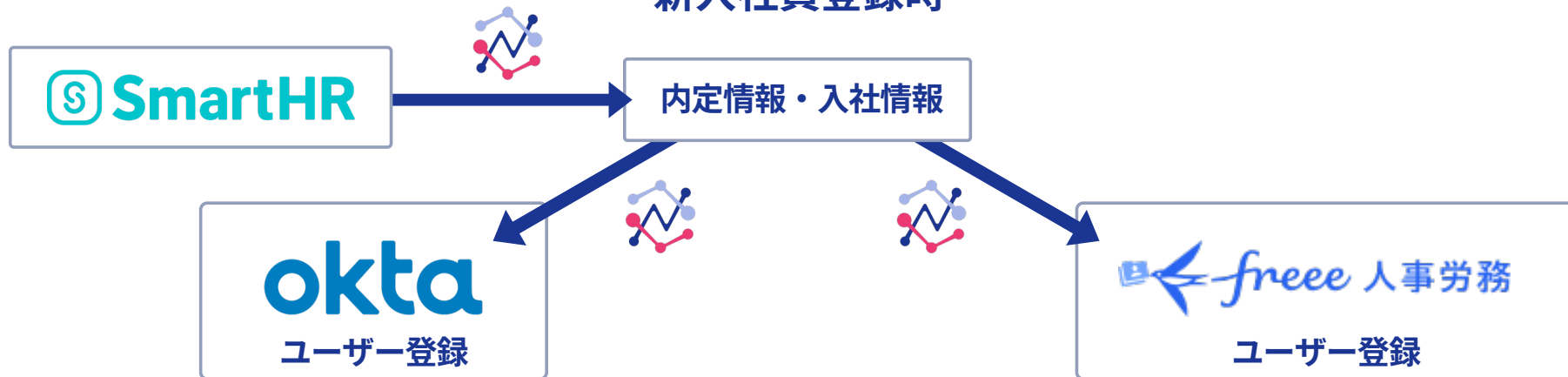
 SmartHR 人事労務担当（江頭）



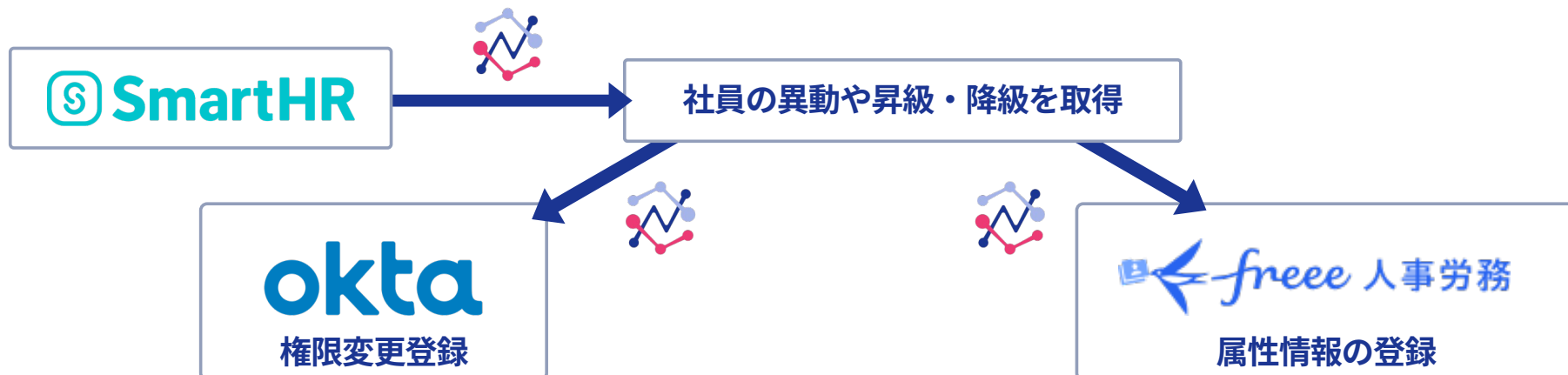
IT管理担当（山本）

Passworkならこのように解決できます！

新入社員登録時

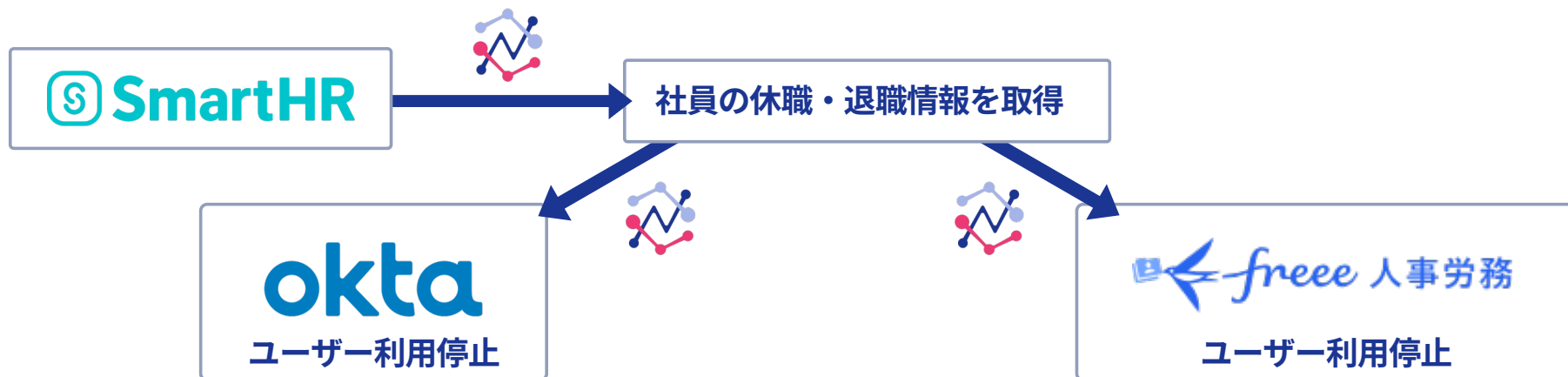


社員の情報の変更時



Passworkならこのように解決できます！

社員の休職・退職時



就業中の社員に関する日々の運用



03 導入・ご利用について

ご利用までの流れ

STEP 01

お問い合わせ

Passwork公式サイトのお問い合わせフォームからご連絡ください。

STEP 02

ニーズヒアリング・要件確認

御社の課題や導入目的をお伺いし、最適な活用方法や構成についてご提案いたします。具体的なユースケースと一緒に検討させていただきます。

STEP 03

ご契約・導入開始

ご契約完了後、本番環境のセットアップを行います。

STEP 04

環境のセットアップ

カスタマーサクセスが環境構築をサポートし、運用を開始します。カスタマーサクセスによる継続的なサポートと定期的な活用状況確認ミーティングで安心してご利用いただけます。



お気軽にお問い合わせください

- 詳細な説明が欲しい
- 利用料金が知りたい
- デモが見たい
- 見積もりが欲しい

その他、ご不明点等ございましたら、以下の各担当までお気軽にご連絡ください。

セールスチーム
03-6822-4709
pre-sales@prazto.com