

# アコーディア・ゴルフが 取り組むクラウド・ファースト！

株式会社アコーディア・ゴルフ

経営企画本部

情報システム部担当

統括部長 田中 理

- 会社概要
- 全社システム概要
- ITインフラの変遷
- 当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)
- クラウドからのベネフィット
- 今後の展開

## ■ 会社概要

- 全社システム概要
- ITインフラの変遷
- 当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)
- クラウドからのベネフィット
- 今後の展開

# 会社概要

**会社名** 株式会社アコーディア・ゴルフ (東証一部上場)  
**代表取締役社長** 鎌田 隆介  
**本社所在地** 東京都渋谷区渋谷2-15-1  
**資本金** 10,940百万円  
**保有コース及び契約コース数** ゴルフ場137コース 練習場 25か所 (2015年3月末時点)  
**従業員数 (連結)** 2,879名 (3,105名)

## 運営ゴルフ場入場者数



## 地域別運営ゴルフ場入場者数



## 運営ゴルフ場の形態 (コース数・ホール数)



## ポイントカード



# ゴルフ総合サービスについて

## ゴルフ総合サービス



## 幅広いゴルフサービス

ゴルフ場やゴルフ練習場、プロショップとお客さまのゴルフライフに欠かせないサービスを提供しております。アコーディア・ゴルフでは、ワンストップでご利用いただけます。ゴルフ練習場とゴルフ場を相互に活用し、レッスンプログラムで短期間の上達していただく、プロのアドバイスを得ながら自分に合ったゴルフ用品を購入できるなど、総合的なサービスを提供しております。

# アコーディア・ゴルフのポイントカード

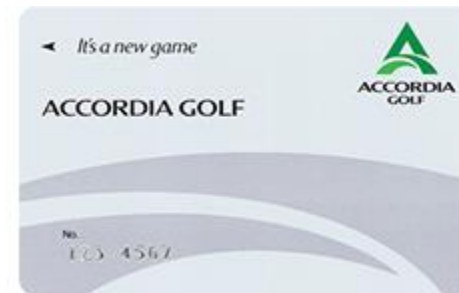
## 多くのお客さまが利用するポイントカード

日本のゴルフ場において、早くからポイントサービスを導入し、利用者数は2005年に100万人、2014年には300万人と、およそ日本のゴルファーの3名に1人に利用いただいているポイントカード。

カードは、ゴルフ場のブランドごとに対応しており、ゴルフ場ブランドの強化にもつながっております。ポイントカードをお使いいただくお客さまのビッグデータは、リピート率の向上などに活用しております。



メンバーカード



ビジターカード

- ・ ゴルフ場のメンバー様 約18万人
- ・ ビジターのお客様 約360万人
- ・ ポイントカード発行枚数 約380万枚  
(2015年3月末)

- 会社概要
- **全社システム概要**
- ITインフラの変遷
- 当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)
- クラウドからのベネフィット
- 今後の展開

# 全社システム全体像

## 事業所(ゴルフ場)

ゴルフ場システム  
(精算システム)

ロッジ管理  
(小規模ホテル向け)

ホテルシステム  
(大規模ホテル向け)

セントラル予約ハブ  
(ゴルフ場予約システム)

## 事業所(練習場)

練習場システム  
・打席管理  
・スクール管理  
・ショップ管理

セントラル予約ハブ  
(ゴルフ場予約システム)

## 本社システム

### 事業所向けシステム

ポイントカード管理システム

会員管理システム

セントラル予約ハブ

WEB予約システム

DMシステム

### バックオフィス基幹システム

会計システム(JDEwards)  
・総勘元帳  
・買掛処理  
・固定資産

連結会計システム

流通(在庫)システム  
・在庫管理  
・購買管理

人事・給与システム

Web申請システム  
(経費精算・人事申請等)

統合顧客情報管理  
システム

### 全社共通システム

情報共有システム  
(サイボウズ)

エクセル、ワード等  
(Office365)

メールシステム  
(GoogleApps)

### BIシステム(情報活用)

QlikView

顧客情報活用

売上予実績管理

事業所損益

予約予実績管理



# 事業所システム概要

## 事業所(ゴルフ場)

ゴルフ場システム  
(精算システム)

