

導入事例

ロート製薬株式会社 様

導入サービス

- Microsoft Azure Solution
- 次世代型マーケティングプラットフォーム Sitecore

お客様プロフィール



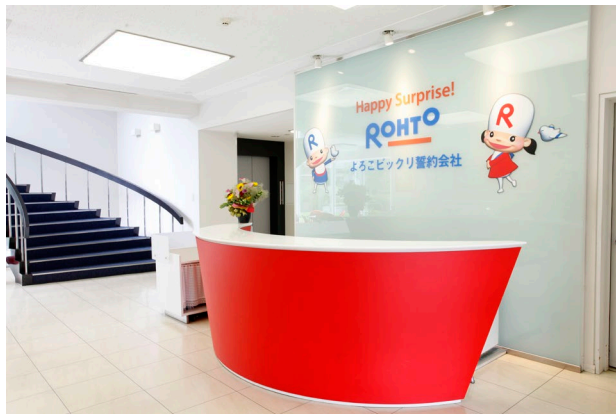
所在地	大阪市生野区（大阪本社）
設立	1949年（昭和24年）9月15日
従業員数	6,426名 <連結> (2015年3月末現在)
事業概要	医薬品・化粧品・機能性食品等の 製造販売
URL	http://www.rohto.co.jp/



経営企画本部
経営企画部
経営戦略グループ
マネージャー
(2015年6月当時)
笹野 正広氏

品質向上、セキュリティの確保、ガバナンスの強化などを目的に、複数あったWebサイトを Sitecore で統合。

豊富な導入実績を持つソフトバンク・テクノロジーだったからこそ、安心して任せることが出来ました。



導入のポイント

- 将来的な拡張性を考慮してインフラ環境に Microsoft Azure を採用
- コンテンツ管理、デジタルマーケティングを両立する Sitecore を選択
- 通常8カ月かかるプロジェクトを、半分の4カ月に圧縮

抱えていた課題、解決したかったこと

5分野80以上のブランドごとに独自対応していたWebサイト
セキュリティレベルの統一など、ガバナンスの強化が必要と判断

ロート製薬株式会社は、「よろこびックリ誓約会社」というコーポレートスローガンのもと、人々の豊かなウェルエイジングライフに貢献することを目指し、1899年（明治32年）の創業以来、安全で高品質な製品を提供している。

ヘルスケアにかかわる広範な商品の開発と新市場の開拓により、目薬・アイケア、スキンケア、外皮薬、内服薬、その他の5分野において、80以上のブランドを育て上げた。

これまで、同社では、これらのブランドごと、商品やキャンペーンサイトを構築しており、全社的に統一されたセキュリティレベルに達しているかどうかの確認や、サイトのメンテナンス負荷が高い点などが課題となっていた。

ガバナンス強化やサイト管理の効率化によるコストの削減を目指し、経営企画部が中心となり、システム部と連携しWebサイトの統合を決断。

今後の拡張性やアクセス急増への対応、プロジェクト開始までの期間や、運用時のセキュリティ対策に必要な工数などを考慮した結果、ソフトバンク・テクノロジーが提案したクラウドベースのプラットフォーム、およびコンテンツ管理システムとして実績のあるSitecoreを利用してWebサイトのリニューアルを実施する案を採用した。

- 多くの商品やブランドサイトが存在、ガバナンス戦略に沿った運用が課題
- サイト更新管理の負荷軽減、メンテナンスコストの圧縮も考慮
- ビジネス部門がプロジェクトを推進、SIパートナーの選定も重要な要素

導入の要件

「管理者」、「ユーザー」、「Webサイトを訪問するお客様」それぞれのメリットを考慮

同社は、クラウドベースでWebサイトの統合を検討した結果、クラウドプラットフォーム「Microsoft Azure」およびCMS「Sitecore」で、統合的なコンテンツ管理を実現する方式を採用。

CMSは、コンテンツ製作の効率化やコンテンツ運用のガバナンスを考慮し、複数のサイトや商品情報の管理が可能なSitecoreを選定。セキュリティを担保するため、コンテンツ管理環境は、IPアドレス制限や認証など制限を設けたうえで、クラウドプラットフォーム上に構築を行った。

また、運用フェーズのユーザー負担を軽減しつつ、品質を向上させる工夫として、コンテンツ制作ガイドラインに沿ったテンプレートを構築。

さらに、さまざまなデバイスでWebサイトを訪問するお客様に対応するため、レスポンシブデザインへの対応を考慮したテンプレート構造とした。

これらの工夫で、ガバナンス強化のためにユーザー負荷が増加することを防ぎ、顧客満足につながるコンテンツ管理環境を実現した。

- 管理者の目線で、ガバナンスとセキュリティの担保と、コスト圧縮につながる統合コンテンツ管理システムを設計
- ユーザーの目線で、品質の向上とWebサイトを構築する手間を大幅に削減できるテンプレートを用意
- お客様の目線で、テンプレート構造はレスポンシブデザインへの対応を考慮

ソフトバンク・テクノロジーを選んだ理由

豊富な実績・経験に基づくきめ細やかなサポートで、プロジェクト期間を大幅に圧縮

SIパートナーとしては、豊富な導入実績に加えて、システムの構築、運用監視、セキュリティ対策、バックアップ、コンテンツ管理・運用に関するサポートまで一貫して提供可能だったソフトバンク・テクノロジーを選択、2014年3月にプロジェクトを開始。

わずか4カ月後の2014年7月には、同社がもつ大量のWebコンテンツの半数以上の移行を実現し、無事に第1フェーズが完了した。

通常、8カ月以上かかるプロジェクト期間を半分に圧縮できたポイントは、クラウドを利用した点に加え、ソフトバンク・テクノロジーのエンジニアが、毎週の定例ミーティングで、課題に対する的確な提案や、意思決定に必要な情報を迅速に提供するなど、顧客に寄り添ったサポートがあったからだとする。

同社は、2014年7月にWebサイトの全面移行を無事に完了した。

- 構築から運用監視、メンテナンス、運用サポートまでワンストップで提供可能だったことが選定のポイント
- 豊富な実績と高い専門性を有するエンジニアの細やかなサポートを高く評価

導入効果と今後の展望

デジタルマーケティングの強化、ノウハウ蓄積と活用に期待

Webサイトのリニューアルを終えた3日後には、アクセス解析ツールを利用して、Webサイトの動線に問題があることを発見。

即座にテンプレート機能を利用してサイトを改善するなど、新しいコンテンツ管理システムの使いやすさと効果を実感しているという。

各サイトで収集できるデータの質と量も均一になったことを受けて、同社は、十分な分析を行い、マーケティングのPDCAサイクルを回すことで、ノウハウを蓄積しながら、ビジネスの成長に繋げることを期待している。

今後は、全社で同じツールを使うことで、さまざまなノウハウを部門横断で共有し、デジタルマーケティングを強化していく構えだ。



ソフトバンク・テクノロジー株式会社 杉浦 智紀 (写真 左)、 佐藤 泰成 (写真 右)

- Webサイトの統合により、デジタルマーケティング基盤の整備が完了
- ノウハウを蓄積し、部門横断的に共有することでデジタルマーケティングを強化

お客様窓口

SBテクノロジー株式会社

〒160-0022

東京都新宿区新宿6丁目27番30号 新宿イーストサイドスクエア 17階

TEL : 03-6892-3154

E-MAIL : sbt-ipsol@tech.softbank.co.jp

URL : <http://www.softbanktech.co.jp/>