

# Guess?

Vertica の予測分析を使用して、ファッションの小売業者が知見の入手と業務の効率化に成功しました。

## 概要

1980年代にストーンウォッシュのジーンズで頭角を現した GUESS?, Inc. は、トレンド感のある独自の服飾、靴、アクセサリを毎シーズン展開するファッションの大手企業へと変貌を遂げました。ビバリーヒルズの第一号店から始まり、今では 92 カ国に 1,638 店舗を展開しています。お客様は、モバイルアプリとオンラインサイト **guess.com** でも買い物ができます。

## 課題

GUESS? の視点から見ると、小売業を継続的に成功させるためにはデータ分析が不可欠です。しかし、カリフォルニア州ロサンゼルスで

**「Vertica プラットフォームは、当社のビジネスの多数の分野で役立っています。予測アルゴリズムを作成し、おすすめの商品を提示してくれるほか、当社のモバイルアプリにインサイトを提供し、日次レポートとアドホッククエリを生成しています。このプラットフォームは、データに関する当社の機敏性を向上するために必要不可欠です。」**

### BRUCE YEN 氏

Director-Business Intelligence  
GUESS?, Inc.

拠点とする会社では、Oracle の企業向けデータウェアハウス (EDW) が成長の障害となっていました。毎日のバッチロードに最大 5 時間かかっていたため、ETL 開発に時間がかかるほか、複雑なクエリが完了しないこともありました。データベースのメンテナンスが可用性に影響を及ぼしていただけでなく、データの増加には 3TB の上限があり、プラットフォームの維持管理総経費 (TCO) が高額すぎました。同社は、クエリと分析用に設計された革新的なソリューションを切望していました。

## ソリューション

GUESS? は、EDW をオンプレミスの Vertica Analytics ソリューションに置き換えました。「Vertica によって、Oracle ではできなかった多数の計算と分析が可能になりました」と、GUESS? の Director-Business Intelligence (BI) である Bruce Yen 氏は述べています。

## 成果

この変更によって、クエリのパフォーマンスは 60 ~ 400 倍に向上し、毎日のバッチロードにかかる時間は 60 ~ 90 分に短縮されました。このプラットフォームは 36TB のデータに対応しており、コストを有効活用できるようになったほか、TCO が削減され、同社の開発者が行っている時間のかかる ETL 作業が簡素化されました。同社の全世界の従業員の 80% は、Vertica ソリューションが日々生成する情報を扱っているかまたは利用しています。

Vertica で EDW を構築することにより、リモートでタイムリーにデータにアクセスすることが



## 概要

### ■ 業界

小売および流通

### ■ 所在地

カリフォルニア州ロサンゼルス

### ■ 課題

ビジネスの全セグメントについて実用的なデータを提供する新しいデータ分析プラットフォームを導入し、業務とビジネスインテリジェンスを向上する

### ■ 製品とサービス

Vertica Platform

### ■ 成果

- + クエリのパフォーマンスを 60 ~ 400 倍に向上し、毎日のバッチロードにかかる時間を最大 5 時間から 60 ~ 90 分に短縮
- + 36TB のデータ (以前は 3TB) に対応し、低コストの拡張が可能に
- + 同社の世界中の従業員の 80% にレポート、計算、分析機能を提供して、ビジネスでの意思決定と運用効率を向上
- + アプリケーションの市場投入時間を 30 ~ 35% 短縮し、意思決定と効率性を向上させる 8 種類のモバイルエンタープライズアプリのロールアウトを実現

できるため、ビジネスでの意思決定と運用効率が向上しています。まず、同社は Verica の情報を iPad アプリケーションの G-Mobile に配信しました。この拡張によって、デザイナー、バイヤー、プランナー、商品配分担当者が、ほぼリアルタイムで業務を管理できるようになりました。最新の売上、在庫、物流の情報と、商品イメージが統合されています。

