



セーフィー株式会社

所在地：東京都品川区

URL：
<https://safie.link/>

主な事業：
クラウド録画型映像プラットフォーム
「Safie」の開発・運営
および関連サービスの提供

セーフィー株式会社

「mitoco X Powered by DataSpider Cloud」での ノーコード開発で、 ビジネススピードに合わせた短期開発を実現！

さまざまなバックグラウンドの人材を
システム開発に参画させていきたい



クラウド録画型映像プラットフォーム「Safie」の開発・運営および、関連サービスを提供するセーフィー株式会社。映像に対するニーズとクラウドのテクノロジーをマッチさせたクラウドカメラ「Safie」は、あらゆる業種の企業から一般消費者に至るまでを顧客対象にし、販売数を伸ばし続けている。2014年の創業からわずか3年後にはクラウドカメラサービスとして業界シェアNO.1を築いた。

セーフィーは今後の更なる成長に備え、2019年から2020年にかけてECサイトとCRMのリプレイスを実施した。この二つのシステムを連携し、競争力を高めるCRM基盤の実現に重要な役割を担ったのが、データ連携ツール「mitoco X Powered by DataSpider Cloud」だ。

売上拡大のため毎月の請求処理に係るリソースが逼迫

2017年より運用してきたECサイトは、「セーフィー」の市場や製品群が拡大するにつれて複雑化し、顧客体験の向上などを目的に改修を行うにもスピーディな適応ができなくなってしまっていた。なによりも、2019年に導入したSalesforceとデータ連携ができないため、売上計上等の業務はすべて人手で行われており、システム部門ならびに業務部門にてそれに毎月多大なリソースを費やしていた。

例えば、Salesforceの商談および商談商品オブジェクトのデータから請求書発行に必要な請求情報を生成するために、SalesforceのレポートからCSVに出力し、それをACCESSにインポートして加工、最後に完成した請求書データをSalesforceにインポートするというステップを、手作業で実施していたという次第だ。

また、ある商流においては、Excelファイルによる申込書を受領する流れであった為、それを手作業でSalesforceに転記する、といった作業も発生していたという。

使用サービス

mitoco X

mitoco Xで、売上データをはじめ 顧客にまつわるすべてのデータを Salesforceに集約

セーフィーでは、Salesforceの導入をきっかけに、複数のシステムに散在していた顧客にまつわる情報をSalesforceに統合させ、CRMを中核にしたビジネスの強化に乗り出した。ECサイトのリプレイスにおいても、Salesforceとの連携を必須要件とし、これらの連携基盤として、mitoco Xを採用した。

mitoco Xでは、まず社内でのハンズオンやエラーハンドリングなどの共通機能の実装を経て、ECサイトの注文データをSalesforceに受け渡す連携開発を行った。

さらに、社内の全システムの情報集約を目指し、これまでシステム部門のエンジニアが手を動かして集約させてきたデータを、自動的にSalesforceに格納させる仕組みをmitoco Xで実装。

これらの連携開発は、それぞれ1日～1週間程度と非常に短期間での実装を実現している。

mitoco Xで実現したこと

ECサイトとSalesforceの連携

ECサイトで注文を受け付けた際、出荷に至る作業の為に、REST APIで注文データを顧客情報と注文情報としてSalesforceの取引先、取引先責任者、商談および商談商品の各オブジェクトにレコードを作成し、その後行程の業務をSalesforce上で行う。

効果

ECサイトからの売上データが自動的にSalesforceに連携されるようになったことで、ほぼリアルタイムの受注件数や金額を把握できるようになった。併せて、EC以外の販売チャネルのデータもSalesforceに集約し、全社の売上データの可視化、売上予測の精度が向上した。また、チャネルごとで異なる手順のオペレーションがなくなったため、生産性の向上を図れた。

一部商流における

Excelの申込ファイルとSalesforceの連携

Excelの申込ファイルがSalesforce上に格納されたのをトリガーに、mitoco Xがファイルを取得して情報を読み取り、Salesforceの商談レコードを生成。

効果

これまでは、申込ファイルの情報を手入力でSalesforceに転記していたため入力ミスリスクが潜在していたが、この作業を自動化したことにより、入力ミスリスクが0に、転記に要する作業時間もほぼ0になった。

Salesforce上の売上データから請求データを自動生成

月次でその月の売上データをSalesforceの商談オブジェクトから取得し、その関連オブジェクトのデータと併せて請求書データを自動生成。

効果

月次換算で3人日ほど要していた請求書の発行業務がバッチ処理等の利用によりほぼ0に。

mitoco Xの導入により削減できた工数は大きい。そして、工数削減によって新しく生み出された時間は、Salesforceに集約された情報の可視化、分析精度の向上も相まって、ビジネスを一層スケールアップさせることに貢献するであろう。

お客様の声

取締役CTO

開発本部長

森本 数馬 氏



私自身は、これまで自分でプログラミングを書いてプロダクト開発を進めてきたタイプでしたので、今回mitoco Xを利用したことにより、開発から運用まで短期間で進んだことに大変驚きを感じました。自分達で開発する箇所、パッケージを利用する箇所、双方を組み合わせることで、ビジネススピードに合わせた短期開発が可能になると実感しました。この開発手法を活かし、ビジネスのスケールを加速させたいと思います。

開発本部

オペレーション

システム部 部長

水野 浩士 氏



Salesforceやmitoco Xといったサービスによってプログラミングの知識を持っていない人でもエンジニアリングができるようになりました。様々なバックグラウンドや知識を持つ人材がビジネスを支えるシステム作りに携われるようになったといえます。現状では、私一人で連携開発を進めていますが、人材の育成を進めさまざまな社員がシステムに関わっていくことで、会社の成長に貢献したいと考えています。