



株式会社マミーマート

「地域密着」「顧客本位」「スーパーマーケットの原点追求」を事業コンセプトとして、埼玉県を中心に関東67店舗（2014年9月現在）のスーパーマーケットを展開する小売業。

本社：埼玉県さいたま市北区宮原町2丁目44番1号
設立：1965年10月
資本金：26億6020万円
従業員数：563名（2014年9月末現在、単独）
URL：http://mami-mart.com/

（取材日：2015年4月）

POINT

新ポイントサービス導入までの約1ヵ月という限られた期間内で、社内スタッフ2名のみで開発を完了

複雑なロジックを含む新ポイントサービス関連のデータ加工／集計を超高速に処理

今後、ETLツールとして基幹系のデータ抽出にも適用し、データ活用の拡大に期待

ポイントサービス関連データの加工処理を内製化 複雑なロジックも超高速に処理 基幹系データの活用にも期待

株式会社マミーマートはお客様へのポイントサービス変更に伴い、管理帳票の作成やデータ加工／集計処理を自社開発すべく「Syncsort DMExpress」を導入。内製化とともに、その性能を活かして複雑な処理の高速化も実現しています。また、従来からの課題であったイレギュラーなデータ抽出のリクエストにも迅速に対応できる体制を確立し、更なる情報活用の促進が期待されています。

課題

対策

効果

- 新ポイントサービス対応のためのデータ集計／加工の仕組みを早急に構築する必要があった
- 複雑なロジックが含まれる処理を高速に実行できるようにしたかった
- イレギュラーなデータ抽出のリクエストにも、迅速に対応できる環境を整備したかった

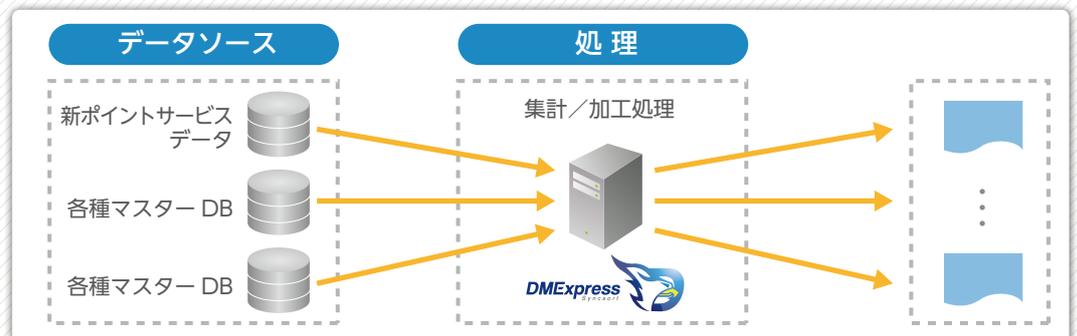
- GUIによる開發生産性の高さを活かし、短期間でのシステム内製化を実現
- パフォーマンス・チューニングが不要で、高速処理が可能なDMExpressを活用
- イレギュラーなデータ抽出リクエストに対しても、社内対応可能な体制を確立

- アシストによるきめ細かなサポートにより、期間内に新ポイントサービス関連の開発を完了
- 夜間バッチではなく、日中に随時処理しても問題ないほどの高速処理を実現
- 集計方法の変更などにも迅速に対応でき、社内のデータ活用拡大にも期待

業種：小売業

データソース：基幹系、POS等

システム概要



Syncsort DMExpress

イレギュラーなデータ抽出の要望に 対応可能な体制作りを目指す

マミーマートは、顧客の利便性を重視した地域密着／流通集約型の店舗展開を推進するスーパーマーケット・チェーンです。IT環境については、現場の従業員が販売実績などの分析データを自ら参照し、日々の業務に役立てていけるよう、情報系システムに力を入れています。システム部 顧問 寺尾正美氏は、次のように語ります。

寺尾氏 エンドユーザは情報系システムのデータを画面で閲覧したり、イレギュラーな集計／分析については都度データをダウンロードしてMS-Excelで独自に整理するなどしています。しかし、スーパーマーケットの特性により品



寺尾正美氏

目が非常に多く、特に発注、在庫、仕入、販売関連のデータは1万～1万5,000アイテムにおよびます。また、その約70店舗分の集計が求められるため、MS-Excelの行数制限を上回る件数になってしまうことも少なくありません。そのような場合には、外部の開発会社にデータ抽出を委託していました。

こうした作業の依頼には費用が発生するケースが多く、入手できるのは依頼した翌営業日以降となるケースがほとんどでした。頻度は多くないものの、データが即日必要になる公的機関等の調査協力などもあり、対応に苦慮していました。システム部ではこのような課題に対し、自らの手で必要なデータを必要な時に素早く手軽に得られる柔軟な抽出／集計システムを求めていました。

