



このケーススタディは、RWS Holdings plc 傘下の SDL のクライアントと協力して作成されました

HORIBA
Medical

www.horiba.com

業種：医療

本社所在地：
フランス、モンペリエ

規模：従業員 4,900 人超

ソリューション：

Tridion® Docs
Antenna House Formatter

ライフサイエンス業界における ドキュメント作成プロセスの拡大

体外診断システムで欧州第 2 位、血液分析ソリューションで世界第 4 位の規模を誇る HORIBA Medical は、グローバルなドキュメント管理を強化するための戦略に乗り出しています。

HORIBA Medical は、世界 22 か国に 43 の子会社を持ち、世界中に 4,900 人を超える従業員を擁する HORIBA（堀場製作所）グループのフランスにおける子会社です。HORIBA Medical は、医療研究所における生物学的解析用の体外診断システムを設計、開発、および販売しています。これらの自動解析装置は、患者、医師、民間研究機関、診療所、大学病院のニーズに応えるものです。体外診断システムにおける HORIBA の専門技術は、血液検査と臨床化学の分野において、世界で最も高い評価を受けている技術の 1 つです。

フランスのモンペリエに本社を置く HORIBA Medical は、110 か国以上の代理店からなる国際ネットワークを利用しています。このうち、12 のローカルチーム（ヨーロッパ、米国、ブラジル、インド、中国、および日本）では直接販売を行い、およそ 100 の販売代理店では間接販売を行っています。HORIBA Medical は年間 6,000 台の装置と 7,000 トンを超える試薬を製造しています。



課題

- ・ 規模が急激に拡大
- ・ 製品リリースと顧客向けオプションが増加
- ・ コンテンツを簡単に共有または再利用できる方法が存在しない
- ・ 過去に検証されたコンテンツの再レビューを回避するための方法がない
- ・ 翻訳に伴うデスクトップパブリッシングコストの増大

「戦略的な計画を実行に移すべきだと実感しました。従来のドキュメント制作方法では対処しきれなかったため、ビジネスの成長に対応できる、繰り返し可能で拡張性に優れたプロセスを必要としていました」

Jean-Michel Guillot 氏
Documentation Manager
Horiba Medical

成長がもたらす課題への対処

1996年にHORIBA MedicalがHORIBAグループに参加してから、この企業の売上は3倍を超える伸びを見せました。この急激な成長により、ドキュメントチームに課せられる新たな作業が急増し、チームに寄せられる期待も非常に大きくなりました。15の言語に翻訳される13,500を超えるドキュメントを管理する専門のライターが7名しかいなかったため、企業の成長により、大幅な規模の拡大という課題に直面しました。

また、この成長の結果として、顧客に提供する機器の種類やオプションの数も増えました。扱う製品ドキュメントの数と種類が増えたことに加え、ドキュメントチームは以前よりも多くの言語に対応し、管理する必要がありました。

さらに、ユーザーマニュアル、デイリーガイド、自動解析装置に組み込まれたコンテキストヘルプ、サービスマニュアル、試薬のリーフレット、製品安全データシートなど、同様の、または共通した内容を含むさまざまなドキュメントをサポートしなければなりません。

市場への迅速な提供が不可欠とされる多くのグローバル組織と同様に、ドキュメントチームでも、対応するドキュメントの優先順位をいつも正確に見極められるわけではありませんでした。従来のデスクトップ制作ツールやパブリッシングツールを使用し続けた場合、予算を抑えながら高い生産性を保つことが次第に困難になることが予測されました。当時のプロセスでは、コンテンツの共有方法としてカット＆ペースト作業が欠かせませんでした。また、コンテンツの中から、過去にレビューまたは翻訳したことのある部分を特定する方法もありませんでした。さらに、プロセスを変更しなければ、ドキュメントの品質も低下することが予想されました。そうなれば、部門や会社にも悪影響を与えることになります。



将来に向けたビジョンの決定

将来的に規模を拡大することが可能なプロセスを求めているドキュメントチームは、製品情報の管理を目的としたより優れたプロセスを探し始めました。業界の傾向を調査した結果、XMLを用いたトピックベースのコンテンツ作成モデルへ移行したほうが、従来のブックおよびドキュメントベースの方式を使い続けるよりもかなり有効であることがわかりました。特に、技術情報のXML規格であるDITAは、技術情報をより効率的に作成するためのフレームワークを提供するものであり、コストを抑えながら情報を標準化することが可能であると判断しました。

トピックを構造化することで、より小さな単位でコンテンツを作成し、チームや製品ラインを越えて簡単に再利用できるようにしようと考えました。この結果、コンテンツの共有が難しかった従来モデルにおける問題も解決されます。さらに、DITA XMLを採用すれば、自動パブリッシングプロセスを実現し、ローカリゼーションに付随する手作業のデスクトップパブリッシング（DTP）のコストを排除できます。かつてのドキュメントチームの翻訳コストは75万ユーロ。そのうちの50%をデスクトップパブリッシングが占めていました。DITAに移行し、自動パブリッシングを採用すれば、このコストを削減できるのです。

