

株式会社星光堂

Dr.Sum EAで大量データを柔軟かつ高速に分析 利用者が“自分でやる”を前提とした仕組みで分析時間を劇的に削減

Interview



写真左から
経営本部 情報システム部
業務システム課 課長 羽豆吉成氏
経営本部 情報システム部
業務システム課 永山徹氏
経営本部 情報システム部
業務システム課 主任 藤田健氏
経営本部 情報システム部
部長 松本淳氏

Company Profile

株式会社星光堂

創業：1924年(大正13年)
設立：1948年5月(昭和23年)
本社：東京都豊島区
事業内容：CD、DVD、ビデオソフト、
レーザーディスク、ミニディスク、ミ
ュージックテープ、レコード、オーデ
ィオ機器、AV関連グッズ(楽器、書
籍ほか) ゲームソフト、ゲーム機器
などの卸売業。
URL：http://www.seikodo.co.jp/



直感的な操作性のDr.Sum EAで分析基盤を構築。

販売店、関連企業への全社展開に大きな期待。

“顧客志向重視”のサービス提供に向け 大量データの柔軟な分析を実現

1924年、一軒のレコード小売店として創業した株式会社星光堂は、“エンタテインメントソフトを通して文化的で豊かな社会に貢献する”という経営理念のもと、CD、DVD、ビデオ等の卸売業のパイオニアとして、業界を常にリードし続けている。星光堂では、単にモノを流通させるためだけの卸商社ではなく、あらゆる取引先に付加価値を提供する“顧客志向重視”の考えに基づき、常に新たなサービスを追求。業界に先駆けた「卸型CRM」の実践に着手している。

一月に約3000種類の商品が発売されるエンタテインメントソフトの卸売業、同社で扱うデータは約3年間の出荷及び販売店の店頭売上データだけでも2億件に及ぶ。ミリオンセラーと呼ばれる商品が登場するものの、一般的には、多品種・少量販売が基本の業界で、「いま何が売れているのか」「今後、どのようなジャンルに注目が集まるのか」など、顧客の動向を的確に捉えた品ぞろえを行うことが重要になる。

「ただし、商品の動きが激しい業界なので、すべての予測が論理だけで決定できるわけではない。ある程度、人の経験や勘のようなものを取り入れて、大量のデータを柔軟に分析できる仕組みが必要だった」と話すのは、経営本部 情報システム部部長である松本淳氏だ。

そこで、この卸型CRMのシステム化に、星光堂が採用したのが多次元高速集計検索エンジンである「Dr.Sum EA」だった。

大量のデータ処理と使いやすさが Dr.Sum EAを採用した最大の理由

星光堂では、基幹システムのオープン化により、必要なすべてのデータが基幹システムからデータ

ウェアハウス(DWH)に抽出できるようになっていた。しかし、商品マスターには約71万件の登録があり、月間で2000万件～3000万件のトランザクションが発生するなど、大量のデータが蓄積されていた。

経営本部 情報システム部 業務システム課 課長の羽豆吉成氏は、「従来のシステムでは、出荷状況や販売状況などを細かいデータとして抽出できなかった。たとえば、日別、週別、月別だったり、仕入れ先のメーカー別だったり、サマリされた中間データしか見ることができなかったため、何か不規則なデータが見つかって、その原因を分析することができなかった」と話す。

同時に、各部署からさまざまなデータの抽出要求があり、情報システム部ですべての要望に応えることが困難になってきた。そこで、利用者が集計できていなかった、最小単位のトランザクションデータを自由に抽出し、集計、分析できるBIツールの導入が検討されることとなった。星光堂では、2005年8月より5社のBIツールの検証を開始。最終的には、Dr.Sum EAが採用された。

Dr.Sum EAが採用された理由について、経営本部 情報システム部 業務システム課 主任である藤田健氏は、「まず、大半の製品が1000万件以上のデータをサポートできないために不採用だった。次に、分析に必要な処理はユーザが“自分でやる”という仕組みが大前提だったので、検討の段階からユーザに参加してもらい、圧倒的に使いやすいと評価されたDr.Sum EAの採用を決めた」と話す。

ユーザの評価ポイントは、他社製品が専用のツールを使わなければならないのに対し、Dr.Sum EAがExcelの操作画面をインタフェースとして利用でき、データを簡単かつ高速に集計できることが最大のポイントだった。

