Liferay で構築されている 7 つのポータル導入事例

Liferay

はじめに

ライフレイは、2004年の創業以来、ポータル業界におけるリーダー企業の1社として様々な企業のデジタルトランスフォーメーション推進を支援しています。主力製品である大企業向けポータル製品 Liferay DXP は、他システムとの連携、業界や企業ごとに異なるニーズに対応可能な柔軟性が高く評価されています。

このeBookでは、Liferay　DXPの活用例と大手企業の導入事例を7つのソリューション別にご紹介します。

Liferay導入企業は
どのように使っている？

様々な業界のLiferay導入企業150社を対象に、Liferayの利用方法を調査した結果、大多数の企業が、1〜3つのソリューションにLiferayを活用していることがわかりました。

ここからは、Liferayで構築されている最も一般的な7つのソリューションを、お客様の導入事例とともにご紹介します。

Liferay

7つのポータル ソリューション事例

1. 住友商事株式会社 - 社内ポータル 4
2. ヒューレット・パッカード・エンタープライズ社 - 取引先ポータル 6
3. パナソニック コネクト株式会社 - カスタマーポータル 8
4. ヘイズ社 - 公開ウェブサイト 10
5. ボッシュ社 - 公開ウェブサイト（デジタルコマース） 12
6. シュナイダーエレクトリック社 - 統合プラットフォーム 14
7. 名古屋大学 - 学内ポータル 16

Liferay

1

社内ポータル

企業規模が大きければ大きいほど、組織が複雑化し、社内システムやツールのサイロ化が起こってしまいます。また、社内のいたるところに情報が散らばっているため、1つの情報を探すのに多大な時間を費やしてしまいがちです。

Liferay DXPは、こういった課題を解決する社内ポータルの構築を得意としており、導入企業は次のようなメリットを得ています。

- 散在するシステムやデータの一元管理を実現し、サイロ化を解決
- それぞれの社員にパーソナライゼーションされたコンテンツを提供することで、業務効率を向上
- 情報共有の場を提供することで、従業員エンゲージメントの向上や情報共有の徹底
- スモールスタートから利用範囲・機能を拡大し、業務基盤として活用

Liferay DXPで構築する社内ポータルは、企業のデジタルトランスフォーメーション実現を強力に支援します。

住友商事

大手総合商社の住友商事株式会社は、国内外拠点との情報共有基盤となるグローバル社内ポータル『SCイントラネット Global One』をLiferayで構築。社員個人からの情報発信が行われるようになり、組織の枠組みを超えた新たなコミュニケーションが生まれ従業員エンゲージメントが向上しました。

導入効果:

- 各ユーザーがマイページのレイアウトを自由に変更できるようになりユーザビリティが向上
- 全ユーザーによる情報発信やQ&Aの場を設けるなどインタラクティブな環境を整えたことでエンゲージメントが向上
- 社内ポータル内の横断検索やタグを利用した検索が可能となり、情報検索にかかる時間を大幅短縮
- インフラストラクチャなどの環境面を東京拠点に集約し、コスト削減に成功

Liferay

2

取引先ポータル

多くの大企業は、パートナーやサプライヤーなど、多くの取引先を抱えています。そのため、パートナービジネスを拡大するには、取引先への情報共有や管理が必須となるため、取引先ポータルの活用は不可欠となっています。Liferay DXPで構築する取引先ポータルは、次のような特徴があります。

- 製品特徴を伝えるために必要な資料とトレーニングの提供
- 複雑化した購買プロセスや価格設定のルールなど、B2Bセラー特有の課題解決
- 取引先ごとにパーソナライズされたセキュアな情報共有
- 取引先とのエンゲージメント向上

