



欧州最大の小売業協同組合 ・ コマース / ファッション・フットウェア小売 ・

ドイツ（ドイツ、ベネルクス、フランス、オーストリア、スイス、スウェーデン、ノルウェーで事業展開） ・ 継続中

6ヶ月で未文書のレガシーシステムを- リバースエンジニアリングし、データ不整合を- 半減。戦略的変革に向けたプラットフォームの準備が完了。

クライアントの背景

クライアントは、20世紀初頭に設立され、ドイツに本社を置くヨーロッパ最大の非食品小売業協同組合の一つです。 - ドイツ、ベネルクス、フランス、オーストリア、スイス、スウェーデン、ノルウェーの約10,000の販売拠点を通じて、5,500以上の独立系小売業者を支援しています。フットウェア、ファッション、スポーツウェアの各分野で事業を展開し、複数の専門小売ブランドを運営しています。2024年には総取引額が87億ユーロに達しました。グループのデジタル部門は、高取引量かつマルチマーケットプレイスの取引環境において、加盟小売業者を支えるテクノロジープラットフォームを運用しています。

課題

デジタルプラットフォームは、表面的には安定していました。毎日、数百の独立系小売業者にサービスを提供する複雑なマーケットプレイスネットワークを通じて、大量のトランザクションを処理していたからです。しかし、この表面的な安定性の裏には、より深刻な問題が潜んでいました。システムの仕組みを完全に理解している者がいなかったのです。

プラットフォームには、長年にわたる未文書の変更が蓄積されていました。コードベース全体にはハードコードされたビジネスロジックが埋め込まれ、コンポーネント間には記録されていない目に見えない依存関係が存在していました。不要なコードが無秩序に増殖したため、特定の条件下でのシステムの挙動は、それが実際にトリガーされるまで事実上不明でした。

その結果、運用面と戦略面の両方に影響が及びました。システム間で製品データが同期せず、小売業者にとって価格や在庫の不整合を引き起こしていました。これらの不整合は、金銭的損失と小売業者の信頼低下を招きました。しかし、より根本的な問題は、システムを理解せずに安全に修正することは不可能であるという点でした。これほど複雑に絡み合ったシステムへの変更は、予期せぬ副作用を他の場所で引き起こす高いリスクを伴いました。

クライアントは明確なモダナイゼーションの目標を持っていましたが、その前提となる知識が全く文書化されていませんでした。 - グラディオンは、事前の説明、ドキュメント、明確な着手点がない状態でプロジェクトに参画しました。チームは、停止できない稼働中のシステムと、その継続的な運用に依存するビジネスという課題に直面しました。

アプローチ

グラディオンの取り組みは、多くのチームが避けがちな選択から始まりました。それは、変更を提案する前に6ヶ月間をかけてシステムを徹底的に理解することでした。

チームは指示に従うのではなく、調査を通じてコードベースに深く入り込みました。オンボーディングドキュメントが存在-

しなかったため、ロジックの追跡、ソースコードの読み込み、様々な条件下でのシステム動作分析を通じて、すべてのコンポーネントをマッピングする必要がありました。これは、システムの成果物からその意図を再構築するという、文字通りのリバースエンジニアリングでした。

****システムマッピング:****

グラディオンはプラットフォームのアーキテクチャを手作業で追跡し、コンポーネント間の依存関係を特定し、ハードコードされたビジネスロジックを分離し、システム全体のデータフローを管理するルールを文書化しました。安易なモダナイゼーションアプローチでは障害を引き起こす可能性があった隠れた接続も特定し、カタログ化しました。

****ドキュメント復元:****

欠落していたドキュメントはゼロから再構築されました。コードだけではロジックを読み解けない場合、グラディオンはクライアントの社内チームと直接連携し、長年にわたりシステムに組み込まれてきたビジネスルールを再構築しました。これらのルールは、しばしば長年勤務するスタッフの記憶の中にのみ存在していました。

****的を絞った修正:****

変更は、システムが完全に理解された箇所にのみ適用されました。プラットフォーム間のデータ同期を自動化し、加盟店に摩擦を生じさせていた価格と在庫の不一致を解消しました。各修正は、その影響範囲が限定的であるという確信のもとで実施されました。

****パフォーマンス安定化:**** 分析フェーズで特定された影響の大きい技術的非効率性に対処するため、主要なワークフローが最適化されました。これは広範なリファクタリングではなく、システム動作が検証された領域における正確な改善でした。

6ヶ月間の学習フェーズの終わりに、グラディオンはシステムの完全な理解を達成しました。クライアントは初めて、明確で予測可能、かつ文書化されたプラットフォームを手に入れました。この作業は、憶測ではなく検証された知識に基づいた戦略的なモダナイゼーションプログラムの基盤を確立しました。

成果

****データ不一致を半減:**** 的を絞ったデータ同期修正により、システム間の価格および在庫の不一致が大幅に減少しました。

****システムドキュメントを完全に再構築:**** チームはゼロからビジネスロジック、依存関係、アーキテクチャの完全なマップを構築し、安全な将来の開発を可能にしました。

****新規エンジニアのオンボーディングを加速:**** システム知識が体系化されたことで、エンジニアは未文書化の動作を推測する必要がなくなりました。

****プラットフォームの安定性を回復:**** 的を絞ったワークフロー最適化により、稼働中の運用を中断することなく、影響の大きい非効率性を排除しました。

****戦略的モダナイゼーションの障壁を解消:**** システムが完全に理解されたことで、将来のプラットフォームに関する意思決定は、憶測ではなく検証された知識に基づいて行えるようになりました。

最も重要な成果は、個々の修正ではなく、クライアントが安全に変更を実装できるようになったことでした。地形が徹底的にマッピングされたことで、モダナイゼーションへの道筋が明確になりました。

多くのチームが新しいものを構築しようと急ぐ中、組織にとって真の変革は、立ち止まって既存のシステムを理解することを選択したときに始まりました。その選択が、その後のすべての可能性を開いたのです。

提供サービス

- レガシーシステム分析とリバースエンジニアリング
- 技術ドキュメント作成とシステムマッピング
- データ整合性確保とワークフロー最適化
- バックエンドの安定化
- 新プラットフォームのアーキテクチャ計画

技術スタック

- カスタムテクノロジースタック

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com