

# ウエルシア薬局株式会社

ドラッグストア業界のリーダーが  
成長戦略を支えるデータ分析基盤をクラウド上に構築  
2,500ユーザーの多様な分析要件を実現しビジネスを変革

## 概要

ウエルシア薬局は、ドラッグストア業界で国内トップを争うウエルシアホールディングスの中核企業です。ウエルシアホールディングス全体で全国におよそ2,000店舗を展開しています。調剤薬局の併設、カウンセリング、深夜営業、介護を軸とした独自のビジネスモデルを確立し、地域に根ざした医療・生活・介護に関わる幅広い商品とサービスが同社の強みを支えています。年間100~150店舗以上のペースでネットワークを拡大するウエルシアは、新たな基幹業務を支えるシステムの構築に着手。同時に、約2,000店舗のPOSデータを戦略的な意思決定と売場づくりに活かす情報分析基盤を整備しました。本プロジェクトを全面的に支援した日本ユニシスが、BI構築支援ツール「MartSolution」と高速データ分析基盤「Vertica」により、ウエルシアの要求に応える高速で使いやすいBI環境を実現しています。

**「POSデータを1時間ごとに集計して、店舗ごとの販売実績の速報値を配信する仕組みを用意しました。利用部門の意思決定と施策のスピードが高まりました」**

ウエルシアホールディングス  
ウエルシア薬局株式会社  
情報システム本部 システム開発部  
課長  
榊 淳史氏

## 課題

ドラッグストア業界の熾烈な競争環境において、売上高1兆円を視野に業界トップを争うウエルシア。新店舗の拡大とM&Aに象徴される積極的な成長戦略は、同社を基幹業務システムの刷新へと突き動かしました。

同時に「情報分析基盤」の強化が重要であると判断し、プロジェクトを開始しました。ウエルシアの店舗ではスーパーやコンビニエンスストアとの競合も激しさを増しており、情報活用の重要性はますます高まっています。情報システム本部 システム開発部 課長の榊淳史氏は次のように話します。

「約2,000店舗のPOSデータを、本社と店舗の2,500ユーザーが戦略的に活用し、ウエルシアの競合優位性を高める施策につなげていく考えです。ひとつは経営・マネジメントレベルの迅速な意思決定のために。もうひとつは、店舗での品揃えや売場づくりをお客様ニーズに合致したものに改善し続けるために。より鮮度の高い情報を、欲しいときに、最適な形で提供できる仕組みを実現することが目的です」(榊氏)

ウエルシアでは、内製の業務支援システムが販売実績の集計や商品マスタの管理を担ってきました。しかし、ビジネス成長に伴うデータとユーザーの増加により、タイムリーな情報参照が困難になっていったといいます。情報システム本部 システム開発部 係長の加藤憲一氏は次のように話します。



ウエルシア薬局



ソリューションパートナー  
日本ユニシス株式会社

## 概要:

### ■ 業界

ドラッグストア

### ■ 所在地

東京

### ■ 課題

ビジネスの急成長を支える新基幹業務システムの構築に合わせ、約2,000店舗のPOSデータを戦略的な意思決定と売場づくりに活かす情報分析環境を整備する

### ■ ソリューション

BI構築支援ツール「MartSolution」と高速データ分析基盤「Vertica」を採用し、多様な検索要求に応える超高速の情報分析環境を実現

### ■ 成果

- + 販売実績の速報値を即日かつ1時間単位で参照可能に
- + 最長20時間を要していた全店舗の販売実績の集計を3時間に短縮
- + エンドユーザーが欲しい情報を自由な切り口から超高速で集計可能に

## お客様成功事例

ウエルシア薬局株式会社

「内製の業務支援システムでは販売実績の集計に翌日正午まで要しており、開店前に前日のデータを参照できないことが悩みでした。さらに大きな問題は、レスポンスの悪化が進んでいたことです。売上実績を幅広く抽出しようとする、データを参照できるまで数時間を要することも珍しくありませんでした。情報分析基盤の抜本的な見直しが求められていたのです」

加藤氏はMy SQLによるデータベース環境のチューニングを繰り返してきましたが、「レスポンスを改善するために事前処理を工夫すると、バッチ処理全体の時間が伸長する悪循環に陥っていた」(加藤氏)といえます。

ウエルシアが直面していた課題の解決に取り組んだのが日本ユニシスです。同社の提案は、柔軟性に優れたBI構築支援ツール「MartSolution」と高速データ分析基盤「Vertica」を採用し、多様な検索要求に応える超高速の情報分析基盤を実現するというものでした。

