

# AWSを導入した中堅中小企業が取り組む、 更なる業務改善を目指した「次の一手」

関本 宗真

株式会社ファイブニーズ  
営業推進部  
IT・マーケティング課 システム担当

伊藤 俊輝

ソーシャルデータバンク株式会社  
代表取締役

小川 雄大

アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社  
広域事業統括本部 アカウントマネージャー

# セッションの概要と対象者様

## 本セッション の概要

既に一部アマゾン ウェブ サービス（AWS）を活用し始めている  
中堅中小企業のお客様で、更なるクラウド活用を進めていくメリットを  
紹介します。

AWS導入後、採用当初の課題に止まらず、新たな課題を発見し対応  
されたお客様の事例を紹介させていただきます。

## 特に聞いて いただきたい方々

クラウドにご興味のある中堅中小企業の経営者・IT関連部門様

既に一部クラウドをご利用されていらっしゃるお客様

# 本日のゲストスピーカー



株式会社ファイブニーズ

関本 宗真 様



ソーシャルデータバンク株式会社

伊藤 俊輝 様

# アジェンダ

- ・ AWS の活用で得られる効果と広がりについて
- ・ 事例1：株式会社ファイブニーズ  
～酒の買取・販売事業を展開するファイブニーズのAWSクラウドを活用したリアルタイムデータ活用～
- ・ 事例2：ソーシャルデータバンク株式会社  
～事業拡大によるAWS 活用の変化～
- ・ 最後に

# 中堅中小企業における クラウドの価値



# AWS のサービス群



コンピューティング



モバイル



ARとVR



エンドユーザーコンピューティング



ストレージ



データベース



ネットワークとコンテンツ配信



機械学習



IoT



ロボット工学



ビジネスアプリケーション



メディアサービス



分析



マネジメントとガバナンス



アプリケーション統合



Game Tech



量子テクノロジー



カスタマーエンゲージメント



移行と転送



ブロックチェーン



セキュリティ、  
ID、コンプライアンス

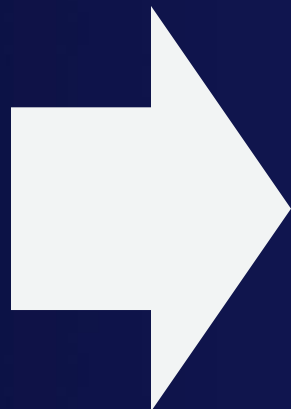
# 想定されるご活用の広がりの例



コンピューティング



データベース



## ① 基幹システムでご利用の場合

基幹に溜まった売上データを元に、  
現状の売上レポーティング業務をより効率的に行う  
“業務効率化”



分析

## ② ECサイトでご利用の場合

溜まったお客様データを元に、  
商品のレコメンドを高速に実装する  
“お客様体験の強化” “売上向上”



機械学習

## ③ SaaS環境でご利用の場合

情報連携によりカスタマーサポート  
の対応品質を向上する  
“お客様満足の向上”



カスタマー  
エンゲージメント



# 酒の買取・販売事業を展開する ファイブニーズのAWSクラウドを活用した リアルタイムデータ活用

株式会社ファイブニーズ

営業推進部 IT・マーケティング課

システム担当 関本 宗真





# 自己紹介

---

名前: 関本 宗真 (せきもと そうま)

