

# 基幹システムとSaaSのデータ連携で、ビジネス環境の変化に即応するシステムを実現、大手印刷会社のDXを加速させる

大日本印刷（DNP）グループのIT開発と運用を担うDNP情報システムは、社内インフラの中核である基幹システムを長年自社開発している。一方で、営業現場を中心にSaaSの利用が高まる中、どのようにデータ連携を実現したのか。

Data Readiness

## BUSINESS GOALS

株式会社DNP情報システムは、「未来のあたりまえをつくる」を掲げて事業活動を行っている大日本印刷（DNP）グループの一員として、グループ企業の情報システムの開発と運用を行う企業です。

印刷（Printing）と情報（Information）の強みを活かして、多様な事業領域を持つ大手印刷会社として日々発生する膨大な数の受注登録や請求書の処理、また印刷に使う紙やインクなどの資材購買、生産管理、配送管理など、大量のデータを処理する基幹系システムを長年にわたって独自に開発し、運用管理してきました。システムのほとんどが、社内でスクラッチ開発したオリジナルの業務アプリケーションである点が、同社の特徴です。

その一方で近年は、営業部門の顧客管理や、経費精算業務などでSaaSアプリケーションの利用が始まっており、特に海外事業所では積極的にSaaSが利用されています。それらの管理も、同社の業務に加わっています。

DNPグループでは現在、「営業」「生産」「業務」の3分野で革新を進めています。そのためには、ITシステムの近代化とデータの利活用が欠かせません。古くから作り込んだ基幹システムと、新しいSaaSを連携させ、ビジネスが求める高いスピード感に合わせる必要でした。

## TECHNOLOGY CHALLENGES

同社の基幹システムは多数存在しています。その多くが個別最適化されており、独立したシステムをユーザーが使い分けている状態でした。

加えて、SaaSユーザーの現場からは、データ連携についての要望が多く寄せられるようになりました。事実、Salesforceの導入現場からは、例えば「獲得した顧客と同業の会社で自社との取引が少ない顧客を探したい」「営業活動にかかったコストも含めて分析したい」といった依頼が増えてきました。基幹システム（SoR領域）のデータと、SaaSの業務アプリケーション（SoE領域）のデータを掛け合わせて、新たな顧客の獲得を狙うチャレンジです。

こうしたニーズに対して、従来は、開発チームのメンバーが要望に応じて手作業でデータを抽出、加工して現場に渡していました。しかしながら、増え続けるニーズに限られた人員でスピード感を持って対応することが、限界を迎えつつありました。データ連携の自動化は、喫緊の課題だったのです。

そこで同社は、データ連携ツールの導入を決断し、システムの選定を開始しました。

営業先の同業他社への横展開や、新しい顧客層へのアプローチなど、現場は基幹システムとSaaSのデータ連携を求めています。

Boomiは、ビジネスニーズにスピーディーに応えるツールとして不可欠になっています。

株式会社DNP情報システム デジタル革新推進部 部長 河野 智晃 氏

## HOW BOOMI HELPED

データ連携では、クラウドと基幹システム間のデータをセキュアで、かつ双方向につなぐことを求めました。

もう1つ重要だったのが、誰にでもスピーディーに開発できるシステムであることです。ビジネス部門の要求は次々と変わりますので、スピーディーなデータ連携のためには、熟練した技術者でなくても手間をかけず、連携プログラムを作れることが必要です。

この2点を中心に、自社での連携システムの開発、アプリケーションの標準ツールの活用などを含めて検討した結果、同社はクラウドベースのシステム連携ツールであるBoomiのiPaaS (Integration Platform as a Service) を選びました。評価におけるポイントは、クラウドを最大限に活用した柔軟なアーキテクチャでした。自社でサーバーを構築する必要がなく、コスト削減と短期間での導入を可能にし、開発・運用監視環境がクラウドで提供されていることで、複数拠点からの開発や1システムでの運用監視を実現しました。また、ソースコード管理やバージョン管理もクラウド側で行われ、担当者の負荷軽減につながりました。さらに、実行環境をクラウドのみならず、オンプレ側に置いてSaaSと連携できることは同社のセキュリティ規定上、大きな利点でした。PoCで実際に利用し、ローコードで実に簡単に接続設定ができた点も評価しました。

SoR領域（守り）である基幹系・勘定系のモノシリックな仕組みと、SoE領域（攻め）である最新のSaaSアプリケーションのデータを統合し、ビジネスを変えていく必要がありました。Boomiの強力なAPI連携が、そのための武器になりました。

株式会社DNP情報システム デジタル革新推進部  
部長 河野 智晃 氏

## RESULTS & BUSINESS OUTCOMES

Boomiの導入により、連携処理の開発が短期間で実現できました。同社では当初、Salesforceとの連携部分の開発を1カ月程度と見込んでいましたが、実際にはその半分弱で実装できました。その後の機能追加に関しても、従来と比べて3割程度早く完了しています。

導入の効果は、すぐに表れました。まず、開発部門の負担が減りました。Boomiにあらかじめ用意されている専用コネクタを利用することで、ローコードでスピーディーに設定が可能となり、開発時間の削減につながっています。

また、連携プロセス作成は、GUIのアイコンを並べていくだけで完了し、データマッピングやファンクション設定の動作を画面で確認しながら行えるので、簡単かつ作業ミスが減りました。しかもこれらの作業は、プログラム知識が無くても可能です。特に、ビジネス側のニーズが変わったときの修正が、コーディング不要で即時に可能なため、現場の要求に素早く応えることができています。

同社ではBoomiの活用によって「データの組み合わせが進み、新たな価値が生まれ、ビジネス活動に活かせるようになった」と感じています。

## CUSTOMER SPOTLIGHT

Market:	情報システム開発
Headquarters:	東京都
Employees:	516名 (2021年6月1日現在)
Key Integrations:	基幹システム、Concur、Salesforce、J'sNAVI、D365

Boomi, a Dell Technologies Business

〒100-8159 東京都千代田区大手町 1-2-1 Otemachi Oneタワー 17階  
Email : apj@boomi.com boomi.com/ja

boomi

Copyright © 2021 Boomi Inc, Dell, Dell Technologies, Boomi, 「B」のロゴ、Atom、AtomSphere、Molecule、Dell Boomiは、Dell Inc.もしくは同社関連会社の商標です。無断転載禁止。その他の名称やロゴはそれぞれの所有者の商標である場合があります。