

DXを通じて ビジネスの課題解決へ導く

DX基盤 / Tableau・Salesforce 導入のプロフェッショナルチーム

株式会社Prazto 会社概要資料

COMPANY PROFILE

会社概要



MISSION

PraztoはDX化を通じて
お客様のビジネス課題を解決することを
喜びにするエキスパートチームです



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

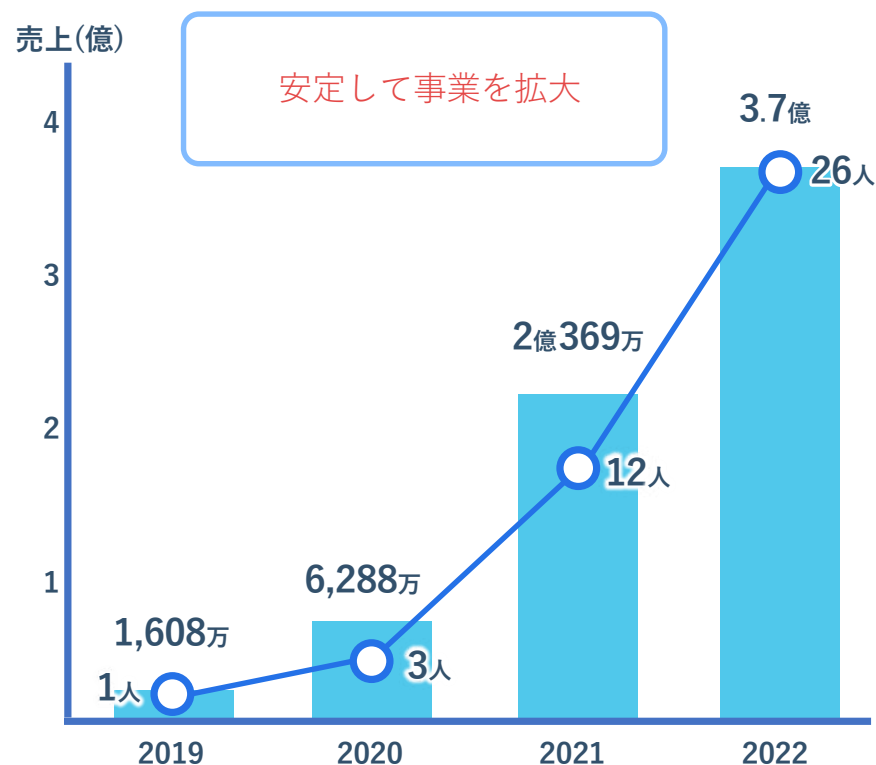
主な事業 SaaSに関する導入コンサルティング事業、
およびシステム開発事業

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、200種類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。

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。

SmartHRUZABASEAgathabasichacomonoHT | HEALTHCARE
TECHNOLOGIES弁護士ドットコムclosip

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】株式会社ユーザー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活用後の未来を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

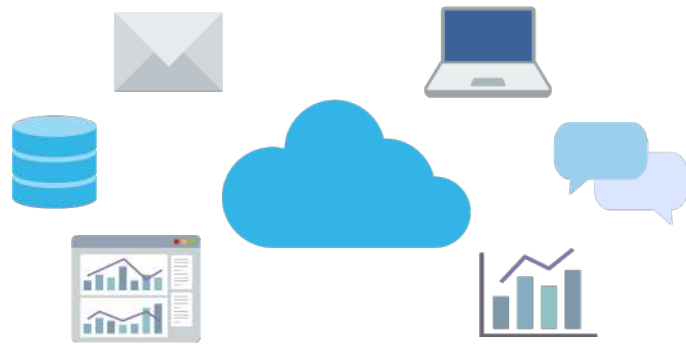
BUSINESS

—
Praztoの事業

Praztoが提供するDX基盤・Tableauデータ分析基盤構築

SaaSビジネスを活用したDX基盤の構築、集計したデータのTableauによるデータ分析基盤の構築がPraztoの主な事業です。

01



DX基盤構築

豊富な支援実績を通して、Salesforceを活用したDX基盤の構築に関して深い理解があり、成功事例を多数保有しています。成功事例をベースにお客様のニーズに合わせていくため、スピードの速い導入・構築が可能です。

