

ミズノのデジタルマーケティングプラットフォームを支えるクラウド



明日は、きっと、できる。

ミズノ株式会社 eマーケティング室 立石明子

2015.12.02 KEY-03 11:30-12:00

1. 自己紹介
2. AWS導入背景
3. 導入方法
4. AWSを使ってみて・・・
5. AWSを使うコツ
6. 今後の計画
7. 最後に

自己紹介

ミズノ株式会社



<ミズノ大阪本社>

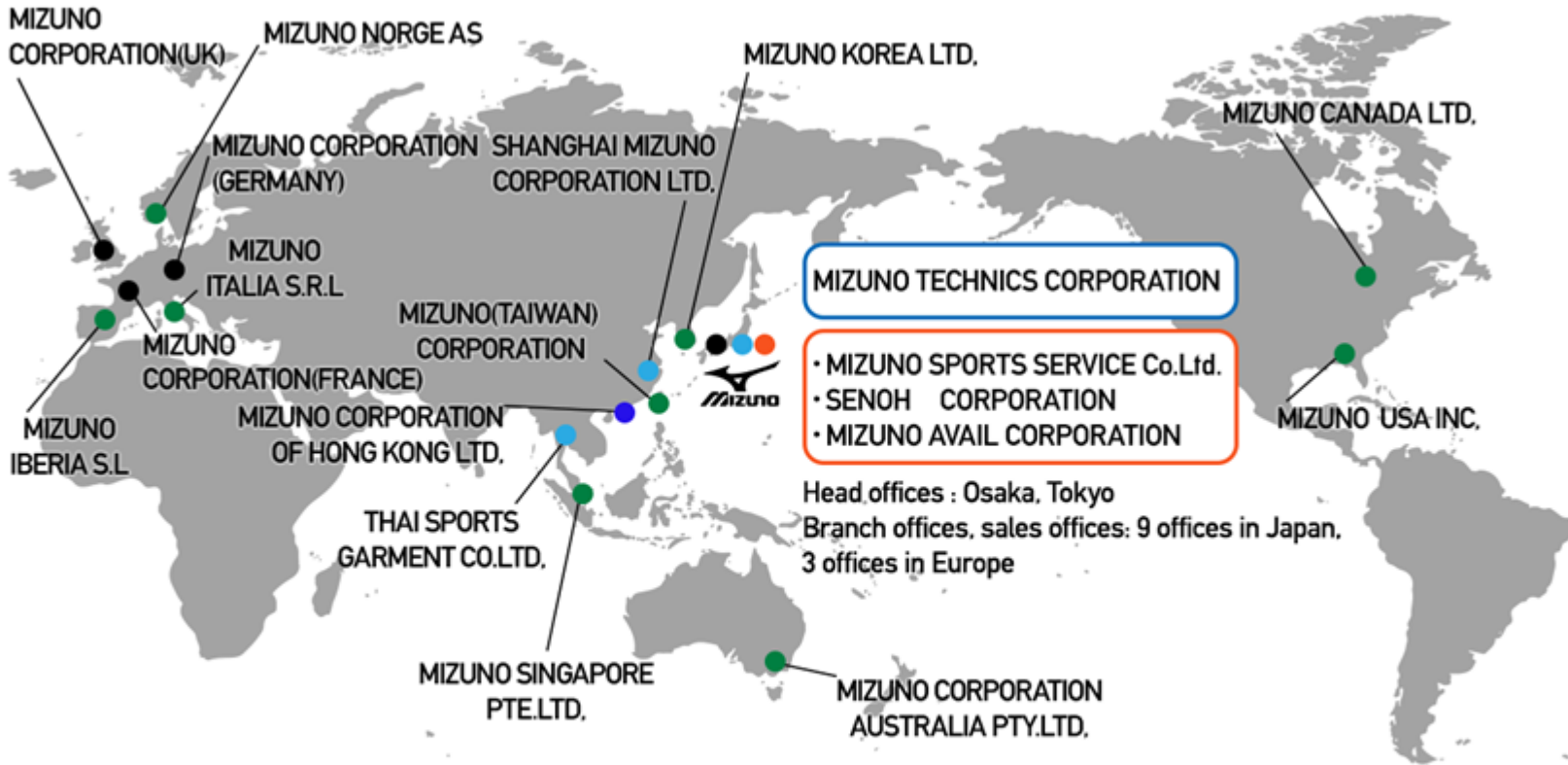
創業 1906年
代表取締役社長 水野明人

従業員数 5,365人
売上高 1,871億円(海外売上比率35.6%)
資本金 261億3,700万円

大阪本社 大阪府大阪市住之江区南港北1丁目12番35号
東京本社 東京都千代田区神田小川町3丁目22番地

※数値は2015年3月31日現在・連結

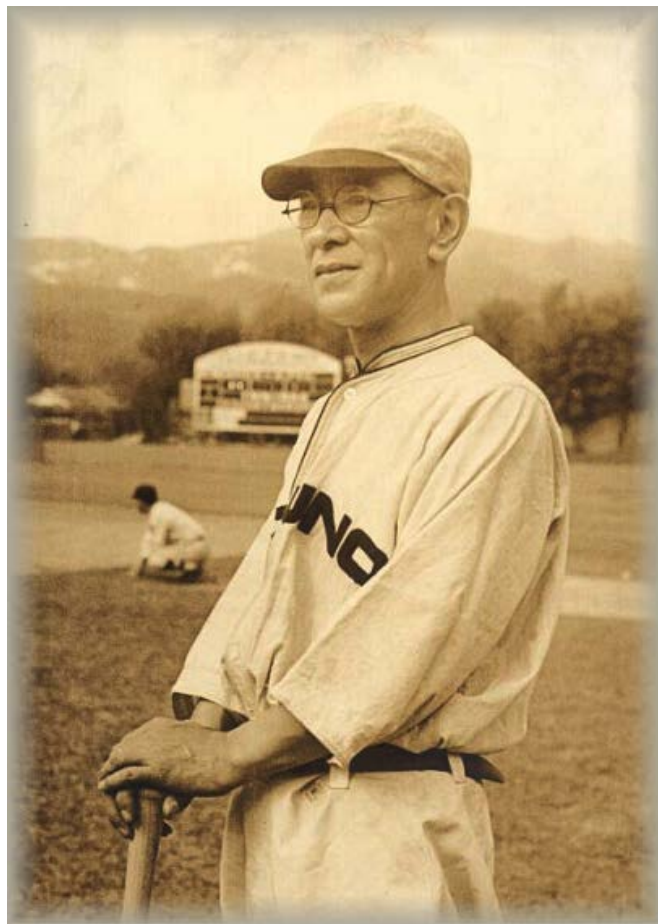
1-1 会社紹介 海外拠点



- Sporting goods manufacturing companies in Japan
- Sports Facilities & Service companies
- Sporting goods manufacturing companies outside Japan
- Sporting goods sales companies outside Japan
- Sporting goods Production Administration companies outside Japan

※数値は2015年11月5日現在

