



スマートを、たのしもう。

ガリバーインターナショナル 様
http://www.i3-systems.com/case_gulliver.html

交通インフラとして日本の経済発展を支えて来た自動車も、人々のライフスタイルの変化に合わせて、その消費形態を変えて来ました。自動車を、より気軽によりリーズナブルに乗り換えられる、その実現に大きな役割を果たしたのが、『車の買い取り』という業態で、自動車流通に変革をもたらしたガリバーインターナショナル様です。時々の新たなITテクノロジーを、積極的にそのビジネスモデルの中に導入され、常に先手を、常に挑戦を続けられています。今回は、同社が取り組まれるワークスタイルの変革について、お話を伺いました。

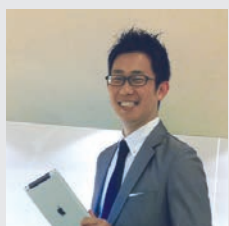
(取材：2011年8月)

導入サービス

CLOMO MDM
 CLOMO MOBILE APP PORTAL
 CLOMO SecuredDocs
 Yubiz Engine

企業情報

- ・1994年設立
- ・自動車の買取、販売、流通に関わる事業
- ・従業員 2250 名、420 店舗を展開
- ・www.glv.co.jp



クラウドプロジェクト
リーダー
 梶田 泰行 様

大量デバイス、マルチ OS も CLOMO MDM で一元管理

課題

- ・1,500 台のデバイスを導入するのに、キッティングサービスでは、コストが掛かり過ぎる
- ・OS や、機種を企業が指定できない私物デバイス(業務に利用)も一元的に管理したい

解決方法

- ・専門知識不要の CLOMO MDM を使い、アルバイトリソースでスムーズな導入を実現
- ・キャリアフリー・マルチ OS に対応の CLOMO MDM で一元管理



いつでも、どこでも、がもたらす
 スピードの重要性

ー クラウド化を全社で進める事となった経緯をお教え下さい

梶田さま：クラウド・スマートデバイス・モバイルアプリにより、ワークスタイルの変革を目指す今のクラウドプロジェクトでの取り組みには、私がガリバーの中国事業の立ち上げのために1年間、上海に駐在した時の経験が生かされています。というのは、上海では（市内中心部の交通事情が非常に悪く）移動にかかる時間が非常に長く、客先まで2時間にかかるというケースも珍しくありませんでした。そのため、毎回オフィスのPCから

メールやスケジュールを確認しては、仕事のスピードが極度に遅くなり、ひいてはビジネス全体に影響を及ぼしてしまう恐れがありました。一方で居場所に依存せず、いつでもコミュニケーションが可能なクラウドやモバイルによる、モバイルワーカーというスタイルの必要性を強く感じるようになったわけです。

半年で、中国の中古車ビジネス
 ライセンスを取得

ー クラウド導入は何から始められたのでしょうか？

梶田さま：Google社がGoogle Appsを発表した当初であったので、早速Google

AppsとiPod touchを導入し、いつでもメールやカレンダーにアクセスできる環境を準備しました。コミュニケーションサービスからのスタートですね。

Google Appsではリアルタイムに情報が共有されるため、素早い意思決定を行うことが可能になりました。結果として、事業立ち上げから半年というスピードで、世界でも外資単独資本としては初となる中国での中古車ビジネスのライセンスを取得する事が出来ました。

日本に戻り、全社を巻き込んだクラウドプロジェクトを始動

一なるほど。日々の業務スピードが加速することが、ビジネス全体のスピードを加速し、大きな先手を打つことにつながった。その後、本社に戻られてクラウドプロジェクトを主導するようになったわけですね。

梶田さま：上海での経験を本社にもフィードバックし、ワークスタイルを変革しようという取り組みが、ガリバーのクラウドプロジェクトです。そこで、Google AppsとiPadの導入に加え、業務用アプリの開発に着手。まず取り組んだのは、①受付アンケート②出張査定時の記入用紙の2つのアプリ化です。この2つの業務ともに、必要情報を紙に記入後、全く同じデータをPCに入力するという、無駄な二重作業が発生しており、業務プロセス改善として取り組みました。その際、アプリの開発ツールとして用いたのがアイキューブドシステムズさんのフレームワーク「Yubizo Engine」です。非常にスピーディーな開発が可能で、アプリ開発の肝である、細かい反復レビュー繰り返し、ユーザエクスペリエンス（以下、UX）の向上を図りながら開発を進めることができました。モバイルアプリは、機能が絞られているため、目的が明確で、UXもシンプルである必要があると考えています。一方、大きな画面を使い、データを触るというかつてない体験でユーザを引きつけることも可能です。この洗練された体験、すなわち

UXこそが、モバイルアプリの価値であり、その向上が業務プロセスの改善であると言えます。それを支えてくれたのがYubizo Engineでした。

CLOMO MDM × アルバイト 1 人
= 1,500 台のキッティング

一貴社ではGoogle Appsに加えて、大量のiPadを導入された事でApple社の事例にも取り上げられていますね。

梶田さま：2010年にiPadがApple社から発売されたのを受け、それまで検討を進めていたiPhone導入を一旦止めて、iPadを全社員に配布することに決めました。余談ですが、弊社の会長である羽鳥は、iPadは1人2台持つべきと言います。お客様と自分自身とに1台ずつ。担当としてはぞっとする数です（笑）

