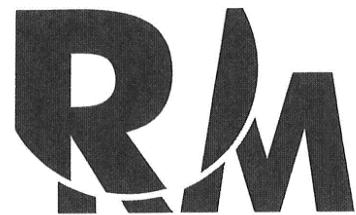


# Oracle Cloudを活用して 「新北海道スタイル」に対応！

「EZOCA」ポイントの集計・加工・データ活用と効率化・自動化。  
北海道コンサドーレ札幌の来場ポイント付与の自動化にOracle Cloudを採用。



REGIONAL MARKETING  
株式会社リージョナルマーケティング

# 本人紹介

## 成澤 公彦



1976年生まれ。北海道札幌市出身。小売大手新卒入社後システム運用・開発業務に従事し、2007年サッポロドラッグストアー入社。システム部にて社内SE全般に業務。その当時、構築中だったBIを使用してのIDデータによる顧客、商圈、単品、属性、販促分析基盤構築に携わる。リアル店舗自動発注、EC向発送、宅配、在庫引当システムなどの業務基盤も担当。

2017年株式会社リージョナルマーケティング着任。業務改革「ペーパレス・DX・デジタルシフト」を推進するべく従事中。

# 会社紹介

## 会社概要

事業内容

1. 共通ポイントカード事業

1. 地域共通ポイントカード  
「EZOCa（エゾカ）」の運営
2. 各提携企業へのマーケティング及び  
販売促進サービスの提供



地域共通ポイント事業



電子マネー事業

2. 電子マネー事業

1. 電子マネー決済サービス  
「EZO（エゾ）マネー」の企画・発行・運営



インバウンド向けQR決済サービス

3. 決済サービス(QR決済)事業

1. インバウンド向け決済サービスの運営
2. 国内向け決済サービスの運営

4. メディア・コミュニティ事業5. インバウンドマーケティング事業6. 物品・設備の販売、リース・レンタル事業

国内向けQR決済サービス

## サツドラホールディングス グループ組織図



# サツドラホールディングス

## ■ 地域コネクティッドビジネス

### 私たちの考える地域コネクティッドとは

地域のあらゆるヒト・コト・モノをつなぎ新たな未来を創造することは、  
小売、コミュニティ、スポーツなど様々な地域のつながりを  
培ってきた私たちだからこそ、実現できることです。

### 地域プラットフォームづくり

北海道の企業やコミュニティ、  
自治体と連携し、EZOCATという  
共通ポイントプログラムを軸とした、  
豊かで便利なくらしの実現を目指します。



### 地域と地域が連携し 地方創生のモデルに

地域と地域が手を結ぶことで、  
日本はもっと元気になれるはず。  
地域の魅力を発掘し、社会に大きな変化を  
もたらす人・モノ・仕組みを創造することで、  
地方創生の最先端モデルを  
生み出すことを目指します。

## ■ 地域プラットフォーム

リアル店舗を最大活用した、業種・業態を超えた共通サービスの利用

- ・約190万人の会員数
- ・700店舗の提携店舗数

(2020年6月現在)



## EZOCA概要

道民528万人のうち約190万人が持っている共通ポイントカード「EZOCA」  
EZOCA提携企業で年間約13億ポイントを発行。

### 会員数・加盟企業/店舗数

EZOCA会員数 : 190万人  
世帯カバー率 : 67%  
参加企業数 : 110社  
参加店舗数 : 700店舗



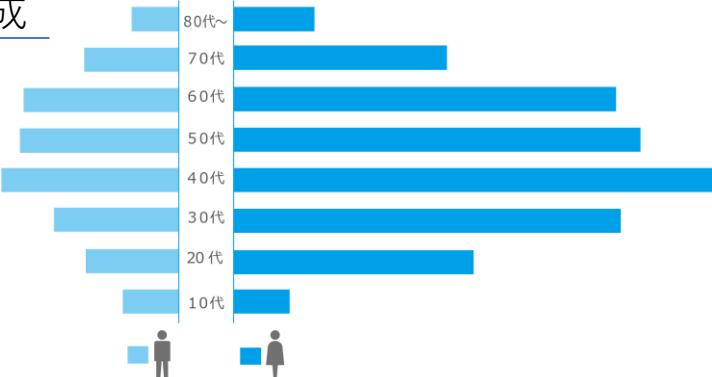
EZOCA会員数 約190万人		EZOCA参加店舗数 約700店舗	
札幌エリア	約70万人 (37%)	札幌エリア	約342店舗 (37%)
道央エリア	約110万人 (58%)	道央エリア	約452店舗 (58%)
道南エリア	約27万人 (14%)	道南エリア	約67店舗 (14%)
道北エリア	約19万人 (10%)	道北エリア	約67店舗 (10%)
道東エリア	約34万人 (18%)	道東エリア	約104店舗 (18%)

