
aws
SUMMIT
TOKYO | APRIL 20-21, 2023

AP-16

ベイシアが目指す「クラウド化」周回遅れからデジタル先進企業への挑戦

横田 聡
クラスメソッド株式会社
代表取締役

亀山 博史
株式会社ベイシア
役員待遇 デジタル推進本部 本部長 兼 商の工業化推進本部 副本部長

クラスメソッドについて

事業

- もうすぐ創業20年目
- 売上420億円
- クラウド/データ/デジタル
- 3000社以上の支援実績

組織

- グループ従業員800名
- 国内7拠点/海外7拠点
- エンジニア割合70%
- 情報発信文化（Developers IO、Zenn）

クラスメソッドとAWS

実績

- AWS Partner Awards
  SI Partner of the Year
  - GLOBAL 2022
- AWS Services Partner
  of the Year - Japan
  2018, 2020, 2021
- AWS社と戦略協業締結2021

特徴

- 公開事例200社以上
- セキュリティ強化標準装備
- アプリ開発からサーバサイド
  まで一気通貫の対応

AWSサミット

ベイシアが目指す「クラウド化」周回遅れから デジタル先進企業への挑戦

株式会社　ベイシア
役員待遇
デジタル推進本部　本部長
商の工業化推進本部　副本部長
亀山 博史

目次

まずは自己紹介

亀山 博史
Hiroshi Kameyama

役員待遇
デジタル推進本部　本部長
商の工業化推進本部　副本部長
2020年10月16日入社

Abeamコンサルティング、富士通総研にて消費財システムコンサルタント、Amazonの化粧品部門のリーダー、スターバックスのCIOを歴任、2018年より日経ITイノベーターとして活動。講演等多数。

１．ベイシアとは


FOOD CENTER
フードセンター
Beisia
SUPER CENTER
SUPER CENTER
スーパーセンター
B
カート置場
colorfull

ベイシアグループとは

企業数　29社

売上高　約1兆320億円

小売業売上ランキング

知られざる小売り大手企業：6位相当

更新：2021/10/18　引用元：日本経済新聞　上場小売企業　売上ランキング

銘柄フォルダ	順位	証券コード	銘柄名	売上高(百万円)	業種	決算期
追加	1	8267	イオン	8,603,910	小売業	2021/2
追加	2	3382	セブン＆アイ	5,766,718	小売業	2021/2
追加	3	9983	ファストリ	2,008,846	小売業	2020/8l
追加	4	9831	ヤマダＨＤ	1,752,506	小売業	2021/3
追加	5	7532	パンパシＨＤ	1,681,947	小売業	2020/6
追加	6	3141	ウエルシア	949,652	小売業	2021/2
追加	7	3048	ビックカメラ	847,905	小売業	2020/8
追加	8	3391	ツルハＨＤ	841,036	小売業	2020/5
追加	9	3099	三越伊勢丹	816,009	小売業	2021/3
追加	10	8282	ケーズＨＤ	792,542	小売業	2021/3

ベイシアグループ

ベイシアとは

- 本社：群馬県前橋市亀里町900
- 東京情報センター：東京都台東区上野7丁目6-1
- イノベーションセンター：東京都港区北青山3-6-26

- 衣食住（生活必需品）をフルラインで取り扱う
  ショッピングセンターチェーンの経営

・代表取締役社長：相木孝仁

- 売上：3,020億円（2022年）、群馬県、埼玉県、千葉県を中心に136店舗

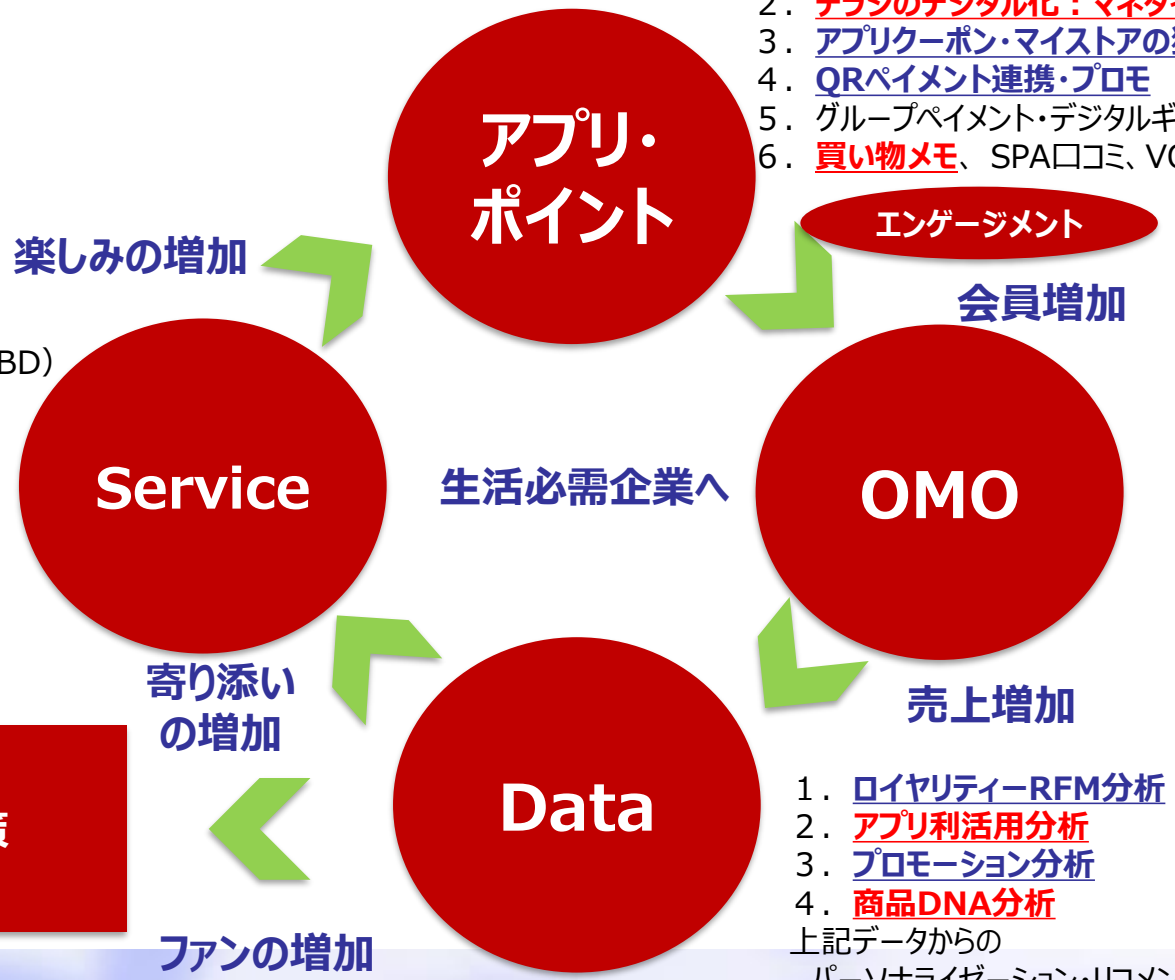
店舗フォーマット：スーパーセンター、フードセンター、スーパーマーケット

２．デジタルの取り組み


FOOD CENTER
フードセンター
Beisia
SUPER CENTER
SUPER CENTER
スーパーセンター

ベイシアのデジタル戦略

～おトクで便利な買い物サービスの実現～



1．アプリを起点としたロイヤリティー（ポイント）プログラム
2．チラシのデジタル化：マネタイズも計画
3．アプリクーポン・マイストアの独自プロモーションによる来店動機の生成
4．QRペイメント連携・プロモ
5．グループペイメント・デジタルギフトカード・金融事業
6．買い物メモ、SPA口コミ、VOC機能、プロモロケーション機能

魅力的な情報・コミュニティーの醸成（Owned Media設立）
1．レシピ・食べ方・生産者情報
2．美容と健康情報
3．素材・商品開発ストーリー

1．API外部サービス提供（TBD）
- デジタルチラシ
- 楽天ネットスーパー
- 楽天その他サービス
- カロリー、レシピ管理
- 家計簿サービス

1．ハレの日や大量注文など客注
2．楽天全国ネットスーパー
3．ピックアップサービス
4．ECサービス
5．取扱い有無
6．在庫有無
7．わかりやすい店舗：媒体、告知、空間
8．攻めの広報

1．棚割りに生かす
2．改装に生かす
3．出店に生かす
4．商品開発に生かす
5．戦略に生かす
6．データ経営に向けた人材育成
7．CX，イノベーションマインドの醸成

