

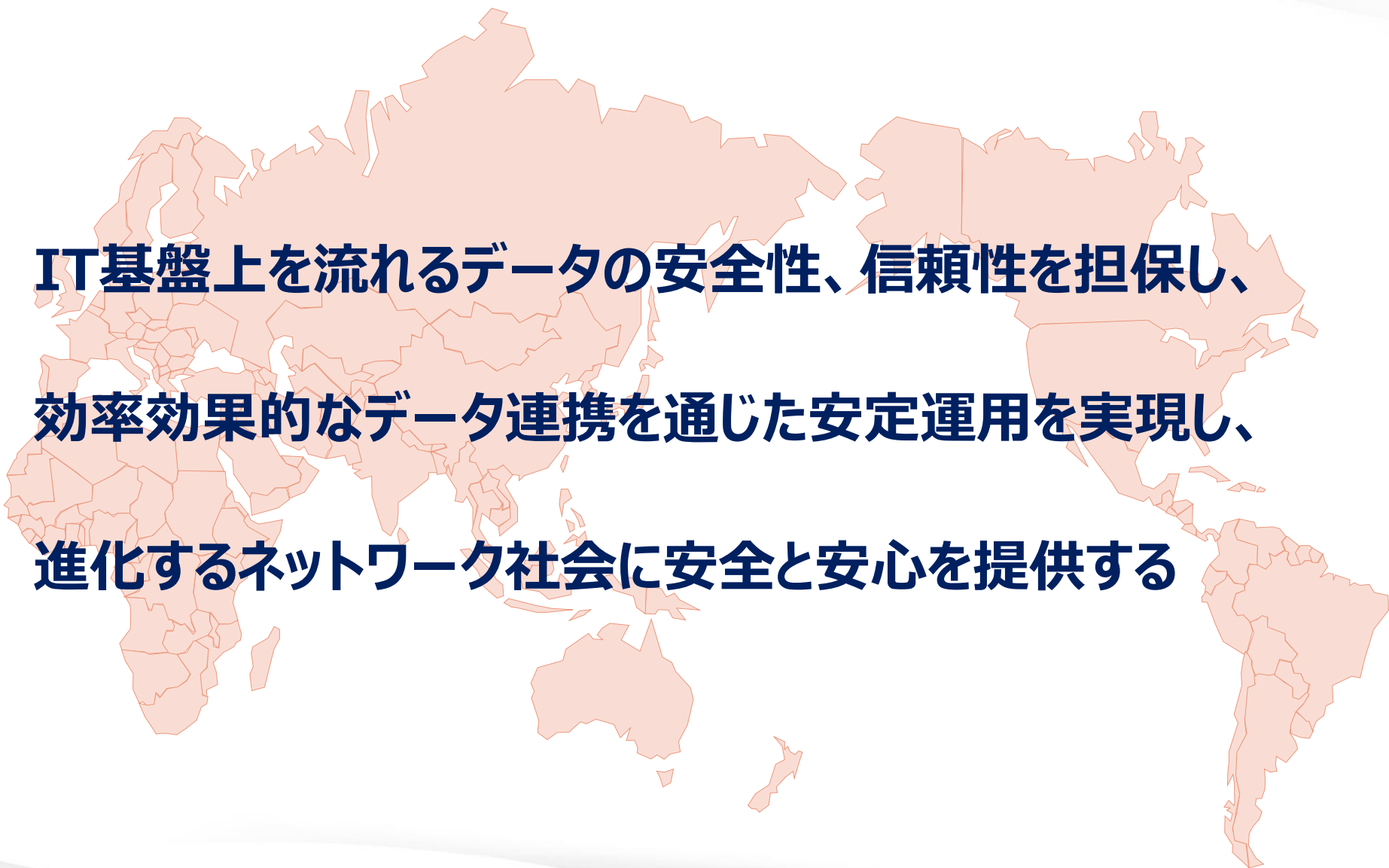
2017年度事業方針

株式会社セゾン情報システムズ

HULFT事業部

事業部長 葉山 誠

HULFT事業のミッション



**IT基盤上を流れるデータの安全性、信頼性を担保し、
効率効果的なデータ連携を通じた安定運用を実現し、
進化するネットワーク社会に安全と安心を提供する**

HULFTパートナーズビジョンと理念

ビジョン

- お客様の事業活動上に必要不可欠なデータ連携分野において、業界トップの製品ソリューションをパートナー様に提供し続けます
- パートナー様がお客様に対して優れた価値を提供できるよう支援します

基本理念

パートナー様と共に...

