

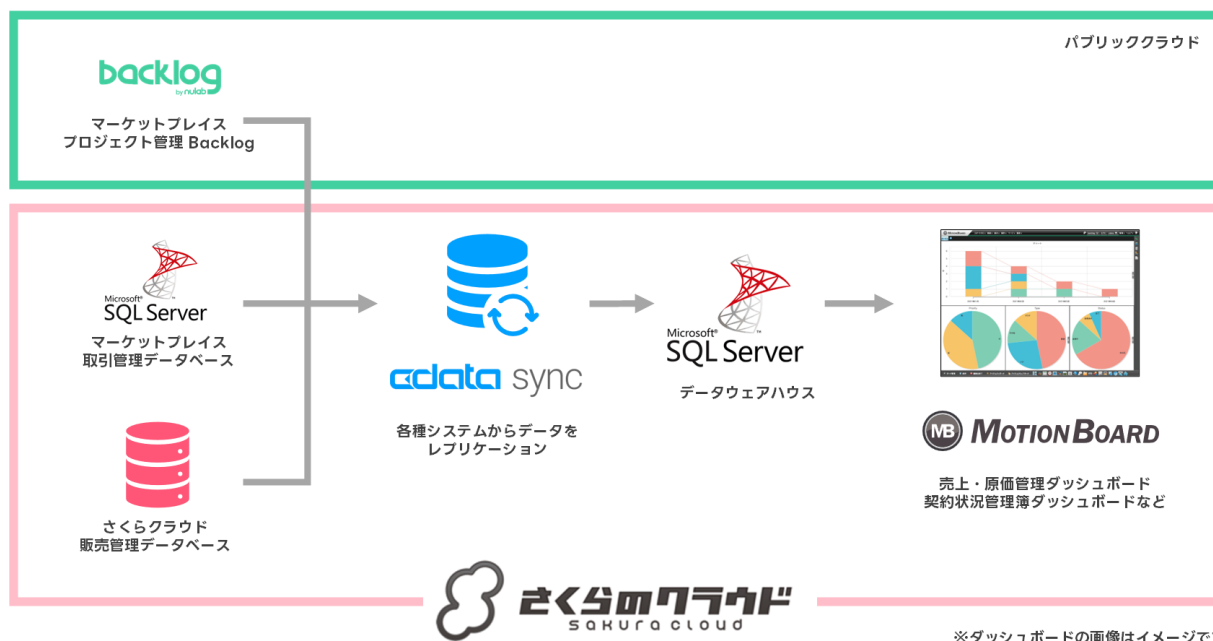
さくらインターネット株式会社

プロダクトマーケティングの生産性を可視化 & ビジネスインパクトの最大化のため、サイロ化した販売・取引・プロジェクト管理のデータを統合・データ分析基盤をノーコードで構築

さくらインターネット株式会社では、さくらクラウドのマーケットプレイスにおけるプロダクトマーケティングの生産性を可視化し、ビジネスインパクトの最大化を図るために、サイロ化していた販売・取引・プロジェクト管理のデータをデータパイプラインツール『CData Sync』を利用してDWH に統合。

BI ツールにはWingArc1st の『MotionBoard』を利用し、売上や原価管理のダッシュボード、各プロダクトとマーケティングのアクティビティを紐づけた生産性の可視化を実現。

サイロ化した販売・取引・プロジェクト管理のデータを統合 データ分析基盤をノーコードで構築



さくらインターネット株式会社はホスティングサーバーを中心とするデータセンター事業およびインターネットサービス、クラウドサービス事業を展開する企業です。

同社では以前よりクラウドサービス「さくらクラウド」でサードパーティサービスを手軽に利用できるマーケットプレイスを展開してきました。そのマーケットプレイスにおけるプロダクトマーケティングチームでは、数多くのプロダクトを展開するビジネスを進めるにあたって、販売管理・パートナーとの取引管理・プロジェクト管理などの様々なRDBやSaaS を利用していることにより、各プロダクトの売上や原価・生産性のスムーズな可視化が課題になっていました。

