



D.Table
Everything on One Table

Connected Sheets

デジタルマーケティングにおける活用事例のご紹介

2022/4/14

D.Table株式会社/クラウドエース株式会社
事業企画一部
中野 直樹

D.Table株式会社
コンサルタント
岡田 麻耶

スピーカー自己紹介	01
D.Table 紹介	02
クラウドエース/DAC 紹介	03
アドホックデータ分析の必要性	04
事例 1	05
事例 2	06
Boosterサービスのご紹介	07
おわりの挨拶	08

スピーカー自己紹介



中野 直樹

D.Table セールス

2018年より、クラウドエースのセールスとして、流通小売業のお客様を中心に担当。

前職では ID-POS データのマーケティング企業に従事し、MD、マーケティング、プリセールス、新サービス企画等を担当。

現在は、D.Table のセールスを兼務し、クラウドエースではプリセールスとサービス企画を、D.Table では業界を問わず Google プロダクトを利用したデータドリブンマーケティングを推進している。

スピーカー自己紹介



岡田 麻耶

D.Table コンサルタント

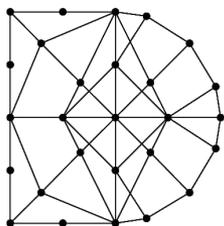
2014 年より、デジタルマーケティングコンサルタントとして、クライアント課題の発見から、リスティング・DSP の運用、分析、UX の改善までを一貫して担当。

2015 年以降は、データアナリストとして TVCM の効果検証や、WEB キャンペーンの PDCA 業務、DMP の構築からデータ活用等の業務を担当。

現在は、Google Marketing Platform や Google Cloud Platform を活用したマーケティングシステムの構築から運用、分析までのプロジェクトマネジメントをメインに従事。D.Table と DAC (デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム) を兼務。

01

D.Table ご紹介



D.Table

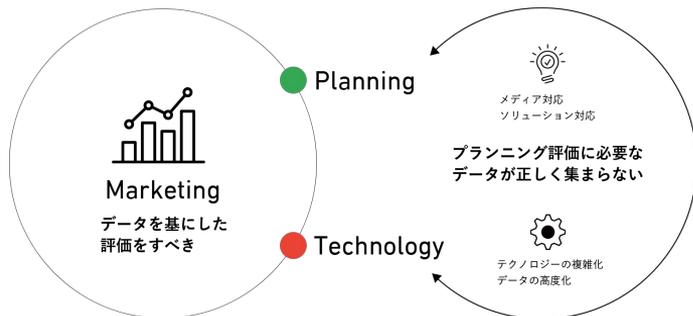
Everything on One Table

会社名	D.Table株式会社
代表	小山裕香
事業内容	Google 技術活用に特化したコンサルティングサービス データ統合/システム構築(CDP構築) デジタルマーケティング支援 データ解析業務 企業のデータ利活用の支援
出資会社	デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社 吉積ホールディングス株式会社
資本金	3,500 万円
設立	2020 年 2 月 28 日 ※2020 年 4 月 1 日から事業開始

2つのサイロ化(D.Table が作られた背景)

データのサイロ化

昨今、様々なデジタルマーケティングツールが提供される中、便利が故に複数ツールを導入したことで、テクノロジーは複雑化し、データはサイロ化しています。その結果、データをマーケティング施策に正しく活用できない状態が散見されています。



組織のサイロ化

ツールを導入する各部門の間には、それぞれのKPIの違いから、見えない“組織の壁”が存在しており、データの統合を阻む壁になっています。さらには、組織ごとに目指す人材像が異なるために、組織の融合まで難しい状況にあります。

データのサイロ化	オーナー組織	関連ベンダー
 利用ツールのデータ	マーケティング部門	広告代理店
 利用ツールのデータ	IT部門	Sler
 利用ツールのデータ	営業部門	Saasベンダー

D.Table とは

Google テクノロジーを基に
テクノロジー、マーケティング、組織の壁を越えて、
複数の専門知識を統合するチームワークを形成



クラウドエース株式会社

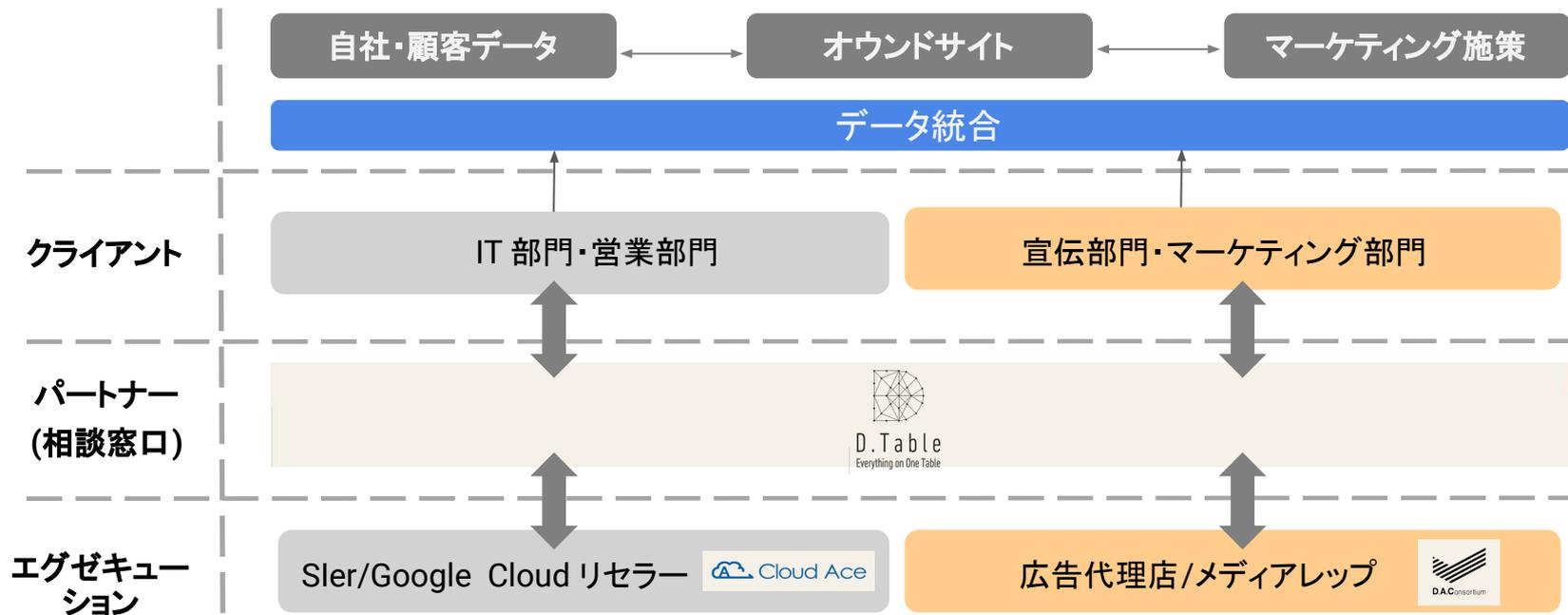
Google Cloud を基盤に
お客様のイノベーションを支える
経験と実績豊富なインテグレーションカ

D.A. Consortium Inc.