より良いスポーツ品とスポーツの振興を通じて社会に貢献する



<創業者 水野利八>

- 1906年 創業者 水野 利八「水野兄弟商会」を創業
- 1907年 運動服装のオーダーメイドを開始
- 1911年 大阪実業野球大会(現都市対抗野球)を開催
- 1913年 関西学生連合野球大会(現全国高校野球)を開催、
野球クラブ、ボール製造開始
- ・
- 1933年 日本初のゴルフクラブ発売
- 1942年 美津濃株式会社 に社名変更
- ・
- 1972年 東証/大証1部に上場
- ・
- 2001年 eマーケティング室新設
- ・
- 2016年 創業110周年!



ダイヤモンドスポーツ事業

- 野球
- ソフトボール



ライフスタイルスポーツ事業

- ランニング
- ウォーキング
- アウトドア
- 健康グッズ
- など



ゴルフ事業

- ゴルフ



コンペティションスポーツ事業

- サッカー
- 卓球
- 陸上
- テニス
- バレーボール
- バドミントン
- 水泳
- 武道
- など

スポーツ施設サービス事業

- スポーツ施設運営
- 公共施設運営受託
- 各種スポーツプログラム開発
- など

新規事業

- センササービス事業
- 新規チャネル開拓



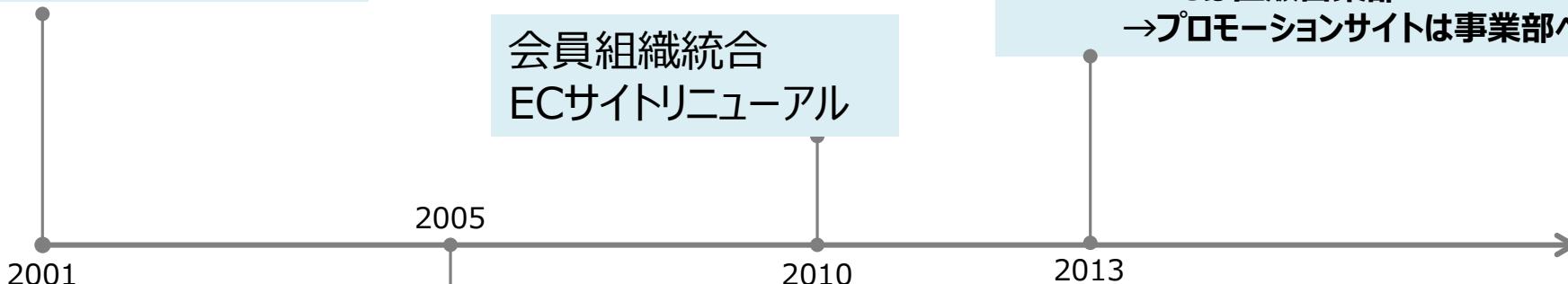
1-2 部署紹介



eマーケティング室

- 発足から約15年
- ミッションは時代によって変化 → そのときに求められることがミッション
- 現在：部長(1人),課長(1人),課員(5人)の少人数組織

設立 (経営企画部門から独立)