## ソリューション

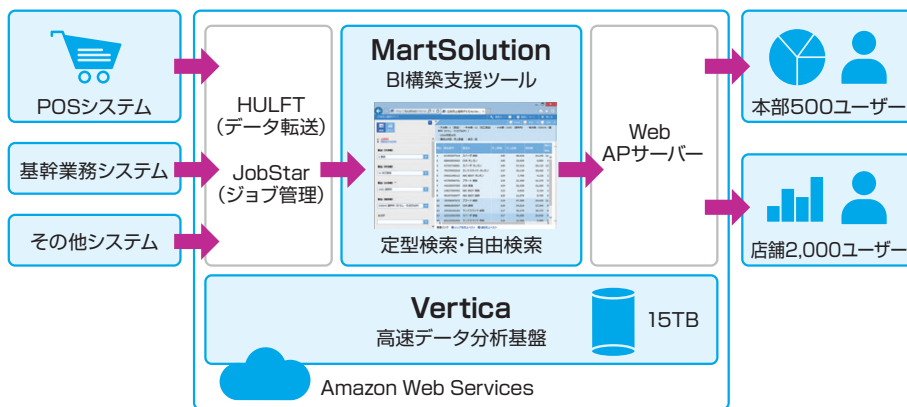
### MartSolutionとVerticaを採用

日本ユニシスが開発・提供する「MartSolution」は、ユーザー企業固有の要件に柔軟に対応できるBIツールです。セミカスタマイズ感覚で短期間にDWH/BI環境を構築でき、ユーザー数やCPU数に依存しな



ウエルシアホールディングス  
ウエルシア薬局株式会社  
情報システム本部 システム開発部  
課長 榊 淳史氏

### ウエルシア 新情報分析基盤



いライセンス体系によりシステム規模が大きいほどコストパフォーマンスが向上します。

また、「Vertica」は分析処理に特化した高速データ分析基盤として、UberやBank of Americaなどの世界中のデータドリブン経営を行う企業から大きな信頼を得ています。圧倒的な分析パフォーマンスが最大の特長であり、大容量のデータに対し多数のユーザーが同時アクセスする多重処理において威力を発揮します。

日本ユニシスの提案のポイントは次のとおりです。

- ①エンドユーザー自身が容易にデータ分析を行える環境を整備
- ②ビジネス成長に伴うデータ増大に耐える高速処理基盤を構築
- ③新情報分析基盤の安定運用を支える保守・技術支援を提供

「日本ユニシスから、柔軟で拡張性ある基盤としてAWSを提案していただきました。そのAWS上に『新情報分析基



ウエルシアホールディングス  
ウエルシア薬局株式会社  
情報システム本部 システム開発部  
係長 加藤 憲一氏

盤』を構築することを前提に、BIツールと分析データベースの検討を進めました。MartSolutionはシンプルで扱いやすいことを評価しました。ウエルシアには分析スペシャリストはいませんので、複雑な操作を求められるツールは候補から外しました。本部でも店舗でも直感的に使いこなせることを重視したのです」(榊氏)

本提案に携わった日本ユニシス 流通ビジネスサービス本部の宮地真由氏は、次のように話します。

「エンドユーザーからの要望で、画面や帳票をカスタマイズする作業に追われている事情をお聞きしていました。難しい操作なしにユーザー自身が自由に分析できる環境を用意すれば、そうしたIT部門への要求を減らすことができます。複雑な抽出条件を含む自由分析も容易に行えるMartSolutionが、最適なソリューションとなると考えました」

フロント側のMartSolutionのレスポンス・操作性を決めるのは、バックエンドの分析データベースの性能です。Verticaは、ウエルシアの11TBに及びデータを超高速で処理し、ビッグデータ分析プラットフォームとしての実力を存分に発揮することになります。

#### Verticaが圧倒的な分析性能を発揮

「店長が開店前に前日のデータをチェックできない」「検索をかけてからデータを参照できるまで1時間を要することも」——性能問題に起因するこれらの状況をVerticaが一変させました。

「最長20時間を要していたバッチ処理が3時間に短縮され、前日の販売実績を朝7時に参照できるようになりました。売れ筋商品や分類ごとの販売実績など、より早い時間に情報を把握し、その日の売場づくりに反映できるようになったのです。さらに、平均検索時間は約2秒にまで短縮されました。まさに劇的な高速化です」と加藤氏は驚きを隠さない。



日本ユニシス株式会社  
流通ビジネスサービス本部 リテールシステム二部 二室  
主任 宮地 真由氏

新情報分析基盤には、1日の販売動向を1時間単位で追跡する機能も新たに盛り込まれました。

「POSデータを1時間ごとに集計して、店舗ごとの販売実績の速報値を配信する仕組みを用意しました。消費税率の改定前日には、営業本部、商品本部は刻々と推移する販売動向を注視しながらアクションを具体化することができました。本システムを導入する前は知る術がなかった情報を活用できるようになったことで、利用部門の意思決定と施策のスピードが高まりました」と榊氏は手応えを示します。