構造化コンテンツを管理するためのテクノロジーの選択

ビジョンを決定したドキュメントチームは、続いて、原文言語でさまざまなバージョンが存在し、15言語へと翻訳される何千ものトピックを管理するために、システムとプロセスが必要だと考えました。すべてのトピックやグラフィックの関係性を最終成果物まで追跡できるシステムがなければ、構造化コンテンツへ移行しても、すぐに管理不可能になってしまいます。コンテンツ共有のための共通リポジトリの実現、コンテンツのライフサイクルの確保、重要なメタデータの管理、強力な翻訳・レビュープロセスの提供。これらが可能なシステムの導入は、チームのビジョンにとって非常に重要だったのです。また、厳格に規制されている医療機器の分野では、監視と監査追跡がプロセスに欠かせないのも事実です。

市場のさまざまなシステムを調査した結果、ドキュメントチームはTridion Docsを選択しました。強力な構造化コンテンツ管理機能とDITAの標準サポートがその理由です。

「SDLのTridion Docsに備わっているベースラインとリリースの管理機能、そして多言語資産の優れた処理能力を組み合わせ、ROIの目標を達成できる基盤が実現しました。このシステムは、大量のコンテンツを複数言語で同時リリースできるように設計されており、まさに当社の課題を解決するものでした」

Paul Coinaud 氏
Documentation Architect
Horiba Medical

導入の効果

- ・ ビジネスの敏捷性と拡張可能なドキュメント制作プロセスを実現
- ・ 成長を求める企業の要求に対応
- ・ コンテンツの制作と共有を容易にする方法を提供
- ・ レビュー済みコンテンツの再レビューによる重複作業を排除
- ・ 翻訳に伴うデスクトップパブリッシングコストを排除
- ・ 翻訳コストを 50% 削減

構造化に向けた計画

ソリューションと将来のビジョンを決定すると、チームはコンテンツを DITA XML へ移行する計画を立案しました。当初は、過去の資料を自動変換しようと考えましたが、構造化コンテンツを最初から作成したほうが戦略的であると判断しました。構造を標準化し、不要なコンテンツや不統一性を最小限に抑えることができるため、コンテンツを改善する絶好の機会だと考えたのです。また、DITA への移行は、コンテンツを続けて記述するブックの配信をやめて、コンテンツをタスク指向のマニュアルに再編成する機会にもなりました。Tridion Docs は、操作方法を簡単に習得でき、条件設定や変数の使用でコンテンツの再利用を促進できるため、構造化コンテンツの導入が容易になります。

成功の実現

この新たなシステムとプロセスの採用により、HORIBA Medical ドキュメントチームはビジョンの実現に成功しました。同チームは、2 年間で 5 種類の出力形式を生成し、原文言語で 4,500 のオブジェクトを作成しました。現在では、血液検査と臨床化学に関するマニュアルやデイリーガイド、試薬のリーフレット、認定ファイル、コンテキストヘルプを管理しています。

HORIBA Medical では、ローカライズ対象ドキュメントが増加したにもかかわらず、翻訳の予算を半分に削減できました。同時に、ドキュメントと情報の品質も向上し、チーム内でより多くのコンテンツが共有されるようになりました。情報の作成、検証、翻訳はそれぞれ一度だけ行われます。この結果、以前よりもかなり低いコストで、より頻繁にドキュメントの更新が行われるようになりました。

Tridion Docs の導入は、チームが新しい技術や考え方、作業方法を学ぶ良い機会になりました。システムの導入により、共同作業と知識共有の機会が増え、新しいプロセスの導入が促進されました。

ほかのケーススタディもご覧ください
[rws.com/jp/customers](https://www.rws.com/jp/customers)

RWS について

RWS Holdings plc は、テクノロジーを駆使した翻訳サービス、コンテンツ管理サービス、知的財産サービスを提供するリーディングプロバイダです。RWS は、ビジネスに不可欠なコンテンツを大規模に配信し、イノベーションの保護と実現を可能にすることで、お客様が世界中の人々とつながり、新たなアイデアを提供することを支援します。

私たちのビジョンは、グローバルインテリジェンス、深い専門知識、スマートなテクノロジーを通じて、言語、コンテンツ、市場参入における課題を解決することにより、世界中の人々と組織をつなぐ橋渡しをすることです。

当社の顧客には、グローバルブランド上位 100 社のうちの 90 社、製薬会社上位 10 社、世界中の大手特許事務所 20 社のおよそ半数が含まれています。また、クライアントベースは、ヨーロッパ、アジア太平洋、北南米に広がり、テクノロジー、製薬、医療、法律、化学、自動車、行政機関、電気通信の各分野を網羅しており、5 つの大陸に複数のオフィスを構えています。

1958 年に設立された RWS は、英国に本社を置き、AIM、ロンドン証券取引所規制市場に上場されています (RWS.L)。

詳細については、www.rws.com/jp をご覧ください。

© All Rights Reserved. ここに記載されている情報は、RWS Group* の機密情報および専有情報とみなされます。
* RWS Group とは、RWS Holdings PLC およびその関連会社および子会社の代表を意味します。