

Miles Enterprise

オートリース・モビリティ デジタル業務基盤

ご案内資料

SOFICO



Miles Enterprise 目次

ソリューションランドスケープ 2

WHY MILES?

Milesが選ばれる理由 3

WHAT'S MILES?

Milesの特徴 4

柔軟なアプリケーション設定 5

Milesが管理するビジネス領域 6

オーダーメイドとパッケージのハイブリッドソリューション 7

IPLayer構造 8

カスタマイズと要件対応力 9

アーキテクチャー 10

主な機能 11

LOOK&FEEL（操作体系） 12

Miles操作 13

画面サンプル 14

HOW MILES?

導入手順 15

SOFICO

ミッションとバリュー 17

行動指針 18

メンバーのメッセージ 19

ファクトシート・グローバル展開・組織図 20

会社概要 21



業務効率と顧客体験を向上する 新オートリース業務基盤

商品中心型の事業モデルから、顧客体験中心へ。
Miles Enterprise Suiteは、このような時代の変化に対応するために設計された、柔軟性を備えたオートリース・モビリティ業務基盤です。

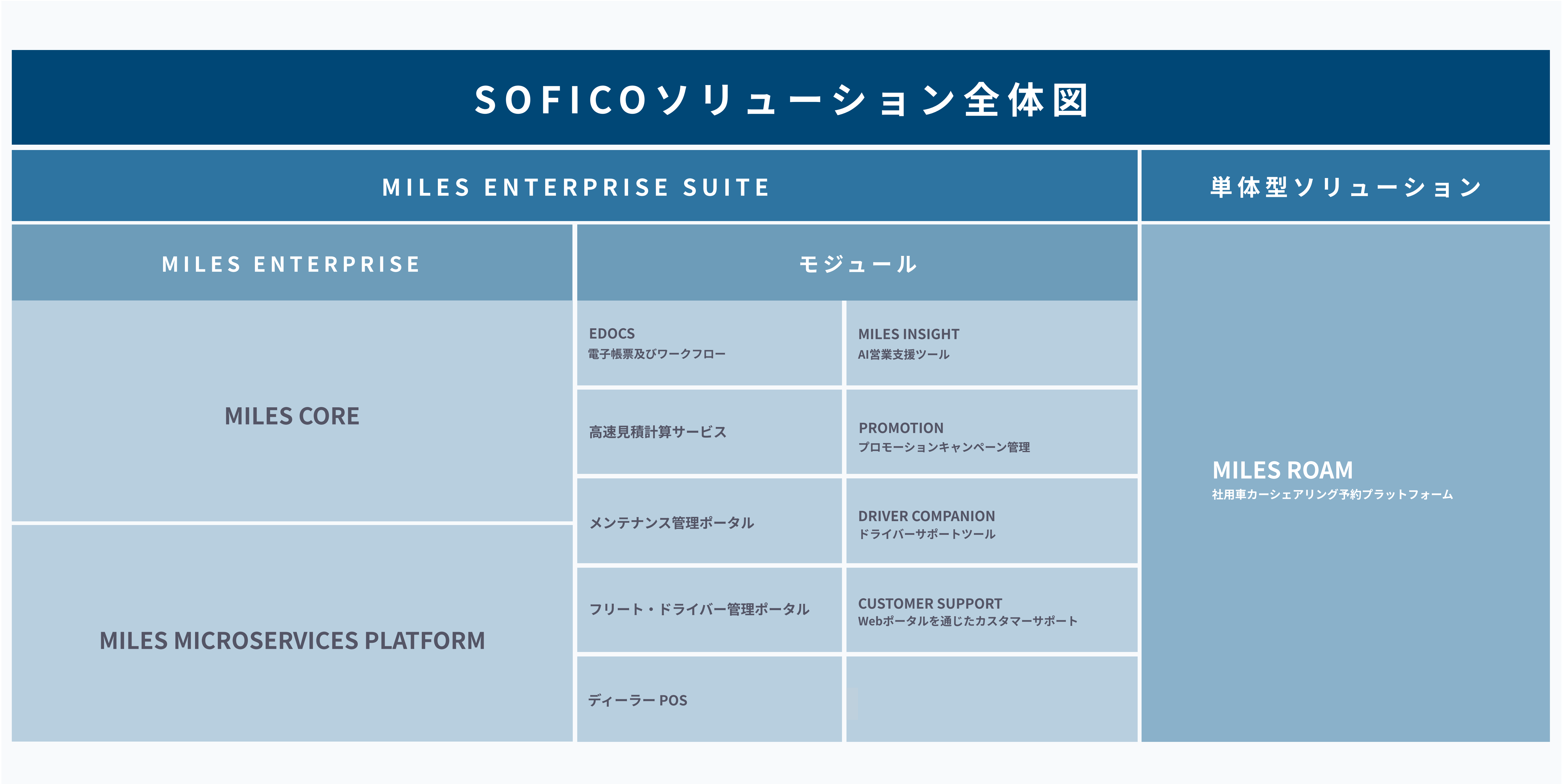
テクノロジーは市場を破壊的なまでに変えようとしています。あらゆる顧客接点で発生するニーズがつぎつぎと生まれる中、企業は新しいテクノロジーを積極的に導入しながら、よりシームレスな業務プロセスの構築や手動に依存してきたタスクの自動化など、顧客エンゲージメントモデルの再考を迫られています。従業員は顧客への提供価値最大化と顧客体験向上につながるサービスの開発など、求められる役割が変化しています。

Miles CoreとMMP（Miles Microservices Platform）で支えられたMiles Enterprise（以下「Miles」と表記）は、オンラインセルフサービス、クラウドがもたらすスケラビリティ、外部システムとの連携を支えるAPIエコノミー、高度なデータ分析、データドリブンなユースケースなど、将来のビジネスに備えるお客様を支援します。



ソリューションランドスケープ

SOFICOは、Miles Enterpriseのほか、Webポータルを中心としたフロントオフィス向けソリューションの提供を拡大しています。
バックオフィスからフロントオフィス、ポイントソリューションに至るまで、オートリース・モビリティ業務のユーザーをあらゆる角度からサポートしています。



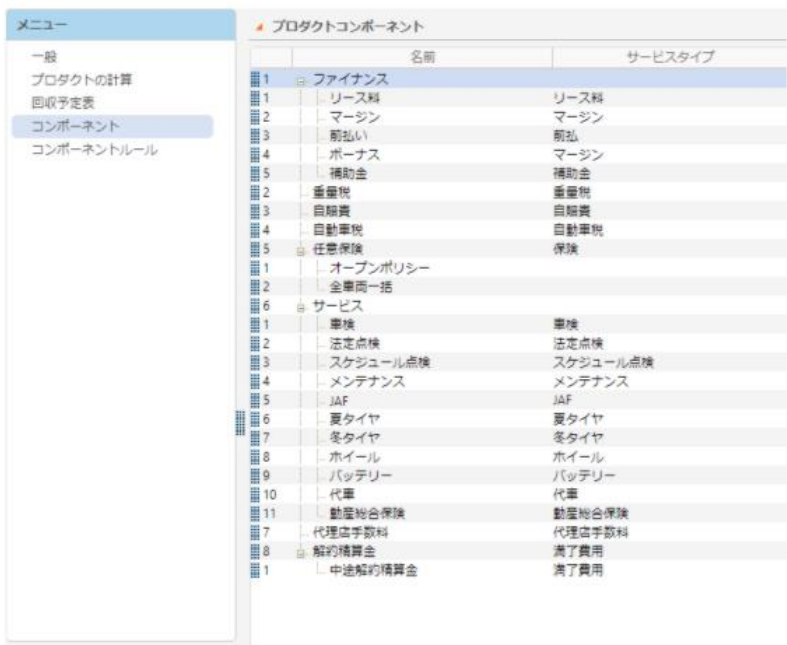
MILESの特徴

01

複数のビジネスラインを一元管理

Miles Enterpriseには、さまざまな種類の製品がデフォルトで事前に構成されておりユーザーフレンドリーな構成を通じて柔軟にカスタマイズできます。もちろん、これまでにない全く新しい商品に置き換えることもできます。

商品ファクトリーと呼ぶ機能では、商品とサービスコンポーネントを定義し、サービスコンポーネント（および関連する特性）は、さまざまな商品で再利用できます。また、フォーマラファクトリーでは価格ロジックや計算ルールを管理しながら、金利、メンテナンスコスト、残存価額などさまざまな参照テーブルと組み合わせることで、条件や判定基準を柔軟に設定し、計算スタックに複数の結果を返すなど、高度な計算ロジックを実装できます。

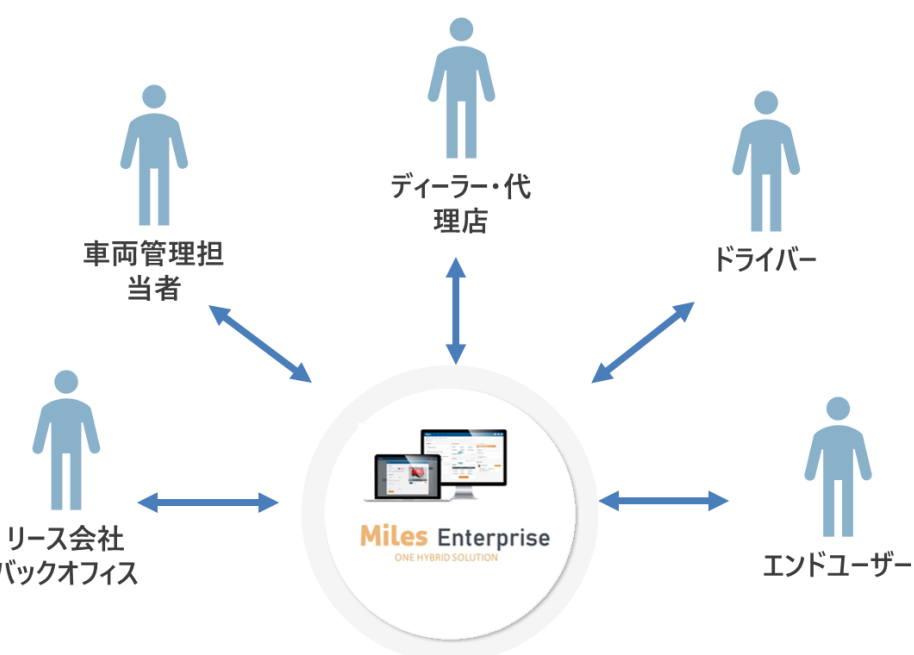


03

多様なユーザー層に対応

バックオフィス向けのMiles Enterpriseだけでなく、たとえば整備工場やディーラーなど、外部ユーザー向けソリューションも充実しています。Miles Enterpriseを通じて、1つのプラットフォームに社内・社外のユーザーがシームレスにつながれば、圧倒的な生産性を生み出すことが可能です。

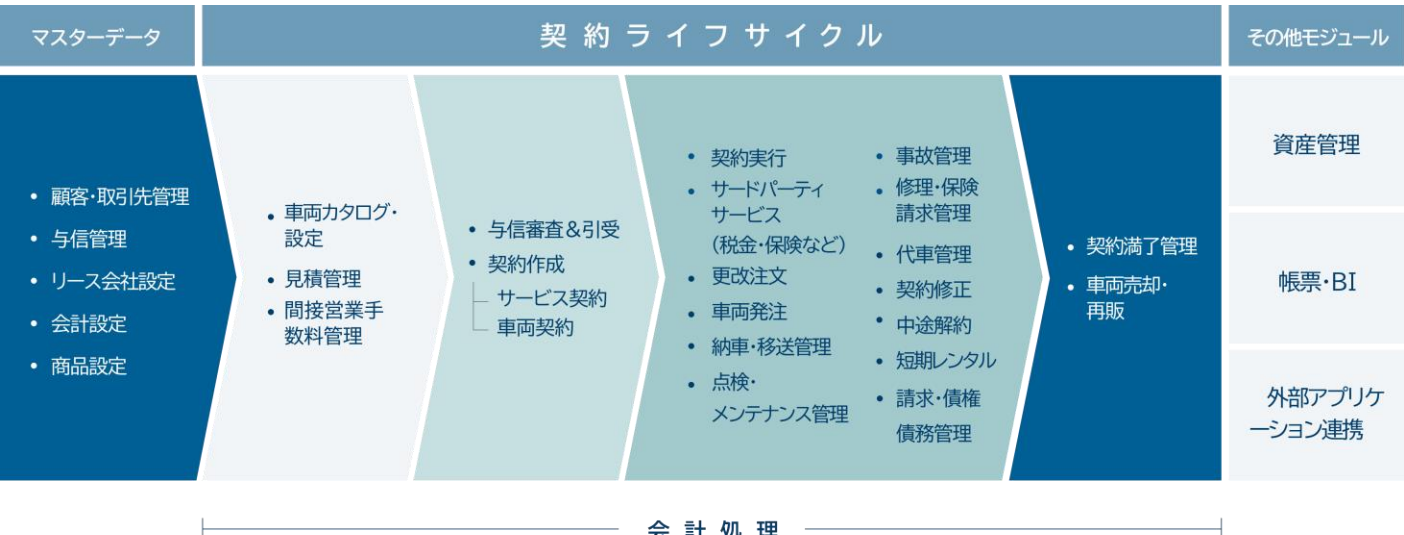
フリート管理者向けポータルをはじめ、ディーラー向けPOS、製鋼工場向けメンテナンスポータル、ドライバーの管理、個人顧客向けなど、数多くのWebポータルを通じて1つのMilesとつながります。見積や請求など、異なるシステムを横断する必要がなくなり、業務効率や顧客体験の向上に貢献します。



02

契約のライフサイクルを一元管理

自動車ファイナンス、リース、車両管理分野で生まれるニーズに対応するために、Milesは幅広いビジネスサービスを統合し、商談から再販に至るまで、契約ライフサイクル全体をサポート。会計領域、アセットファイナンスの契約作成も管理します。そのほか直接・間接営業チャンネルの商談を正確に管理します。



見積、与信、契約、点検、請求、仕訳など、20以上の機能ジュールが密結合しながら、車両ビジネスのはじめからおわりまで詳細に管理することができます。

04

幅広い業態に導入

フリート規模の大小や地域にかかわらずこれまで30カ国以上の国と地域にMilesを導入しています。各国の法令や商慣習をシステムに反映することができるのも、Milesの大きな利点です。

国内・グローバルリース

国内・グローバル販売金融

モビリティプロバイダー

リテールファイナンス

フリート管理

| | S 2.5万台未満 | M 2.5-10万台未満 | L 10-25万台未満 | XL 25万台以上 |
|------|--------------|-----------------|----------------|--------------|
| 北中米 | ✓ | | | ✓ |
| EMEA | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| APAC | ✓ | ✓ | ✓ | |

05

カスタマイズとパッケージのハイブリッド

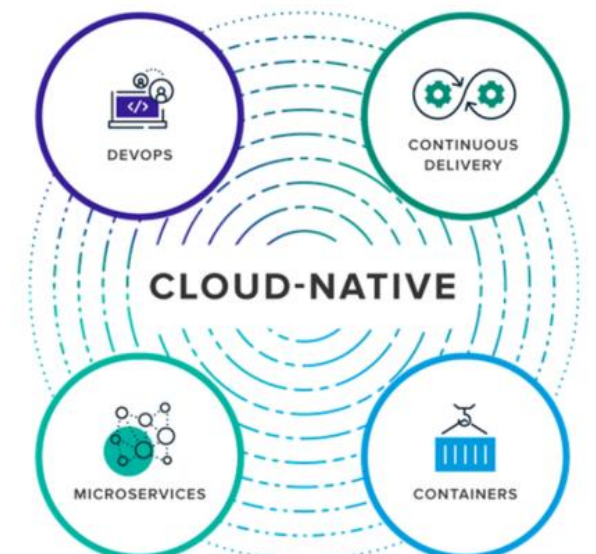
基本要件を標準で実装しつつ、固有の要件をカスタマイズで対応することで、実装期間とコストを最適化できるハイブリッドアプローチが可能です。



06

クラウドネイティブ

マイクロサービス化により、サービスやより小さく、特化したマイクロサービスと呼ばれる単位でデプロイ、管理、監視が可能となります。継続的な機能デリバリーや高可用性、復旧性能など、多くの利点を持つマイクロサービスを可能にするクラウドネイティブプラットフォームを採用は、これまでにない堅牢性とハイパフォーマンスなMilesを可能にします。



07

豊富な導入実績

ベルギーの小都市ではじまったSofico。設立後少しずつユーザーベースがヨーロッパで拡大し、1996年にはじめて海をわたったのがオーストラリアでした。それから今日に至るまで、トルコやアフリカ、メキシコ、モロッコ、タイなど多くの国々で導入されています。

導入プロジェクト累計：80以上

導入先国：30カ国以上

導入先企業：40社以上

管理資産総額：15兆円以上

柔軟なアプリケーション設定

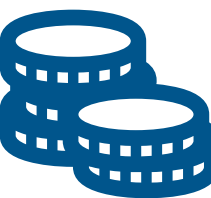


多国籍・多言語標準対応「マルチカントリー・ランゲージ」



業務フローやルールなど、ユーザー企業固有のビジネス要件を反映するためにシステムを設定できます。例えば、契約の種類や条件、価格設定ロジック、顧客管理、車両管理、請求管理など、ビジネスモデル最適なかたちでシステムを利用できます。

商品をすばやく市場に投入できる「商品および価格設定」



業務フローやルールなど、ユーザー企業固有のビジネス要件を反映するためにシステムを設定できます。例えば、契約の種類や条件、価格設定ロジック、顧客管理、車両管理、請求管理など、ビジネスモデル最適なかたちでシステムを利用できます。

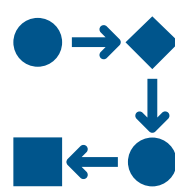
- 商品ファクトリー：商品とサービスコンポーネントを定義します。サービスコンポーネント（関連する特性を含む）は、さまざまな商品間で再利用することもできます。
- フォーミュラファクトリー：価格ロジックと計算ルール。データテーブル定義（ルックアップテーブル）：計算アルゴリズムで使用するために、さまざまな価格表（利息率、メンテナンスコスト、残存価値など）を設定します。これにより、条件/基準の柔軟な選択が可能になり、複数の結果が計算スタックに返されます。
- 見積テンプレート：商品とサービスをさまざまな方法でパッケージ化し、標準的な小売オフリングを構築するか、法人顧客とのマスターリース契約を反映します。また、見積もりが会社の方針に沿っていることを確認するためのビジネスルールも提供します。

複数リース企業・ブランドレーベルを一元管理「マルチカンパニー・レーベル」



業務フローやルールなど、ユーザー企業固有のビジネス要件を反映するためにシステムを設定できます。例えば、契約の種類や条件、価格設定ロジック、顧客管理、車両管理、請求管理など、ビジネスモデル最適なかたちでシステムを利用できます。

承認など業務プロセス自動化を推進「Milesワークフローエンジン」



業務フローやルールなど、ユーザー企業固有のビジネス要件を反映するためにシステムを設定できます。例えば、契約の種類や条件、価格設定ロジック、顧客管理、車両管理、請求管理など、ビジネスモデル最適なかたちでシステムを利用できます。

組み込み例

- 自動チェックの構築（プロセスが最初から最後まで順守されていることを確認するため）
- 部門ごとに実行する必要がある複数のアクティビティの設定
アクティビティを特定の順序で実行する
- 必要に応じてエスカレーション（4つの目原則など）を組み込む

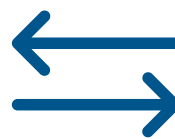
柔軟で精緻なセキュリティ設定が可能「アクセス・セキュリティ設定」



Miles Enterpriseへのアクセスは、内蔵の認証機構やOpenID Connect認証フローを通じ、また外部ディレクトリサービスとの連携も可能です。企業はユーザーロールを設けて各役割によるアクセス権と業務フローを決定することができ、様々なレベルでのアクセスセキュリティの設定も可能です。

