



こころからだに、
おいしいものを。



ダイドードリンク株式会社

自販機販売比率 8 割、約 28 万台の自販機網を支える SCM システムをオンプレミスから AWS に移行 7 年間で 15% のインフラコストを削減予定

ご利用中の主なサービス

- Amazon EC2
- Amazon EBS
- Amazon S3
- AWS Direct Connect

ビジネスの課題

- 安定的かつ効率的に商品を供給するサプライチェーンの強化
- スマートオペレーション体制の確立
- サーバー環境の全体最適化
- 需要予測の精度向上

AWS を選択した理由

- コスト低減への期待
- 基幹システムのインフラとしての安定性/堅牢性
- ビジネスプラットフォームとして経営の価値創出に貢献
- 基幹システムの稼働実績、メガバンクでの採用実績

AWS 導入後の効果と今後の展開

- 初期コスト、運用コスト、データセンターコストの抑制により 7 年間で 15% の削減と試算
- AWS の生み出すコストメリットを将来の IT 投資に活用
- リザーブドインスタンスによるコストの可視化
- ハードウェアの障害発生や、保守部材の調達不安からの解放
- 開発環境や検証環境の素早い立ち上げ
- SCM 以外の基幹システム、業務システムのクラウド化を検討
- オペレーション業務の効率化に向けてデータ分析の基盤や BI ツールに注目

コーヒー飲料などの清涼飲料水販売を手がけるダイドードリンク株式会社。基幹システムのインフラ基盤をオンプレミス環境で運用してきた同社は、SCM (Supply Chain Management) システムのインフラ保守期限の終了に伴うインフラの最新化に際し、インフラコストの低減や新たな価値創出などを目的にアマゾン ウェブ サービス (AWS) を採用。パートナーの NEC の支援を受け、インフラ移行とシステムのバージョンアップを完了しました。クラウド化により、試算通り 7 年間で 15% のインフラコスト削減を予定しています。

SCM の保守期限終了に伴い インフラの最新化を検討

ダイドールホールディングスグループの一員として国内飲料事業を担うダイドードリンク株式会社。自販機による売上比率は、業界全体が約 3 割程度であるのに対して同社は 8 割以上を占めており、全国に約 28 万台を展開する自販機網は業界有数のシェアを誇ります。

充実した自販機網を持つ一方、安定的かつ効率的に商品を供給するサプライチェーンの強化が同社の課題でした。「グループの販売会社と特約オペレーターによるオペレーション体制を整えているものの、人手不足によるトラックドライバーの確保は業界全体の課題であり、当社の課題でもありました。それらを解決する手段や顧客満足度向上、業務効率化のために、IT 活用を重要視しています。」と語るのは取締役 執行役員で経営戦略部長の笠井勝司氏です。

その内のひとつ、顧客満足度向上のための施策として、2016 年にスマートフォンと連動する IoT 自販機を AWS のサーバーレスアーキテクチャを用いて開発しました。現在は『Smile STAND』としてポイントサービスを提供しています。また、業務効率化の観点から RPA (Robotic Process Automation) についても定常業務の自動化に向けて、複数拠点でトライアルを実施しています。

こうした取り組みを進める中、新たな課題として浮上したのが開発、調達、生産、物流、

需給を管理する SCM システムのリプレイスです。10 年来利用してきた SCM のインフラ保守期限が 2019 年 2 月に迫ったことから、これを機にインフラ基盤を刷新し、業務アプリケーションをバージョンアップすることを決断しました。経営戦略部 システムグループ 課長の水野律氏は「中期 IT 計画を見据えたサーバー環境の全体最適化と、SCM 領域における将来の需要予測の取り組みに向けた機能の再配置、および業務全体のスリム化を目指してプロジェクトを立ち上げました。」と語ります。

検討会によりオンプレミスとの比較や 移行時の重点項目を精査

インフラの選定では、オンプレミスとクラウドを比較し、最終的に AWS を採用しました。

「決め手はオンプレミスと比較してコスト軽減効果が大きいことです。加えて、オンプレミス環境で課題となっていた障害対応がクリアできる安定性と堅牢性を確保していたこと、さらに新たな経営価値を創出するプラットフォームとして将来性が高いことにありました。」(水野氏)

SCM システムのバージョンアップおよびインフラのクラウド化のプロジェクトは 2018 年 2 月にキックオフ。要件定義、設計、構築、テスト、移行リハーサルなどを経て 2019 年 2 月に本番移行を実施し、本稼働を迎えました。オンプレミス環境で稼働していた本番サーバーとテストサーバー合