基本指針

- お客様満足度向上
- 製品／サービス品質向上
- HULFTブランドの更なる向上

お客様とお客様のお客様、お客様とパートナー様、お客様と取引先
お客様内のビジネスの絆を繋ぐ、**Harmonious Universal Link**

2016年度 振り返り

HULFTとDataSpiderの傾向

HULFT :

新規ライセンスビジネスの多くは「既存のお客様 HW更新に伴う買い直し」および「既存のお客様の新サービスとの連携」

＊昨年度 新規のお客様あたりのHULFT導入状況

HULFT売上/社数 : 1社あたり : Windows版 2本弱分相当
外接先からの要請による新規導入に留まる

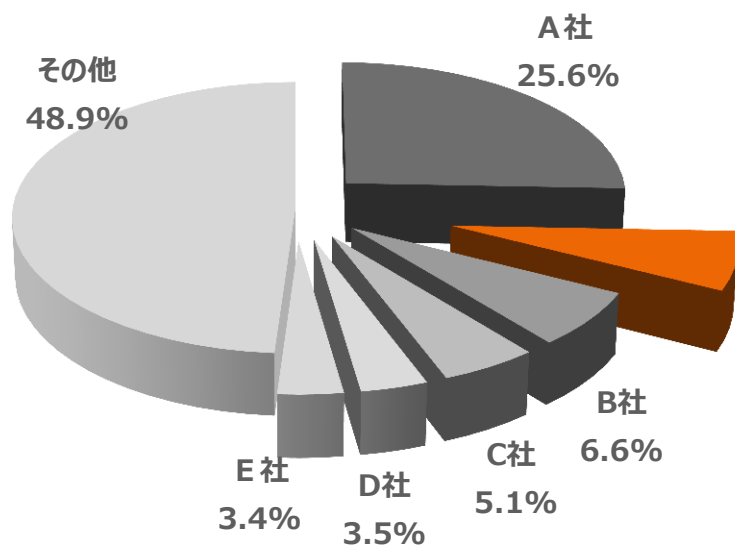
DataSpider :

売上増は前年比+3.6%にとどまるものの、「金融・製造を中心とした大型SI案件での採用が大幅進捗」

＊品質と機能が大規模システムで求められる要件を満たせる様になってきた

MFT市場の成長性とHULFTシェア

All Enterprise Software Market Share
(Managed File Transfer Suites Segment), Worldwide, 2016*



売上シェア
世界第2位！

HULFT
6.9%

Gartnerによると*

2016年、世界のMFT市場は **7.4%の成長率**で
売上約 **8.73億ドル (940億円)**

* Source: Gartner "Market Share: All Software Markets, Worldwide, 2016"

グラフはGartnerリサーチを基にSAISONで作成

2016年度Topics 1)HULFTブランド向上

- ✓ お客様の接点（リード獲得） 前年比 **+24%**
- ✓ 評価版ダウンロード 前年比 **+6%**
- ✓ メディアリレーション 前年比 **+500%** (54発信、132記事)
 - HULFT IoT ローンチ 日経産業新聞1面掲載 (2016/6/9)
- ✓ 国内セミナー拡大 **16,944名 +63%**
 - 開催カバレッジ：札幌、新潟、名古屋、大阪、広島、鳥取、徳島、福岡
 - HULFT Days ：東京、名古屋、大阪
- ✓ 海外セミナー、パートナーイベント
 - 北京、上海、シンガポール、インドネシア、バンコク
- ✓ 海外での認知度
 - 中国CIO大会にて「2016年度中国信息化顧客再信頼製品賞」受賞
 - 上海市より「優秀製品賞」受賞
 - 米国ガートナー社、iPaaS Magic Quadrantにて掲載されているテラスカイ社SkyOnDemandのマイグレーション先としてDataSpider Cloudが記載 (2017/3/30)

