



文書管理で業務を効率化する

活文 Contents Lifecycle Manager

導入事例

※「ラビニティOne」は「活文 Contents Lifecycle Manager」に名称が変わりました。本事例内容は公開当時のものです。

株式会社 日立ソリューションズ

グループ社員約15,000名が活用。
数百にのぼる営業関連資料などを
一括管理して営業効率化に寄与。

日立ソリューションズは、2013年10月、グループ社員約15,000人が利用する文書管理システムに、ドキュメントワークソリューション「ラビニティ One」を適用して刷新しました。本システムは、数百にのぼる取扱商品の営業関連資料等を一元管理し、検索性の高さや使い勝手の良さで、タブレット端末 (iPad) を活用した営業活動の効率向上に寄与しています。



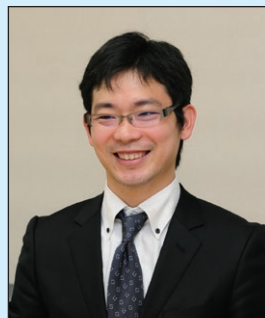
株式会社 日立ソリューションズ

設立	1970年9月
従業員数	15,304名(連結：2014年3月31日現在)
本社	東京都品川区東品川四丁目12番7号
事業内容	ソフトウェア・サービス事業、情報処理機器販売事業

従来からの課題

社内に散在する営業関連資料を一元管理して、
文書の利活用を促進する仕組みを

「当社は、2010年に日立ソフトウェアエンジニアリングと日立システムアンドサービスが合併し、新たに誕生。2013年には日立ソリューションズグループが再編され、15,000人を超える会社となりました。そうした中で、グループ間の取扱商品の強みや営業チャネルを生かし、相乗効果を生み出す必要があります。従来は、取扱商品の販促資料等は、それぞれの事業部門で作成、管理していましたが、取扱い製品も増え、社員も増えたことから、商品の担当者や連絡先、紹介資料といった営業関連資料を一元管理して、文書の利活用を促進する仕組みを構築することになりました」(小塚)。



株式会社日立ソリューションズ
ソリューション技術本部
主任 小塚 崇

「これまでは、各部門でファイルサーバーを立てて個別に管理したり、取扱商品ごとにポータルサイトを開設したりして管理しており、社内の各所に情報が存在している状態でした。必要な資料が見つけにくく、商品について問い合わせたいのに担当者や連絡先がすぐにわからないといった問題もありました。そこで、合併前の2008年頃より、営業関連資料の一元管理に取り組

んでいましたが、今回は、これに文書管理システムを適用することで、より使いやすいシステムにリニューアルしました」(植木)。

導入の経緯

セキュリティと利便性の高さ、タブレット端末対応や
柔軟なライセンス体系が決め手

「従来のシステムでは、機能面で2つ、できないことがありました。それはファイルのアクセス権限の設定と全文検索です。営業資料には、販促資料だけでなく、導入先や価格情報など、機微な情報を共有したい場面があります。また、資料の検索性が高まることは営業担当者の利便性向上に寄与しますので、ぜひとも必要な機能でした。

従来のシステムは、スクラッチで開発したもので、機能を追加する際には都度独自に開発する必要がありました。改修にスピード感を持って対応できない仕組みだったため、リニューアルに際しては、拡張性が高く、柔軟に導入できるパッケージ製品を検討の俎上に乗せ、選定を行いました。自社製品の『ラビニティ One』は、上述のアクセス権限や全文検索機能に加え、タブレット端末にも対応しているのが魅力的でした。

当社は、営業ワークスタイルの改革に取り組んでおり、営業担当者全員にiPadを配布し、商談活動や社内の勤怠管理などをペーパーレスで行える仕組みを推進しているからです」(小塚)。

「『ラビニティ One』は、ライセンス体系が利用者数ではなく、DBに登録するファイル数単位だったため、将来の利用者数増加にも柔軟に対応できます。また、社内システムと同じログイン情報で認証できるシングルサインオンの機能もSDK※を利用してアドオン開発し、社内ポータルからそのまま文書管理システムを使用できるようにしました。こうした機能面での優位性や拡張性の高さが『ラビニティ One』を採用した決め手でした」(植木)。

※SDK：Software Development Kit

導入時の取り組み

利便性とセキュリティを両立するための登録フロー・ナビゲート画面の導入に腐心

リニューアルの検討が実際に始まったのは2013年4月頃です。要件定義を経て、6月～8月に開発を行い、データ移行を経て、10月から本稼働しました。その後、2013年11月にタブレット端末で文書を閲覧できるように機能を追加しました。