役職: 営業推進部  
IT・マーケティング課 システム担当

業務: 社内基幹システムの設計・開発  
・保守・運用

趣味: サウナ・フットサル



# 会社概要

<https://www.fiveneeds.co.jp/>

設立：2011年7月6日

事業内容：酒買取事業・販売事業

本社：東京都墨田区太平4-1-3 オリナスタワー16F

買取・販売店舗：全国15店舗

お酒販売専門店・ECサイト「SAKE People」  
お酒好きのための総合情報メディア「SAKE Mania」



SAKE  
People



SAKE  
Mania

# Agenda

リアルタイムデータ  
活用までの道のり

01

課題1

02

課題2

03

Amazon QuickSight

05

導入

04

選んだ理由

06

利用後の効果

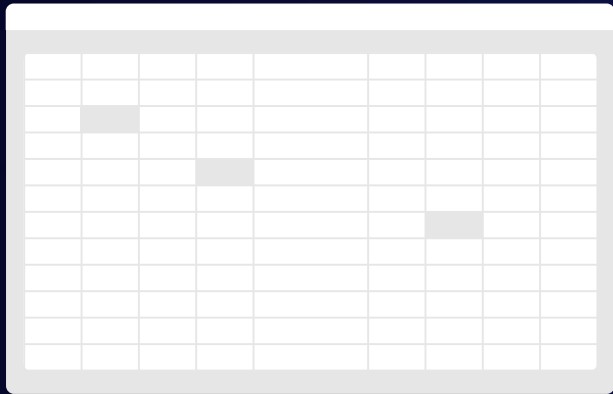
07

今後挑戦したいこと

# 課題1

## ムラのある営業実績 粗利の報告プロセス

- ・ スプレッドシートで管理されている営業成績
- ・ 支店・担当者ごとに数値入力のズレ、ミス



リアルタイムな  
実績の把握が  
難しい

経営判断に遅延

従業員の  
転記の工数増加  
転記ミス



## 課題2

### 防げる出荷滞留の増加

- ・ 全国の支店にある商品数の把握が難しい
- ・ 在庫の長期滞留

ECでの  
販売機会損失



コミュニケーションコスト  
の増加



# Amazon QuickSight



ドラッグ  
&  
ドロップで作成

ブラウザで全て  
完結  
(サーバーの運用  
ソフトウェア不要)

従量課金制

# 選んだ理由

データベースに既に  
Amazon RDSを  
採用していた

1  
point

スモールスタートが容易

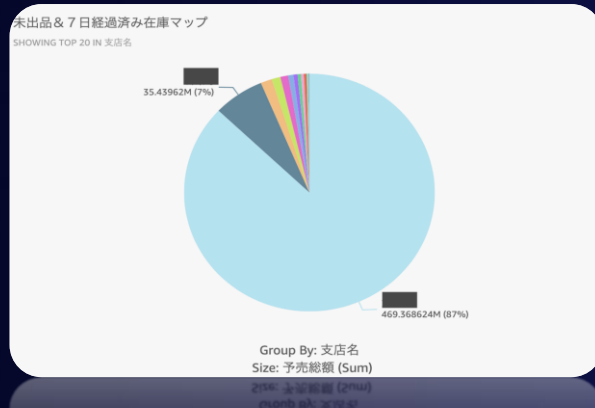
2  
point

AWS の他サービスとの  
連携が容易

ex. AWS Lambda ×  
iframe で Webに埋め込み

3  
point

社内基幹システムへの  
埋め込み



最初は簡単な数値を  
表示させた表を  
作成するのみ

STEP1



DBで専用テーブル  
を作成  
直接クエリを実行し  
データを取得

STEP2

マンスリーの  
実績達成率に応じて  
ハイライトさせる

STEP3



月	実績	目標	達成率	達成率	達成率
1月	11%	10%	110%	110%	0
2月	8%	10%	80%	80%	0
3月	11%	10%	110%	110%	0
4月	0%	10%	0%	0%	0
5月	0%	10%	0%	0%	0
6月	27%	10%	270%	270%	0
7月	0%	10%	0%	0%	0
8月	24%	10%	240%	240%	0
9月	0%	10%	0%	0%	0
10月	0%	10%	0%	0%	0
11月	0%	10%	0%	0%	0
12月	0%	10%	0%	0%	0
合計	69%	100%	69%	69%	0

STEP4

開発期間

約 3 日





# 利用後の効果

1

正確でリアルタイムな実績が  
わかりやすく可視化

**迅速な経営判断が可能に**

2

DBのデータをそのまま表示

**従業員の転記工数削減**

3

滞留在庫のグラフ化で  
誰でも把握可能に

**コミュニケーションコスト削減  
販売機会損失の減少**

4

好実績のハイライトにより

**従業員のモチベーション向上**



# 今後挑戦したいこと

1

法務・経理担当が  
必要な資料の作成  
(役所への提出資料や  
IR資料等)

