

# ユースケース集 ~クラウド連携編~

# メインフレーム上のマスタをSalesforceへ連携 オンプレ資産を有効活用しながらホストモダナイズ化を実現

お客様の課題

- ① ホストのデータをSalesforceへ連携
- ② データローダーでUpロードしていたがエラー時のハンドリングができない

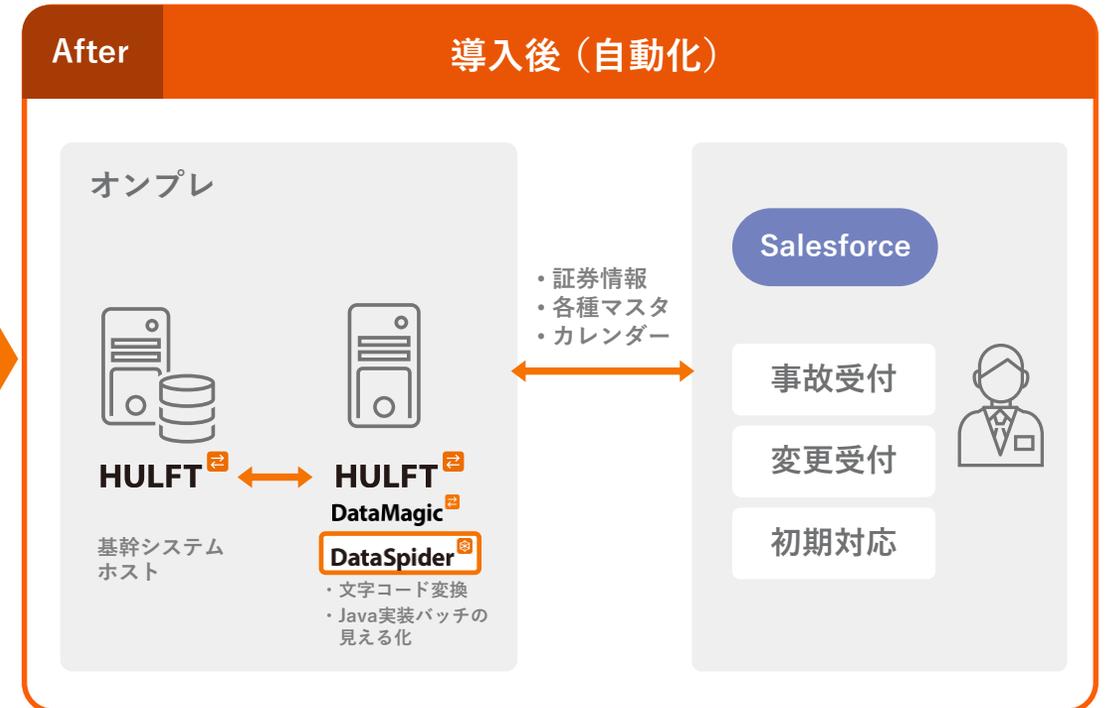
課題解決

- ① オンプレクラウド連携の自動化
- ② Salesforceアダプタのリトライ機能が優秀



POINT

- ① ホストのデータを一気に通貫でSalesforceへ連携
- ② 作成したscriptの転用が可能。標準化・生産性向上俗人化排除
- ③ 処理も高速 10万件を超える証券情報も処理



