

DOUGLAS Group がパフォーマンスと保護を最適化

10 億ユーロ規模の小売企業が Akamai を活用して魅力的なオンライン体験を実現し、E コマースの継続的な成功を促進



大規模なイベントに備える



10 倍のトラフィックに対応



ボットと攻撃を阻止

10 億ユーロ規模のオムニチャネル小売企業

1821 年に設立された DOUGLAS Group は、欧州有数のオムニチャネル高級美容品小売企業です。1,850 の実店舗、数多くの欧州のオンラインショップ、モバイルアプリケーションを通じて、同グループは DOUGLAS、NOCIBÉ、parfumdreams、Niche Beauty の 4 つの小売ブランドを展開し、10 万点以上の商品を提供しています。同社の E コマース部門は長年にわたって成長を続けており、現在では年間収益 41 億ユーロのうちの約 3 分の 1 を占めています。持続可能なさらなる成長を目指している同社は、デジタルプレゼンスにおいて、機能停止に陥ることなく優れたショッピング体験を提供する必要があります。Akamai の長年の顧客である DOUGLAS Group は Akamai ソリューションの使い方を進化させ、高パフォーマンスで安全なオンラインプレゼンスを実現し続けています。

E コマースの持続的な成長を促進

ほぼすべての主要な美容ブランドから商品取扱の認可を受けている DOUGLAS Group は、高級美容品小売企業としてオンラインとオフラインの両方で際立っています。同グループのオンラインプレゼンスを担当する Vice President of Digital Technology の Ingo Mommertz 氏は、関連するテクノロジーを継続的に活用して、同社の Web サイトのアップタイム、パフォーマンス、セキュリティを向上させています。Mommertz 氏のアプローチは、COVID-19 のパンデミック以降、E コマースの持続的な成長を実現するうえで効果を上げています。

DOUGLAS
GROUP

所在地

デュッセルドルフ、ドイツ
douglas.de

業種

小売、旅行、ホテル

主なソリューション

Account Protector
App & API Protector
Bot Manager
Enterprise Application Access
Image & Video Manager



2015 年以降、Mommertz 氏はさまざまなテクノロジーを採用しました。その中には、市場リーダーに期待されるオンライン体験の提供を支援する一連の Akamai ソリューションが含まれています。Akamai の [Web アプリケーションファイアウォール \(WAF\)](#) ソリューションを初めて利用して以降、同社は、[分散型サービス妨害 \(DDoS\) 攻撃](#)やボットの回避から、サイト訪問者の優先順位付けや Web パフォーマンスの最適化まで、あらゆることを行うために設計された数々のソリューションを使用してきました。「当社が新たなニーズを感じたときには必ず、Akamai がソリューションを提供しているか、開発しています」と Mommertz 氏は説明しています。

最大の繁忙期に確実に成功を収める

Akamai は 10 年近くにわたり、同社にとって 1 年で最も重要な時期であるブラックフライデーに最大限の利益をあげられるようにしてきました。何年も前のある時、ブラックフライデーのトラフィックが急増して同社のサーバーが過負荷状態になり、クラッシュしていました。「当社のサイトであまりにも多くのサーバーコールを生成したせいで、バックエンドサーバーの負荷を軽減できませんでした。その際に見出した解決策が Akamai Visitor Prioritization Cloudlet でした」と Mommertz 氏は述べています。

2023 年のブラックフライデーには、DOUGLAS Group のオンラインショップではピーク時のトラフィックが平均の 10 倍に達しましたが、1 時間あたり 20,000 件以上の注文を処理しました。Mommertz 氏は、Akamai なしではブラックフライデーに成功を収めることはできなかったと語っています。

同氏によると、自身のチームは自前の CDN を構築して稼働させることができましたが、10 倍のキャパシティを確保する必要があったとのことでした。「パフォーマンスだけではありません。DDoS 攻撃を阻止するためには、主要なファイアウォールアプライアンスが必要でした。また、専任のサイバーセキュリティ専門家を 2 人雇用する必要がありました。Akamai は当社に最適なパフォーマンスと保護の両方を提供し、私たちは自らの得意分野に注力しています」

さらに Akamai は、同グループが最も収益の生まれる時期に備えるための支援をしています。「Akamai は当社の最大のセール期間に向けた点検をサポートして安心感を与えてくれると同時に、設定の継続的な改善を支援しています」と Mommertz 氏は続けました。