※2020年6月時点

EZOCA年間発行ポイント

約1,200,000千ポイント

### 会員構成



Point

- ①EZOCA会員の約7割が女性
- ②30～50代の子育て世代が多い
- ③2世帯に1世帯が保有しているポイントカード

## 地域スポーツチームとの取り組み

### コンサドーレEZOCA



発行手数料：100円(税込)

※OFFICIALファンクラブとは  
別組織で運営。誰でも入会可能

EZOCAコンサドーレ  
サポートプログラム

### レバンガEZOCA



発行手数料は  
FC会員プランから選択

※公式ファンクラブ会員に  
入会すると特典として発行されます

NEXT ORIMO PROJECT

### ヴォレアスEZOCA



発行手数料：300円(税込)

※ヴォレアスEZOCA会員を  
ファンクラブ会員と位置づけ

“OFFICIAL SUPPORTERS CLUB”

### スカイアースEZOCA



発行手数料：500円(税込)

※スカイアースEZOCA会員を  
ファンクラブ会員と位置づけ

“スカイアースEZOCA FanClub”

各スポーツチームとのコラボEZOCAをプログラム参加店でご提示頂くと  
お買物金額の0.5%がチームへ還元

ニューノーマルの世界で地域（北海道）とコネクトし続けること。

## EZOCAコンサドーレサポートプログラム

プログラムに参加する店舗での買い物に際し、

EZOCAを利用した支払い額の0.5%が北海道コンサドーレ札幌に還元される仕組みだ。ライトなサポーターが、毎日の生活の中でチームをサポートできる

※詳細は<https://ezoca.jp/consadole/>

**コンサドーレ EZOCA の特徴**

**1 ホームゲーム来場者プレゼント！**

2020シーズンに札幌ドームで開催されるコンサドーレホームゲームにて、1回以上、EZOCアースでコンサドーレEZOCアースで支払い額の0.5%が還元される方となりました。2名の方に1回以上日本でのサイン入りクリアユニフォーム（モデルは2020シーズンのものとなります）。10名の方にEZOCアースのサイン入りTシャツがプレゼントいたします。

※プレゼントのサイン入りTシャツは、サイン入りTシャツに変更いたします。

レプリカユニフォーム両面表記EZOCアースとなりサインを記入させていただきます。その他のプレゼントにつきましては、選手の書類を持って貰うかお問い合わせください。

**2 EZOマネー（電子マネー）チャージプレゼント！**

コンサドーレEZOCアースで1,000円以上チャージされた方へ、もれなく100円分のEZOCアースを付与いたします。通常のEZOCアースでコンサドーレEZOCアースで支払った方で、付与額のEZOCアースの分が付与となります。一人につき一度限りとなります。

EZOマネーチャージはお近くのサッカーランド店舗で行けます。

※チャージレギュラは複数回可能です。

**3 コンサドーレ試合勝利でポイントプレゼント！**

コンサドーレのホームゲームで、試合内容に支払い額の0.5%をEZOCアースで支払った方に支払い額が勝利すると同時にEZOCアースで支払った方に支払い額が勝利となります。

※コンサドーレEZOCアースの対象（新規サイン入りTシャツが付与されます）

**4 試合の来場者大入りでポイントプレゼント！**

コンサドーレのホームゲームで試合内容に支払い額の0.5%をEZOCアースで支払った方に支払い額が勝利すると同時にEZOCアースで支払った方に支払い額が勝利となります。

※コンサドーレの新規サイン入りTシャツが付与されます。

※新規サイン入りTシャツは、新規サイン入りTシャツの新規登録によりリーフが決定する新規登録に付与され、大入りポイントの付与をやむを得ず実施する場合がございますので予めご了承ください。

**EZOCAコンサドーレサポートプログラム**

**EZOCAコンサドーレサポートプログラムとは**

EZOCAコンサドーレサポートプログラムは、北海道の子供たちに夢を与える北海道コンサドーレ札幌の道産子選手たちが、世界に羽ばたいて行くことを応援していくプログラムです。彼らの活躍とともに北海道コンサドーレ札幌が11に定着し、北海道に元気を与えるアジア有数のチームになれるよう応援していきます。

