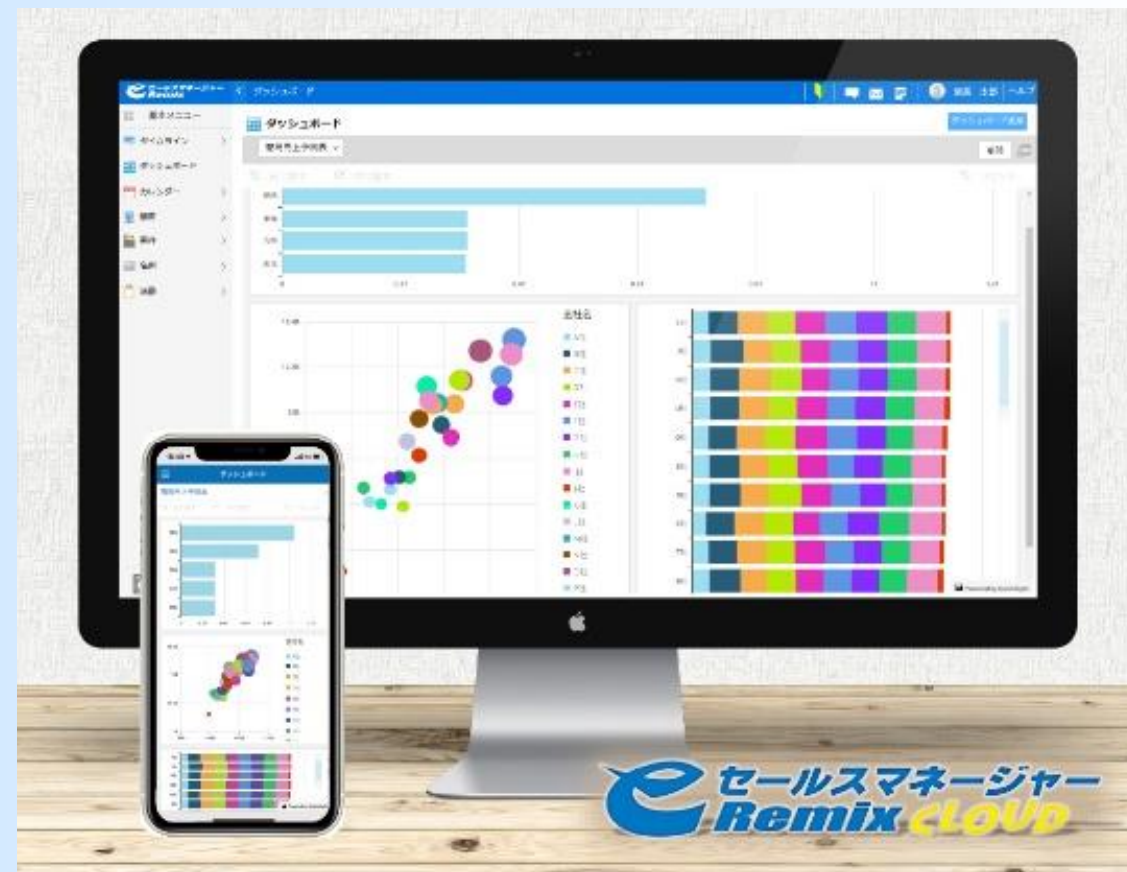


CRM/SFA × BI QuickSight採用について



営業支援SaaSにおけるデータ分析サービスの活用方法

自己紹介



開発本部製品開発部 部長

矢田和人(Kazuhito Yata)

略歴

- 2007年 ソフトブ레인株式会社に新卒入社
サポートエンジニアとしてCSソリューション部に配属
- 2011年 新規開発チームに異動
- 2013年 カスタマイズ開発、導入コンサルティングチームに参加し
プロジェクトマネージャーを担当
- 2016年 製品開発全般の企画、開発、組織運営を担当