1．ロイヤリティーRFM分析
2．アプリ利活用分析
3．プロモーション分析
4．商品DNA分析
上記データからの
パーソナライゼーション・リコメンデーション

注記
青字：ローンチ済み
赤字：サービス開発中
黒字：今後計画

組織立ち上げ後、これまでの歩み、1年で、、

2020年10月 マーケティング統括本部、デジタル開発本部組織立ち上げ

11月 ベイシアアプリローンチ

12月 ベイシアデジタルポイントプログラム開始

マーケ合宿＆アプリ検討会実施：デジタルコンセプト定義、アプリコンセプトの設定

マーケ＆デジタル開発中途採用開始

2021年2月 14名採用完了（入社は6月以降）

3月 経営・DNA合宿の実施と中期経営計画をリード・進行

4月 楽天とのネットスーパー契約合意（日本で1社目）

Rakuten

5月 Marketing Automationの導入

SAP Marketing Cloud

6月 攻めの広報活動開始

Owned Media開始

アプリのUI変更、機能強化バージョンリリース

デジタルマーケティング戦略v1.0完成

8月 ID-POS分析ツール導入

デジタル開発本部Value定義

Amazon S3　AWS Glue　Amazon Redshift　ecbeing

11月 NPS調査

折込チラシの最適化

アプリのUI変更、機能強化バージョンリリース

ポイントプロモーション自動化、SPSS導入 PentaSenser®

1月 ネットスーパーの開始

ハレの日受注スタート

*デジタルのマイルストーン
*マーケのマイルストーン
*組織のマイルストーン

ベイシアアプリ記事紹介

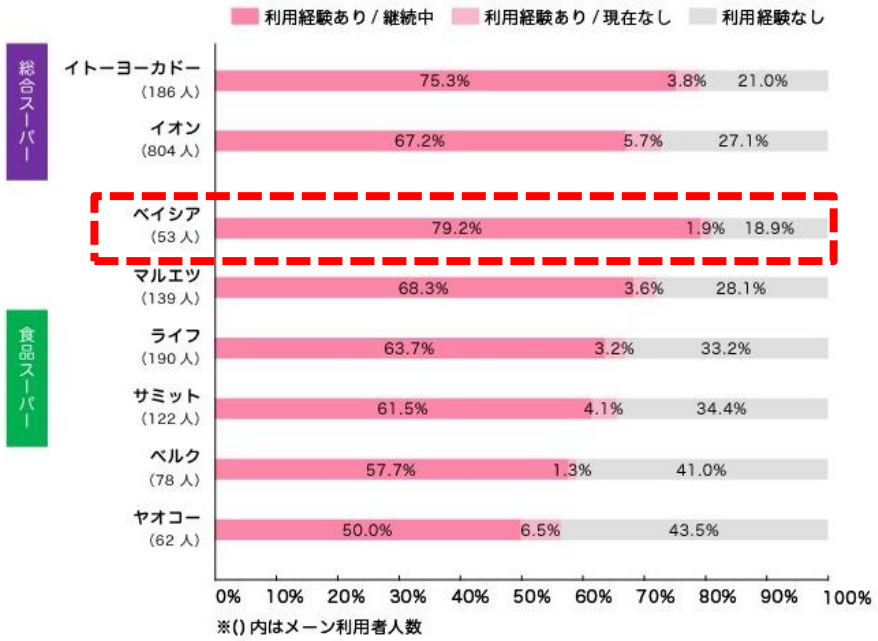
小売・流通業界で働く人の情報サイト
DIAMOND Chain Store online

レシートは語る 第5回 大手食品小売のアプリ利用率比較 最高は「ベイシア」、メーン顧客の約８割が使用

ダイアモンドチェーンストアオンライン記事(2021/10/18)

図表１メーン利用するスーパー公式アプリの利用状況

ソフトブレーン・フィールド調べ　マルチプル ID-POS「Point of Buy®※」より　調査期間：2021 年 7 月 7 日～12 日実施
N＝1634 人、以下チェーンをメーン利用者合計値：全国 POB 会員男女、ソフトブレーン・フィールド調べ



※全国の消費者から実際に購入 / 利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービス、実際の飲食店ごとのレシートを通して集計したマルチプルリテール購買データのデータベース

図表1　メーン利用するスーパーの公式アプリ利用状況

図表２メーン利用する当該スーパー公式アプリを利用したきっかけ

ソフトブレーン・フィールド調べ マルチプル ID-POS「Point of Buy®※」より　調査期間：2021 年 7 月 7 日～12 日実施
N＝1634 人、以下チェーンをメーン利用者合計値：全国 POB 会員男女、ソフトブレーン・フィールド調べ
※チェーン並びは図表１で左からアプリ利用率の高い順

	8 社平均	総合スーパー イオン	総合スーパー イトーヨーカドー	総合スーパー ベイシア	総合スーパー マルエツ
各チェーンメーン利用者	1164	586	147	43	100
店頭での告知	46.0%	38.6%	42.9%	53.5%	45.0%
ポイントカード連携	40.1%	16.7%	32.7%	39.5%	51.0%
アプリ限定クーポンが魅力的	24.7%	42.0%	23.1%	11.6%	29.0%
初回特典	21.8%	19.6%	15.0%	51.2%	15.0%
チラシ閲覧	19.2%	12.8%	21.1%	11.6%	23.0%

	総合スーパー ライフ	サミット	ベルク	ヤオコー
各チェーンメーン利用者	127	80	46	35
店頭での告知	52.8%	45.0%	39.1%	51.4%
ポイントカード連携	44.1%	50.0%	52.2%	34.3%
アプリ限定クーポンが魅力的	30.7%	25.0%	–	11.4%
初回特典	19.7%	13.8%	8.7%	31.4%
チラシ閲覧	17.3%	26.3%	21.7%	20.0%

※全国の消費者から実際に購入 / 利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービス、実際の飲食店ごとのレシートを通して集計したマルチプルリテール購買データのデータベース

