



# 埋め込み分析による データ収益化

情報に基づく意思決定でコストを削減、効率を向上、  
顧客のための価値を付加



# 目次

データの活用	3
データ収益化による成長促進	4
解説：データ収益化の手法	5
• 新たな収益源の創出	
• 顧客関係の強化	
• 運営効率の改善	
Tableau が持つ力の活用	8
Salesforce Customer 360 による迅速な市場投入	10
ビジネスに合わせたライセンスモデルの選定	11
データ収益化：次のステップ	12



# データの活用

今日のニューノーマルでは ROI が重要な意味を持ちます。どの業界でも企業で予算が削減されるなか、データ関連の投資を最大限に活用することがますます重要になっています。内部ではデータをすでに活用している企業もあるでしょうが、外部に対してもデータを共有すれば、企業もその顧客もデータの収益化で、増収やコスト削減などさまざまな新しいチャンスを得られます。

データ収益化とは、データから経済的価値を得るための手法です。データをビジネス資産として扱えば経済的利益が得られます。

データ収益化のどのような戦略でも、中心にあるのはビジネスアプリケーションで直接利用できる埋め込み分析です。このソフトウェアは、リアルタイムのレポート作成、インタラクティブなデータビジュアライゼーション、機械学習を活用した高度な分析などを実現します。

## 適切なパートナーの選定

急速なデータ量の増加とテクノロジーの進歩に伴い、期待も変わりつつあります。今や人々が求めているのは、静的なレポートや生データのファイルではなくライブのビジュアル分析です。競争力を維持して市場シェアを獲得するには、最大限の効率化で成功を最もうまく支援できる埋め込み分析パートナーを選ぶ必要があります。

データ収益化は、限りないと言っていいほどの可能性を秘めています。そしてデータプロダクトを生み出すことで、さまざまなメリットを獲得できます。[独立系市場分析会社 BARC の調査](#)によると、データを収益化している組織では次の3つの大きなメリットが見られます。



新しい収益源を  
獲得した組織



新しいサービスを  
創出した組織



顧客ロイヤルティが  
強化された組織

組織がデータ収益化から得られたメリット

# データ収益化による成長促進

## データドリブンな成長の促進

データの主な収益化手法は次の3つです。

# 1

### 新たな収益源の創出

データやインサイトを直接的に販売して、新しいチャンスを生かすとともに収益を強化します。

# 2

### 顧客関係の強化

分析の機能とエクスペリエンスを付加して、ロイヤルティを強化するとともに新規顧客も誘引します。

# 3

### 運営効率の改善

お客様のサプライヤー、パートナー、顧客が、コスト削減につながる効率化や増収に必要な、データに基づくインサイトを得られるようにします。

では、それぞれの戦略を詳しく見てみましょう。

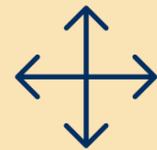
# 解説：データ収益化の手法

## 新たな収益源の創出

この手法では、所有データやインサイトを直接的に販売して収益を強化します。収益源を多角化すると新たな収益が得られ、ビジネスレジリエンスも強化できます。

直接的に収益を得る場合は、生データ、処理済みのデータ、分析済みのデータのいずれでも販売できるほか、データセットや分析アプリケーション、レポートの形でパッケージ化することも可能です。そこから、表示ごとの課金やサブスクリプションのモデルを使って、インサイトへのアクセスを収益化できます。

この収益化戦略を確実に支えるために、利用する分析ソリューションは次のような特徴を持っている必要があります。



### 柔軟性

安定した商業モデルに必要なのは、エンドユーザーのさまざまなニーズにうまく合わせられる、[Tableau のライセンスモデル](#)のような柔軟で費用対効果の高いライセンスオプションです。



### スケーラビリティ

利用する分析ソリューションは、お客様のビジネスの市場シェア獲得を支援するために、能動的にサポートして成長を導く必要があります。



### セキュリティ

データは価値が最も高いビジネス資産であり、そのセキュリティを確保して管理することで[ビジネスを守ってリスクを最低限に抑える必要があります](#) (リンク先英語)。