### 魅力的なコンテンツでお客様を引き付ける

G-Mobile での成功後、同社はモバイルアプリの数を 8 種類に増やし、機敏性を向上させて、ユーザーが簡単にデータをやり取りできるようにしました。Guess Jeans のお客様向けアプリは、パーソナライズされたコンテンツとおすすめの商品を提示します。これは BI チームが Vertica に構築したレコメンデーションエンジンによるものです。レコメンデーションエンジンによって、お客様独自のスタイルプロファイルに基づき、さまざまな商品からコーディネートを組み立てることができます。

「当社は、魅力的なコンテンツを共有してカスタマージャーニーを向上させるとともに、当社全体で得たデータを活用して、より魅力的な提案をすることで、収益を向上させたいと考えています。」と、Yen 氏は言います。「当社のモバイルアプリでお客様がまだご存じない新商品を紹介することで、お客様の満足度を向上できるようになりました。」

同氏はさらに述べます。「それを行うツールを購入することも、サードパーティと連携してレコメンデーションエンジンを構築することもできましたが、当社には Vertica があり、社内にはエキスパートがいます。レコメンデーションエンジンは、3 カ月でセットアップできました。これは、Vertica を採用したメリットの 1 つです。Oracle や以前のテクノロジスタックでは、同じことはできなかったでしょう。」

競争の激しいファッション小売業界において、市場への早期投入は重要な能力です。同社のアプリケーション導入の速度が向上している主な理由は、ETL 作業とデータを Vertica 内で制御できることです。

「モバイルアプリをオンラインで提供するのにかかる時間を、およそ 30 から 35% 短縮しました」と、Yen 氏は言います。同氏のチームは、GUESS? の企業向けとお客様向けのモバイルアプリの開発を担当しています。「また、Vertica 内で大量のデータを操作を行えるため、効率も向上しています。お客様の予測アルゴリズムの作成に使用する情報は、私たちがさまざまな情報ソースを集約したものに基づいています。このアルゴリズムとモデルは、ベースとなる情報の量と属性の数を増やすことで、精度が向上します。」

### 分析の限界に挑む

GUESS? は、Vertica でアフィニティおよびマーケットバスケット解析を実施することで、消費者の属性と購買行動をよりよく理解できるようになりました。カスタマーエクスペリエンスチームは、リピーター獲得の可能性や適正購入価格など、多数の購入シナリオを特定するための予測アルゴリズムを作成しました。同社のアナリストは、このソリューションにより、お客様ごとにこのモデルを実行できます。この情報はセールスプロモーションの作成、個人のお客様への適切な提案のターゲティング、Guess List ロイヤリティプログラムの強化に使用されます。

「こうしたお客様モデルに関して、サードパーティへの支払は必要はありません。Vertica への投資は大成功を収めています。分析とエンタープライズデータウェアハウジング以上のことができるからです。」と、Yen 氏は述べています。

グローバルな小売業者である同社は、データサイズが処理やパフォーマンスに影響を及ぼすことを怖れることなく、このプラットフォームを活用して重要な情報を世界中の店舗や個人に提供しています。

「当社が管理できるデータの量と、これらのアプリが提供するインサイトの量、そしてそれらをすばやく実行できることが、当社のアプリケーションポートフォリオの成長を実現しています。」と、Yen 氏は述べます。

### 高速なデータと迅速なインサイト

従来のデータベースでは売上データの読み込みプロセスに時間がかかっていたため、米国東海岸で朝に実施されるスタッフミーティングでは最新の数字を入手できないことがありました。現在では、店舗マネージャーが前日の売上に関する最新情報を毎朝入手できます。

「以前は 3 時間かかっていたレポートの生成が、Vertica ではわずか 1 ~ 2 分で完了できます。そうした時間の短縮や、前の日に起こったことについての情報の入手、売上の追跡が可能になったことは、大きなメリットです。」と、Yen 氏は言います。

モバイルアプリは、5 秒以内にソースシステムの情報を表示し、クエリの 90% を 30 秒未満で解決します。管理チーム向けの関連事業情報は 24 時間ごとに定期的に更新され、意思決定と機会獲得に役立つ実証データをすぐに提供します。GUESS? の経営陣は、全店舗からの財務情報フィードを 1 時間ごとに入手し、同社の事業を包括的に把握できます。