# 異なるサービス間(Box⇔SharePoint)連携によるデータ活用の強化 統一された連携手法でコラボレーションを加速しデータ利用範囲の拡大に成功

お客様の課題

- ① 新規利用のBoxとSharePointとの迅速な連携

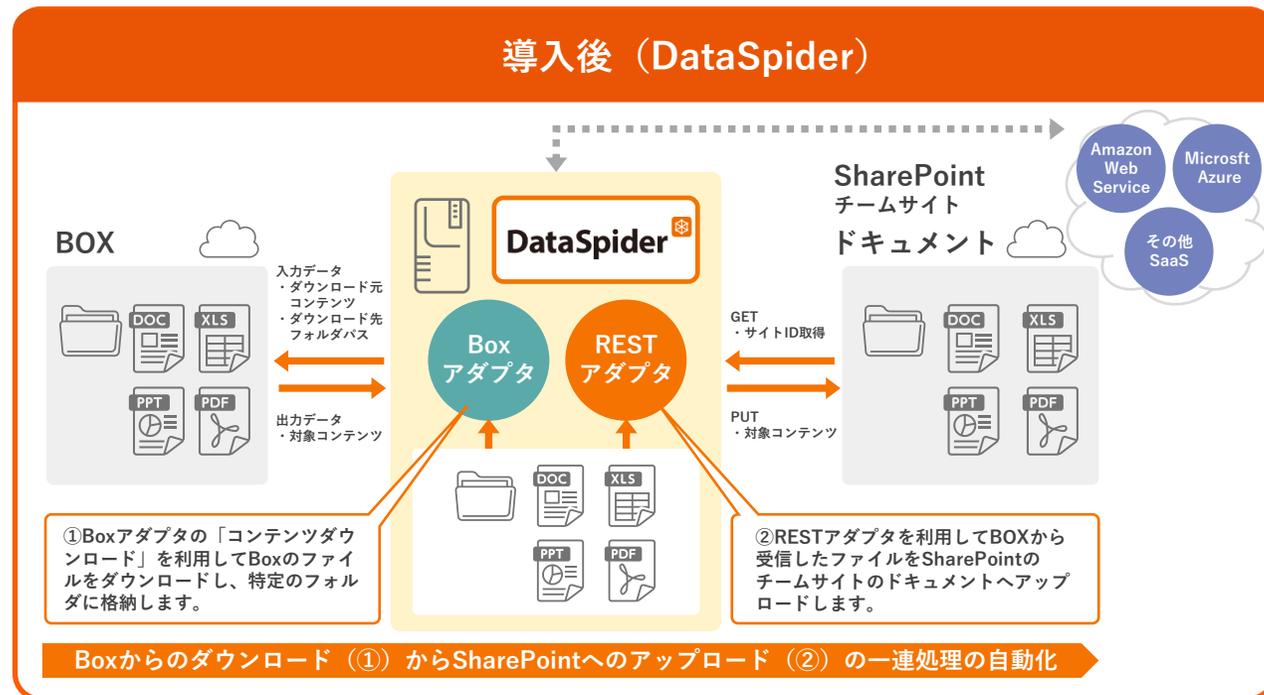
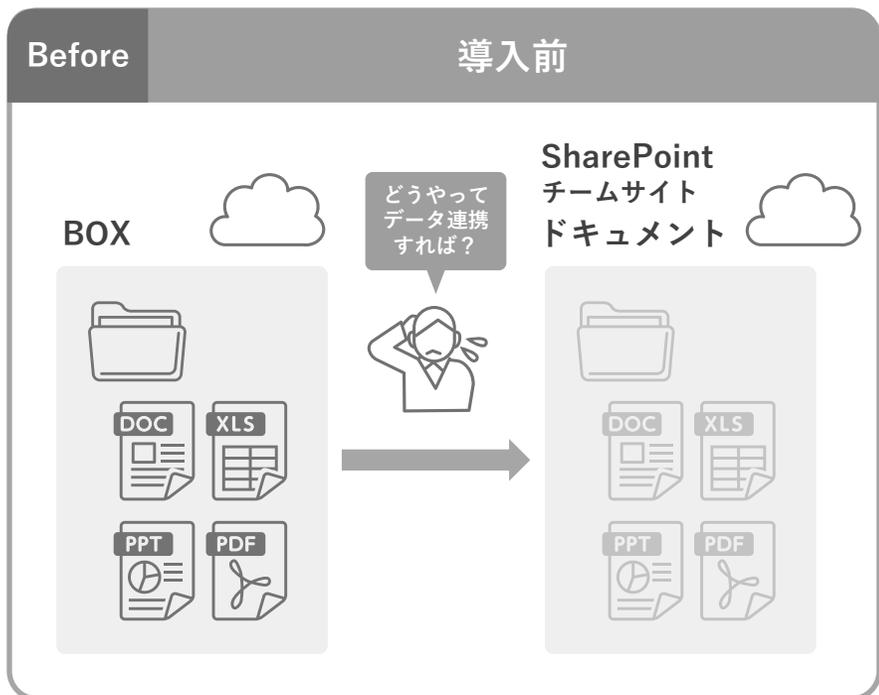
課題解決