## カスタマーストーリー



[Ocado Retail 社](#)は Tableau を活用して、膨大な量の小売データをパッケージ化、収益化することで新たな収益源を築いています。詳しくご覧ください。

## 顧客関係の強化

この戦略では、経済的価値がいくつかの方法で実現されます。差別化した分析エクスペリエンスの提供で競争力が得られ、新しい顧客も誘引できます。

分析機能でプロダクトの価値を高めるとプロダクトの「魅力」も高まり、顧客のロイヤルティと維持率が改善されます。また顧客は、分析機能にはもっと支払ってもいいと思っている可能性があり、収益と利益率を改善するチャンスが得られます。

この収益化戦略を確実に支えるために、利用する分析ソリューションは次のような特徴を持っている必要があります。



### カスタマイズ可能

一貫したブランディングは、顧客がサードパーティー製ツールではなくお客様の組織に価値を結びつけるようになるための鍵です。



### 統合

緊密に統合されたソリューションで、顧客はワークフローから離れずに済むようになると同時に、シームレスなユーザーエクスペリエンスが得られます（リンク先英語）。



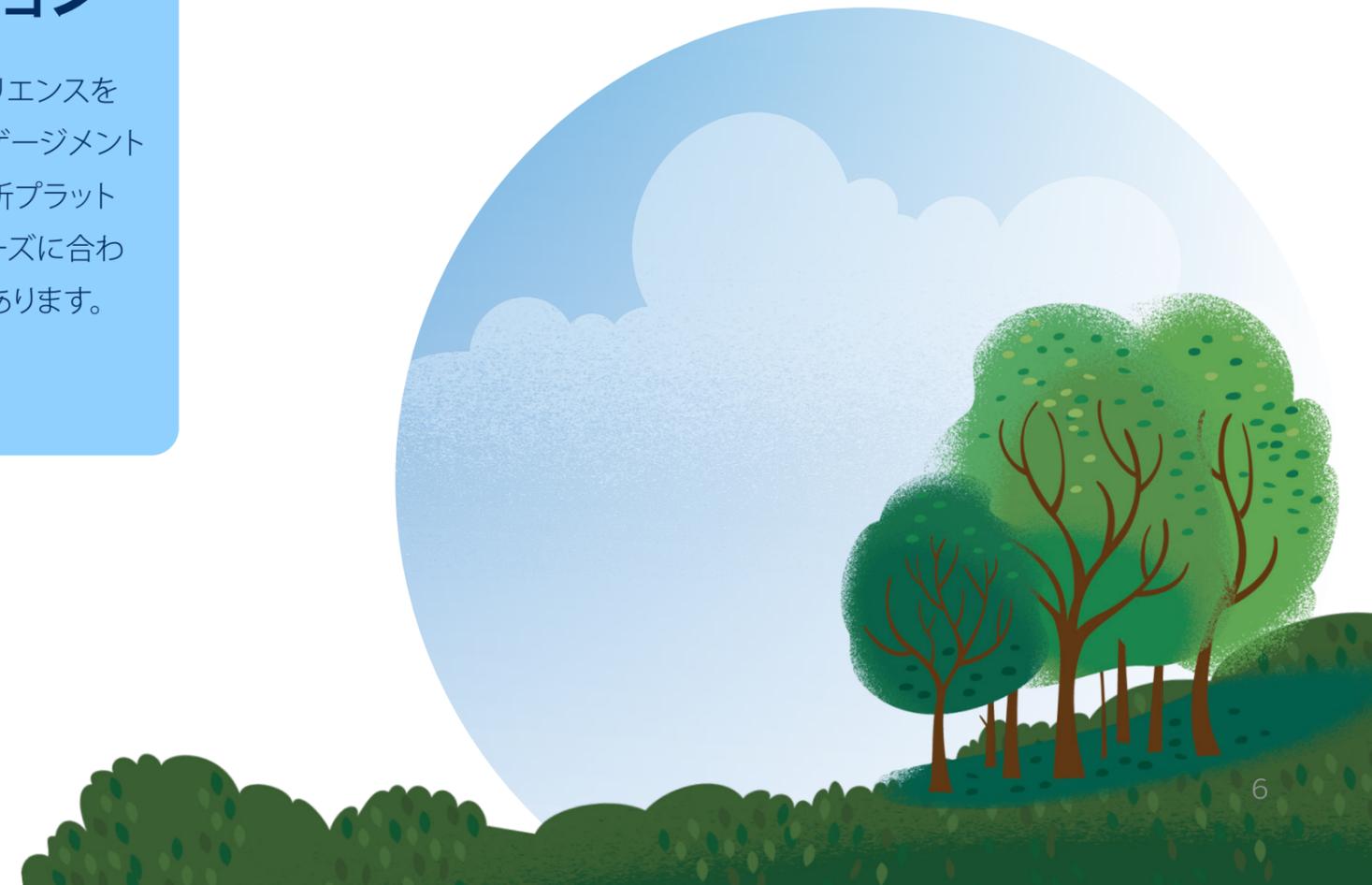
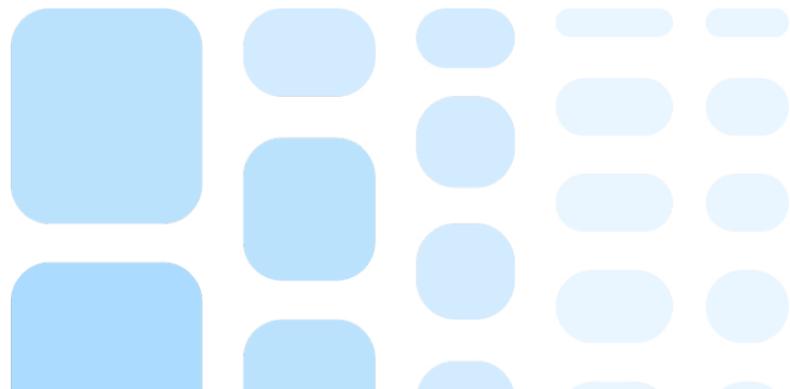
### イノベーション

