

導入事例

サンスターグループ様

日々の営業活動を担う営業支援システムのDWH基盤にETERNUSを導入 様々なデータを活用できる基盤を確立し営業の提案力の向上を図る

サンスターグループは、情報共有や標準化、データ活用を推進するべく、日本国内のオーラルケアカンパニーとヘルス&ビューティーカンパニー向け営業支援システムのDWH基盤を刷新しました。競争が激化する中で、販売店に対する営業の提案力の強化が今回の重要な目的の1つです。DWHの性能向上の鍵を握るストレージに高性能、高信頼のETERNUS DX100 S3を導入。バッチ処理時間やバックアップ時間を大幅に短縮し、POSデータやID-POSデータなど様々なデータの活用を可能にするパフォーマンスを実現しています。

- **国名** 日本
- **業種** 製造業
- **ハードウェア**
FUJITSU Storage ETERNUS DX100 S3 ディスクストレージシステム
UNIXサーバ SPARC M10
PCサーバ FUJITSU Server PRIMERGY RX2540 M1
- **ソフトウェア**
データベース Oracle Database 12c

<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 日々の営業活動を支える営業支援システムの信頼性を高めたい ■ 様々なデータを活用し営業の提案力の向上を図りたい ■ システムのトラブルに対する保守体制の充実を図りたい 	➤	<p>効果</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 営業支援システムの新DWH基盤に富士通のストレージ ETERNUS DX100 S3を導入し、業務を止めない高信頼性を実現 ■ DWHの性能強化で重要なポイントとなるストレージに高性能なETERNUS DX100 S3を採用しパフォーマンスの向上を実現。バッチ処理時間、バックアップ時間を大幅に短縮し、将来的にPOSデータやID-POSデータなど様々なデータの活用が可能に ■ 他社製品から富士通製品のストレージに変えることで、DWH基盤を支えるサーバとストレージのワンストップサポートを実現
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

「品種単位の売上データをとるためデータ件数が数千万件に及ぶものもあります。従来夜中のメインのバッチ処理が深夜2時くらいまでかかっていましたが、いまは24時までにはほぼ終了しています。バックアップ時間も従来の5時間から3時間に短縮できました。卸店様から販売店様へ出荷した販売データを取り込んで分析するためのパフォーマンスも十分でています。また従来3年間分の売上データしか公開できていませんでしたが、いまは10年分の売上データの公開も始めています」

導入の背景

情報共有、標準化、データ活用を重視し
営業支援システムのDWH基盤を刷新

口腔衛生が全身の健康に深く関わっているという考えをいち早く提唱したのが、オーラルケア分野をリードするサンスターグループです。1950年の設立以来、「常に人々の健康の増進と生活文化の向上に奉仕する」経営理念のもと、お客様のニーズに対応するべく事業を拡充してきました。現在、同グループが活躍する舞台は世界に広がっています。



土田 修二氏
サンスターグループ
経営本部 日本ブロック
IT部 システム企画・開発グループ長
兼 グローバル情報システムグループ

真のグローバル企業を目指す同グループは持株会社のサンスター SA（スイス・エトワ）を中心に、オーラルケアカンパニーをはじめヘルス&ビューティーカンパニー、SEカンパニーの3つのカンパニーと、全世界のガバナンス、管理機能を統括する経営本部で構成されています。

日本エリア以外での売上比率が50%に及ぶ同グループのさらなる成長にICTの活用は欠かせません。「グループのシナジー効果を最大限に活かすために、また競争力の強化を図るために、ICTの観点では情報共有、標準化、デー

タ活用の3つのテーマはとても重要です。属人化を排除し、誰もが同じ高いレベルで業務が行えるようにICTインフラの整備が求められています。今回、日本国内のオーラルケアカンパニーとヘルス&ビューティーカンパニー向けの営業支援システムにおけるDWH（データウェアハウス）基盤のリプレイスでもこの3つのテーマを重視しました」とサンスターグループ 経営本部 日本ブロック IT部 システム企画・開発グループ長 兼 グローバル情報システムグループ 土田修二氏は話します。

導入のポイント

DWHの性能向上の鍵となるストレージに
高性能、高信頼の「ETERNUS」を選択

既存の営業支援システムは、営業が日々更新される売上データをもとに日々の進捗確認、生産・販売・在庫の計画や商談資料の作成などに利用しています。「2006年に自社開発した同システムはこれまで大幅な改修を行っていません。品種別の売上データを確認して市場平均と比較し店舗の棚割りなど販売店に売り方の提案を行っていますが、この10年の間に、営業が必要とする情報の質とスピードは大きく変わってきました」とサンスターグループ オーラルケアカンパニー 日本ブロック営業企画部 営業推進グループ 担当課長 青山雅哉氏は話します。

これまで営業が利用していたのは販売店や卸店に対する売上データなどでしたが、これからはレジにおける販売時点のPOSデータはもとよりお客様の



長村 俊彦 氏
株式会社インテック
西日本地区本部
産業システム部

属性情報が付いたID-POSデータを上手に活用し商談を進めていくことが求められています。「競争が激しさを増す中、様々なデータを活用し販売店に対する営業の提案力を強化していくことは、売上に直結し競争力の強化につながります」(青山氏)。

今回、営業支援システムのDWH基盤のリプレースは様々なデータの活用を見据えたものでした。1つの販売店においてPOSデータは何百万件と発生しており、属性情報が付くID-POSデータはさらに膨大なデータ量となります。全国の販売店のPOSデータなどを取り込み分析するためには高性能なDWHが必要です。DWHの性能向上ではストレージが重要なポイントとなります。大量のデータを扱うデータベースではハードディスクへの読み書きが頻繁に発生するためです。

