



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 J S A T 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



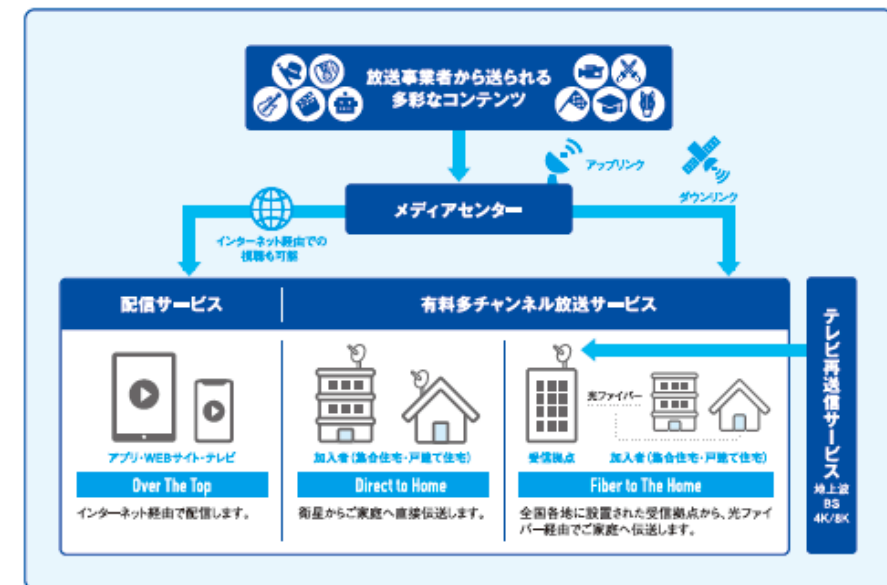
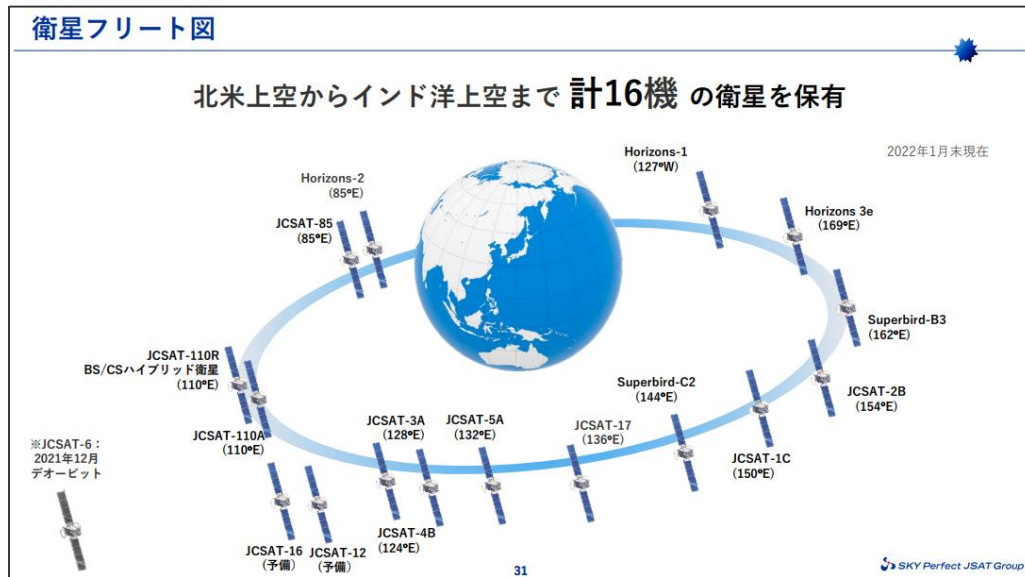
宇宙事業では、衛星通信の広域性、同報性、耐災害性等のメリットを活かし、企業や官公庁等に通信サービスを提供。

メディア事業 MEDIA

ココロ動く、未来へ。
スカパー!

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。

衛星フリート図



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

SP∞X

スカパー!の動画配信サービス

SP∞X EX

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

PLUS Y

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



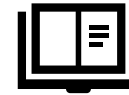
娯楽・趣味



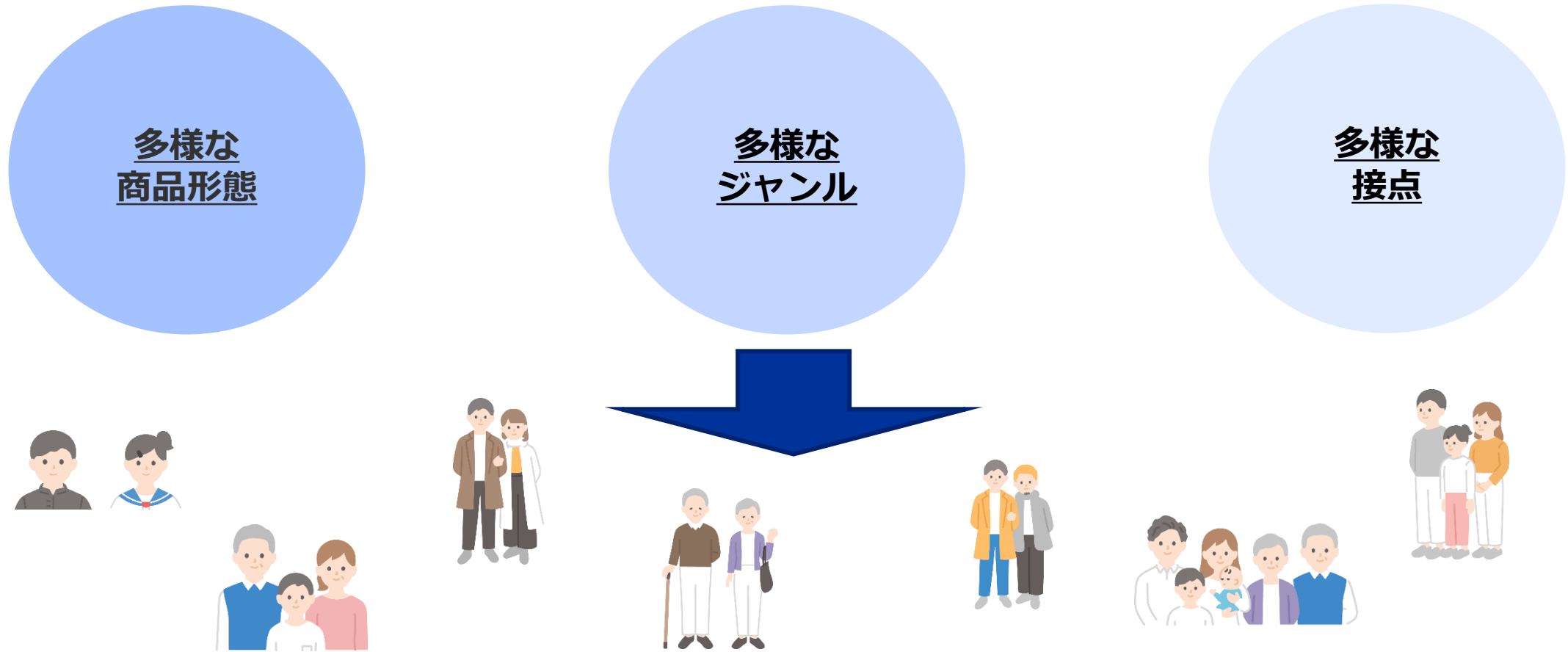
教育

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。

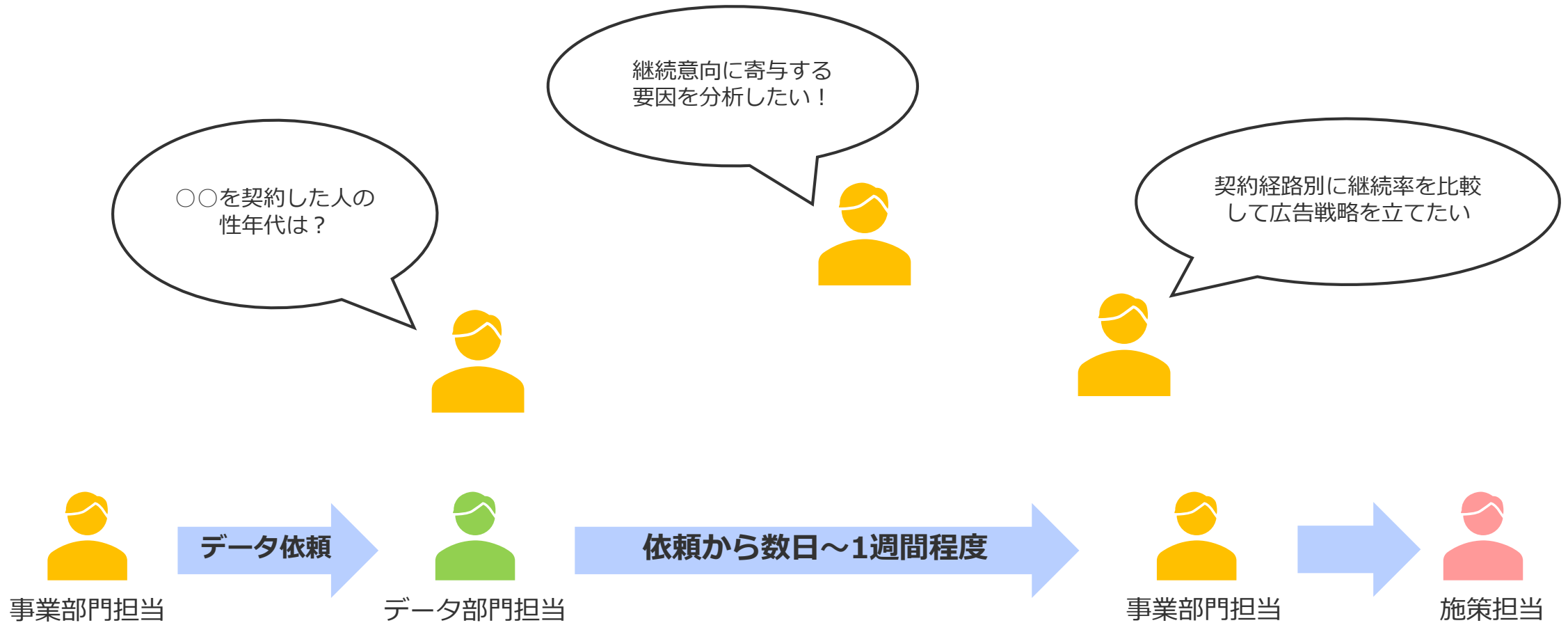
データドリブン推進における従来の課題

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

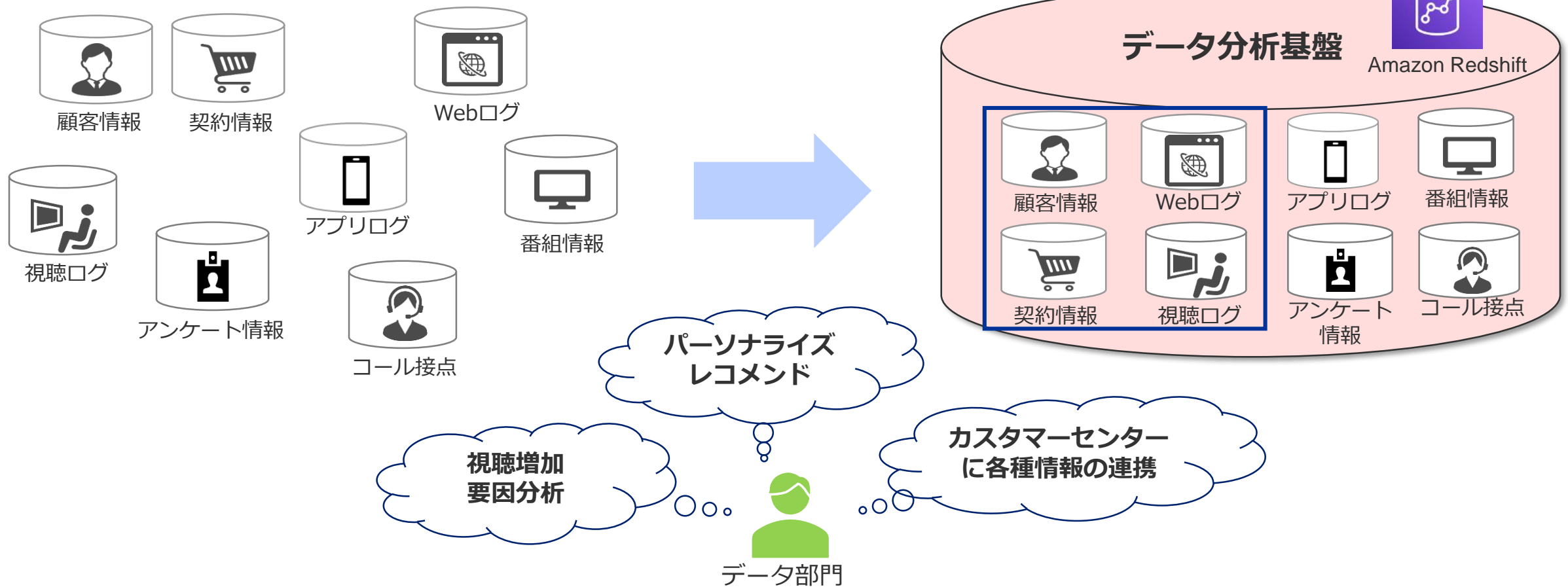
課題①：マーケティングスピードの向上のために、タイムリーにデータを確認できる環境が必要である。



データドリブン推進における従来の課題

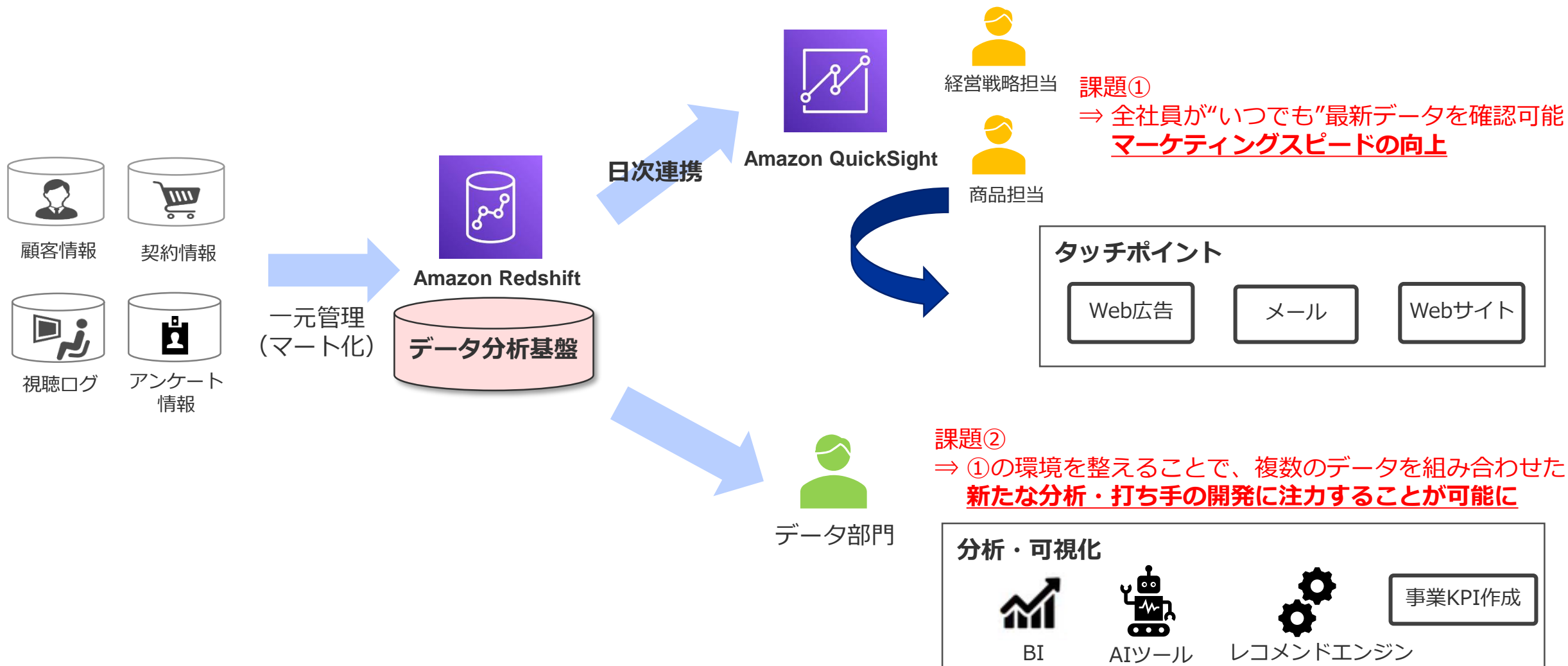
課題②：データを一元管理して多様化・高度化していく分析テーマに対応する必要がある。

データ形式・管理も様々、

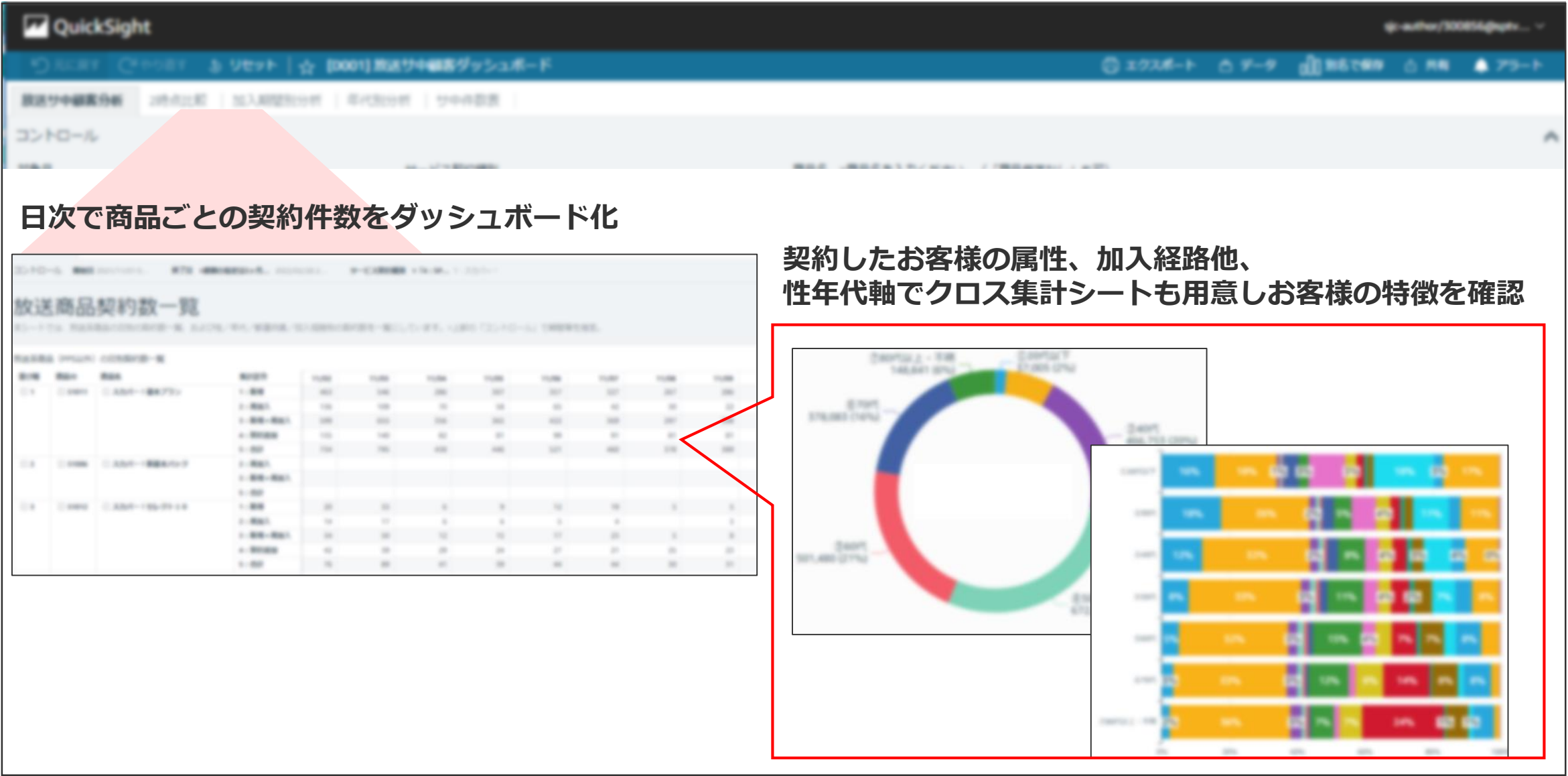


Amazon QuickSightで実現したこと

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



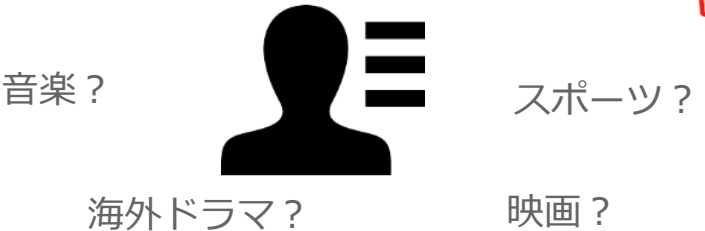
データドリブン事例：ファンジャンル分析

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)



野球ファン度合 70%
音楽ファン度合 30%

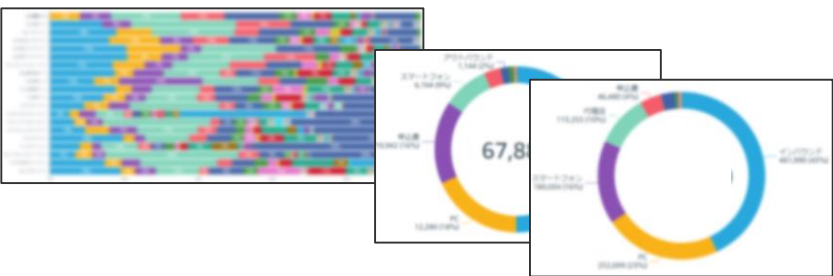
の基本プラン契約者



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

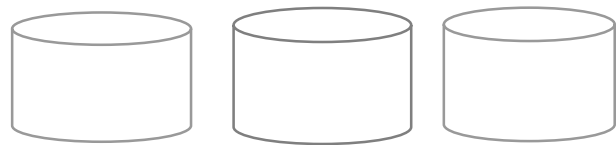


事業部門



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