

ビジネスサイドでプロダクト改修のPDCAを回して
PMFを達成する方法とは？

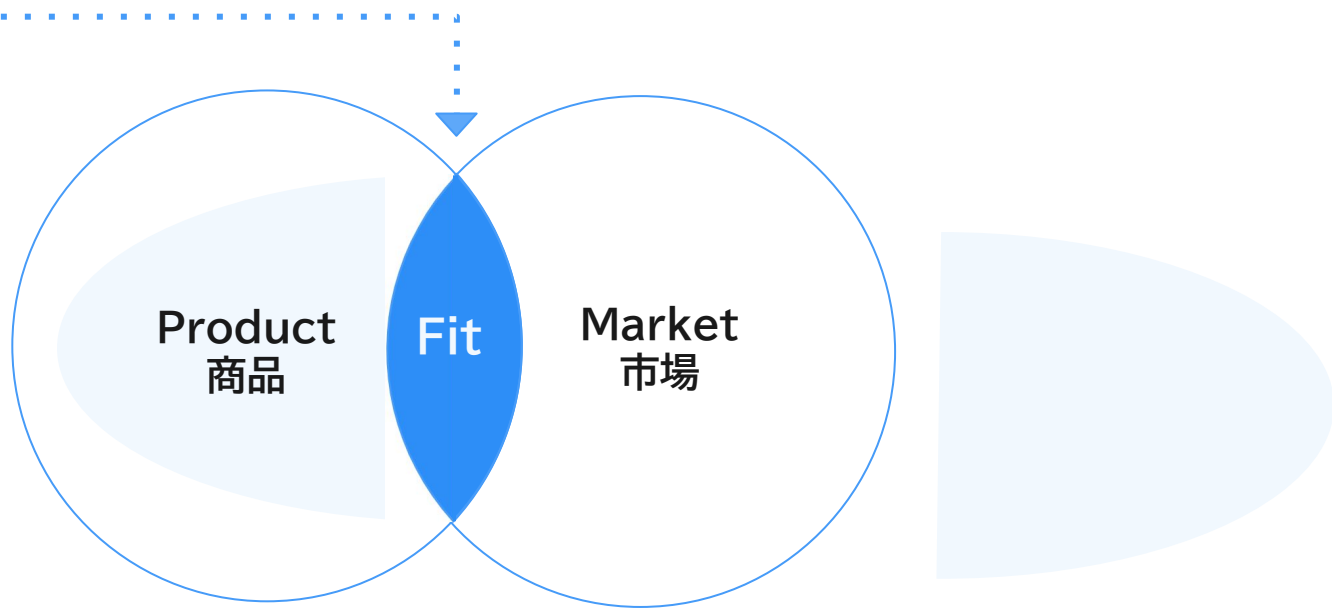
1. PMFとは？
2. PMF達成のシグナル
3. PMF達成までのロードマップ
4. PMFを阻む壁
5. 最短最速でPMFを達成するプロダクト改修ツール「テックタッチ」
6. 事例のご紹介

PMF(Product Market Fit)とは？

PMF＝「カスタマー(顧客)の課題を満足させる製品の提供」×「それが受け入れられる適切な市場の選択」

このどちらかが欠けていても、プロダクトやサービスを成功させるのは難しくなってしまいます。

製品と市場が
マッチしている状態



PMF達成のシグナル

PMFの重要性はお分かりいただけたかと思います。では、PMFを達成しているか否かはどのように判断すればよいのでしょうか。

定量的な指標もありますが、事業によって前提が異なるので、ここでは達成時に共通する”状態”をご紹介します。

PMFしているときの状態

- ・資料請求や問合せが殺到
- ・ユーザーからの機能要望が活発に寄せられるが、開発が追いつかない
- ・商談から受注までが短期間
- ・営業パーソンの実力に関わらず受注しやすくなる

PMFしていないときの状態

- ・顧客に提供できる価値を明確に説明できない
- ・問合せが増えず、マーケティングに投資しても変化がない
- ・利用率が低く、解約率が高い
- ・既存顧客からの紹介案件がない



PMF達成までのロードマップ

STEP1～3を繰り返し試行錯誤しながらPMFを目指します。

このPDCAを高速で回すことが、PMF達成のカギとなります。

STEP 3 プロダクトを改善する

STEP2で顧客から得たフィードバックを元に、機能改善を行います。
このとき、求められていない機能や、必須ではない機能を開発してリリースを遅らせないことが重要です。