常に最新のエクスペリエンスを提供しつつ顧客エンゲージメントを維持するには、分析プラットフォームが顧客のニーズに合わせて進化する必要があります。

## カスタマーストーリー



Papaya Global 社は、埋め込み Tableau ダッシュボードを活用して顧客のユーザーエクスペリエンスを改善するとともに、アクティブユーザー数を 10 倍に増やすことに成功しました。詳しくご覧ください。

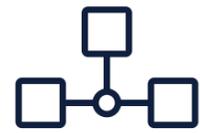


## 運営効率の改善

これは、経済的価値を生み出すための間接的な手法です。インテリジェントなインサイトを通じて、効率向上やコスト削減、ビジネスの前進につながる、情報に基づく意思決定を行えるようにします。

データへの投資から価値を最大限に引き出すには、サプライヤー、パートナー、顧客のエコシステムの誰もがデータを利用できるようにしましょう。セルフサービス分析環境を活用すると、ビジネスのあらゆる面ですぐに情報を把握し、それに基づいてコスト削減と生産性強化に向けたアクションを取ることができます。

この収益化戦略を確実に支えるために、利用する分析ソリューションは次のような特徴を持っている必要があります。



### 直感的

短期間で利用方法を習得できるしかるべき分析ソリューションなら、誰もがデータから意味のある的確なインサイトを得られます。



### リアルタイム

データは常に変化しています。最新の情報を常に活用するために、[リアルタイムのデータストリーム](#)を利用できるライブ分析環境が必要です。



### 動的

エクスペリエンスは[動的なコンテンツでパーソナライズ](#)して、主要指標の向上に役立つ適切なコンテンツをユーザーがすぐ得られるようにする必要があります ([リンク先英語](#))。

