



ACCU WEATHER®

AccuWeatherについて:

AccuWeatherは、天気予報及び気象データを提供する主要プロバイダです。

オンライン気象サイトは、毎日、何百万人ものB2B及びB2C顧客にサービスを提供しています。

目的:

最善の気象情報をweb上に配信すること。

高レベルの顧客満足度を維持し、収入をアップさせること。

課題:

気象予報データをAccuWeather.com サイトへタイムリーに伝送すること。現在2~3時間を要しているサーバ更新をより迅速にすること。

ソリューション:

Attunity Connectによって、ウェブサーバがOpenVMSアプリケーションから、直接気象データにアクセスできるようになり、更新時間が2分~3分へと低減しました。

利点:

- ・迅速且つ容易な導入
- ・ニアリアル
- ・直線的なスケーラビリティ
- ・劇的なコスト削減
- ・高パフォーマンス
- ・高可用性



AccuWeather.com Saves Lives, Protects Property and Helps People Prosper with Attunity Connect

AccuWeather.comはAttunity Connectを使用することでOpenVMSベースの予報データへの迅速なアクセスを実現し、ウェブ提供サービスを活性化させることに成功しました

天気予報サービスの提供におけるビジネス競争力として必須であり成功に欠かせないものはスピードです。利用者は気象情報に対し、早くて正確な更新状況を求めます。でなければもはやそのサイトを再び訪れることはないでしょう。

2003年、マーケットリーダーであるAccuWeatherは、成功を妨げる大きな要素であるスピードに関する問題を抱えていました。

AccuWeather.comはペンシルバニア州のState Collegeに拠点を置く AccuWeather, Inc.のメディアサイトです。AccuWeatherは40年以上にわたり気象予報を提供する為、Exclusive RealFeel Temperature®やHour-by-Hour Forecasts™、詳細な15-Day Forecasts™といったサービスをウェブ上で唯一提供している非常に人気の高いAccuWeather.comなどの革新的な製品や提供システムを生成し続けています。

AccuWeather.comはメディアやビジネス、政府や団体、その他数百万以上にも及ぶウェブサイトを通じ、6,5000もの有料顧客に対しサービスを提供しています。AccuWeather.comは何数百万もさらにメディアと、ビジネスと、政府と団体と、ウェブサイトを通して6万5000人の有料入場者にサービスを提供しており、またCNN InteractiveやABC、Associated Press、Washington Post、New York Timesなど600以上のインターネットサイトに対し、コンテンツを提供しています。

予想以上に険しかった成功への道

AccuWeatherのCIOであるKathy Fiore氏が、2002年に初めて就任した時、企業はちょうどASPを使ってIIS/Windowsアーキテクチャ上でのウェブサイト運用開始に向けて最終調整を行っている段階でしたが、サイトのトラフィックが増加しはじめ、スピードが深刻な問題となっていました。増加し続けるトラフィックに対処する為にサーバを増やそうとも、顧客向けに提供される気象予報データの更新はタイムリーに行われなくなっていました。Kathyと彼女のチームメンバーは難しい課題に直面していることを悟りました。

AccuWeatherのCIOであるKathy Fiore氏

“我々のチームはAttunityを採用し、更新処理が2~3分という驚異的な結果をたたき出すことによりPOCは瞬く間に完了しました。”

Kathy Fiore
CIO
AccuWeather

Kathy Fiore氏は以下のように述べています。“増え続ける顧客の要望に対応する為、我々はサーバの数を増やすことを考えていましたがそれは気象予報データを格納するサーバを設定する時間もまた増える、ということの意味していたのです。我々はまさに後ろ向きなアーキテクチャに直面していたのです。”

技術的観点から言えば、AccuWeatherの気象予報情報はUFDBと呼ばれる手作りのシステム上に格納され、処理されていました。OpenVMS上で稼働するUFDBは、20年以上もの間独特なビジネス手法とアーキテクチャで利用されてきました。それはAccuWeatherの90人以上の気象学者が最適な気象データと、AccuWeatherの競合要因の1つである“天気表現”の仕組みを産み出すことができるように設計されたものでした。サイトのトラフィックや顧客要件が増え続ける中でRMSデータソースからタイムリーに情報を引き出すことは非常に難しい課題と言えました。

Attunityを採用する以前における、遅延を軽減するというAccuWeatherの取り組みは結局ウェブサーバファームの更新に2、3時間要するシステムを結果として産み出したに過ぎなかったのです。これにはOpenVMSのデータとSQL Serverデータベースのレプリケーションが必要でした。非常に競争の激しい中で2、3時間という時間はあまりにもひどいものでした。

