



会社概要

株式会社マクロミル

<https://www.macromill.com/>

業種：マーケティングリサーチ

従業員数：

1,890名（2017年6月末現在、連結）

資本金：674百万円（2017年6月末現在）

所在地：〒108-0075 東京都港区港南
2-16-1 品川イーストワンタワー 11F

事業内容：

マクロミルは、ITを活用したマーケティングリサーチやデジタルマーケティングソリューションを提供する、グローバル・リサーチカンパニーである。顧客のビジネス成長を加速させる革新的なデータや、そこから導き出されるインサイト・ソリューションを、高い専門性を持つ組織によって展開。米国・欧州・アジアなど全世界に30以上の拠点を有しており、グループ全体で1,700名を超えるエキスパートが、90カ国・3,800社を上回る顧客にサービスを提供している。

導入製品

導入時期：2017年2月

導入製品：

Tableau Desktop
Tableau Server
Tableau Online

主な利用環境：RDBMS

導入に要した期間：2週間

マーケティング調査レポートをTableauプラットフォームで納品可能に「動的な成果物」へのニーズに対応、レポート作成の期間やコストも大幅に削減

Before 導入前の課題

従来は Excel や PowerPoint で調査レポートを作成し納品していたが、最近では「インサイトを得られる自由分析レポートで納品してほしい」という顧客が増えており、この要望への対応が必要だった。

After 導入後の効果

Tableau のプラットフォームを使用することで、顧客がインサイトを得やすく付加価値の高い調査レポートを提供できるようになった。また納品期間の短縮や、レポート作成のコスト削減も実現。

導入の背景

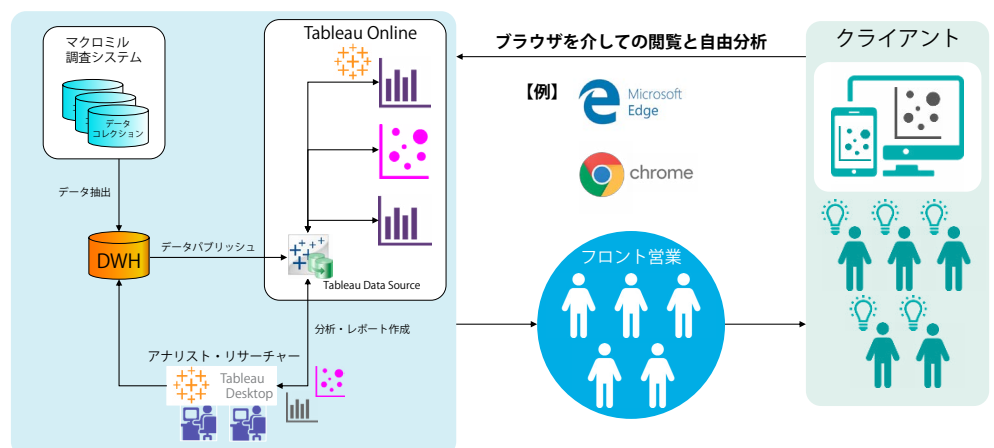
株式会社マクロミル（以下、マクロミル）は、高品質・スピーディな市場調査を提供する、マーケティングリサーチのリーディングカンパニーです。日本国内の取引社数は2,000社に達しており、年間に実施するプロジェクト本数も25,000件を超えています。また東アジアや欧米を中心とする13か国以上の国と地域に34の拠点を展開、海外の取引社数は1,800社、プロジェクト実施本数は10,000件以上に上ります。

世界各国にリサーチプロフェッショナルが在籍し、最新のテクノロジーを活用した調査を実施することで、多様化・複雑化する消費者行動の把握を可能にしています。これらのデータは社内の調査システムに蓄積されており、膨大なデータコレクションから抽出・作成されたレポートが顧客に納品されています。

「最近では Excel や PowerPoint で作成した静的なレポートではなく、BI ツールによる動的な成果物を納品してほしいという要望が増えています」と語るのは、マクロミル リサーチプロダクト本部 ビジネスアナリティクス部でアナリティクスユニットリーダーを務める盛良太氏。このニーズに対応するため、2017年2月に Tableau を試験導入。その後ライセンス数を増やし、社内最大級クラスの案件に適用、2017年11月に Tableau のプラットフォームでダッシュボードの納品を実現しました。

Tableau 導入・運用環境

社内の調査システムに蓄積されたデータは、いったん社内にある別のデータベースに抽出され、そこから Tableau Online へとパブリッシュされます。アナリストは Tableau Desktop から Tableau Online 上のデータにアクセスしてデータ分析を実施、Tableau Online にインタラクティブなダッシュボードと