2001

- 全社インターネットマーケティング戦略の立案および関連部門との具体的施策の遂行
- 戦略に則したシステムと運用体制の整備

2005

自社EC開設

- プロモーションサイト運営
- ECサイト運営
- 各種ガイドライン整備

2010

会員組織統合 ECサイトリニューアル

2013

組織変更

- ECは直販営業部へ
- プロモーションサイトは事業部へ

業務範囲はGlobalに・・・

- **Webガバナンス**
デジタルマーケティング基盤
ドメイン整備
各種ルールの策定運用
- **リスクマネジメント**
セキュリティ強化
ディザスタリカバリ対策
- **各部のWeb施策支援**
Web解析
ソーシャルリスニング



立石明子 AKIKO TATEISHI

2009年 国内Sier入社
製造流通系のDWH/BI領域従事
システムエンジニア
2013年 ミズノ入社
eマーケティング室所属
web関連の業務全般に従事



re:Invent2015

スポーツ観戦

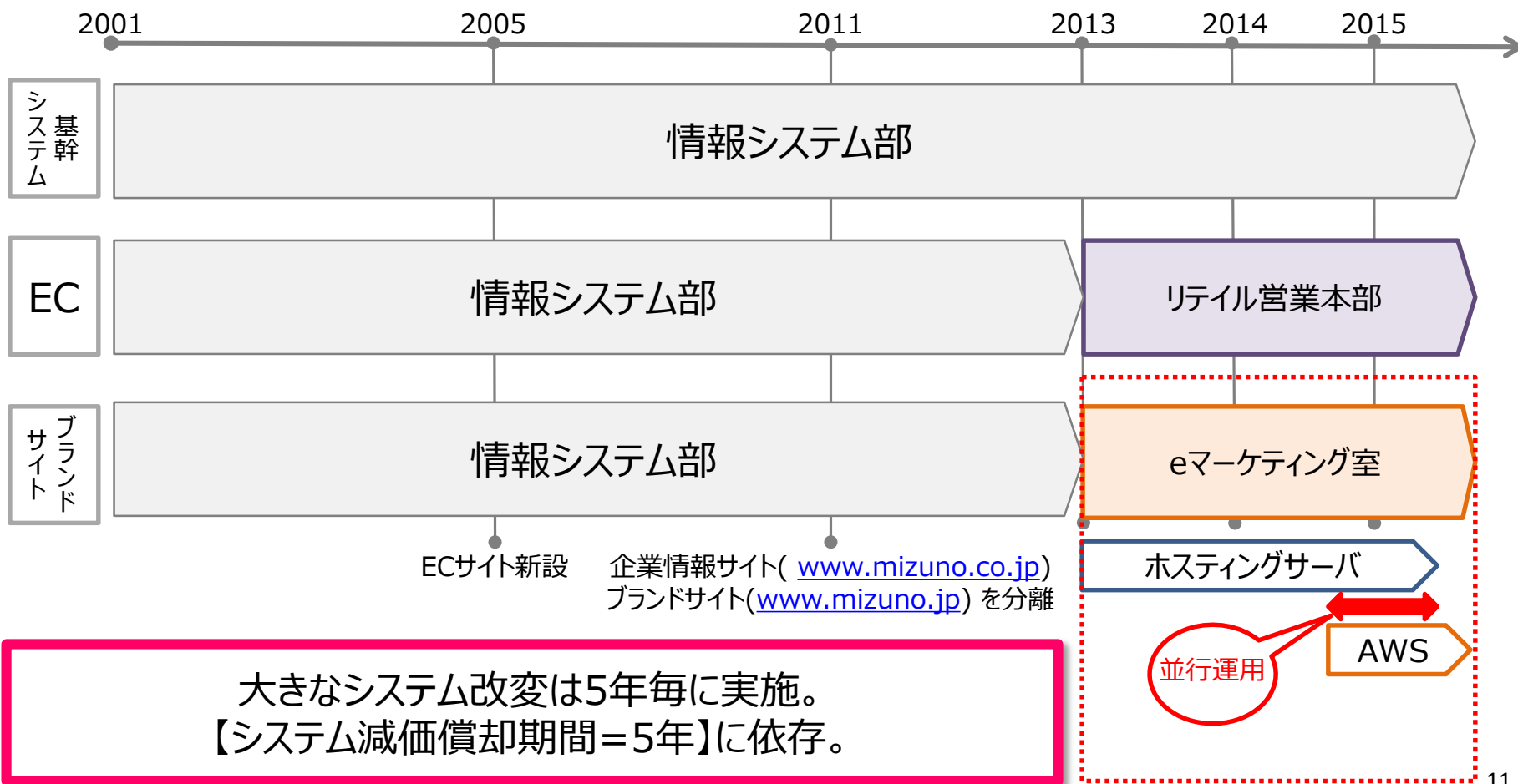
野外フェス



AWS導入背景

