

データベースのセキュリティと
フォームの柔軟性は、私たち
Sierの運用にもしっかりと
対応してくれています。

メール配信もCRMも もっとやわらかく
TRICORN
User's Voice



クライゼルのデータベースや
フォームは、カンタンに設定・管理
ができて、かつ柔軟性があります。
このため、動きが早いIT業界の
顧客データ管理・マーケティング業務に
おいても、十分耐えることができます！
セキュリティ面にも安心しています。

キャノンITソリューションズ株式会社
事業管理本部 事業管理部 企画管理課
赤羽 朋子 様 柴田 博樹 様

お客様情報

企業名 キヤノンITソリューションズ株式会社
業務内容 SIおよびコンサルティング
各種ソフトウェアの開発・販売
創立 1982年7月1日
WEB <http://www.canon-its.co.jp/index.html>



◀ キヤノンIT
ソリューションズ
株式会社
ホームページ

ビジョン

優れた技術と創造性により
お客さま満足を実現する
グローバルレベルの
プロフェッショナルカンパニーへ

主要事業

SIサービス事業
ITインフラ・サービス事業
プロダクト事業

クライゼル
採用の
ポイント



セキュリティ

サーバ・機能・運用・人・サポート等、全て
にわたりセキュリティが高かったのはトライ
コーン社のクライゼルでした。



機能と価格のバランス

5社のフォームシステムを比較した結果、セキュリティ
が高く、機能と価格のバランスが良かったのがクライ
ゼルでした。

クライゼルの採用を決めていただいたのは、どうしてですか？



キヤノンITソリューションズ株式会社
事業管理本部 事業管理部 企画管理課
柴田 博樹様

2008年頃、キヤノンITソリューションズ株式会社が、クライゼルの採用を決めました。

キヤノンITソリューションズ株式会社は、キヤノンシステムソリューションズとアルゴ21という2つの会社が合併して誕生した会社です。

2つの会社は、もともと独自にWEBサイト運営や、フォームシステムを運用していましたが、会社合併に際して、WEBサイトやフォームシステムを統合することとなりました。

フォームシステムの採用に関しては、まず、セキュリティを第一に考えて、5社ほどのシステムを検討しました。セキュリティには、サーバ・機能・運用・人・サポートと考えるポイントがいくつかありましたが、クライゼルはバランス良く全てのポイントを満たしていましたので、採用を決めました。

また、トライコーンの営業担当の方が、個人情報保護士という資格を持っていたことにも安心感がありました。



キヤノンITソリューションズ株式会社
事業管理本部 事業管理部 企画管理課
赤羽 朋子様

現在、クライゼルをどのようにお使いでしょうか？

現在は、WEBサイト上の「問合せ管理」「資料請求」「サポート受付」「セミナー受付」に、登録フォームを使っています。運営している登録フォーム数はかなりあります。各々のデータベースは、各事業の担当者しかアクセスできないように権限を設定しています。

クライゼルは、フォームもデータベースも無制限で作成できるので、その点では、当社の運用にあって助かっています。新しいデータベースを作る時には、私たちが初期構築をしてから、各部署の担当者に操作の権限をわたしています。我々の事業は、商品が増えたり、担当部署が変わったり、商品が細分化されたりと、部署や組織が柔軟に動きますので、利用するシステムも柔軟でなくてはなりません。

その点では、クライゼルは非常に柔軟なデータベース設計更新・フォーム運営ができますので、我々の事業にあっていると感じています。

今後の運用については、どのように考えていますか？

トライコーン社で月1回開催されている「クライゼルカレッジ」に、当社社員も数名参加させて頂きました。参加した社員は、クライゼルをもっとマーケティングに活用したいという想いを持ち帰ってきているような気がします。今までクライゼルはデータ管理ツールとして使っていましたが、これからはマーケティングツールとして、効果の向上を目指した運用を検討します。特に、セミナー運営とメルマガ運営での活用を強化していきます。

担当するトライコーンスタッフ

サポートグループ 平賀

キヤノンITソリューションズ様では、数多くの商品・サービスを取り扱っていることもあり、クライゼルのシステムに触れている方が沢山いらっしゃいます。今後、色々な運用されていく可能性があり、楽しみです。しっかりとサポート対応していきたいと考えています。