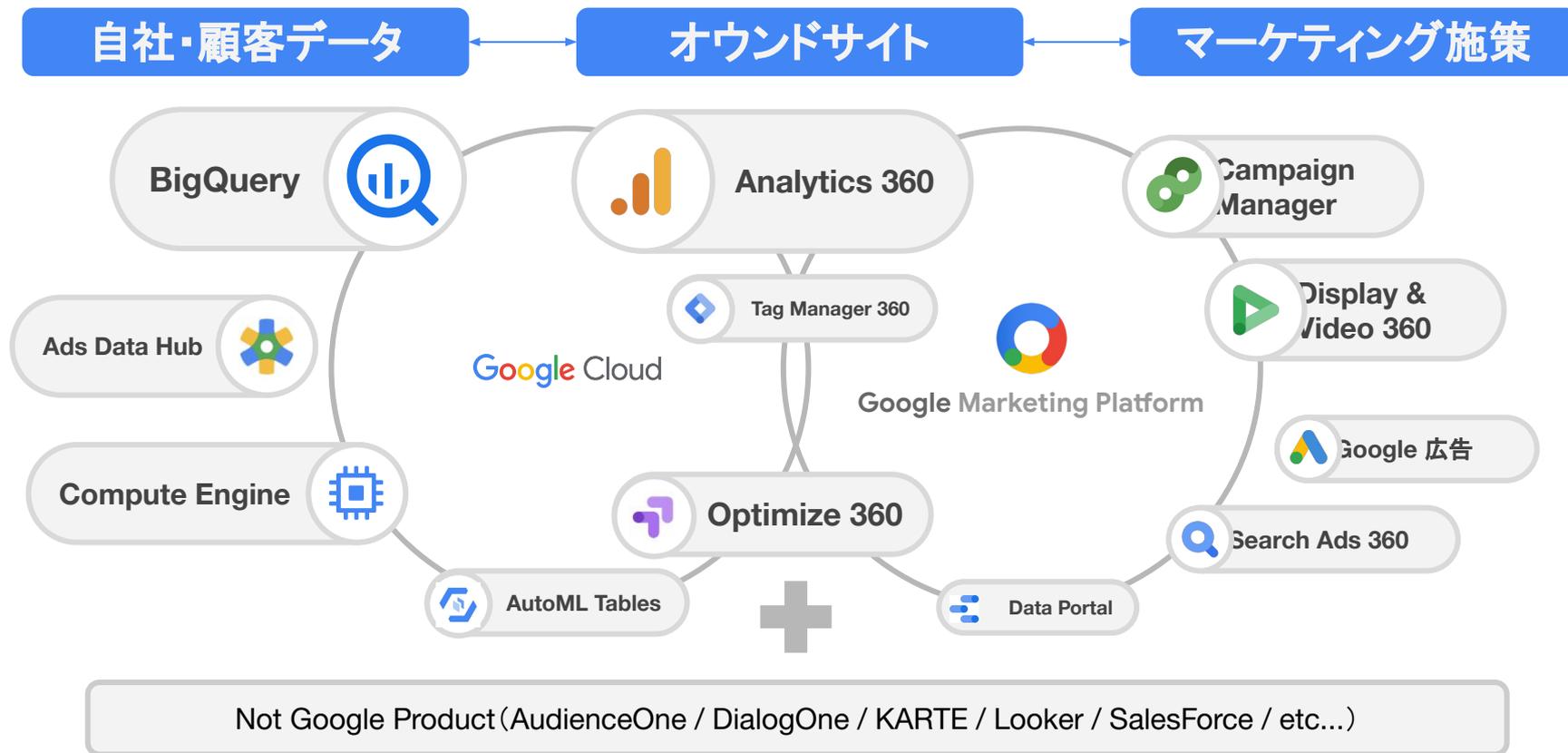
ネットビジネスの先駆者として培った経験と
知見を活かしたマーケティング領域における
創造性のある提案力と実行力

D.Table が提供する価値

Google Marketing Platform と Google Cloud Platform の 2 つを統合したコンサルティングができる D.Table が、**組織の壁を越えたデータ活用を推進する“オンボーディングパートナー”**として、企業様の CDP 構築からマーケティング施策の実施までをワンストップでサポートします。



幅広い領域をカバーできる Google 製品を中心にご提案



02

Cloud Ace / DAC

ご紹介



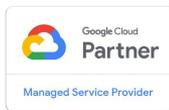
クラウドエース株式会社

代表取締役社長 青木 誠

設立 : 2016年11月1日

資本金 : 1億円

従業員数: 198名(グループ全体 325名)



※2021年12月時点

Google Cloud



4. アライアンス・マーケットプレイスオンボーディング

Google Cloud を活用したサービスの利用拡大を目的として、パートナー製品としての販売、Google Cloud マーケットプレイスへの登録などを支援します。

3. クラウドエンジニアの育成

現役のトップエンジニア講師によるGoogle Cloud 認定トレーニングを提供し、毎年数千人のエンジニアを育成しています。

2. Google Cloud を活用した開発の伴走型支援

システムのクラウド移行にクラウドネイティブ開発など、お客様のニーズに合わせて受託開発や、内製化を目指した開発支援などご提供します。

1. Google Cloud とサポートの提供

Google Cloud の請求代行と共に、特別な料金プランとヘルプデスクを提供します。個別の課題に対する相談窓口として、カスタマーサクセスの担当が付きまます。

DAC はデジタルマーケティング分野で総合的なサービスをご提供



D.A.C Consortium

Empowering the digital future

デジタルの未来に、もっと力を。



DAC Technology



DAC Certification



03

データ分析環境 をより身近に



Cookie の規制背景などから CDP を検討する企業が増えています。
自社データを蓄積し分析環境の構築や MA や BI との連携の後、
より多くのビジネスユーザーが分析を行う機会を創出するには
どうすればよいでしょうか。

