



現場でスピーディにデータ活用を行うためTableauを導入 データ活用工数を半減、KPIを日次で可視化することも可能に



会社概要

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

<https://www.golfdigest.co.jp/>

業種：ゴルフポータルサイト

従業員数：

550名（2018年3月末現在）

資本金：1,458百万円（2018年3月末現在）

所在地：〒141-0022 東京都品川区東五反田 2-10-2 東五反田スクエア 8階

事業内容：

ゴルフダイジェスト・オンラインは2000年5月に設立されたゴルフポータルサイト運営会社。「ゴルフで世界をつなぐ」をミッションにかかげ、ゴルフ用品のインターネット販売やゴルフ場の予約サービス、ゴルフファン向けのメディア発行、ゴルフレッスン事業等、ゴルフに特化したビジネスを展開している。会員数は353万人、月間PVは1億5,000万を超えており、ゴルフ場予約サービスでは日本最大級となっている。

Before 導入前の課題

すでにBIツールは導入されていたが、データ活用のためにはIT部門への依頼が必要であり、加速するビジネスに対応できるタイムリーな対応が難しかった。

After 導入後の効果

データ活用に必要な工数が半減し、ビジネス部門自らが自由にデータ活用できるようになった。またKPI可視化も日次で行えるようになり、タイムリーなアクションが行えるようになった。

導入の背景

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン（以下、GDO）は、「ゴルフで世界をつなぐ」をミッションにかかげ、2000年5月に設立されたゴルフポータルサイト運営会社です。ゴルフ用品のインターネット販売やゴルフ場の予約サービス、ゴルフファン向けのメディア発行、ゴルフレッスン事業等、ゴルフに特化したビジネスを展開。会員数は約353万人、月間PVは1億5,000万を超えており、オンラインゴルフ場予約サービスでは日本最大級となっています。

「お客様にとって『楽しいサイトを作る』をテーマに、ゴルファー視点で心に響くサービスを心がけています」と語るのは、ゴルフ場ビジネスユニット マーケティング部 サービスデザインチームでシニアサービス開発ディレクターを務める武田 俊昭氏。そのためには顧客と自社サイトの「今」を知ることが不可欠であり、各種KPIをタイムリーに可視化し、スピード感を持ってアクションへとつなげられる仕組みが求められると語ります。

しかし、GDOがすでに全社導入していたBIツールでは、この要望に応えることは簡単ではありませんでした。人的リソースが限られているIT部門の管理下にあったため、ビジネス部門の要望に対しスピーディに対応することができなかったのです。またダッシュボードの設計者が転職してしまい、それがどのような意図で設計されていたのかもわからない状況になっていました。そのためBIツールが単なるデータ抽出ツールとしてしか利用されず、積極的な利活用が進まなかったのです。

このような問題を解決するため、GDOゴルフ場ビジネスユニットは「GBU（ゴルフ場ビジネスユニット）防衛構想」というコンセプトのもと、新たなデータ活用基盤の構築に向けた取り組みをスタートします。

「このコンセプトで重視したのは3つの可視化です。まず『ユーザー』と『ゴルフ場』を見える化し、そこから自社の課題を明確化して『打ち手』が見えるようにすることで、すぐに改善を図って機会損失を最小限に抑えられる環境を作ろうと考えました。データをタイムリーに可視化し、それをビジネスに活