- ① BoxからSharePointへの連携が実現
- ② 開発工数の削減
- ③ データ利用範囲の拡大



POINT

- ① BoxアダプタとRESTアダプタを利用することで自動で連携が可能
- ② 限定的なデータ連携だけでなく、その他のクラウド連携も同じ開発手法で対応可能



# 見積もり作成から承認にかけての業務プロセスを刷新 クラウド化により書類作成、承認工数50%削減し見積もり提示までのスピードアップ

お客様の課題

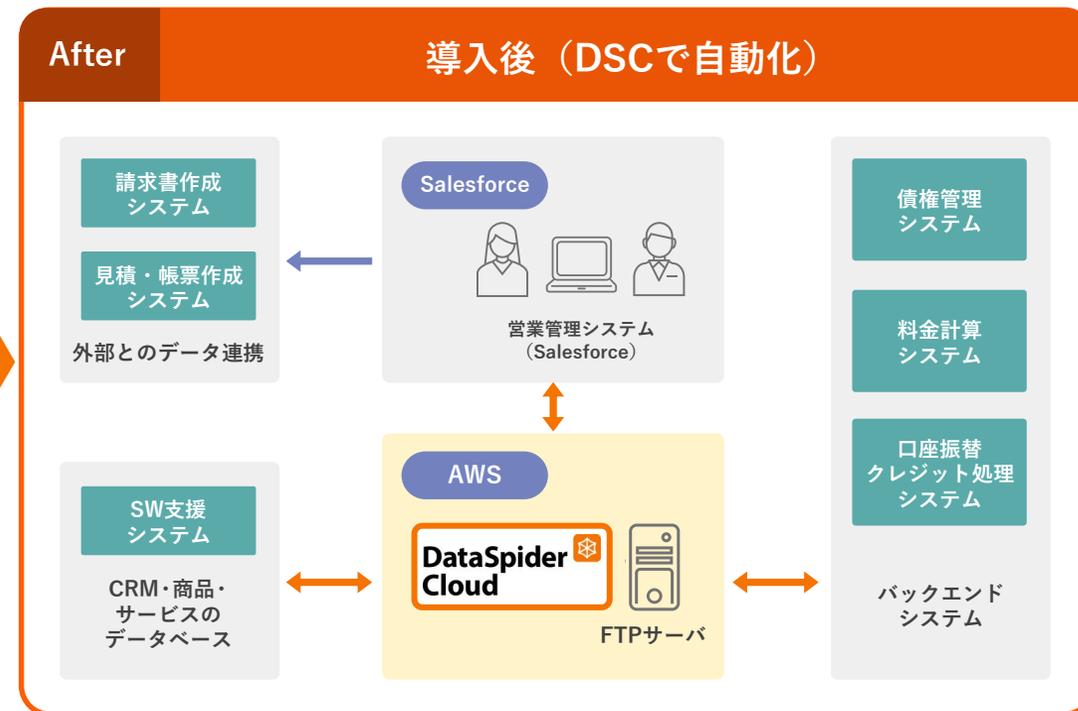
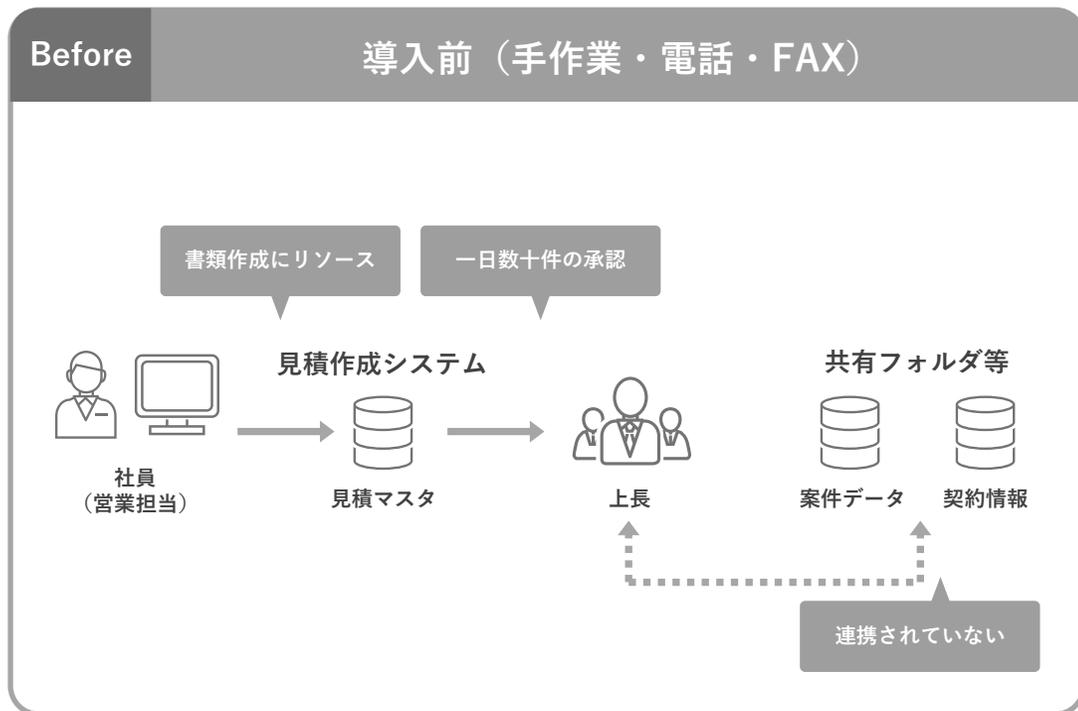
- ① 営業担当個人のPCや共有フォルダにしか情報がなかったため、顧客管理・情報共有が出来ていない
- ② 申請書類作成で多くのリソースが割かれ、お客様対応に時間をかけられない。承認作業も一日数十件。