アドホックなデータ分析環境が欲しい理由

- すぐにデータを抽出したい
- ビジネスサイドもデータを使いたい
- 意思決定のスピードを上げたい
- 誰でも簡単に扱いたい
- 他に影響を与えたく無い

ビジネスユーザーサイドが BigQuery の SQL などを扱えるスキルを身に付けるにはそれなりの学習コストが必要

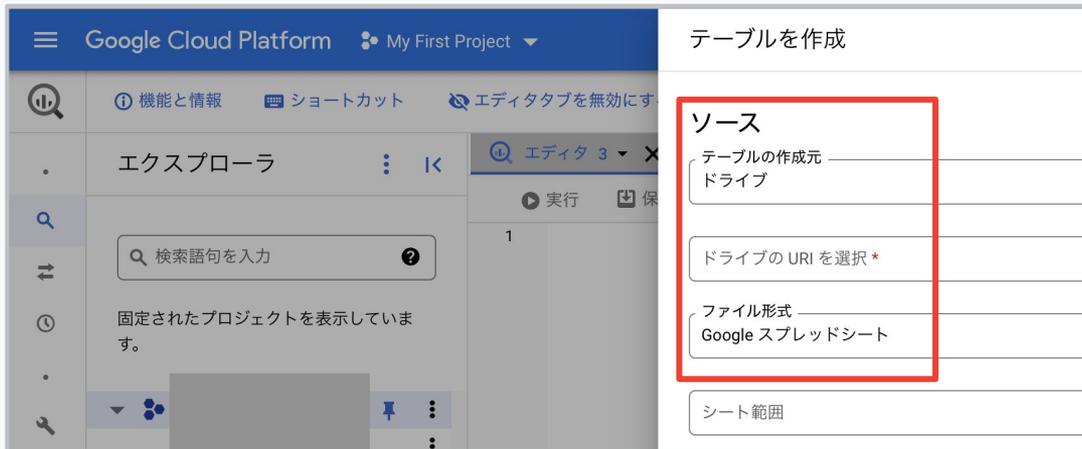
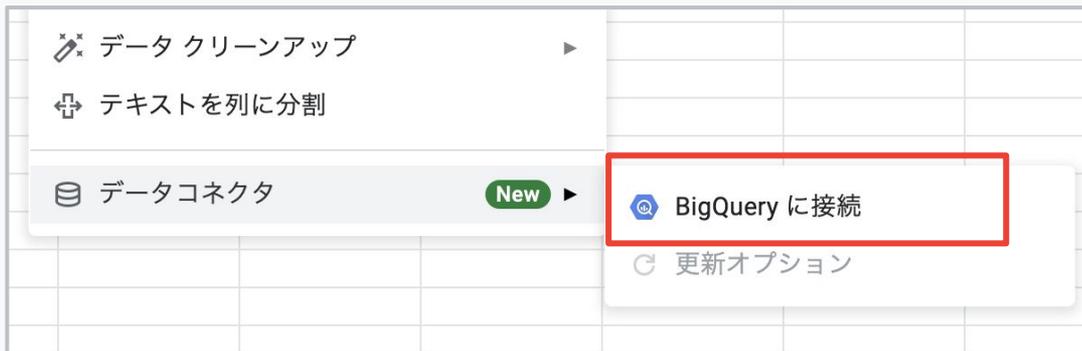




Connected Sheets

Spreadsheet を UI として BigQuery のデータを利用可能。

BigQuery は Drive の Spreadsheet をテーブルとして指定可能なため、相互参照可能な関係にある。



04

事例 1

金融系企業様のケース

与件

金融系サービスでは、サービス申込まではオンライン上でデータが繋がっているが、契約の前にオフラインでの”審査”があり、それによって契約までをデータを繋げて確認できないという課題がある。