Akamai と当社の関係は長年続いているため、Akamai は当社のビジネスにとって何が重要なのかを把握しており、パフォーマンスとセキュリティのニーズに対処するソリューションをいつも提案してくれます。

- Ingo Mommertz 氏
Douglas Group、Digital
Technology 担当 Vice President



パフォーマンスと保護を最適化

DOUGLAS Group がパフォーマンスを最適化するために使用しているソリューションの1つが Akamai Ion です。これは、リアルタイムでパフォーマンスに関する意思決定を行うためのインテリジェンスを備えた、一連の配信、高速化、最適化テクノロジーです。「Ion は、お客様が常に最高の体験を得られるようにするために役立ちます」と Mommertz 氏は説明しています。

同社が数千件ものリダイレクトを処理する必要があった際に、同氏は Edge Redirector を採用しました。「このソリューションはエッジで効果を発揮し、サーバーから処理をオフロードします」と続けました。

また、DOUGLAS Group は Bot Manager を使用してボットトラフィックを検知し、エッジで悪性ボットを緩和することで、コストを削減しました。「Bot Manager は、Google Maps アカウントを新しいサブスクリプションに移行したときに役立ちました。突然、それまでに支払っていた料金の16倍以上の料金を請求されました。Bot Manager を活用することで、料金の急増を引き起こすボットトラフィックが緩和されました」と Mommertz 氏は述べています。

最近では、DOUGLAS Group は買い物客のアカウント悪用を防止するための概念実証に、Akamai Account Protector を取り入れました。Mommertz 氏は次のように述べています。「このソリューションにより、セキュリティをエッジにオフロードすることで弊社の Web サイトへの影響を可能な限り抑えながら、お客様を保護することができました」

商業的なインスピレーションを促進

Mommertz 氏はさらに、Akamai EMEA Commerce Board の創設を提案し、支援しました。毎年2回開催されるこの友好的な雰囲気のあるフォーラムでは、さまざまな業界の Akamai の顧客が集まり、問題について話し合い、ベストプラクティスを共有します。DOUGLAS Group は会議のたびに2～3名の従業員を派遣しています。

「他社がどのようにしてトラフィックの増加やサイバーセキュリティの問題を解決しているのか、どのような Akamai の設定が最も効果的に機能しているのかを知り、新しいアイデアからインスピレーションを得ることができる、またとない機会です」と同氏は述べています。



真のパートナーシップを高く評価

Akamai との提携を継続する理由について尋ねられた Mommertz 氏は、その関係が強固であることを強調し、次のように語りました。「Akamai は、製品を販売しようとしているただのベンダーではありません。当社のビジネスと戦略に適したソリューションを提案してくれる真のパートナーです」

「当社の E コマース事業は過去 3 年間でほぼ 3 倍になったため、防御ソリューションが必要です。Akamai がぴったりのソリューションを提供し、オンライン事業を継続できるようにしています」と締めくくりました。



DOUGLAS
GROUP

DOUGLAS Group について

DOUGLAS Group は独自のブランドである DOUGLAS、NOCIBÉ、Parfumdreams、Niche Beauty を展開している、欧州でトップクラスのオムニチャネル高級美容品小売企業です。オンラインと約 1,870 の店舗にユニークな商品を取り揃え、顧客が自分らしい美しさを実現するためのきっかけを与えています。他に類を見ない規模と顧客へのアクセスを備えた同社は、ブランドにとって好ましいパートナーであり、自社ブランドだけでなく、厳選された高級ブランドのプレミアム商品も提供しています。取り扱っている商品には、フレグランス、カラー化粧品、スキンケア、ヘアケア、アクセサリ、美容サービスなどがあります。常に優れた顧客体験を発展させながら、オムニチャネルの適切なポジショニングを強化することが、DOUGLAS Group の戦略「Let it Bloom – DOUGLAS 2026」の要です。同社のビジネスモデルは、オムニチャネル提案、一流ブランド、データ機能に支えられ、成功を収めています。2022 / 23 年度、DOUGLAS Group は 41 億ユーロの純売上を計上し、欧州全土で約 18,000 人を雇用しました。DOUGLAS Group (Douglas AG) はフランクフルト証券取引所に上場しています。