

報道関係各位
プレスリリース

2022年10月25日
株式会社クラシコム

「北欧、暮らしの道具店」データ分析チームのトークセッション開催
健全な成長を支えるクデータ活用をビジネス・技術両面から解説
～スタッフの“感性”を会員数50万超の会員データで裏付け、4年で2倍成長51億円達成～

イベント日時：2022年11月15日（火）19:00-20:30
[オンライン開催：https://note.com/kurashicom_tech/n/na1f69c2a2ee9]

KURASHICOM Tech Talk #2

2022年
11月15日(火)
19:00-20:30
オンライン開催

スタッフの“感性”を多様なデータで裏付け!
健全な成長を支える
「北欧、暮らしの道具店」の
データ活用

多様なデータを解析

受注データ	流入元データ	WEBサイト行動ログ
会員データ	在庫データ	スマホアプリ行動ログ
顧客対応データ	発注データ	
読み物データ	予算データ	

ライフカルチャープラットフォーム「北欧、暮らしの道具店」を運営する株式会社クラシコム(本社:東京都国立市、代表取締役:青木耕平)は、2022年11月15日（火）にデータ活用について担当者が解説するオンライントークイベント [Kurashicom Tech Talk #2 健全な成長を支える「北欧、暮らしの道具店」のデータ活用] を開催します。

■データ分析チーム発足の経緯と成果・貢献

「北欧、暮らしの道具店」のスタッフは約8割が元顧客であり、顧客との趣味嗜好に近いスタッフが感性で行うマーケティング施策や商品開発の企画を、受注・会員に関するデータや、コンテンツ閲覧のデータ等を属人的に分析して意思決定することで、高い経常利益を保つ健全な成長を続けてきました。

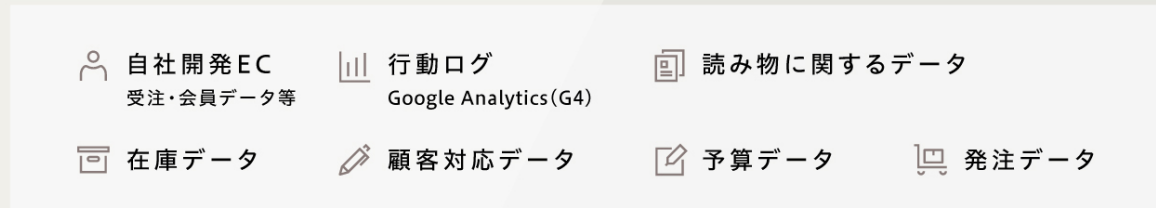
しかし、売上やサービス規模が拡大する中で、システムの不具合や人為的なミスによるリスクを最小限に抑え、従来より効率的なデータ活用の実現を目指し、2019年にデータ分析チーム運営を開始しました。

解析対象データ

■ データ分析チーム発足前 (2019年以前)



■ データ分析チーム発足後 (2022年9月現在)

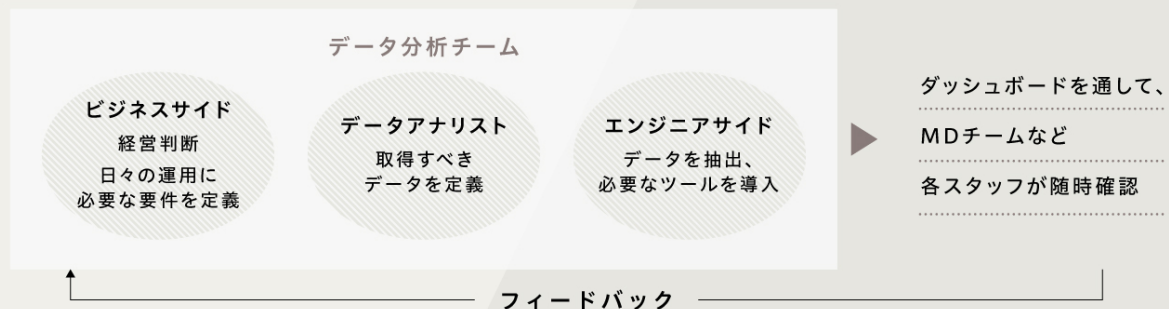


運用体制

■ データ分析チーム発足前 (2019年以前)

経営からMDチームまで、各自が必要なログをSQLで書きだし、もしくはGoogle Analyticsデータを抽出し、スプレッドシートで確認・分析。

■ データ分析チーム発足後 (2022年9月現在)



データ分析チーム発足前の2018年7月期21億円だった売上は、2022年7月期には約2倍の51億円へと成長。またD2Cの商品売上においては、データ分析を元に、発注数や販売計画の精度を高めることで定価消化率95%超を実現しました。同時に、それらの高い数値を維持しながらもさまざまな解析作業の効率化を進めたことにより、2022年7月期の残業時間は、月平均1人あたり約4.8時間と、創業当初からの「残業を当たり前にしらない働き方」も継続し、サービス・社員ともに「健全な成長」を続けています。

