

WebCrew

株式会社ウェブクルー

自動車保険や生命保険、引越しの比較見積もりサイトなど、様々な分野でのeマーケットプレイス運営、およびそれに連動するリアル事業を展開。消費者の生活に密着した有益な情報とサービスを提供している。

本社：東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
 設立：1999年10月1日
 資本金：15億6751万1650円（2014年3月31日現在）
 従業員数：単体：109名 連結：1,467名
 （2013年9月末現在）
 URL：http://www.webcrew.co.jp/

（取材日：2014年4月）

POINT

1 社内に点在する複数DBを職人技で統合する作業が不要となり、タイムリーなデータ活用を実現

2 プロモーションの検証が容易になり、費用対効果が明確に

3 QlikViewからのデータを社内の共通言語と位置付け、今後、他部門への横展開を予定

Webサービスのデータ分析にQlikView タイムリーなデータ活用を実現し、 プロモーションの投資対効果が明確に！

様々な分野でeマーケットプレイスを運営するウェブクルーは、Webサービスを通じて集めたユーザプロフィールやサービスの利用状況を分析するために、BIツール「QlikView」を導入しました。複数システムからデータを統合する作業時間とコストが不要となり、タイムリーなデータ活用を実現。各部門が実施するプロモーションの分析も、より短期間で詳細に行えるようになり、投資対効果が明確に表れています。

課題

対策

効果

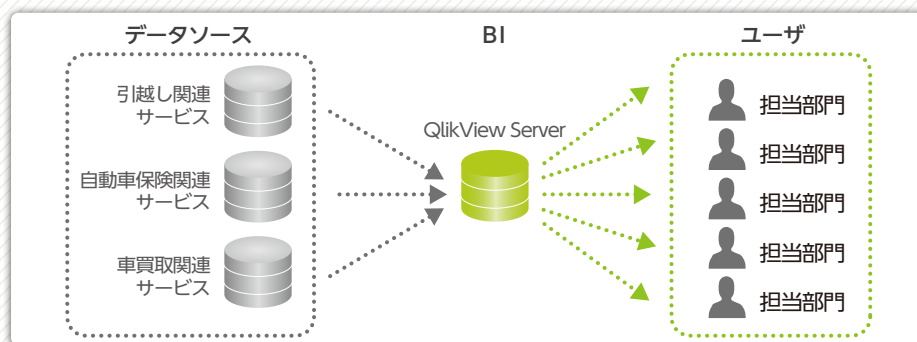
- 社内データを活用するまでの処理工程をシステム部門に依存
- 複数DBのマージ作業に時間を要し、タイムリーなデータ活用が困難
- データ量の増加に伴い、MS-Excelでの処理が限界に

- DBの違いを意識せず大量データを容易に処理し、様々な分析を可能にするQlikViewを採用
- 「社内の共通言語化」を推進し、社内全体への普及を目指す
- 利用者数の多いWebサービスを皮切りに分析環境を整備し、横展開を計画

- クライアントからの問い合わせに対する対応スピードが劇的に向上
- システム部門の作業負荷とコストが大幅に削減
- 売上予測にかかっていた時間が半日から1~2時間に短縮
- 仮説検証が容易になり、プロモーションへの投資対効果が明確化

業種：保険業
 データソース：Oracle Database, MySQL, PostgreSQL, MS-Excel
 利用業務：保険、引越しサービスなど

システム概要



QlikView

複数システムのデータを統合し、 データ活用の共通言語化を目指す

比べて、選べて、「ズバツ」と決められるポータルサイト「ズバツ」など、消費者の商品／サービス選定を支援する比較サイト（eマーケットプレイス）を運営するウェブグループ。連動するリアルビジネス（保険代理店や飲食事業）も幅広く展開し、各サービスを提供するサプライヤと消費者をWebサービス上で結びつけ、効率的かつ質の高いサービスを提供しています。業界トップクラスを誇る、保険、引越し、車買取、結婚サービスの4分野を中心に、全サービスでの利用者は累計1,000万人を突破しました。

Webサービスを通じて集めたユーザプロフィールやサービスの利用状況は、各部門がMS-Excelなどを使って独自に集計／活用していましたが、事業やサービス領域の拡大でデータ量が増加すると、MS-Excelでは処理できなくなってきました。各サービスの1ヵ月あたりの利用者は、コンバージョンに至ったものだけでも数万件、それ以外のデータも含めると、その何倍にもなります。

集計されたExcelデータやデータベースが社内各部門に数多く点在し、異なるシステム上に存在するデータを実用的な情報として活用するには、システム部門へ依頼して、データを統合してもらわなければなりません。データの統合作業には数日から1週間程度かかるため、上長や経営層に対し、タイムリーな分析結果を提供することができませんでした。メディア第三ディビジョンリーダー 吉岡智将氏は次のように語ります。

吉岡氏 社内のみならず、サービスのサプライヤであるクライアントからも「リクエストした当日にデータが欲しい」というスピード対応が求められました。

以前導入したBIツールは、操作性やパフォーマンスの低さに加え、分析軸の変更が困難なことから、社内全体には普及しませんでした。新しいBIツールでは、そこから得られるデータを「社内共通言語にする」ことを目指しました。