02



Tableauでのデータ分析基盤構築

データ収集のシステムやDWHの構築から、Tableauを使用したBIダッシュボードの構築をいたします。BigQuery・Snowflakeを使用したモダンデータスタックの構築、Tableauの柔軟性を最大限に活かしたダッシュボードの構築が可能です。

DX基盤としてのSalesforceへの深い理解

著名なSaaS企業にもSaaSの知見や技術力についてご評価いただいています。

 SmartHR

SmartHR 様



支援内容

- Salesforceの導入支援
- 簡単な相談程度の壁打ちから改善までをスピーディーに伴走

お客様の声

“SmartHRの状況にとっての最適解”を導いてもらえる。
Praztoさんには、SaaS企業でのSalesforceの運用について多くの知見やノウハウを既に持っていますよね。その点で我々SaaS企業の特徴やKPI指標などに対しても知見があり、その点も好ましかったです。

UZABASE

ユーザーベース様



支援内容

- Salesforceの維持管理、保守開発
- 全社マスターをSalesforceで実現するための発展的な個別の開発

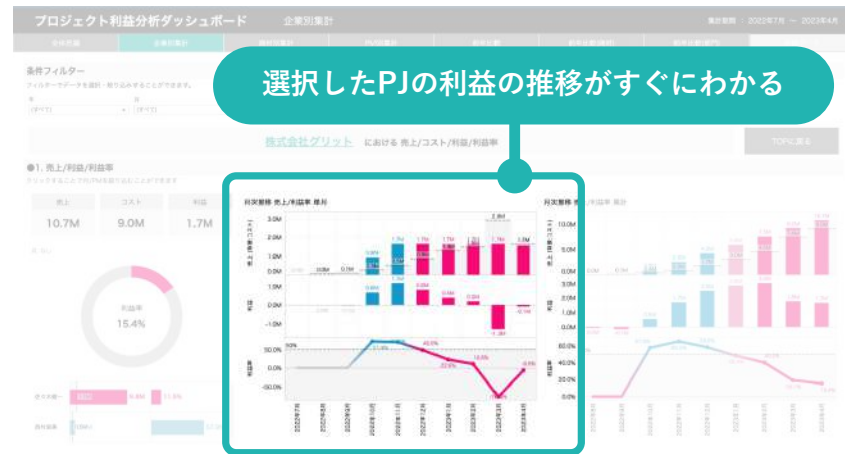
お客様の声

元々Praztoさんにご支援いただいていたグループ会社から評判を聞いて、開発時にコードをばらして実装まで一気通貫で対応していただけるスピード感に魅力を感じました。
困ったときに相談でき、slackでやり取りしない日はないくらいです。

Tableauを活用したBIデータ分析支援も多数の実績

SaaSビジネスを熟知しているからこそ、事業KPIや経営情報をTableauでの分析、可視化に関して高い技術で対応。Tableauのビジュアルライズスキルは、特に高い評価をいただいています。

