

SaaS Up

サービス紹介資料

目次

会社概要	p.03
01 SaaS Upのご紹介	p.07
SaaS Upとは	p.08
SaaS Upが解決する課題	p.09
SaaS Upの特長 01	p.10
SaaS Upの特長 02	p.11
02 導入メリット	p.12
導入メリット01 SaaS事業運営でのメリット	p.13
導入メリット02 HubSpot運用面でのメリット	p.14
導入メリット03 技術・運用面でのメリット	p.15
「HubSpotでSaaSも管理」というコンセプト	p.16
サブスクリプション収益の包括管理	p.17
日本の商慣習にも対応した商品構成	p.19
SaaS KPIの自動計算と可視化	p.21
料金プランと機能について	p.23
必要なHubSpot環境	p.25

▷ Prazto

Prazto(プラート)はDX基盤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6年で300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	〒104-0061 東京都中央区銀座6丁目10-1 GINZA SIX 13階
HP	https://prazto.com/

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。



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】freee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 SaaS Upのご紹介

SaaS Upとは

HubSpotでSaaSビジネスの収益管理とKPI分析を実現するパッケージアプリケーション

SaaS Upは、HubSpotだけでは今まで管理が困難だったSaaSビジネスモデル特有の収益データモデルを直感的に管理できるパッケージアプリケーションです。SaaS企業に特化したカスタムオブジェクトとダッシュボードにより、サブスクリプション収益とKPIメトリクスをHubSpot内で完結して管理・可視化できます。



	0	1	2	3	4	5	6	7	8	...
April	100%	92%	91%	88%	86%	83%	80%	77%	71%	
May	100%	87%	78%	76%	72%	65%	65%	63%	62%	
June	100%	91%	90%	85%	76%	74%	74%	62%		
July	100%	85%	83%	79%	76%	72%	68%			
August	100%	94%	93%	89%	85%	75%				
September	100%	88%	86%	73%	63%					
October	100%	87%	71%	71%						
November	100%	92%	82%							
:										

● 商品管理/ MRR自動作成：

サブスクリプション契約やMRR（月次経常収益）をHubSpotで包括的に管理

● SaaS Up Insight：

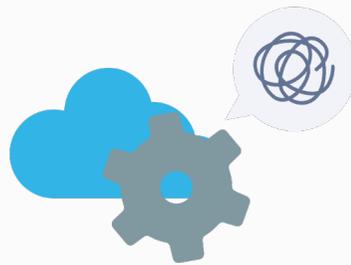
New・Expansion・Contraction・Churnなどの詳細なMRRの分析ができるように、KPI・メトリクスを可視化して表示

HubSpotでのSaaS管理の限界



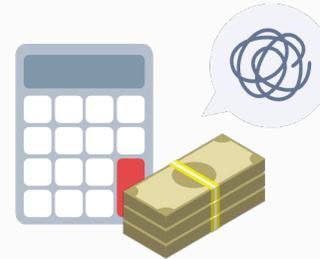
サブスクリプション 収益の管理困難

従来のDealモデルだけでは
月次の継続収益やMRRを
適切に管理できない



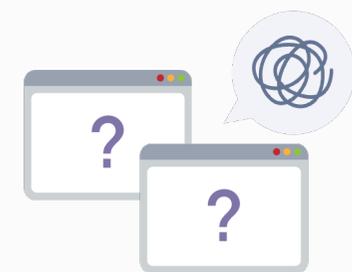
SaaS KPIの 可視化不足

New・Expansion・
Contraction・Churnなど詳
細なメトリクスをHubSpot
内で計測・可視化できない



複雑な料金体系への 対応不備

プランアップグレード、ダ
ウングレード、追加ライセ
ンスなどの複雑な収益変動
を追跡できない



分散した データ管理

SaaS運営に必要なデータ
が複数ツールに分散し、
HubSpot内でデータを取り
まとめることができない。



HubSpotを活用したいSaaS企業が「営業・マーケティング」から「収益管理」へ進む過程で、
特に「SaaS特有の管理機能」のステップで躓いている現状があります。



