

# Srush

データ人材がいなくてもデータ活用が進む

## データ統一クラウド

日本企業の  
ために  
生まれた



再春館製薬所



会社名	株式会社 Srush
代表者	代表取締役 CEO 樋口 海
事業内容	データ統一クラウド「Srush」の企画・開発・運営・販売、データコンサルティング事業
設立	2019年11月21日
資本金	5億円(資本準備金含む)
本社	〒141-0031 東京都品川区西五反田 8-4-13 五反田JPビルディング 2F
株主	ジャフコグループ株式会社、DEEPCORE(SoftBankグループ)ニッセイキャピタル(日本生命グループ)、マネーフォワードなど

## Purpose

Srushの存在意義

データを  
誰にとっても  
身近なものにする。

データの海は常に予測不能な変化を見せる。  
顧客を乗せ、その海を正確に航海し、目的地へと導くことは容易ではない。  
Srushは、同じ船に乗り、それを実現するチームだ。  
そのために、データ統一によるデータの可視化と、  
データ維新によるデータの活用が当たり前になる世界を実現し、  
誰にとってもデータが身近なものにします。

## Vision

Srushの実現する世界

データによる飛躍的な  
経済成長の実現。

Srushは、あらゆる企業がデータ統一、データ維新を成し遂げた先に、  
日本にデータによる高度経済成長が到来し、  
顧客だけでなく日本経済の飛躍的な成長に貢献できると信じています。

### データ統一

業界固有の指標や条件が存在し標準化が困難なデータ分析業務において、  
属人的な表計算ソフトの作業負担を軽減し、意思決定に必要なデータを可視  
化。必要なタイミングでアクセス可能にし、データに対するハードルを限りなく  
低い状態にする。

### データ維新

データは組織の意思決定や戦略の強化、業績の向上に直接貢献する資源で  
あることを組織内の全員が理解し、データ活用によって組織のコラボレーショ  
ンとコミュニケーションを促進するためのデータ基盤構築からサポートする。

データ統一クラウド  
**Srush** 3つの選ばれる理由

## リーズナブル

Reasonable

業界初の5つの無制限でデータ分析を定額料金で実現可能! 全社展開しても定額料金でデータ活用が進みます!

業界初!

### 5つの無制限プラン

どんなにデータ分析しても  
定額料金!

## スピーディー

Speedy

データ分析に必要な機能を備えたオールインワンデータ分析ツールにより、即座に御社専用のデータ基盤のご利用が可能!

データ統一クラウド  
Srush 3つの価値



## サクセス

Success

Srushのデータコンサルタントが、御社専属のデータ人材として支援データ活用の成功を全力サポート!

Srush  
Data Consultant



# 経営企画 / マーケティング / DX推進チームなどの データ基盤として活用されています。

<p>自然とつながり、人とつながる明日を 再春館製薬所 Saishunkan Pharmaceutical Co.,Ltd</p>					
<p>一般財団法人 沖縄美ら島財団 Okinawa Churashima Foundation</p>		<p>Passion for Agriculture 株式会社農業総合研究所</p> 			
<p>株式会社日本デザイン JAPAN DESIGN Co.,Ltd.</p> 	<p>三本産業株式会社 MIKI &amp; CO., LTD.</p> 	<p>Mt.SQUARE</p> 	<p>AZ AZ STAFF</p> 	<p>IBF Internet Business Frontier</p> 	<p>CREATE 日本情報クリエイティブ株式会社</p> 
		<p>NEXWAY TIS INTEC Group</p> 	<p>株式会社 東武佐販</p> 	<p>HOUSEWELL We wish for your happiness</p> 	

# オールインワンデータ分析ツール Srushは 企業内にある全てのデータ統合基盤として導入されています。

日本企業のために生まれた



データ統一クラウド  
**Srush**

データ活用人材がいなくてもデータ活用が進む  
データ統一クラウド  
**Srush 3つの価値**

ノーコード   オールインワン   ワンストップサポート

2021年4月 | ベータ版提供開始  
2023年1月 | 正式版提供開始  
2024年2月 | パートナープログラム開始  
2024年6月 | データコンサルティング事業開始

サービス形態 | SaaS(ソフトウェア/サブスク)  
総コネクタ数 | 約200個  
累計導入企業 | 約50社  
導入企業属性 | 小売/流通などの経営企画

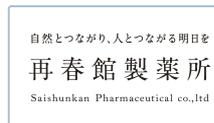
## | Srush導入企業(抜粋)



ヘアカット専門店の「QB HOUSE」  
海外事業の数千万行におよぶデータ分析作業を効率化・自動化  
[全店舗のデータ統合基盤として利用](#)



美容・健康ブランドの「ECスタジオ」  
ECショッピングモールと自社ECサイトデータの統合  
[複数チャネルの販売データ統合基盤として利用](#)



ドモホルンリンクルの「再春館製薬所」  
グローバルECの売上・KPI管理として利用  
[グローバル顧客管理データ基盤として利用](#)



野菜流通の「農業総合研究所」  
流通総額130億円の野菜データの統合・分析  
[販売データの統合基盤として利用](#)