ロッジ管理  
(小規模ホテル向け)

ホテルシステム  
(大規模ホテル向け)

## 事業所(練習場)

練習場システム  
・打席管理  
・スクール管理  
・ショップ管理

## ゴルフ場システム

ゴルフ場へのチェックイン(受付)からチェックアウト(精算)及びレストラン、ショップ等の利用を管理するシステム。

## ロッジ管理

小規模の宿泊施設を管理するシステム。(50室以下を目安)

## ホテルシステム

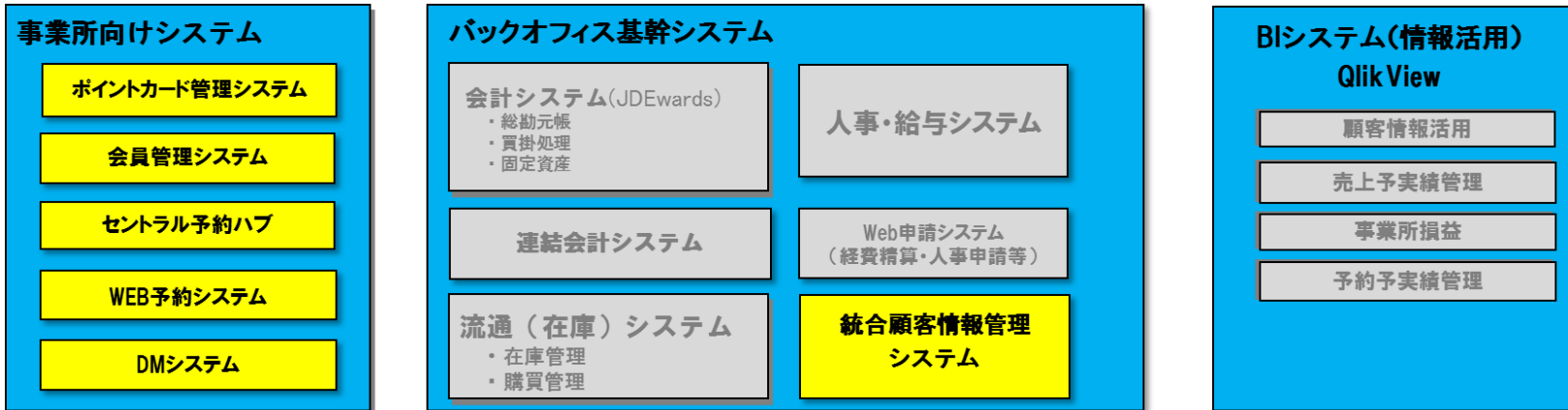
大規模の宿泊施設を管理するシステム。(100室以上を目安)

