

Srush

データを誰にとっても身近なものにする
データコラボレーションツール

The screenshot shows the Srush interface with a table titled 'FY22-2Q振り返り[マーケティング(GA4)×セールス(Salesforce)]'. The table has columns for '作成日', '流入経路', '# リード数', and '# 商談数'. A context menu is open over the '流入経路' column, showing options like '名前の変更', '列を削除', '絞り込み', '型の変更', and '集計'. The '絞り込み' option is highlighted. The table data is as follows:

	作成日	流入経路	# リード数	# 商談数
1	2022-01	Google広告	2	1
2	2022-01	Facebook広告	3	2
3	2022-01	Google検索	10	3
4	2022-02	Google検索	3	1
5	2022-02	Google検索	4	2
6	2022-02	Google検索	15	3
5	2022-03	Google広告	5	1
5	2022-03	Facebook広告	6	2
5	2022-03	Google検索	20	3
5	2022-04	Google広告	6	1
5	2022-04	Facebook広告	7	2
5	2022-04	Google検索	8	3
5	2022-05	Google広告	25	1

だれでも・すぐに、
横断的な販売戦略
データ分析が始められる

株式会社Srush

設立 2019.11.21

所在地 東京都中央区日本橋一丁目4番1号日本橋一丁目三井ビル

代表取締役 樋口 海

事業内容 データコラボレーションツール「Srush」の提供/運営

資本金 1.5億円（資本準備金含む）

投資会社



日本生命



Money Forward

外部評価



Microsoft