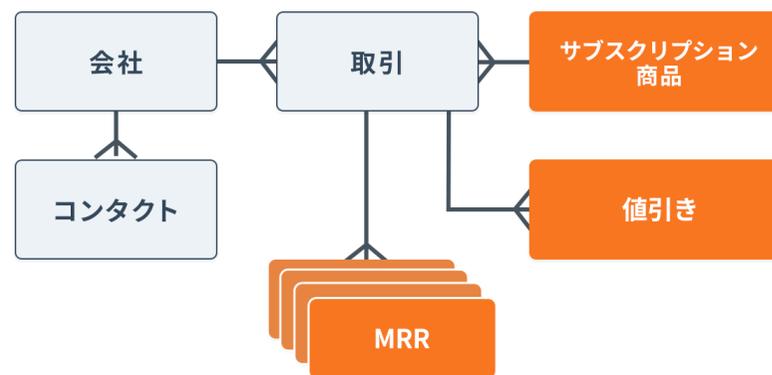
SaaS Upが解決する課題

SaaS UpならSaaS管理の課題を簡単に解消できます

SaaS Upの解決アプローチ 01

受注以降のプロセスとデータをHubSpotでしっかりと管理できるようにいたします。

SaaS事業での顧客フェーズと
SaaS Upの注力領域

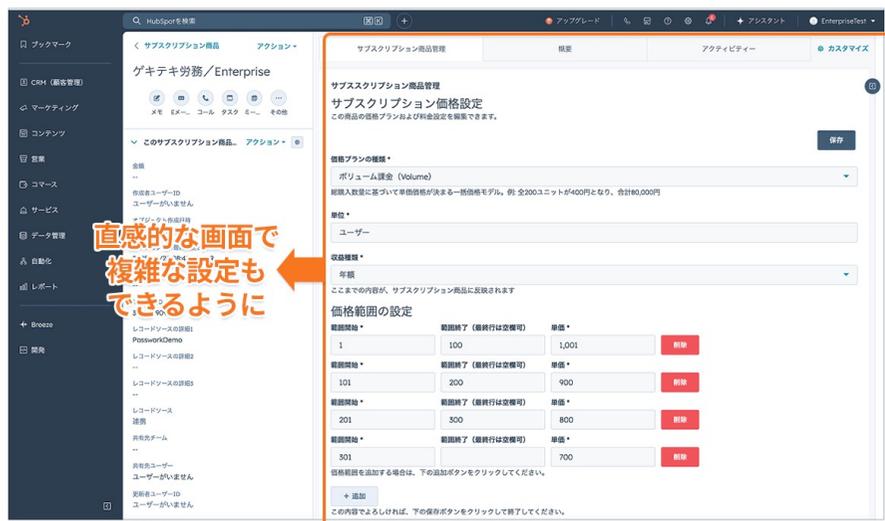


- SaaSの複雑なプライシング設定を管理できるようにいたします。
- 受注以降のCS業務をしっかりと管理いたします。

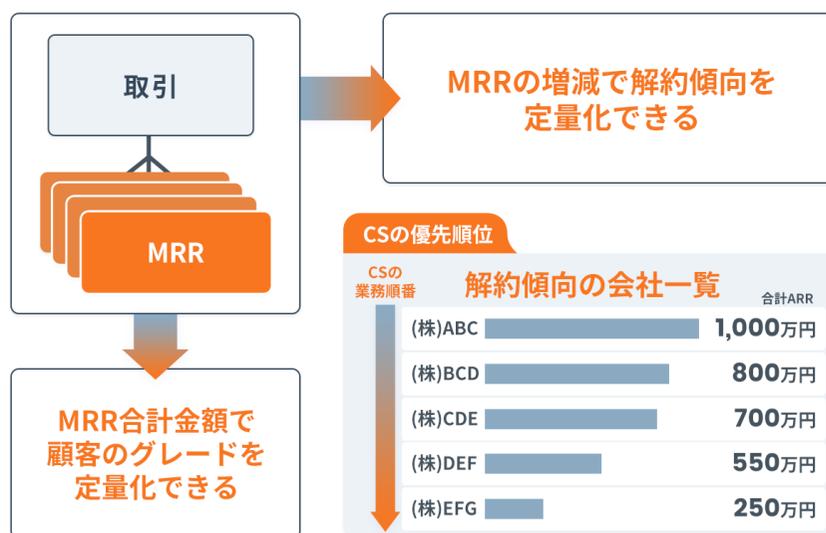
- カスタムオブジェクトで月ごとのMRRを管理
- HubSpotのベストプラクティスの会社・取引等を使用