2016年度Topics 1)HULFTブランド向上

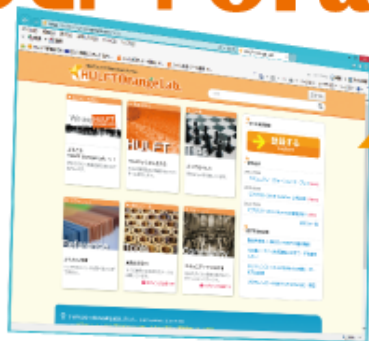


ユーザコミュニティ

HULFTエンジニア向けコミュニティサイト

2,017名

HULFT Orange Lab.



HULFTエンジニアをつなぐ

充実のコラム

思わず納得のコラムや初心者向けの連載記事を掲載。一度読むだけで、HULFTやDataMagicなどの製品に親しみを感じて頂けます！

役立つTIPSとリファレンス

役に立つTIPSが「やりたいこと」から探せることに加え、コマンド集などのリファレンスも充実しています！

便利なツール

会員登録すれば、便利なツールやテンプレートもダウンロード可能に！

サイトの詳細・お申込みはこちら▼

<http://hulftorangelab.zendesk.com/>

HULFT Advanced Engineer 開始！

ファイル転送シェアNo.1デファクトツールの認定資格

ビジネスに力を与える

HULFT技術者資格認定

技術に自信
任せて安心の
HULFT
技術認定

予約
受付中！



HULFT技術者資格取得のメリット



高い信頼

HULFT Series 製品の技術者として高い信頼とステータスを得ることができます。



技術力アピール

組織内や業界内で自分自身の技術力をアピールすることができます。



製品知識向上

認定試験に向けた学習により製品知識が高まります。

PROMETRIC



271名

2016年度Topics 2)新製品・サービス開発

2016年度 新製品



HULFT IoT



7月

9月

1月

HULFT IoT

- ・大手グローバル製造業のお客様から受注！
- ・50社超のお客様がPOC中、
その要望を受けて、短期サイクルで製品リリース
- ・HULFT IoT TAKEBISHI リリース！
- ・IoT Ready製品が続々

2016年度Topics 3)製品・サポート品質向上

- ✓ 製品障害発生率_{※1※2} **0.11%**
- ✓ 製品リリース後3ヶ月障害_{※3※4} **0件**
- ✓ お問い合わせ発生率_{※5} **11.3%**
- ✓ 1次問い合わせ時解決率_{※6} **91.8%**
- ✓ テクニカルサポートサービス
 - グローバルサポート拡充
 - 中国語サポート(電話)/海外サポートパートナー育成(ASEAN地域)
 - HULFTテクニカルサポートSLA公開
 - 当日解決率: 59.3% (**+2.0P**) /翌日解決率: 76.5% (**+3.7P**)

※1: HULFT8・お客様環境で発生した障害件数

※2: 障害発生率 = (※1の障害件数/2017年2月末の累計出荷本数 (HULFT8)) にて算出

※3: HULFT8・お客様環境で発生した障害件数

※4: 2016年1月～2016年9月より算出

※5: 2016年4月～2017年3月問合せ件数 (HULFT) より算出

※6: 2017年2月末時点実績より算出

2016年度Topics 3)製品・サポート品質向上

2年連続

☆2016年CRMベストプラクティス賞



社団法人CRM協議会

☆「DataSpider Servista」

 **DataSpider® Servista**

4年連続顧客満足度No.1

日経BPコンサルティング調べ / EAIソフトウェア



※2017年4月 日経BPコンサルティング調べ
EAIソフトウェア

2016年度Topics 4)Customer Experience

✓ HULFT Information Centerの開設

- 電話 & メールによる問い合わせ対応 (Pre-Sales, 1000件/月)

✓ myHULFT の機能追加・改修

- ライセンス管理、製品・キー・評価版ダウンロード
- 受注処理状況・納品日の確認 (1次販売代理店様のみ)
- User Interface 改修
- かんたん見積ツール

✓ 保守更新ビジネスの強化

- パートナー様へ更新リストの配布
- 更新率 2015年度 84.5% → 2016年度 86.4%
(↑1.9%)
- 期日前更新手続 2015年 50.2% →2016年 58.6%