# オールインワン×ノーコード×SaaSにより 2025年の崖やデータ人材不足という外部環境に左右されず、 データ活用をすぐに進める事が可能

## 1 連携・集約

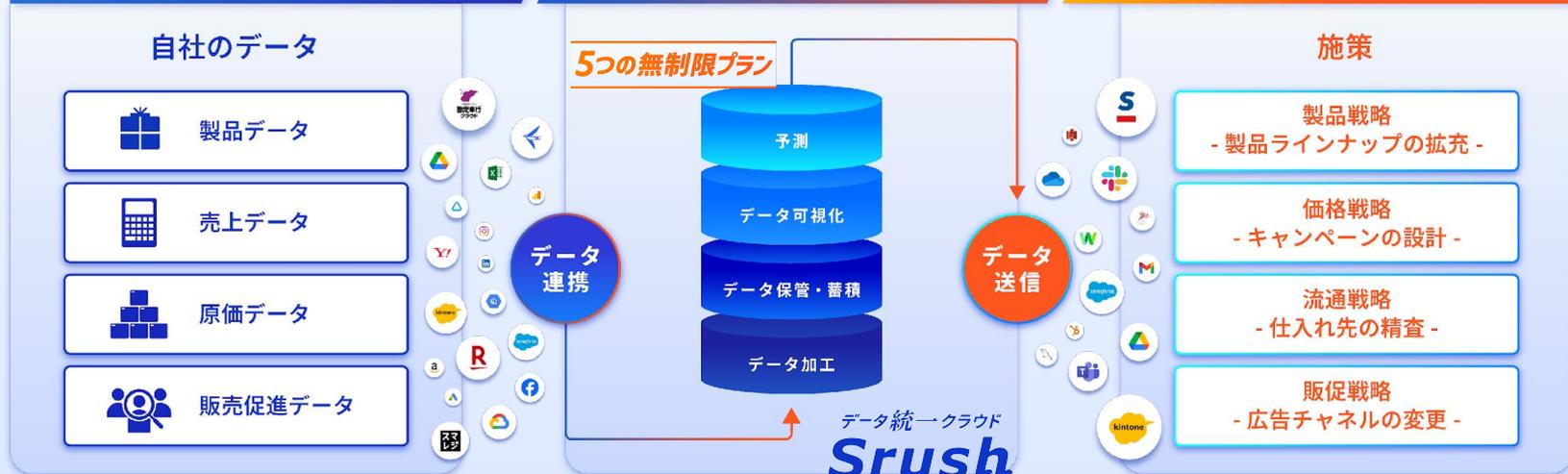
社内の様々な種類や型式のデータを  
データウェアハウスに連携、抽出

## 2 蓄積・可視化・AI

ノーコードでデータ加工可能なビッグ  
データ基盤、AIによる分析と予測

## 3 活用・実行

可視化されたデータや予測を基に  
施策の立案および実行



※データ連携は対象システムによって別途開発が必要になる場合がございます

# 人材不足が原因で BIツールの導入に失敗した 90%の企業のために 生まれた国産初のオールインワンノーコードデータ分析ツール



エンジニア不在で  
データ連携が出来ない



大量のデータを  
処理できない



属人性が高く  
限られた人しかできない



集計したデータを  
自動で共有出来ない



サポートに問い合わせ  
しても解決出来ない



ノーコード・スキル不要で  
社内のデータを抽出・連携



SQL 不要で大量データの  
統合・加工が可能



クリックだけの簡単 BI  
社内共有が随時可能に



Srush 上で作成した  
データを自動でデータ送信



データ分析のあらゆる悩みを  
ワンストップでサポート

# オンプレクラウド国内海外問わず Srushでデータ統合が可能 200種類近いサービス連携によりデータ統合の業務負荷ゼロ化



# 多種多様な業種のニーズも対応可能なカスタマイズ性 あらゆるデータを取り込める拡張性により予測精度が向上



**IoT ダッシュボード**  
消費電力可視化によるKPI 設計

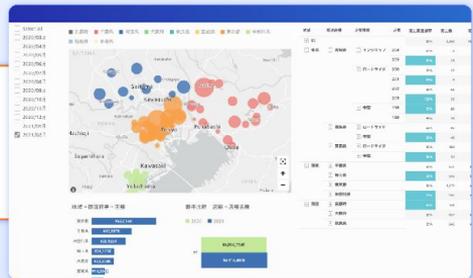


**生産管理ダッシュボード**  
需給予測による不良在庫削減



予測精度の高いダッシュボードを作成

**小売ダッシュボード**  
店舗別売上予測による  
在庫最適化



※データ連携は対象システムによって別途開発が必要になる場合がございます

# 誰でも簡単に使えるような直感的な操作設計 伴走支援体制によりデータ活用による効果を実現



## Before

販売データの集計と分析に時間がかかり、リアルタイムな意思決定が出来ていなかった

## 誰でも使える仕様設計

- 直感的なインターフェース
- データ管理の簡便性
- 豊富なテンプレート
- モバイル対応



## ワンストップサポート

- 要件整理などの導入支援をはじめとして構築支援、社内教育などの定着支援もサポート
- サポートサイト / チャット / ミーティングなど  
様々なチャンネルで支援