マニュアルなしでも使える 高い操作性を評価 データのマージも容易に

2013年から本格的に新しいBIツール導入の検討を開始し、QlikViewを含む3製品が候補となりました。無料で使えるQlikViewのパーソナル版で

実データを使って試し、同年10月にQlikViewの正式採用を決定し、1週間後には各部門での本格的な活用をスタートさせました。システムディビジョン システム戦略グループ リーダー 伊藤智也氏はQlikViewを次のように評価します。

伊藤氏 各部門で、「使いやすい、マニュアルなしでも使える」と評判になりました。システム部門でも、パフォーマンス、MS-Excelや異なるデータベースを容易に統合できる点を評価しました。

投資対効果が明確化 分析のモチベーションが大幅に向上

サービスを通じて取得したユーザの個人情報をクライアントに提供する一方、クライアントからは成約情報などがフィードバックされています。会社では、これらのデータを元にキャンペーン効果などを分析しています。吉岡氏は、QlikView導入について次のように語ります。

吉岡氏 以前は、分析のためにデータ統合が必要で、それはとても時間と労力のかかる作業でした。QlikView導入後は、その作業が不要となり、実際の分析作業に、より多くの時間を費やすことができるようになりました。

また、プロモーション分析では、成約件数だけでなくCPA（Cost Per Acquisition＝顧客獲得単価）も重要ですが、これもQlikViewによって、コンバージョンと成約数の関係が明らかになり、投資対効果をより正確に測定できるようになりました。

吉岡氏 今では分析を基に、プロモーションのターゲットにマッチするお客様をクライアントに紹介することもできるようになりました。QlikViewは使えば使うほど、より細かな分析をしたくなるツールです。

メディア第一ディビジョン 保険グループ 稲垣雅孝氏は、作業のスピードアップが営業面に良い効果を与えていると評価します。

稲垣氏 売上予測を立てる作業は、半日から1～2時間程度に短縮されました。クライアントからは、例えばこういうケースでは、どれくらいの利用者件数を想定し得るか？といった問い合わせを受けることもしばしばあります。以前は、一度電話を切ってデータを集計してから折り返してい

ましたが、今では電話を続けながら対応することが可能です。これにより、営業担当者の提案力やコミュニケーション力が向上しました。

広告枠の運営窓口を担当する、メディア第三ディビジョン リーダーの小高美樹氏は、成約件数のシミュレーションにQlikViewを活用しています。

小高氏 エリア別などセグメントに細分化して広告を露出したいというケースに対応する場合、以前は、複数のデータベースから明細データを抽出し、月別の件数を算出してから、傾向を予測していました。手作業で3時間かかっていましたが、QlikView導入後はわずか15分に短縮できました。しかも、システム部門に依頼せずとも、自分で新しいセグメントを設定できるようになり、複数のセグメントについてのシミュレーション作業も苦になりません。

開発コストが大幅に削減 QlikViewを全社展開へ

システム部門では、開発コストの削減というメリットも生まれています。

伊藤氏 例えば、データを月別に表示したいというユーザ部門からの依頼に応えるためには、従来ではHTMLを使わなければならない、仕様書の作成も必要でした。QlikView導入後は、マウス操作だけでその作業が完結し、プログラミングが不要になりました。そのため、作業時間は5分の1程度に激減しました。

現在、QlikView上では50アプリケーションほどが開発されています。今後は、結婚サービスなど、QlikViewを導入していない部門やサービスへの横展開を進めていく計画です。そして、QlikViewを「誰もが使えるツール」として、全社員がマーケティング視点でデータを見られるようにしていくことを目指します。



お問い合わせは **株式会社アシスト**

URL <http://www.ashisuto.co.jp/product/category/bi/qlikview/> E-Mail qlikview@ashisuto.co.jp

| | | | |
|--|-------------------|---|-------------------|
| 東京 〒102-8109 東京都千代田区九段北4-2-1 市ヶ谷東急ビル | TEL:03-5276-3653 | 大阪 〒530-0011 大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪タワーA 13F | TEL:06-6373-7113 |
| 札幌 〒060-0003 札幌市中央区北3条西4-1-1 日本生命札幌ビル 13F | TEL:011-281-1161 | 広島 〒730-0011 広島市中区基町12-3 COI広島紙屋町ビル 3F | TEL:050-3816-0974 |
| 仙台 〒980-0013 仙台市青葉区花京院1-1-20 花京院スクエア 19F | TEL:050-3816-0970 | 福岡 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-6-1 九勤筑業通ビル 9F | TEL:092-481-7156 |
| 名古屋 〒460-0003 名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ 4F | TEL:052-232-8211 | 沖縄 〒900-0014 那覇市松尾1-10-24 ホークシティ那覇ビル4F | TEL:050-3816-0976 |
| 金沢 〒920-0853 金沢市本町2-15-1 ボルテ金沢 8F | TEL:050-3816-0972 | | |