日商エレクトロニクス株式会社ユーザー事例

株式会社ベイクルーズ

企 業 名 ： 株式会社ベイクルーズ
設　　立 ： 1977年7月22日
所 在 地 ： 東京都渋谷区渋谷1-23-21
事業内容 ： グループの経営管理および専門サービスの提供、レディース・メンズのトータルファッションの企画・製造・販売、インターネット通販の運営、飲食の経営、フィットネスクラブの運営

ECサイトのスパイク対策に導入実績が豊富なNew Relicを採用しました。

セレクトショップ大手の株式会社ベイクルーズ(以下、ベイクルーズ)では、自社通販サイトのスパイク対策の一環としてNew Relicを導入。これまで難しかったシステムのパフォーマンス情報を容易に把握・分析できる環境を実現した。導入の経緯と成果について伺った。

株式会社ベイクルーズ
Section Manager / Engineer Web Application Section Platform Div.
翠川 慎一郎 氏
Web Application Section / Platform Div. Engineer
児島 和雄 氏

服飾をはじめ飲食やフィットネスなど、多岐にわたる事業を展開するベイクルーズ

―― ベイクルーズについてご紹介ください。

ベイクルーズでは、30以上のブランドを保有する服飾事業をはじめ、家具・インテリア、飲食、フィットネスなど、多岐にわたる事業を展開しています。一般的にはアパレル企業として捉えられることも多いのですが、自分たちでは固定概念にとらわれず、新しいことに大胆にチャレンジし続けるファッションカンパニーだと自負しています。

全国に約380店舗を運営すると同時に、10年以上前から自社ECサイトも運営しており、実店舗とオンラインを融合したオムニチャネル化にも戦略的に取り組んでいます。

その基となるのは服飾事業で培った「世界観を持った提案力」であり、全事業において「モノづくり」にこだわるのはもちろん、「空間作り」や「おもてなし」にまでこだわり、ベイクルーズにしか作り出せない付加価値も提供することで、お客様の生活をより楽しく、より豊かにすることを目指しています。

■BAYCREW'S STOREのトップ画面(https://baycrews.jp/)

―― ECサイト（BAYCREW'S STORE）について教えてください。

ベイクルーズグループでは、店舗運営と並行してECサイトの運営にも注力しており、2007年から独自にECサイト（旧サイト名はスタイルクルーズ）を展開してきました。

2014年には、ITインフラをAWS（Amazon Web Services）へと全面移行し、現在、月間のPVは7,000万以上、EC事業の月間の売上高は10億円を突破し、グループ全体の約1/4を占めるまでに拡大しています。

大規模ECサイトやゲームサイトにおける実績を調べ、New Relicの導入を検討

―― New Relicを導入した経緯を教えてください。

定期的に開催している通販サイトのセールやイベント開催時のスパイク対策は当社における長年の課題で、これまでもCDN（Content Delivery Network）による負荷分散環境を導入したり、ピーク時に合わせてITインフラのスケールをコントロールできるようクラウドへと全面移行をしたりと積極的に対策を講じてきました。

一方、システムインフラに関しては、何らかの現象が発生してからその原因の詳細を後追いして対策を講じるため、対応が後手に回っていました。しかも、ログデータの分析や現象の再現にも手間がかかっており、工数や時間がかかる割には大きな改善や成果に結びつかないというジレンマを抱えていました。

そのため、大規模なECサイトやソーシャルゲームサイトを運営している管理者の方々にスパイク対策に関して相談をしてみたところ、どのサイトでもNew Relicを導入して情報を収集・分析していると聞き、早々にトライアル版を入手して検証をすることにしました。

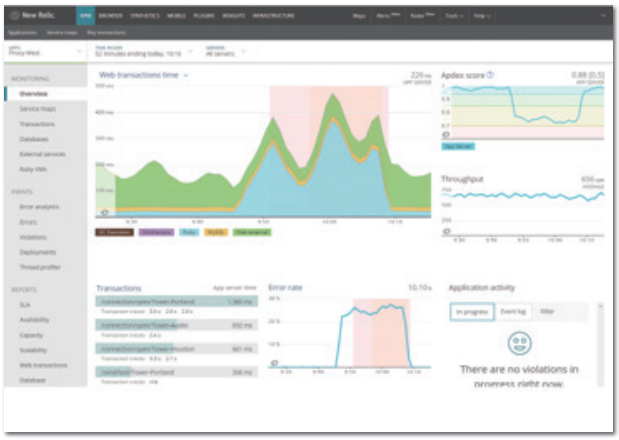
検証の結果、次のような点を評価して導入を決めました。

- 課題発見につながる情報を簡単に入手・可視化できる。
- 動作がシンプルでわかりやすく、運用管理が容易で、システムへの影響も少ない。
- 導入が容易で、スモールスタートで利用を開始できる。