STEP 1 MVP構築

「MVP(Minimum Viable Product)
＝実用最小限の製品」を構築し、リリースします。
少ない機能でも顧客に価値を感じてもらうために、
実装内容は注意深く検討する必要があります。

STEP 2 顧客フィードバックを得る

MVPが出来たら、いち早く顧客に
使ってもらいます。
顧客からの機能要望や問合せ、機能の利用率
などのデータを見ながら、改善すべき点を明らか
にしていきます。

PMFを阻む壁

高速でプロダクト改修のPDCAを回していくことでPMFは達成されます。
しかし、実際にはさまざまな壁に阻まれ、回り道をしてしまうことが往々にしてあります。
新規事業を成功させるうえで、このタイムロスは何取りになってしまいます。

PMF達成への道を最短で走り切るには、どうすればいいのでしょうか？

求められている
機能が分からない...

利用率が低く
ユーザーが
離脱していく...



機能開発に時間がかかりすぎる...

エンジニアを雇う
資金的余裕がない...

ここで活躍するのが
「テックタッチ」です

最短最速でPMFを達成するプロダクト改修ツール「テックタッチ」

画面上にボタンを追加したり、ポップアップを表示したり。操作方法を画面上で案内することも可能。ノーコードなので、非エンジニアが最短1分で思った通りにプロダクトを改修できる。それが「テックタッチ」です。