図表 2 公式アプリを利用したきっかけ：複数回答、上位5位までを抜粋

組織立ち上げ後、その後のマイルストーン

2022年3月
ID-POSの民主化（営業企画）

4月
EC100億円計画策定

6月
ネットスーパー4店舗追加オープン（計9店舗）

7月
ECの商品マスタAI導入
Lazuli
ビックデータ基盤ローンチ
ベイシアのペルソナ

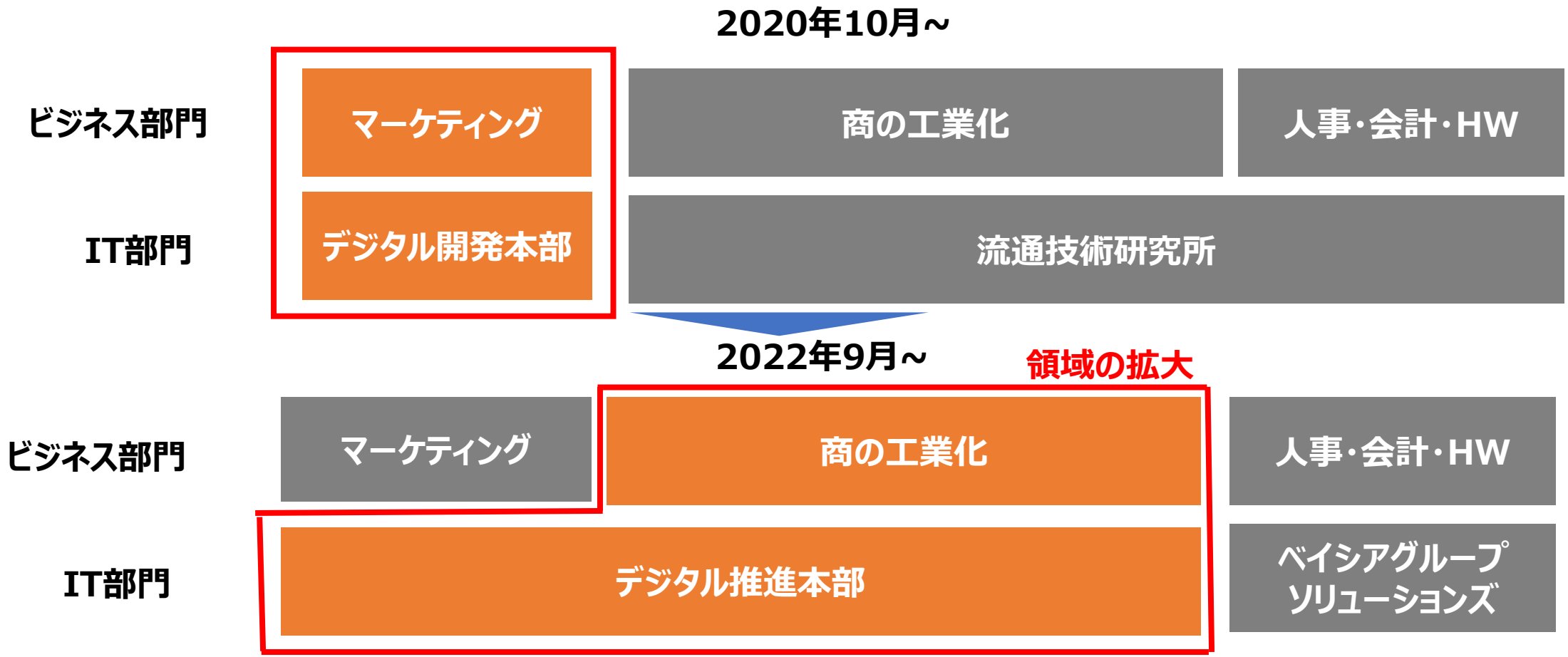
ベイシアIT推進・POSチームの兼務（IT全領域への拡大）

9月
ログ分析ツールローンチ　9月
ネットスーパー顧客紐づけ分析
マーケ強化：エンゲージメント企画　母の日以降

商の工業化の取り組み開始　９月以降

*デジタルのマイルストーン
*マーケのマイルストーン
*組織のマイルストーン

そして新たなチャレンジ：デジタルから、テクノロジーも

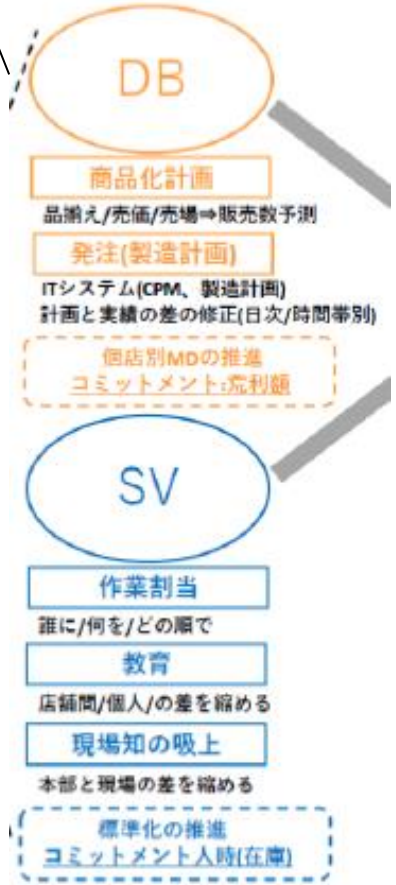


商の工業化とは：商業の生産性の低さを工業並みに引き上げることだ。合理化、簡素化を図り、工数を削減してムダを徹底的に排除することでより安く消費者に商品を提供する。
アメリカの豊かな生活は、チェーンストアによってもたらされたものであると言われている。チェーンストアが力を持ち、メーカーをリードして生活必需品の価格を下げた。それによって現在のような豊かさが実現した。（中略）物流、販売、管理など流通の全工程で、科学的な論理のもとにシステマチックに構築されたものでなければならいない。（中略）当社の販売管理比率は一般のチェーンストアに比べてはるかに低い。だから安く販売できる。
出典：いまだ、道なかば　創業55年を振り返って　2015年1月　P145～P150

現在の商の工業化とは、2023年現在（商の工業化1.0）

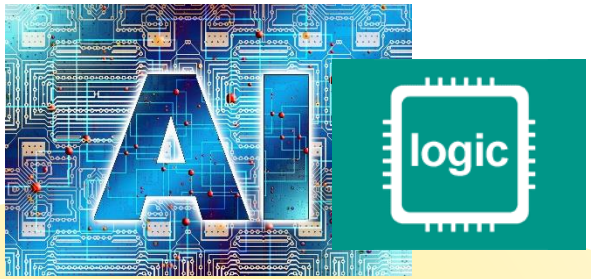
管理	• SV・DB制度の導入 • 人時生産性の適切な管理・向上
発注	• ドライ・グロッサリー・チルドの完全自動発注（JAN商品） • 非定番も自動発注（初回外注有） • 生鮮4品の発注の効率化（DB制導入）
品だし	• SDを活用した品出しの効率化 • 作業効率を標準化するためにTeachmeBizで動画マニュアル化（SD・タブレットで閲覧）
加工	• 作業割り当てシステムによる適切な作業管理 • レシピ管理システム、製造管理システムを作成し、生鮮4品の発注、作業、品出しの効率化
商品	• 52WMDプロセスの再構築とシステム化 • （営業基本計画、特売商談・管理、SM） • 商品登録システムXXXX • PC・物流センター改革

SV・DB制の目的ドライ・グロッサリー、生鮮4品の社員を各店舗所属ではなく、複数店舗を統括する立場へと変更。各店舗のレベル向上と人件費の削減。



2030年のベイシアの業務（商の工業化2.0）

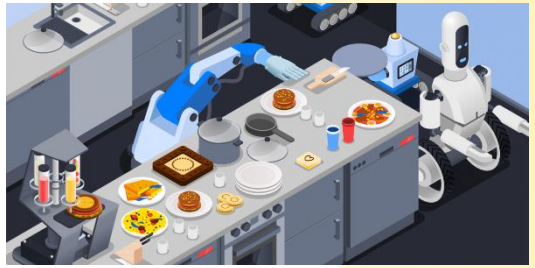
発注・割当



- 生鮮4品を含む完全自動発注
- 最適自動業務割当

ダントツの鮮度

自動調理

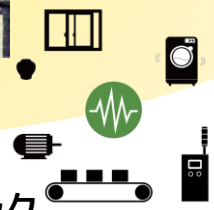


- 自動揚げ物
- 自動炒め・蒸し
- PCの強化

新サービス

店舗作業からの解放、人は商売に専念

自動確認



- 自動温度チェック
- 自動見切り販売
- 自動HACCPチェック
- 自動笑顔チェック
- 電子棚札

ダントツの品質

自動品出・物流

複雑品出

単純品出

- ロボットとの協働品出し・ピック

新サービス

3．クラウド序章：

初めの一歩

内製化のために採用開始

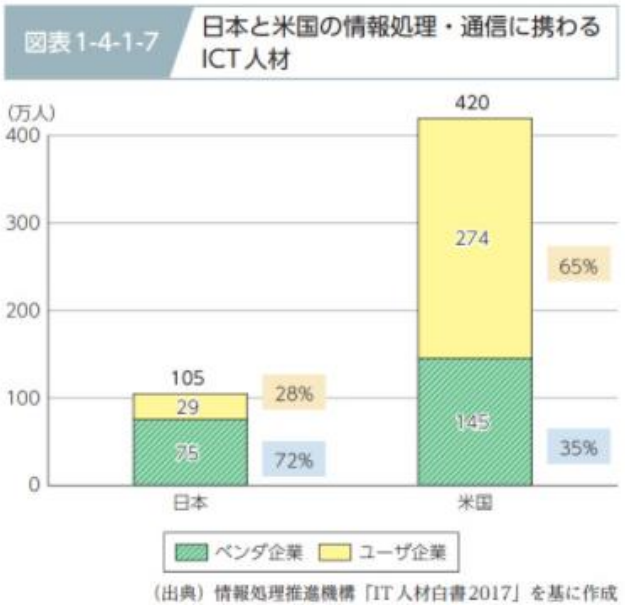
デジタルの内製化チーム、デジタルマーケの専門家の採用

A.　日本の企業のDigital化が遅れた理由は、
開発をベンダー任せにしているから。
ベイシアは、デジタル開発を内製化する。

そして開発者がビジネスに貢献している高揚感を作りたい。
みんなが主役です。

B.　デジタルマーケの専門家の採用
プロパーと専門家のハイブリットが大切

初年度に10名のエンジニアを採用しました。



(出典) 情報処理推進機構「IT人材白書2017」を基に作成

内製化のために採用開始

新しい働き方、制度を設計をしました。

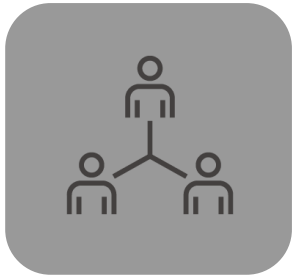
優秀なデジタル人材を迎えるための新制度

A. オフィスの新設（表参道）
＆フルリモートワークの推奨

カインズオフィスの間借り

B. 独自の人事制度：1国2制度

年間休日の改定と
ジョブ型給与テーブルの設計



内製化の採用の為に、デジタル取材・登壇で魅力作り（クラメソ横田さんのアドバイス）

開始から1年で劇的変化！「ぐるぐる図」で OMOを強化するベイシアのDX戦略とは
ダイアモンドホームセンター　紙面雑誌 2021年10月15日

レシートは語る第5回大手食品小売りのアプリ利用率比較最高は「ベイシア」、メーン顧客は約8割が利用【ダイアモンド・チェーンストアオンライン】 2021年10月18日 https://diam[illegible]t/management/95010/

開始から1年で劇的変化！「ぐるぐる図」で OMO[illegible]X戦略とは
ダイアモンドチェーンストアオンライン 2021年11月18日 https://[illegible]/98719/