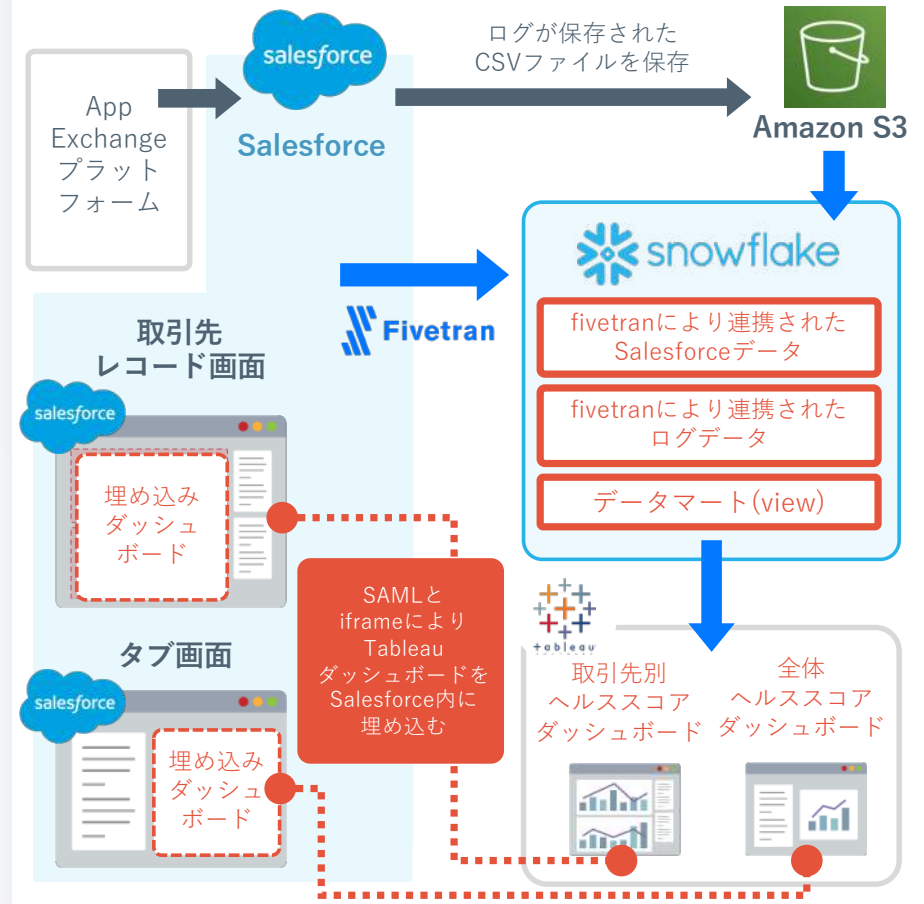
深層的なデータの分析



01 収益性が悪いPJをクリックする



技術を駆使したDX基盤の構築



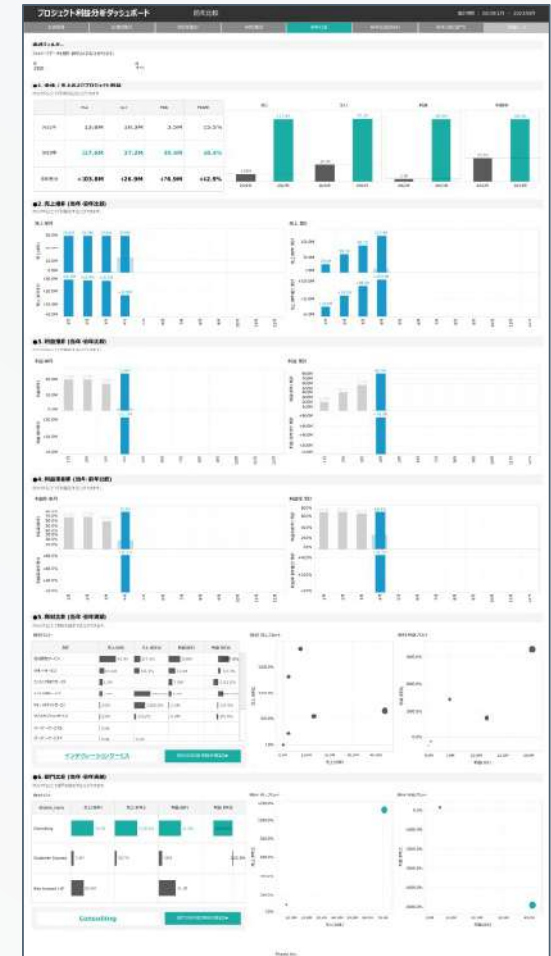
高度なデータ可視化事例①(予実分析・利益分析)