そこで、それらのデータを統合し、スムーズな分析・可視化を実現するためにデータパイプラインツール『CData Sync』とBI ツール「MotionBoard」を活用し、データ分析基盤の構築・プロダクトマーケティングの生産性の可視化・スピーディな売上・原価分析に成功しています。

Challenges :

- プロダクトマーケティングにおける生産性や各プロダクトの売上状況・原価の可視化
- 販売管理・パートナーとの取引管理・プロジェクト管理といった各種RDB・SaaS に分散したデータの統合
- センシティブな売上データとの統合にあたってのセキュリティやガバナンスの確保

Solutions :

- 販売管理・パートナーとの取引管理・プロジェクト管理など各種データの統合により個別プロダクトの売上だけでなく、プロダクト毎の作業時間から生産性の可視化・分析可能な環境を実現
- データパイプラインツール『CData Sync』 を利用することで、1ヶ月という短期間でサイロ化したデータの統合を実現
- データ分析基盤はさくらクラウド上でホスティングすることで、ネットワークやセキュリティ、権限周りのコントロール・ガバナンスの確保が可能な環境に

本件をリードされた、マーケティング部/プロダクトマーケティングの深谷剛史氏にお話をお伺いしました。

Q:今回の取り組みの背景についてお聞かせください。

深谷氏：私のチームでは顧客がさくらクラウドとサードパーティのサービスを組み合わせ、やりたいことを手軽に実現できるマーケットプレイスを展開しています。セキュリティやネットワーク、BI・ETL ツールなど多様なラインナップが現在20種類弱ほどあります。

<https://www.sakura.ad.jp/marketplace/>



The screenshot shows the 'SAKURA internet' website. At the top, there's a navigation bar with links: 企業情報, 採用情報, 会員ログイン, 導入事例, 資料ダウンロード, サポート. Below this is a secondary navigation bar with categories: レンタルサーバ, VPS, クラウド, 専用サーバ, 高火力, IoT. The main content area features a 'マーケットプレイス' (Marketplace) section with the headline '多種多様なサービスを手軽に使える' (Easily use a wide variety of services). Below the headline, it says: 'マーケットプレイスは、他社製品・サービスとさくらのサービスを組み合わせ、やりたいことを手軽に実現できるサービスブランドです。' (The marketplace is a service brand that combines third-party products and services with Sakura's services to easily realize what you want to do). To the right of this text is an illustration of a person sitting at a desk with a laptop, surrounded by books and a magnifying glass. Below the headline, there are three columns of information, each with an icon and a title: 1. Icon: A laptop with a gear. Title: '多種多様な サービスラインナップ' (Wide variety of service lineup). Text: 'セキュリティ、バックアップなどのサーバーと異なる領域のお悩みを解決するため他社の製品・サービスを提供します。' (To solve problems in areas different from servers such as security and backup, we provide other companies' products and services). 2. Icon: A laptop with a wrench. Title: 'さくらインターネットによる 動作検証済み' (Operation verified by Sakura Internet). Text: 'さくらインターネットが構築、簡易検証により確認後、提供します。安心してご利用いただけます。' (Sakura Internet constructs and provides after simple verification, ensuring safe use). 3. Icon: A hand pointing to a 'BUY' button. Title: '自動課金で お支払いも楽々！' (Automatic billing, payment is also easy!). Text: 'お支払いもライセンスの自動課金で都度購入の必要がありません。また、さくらインターネット限定の特別プランや、無料提供のサービスもご用意しています。' (Payment is also easy with automatic billing for licenses, so there's no need for repeated purchases. Also, we have special plans and free services exclusive to Sakura Internet). At the bottom of the screenshot, there's a blue bar with contact information: TEL 050-5578-7390, URL www.cdata.co.jp, Email sales@cdata.co.jp.