2年で40講演・取材を受ける

ゲリラ販促でマグロの売り上げ25倍、ベイシア「IT内製部隊」の威力
日経クロステック 2021年12月16日 https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/[illegible]/121200005/

エンジニア大量採用でDXを加速、ベイシアグループの「ハリネズミ経営」
日経クロステック　2021年12月14日 https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/01888/121000002/?P=2

【動画】DXの賢者：ベイシア亀山CDOの流儀
日経クロステックアクティブ 2022年2月21日　https://active.nikkeibp.co.jp/atcl/act/19/00277/021000013/

ベイシアはDXをなぜ急速に推進できたのか？デジタルマーケティングの始め方とその成功ノウハウ　Markezine Day 2022 Spring 2022年3月10日 https://event.shoeisha.jp/mzday/20220309/

クラウド化：デジタル領域、新システムから

既存システムのなかったデジタル領域や業務基幹系でも新システムからクラウド化を推進
～埋立地に作るシステムから、三軒茶屋は大規模再開発が必要～

：既にクラウド　：プロジェクト中

外部

- **EC関連**: 楽天ネットスーパー / 楽天市場 / Yahooショッピング
- **決済代行**: 店舗クレジット決済 ・パステルポート ・Cafisアーチ
- **分析系**: GA / GTM
- **公式SNS**: Instagram / Facebook / LINE / YouTube
- **衣料関連**: 値札発行（サトープリントセンター）
- **コーポレート**: 電子契約（クラウドサイン）

コミュニケーション基盤: Bメール / Bポータル

O365＋アドオン: メール・スケジュール管理・会議室予約・アドレス帳 / 組織カレンダー / Office / Web会議・チャット（Teams） / 回覧板

帳票基盤: 電子帳票（Listナビ）

EDI基盤（REDISuite、スマクラ、全銀協オンライン）: BMS / JCA / WEB-EDI / 生鮮EDI / FAX発注

取引先情報連携: イントラ（相殺項目公開） / POS実績・預託在庫情報開示（商談システム） / FRS在庫情報・タグ商品情報開示（NTEXTR）

フロント

- **店舗**: POSレジ / 計量値付機 / 店舗PC / ハンディ / 電子棚札 / GOT / スマートデバイス / iPad / ラベルプリンタ / カタリナ端末 / 会計精算機 / 店舗POSシステム
- **オウンドメディア・アプリ**: 企業HP / 個体識別 / ベイシアアプリ
- **EC基盤**: ECパック

店舗基盤

- POSサーバ / 電子ジャーナル / 電子棚札サーバ / スマートデバイス
- **店舗業務支援**: 見切りラベル発行 / POP管理 / 棚割管理・作業報告
- **EOB関連**: 発注台帳 / 棚割 / 在庫・欠品 / 棚卸 / プライスカード / 販促
- **売価管理サーバ**: 期間売変 / バンドルグループ
- **計画系業務支援**: 青果商品化計画 / 自動発注(CPM) / 生鮮製造計画 / 採用応募 / イントラ（GOT修理など） / NEC向け修理状況報告
- **作業管理／勤怠管理支援**: 集中レジスケ・品出スケ / 品出作業記録 / 月次勤務スケ・日次差異 / 青果作業割当

基幹

- **eBASE**: 原材料管理 / PB管理 / 画像管理 / 計量器サーバ（Fresh-Action） / チラシ原稿登録
- **B-Retail**: 商品マスタ管理 / POS在庫 / POS分析 / POS集配信
- **イントラ（基幹系業務支援）**: 計画系業務支援 / 発注業務支援
- **BES**: タグ管理 / 発注管理 / 仕入管理 / 買掛管理 / 在庫管理 / 売上管理 / 物流管理

分析基盤: DMP / MA / イントラ（分析系） / SagentETL / ベンダースコア / 売上ランキング

ポイント・顧客基盤: ポイント管理 / 会員管理

物流: WMS（ONEsLOGI）

プロセスセンター: 製造管理（foodship、PCRS）

会計: 資金日報 / 本部口座入金 / クレジット売掛金管理 / 支払調書 / 納品請求 / ギフト券データ伝送 / FBサーバ

Biz会計: 財務会計 / 管理会計

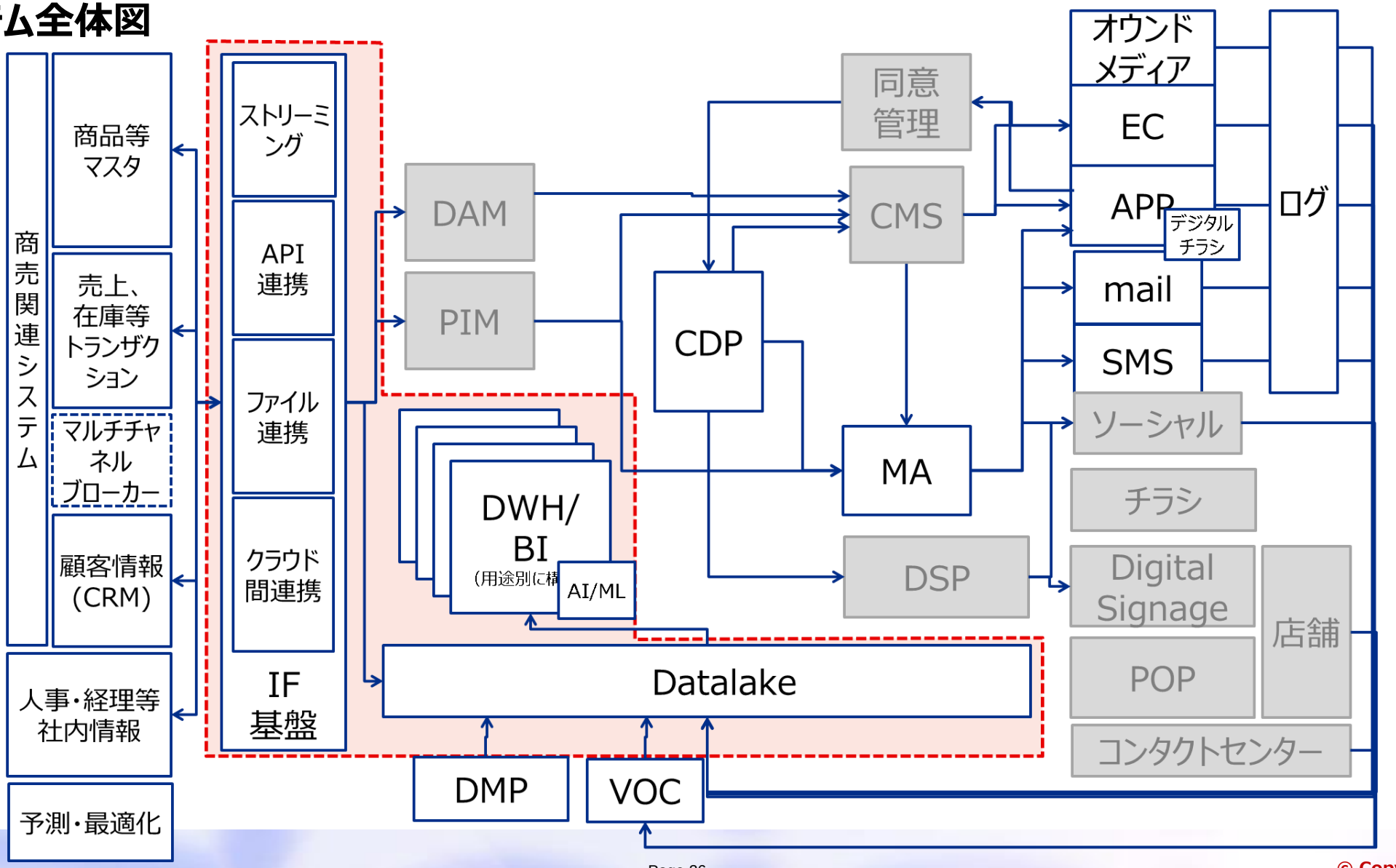
人事/給与/勤怠: 人事給与(CJK) / 社員情報管理(CTM) / マイナンバー管理(MKS) / 勤怠管理(Web勤怠) / 入社登録 / 人事情報共有(CWS) / 安否確認 / 残業申請 / ワークフロー(intra-mart)

固定資産／リース: 固定資産／リース(MJSLINK)