1分でプロダクト改修ができるノーコードツール「テックタッチ」

テックタッチ導入前

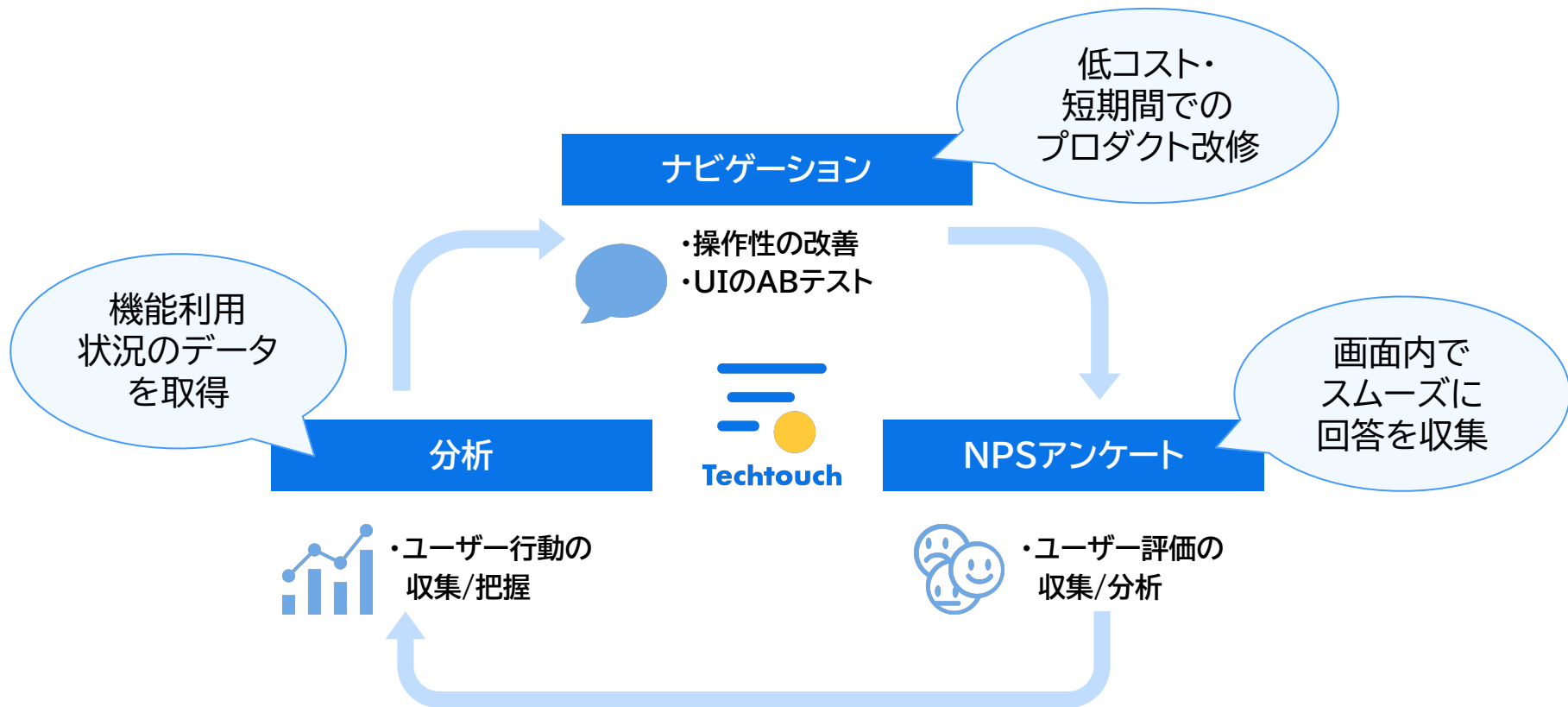


テックタッチ導入後



「テックタッチ」でできること

最短最速のPMF達成に不可欠な「顧客フィードバックの収集」「プロダクトの改善」を一気通貫で実施できます。



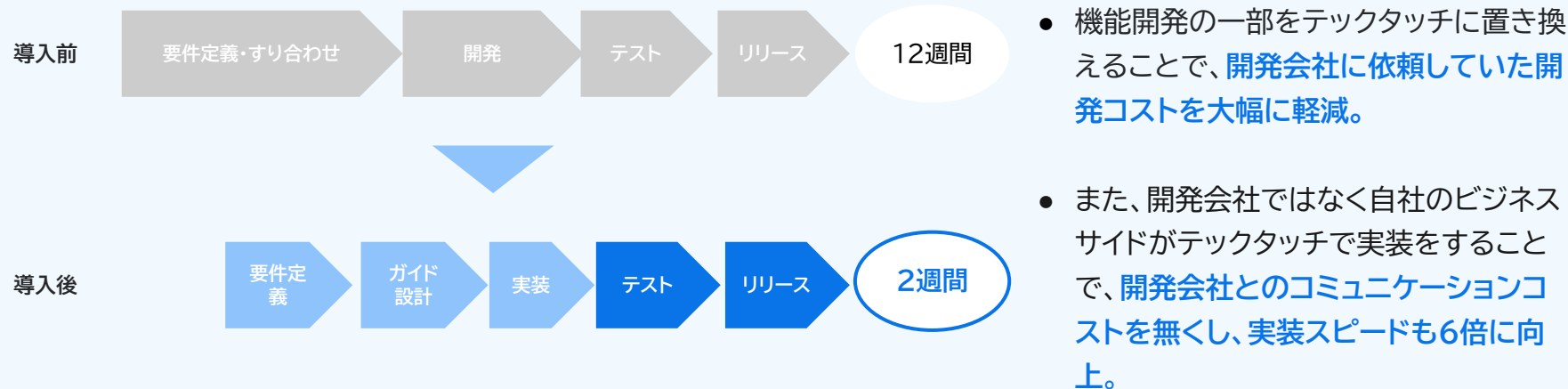
事例①:不動産情報流通システム

課題

- 開発会社へ実装を依頼する工数・コスト・スピードがかかり、顧客要望にスピーディーに対応できていない

効果

開発コストの大幅軽減と実装スピードの高速化



事例②:派遣管理システム

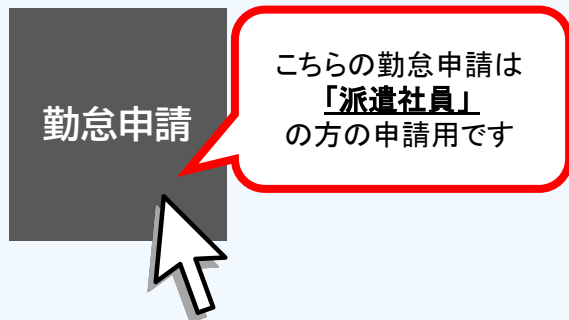
課題

- 同じ文言のボタンが、画面によって意味が異なる仕様になっており、ユーザーの不満の声が多発
- 問合せが多く、カスタマーサクセス部門がコア業務よりも問合せ対応に追われていた
- 軽微なソースコード修正でも影響調査に時間がかかるため開発チームに要望を上げてもなかなか通らない

