

News Release

2007 年 4 月 16 日
日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社
株式会社セールスフォース・ドットコム

**日立ソフトとセールスフォース・ドットコム、両社の協業により
三菱 UFJ 信託銀行での「Salesforce」の採用が決定**

～100 項目以上におよぶ厳格なセキュリティ基準をクリア～
～Apex プラットフォームを活用したカスタマイズで不動産業務特有の要望にも対応～

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社(本社:東京都品川区、執行役社長:小野 功、以下 日立ソフト)と、オンデマンド・ビジネス・サービスのマーケットおよびテクノロジーのリーディングカンパニーである株式会社セールスフォース・ドットコム(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 宇陀 栄次、以下 セールスフォース・ドットコム)は、このたび、三菱UFJ信託銀行株式会社(本社:東京都千代田区、取締役社長 上原治也)でのオンデマンド・アプリケーション「Salesforce」の採用が決定したことを発表します。

三菱 UFJ 信託銀行は国内におけるリーディング・トラストバンクで、不動産業務においても仲介業務で年間取扱件数約 6,000 件・取扱高約 1.6 兆円(関連会社の三菱 UFJ 不動産販売を含む 2005 年度実績)、不動産証券化に係る不動産信託受託額 7 兆円超と業界内での圧倒的なプレゼンスを有しています。同社では、不動産を活用した資金調達手段の多様化や「証券化」に象徴される投資対象としての役割の増加などの不動産市場の変化に対応して、昨夏、そのインフラとなる次世代システムの構築に着手しました。このうち、システム構築においては、社内の複数のシステムにて管理されていた情報の統合一元管理、将来のニーズ変化に対応した柔軟な拡張性の確保および、近年の情報管理の厳格化の流れに対応した、アクセス権の細かな設定を含む最先端のセキュリティ・レベルの実現を目指しています。

これらの課題解決を目的に、約 10 社のソリューションの比較検討が行われ、100 項目以上のセキュリティ基準の審査を経て、「Salesforce」の採用が決定しました。採用決定においては、システムの実現性、カスタマイズ性、初期コストの低さが特に評価されました。納期についても、他システムに比べ半分以下という短期間で導入可能な点も評価されました。「Salesforce」の導入においては、日立ソフトのシステム構築力が認められました。

「Salesforce」は、すでに全世界 29,800 社、646,000 ユーザに導入されており、25,000 ユーザで活用しているメルリリンチ証券をはじめ、金融業界においても高い実績を誇っています。三菱 UFJ 信託銀行では、このような実績をもとに、最も高い実現性を備えた SaaS ソリューションであると判断しました。

具体的には、今回のプロジェクトに特徴的な業務的課題として、以下の点などが提示されました。

- (1) 信託銀行が取り扱う不動産業務は、不動産取引のノウハウだけでなく、財務面の効果等を含めた総合的なご提案を顧客に対して行うために、複数のセクションが一つの案件に係わる場合が多く、一方、顧客の重要な情報を管理するため、情報にアクセスできる担当者を絞ることが必要であ

る場合も多いため、案件の性格に合わせて、情報へのアクセス権限を細かく設定できることが必要。

- (2) 不動産の仲介業務においては、数多い売却・買受の依頼のなかで、どの売物件をどの買主にご紹介したかという、いわば N:N の関係の商談を管理することが必要。
- (3) 「Salesforce」は、(1)については標準機能で対応が可能、(2)についてはオンデマンド・プラットフォーム「Apex プラットフォーム」を用いたカスタマイズにより、短期間でシステムの構築が可能であるため、他社の提案に比べて、フィージビリティおよび対応工期の面での優位性が認められたものであり、他にない柔軟性と情報セキュリティへの対応力が評価されたものです。

今回の導入において、「Apex プラットフォーム」を用いたカスタマイズや導入コンサルティング、及び基幹システムとの連携開発などを日立ソフトが行います。同社では、2005 年から営業部門を中心に「Salesforce」を国内最大級の数千ユーザ規模で導入しており、「Salesforce」に関するコンサルノウハウ及びシステムインテグレーション力を蓄積しております。また、日立ソフトは金融機関の SI、特に基幹システムとの連携に関して多くの構築実績があります。これらの実績に加え、三菱 UFJ 信託銀行へは同社の情報漏洩防止ソリューション「秘文」などの導入実績があることから、業務内容を深く理解していたことがこのたび評価されました。

