

経営統合に伴いAWS上にデータ統合基盤を構築 マーチャンダイザーが自らリアルな数字を基にして、売れ筋を先読み

CD/DVD/ゲームソフトなどのエンターテインメント商品の販売やレンタル事業で成長を続ける株式会社ワンダーコーポレーション（以下、ワンダーコーポレーション）は、2013年2月に同業種の株式会社新星堂（以下、新星堂）を子会社化したことに伴い、直営店舗を300店以上に拡大。そうした中でDr.Sum EAを活用し、今後のグループ一体経営を支える新たなデータ統合基盤を構築した。まずは発注システムとのデータ連携を実現し、グループ内の企業や事業の垣根を超えたスムーズな業務オペレーションを実現。今後はデータ分析やレポート、ダッシュボードによる経営の見える化など、本格的な“情活”に向けた取り組みを加速させていく。

✓ 採用の背景

- 新星堂の子会社化に伴い業務オペレーションの一本化が求められたが、既存の基幹システム（POSシステム、本部システム）にデータ統合の仕組みを追加・実装することが困難
- システムサポートグループに依存せず、エンドユーザー自身が主体的にデータを分析・活用したい

✓ 導入ポイント

- 新星堂がすでに保有していたDr.Sum EAのライセンスを本社に移管して有効活用できる
- サーバライセンスを採用しているため、ユーザー数の増加に伴う追加コストを気にすることなくグループ全体での活用が可能
- Amazon Web Services (AWS) とWebインターフェイス (Dr.Sum EA Datalizer for Web) の組み合わせにより、場所や時間、デバイスを問わないBI環境を提供できる

✓ 導入効果

- Dr.Sum EA上で統合したデータを発注システムに連携させることで、スムーズな業務オペレーションを実現
- データ分析の結果を、今後の売れ筋を先読みした予測型発注、在庫の最適化、お客様の嗜好の変化を捉えた品揃えの強化やレコメンデーション、魅力ある店舗づくり、新たなエンターテインメント商品の企画・提案といった施策に活かせる

Company Profile

WonderCorporation 

株式会社 ワンダーコーポレーション

設立 : 1988年3月1日 (事業開始 1981年10月)
 資本金 : 23億5,890万円
 所在地 : 茨城県つくば市
 事業内容 : エンターテインメント商品 (ゲームソフト・音楽ソフト・映像ソフト・書籍)、化粧品などの小売およびフランチャイズ事業、携帯電話、音楽ソフト・映像ソフトのレンタル事業、リユース事業、Eコマース事業
 URL : <http://www.wonder.co.jp/corporation/>

Interview



経営戦略部 システムサポートグループリーダー
室山 俊之 氏

Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

Before

「新たにグループに加わった子会社との業務の融合を進めていく計画だが、本社との間にはもともと育ててきた“企業文化”の違いもあり、既存の基幹システムを一方的に押し付けたのでは、スムーズに業務が回らなくなる懸念があった」

After

「Dr.Sum EAによるデータ統合基盤が稼働したことで、マーチャンダイザーは所属会社や担当事業の違いによらず、過去の販売履歴やグループ各店舗の販売状況、CD/DVD/ゲームソフトの予約状況などのリアルな数字を見ながら、的確な商品発注をタイムリーに行うことが可能となった」

新星堂の子会社化を契機に グループ全体のデータ統合へ歩み出す

ゲーム、音楽、映像ソフトなどのエンターテインメント商品の販売およびフランチャイズ事業を主力ビジネスとするワンダーコーポレーションは、新たな出店や改装、アライアンスを通じた「プラットフォームの拡大」、並びに、商物流改革やサードプレイスコミュニティ（家と職場の中間地点）の創出、PB（プライベートブランド）展開などによる「コンテンツの拡大」を柱とした成長戦略を推進している。

2012年12月には、CD/DVD販売の新星堂との資本業務提携契約書を締結し、翌2013年2月に子会社化。これに伴いグループの直営店は、WonderGoo事業、WonderREX事業、TSUTAYA事業（フランチャイズ）の既存店と併せ306店舗（2015年7月現在）に拡大した。

だが、そこで顕在化したのが、ワンダーコーポレーションと新星堂のITインフラ統合の問題だ。ワンダーコーポレーションは独自開発のPOSシステム「Wonder POS」および本部システムを新星堂にも展開し、オペレーションを一本化したいと考えたが、業態が似ている両社といえども業務の手順や作法などの“文化”には違いがある。ワンダーコーポレーション 経営戦略部 システムサポートグループリーダーの室山 俊之氏は、「これからは新星堂のマーチャンダイザーもWonderGoo店舗の商品発注を担当するようになるなど、両社は業務の融合と効率化を進めていく計画ですが、一方的にシステムを押し付けたのでは、スムーズに業務が回らなくなる懸念がありました」と語る。

そこで室山氏が目指したのが、ワンダーコーポレーションと新星堂が保有する販売データや商品データ、在庫データ、顧客情報などのあらゆる

データを統合し、グループ各社が組織の垣根を越えて一元的に活用できるようにする仕組みづくりである。

レガシーなシステムによる帳票活用から エンドユーザーが主役となった “情活”を目指す

ワンダーコーポレーションがデータ統合を目指したもうひとつの背景が、「グループ全体としてEUC（エンドユーザーコンピューティング）を活性化させたい」という狙いである。現状では経営陣や本部のマーチャンダイザーやエリアマネージャー、各店舗のマネージャーなどから依頼を受け、システムサポートグループがデータを取りまとめて必要な帳票をアウトプットするという個別対応を行っており、その作業負荷の増大が問題視されていたのである。