このチームでは、他の弊社のサービスと異なり各パートナー様のプロダクトを扱っていることもあり、さくら全体のクラウドの売上を管理している販売管理システムだけでなく、マーケットプレイスとしての取引管理のためのデータベース、そして日々のプロジェクト・タスクを管理しているBacklog を利用しながらビジネスを行っています。

ただ、そのような運用を行っていることから、プロダクト・パートナーシップ毎で売上や原価の分析・タスクごとの作業量に基づいた生産性の可視化に課題がありました。「どの製品・サービスがどれだけ売れるのか？ 原価に基づいた利益率は良いのか？」といった観点はもちろん、「この担当者がこの業務にこれだけ時間をかけているなら、別の業務に注力した方が良いのでは？」といった分析・判断がスピーディに実施できませんでした。そこで、それらのデータベースやクラウドサービスのデータを統合し、分析できる環境を構築するプロジェクトがスタートしました。

Q: CData Sync を採用されたポイントをお聞かせいただけますか？

深谷氏：当初は様々なETL ツールを候補にあげていました。しかしながら、まずBacklog をサポートしているETL ツールが他にあまり存在しなかったことから、候補がかなり絞り込まれました。また、私達はデータ分析基盤の構築のみを業務として行っているわけでは無いため、スピーディに試せる、シンプルで簡単に構築できる点が重要でした。

『CData Sync』はBacklog をサポートする数少ないETL ツールであり、またGUI もシンプルでWebSite で紹介されていたように本当に3ステップで手軽にデータ分析基盤に連携できる点が高評価でした。一般的なETL ツールではデータのフローを一つ一つ組んでいく必要がありますが、今回はシンプルにデータを転送することが目的であったため、CData Sync はその観点でもフィットしていました。機能の面ではSQLでのデータ変換・調整クエリをカスタマイズすることで柔軟な対応が可能な点も良かったです。

また、自社のクラウド上で利用できるという点も重要なポイントでした。今回のプロジェクトではセンシティブな販売管理のデータを扱うため、外部のクラウドサービスを利用する場合、ネットワークやセキュリティ周りはシビアな選定が必要とされるのですが、CData Sync はさくらクラウドのVM にそのままホスティングが可能であったため、その点も導入検討が進めやすかったです。

Q: データ分析基盤の構築や導入効果はいかがでしたでしょうか？

深谷氏：プロジェクトとしては、ツールの導入からデータの統合まで1ヶ月もかからず完了しました。Backlog のカスタムオブジェクトの取得などでは躓くこともありましたが、テクニカルサポートに問い合わせをしながら、うまく連携を実現することができました。むしろ、技術的な課題よりも、社内関係部署との調整（権限申請、スケジュール調整など）の方が大変だったくらいです。

データ統合後は、BI ツールのMotionBoard を利用して各種ダッシュボードを作成しました。例えばプロダクト毎の当月の売上実績、前月比、前年同月比・原価などまとめた売上・原価管理ダッシュボードや、プロダクト毎のライセンス契約状況や有効期限を一覧化している管理簿のダッシュボードなどです。また発注データと実際の契約・利用状況との差分を確認し、契約の不整合や無駄をチェックするための棚卸しのダッシュボードなどを作成しており、業務の効率化・生産性の可視化に役立てています。

Q: よろしければ今後の展開についてご共有いただけますでしょうか？

深谷氏：データの可視化・分析可能な環境は整いましたが、とはいえまだまだ目標とするところには道半ばです。こういったデータ分析・生産性の可視化などには、他部署によるデータ入力の運用ルール遵守の難しさ（表記の揺れ、入力不備、入力漏れなど）がデータ分析の精度に影響を与えます。そこをオペレーションや他チームと連携しながら整えていくことが重要と考えています。

また、現在は販売管理・取引管理・プロジェクト管理の3種類のデータを統合していますが、最終的にはプロダクトマーケティングに関わる全てのデータを集約し、管理できる状態を目指しています。例えばGA4 などを取り込み、売上との関連性を可視化できるようにしていきたいですね。



さくらインターネット株式会社
所在地：大阪府大阪市

CData は、米 CData Software, Inc. の登録商標です。他社製品名などは各社の商標です。

TEL 050-5578-7390

URL www.cdata.co.jp

Email sales@cdata.co.jp