Google for Startups

Purpose Vision

Purpose

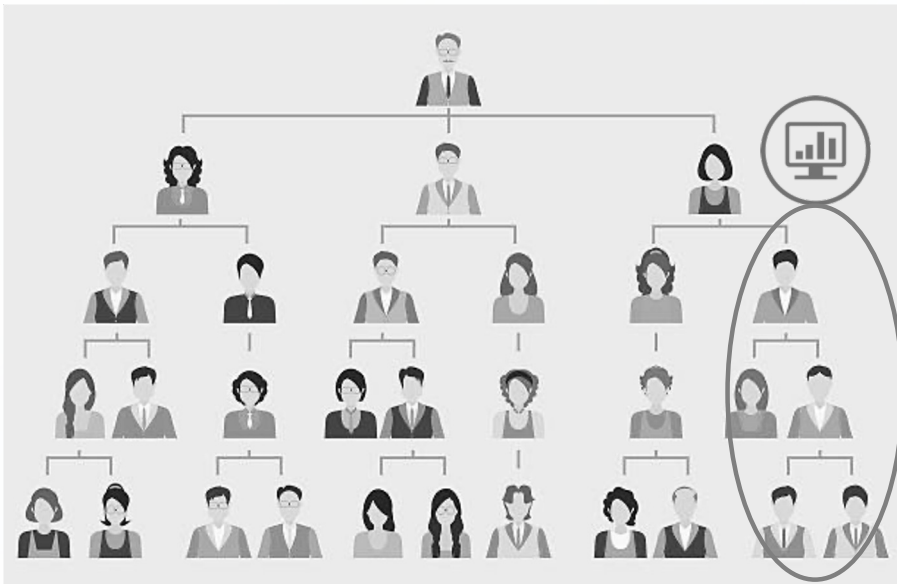
顧客を飛躍的な成長へと導く

Vision

データを誰にとっても身近なものにする

飛躍的な成長に繋がる、データ分析の理想

データを誰にとっても身近なものにすることで、組織と人とデータをコラボした最強のデータドリブンな組織が生まれ、飛躍的な成長が実現する



一部の組織や人が属人的に分析を行う

**限定的な影響範囲に留まるため、
飛躍的な成長には繋がりにくい**



組織を跨ぎ、担当者単位で再現性の高い分析を行う

**あらゆる階層で自発的に成長に向けた縦横無尽な分析が
行われることで飛躍的な成長に繋がる**

お客様の成長をデータからサポート

複数部門・複数ツールに散在しているデータを統合・集計し、だれでもすぐにデータ分析が始められます

組織を
コラボする

クラウドサービス
ID単位で利用可能
全社状況が見える化

人を
コラボする

エンジニア不要
ノーコード
SQLいらす

データを
コラボする

豊富なデータ連携先
ビッグデータ対応
いつでも新鮮データ

データ分析の課題

エクセル/スプレッドシートでのデータ統合や集計作業に限界があり、要因分析を始められない

データを統合できない

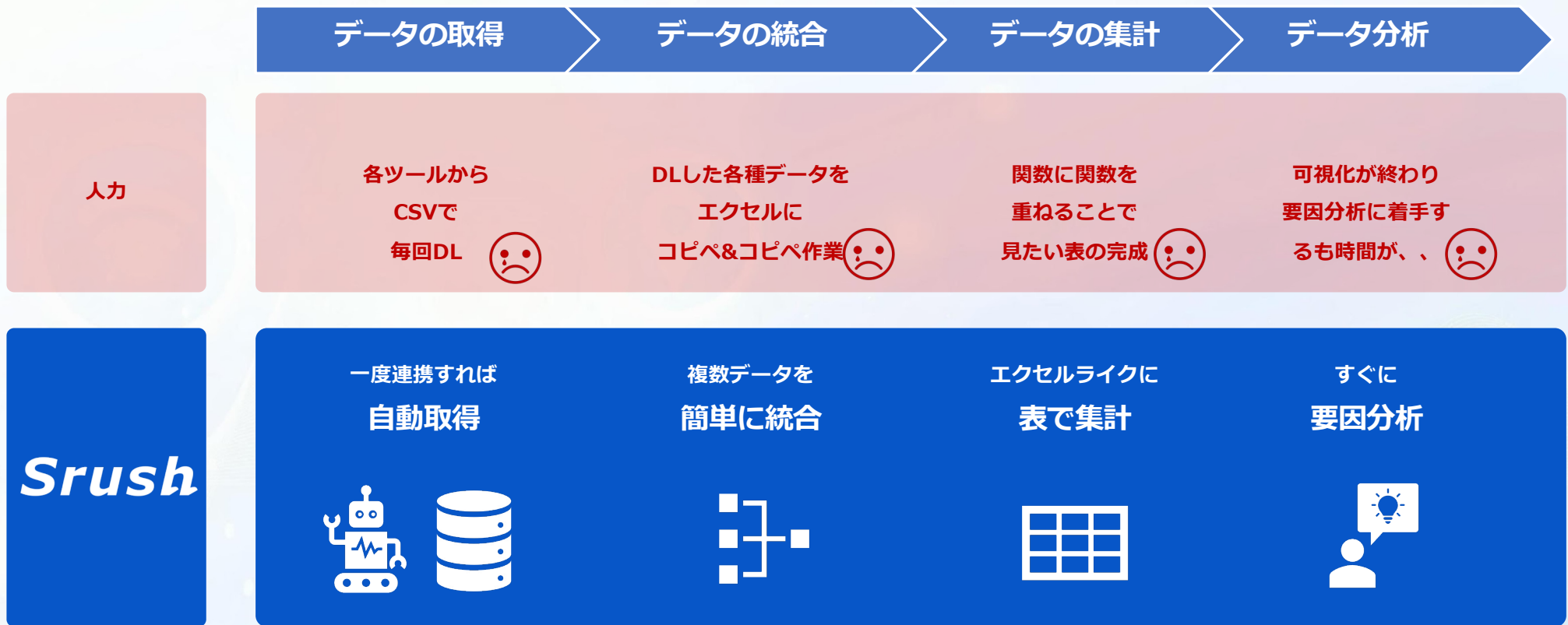
- ❑ 複数ツールにアクセスし、手動でエクスポートのうえ加工する
必要があり、大変
- ❑ エクセル/スプレッドシートの処理能力に限界があり、大量データの統合が実質不可能
- ❑ データ加工、DWHの構築にエンジニアスキルが必須だが、自組織にできる人間がいない

エクセル/スプレッドシートの限界

- ❑ エクスポート&集計をする工程で余計な工数がかかってしまう
- ❑ エクセル/スプレッドシートでは動作が重く、集計作業に耐えられない
- ❑ 関数が複雑化し、担当者にしか理解できない
- ❑ 変更の影響が大きく一度壊れてしまうと分析困難かつ、修正が困難