Kathyと彼女のチームは、もしこの状況が続けば顧客たちは気象データがタイムリーでないことに不満を抱き、自分たちのサイトを訪れなくなるだろう、と悟りました。顧客トラフィックの減少は企業にとって収入の減少を意味していることは言うまでもありません。

ソリューションの評価

Kathyはこの状況に対する戦略をたてる為、IT部門内に特別委員会を立ち上げました。このチームはプログラムの書き直しやOpenVMSからUNIXプラットフォームへのマイグレーションなどの代替手段を検討しており、これは新しいアプリケーションヘデータを直接移行することを目的としていました。チームの設計リーダーであるAndy Sherwood氏によれば、コストと20年前のビジネスロジックに基づいたアプリケーション書き直しやマイグレーションの複雑性はまさに‘とてつもない’ものになると予想しました。他の選択肢としては、OpenVMSアプリケーションで起こったことをミラー化する仕組みをUNIXプラットフォーム上に開発するというものでした。しかしながらこれもまたコストがかかりそして困難なものと言えました。

2003年5月、KathyはhpのOpenVMSチームへ協力を求め、Attunityを導入するという彼らの案に応じました。Attunityとの最初のミーティングで、Kathyのチームは安心感を覚え、このコンセプトはすぐに同意を得ることができました。

Attunity Connectによって、AccuWeatherのウェブサイトは当初データはSQLサーバにレプリケートされなければならなかったとされた際のボトルネックやパフォーマンスの問題を排除した形で、OpenVMSからの天候状況や気象予報データにシームレス且つ直接アクセスできるようになりました。

Kathy Fiore:

“我々は求めていた結果を得られるならば、Attunity Connectのライセンスを購入しようと考えていました。我々が求めていたものとは、2、3時間かかる更新を15分から20分程度に抑えることでした。それが我々の期待をはるかに超える結果が出たのです。なんと初期テストでなんと3分以下という結果が出たのです！”



“我々のウェブサイトは見事蘇りました。

その功績は、ITグループの信頼性とビジネスへの価値を強調する結果となりました。

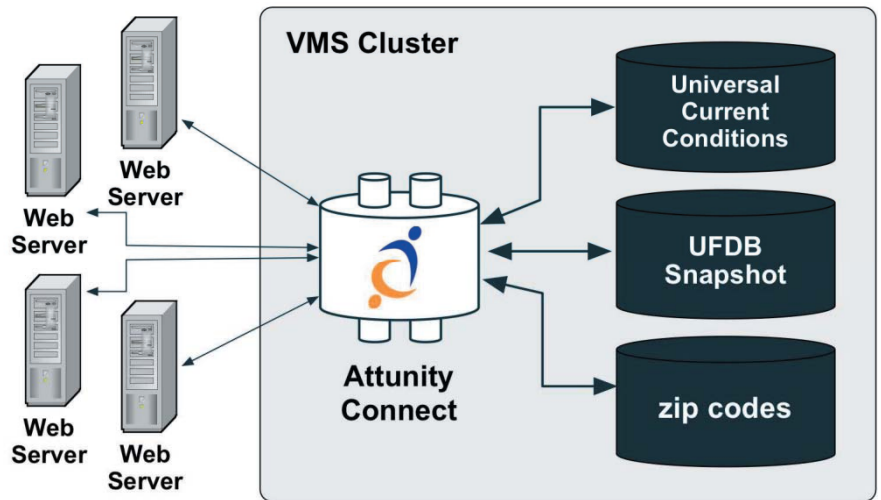
しかしこれが全てではなく、果てしない量の価値を消費者にもたらすこととなったのです。”

Kathy Fiore
CIO
AccuWeather



Attunity Connectの導入

POC(proof of concept)の成功から、AccuWeatherはAttunity Connectの商用環境での稼働を開始しました。これにより、課題は初期POC後のわずか6か月後である2003年12月に、時間どおり且つ予算どおりに解決されたのです。



気象予報士たちはすでに使い慣れているUFDBシステムを使い続けています。彼らは最新のセンサーデータに基づいて更新を行い、新しい気象予報を作成します。

Attunity Connectによりウェブサイトに対しダイレクトに更新を行うことが可能となり、気象予報士がシステムに更新をかけてから平均3分以内のスピードで最新の気象データを顧客に提供し続けています。

