



顧客の把握：

Lenovo社事例：ハイブリッド/マルチクラウド
環境の統合を4倍のスピードで実現

「Informatica Intelligent Cloud Servicesのお陰で、
開発作業に多くの労力をかけることなく、タイト
なスケジュールの中でマーケティングチームとし
て目標を達成できました」

Lenovo
マーケティングデータおよびテクノロジー戦略担当
シニアマネージャー
デミアン・ハーディスター (Demian Hardister) 氏

目標

新しいクラウドベースのマーケティングテクノロジーを
導入して、製品のイノベーションとビジネスの俊敏性
をサポートする

IT部門の関与を最小限に抑えながら、少人数のマー
ケティングデータチームで関連性の高い顧客データを
業務担当者へ迅速に提供する

セールス担当者やマーケティング担当者が開発者の
サポートを受けることなく、顧客ベースのデータ統合
を自分でセットアップできる環境を提供する

ソリューション

Informatica Intelligent Cloud Servicesにより、
Salesforce、Eloqua、Marketo、Microsoft SQL Server
などのソースからの顧客データを統合

Informatica Cloud Data Integrationにより、マーケティ
ングデータの定期的な同期と複製を実行

直感的なウィザードにより、業務担当者に高度なデー
タ統合機能を提供

導入効果

アプリケーションおよびビジネスルールを迅速に変
更できる柔軟性により、マーケティングの効果が向上

統合の構築速度が4倍になったことで、マーケティ
ング担当者は信頼性と実用性に優れたデータへタイ
ムリーにアクセスして利用することが可能

業務担当者や業務部門がIT部門の手を借りること
なく統合を構築できるようになり生産性が向上

業務要件：

- SalesforceとMarketo間で見込み客情報を迅速に同期
- 30以上のマーケティングデータソースとプラットフォームを統合
- 将来のデータ統合用に繰り返し実行可能なプロセスを確立

Lenovo社について

Lenovo Group Ltd. (Lenovo PC International) は中国を本拠とする多国籍テクノロジー企業で、北京（中国）とモリスビル（米国ノースカロライナ州）に本社を置いています。1984年に北京の警備室から始まった同社は、中国を代表するPC企業へと成長を遂げ、その後世界初のパーソナルコンピューターを生み出したIBM社のPC部門を買収しました。

学校の教室から、企業の役員室まで、今やパソコンは世界中のどこにでもある機器となっています。その最前線に立っているのがLenovo社です。Lenovo社は世界中に52,000人の従業員を擁し、160か国以上に顧客を抱える430億ドル規模のハイテク大手企業です。グローバルフォーチュン500社のリストでは226位に位置し、2013年以来世界最大（販売台数ベース）のパソコンベンダーの座を守り続けています。

Lenovo社は絶え間ないイノベーションを通じて、Yoga Book C930という、まったく新しい画期的なラップトップを開発しました。このラップトップは、発売時点において世界で最も薄型かつ軽量のデュアルスクリーンデバイスです。¹同社はタブレット、スマートフォン、ワークステーション、サーバー、電子ストレージデバイス、IT管理ソフトウェア、スマートテレビの設計、開発、製造、販売も行っています。

Lenovo社のセールsteamとマーケティングチームは、同社の成功を牽引する主力部門であり、顧客ベースのマーケティングを活用して顧客や見込み客とのエンゲージメントを行なっています。同チームは、顧客データと製品データに基づいて顧客プロファイルを作成し、その優先傾向を把握しています。電子メールなどのデジタルチャネルを通じてマーケティングを自動化することで顧客や市場シェアを獲得しているため、有効かつ最先端のマーケティングテクノロジーを常に探し求めています。

北米デマンドセンターのマーケティングデータおよびテクノロジー戦略担当シニアマネージャー、デミアン・ハーディスター氏は次のように述べています。「当社のビジネスは常に変化しており、絶え間なく新しいマーケティングツールを導入しています。このため、業務部門が新しいベンダーから新しいテクノロジーを購入するたびに、新しいデータソースと統合しなければなりません。それには常に俊敏性を保ちこのような統合を迅速に提供することで最新の状態を保つとともに、使わなくなったレガシーソリューションを統合していかなければなりません」

ハイブリッドおよびマルチクラウド環境でマーケティングデータを統合

急成長している企業にとって、マーケティングデータを一元化して唯一無比の情報源を確立することは不可欠です。Lenovo社の北米マーケティング業務部門では、Microsoft SQL Serverベースのデータウェアハウスに基づいて、すべての意思決定とキャンペーンを実行しています。ただし、それと同時にSalesforce for CRMやOracle Eloquaなどのクラウドアプリケーションを使用してマーケティングを自動化しながら、Microsoft Azureをバックグラウンドで実行しています。同社は、これらのアプリケーションのデータをデータウェアハウスに複製して、将来のマーケティングイニシアチブをサポートするための方法を求めていました。

北米デマンドセンターのデータ設計者、デイヴィッド・ラトカ氏は次のように述べています。「市場がよりデータ主導型になっていく中、IT部門の関与を最小限に抑えながら、少数のチームでデータを提供するスピードと柔軟性が私たちのサービスの強みとなります。そのためには、新しいデータソースを取得するだけでなく、取得したデータを変換して、アプリケーションに供給し、セールス担当者やマーケティング担当者に迅速に提供する必要があります」

¹年間100万台以上を出荷する主要PCメーカーが販売するラップトップを対象にLenovo社が2018年8月23日に実施した調査に基づく



「Informatica Intelligent Cloud Servicesを使用すれば、開発者の4分の1の時間で、開発者と同等の正確性をもって統合を実行できます」