2-1 WEBサイトインフラ管理体制の変遷

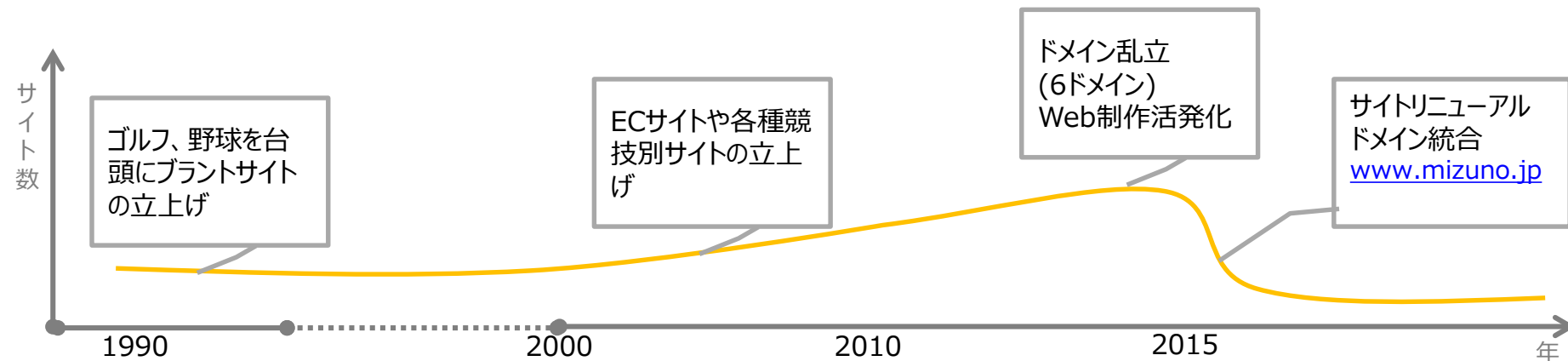
- 管理部門は複数回の変更
- Webサイト立ち上げ当初は情報システム部
- 2013年の機構改革によって資産再分配(受益者管理へ)、サーバ管理をeマーケティング室に移管
- 2014年AWS利用スタート、1年間の並行運用期間を経て、2015年完全移行完了



2-2 ミズノのWEBサイト (ブランドサイト)



- 管理部門は複数回の変更 (広報宣伝部→eマーケティング室→各事業部門)



PV
(ページビュー)
1,280万/月

サイト数
約30サイト



www.mizuno.jp
www.mizuno.com



訪問回数
240万/月

会員数
(クラブミズノ会員)
40万人



2-3 サーバリプレイス/サイトリニューアルの経緯

- PDCAをまわせるデジタルマーケティングプラットフォームを構築するため

1 タイミング

ホスティングサーバ契約更新タイミング(= 社内原価償却終了タイミング)



2 WEBサイト強化 (攻め)

機動性・柔軟性の確保
グローバル対応



3 ガバナンス (守り)