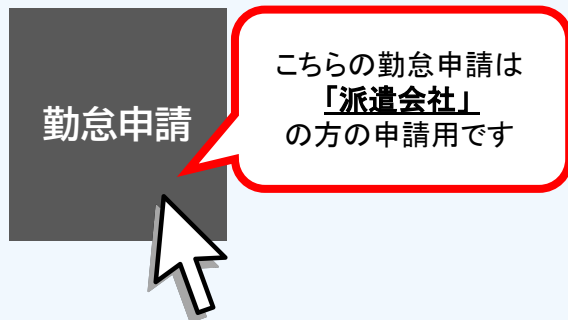
打ち手や実装のイメージ

同じ見た目のボタンに、カーソルを当てたときのみ表示させる補足説明を実装

画面A
(派遣社員用)



画面B
(派遣会社用)



効果

- エンジニアの開発リソースやコストをかけずに、用語の意味を画面上に表示
- サポートセンターの説明コストに加え、関連する機能操作の問い合わせを大幅に削減

事例③:受発注管理システム

課題

- 画面の変更は開発チームに依頼する必要があった。
- 急な障害があった際即時情報通知ができず、ユーザーに余計な操作をさせてしまっていた。

打ち手や実装のイメージ

出荷CSV登録 受注管理

CSVファイルをアップロード ?

CSVファイルを選択



ファイルを選択

選択されていません

一括登録を実行

管理

画像ツールチップを置くことで、障害発生している機能を強制的に利用できなくする



ファイルを選択

障害発生中

<お知らせ>

現在、システム障害によりCSV一括登録機能ができない状態が発生しています。
ご迷惑をおかけしますが、復旧まで今しばらくお待ちください。

効果

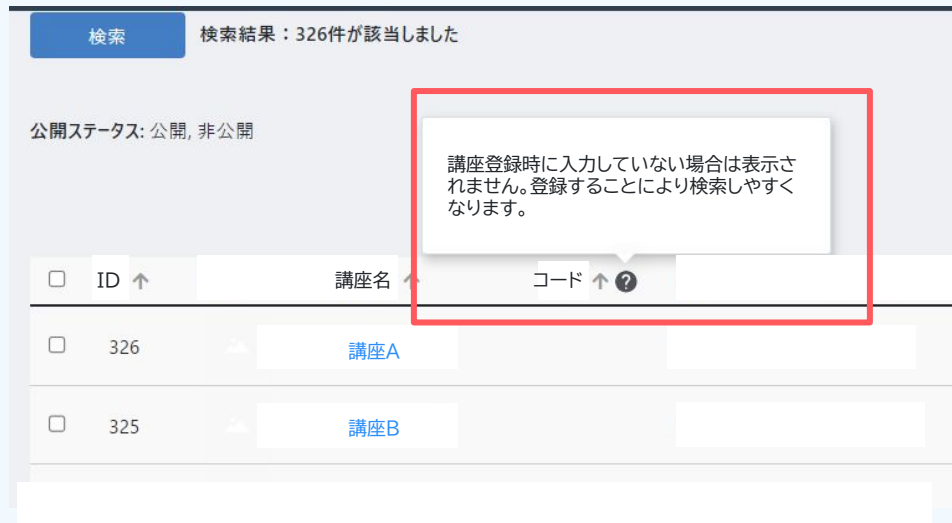
- 障害発生を認知させるときに、画面上の該当箇所に瞬時に情報を表示
- 開発チームを介さず画面に情報を表示できる
- 利用できない機能を即時告知することでユーザーに余計な操作をさせずに済んでいる

事例④:教育関連システム

課題

- わかりづらい表記や導線があっても自社内ですぐに改修ができない。開発を外部の開発会社に委託しているため、コスト高くスピードも遅い
- 結果、中々システム改修が進まないことが原因で、操作を完結せず離脱するユーザーが多発

打ち手や実装のイメージ



効果

- 通常、左図のような実装だと外部委託業者への見積、社内稟議、作業で**1か月ほどかかっていた改修が担当者自身で最短1日で可能になった**
- テックタッチの「ファネル分析機能」を使い離脱率をモニタリングしたところ、**実装前後で離脱率が20%以上改善**されシステムの有効活用&顧客満足度の向上を実現

