

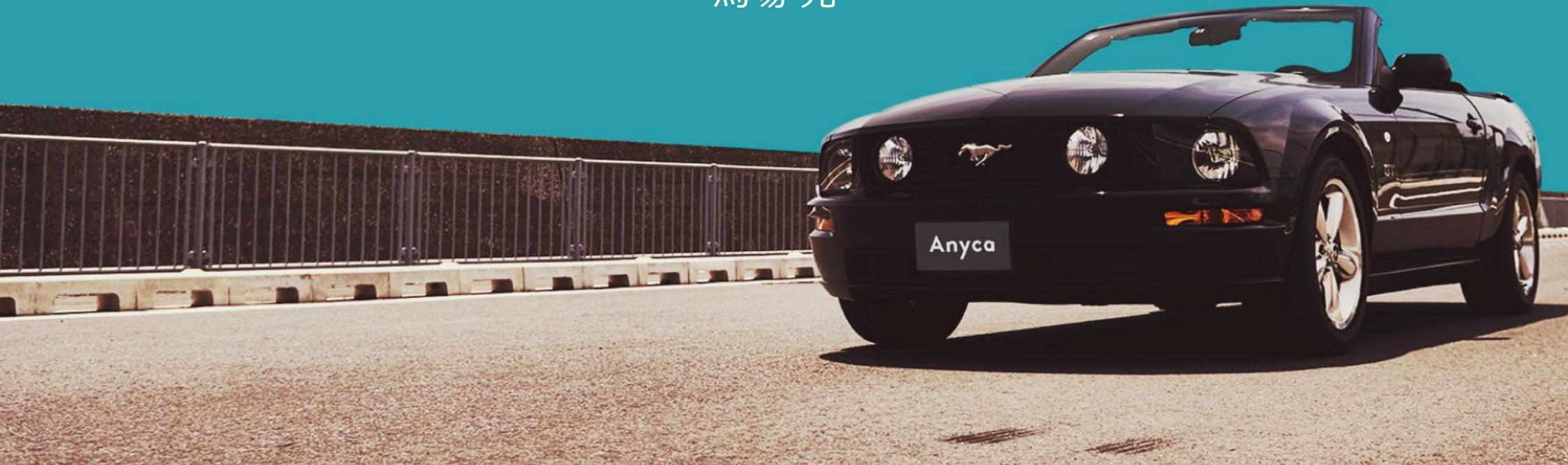
# Anycar

## Anycarにおける プロダクトマネジメント

2018年11月07日(水)