Srush導入後の仕組み

複数データの取得から統合・集計・分析までをノーコードでだれでもすぐに始められます



Srushのベース機能

「だれでも・すぐに」データの取得→データの統合→データの集計→データのグラフ化までを実現することで、要因分析に集中できるようになります

Srush

ノーコード
データ連携機能



エクセルライクな
データ加工機能



データ
ビジュアル化機能



ビッグデータ対応基盤 (クラウドデータウェアハウス)



ノーコードデータ連携機能

100種類以上のサービスと、クリックだけで接続が可能（設定後は自動で最新化）



エクセルライクなデータ加工機能

エクセルに似た画面上で、クリックだけで各種DBのデータを複合的に統合・加工できる

クリックのみで
自動データ連携

データの追加が
3クリック！

Srush

+ 追加

FY22-2Q振り返り[マーケティング(GA4)×セールス(Salesforce)]

可視化

検索

- SALESFORCE
- ACCOUNT
- CONTACT
- LEAD
- OPPORTUNITY
- _ACCOUNT_BILLINGADDRESS
- FACEBOOK_ADS
- GOOGLE_ANALYTICS

	作成日	流入経路	# リード数	# 商談数
1	2022-01	Google広告	2	1
2	2022-01	Facebook広告	3	2
3	2022-01	検索	10	3
4	2022-02	2022-01	3	1
5	2022-02	2022-02	4	2
6	2022-02	2022-03	15	3
5	2022-03	Google広告	5	1
5	2022-03	Facebook広告	6	2
5	2022-03	Google検索	20	3
5	2022-04	Google広告	6	1
5	2022-04	Facebook広告	7	2
5	2022-04	Google検索	8	3
5	2022-05	Google広告	25	1

エクセルライクに
データの確認が可
能

既に見えるデータ
をクリックで出力
可能

データビジュアライゼーション機能(オプション)

データ加工機能で作成したデータテーブルを、グラフ形式でのビジュアライゼーションも可能

データセットを選ぶだけ! Good!

30種類のビジュアルタイプ! Good!

グラフ上で詳細の確認が可能 Good!

The interface includes a sidebar for data sets and field lists, a main dashboard with multiple charts (stacked bar, heatmap), and a control panel for chart customization. The charts display lead counts and conversion rates across different business categories and time periods.

株式会社オンリーストーリー様



決裁者マッチングプラットフォーム～ONLY STORY～の運営

#SaaS #データ量多い #Spreadsheet限界

導入前

- ⊖ 人によるデータ収集など非効率な作業が負担になっていた
- ⊖ 各種データの統合、加工作業の負担が大きかった
- ⊖ 営業担当者とのデータ共有が不完全

導入後

- ⊕ 自動最新化、自動データ取得により作業工数が減った
- ⊕ データ加工の工数が圧倒的に減った
- ⊕ 担当者の得意領域など今までできなかったデータが見えるようになった

主なデータソース



facebook

salesforce



株式会社TRICERA様



現代アートのグローバルマーケットプレイス開発・運営
#マーケットプレイス #データ幅広い #SFALレポート限界

導入前

- ⊙ 経営管理上必要な数字を整備し、管理するのに時間がかかっていた
- ⊙ ボトルネックや異常値、特異点を見いだすのに時間がかかっていた
- ⊙ 他ツールも含めて検討していたが、データの統合・加工で苦戦していた

導入後

- ☺ セクションごとにダッシュボードを簡単に構築できる
- ☺ 様々な軸で可視化し、新たな発見につながる分析が可能になった
- ☺ データ取得→統合→加工までSrushでスムーズに実現できた

主なデータソース



facebook



Money Forward クラウド



オンボーディングプログラム

ドキュメントによる案内だけではなく、Chat+MTGで導入初期は毎週フォロー

キックオフ

使い方講座

初期分析

振り返り

継続ご利用



1ヶ月

2ヶ月

3ヶ月

各種ドキュメント



Chatによる非同期コミュニケーション



MTGによる同期コミュニケーション

