



データドリブンを推進させる Amazon QuickSightの活用

2022年3月10日

スカパーJSAT株式会社
コミュニケーションデザイン部

槌井 優 (Yu Tsuchii)

所属

スカパーJSAT株式会社
メディア事業部門 メディア事業本部
コミュニケーションデザイン部
データビジネスデザインチーム

主な業務

- ・ 視聴データ 分析/可視化/施策開発
- ・ データ分析基盤 開発/可視化/施策開発



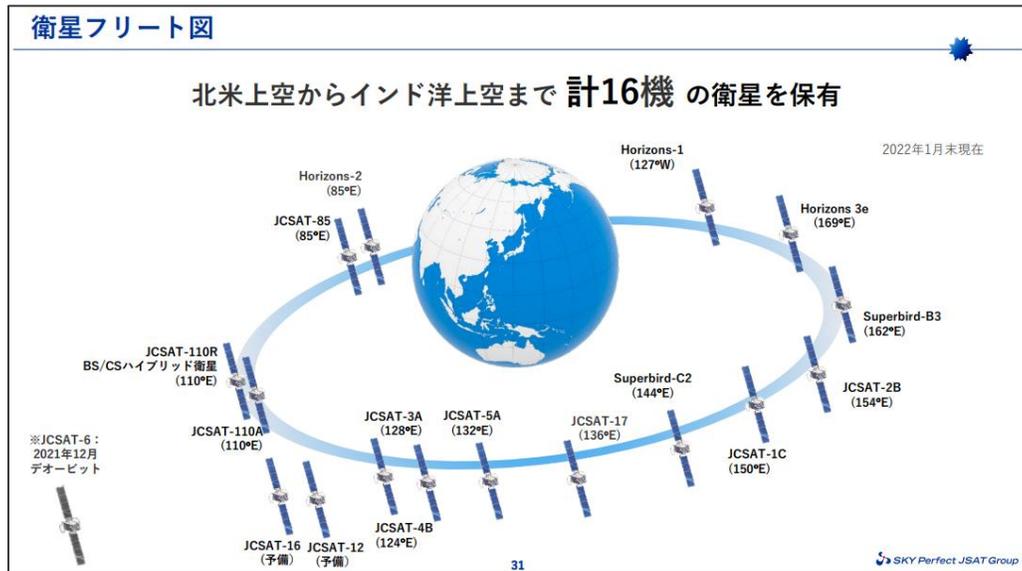
本日のアジェンダ

- ・ 事業紹介
- ・ 当社放送サービスの特徴
- ・ データドリブン推進における従来の課題
- ・ 課題 ①
- ・ 課題 ②
- ・ Amazon QuickSightで実現したこと
- ・ ダッシュボード例
- ・ データドリブン事例
- ・ まとめ
- ・ さらなるデータドリブン推進のために

宇宙事業 SPACE



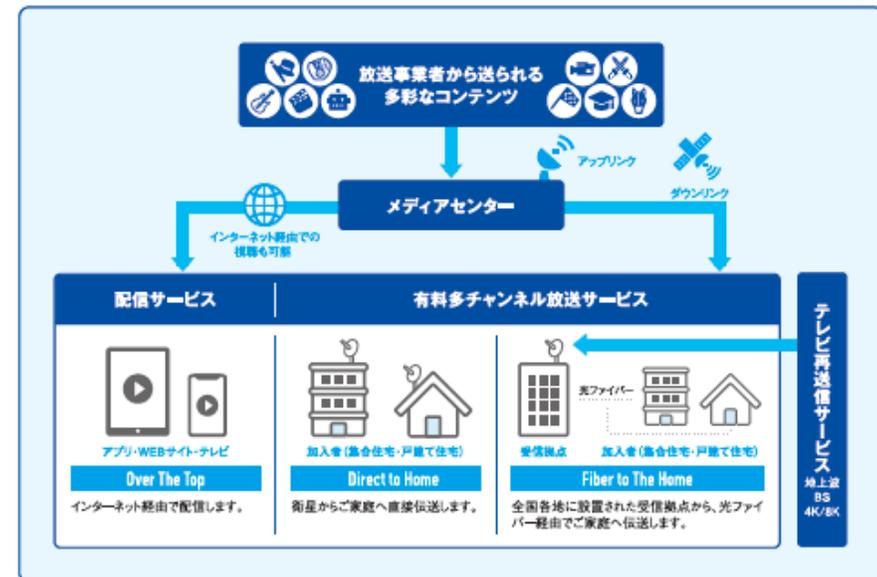
宇宙事業では、衛星通信の広域性、同報性、耐災害性等のメリットを活かし、企業や官公庁等に通信サービスを提供。