ソフトブレインについて



ソフトブレイン株式会社（東証1部：4779）

1992年創業、今年27年目

従業員数：220名（単体）

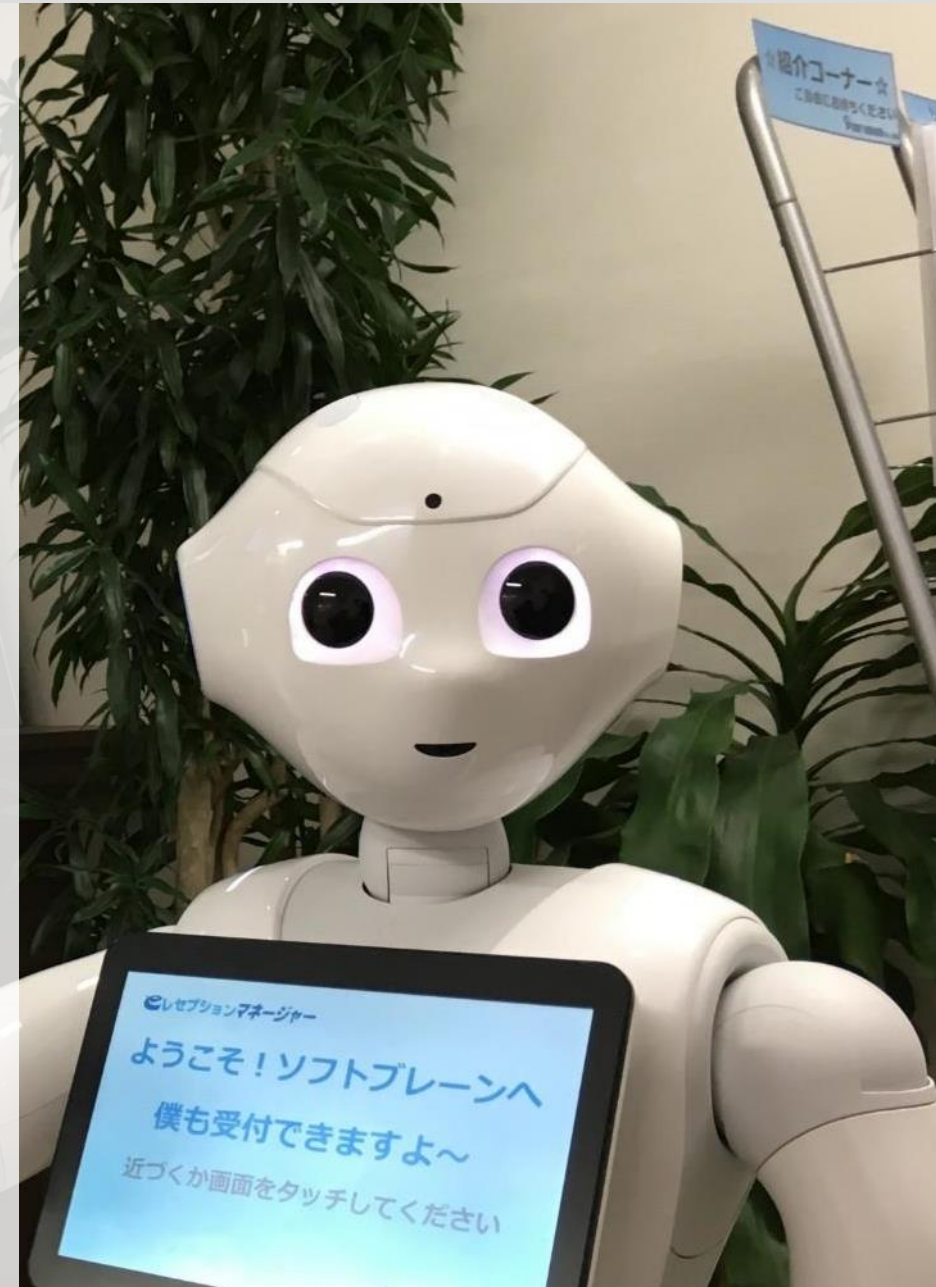
拠点：東京本社、関西支社、中部支店、九州支店

事業内容：

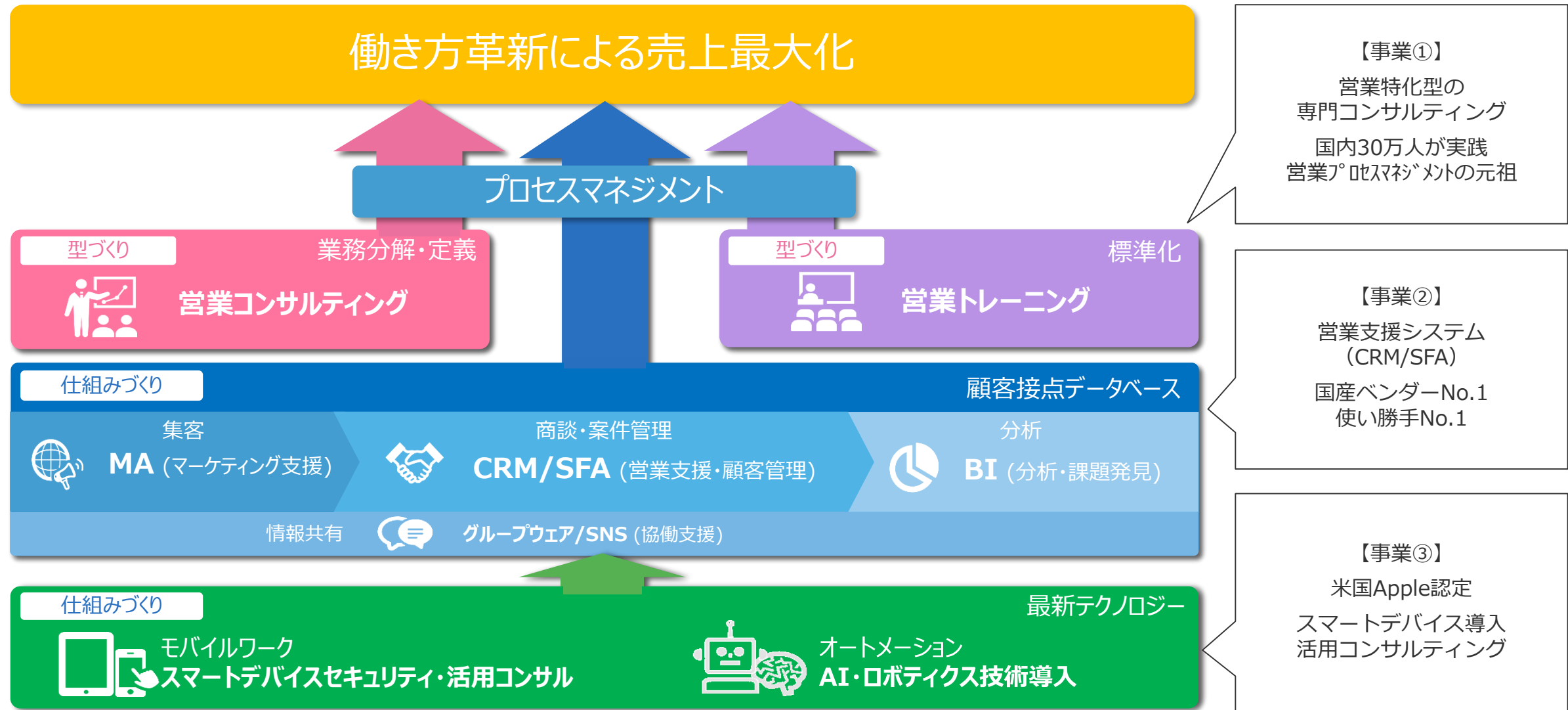
東証1部上場の企業で唯一の

営業イノベーション事業

IT×コンサルティング×教育研修で、
企業の「売れない悩み」を解決する



営業イノベーション事業



eセールスマネージャー

「労働時間削減」と「売上増加」を叶える 生産性の最大化のための営業支援ツール



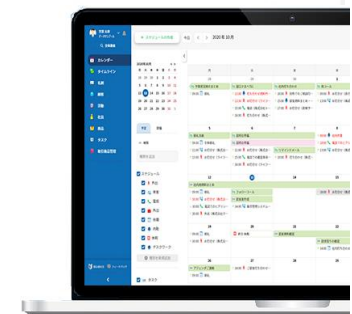
課題解決まで徹底サポート！
定着率95%のCRM/SFA

セールスマネージャー
Remix CLOUD



オンラインで手軽に導入！
中小企業向けCRM/SFA

esm's



個人や少人数チームで
活用するCRM/SFA

Sales Manager
nano



業種・規模を問わない7,000社超の実績

建設/建材/不動産