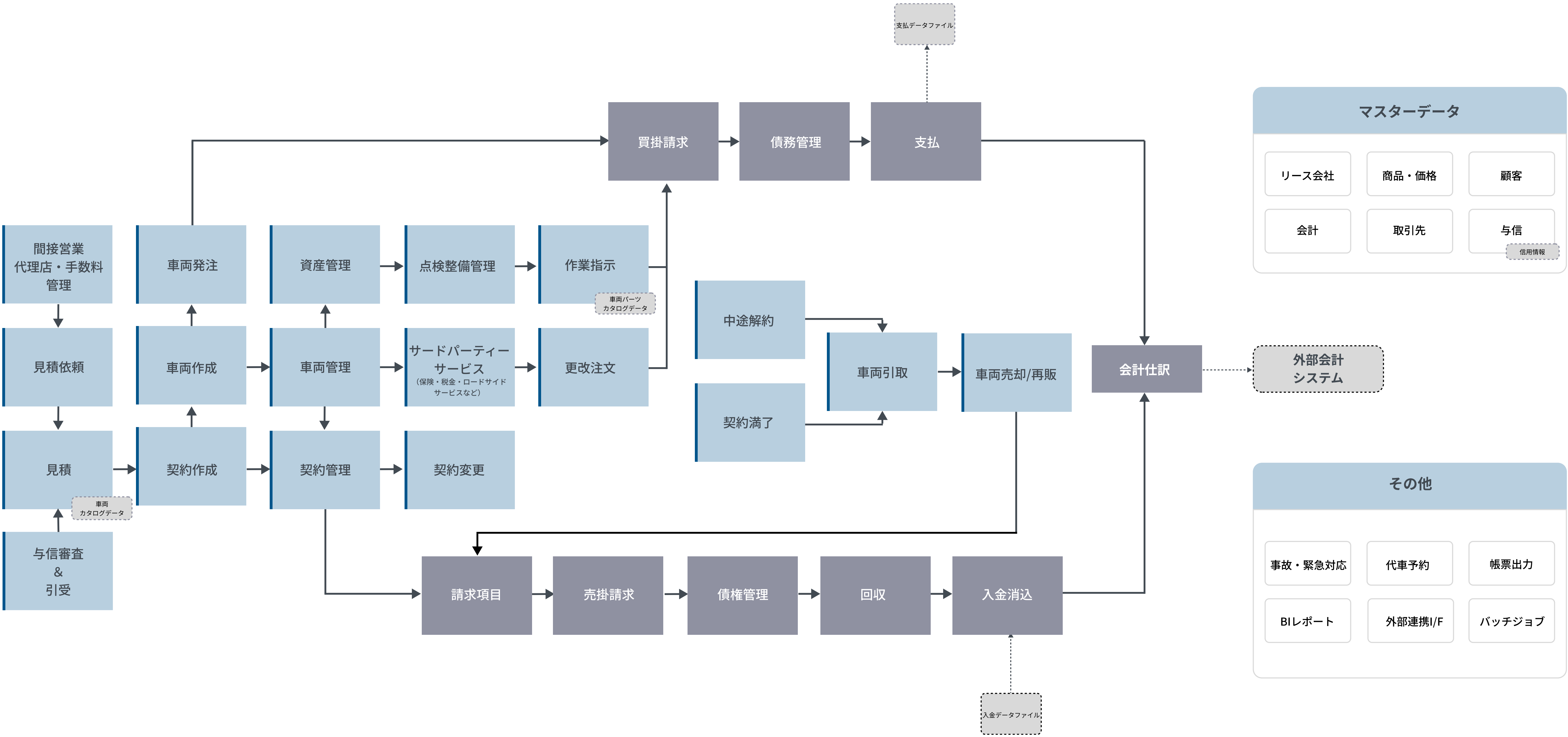
業務フローやルールなど、ユーザー企業固有のビジネス要件を反映するためにシステムを設定できます。例えば、契約の種類や条件、価格設定ロジック、顧客管理、車両管理、請求管理など、ビジネスモデル最適なかたちでシステムを利用できます。

外部システムとの統合も容易「アプリケーション統合 & データ連携」



業務フローやルールなど、ユーザー企業固有のビジネス要件を反映するためにシステムを設定できます。例えば、契約の種類や条件、価格設定ロジック、顧客管理、車両管理、請求管理など、ビジネスモデル最適なかたちでシステムを利用できます。

MILESが管理するビジネス領域



オーダーメイドとパッケージのハイブリッドソリューション

2つの利点を兼ね備える

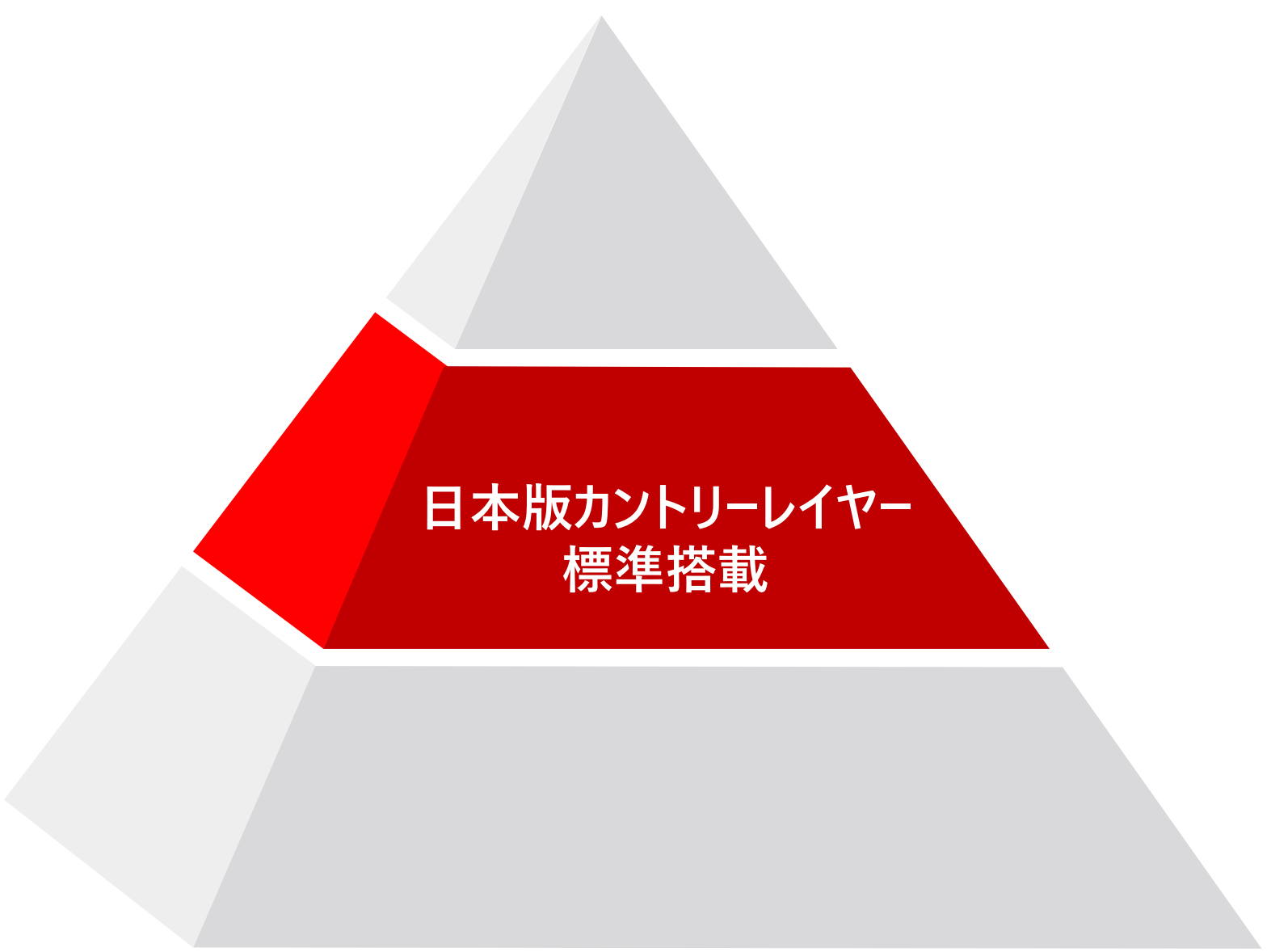
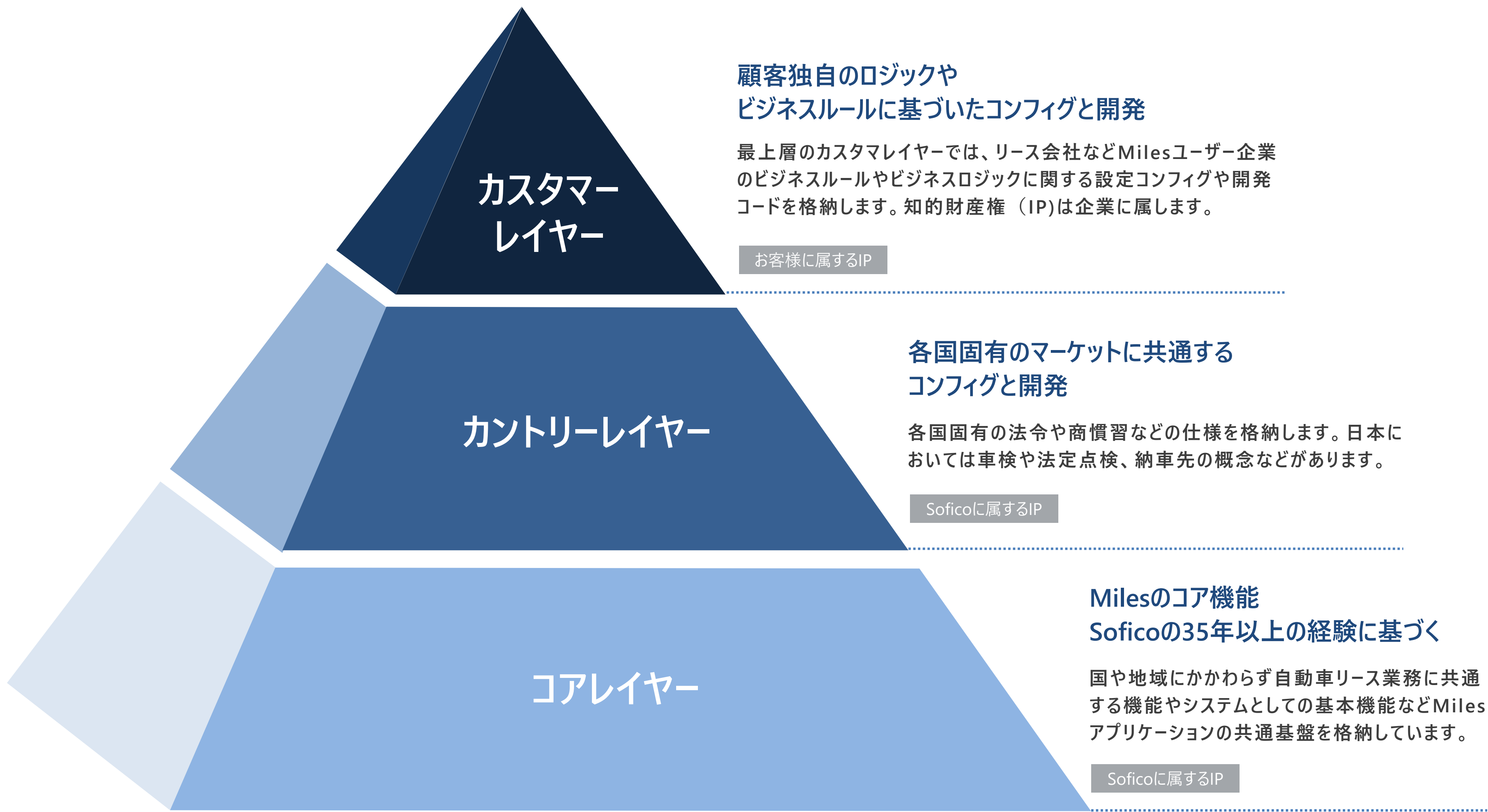
Milesは、オーダーメイドとパッケージソフトの利点を組み合わせ、オートリース業務の基本的要件を標準機能として実装しながら、リース会社ごとのワークフローやビジネスロジックも実装できるユニークな構成になっています。自社開発とパッケージソリューションという、両方の特性を兼ね備えています。



IPレイヤー構造

レイヤー構造で標準化とカスタマイズ性を両立

3つのレイヤー(階層)で構成される独自のソフトウェアアーキテクチャー。
レイヤーごとに独立した設定やカスタマイズが可能です。



◎日本市場に対応

車両登録や車検時の書類手配、公租公課の更改、ファイナンスリース・メンテナンスリースの判定ロジック、長期前払費用処理、契約終了時処理など、日本市場固有の要件を標準で実装しています。

◎導入コストの抑制

基本的な仕様をあらかじめ搭載しているため、より短期間でMilesをご導入いただけます。

◎継続的アップデート

カントリーレイヤーは継続的にアップデートされます。常に最新の法制や商慣習に対応しています。

カスタマイズと要件適応力

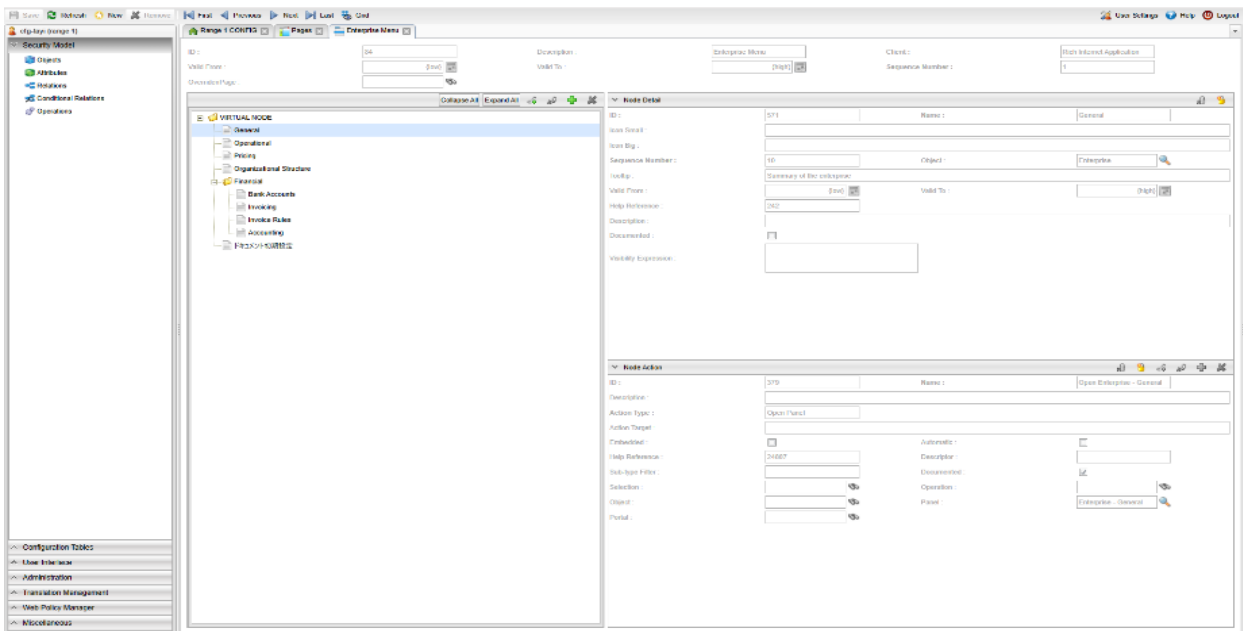
Milesは、幅広いニーズに対応できる柔軟なコンフィグレーション機能を備えています。商品やサービス、関連する価格ロジックなど、あらゆる要素を含めた完全なコンフィグレーションが可能です。

ワークフローやビジネスルールなどの要素を組み合わせ、さまざまなビジネスラインや商品展開をサポートします。また、各国の市場特有の要件にも対応できます。例えば、税金や補助金など、地域ごとの要件に合わせて設定することが可能です。さらに、ユーザー企業独自の要件にも柔軟に対応できます。

Milesは柔軟にカスタマイズ可能であり、組織内の要件やプロセスに合わせて変更することができます。IT部門は、コンフィグレーションを通じて多くの変更を加え、市場の変化やビジネスニーズに迅速に対応できます。Soficoなどのソフトウェアベンダーへの依存度を最小限に抑え、市場の変化に柔軟に対応できる点こそが最も重要な点といえます。

01 UI設定

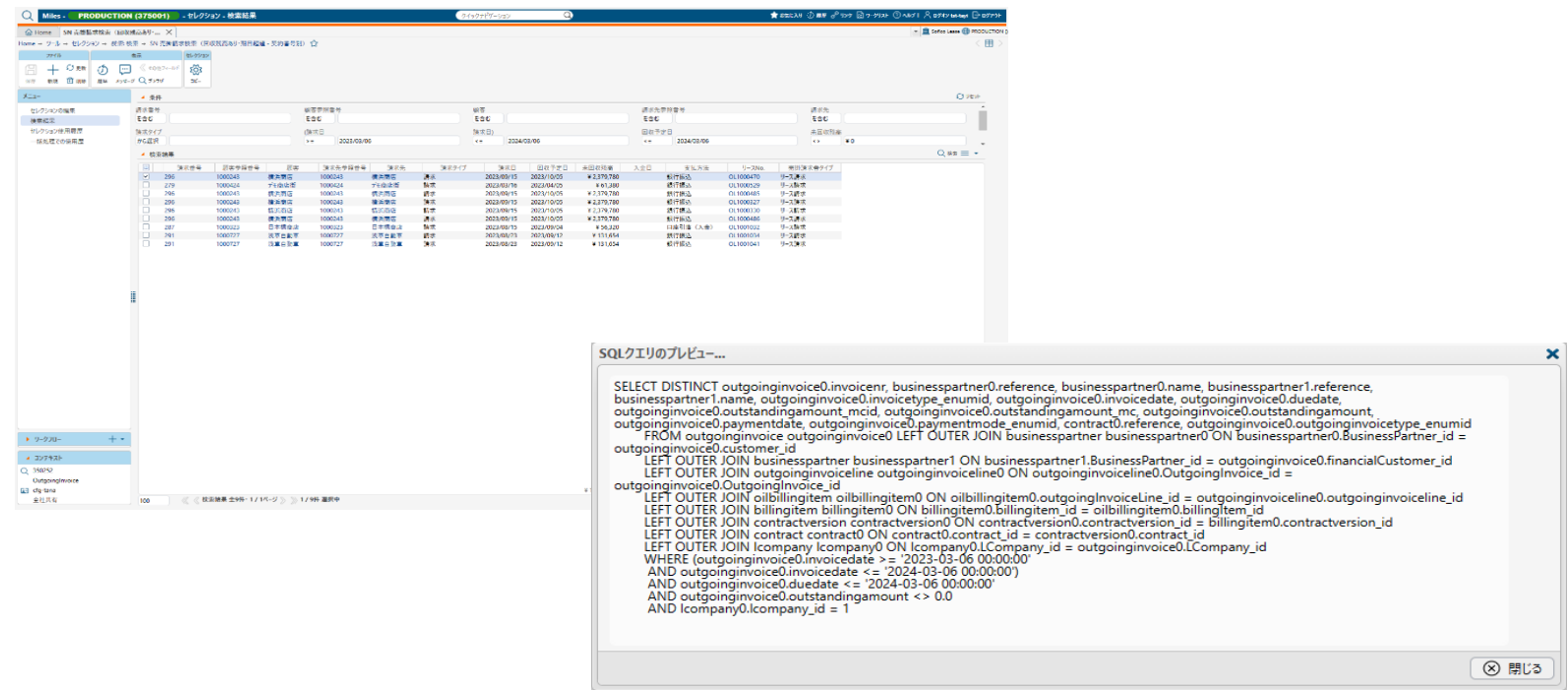
ページ・リージョン・メニュー・パネル・テキストラベル・ポータルなど、さまざまな要素を変更することができます。またユーザーロールとリンクすることで見せる・見せないをフィールド単位で制御することもできます。



