

鴻池運輸株式会社



鴻池運輸株式会社

所在地：
(大阪本社)大阪府大阪市中央区
(東京本社)東京都中央区

主な事業：
請負サービス(製造業界・サービス業界向け)、物流サービス(国内・国際物流)

従業員数：
連結 約23,000名
単体 約14,000名 (2022年3月時点)

URL：
<https://www.konoike.net/>

ユーザーの要望に迅速かつ柔軟に対応！ SkyVisualEditorによるSalesforceの内製化で 開発品質とコスト適正化を両立



要約

- ・全社のシステムプラットフォームとしてSalesforceを導入
- ・開発のしやすさや標準画面との親和性から画面開発ツールにSkyVisualEditorを採用
- ・ユーザーの要望に柔軟に対応できるようになり、アプリケーションの保守性も向上

導入背景

アプリケーション開発の内製化が再び注目されつつある。内製化はユーザーの要望に的確に応えることができ、スピードやコスト面でも有利な反面、社内開発工数や開発スキルが必要になる。鴻池運輸では、社内システムプラットフォームとしてSalesforceを採用。Lightning Platform上にさまざまな社内アプリケーションを展開している。同社ではどのような方法で内製化およびアプリケーション開発を行っているのか、エンタープライズシステム部 部長代理 長岡数朗氏、嶋崎俊也氏に話を聞いた。

グループ全体のシステムプラットフォームとしてSalesforceを導入

— 鴻池運輸様の特長や事業方針はどのようなものでしょうか。

長岡氏：当社は、1880年創業の総合物流企業です。「人」と「絆」を大切に、社会の基盤を革新し、新たな価値を創造します”の企業理念のもと、物流だけでなく製造業界・サービス業界向けに、製造ラインの運営から設備の点検に至るまでの生産工程を請け負うサービスを展開しています。2022年

使用サービス

SkyVisualEditor

に「2030年にKONOIKEグループがやりたい姿」を「技術で、人が、高みを目指す」と明文化。同時に定めた中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)の重点事項の一つに「技術の活用とDXならびに協業による挑戦」を策定し、物流業務におけるICT基盤強化とDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進しています。



鴻池運輸株式会社

エンタープライズシステム部 部長代理

長岡 数朗 氏

— 具体的なDXの取り組みの一貫としてSalesforceを導入されたわけですね。

長岡氏：当社は、グループ事業のDXのためにICTとデジタル技術を活用して、事業変革・業務改革、およびコスト削減効果の最大化を目指しています。システム内に画面やデータベースなどの基本的な部品があらかじめ含まれており、それらの組み合わせ次第で画面操作のみで開発が可能なこと、これにより開発効率や実現スピードが向上できることから、当社DX推進の方針に合致するツールとしてSalesforceを導入しました。

その他にも、設計段階から利用者と実現イメージに対する共通理解を持つことで開発に対する齟齬がなくなることや、業務システムを共通基盤上に構築していくことで、業務プロセスの可視化やデータ一元化が促進され、グループ全体での業務最適化を目指すことができることなどがSalesforce導入の理由です。Salesforceはグループ全体のシステムプラットフォームとして用いるため、Lightning Platformを導入しています。

開発のしやすさや標準画面とのデザインの親和性などからSkyVisualEditorを採用

— どのような理由や方針で内製化を進められているのでしょうか。

長岡氏：DX推進の目的である事業変革やコスト削減効果の最大化を実現させるための取り組みの1つとして、当社ではシステム内製化を推進しています。会計システムや物流システムなどの基幹系シ

ステムの開発は、外部委託だからといってそれほど大きな問題は起こりません。しかし、見積り作成画面のような基幹系の出入口に当たる部分、従来はあまりシステム化されていない部分に関しては、標準化や共通化が難しいため個別対応が多くなり、外部委託すると非効率になってきます。

嶋崎氏：上記の部分システム化する場合、1つ1つ要件を聞いて、従来のようなウォーターフォールモデルで構築していくと、どうしてもスピード感が落ちたり現場の要求との乖離が発生したりしてしまいます。実際の画面を見ながら、現場のニーズを聞きとりつつ協働で開発を進めていくことが望まれますが、外部委託しようとするとスピードやコストの面で不利です。内製化することでコストを抑えながらも、現場のニーズに沿って、しかもスピード感をもって進めることができます。