WEBガバナンス強化 (Tone Manner, Domain, Multi Device など)
ディザスタリカバリー&セキュリティ強化



導入方法

3-1 スケジュール/Phase Plan/体制 ①



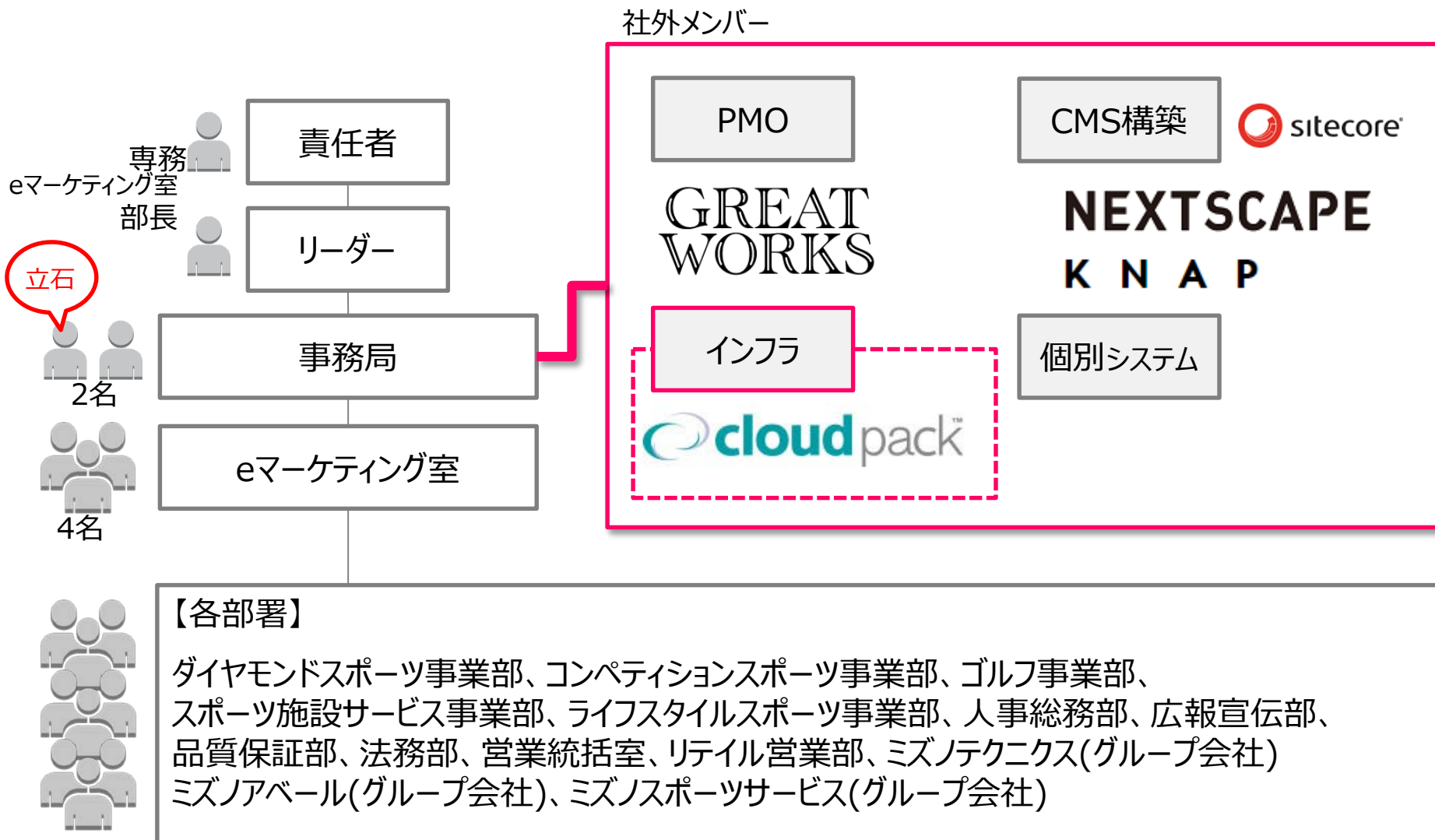
年月	14年7-9月	14年10-12月	15年1-3月	15年4-8月	15年9月
1	Phase1				
2			Phase2		
3				Phase3	
4				個別システム移行	
5					
備考	<ul style="list-style-type: none"> ・キックオフ ・新サーバ構築 	全体スケジュール確定		<ul style="list-style-type: none"> ・公開時サイト停止 ・ドメイン統合 	<ul style="list-style-type: none"> ・完全サーバ移行 ・バックアップ確認

**8月末
OPEN**

3-1 スケジュール/Phase Plan/体制 ②



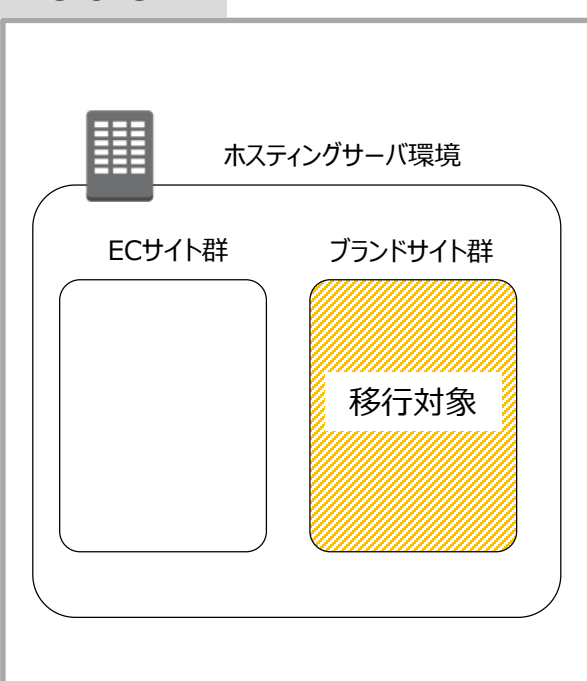
- 複数社体制でプロジェクトを遂行、AWSベンダーはcloudpack様
- 社内推進メンバーは少数