言語は日本語をはじめ、英語・ドイツ語・オランダ語・フランス語など5か国語を標準搭載。コンフィグレーション設定でその他の言語にも対応することができます。言語が違うユーザー同士が同じMile環境を利用することが可能です。

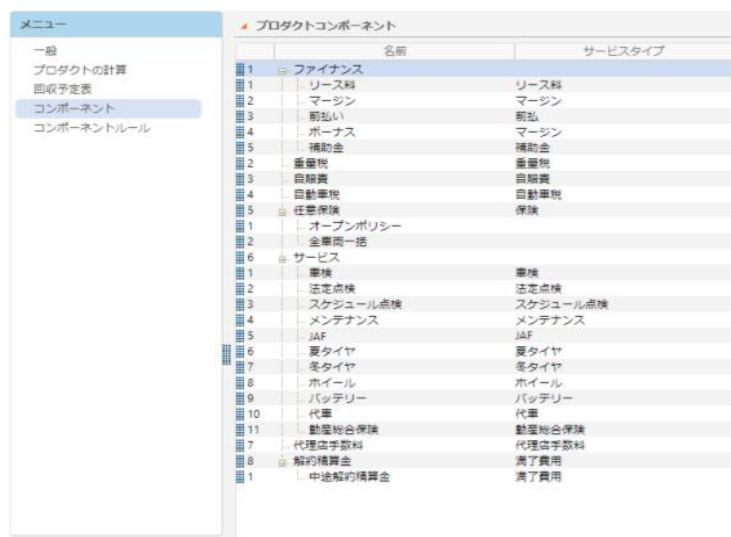
02 セレクション

ほとんどのポータルメニューに配置されている、GUIベースの検索クエリです。セレクションを使えばMilesに格納されているデータをオブジェクトを横断しながら自由に検索できます。あいまい検索を使えば一部のフレーズでも目的の情報をみつけることができます。また、検索結果はかんたんに.csvなどさまざまなファイル形式に変換して書き出すことができます。テクニカルユーザーであればSQLクエリを閲覧することもできます。



03 商品及び価格設定

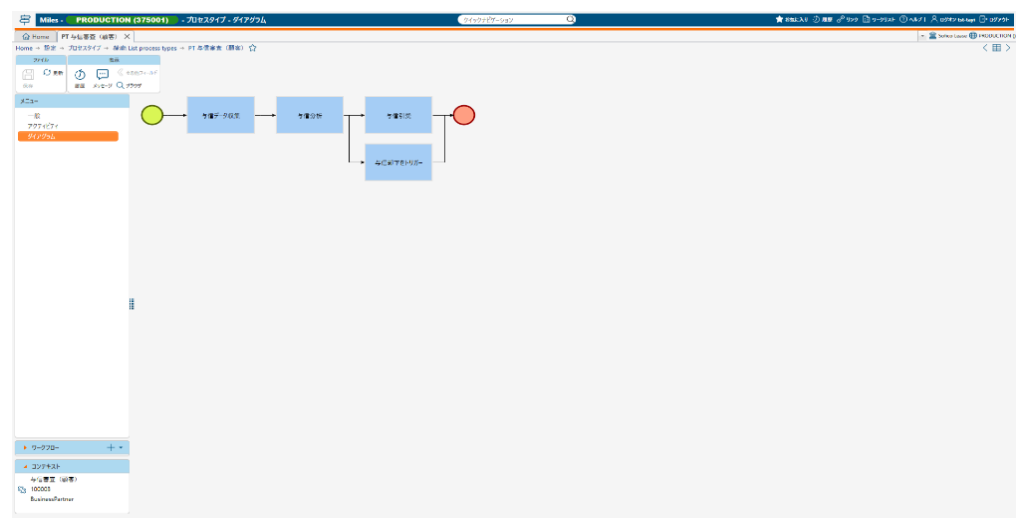
Miles Enterpriseには、さまざまな種類の製品がデフォルトで事前に構成されておりユーザーフレンドリーな構成を通じて柔軟にカスタマイズできます。もちろん、これまでにない全く新しい商品に置き換えることもできます。



商品ファクトリーと呼ぶ機能では、商品とサービスコンポーネントを定義し、サービスコンポーネント（および関連する特性）は、さまざまな商品で再利用できます。また、フォーミュラファクトリーでは価格ロジックや計算ルールを管理しながら、金利、メンテナスコスト、残存価額などさまざまな参照テーブルと組み合わせることで、条件や判定基準を柔軟に設定し、計算スタックに複数の結果を返すなど、高度な計算ロジックを実装できます。

04 ワークフローエンジン

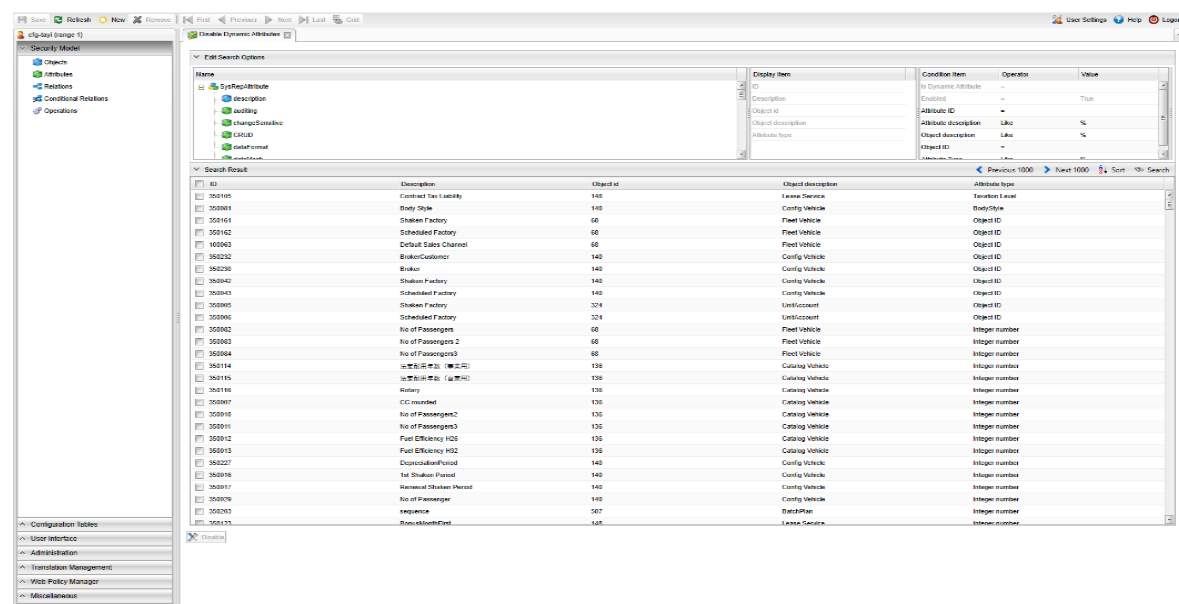
与信審査や見積金額、整備工場から請求金額など、承認手続きや部門間の連携が必要な状況にはこと欠きません。ワークフローエンジンは柔軟にユーザーや部門同士の連携を支援します。またステータスごとに後続処理を定義したり、メールを配信するなど、自動化処理も促進します。効率的で生産性を高めます。



タスクはアクティビティと呼ばれる単位で定義されます。たとえば期間はそのアクティビティを実行するのに必要な時間であり、既定値を設定することができます。各アクティビティをユーザー宛てにメールで通知する場合にはメールの件名や本文のためのテンプレートもMilesで設定することができます。先行プロセスおよび後続プロセスをリンクすることもできるため、シームレスな自動化処理が可能です。

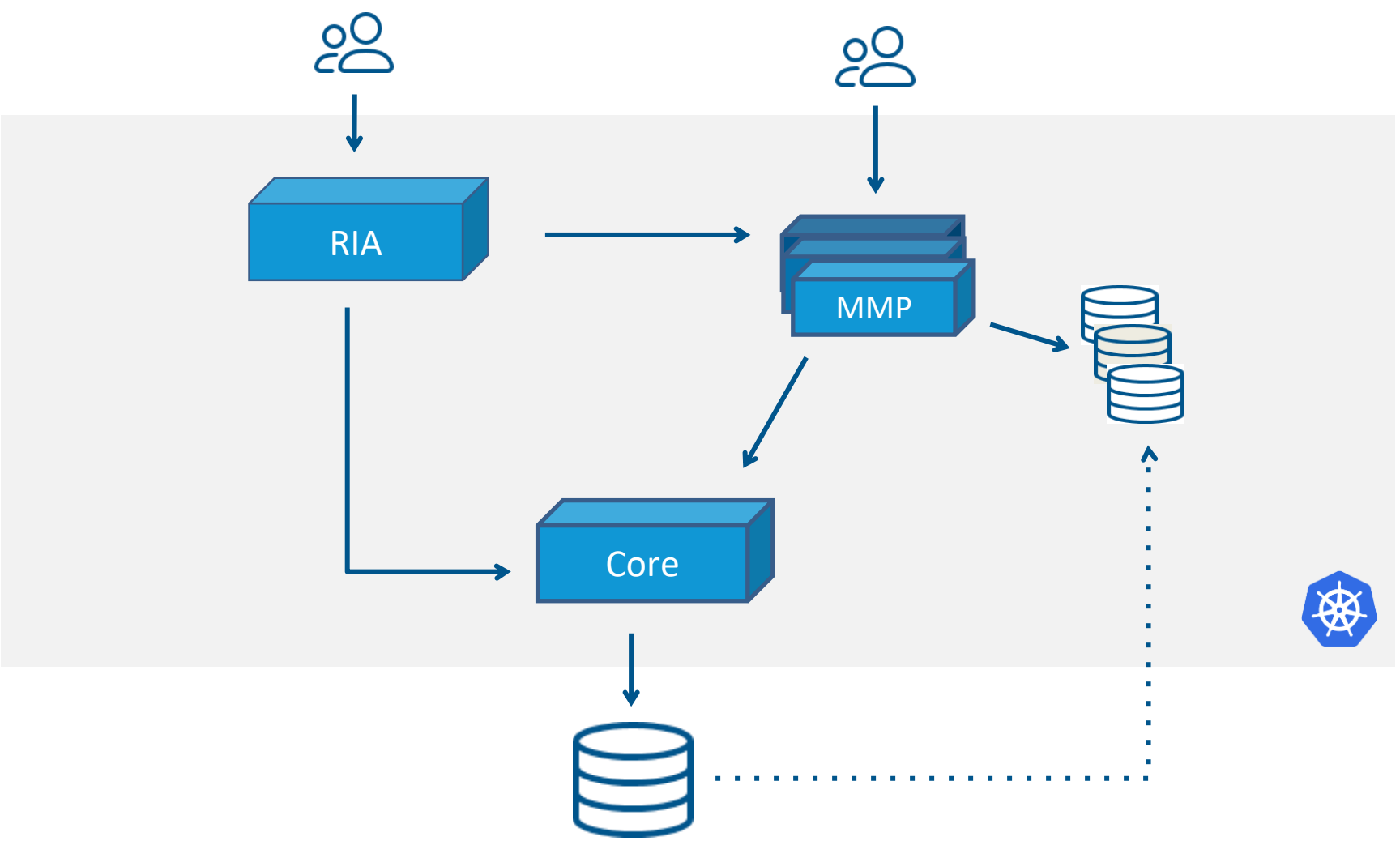
05 データモデルの拡張及びカスタマイズ

カスタムフィールドを追加したり、フィールドやオブジェクトへのアクセスをユーザーロールごとに制限したり、税金や銀行手数料などを保持するための参照テーブルを作成することができます。作成されたカスタムフィールドは直接データベースフィールドとして作成されます。



アーキテクチャー

Miles Enterpriseは汎用性の高い標準化技術・オープンプラットフォームを採用し、堅牢でモノリシックなMiles Coreと高可用性とパフォーマンスをもたらす最先端マイクロサービスを組み合わせながら、柔軟で拡張性の高いアーキテクチャを構築しています。



標準技術採用

- Java EE
- XML
- JMS
- マイクロサービスプラットフォーム

オープンプラットフォームに準拠

- 独立データベース
- Java EE アプリケーションに準拠

Miles Core

Miles Coreのアプリケーションコンポーネントは、Java EE アプリケーションであり、コンテナに配置されたJBoss EAP(Enterprise Application Platform)で実行されます。また次のようなレイヤー構造をしています：

- セッションレイヤー（言語、トランザクション、セキュリティなどクライアント/セッション関連のタスクを実行）
- コントローラーレイヤー（ビジネスロジックを保持・実行）
- システムコンポーネントレイヤーおよびマネージャー（機能ドメインレベルのビジネスルールや永続化ロジックを保持・実行）

Miles Coreは、モノリシックアプリケーションであり、オートリース、ファイナンス、車両、モビリティ管理に関連する複雑なビジネスプロセスとアクティビティをサポートします。また契約ライフサイクルのあらゆる段階で、ワークフロー、機能、および外部システムとのデータ連携においてMilesユーザー企業固有の要件を処理します。そしてカスタマイズによりあらゆる顧客のニーズに対応します。

Miles RIA

Miles RIA(Rich Internet Application)は、バックオフィス向けユーザーのためのユーザーインターフェースです。Webブラウザで実行され、Miles Coreのすべての機能モジュールを利用できます。Miles RIAは100%Javaで開発されており、ブラウザ処理のためのJavaコードをJavaScriptにへ変換して実行するHTML/AJAXアプリケーションです。

特徴

- 直観的が操作画面
- 使いやすい、充実したナビゲーションツール
- 一貫性のある操作体系
- Milesに統合されたサポートツール
- 柔軟に定義できる検索機能
- データにハイパーリンクを設置でき、すばやい参照が可能
- オブジェクトメニューにコマンドやサーチ機能をプラグイン可能

Miles Microservices Platform

SoficoのMMP（Miles Microservices Platform）は、既存のMiles（Core）アプリケーションを拡張し、より幅広い製品提供を可能にする新しいアプリケーションアーキテクチャ/プラットフォームです。

Milesは更に進化を遂げました。MMPにより新しい機能をすばやく追加できたり、システムが安定して動いたり、大きく成長（スケールアップ）したり、障害復旧能力が高まりました。これらの変化は、ビジネスが顧客とどのように関わるか（エンゲージメント）を変え、新しい技術を取り入れることで働き方を変え、お客様にとってより良い体験を提供いたします。

《メリット》

- 柔軟なスケラビリティ
- 可用性・耐障害性能の強化
- 外部の異なる技術を容易に組み合わせることができる

《コンテナ技術を採用》

MMPは、KUBERNETESなど、最新のコンテナ技術を採用しています。小さい単位で機能を分割するマイクロサービスでは、開発に伴うデプロイ頻度が増え、作業ミスなどトラブルの原因になる可能性があります。コンテナ技術により、デプロイ管理を統一し、自動化します。その結果、継続的なデリバリーが可能になり、新機能の提供もスピードアップが可能になりました。

《ビジネスと顧客体験の変化にも迅速に対応》

MMPでは、従来より安定的に機能追加が可能になります。モノリシックなアーキテクチャでは、1つの機能がアプリケーション全体に影響することもあり、そのためコードが複雑になり、テストの負担も大きくなる傾向にありました。それに対して小さな機能を個別に開発できるマイクロサービスでは、コードの複雑化を抑制し、また障害児の影響範囲もサービス機能に限定することができます。そのためより迅速な開発につながり、また他アプリケーションとの連携性も高まることから、ビジネスニーズをいち早く開発に取り込むことができます。

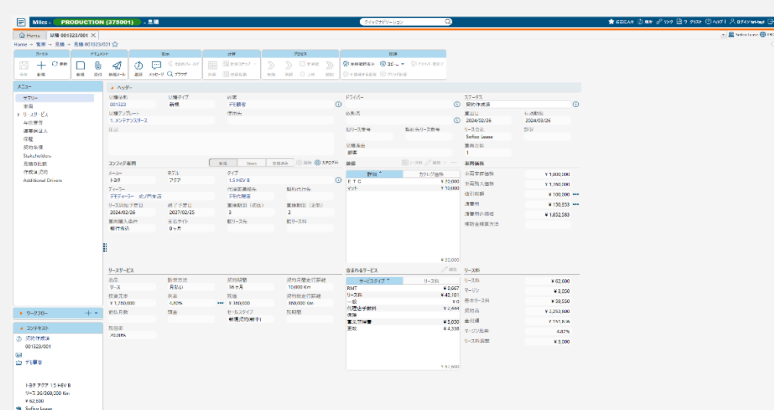
《データ分析にも効果を発揮》

MMPはMiles Coreを補完するサービスプラットフォームだけでなく、意思決定支援プラットフォーム（DSP）の側面もあります。日常業務を通じ、さまざまなソースからデータが生成されますが、これらを有効に活用するにはパフォーマンスをはじめ技術的に高いハードルがありました。MMPではさまざまなソースからデータストリーミングでリアルタイムにデータを取込み、データレイクを作成できます。そしてデータをBIレポトリ（データウェアハウスとデータストレージ）にフィードし、正規モデルに変換。レポートやMilesに表示するダッシュボードや再販といった場面で最適な意思決定が可能になります。

主な機能

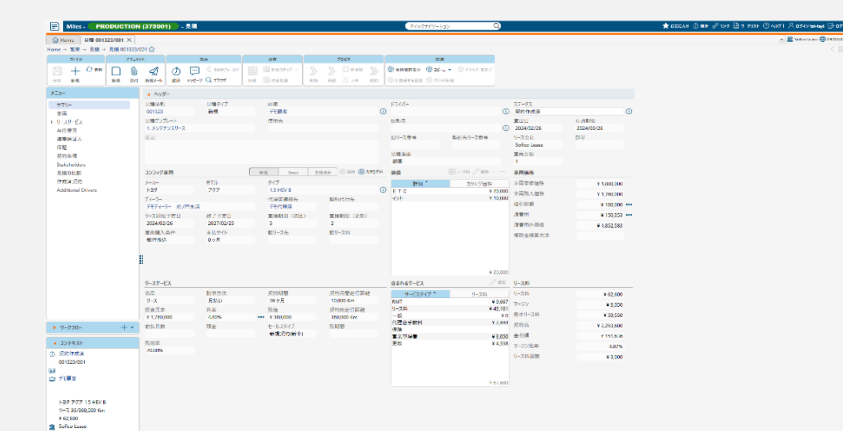
見積

入力効率を考慮した最適なユーザーエクスペリエンス（UX）を実現しています。見積作成時間を短縮し、精度を向上させるために、見積タイプごとにテンプレート化しています。また、残価やメンテナンス料金を自動計算することで、ユーザーの負担を軽減しています。さらに、複数の見積を作成したり、既存の見積をコピーして再利用することも可能です。これにより、見積作業の効率化と柔軟性が向上し、業務をスムーズに行うことができます。



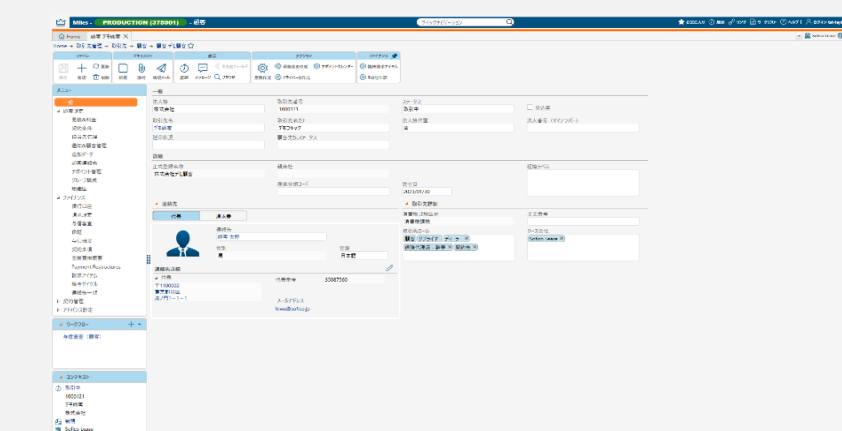
契約

契約に関連する情報を包括的に管理し、ダッシュボードで可視化する機能や契約修正のバージョン管理機能を提供します。また、複数の契約に同一車両を紐付けることも可能で、契約情報の効率的な管理と容易な参照が実現されます。



