

## 日商エレクトロニクス株式会社

デマンドジェネレーション活動に必要なデータを統合して  
横断的に分析可能な KPI 管理を実現

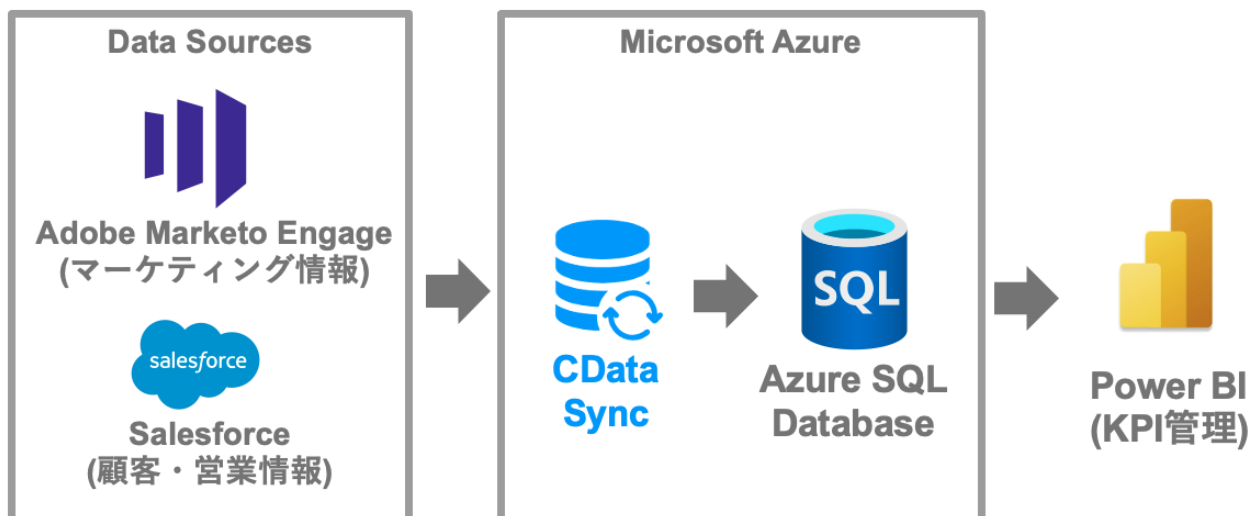
日商エレクトロニクス株式会社は、国内外の最新ソリューションによるネットワーク・IT インフラ構築、システム開発、運用・保守などのサービス提供、およびデジタルトランスフォーメーション支援事業を展開されています。また、同社は顧客のデータドリブン経営を支援するデータ連携によりDX を実現する”PolarisGate Suite” を多くの企業や組織に提供しており、今回、自社のマーケティング、および営業部門のデマンドジェネレーション活動で日々利用しているMarketo とSalesforce のデータをCData Sync を利用してデータマートに統合することで横断的な分析が可能なKPI 管理を実現されました。

### Before：課題

- Marketo、Salesforce を利用してデマンドジェネレーション活動を行っていたがそれぞれを統合したレポートが作れない
- 過去にさかのぼれるデータと両ツールだけで見られる数字に制約がありKPI 管理が困難だった
- 両ツールのAPI にも利用上限やスピードの課題があり、BI ツールだけを使っての可視化もできなかった

### After：導入効果

- デマンドジェネレーション活動に必要なデータをデータマートに統合できた
- キャンペーン施策の費用対効果など両ツールのデータを統合することでのみ算出可能なKPI 管理が可能となった
- CData Sync の差分更新機能を用いることでAPI の利用上限やパフォーマンスの課題を解決できた



本導入プロジェクトではデマンドジェネレーション活動を行っている同社のクラウドソリューション事業本部 営業部 ビジネス推進課に加えて、“PolarisGate Suite” およびCData Sync を多くの企業や組織に提供しているアプリケーション事業本部 デジタル推進室がシステム構築の支援を担当しました。本件をご担当されたクラウドソリューション事業本部 営業部 ビジネス推進課の藤村氏、アプリケーション事業本部 デジタル推進室の安藤氏にお話を伺いました。

**Q:今回のプロジェクトの背景について教えてください。**

**藤村氏：**当社は双日グループのICT中核事業会社としてさまざまな業態、顧客と取引しております。その中で当本部では、広告の出稿やオフライン・オンライン展示会への出展などによるリード獲得から案件の創出およびリードの育成を行い、確度の高い顧客を営業部門に引き渡すデマンドジェネレーション業務を推進しております。本プロジェクトでは同業務の活動のKPI 管理を実現することで施策の効果測定や改善に繋げることを目的として始めました。



クラウドソリューション事業本部  
営業部 ビジネス推進課  
藤村氏

**Q:今回のプロジェクトの実現に向けての課題・ボトルネック・悩みについて教えてください。**

**藤村氏：**当社ではMarketo のデータをSalesforce に取り込んでデマンドジェネレーション活動を行っているのですが、キャンペーン施策・リード獲得・商談・受注に至った費用対効果などそれぞれを統合したレポートが作成できず、過去に遡れるデータに制約があるなど、両ツールだけでは見られる数字に制約がありました。それぞれのAPI にも利用上限やスピードの問題があったため、BI ツールだけを利用しての可視化も困難と感じていました。

**Q: CData 製品に期待したことは何でしたか。**

**藤村氏：**当社では、顧客のデータドリブン経営を支援するデータ連携によりDX を実現する“PolarisGate Suite” を多くの企業や組織に提供しており、同サービスを提供する自社のデジタル推進室の担当者に相談しました。

**安藤氏：**私たちデジタル推進室では、Marketo とSalesforce などの業務データをCData Sync を利用してデータ統合基盤を構築するサービスを多くのお客様に提供しております。今回、当社の営業部 ビジネス推進課からの相談を受けてノーコードで両ツールからのデータを取得して統合したデータマートを構築可能なCData Sync 製品の利用を提案しました。CData Sync の差分更新機能を用いることで更新データのみデータマートに転送することができるので、API の利用上限やパフォーマンスの課題も解決することが出来ます。



アプリケーション事業本部  
デジタル推進室  
安藤氏

**Q:弊社製品を使われた感想はいかがですか？**

**藤村氏：** デジタル推進室の協力もあり、両ツールへの接続がとても容易でした。また、データ同期ジョブの自動実行機能もあるので、Marketo とSalesforce のカラムを追加したときもAzure SQL Database にすぐにデータが反映できるため、日々のデータの運用に関するメンテナンス作業も劇的に工数が削減できたと感じています。

**Q:今後のCData製品に期待される点をご共有いただけますでしょうか？**

**藤村氏：** 現在はMarketo とSalesforce のデータを取り込んでいますが、デマンドジェネレーション活動に必要な別のツールの企業情報やウェブサイトのアクセス情報、サーチエンジンの検索順位などもデータマートに集約できると嬉しいと考えています。



日商エレクトロニクス株式会社

本社:東京都千代田区

設立:1969年

※同社Web サイトより

CData は、米 CData Software, Inc. の登録商標です。他社製品名などは各社の商標です。

TEL 050-5578-7390

URL [www.cdata.co.jp](http://www.cdata.co.jp)

Email [sales@cdata.co.jp](mailto:sales@cdata.co.jp)