既存の営業支援システムの開発、構築、運用を支援するインテックは、同グループの要望に応えるべくDWHのベースとなるストレージに高性能、高信頼のETERNUS DX100 S3を提案しました。その理由についてインテックの長村俊彦氏はこう話します。「ETERNUS DX100 S3は優れたI/O性能によりデータ転送を高速化するとともに、SSDをキャッシュとして利用しアクセス性能の向上を図っています。サーバの高性能化などによりDWHのパフォーマンスを高めるうえでその実力をフルに活かし切ることが可能です。また主要コンポーネントの冗長化はもとよりRAIDやキャッシュデータのミラーリングによるデータの冗長化など高信頼性を実現します。さらに優れたコストパフォーマンスもポイントとなりました」。

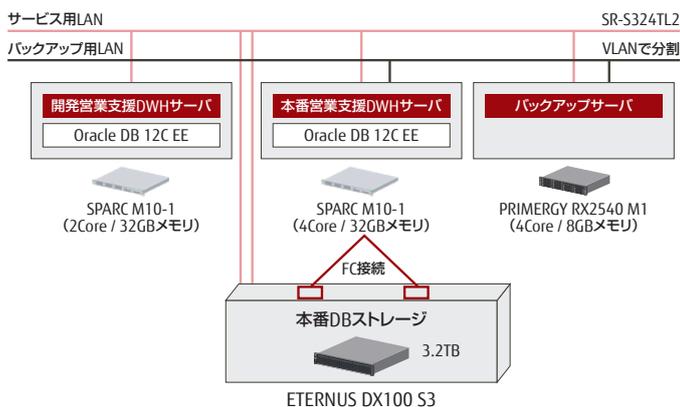
システムの構成

サーバとストレージのワンストップサポートにより迅速な保守対応を実現

新DWH基盤は、ストレージにETERNUS DX100 S3、DWHサーバに富士通のUNIXサーバ SPARC M10-1、バックアップサーバにPCサーバ PRIMERGY RX2540 M1、データベースにOracle DB 12Cの構成となっています。

2015年11月、同グループはETERNUS DX100 S3をベースとする新DWH基盤の採用を決定。採用の理由について「コストや実績も含めて当グループが求める様々な要件を満たしていることに加え、実際に業務で使っていく観点から運用後のサポートも重視しました。今回、ストレージに関して他社製品

システム構成概要図



から富士通製品に変えることでサーバとストレージのワンストップサポートを実現している点も評価しました」と土田氏は話します。

新DWH基盤の構築では富士通のサポートを受けながら、同グループ IT部とインテックは密に連携し、動作検証や移行リハーサルを綿密に行い、2016年4月の土曜日1日でスムーズな移行を実現しました。

導入の効果と将来の展望

バッチ処理時間を大幅短縮、様々なデータ活用を可能にするパフォーマンスを実現

2016年5月から本稼働したETERNUS DX100 S3をベースとする新DWH基盤は安定稼働を続けています。導入効果として顕著にあらわれたのがパフォーマンス面でした。「品種単位の売上データをとるためデータ件数が数千万件に及ぶものもあります。従来夜中のメインのバッチ処理が深夜2時くらいまでかかっていましたが、いまは24時までにはほぼ終了しています。バックアップ時間も従来の5時間から3時間に短縮できました。POSデータやID-POSデータを取り込んで分析するためのパフォーマンスも十分でています。また従来3年間分の売上データしか公開できていませんでしたが、いまは10年分の売上データの公開も始めています」(青山氏)。



青山 雅哉 氏
サンスターループ
オーラルケアカンパニー
日本ブロック営業企画部
営業推進グループ
担当課長

現状では市場データなども営業が個人で管理していますが、DWH基盤の強化により情報共有や標準化、データ活用の範囲を広げていくことが次のテーマとなります。合わせて、業務プロセス改革も行い、営業のワークスタイル変革につなげていきたいとその先を見据えています。

今後の展望について土田氏はこう話します。「日々の営業活動を支えるシステムですから、品質と安定は基本です。また情報化社会が急速に進展する中で、新しい情報を入力し様々な切り口で分析し競争力を強化していくためには、データの更新や使い勝手の向上、分析機能の強化など継続してシステムを成長させていくことも大切です。当社の事業を深く理解しているインテックさんにはこれからもきめ細かい支援をお願いいたします。富士通さんには安定稼働のサポートに加え、先進的な提案にも期待しています」。

心身の健康と社会の発展に貢献するサンスターループ。これからも富士通とインテックは一体となって先進のICTやサービスを駆使し、同グループのさらなる成長を支援していきます。

会社概要

サンスター株式会社

本社所在地：〒569-1195 大阪府高槻市朝日町3-1
 代表者：取締役会長 濱田 和生
 設立：1950 (昭和25) 年11月
 資本金：100億円
 従業員数：915人
 事業内容：歯磨、歯ブラシ、デンタルリンス、ヘアケア・スキンケア製品、食品、石けん・洗剤、化学品等の製造販売
 ホームページ：http://jp.sunstar.com/ (2015年6月30日現在)

SUNSTAR

お問い合わせ先

富士通コンタクトライン (総合窓口) **0120-933-200**

受付時間 9:00~17:30 (土・日・祝日・年末年始を除く)

富士通株式会社 〒105-7123 東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター
 http://www.fujitsu.com/jp/products/computing/storage/