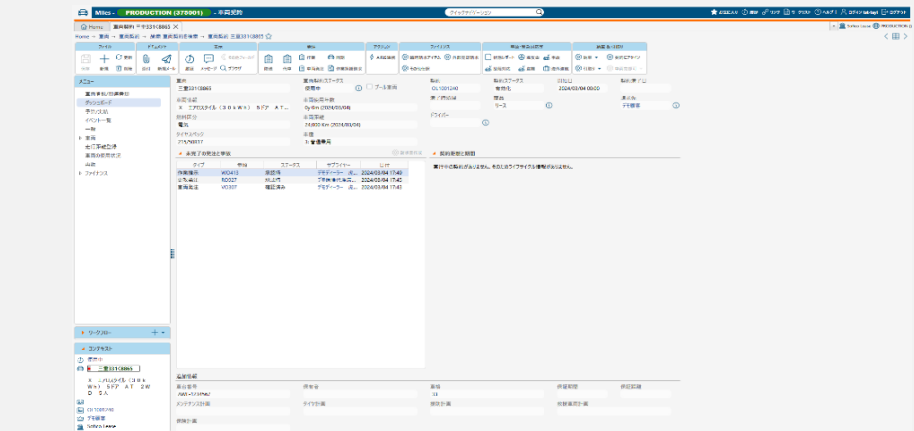
取引先

取引先の業務を統合し、ロールによる下流工程の制御機能を提供します。取引先ごとに複数のロールを設定し、画面表示や機能の制限を行うことができます。これにより、効率的な業務統合と適切な制御が可能となります。



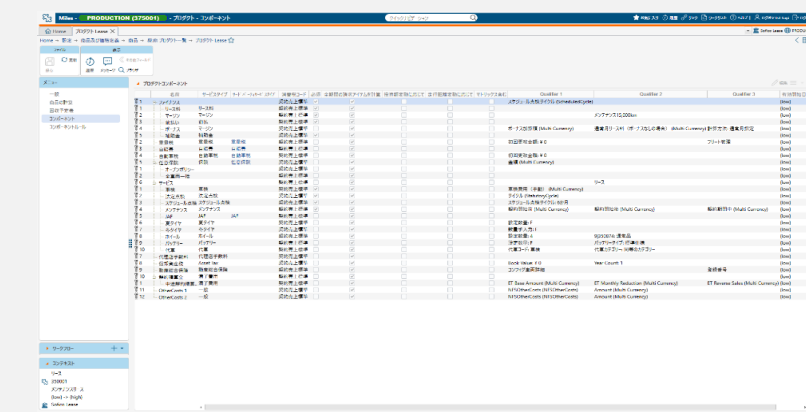
車両

車両の状態を一目で確認できるダッシュボードを備え、期間中の予算と実績を簡単に比較できます。自動生成される作業指示によって定期点検が容易になり、車両売却時の手続きとシームレスに連携します。全車両種の一元管理によりリース資産の情報を生涯にわたって保持し、点検や保険の自動スケジュール管理を通してステータスを追跡し、管理ミスを防止します。



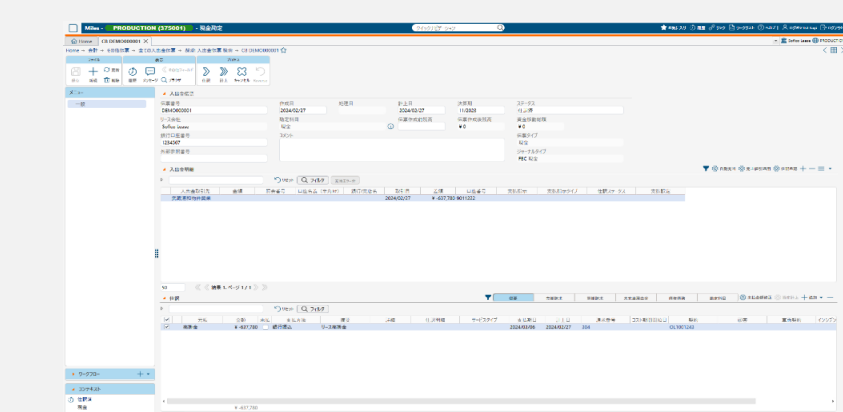
商品および価格設定

ユーザーは独自のリース商品を設定・変更し、複雑な計算式も組み込みます。様々なリース形態（オペレーションリース、ファイナンスリース等）に対応し、プロモーション用の期間限定商品も作成可能です。条件に応じたリース料の変更や、商品構成要素の再利用が可能です。また、消費税や自賠責保険の料率変更などの高度な自動計算がコンフィグを通じて実施できます。



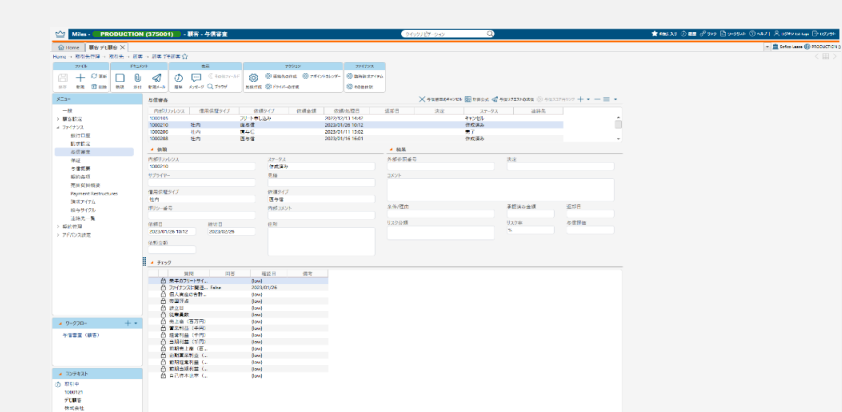
会計

日本のリース会計基準に準拠し、顧客の会計ルールに基づく自動仕訳が可能なシステムです。外部会計システムとの連携、請求データ作成、債権債務管理、そして自動入金充当機能を備えています。リース会社の勘定科目の自動仕訳、複数の請求パターンに対応、そして経理業務の効率化をサポートします。



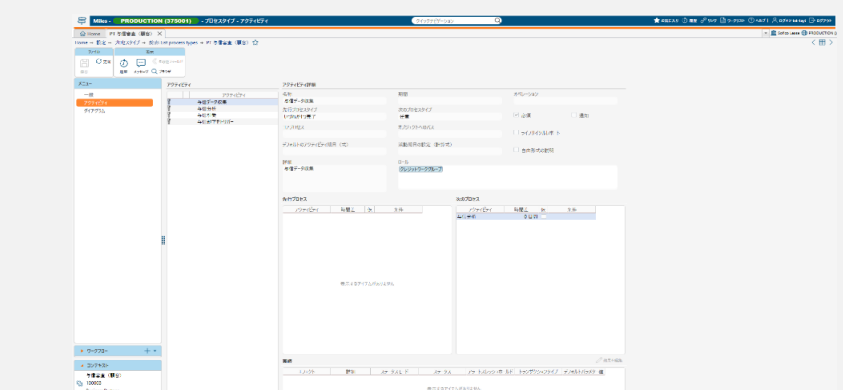
与信審査および引受

取引契約が成立すると、Milesを使用して契約の詳細設定が行われます。顧客の種類に応じてKYCや与信評点などが必要になる場合もあります。Milesは外部の信用情報と連携し、大口顧客への与信枠の設定とモニタリングが可能です。ワークフローの自動化で部門間連携が強化され、他のプラットフォームからの取引データもインポートできます。



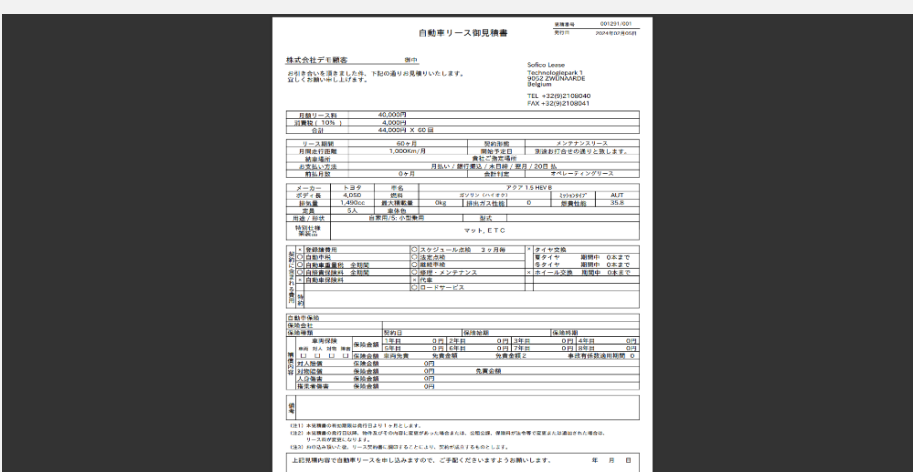
ワークフローエンジン

ワークフローとは、あらかじめ定めたロジックに基づき実行すべき業務を自動処理する仕組みです。例えば、見積書の承認プロセスをワークフロー化すると、見積書が作成されると自動的に決裁者に承認依頼が送られます。決裁者が承認すると、自動的に発注書が発行されます。この仕組みにより、見積書の承認プロセスを自動化することができ、作業負担の軽減や、抜け漏れを防止することができます。



帳票

帳票作成ツールとレポート作成ツールをシームレスにご利用いただけます。帳票やレポートは、任意のファイルサーバー上に保管することができます。Milesから印刷や電子メール、FAX、SMSとして送信することができます。ライセンスフィーが発生しないJasperReportsを標準で実装しているため、別途レポートサーバを構築する必要もありません。



データ活用

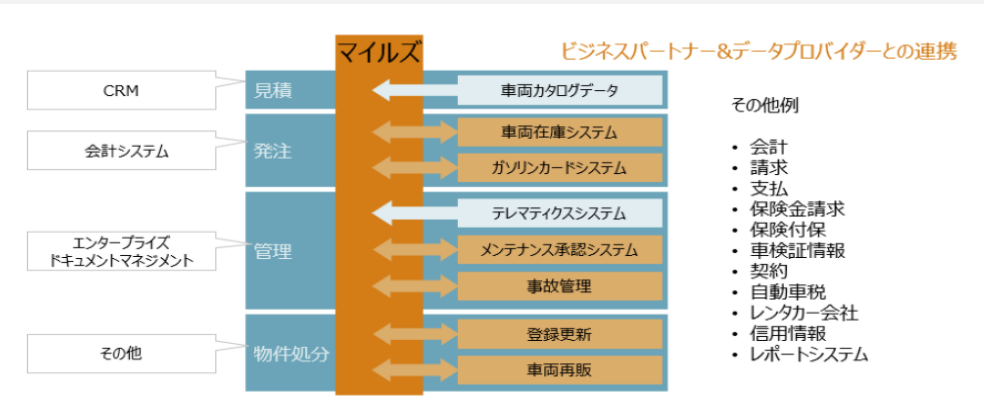
Milesはオートリース業務向け機能を網羅した統合型アプリケーションです。そのため、蓄積されるデータの粒度は細かく、かつ広範囲に及びます。それらのデータはすべて「あなた」のものです。Milesが日々生成するデータをどのように活用するか。経営戦略などさまざまなインサイトの獲得にご利用いただけます。

- ・ 期中でもサービス単位の予算vs実績を一目で把握
- ・ レポートエンジンJasperReportsを標準で実装
- ・ HTML5ベースのダッシュボード表示

データ抽出する場合、これまではSQLクエリを記述するなど必要となり容易なことではありませんでした。Milesでは、保存されたデータはすべて「セクション」検索ツールで抽出でき、さまざまなフォーマットに変換、利用できます（CSV、Excelなど）。セクションのGUIは直感的に操作できるよう設計されており、SQLクエリを記述しなくてもデータを抽出できます。抽出したデータを加工して、Miles内のダッシュボードに表示させる開発を行えばいつでも契約終了予定の車両情報や見積成約率、リアルタイムな収益管理などに活用できます

外部データ連携

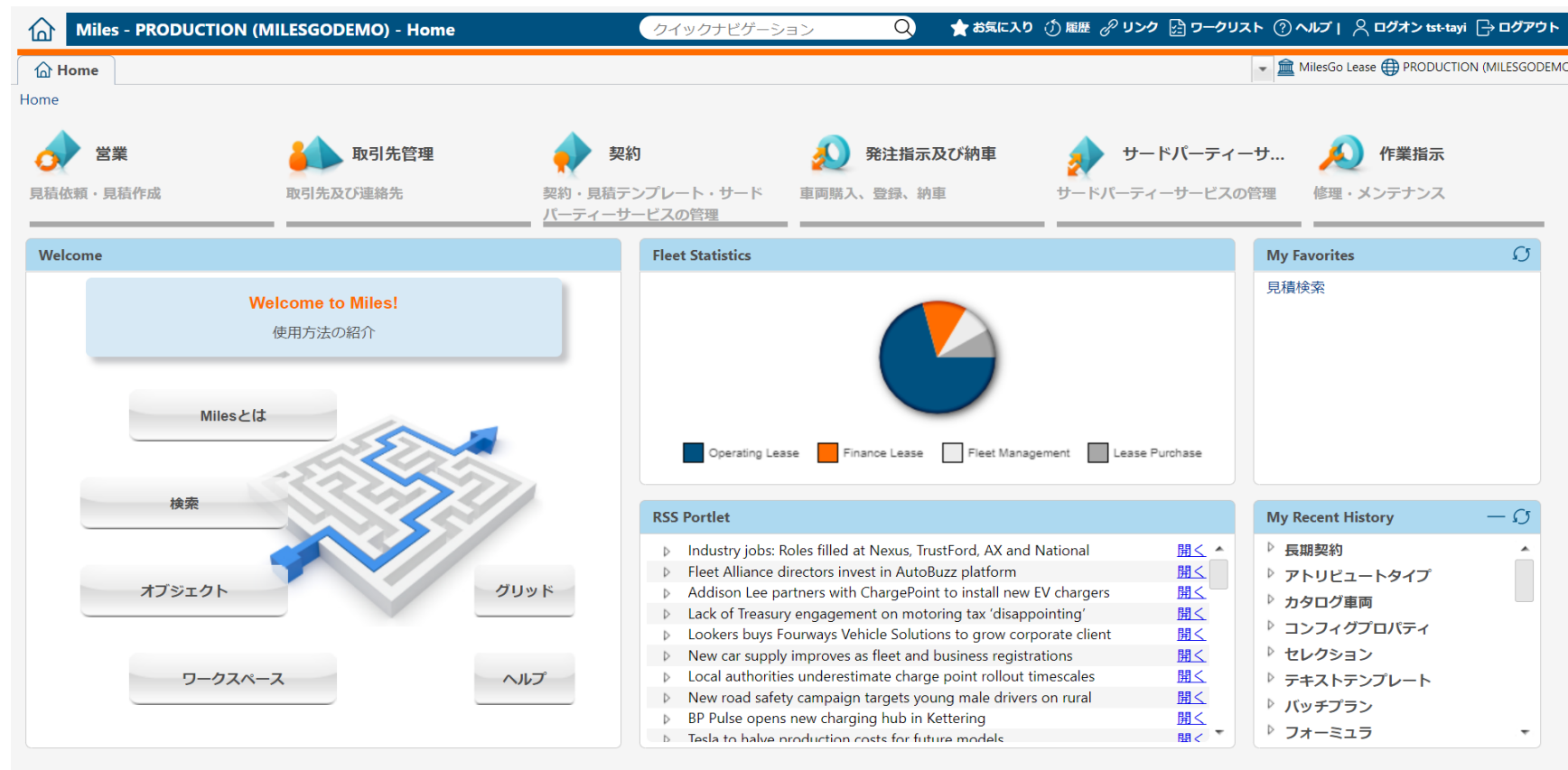
Milesは、豊富なコネクターにより柔軟に外部アプリケーションとデータ連携が可能です。代表的なものとしては、「車両カタログデータ」「与信情報データ」「金融機関の入出金データ」「AIRIS車検データ」などがあります。Milesに蓄積される多くのデータをBIツールと連携することで自社の経営戦略の決定に役立つレポートを作成したり、収益性の分析などに応用できます。



LOOK & FEEL(操作体系)

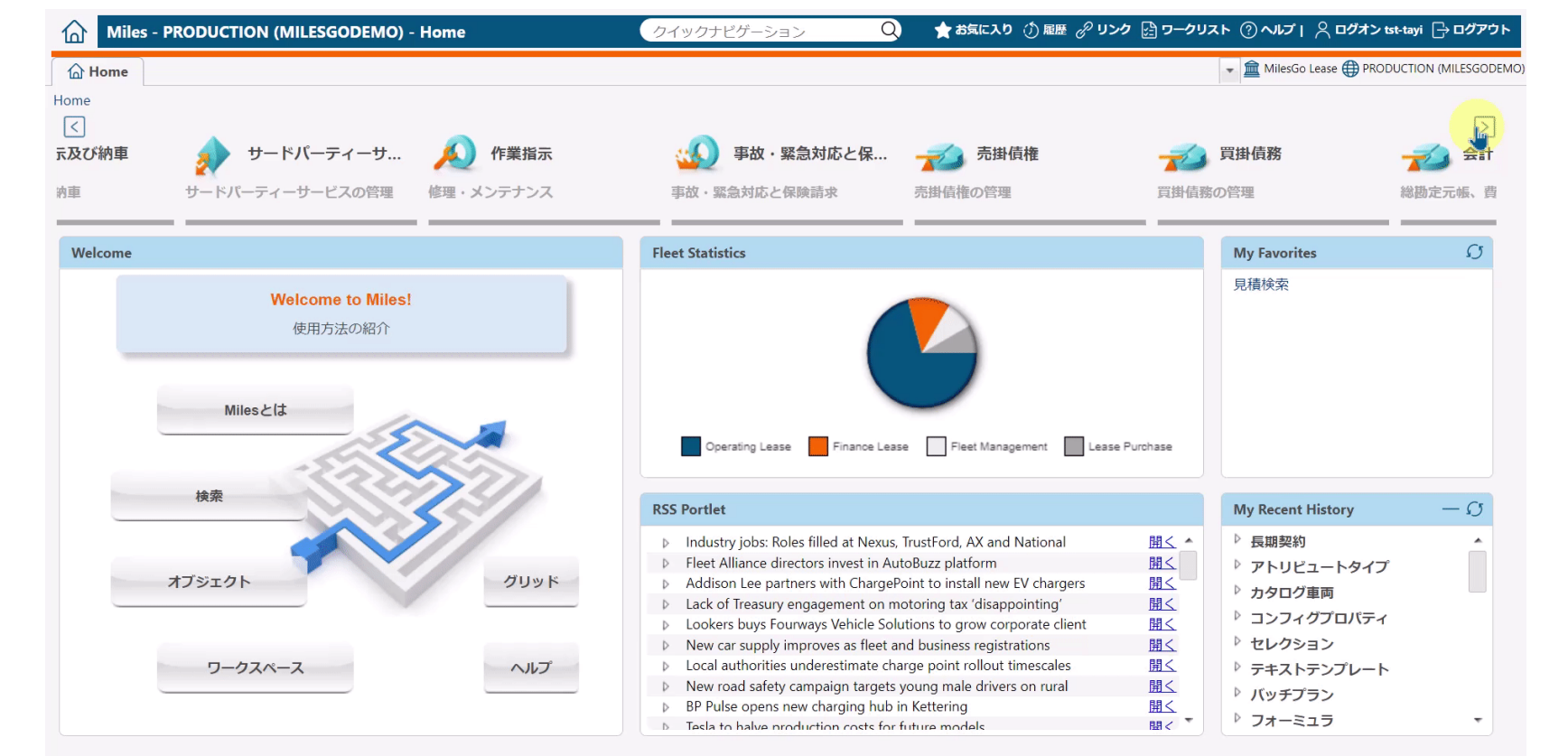
ポイント1 一貫した操作体系

Milesは、さまざまなプラットフォームでサポートされているサーバーデータベースと組み合わせたアプリケーションサーバー上で動作します。当社のお客様の多くは、Websphere、JBoss、WeblogicなどのアプリケーションサーバとPostgresサーバを組み合わせてMilesを運用しています。また、オンプレミスのMilesとクラウドネイティブサービスを組み合わせるオプションによりクラウドコンピューティングスタックの強みを活用することができます。