導入実績

・全国銀行協会 会員銀行

※正会員の銀行を対象

導入率100%

一般社団法人全国銀行協会ホームページ掲載の全銀協の会員一覧（正会員）より

・日本自動車工業会 会員企業

導入率100%

一般社団法人日本自動車工業会ホームページ掲載の会員情報より

・日本売上高トップ500

導入率85.6% 

UlletTop500社より

・Fortune Global Top 500

83社で採用 

Fortune Global FY2014 Top500社より

グローバルマーケット開拓

ヨーロッパ

イギリス・ロンドン

拠点設立準備中

中国

世存信息技术有限公司

北京・上海

2005年11月設立

従業員数 45名

北米

HULFT, Inc.

カリフォルニア

2016年4月設立

従業員数 7名

東南アジア

HULFT Pte Ltd

シンガポール

2015年4月設立

従業員数 5名

パートナー様海外現地法人との協業が急加速

グローバルマーケット開拓

東南アジア代理店契約、導入パートナー認定 続々

- PT. Fujitsu Indonesia様 (富士通様 インドネシア現地法人)
- PT. Netmarks Indonesia様 (ユニアデックス様 インドネシア現地法人)
- MFEC Public Company Ltd様 (TIS様 タイ資本業務提携契約)
- SCSK Asia Pacific Pte Ltd様 (SCSK様 シンガポール現地法人)