課題解決

- ① 多くの周辺システムとのシステム連携と、それに関するデータ共有を実現し、同社では営業支援システムが順調に活用されるようになった。その結果、大きく業務が効率化された。



- ① どれだけの連携が発生するか不透明で、今後のビジネス展開で連携先が増えても対応できる拡張性が必要だった
- ② 多額の資金を投資することは出来ず、スモールスタートのできるサブスクリプションモデルである必要があった



# メールによるサプライヤーへの調達依頼をクラウド化 納期回答までの煩雑なやり取りを無くしリードタイムの短縮に成功

お客様の課題

- ① 顧客ニーズに対応した製品をタイムリーにリリースすることが出来ない。
- ② サプライヤーの部品納期回答を短縮させ、コスト見積を加速させたい。

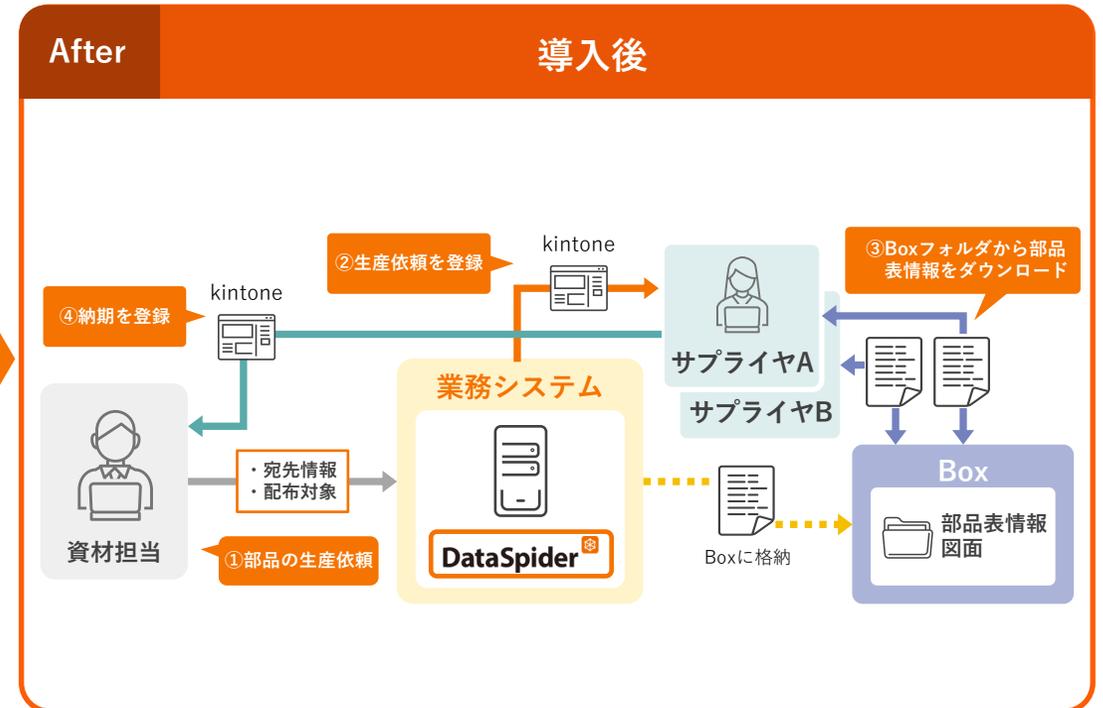