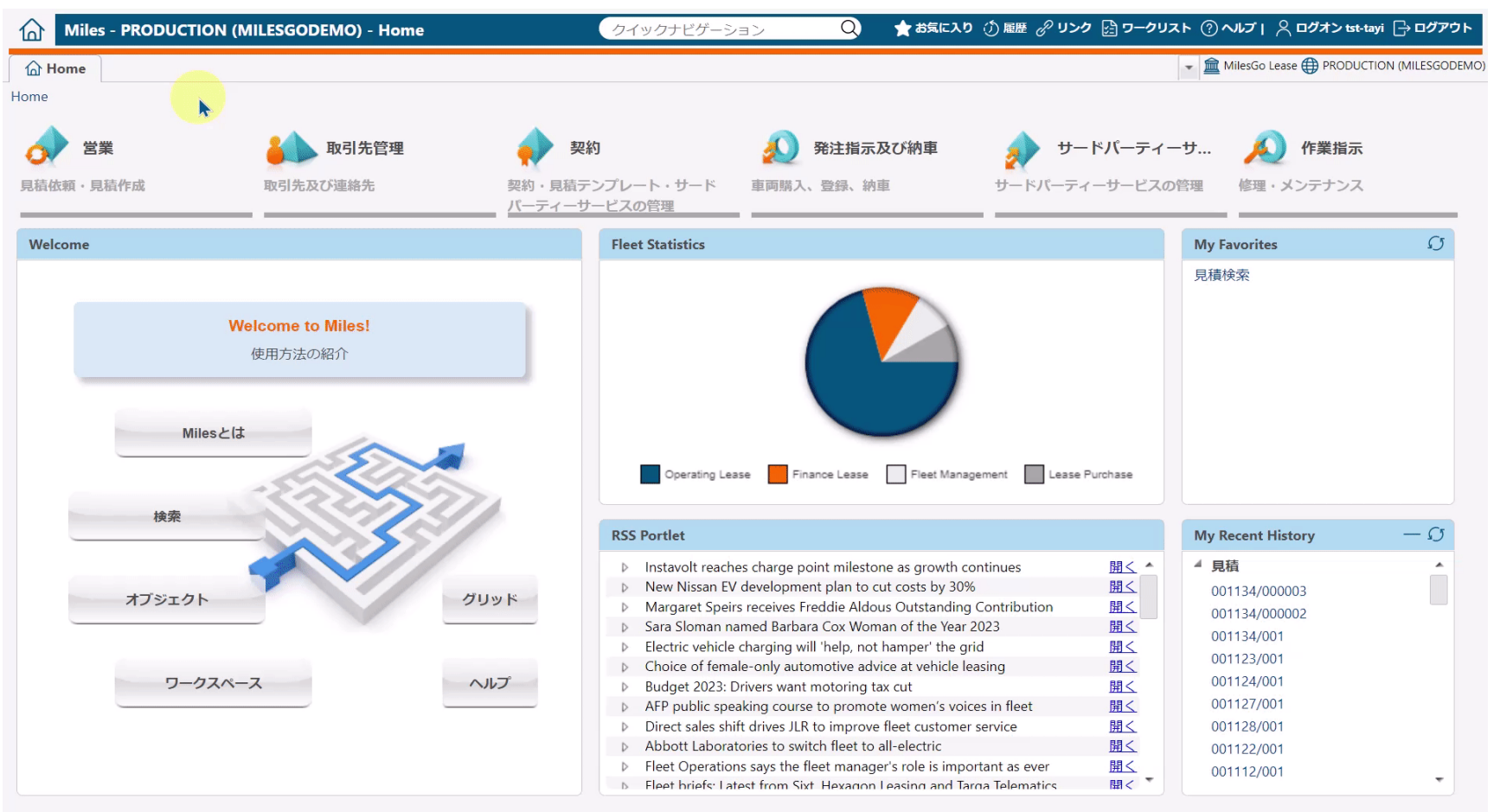
ポイント2 ポータルメニュー

Milesは、さまざまなプラットフォームでサポートされているサーバーデータベースと組み合わせたアプリケーションサーバー上で動作します。当社のお客様の多くは、Websphere、JBoss、WeblogicなどのアプリケーションサーバとPostgresサーバを組み合わせてMilesを運用しています。また、オンプレミスのMilesとクラウドネイティブサービスを組み合わせるオプションによりクラウドコンピューティングスタックの強みを活用することができます。



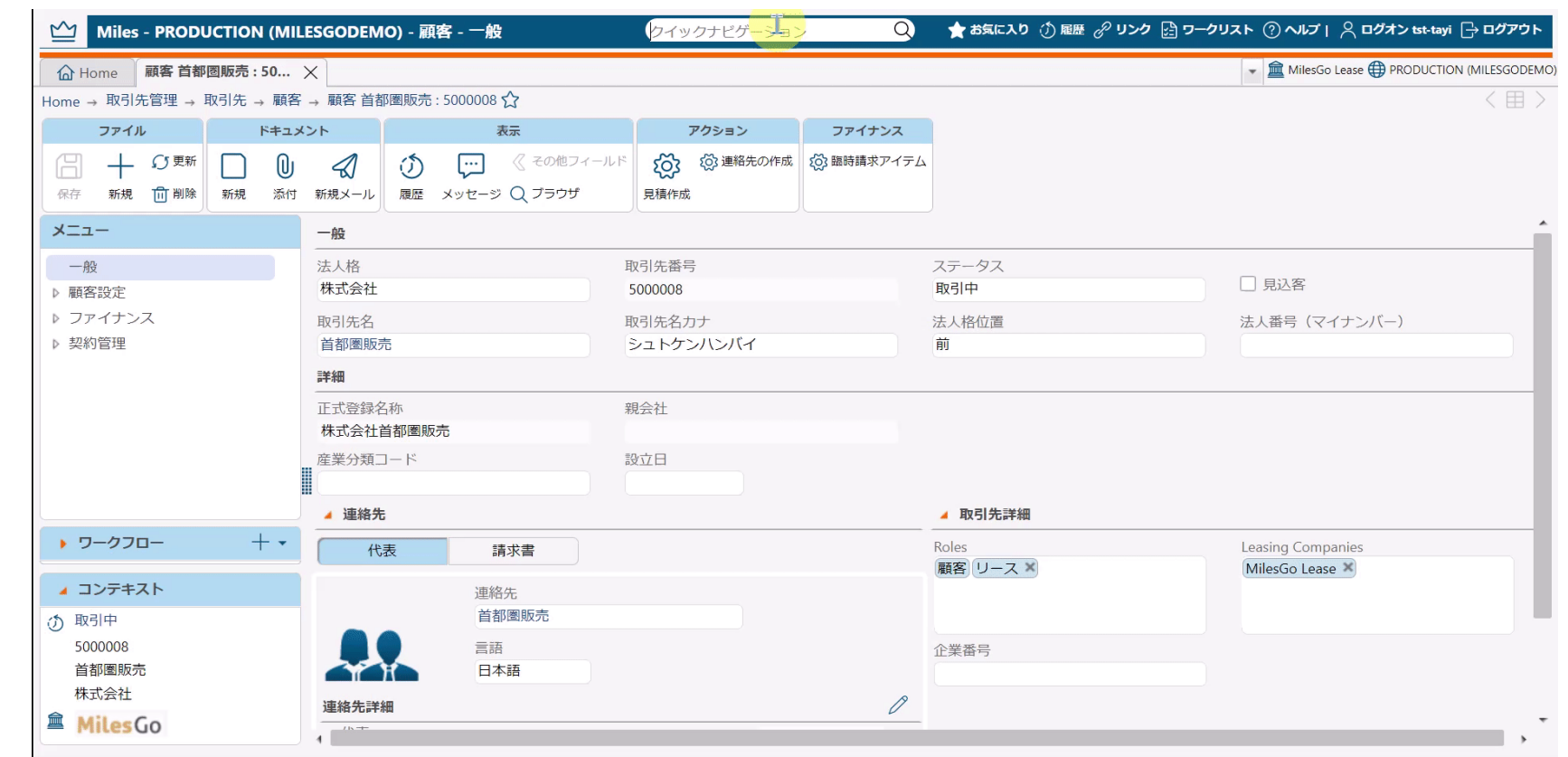
ポイント3 メガメニューで目的のモジュールへ即アクセス

メガメニューにより、さらにかんたんに目的のページに移動することができるようになりました。ブラウザOSのような操作で直観的にブラウズが可能です。



ポイント4 ナビゲーションツールでスピーディーに検索

見積、契約、車両などさまざまなオブジェクトやメニューをキーワードを入力するだけですぐに検索できます。あいまい検索にも対応し、検索フレーズの一部を入力だけで検索が可能です。例えば、登録番号の下4桁で車両を特定することもできます。ナビゲーションツールがあれば、顧客からの急な問い合わせがあってもすばやく対応できます。



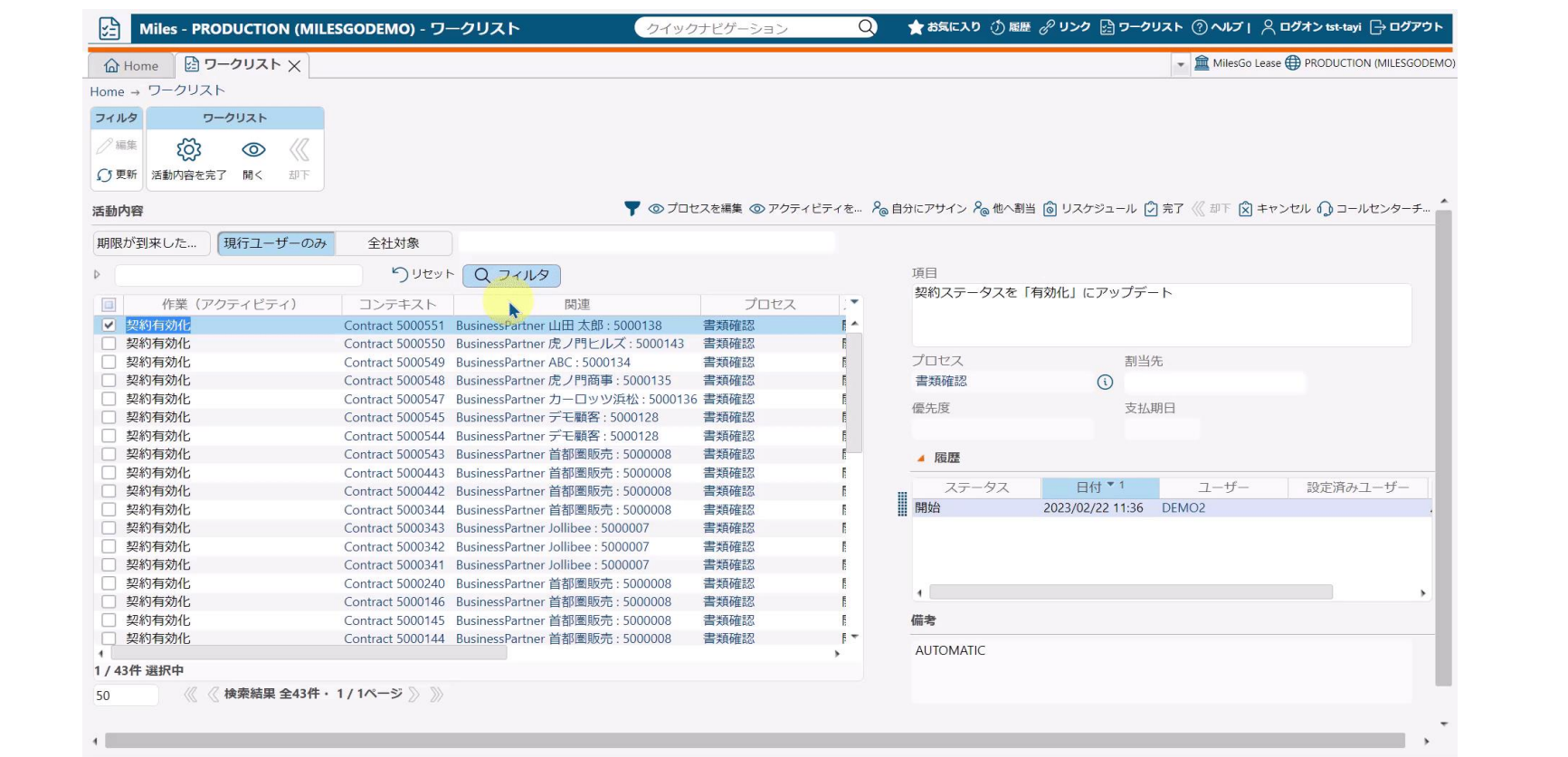
ポイント5 お気に入り・履歴

Milesは、さまざまなプラットフォームでサポートされているサーバーデータベースと組み合わせたアプリケーションサーバー上で動作します。当社のお客様の多くは、Websphere、JBoss、WeblogicなどのアプリケーションサーバとPostgresサーバを組み合わせてMilesを運用しています。また、オンプレミスのMilesとクラウドネイティブサービスを組み合わせるオプションによりクラウドコンピューティングスタックの強みを活用することができます。



ポイント6 ワークリスト

ワークリストには、各ユーザーが実行すべきタスクを管理します。タスクはユーザーロールにリンクしており、ロールに応じて割り当てられるユーザーを制御できます。Milesワークフローを組み合わせてタスクが完了すれば次のステップのトリガーとなり、別のユーザーのタスクとすることもできます。

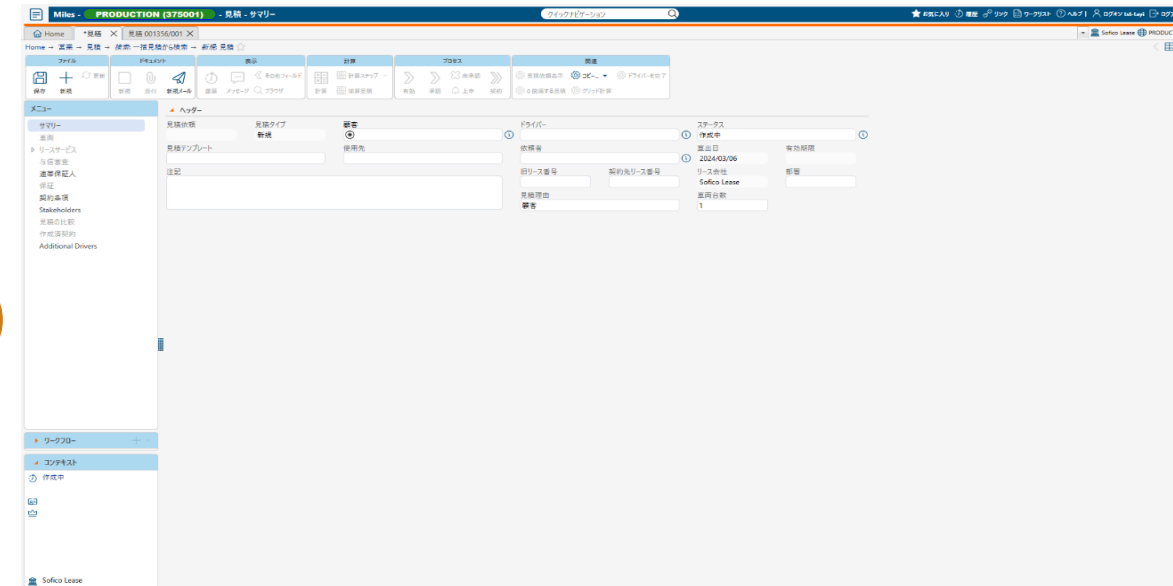


操作紹介

見積を作成してみよう：「見積」の作成手順

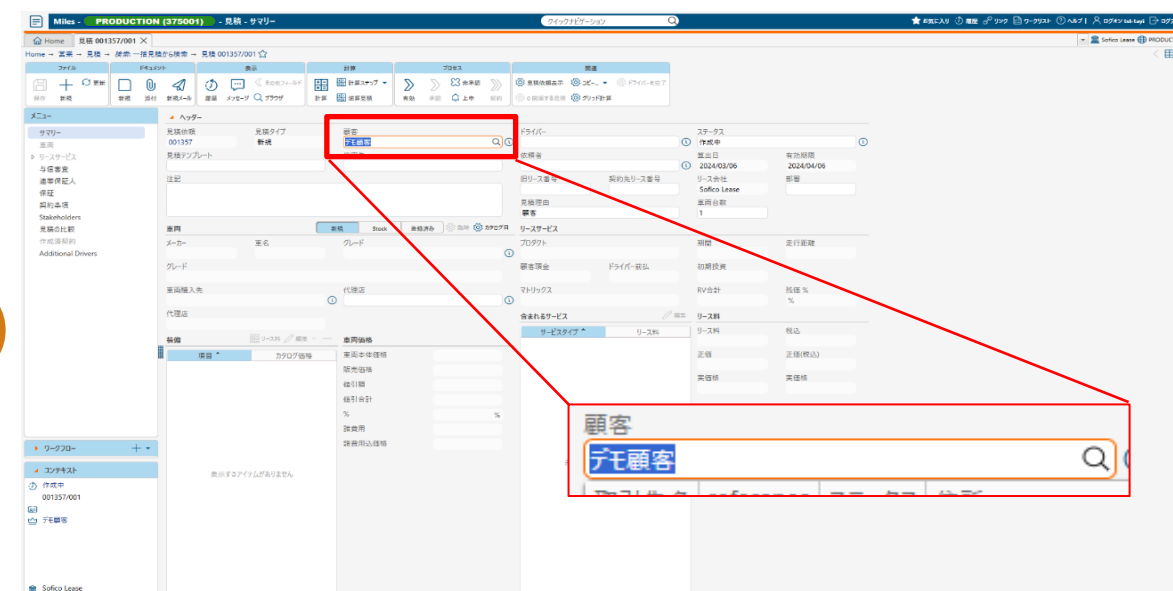
あらかじめ組み込まれたロジック、つかいやすい操作体系により、効率的に見積を作成することができます。同じ見積を複数作成するときに便利なコピー機能などもあり、抜け漏れのない見積作成が可能です。

1



新規に見積画面を開きます。
見積画面からでも、顧客画面からでも
見積作成画面を開くことができます。

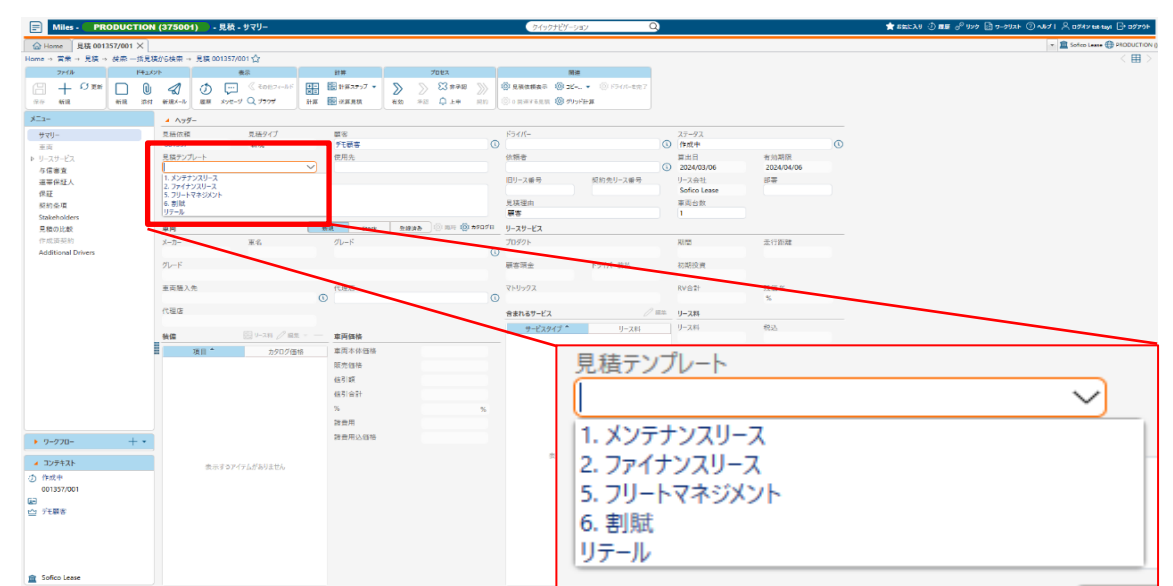
2



顧客名を入力します。顧客名を一部分するだけで、候補となる顧客一覧が表示されます。また、検索フィールド内の虫眼鏡アイコンをクリックすることで、検索画面から様々な条件から目的の顧客を検索することもできます。