## 練習場システム

練習場へのチェックイン(受付)、打席管理等を管理するシステム。  
練習場で行っているスクールやショップで販売している商品の売買を合わせて管理するシステム。

**ゴルフ場等はネットワーク環境として脆弱  
なので基本はオンプレミスとして運用している。**

# 本社システム概要（事業所向け）



## ポイントカード管理システム

メンバー様、ビジター様含めて約380万人のフォルダーのポイントの明細、残高を管理するシステム。

## 会員管理システム

それぞれのゴルフ場に帰属しているメンバー様の管理しているシステムでポイントカード管理システムとはお客様情報を一元管理している。

## セントラル予約ハブ

全てのゴルフ場の予約を一元管理しているシステム。

## WEB予約システム

お客様がWEBから当社の予約を取れるシステム。

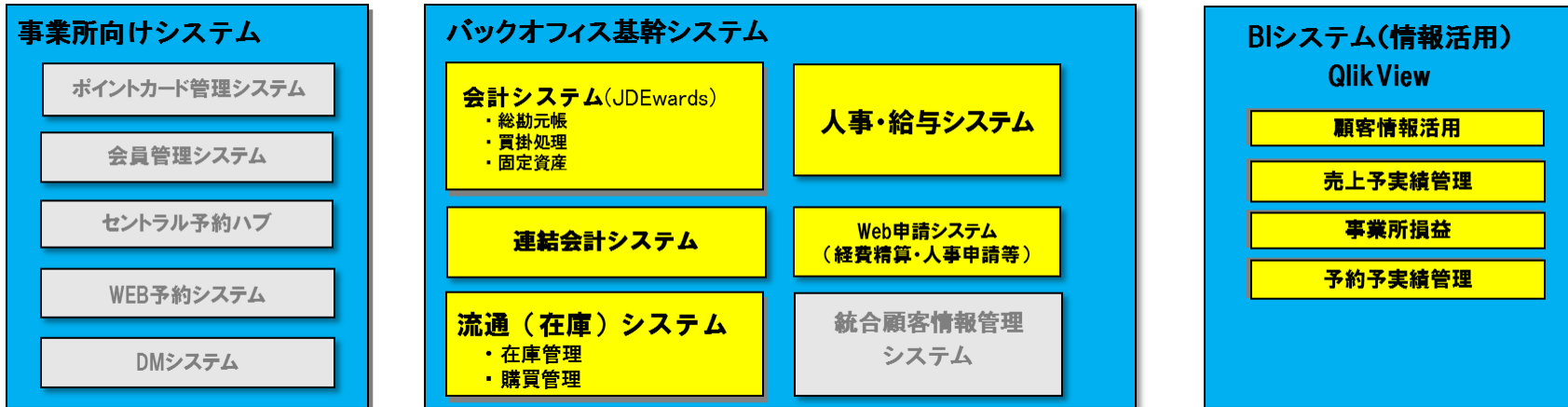
## DMシステム

お客様へダイレクトメールや手配りするチラシ等を作成、管理するシステム。

## 統合顧客情報管理システム

ゴルフ場、練習場などサイロ化した顧客情報、利用履歴を一元管理している。

# 本社システム概要（本社基幹、情報系）



## 会計システム

日本オラクル社のJDエドワーズを会計システムとして利用。

## 連結会計システム

当社ホールディング会社として約20社の子会社を保有しているため連結会計はパッケージを利用している。

## 流通・在庫システム

当社は積極的にゴルフ商品をゴルフ場、練習場で販売している関係で商品管理、販売をパッケージを利用して運用している。

## 人事・給与システム

パッケージを利用。

## WEB申請システム

ワークフローシステム。これもパッケージを利用。

## BIシステム(情報活用)

BIのパッケージを利用。

# 本社システム概要（全社共通）

## 全社共通システム

情報共有システム  
(サイボウズ)

メールシステム  
(GoogleApps)

エクセル、ワード等  
(Office365)