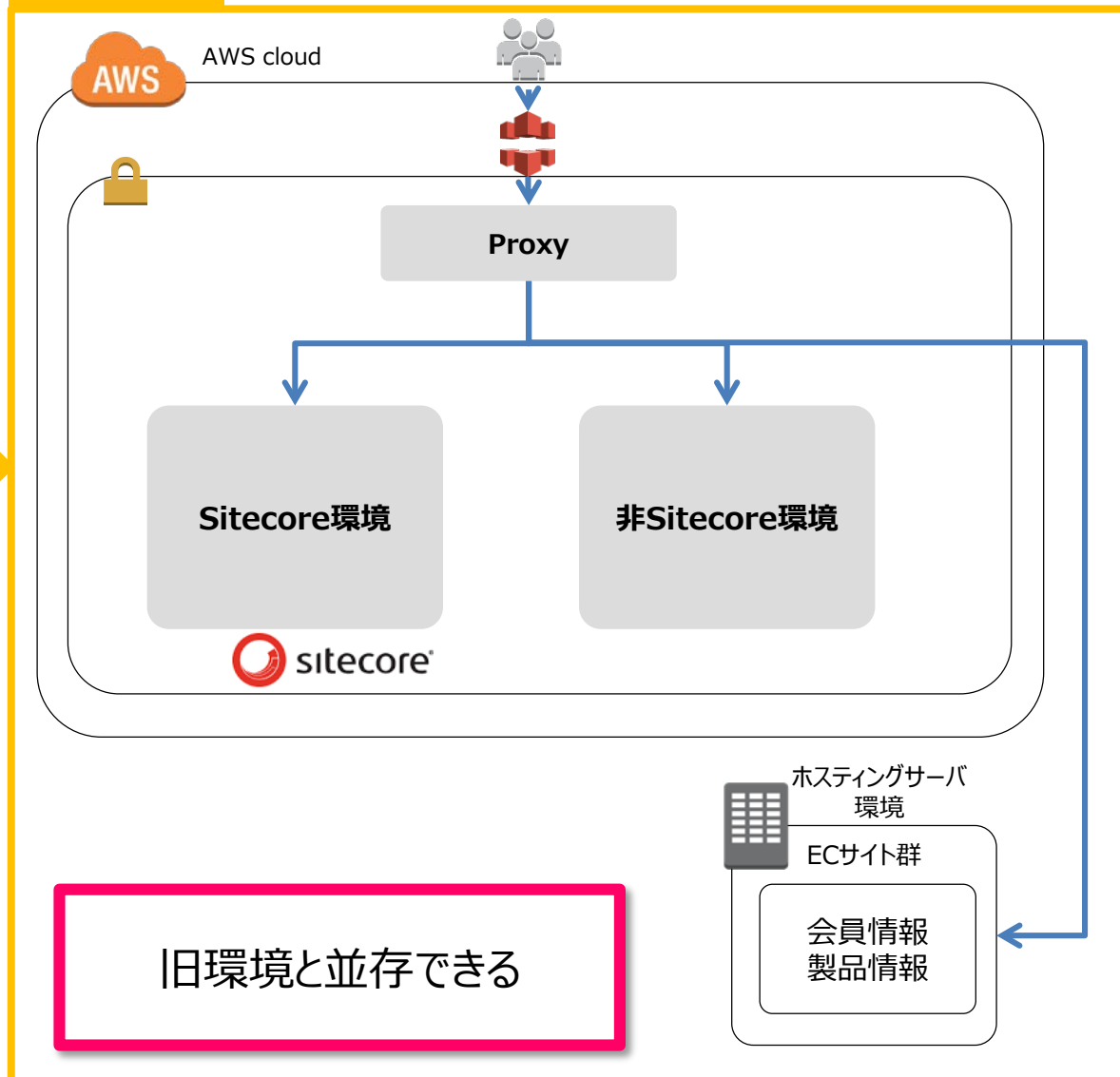
3-2 並行運用

- 並行運用期間(1年間)
- 徐々に移行
 - 複数回のスケールアップ
 - 複数回のスケールアウト
- 旧環境との並存
 - Proxyで制御

Before



After



AWSを使ってみて・・・



～全英への道～ ミズノオープン

ミズノ主催のゴルフトーナメント

- ・毎年、5-6月に4日間(予選ラウンド2日/決勝ラウンド2日)開催
- ・決勝ラウンドについてはTV中継有り
- ・TV放映中に大会プレゼントの応募を実施

例年、たくさんのご応募を頂戴し、
急激なサーバ負荷によって毎年一定時間サイトが繋がりにくい状態に。
決勝ラウンド開催の週末はサーバダウンを危惧・・・



スケールアウト(EC2/ELB)

- スペシャルコンテンツを分離独立
- サーバ台数増加

スケールアップ(EC2)