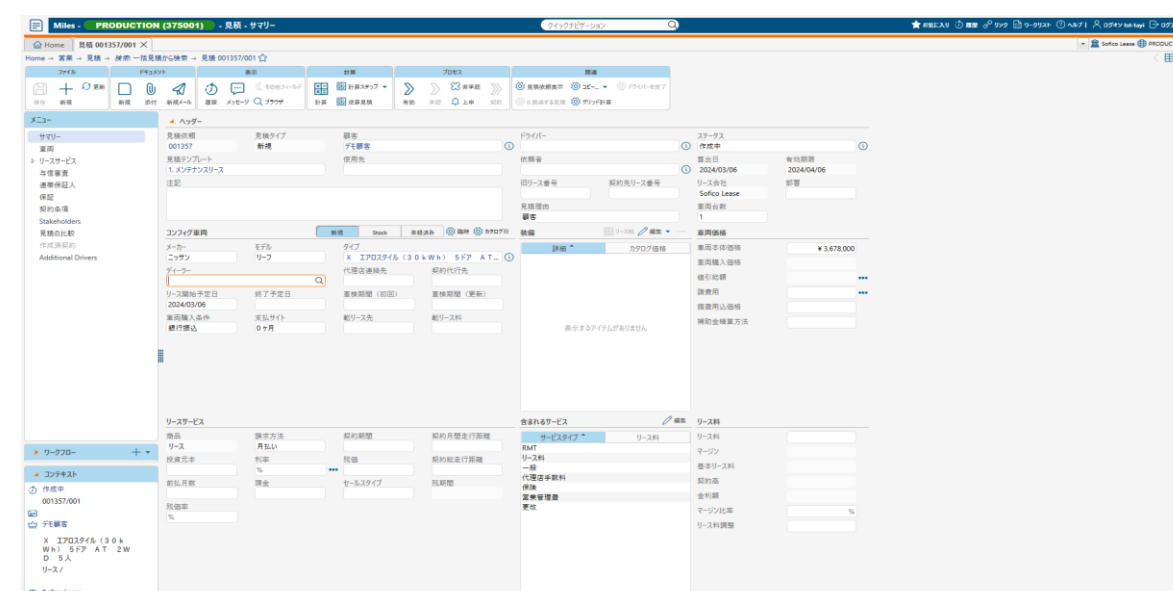
顧客を入力すると、自動的に「見積依頼番号」が付与されます。その他「リース会社」、「見積ステータス」、「見積期限」などが設定されます。尚、有効期限はコンフィグレーションで任意の期間をあらかじめ設定することができます。

3



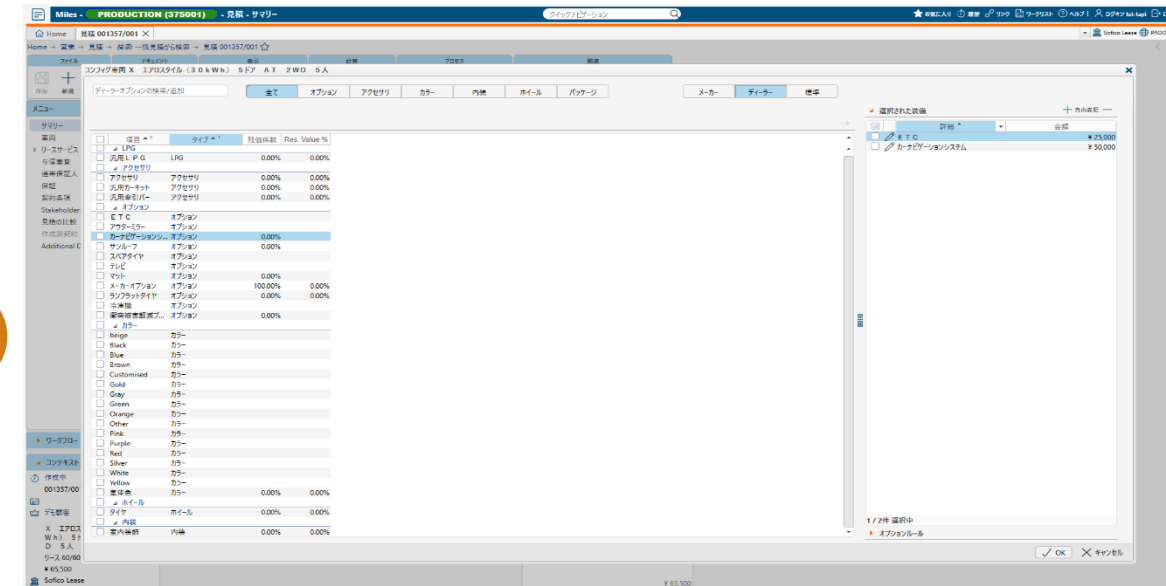
見積テンプレートから、商品を選択します。見積テンプレートは商品のほか、走行距離、契約期間など、さまざまな取引規定をあらかじめ設定でき、デフォルト値として画面内の該当する各フィールドに表示されます。見積作成時の抜け漏れを防止しに役立ちます。

4



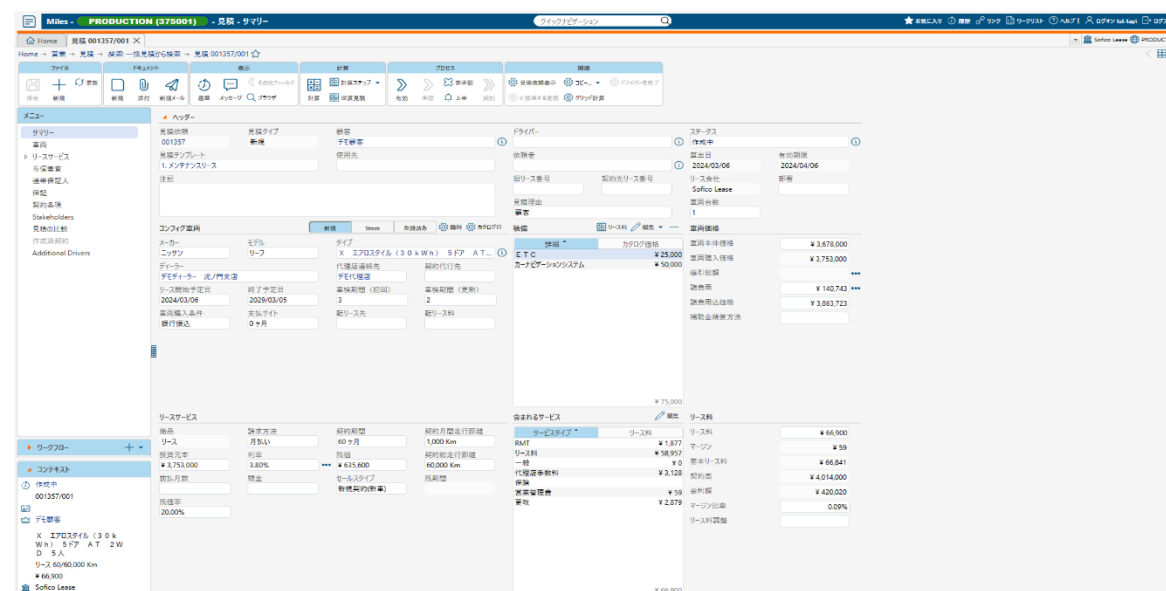
「メーカー」「モデル」「タイプ」をそれぞれ選択します。車両カタログデータがあらかじめMilesで用意されている場合は車両本体価格や車検期間、残価などが自動表示されます。

5



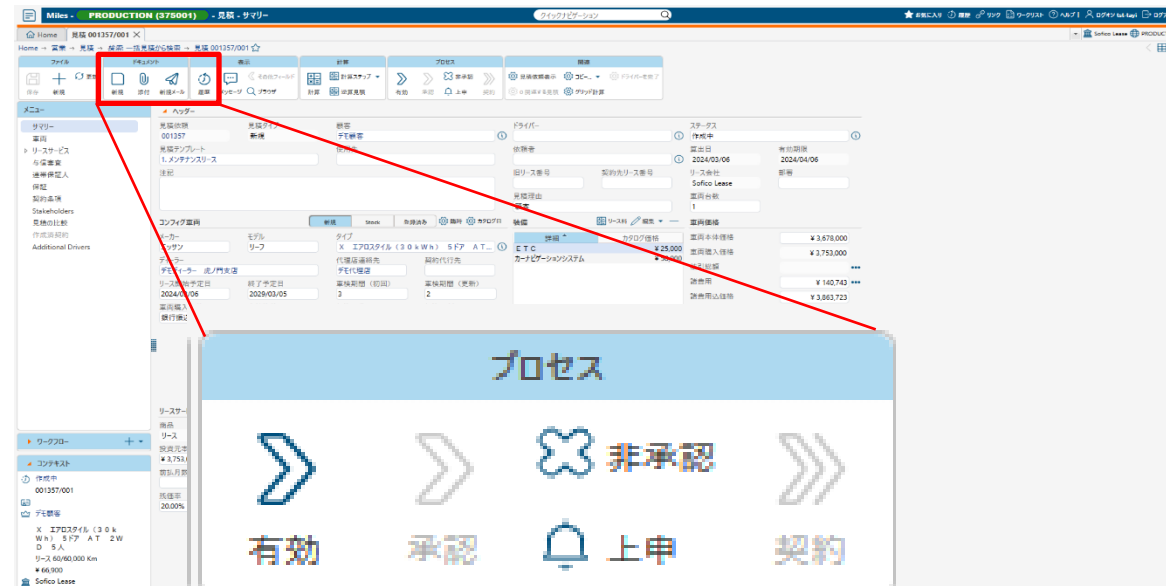
手動でオプションやアクセサリを追加できます。もちろんコストはリース料にも適切に反映されます。そのほかロードサイドサービス、任意保険な、タイヤなど、個別にサービスを追加することができます。