中国

◎ Haidu Data Spider 優秀製品賞 受賞



◎ CIO大会 顧客信頼製品賞 受賞



HULFT
海度

2017年度 事業運営方針 パートナー様向け施策

2017年度 HULFT事業重点テーマ

1

新領域の市場開発

従来と異なるフィールドでの
市場開発

2

国内の新規お客様開拓

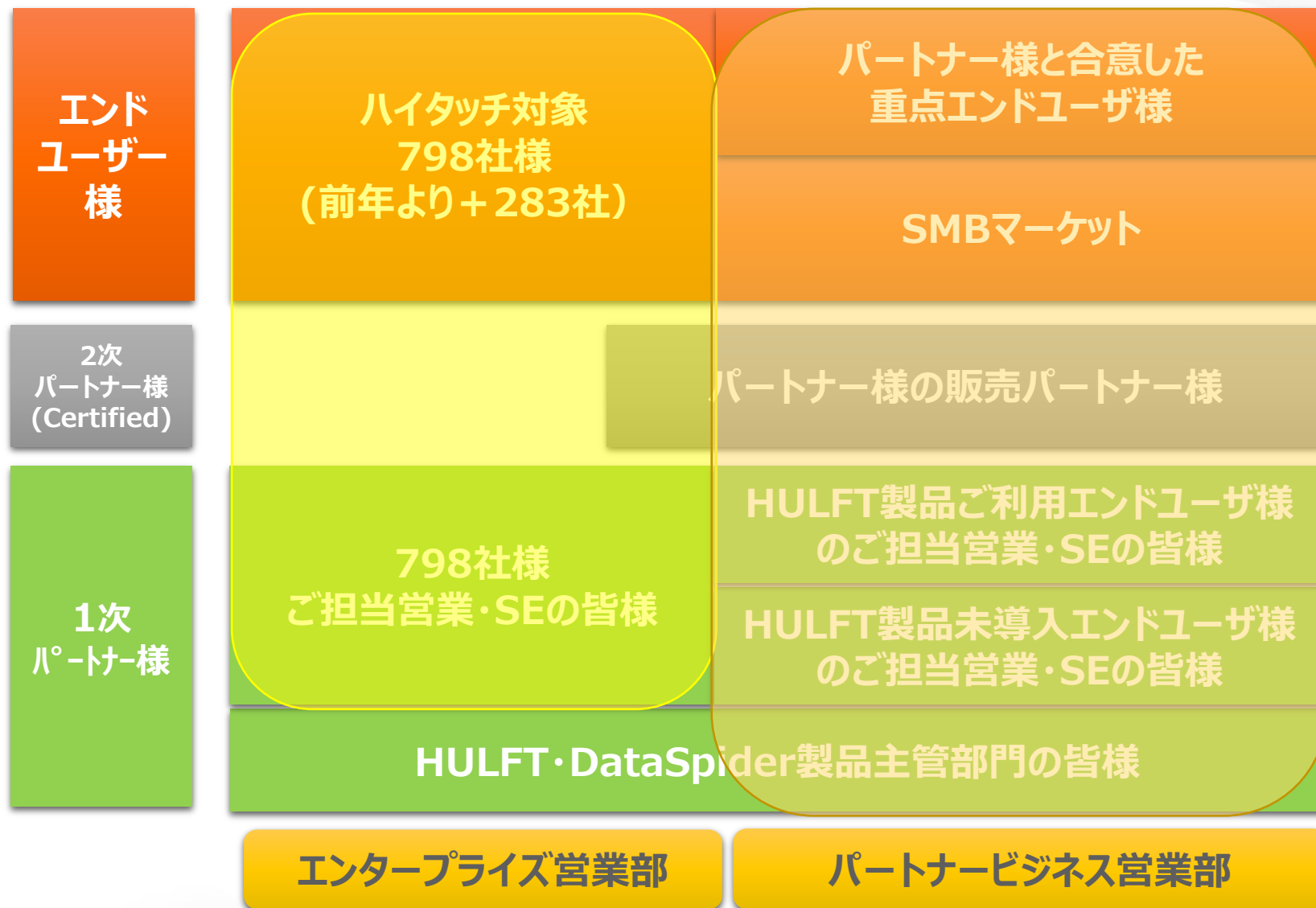
営業テリトリーモデルを変更し、
HULFT新規のお客様を開拓

3

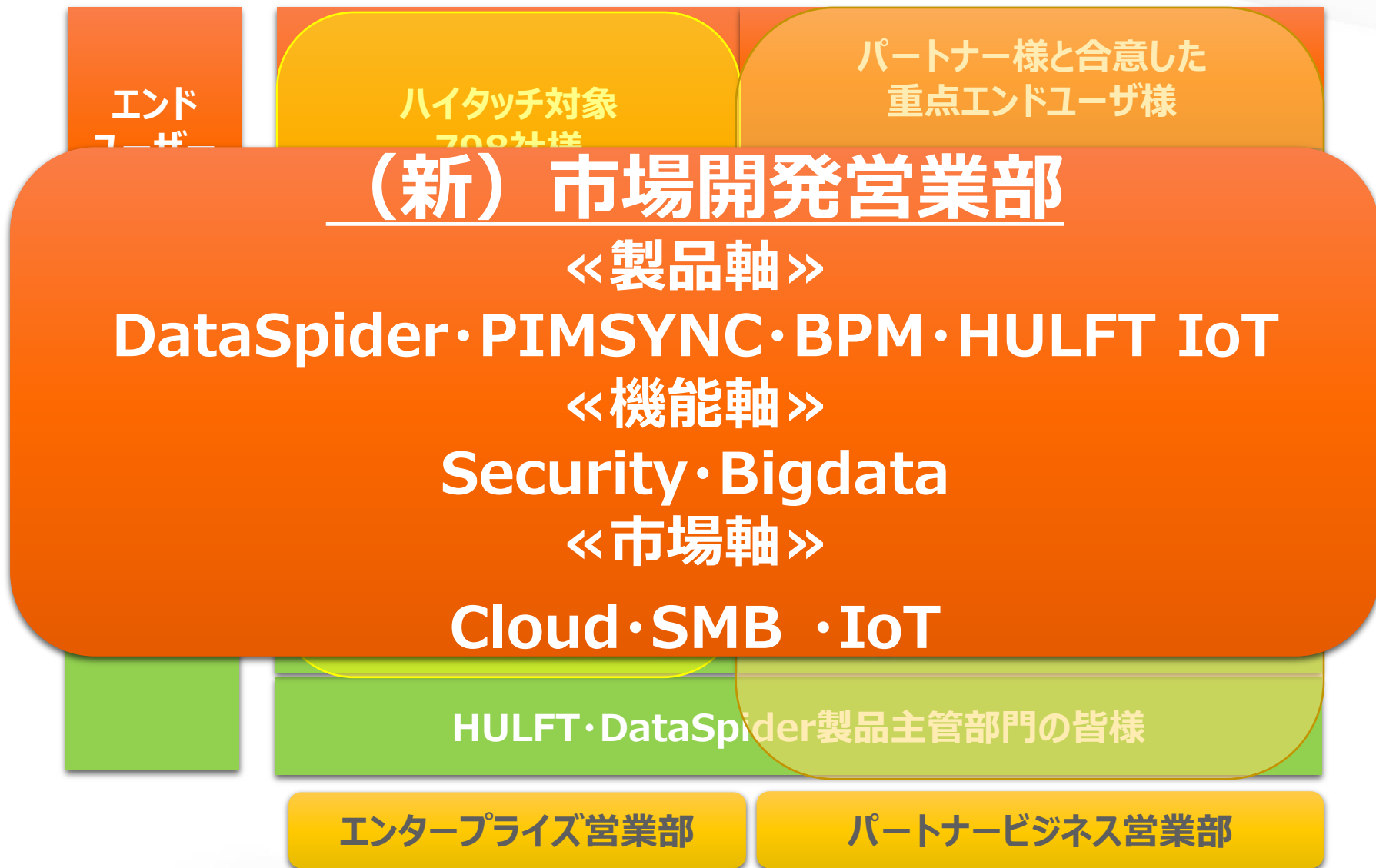
グローバル展開

UI/UXを海外向けに改善した製品
開発、Europe市場への進出

1. 新領域の市場開発



1. 新領域の市場開発



2. 国内の新規お客様開拓

企業規模1000億円以上

HULFT未導入企業の社数

940社

HULFT導入済企業の
占有率

43 %

500～1000億円

22 %

1350社

500億円未満

1 %

20万社

2. 国内の新規お客様開拓

企業規模1000億円以上

HULFT導入済企業の
占有率

HULFT未導入企業の社数

940社

43 %

HULFT

ホワイトスペースは、まだまだ広く残る

500～1000億円

500億円未満

22 %

1 %

DataSpider/PIMSYNC/BPM
ほぼ全件新規のお客様

2-1. 国内の新規お客様開拓

パートナービジネス 営業部

パートナ各社様のSE・セールス組織へのカバレッジを戦略的に拡大し、お客様視点でのHULFT・DataSpider活用を価値訴求

エンタープライズ 営業部

インダストリ別に新規獲得目標を設定、事例の横展開を強化

市場開発営業部

IoT・クラウド連携・SMB等の新たな軸でパートナー様接点を拡大

2-2. HULFT販売 ご支援軸の変更

従来の活動軸

過去のHULFT販売履歴から、HW更改タイミングで

＊ 確実な継続利用訴求

＊ UPSELL(ファミリー製品やDSS製品) を実施

今期の活動軸

HULFT未導入のお客様のご担当に