デザイナーとマーチャントは、生地やトレンドのスタイルのほか、小売カテゴリごとに人気の高い上位 30 位の商品についてビジュアルイメージを入手できます。このような情報により、目を引く新しいウィンドウディスプレイ、プロモーション、買い物客を引き付ける商品配置が可能になります。こうした情報はすべて、Vertica に統合されます。

さらに、このプラットフォームによってほぼリアルタイムで同社の製品在庫を管理できるため、従業員による店頭商品の補充や在庫数の常時把握が可能になります。ショップスタッフは、こうした情報を簡単に、視覚的に確認できます。サイズ別の在庫とすべてのベストセラーに関する情報についての問い合わせに対する回答が 60 ~ 80 倍迅速に得られるようになりました。これまでの 30 ~ 40 分と比較してわずか 30 秒しかかかりません。従来のシステムでは、マーチャンダイズレポートの生成に 15 ~ 20 分かかっていた。リモートデータアクセスの場合も、マーチャンダイズレポー

「Vertica への投資は、大成功を収めています。分析とエンタープライズデータウェアハウジング以上のことができるからです。Vertica は、当社の基盤となるプラットフォームを提供してくれています。」

BRUCE YEN 氏

Director-Business Intelligence  
GUESS?, Inc.

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

この記事はいかがでしたか？  
シェアはこちら



トは 5 ~ 20 秒で生成され、G-Mobile アプリに表示できます。

「当社では、在庫を商品倉庫から店舗にできるだけ効率的に移動するよう努めています。当社はこれに Vertica を活用しています。」と、Yen 氏は述べています。

### 主要な分析の成功

GUESS? でデータサイエンス作業を実行するスタッフは、Vertica に組み込まれた SQL 分析機能とビジュアル機能を活用しています。これらの実用的な機能によって、プログラミング言語を使用した場合よりもデータ変換時間が短縮されました。

「当社には専任のデータサイエンティストチームはないのですが、Vertica のユーザー定義機能と高度な SQL 分析機能のおかげで、企業として機敏なデータサイエンスを実現し、成果を上げることができています。こうした分析機能により、当社の開発者は、問題を調査して解決するためのより複雑なクエリをより少ないコードで作成しています。」と、Yen 氏は言います。

Vertica は、同社の製造および小売 / 顧客関係管理 (CRM) データウェアハウスと統合されています。こうしたトランザクションシステムのデータとテーブルは、5 分ごとに Vertica に直接複製されます。アナリストが大量のデータセットの再定義、レポートの作成、問題の調査、未知の問題の掘り下げなどの処理を行う場合にも、最新の正確な情報にアクセスで

きます。さらに、情報が Vertica に保存されるため、BI チームは、データのクリーニングや変換など、時間がかかるシステム間の ETL 作業の 70% を節約できます。

「Vertica のおかげで、運用システムで発生する多数のクエリをオフロードできました。これによってシステムのパフォーマンスが向上し、データドリブンのインサイトを従業員に提供できるようになりました。当社の各チームが Vertica 内ですべてのデータを簡単に利用できることで、ビジネス上の問題への対応速度が変わりました。」と、Yen 氏は言います。

GUESS? は、トレンド分析、在庫管理、パーソナライズ、カスタマーエンゲージメントなどの主要な分析で成功を収めています。Vertica は、同社のさらなる啓蒙を促進する基盤となっています。

Yen 氏は次のように述べています。「わずか 3 カ月で、当社の従業員はこのプラットフォームの価値を認め始めました。これは BI チームにとって大きなメリットです。ユーザーは、従来のデータウェアハウスプロジェクトのように、オンラインになるまで 12 カ月も待つことはできないからです。レポート作成機能、標準の分析機能、エンタープライズデータウェアハウス機能に満足しています。今後は予測分析をもっと活用したいと考えています。Vertica は、当社の基盤となるプラットフォームを提供してくれています。」

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