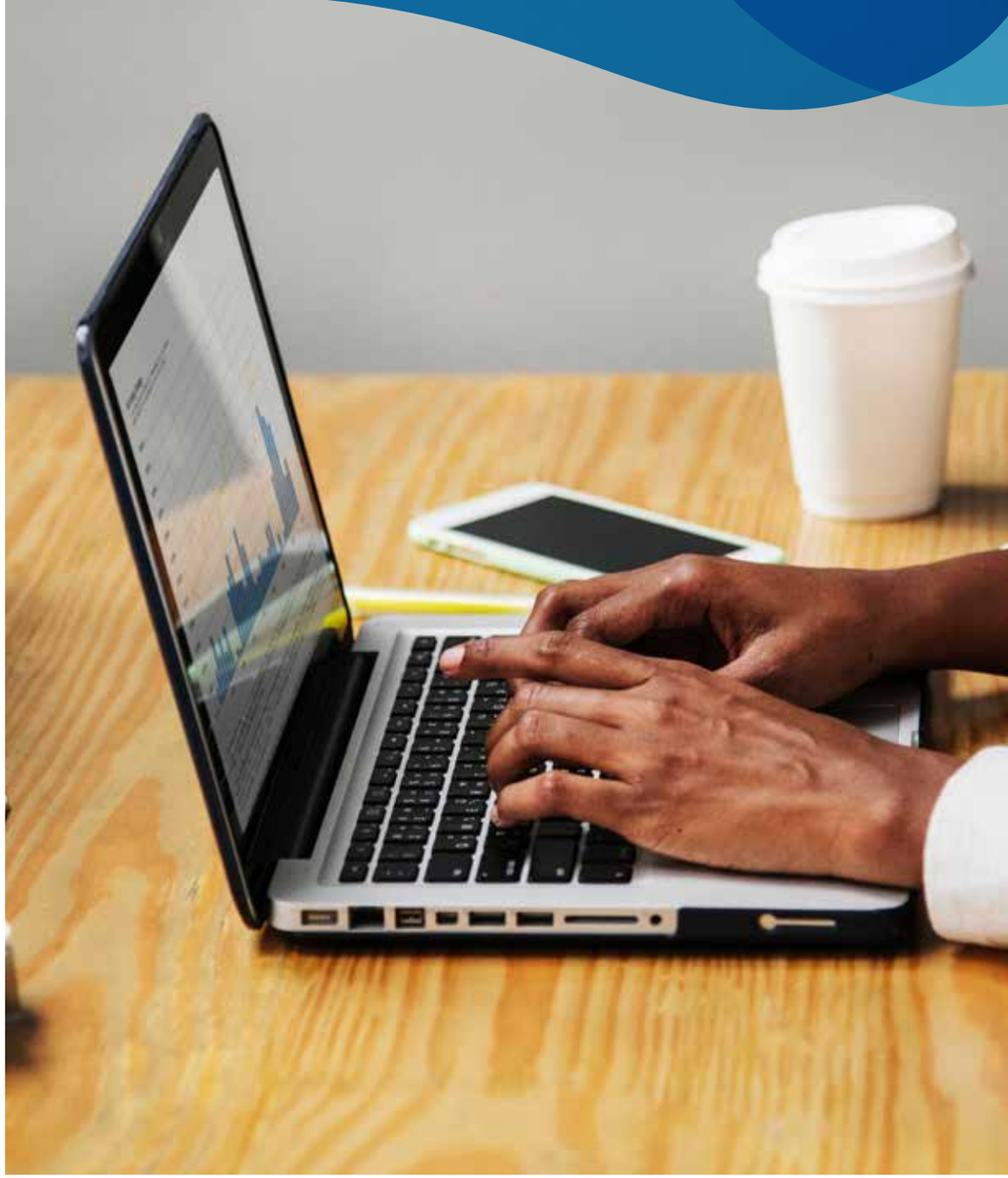
Liferay DXPで構築する取引先ポータルは、製造企業と取引先とのコミュニケーション強化を強力に支援します。