そのため、オンライン上の広告配信結果のデータと、オフラインの契約データを統合し、スピーディーにデータを確認できる環境を構築したい。

プロジェクト前

ほとんどのデータが連携されず、手作業で集計を行っていたため、毎週企業側や代理店側で各々の工数がかかっていた。また、工数がかかるため、週報での確認ペースであった。

自社・顧客データ

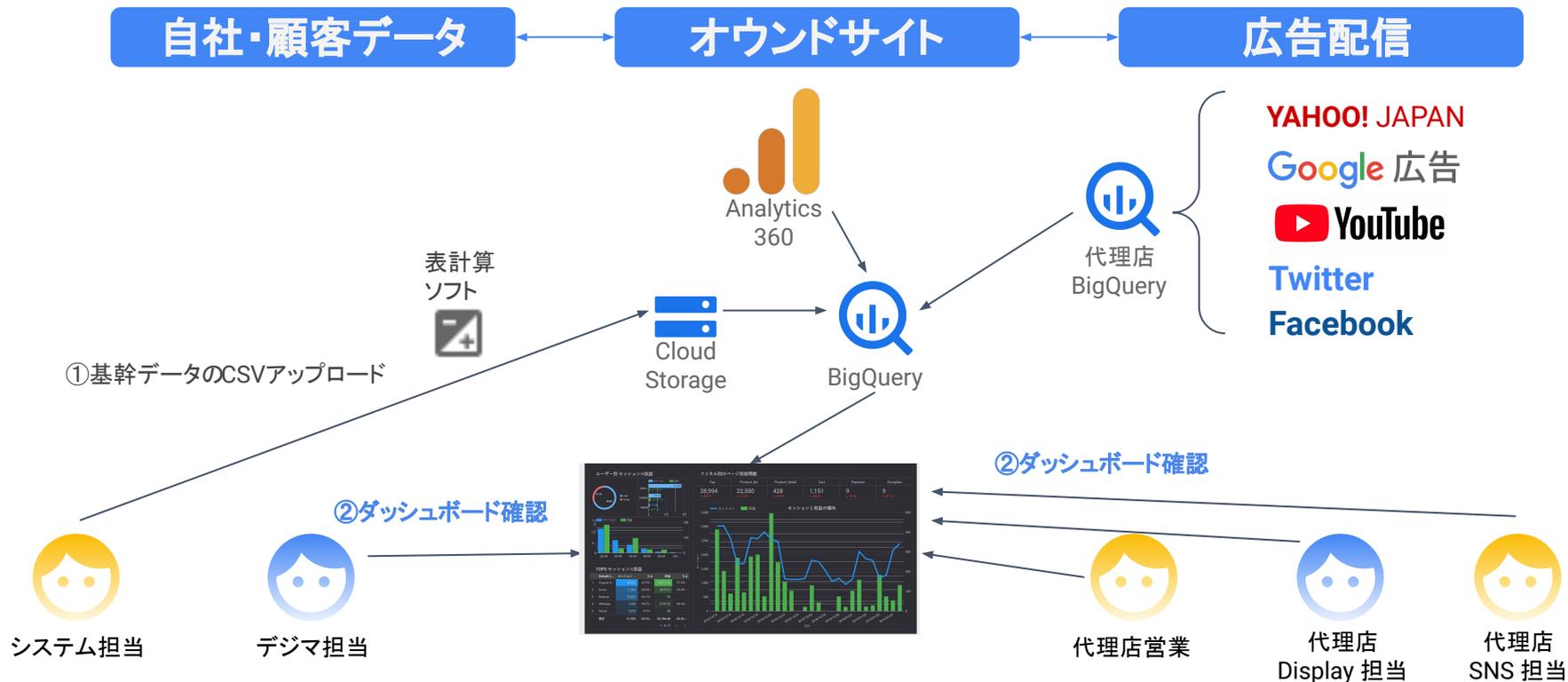
オウンドサイト

広告配信



プロジェクト後

ほとんどの作業を自動化したことにより、人が行う作業は大部分が削減され、
企業側の担当者と広告代理店が日次の数値をリアルタイムで確認できるようになった。



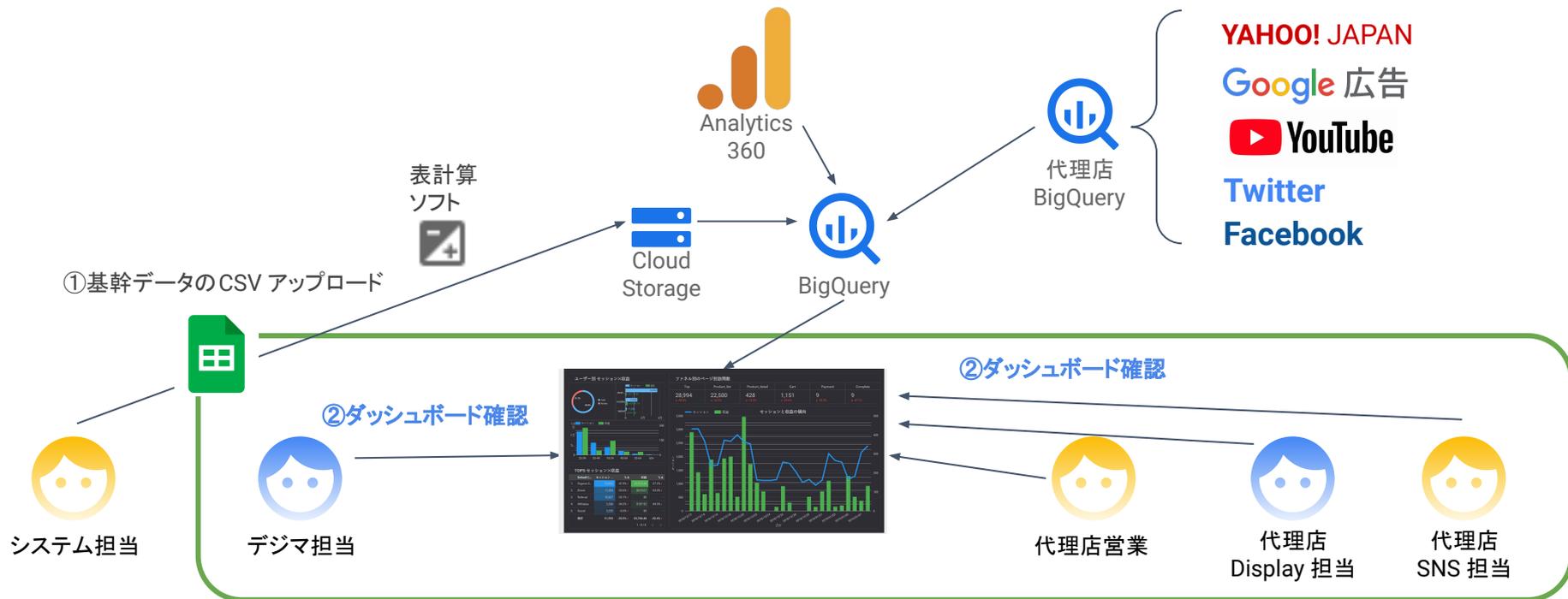
プロジェクト後

ほとんどの作業を自動化したことにより、人が行う作業は大部分が削減され、
企業側の担当者と広告代理店が日次の数値をリアルタイムで確認できるようになった。

自社・顧客データ

オウンドサイト

広告配信



更なる拡張

コネクテッドシートを追加で導入することで、各担当レベルでのアドホック分析やBI連携用の中間加工が容易となり、より業務に即したデータの展開が見込める。



- データのアドホック分析
 - 仮説と検証
 - 施策の結果分析
 - BIへ連携し可視化
- 企画立案、KGI/KPI 検討
 - MA ツール等への連携用データの集計・加工
 - コンバージョンの確認、深堀分析

- レポーティング業務の効率化
 - 定点観測外の追加分析レポート
 - 細かい効果の検証
- 担当部門別データ共有
 - 担当部門用ダッシュボードデータの集計・加工
 - 担当部門別のフィルタを掛けた分析
- etc...

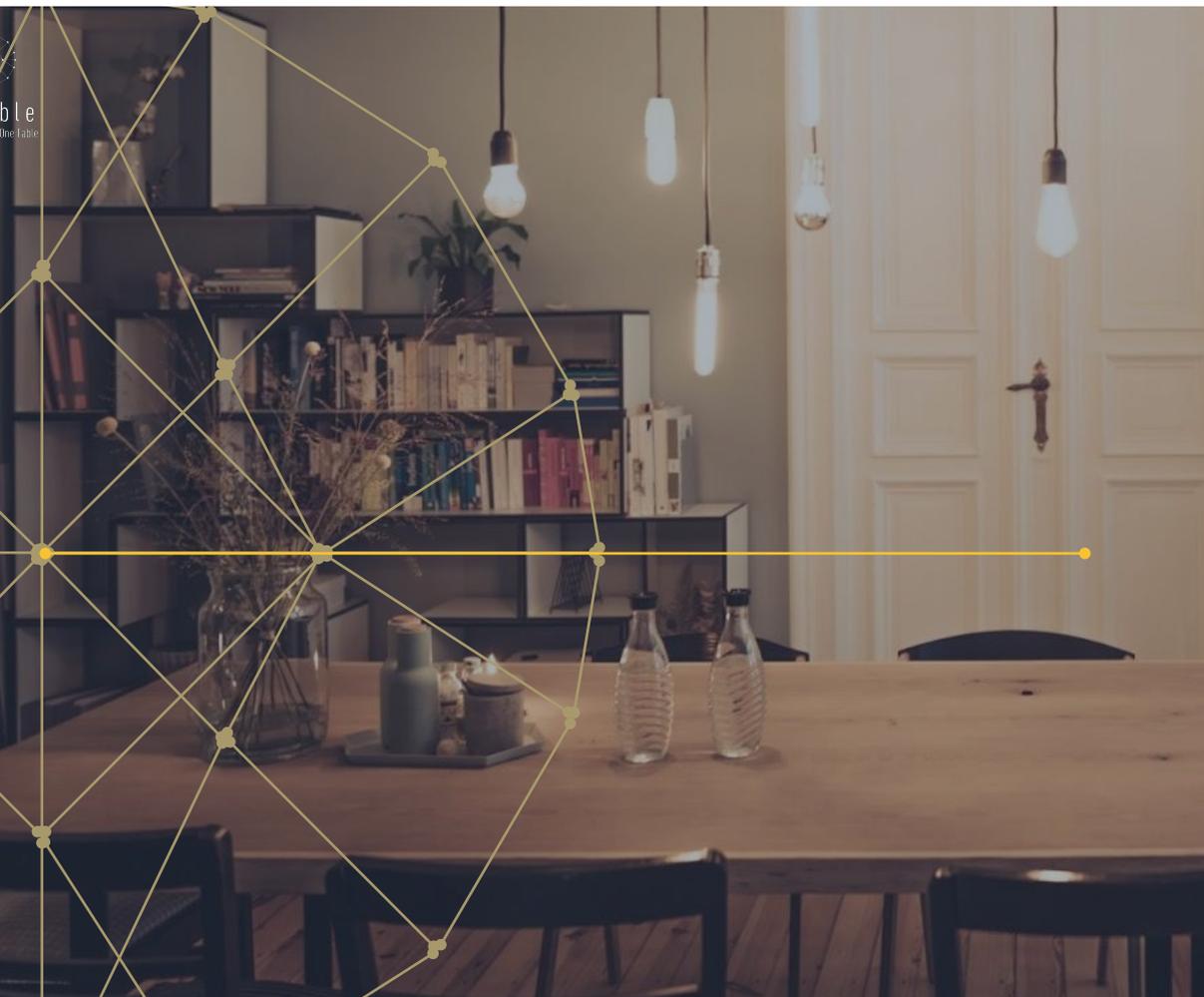


コネクテッドシートを活用することで、BI で可視化された日々のデータを確認する以外にも、各担当者ごとに簡易で慣れ親しんだ UI によるデータのアドホック分析や、各部門の指標を深掘りして確認することも可能となります。

