

Knowledge
Co-Creating

お客様：
株式会社富士通ラーニングメディア

所在地：
東京都港区

業種：
教育サービス

概要：
・ナレッジソリューション
講習会、eラーニング、
コンサルティング、スキル診断、
コンテンツ受託開発、
ドキュメントソリューション、
研修企画運営、LMS
・個人のお客様向けパソコン教室
(富士通オープンカレッジ)

構築システム：
研修受講管理システム

使用ツール/言語：
Salesforce
DataSpider
Visualforce
Apex

Force.comでセキュリティ、コスト、 作業効率の全てを解決！



ナレッジ・コー・クリエイティング推進本部
システム推進部
若松 英寿 様

「Salesforceはとても柔軟なツールですばらしいと思います。しかし独自の言語やマルチテナントならではの制限がハードルが高く、専門知識のあるテラスカイのサポートで思い通りのシステムを構築できました。」

国内最大規模の総合人材研修企業として、企業向け講習会やeラーニングをはじめ、コンサルティング、研修企画運営、個人向けのパソコン教室など、多彩なサービスを手掛ける株式会社富士通ラーニングメディア。東京都内はもちろん、関西、中部、九州の各地に事業所とラーニングセンターを構え、年間受講者数約14万人に対して研修サービスを提供しています。

自社とパートナーの効率のよい役割分担で、短期開発を実現

これまで富士通ラーニングメディアでは、各ラーニングセンターの受講者にテストや受講簿など、多くの情報を紙ベースで管理していました。そのため、個人情報というセキュリティ上の課題と、紙情報を基幹システムに投入するための外注コストという二つの問題を抱えていました。

このような課題を解決するために、受講者の出欠、アンケート等の受講者情報のシステム化に着手しました。5ヶ所あるラーニングセンター全てにハードを持たなくていいという点が決め手となり、Salesforceを選定し、短期間でのシステム構築を実現するため、テラスカイにシステム構築のサポートを依頼しました。

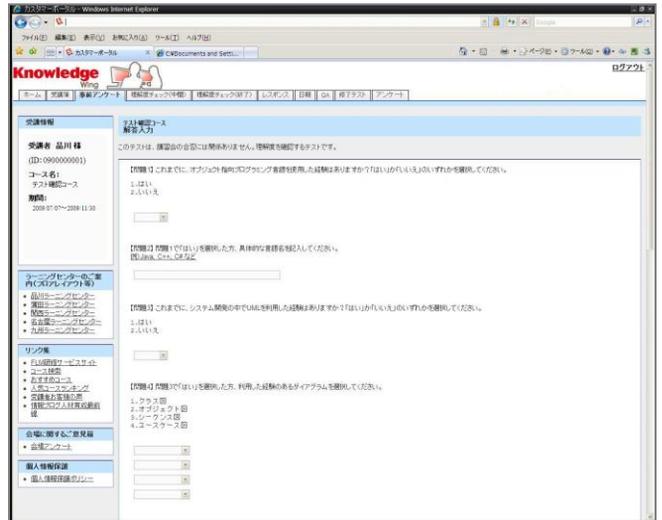
今回のシステム構築を担当したシステム推進部は、従来RDBやJavaでの開発を行っており、データモデルの構築は社内で行なえました。しかし、課題であるセキュリティの設計や、ApexというSalesforce独自の言語での開発が必要な部分に関しては、専門の知識が必要となります。社内で行なえる部分と、テラスカイのサポートにより実現する部分と、効率よく役割分担を行なうことで、短期間でのシステム構築が実現しました。

「従来の開発と比較すると生産性は約5倍」とシステム推進部若松氏は言います。

スムーズなシステム移行は、ユーザー本意の画面開発で実現

受講者は、カスタマーポータルというEditionを利用し、入力画面はユーザビリティを考えて、全てVisualforceで開発しました。これにより、受講者はシステム移行時も問題なく新しいシステムを利用できました。また講師は受講者の履歴を、今まで何枚もの紙で確認していたのが、一覧表示で見ることが可能になり、システム移行がスムーズだけでなく、日々の業務が効率化されました。

受講者管理のシステム化により副次的な効果もありました。アンケートの仕組みを応用したWeb画面からすぐ質問、回答を入力できるレスポンスシステムにより、講師は例えば教室が暑くないかなど、すぐに受講者に問いかけることができ、受講者も気兼ねなく意見を伝えることができるため、受講者と講師のコミュニケーションが円滑になりお互いの満足度が向上しました。



▲ Force.com上に構築したアンケートの入力画面

DataSpiderで基幹データを取り込むことにより、更なる進化を

受講者管理システムがうまく稼動したことで、次段階として、データ連携に着手しました。それまで手入力で受講者のデータを入力していましたが、1日1回のバッチ処理で基幹のデータをSalesforceに投入することで、入力負荷の軽減を目指しました。

連携には、それまで他システムで利用していたDataSpiderに、Salesforceアダプタを追加し、同じツールを併用することで、コストをほとんどかけずにデータ連携のバッチ開発を行ない、システム全体の自動化を実現させました。



クライアント様コメント

ナレッジ・コー・クリエイティング推進本部 システム推進部 若松様

—導入で苦労された点は？

Salesforce独特のセキュリティ設計を理解するのに苦労しましたが、テラスカイのコンサルタントの方にサポートしてもらったので、思い通りの設計ができ、また理解できました。ApexやVisualforceも教えていただきましたが、最初はなかなかハードルが高く、テラスカイからの情報提供なしには短期間での構築はできませんでした。

—導入の効果は？

当初の課題であったセキュリティやコスト削減の効果は狙い通りでした。開発期間も約2ヶ月と短期間で実施でき、Salesforceのすごさを実感しました。

—今後の展開は？

第一段階はSalesforce単体でスタートし、その後DataSpiderを利用して基幹のデータを取り込むことで、手入力をなくしました。今後の展開としては、現状は定期的な研修のみで利用していますが、期間の長い新入社員研修などにも対応していきたいです。新入社員研修には担任制度があるので、新しい仕組みが必要ですね。

ナレッジ・コー・クリエイティング推進本部 本部長 青山様

—導入の効果は？

今までに比べ生産性が5倍であったことが何よりの効果ですが、それ以外の観点で言うと、このような新しい技術にシステム部門がチャレンジすることで、メンバーのモチベーションがあがり、部門の躍動感が出てきました。いろいろな使い方を考えると、Salesforceには幅広いポテンシャルを感じています。



株式会社 **テラスカイ**

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-6-6 八重洲センタービル7階
Tel. 03-5255-3410 Fax. 03-5255-5130
E-mail : info@terrasky.co.jp
Web : <http://www.terrasky.co.jp/>