6



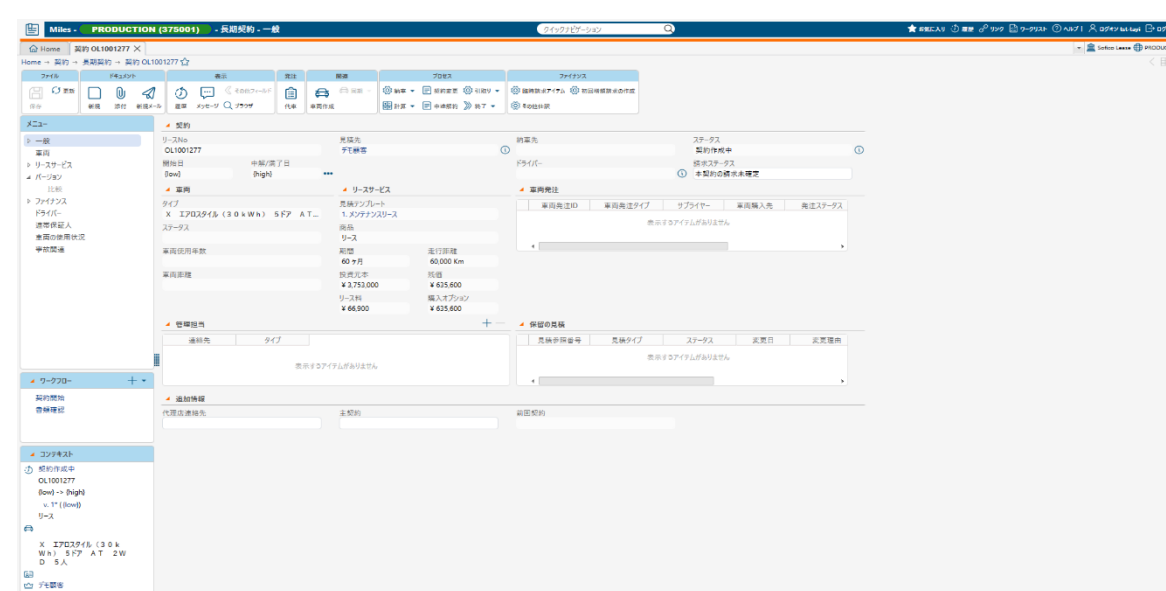
再計算ボタンをすると、先ほど追加したオプションがリース料に反映されます。

7



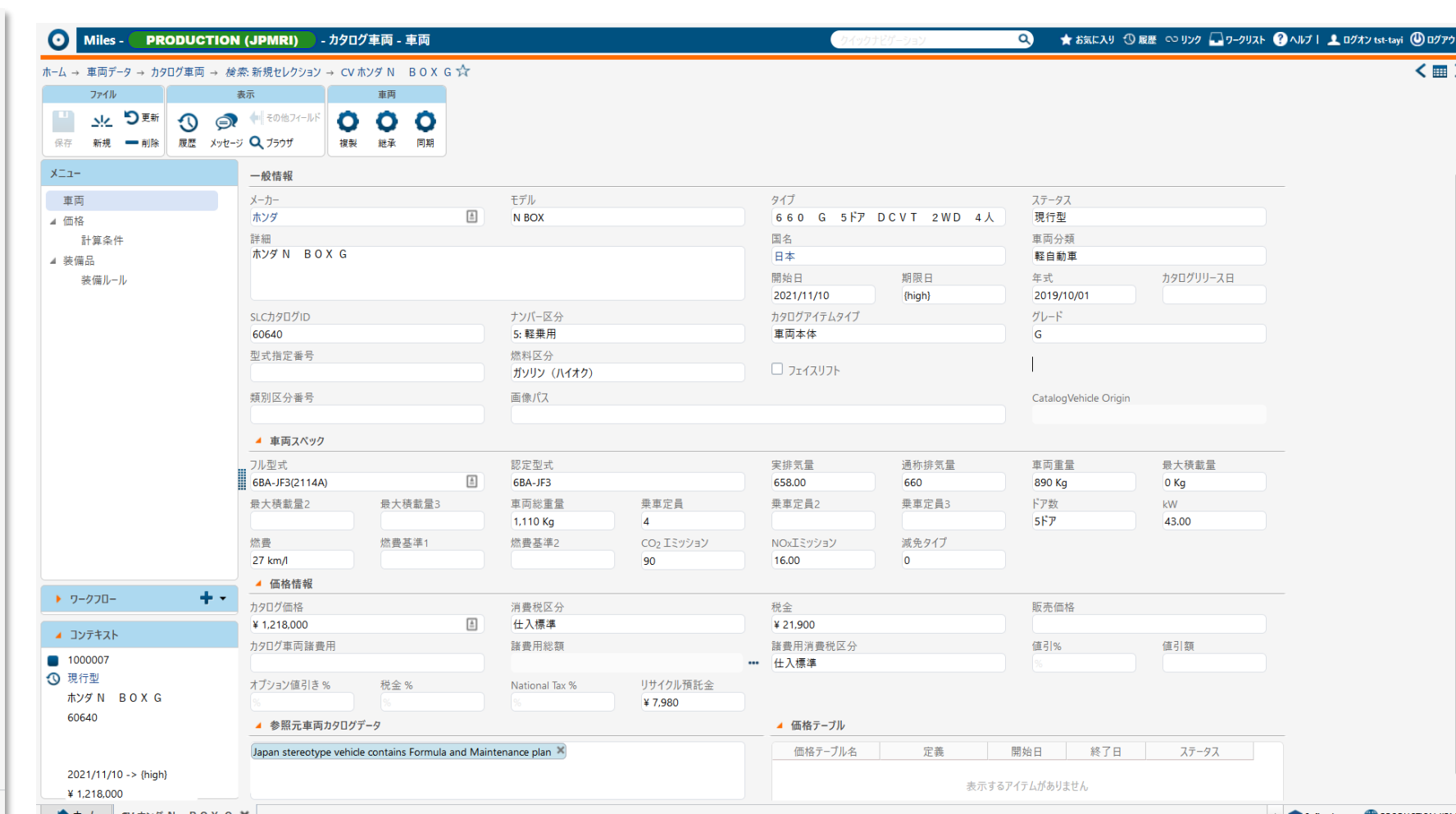
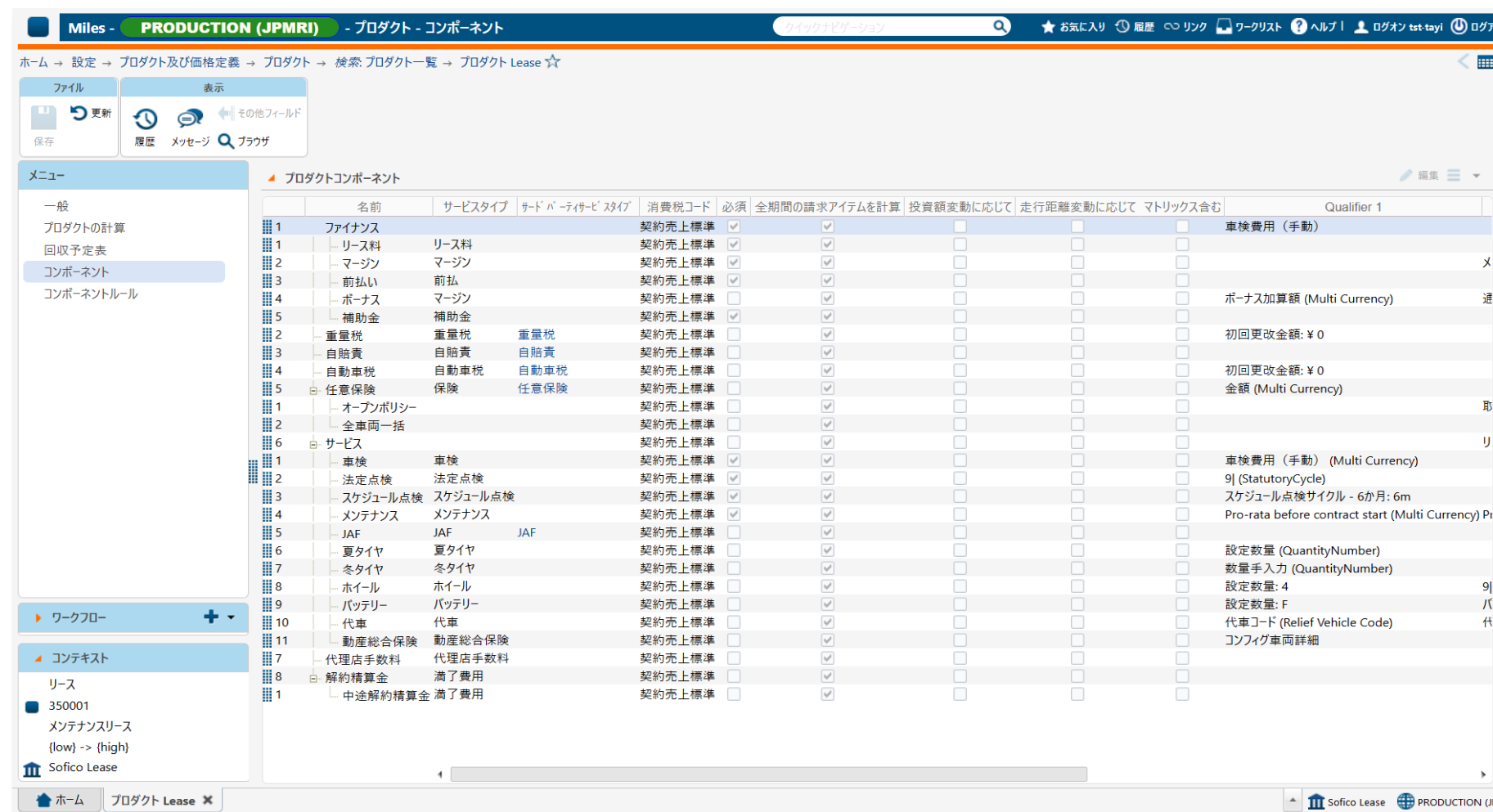
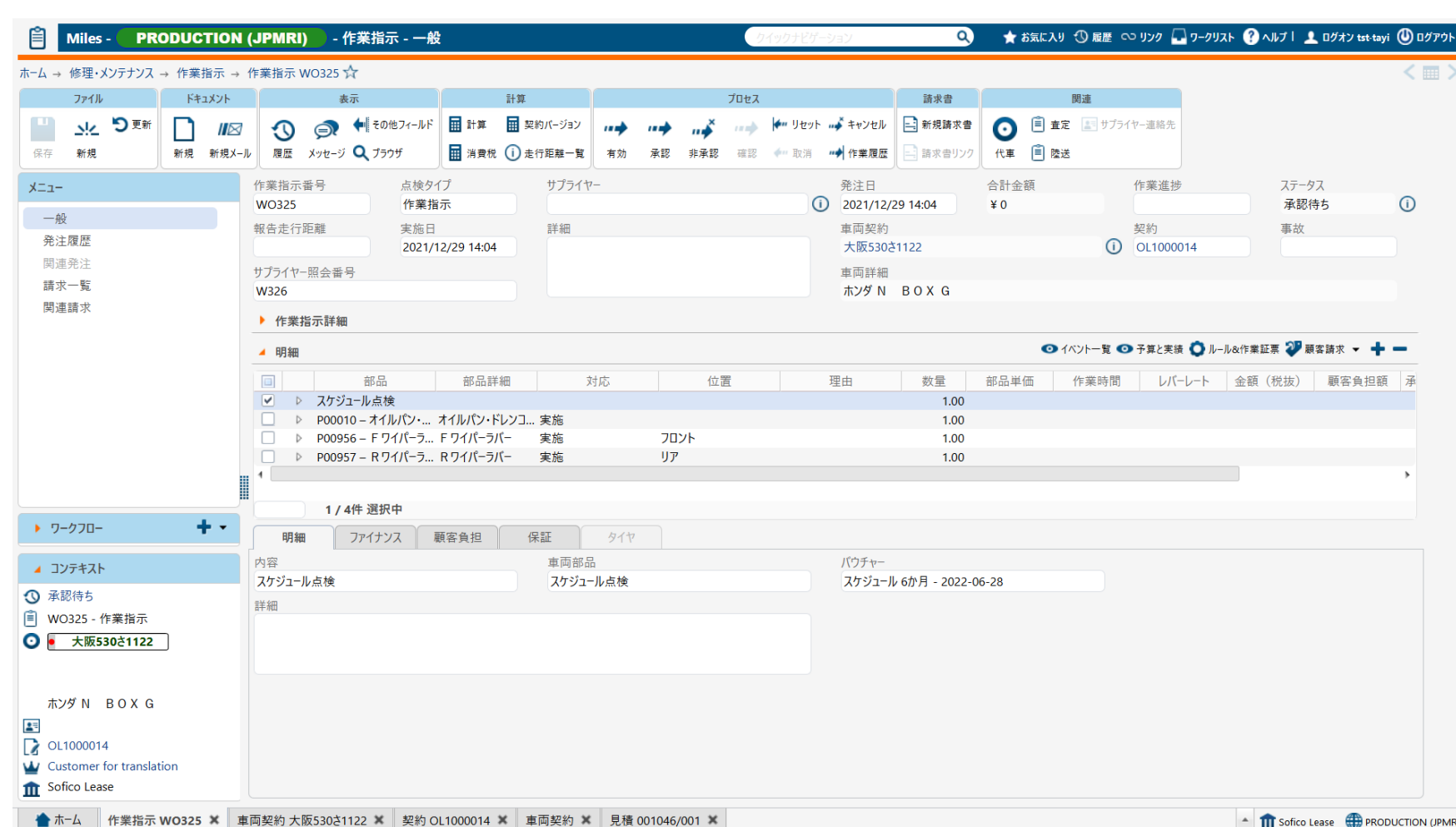
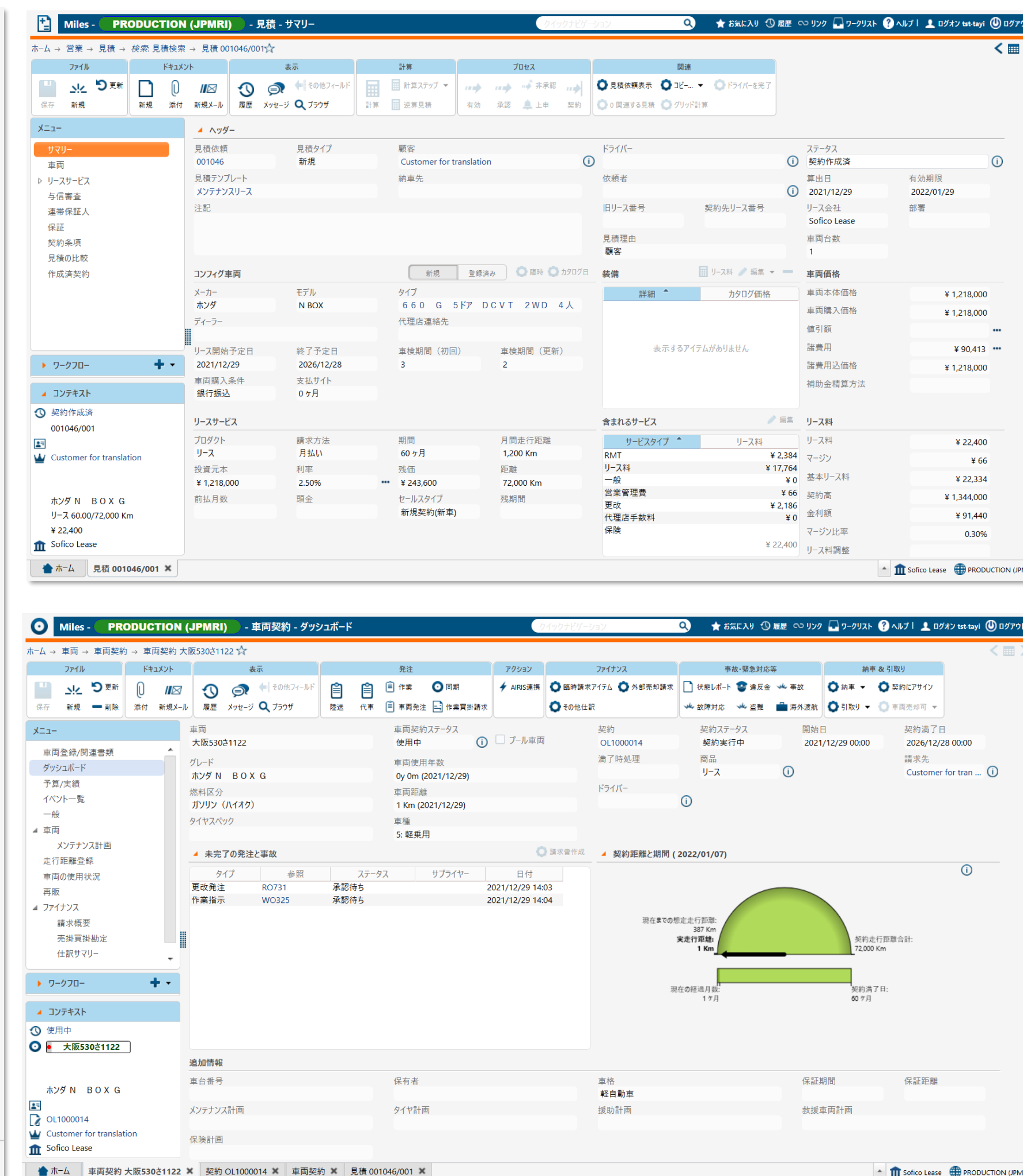
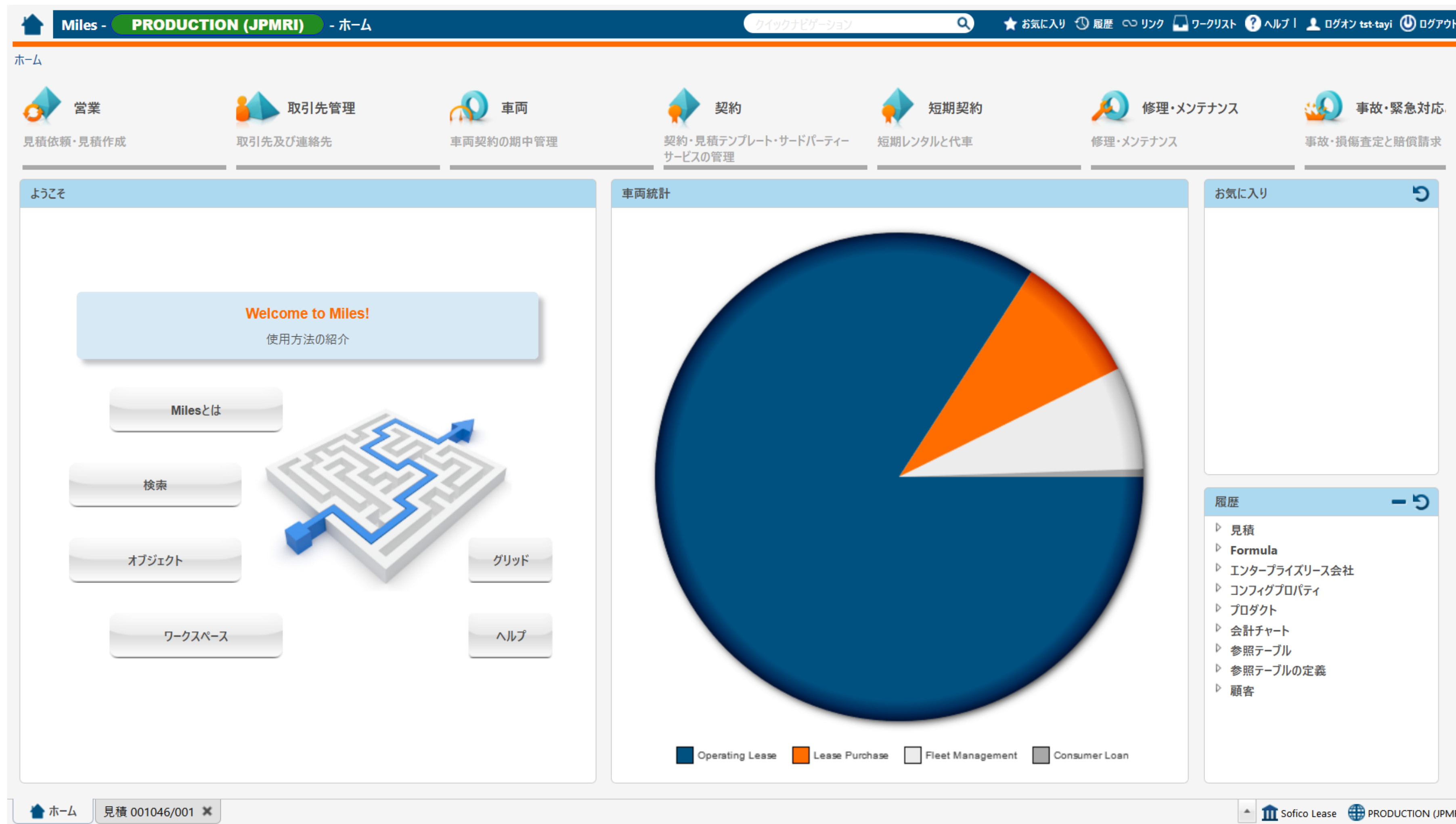
見積の承認プロセスに入ります。承認プロセスは「有効」→「承認」→「契約」と進みます。「有効」では見積に対してシステムチェックをかけます。閾値を超える異常値やロジックに基づくバリデーションなどさまざまなシステムチェックが働きます。有効化された見積は紙やメールに出力できます。見積承認を得た時点で、手動で「承認」ボタンを押すことで、ステータスが「顧客承認済」に変更されます。また非承認、上申などの選択もでき、ワークフローと組み合わせ各シナリオに応じたアクティビティにつなげることもできます。最後に「契約」ボタンを押すと見積内容を完全に反映した契約が作成されます。ただし、顧客に十分な与信が設定されていない場合、もしくは顧客が「見込み客」ステータスのままの場合、契約は作成されません。

8



契約が作成され、車両の作成、購入など契約開始に向けたステップが開始されます。

画面サンプル



導入手順

Miles導入手順（MIM）とは？

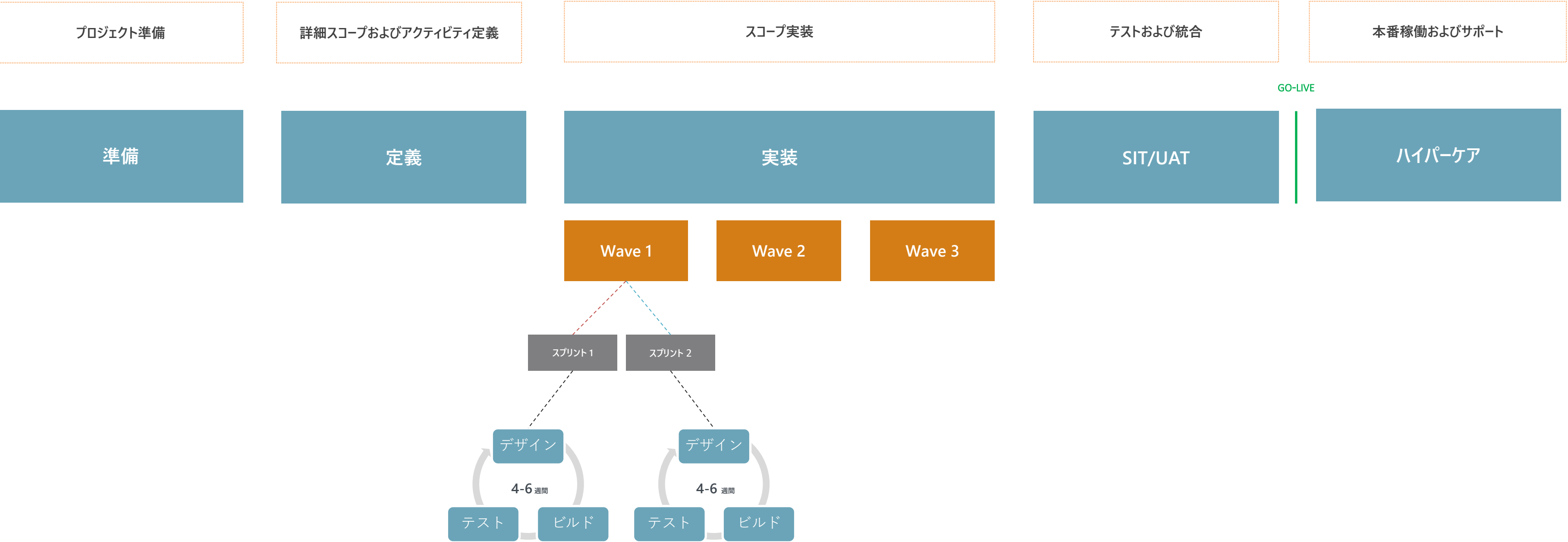
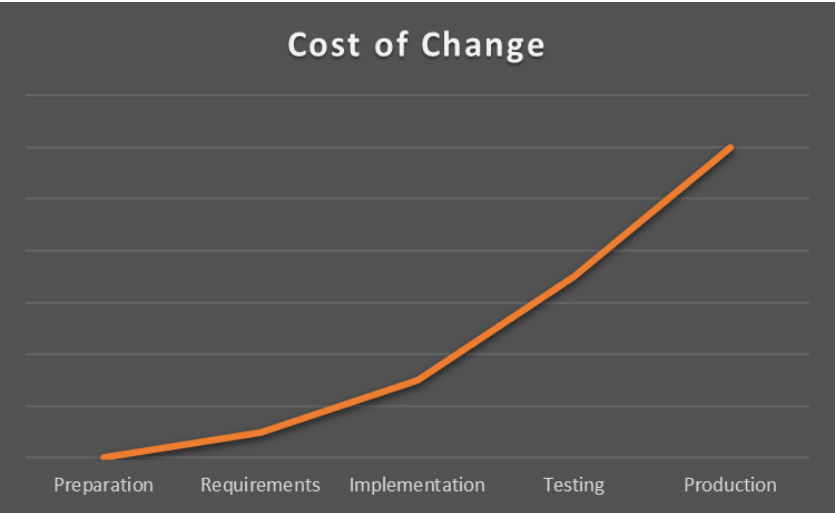
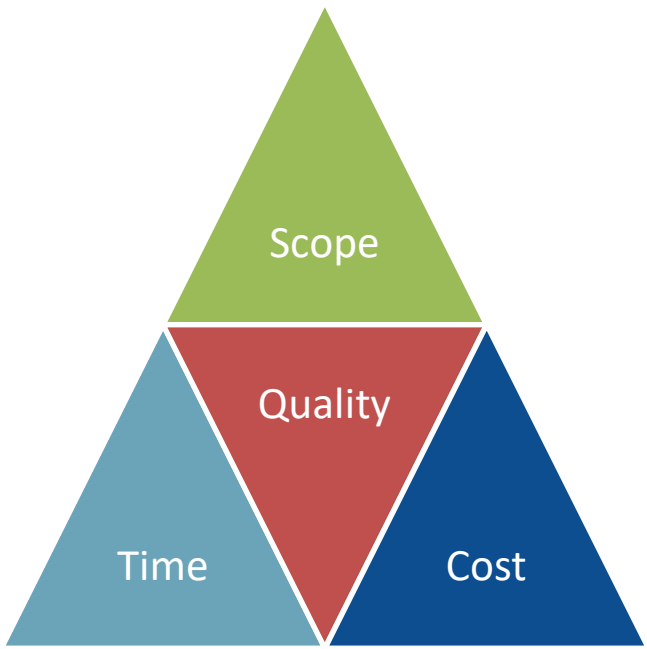
Miles の導入を成功させるためのプロジェクト管理方法です。MIM は、35年以上のMiles導入経験に基づいて開発されたベストプラクティスであり、Miles を最も効率的に導入するための方法を示すものです。ウォーターフォールとアジャイルを組み合わせたSofico独自のアプローチにより、導入スピードと品質を高めます。

| コンセプト | ワークストリーム |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">プロジェクトフェーズ実装フェーズは 3 つのウェーブに分割ウェーブは機能ドメインを中心に構成ウェーブはデリバリースプリントに分割される全プロジェクトフェーズでワークストリームを定義 | <p>デリバリー・ワークストリーム: 機能ドメインの順序にデリバリーするよう編成</p> <ul style="list-style-type: none">コンフィグレーション設定開発帳票およびレポートデータ移行 <p>サポート・ワークストリーム: デリバリーワークストリームまたはプロジェクトをサポートするために編成</p> <ul style="list-style-type: none">プロジェクトマネジメント要件収集と分析インフラおよび環境のセットアップテストドキュメンテーションおよびトレーニングビジネスレディネスおよび将来サポート |

MIMが誕生の背景

かつてアレクサンダー・グラハム・ベルは「準備こそ成功の鍵である」と言いました。プロジェクトは、顧客のニーズを満たす方法でシステムを提供するものです。三重制約を適切に管理するには、プロジェクトの目標を定義することで何が重要かを理解することが鍵となります。

