

新日本製薬

InnoRules 導入効果のポイント

- 01** ルールサービスプラットフォームを構築
ビジネスルールのサービス化により
ビジネスの要求への迅速な対応を実現
- 02** 開発・保守スキルの平準化
情報システム部門メンバーのスキルに依存しない
開発体制を実現

<新日本製薬 株式会社>

新日本製薬は美と健康のライフスタイル創造カンパニーとして、化粧品とヘルスケア商品を、通信販売を中心に直営店舗や取扱店、海外の3つのチャネルで展開しています。研究開発から商品企画、品質管理、販売、物流システムにいたるまでを自社で一貫して行い、お客さま一人ひとりの「心に響く「おもてなし」」を実践することで、最高の満足を追求しています。

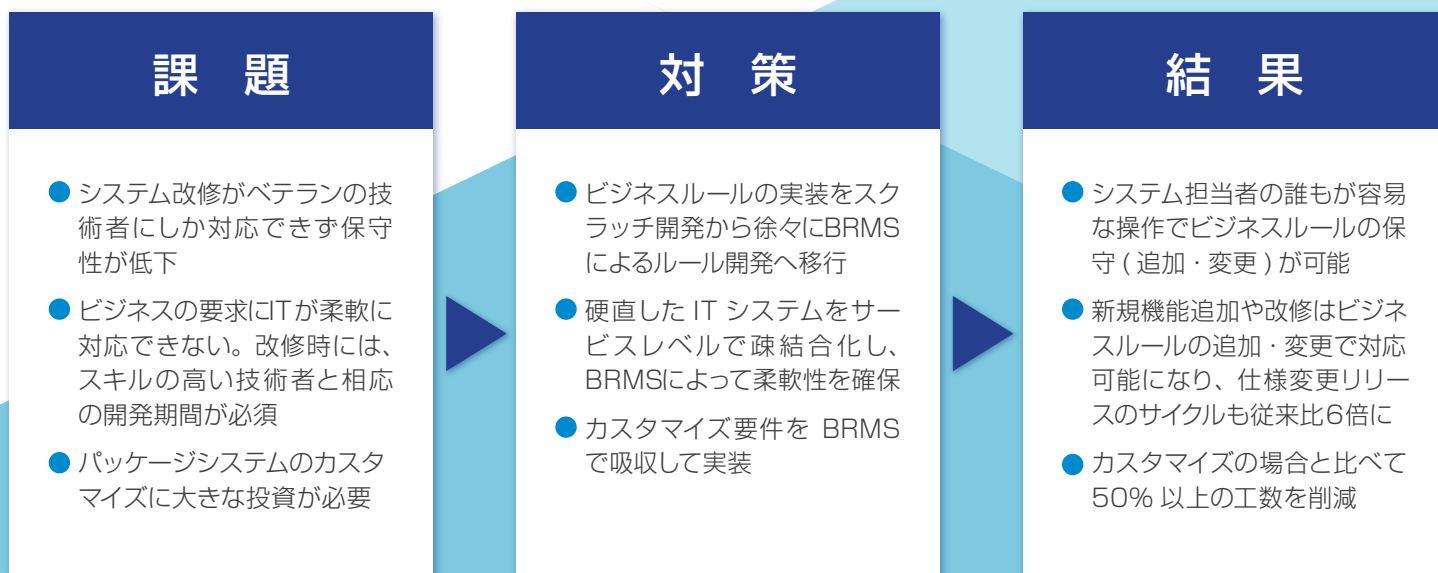
所在地：福岡市

設立：1992年3月11日

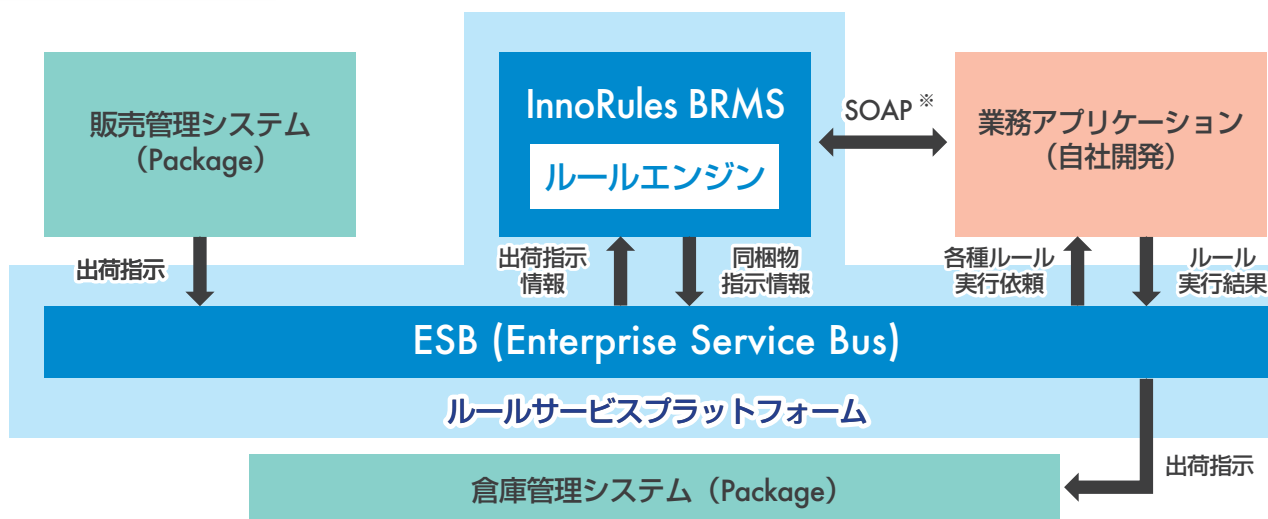
資本金：4,158百万円(2021年3月末時点)