利益分析①



利益分析②

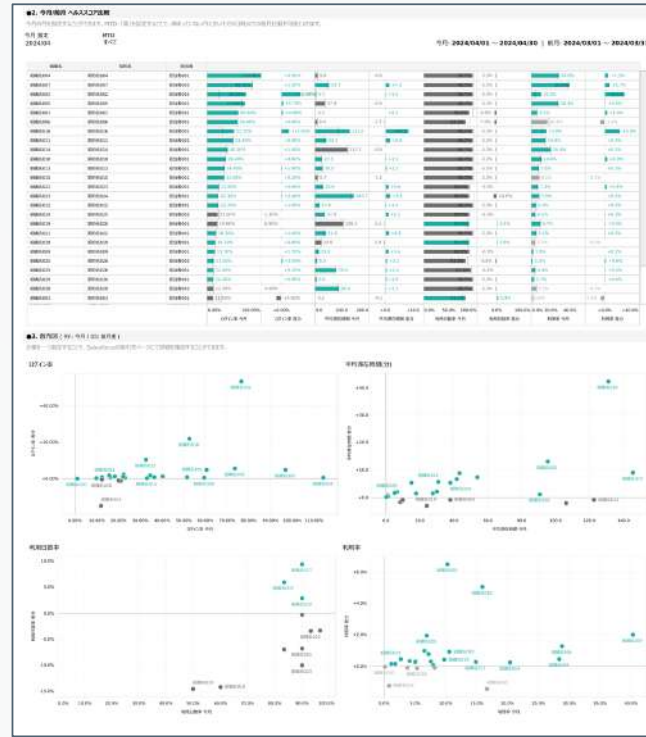


利益分析③

高度なデータ可視化事例②(顧客ヘルススコア分析)



顧客ヘルススコア分析①



顧客ヘルススコア分析②



顧客ヘルススコア分析③

CASES01

DX基盤の 構築支援

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

お客様の声

『課題感も1ヵ月サイクルで変わっていく』状況に対応できるのは、伴走型での支援ならではの

<https://prazto.com/case/smarthr/>



支援前の課題

- **改善要望への対応速度**：小規模かつ緊急度の高い改善要望への迅速な対応ができず、人材が不足していた。
- **Salesforce移行**：カスタマーサクセスチームのSalesforceへの移行が遅れ、運用に慣れていなかった。
- **チーム間連携**：急成長に伴い、各チーム間の連携が複雑化し、影響範囲の精査が必要だった。

支援後の効果

- **改善速度の向上**：伴走型支援により、短期的な課題解決の速度が向上し、迅速な対応が可能になった。
- **運用の効率化**：Salesforceへのスムーズな移行と習熟が進み、施策の解決速度が向上。
- **SaaS連携の強化**：複数のSaaSとSalesforceのデータ連携が円滑に行われ、運用が効果的になった。

UZABASE 株式会社ユーザベース

情報プラットフォーム

従業員1,000人以上

Salesforceの構築支援

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

お客様の声

PraztoのSalesforce支援でフレンドリーな関係性と高スキルを評価。

<https://prazto.com/case/uzabase/>



支援前の課題

- 維持管理や開発を少人数で内製しており、工数が圧倒的に不足していたため、対応が追いつかなかった。
- 設計思想の喪失があり、担当者の交代によりソースコードを頻繁に解析する必要があった。
- 事業成長に伴い、社内からの改修要望が増加したが、リソース不足で対応が遅れ、業務が滞ることが多かった。

支援後の効果

- フレンドリーでスムーズなコミュニケーションにより、ビジネスサイドとの調整が迅速に行われ、対応スピードが向上した。
- 次の改修を見越した開発により、後の改修作業が容易になり、全体のスピード感が向上した。
- 困った時の相談相手として安心感と業務効率化を実現。

情報メディア事業

従業員 300~400人

Salesforceの構築支援

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

お客様の声

Praztoの伴走型支援により、Salesforceの活用と事業成長が加速された。

<https://prazto.com/case/newspicks/>



支援前の課題

- 内製化で対応していたが、事業成長に伴い対応力が限界に達していた。
- 社内の2名体制ではSalesforceの広範な業務カバーに限界を感じていた。
- 外部ベンダーに依頼するとスピード感が失われ、迅速な対応が困難だった。