## 情報共有システム

全社で情報共有(掲示板)、スケジュール管理、ファイル管理で利用している。  
サイボウズガルーンを使用。

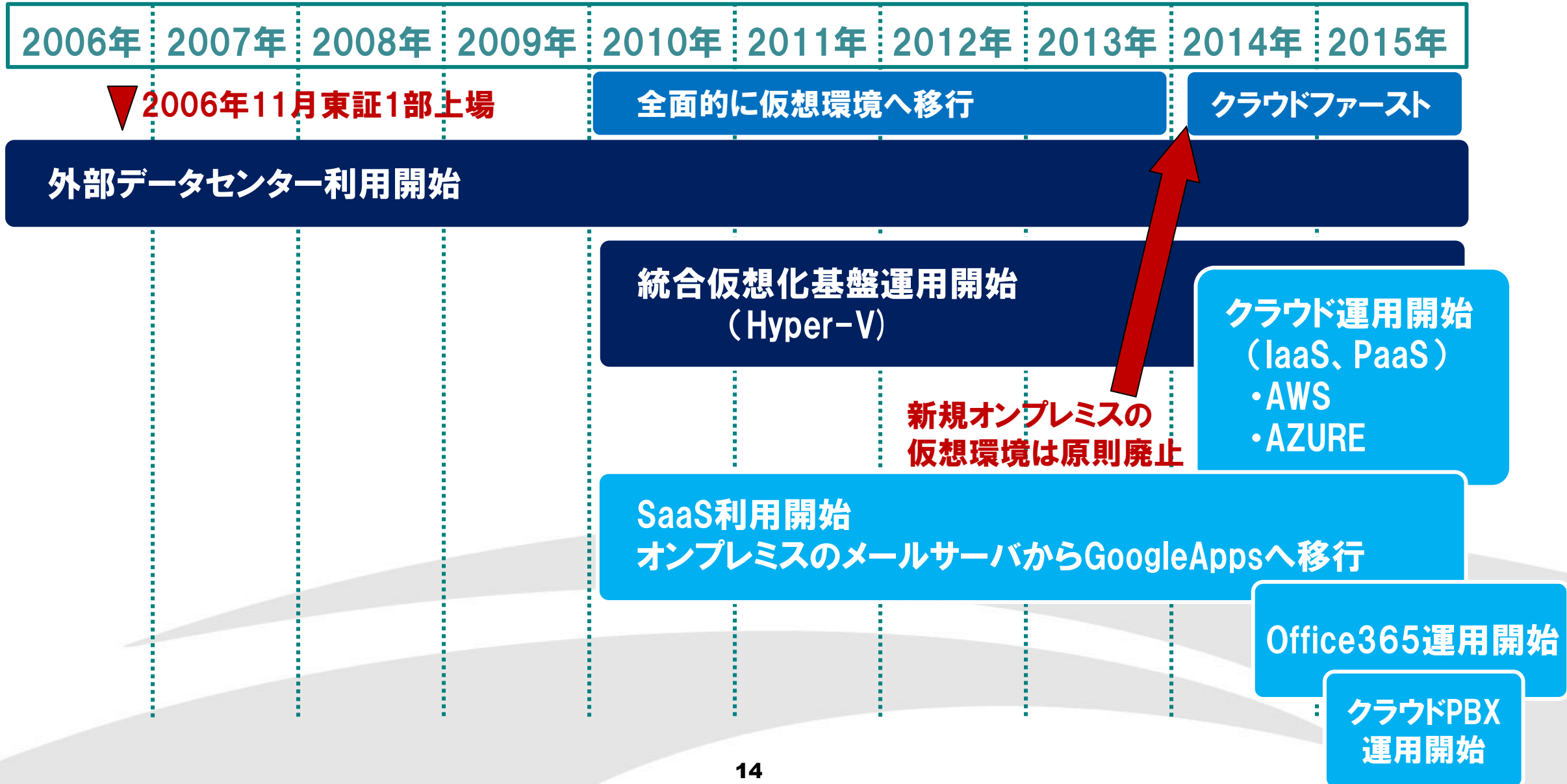
## メールシステム

メールシステム、クラウドストレージとしてGoogleAppsを利用している。

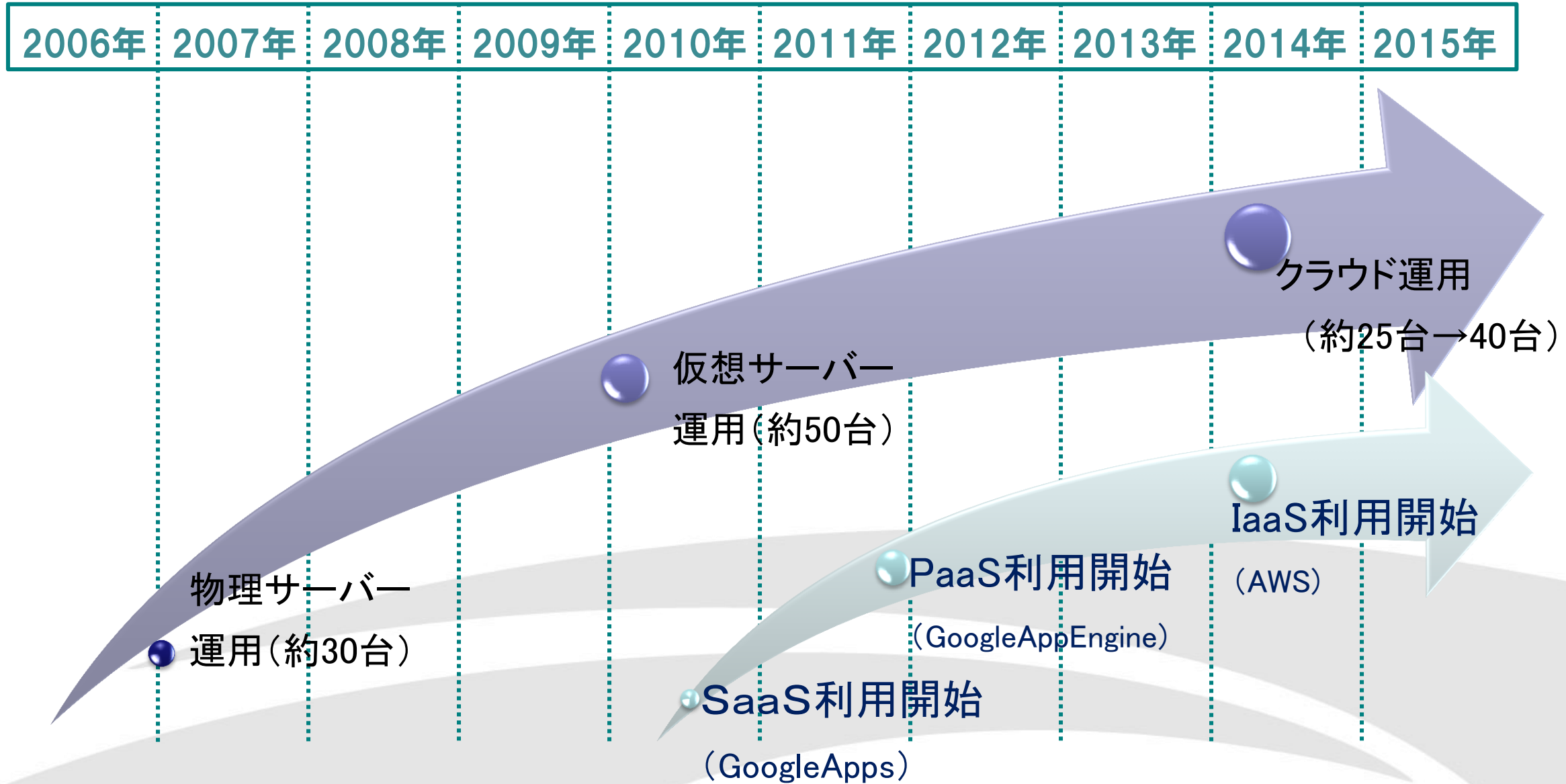
## オフィス製品

オンプレミスのオフィス製品からクラウドのOffice365に移行。

- 会社概要
- 全社システム概要
- **ITインフラの変遷**
- 当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)
- クラウドからのベネフィット
- 今後の展開



# ITインフラの変遷



- 会社概要
- 全社システム概要
- ITインフラの変遷
- **当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)**
  - クラウドからのベネフィット
  - 今後の展開



# 当社のクラウドへの取り組み

● PaaS利用開始  
(GoogleAppEngine)

● IaaS利用開始  
(AWS)

● SaaS利用開始  
(GoogleApps)

## フェーズ1

2010年に自社メールシステムをGoogleAppsに移行

### 移行理由

- ✓ システム担当者運用負荷の改善  
(スパム・ウイルス対策、システム障害対応など)
- ✓ ヘルプデスク運用負荷の改善  
(初期及び異動時等の個別のメール設定、アドレス帳の更新、容量制限の対応など)
- ✓ WEBメールの汎用性向上
- ✓ 現行メールシステムにかかる保守費用の削減

# 当社のクラウドへの取り組み



## フェーズ2

2011年にGoogleAppEngineを利用したゴルフ場情報サイトを作成。

## 移行理由

- ✓ ゴルフ場情報(アクセス、売価、キャンペーン等)を全体で共有しお客様に迅速にお答えできるようにする。
- ✓ 社内サイト構築で検索し易くする。
- ✓ ゴルフ場からの情報入力、画像登録を簡単にできる。