## After

データの集計や分析にかかる時間を大幅に削減し、全社員が正確な数字で事業動向を把握出来る事で意志決定のスピードが飛躍的に向上



# 独自技術により業界初のデータ分析し放題プランを提供 Srushの導入より大手流通企業様は年間数千万円の削減に成功

事例 1



## 流通企業

社員数: 5,000人

### 導入前

社員ごとにユーザーライセンス費用が発生。ライセンス費用は年間 2,000 万円。

### 無制限プラン導入後

ユーザーライセンス無制限のため、全社員に ID を配布。ライセンス費用は追加なし。

無制限プランの月額 30 万円 × 12 か月 = 360 万円  
の月額コスト

コスト削減額  
年間 2,000 万円 ▶ **360 万円**

削減効果  
**年間 1,640 万円のコスト削減**

1,640万円  
COST  
DOWN

事例 2



## 小売企業

店舗数: 1,000 店舗

収集データ: 各店舗の販売データと在庫データ

### 導入前

大量のデータを処理するため、年間ストレージコストは 3,000 万円。

### 無制限プラン導入後

データ容量無制限のため、すべてのデータを一括管理。さらに、Srush のデータ圧縮技術によりデータ容量を 1/10 に削減。

無制限プランの月額 30 万円 × 12 か月 = 360 万円  
の月額コスト

コスト削減額  
年間 3,000 万円 ▶ **360 万円**

削減効果  
**年間 2,640 万円のコスト削減**

2,640万円  
COST  
DOWN

# データ統合・可視化に関わる負荷を圧倒的に削減 事業KPI達成に向けたボトルネックを発見し迅速に対処可能に



After  
導入効果

データ統合と自動化により  
業務負荷を軽減し、  
廃棄量の削減とコスト削減を  
達成し利益率が向上

Before  
導入前の課題

毎月末の経営指標の  
集計に約 100 時間を  
費やしていた



After  
導入効果

データのサイロ化が解消され、  
飛躍的な成長に向け  
販売活動上の  
ボトルネックを把握し改善。

Before  
導入前の課題

海外事業において  
KPIを大きく下回る  
実績となっていた

# 専門知識がなくても高度なデータ分析を実現 需要予測モデルの自動構築や収益最大化の具体的な施策を提案

## AI データ加工機能

データ形式の変換や計算処理などの各種計算式を  
自然言語のやりとりで自動生成する機能

	A商品コード	A商品名	#単価	#仕入値
1	Y0001	人参	100	80
2	Y0002	キャベツ	200	150
3	K0001	りんご	150	130
4	K0002	みかん	80	50
5	K0003	梨	900	300
6	B0001	餃子	50	40
7	B0002	漬しごま	70	50
8	B0003	ボールペン	150	100

単価から仕入値を引いた利益列を作って

	A商品コード	A商品名	#単価	#仕入値	#利益
1	Y0001	人参	100	80	20
2	Y0002	キャベツ	200	150	50
3	K0001	りんご	150	130	20
4	K0002	みかん	80	50	30
5	K0003	梨	900	300	200
6	B0001	餃子	50	40	10
7	B0002	漬しごま	70	50	20
8	B0003	ボールペン	150	100	50

自然言語のやり取りで複雑な関数式が出てく

## AI データアナリスト機能

Srush上に蓄積されたデータに対して  
自然言語による相談が可能、的確な指摘、改善ポイントを提案

7月マーケティング施策一覧データを分析してください。

### 7月マーケティング施策分析結果



総リード数  
2,500件

ROI  
180%



高パフォーマンス施策  
SNS プロモーション:  
低コストで高ROI (220%)。  
メールマーケティング:  
高コンバージョン率 (3.5%) で効果的。

改善  
ポイント

ウェブ広告: リード獲得数が多いが、  
ROI が低いいためターゲティングの再検討が必要。

推奨  
アクション

成功した SNS とメール施策を強化。  
ウェブ広告のターゲット設定を改善。

## AI データ分析自動化機能

データ加工から分析まで全てを  
自然言語による指示でオートメーション化

### 自動要件整理

ユーザーが必要な情報や指標を  
AI に伝えると、AI はその情報をもとに最適なデータセットや  
フィルター、グラフやチャートの  
形式を自動的に設定・提案  
します。

売上の月別推移を知りたいです。

どの地域や商品カテゴリーを  
対象にしますか?

全地域と主要カテゴリーです。

了解しました。  
さらに比較したい指標が  
あれば教えてください。

### データ接続と 自動ダッシュボード生成

要件整理が完了した後、ユーザー  
は対応するデータを接続する  
だけで、AI が自動的にグラフや  
ダッシュボードを生成し、即座に  
ビジネスインサイトを得られる  
ように最適化されています。

要件整理の結果、必要なデータはこちらです。



データ接続完了しました。



ダッシュボード  
生成完了です。

*Srush*