キャンペーン応募フォーム稼働サーバを強化

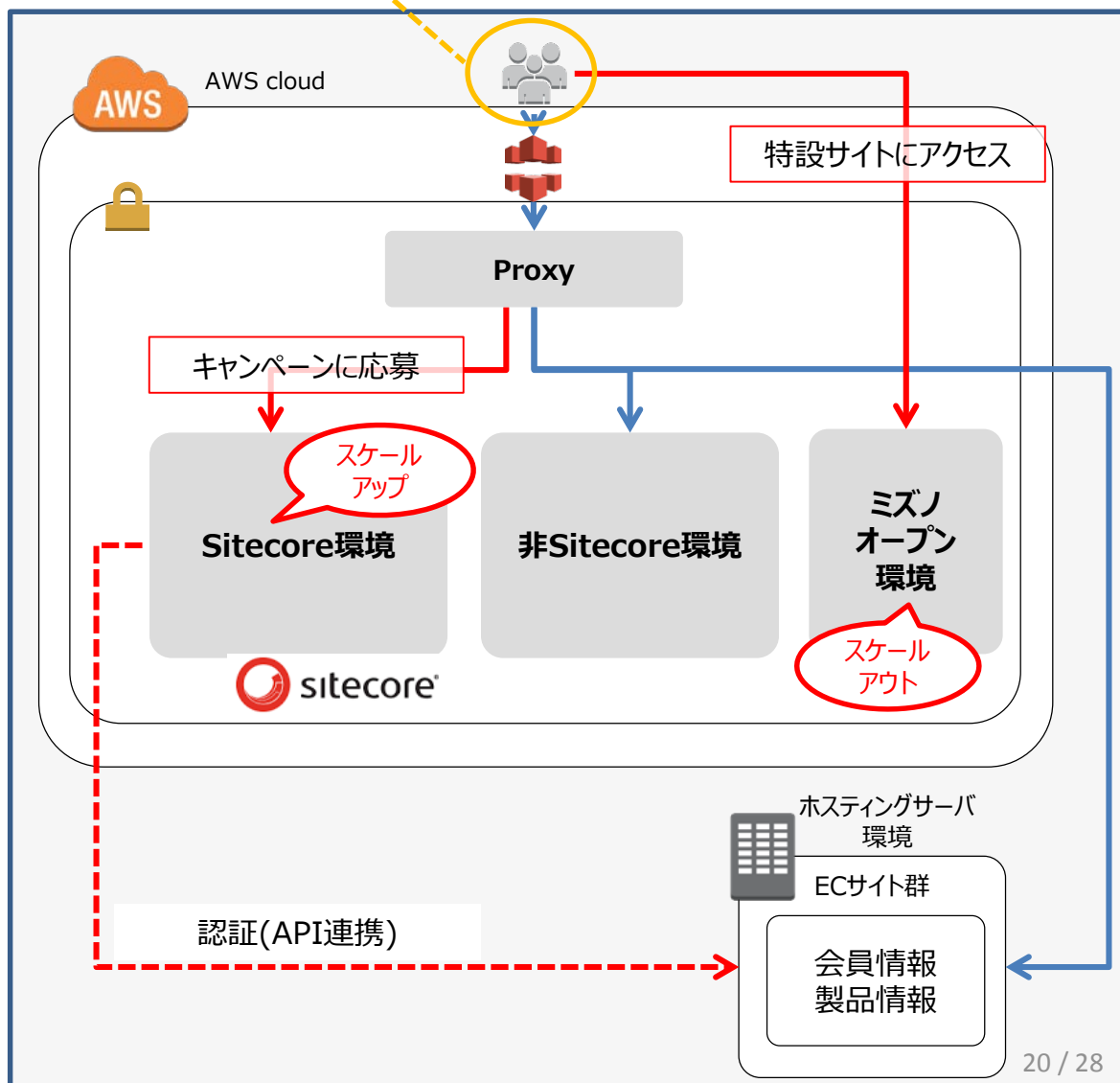
4-1 よかったこと

- ミズノオープン開催時のTV放送と連動したプレゼント応募キャンペーン時に一時的なスケールアップおよびスケールアウトを実施

特設サイトにアクセス



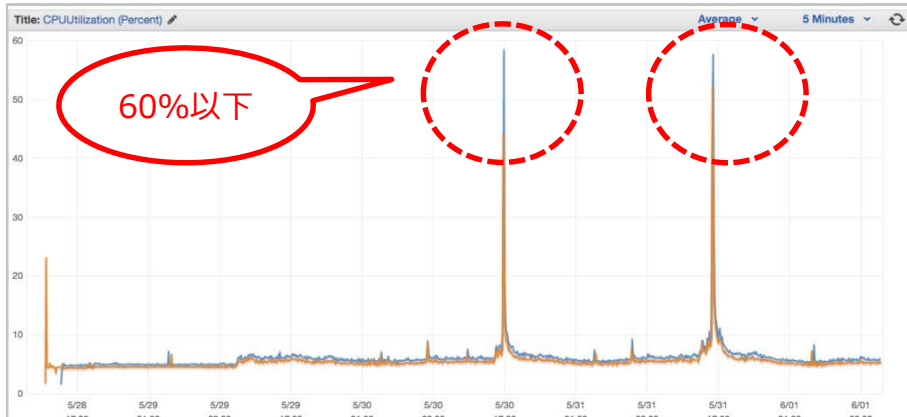
キャンペーンに応募



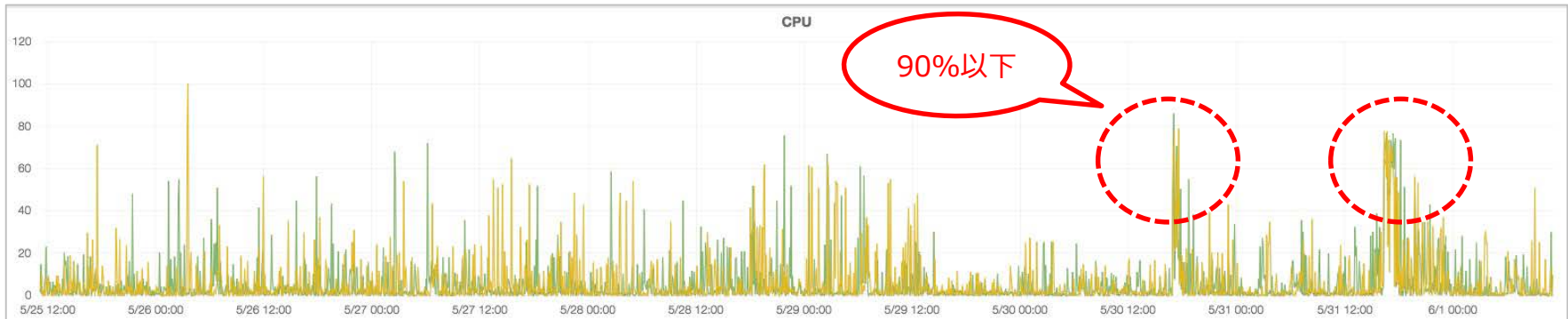
4-1 よかったこと

- 結果

スペシャルコンテンツサーバ(非Sitecore環境)CPU



プレゼント応募フォームサーバ(Sitecore環境) CPU



ピーク時にスパークすることなく稼働が実現
スケールアウト/スケールアップは4日間のみ、追加費用は**3,860円**

AWSを使うコツ

1 主体性

何もかもベンダー任せにしないこと。

解決したい事柄を明確にしてベンダーに伝えると同時に、自分なりに解決策を考える。ベンダーの提案内容と自分の案に乖離がある場合は納得いくまで話し合う。「最適」な状態かどうかの判断はオーナー自身が行えるようにする。常に勉強が必要。

2 パートナーシップ

- 保守ベンダーに作業依頼する場合はランニングコストを意識すること。構成変更や設定変更が容易な分、運用の手間はかかってくる。

(cloudpackさんは構築費、メンテナンス費はゼロなので非常に助かっています)

- 第三者評価できる状況を作っておくこと。

アプリベンダーのAWSの理解レベル、AWSJとの連携。

(NextScapeさんはAWSに理解があり、非常に助かっています)