※参考：データ分析チームの運用体制・活用事例などは下記のプレスリリースをご参照ください。

2022年9月14日公開プレスリリース [ライフカルチャープラットフォーム「北欧暮らしの道具店」データ活用の取り組み] URL : <https://kurashi.com/news/12902>

■11/15 (火) 19:00- データ分析チームトークイベント開催

クラシコムのデータ分析チームのさまざまな施策や試行錯誤をお話するトークイベント[Kurashicom Tech Talk 健全な成長を支える「北欧、暮らしの道具店」のデータ活用]を11月15日(火)に開催します。

チームを統括するクラシコム執行役員 高尾清貴と、開発を担当した面白法人カヤックのデータエンジニア 池田将士氏が登壇し、クラシコムが「北欧、暮らしの道具店」にとってのデータをどのようなものと捉え、どのようにデータ分析のスペシャリストたちとチームを発足させ、データ基盤を構築してきた経緯をビジネスサイドと、エンジニアサイドの両面からお話します。

◆イベント概要

タイトル:Kurashicom Tech Talk #2 健全な成長を支える「北欧、暮らしの道具店」のデータ活用

開催日時:2022年11月15日(火)19:00-20:30

会場:ZOOMによるオンライン配信

参加料:無料

対象: データエンジニア、WEBエンジニア、マーケッター、各種サービスやECのデータ分析にご興味ある方々

◆登壇者:

株式会社クラシコム 執行役員 ビジネスプラットフォーム部 部長 高尾清貴

1986年生まれ。株式会社AGCで化学の研究開発に従事したのち、2019年にクラシコム入社。

ライフカルチャープラットフォーム「北欧、暮らしの道具店」を支える、カスタマーサポート、物流、情報システム、データ分析の統括を行う。

面白法人カヤック その他事業部 SREチーム データエンジニア 池田将士

1989年生まれ。雪の降る地方で大学院時代を過ごしたのち、2016年12月にカヤックに入社。入社当初はサーバーサイドエンジニアとして活動し、その後データエンジニアに転向。現在は、複数のプロダクトでアプリケーションとデータを繋ぐデータ搬送パイプラインの作成やETL整備等を行う。

◆お申し込み・詳細

お申し込み (ウェビナー登録) URL : https://us02web.zoom.us/webinar/register/9116666007624/WN_jX1IbMHiT-i_YraBAzNAYA

イベント詳細URL :

https://note.com/kurashicom_tech/n/na1f69c2a2ee9

■ライフカルチャープラットフォーム「北欧、暮らしの道具店」とは

[HP]<https://hokuohkurashi.com/>

[事業紹介動画]https://youtu.be/BFle3c_KFPg

「フィットする暮らし、つくろう。」をテーマに、北欧を中心とした様々な国の雑貨を販売しながら、Web記事、音声メディア、ドキュメンタリーやドラマなどを独自の世界観（ライフカルチャー）で発信するライフカルチャープラットフォームです。オリジナルドラマはこれまでに4シリーズ制作しており、2021年6月には『青葉家のテーブル』の映画版を劇場公開いたしました。2021年度「ポーター賞」受賞。2022年8月5日に東京証券取引所グロース市場への新規上場。



※エンゲージメントアカウントの数値 2022年7月末時点



※ライフカルチャープラットフォーム「北欧、暮らしの道店」のイメージ図。独自の世界観（ライフ・カルチャー）が溢れるテーマパークのようなプラットフォーム

■会社概要

社名：株式会社クラシコム
 英文表記：Kurashicom Inc.
 設立：2006年9月
 本社：東京都国立市東一丁目16番地17
 代表者：代表取締役社長 青木耕平
 従業員数：82名（正社員/契約社員 79名 2022年7月末現在）
 事業内容：ライフカルチャープラットフォーム事業
 URL：<https://kurashi.com/>

代表取締役社長 青木耕平 プロフィール

1972年生まれ。2006年、実妹である佐藤友子と株式会社クラシコム共同創業。2007年より北欧雑貨のECサイト「北欧、暮らしの道具店」を開業。現在ではライフカルチャープラットフォームとして、「フィットする暮らし、つくろう。」をコンセプトに、国内外の商品のセレクト販売及び、オリジナル商品を開発・販売するとともに、コラム・ポッドキャスト・動画などのコンテンツ制作・配信や、劇場映像製作、100社を超える企業のマーケティング支援を行うなど、ライフカルチャーにまつわる事業を展開中。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社クラシコム広報担当：馬居（うまい）

Email：press@kurashicom.jp / TEL：050-1749-6113