ただ、「FileMaker」（開発元：ファイルメーカー株式会社）を基盤とするWonder POS、日本語DBシステム「桐」（開発元：株式会社管理工学研究所）を基盤とする本部システムなどの既存の基幹システム上に、新たなデータ統合の仕組みを追加・実装することには困難があった。「開発に費やす工数や期間、コスト、既存サーバーのパフォーマンスなど、あらゆる面で条件が厳しかったのです」と室山氏は振り返る。

この課題の解決策を探る中で行き着いたのが、BI（ビジネスインテリジェンス）ツールであり、その実現手段として「Dr.Sum EA」が目止まった。

「ウイングアークが提唱する『コンサルタントや情報システム部門に依存せず、エンドユーザー自身で分析運用できる情報活用基盤を短期間で

実現する』という“情活”の考え方は、まさに我々が目指すEUCの姿そのものでした。また、裾野の広いエンドユーザーにBIツールを開放する際のコストの観点からも、サーバーライセンスで使えるDr.Sum EAはとても魅力的でした」と室山氏は語る。

さらに、ワンダーコーポレーションにとって“幸運”だったのは、Dr.Sum EAのライセンスをすでに新星堂が保有していたことだ。

「もともと新星堂の楽器販売部門が保有していたライセンスなのですが、同事業の他企業への譲渡に伴い休眠状態になっていました。システム開発のパートナーであるTIS株式会社に問い合わせたところ、このライセンスを有効利用できることがわかったのです」と室山氏。こうして2014年10月、Dr.Sum EAのライセンスがワンダーコーポレーションに正式に移管され、グループ全体として“情活”を実践するための準備が整った。

Dr.Sum EAで統合したデータを 発注システムに連携させて業務を効率化

ワンダーコーポレーションにおけるデータ統合基盤の構築は2014年10月にスタートし、同年12月に第1フェーズが完了した。クラウド環境であるAWSに実装されたDr.Sum EAを基盤とするデータウェアハウスに、本部システムの「桐」に蓄積したWonder POSのデータをはじめとした主要データをクレンジングして取り込み、さらにこれらのデータの加工/集計を行った上で、「intra-mart」（開発元：株式会社NTTデータイントラマート）を基盤に構築された発注システムと連携させるというものだ。

「新たなデータ統合基盤が稼働を開始したことでマーチャンダイザーは、所属会社や担当事業の違いにかかわらず、過去の販売履歴やグループ各店舗の販売状況、CD/DVD/ゲームソフトの予約状況などのリアルな数字を見ながら、的確な商品発注をタイムリーに行うことが可能となりました」と室山氏は語る。

データを“価値”に変える “情活”のさらなる高度化を推進

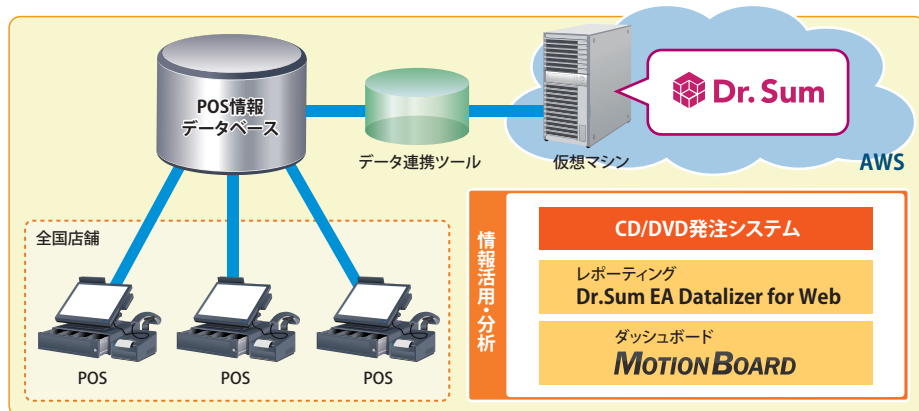
これに続く第2フェーズでは、「Dr.Sum EA Datalizer」を活用したデータ分析やレポートの仕組みを展開。本部から300を超える店舗まで、様々なビジネス現場で活動するエンドユーザー自身による“情活”を本格化させていく計画だ。

「データ分析の結果を、今後の売れ筋を先読みした予測型発注、在庫の最適化、お客様の嗜好の変化を捉えた品揃えの強化やレコメンデーション、より魅力ある店舗づくり、新たなエンターテインメント商品の企画・提案といった施策につないでいくことで、成長戦略に貢献したいと考えています」と室山氏。クラウドとWebベースのユーザーインターフェイスの組み合わせにより、場所や時間、デバイスを問わずにデータを利用できるBI環境のメリットがそこで活かされるわけだ。

一方、経営層や経営企画のスタッフに向けては、「MotionBoard」をベースとしたダッシュボードを提供していくという計画も進めている。

「長年培ってきた経験や勘に、客観的かつ科学的な“データ力”を加え、KPI（重要業績評価指標）をリアルタイムに“見える化”することで意思決定を支援。次のアクションへのスピードを加速させていきます」と室山氏は、今後を見据える。

すでにDr.Sum EA上に蓄積された2,000万件を超える大量データを有効活用し、ビジネスの新たな“価値”に変えていくため、ワンダーコーポレーションはグループ全体に行き渡った“情活”のさらなる普及と高度化を目指している。



導入製品・サービス

Dr.Sum EA
Dr.Sum EA Datalizer for Web
MotionBoard