その他会計: 不動産賃貸借(Negozio) / テナント経費

データ基盤の整備をクラウドで： I/F基盤・DWH・データレイク

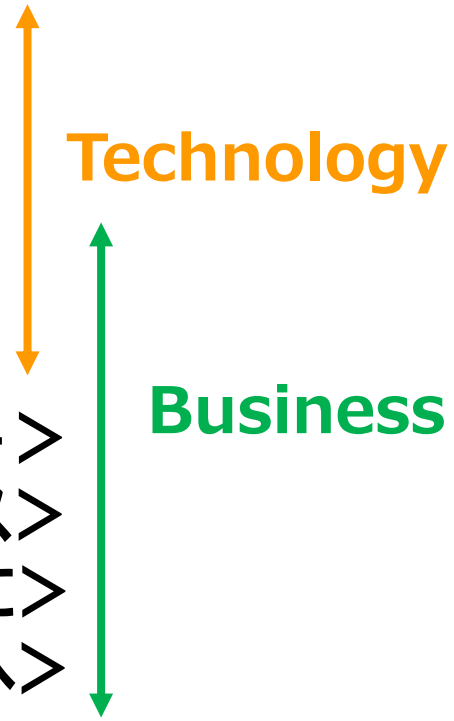
デジタルシステム全体図



データ基盤の整備： IF基盤はAWSで構築

デジタル推進本部のテーマ

1. Cloud First　&　Move to PaaS
2. API･オープンソース
3. Analytics
4. 商の工業化2.0（AI･ロボティクス･カメラ）
5. Mobile：アプリ、従業員App
6. 店舗DX：買い物体験の向上、Personalized＜利便性＋＞
7. 在庫の最適化･廃棄0　＜SDGsなビジネス＞
8. 生鮮4品の調達･物流･加工･在庫管理　＜すべてを朝獲れに＞
9. 物流･倉庫業務（SCM業務）の刷新･革新＜Day0物流へ＞



エージェントファン化イベント（課題解決からの発想）

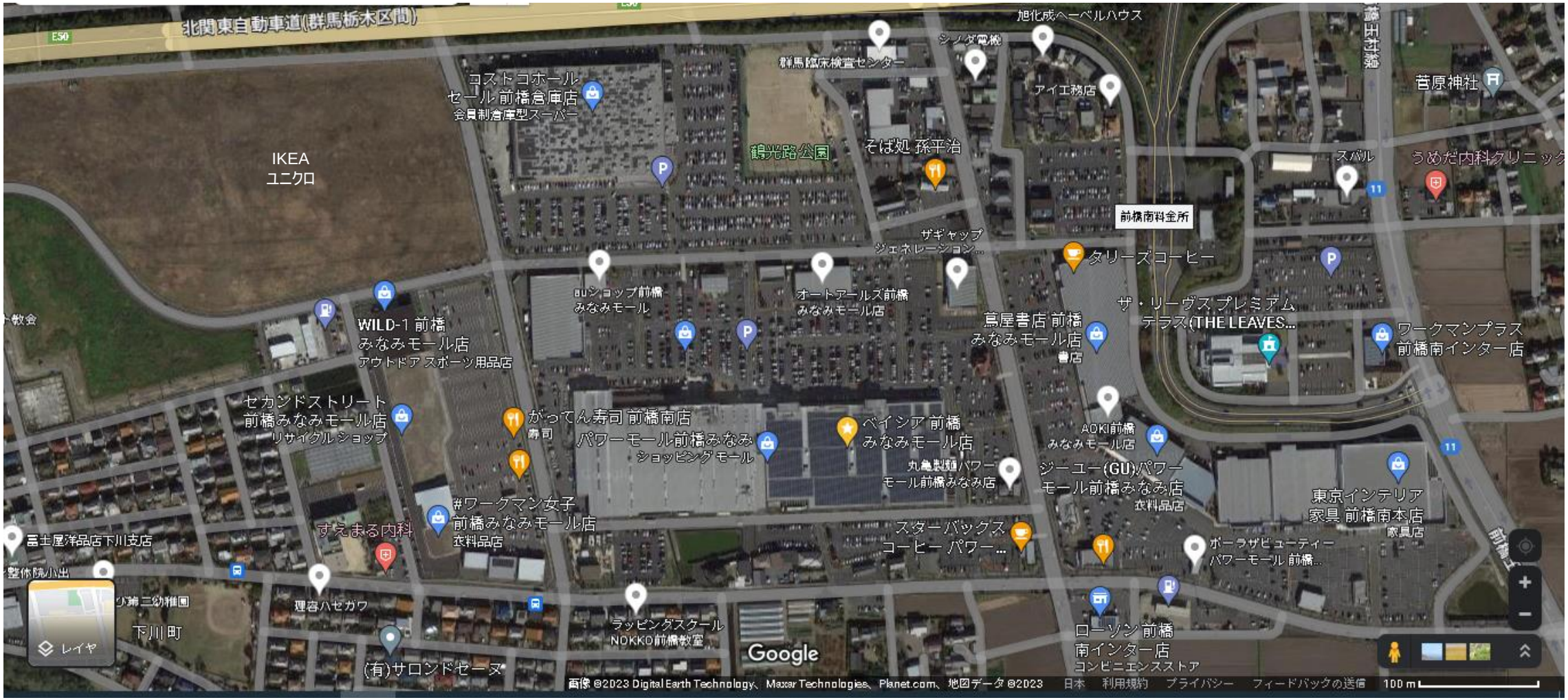
日時：2022年12月16日（金）13:00～１７：００@前橋みなみモール及びベイシア本部
１１社のエージェントを招待

タイムスケジュール

開始	終了	内容	場所
12:14	12:25	12:14着　はくたか561号着、高崎駅でピックアップ	高崎駅東口　ヤマダ電機前
12:30	12:55	車内で前橋みなみモールの概要説明、到着前にモールを一周	パワーモール前橋みなみ
13:00	13:45	前橋みなみモール店を見学・IT活用状況の説明（BeOP）	前橋みなみモール店
13:45	14:00	本社へ移動およびトイレ休憩	本社
14:00	14:20	相木社長よりご挨拶、今後のベイシアの成長性についてのご説明	業革ルームB（仮確保）
14:20	15:00	亀山さんよりDX推進の取組と今後の展開及び求める人材像	業革ルームB（仮確保）
15:00	15:30	質疑応答・名刺交換	業革ルームB（仮確保）
15:30	17:00	懇親会（任意参加）、ご帰宅は正面玄関よりタクシー	小ホール（仮確保）

巨大な前橋南モール視察

キーワード
規模感、わくわく感



アメリカ規模のスケールを体感！！

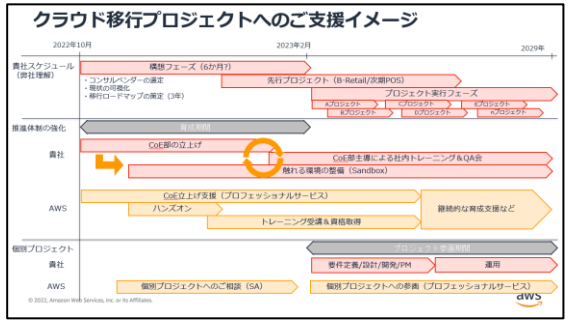
100M

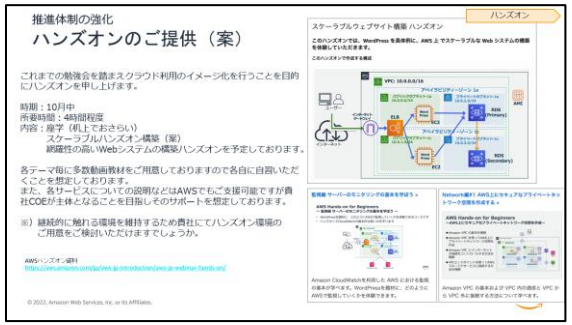
AWSトレーニング：目的：恐怖心をなくす、できるかもしれない。

AWSの移行プログラムのご紹介（クラウドリーダー向け）

クラウド勉強会（ノンクラウドメンバー向け：クラウドの基礎）

- 第1回　7月21日：クラウドをご利用いただくメリットとAWSの特徴
- 第2回　7月28日：オンプレミスとクラウドのシステム全体像
- 第3回　8月　4日：データセンターインフラとクラウド
- 第4回　8月11日：ネットワーク
- 第5回　8月18日：仮想サーバ/ストレージ
- 第6回　8月25日：Webセキュリティの基本とAWSセキュリティの基本サービス
- 第7回　9月　1日：データベース





ハンズオン2回（ノンクラウドメンバー向け）

会期：11月7日、11月15日

- 参加人数：15名様

新文化を作る（文明開化）：Value編

良い文化をつくる。

デジタル先進企業は多くは米国から。
いまこそ新明治維新を

ベイシアデジタルVALUE

「For the Customers」「より良いものをより安く」をデジタルで進化させる

【組織】ビジネス成果にコミットするデジタルプロ集団

- チャレンジ&イノベーション
- フラット&オープン
- ダイバーシティ&インクルージョン
- コラボレーション&スピード

【技術】技術に誇りをもって、技術で尖る

- 先進技術とオープンソース
- 常に進化する最高のアーキテクチャ
- 自分たちで作る

【文化】HRT（ハート）を持って、感謝と対話を大切に、共に創る・共に育てる

- Humility（謙虚）　：利他の精神をもって、驕らず、常に自分を改善していこう。
- Respect（尊敬）　：一緒に働く人のことを心から思いやろう。相手を1人の人間として扱い、その能力や功績を高く評価しよう。
- Trust（信頼）　：自分以外の人は有能であり、正しいことをすると信じよう。そうすれば仕事を任せることが出来る。