## カスタマーストーリー



[Jaguar Land Rover 社](#)は Tableau を活用して、バイヤーとサプライヤーのチャンネル全体でデータドリブンなプロセスを構築し、革新的な効率化とコスト削減を実現しています。詳しくご覧ください。

# Tableau が持つ力の活用

次のような業界最高水準の機能が、データ収益化戦略を支えてビジネスを前進させます。

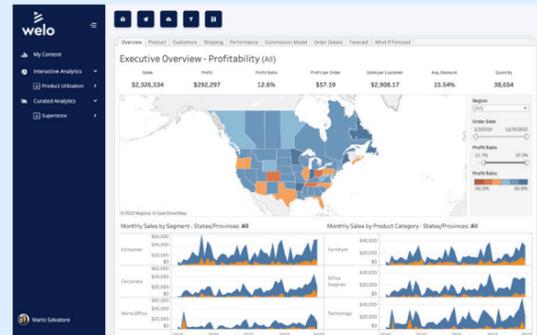


Tableau では、難しい設定をせずにさまざまな種類の ビジュアライゼーション を作成でき、インサイトが短時間で得られます。高度な分析機能と拡張分析機能で、掘り下げたインサイトを得られる独自のカスタムビジュアライゼーションが作成可能です。Tableau の直感的でインタラクティブなビジュアライゼーションなら、ビジネススクリティカルな疑問の答えを簡単に導き出せます。

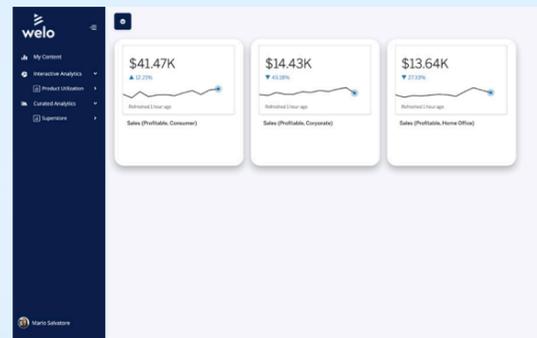
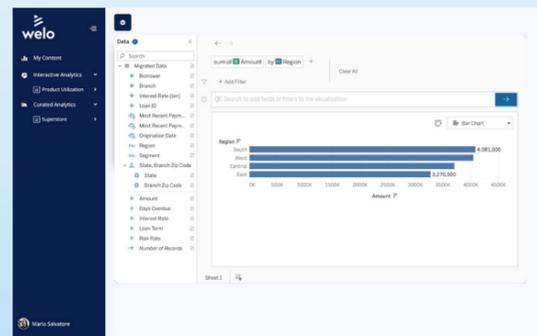
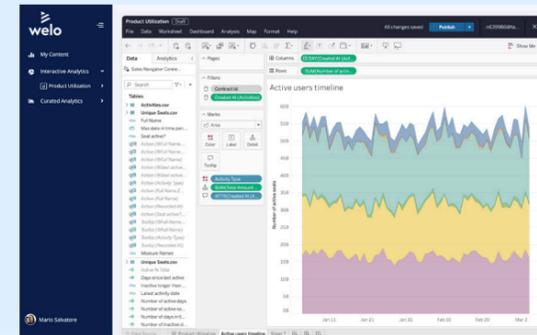