戦略的にアプローチ

知って頂く

理解して頂く

活用して頂く

2-3. DataSpider販売 ご支援軸の変更

従来の活動軸

製品機能説明会の定期開催
個別案件対応支援

今期の活動軸

上記に加え

活用TIPS/訴求ポイント/ユースケース分析に的を絞り
お客様への提案に活かして頂く為の技術支援活動

理解して頂く

活用して頂く

2-4. お客様活用事例のパートナー様との共有

New

- ・HULFT・DSSを活用した「デジタルマーケティング」での成果拡大

New

- ・HULFT・DSSを活用した「入金消込」効率化

New

- ・DSSを活用した「経営の見える化ダッシュボード」推進

New

- ・HULFT・DSSを活用した「経費精算システム」の処理自動化

New

- ・HULFT・DSSを活用した「連結会計システム」のガバナンス強化

New

- ・HULFT IoT・DSSを活用した「生産設備保全業務」の見える化

業種・ご利用目的に応じた事例を多数ご準備しておりますので、営業担当にお申し付けください。

2-5. アプレッソ社との営業統合

営業統合

2017

資本提携

2013

2013年～

【オペレーション効率化】

- ・経理業務のシェアード
- ・フルフィルメント業務の集約

【製品開発】

- ・問合せ窓口集約
- ・一部製品（IoT）の共同開発

【営業機能】

- ・ソリューションの整理・強化
- ・パートナー様ご支援体制改善の検討

2017年～ 営業統合による提供体制の強化

【営業/SE/マーケティング/フルフィル 統合】

- ・**窓口一本化による、パートナー様の活動効率化**
- ・製品ポートフォリオ再編、競争力強化

2-6. 2017年度HPPメンバーシップ

販売パートナー

お客様のニーズにあった当社**製品の提案と販売**を行っていただくパートナー様

53社

サービス プロバイダー

当社製品と連携する**SaaS, IaaS, PaaS等のサービスを提供**されるパートナー様

3社

テクニカルサポート パートナー