「『ラビニティ One』は、デスクトップPCからはブラウザ上で動作するWebアプリとして、タブレット端末からは専用アプリを使って利用することができます。登録されるファイルの種類も、会社案内やニュースリリースから、販促資料、価格表、概算見積、また、導入事例などのノウハウ共有のための機密性の高い資料も共有しています。こうした多種多様なファイルを厳重に管理し、かつ、使いやすく管理するために、ファイル登録のための登録フロー・ナビゲート画面の開発に注力しました。

従来は、私たち管理・運用部門が、各事業部門から資料を取り寄せ、それを手動で登録していました。今回は、資料数も利用者数も増えることから、ファイルの登録申請を各事業部門で行えるような仕組みにしました。具体的には、各事業部門がファイルを登録すると、共通の命名規則に従った、正規化されたファイル名が付与されます。これにより、利用者が何の資料かがわかりやすくなるよう、自動でファイルが整形されます。次に、ファイルの機密性の指定や区分といった属性情報を設定し、登録申請が完了します。私たちの方で、内容をチェックし、最終的な承認を経て登録完了（公開）する流れです」（小塚）。

「約15,000人が使うシステムなので、あらゆる文書がアップロードされると、情報が混乱し、利便性を損ないます。そこで、セキュリティと利便性を両立するためには、ポリシーに従って制御する仕組みが必要でした。登録したファイルを審査、承認した後に公開する仕掛けは『ラビニティ One』の標準機能でも実現できるのですが、ファイル名の整形など細かい機能が必要だったので、今回はアドオン開発で実現しました」（植木）。

導入後の効果

利用者数は1.4倍に増え、資料参照数、資料更新数ともに3倍に増加

「リニューアル後は、利用者数が1.4倍に増えました。特に、グループ会社の利用者は5倍に増えています。また、資料参照数はリニューアル前の3倍、資料の更新数も3倍に増えています。使い勝手がよくなり、利用者が増えました。営業資料の文書ポータルとして一元管理されたことが認知され、ファイル名などが統一されたことにより、システムが使いやすくなったという声は営業担当者から聞いています」（小塚）。

「タブレット端末については、社内会議で活用しているところがあり、今までは

紙で出力していた資料をタブレット端末上で表示させることにより、ペーパーレス化を実現したという声も聞いています。社外での商談活動でも、予め関連しそうな資料を端末側にダウンロードしておき、商談時にお客様に提示したり、プロジェクターを使って映写する対応をしたりする営業担当もいます。タブレット端末は、ノートPCに比べて軽量ですし、画面の拡大、縮小も簡単にできるので便利です」（植木）。



株式会社日立ソリューションズ
コンテンツソリューション本部
技師 植木 伸補

このシステムでは他にも、個別の領域に一時的に資料を保存しておける機能も実現しました。こうした機能を活用し、紙のブリーフケースのように関連資料を保存しておき、外出先での商談にタブレット端末を活用する営業担当者もいます。今まで紙で出力していたものが、タブレット端末を使って閲覧できるようになったので、営業活動のスピード化に寄与しています」（小塚）。

今後の展望

グループ全体で利用していけるよう、さらなる使い勝手の向上に取り組む

「今後の展望としては、まず、登録するファイルの拡充に取り組んでおり、動画ファイルの登録、閲覧にも対応しました。さらに、検索機能をもっと使いやすく改良したいと考えています。

文書管理システムの活用という点では、営業資料の蓄積、共有に加え、ヒアリングシートのようなお客様の要望に関する情報も蓄積していけたらと思います。また、資料の質の向上にも寄与できればと考えています。具体的には、閲覧者が資料を評価できるレビュー機能のようなものです。資料を作成する各事業部門のモチベーション向上にも繋がりますし、利用者間でさらなる情報の共有にも繋がるのではないかと思います」（小塚）。

「ペーパーレス化という意味では、この文書管理システムを通じて全社的に紙の削減に取り組めたらいいですね。利用者が増え、グループ会社の取扱商品の資料まで閲覧できるのでありがたいという利用者の声もいただきました。現在、利用する社員から随時、改善要望を集約し、システム改修に取り組んでいるところです。親会社である日立製作所を含め、グループ全体で当社の文書管理システムを使っていただけるように、これからも使い勝手の向上に取り組んでいきたいですね」（植木）。

※本事例の内容は2015年1月以前の情報です。※ラビニティ、libinityは、株式会社 日立ソリューションズの登録商標です。※iPadは、Apple Inc.の商標です。※その他、本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものであります。



本事例のwebページはこちら

www.hitachi-solutions.co.jp/katsubun/case03/

株式会社 日立ソリューションズ

www.hitachi-solutions.co.jp



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

www.hitachi-solutions.co.jp/katsubun/sp/clm/

J14K-10-02

2015.01