

株式会社オークネット 様



## オークションを データマイニングで進化させる

中古車のB to B TVオークションをいち早く実現し、情報流通という独自のビジネスを築き上げたオークネット。全国約7,500の会員店様による、1日約2万件にもものぼる取引の実態に迫り、ビジネスの次のイノベーションにつなげるために、Visual Mining Studioを導入した。

### Interview

日々、2万件に及ぶオークション、その実態をデータで捉える

御社のデータ分析の状況をお聞かせいただけますか。

**粟津** どのような中古車が出品され、その落札価格はいくらだったかといったデータ集計を2008年頃から始めていました。集計データは主に社内の営業スタッフにオークション開催状況のレポートとして提供して提供していました。当初はExcelやAccessを使っていたのですが、取り扱うデータ量の増大に伴って2011年からBIツールを導入しデータを蓄積していきました。当社の業務は、会員店様を情報でつなぐサービスです。BIツール導入後も会員店様の取引状況や、1件1件の取引詳細など、分析の内容や種類は増え続けました。そのためBIツールでの分析では、次第に大きな負荷がかかるようになってきたのです。ちなみに現在の取引は1日約2万件前後、年間で約400万件、会員店様は約7,500店にのぼっています。

#### オークネット様のオークションのモニタールーム



全国74会場（2015年4月現在）のオークションの進行状況をここでモニタリングしている。



総合戦略室  
アシスタント・マネージャー  
粟津 裕行 様



総合戦略室  
石上 勝也 様

#### PROFILE

##### 株式会社オークネット 様

1985年、世界初の中古車TVオークション事業により創業。以降、インターネットをプラットフォームに、中古バイクやブランド品、中古PCなど幅広い品目を扱うB to Bオークションサービス・プロバイダーへと進化。さらに、企業に対してファイナンスサービスやITプラットフォームなども提供する、総合的な情報流通サービス企業として成長している。

[裏面に続く]



従来のデータ分析で、どんなことにお困りになっていましたか。

**石上** BIツールは、収集したデータの分布やドリルダウンなど可視化には最適だと思います。しかし、一つひとつのデータを取り出して分析しようとする、かなり煩雑な作業が必要です。目的に応じたデータを出力してデータマートで分析の項目を作り、さらにBIツールに戻って分析という手順になります。分析項目に合わせて揃えるデータも多数であるため、それを整理したり、分析結果を検証したりする作業に膨大な手間が必要でした。分析プロセスは標準化が難しく、目的や手法がデータを扱っている本人にしか分からないため、作業が属人化しがち。さらに作業時間もかかり、朝一番でデータを準備し始めて、分析、そして結果を得るころにはすっかり夜に、という状況でした。

導入の経緯と現在の状況を教えてくださいませんか。

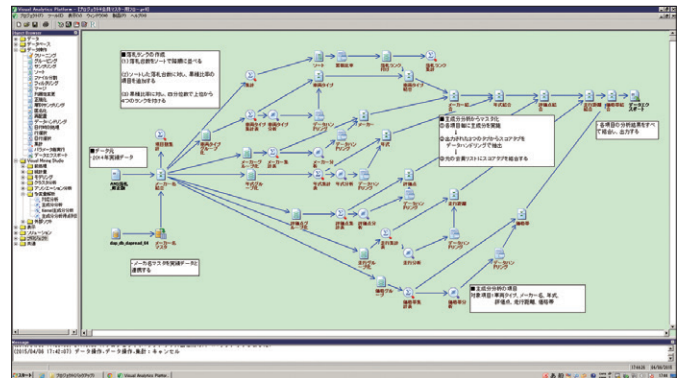
**粟津** 我々が求めている統計処理には、BIよりもデータマイニングツールのほうが適しているのではないかと、ということになり該当する製品をリストアップしました。その中に、Visual Mining Studioが入っていました。最も印象に残っているのは、デモのときのことです。わずか2時間ほどだったのですが、その間に我々がやりたいと思っていた分析がすぐにできたのです。データをグルーピングして、分析のプロジェクトを作り、そのデータをつなぐという簡単な操作で、予期していた分析結果ができました。まさにあつという間です。価格面も非常に納得

いくものでしたので、導入を決定しました。

導入は2014年10月で、約半年たちました。現在は会員店様の属性を作り込んでいる状況です。会員店様ごとにどのような出品／落札の傾向があるのか、それはどんな中古車なのか、このような分析が主成分分析などで、ほぼ1回のコマンドでできるようになりました。

**石上** 従来、BIツールで8時間ほどかけて行っていた分析作業が、約30分に短縮されました。さらに、これまでのBIツールでは分析に必要なデータは半年ごとの更新だったため、どの分析結果も多少のタイムラグが発生していました。しかし、Visual Mining Studioであればまさに“いま”のデータで分析できるため、分析の鮮度が大きく違ってきます。

### Visual Mining Studioによるプロジェクト設計の例



さまざまなデータ取扱いやその処理方法も、ビジュアルで分かりやすく設定できる。

## 数字から高い精度で判断する。そのためのデータが出せる態勢が整った

新たなサービス展開に活用されているそうですね。

**粟津** 当社のビジネスを取りまくデータをより高度に組み合わせ、求める結果に応じて加工・分析したデータがすぐに手に入る。そういった状況が今回、整いました。これを利用して、現在は会員店様へのデータ分析を駆使した情報のご提供準備を進めています。例えば、落札が多い会員店様に対しては、従来の落札の傾向に合った車種が出品されたときにその情報を、出品が多い会員店様には、どんな車種がいま高値なのかといった取引動向を。会員店様に有利なオークション情報を当社から積極的にご提供することで、マッチングの精度や効率をさらに高めていくことができるはず。今後は新たな分析を行い、「この会員店様は、次はこのような取引を行うだろう」といった行動予測などにも活用していきたいと考えています。また分析データは、営業部門にも活用できると考えています。例えば、軽自動車の取引が多くなる時期や地域が分かれば、それに合わせて軽自動車を多く取り扱っている会員店様にアプローチしやすくなります。その際の落札

価格やターゲットとなりそうな会員店様の情報も、Visual Mining Studioならリアルタイムに揃えることができます。こうしたアプローチは、以前であれば「担当者のカンや経験」に頼って展開してきたのですが、それでは精度が低く、コストや手間をかけても成果に反映されないこともあり。今後は精度の高い展開が行えるのではないかと期待しています。

今後の展望をお聞かせください。

**粟津** 分析データに基づく判断ができるようになる。それは事業分野だけでなく、会社全体の意思決定などにも同じことが言えます。我々のビジネスをさらに進展させ、広げ、当社のイノベーションにつながるような分析データをこれから次々と提供したいと考えています。我々のように会員店様を対象としたビジネスを展開している企業には、各会員店様の行動をデータで把握できるVisual Mining Studioのようなツールは必須となるのではないのでしょうか。