団体



保険/金融



空輸/運輸



サービス



食品/日用品



商社/卸売



システムインテグレーション



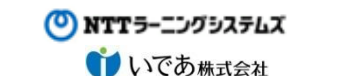
情報・通信



医療/介護/ヘルスケア



教育/コンサルティング



エネルギー



旅行・ホテル



化学/医薬品



その他製造業



記載されている会社名・ロゴは、各社の登録商標または商標です。 ※ご承諾頂いたお客様のみの掲載で一部掲載となります。

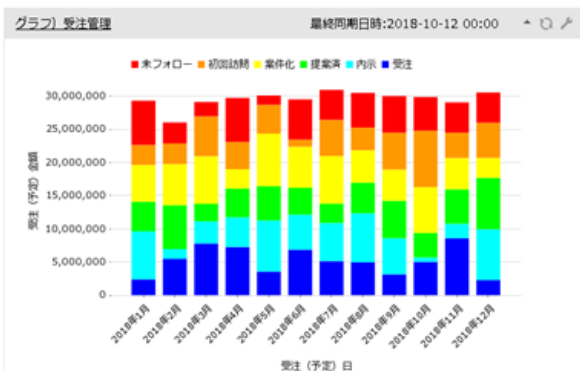
検討背景



課題 1

自社開発のBI機能はデフォルトで使えるが…

グラフレポート機能



進捗別案件金額集計 最終同期日時:2018-10-12 00:00

該当件数 120件 50件 表示

	2018年1月	2018年2月	2018年3月	2018年4月	2018年5月
ユーザーNo.1					
未フォロー	546,700円	570,900円	0円	749,000円	0円
初回訪問	0円	0円	0円	0円	0円
案件化	0円	0円	0円	0円	0円
提案済	0円	0円	0円	0円	0円
内訳	812,900円	0円	516,700円	0円	0円
受注	0円	514,100円	653,300円	749,900円	0円
ユーザーNo.2					
未フォロー	0円	0円	0円	0円	0円
初回訪問	0円	0円	0円	0円	0円
案件化	0円	1,314,200円	758,200円	0円	0円
提案済	0円	0円	0円	802,100円	0円
内訳	1,467,500円	0円	0円	0円	0円



活動内容別活動集計 最終同期日時:2018-10-12 08:44

該当件数 80件 50件 表示

	2018年1月	2018年2月	2018年3月	2018年4月	2018年5月
ユーザーNo.1					
訪問	5	5	7	6	0
電話	5	8	9	1	0
その他	5	6	1	11	0
社内作業	9	5	7	6	0
ユーザーNo.2					
訪問	6	8	4	4	0
電話	6	7	8	10	0
その他	5	5	6	8	0
社内作業	5	4	6	2	0
ユーザーNo.3					
訪問	9	4	7	5	0
電話	3	8	10	6	0
その他	5	8	3	4	0
社内作業	0	0	0	0	0