三菱 UFJ 信託銀行では、今秋から不動産部門と全国の営業所にて、約 600 ユーザで利用開始予定です。

【日立ソフトウェアエンジニアリングについて】

日立ソフトウェアエンジニアリングは 1970 年、日立グループ最初のソフトウェア会社として発足しました。大型コンピュータの基本ソフトの開発や官公庁、金融・保険・証券業向け大規模業務システムの開発などに取り組んでおり、1992 年には東京証券取引所 1 部に上場。インターネット、セキュリティ、ライフサイエンス、GIS (地理情報システム)、衛星画像、電子ボードシステムなどの分野でも、事業拡大を目指しており、特にセキュリティ分野の代表的製品である「秘文」シリーズは多くの企業にご採用いただき情報漏洩防止ソリューションのベストセラーとなっています。(<http://hitachisoft.jp/>)

【セールスフォース・ドットコムについて】

セールスフォース・ドットコムは、オンデマンド・ビジネス・サービスのマーケットおよびテクノロジーのリーディングカンパニーです。同社のオンデマンド・アプリケーション「Salesforce (セールスフォース)」を利用することにより、顧客企業の営業、サポート、マーケティング部門の支援やパートナー情報の共有および一元管理がオンデマンドで行うことができます。また、同社の世界初のオンデマンド・プラットフォーム「Apex (エイペックス)」を利用することで、強力なオンデマンド・アプリケーションを構築し、マルチテナントと Business Web のメリットを、CRM を超えた領域にも拡大することが可能となります。すべての「Apex」のコンポーネントとアプリケーションは、オンデマンド・アプリケーション・ディレクトリ「AppExchange (アップエクスチェンジ)」(<http://www.salesforce.com/jp/appexchange/>) を通じて、容易に共有・交換・インストールすることができます。さらに、ユーザがサービスを最大限有効に活用できるよう、トレーニング、サポート、コンサルティング、ベストプラクティスといった導入支援のためのサービス「Successforce (サクセスフォース)」も提供しています。

2007 年 1 月 31 日現在、同社のサービスは、みずほ情報総研株式会社、損保ジャパン DC 証券株式会社、日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社、日清フーズ株式会社 (敬称略、順不同) を含む、世界 29,800 社、646,000 ユーザに利用されています。

本リリースおよび他のリリースや発表などで言及している今後提供予定のサービスや機能は、現在のところ利用できません。サービスおよび機能の提供開始日は事前の予告なく延期または中止される可能性があります。セールスフォース・ドットコムのアプリケーションを購入する場合は、現在利用可能な機能を基に、購入の意思決定を行うものとします。

セールスフォース・ドットコムは、本社をサンフランシスコに置き、ヨーロッパならびにアジアでも事業を展開しています。同社は、ニューヨーク証券取引所に 上場しており、ティッカーシンボル CRM で取引されています。詳しい情報は、<http://www.salesforce.com/jp/>をご覧ください。

【 一般の方のお問合せ先 】

日立ソフト@Sales24

TEL: 03-5479-8831 URL: <http://sales24.hitachisoft.jp>

株式会社セールスフォース・ドットコム

TEL: 03-5793-8301 E-mail: info@jp.salesforce.com URL: <http://www.salesforce.com/jp/>

【 報道関係の方のお問合せ先 】

日立ソフト 広報 IR 部 担当: 竹橋、高野

Tel: 03-5780-6450 E-mail: press@hitachisoft.jp

株式会社セールスフォース・ドットコム

広報担当 山川 TEL: 03-5793-8730 E-mail: press@jp.salesforce.com または、

共同 PR 株式会社 児玉、青田、根本 TEL: 03-3571-5326 E-mail: sfdcpr@kyodo-pr.co.jp