05

事例 2

消費財メーカー様のケース



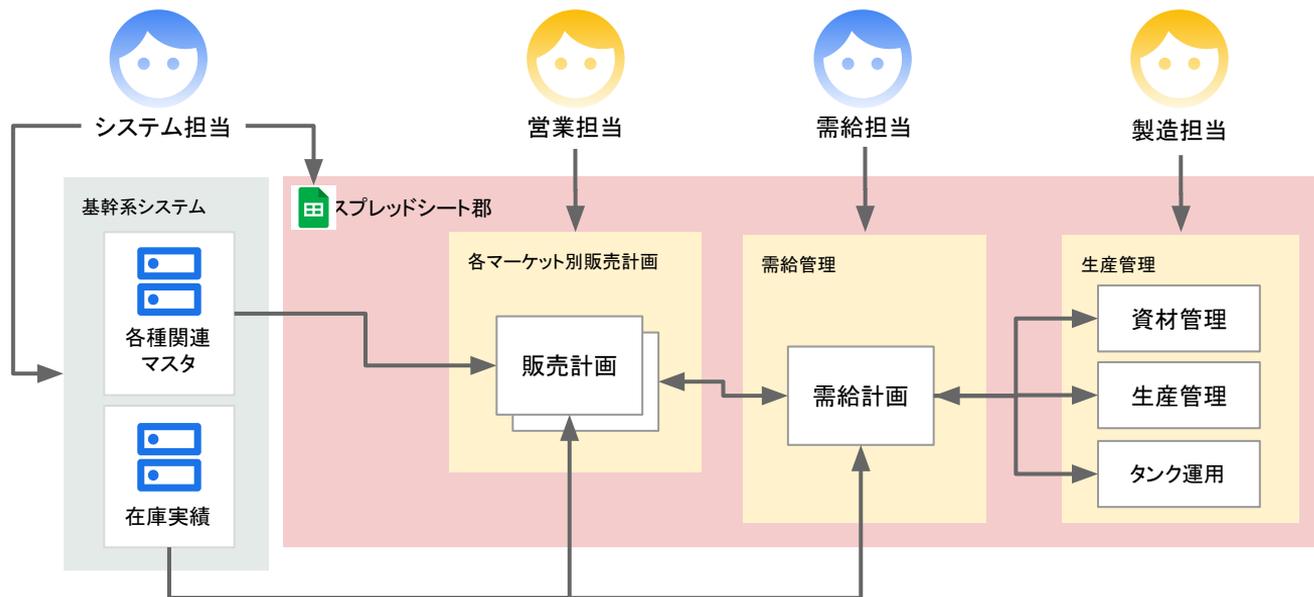
与件

当メーカー様では、事業拡大に伴い社内システムの一角である需給管理システムを刷新する際、悩んだ末に内製化を決意された。

メディア掲載時などの需要が急激に増えた時の供給量を担保しつつ、廃棄が出ないような適切な在庫のコントロールを行う為専門チームが分析をしながら在庫管理を徹底する基盤を構築する必要があった。

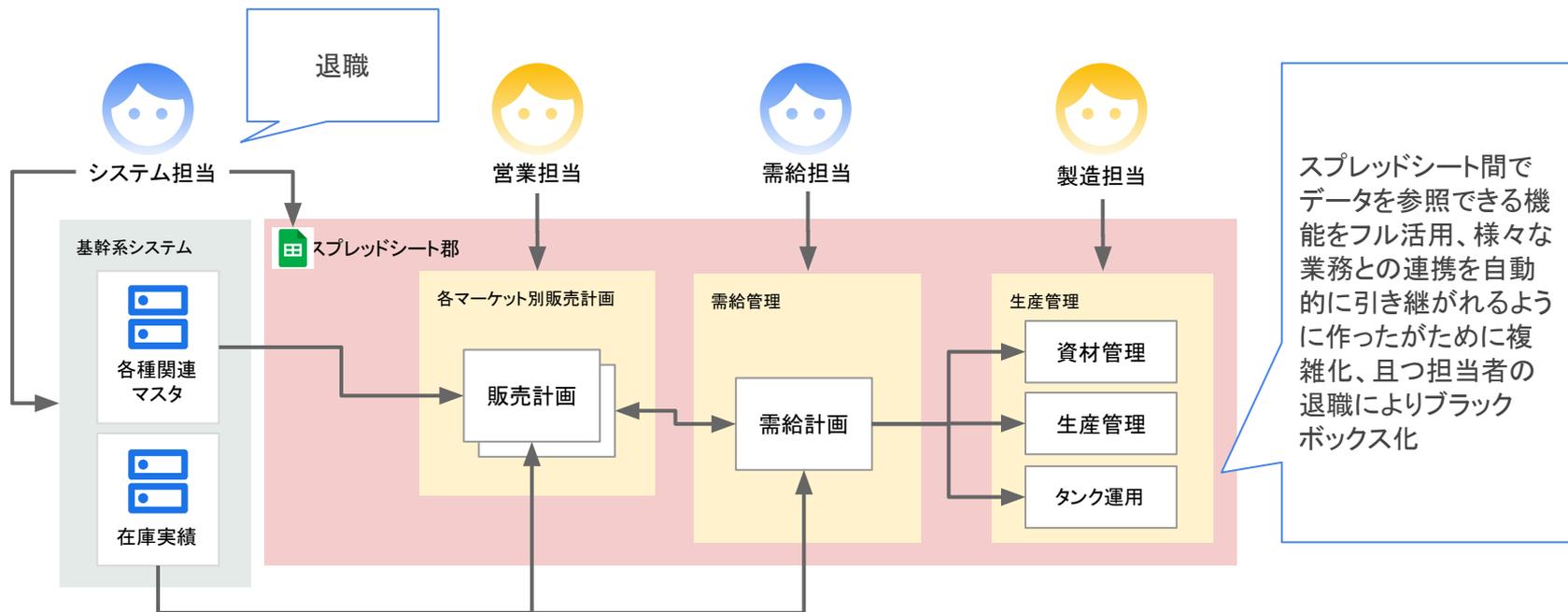
プロジェクト前

数年前から出荷倉庫の増設を検討。複数の倉庫からの出荷となると在庫の管理が非常に複雑化し、且つシステム開発を担っていた社員が退職してしまったことで完全にブラックボックス化。情報システム部と現場が一緒になりプロジェクトチームを発足、システムの内製にチャレンジ。