株式会社ディー・エヌ・エー Anyca事業責任者 兼 プロダクトマネージャー

馬場 光





## 氏名

馬場 光 / Baba Hikaru

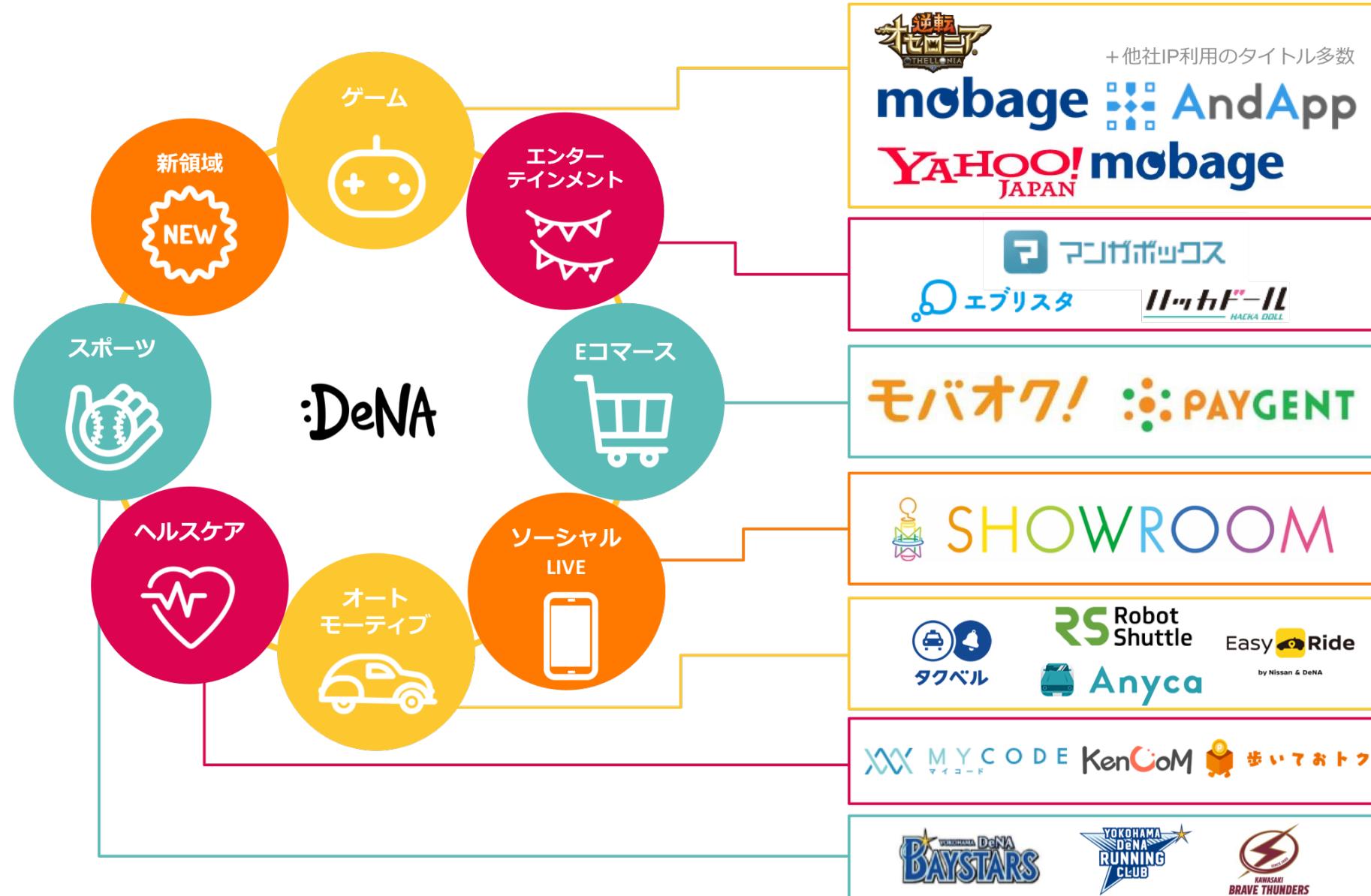
## 所属

株式会社ディー・エヌ・エー  
オートモーティブ事業本部  
カーシェアリンググループ

## 職歴

2012/4 DeNA エンジニアとして入社  
2012/9 夕暮れのバルキリーズ  
戦国ロワイヤル 運用/開発  
2016/1 Anycaシステム責任者  
2017/9 Anyca事業責任者 兼  
プロダクトマネージャー

- 
1. DeNAにおけるプロダクトマネジメント
  2. Anyca(エニカ)をどう作ってきたか

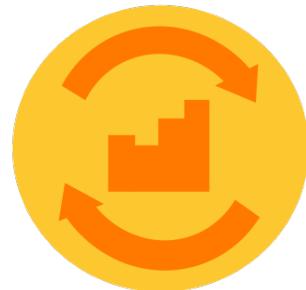


領域を限定しない最先端インターネットサービスの開発・運営



## インターネット+AI

人工知能(AI)技術研究を強化、各事業領域で適用開始



## パートナリング

様々な異業種企業や官公庁などとタッグを組み最適な体制を敷く渉外力



## 事業化能力

多種多様な事業を構築し、成長の源泉を変化させる柔軟性

# DeNAにおけるプロダクトマネージャーの役割

# プロダクトをマネジメントすることで 目標\*を達成する

\* 目標とは

- ・事業計画が“主な目標”
- ・インキュベーションなど一定予算の中でのトライアルの際は当該目標

プロダクトをマネジメントするとは..