# 当社のクラウドへの取り組み



## フェーズ3

### 2014年にアコーディアWEB予約システムをAWSに移行

#### 移行理由

- ✓ お客様向けWEBシステムのため時間帯によってアクセスが集中する。→ピーク時の安定性を確保できる。
- ✓ 柔軟なリソースを確保できる。
- ✓ 充実したサービスラインナップ  
 サーバ環境(EC2)、ストレージ(S3)、データベースサーバ環境(RDS)、  
 、VPN環境(VPC)、DNS提供(Route53) etc
- ✓ データセンターの地域(リージョン)選択可能  
 データの所在が不透明になりがちなパブリッククラウドサービスでありながら  
 、DCのリージョン選択が可能

# 当社のクラウドへの取り組み

● SaaS利用開始  
(GoogleApps)

● PaaS利用開始  
(GoogleAppEngine)

● IaaS利用開始  
(AWS)

## 今後の取り組み

2015年に基幹系であるERPシステム、連結会計システム等をAWSに移行

### 移行理由

AWSで当社WEBシステムの運用実績から基幹系などシステムを移行しても問題がない事が実証できたので  
 今後はAWSをクラウドのメイン(PaaS, IaaS)として採用

当社IT方針として今後はクラウドファーストとしてシステム構築を進める。

- 会社概要
- 全社システム概要
- ITインフラの変遷
- 当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)
- **クラウドからのベネフィット**
- 今後の展開