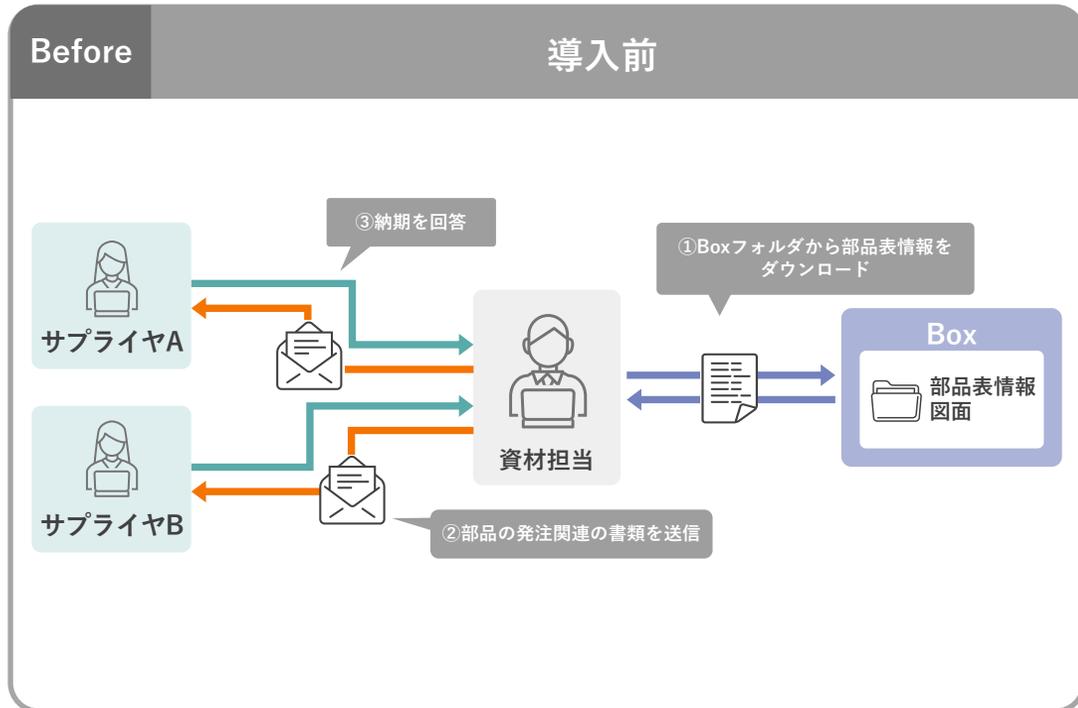
課題解決

- ① クラウド化により迅速な情報連携を実現
- ② 生産プロセスの効率化を実現。
- ③ マーケットのニーズに対応した製品をタイムリーに供給する体制を実現



POINT

- ① クラウドへの情報一元集約が可能。
- ② サプライヤー側の煩雑なプロセスも改善。



導入製品・サービス

HULFT SQUARE

# システム規模に応じて柔軟に機能拡張と価格対応が可能 社内システムのクラウド化を支援するクラウド型データ連携基盤

お客様の問題

- ① 基幹と営業系の業務系システムのクラウド化に伴い、データ連携基盤の再構築を検討
- ② データ連携もクラウド化するため、スタートで試したいが連携先が増大
- ③ 社員向けポータルへのアクセス管理のための社員情報連携が属人化

