

DataSpider Servista



株式会社ゲオホールディングス

メディアショップ、リユースショップ、オンラインサービス、アミューズメントを展開するゲオグループのホールディングス企業。グループ会社の経営企画／管理ならびに子会社の管理業務受託を手がけています。

所在地：愛知県名古屋市中区富士見町8番8号
OMCビル

設立：1989年1月

資本金：88億7100万円（2016年3月31日現在）

従業員数：3,825名（2016年3月現在）

URL：<http://www.geonet.co.jp/>

（取材日：2016年9月）



（写真左より）片岡宏樹様、三浦春菜様、伊沢恵理子様、吉村公胤様、土谷浩司様

POINT

「戦略的なデータの利活用」という経営からのミッションに対し、スピード感を持った対応を実現 **1**

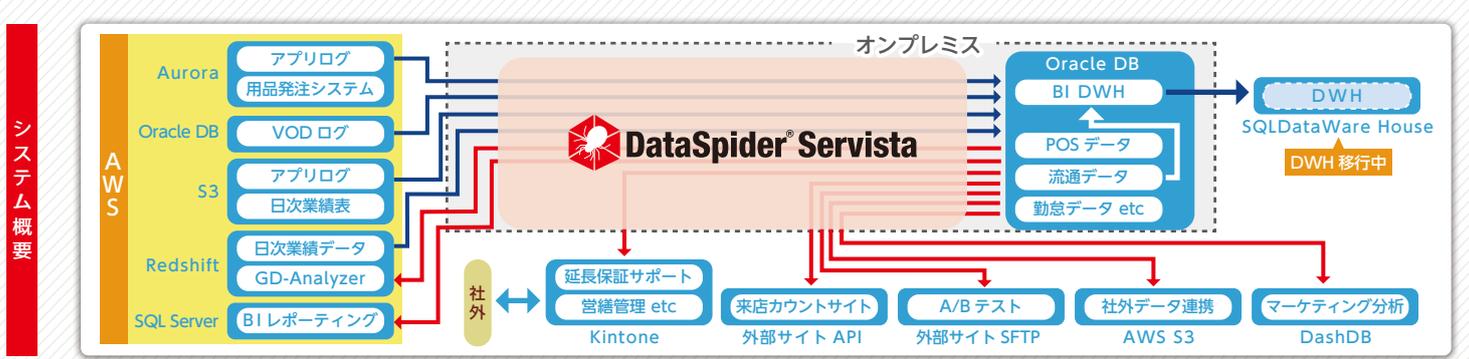
柔軟なデータ連携機能を簡単に開発できるため、全社的なデータ利活用を推進するための基盤構築が加速 **2**

ツールの採用により、個々の開発スキルに依存しない標準化ならびに開発生産性と保守性の向上を実現 **3**

オンプレミスとクラウド（AWS）に分散したシステムを連携！ 多様なデータ分析ができる基盤を構築

株式会社ゲオホールディングスでは、リユース店舗の出店加速やオンラインサービス拡大に伴うデータ量の急増により各種システムをクラウドに構築し、戦略的にクラウドを活用しています。クラウド上に分散するデータを活用するために、各データソースからオンプレミスへのデータ連携ツールとしてDataSpider Servista（以下、DataSpider）を導入。全社的なデータ利活用のための基盤として開発生産性の向上やスキルの標準化に貢献しています。

課題	対策	効果
<ul style="list-style-type: none"> 「戦略的にデータを利活用する」という経営からのミッションに対し、スピード感を持った対応が必須であった リユース店舗の出店加速やオンラインサービス拡大に伴い、活用すべきデータソースとデータ量が増加した上に、システムがクラウドとオンプレミスに分散していた データ連携の実装開発はスクラッチで属人化しており、利用するツールも個々でバラバラであった 	<ul style="list-style-type: none"> データ連携実装の開発基盤としてデータ連携ツールDataSpiderを採用 クラウドおよびオンプレミスに分散している各システムをDataSpiderの豊富なアダプタを活用し、連携 データ連携実装の開発はツールを利用した標準化を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 全社的なデータ利活用を推進する基盤が整備でき、各部門からの要求に応えられるようになった クラウドとオンプレミスに分散したデータを利活用するための開発基盤が整った DataSpiderの採用により個々のスキルに依存しないため、開発を担えるメンバーが2人から5人に増え、全体の生産性が向上した



DataSpider Servista

オムニチャネル・リテイリングの実現に向けて、データソースとデータ量の急増が課題に

DVDレンタルやゲーム買取販売を手がける「GEO」、衣料/服飾や家具/家電の買取販売の総合リユース「セカンドストリート」などを全国展開する他、オンラインサービス「GEO Online」なども手掛けるゲオグループ。1986年に愛知県豊田市でレンタルビデオ店を開業してから30年、M&Aを積極的に進めて店舗網を拡大し、現在では1,600店を超えるまでに成長しています。

GEOが取り扱っているCD/DVD/ゲームソフト/書籍といったメディアコンテンツ商品は、近年オンライン販売も盛んに行われるようになってきました。こうした大きなビジネス環境の変化の中、創業以来掲げている「CHANGE as CHANCE」(変化の中にこそチャンスあり)という言葉どおり、ゲオグループは、新しい楽しさ、新しい価値を提供し続けています。その1つとして、お客様がグループ全体の全サービスを気軽に利用でき、リアルとネットが相互に連携することで新しい体験を生み出す「オムニチャネル・リテイリング」の推進にも力を入れています。そうした中で、課題となってきたのがシステムの分散とそれに伴うデータソースとデータ量の急増だったと、業務システム部 データシステム課の吉村公胤氏を言います。