課題事項

① 機能性

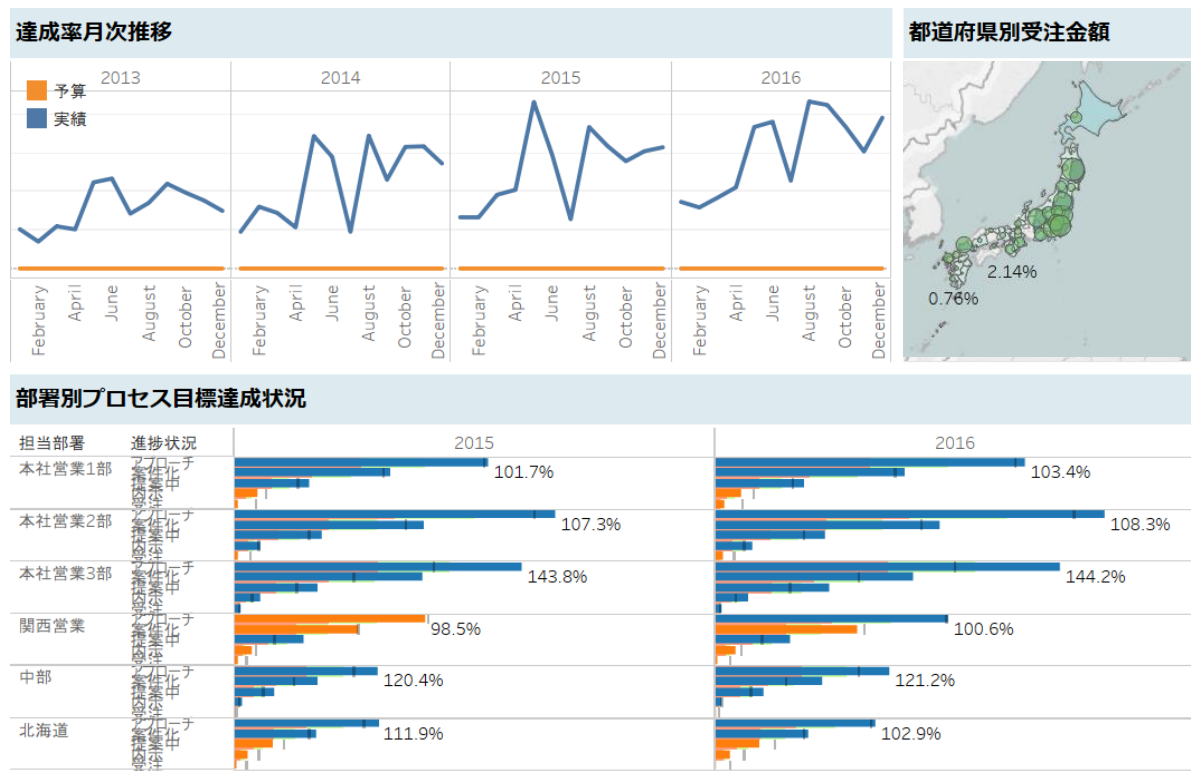
- グラフが4種類のみ
- 複数のグラフを組み合わせで深掘りできない

② 開発スピード

- CRM/SFAのコア領域開発を優先してしまい、開発リソースを投入しづらい
- 利用しているライブラリが古く保守性が悪い

課題 2

高機能なBI製品連携もオプション提供しているが…



課題事項

③コスト

- 高機能だがコストが高額で、提供価格が高価になる
- その結果、限られた顧客/ユーザしか導入できない

④顧客利便性

- 分析作成に、クライアントアプリが必要
- 最安価プランではフィルターを操作できない

(PbT : Powered by Tableau)

QuickSight

に出会った

QuickSightなら・・・！

1 機能性

Analytics PbTに劣らないレベルでの分析が作成可能。

2 開発スピード

機能アップデートが早く、自社のリソースを使うことなく、BI機能が毎月勝手に進化

3 コスト

閲覧専用ライセンスが安価で、末端の営業マンまでライセンス配布可能なコスト訴求力

4 顧客利便性

すべてがWebブラウザで完結し、更にeセールスマネージャーとシームレスな連携操作が可能

+α 圧倒的なサポート体制

AWS Japanのガッツリサポート。更に、本国AWS QuickSight開発チームの支援

導入の進め方



とにかく

APIの充実が重要

自社製品利用者にQuickSightを意識させることなく提供したい
APIでQuickSight各種操作（SSO / Data Source作成 などなど）を完結させたい

導入スケジュールと進め方



QS: QuickSight

導入時の問題

機能が足りない

β版を利用し開発を進める
機能要望をQS開発チームに上げ、開発を待つ

速度が出ない

関数の改善
QS開発チームに要望→**結果4倍の性能改善**

QSの事例が無い

チャレンジ精神
顧客にとっては使いやすさが全てで知名度は優先ではない

既存レポートの移行の課題と解決策

課題

解決策

開発思想の違い

画面描画時の計算領域が異なる

思想を理解した上でAWSに
要望上げる ⇒ 結果4倍の速度改善

見た目の違い

使い慣れた既存BI
と見た目が違う

できる限り近づける
+ 利用者への継続した説明

乗り換え

帳票移行の自動化
ができない

コンサルタントによる手作業
でカバー

ユーザフローとそれに対するQuickSightへの操作

導入

アナリティクスライセンス登録
⇒初回登録時のみ連携処理起動

- ①ネームスペース作成
- ②データソース（DB接続情報）作成
- ③All Userグループ作成

社員にライセンス／ロール付与
⇒アカウント連携処理起動

- ④アカウント作成
- ⑤アカウントをAll Userグループに追加

代表ユーザを設定
・アナリティクスダッシュボードの一覧取得時のユーザとして使用
・管理者でアナリティクス操作する際のユーザとして使用

帳票作成

eSMにデータソースを作成

- ⑥データセット作成1
→データセット作成API

ファイルアップロード機能（新機能）にてファイルアップロード

- ⑥データセット作成2
→Lambda経由でファイル変換（※Excel未対応のため）

データ分析メニューからSSO（別タブ）

- ⑦QuickSightにログイン
⇒ユーザがQuickSightのUI上で以下を実施
 - ・データセットの作成
 - ・データセットの更新スケジュール設定
 - ・分析の作成
 - ・ダッシュボードの公開