SaaS Upの解決アプローチ 02

無理のない画面操作でMRRレコードを自動作成して、さまざまな業務にMRRを活用



- SaaSの複雑なプライシング設定を直感的な画面で管理できるようにいたします。
- 不要な画面遷移を行わずに、商品設定や値引きの設定ができるようになります。



- MRRをHubSpot内で保存してさまざまな定量化に活用
- 顧客グレードと解約傾向を定量化して、CS業務の優先度に活用

02 導入メリット

導入メリット01 SaaS事業運営でのメリット



包括的なSaaS収益管理

サブスクリプション契約からMRR、ARR、収益イベントまでを一元管理し、収益構造の完全な可視化を実現



意思決定の迅速化

重要なSaaS KPIがリアルタイムで更新され、データに基づいた迅速な経営判断が可能



チーム間の情報共有促進

営業、カスタマーサクセス、経営陣が同一のデータモデルで情報を共有し、部門を超えた協業が向上



成長機会の発見

Churn分析、アップセル機会、顧客の健全性スコアなどから具体的な成長施策を特定

導入メリット02 HubSpot運用面でのメリット



投資対効果の最大化

既存のHubSpot投資を活用し、追加のBI/分析ツール導入コストを削減



学習コストの最小化

HubSpotユーザーであれば慣れ親しんだインターフェースで即座に利用開始



データ統合の簡素化

営業、マーケティング、カスタマーサポートのデータと収益データが自然に統合



セキュリティとガバナンス

HubSpotのセキュリティ基準とアクセス管理をそのまま活用

導入メリット03 技術・運用面でのメリット



迅速な導入

パッケージアプリケーションとして設計されており、従来のカスタム開発と比較して導入期間を大幅短縮



メンテナンス不要

SaaS型提供により、アップデートやメンテナンスはすべて自動実行



拡張性の確保

HubSpotのEnterprise Plan機能をフル活用し、事業成長に合わせた柔軟な拡張が可能



専門スキル不要

従来のBI構築に必要なだった専門的な技術スキルなしで、SaaS KPI管理が実現

「HubSpotでSaaSも管理」というコンセプトのもと、 SaaS企業の継続的な成長を管理・可視化

SaaS Upは、HubSpotの既存投資を最大限活用しながら、SaaS企業特有の収益管理とKPI分析を実現します。営業・マーケティングから収益管理まで、SaaSビジネスの全体像をHubSpot内で完結して管理できる統合プラットフォームを提供。

- 既存のHubSpot運用ノウハウを活かし、追加の学習コストを最小限に抑制
- パッケージアプリケーションとして迅速導入を実現、初期費用と導入期間を大幅削減
- 小規模なスタートから段階的に機能拡張し、事業成長に合わせた柔軟な運用が可能

サブスクリプション収益の包括管理

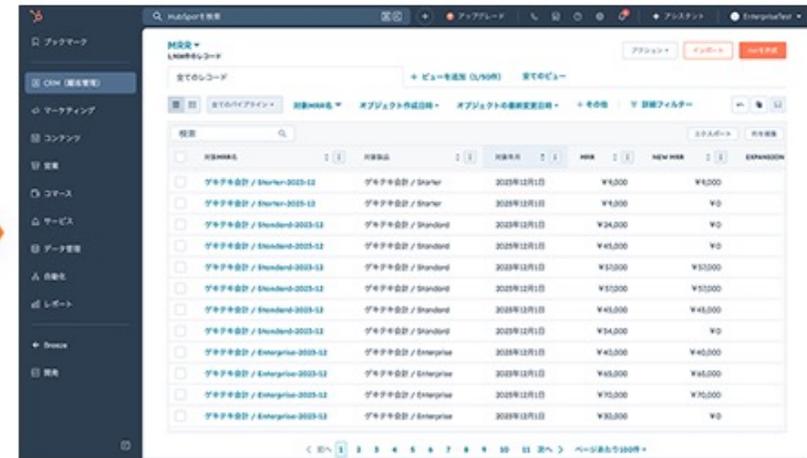
SaaS企業の事業管理として必須のサブスクデータを
HubSpotで完全に管理できるソリューション