良い準備のために時間をかけることの重要性を示しているもう1つの要素は、ボエムの変更コストの図によって示されています。問題が遅れて特定されると、それを修正するコストが高くなると述べています。これは、誤解が可能な限り早期に特定されるようにするためにあらゆることがなされるべきであることを意味します。良い準備はそのための基礎です。私たちは明確な合意に努めています。それらは、議論が少なく、効率的で、チームの士気が高まるプロジェクトにとって良い環境を作り出すでしょう。



Milesの導入は通常5つの異なるフェーズで行われますが、準備と定義の間には必ずしも明確な区別はありません。各フェーズには明確な目的と成果物があります。

- 準備：プロジェクト組織の立ち上げ、リソースの提供、高レベルの計画とプロジェクト計画、プロジェクトの開始、機能トレーニング、インフラの立ち上げ
- 定義：要件について詳細に議論し、潜在的なギャップを見つけ、スコープの承認、最終プロジェクト計画の提供、ワークストリームアプローチの開始。定義フェーズの最後に、スコープ、タイミング、コストを含む実装計画がMiles実装契約を通じて承認されます。
- 実装：機能テストやプロセステスト、トレーニングを含む複数フェーズにわたって定義されたスコープの実現。実装フェーズは、Miles機能ドメインに従って編成されたWavesと呼ばれる3つのデリバリーに分割されます。各Waveはいくつかのデリバリースプリントに分割されます。このアプローチにより、提供された機能に関するフィードバックが迅速になり、受け入れられたコンテンツに基づいて提供が継続されることが保証されます。各Waveには、新しいデータと移行されたデータの両方に対してエンドツーエンドのテストを行う期間が続きます（キーユーザーバリデーションテスト）
- システム統合テスト（SIT）およびユーザー受け入れテスト（UAT）：アプリケーションと統合のエンドツーエンドのテスト、システムの受け入れ、Go-liveの準備、トレーニング
- ハイパーケア：このフェーズは、本番への最終的な切り替え（Go-live）の承認と実行から始まり、メンテナンス契約が有効になります。プロジェクトからメンテナンスおよびサポートへの移行をサポートするために、集中的なサポートの初期フェーズがあります

ABOUT US

車両の一元管理で世界をリードする ソリューションプロバイダー

自動車リース、ファイナンス、フリートマネジメントおよびモビリティ向けソリューションを提供しています



ミッションとバリュー

わたしたちのミッション



1. フロントからバックオフィスまで、車両と契約のライフサイクルとデジタルタッチポイントを活用できるトータルソリューションを提供します。
2. 契約車両管理で世界をリードするソリューションプロバイダーとして、
3. ファイナンス、リース、レンタル、シェアリングなど、複数ビジネスラインを
4. 統合的に管理するソリューションを提供します。

わたしたちが大切にしているバリュー



エキスパート

透明性
知識を共有
能力を発揮する



パートナーシップ

協力
信頼構築
有言実行



責任力

熱意
行動する
期待以上の成果



ひらめき

革新性
創造力を刺激
常識にとらわれない発想

お客様のビジネスに「フォーカス」

○契約ライフサイクルを徹底して管理

契約ライフサイクルの「始めから終わりまで」を管理します

○ビジネスプロセスとニーズに柔軟に対応

外部システムのシームレスなつなぎ込み

○つなぎ目のないシステム連携

SOFICOのシステムとシームレスに連携できるアーキテクチャとテクノロジー

○お客様に競争力を強化

激しい市場の変化にもお客様の競争力に貢献します

○革新的なプロダクト開発を推進

絶え間ないイノベーションでプロダクト開発を続けます

○システムの拡張性と高可用性を重視

システムの拡張性と高可用性を重視した設計を続けます

○データアナリティクスによる付加価値の提供

データを活用してお客様のビジネスにさらなる付加価値を

行動指針 #SoficoWay

CRAFTMANSHIP

- 「自分の成長に責任を持つ」
- 「時間は作るもの」
- 「多くを学び、仲間と共有する」

PARTNERSHIP

- 「パートナーシップは互いの尊重と信頼からはじまる」
- 「パートナーシップはプロセス」
- 「パートナーシップに敗者はいない」
- 「目を見開けば、パートナーはすぐ近くにいとわかる」

EMPOWERED TEAMS

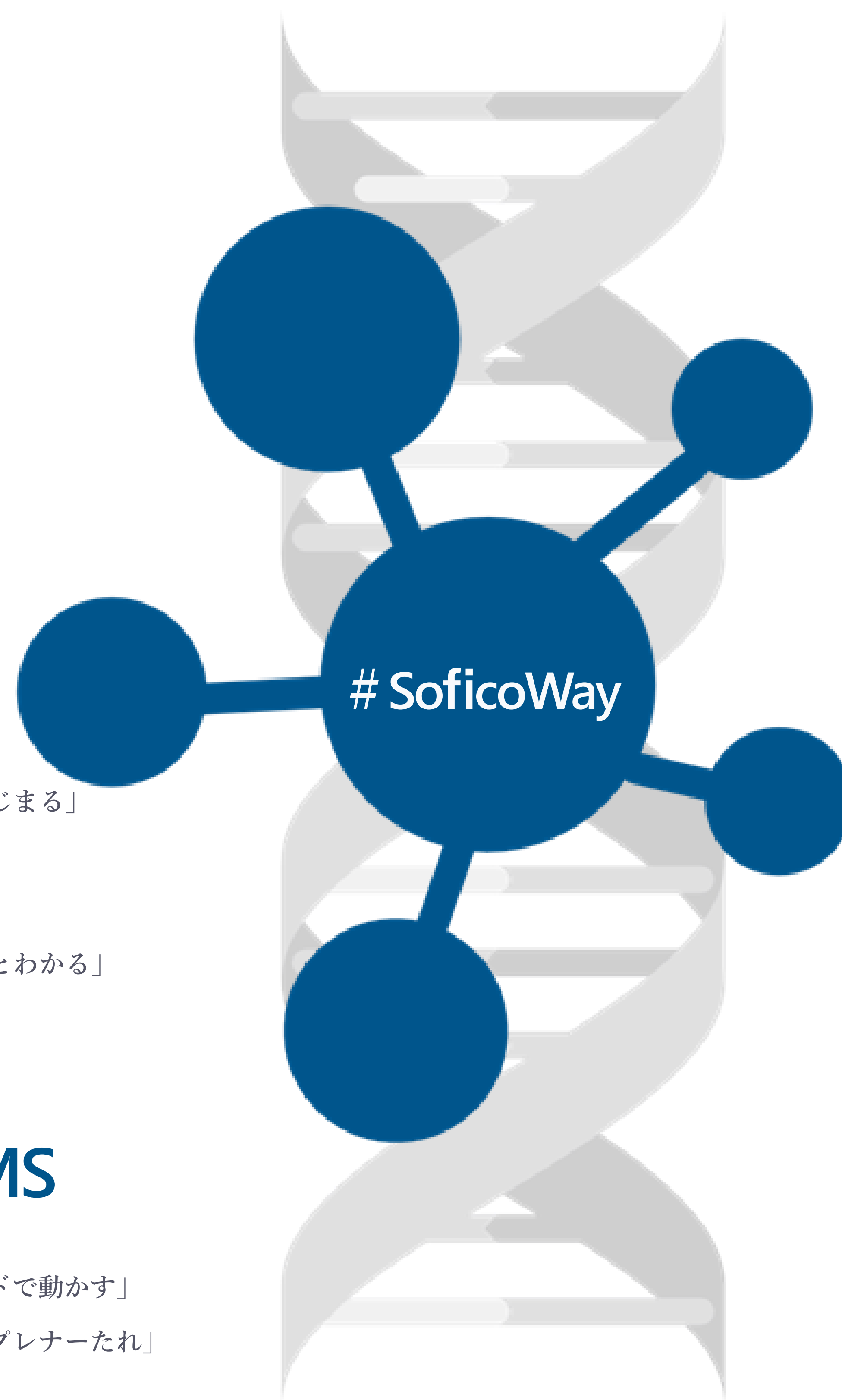
- 「チームを小さく、自律的に、エンドツーエンドで動かす」
- 「ユニットとチームは自分から動けるアントレプレナーたれ」
- 「自律性にはYES、恣意性にはNO」

AGILITY

- 「堅牢と同時に柔軟な仕組みを目指す」
- 「学ぶことを止めない」
- 「特性と志向に合わせた役割をとる」
- 「イノベーションに取り組み、常に時代の先を行く」

SHARED LEADERSHIP

- 「職業は自身でデザインする」
- 「プロダクトは自身でデザインする」
- 「ソフィコも自身でデザインする」
- 「自分で判断する、イニシアチブをとる、そしてアドバイスをもらう」
- 「リーダーシップを奨励し、発揮する者がリーダーの肩書を得る得る」



メンバーのメッセージ



CRAFTSMANSHIP

ソフィコは社員一人ひとりが常にベストを尽くせるように応援します。そのため人材育成には十分に時間をかけており、個人がスキルアップできる時間やマテリアルを積極的に提供しています。一方でソフィコでは自分のキャリアパスを描くことも期待しています。学習を通じて得た知識を共有することは、チーム全体のレベルアップにつながると信じています。これが私たちのモットーのひとつである、「The more you learn, the more you share」につながっています。

EMPOWERED TEAMS

小規模で自律したチームは、最初から最後まですべてのプロセスを処理でき、そのパワーが企業家精神を育て、自主性と責任感の高い環境を作り上げます。



PARTNERSHIP

ソフィコでは誰もが自由に発言し、お互いの意見を共有することを楽しみにしています。一人ひとりが自分の視点や方法を自由に発信、共有することで会社の発展に貢献しています。私たちは上下関係のない組織であり、コミュニケーション、自主性は成功に欠かせないものだと考え、高く評価しています。

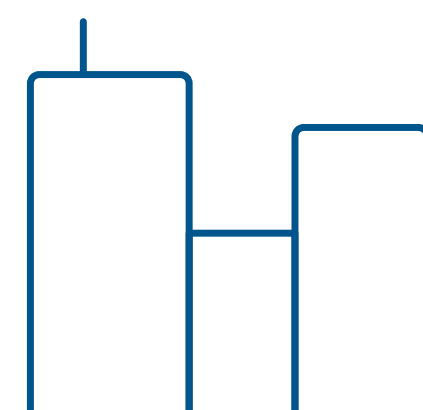
AGILITY

アジャイルはゴールそのものではありません。またそれだけで完結するものでもありません。あくまでも課題に迅速かつフレキシブルに対応する方法の事です。変化に対してチームはオープンにかつ柔軟に対応します。そのためにソフィコバージョンのアジャイルを生み出しました。



ファクトシート

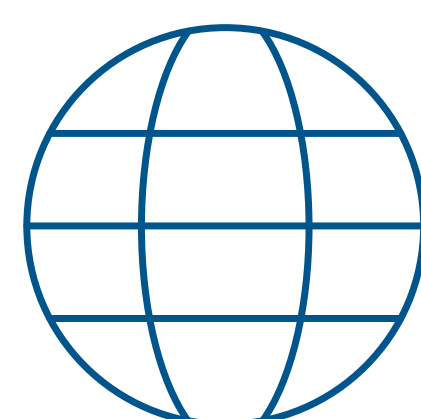
FACT SHEET



日本法人設立

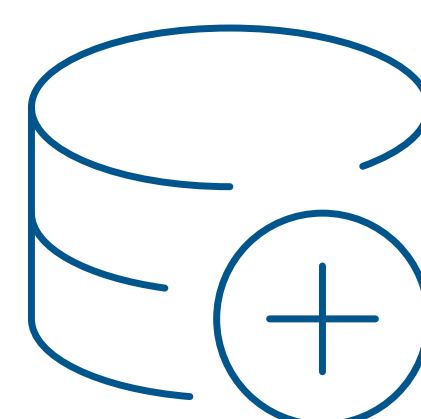
ソフィコ・サービス・ジャパン株式会社

2011年



プロジェクト実施国

28カ国



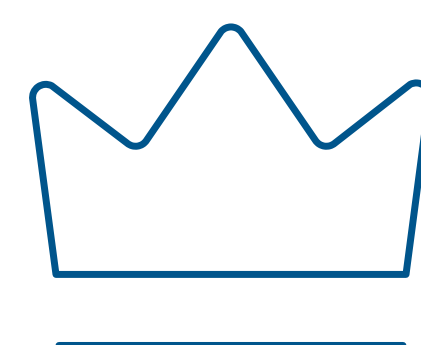
実施プロジェクト累計

80件以上

創業

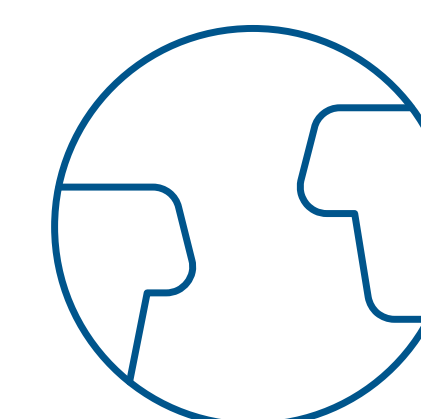
SOFICO

1988年
ベルギー



私たちのお客様

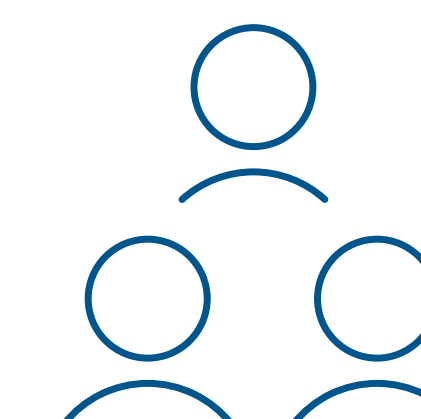
40社以上



海外拠点

10カ所

ベルギー・オランダ・ドイツ・フランス・イギリス・
オーストラリア・スペイン・日本・メキシコ・米国



グローバル従業員数

約**560**人



総契約管理件数/資産総額

500万件
/15兆円以上

グローバル組織図

GLOBAL ORGANIZATION

| |
|------------|
| 取締役会 |
| エグゼクティブチーム |
| マネジメントチーム |

| | | | | |
|-------------------------------|----------------|----------------|--|--------------|
| ビジネスデベロップメント&マーケティングコミュニケーション | グローバルユニットチーム | | | プロダクト開発チーム |
| ビジネスデデベロップメント | EMEA SOUTH | EMEA NORTH | APAC | プロダクトマネジメント |
| マーケティングコミュニケーション | ユニット BE (ベルギー) | ユニット DE (ドイツ) | ユニット JP (ソフィコ・サービス・ジャパン) | プロダクトデリバリー |
| セールス | ユニット FR (フランス) | ユニット NL (オランダ) | ユニット AU (オーストラリア) | プロダクトアーキテクチャ |
| | ユニット UK (イギリス) | ユニット MX (メキシコ) | Soficoでは、「ユニット」と呼ぶチームを各国に配置しています。各メンバーは、他ユニットのプロジェクトにも参加しています。 | プロダクトナレッジ |

| | |
|---------------------|----------------|
| ファイナンス & コンプライアンス | ヒューマンリソース & 組織 |
| 財務・アドミニストレーション | ヒューマンリソース |
| コントローリング | ラーニング |
| リーガル・セキュリティコンプライアンス | プラクティス |
| IT | PMO |

グローバル展開

GLOBAL PRESENCE

世界10ヵ国に拠点

ソフィコはグローバルで事業拡大に注力しており、現在10拠点のオフィスを構えています。
グローバルネットワークにより、3つのタイムゾーンをカバーすることで、各国のお客様をサポートする体制を構築しています。



SOFICOの拠点

- A ベルギー BELGIUM
- B オーストラリア AUSTRALIA
- C 日本 JAPAN
- D フランス FRANCE
- E オランダ THE NETHERLANDS
- F メキシコ MEXICO
- G イギリス UNITED KINGDOM
- H ドイツ GERMANY
- I スペイン SPAIN
- J アメリカ UNITED STATES

Miles プロジェクト実施国（一部）

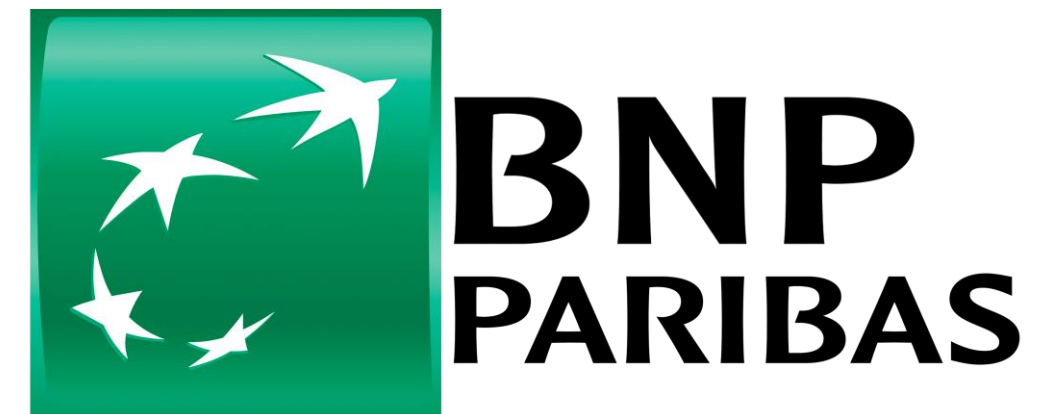
- | | | | | |
|-----------------|-----------------------|--------------------|--------------|-----------------------|
| ・ベルギー BELGIUM | ・ドイツ GERMANY | ・デンマーク DENMARK | ・フランス FRANCE | ・ルクセンブルク LUXEMBOURG |
| ・アイルランド IRELAND | ・イタリア ITALY | ・オーストラリア AUSTRALIA | ・メキシコ MEXICO | ・ニュージーランド NEW ZEALAND |
| ・モロッコ MORROCO | ・オランダ THE NETHERLANDS | ・日本 JAPAN | ・韓国 KOREA | ・ポルトガル PORTUGAL |

カスタマーベース 幅広い地域・フリート規模に対応しています

| | S < 2.5万台 | M < 10万台 | L < 25万台 | XL > 25万台 |
|------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| 北中米 | ✓ | | | ✓ |
| アジア・太平洋 | ✓ | ✓ | ✓ | |
| 欧州・中東・アフリカ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

豊富な導入実績（一部掲載）

世界の大手自動車OEM、独立系、金融機関系オートリース企業の多くが導入



会社概要



| | |
|-----------|---|
| 社名 | ソフィコ・サービス・ジャパン株式会社 |
| 設立 | 2011年 |
| 資本金 | 1000万円 |
| 代表取締役 | コンラッド・バン・グリムベルゲン |
| 日本オフィス責任者 | マーク・プート（Marc Poot） |
| 住所 | 〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-4-1虎ノ門ピアザビル10F |
| 主な事業内容 | ソフトウェア開発・マーケティング及び販売・ビジネスコンサルティング・ 業務ソフトウェアの実装・アプリケーションサービスの提供 |



INVESTORS IN PEOPLE®
We invest in people Silver

Investors In People Silver Accreditation 授与企業

IIPは、事業戦略、学習・育成戦略・人材マネジメント戦略・リーダーシップなど広範囲に及ぶ分野に対する取り組みをトップマネジメント、マネジメント、一般従業員の各レベルにおいて監査および審査した上で授与されます。また、Investors In People Silver は、76の追加要件を満たす必要があります。

お問い合わせ先

SOFICO

ソフィコ・サービス・ジャパン株式会社

TEL：03-3508-7560

受付時間/月～金 09:00-17:00
(祝日・年末年始・当社限定日を除く)

Miles Webサイト: <https://www.sofico.co.jp/miles/>

Email: contact@sofico.jp

掲載されている製品名・会社名・サービス名はすべて各社の商標または登録商標です。

2024.6 第1版

© 2024 Sofico. All rights reserved.