メディア事業 MEDIA



メディア事業では、有料多チャンネル放送のプラットフォーム運営会社として、各放送事業者と加入者の間に位置し、番組の送出、顧客管理、加入獲得プロモーション等を実施。さらに、2021年10月より動画配信サービス「SPOOX」を提供。



メディア事業

衛星放送事業



+

放送契約者付帯サービス

スカパー! 番組配信

配信事業

※2021年10月よりサービス開始

スカパー!の動画配信サービス

スカパー!のアダルト動画配信サービス

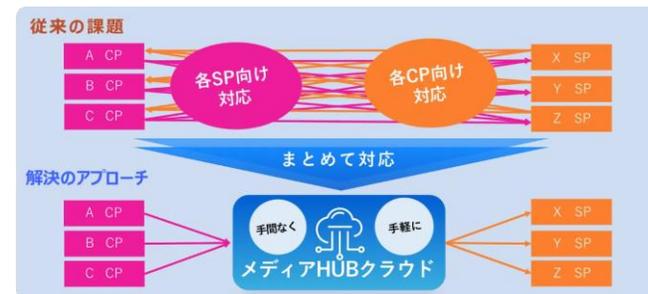
FTTH事業

光回線（FTTH）を経由した地デジ・BS再送信サービスを提供
全国のサービス提供可能世帯は約3,200万世帯、契約数は約250万世帯



メディアHUBクラウド事業

多様な配信需要に応え放送用設備・技術を
さまざまな用途のユーザーに提供



新規事業

最新家電を月額利用できる
サブスクサービス

当社放送サービスの特徴

多様な 商品形態

単一商品からパック・セット商品まで
商品選択は何百通りにも！



多様な ジャンル

様々なファンの要望に応えることが
可能なジャンル数！



映画



スポーツ



総合
エンターテインメント



音楽



ドキュメンタリー



ニュース・
ビジネス経済



娯楽・趣味



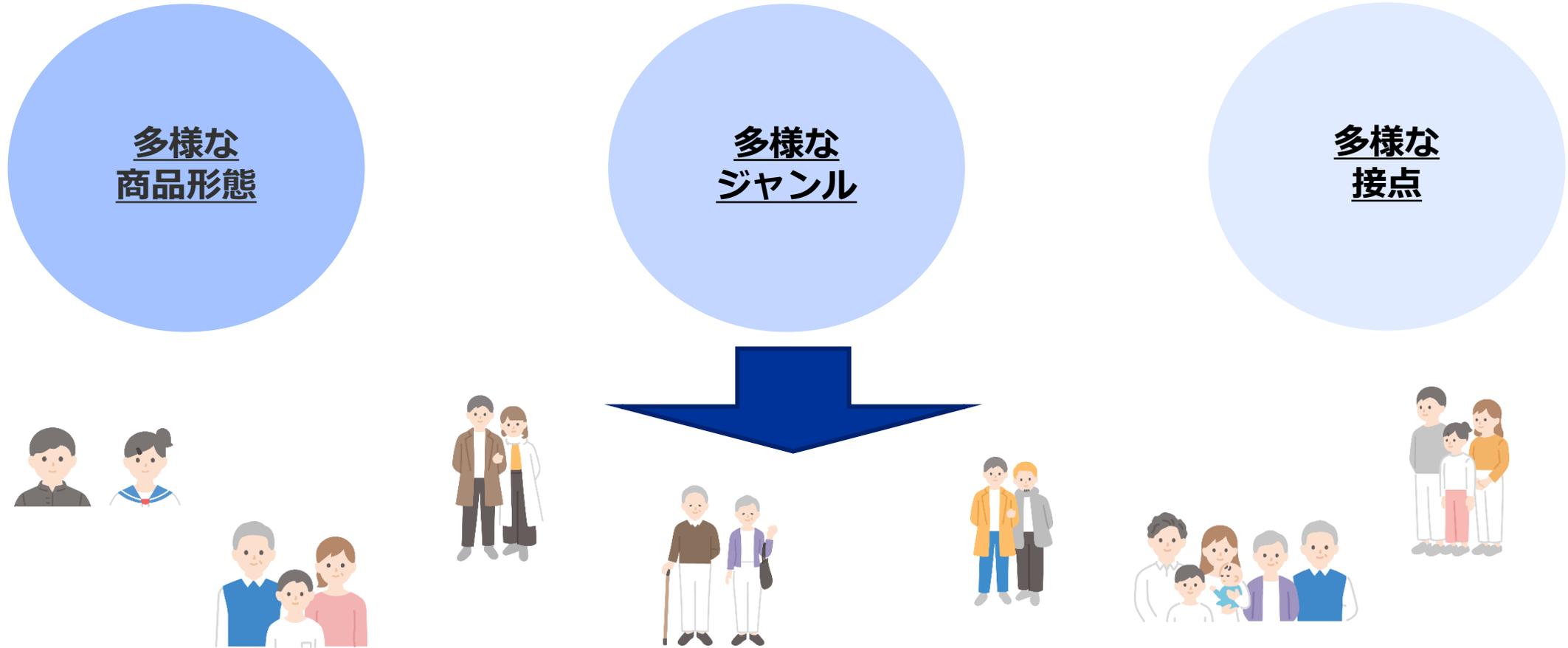
教育

多様な 接点

オフライン/オンラインともに
様々なコミュニケーション接点！



当社放送サービスの特徴



それぞれのファン（お客様）に合わせた CRM・コミュニケーション施策が重要。

⇒ データを活用してお客様を理解する必要がある。

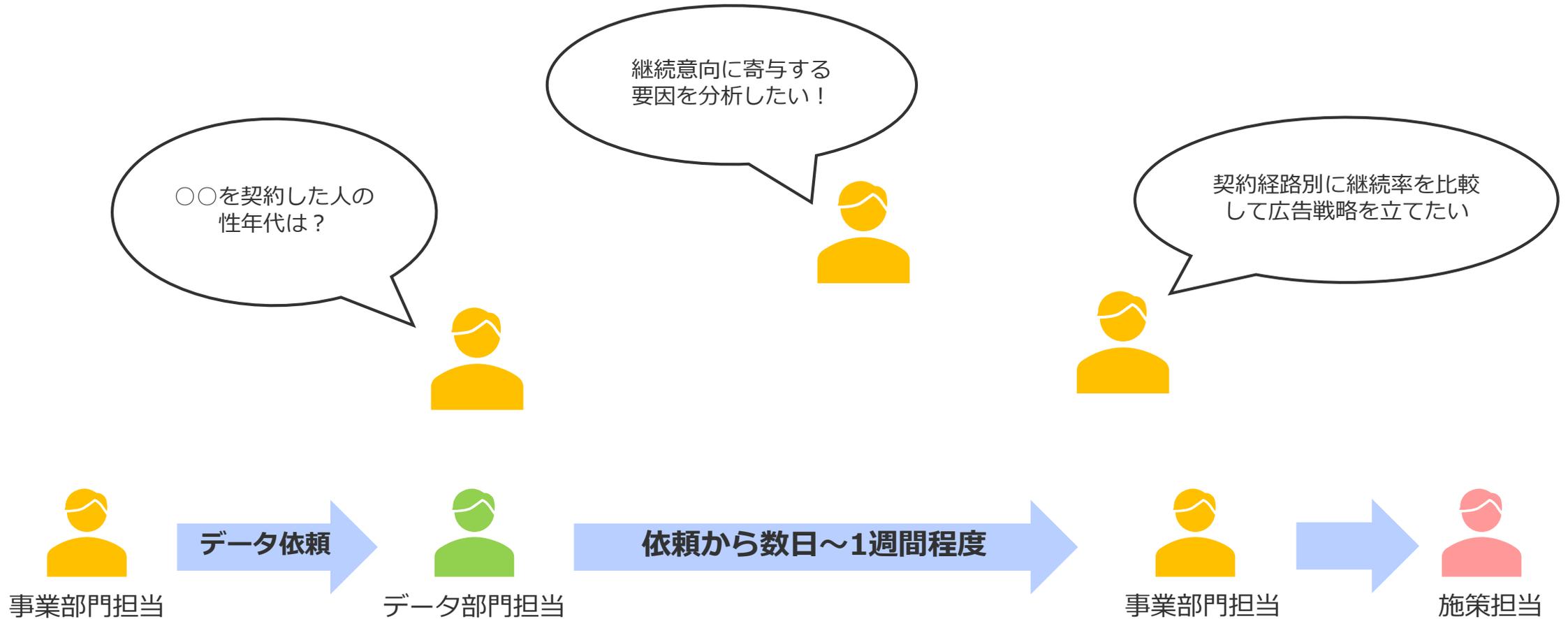
データドリブン推進における従来の課題

課題①：マーケティングスピードの向上のために、タイムリーにデータを確認できる環境が必要である。

課題②：データを一元管理して多様化・高度化していく分析テーマに対応する必要がある。

データドリブン推進における従来の課題

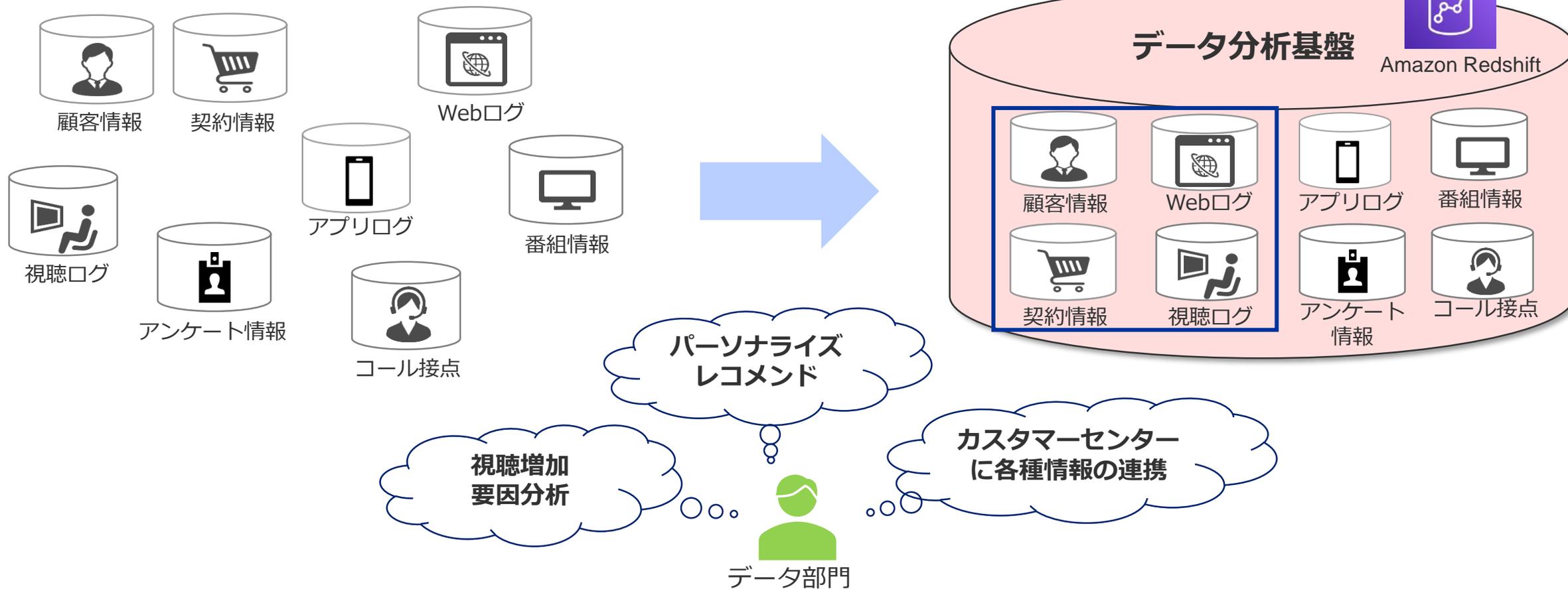
課題①：マーケティングスピードの向上のために、タイムリーにデータを確認できる環境が必要である。



データドリブン推進における従来の課題

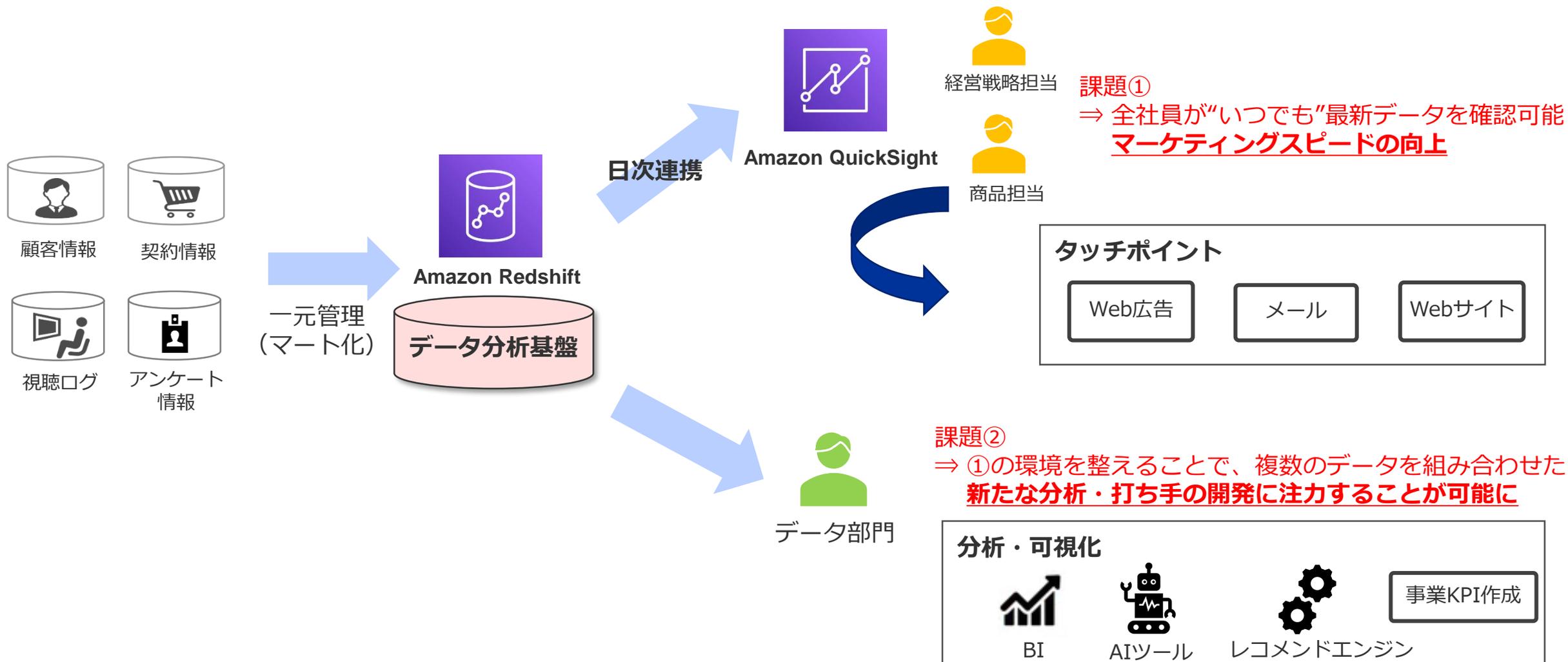
課題②：データを一元管理して多様化・高度化していく分析テーマに対応する必要がある。

データ形式・管理も様々、

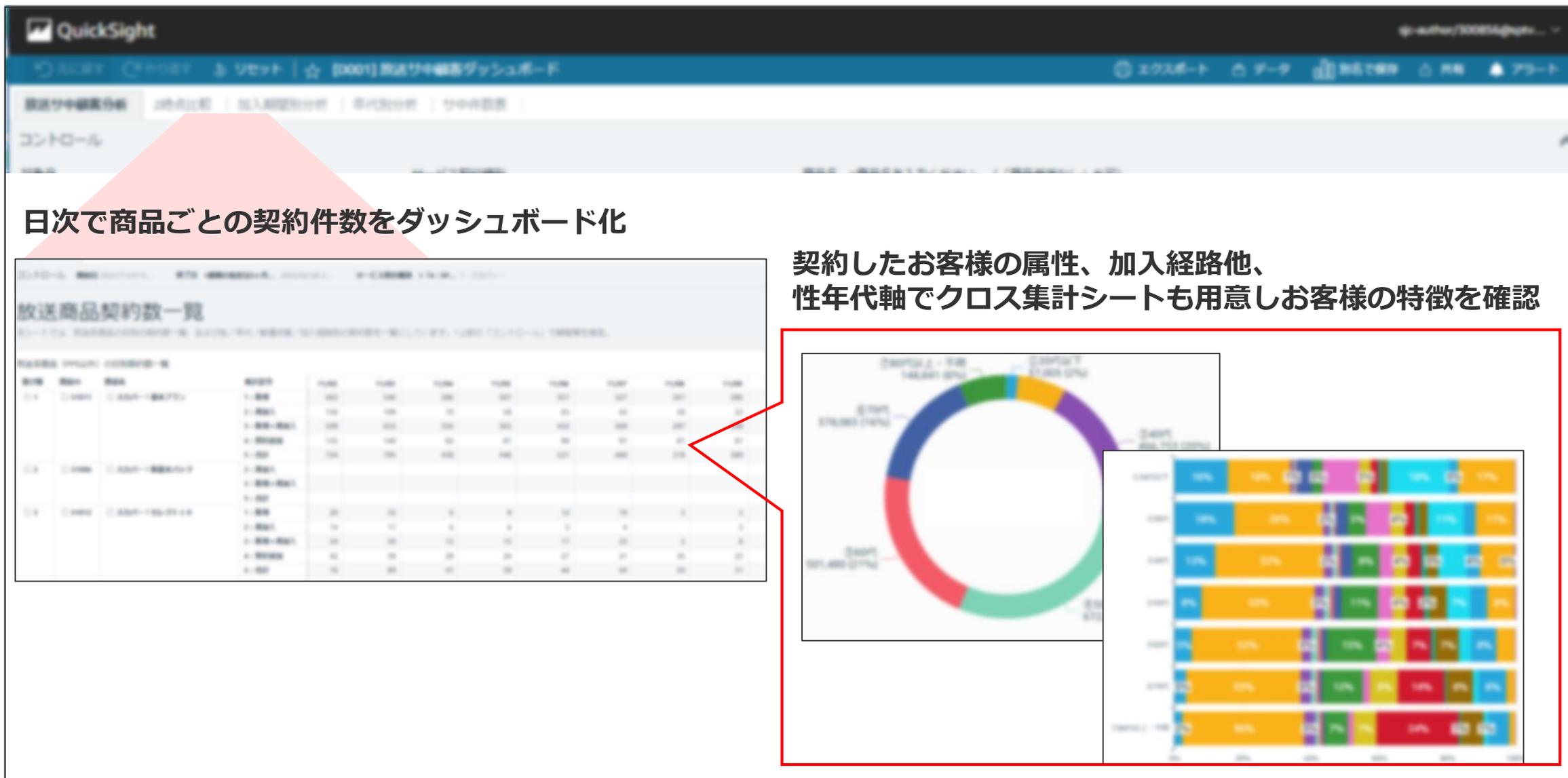


Amazon QuickSightで実現したこと

Amazon QuickSightを活用することでデータドリブンを推進



Amazon QuickSight ダッシュボード例



日次で商品ごとの契約件数をダッシュボード化

契約したお客様の属性、加入経路他、性年代軸でクロス集計シートも用意しお客様の特徴を確認

データドリブン事例：ファンジャンル分析

お客様の契約商品情報、アンケート情報、行動ログ等から〇〇ファン度合を数値化し興味関心を把握

何ファンか不明のため
適切なコミュニケーションが取れない

お客様を理解したコミュニケーションが可能

基本プラン契約者
(11ジャンル50ch見放題で多様な番組が混在)

**基本
プラン**

音楽？



スポーツ？

海外ドラマ？

映画？



野球ファン度合 70%
音楽ファン度合 30%

の基本プラン契約者

野球に興味がありそう
→野球ファン度合 70%



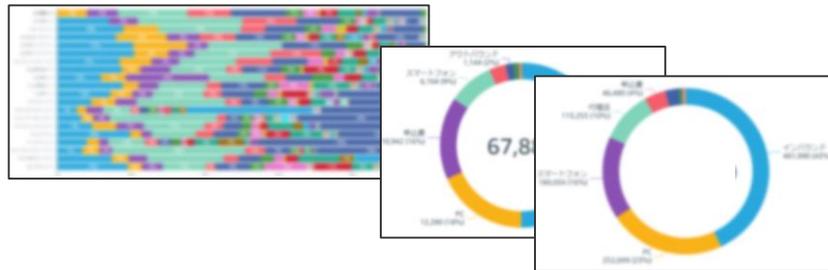
音楽関連の情報を閲覧
→音楽ファン度合 30%



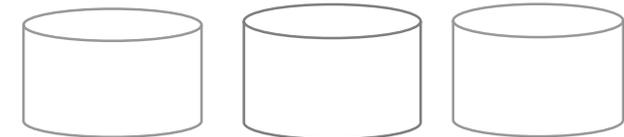
Amazon QuickSightでファンジャンル分析を可視化
各ファンの相性分析や比較分析からファンを理解し施策を実施



事業部門



データ部門



お客様にファンフラグを付与。ファンフラグ他、データを組み合わせてレコメンドエンジンを作成しパーソナライズレコメンドを実現

課題①：マーケティングスピードの向上のために、タイムリーにデータを確認できる環境が必要である。
⇒ QuickSightで可視化することで全社員が“いつでも”最新データを確認可能に。

課題②：データを一元管理して多様化・高度化していく分析テーマに対応する必要がある。
⇒ 複数のデータを組み合わせた新たな分析・打ち手の開発に注力することが可能に。

なぜAmazon QuickSightか？

1. AWS上でデータ分析基盤を構築しており**導入コストが低い**
2. 従量課金で**利用者数・コスト管理がしやすい**
3. 必要なデータが**分かりやすく**表示される = UIが良い！

さらなるデータドリブン推進のために

- ✓ 当社事業活動におけるKPI管理のためのデータ分析・可視化を行うこと
- ✓ ML Insight、Amazon SageMakerで作成した予測・分析等の可視化を行うこと
- ✓ 各種行動ログからWeb/アプリのUI等のサービス機能改善につながる分析・可視化を行うこと