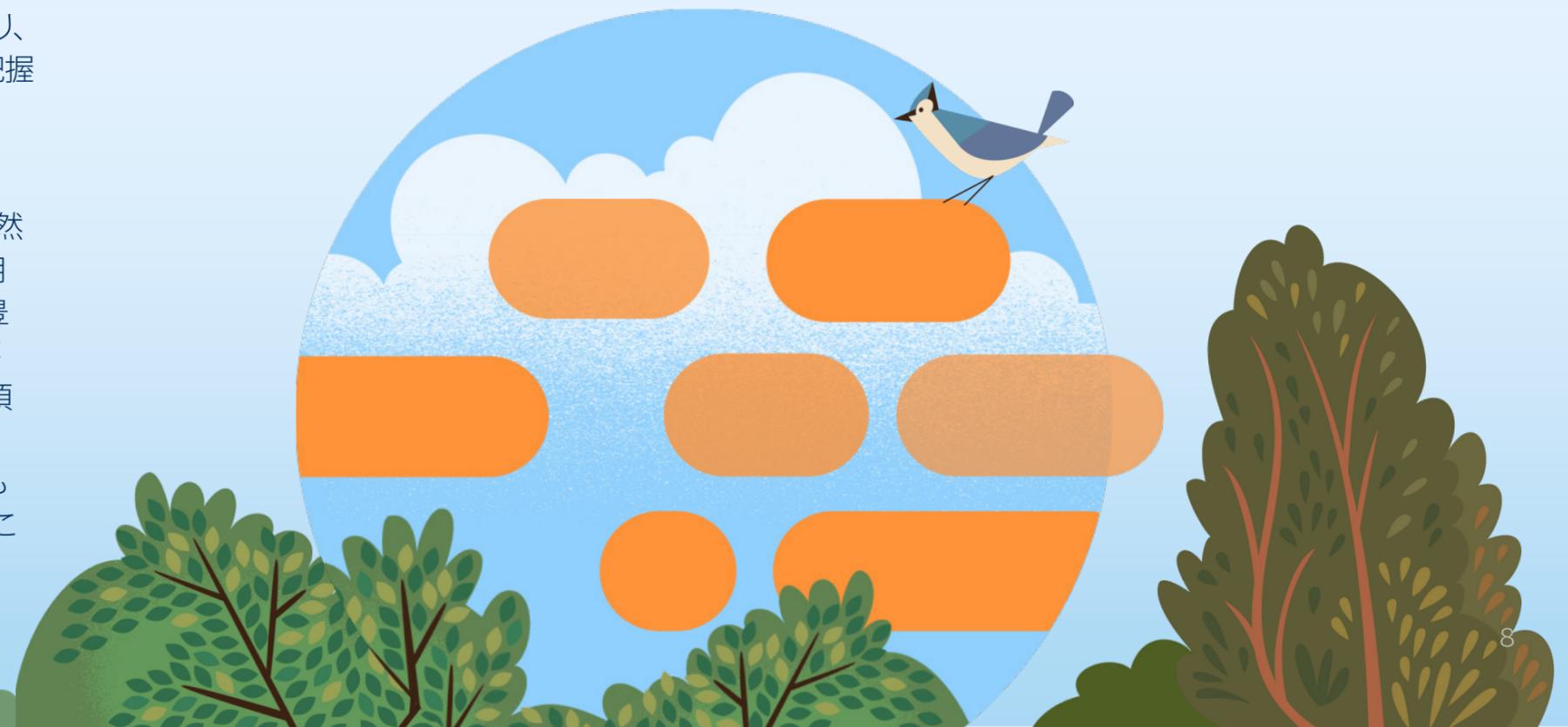
Tableau ではあらかじめ用意された メトリクス も得られ、一貫した形で一目でデータを把握できます。サイズが小さいコンテンツタイプのメトリクスを活用すると、KPI を容易に追跡して改善点を積極的に見出せるようになります。メトリクスはモバイルにも最適化されており、必要なときはいつでもどこからでも重要なデータを把握するのに役立ちます。



「データに聞く」 機能を利用すると、簡単に誰もが自然言語で質問して答えを得ることができます。AI を活用したこの機能では、入力した質問にしたがって情報豊富なビジュアライゼーションが作成されるほか、必要な答えが得られるように支援するための次の入力事項がインテリジェントに提案されます。「データに聞く」機能を活用すれば、ビジネスのネットワーク内の誰もがセルフサービスでインサイトを得られるようにすることができます。