当社製品の**テクニカルサポートを提供**いただくパートナー様

9社

製品導入 パートナー

当社製品の**導入サービスを提供**いただくパートナー様

21社

新設

コラボレーション パートナー

パートナー様の製品・サービスと当社製品を
組み合わせた**固有なシステム連携の価値を**
提供いただくパートナー様

9社

新設

ディストリビューション パートナー

販売店様への**製品提供と販売支援**を担って
いただくパートナー様

1社

開かれたフレキシブルなプログラムで
パートナー様との多様な協業を推進します

2-7.製品導入パートナー様状況

【昨年度強化ポイント】

製品

- HULFT Mainframe(MSP/XSP,zOS)
- DataSpider Servista

エリア

- 西日本/中部エリア
- ASEAN地域

対象製品	導入作業対応可能 パートナー様数	エリア
HULFT	14社 (+7社)*1	中部・西日本・ASEAN 拠点パートナー様あり
DataSpider Servista	17社*2 (+8社)	中部・西日本拠点 パートナー様あり
DataMagic	2社	
HULFT-HUB	2社 (+1社)	
HDC-EDI	3社	

*1) 昨年度追加のパートナー様数

*2) 旧アプレックス開発パートナー様数含む

※各パートナー様の個別のご案内は以下弊社HULFTホームページにてご紹介しております。

日本 <https://www.hulft.com/partner>

ASEAN <https://www.hulft.com/en/partners>

2-8. <まとめ>パートナー様向け施策のポイント

1. アプレッソとの営業・SE・マーケティング・受発注オペレーションの統合シナジーを、パートナー様にも享受いただく
2. ハイタッチ強化で得られたお客様活用事例をパートナー様と共有（昨年度は十分に共有できず）
3. パートナー様ソリューションとのコラボレーション推進（コラボレーションReady/Joint）
4. 案件支援軸から、活用TIPSや訴求ポイントに的を絞り、お客様への提案に活かして頂く為の技術支援活動

