

株式会社ディノス・セシール

カタログ通販の膨大なデータを処理する
データウェアハウス基盤を刷新

IBM DB2 10.5 on Powerを活用して
“全件データ分析”のパフォーマンスを3倍以上に向上

株式会社 ディノス・セシール

お客様情報



株式会社ディノス・セシール

<http://www.dinos-cecile.co.jp/>

●本社所在地

〒164-0012 東京都中野区本町2-46-2

中野坂上セントラルビル

●高松本社所在地

〒760-0076 香川県高松市観光町545-3

主力の通信販売事業では、カタログやWebサイトを通して、顧客一人ひとりのライフスタイルに沿った多彩な商品を提供している。法人向け事業においてもそのノウハウを生かした広告や卸販売などの事業を展開。そのほか、50種類以上の各種保険商品および保険に関する各種サービスを取り揃えた保険事業、通信販売の商品を自社で運営する店舗や催事などを通じて直接販売する店舗・催事事業、優れた商品企画力やマーケティング力を武器にグローバル展開にチャレンジする海外事業などを手がけている。

株式会社ディノス・セシール（以下、ディノス・セシール）では1997年よりIBM® DB2をベースとしたデータウェアハウスを運用しているのですが、データ量やユーザーの増加に伴い既存のシステムはカタログDMのための顧客データ抽出に約9時間も要するなど、パフォーマンスが限界に達していました。そこで最新版のIBM DB2 10.5を採用したデータウェアハウス基盤に刷新。従来の3～5倍、ジョブによっては20倍近くという大幅なデータ処理能力の向上を達成しました。

データ量やユーザー数が年々増大していく中で、 データウェアハウスの処理能力が限界に

通信販売大手の株式会社ディノスと株式会社セシールが2013年7月に合併し、現在のディノス・セシールは新たなスタートを切りました。「お客様の生活の中に、常に『新しさ』『質の高さ』を提案し続ける」というビジョンを掲げ、お客様と良質のコミュニケーションを図ることで、さらなるサービス向上を追求しています。

そうした中で同社 セシール事業ディビジョンが目指したのが、顧客情報をはじめとする大規模データの分析を支えるデータウェアハウスの刷新です。

セシールブランドの通販事業では、女性向けインナーをはじめファッションやビューティ、ライフグッズなど10万点以上の商品を、カタログを主力としたマルチチャネルで提供しています。そのDM発送に際して会員抽出などの業務において大きな役割を担っているのがデータウェアハウスです。同社セシール事業ディビジョンは合併前の1997年にIBM DB2をデータベースに採用した最初のシステムを構築。その後、2000年にディスク増設を含めたマイナーチェンジを経て、2008年に2代目となるIBM DB2 9.5へのバージョンアップを行い、運用を続けてきました。しかし、その間もデータ量はどんどん拡大し、1997年当時との比較で現在は10倍以上の数十テラバイトに達しています。加えて、データウェアハウスを利用するユーザーも当初の数名から約50名にまで拡大しました。こうした負荷増加に伴いパフォーマンス不足が顕在化してきたのです。

ディノス・セシールの理事であり、セシール事業ディビジョン 事業推進本部付の藤川 淳氏は、「DM1回あたりの会員を抽出するのに約9時間を要していました。特に複数の担当者が重いジョブを多重で実行した場合スループットはさらに低下し、業務上の大きな問題となっていました。そこでIBM DB2 9.5が2015年4月いっぱいサポート終了するのを機に、データウェアハウスの基盤全体をリプレースすることにしました」と話します。



事例概要

課題

- 顧客情報をはじめとする大規模データの分析を支えるデータウェアハウス基盤のデータ処理能力の向上

ソリューション

- IBM DB2 10.5

期待される効果

- SQL処理スピードが従来の3~5倍に高速化
- カタログDMの抽出が9時間から2時間半に短縮
- 毎朝実行する日次レポート更新処理が従来の約3時間から1時間に短縮
- システム管理者の業務負荷を大幅に低減

IBM DB2ならばユーザー側で苦労せず安定したパフォーマンスを発揮できる

新たなデータウェアハウス基盤を選定するにあたり、同社セシール事業ディビジョンがベンダー数社に向けて提示したRFP(提案依頼書)の最大のポイントが、「処理能力を現状の3倍以上に向上すること」という要件です。

併せて、SQLに関してそれほど高いスキルを持たない分析ユーザーが増加している状況を考慮し、「システム管理業務負荷の軽減」という要件も盛り込まれました。ディノス・セシール セシール事業ディビジョン 業務推進本部 販売推進部 販売推進課の磯野 秀二郎氏は、「各自がシミュレーションを行った際に作成した一時的なテーブルの消去がきちんと行われず、テーブル容量がすぐに満杯になってしまうという事態が頻発するようになり、システム管理者はその対応に追われていました。データウェアハウス基盤の刷新を機に、この問題も解決しておきたいと考えました」と話します。