埋め込み Web 作成 は、ワークフロー内でリアルタイムのデータ探索を実現する機能です。お客様のアプリケーションから離れずに、すぐに分析からインサイトを得てアクションを起こせるようになります。アプリケーションでは Tableau の作成環境が完全に利用でき、新しいインサイトを引き出せます。



[埋め込み API](#) を利用すると、Web ページや Web アプリケーションで Tableau コンテンツの埋め込み、統合、カスタマイズが簡単に行えます。最新のセキュアな認証方法を使って、ユーザーがお客様のアプリケーションからビジュアライゼーションを操作できるようにすることが可能です。この API は柔軟性が高く、ブランディングや色、ナビゲーション、コンテンツなどのユーザーエクスペリエンスを完全にカスタマイズできます。

[REST API](#) でユーザーやコンテンツ、パーミッションの管理を自動化すると規模拡大しやすくなります。この API を利用すると、お客様のアプリケーションと Tableau を統合して、シームレスなコネクテッドエクスペリエンスを生み出せます。また、エクスペリエンスをパーソナライズして、ユーザーがパーミッションを持つ適切なコンテンツのみを見られるようにすることも可能です。スクリプトを作成してプロセスを自動化することで、時間やリソース、コストが削減できます。

[シングルサインオン](#) (SSO) で、アプリケーションから Tableau へのシームレスな認証プロセスが実現できます (リンク先英語)。Tableau は柔軟性が高く、連携アプリ、外部認証サーバー、SAML、OpenID、Active Directory の Kerberos などさまざまなオプションをサポートしています。シングルサインオンの導入により、ユーザーエクスペリエンスの改善と同時に、セキュリティ管理を強化しながら完全に統合された環境を構築することができます。

[行レベルのセキュリティ](#) を利用すると、適切なユーザーが適切なデータを規模に応じて利用できるようにすることが可能です (リンク先英語)。行レベルのセキュリティにより、ユーザーがさまざまな手段で見ることのできるデータ行は限定されます。ユーザーフィルターは、データモデルの資格テーブルを利用して、データソースやワークブックのレベルで設定できます。また、[Tableau Data Management](#) を導入すると、仮想接続とデータポリシーを使って、行レベルのセキュリティを接続のレベルで設定できるようになります。さらに、行レベルのセキュリティがデータソースに組み込まれている組織では、既存のモデルを利用できる可能性があります。



# Salesforce Customer 360 による迅速な市場投入

Tableau と Salesforce で卓越したカスタマーエクスペリエンスを提供しましょう。世界トップの CRM と世界をリードする分析プラットフォームを統合することで、データ収益化に必要なツールはすべて揃います。

## Experience Cloud

あらかじめ用意されたアプリとローコードの Web ツールで、デジタル体験に共同で取り組んで構築することができます。Experience Cloud は、データプロダクトをホスティングするための、高度でレスポンスなアプリやポータル、Web サイトの構築を支援します。

## Commerce Cloud

一貫性のあるインテリジェントなショッピング体験を提供して、売上やロイヤルティを高めます。Commerce Cloud なら、データプロダクトの市場投入と成長をスピードアップして、あらゆるデジタルチャネルで顧客にリーチすることができます。

## Marketing Cloud

パーソナライズされた適切なカスタマージャーニーで、顧客を獲得して信頼関係を築きましょう。Marketing Cloud は、全チャネルでのエンゲージメント自動化、エクスペリエンスのパーソナライズ、マーケティング成果の最適化を支援します。

## Sales Cloud

インテリジェントなインサイトと自動化で、収益の強化や商談の加速を図りましょう。Sales Cloud は売上実績と顧客情報をリアルタイムで可視化するため、データ収益化事業の規模拡大や販売の効率化を実現できます。



