

2014年8月19日

報道関係者各位

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

GDO、慶應義塾大学 SFC の寄附講座「データビジネス創造」を支援 ～ビッグ・データの解析とデータサイエンティストの人材育成を目指して～

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を展開する株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(本社:東京都港区、代表取締役社長:石坂信也、以下GDO)は、今後のビジネス界で求められるデータサイエンススキルを持った新たな人材育成を目的として、アクセンチュア社(本社:東京都港区、代表取締役社長:程 近智、以下アクセンチュア)とブレインパッド社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:草野隆史、以下ブレインパッド)の寄附講座として開設された、慶應義塾大学 総合政策学部・環境情報学部(神奈川県藤沢市、総合政策学部長:河添 健、環境情報学部長:村井 純)の「データビジネス創造」、ブレインパッド担当授業に購買データを提供、産学協同実践型プロジェクトを実施いたしました。

本産学協同実践型プロジェクトでは、インターネットを前提とした大規模で複雑なビッグ・データによる実証的な科学手法としての「データ科学(Data-intensive sciences)」を主流とする時代の、人材育成に力を入れる慶應義塾大学 SFC の教員のコーディネートのもとに、ブレインパッドのデータサイエンティストがスーパーバイザーとして学生に指導しながら、GDOの過去3年分の購買データを分析・議論することで、データ分析やデータサイエンティストへの興味・関心の醸成、事業戦略の理解やビジネス観点の育成の機会を提供いたしました。



▲「データビジネス創造講座」の授業風景

■概要

本産学協同実践型プロジェクトでは、「ゴルフ用品販売(EC サイト)におけるスマートフォン経由での顧客との接点強化」をテーマに、全7回の授業が実施されました。受講生約30名が5組のチームとなり、クライアントであるGDOが提供したデータを分析し、外部情報(IR情報および、ゴルファーやゴルフ市場に関する調査結果、競合の動向など)も交えながら、クライアントの売上拡大に繋がるポイントをデータより発見し、その結果を「マーケティング施策」として提案するケーススタディを行いました。

はじめに、クライアント役のGDOより、ビジネス概要や業務内容、ビジネス課題についてオリエンテーションを実施

し、ブレインパッドのデータサイエンティストが実際にデータ分析を行う際のプロセスや視点といった基礎と、データ分析関連ソフトウェア(Amazon Web Services、DB/SQL、R、Tableau)の操作方法などについて指導を行いました。

その後のケーススタディでは、GDO が保有する顧客属性情報や EC サイトでの顧客行動情報などの匿名化されたマーケティングデータを専用のソフトウェアを駆使しながら分析・議論し、マーケティング施策を立案。7 月 16 日(水)の授業最終回では、学生によるプレゼンテーション大会を実施し、各チームが立案したマーケティング施策の発表を行い、各社から講評者を招いて評価を行いました。

■講座概要

- ・名称: アクセンチュア・ブレインパッド寄付講座「データビジネス創造」
 - ・設置: 慶應義塾大学 総合政策学部・環境情報学部 <http://www.sfc.keio.ac.jp/>
 - 株式会社ブレインパッド <http://www.brainpad.co.jp/>
 - アクセンチュア株式会社 <http://www.accenture.com/jp-ja/>
 - ・データ提供協力: 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン <http://www.golfdigest.co.jp/>
 - ・設置期間: 2014 年 4 月～2014 年 7 月までの春学期期間
 - ・受講対象: 主に総合政策学部・環境情報学部の学部生
 - ・担当教員: 慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科准教授 環境情報学部准教授 森川 富昭
 慶應義塾大学 総合政策学部准教授 総合政策学部 古谷 知之
 慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科 特任助教 本田 由佳
 - ・演習テーマ: 「ゴルフ用品販売(EC サイト)におけるスマートフォン経由での顧客との接点強化」
- ・授業概要:

	講義内容	講義のポイント・狙い
第 1-2 回 講義	概要説明(開催趣旨、今後の予定など)	本講座の趣旨を理解する
	オリエンテーション 「GDO の概要/ゴルフビジネスについて/ GDO の課題と分析結果の活用方法」 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン 宣伝・PR 部 デジタルマーケティングチーム マネージャー 光山 勝之	データ提供企業である GDO のビジネスと業界について理解を深める。
	「データ分析基礎」 「分析対象データについて」 「DB・SQL について」 「ケーススタディ概要説明」 株式会社ブレインパッド チーフデータサイエンティスト 佐藤 洋行	・今回の課題を理解する。 ・実際にデータ分析を行う際のプロセスと、分析の視点を理解する。 ・取り扱うデータと分析手法について具体的なイメージを持つ。

	株式会社ブレインパッド アナリティクスビジネス部 教育サービスグループ 橋本 武彦	
第 2～6 回 ケース スタデ ィ	分析 (課題定義) (仮説立案) (データ加工) (基本統計量の算出) (各種分析) (資料作成)	・仮説思考をもち、課題の設定から実行可能な施策の立案までの分析の流れを一通り身につける。 ・データ分析に利用するソフトウェアの機能と操作方法を学ぶ。
第7回 プレゼ ン 大会	チーム別発表(各チーム 発表10分、質疑応答5分程度) 表彰、総評 (クライアント企業、慶應義塾大学 SFC 教員(森川 富昭、古谷 知之、本田 由佳))	・伝えたい情報やチームの考えを論理的・体系的に整理し発表する技術を学ぶ。 ・提案内容について企業からフィードバックをもらうことで、実ビジネスで必要な視点を学ぶ。

GDOは本サービスの提携により、今後ともゴルファーにとって快適なゴルフライフを提案していくと同時に、ゴルフの楽しさ・素晴らしさをより多くの人々へ伝えてまいります。

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO) <http://www.golfdigest.co.jp/>

(東証マザーズ:証券コード3319)

本社所在地:東京都港区虎ノ門3-4-8

設立:2000年5月1日

代表者:代表取締役社長 石坂 信也

資本金:833百万円(2013年12月31日現在)

従業員数:438名(2014年6月30日現在)

事業内容:『リテールビジネス』(ゴルフ新品中古用品販売、ゴルフレッスンサービス)、
『ゴルフ場ビジネス』(ゴルフ場予約サービス、ゴルフレッスン予約サービス、ゴルフ場向けB2Bサービス)、
『メディアビジネス』(ゴルフメディア、広告事業・モバイル事業)の3事業を展開。

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(見る・買う・行く・楽しむ)を実現。GDOクラブ会員244万人(2014年7月末)、月間ページビュー数1億5千万PV※。東証マザーズ上場(2004年4月)。

※過去最高数値

■本プレスリリースに関するお問い合わせ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

お客様体験デザイン本部 宣伝・PR部 岩井

03-5408-3147 pr@gdo.co.jp