

に反映させています 細かく把握し、商品戦略や販売戦略 活用することで消費トレンドをきめ 中に蓄積されるPOSデータを分析 れた情報システムです。同社は、その が、積極的なIT投資によって整備さ サービス」をポリシーに、店舗数、 界にあって、「よい商品、よいお店、よい 様。同社は、厳しい競争が続く小売業 を迎えられたライフコーポレーション ンとして、2006年に創業45周年 店舗を構えるスーパーマーケットチェー 上ともに着実な成長を続けています そんな同社の成長を支えてきたの 都圏・近畿圏エリアに約20

期基幹システムの構築を担っています 支える「ITパートナー」として、次 期的な視点から情報システム改革を 築をサポート。2007年からは、長 以来、長きにわたり同社のシステム構 タウェアハウス(DWH)を構築して Windowsプラットフォームでのデー 日本ユニシスは、20 0 年に

高度活用をめざしたDWHの構築 POSデータの

務める山根康裕氏です

株式会社ライフコーポレーション

100億400万円

ケットチェーン

15,874名(2008年2月期現在) 大阪府大阪市東淀川区東中島

食品を中心としたスーパーマー

1956年

1-19-4

基盤として、小売業界では不可欠なシス 記録・蓄積するPOSシステムは、緻密 ケティングデータを把握するための情報 在庫・受発注管理を実現するとともに、マー 店舗で商品を販売するごとにデータを

> ウェアハウス(DWH)の構築が必要です。 ズに応じた形で検索・分析できるデータ 実践するためには、蓄積したデータをニー 傾向をつかんだりといった高度な分析を 間で販売動向を比較したり、日別・月別 テムとなっています。しかし、複数の店舗 商品カテゴリ別など多様な条件から売上

テムを構築し、これを核とした売上情報 フォーム上にWebベースでのDWHシス のシステムを刷新して、Windowsプラット 実施。それまでのホストコンピュータ中心 2002年に情報系システムの再構築を ライフコーポレーション様では、大量の でスーパーマーケットチェーンを展開する 分析システムの運用を開始しました。 OSデータの高度活用を図るため 首都圏、近畿圏の「東西二大都市圏

の情報システム部で開発担当 課長代理を に踏み切ったわけです」と語るのは、同社 そこで、2001年にシステムの再構築 いて、改善を求める声があがっていました。 遅さやデータ加工にかかる作業負担につ し 舗数の増加にともなってデータ量が増大 たのは1995年のことです。その後、店 「当社が最初にPOSシステムを導入し 、社員からもデータ検索のレスポンスの

できるよう長期間のデータ検索を可能に 提供する」「過去の同時期の売上と比較 できなかったPOSデータを各店舗にも 同社では「これまで本部でしか閲覧・分析 売上情報分析システムの開発にあたり

設立

資本金

従業員数

事業内容

本社所在地

に関する作業負荷の軽減でした した。なかでも重視したのは、データ分析 する」など、要求する仕様を固めていきま

ステムにすることが必要でした」(山根氏 めには、誰でも手軽に検索・分析できるシ けでなく各店舗でもできるようにするた した。さまざまな分析を、それも本部だ などの加工を行わなければいけませんで タをいちいちエクセルに入力し、グラフ化 分析機能もなかったため、表示されたデー 「既存システムは検索に時間がかかるうえ、

柔軟かつ効率的な開発を実現DWH構築支援ツールを駆使 Windowsベースの

ので、最初は基本的な分析機能を設定し ティング活用は端緒についたばかりでした 作性も重要なポイントと考えていました。 その当時、当社のPOSデータのマーケ また、同社ではシステムの拡張性と操



山根 康裕氏 情報システム部 開発担当 課長代理



平川 博紹氏 情報システム部 担当次長



留寿氏 森下 情報システム部 部長



できるかという点も重視していました」 に分析条件を増やせるか、短時間で開発 社内で対応するつもりでしたので、柔軟 ただし、その場合は外部委託でなく自 テムに拡張していこうと考えていました。 ら、高度な分析ニーズにも対応できるシス ておき、稼働後にユーザーの反応を見なが

操作できる点にありました。 すべてwebブラウザ上で簡単・迅速に の出力、新たな分析画面の追加などを 必要なデータの抽出や各種分析レポート た。この提案のポイントは、DWH構築 果、選ばれたのはWindowsプラットフォー 支援ツール『MartSolution®』を使用して ムでの構築を提案した日本ユニシスでし システム再構築の方向性を提案。その結 こうした要求を受けて、複数の企業が

ユーザーにとっても非常に使いやすいと思 で、システム部門にとっても、本部・店舗の 合も、画面の指示に従って操作するだけ 「Windows/Webブラウザベースなの ,ました。実際、分析画面を追加する場

> 縮されました」(山根氏) で開発できるので、開発時間が大幅に短

うになったことで、販売計画のレベルアッ 搭載されたことで、毎月5~10時間かけ 業負荷についても、大幅に改善しました。 プにもつながりました」(山根氏) し、多様な視点から商品を捉えられるよ 上と仕入、予算、天候などを同時に表示 で作成できるようになりました。また、売 て作成していたような資料が数十分程度 「レスポンス向上はもちろん、分析機能が また、重点課題であったデータ分析の作