3 AWS向きのコンテンツの見極め

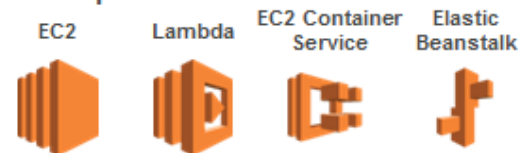
5年償却形骸化説。

5年間同じ構成で運用し続ける見込みのないシステムについては、インシャルコストがかからず、すぐに止められるというAWSの特性をメリットとして活かすことができる。

5-2 AWSを使うコツ

- AWS Simple Icon
 - re:Inventで感じたSimpleアイコンの実用性
 - ナンバーバルで伝わる構成の意図

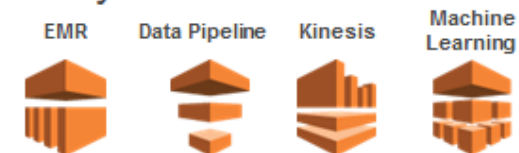
Compute



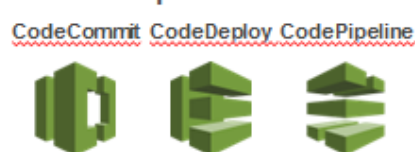
Networking



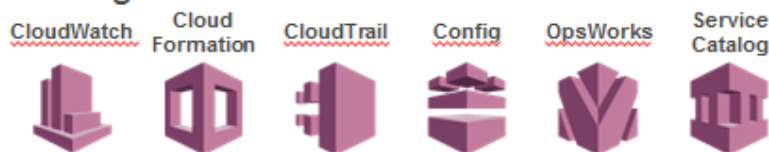
Analytics



Developer Tools



Management Tools



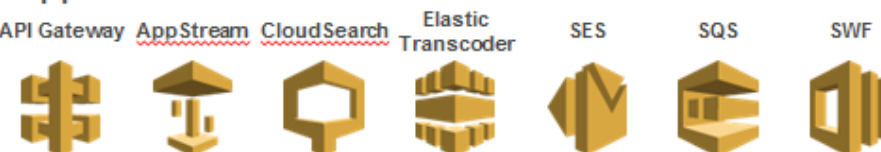
Security & Identity



Storage & Content Delivery



Application Services



Mobile Services



Database



Enterprise Applications



今後の計画

新規事業開発

Try & Error
Quick Start

ビッグデータ

IoT
Analytics

海外展開

Apply
Share

最後に

ご清聴ありがとうございました。