お客様プロフィール

お名前：盛 良太様

役職：アナリティクスユニット リーダー

部門名：
リサーチプロダクト本部
ビジネスアナリティクス部

主な担当業務：

2014年10月入社。購買ログの集計分析部門を経てビジネスアナリティクス部門へ。2017年7月にアナリティクスユニットのリーダーとなり、各種調査データの集計分析を担当。現在はBIタスクフォースのリーダーも兼任している。

Tableauについての質問

Q1. Tableau で感動したことは？

「使っていて楽しいことです。分析作業はツールの扱いで苦労することも多いのですが、Tableau は直感的で動作も速く、ストレスを感じさせません。あまりに快適で、インストール初日には一日中データ分析をしていた、ということもあつたくらいです」

Q2. Tableau 導入後の変化は？

「調査レポートをよりインサイトを得やすい形で納品してほしいというお客様のご要望に対応できるようになりました。最初にTableauで納品したときは、現場で歓声が上がったと聞いています。また納品までのリードタイムやレポート作成コストも、1/10以下に削減されています」

Q3. Tableau でしたいことは？

「社内ノウハウを蓄積し、よりお客様のニーズに踏み込んだ提案を行っていきたくと考えています」

してレポートをまとめ上げていきます。このダッシュボードの内容をフロント営業が確認し、クライアントに納品。クライアントは社外向けライセンスを利用して Tableau Online にアクセスすることで、調査結果を多様な角度から見られるようになっています。

Tableau 選定の理由

複数の BI ツールのトライアルを行い、最終的に Tableau を選択したのは「描画しているデータと異なる粒度のデータを、データソースを変更せずに Tableau 上で集計し、同じチャートに利用できる機能（LOD 表現）が実装されていたからです。この機能はほかのツールにはありませんでした。」と盛氏。また「お客様から BI ツールで納品してほしいと言われる場合には、例外なく Tableau の名前が上がっていました」とも指摘。顧客の要望に対応する上でも、Tableau の選択は必然的だったと語ります。

さらには活発なユーザーコミュニティの存在も大きかったといいます。わからないことがあっても、都度問い合わせをする必要がなく、大抵は Web を検索するとヒントや答えが得られるというのは非常に大きな選定理由となったと説明します。

Tableau 導入効果

Tableau の導入で得られた効果は、大きく 3 つあると盛氏は語ります。

お客様が求める自由分析レポートでの納品に対応可能

まず最も大きな効果は、「調査レポートをよりインサイトを得やすい形で納品してほしい」というニーズに対応できるようになったことです。「2017年11月に納品した時には、今までのプレゼンテーションとは全く異なるインタラクティブなプレゼンテーションスタイルでご報告したため、お客様から歓声が上がったと聞いています」と盛氏。他の案件も順次 Tableau 納品に切り替えてほしいという要望を、その直後から受けているといいます。「この案件の成功を知った他の営業からも、Tableau 納品への引き合いが多数来ている状況です」。

3 か月の見込みだった分析作業が 1 週間に短縮

従来は Excel や独自の集計ツールで調査分析をして、PowerPoint で加工して調査結果をレポートにしていた。Tableau 導入後は、分析とビジュアライゼーションを同時に行うことが可能となりました。分析とレポート加工作業で納品まで 3 か月見込まれる案件が、1 週間未満で行えるようになりました。つまりは、従来より顧客ニーズに適した調査レポートを 10 倍以上の生産性で納品が可能となったのです。

大幅なコスト削減も実現

調査分析の時間を大幅に削減できたこと、PowerPoint でのレポート作成が不要になったことで、ここに費やされていたコストも削減可能になりました。「PowerPoint でのレポート作成は、この規模の案件ではその費用だけで数百万円に上ります。Tableau での納品ならレポート作成のコストも 1/10 以下に削減可能。これはお客様に提示する価格にも反映されています」。

今後の展開について

インタラクティブなダッシュボードで自由分析が可能な Tableau のプラットフォームを利用した納品要望はすでに数多く上がっており、今後はこれらへの対応を進めていくため 2018 年 1 月には Tableau の活用・展開を目標とした「BI タスクフォース」を設置、グローバルの情報や Tableau コミュニティの議論を参考にしながら、社内勉強会を開催してノウハウの蓄積を進めています。

「お客様からのご依頼に基づいて行う独自調査や、お客様からお預かりしたデータを用いた分析が多いのですが、将来的には Tableau を活用することでお客様保有のデータと社内に蓄積したデータを組み合わせた分析など、よりお客様のニーズに踏み込んだ提案にもつなげていきたいと考えています。」

無料トライアル版をダウンロードして、ぜひ Tableau をお試しください。

<http://www.tableau.com/ja-jp/trial>

Tableau Japan 株式会社 (Email: japan@tableau.com)