参照

ダッシュボード取得スレッド(常駐)
⇒ダッシュボード／ポートレットのマスタとして登録

- ⑧代表ユーザでダッシュボード一覧を取得

オーナー／リーダーライセンスユーザでダッシュボード選択画面を表示
⇒参照したいダッシュボードを選択する
※ポートレットも同様

- ⑨該当ユーザでダッシュボード一覧を取得
※該当ユーザが参照可能なダッシュボードに絞り込んで表示するため

ダッシュボード画面表示
⇒埋め込み表示用URLに遷移

- ⑩ダッシュボード埋め込み表示用URL発行

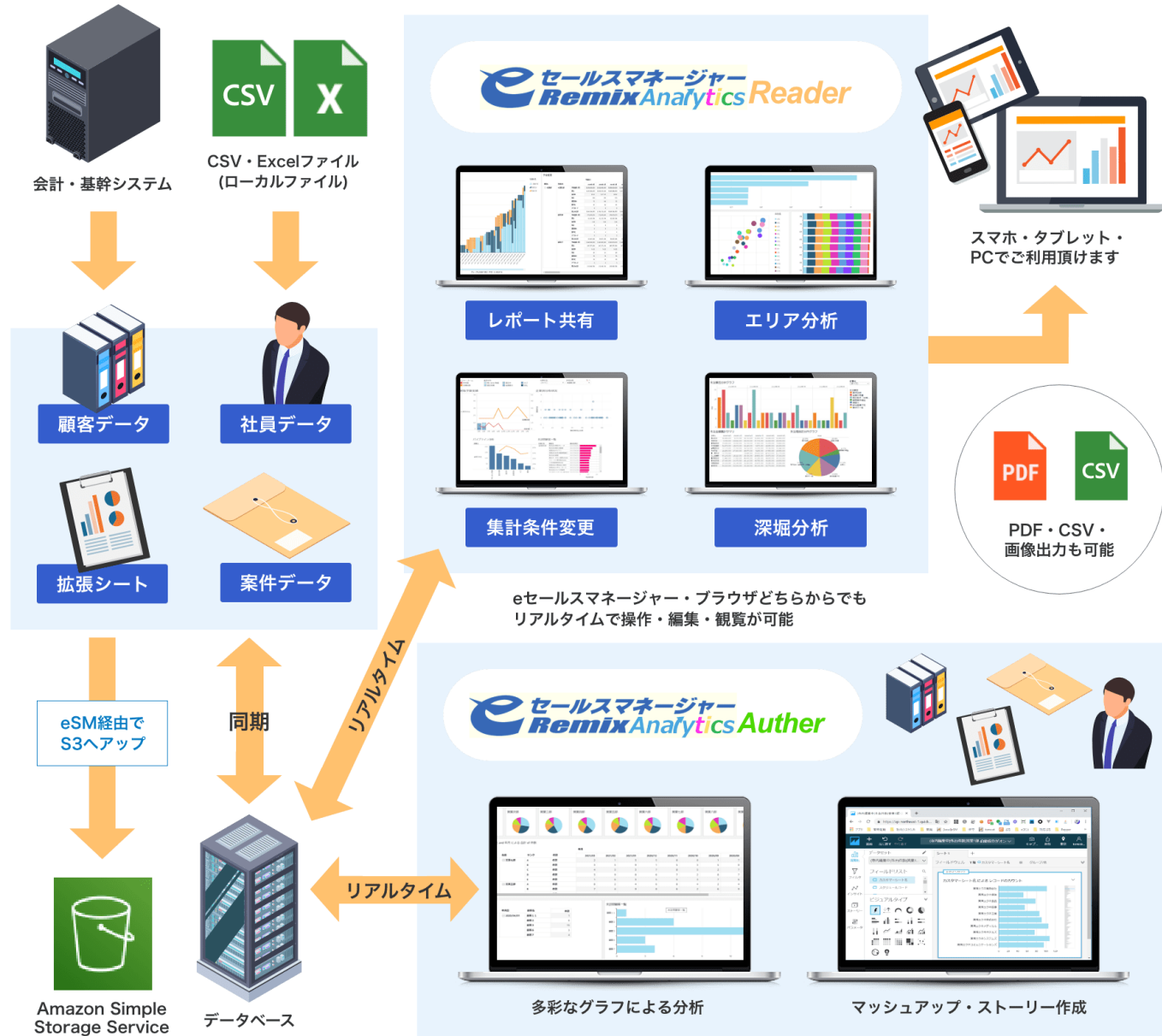
【連携】

- ・マルチテナントでの連携(namespace)
 - ・ダッシュボード埋込(Enbeded)
 - ・アカウント連携
 - ・SSOによる自動ユーザ認証
 - ・データソース/データセット連携
- etc...

