

Tableau Software とのパートナー契約締結のお知らせ

株式会社セラク（東京都新宿区、代表取締役：宮崎龍己、東証一部上場（証券コード 6199）、以下「当社」）は、リーディング分析プラットフォームを提供する Tableau Software と Alliance パートナー契約を締結したことをお知らせいたします。

■ Tableau について

リーディング分析プラットフォームの Tableau は、直感的な操作が可能なビジネスインテリジェンスを提供し、分析やデータにおける技術的な専門知識を持たないビジネスユーザでも簡単に扱うことができるという特徴があります。データとの対話によってユーザが探索的な分析を行うことで、ビジネスインサイトを発掘することができます。

■ 背景

【市場ニーズ】

昨今、国内における Tableau の導入企業は増加の一途を辿っており、企業規模問わず多くの企業での利用が進んでいます。それに比例し、各企業から当社へ Tableau の運用や活用に関する以下のような相談が増えています。

- 導入したものの活用が進まず、未だにほとんどのデータがエクセルで管理されている
- ダッシュボード作成などの実装や運用できる人材が不足している
- データ活用すべきと分かっているものの、どのデータをどのように可視化していけばいいかわからない
- Tableau が社内で普及した結果、日々の問い合わせに対応できない

【セラクの強み】

セラクはこれまで、Tableau と関係の深い Salesforce プラットホームでは 250 社以上の定着・活用の支援を行ってまいりました。

その中で Salesforce や他システム、エクセルなどに分散されているデータを Tableau により 1 つのダッシュボードで可視化を実現した企業もあり、Tableau も含めて定着・活用サービスを提供してまいりました。

このような背景を踏まえ、この度、正式に Alliance パートナーとなると共に、個別に対応していた Tableau 案件を『Tableau カスタマーサクセスサービス』としてまとめました。

■ Tableau カスタマーサクセスサービス

- 1 定着活用支援（内製化支援を含む）
 - ・ユーザトレーニング
 - ・Tableau エンハンサー向けトレーニング
 - ・レポート、ダッシュボード開発
 - ・事務局支援（＝ヘルプデスク支援）
 - ・データ活用コンサルティング
- 2 『定着活用』を前提とした導入支援
 - ・データのクレンジングおよびデータマートの構築
 - ・初期導入設定
 - ・導入後の伴走型支援（定着化支援）

上記記載の内容をオンサイト型（常駐型）、オフサイト型（受託&駆けつけ）により支援します。

当社は今後 3 年間で本サービスの利用社数 100 社を目指します。

■関連サービス（Salesforce の定着化・活用支援サービス）

顧客管理（CRM）、営業管理（SFA）、マーケティングオートメーション（MA）プラットフォームとして高いシェアを持つ Salesforce の定着化・活用において重要な提案力×実装力×推進力を兼ね備えた人材がオンサイト型（常駐型）、センター型で Salesforce の定着化・運用を支援します。

※関連プレスリリース

- セラク、NTT データと協業し Salesforce 定着化支援を起点としたビジネス変革支援サービスを開始（2021 年 3 月 30 日発表）
- セラク、Salesforce 定着化支援事業を拡張、「Salesforce Anywhere」の導入・活用支援を開始（2021 年 4 月 6 日発表）

■株式会社セラクについて

株式会社セラクは、IT 技術教育（人材育成）によりビジネスを創造し、社会の発展に貢献する IT 企業です。IoT/AI/サイバーセキュリティ/RPA などの先進技術や Salesforce、デジタルマーケティングなどの高成長領域で企業のデジタル化を支援するデジタルトランスフォーメーション事業（DX 事業）、企業の IT インフラや IT システムを支えるシステムインテグレーション事業（SI 事業）と、農業 IoT サービス「みどりクラウド」を提供しています。

■本件のお問い合わせ先

株式会社セラク 経営戦略室 広報/IR 担当
TEL:03-3227-2321