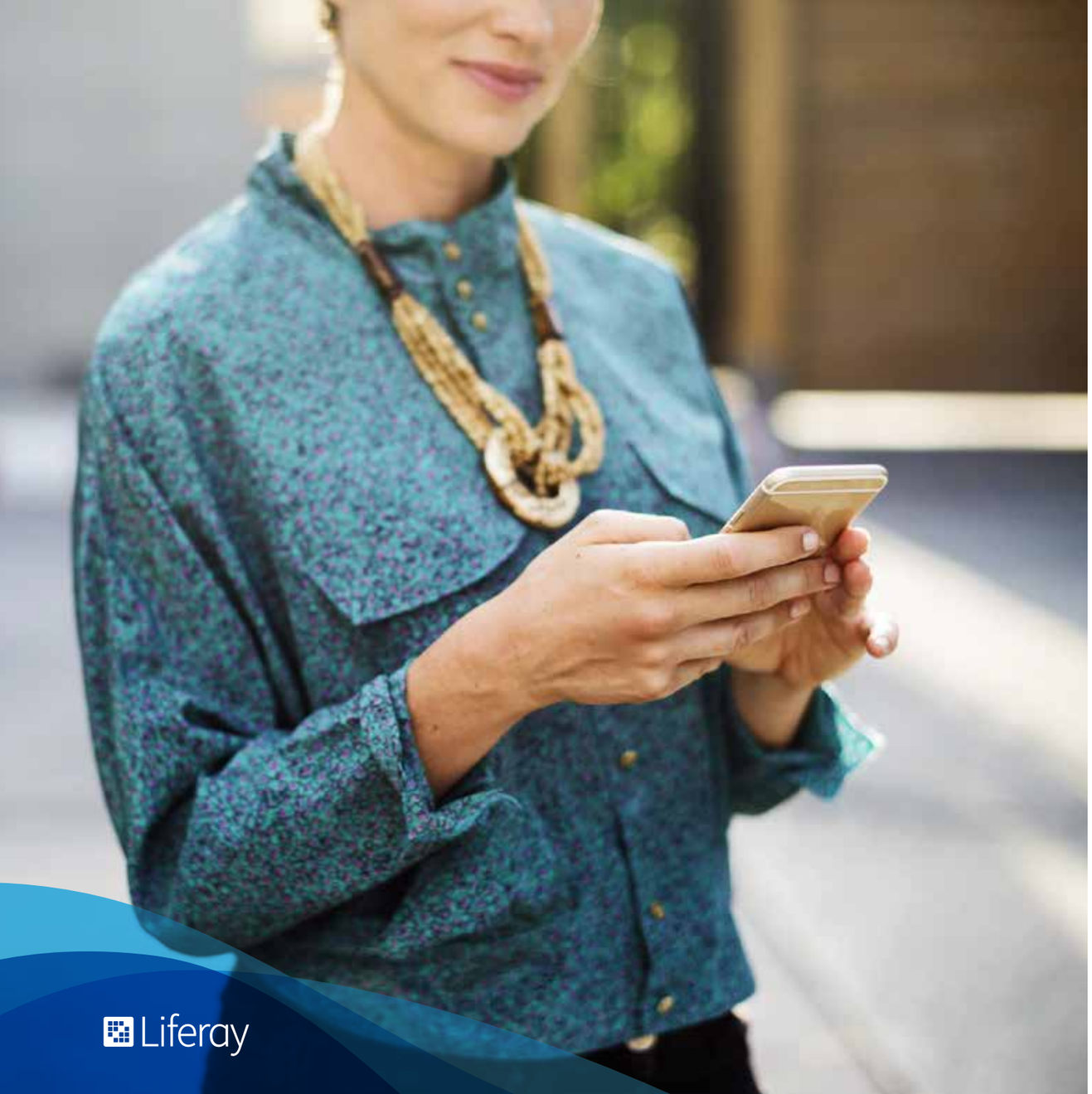
Hewlett Packard Enterprise

グローバルIT企業のヒューレット・パッカード・エンタープライズ（HPE）社は、世界174カ国の計17万パートナー企業、65万ユーザー向けの取引先ポータルをLiferayで構築。7つあったポータルを1つに統合できただけでなく、パートナー企業からの日々変化するあらゆるニーズに迅速な対応ができる、グローバルパートナービジネスにおける基盤となりました。

導入効果:

- 7つあったポータルを1つに移行することに成功
- 100個以上ある内部アプリ・外部アプリへのアクセスを簡易化
- パートナー企業のTier(レベル) に応じた複雑な権限管理を実現
- パートナー企業のポータル利用率が50%増加
- 高い利便性により、ヘルプデスクへの問い合わせが減少





Liferay

3

カスタマーポータル

迅速で効率的なオンラインサービスへの需要が、かつてないほど高まっています。企業ー顧客間のオンラインでのコミュニケーションの場となるカスタマーポータルは、デジタルツールを通じて、企業が顧客のニーズをすばやく汲み取り、優れたカスタマーエクスペリエンスを提供する上で、非常に重要です。