的確かつ効率的なパフォーマンスやトラブルの改善ができる環境を実現

―― New Relicを導入した効果を教えてください。

例えば、PHPのアプリケーションやデータベースへのクエリー、外部サービスのAPI呼び出しなどをレイヤーごとに色分けしたグラフを表示したり、PHPでどの処理に時間がかかっているのか、どのようなリクエストに時間がかかっているのか、データベースのトランザクションにどのくらいリソースを使っているかなど、これまで調べるのに手間や時間がかかっていた情報を、確認したい期間を指定してブラウザー上で可視化し、容易に把握・分析できるようになりました。



■同じ時系列で発生したアプリケーションのボトルネック・品質・イベント情報などのサマリー結果を表示した画面（サンプル）

■マイクロサービス間の相関を検出し、描写した画面（サンプル）

その結果、効果的かつ効率的にパフォーマンスの改善やチューニングを実施できるようになりました。また、期間を指定すればそのときの状況が把握できるので、これまで再現が難しかった現象にもピンポイントで対応できるようになりました。

加えて、New Relicによって示されるApdex（Application Performance Index）をユーザー満足度の指標として、活用できるようになったことも、導入効果の1つとして捉えています。

これまでも、改善の度合いや比較の指標となるデータを独自に設けてきましたが、正直なところ根拠にあいまいな部分もありました。Apdexは、1つの客観的な指標として、改善の度合いを測るのに有用で、私たち現場の担当者だけでなく、経営層など社内からも理解されています。

―― 導入検討時に苦労したことなどはありましたか。

通常の業務をしながらの検証作業でしたので、1カ月ぐらいかかったかと思いますが、導入や使い方などで苦労したことはありませんでした。ただし、まずはコストを抑え、最小限の構成で導入をするため、ライセンス体系に関しては日商エレクトロニクスから詳しく情報提供を受ける必要がありました。

■スマートフォンの画面でも確認可能（サンプル）

請求書発行と日本円支払いが可能で、日本語でのサポート体制も整っている代理店を選択

―― 他に比較した製品やサービスはありましたか。

他の製品をまったく調べなかったということではありませんが、基本的には検証が問題なく済めば、すぐにそのまま正式に利用を開始したいと考えていました。そのため「請求書発行」と「日本円での支払い」が可能、かつ「日本語でのサポート体制」も整っている日商エレクトロニクスからトライアル版を入手して、導入検討を開始しました。

―― New Relicに関して、今後の展開予定などがあれば教えてください。

現状は最小限の構成とするため、例えばWebサーバーであれば約10台ある内の1台にだけNew Relicのエージェントを導入しています。それでも、これまで得られなかった情報を収集・分析できるようになりましたが、導入の台数や範囲を広げていくことで、より詳細で精緻な情報収集や分析ができるよう、適材適所で導入範囲・台数を拡大していきたいと考えています。

日商エレクトロニクスへの評価と期待

―― 日商エレクトロニクスへの要望や期待があれば教えてください。

正直なところ、これまで社名を聞いたことはありませんでしたが、詳しく調べてみるとソフトからハードまで専門的な製品やサービスを幅広く取り扱っていることがわかりました。

また、Webミーティングによる対応など、問い合わせに対する応対も丁寧かつ迅速で、New Relicに関しても専用サイトを設けて積極的に情報発信をしていることから、安心してサポートも任せられると判断しました。

New Relicに関する国内における情報はまだまだ少ないので、より多くの情報を提供してもらいたいと思いますし、New Relic利用者のコミュニティーづくりなどの旗振り役としての活躍などにも期待しています。

―― 最後に、New Relicの導入を検討している方へのアドバイスがあればお聞かせください。

本当に手軽に試せるので、まずは使ってみる。わからないことがあれば聞いてみるのが一番だと思います。

※記載の担当部署は、2018年3月の組織名です。

"Your Best Partner"
NISSHO ELECTRONICS
日商エレクトロニクス株式会社
〒102-0084 東京都千代田区二番町3-5
[TEL] 03(6272) 5640
[URL] http://www.nissho-ele.co.jp
[E-mail] newrelic@nissho-ele.co.jp

◆記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
©2018 NISSHO ELECTRONICS CORPORATION All Rights Reserved. 2018-04-1000R

NISSHO ELECTRONICS