導入製品

導入時期：2018年2月

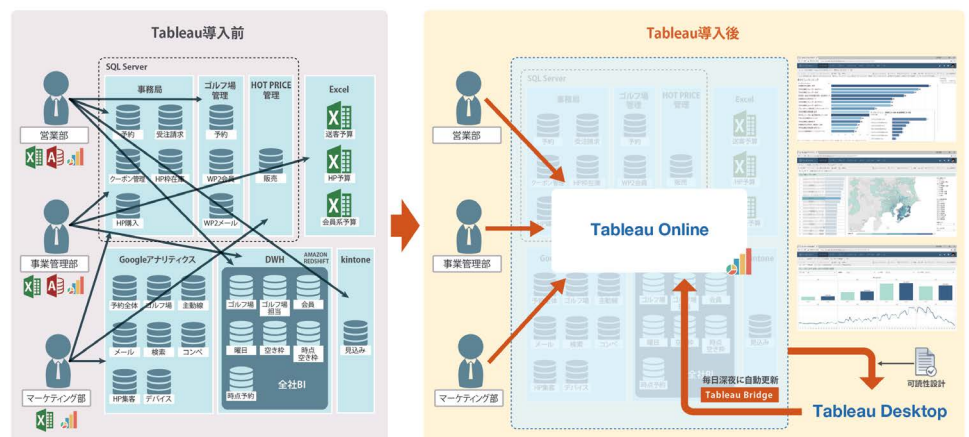
導入製品：

Tableau Creator ライセンス数：4

Tableau Explorer ライセンス数：67

主な利用環境：社内の各種データベース

導入に要した期間：約1か月





かすビジョンを明確にしておけば、まるでパイロットが咄嗟の気流の変化に合わせて操縦桿を操作するように、スピーディなアクションを起こせるようになるはず」（武田氏）。

Tableau 導入・運用環境

このコンセプトを実現するためのアプローチとしては、「現状の課題=ギャップ」を埋めるのではなく、ビジョンに向けた「ポジティブ・アプローチ」を採用。「どうありたいか」という目標を描き出し、そこに向かうための取り組みを進めていくことになりました。その基盤となるデータ分析ツールとして Tableau を採用。ビジネス部門が IT 部門に依頼することなく、自らデータ利用できる環境の整備を進めていきます。

そのプロセスの中で、それまで社内の複数システムに分散していたデータの一元化を推進。社内の各種データベースのデータを Tableau Desktop に集約すると共に、それに対して Tableau Online でもアクセスできる環境を作り上げていきます。これに加え、データ活用を容易にするためのデータ可読性設計も行い、社内ポータルやコミュニティ環境の構築などにも着手。まずは事業管理部とマーケティング部による活用が進められていきました。

Tableau 選定の理由

データ分析ツールの選択では、複数ベンダーの製品が検討されました。最終的に Tableau が採用されたのは、大きく 5 つの理由があったと武田氏は説明します。

第 1 は直感的な操作性で学習コストが低いこと。第 2 はビジュアルが美しいこと。第 3 はサブスクリプションライセンスによって初期コストが最小化できること。第 4 はオンライン資料が充実していること。そして第 5 が、Tableau 自体のコンセプトが「GBU 防衛構想」に合致していたことです。

これらに加え、製品の知名度が高く自分自身のキャリア形成にも有効であると考えたことや、Tableau の営業担当者が懇切丁寧に説明してくれたことも、採用を後押ししたと語ります。

「Tableau は最初の提案時から、実際に眼の前で Tableau を使いながら何ができるのかを説明してくれました。2 回目には当社のデータを使ったデモを見せていただき、これなら GBU 防衛構想の実現が可能だと確信しました」。

Tableau 導入効果

Tableau の導入は、以下のような効果をもたらしています。

データ活用に必要な作業工数を 50%削減

Tableau にデータを集約することで、データ抽出や Excel 作業にかかっていた工数が不要になりました。利用者 3 名による作業時間計測によれば、以前は毎週 13 時間かかっていた工数が 6.5 時間にまで削減されています。また会議での数値報告を Excel から Tableau に変更することで、会議レポートの作成時間も削減されています。

タイムリーな KPI モニタリングが可能に

KPI の作成を Tableau で自動化することで、KPI の変化を日次で確認できるようになりました。これによって問題を素早く把握し、次のアクションを起こすことが可能になっています。

今後の展開について

現在の Tableau 活用は、主に事業管理部とマーケティング部で行われており、営業部門は首都圏でテスト的に使用している状況ですが、今後はこれを全国へと展開し、営業部門での活用を本格化していく計画です。「このプロジェクトではまず、小さい規模で素早く成功体験を重ねることを重視しました。今後はより多くの人々を巻き込み、皆でより遠くへ行くこと（より大きな成果を出すこと）を目指していきたいと考えています」。

お客様プロフィール

お名前：武田 俊昭 様

役職：シニアサービス開発ディレクター

部門名：

ゴルフ場ビジネスユニット マーケティング部 サービスデザインチーム

主な担当業務：

金融系 Web 基盤開発・保守を 8 年経験した後、2012 年 2 月にゴルフダイジェスト・オンラインに入社。IT 部門の開発・保守を経て、2015 年 1 月にゴルフ場ビジネス・サービス開発へ。現在は主に検索機能の改善を担当している。

Tableau についての質問

Q1. Tableau で感動したことは？

「操作が極めて簡単なことです。それまで BI ツールを使ったことがなかったのですが、Tableau はさわっているうちに操作方法が直感的にわかり、データの扱い方もドラッグ&ドロップを繰り返すうちに理解できるようになります。そのためマニュアルを読まずに使いこなせるようになりました」

Q2. Tableau 導入後の変化は？

「以前は Google Analytics のデータを Excel に取り込んで分析していたのですが、Tableau 導入後はその作業が不要になり、作業工数が半減しました。KPI の可視化も手軽に行えるようになったので、以前は活用を諦めていたデータも活用できるようになり、新たなインサイトも得られるようになっていきます」

Q3. Tableau でしたいことは？

「導入当初は KPI などの可視化を目的に Tableau を導入しましたが、今後は分析を強化していきます。例えば、売上と利益の相関関係や、予算に対する進捗などを、Tableau で表現し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)