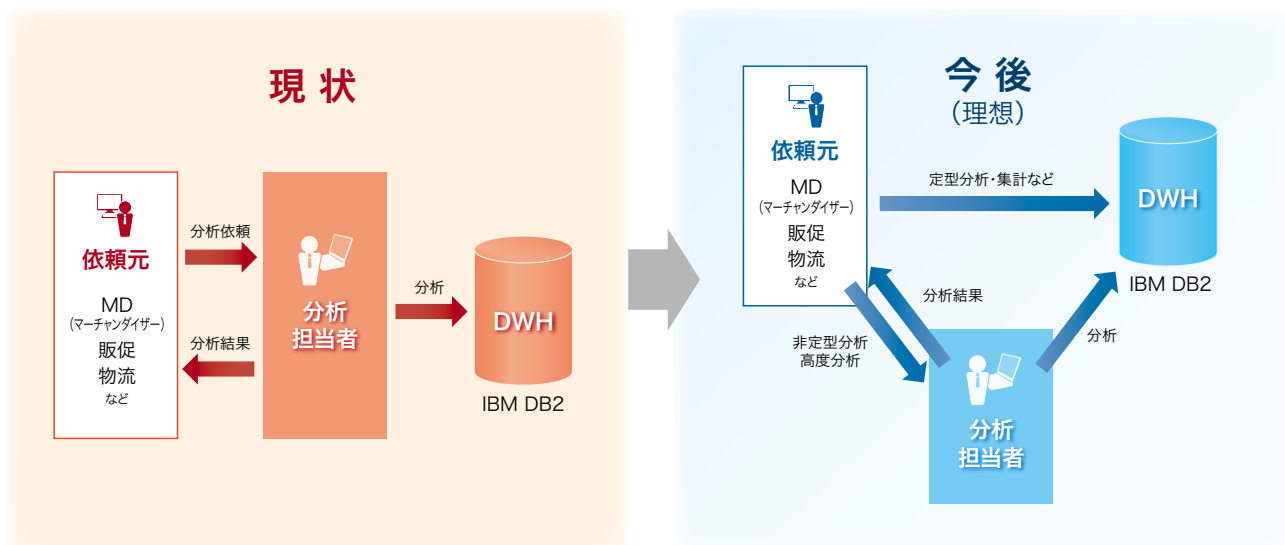
そして、各ベンダーから寄せられたソリューションを比較検討した結果、同社セシール事業ディビジョンが採用を決定したのが、IBMと四国システム開発株式会社(以下、SSDC)の合同チームから提案されたIBM DB2 10.5をベースとしたシステムです。

「価格、処理性能、新環境への乗せ換え容易性、乗せ換え後の保守体制、一般ユーザーの移行難度などの総合力から、今回もIBM DB2に軍配が上がりました」と磯野氏は話します。

さらに、「あらためてIBM DB2の良さがわかりました」と話すのは藤川氏です。

IBM DB2活用のイメージ図

出典：株式会社ディノス・セシール



“あらためてIBM DB2の良さがわかりました。我々の業務を知り抜いたコンサルタントから、テーブル設計やデータ処理上の的確なアドバイスをいただき、データウェアハウスの処理能力は格段に向上しました”



株式会社ディノス・セシール 理事
セシール事業ディビジョン
事業推進本部付
藤川 淳氏

“価格、処理性能、新環境への乗せ換え容易性、乗せ換え後の保守体制、一般ユーザーの移行難度などの総合力から、今回もIBM DB2に軍配が上がりました”



株式会社ディノス・セシール
セシール事業ディビジョン
業務推進本部 販売推進部
販売推進課
磯野 秀二郎氏

同社セシール事業ディビジョンはデータウェアハウスを利用するうえで、“全件データ分析”に強いこだわりをもっています。サンプリング・データを用いた分析でも大局的なトレンドは掴めるものの、一部の会員にあらわれた嗜好の微妙な変化や新しいニーズの“芽”のようなものを見逃してしまう恐れがあるからです。とはいえ、大量データの煩雑な分析のたびに長い時間を必要とするのでは、生産性が大きく低下してしまいます。「その点、IBM DB2は1つ1つの分析に特化した特別な対応を分析担当者が実施しなくても、大量データの全件分析に対して十分なパフォーマンスを発揮することができるのです。また、私たちの業務を知り抜いたIBMのコンサルタントから、テーブル設計やデータ処理上の的確なアドバイスをいただけたことも採用の決め手となりました」と藤川氏は話します。