高パフォーマンス、高い信頼性、高拡張性

2003年から2004年にかけての冬の時期に、日のサイトトラフィックはおおよそ500~700万から1100万にまで到達したのです。まさに嵐のような出来事でした。そしてAccuWeatherは2004年夏まで2000万にまで伸びるだろうと予測しましたAccuWeather.comのサイトを越えて、企業は国中の多くのB2B顧客サイトへ(あるいは更に高いトラフィックレベルへ)気象データを提供しています。加えて実際にアクセスされた各ウェブサイトは、Attunity Connectにマルチヒットを生成させます。AccuWeatherはパフォーマンスが傑出していると報告しています。

同様に重要なことですが、AccuWeatherは今ではソフトウェア制限なく、直線的に図ることのできるアーキテクチャを所有しているということを確認し、立証しました。これは企業がスケールアップし、より多くのユーザにサービスを提供するうえで非常に重要なことです。

加速する投資利益率

Kathyと彼女のグループによる内部計算に基づき、AccuWeatherはすぐに期待以上投資収益率を目の当たりにしました。この計算は、特に以下のような事項において企業によって認識されている内部効率に基づいています。

- ・新規サーバ購入に関わるコストの削減
- ・新規サーバのメンテナンス要因に関わるコストの削減
- ・顧客の獲得と保持の更に高い水準に関わる収入の増加

顧客の獲得と保持の更に高い水準はできるだけ最新の情報を提供するインターネット上のサイトを訪れ、最も包括的な気象データを入手した際の顧客満足体験の価値レベル上昇にダイレクト関係してきます。

Kathy Fiore氏によるまとめ

"我々は製品の品質とAttunityによって実現されたプロジェクトのサービスに確信を持っています。

Attunityを採用したことは正しい判断でした。Attunityは非常に勤勉に動き、まさにチャンピオンのごとく素晴らしい稼働を続けているからです。"

■ お問合せ先

株式会社

ハイ・アベイラビリティ・システムズ

ソリューション &

コンサルティング事業部

〒108-0023

東京都港区芝浦4-13-23

MS芝浦ビル

Tel 03-5730-8870

Fax 03-5730-8619

inquiry_desk@ha-sys.co.jp

http://sc.ha-sys.co.jp



The screenshot shows the AccuWeather.com website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home Page', 'Local Forecast', 'Radars', 'Satellite', 'Hour-by-Hour', 'Maps', 'Severe Weather', 'Hurricane Center', 'iSight Web Cams', 'Wireless Services', 'News / Columns', 'Personal Weather', 'World Weather', and 'Weather Glossary'. Below this is a search bar for '15-Day Forecast' with a 'go' button. The main content area displays the '15-Day Weather Forecast for WAKEFIELD, MA' with a current status of 'CLOUDY 48° F'. It lists forecasts for 'Today', 'Tonight', 'Thursday 4/22', and 'Thursday Night 4/22'. On the right side, there are promotional banners for 'Go RVing', 'dollar.com', and 'WHO LIKES WAITING?'. The bottom of the page features 'Today's Weather News' with several headlines.

AccuWeatherの気象表現: AccuWeather.com独特な機能

上記ページの全ての気象データはUFDB内で生成され、Attunity Connectで配信されています。

開発継続性に必要な目覚ましい成長

Accuweather.comのサイトトラフィックは劇的な速度で発展し続けています。

これは、サイトの継続的な成功とAccuWeatherに追いつこうとしている他のベンチャー企業にとって重要なことです。サイトは12月、1月、2月と段階的に成長し続けています。

この成長の一部にはデータのスピードアップとタイムリー性に起因しているものであるとKathyは感じています。“広告収入は主としてユニークなページ・ビューを基盤としています。もし顧客を失えば、広告収入も失うこととなります。迅速な天気状況と予報の提供はサイトの主な価値命題の1つです。もし我々が十分に迅速なデータを提供できなければ、消費者の数は落ち、ページビューもダウンし、サイト自体も崩壊することになるでしょう。”

Attunity Connectを使って開発したAccuWeatherの新しいソリューションにより、新規顧客、優れたページビュー、新規広告収入など全ての傾向においてアップしました。

ですが企業はこの栄光にいつまでも浸ってはいませんでした。

AccuWeatherは最近、天気によって直接影響を及ぼすような中小企業に対し、より詳細な気象情報を提供したり、最終的な収益に影響するビジネスプランを支援する為に天気予報をカスタマイズするような新規サービスに着手しており、Attunity Connectは、この新規サービスの要となっています。

迅速に気象データを提供することは成功の過程において大きな部分を占めます。

企業は高まっていく顧客の需要を満たすために、WAP/ワイヤレスアプリケーションなどといったイニシアチブを計画しています。

KathyはAttunity Connectを最大限に利用することでパフォーマンスと拡張性を確実にするであろうこの新規プロジェクトに、Andy Sherwoodをアサインしました。