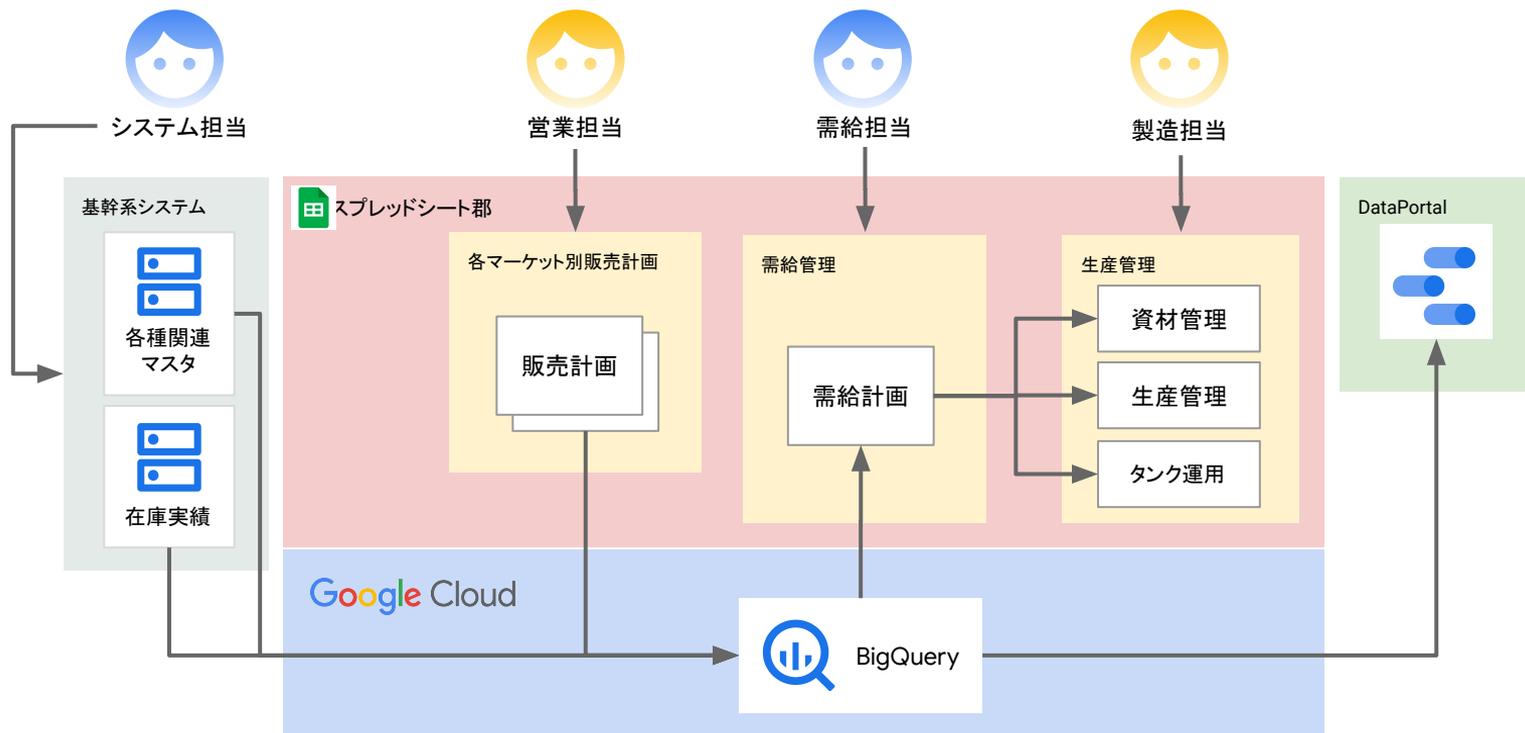
プロジェクト前

数年前から出荷倉庫の増設を検討。複数の倉庫からの出荷となると在庫の管理が非常に複雑化し、且つシステム開発を担っていた社員が退職してしまったことで完全にブラックボックス化。情報システム部と現場が一緒になりプロジェクトチームを発足、システムの内製にチャレンジ。



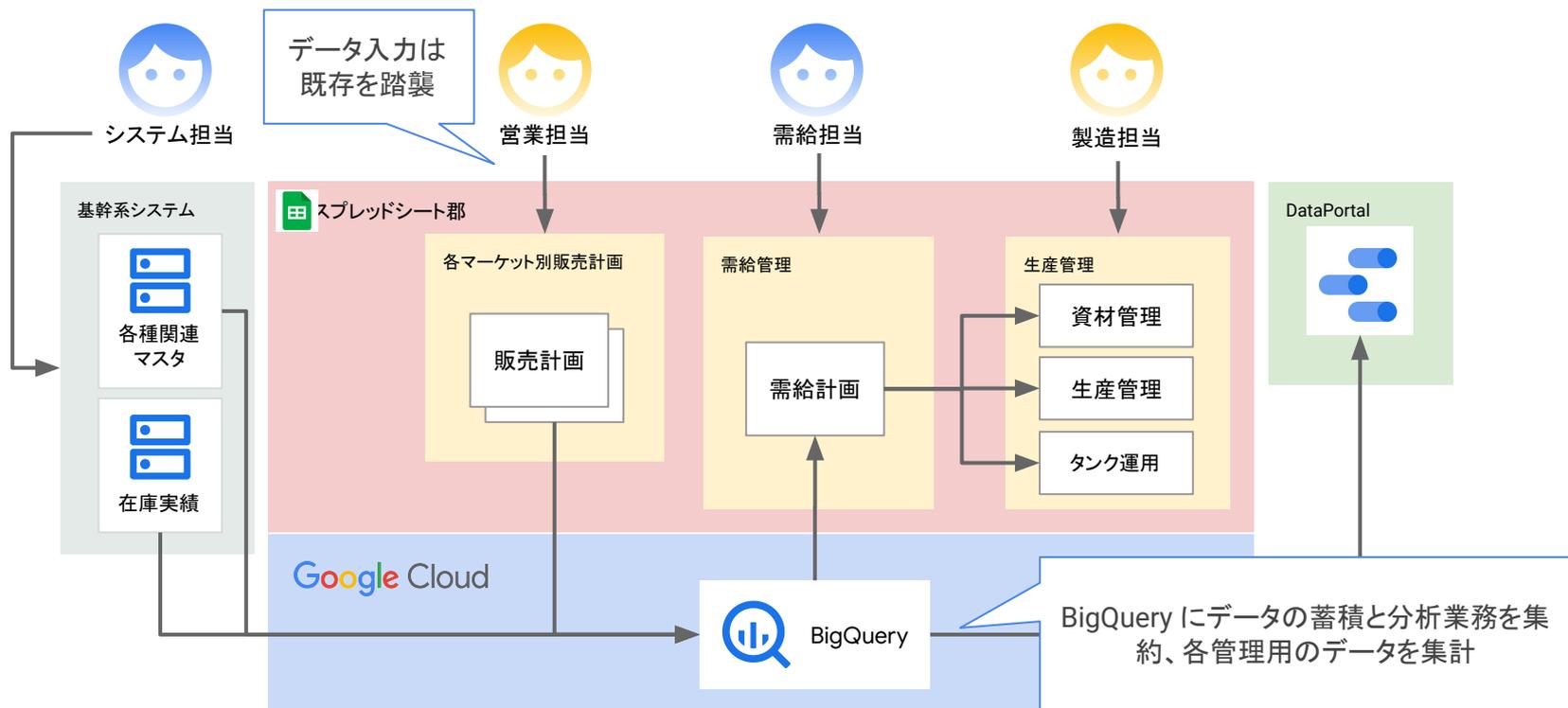
プロジェクト後

データの入力は既存システムを踏襲しスプレッドシートで、データの蓄積と分析を BigQuery 側で行えるようにシステムを自身で刷新、チームの全員が SQL を学ぶ事でデータ活用が促進された。