新文化を作る（文明開化）：テクニック・行動編

良い行動・文化をもち、良い人材が集まる、成長できる。

石川善樹さん：2020HRアワード書籍部門にて受賞の東大・ハーバード卒の予防医学博士の考えを自分の業務にあてはめてアレンジ
Well-being（幸せ）の研究家として尊敬。

1. 評価：ミーティングの終わり方　デートと一緒

Ex. 過去、現在、未来

2. メンバーへの敬意：多様性・相手の立場　最高の充実感

Ex. 人間は機械ではありません、人として尊重、ありがとう、感謝、常に誠実に、すべてさん付け、丁寧語

3. 信頼：すべての仕事は等しく重要

マンチェスターユナイテッド：アレックス・ファーガソン監督 、仲間との信頼

Ex. Bene Vir賞

4. リーダーの笑い、心の余裕：心的安全性

Ex. 学習を尊び、失敗を糧に。成長を仕事のゴールに。

４．クラウド第2章：

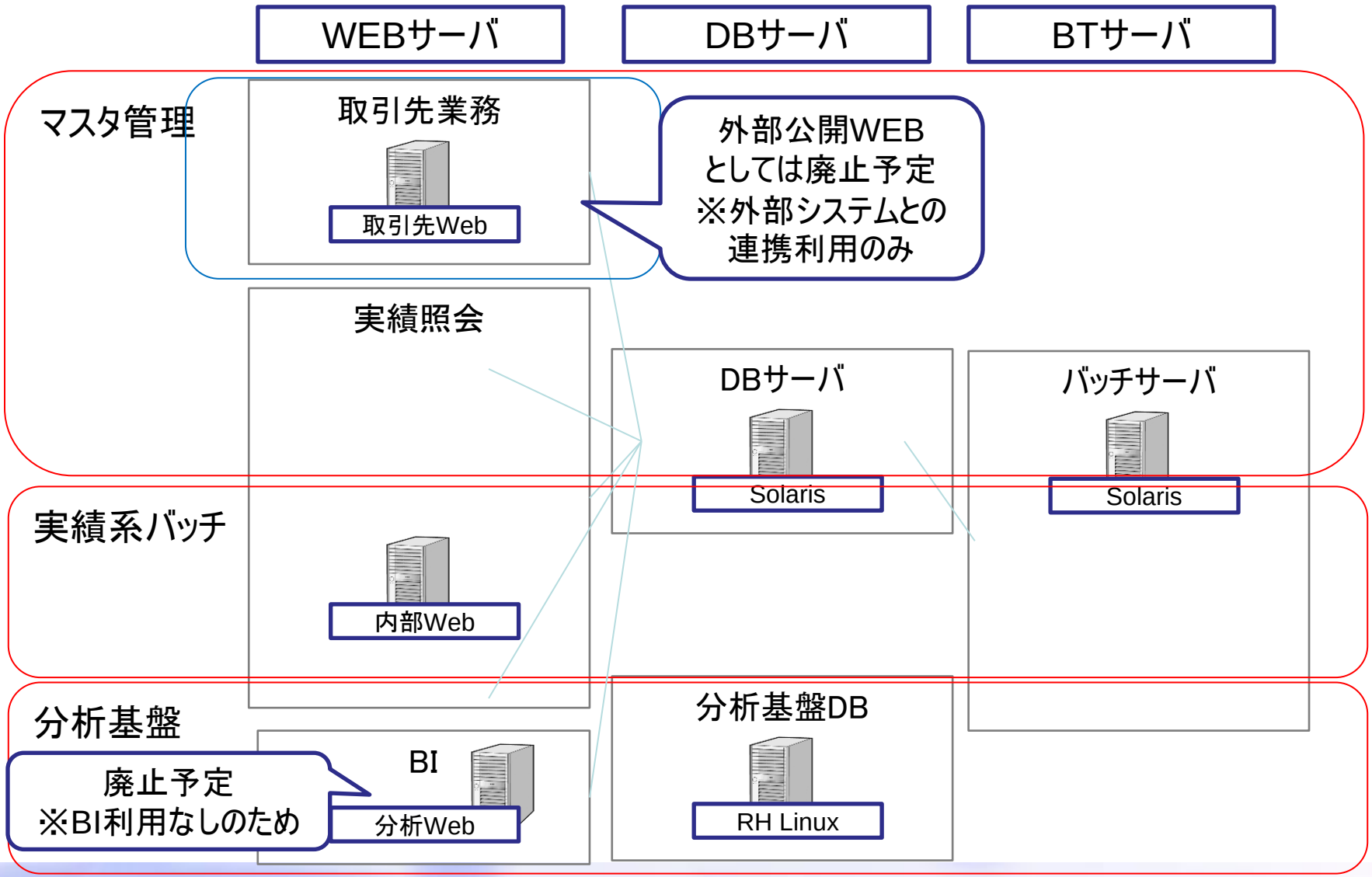
見えてきた次の課題とそこへの取組

見えてきた課題：基幹系業務システムのAWS移行方針

■システムごとに業務要件や期待価値を踏まえてパターンを選択

#	移行パターン	説明	補足	HW保守	期待価値
1	リロケーション	システム構成及びOSやミドルウェアのVerUPを伴わず、HWをAWSへ移行する AWSのマイグレーションサービスを用いるなど、OSやミドルウェアのサポート切れの場合でも可能	・既存システムの延命の位置づけ (既存構成イメージをAWS上で動作) **延命のみ（夜逃げ）**	余裕なし	小
2	リフト→シフト （リホスト）	HW保守サポート切れの回避として、いったんAWSへの単純リフトを行うが、期待価値の向上を見据え別途システム構成の見直しを行う	・一旦AWSへリフトすることで、クラウドの拡張性、可用性を享受できるが、業務アプリケーションの制約は残る **期待価値があるが、時間の制約により一旦、暫定対応**	余裕なし	大
3	リフト＋VerUp （リプラットフォーム）	HWのAWS移行に加え、OSやミドルウェアのVerUpし、クラウド環境への部分的な最適化	・OSやミドルウェアのVer Upに加え、Amazon RDSやOSSの活用によるコスト低減にも期待 **利用継続のため、OS・ミドルのみ最新化**	余裕あり	小
4	シフト （リアーキテクチャ）	AWS移行に伴いシステム構成及びアプリケーションの見直しを行い、再構築する	・積極的なクラウドサービスの活用によりシステムを再構築、今後のアプリ拡張にも対応 **業務要望の取込など、機能アップデートを実施**	余裕あり	大
5	その他	パッケージ乗り換え、Saasへの乗り換え	パッケージ、Saasへの乗り換えの方がFitする場合は、その方向性で推進する		

見えてきた課題：既存システムのクラウドネイティブ化：難易度が高い



システム機能	
基幹業務	商品登録・検索
	商品提案・検索
	発注関連
	マスタ登録
	POS配信
	システム配信
	情報分析
	店舗用メニュー
	マニュアル・ヘルプ
基盤管理	パスワード変更
	パスワード変更以外（利用者情報管理等）

見えてきた課題：既存ベンダーへのクラウド対応のお願いミーティング

●過去は名誉会長の地域活性化の考えに基づき、地場のベンダーを優先的に活用してた。

メリット	デメリット
• コスト（６０～８０万）：オフショア並みのコスト • 地域貢献	• 技術力の遅れ（オープンソース、クラウド） • 中小企業が多く、リクエストにこたえられないことも

●クラウドFirstのお願いと社内教育の強化依頼
●クラウド以外の提案は今後お受けすることはでいないと説明
●クラウド対応可能ベンダーさんへの声掛け開始（組み換え）
●オフショアの開始検討（TCS）

５．クラウド第3章：その先へ

内製化とパートナー活用の両立

内製化の目的はあくまで「早い」、「安い」、「うまい」を実現するエリア。餅屋の領域は有効にパートナー企業と連携

内製化領域

Digital
- アプリ
- ネットスーパー
- EC
- MA
- データ分析環境

基幹系システム
- 店舗系業務システム
（作業割当、レシピ管理、製造管理システム、SD、品出し作業記録、月次勤務スケジュール、EOB）

基幹系システム（続き）
- MD系システム
（実需マトリクス、カンファレンス、営業基本計画、商品化計画、商談システム、特売管理システム等）

データ分析
- IaaS
- イノベーション領域
（ioT,カメラ、ロボット）

オフショア開発

内製化支援

アーキテクチャ
技術支援・サポート
エンジニア提供

外注

基幹系システム
パッケージ利用が汎用となっている領域
- POS
- 棚割り
- 自動発注
- 商品マスター系の一部（eBase）
- 電子棚札
- リベート管理
- WMS（倉庫管理）
- LMS（統合物流管理）
- 会計・人事・ワークフロー
- 固定資産管理
- オフィス系（O365）