吉村氏 ゲオグループでは業界ナンバーワンを目指すべく、数々のオンラインサービスを展開する中、オムニチャネル・リテイリングを推進しています。そこには、より多くのオンラインのお客様に対して、実店舗に足を運んでいただきたいという想いがあります。



吉村公胤氏

こうしたオンラインサービスとオムニチャネルの強化により、それを支えるシステム自体が増加すると共に、データソースとデータ量も急増したことから、システムリソース確保の柔軟性を評価し、基幹系システムをクラウド基盤であるAmazon Web Services (AWS) に移行しました。5~6年前は5TB程度で済んでいたデータベース領域のサイズは、今では20TB程度にまで増加しています。今後も確実に増加していくため、リソースの柔軟性が必要だったのです。しかしながら、このクラウドの活用により、クラウド上の基幹系システムとオンプレミスにあるデータウェアハウスとのデータ連携が必要になりました。その結果、連携システムの開発やメンテナンス作業負担の増大が新たな課題となりました。

プログラミング知識不要の簡単操作性アシストの高い情報提供力でDataSpiderを採用

吉村氏が所属するデータシステム課にはマスターデータを管理するチームとデータ活用を担当するチームがあり、後者がBIツールの運用やデータ抽出作業、現場ユーザへのデータ利活用提案などを行っています。

ゲオホールディングスのIT部門は、ビジネスのスピード感とコストを重視しており、多くの業務を自社内で完結するようにしています。必要となるデータ連携の実装も当初は担当者がそれぞれ「手組み」で開発してきました。しかし、業務を支えるシステム基盤がクラウドとオンプレミスとにまたがるようになり、更にデータ利活用の推進によりデータ連携開発が増加してきたことから、開発スピードやメンテナンス性を高めるためにデータ連携ツールの採用を検討することにしました。

吉村氏 データ連携ツールの情報を収集したところ、オープンソース・ソフトウェア (OSS) も含む様々な製品が存在することがわかりました。プログラミング等の高いスキルセットがなくても利用できる簡単な操作性を持ついくつかのツールに絞り、検証しました。機能としては似たり寄ったりなところでしたが、導入の決め手になったのはアシストさんの熱心な情報提供力です。親身になって色々な情報を提供してくれたので、今後もしつこく付き合える会社だと感じ、DataSpiderを採用しました。

開発の属人性をなくし標準化を実現、チームの開発力を底上げ

DataSpiderの導入は2015年2月に行われ、順次、連携プロジェクトをスタートさせました。直感的な操作が可能で、不明な点はアシストのサポートへ問い合わせ、スムーズに解決することができました。

クラウド側の日次業績データ、ゲオアプリログなどの他、取引先との情報共有が必要とされるデータはkintone (サイボウズ提供) を活用し、それとも連携しています。四半期で15処理程度のペースでDataSpiderの適用範囲も広がっており、2016年9月現在では、DataSpiderの連携処理も、全体で90まで増えている状況です。

開発スタッフの中心メンバーであるデータシステム課の土谷浩司氏は、DataSpiderの印象を次のように話します。

土谷氏 長年、コーディング開発をしてきたので、GUIでの開発には戸惑いもありました。まさらの状態からコーディングする場合、コーディングにはコーディングの良さがあり自由度が非常に高い反面、頭の中で何をどうすればよいのかを思い付け

ていなければ先に進めません。つまりコーディング開発のスキルとセンスが必要です。それに対してDataSpiderは、ある程度の方向付けがなされているので、「最終的に何をしたいか」をイメージできれば作業が進められます。



土谷浩司氏

吉村氏 DataSpiderによるデータ連携開発であれば、今まではコーディング開発に携わらなかったスタッフも開発に加わるようになりました。開発メンバーは2人から5人に増え、スクラッチ開発と比較して開発生産性が2倍程度に向上していると感じます。個人のスキルに依存しない開発作業の標準化や、開発メンバーの業務対応範囲の拡大にもつながっています。

データ利活用のための開発基盤を整備 販売現場へのデータ利活用提案を推進

ゲオグループでは、基幹システムはAWSで構築し運用していますが、システムによって他のクラウドサービスの活用も推進しています。

吉村氏 例えばBIやレポートングについては、ダブルバイト文字の対応などからSQL Serverを選択しているため、Azure上での運用を検討しています。そうなれば、クラウド間のデータ連携など、さらにDataSpiderの出番が増えてくることでしょう。

今後は、社内でのデータ活用をより一層推進しようとしています。現在、社内各部署をヒアリングし、現状把握に努めています。今後、どのように我々のチームが振る舞うべきか、方向性を検討していく予定です。DataSpiderを開発基盤とした能動的なデータ利活用の提案も行っていけると考えています。

土谷氏 最近では、お客様目線の切り口での分析リクエストが増えてきています。例えば年齢一つをとってみても、担当者によって「10歳単位」「ライフステージ区切り」などニーズが異なります。リクエストをする側が何を知りたいのかというニーズを汲み取って、実際のアクションにつながる形で提案していきたいと思っています。

吉村氏 データは集まってきたものの、本当の意味でのデータの利活用についてはまだまだこれからです。我々としては、DataSpiderを核としてデータを利活用しやすい環境を整え、全社的なデータ活用を推進していこうと考えています。今後も、アシストさんに様々な情報提供やアドバイスをお願いしたいと思っています。