導入効果

- ① 既存のクラウドサービスとも簡単に連携が可能
- ② 現状だけでなく、今後の要件拡大も踏まえた拡張性と価格設定がある
- ③ ID管理システムと連携し、ポータルへのアクセス管理を安全に自動化できる

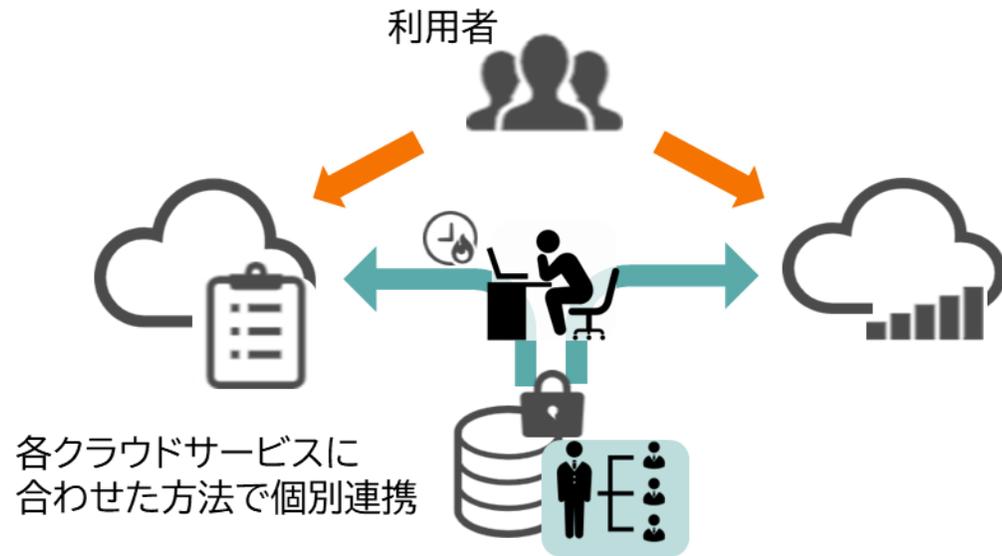


POINT

- ① Kintoneなど日本特有のクラウドサービスにもコネクタを有している
- ② 国産のサービスため、今後の機能拡張への要望に対して、声が届きやすいと期待している
- ③ 機能だけでなく、価格設定を含めた柔軟性

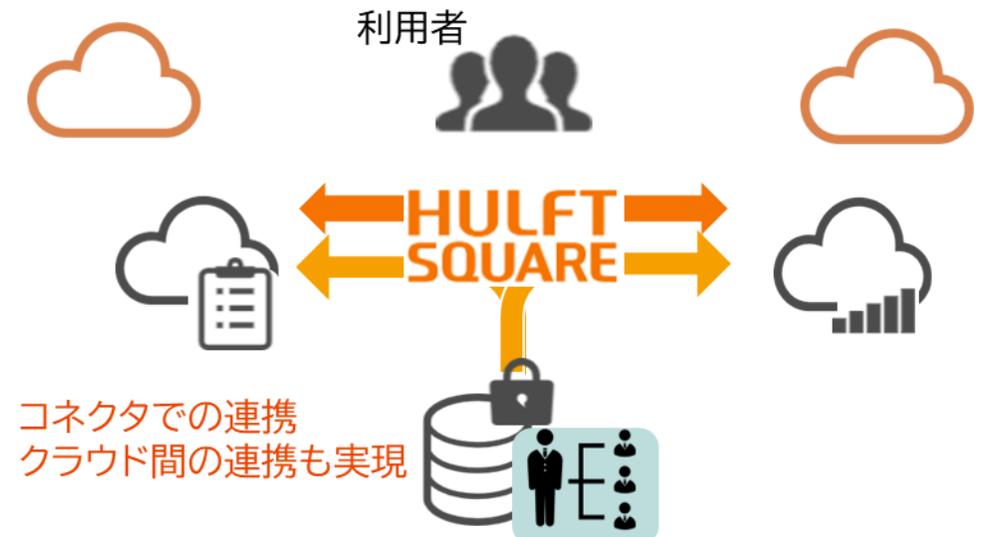
Before

個別のシステム連携のためクラウド化に支障



After

クラウド型連携基盤でシステムの規模により柔軟に拡張





# HULFT

**Move knowledge. Move markets.**