一どのように1,500台のキッティングを行なわれたのですか？

梶田さま：iPadの発売から約1年間で、アプリ開発含め着々と準備を進め、ようやく2011年8月に全営業へiPad2を配布を完了しました。1,500台のキッティング作業は、CLOMO MDMとアルバイト1名で10営業日で完了。これは、弊社

が機能制限やセキュリティポリシーとして配布する「プロファイル」の設計要件を事前に明確化（この設定自体は数分）しておりましたので、MDMの操作自体には専門的な知識が不要です。ITに特別明るくないアルバイトリソースを活用するだけで、導入・運用労務を大きく低減でき、他社の導入例と比較しても大幅なコスト削減を実現できたと実感できました。iOS端末はコンシューマー（一般消費者）で幅広く利用されているデバイスであり、導入や運用に大きな手間やコストがかかること自体が、Apple社の思惑にも反するのではと思います。なお弊社では、iOSやAndroidなどの個人利用のスマートフォンを業務で利用することを許可しており、Bring Your Own Device (BYOD) の先駆けになっているようです。これらの個人スマートフォンも、CLOMO MDMで管理しています。CLOMO MDMは、マルチOSの管理が可能であることに加えて、日本国内のメーカーであるアイキューブドさんは、国内のAndroidスマホ端末対応などでも海外MDMと比べて先を行っておられるのではないのでしょうか。



iPad アプリでワークスタイルを変革

ー 現在貴社で進行中のアプリプロジェクトを教えてくださいませんか？

梶田さま：これまで私たちは、PCは集中処理、モバイルはコミュニケーション、iPadはその中間に位置するデバイスであるとして、その本質的な活用方法を探ってきました。今後は、買取業務や販売業務、営業支援、アンケート記入など、日頃の業務でコアとなる5つの要素それぞれをiPadアプリとして展開し、ワークスタイル変革のインフラとして構築を進めて行きます。弊社をはじめ、iPadというこれまでになかった革新的なデバイスに対して、社会はまだその使い方を模索している段階であると思います。例えば、営業マンそれぞれが、過去お取引があったお客様を登録し、参照する顧客台帳のようなアプリを計画していますが、営業マンが地図を確認するたびに、地図上にお客様の情報が表示されるというものです。

ー ROIなどの費用対効果を明言することは難しい部分ですね。

梶田さま：はい。しかし弊社は最新のITで新たなビジネスモデルを創り上げて来た会社ですので、挑戦をすべきだと思います。さきほどの営業マン用のアプリでは、これまで意識してこなかった、自分の位置とお客様との位置を可視化することで、お客様とのコミュニケーションにポジティブな変化が生まれることを確信しています。これまでに存在しなかったiPadなどのスマートデバイスが、ビジネスをどう変革していくか？あるいはそれを用いてどう変革すべきか？どうすればiPadの良さを引き出せるのか？

常に意識しながら、新たなテクノロジーが生み出す新たなビジネスやワークスタイルの可能性について、探っていきたいと考えています。

「福岡のITベンチャー」に期待するもの

ー 御社とはアプリ開発領域で包括業務契約を交わさせていただきました。このパートナーシップに期待されることを教えてください。

梶田さま：HTML5によるエンタープライズアプリ開発のプラットフォームを保有されている点や、UXに対しての考察、豊富なノウハウなど様々あるのですが、「福岡にある、技術志向のITベンチャー」というのが大きなポイントでした。これはもちろん、単純に「福岡という場所」にこだわったという話ではありません。当然、日本では東京という場所がビジネスの中心ですが、Google Docsやビデオ会議のクラウドサービスを利用することで、十分にその距離を感じない協業関係が成立しました。また、アプリの開発業務において、現場からのフィードバックや開発過程での気づきを盛り込み、アップデートを続けて行くことが、他社を寄せ付けられない差別化ポイントだと考えています。包括業務契約という形を取った理由は、アプリ毎にバージョンごとに、いちいち要件定義や見積・発注行為をするリードタイムはムダであり、開発や改善に集中したいと考えたためです。アプリはシンプルである必要があり、シンプルのため「目的が明確」になり、ユーザも覚えて使ってくれる。複雑で、ユーザが敬遠して使ってもらえなかったシステムや、トレーニングやヘルプデスクコストで苦しめられている多くの企業ITの轍

は踏むべきではありませんよね。幕の内弁当のような、あれもこれも1つのアプリに詰め込み、重箱の隅をつつくような仕様ではなく、シンプルでかつUXが優れているものを創ろうと心がけました。HTML5を中心とした次世代ITテクノロジーに加えて、この辺りの「断捨離」的な感性が、アイキューブドさんは突出していると感じています。アイキューブドさんは（佐々木社長のメッセージからもわかる通り）そういった「新たなテクノロジーが何をもたらすのか？何を变えようとしているのか？それはビジネスにどう貢献するのか？」といった問いに対して、しっかりした回答を持っていて、なおかつそれをもって世界に挑戦しようとする点に最も大きく共感を覚えています。素晴らしいテクノロジーによりアイディアを形にする力があれば、場所や規模に関わらず、世界と戦うことができる時代。そのベンチャー精神をアイキューブドさんに感じて、今回の包括業務契約を交わさせていただきました。

その他導入事例はこちら ▶ <http://www.i3-systems.com/case.html>



CLOMO 全製品 30 日間無料トライアル実施中

<http://www.i3-systems.com>

お問い合わせ先