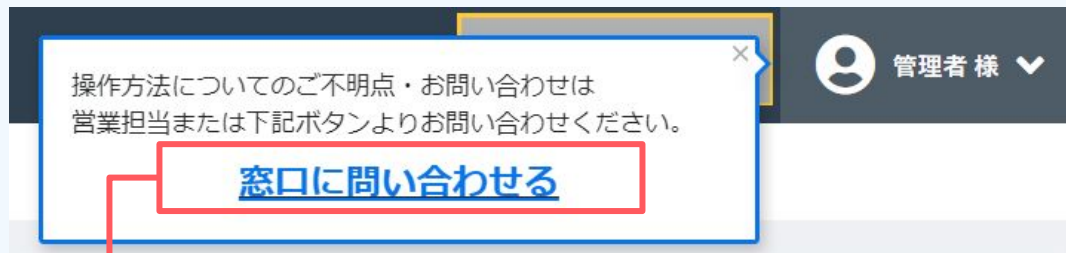
事例⑤:建設管理系システム

課題

- 新システムのリリース初期のため機能アップデートや不具合対応を優先
- ユーザーの増加に伴い操作方法等に関する問い合わせ対応が想定されていたが、開発優先度の兼ね合いで実装が追いついていなかった

打ち手や実装のイメージ

ソースコードを改修せずに問い合わせ窓口を実装



- コーポレートサイトの問い合わせフォーム
 - サポートセンターへのメール作成画面
- などに遷移させる

効果

- 自社開発なしで問い合わせ窓口への導線を実装。**わずか1日で実装完了。**
- 同時に、他の開発案件のスピードを落とさずに、機能開発量を増やすことに成功

事例⑤:法律系システム

課題

- 主要機能がどれくらい利用されているか把握したいが、現状ツールがなく計測できなかった
- そのため人手を介してデータを計測していたが、工数が負荷になり施策を打てる余裕がなかった
- また、データを元にお客様に適切なタイミングで利用促進のフォローすることが難しかった

打ち手や実装のイメージ

- 「テックタッチ」の**カスタムプロパティ機能**(※1)により企業・ユーザーID毎にいつ・何の操作をしたのかレポートで出力

企業名	ユーザーID	CREATED_AT	EVENT_NAME
株式会社AAAA	123	2024/3/25	検索ボタンクリック
株式会社AAAA	123	2024/3/25	編集ボタンクリック
株式会社BBBB	111	2024/3/25	編集ボタンクリック
株式会社AAAA	112	2024/3/25	編集ボタンクリック
株式会社BBBB	113	2024/3/25	編集ボタンクリック
株式会社CCCC	222	2024/3/22	マニュアル確認ボタンクリック
株式会社CCCC	222	2024/3/22	マニュアル確認ボタンクリック
株式会社DDDD	115	2024/3/22	設定ボタンクリック

※1 カスタムプロパティ機能=システム独自に定義した情報をテックタッチで利用できるようになる機能

効果

- 主要機能で必ず通る導線を**ユーザーがどれくらい利用しているかを計測できるようになった**
- データをもとに適切なタイミングで営業・カスタマーサクセスがユーザーをフォローできるようになり、**顧客満足度が上昇**。また、データ計測の手間が省け業務が効率化

事例⑥:EC関連システム

課題

- システム活用率が低下しているユーザー(企業)を特定できず顧客対応の優先順位が曖昧に。解約や離脱が発生していた
- 活用率を把握するためにログイン率を把握しようとしたが、現状のシステムではデータを取得することができず打ち手に困っていた

打ち手や実装のイメージ

- 「テックタッチ」の**カスタムプロパティ機能**(※1)により週次のログイン数推移を取得
- システム活用率が下がっているユーザー(企業)の特定、及び優先フォロー対象の特定が可能に

企業名	ログイン数の推移	判定	1月1W	1月2W	1月3W	1月4W	
株式会社りんご		上昇	1	2	3	5	
株式会社みかん		下降	4	1	1	2	要フォロー
株式会社ばなな		横ばい	4	4	4	4	
株式会社ぶどう		下降	5	2	2	1	要フォロー
株式会社いちご		上昇	2	4	5	5	