支援後の効果

- Praztoの伴走型支援により、迅速かつ柔軟なSalesforceの活用が可能になった。
- ユーザー活用事例大会での準優勝を獲得し、社内のSalesforceの位置付けが強化された。
- 内製力をキープしつつ、技術的なサポートを受けることで事業成長を支える基盤が整備された。

10年ぶりとなるSalesforce大規模改修で、幹部人材紹介業務を効率化

お客様の声

Praztoの技術力と信頼性により、Salesforce改修が成功し生産性が向上した

<https://prazto.com/case/jomon/>



支援前の課題

- コロナ以降のリモートワーク対応が不十分で、生産性に影響を与えていた。
- 業務の効率向上に必要な機能が不足しており、具体的なニーズに対応しきれていなかった。
- Salesforceの旧システムが最新のビジネス要件に対応しきれず、運用に限界を感じていた。

支援後の効果

- Salesforce改修によりリモートワーク対応が強化され、業務がスムーズに進行できるようになった。
- グローバル検索機能などの新機能追加で業務効率が大幅に向上し、日々の作業がより効果的になった。
- 継続的なサポート体制により、今後の改善や新たなニーズにも迅速に対応できるようになり、長期的な運用が見据えられるようになった。

不動産Tech

従業員1,000人以上

Experience Cloudの構築

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

お客様の声

Salesforceを活用して、新規事業の立ち上げとシステム構築を迅速かつ柔軟に実現し、多くの関係者が使いやすいプラットフォームを構築。

<https://prazto.com/case/uzabase/>



支援前の課題

- **システム構築のスピード不足**：新規事業立ち上げに伴い、迅速にシステムを構築することが求められた。
- **関係者全員が使いやすいシステム設計**：多くの関係者にとって使いやすいシステムを設計する必要がある。
- **外部加盟店向けシステムのエラー回避と迅速な開発**：外部加盟店も利用するシステムであるため、エラーを最小限にしつつ迅速に開発する必要がある。

支援後の効果

- **柔軟かつ迅速なシステム開発**：定例ミーティングを通じて、事業立ち上げと並行しながらシステム開発を柔軟かつ迅速に進めることができた。
- **多くの企業が利用しやすいシステム**：多くの企業や関係者が利用しやすいシステムを構築することができた。
- **Salesforceの活用で事業拡大に応じたシステム拡張が可能に**。

CASES02

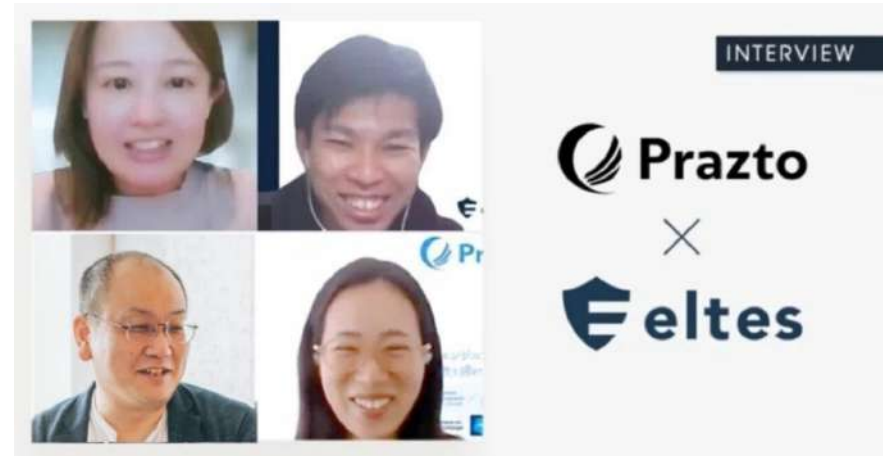
DWH構築・Tableauの 導入支援

”Heroku × Tableau”でデータが統一されたことで、 経営の質も向上

お客様の声

HerokuとTableau導入でデータ統一と経営の質向上を実感した。

<https://prazto.com/case/eltes/>



支援前の課題

- 各システムにデータが分散し、事業別の利益が見えづらく、どこに投資すべきか判断が困難だった。
- データ作成が手作業で行われており、資料作成に多大な時間と労力がかかっていた。
- 部門ごとに異なるデータ指標を使用していたため、統一された視点での議論が難しく、経営判断が複雑になっていた。