ダイドードリンク株式会社
取締役 執行役員
経営戦略部長

笠井 勝司 氏



ダイドードリンク株式会社
経営戦略部
システムグループ
課長

水野 律 氏



ダイドードリンク株式会社
経営戦略部
システムグループ
アシスタントマネージャー

橋本 橋平 氏

カスタマープロフィール

ダイドードリンク株式会社

- 創業：1975年1月
- 設立：2016年2月
- 資本金：3億5,000万円
- 従業員数：720名（2019年1月20日現在）
- 事業内容：清涼飲料等の販売



Orchestrating a brighter world

NEC

APN プレミアコンサルティングパートナー
日本電気株式会社

NECは、AIやIoTなどさまざまなテクノロジーを活用したデジタルトランスフォーメーション(DX)により、安全・安心で効率・公平な都市実現を支える NEC Safer Cities と、人・モノ・プロセスをバリューチェーン全体で共有し新たな価値を生み出す NEC Value Chain Innovation の提供に取り組んでいます。APN プレミアコンサルティングパートナーに2017年から認定されている実績、経験を活かし、お客様のデジタルトランスフォーメーションの実現に貢献していきます。

基幹システムのクラウド化に不安はありましたが、他社の基幹システムでの豊富な稼働実績、メガバンクでの採用実績、セキュリティレベルの高さを評価し、納得感を持って AWS を採用しました。

ダイドードリンク株式会社 取締役 執行役員 経営戦略部長 笠井 勝司 氏

わせて31台と、ストレージ装置、バックアップ装置などをすべてAWS上に移行し、Amazon EC2、Amazon EBS、Amazon S3で構成した環境で稼働しています。経営戦略部システムグループアシスタントマネージャーの橋本橋平氏は「事前にサーバーを立ち上げ、可用性の確認や本番の出荷ピーク時を想定した性能テストが実施できたことは、クラウドならではのメリットでした。」と話します。

プロジェクトは、既存のSCMシステムのスクラッチ開発を手がけ、10年来にわたって業務アプリケーションとインフラの運用を手がけてきたNECが支援しました。「NECには合計4回の検討会を開いていただき、そこでオンプレミスとの比較や、移行時の重点項目を精査しました。おかげでメンバーのAWSへの理解が深まり、不安を解消することができました。プロジェクト期間中も当社の業務やIT環境を熟知するNECの関西拠点のSEや営業部門の方の親身なサポートを受け、少ない自社要員でもスムーズに進めることができました。」(水野氏)

AWSの生み出すコストメリットを将来のIT投資に活用

SCMシステムのバージョンアップを終えて半年以上が経った現在、大きなトラブルなく安定稼働を続けています。インフラコストもオンプレミス環境と比較して大幅な削減が実現する見込みです。橋本氏は「提案時にNECから初期コスト、運用コスト、データセンターコストの抑制によって7年間で15%の削減を試算していただき、想定内で進んでいます。その結果、AWSの生み出すコストメリットを将来のIT投資に活用することが可能になりました。複数年定額契約のリザーブドインスタンスを採用し、AWSのコストも見やすくなっています。」と語ります。運用・保守面においても5年、6年ごとに発生するハードウェアの保守切れ対応が不

要となりました。データセンターでの運用時は、ハードウェアの障害発生や、保守部材の調達に悩まされてきましたが、現在は不安要素もなくなり、精神的な負担も軽減されています。

クラウドシフトを加速させ独自のクラウド基盤の確立へ

SCMシステムのバージョンアップで、基幹システムとして初めてAWS上に移行したダイドードリンクでは、クラウドへの不安感もなくなり、システムグループ内での抵抗感も薄れてきました。新たなシステム計画の際も、オンプレミスから目線が拡がり、クラウドを念頭に検討する機会も増えてきたといいます。今後も必要に応じて基幹システムや業務システムのクラウド化を進めていく考えです。

「飲料事業部以外の事業部にも保守サポート切れが近づいているサーバーがあります。データセンターも複数箇所に存在し、各所にハードウェアの保守を委託しているのが現状です。今後、タイミング見計らいクラウド環境に寄せていきながら、ダイドードリンク独自のクラウド基盤を確立して包括的に管理していくことを目指します。」(水野氏)

AWSの導入をきっかけに情報収集の機会も増え、社内での検討が活発化しています。現在は、データ分析の基盤やBIツールに注目。各種システムに蓄積されたデータを分析し、レポートにまとめながら、需要予測を活用した配送網/在庫配置の最適化や自販機データを活用したコスト最適化など、オペレーション業務効率化の実現に貢献していくことを検討中です。

笠井氏は「自販機ビジネスを主流とする当社において、クラウドの柔軟性は生産性を高める武器になると考えています。地域密着で支援するNECには今後もより良い提案をいただきながら、二人三脚で当社のシステムの進化に貢献していただけることを期待しています。」と話します。



アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社

〒141-0021 東京都品川区上大崎3-1-1 目黒セントラルスクエア <https://aws.amazon.com/jp/>

Copyright © 2020, Amazon Web Services, Inc. or its affiliates. All rights reserved.