



JX日鉱日石エネルギー株式会社 様

JX Nippon Oil & Energy Corporation

OUTLINE

特約店様やメーカーとパートナーポータル上で 案件情報を共有できる環境を構築

USER'S VOICE

高田 勝氏 | JX日鉱日石エネルギー株式会社
情報システム部 IT 推進 1 グループ アシスタントマネージャー



「見積や受発注機能だけでなく、事業の成長に合わせてシステムリソースを増強できる柔軟性、さらにインターネットから特約店様もアクセスできるので、新規のネットワークインフラの構築が不要という点を評価しました」

課題

- メールを中心とした見積・受発注処理手続きの状況確認作業が、事業の拡大に伴い負担となる。メール管理の負荷を軽減したい
- 事業の成長スピードに合わせて柔軟に拡張できるシステムが必要

効果

- 見積・受発注業務を行うパートナーポータルを構築。特約店様と案件内容やステータスをリアルタイムに共有することで、メール管理の負担から解放
- クラウド型サービスを選択することで、事業拡大に合わせた柔軟なシステムリソース増強が可能

SaaS

PaaS

IaaS

DaaS

Network

プライベートクラウド

クラウドを選んだ理由

クラウドサービスは、従来のサーバ設置型とは異なり、事業の拡大に合わせて柔軟にシステムリソースを増強できる

採用のポイント

早期稼働の実現（開発期間 6 ヶ月）、システムリソース増強の柔軟性、ネットワークインフラ構築が不要なこと

概要

JX日鉱日石エネルギー様は 2009 年より、家庭向け燃料電池・太陽光発電システムの販売を開始した。販売台数の増加により、当初の手作業による見積・受発注処理の作業に加え、メールに依存した進捗状況確認の作業負担が次第に大きくなってきた。早急な業務効率化が必要と判断した同社は、ダイナミックに成長する事業の可能性を考慮し、システムニーズの環境変化に迅速に対応できるクラウド型サービスを採用した。導入の際は、「Salesforce」のプラットフォーム上に、見積受発注のパッケージ機能を備えた「glovia オーダーマネジメント」を導入し、開発期間の早期化を実現した。また、パートナーポータル機能を活用し、特約店様、同社、メーカーが案件の進捗状況をインターネット上でリアルタイムに共有できる仕組みを構築した。

ユーザープロフィール

JX日鉱日石エネルギー株式会社

所在地：東京都千代田区大手町二丁目6番3号

代表者：代表取締役社長 木村 康

設立：1888年(明治21年)5月

事業内容：石油製品の精製・販売、石油化学製品等の製造・販売、ガス・石炭の輸入・販売、電気の供給、燃料電池、太陽電池、蓄電装置などの開発、製造および販売

従業員数：単体：7,064名、連結：14,011名(2011年3月末時点)

URL：http://www.no.e.jx-group.co.jp/

User Profile

shaping tomorrow with you

社会とお客様の豊かな未来のために



井出 敏史氏

新エネルギーシステム事業本部
システムインテグレート推進事業部
新エネルギー統括グループ
アシスタントマネージャー

販売増に伴い Eメール管理が煩雑化

JX日鉱日石エネルギー様は、エネルギー・資源・素材における創造と革新を通じて、持続可能な経済・社会の発展に貢献するJXグループの中核事業会社である。石油精製と販売を手がける国内最大手の石油元売り企業の同社は、「ENEOS サービスステーション」で広く知られるが、近年、燃料電池、太陽光発電などを組み合わせた一般家庭エネルギー分野のインテグレーションにも力を入れている。送電ロスの少ない分散型発電を組み合わせ、各家庭に適したエネルギーライフを提案する同社は「ホームエネルギーの主治医」を目指している。

2009年7月から、燃料電池・太陽光発電システムの一般向け販売を開始した同社は、当初、特約店様やメーカーとの間でとりかわす見積・発注書などをExcelで作成し、Eメールでやり取りしていた。そのため販売台数に比例して作業量が増加してきた。同社情報シ

ステム部 IT 推進 1 グループ アシスタントマネージャーの高田勝氏は「施主であるお客様からの見積依頼や注文を特約店様が聞き取り、Excelに転記し当社宛にメールをします。当社はそれを受けてメーカーに納期などを確認。今度はメーカーから当社、当社から特約店様へとEメールが何往復もして案件が成立していました。このため、販売台数の増加に伴いEメールをやり取りする作業が大きな負担となり、どこかでメールが滞っていないかなどの確認作業にも労力を要してきました。このような状況から、一連の業務を効率化させるためのシステム化ニーズが高まっていました」と述べる。

事業規模の急拡大に対応する柔軟なシステムを求めて

2010年4月、同社は「Salesforce」のプラットフォーム上で稼働する「glovvia オーダーマネジメント」によるシステム構築を決定。高田氏はその理由をこう語る。「見積や受発注といったパッケージ機能だけでなく、事業の成長に合わせてリソースをすぐに追加できる柔軟性、さらにインターネット経由で特約店様が参加・情報共有できるといった点を評価しました」。

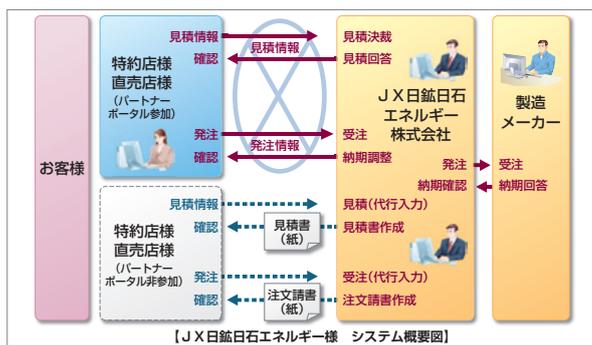
また、要件定義フェーズに際しては、十分な議論を交わしてパートナーポータル画面の改良

に取り組んだ。同社新エネルギーシステム事業本部 システムインテグレート推進事業部 新エネルギー統括グループ アシスタントマネージャーの井出敏史氏はこう述べる。「新システムでは特約店様にご注文を入力していただくので、直感的に操作できるユーザーフレンドリーなAmazonのようなシステムを目指しました。操作マニュアルは作りましたが、見なくても注文できるよう、ボタン遷移は左から右など、こだわりを富士通さんに要求し続けました」。こうして2011年4月、新システムが稼働開始した。

案件の進捗状況を関係者すべてで共有

最大の導入効果は、進捗状況確認のためのEメール管理から解放されたことだという。「特約店様やメーカーと案件がどのフェーズまで進んだか、リアルタイムで共有できるので助かります。以前は1件1件すべての発注メールを管理し、転送すべきエスカレーション先に間違いなく送信したかをチェックしており、その作業負担のみならず、転送し忘れのリスクを抱えておりました。今は特約店様から『メール管理しなくて良いから楽になった』、『操作が簡単』というお声をいただいており、導入して良かったと感じております」（井出氏）。

富士通グループは、これからもお客様の事業展開に最適なクラウド型サービスを提供し、お客様とともに進化していく。



製品の詳細はwebにてご覧ください。 <http://jp.fujitsu.com/crm/salesforce/>

お問い合わせ先

製品・サービスについてのお問い合わせは

富士通コンタクトライン (総合窓口)

0120-933-200 受付時間 9:00~17:30
(土・日・祝日・年末年始を除く)

富士通株式会社

〒105-7123 東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター