

# Amazon QuickSight を活用した B2Bマーケティングデータ分析ツ ールの実現

株式会社シャノン

駒田 直樹

SaaS製品における、QuickSightの活用事例をご紹介します。

以下のような内容についてお話しします。

- ・ダッシュボード作成の自動化
- ・SaaSアプリのデータソースの定型化
- ・ユーザー管理
- ・マルチテナント対応

# 1. SHANON MARKETING PLATFORMの マーケティングデータ可視化の取り組み

---

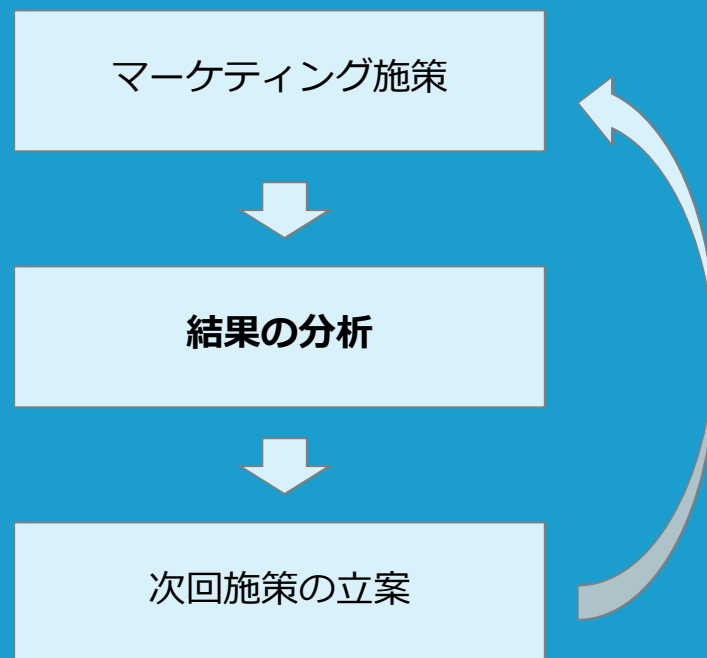
# マーケティング業務におけるデータ可視化のニーズ

SHANON MARKETING PLATFORM (SMP) とは

- ・ マーケティングオートメーションツール  
見込み客（リード）の行動履歴の蓄積、効率的なリード育成
- ・ コンセプトは「Marketing is Science」  
再現性があるマーケティング活動のためには、データの可視化が必要




**SHANON**  
Marketing is Science




# B2BのSaaSアプリでデータ可視化をする難しさ

- SaaSベンダーは提供するダッシュボードを、パターン化/定型化したい。
- マーケターが必要とするデータは、多様なものがある。
- 事前定義したダッシュボードを作る+ダッシュボードがカスタマイズできる、という両方を満たす必要がある。



SaaSの定型機能としてデータ可視化を実施したい。

シャノン



メール配信の結果を可視化したい。

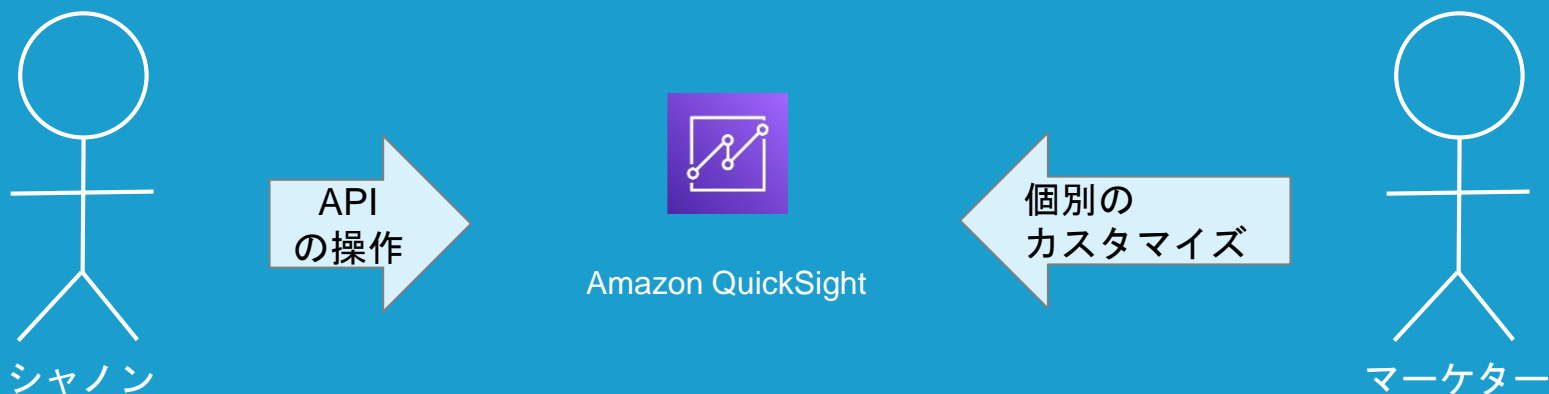
イベントの集客のグラフが見たい。

自分でダッシュボードをカスタマイズしたい。

マーケター

# SMPのデータ可視化ソリューション

- 両方のニーズを満足させるため、以下のような仕組みをつくった。



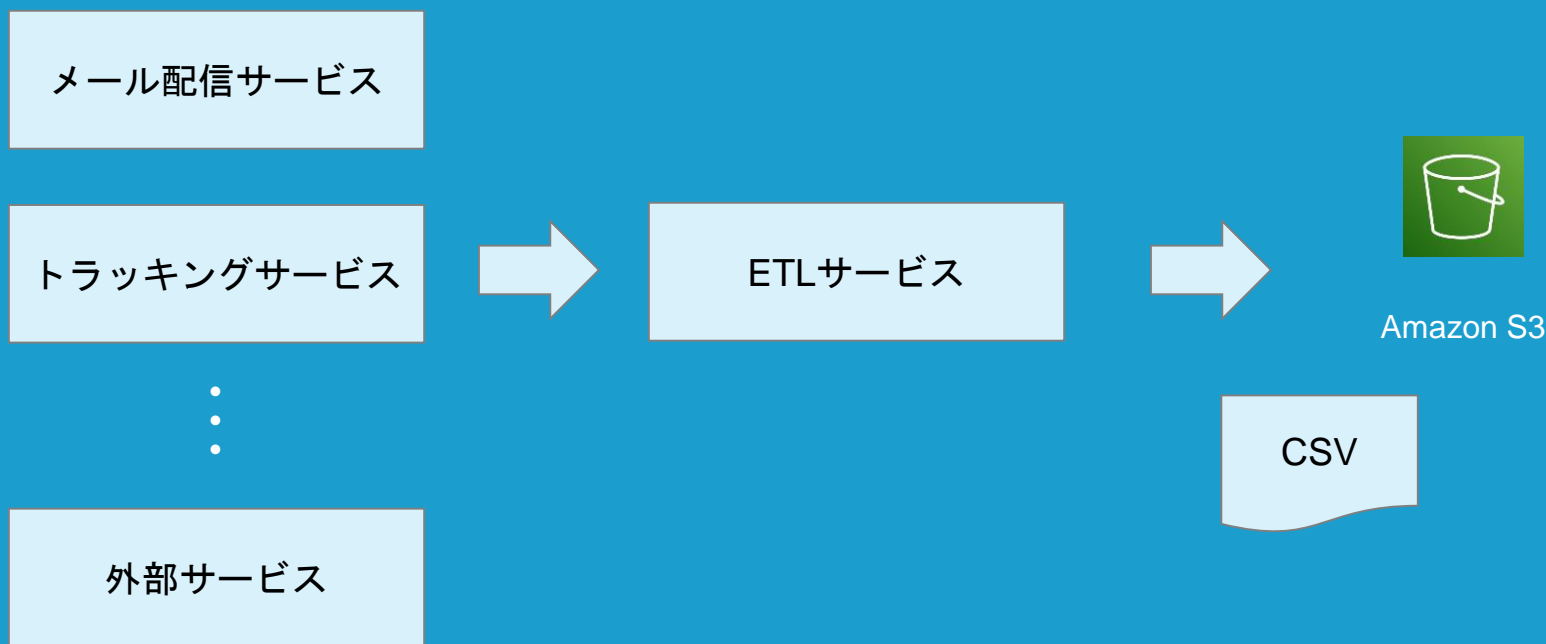
- 1) シャノンからは、QuickSightのAPIを利用して、SMPが保有するデータを定型的なSMPの機能の一環として可視化できるようにする。
- 2) SMPの顧客（マーケター）には、QuickSightの画面そのものを公開して、個別のニーズにあわせたデータ可視化ができるようにする。

## 2.QuickSight の API によるデータ可視化自動化

---

# データソースを統一された形式でつくる

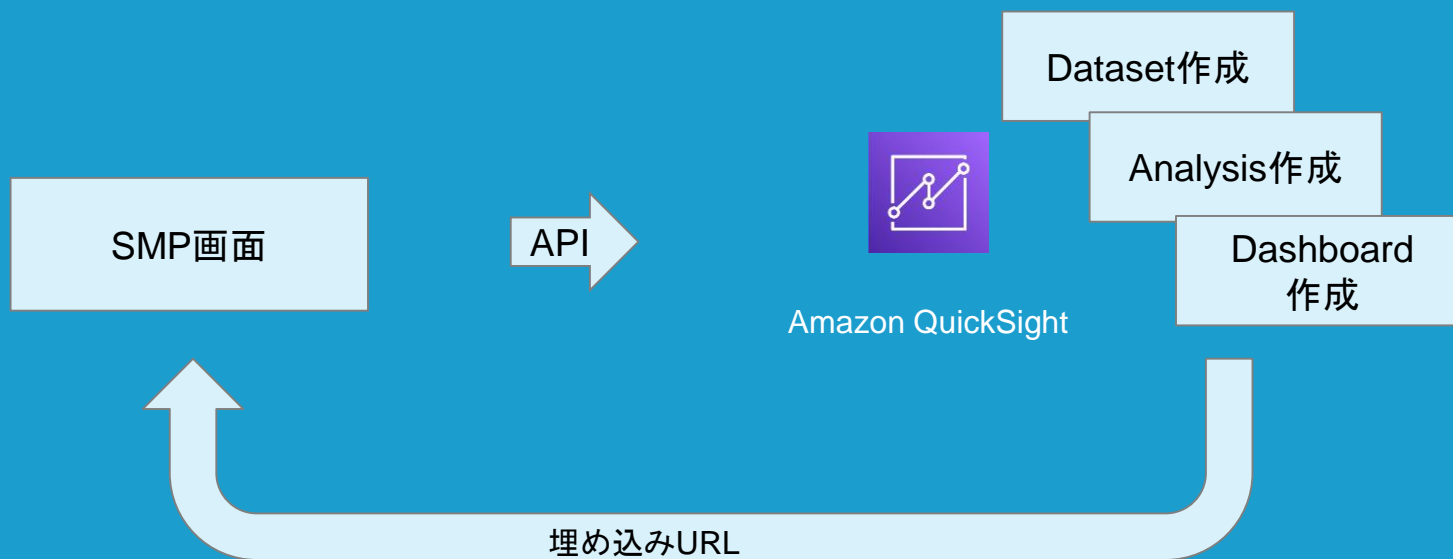
- ・ マイクロサービスのため、各サービスのデータを集約するETLサービスを作成
- ・ S3にCSVを保管してデータソースの形式を統一した。





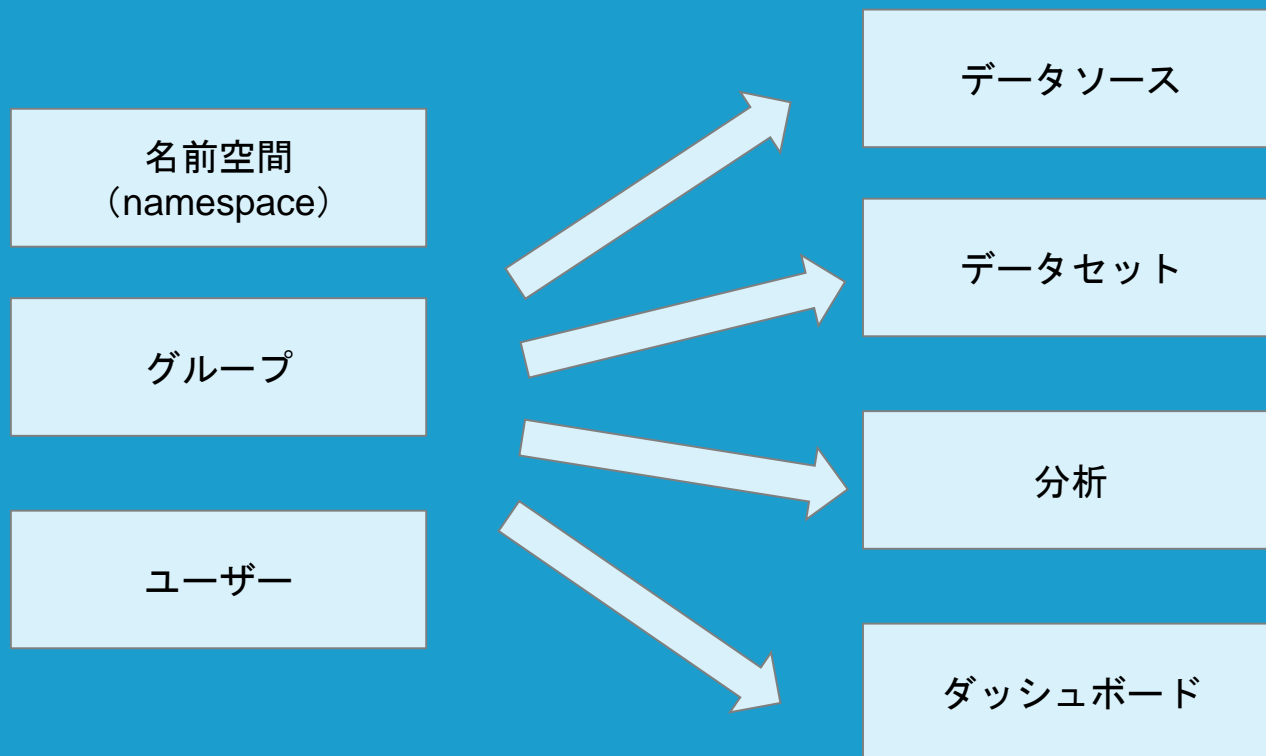
# ダッシュボード作成の自動化と画面埋め込み

- ・ SMP画面との統合のため、以下を実現した。
  - ① SMPの画面操作のみで、QuickSightのDashboardまでを作成
  - ② QuickSightのDashboardを、SMPの画面に埋め込み



# マルチテナント対応

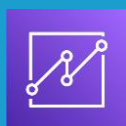
- ・複数の顧客企業が、同一のQuickSightを共有する。
- ・各企業のデータを分離して管理する必要がある。



- ・グループ / ユーザー を 名前空間に分離して作成する。
- ・その他のリソースを、グループ に紐づけて権限設定する。

# 開発 / テスト / 本番環境の分離

- ・通常の製品開発のフローに合わせて、QuickSightを複数アカウント用意した。
- ・それぞれの環境で設定を共通化する仕組みを作った。
  - ①データセット作成をAPIで実行し、ymlで記述した共通の設定ファイルから、同じ内容のデータセットを作成できるようにした。
  - ②テンプレートから分析・ダッシュボードを作成するAPIを利用した。テンプレートは権限設定によりクロスアカウントでコピーすることで、複数環境の間で共有できるようにした。



Amazon QuickSight  
(開発環境)



Amazon QuickSight  
(テスト環境)



Amazon QuickSight  
(本番環境)

APIで共通のデータセットを作成

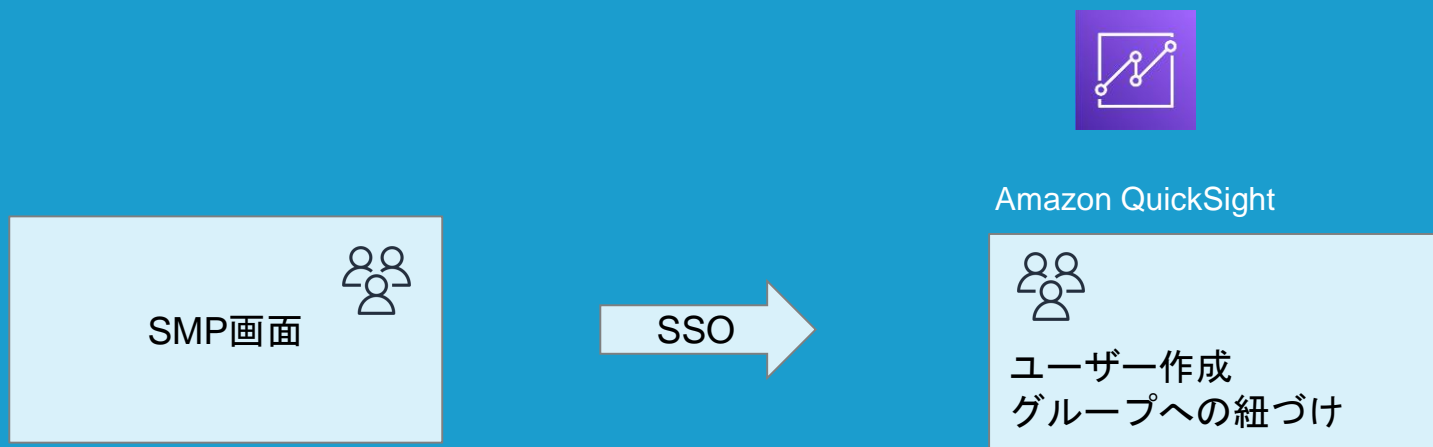
テンプレートを共有して分析・ダッシュボードを作成

# 3.顧客に合わせたカスタマイズ

---

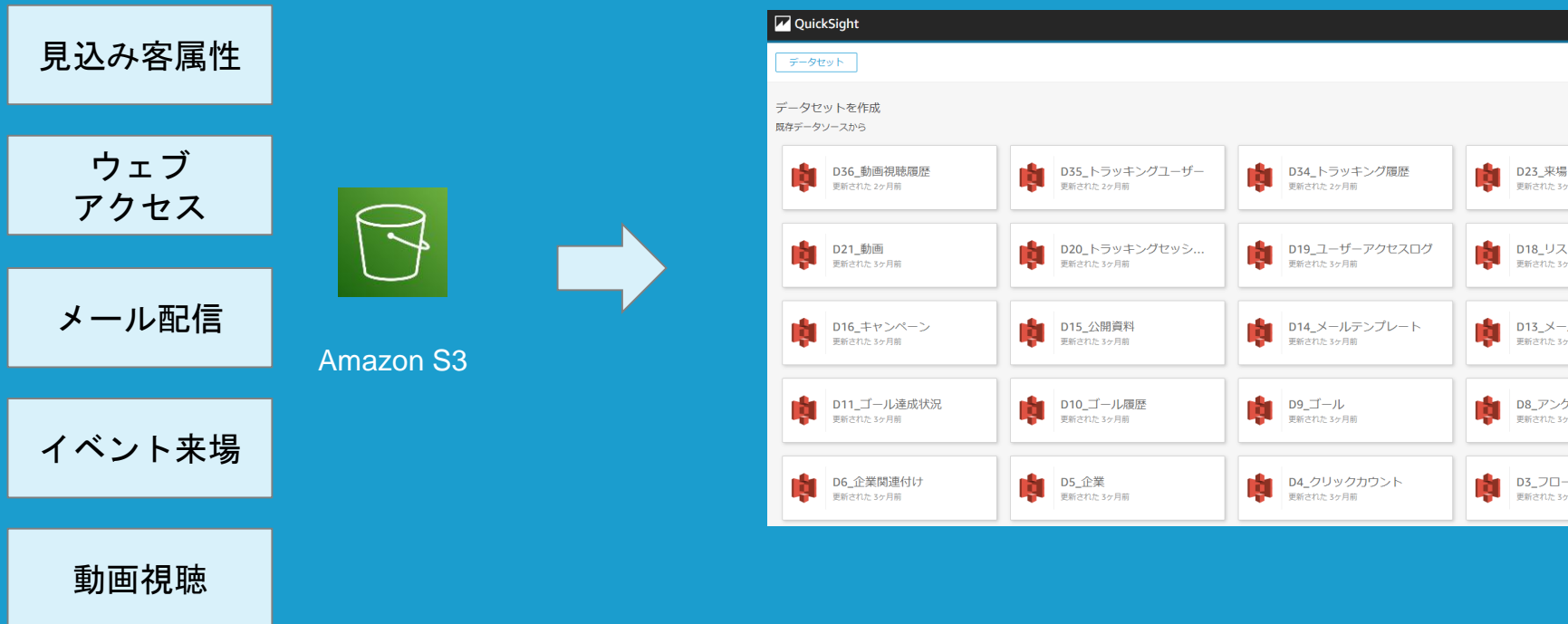
# QuickSightへのシングルサインオン

- ・ SMPを利用中のマーケターが、シームレスにQuickSightを使用できるように、SAMLを用いたSSOを行えるようにした。
- ・ SMPをIdPとして登録する。
- ・ マーケターがQuickSight画面への遷移を行う際に、QuickSight側でも対応するユーザーをプロビジョニングして、グループに紐づける。



# データソースの提供

- ・ SMP が保有する主要なデータを、S3に蓄積する。
- ・ 顧客が QuickSight にログイン後、データソースとして利用可能にした。
- ・ データソースの権限設定で、参照のみ実行できるようにした。



# 分析のテンプレートの提供

- ・プリセットでデータソースを基に作成した、データセット+分析を、顧客がすぐに利用できるようにした。
- ・データソースから分析作成までやや難易度が高いため、サンプルを提供することで、操作を分かりやすくする。

