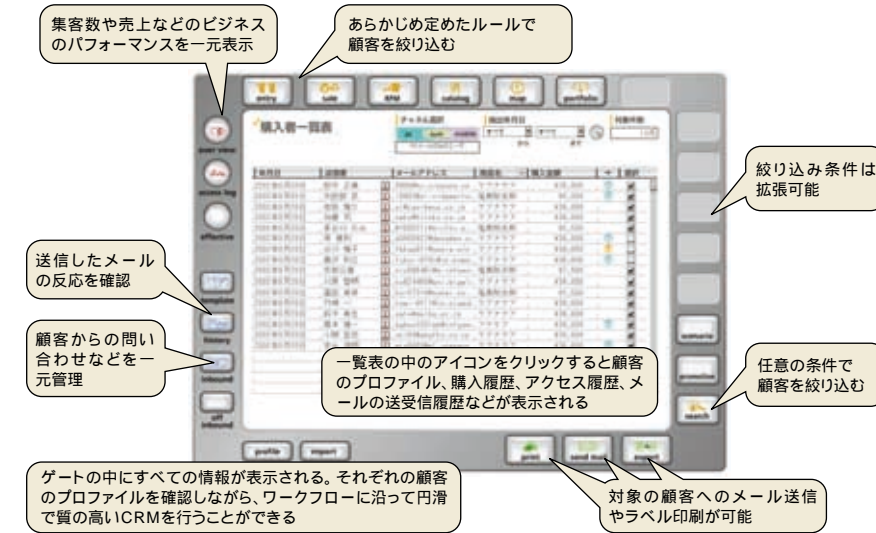


# ColdFusion MXとFlashが ビジネスのパフォーマンス向上をもたらす リッチ・アプリケーションを実現

インターネット・ビジネスを成功に導くには、Time to Marketなシステムの投入と、顧客との密なコミュニケーションを実現するツールが必須だといえる。eビジネスのプロデュースを行っているクールサイトは、スピーディーな開発と顧客満足度の向上に挑戦した。その回答はFlashによるフロントエンドの実装。そしてそれを実現するのは、アイ・ティ・フロンティアが販売する「Macromedia ColdFusion MX」だ。

## 事例紹介 株式会社クールサイト

FLASH BEAMSで実現した管理画面例



ところで同社は、以前から「FLASH BEAMS」という製品の構想を温めていた。これは、顧客管理や、マーケティング/プロモーション機能、そしてこれを外部システムと連携するためのインタフェースをセットにしたサブシステムだ。同社は今回このFLASH BEAMSを ColdFusion MXとFlash Remotingで開発。顧客のシステムの再構築に採用した。「顧客への提案ではFlashで実際に画面を制作して提案しました。Flashが本来持っているプレゼンテーション力で臨場感を持たせることで、説得力が増しました。営業面でのパフォーマンスの向上にも今後期待しています」と北原氏は営業面での予期せぬ効果について説明する。

今回FLASH BEAMSで置き換えられた部分は、顧客データを元に分析を行ったり、見込み客に対するダイレクトメールの送信

FLASH BEAMSを活用したリコーエレメックス社のECサイトのトップ画面 (http://www.rexhair.com)



などを行う管理画面だ。従来までユーザーは100画面を越えるオペレーション画面とワークフローを把握して操作する必要があったが、インタフェースがFlash画面に置き換えられることにより画面数が減るだけでなく、直感的なオペレーションとワークフローの自動化を実現できた。「FLASH BEAMSで作られた管理画面を、私たちは「コックピット」と呼んでいます。ひとつの画面を中心に、その周囲のボタンを操作することで、RFMなどの顧客分析をグラフを交えて行い、ダイレクトメールでコンタクトを試みたり、あるいはプロモーションの効果測定を行ったりすることなどがスムーズにできます」と北原氏。

## リッチ・インタフェースへの ユーザーの評価は予想以上

「エンドユーザーからも、多くの評価をいただいています」と北原氏。例えばリコーエレメックスは、ダイレクト・マーケティングを導入し、すでに効果を実感し始めている企業だ。「ユーザーの動向把握が容易にできるという点が魅力です。データの分析がリアルタイムに行えるので、スムーズな判断をすることができます。ビジネス・チャンスを見逃さず捉えることができると期待しています。またテンプレート利用により、非熟練者でも短時間で作業ができるのも大きな魅力です」と同社の精機事業部DM推進グループ グループリーダー 兼 販売事業部SS事業部 ネットビジネス推進室 室長の高

杉和秀氏。今後も、ユーザー・アクションの分析に用いて効果を上げていきたいと期待を寄せている。

パーソナライズ機能に着目しているのはマル八だ。同社のECサイト「うまいものマル八便」では、取り扱い製品を多く持ち、かつ提供する製品は季節ごとに異なる。これまで全顧客に同内容のメールを配信していたが、購買データとメールの連携を図り、FLASH BEAMSの導入を検討中だ。同社の食品本部 マーケティング部DMビジネス課 課長の岡雄二氏は「顧客満足度向上に結び付けていきたい」と導入の狙いを語る。