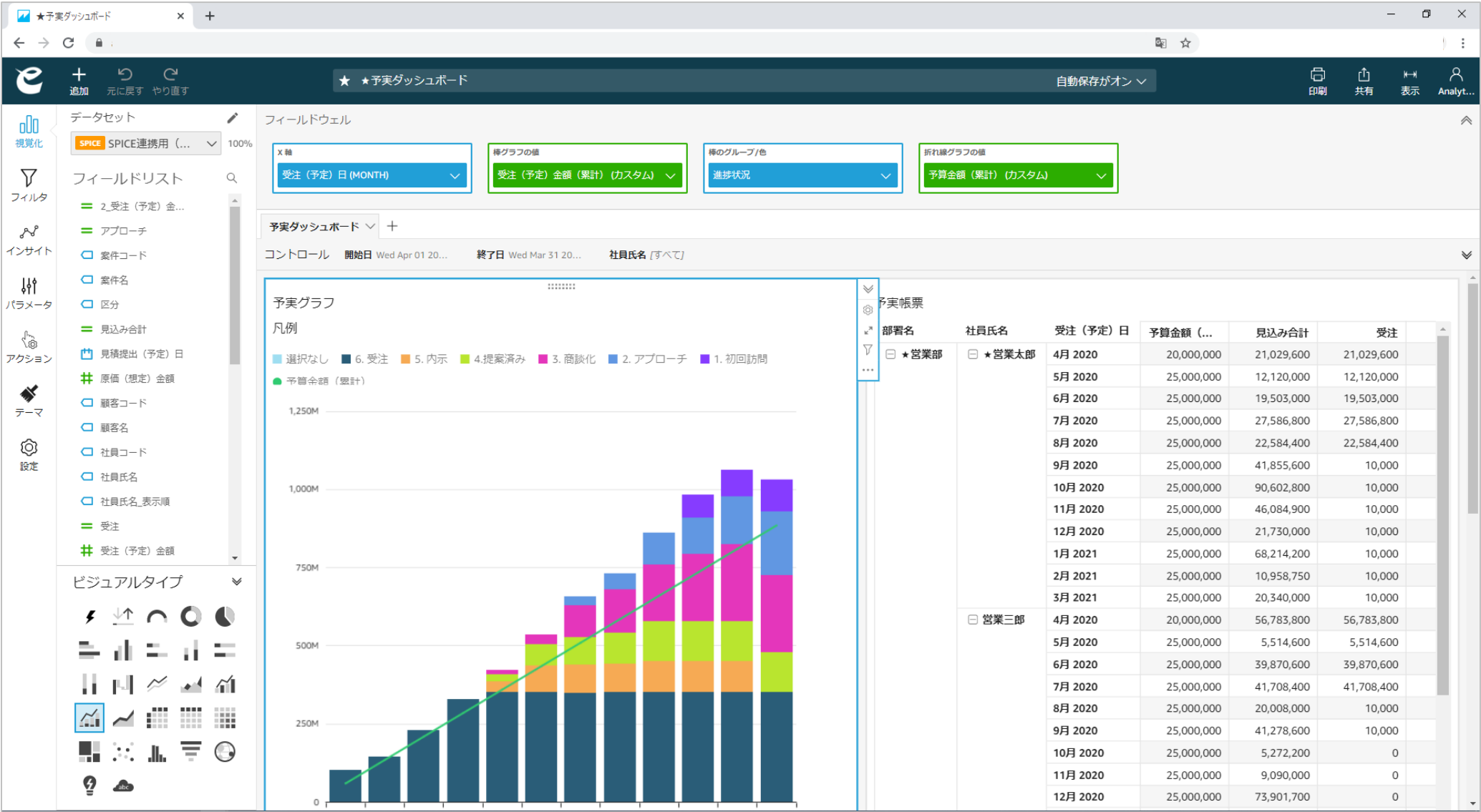
結果として



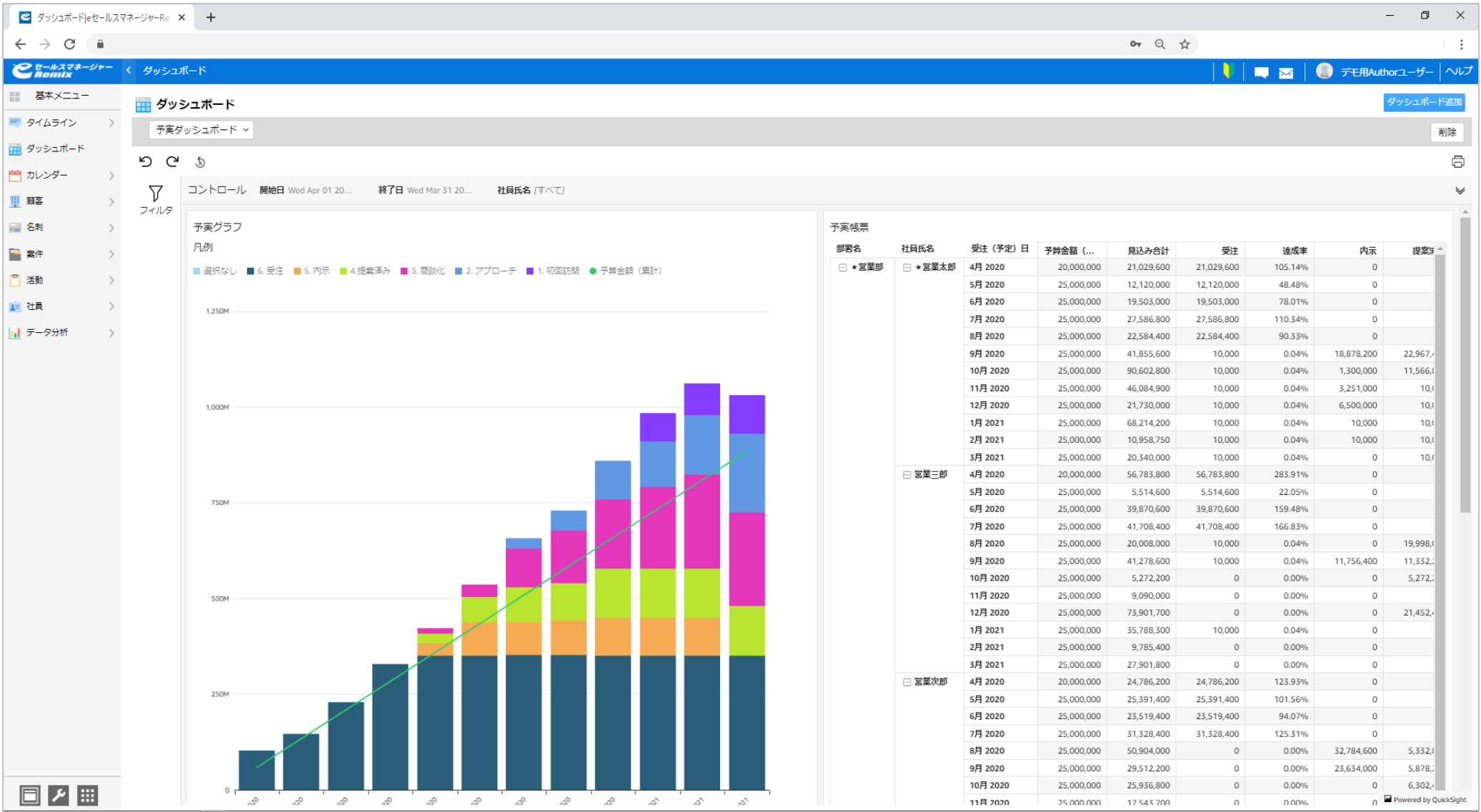
連携イメージ



Analytics Authorライセンスの画面イメージ



Analytics Readerライセンスの画面イメージ



導入効果

案件単価の向上

提供価格が安くなったため、**すべてのお客様に提案する標準オプションに**

一貫したUI

すべて自社製品のWebアプリケーションで操作を完結
お客様の操作感向上

運用・改善 負荷削減

BI機能の運用・改善を**AWSにお任せ** (サポートも一本化)
自社の**コア領域に開発リソースを投入可能に**

今後は自社成功事例を顧客へ提供。

本当に、 AWSとQuickSight 最高です！



今後の展開

今後の展開と要望

今後の展望

- 新規顧客への標準提案オプションとして展開
- 価格で足踏みしていた既存顧客に、Upsell展開

AWSへの要望

- さらなる機能改善(ピポットテーブルや帳票ライクなビジュアル)
- SaaS事業者向け価格体系
- 拡販に向けた協業

最後に

一緒に働くメンバーを募集しています！



➤ 採用情報

<https://www.softbrain.co.jp/recruit/>



➤ Wantedly

<https://www.wantedly.com/companies/softbrain>



一緒に働くメンバーを募集しています！

募集ポジション例

プロジェクトマネージャー／プロジェクトリーダー

アーキテクト／プロダクトマネージャー

インフラスペシャリスト（AWS／クラウド）

など多数募集中！

一緒に働くメンバーを募集しています！

ソフトブレインの日常をYouTubeでも公開中です！



https://www.youtube.com/c/oda_channel



開発執行役員がLINEスタンプになりました！



圧たっぷり！ODAスタンプ

ODA★CHANNEL

LINEスタンプにYouTuber ODA登場！誰にも負けたい圧で、迫力のある会話をお手伝いします！

¥120 1%還元

LINE Payやキャリア決済等で買えます！



ご清聴ありがとうございました