# なぜクラウドか？

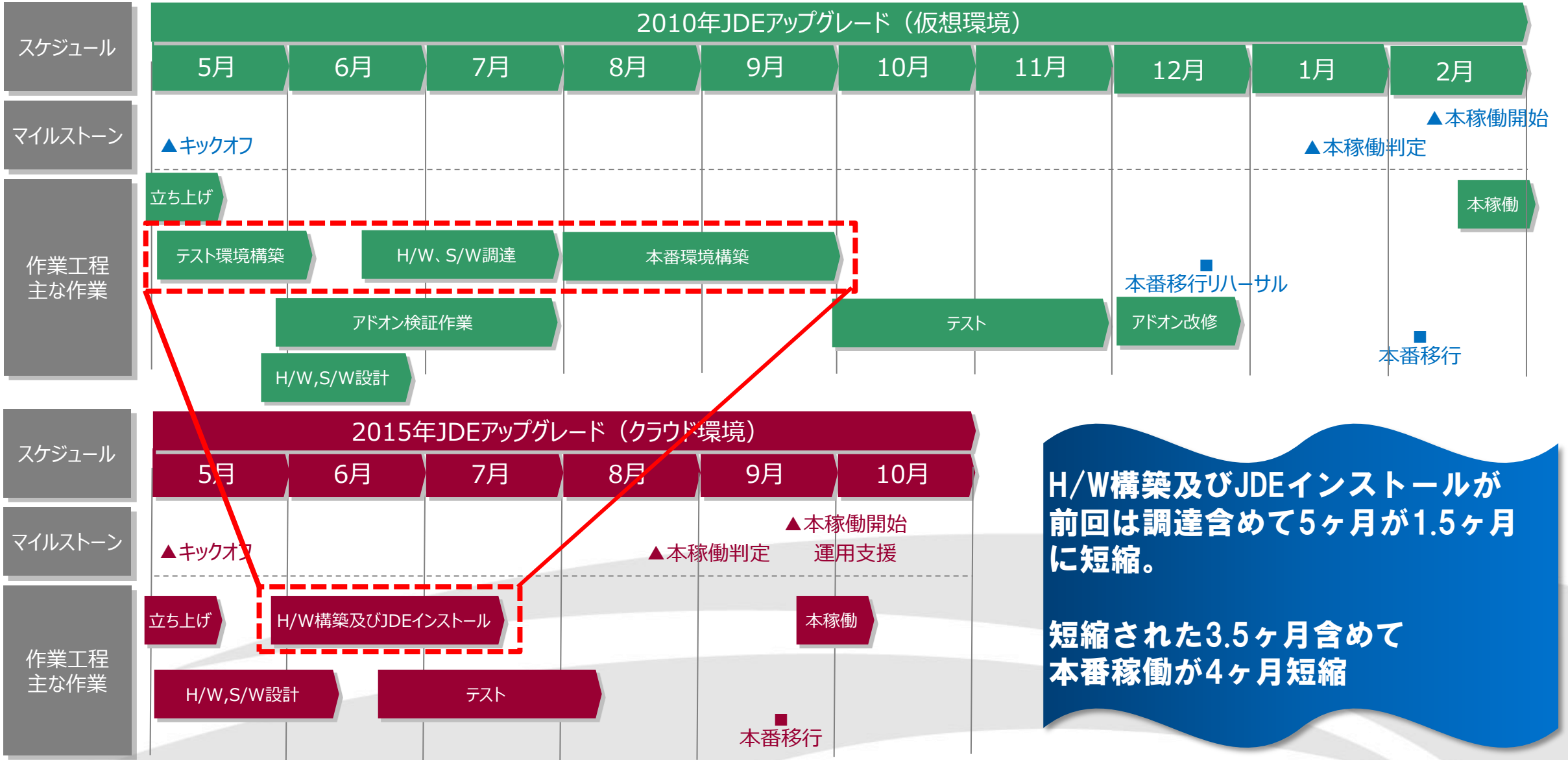
## メリット

先行投資を弱小化できる  
（初期投資を抑られる）  
迅速な導入が可能  
（スピード重視）  
コストの最適化が図れる  
（利用状況により柔軟に対応）

## デメリット

幅広いサービスの知識が必要  
設定項目や設定内容が煩雑  
仮想技術特有のクセ

# なぜクラウドか？



**H/W構築及びJDEインストールが  
前は調達含めて5ヶ月が1.5ヶ月  
に短縮。**

**短縮された3.5ヶ月含めて  
本稼働が4ヶ月短縮**

# なぜAWSか？

日本で展開しているクラウドベンダーとして **一番優れたベンダーエコシステム** が構築されている。

## 50音別 APN パートナー一覧

### APN コンサルティングパートナー (SI)

- 株式会社ISIDアドバンストアウトソーシング
- i.e.sea株式会社
- アイレット株式会社 (cloudpack)
- 株式会社アイディーエス (Sunny Cloud)
- アクセンチュア株式会社
- 株式会社アグレックス (AGREX Inc.)
- 株式会社アズジェント
- 株式会社アゼスト (AZEST, Inc.)
- 株式会社アフォーダンス

### APN テクノロジーパートナー (ISV)

- 株式会社アイキューブドシステムズ
- 株式会社アクアシステムズ
- アステア インターナショナル ジャパン株式会社
- Aspera
- 株式会社adingo
- 株式会社アプレッソ
- Altair Engineering
- アルファサード株式会社
- 株式会社イーライセンスシステムズ
- ESRIジャパン株式会社
- 株式会社ECM
- インフォアジャパン株式会社
- インフォサイエンス株式会社
- インフォテリア株式会社
- インフォマティカ・ジャパン株式会社
- 株式会社インフォマティクス
- 株式会社ヴァル研究所
- Vyatta
- ウイングアーク1st株式会社
- AOSテクノロジーズ株式会社
- 株式会社HDE
- SAS Institute Japan 株式会社
- SAPジャパン株式会社
- 株式会社NTTデータインフラマート

## 日本発のプレミアコンサルティングパートナー



アイレット株式会社  
(cloudpack)