導入背景

- 大量のデータを柔軟かつ高速に処理できない
- ユーザのシステム変更要求に対応できない

導入ポイント

- 高速なパフォーマンス
- 直感的に使える操作性
- 強力な開発支援体制

導入効果

- 帳票作成、分析時間の劇的削減
- 約97%の利用者満足度
- システム修正依頼の激減

Dr.Sum EAを導入した最大の効果は 帳票作成や分析の劇的な時間短縮

星光堂が構築した分析システムは、基幹系システムから抽出されたデータで構成されるDWHをはじめ、ERPシステムやイントラネットなどから分析に必要なデータを「clew(クルー)」と呼ばれる社内イントラネットシステムに集約し、Dr.Sum EAのExcelアドインを使用することで、利用者が自由にデータを抽出、集計、分析できる。藤田氏は、「新しいシステムでは、分析に必要なことを情報システム部に頼るのではなく、利用者がすべて“自分でやる”ことができるのが最大のポイント。各部門に1~2名、“サムの伝道師”と呼ばれるアドミニストレータを任命し、すべての権限を委譲。サムの伝道師が各部の分析システムを管理するという体制を確立している」と言う。

現在、最も利用されているのは、たとえば品種別、価格帯別などによる店頭の上売情報や、仕入部門での売上情報、返品情報の管理など。本社の14部門で利用されている。

Dr.Sum EAを導入した効果を経営本部 情報システム部 業務システム課の永山徹氏は、「社内アンケートでは、約97%が“満足している”と回答した。特に、2000万件~3000万件のデータをストレスなく利用できるという点が高く評価されている。また使い勝手が良く、直感的に使えるということも評価されている」と話す。

羽豆氏はまた、「従来は、分析のための資料作りに非常に時間がかかっていたのだが、Dr.Sum EAの導入により、資料作りのための時間が劇的に改善された。これまで、1日ばかりだったレポートが、5分でできたという報告もある。データを活用する時間が非常に短縮できたので、直接的な費用対効果というより、時間的効果が大幅に向上できたといえるかもしれない」と言う。

さらに松本氏は、「たとえば、検索キーを追加したいとか、フィールドや権限項目を追加してほしいなどの要望が、以前は1日あたり1件ぐらい必ずあった。しかしDr.Sum EAの導入により、そういった要望はほとんどなくなった」と話している。

そのほか星光堂では、Dr.Sum EAをWebブラウザで使用するためのインターフェイスであるDr.Sum EA Reporting Serverを導入しているが、足りない機能が合った。そこで、「ウイングアークに機能の追加を要望してみたところ、必要な機能が搭載された製品を提供してもらえたのには驚いた」と永山氏。「他社の製品を使っていたら、次のバージョンが提供されるまで待つが、おそらく

別の方法を考えなければ実現できなかっただろう」と製品だけでなく、サポート力も評価している。

Dr.Sum EAの機能を最大限に生かし 今後の全社展開にも大きな期待

今後の展開について藤田氏は、「現在、Dr.Sumは本社の各部門にしか公開されていないので、最終的にはすべての関連会社に導入し、全社CRMとして生かしていくことが重要になる」と話す。また、「Dr.Sum EAの能力も、まだまだ引き出しきれていないと感じている。たとえば現状では、検索、抽出、ダウンロードという、明細を出力する機能を中心に使用しているが、Dr.Sum EAの本当の強みは明細出力ではなく、“集計する”機能だと思っている。Dr.Sum EAは多次元分析が可能だが、我々が行っている分析は、まだまだ1次元か2次元止まり。利用者の意識を“集計”するというものに向けることが必要だ」と話す。

現状では、集めたデータを手作業で集計することが多いが、集計もDr.Sum EAのサーバ上で行った方が早いことを利用者に気づいてもらうことが重要になる。

「今後は、情報システム部が使用例を示すことが必要になるだろう。そのためには、もう少し“ひな形”や“事例”がほしいと思っている。それにより、利用範囲や可能性がさらに広がり、Dr.Sum EAを導入した効果を最大限に生かすことができる」(藤田氏)

導入製品

Dr.Sum EA Premium

大規模データの運用に最適なソリューション

Dr.Sum EA Enterprise

複数サーバによる大規模データに対応したソリューション

Dr.Sum EA Reporting Server

Dr.Sum EAをWebブラウザで使用するためのインターフェイス

注：CRM：カスタマーリレーションシップ管理