Liferayで構築するカスタマーポータルでは、利用企業は次のようなメリットを得ることができます。

- 顧客にシームレスなエクスペリエンスを提供するための基盤を構築
- 顧客へのパーソナライズされたサービス提供
- 顧客が自ら課題を解決できるセルフサービス機能による、顧客担当者の負担軽減

Liferayで構築するカスタマーポータルは、顧客データを集約し、顧客をより深く知り、より優れたカスタマーエクスペリエンスの提供へ繋げるための基盤となります。

Panasonic CONNECT

B2Bソリューション事業成長の中核を担うパナソニック　　コネクト株式会社では、Web上で一貫性のある統合デジタルユーザー体験の実現と販売機会創出強化を目的としたB2B会員ポータル『My　　Panasonic Connect』をLiferayで構築。

導入効果:

- スモールスタートとしてわずか4ヶ月でサイトをローンチ
- 多岐に渡る製品ごとに点在するサポートサイトなどの入り口となる基盤を構築
- ユーザーアカウントを統合し、行動履歴に基づくパーソナライズされたアプローチが可能となる基盤に
- グローバルにスケールできる体制を構築

Liferay

4

公開ウェブサイト

Liferay DXPは、特定のユーザー向けの非公開サイト構築だけに特化しておらず、公開ウェブサイトの構築にも活用されています。Liferayで構築する公開ウェブサイトは、次のような特徴があります。

- 多言語に対応し、翻訳作業や外注などを行いやすいよう設計されたインターフェイス
- パーソナライズされたサービスの提供
- あらゆるデバイスに最適化されたインターフェイス
- 技術者以外でも簡単にページやコンテンツの作成が可能

市場には無料のソフトウェアなどもありますが、今日のデジタル化が進んだ社会では、潜在顧客の関心を引き、企業やサービス、製品の重要な情報を提供することが極めて重要です。そのためには、直感的で優れたデザインのウェブサイトを持つことが必要となるでしょう。

HAYS Recruiting experts worldwide

世界有数のリクルーティンググループであるヘイズ社は、31カ国において計75の公開ウェブサイトをLiferayで構築。最初はドイツでのスモールスタートでしたが、ロールベースでのコンテンツ提供をダイナミックかつ自動的に行えるようになるなど、大きな成果を上げたため、グローバルに展開しました。

導入効果：

- ロールベースでのコンテンツ提供を実現するなど、パーソナライゼーションを強化
- 誰でも簡単にフォームの作成などを行えるため、ITチームの負担が軽減
- デジタル戦略の中核を担う基盤に

5

公開ウェブサイト

（デジタルコマース）

B2Cだけでなく、B2BやB2B2Cにおいてもデジタルコマースの重要性は高まっています。デジタルコマースに特化した従来のプラットフォームでは、カスタマージャーニー全体で優れたカスタマーエクスペリエンスを提供することは困難ですが、Liferayで構築するデジタルコマースでは、次のようなメリットを提供します。

- あらゆるシステム、ツールとの連携による、顧客データやウェブサイトデータなどの一元管理
- 全カスタマージャーニータッチポイントにおける優れたエクスペリエンスの提供
- パーソナライズされたサービスの提供

Liferayで構築するデジタルコマースは細かな権限管理や関連製品のオススメ表示ができるほか、ユーザーが使いやすいように設計されているため、企業のデジタルコマース戦略の柱となりうるでしょう。

BOSCH
Technik fürs Leben

Bosch
Smart
Home

スマートホーム事業も行っている大手製造企業のボッシュ社は、高度な機能を備え、シームレスなカスタマーエクスペリエンスの提供ができるオンラインショッピングサイトをLiferayで構築。同社のスマートホーム事業において欠かせない存在となっており、現在7カ国に展開し、6言語で運営されています。

導入効果:

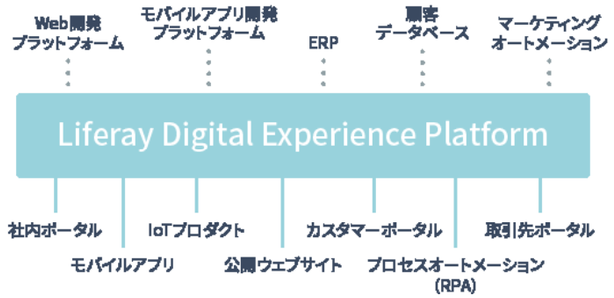
- 様々なシステムやツールの連携により、オンラインショッピングに関する全データの一元管理に成功
- 顧客が購買行動に関わる全行動を1つのウェブサイト上で行えるように
- レビューサイトにおいて、5つ星中4.8の星を獲得するなど、高い顧客満足度を獲得

6

統合プラットフォーム

シームレスで魅力的なカスタマーエクスペリエンスを提供しつつ、収益を拡大するには、ERP（統合基幹業務システム）や既存のテクノロジーとの統合が必要となります。レガシーシステムと新たに導入するシステム・ツールとの統合に苦労している企業は、Liferay DXPを導入することで、次のようなメリットを得ることができます。

- 複数のポータルを1つのプラットフォーム上に統合
- サイロ化したプロセス、システム、データを統合し、一元管理を実現
- レガシーシステムなどの既存システムの価値を最大化



Schneider Electric

世界的な重電メーカーのシュナイダーエレクトリック社は、日々変化し、地域により異なる多種多様なニーズに対応できる統合プラットフォームの構築が求められていました。

拡張性や価格面で優れていたLiferayを採用し、顧客、パートナー企業、従業員が様々な目的で利用する統合プラットフォーム『The　Exchange』を構築。今後の機能追加にも柔軟に対応できる、信頼性の高いプラットフォームとなっています。

導入効果:

- 複数あった社内向け・社外向けソフトウェアやポータルを1つのプラットフォーム上に統合
- シングルサインオンや強力な検索機能により、ユーザーの利便性が大幅に向上
- パーソナライゼーション機能により、ユーザーエクスペリエンスが向上

Liferay

7

学内ポータル

多くの教育機関が、デジタルプラットフォームを導入し、より迅速かつ効果的に、教材の整理・配布を実現しています。Liferay で構築された学内ポータルでは、次のような機能を備えています:

- 授業スケジュール、教材、成績、イベント、およびカリキュラム管理のための包括的なシステム
- ユーザーや複数キャンパスを統一管理しつつ、パーソナライズされたコンテンツの提供
- 機密文書の保護
- レガシーシステムとの統合

ポータルを効果的に使用することで、教育機関は学生と深く繋がり、必要なサポートを提供できるようになります。

名古屋大学
NAGOYA UNIVERSITY

指定国立大学法人に指定され、さらなる発展を続ける名古屋大学は、uPortalをベースに学内ポータルの運用をしていましたが、モバイル対応が不十分であったり、運用管理におりてもエンジニアの負担が高く、より良いソリューションが求められていました。Liferay で構築した学内ポータルは、課題を解決しつつ、パーソナライゼーションを大幅に強化した結果、利便性も向上しました。

導入効果：

- マルチデバイス、多言語対応
- 利便性が向上
  - 個人、学部、学科、専門コースなどによってお知らせの配布を柔軟に制御
- サイト運営者の負担が軽減
  - 部局でのコンテンツ管理が柔軟に

Liferay

さいごに

弊社のポータル製品が、世界中の企業でどのように利用されているかご紹介しましたが、お役に立ちましたでしょうか。製品詳細は、弊社製品紹介ページをご覧いただき、ご相談などございましたらお気軽にお問い合わせ下さい。

Liferay

ライフレイは、様々なデバイスを通してWebのデジタル体験を創造するソフトウェアを提供しています。ライフレイのプラットフォームはオープンソースがもたらす革新性と合わせ、高い信頼性とセキュリティを兼ね備えています。我々はビジネスとテクノロジーによって、世界に優れた足跡を残すことを目指し日々活動しています。ライフレイの製品は世界中の有力企業に採用されており、金融から製造、ヘルスケア、行政、保険、小売、フランチャイズなど様々な業界へソリューションを提供しています。詳細は、liferay.co.jpへアクセスしてください。

© 2021 Liferay, Inc. 無断複写・転載を禁ず。

221017