従業員数：528名(2020年9月末時点)

URL：<https://corporate.shinnihonseiyaku.co.jp/>



システム概要



※性能を要する処理ではESBを経由せず、業務アプリケーションからSOAP通信でルールエンジンと直接インターフェースをとっています

チャレンジ

企業の成長に伴う急激なシステムキャパシティ拡大による問題を BRMS で解決

直近5年連続で110%成長を続けており、必要となるシステムキャパシティも大きくなってきました。これまでのスクラッチ開発では、つぎはぎ部分が多く保守性が低下していたこともあり、2016年に基幹システムの刷新を行いました。ESBでパッケージとスクラッチ開発のアプリケーションを連携し、パッケージに足りない部分とアプリケーションに追加する機能をBRMSで開発し、これまで経験者しかメンテナンスが出来なかった状態（属人化）を、誰もが容易にメンテナンスできるシステムへの変革を実現しました。BRMSにより業務処理が可視化され誰もが確実に仕様変更対応ができるようになった点が従来から大きく変わった内容です。

InnoRules 導入の経緯

スクラッチ開発による属人化の排除、生産性の向上、ビジネスへの対応スピードが重要課題

これまでのスクラッチ開発による複雑化したプログラムの中身を可視化し、保守しやすくする事が重要課題でした。経験の少ないエンジニアでも容易に新機能開発や保守ができ、属人化したITシステムを刷新することが必要でした。つまりITワークの平準化、属人化の排除、生産性の向上が大きな課題でした。

これらの課題を解決することでビジネス的なリクエストにも迅速に対応できるようになると判断しました。システムが対応できないことでビジネスが進まない状況にならないことが重要だったのです。

BRMS の高い生産性に着目し POCを実施してその効果を確認

2012年に日経コンピュータでBRMSの特集があり、これは我々の課題を解決できるのではと考えて製品の調査を実施しました。いくつかのBRMS製品や高速開発ツールも検討しましたが、InnoRulesが自社の課題解決に最も適していると判断しました。開発ツールとしての完成度が高かったのも製品を選定した理由の一つです。まずは製品評価としてPOC(Proof Of Concept)を実施しました。その結果、従来のスクラッチ開発と比較してInnoRulesでは65%の工数が削減できることがわかりました。

InnoRules 導入効果

InnoRules を導入し属人化の排除と生産性向上（6倍）を実現

パッケージでは変更が難しい処理部分をBRMSで柔軟に対応できるところに効果がでると判断しました。これによりビジネスロジックのスクラッチ開発は一切なくなり、そして保守サイクルも短くできるようになりました。

配送業務における同梱仕様の変更は従来ベテランの技術者を1人現場に張り付けて作業を行い、変更のサイクルは6か月毎でしたが、ベテランの技術者でなくても月1回のペース（従来比6倍）で変更が可能となりました。

パッケージシステムのカスタマイズ要件をBRMSで吸収。50%以上のコスト削減に成功

新たに物流拠点をつくったのですが、パッケージの仕様で1拠点

しか対応できないという問題がありました。パッケージのカスタマイズには大きな投資が必要となるため実現方式を検討した結果BRMSの適用とインタフェースの修正で容易に対応できるようになりました。

現在の利用状況

InnoRules を基幹業務へ適用

受注業務ではキャリアやカード情報を特定し、注文方法などから対応する部門コードを決定するルールを実行しています。出荷業務では顧客セグメント、商品区分、キャンペーンなどから荷札番号を決定し、出荷日と基準日を比較して荷札番号を振り分けるルールを実行しています。基幹業務以外では、広告・キャンペーン業務に適用しています。DMの発送顧客データ取得と発送パターン振り分け及び、出荷の際に同梱するチラシや会報誌の組み合わせパターン（100ケース程）の判定ルールを実行しています。

InnoRules を導入後、ビジネスとIT両面のROI向上を確認

新規開発と保守フェーズの両方でスクラッチ開発と比較し大幅な工数削減が可能であることがわかりました。その分同じスタッフで出来る仕事の量が増え、現在ではビジネスからの多様なリクエストに 대응できるようになっています。

今後は多様化するお客様のニーズに答えられるようルールの適用範囲を拡げていきたいと思えます。

<お問い合わせ>

インノールズ株式会社

TEL : 03-6823-5060 / E-Mail : sales@innorules.co.jp

URL : <https://www.innorules.co.jp/>

事例は取材時の内容に基づくものです。*製品内容は、予告なく変更される場合があります。*記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
2018 © InnoRules Co., Ltd. All rights reserved.