お客様向けポイントサービス変更 がきっかけ 注目していたDMExpressを導入

以前から高速ETLツールとしてDMExpressの導入に、寺尾氏は関心を持っていたと言います。

寺尾氏 DMExpressの前身であるSyncSortの頃から存在は知っており、その高速性、データ抽出や集計機能などが我々の抱える課題に役立ちそうだと考えていました。GUIで手軽に扱えるDMExpressに生まれ変わったことを知り、資料請求やセミナーに参加するなどして情報を入手し、『これなら使える』と判断していたのです。

直接のきっかけとなったのは、2014年9月、マミーマート約60店で導入された新ポイントサービスでした。そのサービスを利用するための準備

として、社内システムと運営元システムとのデータ連携と、社内向けに新ポイントサービス関連の管理帳票を開発する必要に迫られたのです。

寺尾氏 新ポイントサービス関連の対応は、主にPOSシステムのベンダーに依頼しましたが、管理帳票の開発見積もりが当社の予算感に合わず、その部分の委託は断念せざるを得ませんでした。そのベンダーにとっては初のポイントサービスへの対応だったため、工数見積もりがかさんだようです。そこで、この機会にDMExpressを導入し、ポイントサービス関連の管理帳票は我々自身の手で開発することにしました。

当時システム部長だった寺尾氏は予算を確保し、DMExpressの導入を実現しました。

寺尾氏 新ポイントサービス対応の予算枠からみれば、DMExpress導入費用が占める割合は低いものでした。コスト的にも手頃な製品だったと思います。

2人月で新ポイントサービス対応の 開発を完了 「期待通り」の高速性を発揮

DMExpressの導入は2014年8月。システム部の中では、寺尾氏とマネジャーの田村公健氏の2名が、アシストによる講習を受けた上でDMExpressでの開発を担当しました。

寺尾氏 DMExpressはGUIで簡単に開発できるとはいえ、新ポイントサービス関連のデータ処理では我々でも容易にイメージが掴めないような複雑なロジックも作らなければならず、自分たちでどれだけできるかはやってみないと分からない部分もありました。

田村氏は、当時の開発を次のように振り返ります。

田村氏 一見したところ簡単そうでしたが、ジョブとジョブの間のデータ受け渡しの考え方や、入出力の定義、関数の機能、日付など、いくつか苦労したところもあります。しかし、アシストのサポート対応がきめ細かく、助かりました。処理ロジックは一度作成してしまえば、それ以降はコピーして使えるので流用しやすく、様々なロジックが蓄積されていくにしがたい開発も楽になってきました。DMExpress導入の翌月に運用開始された新ポイントサービスの管理帳票も予定通り間に合わせることができました。



田村公健氏

こうして開発された複雑なロジックを含む様々な処理を、寺尾氏は「期待通りの高速性」と評価しています。田村氏は、その実測値の一部を紹介してくれました。

田村氏 商品マスタのファイル処理では、約30万件を45秒で処理できています。夜間バッチで実行しなくても、日中に随時実行しても問題ないほどの速さです。また、かなり複雑なロジックが必要なポイントの集計処理でも、約440万件の処理を約12分で完了しており、性能面でも大変満足しています。

様々な要求にも社内対応が可能 データを有効活用しやすい 環境作りにも乗り出す

新ポイントサービス導入後も、DMExpressを用いた新たな開発が進められています。自らの手でデータ抽出／集計が可能になったことで、社内の様々な要望にも迅速に対応できるようになりました。現在のシステム部長である中川幸雄氏は、DMExpressでの開発には関わっていないものの、その恩恵は実感していると言います。

中川氏 我々が日々の業務で利用する様々なデータを作成するために、DMExpressがよく利用されていることは把握しています。最近導入した会計セルフレジでは、今回初めて利用するメーカーの製品を採用しました。このメーカーの製品がどのような状況でどのようなログを出力するのかを確認するため、DMExpressを使ってデータ加工をしてもらっています。これまで自分なりにMS-Excelで作っていたようなデータが、瞬時に得られるようになり、ちょっとした集計でも頼みやすくなりました。



中川幸雄氏

システム部では、今後より幅広い用途にDMExpressを活用していこうとしています。

寺尾氏 ユーザ部門より基幹システムのデータを活用したいというリクエストに対応しやすいように、データ処理の標準化を考えています。データの集計内容に応じて必要な処理をパターン化しておけば、ユーザのニーズに迅速に対応し、データ活用が活性化されます。また基幹システムでは、夜間バッチに遅延が発生した時、DMExpressをバッチ処理エンジンとして利用することも想定しています。SQLではパフォーマンス・チューニングに技量の差が出やすいのに対し、DMExpressでは新人でも高速処理を容易に実現できるため、大きな効果を発揮できるでしょう。