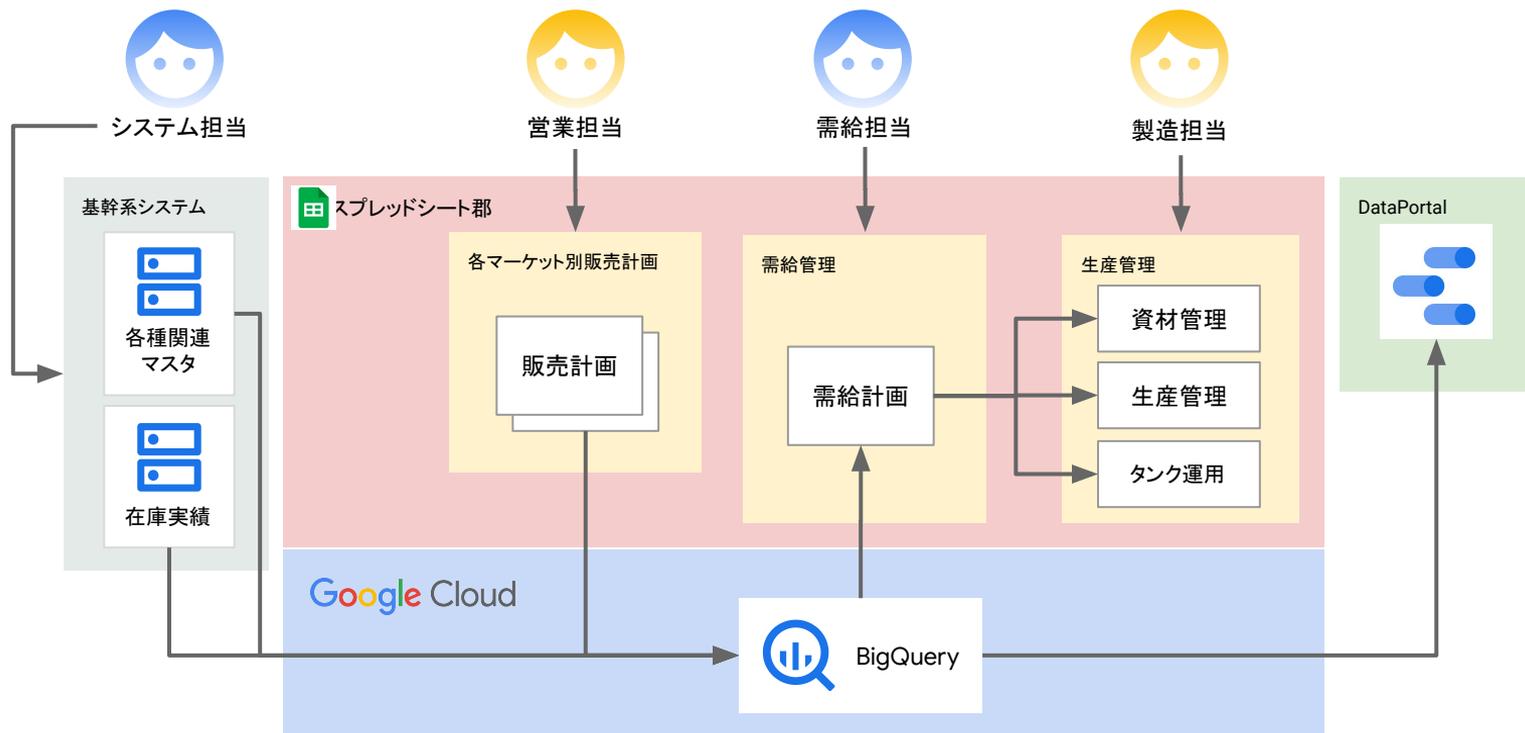
プロジェクト後

データの入力は既存システムを踏襲しスプレッドシートで、データの蓄積と分析を BigQuery 側で行えるようにシステムを自身で刷新、チームの全員が SQL を学ぶ事でデータ活用が促進された。