サポートプログラム参加店は、プログラムの発信にて向いいただき会員の皆様のご利用額の0.5%をEZOCアースへの還元と、コンサドーレEZOCアース会員の皆様へのEZOCアースを提供いただくEZOCアース提携店舗となります。参加店はサポーターの皆様と共に夢の実現を応援してまいります。

**現在の還元金**

2,330,348円

コンサドーレEZOCアースを使ってプログラムを応援しよう！

**サポートプログラム参加店**

サポートプログラム参加店はこれからまだまだ増える予定！


## レジメ

### 【本日のお話し】

要点 1：業務改善を目的に DWH 構築。

Autonomous data warehouseによる大量データ処理の  
圧倒的パフォーマンスと自律化。

要点 2：コロナ禍発生。イベント三密回避対応必須。

Oracle Cloud Infrastructureによる高速開発＆リリース。

要点 3：今後の展望

※禍を転じて福と為すために・・・。

# 日記 with コロナ

## ■ プロローグ：DWHを作りたい

2019年08月

＜可視化したい＞

課題 1：各事業の加盟店様の可視化

課題 2：スポーツ（サポーター）軸

課題 3：コミュニティ・イベント毎

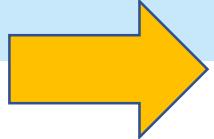
＜現実＞

課題 1：毎日およそ20万件のデータ。

課題 2：他者の使用状況や時間帯によっては  
既存システムでは固まつたりしていた。

課題 3：年間ベースの分析をユーザー側は遠慮していた。

第一章 「改革開始」



2019年9月頃

＜業務改善スタート＞  
データ収集のために情報提供依頼。

2019年10月頃

＜協力会社様と取り組み開始と構築＞  
フェーズ1：DWH構築 19年12月終了  
フェーズ2：手動取込開始 19年12月終了  
フェーズ3：自動データ連携（一部） 20年4月終了



## <春行事>

1月24日 春節

～

マスク買い占め騒動（？）

1月31日 「さっぽろ雪まつり」

マスク含む紙製品買い占め騒動

<<<コロナ禍発生>>>

※インバウンド顧客蒸発！？

2月28日 第一弾 北海道「緊急事態宣言」開始

在宅ワーク

3月19日 第一弾 北海道「緊急事態宣言」終了



**<春行事>**

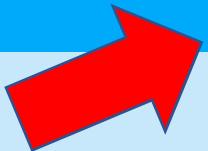
**★北海道コンサドーレ札幌 開幕→一時中止**

**4月14日 第二弾北海道「緊急事態宣言」**

**※在宅ワーク**

**リモート接続環境整備など・・。**

**5月 6日 第二弾北海道「緊急事態宣言」終了**



## 第二章：思わぬ禍と緩和対応

# 20年5月末 ★北海道コンサドーレ札幌 再開発表！？ しかし

07  
notice

取組をお知らせします

新北海道スタイル

札幌ドーム

新北海道スタイル（コンサドーレver.）

「新北海道スタイル」安心宣言  
私たち事業者は、  
新型コロナウィルス感染症の拡大防止のため、  
「7つの習慣化」  
に取り組みます！

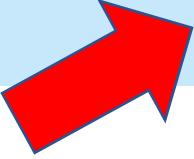
1. スタッフのマスク着用や小まめな手洗いに取り組みます。  
2. スタッフの健康管理を徹底します。  
3. 施設内の定期的な換気を行います。  
4. 設備、器具などの定期的な消毒・洗浄を行います。  
5. 人と人との接触機会を減らすことに取り組みます。  
6. お客様にも咳エチケットや手洗いを呼びかけます。  
7. 店内掲示やホームページなどを活用し、  
お店の取組をお客様に積極的にお知らせします。  
（感染症対策の可視化（見える化））