- プロダクトの価値を明確にする
- 価値を伴ったプロダクトをつくる
- プロダクトを狙った市場に届ける

- プロダクトの価値を明確にする

プロダクトのマネジメントを行う人は、  
どんな能力が必要か???

- プロダクトを狙った市場に届ける

- プロダクトの価値を明確にする  
ビジョナリー人材...?

ガントチャートが作成ができる...?  
分析やリサーチ手法を心得ている...?

エンジニアリングを理解している...?

- プロダクトの価値を明確にする

手段によりすぎることなく、  
価値を伴ったプロダクトをつくる  
姿勢と責任を明確にすることに

- プロダクトを狙った市場に届ける

プロダクトマネージャーに求められる**姿勢と責任**

- 1. リーダーシップ・パッション
- 2. ユーザへの誠実さ
- 3. 目的思考
- 4. インサイト発見・目標設定
- 5. 長期目線・プライオリティ
- 6. 判断・説明
- 7. コミュニケーション

姿勢

責任

# プロダクトマネジメント実例紹介



# Anyca

2015/9/9 Service Start !



## [ SUMMARY ]

### Anycaのまとめ

会員登録数

170,000

人以上

クルマ登録数

6,000

台以上

累積カーシェア日数

80,000

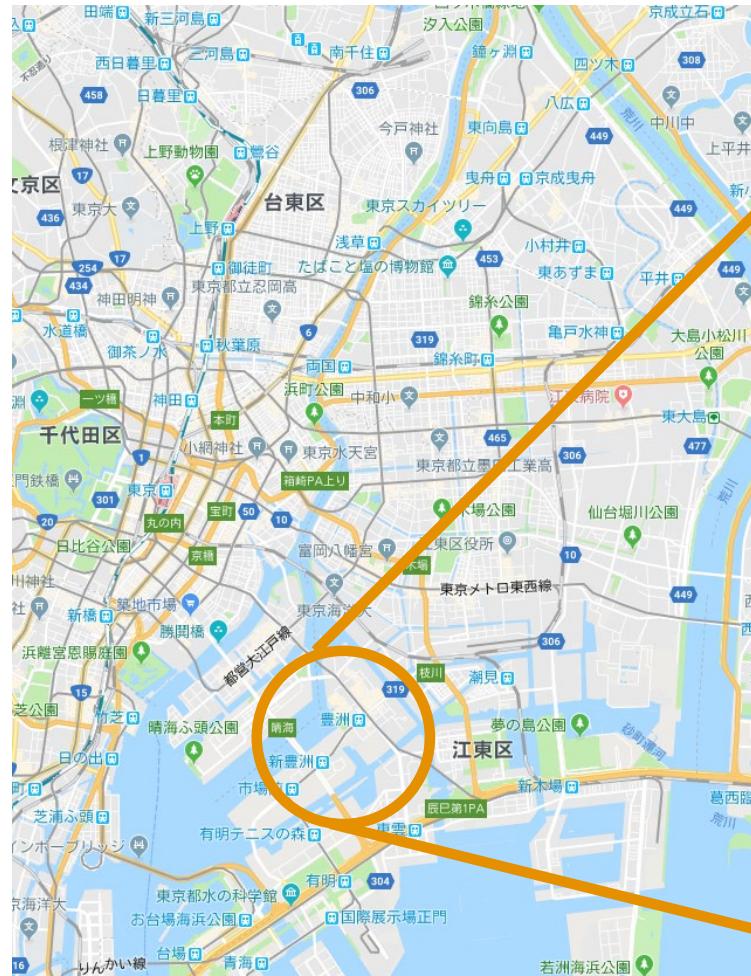
日以上

700

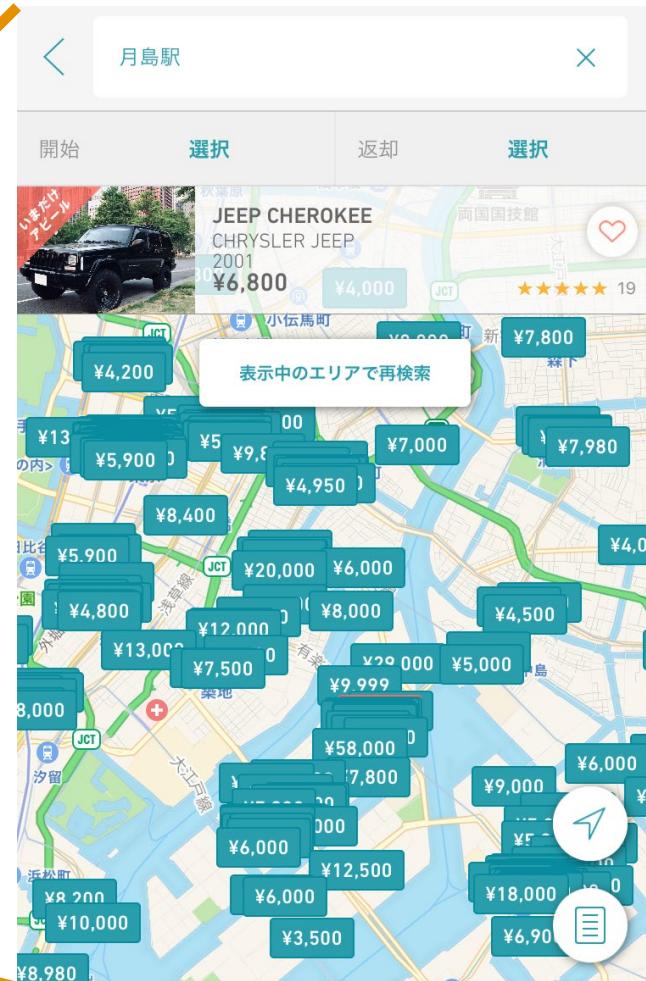
車種以上

※ 2018年9月9日時点のデータを基に集計

オーナー/ドライバー共に高密度に登録され、シェアが活発に行われているエリアが増加



豊洲エリア

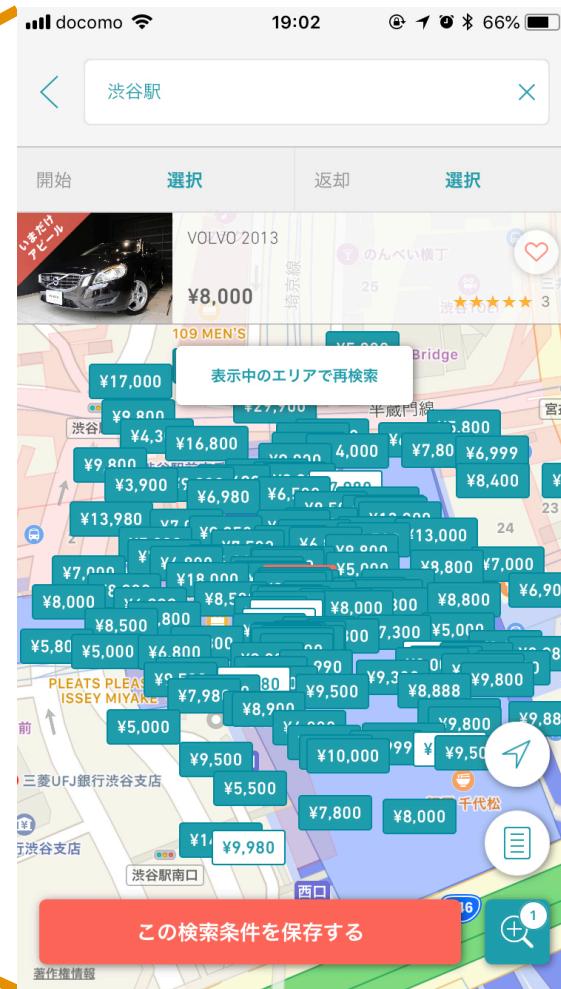


※ 2018年9月9日時点のデータを基に集計

オーナー/ドライバー共に高密度に登録され、シェアが活発に行われているエリアが増加



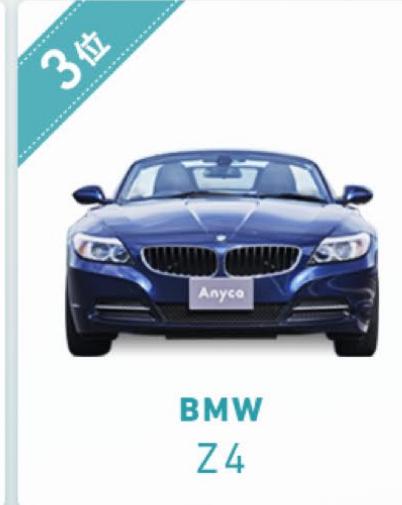
渋谷駅周辺



※ 2018年9月9日時点のデータを基に集計

