



会社プロフィール

お客様：
株式会社ジェック

所在地：
東京都豊島区

URL：
<http://www.jecc-net.co.jp/>



事業の概要：
経営変革支援・コンサルティング

構築システム：
基幹システムのリプレイス
シンククライアント化

使用ツール/言語：
Salesforce CRM
Amazon Web Services
SkyVisualEditor
SkyOnDemand

SalesforceとAWSによるサーバレス・ シンククライアント実現の鍵は、開発ではなく クラウド専用のサービス利用



専務取締役
市末晃次 氏



本社統括本部
事務局・情報担当
内藤誠 氏

「基幹システムの切り替えを、出来るだけ早くスムーズに行いたいという意向から、経験が豊富なテラスカイにお願いしました。」

1964年に「日本経営者懇談会」として創業して以来、現在までに支援企業数約2万1千社、トレーニング年間開催数2000コース以上で人材教育の経営変革のお手伝いをしています。2000年以降には、CPM(コンサルティング・パートナーシップ・マーケティング)を戦略として『お客様企業が、その先のお客様(市場)に選ばれ続ける』ように、『お客様と共に需要を創造する』コンサルティングを展開しています。企業理念は『行動理論の改革と集団性格の革新で企業の発展を図る』。現場実務から生まれ、かつ行動科学という学術的背景に支えられた、成果直結理論で、需要を創ることができる人と組織づくりの支援をしています。『オンリーワンとして進化し続ける企業創り』のパートナーとして、独自性である『行動理論の改革』と『集団性格の革新』のコアノウハウをさらに磨き上げ、お客様の成果向上のお役に立ち邁進し続けています。

基幹システムのSalesforceへのリプレイスは、独自仕様の吸収が課題

株式会社ジェック(以下、ジェック)は、研修、コンサルティングを事業の柱とし、大阪、名古屋に拠点をもち、全国にまたがり多くの企業を顧客としています。ジェックはTRUSTeの認証もコンサルティング事業の一環として行っており、情報管理に対して自らも積極的に取り組んでいます。個人情報保護の観点からSalesforceの導入による「サーバレス化」を検討し、併せて複数のシステムに分散していた情報の一元管理と情報のフル活用を目指して、基幹システムのリプレイスを決断しました。リプレイス対象は、承認申請などに利用していたグループウェアのパッケージと会計系のシステムを含むすべての社内サーバで、この移行プロジェクトはスタートから2か月で運用を開始しました。

それまで使っていた会計システムは、ほとんどを開発した独自仕様のものであったため、ジェックの業務に合わせた独自のルールやロジックなどが、Salesforceの提供する標準機能では実現できませんでした。それにより、ユーザーに利用してもらうところで、システム移行が効率化しませんでした。そこで、Visualforceによる画面開発等を行いました。希望する形に持っていくには、さらなる開発費が必要になるのがネックとなっていました。そんな折、委託開発をせずに社内で画面開発を実現できるSkyVisualEditorに出会いました。「基幹システムの切り替えを、出来るだけ早くスムーズに行いたいという意向から、経験が豊富なテラスカイ社にお願いした、という経緯です。」(市末氏)

SkyVisualEditorで、スピード感のある柔軟な画面開発を実現

SkyVisualEditor導入前に開発していた入力画面は、ヘッダーレコードと明細を同時に入力できる親子同時入力画面でした。しかし、修正が発生するたびに外部発注だとコストがかかる一方、柔軟性もなくなっていました。SkyVisualEditorでは、まずこの入力画面を開発し直しました。「SkyVisualEditorはコーディングが必要なく、画面の構成が簡単という印象をもちました。トレーニングを受けながら簡単に画面を作成できてしまいました。」(内藤氏)

「有休などの申請管理の画面を作ってSalesforceにのせたい。」運用を開始して2か月ほどで、現場からそういった要望があがるようになりました。稼働状況をレポートで定期的にチェックする努力もあり、すべての営業担当が利用するまで、稼働率が上がりました。

Amazonを利用したシンクライアントの実現

情報保護の取り組みとして、サーバーレス化と同時に進行していたのが、シンクライアント化プロジェクトです。ローカルPC上にデータを保持せずファイルサーバに格納し、情報漏えいを防ぐことが目的です。まず完全なシンクライアントの仕組みを導入しようとしたのですが、ジェックでは全国で研修を行っているため、オフライン時に何もできなくなってしまうことから、シンクライアントは断念しました。そこで、シンクライアント化の構想を社内で確立した後、それを実現できる別のシステムを探し、コストと安全性を総合評価して、AmazonWebServices(以下、AWS)を選択しました。

各PC上にWebDriveクライアントをインストールし、作成された仮想フォルダにすべてのファイルを保存します。ここに保存されたファイルはAWSに格納され、ファイルを読み込む時も同様の仮想フォルダから行うという仕組みです。このAWSの監視には、クラウド連携サービスであるSkyOnDemandを利用しています。AWS同様サーバーレス、低コストで利用できるためです。(図2)

クラウドサービスをハイブリッドに活用するクラウド間連携

基幹システムをSalesforceに移行する際に、Salesforceの添付ファイルの容量が、近い将来いっぱいになってしまうという課題がありました。これを解決したのが、シンクライアント化に利用しているAWSとSkyOnDemandです。Salesforceにファイルを添付すると、SkyOnDemandがそのファイルを取得してAWSに格納し、AWS上のURLをSalesforceに返し、Salesforce上の添付ファイルを削除します。(図3)ユーザは、SalesforceのURLからファイルにアクセスできるため、添付ファイルがSalesforce上にある場合と遜色なく利用でき、同時にストレージの節約を実現しました。

ノウハウを集積し、今後の展開へ

「ジェックには実験の精神があり、実際に試してみてそれをノウハウとして固め、お客様に提供しています。今回の取り組みは今後多くの企業で取り組まれること。ノウハウをまとめ、コンサルティングとしての提供も計画しています。」(市末氏)

▼ 図.1 SkyVisualEditorで開発した画面



▼ 図2. AWSを利用したシンクライアント化の概要



▼ 図3. SkyOnDemandによる添付ファイル移動の概要



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7F
Tel: 03-5255-3410 E-mail: info@terrasky.co.jp
Web : http://www.terrasky.co.jp/