9時間を要していたカタログDM抽出を 1/3以下の2時間半に短縮

最新のIBM DB2 10.5をベースに構築された新たなデータウェアハウス基盤は2015年8月末に運用を開始し、期待以上のパフォーマンスを発揮しています。

「SQLの処理スピードは従来の3~5倍、なかには20倍近く高速化したジョブもあり、データウェアハウスの快適性が格段に向上しました。従来9時間程度を要していたカタログDMの抽出が、2時間半で処理できるようになったのは特に大きな成果です。テスト目的の仮実行ジョブを何度も流せるようになったことでデバッグがしやすくなり、処理ミスリスクも減りました。また、毎朝実行する日次レポートの更新処理についても、従来は約3時間を要していたのが1時間で処理できるようになり、『始業時に一番で閲覧できるのがありがたい』と経営層や一般ユーザーからも高い評価を得ています」と磯野氏は話します。

また、今回新たに不要テーブルの自動削除機能や個人情報保護を目的としたセキュリティ強化も図られたことを受け、「システム管理者の業務負荷を大幅に低減することができました」と磯野氏は話します。

一方で、藤川氏と磯野氏はSSDCが担ってきた大きな貢献に対しても高い評価を示しており、次のように話します。

「SSDCの技術者の皆様は、非常に良心的かつ親身になって課題解決に臨んでくれました。特に処理速度向上のためのチューニング作業では、私たちの無理な要求にも粘り強く対応していただきました。その結果として処理能力は3倍以上となり、我々の期待を上回るデータウェアハウス基盤が完成しました。また、プロジェクトマネージャーを筆頭に我々のスキルレベルでも理解できる業務視点にかみ砕いた表現で課題の解決策を説明していただき、とても感謝しています。引き続きSSDCにはハードウェアからソフトウェアまで一括した保守をお願いしているのですが、たいいていのトラブルには問題なく対応できると信頼しています」



左から磯野氏、藤川氏

パートナー情報

四国システム開発株式会社

●本社所在地

〒770-0847 徳島県徳島市幸町1-47-3

スタッフクリエイティブビル4階

<http://www.ssdco.jp/>

1986年に徳島県で創業。以来、「お客様第一主義」をモットーに金融業、マスメディア、地方公共団体、文教、医療、製造業、サービス業など幅広いエンジニアリングシステムやシステムソリューションの提案・構築に携わってきた。2010年度に日本新聞協会技術委員会賞を受賞した「統合データベースシステム」をはじめ、2010年2月にサービスを開始したデイリースポーツ電子版のプラットフォームとなった「Webブック製作ソリューションWeeeeF」など、メディア・インテグレーション分野にも注力している。

セルフサービス指向のBIツールや キャンペーン管理システムの導入を検討

同社セシル事業ディビジョンにおけるデータウェアハウス活用の取り組みは、まだ道半ばです。「Power+IBM DB2の処理能力のおかげで、業務推進本部やマーケティング部門などのITの専門家とは言えないスタッフでも、データ抽出や分析要件への対応をストレスなく実施できていますが、社内の広範囲のエンドユーザーがこのシステムをフル活用するには至っていません。将来はもっとエンドユーザー自身で各種の分析を行えるような体制に持っていきたいと考えています」と藤川氏は話します。

そこで求められるのが、セルフサービスを指向したフロントツールの整備です。

「すでにIBM Cognos Business IntelligenceやIBM Campaignといったソリューションの提案も受けているのですが、私たち自身も以前からデータウェアハウスと連携するBIツールやキャンペーン管理システムなどの必要性を痛感していました。分析結果から得られた知見をテスト・マーケティングに生かしていくうえで最も大切なことはPDCAサイクルの実践にあります。現状では当システムを使いこなすだけのスキルを習得していないエンドユーザーも容易にクロス集計や分析ができるようになれば、より多くの仮説や視点に基づいたPDCAサイクルを回すことが可能となります」と藤川氏は今後を見据えています。

こうした取り組みは必ず、より効果的なプロモーション戦略や新たな商品開発などに生かされ、売上拡大にも貢献していくと期待されています。



日本アイ・ビー・エム株式会社

〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19番21号

© Copyright IBM Japan, Ltd. 2015

All Rights Reserved

12-15 Printed in Japan

IBM、IBMロゴ、ibm.com、Cognos、およびDB2は、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corporationの商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれIBMまたは各社の商標である場合があります。現時点でのIBMの商標リストについては、www.ibm.com/legal/copytrade.shtmlをご覧ください。

他の会社名、製品名およびサービス名等はそれぞれ各社の商標です。

このカタログに掲載されている情報は2015年12月のものです。事前の予告なしに変更する場合があります。

本事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は初掲載当時のものであり、閲覧される時点では変更されている可能性があることをご了承ください。

事例は特定のお客様での事例であり、すべてのお客様について同様の効果を実現することが可能なわけではありません。

製品、サービスなどの詳細については、弊社もしくはIBMビジネスパートナーの営業担当員にご相談ください。