支援後の効果

- 社内で統一のデータ指標が確立し、各部門が同じ数字を基に議論できるようになり、経営の質が向上した。
- データ作成の依頼が減り、担当者の負担が軽減されるとともに、迅速な経営判断が可能になった。
- 部署ごとの費用管理が可視化され、ガバナンスが向上し、正しい承認ルートの意識が高まった。



ユニファ株式会社

保育支援サービス

従業員200~300人

Tableau導入支援

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

お客様の声

Tableau導入によりデータドリブンな文化を確立し、組織運営の基盤を強化することができた。

<https://prazto.com/case/unifa/>



支援前の課題

- 各システムのデータが分散しており、全社的な経営判断が困難だった。
- 経営判断に必要なデータのリアルタイム可視化が不足していた。
- データの定義が不統一で、適切なデータ抽出が難しかった。

支援後の効果

- データの統合とリアルタイム可視化が実現し、迅速な経営判断が可能になった。
- データドリブンな文化が社内に浸透し、各部署からの提案が増えた。
- ダッシュボードで共通言語が生まれ、組織全体でビジネスを推進できるようになった。



株式会社マッシュマトリックス

AppExchangeサービス

従業員 ~100人

Tableau導入支援

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

お客様の声

PraztoのTableau導入支援により、データ可視化と業務効率が大幅に向上した。

<https://prazto.com/case/mashmatrix/>



支援前の課題

- お客様のサービス利用状況を効果的に可視化できなかった。
- Salesforceの統計情報のログから利用状況を把握するのが困難だった。
- データ可視化のインフラが整っておらず、リアルタイムでの状況把握ができなかった。

支援後の効果

- Tableauでお客様の利用状況がリアルタイムで可視化できるようになった。
- データ基盤が整備され、Salesforceデータと他のデータの組み合わせが可能になった。
- 密なコミュニケーションとプロトタイピングにより、クオリティの高いダッシュボードが実現した。



アガサ株式会社

治験・臨床研究の文書管理サービス

従業員 ~100人

Tableau導入支援

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」

お客様の声

Tableauを用いたKPIの可視化が、今後の成長に不可欠なデータ分析を可能にした。

<https://prazto.com/case/agatha/>



支援前の課題

- SOC 2対応の内部統制が必要であり、既存のCRMシステムでは対応が難しかった。
- 既存のCRMシステムではKPI管理が不十分で、データの可視化に限界があった。
- Salesforceへの移行プロセスが煩雑で、業務プロセスの見直しや社内調整に多くの時間を要していた。

支援後の効果

- KPIの可視化により、営業戦略の最適化が可能になり、経営判断が迅速かつ正確になった。
- Tableauを活用することで、複雑なSaaS KPIの可視化が実現し、予算と実績の比較が容易になった。
- カスタマーヘルススコアの分析が容易になり、顧客の利用状況の把握や解約防止策の実施が迅速に行えるようになった。

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

お客様の声

Tableau導入でデータ駆動の意思決定文化が醸成され、大きな成果を実感

<https://prazto.com/case/healthcare-tech/>



支援前の課題

- 経営判断に使用する情報の精度にばらつきがあり、一貫性のないデータを使用していました。
- 社内にデータベースの管理・整備・可視化できる人材が不足していました。
- データの活用によくの時間がかかり、運用の不安がありました。

支援後の効果

- KPIダッシュボードでデータ作成工数が削減され、迅速な経営判断が可能になりました。
- 他部署でもデータ活用が進み、独自のデータ分析や施策検討が活発化しました。
- スピーディーな対応と高精度のデータに基づく改善が行われ、経営判断の質が向上しました。

お気軽にお問い合わせください

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steam
03-6822-4709
pre-sales@prazto.com