2

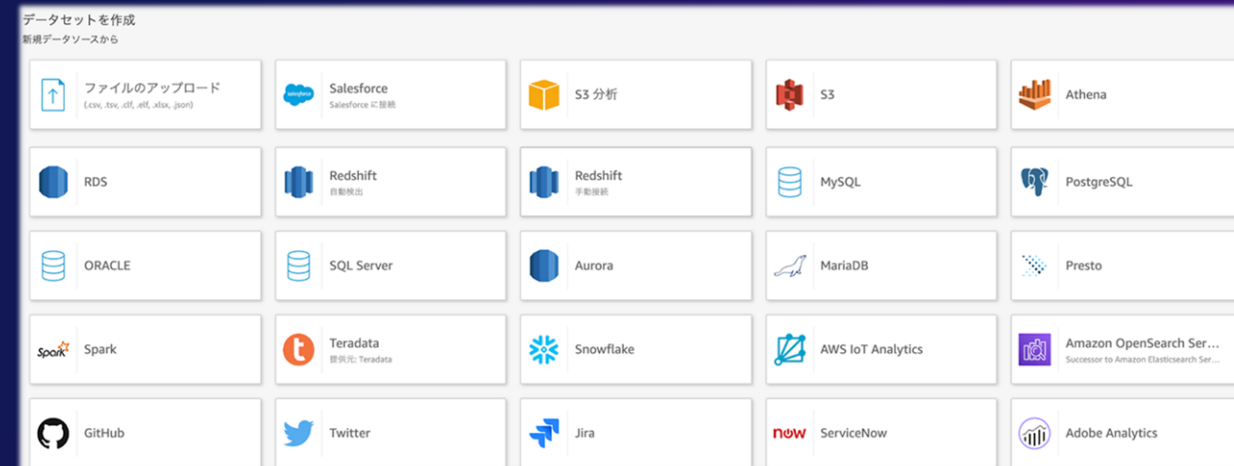
見たいデータ指標を誰でも  
自由にダッシュボード上で  
作成できるように

3

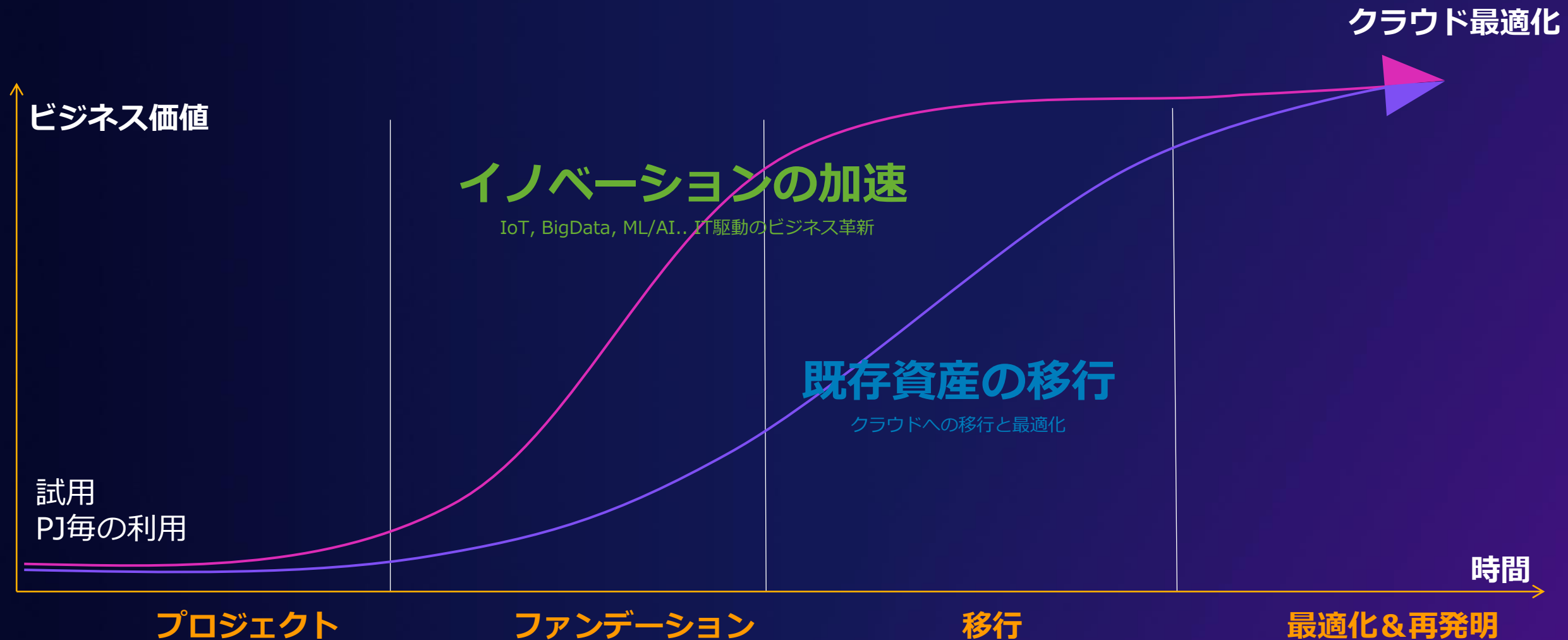
SPICE の利用

4

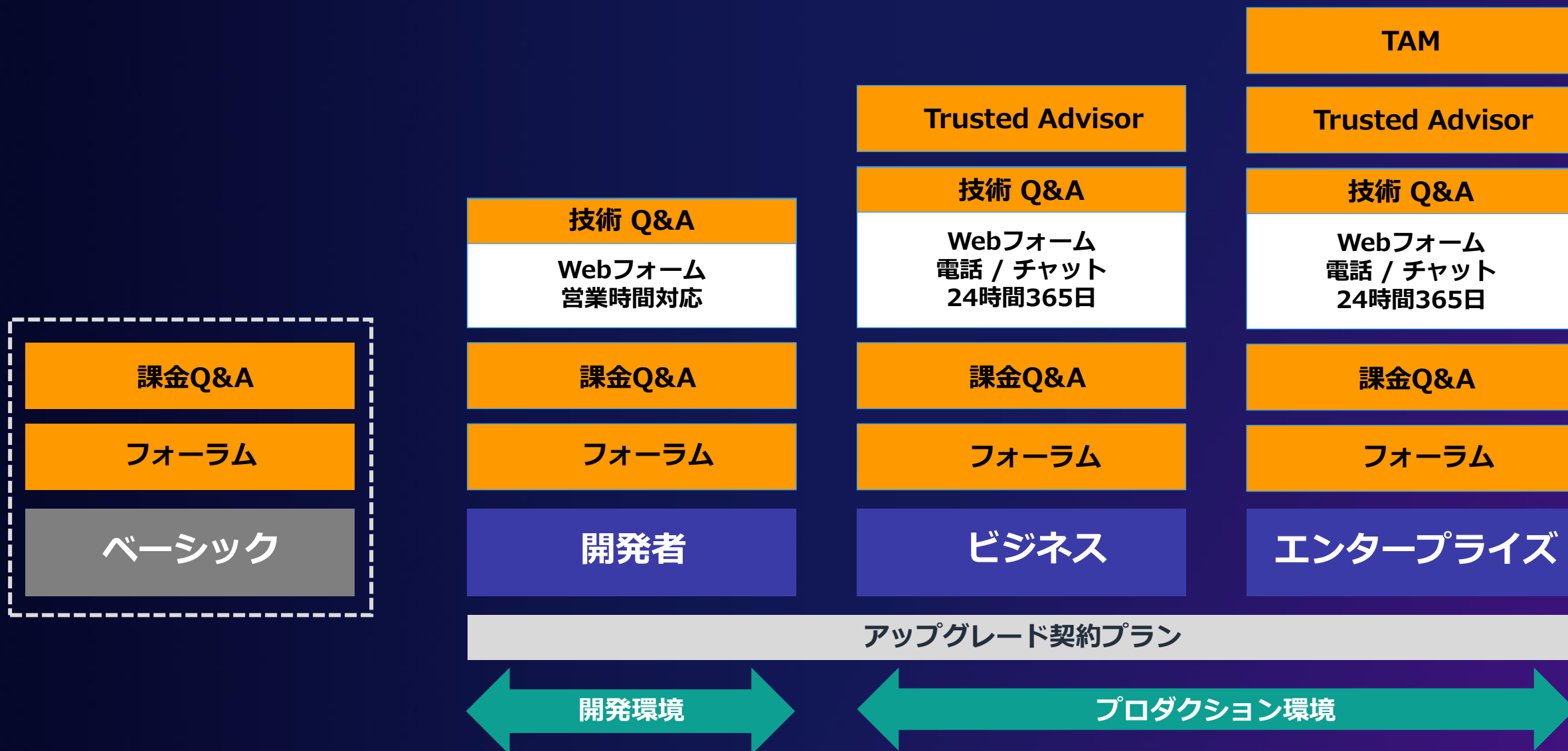
他のデータアセットの利用



# クラウド活用のステージ



# お客様がご利用されたサービス: AWS サポート





Social Databank, Inc.

# 事業拡大によるAWS活用の変化

ソーシャルデータバンク株式会社

代表取締役

伊藤 俊輝



© 2022, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved.