取引に契約数量や値引きを設定



MRRが自動生成



Point 01

HubSpot

データモデルを踏襲

既存のCompany、Dealオブジェクトとの連携
Enterprise Planのカスタムオブジェクトを活用したSaaS特化データ構造

- サブスクリプション商品
- MRR（月次経常収益レコード）

Point 02

操作性の向上

- Reactアプリによる直感的なカスタム画面
- 年間MRRレコードの一括更新機能
- SaaS事業の複雑な商品・課金体系の分かりやすい管理インターフェース

日本の商慣習にも対応した商品構成

商品のプライシングおよび値引きの網羅性に関しては多くのノウハウから作成をしております。

価格プランの種類

固定料金	Flat Fee
従量課金	Per Unit
ボリューム課金	Volume
段階別課金	Tiered

値引きの種類

固定金額割引
パーセンテージ割引
ボリュームディスカウト
段階的ディスカウト
無料試用



Point 01 豊富な金額プラン

- 固定料金：期間やイベントごとの固定金額
- 従量課金：製品単位あたりの価格 * 数量
- ボリューム課金：総購入数量に基づいて単価価格が決まる一括価格モデル
- 段階別課金：使用料の異なる部分が異なる金額で課金される段階的価格モデル

Point 02 多様な値引にも対応

- 固定金額割引
- パーセンテージ割引
- ボリュームディスカウント
- 段階的ディスカウント
- 無料試用

SaaS KPIの自動計算と可視化

SaaS企業の成長管理に必要なKPI・メトリクスを
HubSpot内で完全に管理





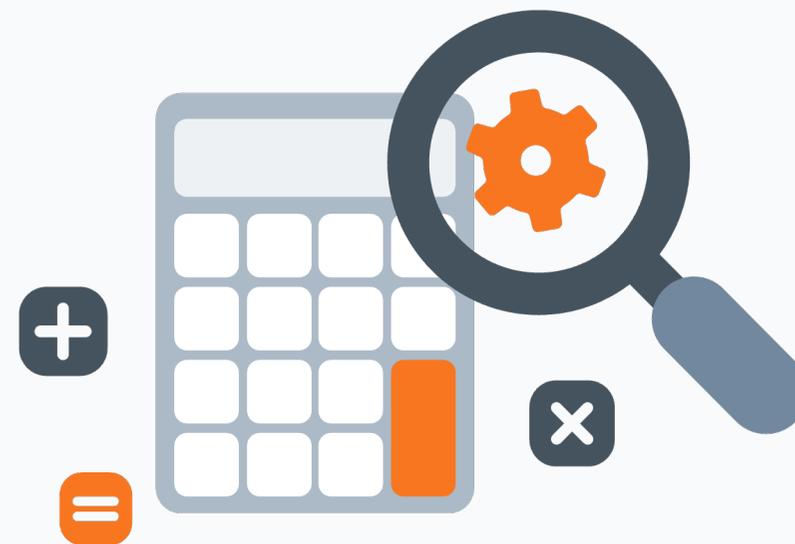
Point 01 高度なKPI計算

- NRR (Net Revenue Retention)
- Churn Rate (解約率)
- New / Expansion / Contraction / ChurnなどのMRRの詳細な分析
その他SaaS運営に必要な指標を自動計算

Point 02 統合ダッシュボード

- Reactアプリによる違和感のない表示
- リアルタイムKPI更新とトレンド分析
- カスタムビジネスロジックによる柔軟な指標カスタマイズ

料金プランと機能について



料金表

導入パッケージ

初期設定支援

初期設定費用 10万円～（税抜）

- カスタムオブジェクト構築
- データマイグレーション支援
- 初期設定とカスタマイズ

月額利用料金

SaaSUp ライセンス

3万円～/月（税抜）

- サブスクリプション商品管理
- MRR/ARR自動計算
- カスタム画面とダッシュボード
- 高度なSaaS KPI自動計算

必要なHubSpot環境

必須

Sales Hub, Service HubのいずれかのEnterprise Plan

- カスタムオブジェクト機能の利用のため
- UI Extensionの利用のため