よりよい進め方の相談:クラメソさんの内製化支援サービス概要

classmethod

体制づくり支援	スキル開発・定着支援	ビジネス開発支援	
ITスキルの蓄積・強化の推進体制、意識改革、組織構築など社内の基盤づくりを支援します	技術的な相談ができる状況を準備し、お客様のチームへの技術力の定着をサポートします	ビジネス開発のプロセス支援、開発プロジェクトの立上げ・推進を技術面からサポートします	クラウド活用や開発・運用体制を定期的に見直すことで、ビジネスの成長を支援します
組織づくりワークショップ	開発技術コンサルティング	アイディエーション/PoC支援	運用/監視代行
チームアセスメント	プロダクトマネジメント 定着支援	開発プロジェクト立上げ支援	AWSコスト削減
CoE支援	スキル定着サイクル構築支援	AWSコンサルティング	最適化アセスメント
採用支援	AWS技術アドバイザー	SaaS選定支援	
	AWSトレーニング	モダンアプリケーション 開発支援	

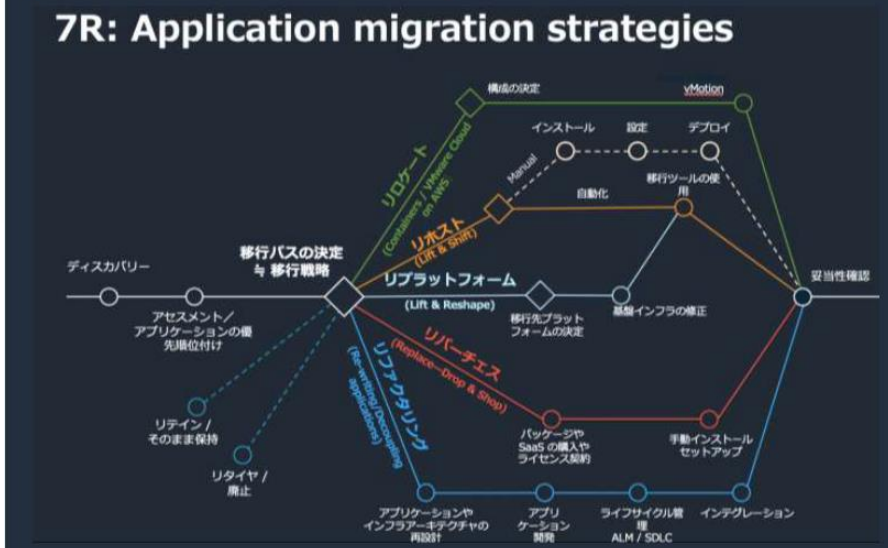
ご清聴どうもありがとうございました。

ベイシアのDXは少しずつ進化しております。

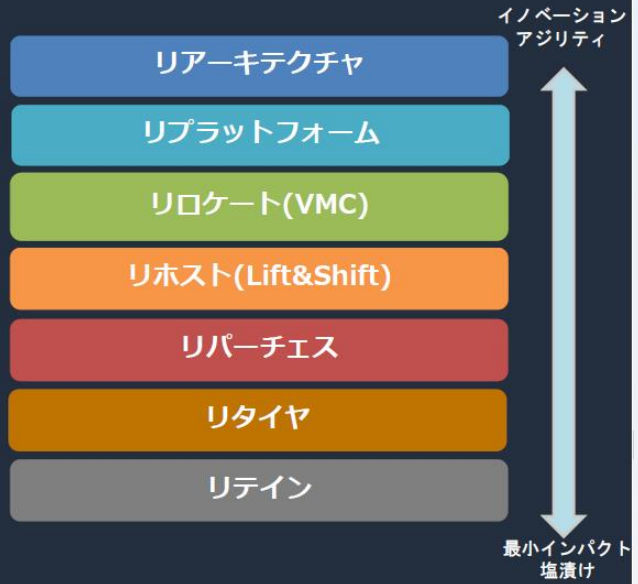
APPENDIX

技術的なアプローチ

7R: クラウド移行戦略



システム変更の手段を
選択する上でも有効な考え方



aws

クラウド活用の課題

組織体制

- 知見不足
- 経験不足
- 人材不足

企業風土

- 多忙
- 丸投げ気質
- 古い慣習

安定運用

- コスト
- セキュリティ
- 運用

クラスメソッドの主なサービス

組織体制

- ベストプラクティスをまとめたガイドラインの提供
- クラウド技術者の育成・採用支援

企業風土

- 顧客風土に合わせた技術コンサル
- 顧客事情を考慮した移行支援
- 内製化支援

安定運用

- コスト最適化
- セキュリティ予防と発見
- 24時間365日サポート
- 緊急時対応

顧客が得られる便益

①早期の課題解決によりクラウド活用が前に進む

②内製化のためのエンジニアの採用や育成が前に進む

③競争力強化のための時間を確保できて事業が前に進む

今すぐクラスメソッドにご相談ください

AWSアカウントベースラインTips

AWS環境の構築/運用に役立つナレッジ(ベストプラクティス)を掲載しています。

例

トピック一覧

アカウント管理

カテゴリ	トピック
AWSアカウント	ルートユーザーのMFA有効化
AWSアカウント	ルートユーザーのアクセスキー無効化
AWSアカウント	AWSアカウント分割方針の決定
AWSアカウント	通常利用するリージョンを決定する
AWS Organizations	Organizationsの利用
AWS Organizations	組織単位(OU)構成の決定
AWS Organizations	メンバーアカウントへのAWSサービス委任
AWS Organizations	サービスコントロールポリシー(SCP)の利用
AWS Control Tower	Control Towerの有効化
AWS Control Tower	ランディングゾーンの更新
AWS Control Tower	ガードレールの活用

例

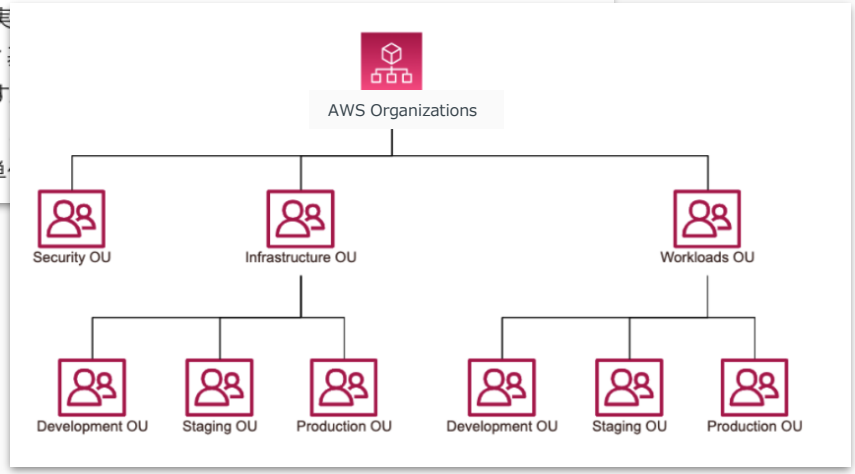
組織単位(Organizational Units)構成の決定

- **対応レベル:** D（AWS Organizations または AWS Control Tower を利用する場合）
- **対応責任者:** AWS全体管理者

組織単位(Organizational Units:OU)構成を決定します。OUは AWS Organizaions の機能で、複数のAWSアカウントを階層化するためのコンテナです。OU単位でアクセス制御やリソース展開などの統制が可能です。

運用/チューニングのTips

サービスコントロールポリシー(SCP) という AWS Organizations の主要機能があります。SCPを使うことで、OU単位のアクセス制御を実
ジョンの制限」、「ログ・セキュリティ
割の方針は SCPを意識しながら行います
れは SCPによるアクセス制御の強さが、
うに「求められるセキュリティ要件」単