# 本日は話すこと

- ・ インフラはビジネスの成長に合わせて変わる話
- ・ 案件規模もビジネスの成長に合わせて変わる話
- ・ まとめ

# インフラは ビジネスの成長に合わせて変わる話

# 当社サービスについて

# Liny

LINE公式アカウントとAPI連携して  
配信や顧客管理を行うツール  
「Liny（リニー）」を開発・提供

ツールのOEM展開も実施し、  
総発行アカウント数は3万超、  
総友達数は延べ6900万人超の  
SaaS型プラットフォームです



# ~100アカウント



Amazon API Gateway



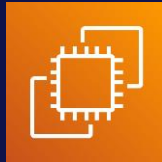
Classic Load Balancer



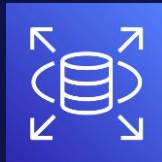
Amazon DynamoDB



AWS Lambda



Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2)



Amazon Relational Database Service (Amazon RDS)

- サーバレスサービスを多用してランニングコスト・保守コストを抑える
- アプリケーションはシンプルにAmazon EC2上に構築

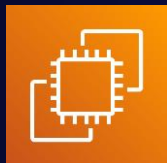
# ~500 アカウント



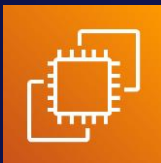
Amazon API Gateway



Classic Load  
Balancer



Amazon Elastic Compute  
Cloud (Amazon EC2)



Amazon Elastic Compute  
Cloud (Amazon EC2)



Amazon ElastiCache



Amazon DynamoDB



Amazon Relational  
Database Service  
(Amazon RDS)

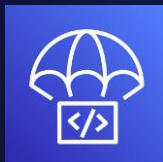
- ・ ピークに合わせたAmazon DynamoDBのキャパシティ管理が難しく、Amazon EC2がRedisにキャッシュして、順次Amazon Dynamo DB に送る方式に変更

- ・ コストよりも性能というフェーズに入る

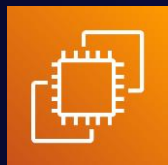
# ~2000 アカウント



Application Load  
Balancer



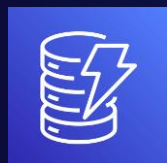
AWS CodeDeploy



Amazon Elastic Compute  
Cloud (Amazon EC2)



Amazon ElastiCache



Amazon DynamoDB



Amazon Relational  
Database Service  
(Amazon RDS)

- ・サーバレスで組んでいたほとんどを Amazon EC2に移動これにより様々な用途の Amazon EC2が生まれる。

- ・ Amazon EC2の負荷は台数を増やすことでカバー

- ・ Amazon EC2の台数が増えたので AWS CodeDeployでリリース管理をはじめめる

- ・ ALBの評判が良いので、ALBに切り替えるルーティングが細かく作れるようになったため、1つのALBでほぼすべてのリクエストを対象インスタンスに振り分けられるようになった

# ~5000 アカウント



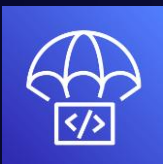
Application Load  
Balancer



Amazon Elastic Compute  
Cloud (Amazon EC2)



Amazon Aurora



AWS CodeDeploy



Amazon Aurora  
instance  
Writer



Amazon Aurora  
instance  
Reader

**AWSサポート**  
(ビジネス → エンタープライズ)

- Amazon RDSのIOが頭打ちするようになったのと、Amazon Aurora がリリースされたので、乗り換え

- これによってMultiAZのペアを、リードレプリカとして使えるようになったので使い始める

- Amazon EC2の台数／種類が日に日に増えて管理が煩雑になる

## • AWS サポートの利用開始

当初はビジネスサポートから開始し、エンタープライズサポートに転換

# ～ 10000 アカウント



Application Load  
Balancer



Amazon Elastic Compute  
Cloud (Amazon EC2)



Amazon Aurora



ANSIBLE



HashiCorp

Terraform

AWS サポート (エンタープライズ)

- Amazon EC2のデプロイをTerraform + Ansibleで行うように。

- これによって気軽にインスタンスを追加・削除できるようになった。

# ～現在



Application Load  
Balancer



AWS Fargate



Amazon Aurora



AWS サポート (エンタープライズ)

- ・需要に合わせて細かくスケールアウト/インさせるため、コンテナ化を実施。秒単位のスケーラビリティを獲得

- ・ Amazon ECRの拡張スキャン機能や、ReadOnly化等でよりセキュアに保つことができる

→  
開発環境との差分がほぼなくなり、  
確実な検証ができるようになった

# インフラの推移で感じたこと

- ① **成長中**のサービスは、**利用規模の拡大**よりも早く**インフラを成長**させることが必要
- ② 初めから完璧なインフラを作る必要はなく、**成長に合わせてサービスを移り替えること**で、コストパフォーマンスを最大限引き出すことができる