鴻池運輸株式会社

エンタープライズシステム部

嶋崎 俊也 氏

— GUIベースの画面開発ツールとしてSkyVisualEditorを採用いただいた理由を教えてください。

嶋崎氏：Salesforceの標準機能では、現場のユーザーが求めるインターフェースを実現できない事例が徐々に増えてきました。例えば標準機能では、1画面で最大横に2列しか項目を並べることができません。従って、項目の多い画面ではどんどん縦長になり使い勝手が悪化します。元々表計算ソフトなどで自由にデータ更新する作業に慣れており、できるだけそのような慣れ親しんだインターフェースに近い画面を構築する必要がありました。

そのような課題を抱える中で知ったのが、標準機能と個別開発との狭間を埋めるような形で存在する、GUIベースの画面開発ツールです。AppExchangeで同様のツールは複数存在しますが、特に今回SkyVisualEditorを採用した理由は、まず開発がしやすい点、さらに開発範囲が限られている他ツールと比較して個別開発のような幅広い範囲で開発ができるという点が挙げられます。内製化とは言っても、当社の開発チームではコーディングを行いません。従っ

て、SkyVisualEditorのようにGUIベースでマウスによる直感的な操作によって開発が完結できるという点が魅力的でした。また、Salesforceの標準画面とあまり違和感がない開発画面のデザイン的な親和性の高さも、採用のポイントになりました。ユーザーがSalesforceを使う際に、今見ている画面が標準のものか開発したものかを特に意識することはありません。従って両画面の間にできるだけ差を感じさせないようなシームレスなデザインであることが望まれました。加えて、他のツールと比べて初期費用・ランニング費用ともに有利であったことも重要な採用理由となりました。

Ⓐ 見積もり作成画面

SkyVisualEditorによってユーザーの要望に柔軟に対応。アプリケーションの保守性が向上し開発・運用コストも削減

—— SkyVisualEditorはユーザーの利便性などにどのように貢献していますか。

嶋崎氏：まず、実際に業務で利用するユーザーの要望に柔軟に対応できるようになったため、新たに開発したアプリケーション導入時の抵抗が減少。スムーズな稼働につなげることができるようになりました。従来の標準画面では、使い勝手に関して少し“我慢”して使ってもらっていたところもありましたが、SkyVisualEditorでしっかりと要望に対応できるようになったことで、抵抗感を減らすことができたと考えています。また、SkyVisualEditorによって、複数のオブジェクトの入力を1画面で完結できるような画面を開発できるようになったため、関連する情報を入力・編集する場合に画面遷移を最小限に抑えることができます。そのため、入力や編集に関する工数を大きく削減する効果も現れています。

—— 開発側の視点でSkyVisualEditorの導入効果はどのようなものでしょうか

嶋崎氏：コーディングの必要がないため、社内開発メンバーでも容

Ⓑ 複数のオブジェクトの入力を一画面で完結

易に開発内容が把握でき、保守性の高いアプリケーション構築ができるようになりました。これにより専属の保守要員や外部委託の必要性が低下し、より内製化が進めやすくなりました。その他にも、社内の開発メンバーで対応できる領域が増えたため、スピード感が増し開発コスト削減にもつながっています。外部委託する場合にはどうしても現場の意見やニーズを委託先に伝えるために、設計書を作ったりする必要があり、そのための時間や工数が必要でしたが、SkyVisualEditorによる内製化でその分のコミュニケーションコストを一気に下げることができています。さらに、『ユーザーの要望をいかに叶えるか』というマインドが開発チーム内に醸成されてきたことで、従来では難しかった『提案型の開発』ができるような土壌が培われつつあります。

SkyVisualEditorを活用し、さらに高品質かつハイスピードな事業課題解決を目指す

—— 今後SalesforceやSkyVisualEditorを通じてどのようなことを実現されたいとお考えでしょうか。

長岡氏：SalesforceとSkyVisualEditorを導入したことでノーコード開発が実現し、さらにゼロから作るのではなく既存の基盤を使い、DXを推進できるというメリットを享受できるようになりました。それでもまだSalesforceの活用範囲が狭いので、もっと広げていきたい。それには開発メンバーがSalesforceの機能を知り尽くした上で、社内存在するさまざまな課題を、高品質かつハイスピードで解消できるようなレベルにまで達する必要があると考えています。このような課題解決型の開発が、先ほどお話しした提案型開発にもつながっていくと考えます。そうしてさまざまなアプリケーションをSalesforceという共通基盤上に構築してデータを集め、そのデータ自体を活用しながら発展させていきたいですね。Salesforceの知見が豊富なテラスカイには、パートナーとして今後より一層の連携を期待しています。