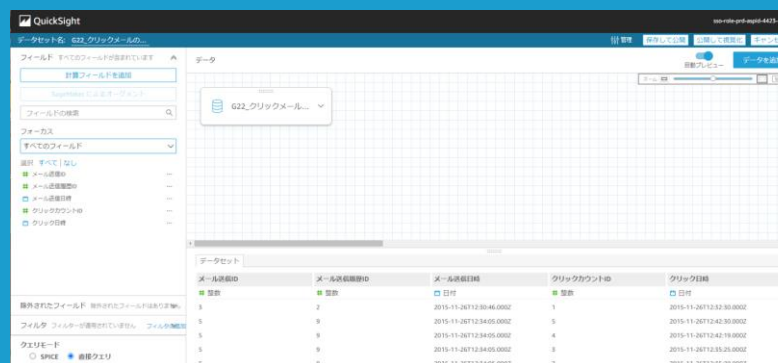


Amazon S3

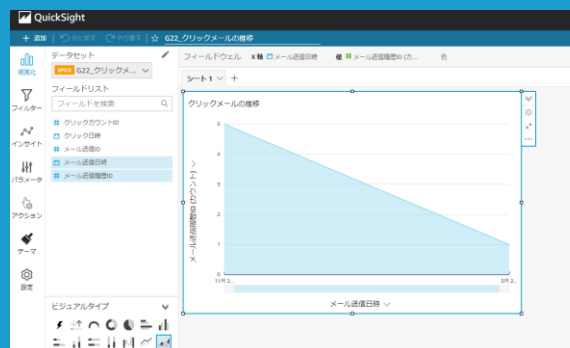
(データソース)



(データセット)



(分析)



## 4.今後の展開

---



# 今後のリリース予定

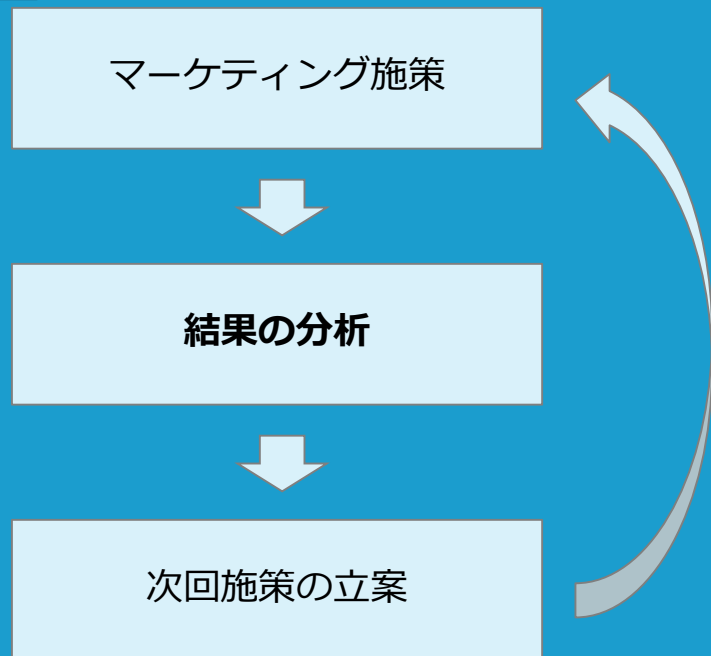
- ・ 現在、段階的に顧客向けリリースを開始している。  
最終的には、数千テナントでの利用を予定している。  
(利用者ベースでは数千テナント×数ユーザーづつの見込み)
- ・ QuickSightを選定したことで良かったポイント
  - ・ マネージドサービスのため、機能自体の運用負荷が低い。
  - ・ 従量課金のため、機能をエンドユーザーに提供する際に、原価の増分が管理しやすい。
  - ・ QuickSightのAPI(SDK)の利用方法に関する内容をサポート問い合わせができるため、開発作業が滞ることが少なかった。

# QuickSightの導入によるビジネス価値向上

- ・SMPが目指す「再現性のあるマーケティング」のためには、可視化されたデータに基づいて、マーケターがPDCAサイクルを回せる仕組みが必須になる。

マーケター視点では、

- ・施策の結果を、Webアプリすぐに確認、分析できる。



ベンダー視点では、

- ・多数のお客様に、自由度が高いツールを提供できる。
- ・自社の管理負荷も低減できる。



自由と利便性を  
両立したツール

マルチテナント  
セキュリティ



# SHANON

Marketing is Science

## SHANON MARKETING PLATFORM

お気軽にお問い合わせください。  
<https://www.shanon.co.jp/>

シャノンで働く仲間を募集中！

<https://www.green-japan.com/company/1632>

- ・データに基づくマーケティング業務の改善に興味がある方はぜひ。
- ・子会社ZIKUでもバーチャルイベントの開発を行うエンジニアを募集しています！