## そのためには

- ③ AWSのサービスの進化は速く、常に**情報をキャッチアップ**しておくことが大事

たとえば

- できなかったことがいつの間にかできるようになっている
- 性能が圧倒的によくなる／価格が圧倒的に安くなる
- 魅力的な新サービスが開始する など

➡ **相談先の1つとして、AWSサポートを活用**

# 案件規模も ビジネスの成長に合わせて変わる話



# スモールスタートな案件の場合

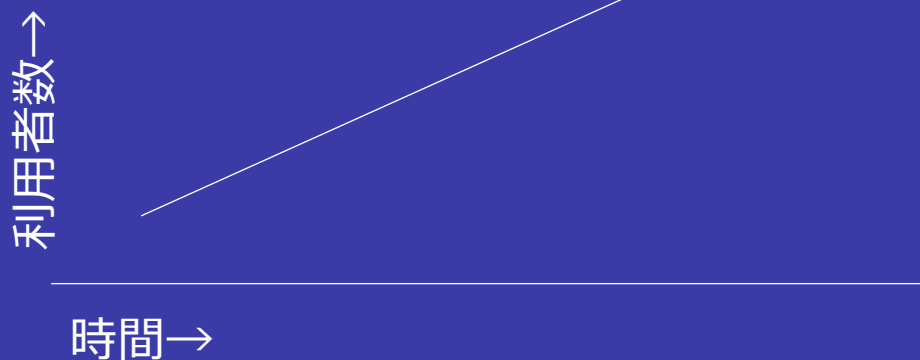
## Linyをリリースした頃：

お客さん側も手探りで、いきなり大規模な運用案件がくることは少ない

たとえば

- お店にQRコードを貼って集客する案件
- お得意様にメールで案内する案件

### 安定的に利用者数が推移



## 取れる対策

プログラムの**ボトルネックの予兆を理解**する

Amazon CloudWatch / Amazon RDS  
パフォーマンスインサイトの利用

AWS側で自動的に**スケールアウト**される

仕組みの利用  
ALBの利用

サービスの**上限緩和**申請

上限が見えてきたら対応すれば間に合った

# リリース時にスパイクを起こす案件の発生

Linyの利用者が広がってきた頃：

**沢山のお客様**を抱えるクライアントが**突然大規模ローンチを始めたい**、という案件の発生

たとえば、

- ・大型イベントの一斉申し込み受付を行う
- ・先着順で商品の無償提供をする

スパイクの発生

ボトルネックに気づいても  
直す時間がない

AWS側のスケールアウトが  
間に合わない

今迄気にしていなかった  
上限値に引っかかる

## 取れる対策

社内チームでの**事前準備**

(負荷試験・スケールアウトなど)



**AWS サポートへの相談**

- ・リリース内容の共有
- ・懸念点の洗い出し
- ・必要な申請処理／スケールアウトの実施
- ・当日の緊急対応連携

# 案件規模拡大で感じたこと

- ・ サービスの急拡大や、注目を集めることにより、**想定しているペース以上の利用規模**になる
- ・ 対して**日々の利用状況の把握**と、**拡大戦略**を立てておくことが大事
- ・ 想定外の事態も起こりうるので、相談先として**AWSサポートを活用**できると安心

# まとめ

## ① **成長中**の自社運営サービスの状況は**日々変化**するもの

現状の課題に対してどう解決のアプローチをとるかで、その先数年の事業に大きく影響する

## ② **課題に応じて**利用サービスを変えていくことも恐れずに

サービス拡大に応じてフレキシブルに動ける体制を持つことが**成長の鍵**

## ③ **課題へのアプローチの軸にAWS サポートを活用**

当社のプロダクトの現状を把握しソリューションを提案していただける方針決定の軸として**心強い存在**だった

# 最後に



# AWS 導入支援お問い合わせ窓口

<https://aws.amazon.com/jp/contact-us/>



- Webサイト、Chat(平日9:00-17:00)にて導入支援・お見積り・パートナー紹介のご相談可能
- 担当者より詳しくお電話等で詳しくヒアリングさせて頂き、個別のご提案をさせて頂きます
- リモートにて無料でご相談いただけます



© 2022, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved.



# Thank you!

関本 宗真

株式会社ファイブニーズ  
営業推進部  
IT・マーケティング課 システム担当

伊藤 俊輝

ソーシャルデータバンク株式会社  
代表取締役

小川 雄大

アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社  
広域事業統括本部 アカウントマネージャー