# ビジネスに合わせたライセンスモデルの選定

チーム、予算、データのニーズに合ったライセンスモデルを選びましょう

Tableau のライセンスオプションは、最小限の投資で最大限の価値を得られるように設計されています。

## 使用ベース

### Tableau Cloud

使用ベースのライセンスは、分析インプレッション数による使用量を基にするものです。Tableau の使用ベースモデルはお客様のビジネスに合わせて拡張でき、Tableau ライセンスをスケーラブルかつ臨機応変に、高い費用対効果で導入することが可能です。ユーザー数ではなく使用量で料金が算定されるモデルなので、使用頻度の低い多数のユーザーに Tableau を導入する組織に最も向いています。

## ユーザーベース

### Tableau Cloud と Tableau Server

ユーザーベースのライセンスでは、価格に応じて使用できる機能の範囲が異なります。Tableau のユーザーベースライセンスは、ユーザーのニーズとデータの用途に合わせて用意されています。Creator、Explorer、Viewer の 3 種類があり、適切なユーザーが適切な機能を適切な価格で利用することができます。定額のライセンスなので、ユーザーごとのコストの計算と管理が簡単です。

## コアベース

### Tableau Server

コアベースのライセンスでは、ゲストユーザーアカウントも含めて、対応できるユーザー数が実質的に無制限です。Tableau Server を実行するコンピューターの最大コア数が指定されるため、ハードウェアが同時に対応できる最大ユーザー数まで固定料金で拡張したいと望む組織に向いています。



[Tableau Cloud](#) や [Tableau Server](#) のライセンスについて、詳しくご覧ください

# データ収益化：次のステップ

## データの ROI を改善するには、次の手順を実行に移しましょう

### 戦略を策定する

これがデータ収益化に向けた第一歩です。まず、この Eブックで説明されている枠組みに沿って、ビジネスモデルの候補を列举します。次に、ビジネス目標と評価基準を明確にします。それを基にして、成功の見込める戦略のリストを絞り込み、組織の目標達成を最もうまく支えられるビジネスモデルを見極めます。

[データのプロダクト化と収益化](#)の方法について、詳しくご覧ください。

### 分析ソリューションを選定する

戦略を策定した後、ソリューションを内製するか、すぐに使える製品を購入するかを決定する必要があります。一般的に、分析業界の信頼できる企業 (Tableau など) をパートナーにする方が、ゼロからの開発よりもメリットは大きくなります。たとえばソリューションを購入すると、業界最高水準の分析エクスペリエンスを実現すると同時に、迅速な市場投入、コストの最適化、リソース管理の向上も行えます。

[分析ソリューションの購入で得られるメリット](#)について、詳しくご覧ください。また、[製品評価](#)をご希望の場合はお問い合わせください。

### 業界からの学びを生かす

準備を十分に整えるために、他の組織からの学びを取り入れて戦略を練り上げましょう。市場の現状と方向性を把握しておくこと、どこにチャンスがあるかを見極めるのに役立ちます。また、他の組織が得た経験を調べておくことで、どのようなメリットや課題が予想されるかがわかり、先を見越した対応を強化できるようになります。

他の組織がどのように[データ収益化戦略を実行](#)しているかを、詳しくご覧ください。





[Tableau](#) は、お客様がデータを見て理解できるように支援します。Tableau は、強力な AI、データ管理およびコラボレーション機能を活用したビジュアル分析を提供します。個人からあらゆる規模の組織に至るまで、世界中のお客様が Tableau を選び、その高度な分析を使用して、実効力のあるデータドリブンな意思決定を促進しています。

### Salesforce と Tableau の力

[Salesforce Customer 360](#) でビジネスを変革しましょう。これは、顧客データの共有ビューを通じてマーケティング、セールス、コマース、サービス、IT の各部門を結びつける顧客関係管理 (CRM) プラットフォームです。Customer 360 には Tableau が統合されており、全部門がワークフロー内で直接、高性能で総合的かつ直感的な分析機能を利用できるようになります。顧客データを業務の中心に据えることで、顧客、パートナー、従業員との関係を深めつつ、コストの削減と生産性の向上を実現できます。