乗り越えろ

お知らせ

三密はダメ

※札幌ドームでの来場ポイント風景



6月4日 打診

6月5日 TIS北海道様と初回打合せ

実証実験(構築方針2案提案) iBeacon案 or GPS案  
→ドーム内でのアプリ動作が耐えうるのか！？

★北海道コンサドーレ札幌 再開発表

6月15日 7月4日より無観客試合で再開！？

6月23日 GPS案開発ゴーサイン。

7月13日 設計レビュー

7月13日 アプリ開発開始

7月20日 インフラ環境設定開始

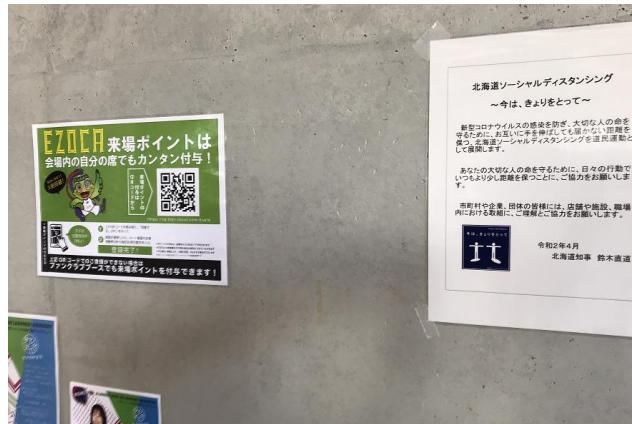
## 第三章：実証実験



7月26日 パイロットアプリドーム内実証実験



8月2日 アプリ実証実験開始  
→3密なし。



9月5日 レバンガ北海道開始



日記 withコロナ  
おわり

# まとめ

## まとめ

## 1、DWHへデータ集約

- ・20万件/日以上の大量トランザクションデータはパーティショニングテーブルで高速化。
- ・年間集計テーブルはインメモリーテーブルで集計の高速化。

## 2、データ集計と可視化とセルフBI

- ・Oracle Analytics Cloud 「Data Visualization」による視覚化とストーリーテラー支援。

## 3、イベント来場ポイントのオンライン化

- ・イベントの3密回避化。
- ・オフラインイベント可視化。

## まとめ「どうしてOracle？」

エンタープライズDBのレジェンド

突破困難な防壁

当時の期待

自律的

**Kubernetes**

自律型ロボット

# Why Oracle?

**GenZ Cloud**

「プロダクトカンパニーからサービスカンパニーへ。」

※Oracle OpenWorld 2019 ラリー・エリソン基調講演

**Blockchain**

マルチテナント

コンテナ

## ■ まとめ「プロダクトカンパニーからサービスカンパニーへ」

# Why Oracle?

**<< ShortTime & LowCost >>**

1. エンタープライズDBレジェンドの復活への期待
2. DWHの内製による柔軟性。
3. Autonomousによるコスト適正化。
4. SaaS、PaaS（OACとADW）による安全性能。
5. 低価格なアウトバンド通信による堅牢性（他拠点バックアップ）。
6. 新データセンター「Tokyoリージョン」による低遅延。
7. なれたOracle開発と自律化による高速開発化。

具体的には！！

低価格通信量(LowCost)→低コストストレージバックアップ(LowCost)→  
大胆な開発(ShortTime)→ 設計簡易化(LowCost)→ 高速開発(ShortTime)→  
実証実験(LowCost)→結論高速化(ShortTime)

## ■ 今後の展望 ※禍を転じて福と為すために・・・。

### 1、 Autonomous DWHによるデータ集約

- ・加盟店様インサイトによる貢献度向上。
- ・会員様インサイトによるサービス向上。

### 2、 データ集計と視覚化とセルフBI

- ・高速集計による社内ユーザー満足度向上
- ・セルフBI普及による可視化推進。

### 3、 イベント来場ポイントのオンライン化

- ・オンラインイベントとの連携で「OMO」を加盟店支援推進。
- ・来場クーポンの送客による加盟店連携とペーパレス化による業務効率化。

## ■ ニューノーマルの新来場クーポンからの送客と導線

### 案：EZOCAイベント来場クーポンと導線分析

- ・イベントに参加いただいたサポーター（お客様）に、サポートプログラム加盟店への新規導線確立と可視化。
- ・wifiの利活用のための実証実験（iBeaconなど）。
- ・加盟店への推奨提案など。
- ・クーポン回収と集計のデジタル化
- ・商圈分析とEZOCA経済圏分析のデジタルシフト。
- ・EZOCA経済圏（加盟店）の休眠客可視化・潜在顧客の発掘提案。



ポイントカードはあくまでも道具で、  
地域、企業、人をつなげていく  
「オンとオフの境を融合させていく」

## ■ ニューノーマルのポイントカード電子化「電子会員証」

**最重要課題：カードレス・コンタクトレス**

**遅延している電子会員証リリースへ迅速な対応を求められている。**

**「3密回避」→「3守徹底」**

- ・お客様（ポイント会員）と加盟店スタッフ皆様の健康を守る
- ・お客様のニーズと加盟店との絆を守り安心してつながり続ける。
- ・ポイント残高を守る（不正アクセス、不正利用対策など）



地域に活力を与え守りつながりながら、  
サツドラグループが掲げる  
**「地域をつなぎ、日本を未来へ。」**

■ 最後に・・・PoCへご協力いただいた皆様に感謝。



コンサドーレEZOCAチーム

**END**