※上記内容は都度更新される可能性があり、実際のページと異なる場合があります。

AWS Security Hubガイド

各チェック項目ごとにどのように対応すべきか、クラスメソッドとしての見解と共に掲載しています。

例

コントロール一覧

- 最終更新日: 2022/10/14

タイトル	重要度	CM推奨対応
[ACM.1] ACM 証明書は、指定された期間後に更新する必要があります。	Medium	やらなくて良い
[APIGateway.1] API Gateway RESTとHTTP APIのロギングを有効にする必要があります	Medium	やらなくて良い
[APIGateway.2] API Gateway REST APIステージでは、バックエンド認証にSSL証明書を使用するように設定する必要があります	Medium	やらなくて良い
[APIGateway.3] API GatewayのREST APIステージでは、AWS X-Rayのトレースが有効になっている必要があります	Low	やらなくて良い
[APIGateway.4] API Gatewayは、AWS WAFのWeb ACLと関連付ける必要があります	Medium	やらなくて良い
[APIGateway.5] API Gateway REST APIのキャッシュデータは静止時に暗号化されるべきである	Medium	必須
[AutoScaling.1] ロードバランサーに関連付けられた Auto Scaling グループはロードバランサーのヘルスチェックを使用する必要があります	Low	やらなくて良い
[AutoScaling.2] EC2 AutoScalingグループは複数のアベイラビリティーゾーンにまたがって配置される必要があります	Medium	やらなくて良い
[AutoScaling.3] Auto Scaling グループは、EC2インスタンスが Instance Metadata Service Version 2 (IMDSv2) を必要とするように設定すべき	High	やらなくて良い

例

[EC2.2] VPC のデフォルトのセキュリティグループはインバウントラフィックとアウトバウンドトラフィックを許可しない必要があります

- 重要度: High
- クラスメソッド推奨対応: 必須

クラスメソッドコメント

デフォルトのセキュリティグループは利用者が誤って使ってしまう可能性があります。 その場合に意図しないアクセス経路を出さないためにも、デフォルトのルールは削除すべきです。

セキュリティグループを利用しているかは、以下ブログの手順で確認できます。

- 特定のセキュリティグループ を使用しているリソースの確認方法 | DevelopersIO

デフォルトのセキュリティグループを利用していない場合は関係者に確認の上、ルールを削除します。

デフォルトのセキュリティグループを利用している場合、セキュリティグループをコピーし新規作成したセキュリティグループに切り替えます。セキュリティグループのコピーは以下ブログを参照してください。

- セキュリティグループをコピーして新規作成する | DevelopersIO

※上記内容は都度更新される可能性があり、実際のページと異なる場合があります。

マイグレーションガイド

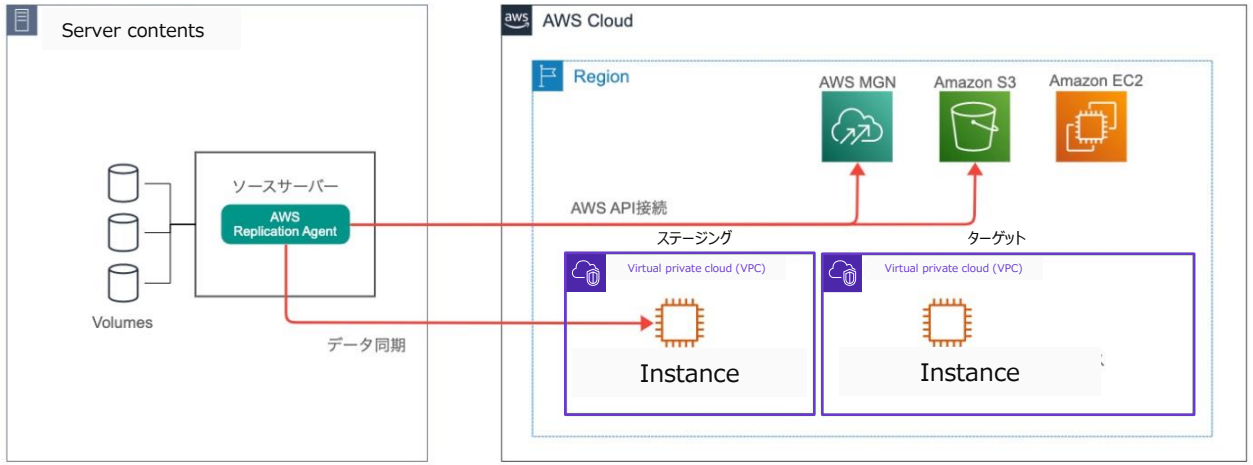
AWSへの移行を検討する企業や組織に向けた情報を掲載しています。

はじめに

AWS Application Migration Service (AWS MGN)はリホストに特化したサーバー移行サービスです。 MGNはMigrationの略称です。物理サーバー、VMware vSphere、Microsoft Hyper-V、Amazon EC2、Amazon VPC、その他のクラウドから Amazon EC2 に移行できます。

MGNでは移行したいサーバーをソースサーバーと言います。 図中左側のオンプレミス環境にはソースサーバーがあり、レプリケーションエージェントがインストールされています。

エージェントはMGNや Amazon S3 のエンドポイントに接続しながら、ステージングVPCに作成されるレプリケーションインスタンスに対して、ブロックレベルのデータ同期を継続的に行います。



※左がレプリケーションインスタンス、右がテスト/カットオーバーインスタンス

移行パス	概要
リロケート（Re-Locate）	VMware Cloud on AWSを用いて、既存オンプレミスのアーキテクチャそのままをAWSに移行
リホスト（Re-Host）	3 層 Web アプリであれば Amazon EC2 で 3 層を構築するなど、既存オンプレミスのアーキテクチャそのままをAWSに移行 MGNはリホストに特化したサーバー移行サービス
リプラットフォーム（Re-Platform）	OS やミドルウェアのバージョンアップや RDBMS エンジンの変更、RDS の採用、メインフレームや商用 Unix からの移行
リファクタリング（Refactoring）	マルチアベイラビリティーゾーンや Auto Scaling などのクラウドならではの機能を取り入れた構成への変更 マネージドサービスやサーバーレスを取り入れたクラウド最適化
リパーチェス（Re-Purchase）	SaaSやパッケージの適用
リテイン（Retain）	クラウド移行せず残置
リタイア（Retire）	システムの統廃合による廃止

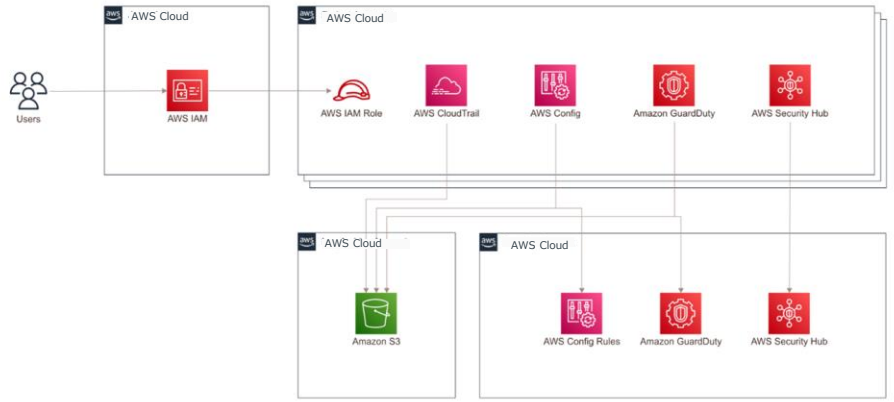
AWS利用ガイドラインのサンプル提供

AWSを組織的に活用するためのガイドラインに必要な策定項目・内容のサンプルを掲載しています。

サンプル - 2

例

AWS全体管理者が管理する共用アカウントと各プロジェクトのアカウントの構成を示す。



アカウント名	管理責任者	用途
Project Account	プロジェクト管理者	個別システムの構築 アカウント分割方針に従う
Jump Account	AWS全体管理者	IAMユーザーを一元管理
Security Account（Audit Account）	AWS全体管理者	ログ保管を目的として次のログを集約 ・AWS CloudTrail イベントログ ・AWS Config Snapshot ・Amazon GuardDuty ログ
Log Archive Account	AWS全体管理者	監査を目的として次のサービスを管理 ・AWS Security Hub ・Amazon GuardDuty ・AWS Config Rules

サンプル

例

各リソースの命名規則は下表に従うこと。

表に存在しないサービスは可能な限り次の命名とすること。

- 命名規則：{sysyname}-{env}-{サービス名}

AWSリソース	命名規則	補足説明
Amazon VPC	{sysname}-{env}-{サービス名}	
Subnet	{sysname}-{env}-subnetXX	XXは連番
Route table	{sysname}-{env}-{nlayer}-rtb	
Internet Gateway	{sysname}-{env}-igw	
Elastic Load Balancing	{env}-alb/nlb	
Target Group	{sysname}-{env}-tg	
Amazon EC2	{sysname}-{env}-{type}-XX	XXは連番
IAM Role	{sysname}-{env}-{type}-role	
Security group	{sysname}-{env}-{type}-sg	
Amazon RDS	{sysname}-{env}-rds	
Amazon S3	{sysname}-{env}-{use}-{random}	グローバルで一意な名前にするために乱数を付与

Thank you!