クラスメソッド株式会社



株式会社サーバーワークス



株式会社野村総合研究所

- 株式会社エイムラック
- 株式会社エクシード
- SCSK株式会社
- エヌ・ティ・ティ・ソフトウェア株式会社



# なぜAWSか？

**AWSでは種々のサービスが充実している。  
また、毎年新しいサービスが提供されている。**

幅広くかつ深く支える主なクラウドインフラサービス

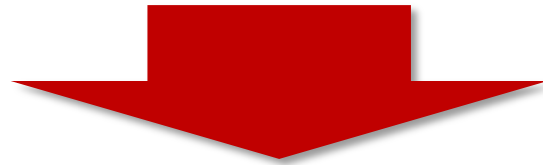
コンピューティング	ストレージとコンテンツ配信	データベース	ネットワーク	アドミニストレーション & セキュリティ
<ul style="list-style-type: none"> <li>仮想サーバー</li> <li>コンテナ</li> <li>管理不要のコンピューティング</li> <li>自動スケーリング機能</li> <li>ロードバランサー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドストレージ</li> <li>ブロックストレージ</li> <li>アーカイブストレージ</li> <li>CDN (コンテンツ配信)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リレーショナル</li> <li>NoSQL</li> <li>キャッシュ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仮想プライベートクラウド</li> <li>専用線接続</li> <li>DNS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ID 管理</li> <li>アクセスコントロール</li> <li>使用量とリソースの監査</li> <li>キーの保管と管理</li> <li>モニタリングとログ</li> <li>サービスカタログ</li> </ul>

豊富なクラウドプラットフォームサービスにより成功を促進

分析	アプリケーションサービス	デプロイ & マネジメント	モバイルとデバイス
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hadoop</li> <li>リアルタイム</li> <li>データウェアハウス</li> <li>データ処理パイプライン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キューサービス</li> <li>ワークフロー</li> <li>アプリのストリーミング</li> <li>メディア変換</li> <li>メール</li> <li>検索</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウェブアプリの 1-Click デプロイメント</li> <li>開発/運用リソース管理</li> <li>リソーステンプレート</li> <li>コードのデプロイ</li> <li>継続的な統合ツール</li> <li>ソースコードマネジメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ID</li> <li>同期</li> <li>モバイルアプリ分析</li> <li>通知</li> </ul>

# なぜAWSか？

エンドユーザーは、クラウドベンダーの種々のサービスをどのように利用すれば適切なのか分らない。



クラウドの方程式  $y = f(x)$

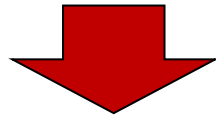
y:	AWSの最適解
function:	ベンダーエコシステム
x:	エンドユーザーの要望

ここが重要

# 当社が考えるクラウドを上手く利用するには？

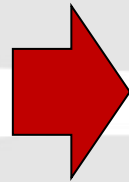
## クラウドベンダーが抱える課題

- サポートが弱い(特に海外ベンダー)
- 運用保守(サービスの監視)
- インシデントのレスポンス



## 課題解決は？

スキル、運用ノウハウを  
持ったベンダーと組む



## 今後は？

自社のベンダーエコシス  
テムを構築する

- 会社概要
- 全社システム概要
- ITインフラの変遷
- 当社のクラウドへの取り組み  
(全社IT方針)
- クラウドからのベネフィット
- **今後の展開**

## オンプレミスを継続

既にクラウドもしくは  
今年度にクラウドに移行

来年度以降でシステムの  
更新時期にクラウドへ移行

### 事業所(ゴルフ場)

ゴルフ場システム  
(精算システム)

ロτζジ管理  
(小規模ホテル向け)

ホテルシステム  
(大規模ホテル向け)

セントラル予約ハブ  
(ゴルフ場予約システム)

### 事業所(練習場)

練習場システム  
・打席管理  
・スクール管理  
・ショップ管理

セントラル予約ハブ  
(ゴルフ場予約システム)

## 本社システム

### 事業所向けシステム

ポイントカード管理システム

会員管理システム

セントラル予約ハブ

WEB予約システム

DMシステム

### バックオフィス基幹システム

会計システム(JDEwards)  
・総勘元帳  
・買掛処理  
・固定資産

人事・給与システム

連結会計システム

Web申請システム  
(経費精算・人事申請等)

流通(在庫)システム  
・在庫管理  
・購買管理

統合顧客情報管理  
システム

### 全社共通システム

情報共有システム  
(サイボウズ)

エクセル、ワード等  
(Office365)

メールシステム  
(GoogleApps)

### BIシステム(情報活用) Qlik View

顧客情報活用

売上予実績管理

事業所損益

予約予実績管理



- システムを更新する場合はAWS利用を1<sup>st</sup> プライオリティに！！
- 情報システム部員のスキルセットをクラウドへ。
- オンプレミス、クラウドの総合運用、監視体制の構築。
- 自社ベンダーエコシステムの構築
- Amazon Workspacesの利用

**ご清聴ありがとうございました**