Verticaは、大規模データの分析処理において圧倒的なパフォーマンスを実証しました。一般的なリレーショナルデータベースが、検索時に対象となる全データを読み込むのに対し、Verticaでは必要な列のデータだけを読み込みます。これが列指向(カラム型)データベースの絶対的な優位性です。さらに、Verticaでは「プロジェクション」と呼ばれる独自機能など、データ参照を効率化/高速化するための様々なテクノロジーを利用できます。

「Verticaの選定に際しては、AWSネイティブのRedshiftとともにパフォーマンス検証を実施しました。その結果、Verticaは同時アクセス時にパフォーマンスが劣化しにくいことが明らかになりました。『多重処理に強い』というVerticaの特長は、2,500ユーザーを擁する私たちにとって非常に重要なポイントです」と(加藤氏)

VerticaとRedshiftのパフォーマンス検証は興味深い結果を示しました。単体の集計処理では性能に大きな差はなかったもの



日本ユニシス株式会社  
インダストリアルサービス第二事業部 営業一部 第一営業所  
主任 土居 優子氏

の、「30~50ユーザーによる全店を対象にした販売数量・販売金額の集計」を行ったところ、Verticaは数分で結果を出したが、Redshiftでは1時間以内に処理を完了することができなかったのです。

「実際の現場ではユーザーごとに検索要求が異なり、重い検索と軽い検索が混在します。Verticaでは、ユーザー単位できめ細やかにCPU/メモリの使用率を制御できるため、特定の検索要求が他の処理に影響を与えにくいことも評価のポイントでした」と(加藤氏)

#### 成果

##### ウエルシアの成長戦略を支える基盤として

ウエルシアの急成長には目を見張るものがありますが、「新情報分析基盤は、ビジネス成長のスピードとスケールに応える能力を備えている」と宮地氏は自信を示します。

「MartSolutionとVerticaは、それぞれAWS上のノード追加で迅速かつ容易に処理能力を拡張できます。また、Verticaはチューニングなしで高い性能を発揮しますが、独自の『プロジェクション』機能を利用すれば特定の検索をさらに高速化できます。新情報分析基盤は、ビジネス要求に合わせて進化するインフラなのです」と(宮地氏)



「Verticaの選定に際しては、AWSネイティブのRedshiftとともにパフォーマンス検証を実施しました。その結果、Verticaは同時アクセス時にパフォーマンスが劣化しにくいことが明らかになりました」

ウエルシアホールディングス  
ウエルシア薬局株式会社  
情報システム本部 システム開発部  
係長  
加藤 憲一氏

お問い合わせ先:  
[www.microfocus.com](http://www.microfocus.com)

この記事シェアする。



データ活用の重要性は誰もが認識しているものの、それを理想通りに実行できている企業は多くありません。新情報分析基盤は、ウエルシアが業界トップを狙う競争の中で大きな力となるはず。MartSolutionとVerticaは次のようなビジネスの成果をもたらしました。

- 約2,000店舗の販売実績の集計データを翌日午前7時に参照可能に
- ユーザーの検索に対する平均レスポンスを導入前よりも大幅に改善
- より鮮度の高い情報を戦略的な意思決定と売場づくりに活用

#### AI基盤としてのVerticaの可能性

加藤氏は「将来、より良い売場づくりのためにAIによる予測を検討することになった場合には、AI基盤としてVerticaも候補になると考えています」と抱負を語ります。Vertica

は、データ格納から予測モデル作成、モデル評価と実装まで、機械学習を活用するための基盤としても実績を拡大しています。

日本ユニシスの土居優子氏は、「新しい分析の切り口や、今まで利用していないデータを加えた分析など、流通業界での経験とノウハウを活かした提案を積極的に差し上げたいと思っています」と話します。

「日本ユニシスには、私たちの課題とビジネス目標を正しく捉えた最適な提案をしてもらえたと思っています。ウエルシアグループのこれから10年のビジネス成長を支える基盤として、新情報分析基盤を活用していくことになるでしょう。MartSolutionとVerticaという優れた製品を、流通業界のビジネスに精通した日本ユニシスが提供してくれたことに意味があると思っています。今後も継続的なご支援を期待します」と榎氏は結びました。

#### Micro Focus

##### 英国本社

United Kingdom  
+44 (0) 1635 565200

##### 米国本社

Rockville, Maryland  
+1 301 838 5000  
+1 877 772 4450

[www.microfocus.com](http://www.microfocus.com)

##### マイクロフォーカスエンタープライズ株式会社

[jp-info-enterprise@microfocus.com](mailto:jp-info-enterprise@microfocus.com)

[www.microfocus-enterprise.co.jp](http://www.microfocus-enterprise.co.jp)