クールサイトは、ColdFusion MXとFlash Remotingによる開発を導入することで、開発の生産性向上を手に入れたばかりでなく、顧客により喜ばれるツールの実現に成功したといえる。FLASH BEAMSは2002年12月よりパッケージとして販売される予定だ。「ColdFusion MXは、バックエンドのJavaの資産を活かすこともできます。クールサイト様のパートナーとして、FLASH BEAMSを使ったより優れたフロント開発に取り組んでいきたいと考えています(有限会社ネットフュージョン 代表取締役 西川博司氏)。アイ・ティ・フロンティアが販売するColdFusion MXとともに、同社のFLASH BEAMSは、Flashのムービーやコンシューマ向け技術というイメージを払拭し、Webアプリケーションの次世代の実装手法として注目させる大きなきっかけとなるだろう。

## ColdFusionに関するお問い合わせ

Frontier  
Commerce Engineering  
株式会社アイ・ティ・フロンティア

シリウス事業本部 Webビジネス営業部

〒104-6032  
東京都中央区晴海1-8-10  
トリトンスクエア オフィスタワーX  
TEL 03-6221-5200  
FAX 03-6221-7990  
E-mail cfusion@itfrontier.co.jp  
URL http://cfusion.itfrontier.co.jp/

Macromedia ColdFusion, Macromedia Flash RemotingおよびFlashはMacromedia, Inc. の米国およびその他の国における商標または登録商標です。その他の商標は、各社の所有物です。

## ビジネスのパフォーマンス向上を もたらすふたつの課題に取り組む

今年で創業7年目を迎えるクールサイトは、インターネット技術の中核としたeビジネス・プロデューサーだ。受託開発にとどまることなく、コンサルティングに始まり、企画、開発、そして運用に入ってから集客やプロモーション、コンテンツのアップデートなど、一連のオペレーションのアウトソースも行い、顧客のビジネスをワンストップでサポートするのが同社のビジネスの特長だ。「例えば、お客様との運用時の契約はSLA(サービス・レベル・アグリーメント)で行います。ECサイトであれば売上や集客数の向上、コンテンツ・マネジメントなどであっても、結果的にビジネスのパフォーマンスが向上することがシビアに要求されます」と株式会社クールサイト代表取締役社長の北原穂高氏は話す。

クールサイトの顧客には、製造業、流通でも顧客と直接関わりのない上流をビジネスとする企業が多く、同社はこれらの企業のECサイトやCRMエンジンの構築を担っている。顧客企業に代わって顧客との密なコミュニケーションの仕組みを確立することが重要であり、そこでの成果が同社のビジネスの成功に直接関わってくるわけだ。

「我々のお客様のサービス・フロントエンドは様変わりが早く、システムの半減期は半年くらい。1年もすると半分は劣化します。開発をいかにスピードアップし、かつお客様に満足いただけるシステムを提供できるかが課題

でした。そこで社内のデザイン・チームとシステム開発チームが効率よく開発できるような手段を模索してきました(北原氏)

同社では3年前からフロントエンドの開発に「ColdFusion」を採用。バックエンドにはJavaを中心に置き、開発会社のネットワークをパートナーとしながらその課題に取り組んできた。「ColdFusionによって開発のパフォーマンスは上がりました。しかし、タグとビジネス・ロジックが混在する以上、手戻りが発生した時の工数の増大は避けられませんでした」と北原氏は説明する。

企業の成長のためには、スピーディーでコストダウンを図れる開発を実現する必要があった。同時に、そこから生まれるシステムは顧客にとって満足度の高いものである必要があった。同社はこれらふたつ課題を抱えていた。

## Flashのテクノロジーが ユーザビリティ向上と生産性を両立

そんな折、北原氏はアイ・ティ・フロンティアから新製品「Macromedia ColdFusion MX(以下ColdFusion MX)」について話を聞く機会があった。「これなら、プレゼンテーション・レイヤと製造を完全に分離できると、ピンとききました」と、北原氏は振り返る。Flashによるユーザー・インタフェース構築を実現する「Macromedia Flash Remoting MX(以下Flash Remoting)」と、同ツールとベストマッチするColdFusion MXで開発すれば、デザインとビジネス・ロジックの完全分離が実現するわけだ。



株式会社クールサイト  
代表取締役社長  
北原穂高氏



有限会社ネットフュージョン  
代表取締役  
西川博司氏

## User Profile

### 株式会社クールサイト

住所：東京都千代田区麹町5-7  
秀和紀尾井町TBRビル11F  
設立年月日：1995年11月27日  
資本金：1億8135万円  
従業員数：25人  
電話：03-5212-1830  
E-mail: info@coolsite.co.jp  
URL: http://www.coolsite.co.jp

設立以来、高度なWebソリューションの構築と運営をリーズナブルな価格で提供しつづけている。eビジネスの業務知識と技術力を駆使して顧客ビジネスの成功を約束するeビジネス・インテグレータである。