※1 カスタムプロパティ機能=システム独自に定義した情報をテックタッチで利用できるようになる機能

効果

- 操作がわからず諦めてしまっている顧客に優先的にフォローを実施したところ、**活用率が回復、解約を未然に阻止**

事例⑦: 物件情報流通システム

課題

- 顧客数の増加に伴い、カスタマーヘルススコアの設計および効果的な取得に悩んでいた。
 - NPSを効率よく取得できる方法を探していた。
- *NPS : Net Promoter Score。顧客が製品をお勧めしたいと思う度合の指標。

実装イメージ

アンケート機能によりNPSを取得

The screenshot shows a survey window with a light blue header and a white body. The text inside reads: '1→ このサービスを家族や友人にすすめたいと思いますか？ 0～10点の点数で回答してください。率直な意見をお聞かせください' (1→ Would you recommend this service to family or friends? Please answer with a score from 0 to 10 points. Please share your honest opinion). Below the text is a row of 11 buttons labeled 0 through 10. At the bottom left of the survey area is a blue button with the text 'OK ✓'. The survey window is overlaid on a blurred background of a website.

効果

- システムにログインしたユーザーの画面上に自動でアンケートを表示し、300回答(回答率30%)を取得。
- **顧客ロイヤルティを定量・定性で把握するとともに、顧客への効果的なアプローチを実施。**
- 製品開発へのフィードバックを取得し、活用するサイクルを構築。



テックタッチでできることは、他にも沢山あります。
他の事例をご覧になりたい方は、下記よりご覧ください。

他の事例も見てみる

デモや、「テックタッチ」を使った画面改修の方法など、詳細をご知りになりたい方は、下記よりお問合せください。

詳しく話を聞く

会社のご紹介

テックタッチ株式会社

設立 2018年3月1日

住所 〒105-7105
東京都港区東新橋1-5-2
汐留シティセンター5階 ワークスタイリング内

社員数 120名(2024年5月時点)※正社員のみ

累計資金調達額 24億円

投資家情報
一部抜粋

DNX Ventures
アーキタイプベンチャーズ株式会社
DBJキャピタル株式会社
三菱UFJキャピタル株式会社
SMBCベンチャーキャピタル株式会社
みずほキャピタル株式会社
電通ベンチャーズ ほか

受賞歴

日本DX大賞支援機関部門 ファイナリスト選出(2022年)
グッドデザイン賞 受賞(2022年度)
総務省後援 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 基幹業務系
ASP・SaaS部門 準グランプリ 受賞(2022年)
SAP AWARD OF EXCELLENCE2023 Partner
Innovationアワード 受賞(2023年)
経済産業省「J-Startup」選出(2023年)
ITreview 「ITreview Grid Award」3部門にて
「Leaders」受賞(2023年)
東京都ベンチャー技術大賞 特別賞受賞(2023年)

認証



すべてのプロダクトの価値を
最大化する

システム提供者、システム利用者、双方にとってそのシステムを使いこなし、最大の価値を発揮させることは重要です。

しかし、使いにくいと言われたり、活用してもらえないという課題を持つ提供者は多いです。

一方でフロント開発で細かなUX改善まで開発し切るべきか、というと、有限なリソース配分の中でそれがベストとも限りません。

そんな状況を変えるため、テックタッチはあります。テックタッチが皆様のプロダクトの価値を最大限届ける、ラストワンマイルのプラットフォームになります。



顧客向けサービスへのテックタッチ導入企業（一部抜粋）

2024.06.26 更新

EC	マーケティング	会員管理・コミュニティ	バックオフィス	フロントオフィス	金融・保険	不動産			
    	 The Data Empowerment Company   スタートアップ企業	  	 The Data Empowerment Company       パラソニック ソリューションテクノロジ株式会社  powered by Sonam  	    	  The Data Empowerment Company     三菱UFJ信託銀行  	     			
人材サービス	建設	物流・倉庫	製造業	自動車	小売・飲食・メディア	教育・スポーツ	医療・ヘルスケア・介護	ESG・SDGs	公共
    大手人材広告企業	  SpiderPlus & Co.   株式会社リビスタ	   	  大手EDIサービス	  大手二輪メーカー	      大日本印刷 	    大日本印刷 	 カナミック ネットワーク  	   大手金融機関	デジタル庁 農林水産省  

※公表許可いただいている企業・団体様より一部抜粋（企業名、サービス名については50音順）



すべてのユーザーが
システムを使いこなせる世界に

システム導入だけで終わらせない、利活用のためのDXプラットフォーム