Lenovo社
データ設計者
デイヴィッド・ラトカ (David Latka) 氏

Lenovo社は、各クラウドアプリケーションのネイティブなデータ統合機能を活用することも検討しましたが、特定のプラットフォームに依存しないことを重視しました。常に30以上のソースからデータを収集しているため、オンプレミスデータベースとクラウドアプリケーションのデータを統合するための、信頼性と再利用性に優れた、標準化された方法が必要でした。また、開発者の手が空くのを待つことなくセルフサービスで統合を構築できる環境を提供することで、業務担当者の生産性を向上させたいと考えました。

「評価の結果、Informatica Cloud Data Integrationが最も柔軟性に優れ、業務担当者が最も簡単に使用できるデータ統合ソリューションであると判断しました。まずはSalesforceの新規リード情報を当社のマーケティングデータベースにバックアップするというシンプルなユースケースから始めましたが、時をおかずに今では当社のマーケティングデータのエコシステムを支える基盤となっています」(ラトカ氏)

統合の構築速度が4倍向上

現在、インフォマティカはLenovo社データチームのお気に入りのデータ統合構築ソリューションになっています。同社北米デマンドセンターでは、統合の構築と保守を開発者に任せる代わりに、すべての統合の半分にInformatica Intelligent Cloud Servicesを使用しています。

ラトカ氏は次のように述べています。「Informatica Intelligent Cloud Servicesを使用すれば、開発者の4分の1の時間で同じ正確性をもって統合を実行できます」

現在Lenovo社は、自由に新しいアプリケーションを導入してビジネスルールを変更することで、マーケティングの効果を高め、すべてのチャンネルを通じて消費者へのメッセージングを調整できるようになりました。例えば、Marketoを使用した、中小規模の法人顧客に向けた新しいマーケティング自動化イニシアチブを開始した際には、Informatica Cloud Data Integrationを使用してMarketoとSalesforceのデータを迅速に同期しました。また、Oracle ResponsysとAdobe Audience Managerのデータを統合する際にも、Informatica Cloud Data Integrationを使用しました。

前出ハーディスター氏は次のように述べています。「Informatica Cloud Data Integrationにより、中小規模企業を迅速にMarketoに取り込んで、タイトなスケジュールに対応することができました。また、このイニシアチブではSalesforce CRMの統合も不可欠でした。ネイティブの統合機能で当社のニーズやスケジュールを満たすことはできず、インフォマティカのソリューションを使うことで業務要件を満たしました」

これに加え、ラトカ氏は次のように述べています。「数多くのマーケティング自動化ツールがCRMの直接統合を謳っていますが、ブラックボックスのように不透明な部分も少なくありません。インフォマティカのソリューションを使用すれば、データの管理方法について妥協することなく、あらゆる統合ニーズに対応できるという安心感があります。私たちは、統合を効果的かつタイムリーに実行できると確信できます」



Lenovo

ソリューションの内容:

- Informatica Intelligent Cloud Services
- Informatica Cloud Data Integration

業務担当者のエンパワメント

インフォマティカの直感的なウィザード、定義済みのソリューションテンプレート、大量取り込み、すぐに使い始められるマッピングにより、業務担当者はビジネスルールを自分で適用したり、サポートを受けずに統合を構築したりできます。

ラトカ氏は次のように述べています。「当社ではInformatica Cloud Data Integrationを業務担当者のためのツールと位置づけています。実際、このソリューションにより、業務担当者は多くのことを自分自身で実行できるようになりました。同時に、作成したビジネスルールやプロセスを高度に制御することも可能です。インフォマティカは、パワフルでありながら非常に使いやすいクラウド統合ソリューションを構築することに見事に成功したと思います。入社して間もない担当者であっても、30分あれば統合の構築に取り掛かることができます」

グローバルチームのサポート

このクラウドデータ統合の有効性は、Lenovo社内での他のチームにも瞬く間に広まりました。現在では、世界各地のセールス業務チームがインフォマティカソリューションの高度な変換、制御、例外機能を使用してデータを収集し、分析に活用しています。繰り返し実行可能なプロセスによって将来の統合にも対応できるため、Lenovo社は新しいクラウドアプリをより迅速に導入して、レガシーツールを統合できます。さらに、業務成果をよりタイムリーかつ正確に測定することで、意思決定をサポートし、より適切なレポートを作成できます。

「データソースを取り込み、別のアプリケーションに提供し、プラットフォーム間でデータを同期するInformatica Intelligent Cloud Servicesは、セールスとマーケティングの活動を支援する上で鍵となるソリューションです。このソリューションのお陰で、開発作業に多くの労力をかけることなく、タイトなスケジュールの中でマーケティングチームとして目標を達成できました」(ハーディスター氏)



インフォマティカ 〒105-6226 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー26階
電話: 03-6403-7600(代表) FAX: 03-3433-1021
www.informatica.com/jp | [Facebook](#) | [Twitter](#) | [LinkedIn](#)

IN05_3717_0619

© Copyright Informatica LLC 2019. Informatica、Informaticaロゴ、およびPowerCenterは、米国およびその他の国におけるInformatica LLCの商標または登録商標です。インフォマティカの商標の最新版は、<https://www.informatica.com/jp/trademarks.html>をご覧ください。その他すべての企業名および製品名は、各社が所有する商号または商標です。本文書に記載されている情報は、予告なく変更されることがあり、現状のまま提供され、明示または黙示を問わず一切の保証を伴いません。