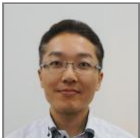


[株式会社ミルボン]Salesforce と SharePoint Online 複数クラウドのシステム連携で業務省力化と利便性向上

「できなかったことが実現できる。クラウドを含む様々なシステムや異なるデータ形式を自由に、容易に連携する Magic xpi」



[会社名] 株式会社ミルボン
経営戦略部 情報企画室
統括マネージャー 畠中 健二様



経営戦略部 情報企画室
サブマネージャー 岡崎 鉄夫様

[Magic xpi の SharePoint Online 対応はここから始まった]

株式会社ミルボン様は、理美容サロン向けヘア化粧品、パーマ用器具類の製造および販売（国内・輸出）を行っている会社です。理美容業界において国内トップシェアを誇り、国内 13 拠点、海外 10 拠点とグローバル展開されています。

このたびは(株)ミルボン様は、社内の情報共有スピードの向上、情報活用促進のため、クラウド型 Salesforce、SharePoint Online、BI ツール、自社環境の SAP ERP、代理店販売データ等のシステム連携を進められました。そのシステム連携ツールとして Magic xpi が採用されています。

Magic xpi は、企業内、あるいはクラウドを含む様々なコンピュータシステムや各種ビジネスパッケージ群を有機的に連携させるシステム連携プラットフォームです。

システム間の連携には、60 種 480 以上の機能を持つアダプタコネクタ群が準備されていますが、マイクロソフト社が提供するクラウドサービス SharePoint Online への対応が推進されたのは、今回のミルボン様の案件が契機となりました。

SharePoint Online に対応する連携ツールは、現在 Magic xpi のみです。（2013 年 9 月現在）

[今必要な情報を共有し、活用するために]

(株)ミルボン様の製品は代理店販売限定で、各代理店から全国の美容サロンへ広がっていきます。四季のある日本において、理美容サロン向けヘア化粧品はシーズンごとに新しい商品が投入されますが、そうした商品属性ゆえに、営業担当者が必要とする情報も 3 ヶ月～半年という短期間で消費されていきます。

「スピード感が重要となるため、情報共有の手段として、クラウド環境の Salesforce や SharePoint Online などを導入しています。今や自社でコストと時間をかけてシステムを一から開発するよりも、目的に合ったクラウドアプリケーションを活用しデータ連携していくことが、次世代企業システムの形ではないでしょうか。

次のステップとして、更なる情報収集の高速化と作業の効率化が課題となりました。

例えば、海外を含め 500 名以上の営業担当者は、営業活動の記録や各サロンのマスタ、売上動向、活動に付随する資料を Salesforce に登録します。そこから数値データは BI ツールへ、活動資料は SharePoint Online へ振り分けるのですが、それら複数のクラウドや様々なシステム間のデータ受け渡しをスムーズに自動的に行える、システム連携ツールが求められました。」（株式会社ミルボン 畠中 氏）

[Magic xpi 導入の最大の決め手は、自由度の高さ]

「他社のシステム連携ツールと比較して Magic xpi を導入した決め手は、多種多様なデータ形式でも、また更には、他社間のクラウドのアプリケーションでも繋がる自由度の高

SUCCESS STORIES



OUTPERFORM THE FUTURE™

さです。クラウド環境の SharePoint Online と連携できるツールは Magic xpi しかなかったのも大きいですね。価格的にもリーズナブルに導入することができました。」(畠中氏)

「Magic xpi でなければ SharePoint に繋げることができなかったわけですから、“できなかったことが実現できる”というのは、最大の効果です。」と岡崎氏にも高い評価をいただいています。

日々の営業担当者の活動記録、SAP ERP の販売データ、更には代理店からの販売データは Salesforce に集約され、そこから数値データは BI ツールへと、Magic xpi が自動的に振り分けています。今後は活動資料などのドキュメントを SharePoint Online に振り分ける予定です。

「以前は、属人的作業だったため、データが集中するときは担当者が夜遅くまで残業することを余儀なくされていました。それが Magic xpi の導入により自動化され、担当者の業務工数が大幅に削減されました。」(岡崎氏)

導入後の問題点については、「弊社ではオンプレミスは極力つからないという方針のため、クラウドを採用しています。またエンドユーザーである営業担当者にとっては、スマートデバイスでいつでも最新の情報にアクセスできるクラウド環境は大変利便性が高いものです。

そのため今回は複数のクラウド連携をすることになりましたが、やはり複数社のクラウド間でのデータ連携を行うと、若干レスポンスが低下するのを感じました。ただし、昔に比べるとネットワーク環境は格段に速くなっていますし、今後は更に改善されていくので問題は無いと考えています。

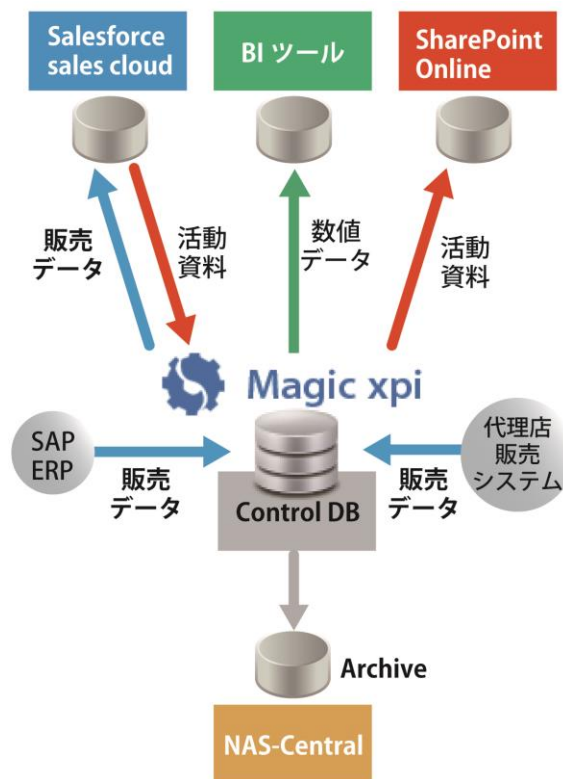
またあえて言うならば、Magic xpi の性能を充分活かされていないところでしょうか。自由度の高いツールですから、これから活用の幅を広げていきたいですね。当社には専門の技術者はおりませんので、今後も手厚いサポートを期待しています。」(畠中氏)

[情報の利活用に最適な仕組みづくりを]

「今後の展開としては、クラウド環境の Salesforce、SharePoint Online にある過去データを NAS-Central にアーカイブしていくことを、Magic xpi で自動化することです。これにより、検索のレスポンス向上、ディスク容量の削減が見込めます。

また、Salesforce、SharePoint Online は、クラウド環境のためエンドユーザーの操作権限が広く設計されています。そのため、営業戦略にとって貴重なデータや資料を他のユーザーが削除してしまうケースも想定されます。そのためにもアーカイブは不可欠なため、早急を実現したいですね。

数年のうちには海外拠点の売上データとの連携や BI ツールの更なる有効活用など、ビジネスを成功に導くための情報利活用に最適な仕組みづくりを進めていきます。」(畠中氏)



▲システム概要図

www.magicsoftware.com/ja

マジックソフトウェア・ジャパン株式会社

〒169-0074 東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー24階 TEL:03-5937-3300

営業所：札幌 仙台 信越 名古屋 大阪 岡山 広島 福岡