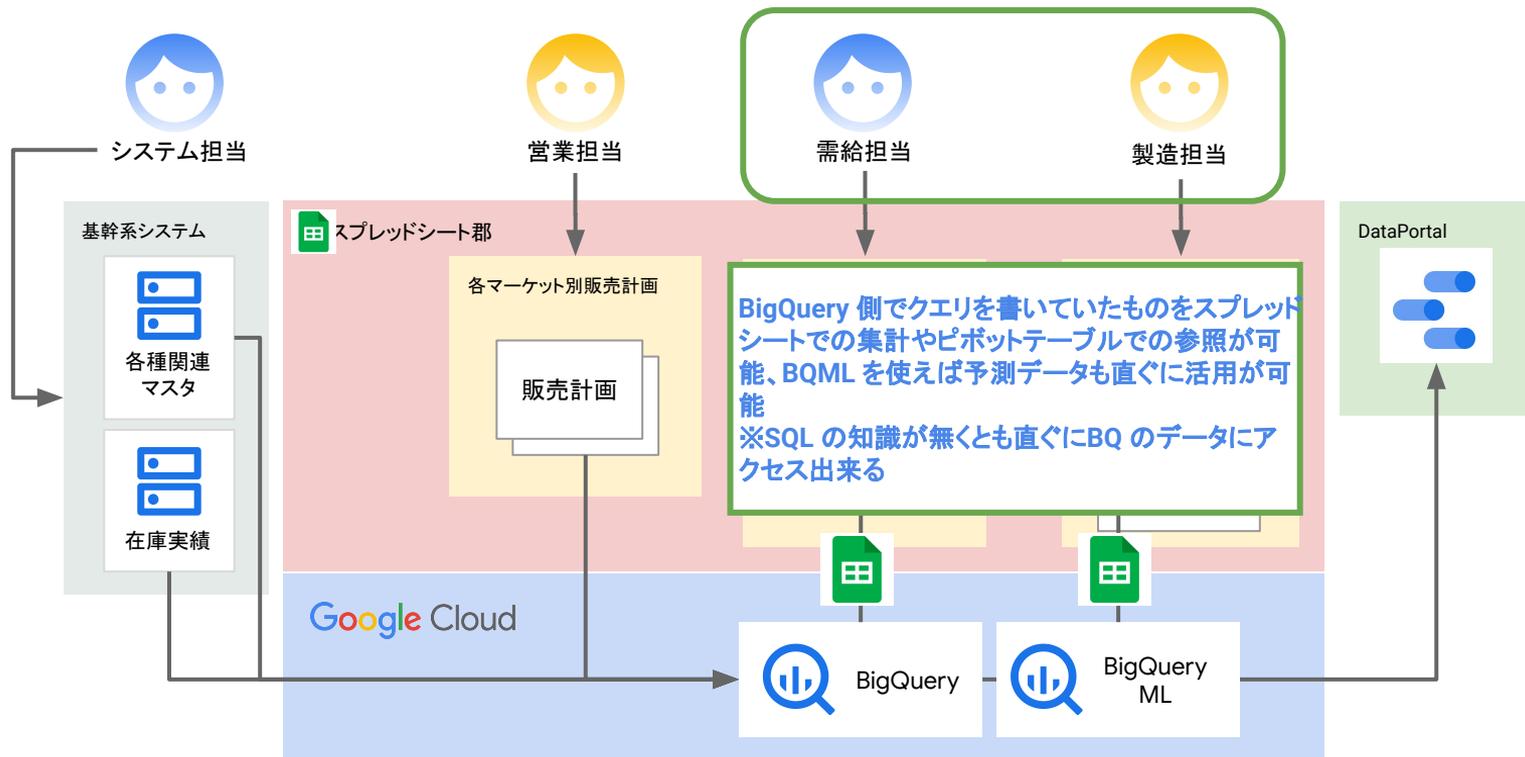
更なる拡張

ビジネスユーザーでも直ぐに扱える慣れ親しんだ UI により、SQL を学ぶことなく BigQuery のデータを参照可能、学習コストや構築の工数を抑えつつ更に多くのメンバーでのデータドリブンが可能に。



更なる拡張

ビジネスユーザーでも直ぐに扱える慣れ親しんだ UI により、SQL を学ぶことなく BigQuery のデータを参照可能、学習コストや構築の工数を抑えつつ更に多くのメンバーでのデータドリブンが可能に。





エンジニアにとっては比較的ハードルの低い BigQuery での SQL を使った分析も、ビジネスユーザーにとっては学習コストが高いものです。

コネクテッドシートの導入によってよりスピード感を持って業務の DX を推進することが可能となると考えております。

06

Booster サービス ご紹介

CDP 構築から活用までのサポートをお願いしたい！ 企業様向け

CLOUD & MARKETING BOOSTER

SUPPORTED BY D.TABLE



Google Cloud Platform のクラウド環境構築から、Google Marketing Platform のマーケティング活用領域までを一気通貫で D.Table がコンサルティングサポートするサービス。ナレッジ豊富な Google Cloud エンジニアと GMP スペシャリストが企業様の課題を手のかゆいところまでお助けいたします。

Cloud & Marketing Boosterシリーズ ご提供範囲



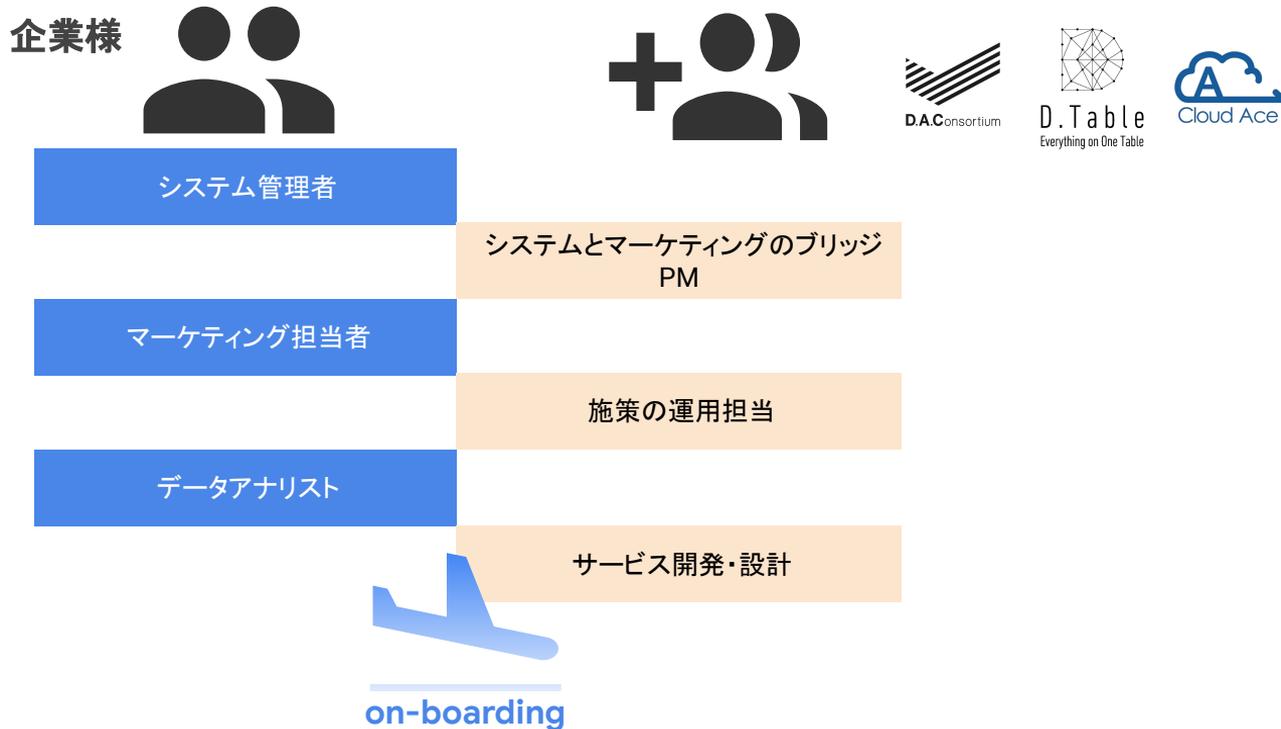
[サービス内容]

- 提案支援** ・既存環境、セキュリティ要件をヒアリングし、ニーズに沿ったソリューション選定
- 設計支援** ・Google Cloud/GMP のアーキテクチャーガイド、ベストプラクティスをベースとした設計支援
- 構築支援** ・データ基盤や可視化環境の構築とサポート
- 施策支援** ・ナレッジ紹介、最適なアウトプット設計
- リモートでのコミュニケーション** ・ワークショップのドキュメント化
・QA 対応、チャットサポート

		設計	データ 収集	統合	分析	機械 学習	可視化	オウ ンド	広告 UI/UX	Creative	CRM 施策	効果 検証
Cloud & Marketing Booster	CDP Booster	■	■	■								
	BI Booster		■	■			■					
	ML Booster				■	■		■	■	■	■	■
	Marketing Booster							■	■	■	■	■

本格的に自社データ活用に取り組むための第一歩として

自社だけですべてのスキルセットを持った人が揃うわけではないため、
自社にはないリソースを持った頼れるパートナーを見つけることが重要！
パートナーとともに One Team 体制を作って運用してみることがまずは第一歩。





ご協力させていただけることがありましたら

お気軽にご相談ください。

D.Table株式会社