

事業戦略転換のご提案:『Data DevOps』モデルによる高付加価値ビジネスへのシフト

宛先: 経営層および事業責任者の皆様

提案部署: R&D Team 湯 鵬飛

日付: 2025年8月28日

件名: 従来のデータ分析基盤事業からの脱却と『Data DevOps』を核とした新事業戦略のご提案

1. はじめに: 本提案の目的

本提案は、当社の持続的な利益成長を実現するため、現在のデータ分析関連事業の戦略を根本から見直し、より収益性の高いビジネスモデルへと転換することを目的とします。

具体的には、時間と労力がかかる割に利益率が低い「従来型のデータ移行・基盤構築」案件から戦略的に撤退し、顧客のビジネス変革に深くコミットする**「Data DevOps」モデルを新たな事業の核に据える**ことを提案します。

この戦略転換により、当社は単なるITベンダーから脱却し、顧客の事業成長に不可欠な「変革パートナー」としての地位を確立し、高付加価値な市場で競争優位性を築くことを目指します。

2. 現状の事業課題と目指すべき方向性

現在、当社のデータ分析関連事業は、以下のような深刻な課題に直面しています。

- 低収益なプロジェクト構造: 顧客の既存データをStorage系サービスへ大規模に移行し、HadpooやSpark系等技術をコーディングして、データウェアハウス系の保存場所へ書き込むといった「データ移行」案件(ETL)は、多大な工数がかかる一方で価格競争に陥りやすく、当社の利益を圧迫しています。
- リソースの消耗: 限られた人員と技術リソースを、付加価値の低い作業に投入しており、より専門性が求められる高単価案件へシフトできていません。
- 差別化の困難: 同様のデータ移行サービスを提供する競合は多く、技術的な差別化が困難になりつつあります。

これらの課題を克服するため、我々はターゲット顧客と提供価値を再定義する必要があります。我々が狙うべきは、単にデータをクラウドへ移したいだけの企業ではありません。「データ分析を通じて自社のビジネスを根本から変革したい」という強い意志を持つ企業こそ、我々がリソースを集中投下すべき理想の顧客です。そしてこのような顧客様が表しましたら、ぜひ下記のGCPのサービスモデルで提案させていただきたいです。

3. 新事業戦略:『Data DevOps』サービスモデル

この戦略転換を実現するため、以下の3ステップから成る新しいサービスモデルを提案します。これは、我々が今後、顧客に提供していく高付加価値ソリューションの標準プロセスとなります。

ステップ1: 初期分析とサービス再設計 (PoCフェーズ)

顧客の既存データからサンプルを抽出し、BigQueryで概要分析を実施します。この客観的データに基づき、顧客のビジネス課題を特定し、全く新しい業務システムの再設計を行います。このフェーズで、我々は「作業者」ではなく「コンサルタント」としての価値を提供します。

- 当社の目的: 最小限の工数で顧客の課題の核心に迫り、大規模開発の受注に繋げる。
- 提供成果物: 概要分析レポート、新サービス機能要件定義書、新システム設計書

ステップ2: GCPによる新システムの高速開発

設計された新システムを、FirebaseやCloud Runといったモダンなサーバーレス技術で迅速に開発します。データ層にはBigQueryと自動連携可能なFirestoreを優先採用します。これにより、データ分析のための追加開発が不要となり、開発と分析のサイクルを劇的に高速化させます。

- 当社の目的: 高い技術力を示し、付加価値の高い開発フェーズで収益を最大化する。
- キーワード: Firebase, Firestore, Cloud Run, サーバーレス, Data DevOps

ステップ3: 継続的なデータ分析と事業改善支援

システム稼働後、リアルタイムでBigQueryに蓄積されるデータをLookerやTableauで分析し、継続的な改善提案を行います。これにより、一度きりの納品で終わらない、リカーリング(継続)収益モデルの構築を目指します。

- 当社の目的: 顧客との長期的な関係を構築し、安定的な収益源を確保する。
- ツール: BigQuery, Looker, Tableau

4. 提案アーキテクチャ

本サービスモデルで顧客に提供する標準的なシステムアーキテクチャは以下の通りです。

- フロントエンド (Frontend):
 - **Cloud Run / Firebase Hosting:** アクセスに応じて自動スケールするWebアプリ/モバイルアプリ実行環境。
- 中間データ層 (Middleware / Data Layer):
 - **Firestore:** BigQueryへ自動連携されるNoSQLデータベース。「Data DevOps」の技術的な核。ここは超重要です。Firestore<=>Stream Firestore to BigQuery<=>Bigqueryという革命的な技術を導入すれば、本当に新アプリケーション用DBを開発するだけで、リアルタイムで発生したデータが全自動かつフルマネジメントでBigQueryに流れます。「ETL」と呼ばれる作業が一切不要なので、この技術革命はぜひ我が社の有利にしたいです。
- データウェアハウス (Data Warehouse):
 - **BigQuery:** 全てのビジネスデータを集約・分析する中心基盤。
- 分析・可視化 (BI & Analytics):
 - **Looker / Tableau:** 意思決定を支援するためのデータ可視化ツール。

このアーキテクチャは、「データの発生」から「洞察獲得」までの時間を極限まで短縮し、顧客のビジ

ネス俊敏性を飛躍的に向上させます。

5. 本戦略転換が当社にもたらす経営価値

この新しいビジネスモデルは、顧客に価値を提供するだけでなく、当社にこそ大きな経営的メリットをもたらします。

提供価値	具体的な効果
1. 収益性の大幅な向上	利益率の低いデータ移行作業から脱却し、コンサルティングや高付加価値なシステム開発に注力することで、プロジェクト単価と利益率を向上させます。
2. 競争優位性の確立	「Data DevOps」という先進的なアプローチを掲げることで、単なるインフラ構築ベンダーとの差別化を図り、独自の市場ポジションを確立します。
3. 人材リソースの有効活用と育成	エンジニアを単純作業から解放し、より創造的で専門性の高い業務(システム設計、データ分析)にアサインすることで、技術力向上と従業員満足度向上に繋がります。
4. 安定的なストック収益の創出	開発して終わりのフロービジネスから、継続的な分析・改善支援によるストックビジネスへと事業構造を転換し、経営の安定化に貢献します。
5. 顧客との長期的なパートナーシップ	顧客のビジネスの根幹に関わることで、単発の取引関係ではなく、数年にわたる戦略的パートナーとしての関係を構築します。

6. 決議のお願い

旧来のビジネスモデルのままでは、いずれ価格競争とリソースの消耗という負のスパイラルに陥ることは避けられません。今こそ、我々の事業のあり方を再定義し、より収益性の高いステージへと舵を切るべき時です。

本提案にご賛同いただき、「Data DevOps」を核とした新事業戦略への転換をご決断いただけますよう、お願い申し上げます。

まずは第一歩として、この新戦略を推進するための専任チームの組成と、パイロットとなるターゲット

顧客の選定について、具体的な議論を進める機会を頂きたく存じます。

以上