



ライオンブリッジがどのようにキヤノンの通常の業務に負担をかけることなく、コスト削減や業務の効率化、数千ページにおよぶコンテンツの移行に貢献したかをご覧ください

数千もの  
ページ

55 の市場

大幅な年間  
コスト削減

## グローバルな展開は簡単ではありません。展開後に変更を加える？それはさらに難しい作業です。

グローバル企業がブランドや品質、スピードを犠牲にすることなく、数十の市場に向けた数十万もの Web ページを新しいコンテンツ管理システムに移行するにはどうすればよいでしょうか？

キヤノンは、新しい CMS への移行にあたって、この非常に大きな課題に直面しました。

通常の業務を続けながらの移行を実現するために、キヤノンは、細部にも入念に注意を払い、効率の向上およびプロセスの合理化によって複雑なプログラムを迅速に編成する能力を持ち、常に高品質のソリューションを提供する、実績のあるパブリッシングパートナーを求めていました。



## クライアントについて

1937年に日本で設立されたキヤノンは、個人とビジネスの消費者向けカメラ、プリンター、スキャナーなどのイメージングおよび光学デバイスの製造を専門とする多国籍企業です。キヤノンは、マーケティングサイトを継続的に拡大・発展させており、現在、EMEA内にある55のサイトで企業と一般消費者の両方にサービスを提供しています。ライオンブリッジは2011年以来、この発展の重要な一環を担っており、キヤノンのマーケティンググループにパブリッシング、Web開発、プロジェクト管理、QAサービスを提供してきました。ライオンブリッジは、キヤノンがリテール戦略を発展させて18のeコマースストアを立ち上げた際にも同様のサービスを提供しました。

近年、顧客がデバイスやブランドと接する方法は変化しています。その変化をもたらした、デジタルツールやマインドセットの新しい波を生み出したのがキヤノンです。また、キヤノンは顧客エンゲージメントの向上を目指して、マーケティングサイトを発展させながら、消費者に直接届けることができるeコマースサイトを通じて製品を販売しています。キヤノンは、グローバルなデジタル変革を実現するために、成功に必要なWebパブリッシング、コンテンツの変換、品質保証サービスを設計・提供できる世界クラスのパブリッシングパートナーを必要としています。

キヤノンはオンライン上での存在感の向上に取り組むため、Webパブリッシングと品質保証サービスを提供するライオンブリッジとの提携を続けました。CMSの移行プロジェクトを開始するにつれて、キヤノンは、ライオンブリッジの統合された専門知識と機能がプロジェクトのリスクを削減し、総コストを抑えることを認識しました。

「時に非常に厳しいキヤノンの締め切りを守るためのライオンブリッジの献身的なコミットメントは素晴らしいものです。」

キヤノン、デジタルシステムズ & パブリッシングマネージャー

「キヤノンはたびたびライオンブリッジを単なるベンダーではなく、パートナーであると捉えていることを繰り返し語っています。キヤノンとの継続的な関係により、ライオンブリッジはWebパブリッシングとCMSの移行に関する専門知識を実証することができました。これには、キヤノンの以前の移行に関する重要な経験も含まれます。」

キヤノンは、ライオンブリッジの専門知識の多様性や、継続的な高品質のサービス、低コスト地域での拡張能力、そしてプロセスを合理化して効率を高め、コスト削減を実現する能力に魅力を感じていました。」

ケビン オブライエン、ライオンブリッジ、グローバルプログラムディレクター

課題

キャノンが直面している複数の課題:



55 の市場



最も古いレガシー ページをモバイル向けに最適化された新しいテンプレートに再フォーマット



数千ページものコンテンツ



新しいデジタル資産管理システムとの統合を通じたサポート



ビジネスを中断させず、現行のマーケティング業務に影響を与えない

キャノンは、新しい CMS への移行時に、顧客が要求する品質と一貫性を保つためにライオンブリッジとの連携を決めました。移行プロジェクトは複雑なもので、コンテンツの Tridion 11 CMS から SDL Web 8.5 への移行が含まれており、さらにこれには従来のレガシー テンプレートをキャノンの新しいモバイル向けに最適化されたテンプレートに更新する作業も伴いました。