る

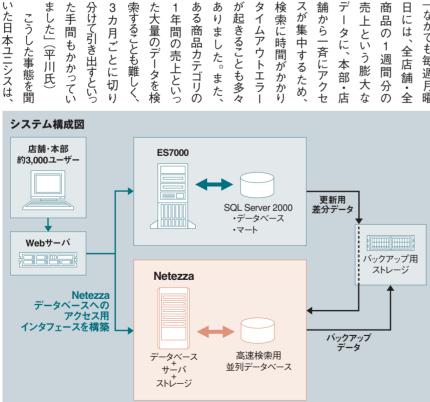
DWHアプライアンス Server®』を導入 Netezza Performance レスポンス改善に向けて

こうしたことから、システムへの負荷が当 のです。また、本部や店舗での情報活用も 開しました。商品数や売上が大幅に伸長 年頃から、当社は積極的な出店戦略を展 機能を拡張し、進化を遂げてきました。 を検索・分析するようになっていました。 活性化し、以前より詳細で多様なデータ したことで、データ量も急激に増大した 低下が問題として浮上してきたのです。 しかし、こうしたなか、再度レスポンスの おける情報活用の高度化に合わせて分析 さや開発効率の高さから、本部・店舗に 売上分析システムは、その使い勝手の良 「ちょうどシステムが稼働した2002 2002年に稼働を開始した同社の

> 初の想定をはるかに上回ってしまったの 次長を務める平川博紹氏です。 です」と語るのは、情報システム部で担当

が一層高まりました。 改革」の1つに「販促の改革」を掲げ 活用が不可欠となり、システムへの負荷 ようになってからは、DWHのさらなる |次中期3カ年計画|で策定した「15の 週間ごとに販売計画を策定・実施す とくに、2005年度から展開した「第 -52週MD」を全社規模で推進する

が起きることも多々 タイムアウトエラー スが集中するため、 ました」(平川氏) た手間もかかってい 分けて引き出すとい 3カ月ごとに切り 索することも難しく た大量のデータを検 ある商品カテゴリの ありました。また 検索に時間がかかり 舗から一斉にアクセ データに、本部・店 売上という膨大な 商品の1週間分の 日には、全店舗・全 なかでも毎週月曜 ・年間の売上といっ



DWHのレスポンス改善を図るべく、 DWHのレスポンス改善を図るべく、 を高速に検索・分析できるDWHアプライアンス『Netezza Performance ライアンス『Netezza Performance 製品は、データベースとサーバ、ストレー 製品は、データベースとサーバ、ストレー 製品は、データベースとサーバ、ストレー なるの処理技術によって大容量データ ないう、DWHのレスポンス改善を図るべく、 工業です。

実現しました。 高速化が必要なデータはNetezza、それ以外のデータは既存サーバへのアクセスルートが自動的に切り替わるという仕組みであり、基盤は従来のMartSolutionを利用あり、基盤は従来のMartSolutionを利用するため、ユーザー側の操作はまったく変するため、ユーザー側の操作はまったく変するため、ユーザーの関係を表現しました。

たと社内でも好評です」(平川氏) をりました。おかげで業務効率が向上した検索が、20秒ほどで処理できるように 善しましたね。従来は5分以上かかってい が、レスポンスは劇的に改 が、20秒ほどで処理できるように をくに検索頻度の高い情報にNetezzaを とくに検索頻度の高い情報にNetezzaを



次期基幹システムの構築を担うITパートナーとして

また、Netezza稼働の1年ほど前から、 同社では情報系・管理系を含めた基幹システム全体の刷新について検討を進めて おり、複数の企業に提案を打診しました。 おりを上めて また、Netezza稼働の1年ほど前から、

「規模も大きく、企業活動の要となる基幹システムの開発ですから、単に開発委幹システムの開発ですから、単に開発委幹システムの開発ですから、単に開発委件がには、現状のシステムの課題と対処各社には、現状のシステムの課題と対処をふまえて、将来を見越したシステムの全をふまえて、将来を見越したシステムの全体像を提案いただくことにしました」

その結果、ITパートナーとして選ばれ

「これまで日本ユニシス様には、DWH以下氏はその理由を語ります。 「大はその理由を語ります。」と、森将来を一緒に考えてくれるという姿勢がでいるという姿勢がでいる。

外にもWeb-EDーや伝票レスシステム

実績だけでなく、日本ユニシス様は、当然ありました。ただし、そうした、当然ありました。ただし、そうした、当然ありました。ただし、そうした。というアドバンテージは、当社の事業組織やシステムでもの開発をサポートしてもらっ

特定の機能に特化し、顧客が導入後、すぐに利用できる製

ねてから高く評価しています」(森下氏)回答しようと努めてくれる。この姿勢はか私たちの疑問や要望に対して、常に誠実に

ぎょに。 業務知識・ノウハウに長けているという点 けるシステム構築の実績が豊富であり、 もう1つの選定理由は、小売業界にお

らこそだと思います」(森下氏)

> _____ 株式会社ライフコーポレーション様

> > Case Study2