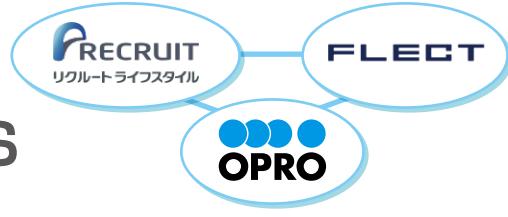


# トップリーダーが語る、 マルチクラウドの将来とOPROARTS



## 登壇



株式会社 リクルートライフスタイル  
企画統括室 企画統括部 システム基盤グループ  
河原 宜弘 様

リクルートライフスタイルの企画統括室という全社スタッフの部門に所属し、システム基盤グループを担当。リクルートライフスタイル内のあらゆる事業、業務において、ITを使って生産性を高める構造改革を担う。



株式会社 フレクト  
代表取締役  
黒川 幸治 様

SFDCのSIパートナーとして、マルチクラウド×UIデザインを強みにSFDC導入やIoTサービス支援を展開。リクルートグループとは10年来のお付き合いで、現在はリクルートライフスタイルのSFDC導入をリードする。

ファシリテーター:株式会社オプロ

## OPROARTSを導入する背景を教えてください

河原様) リクルートライフスタイルはお客様との接点力を強く持ち、お客様の課題を理解し解決していくことを強みとしている会社です。ホットペッパーグルメ、ホットペッパーべビューティー、じゃらんなどのサービスを提供しており、飲食店、ヘアサロン、ホテル、小売店などお客様が多岐にわたるので、お客様の数が膨大かつマーケットも広範にわたります。また、マーケットの進化が早いので営業活動を支えるシステムも柔軟である必要があります。そこで、営業を支援するため、戦略的にセールスフォースを導入しました。ただ、セールスフォースには課題があることも事実です。

## セールスフォースでの課題とは何ですか？

河原様) セールスフォースはシンプルで変化に対応できるため、業務の基盤として使うのには大変便利です。ただ、膨大な量の情報を一覧性かつ網羅性高く表示させて見える化するには標準の機能では限界があります。リクルートライフスタイルでは、日々、お客様ごとに受注のステータス管理をしています。しかし、長いスパンでステータスを見て網羅性高くマネジメントしていくには、セールスフォース既存のレポート機能では足りない部分があるのです。事業戦略・施策の変化に併せてレポート出力も対応していく必要があるため、スクラッチで作りこむことには前向きではありませんでした。変化に強く、かつスピーディな方法を探しており、そこで出会ったのがOPROARTSでした。

## OPROARTSを選んだ ポイントを教えてください

河原様) 選んだポイントは3つです。

### 1. OPROARTSの機能「ViewFramer」の存在

ViewFramer機能があったこと。セールスフォースのオブジェクトの設計をしておけば、ビューを作り、帳票をデザインし、マッピングするという操作ができます。つまり、戦略の変化・施策の変化を柔軟に吸収し、網羅性の高い帳票を作り上げることができるのです。

### 2. オペレーション

ビューを作る、マッピングするという作業が設定だけでできるので、エンジニアがわざわざ手をかけなくても、担当者が簡単に操作できました。

### 3. つなぐサービスを選ばない

扱っているサービスが多岐にわたるため、セールスフォースの組織も複数存在します。セールスフォース以外のクラウドサービスも導入していますし、スクラッチで作って

いるシステムも存在します。他のサービスと共に使えるソリューションです。

## そもそもOPROARTSをご存知でしたか？

河原様) 存じ上げませんでした。セールスフォースやそれを取り巻くソリューションも含めて、すべての情報をリアルタイムにキャッチアップして自分たちで選びるのはなかなか難しいので、自分たちがやりたいことをシャープに表現し、実装も含めてどういったソリューションがマッチするのかはフレクト社に相談していました。

## 製品選定に関わったフレクト社からの視点を 教えてください

黒川様) 製品選定にあたり、当然セールスフォースと親和性の高い製品が前提になります。そして何よりリクルートライフスタイルの業務要件を満たす製品ということで、フラットに比較しました。結果としてViewFramerが決め手になりました。複数のオブジェクトからひとつの帳票を作成する、また複雑な帳票も作成できる。それだけでなく、セールスフォースの複数の組織やセールスフォース以外のデータソースからもデータを取得したいという要望がありましたが、それを満たせるサービスがOPROARTSのViewFramerでした。

## OPROARTSで課題はありましたか？

河原様) ViewFramerは良かったが、機能としてリリースされたのが2016年の夏。その数か月後には業務のサービスインをしようとしていました。できたらばかりの機能なのでいくつか問題点も起き、短い期間でたくさんのやり取りが発生しましたが、サポートをしていただきました。これからもクイックレスポンスを継続してくれることを期待します。これから進化していく機能だと思っています。

## 今後の展望を教えてください

河原様) 今はセールスフォースの一組織を使っている事業において先行して本番稼働していますが、他の組織で並行して開発も行っています。セールスフォース以外のシステムを使っているシーン、システムを使っていないシーンの電子化も進めていく中で、セールスフォースやOPROARTSもぜひ積極的に活用していきたいと考えています。

業務シーンも組織もたくさんある中で、様々なシステム環境がありますが、徐々に展開していきたいと考えています。