このプロジェクトの目標は、**30 万ページを超えるコンテンツを 55 の市場向けに移行することでした**。新しいデジタル資産管理システムの実装と同時に、この移行が適切に行われることが必須の要件でした。

さらに、キャノンは、顧客が期待する高品質のデジタル エクスペリエンスの提供を続けながら、この移行を完了する必要がありました。また、移行を正常に完了することに加えて、次のことを行わなければなりませんでした。

- 移行後のサイトでカスタマー ジャーニーの一貫性と向上を確保する
- 顧客がサイトの問題に遭遇しないようにする
- サイトの応答の速さを確保する
- 長年に渡り効果的なコンテンツ管理をもたらすツール、システム、環境の実装を保証する
- 全体的なコンテンツ管理の観点からコストを削減する
- レガシー キャッシング問題による、公開後の市場投入までの時間を短縮する

これらの課題をチャンスに変えるためには、マーケティングと e コマースのパブリッシング サービスの提供を継続し、CMS の移行経験を持つ専門家チームを用意できる、信頼できるパートナーが必要であることをキャノンは知っていました。ライオンブリッジは、その俊敏性、スピード、専門知識においてこれらの移行要件を満たすことができ、さらに主要な内部関係者に CMS 移行プロセスの専門知識と世界クラスの Web パブリッシング配信スキルの両方を備えていることを実証することができました。



1日に平均 4~7K ページを公開



グローバルなネットワークとリソースを持つローカル パートナー



製品発売日を 100% 遵守



年間 200 件以上の新発売とプロモーションを実施

「ライオンブリッジのチーム全体の献身的なコミットメントは明らかでした。製品の発売を成功させ、キャンペーンに貢献してくれたことに感謝しています。」

キャノン、デジタル システムズ & パブリッシング マネージャー

## ソリューション

移行プロセスを開始した時点からライオンブリッジはキヤノンの重要なパートナーとして、初期の発見段階から実行まで移行の全ステップに関与し、プロセス全体に渡ってコンサルティングとベストプラクティスを提供しました。

ライオンブリッジは、移行要件を管理しながら、移行期間中の製品発売を成功させることを含め、通常のパブリッシング サービスも継続的に提供しました。

ライオンブリッジは社内エキスパートによる専門の移行チームを2つ結成しました。この2つのチームは、CMS 移行の成功に不可欠でした。

1つ目のチームは、数千のレガシー ページの移行に手作業で取り組みました。これらのページでは、自動での移行の対象とならないテンプレートが使用されていたためです。

2つ目のチームはテスト担当で、自動的に移行されたページの品質管理を行い、バグを記録し、キヤノン社内の複数の部門で構成された内部チームと連携して、すべての欠陥を効率的に処理しました。

ライオンブリッジと他社との主な違いは、プロジェクトの前後および進行中に、クライアントのニーズに応じてサービスを拡張できる能力にあります。上記のコア サービスに加え、キヤノンは移行プロジェクトの重大な目標を超えてさらに、以下を含む追加のサービスをライオンブリッジに求めました。



コンテンツ制作のための  
プロセスリエンジニアリング  
のサポート



シックス シグマの  
コスト削減ワークショップ



問題点と潜在的  
な障害の特定



ソリューションを見つけるた  
めの第三者と提携



効率性とコスト削減のための  
ワークショップの実施



最も古いレガシー ページをモ  
バイル向けに最適化されたペー  
ジに移行



## 結果

キヤノンは、ライオンブリッジと提携することによるプラスの影響をすでに経験しています。ライオンブリッジは、主な障壁を取り払うことで、キヤノンが年間コストを大幅に削減できるよう支援しました。

キヤノンは、ライオンブリッジが顧客に影響を与えることなく移行と公開の作業を行い、ブランドを維持し、サイトやナビゲーションの問題による収益損失をなくすことに信頼を寄せています。キヤノンは、ツールやプロセスのワークフローにおけるすべての問題点と課題に対処することで、プロセス サイクルを**推定 20 ~ 30% 削減できると見込んでいます。**

詳しくはこちら

LIONBRIDGE.COM