3. グローバル展開

1. 米国での製品開発

UI/UXを新たなお客様向けに変更し、
MFT/DI製品群をまたぐインタフェースを提供する
製品を開発

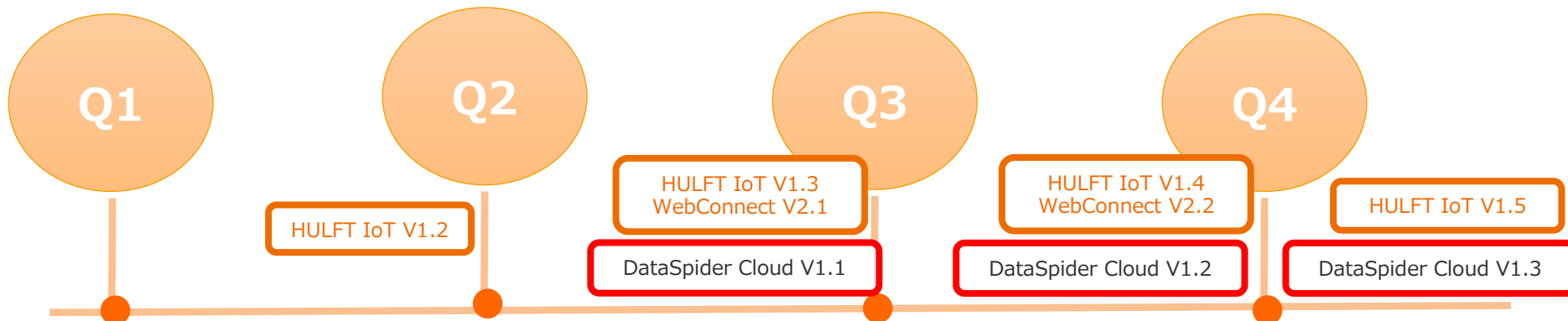
2. 欧州拠点の設立

ロンドンにて準備中、
販売・開発のアライアンス開拓

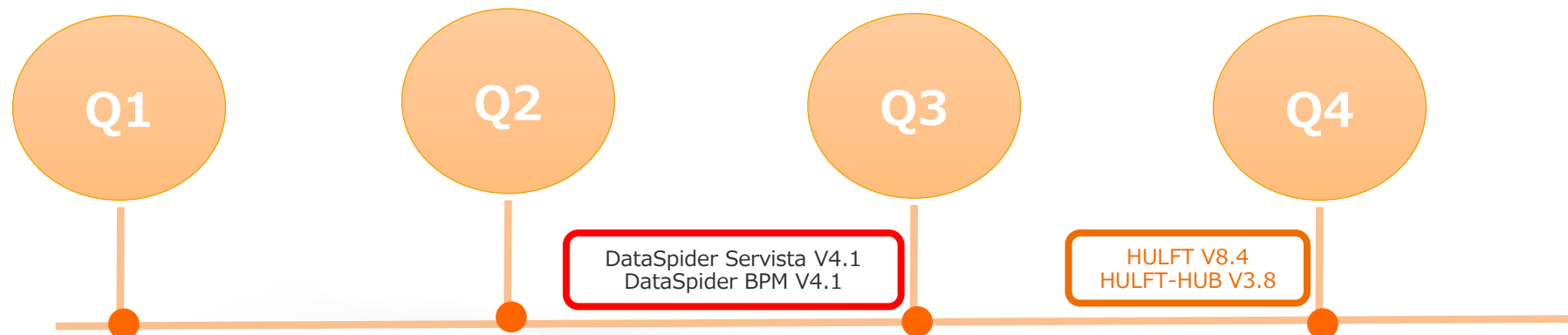
2017年度 製品・サービス リリース予定

サービス開発

POC ⇒ 要望 を即時に反映、
短期サイクルで製品リリース



製品開発



2017年度 組織体制

事業部長
葉山 誠

パートナービジネス営業部

玉利 哲彦

HULFT・DataSpider製品の販売パートナー各社様（T1/T2パートナー様）を担当

エンタープライズ営業部

藤田 篤

全国担当テリトリーのお客様を担当

★市場開発営業部

大川 智也/次長 能勢 裕

新規市場開発、戦略製品事業開発

セールスエンジニアリング部

松田 真吾/次長 片岡 優

HULFT・DataSpider製品のプリセールス

カスタマーサービス部

伊藤 堅一/次長 吉原 淳

テクニカルサポート/品質マネジメント

製品開発部

石橋 千賀子

HULFT製品の開発・維持、研究開発

★グローバル企画開発部

本間 清定

HULFT製品の企画、グローバル開発体制統括

マーケティング部

堀野 史郎
担当部長 鳥海 昇

PR/AR、デジタルマーケ、テレマーケ、イベント/セミナー/研修、パートナープログラム

事業企画部

藤内 聖文

事業企画/計数管理/グローバルビジネス開発/内部統制/契約統制/庶務

業務推進部

一杉 美樹

フルフィルメント/セールスサポート/IT構築・運用

株式会社アプレッソ

小野 和俊

DataSpider製品の企画・開発・サポート

世存信息技术

張 圃

中国での製品販売、開発

HULFT, Inc.

Dave Corbin

米国での製品販売、開発

HULFT Pte Ltd

池田 和史

ASEANでの製品販売

CTO
小野和俊

おわりに

**本ミーティングのお礼の品は、購入費用の10%が
復興事業に寄付されます。**

**昨年度発生した
熊本県・大分県での地震による被害からの
一日も早い復興をお祈りいたします。**



HULFT

つなげる価値、ひろがる未来。

THANK
YOU

www.hulft.com