## 2017年個人間カーシェア人気ランキング (東京23区内のみ)

Anyca





## 1-1. サービスのトナマナ

### 1-2. アプリ

- ・カスタマージャーニーマップ
- ・ユーザーインタビュー

### 1-3. 名称

### 1-4. ロゴ

### 1-5. Webサイト

- ・officialサイト
- ・事前登録(open & close)

### 1-6. プロモーション

- ・Movie / スチール  
(サービスイメージPR)
- ・広告

## 2-1. サービス改修

## 2-2. Smart Device開発

## 2-3. リアルイベント

- ・説明会
- ・クルマ写真説明会
- ・ユーザー交流会
- ・キャンペーン

## 2-4. プロモーション

- ・Movie  
(オーナーインタビュー / サービスPRアニメ)
- ・新聞広告
- ・雑誌広告
- ・バナー

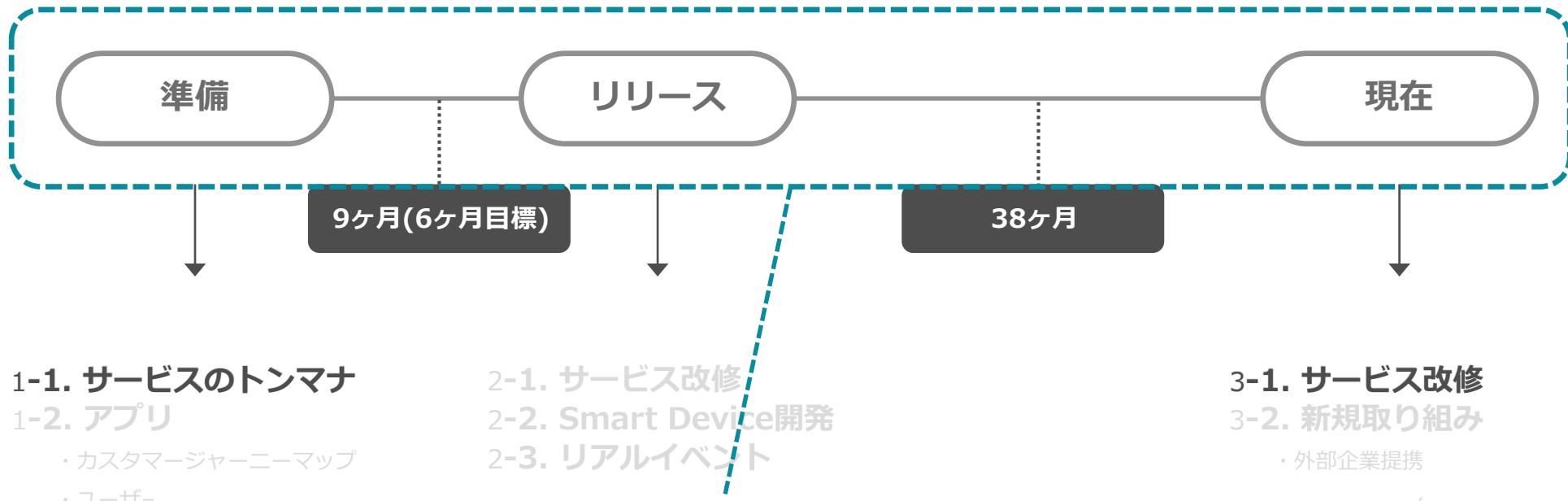
## 3-1. サービス改修

## 3-2. 新規取り組み

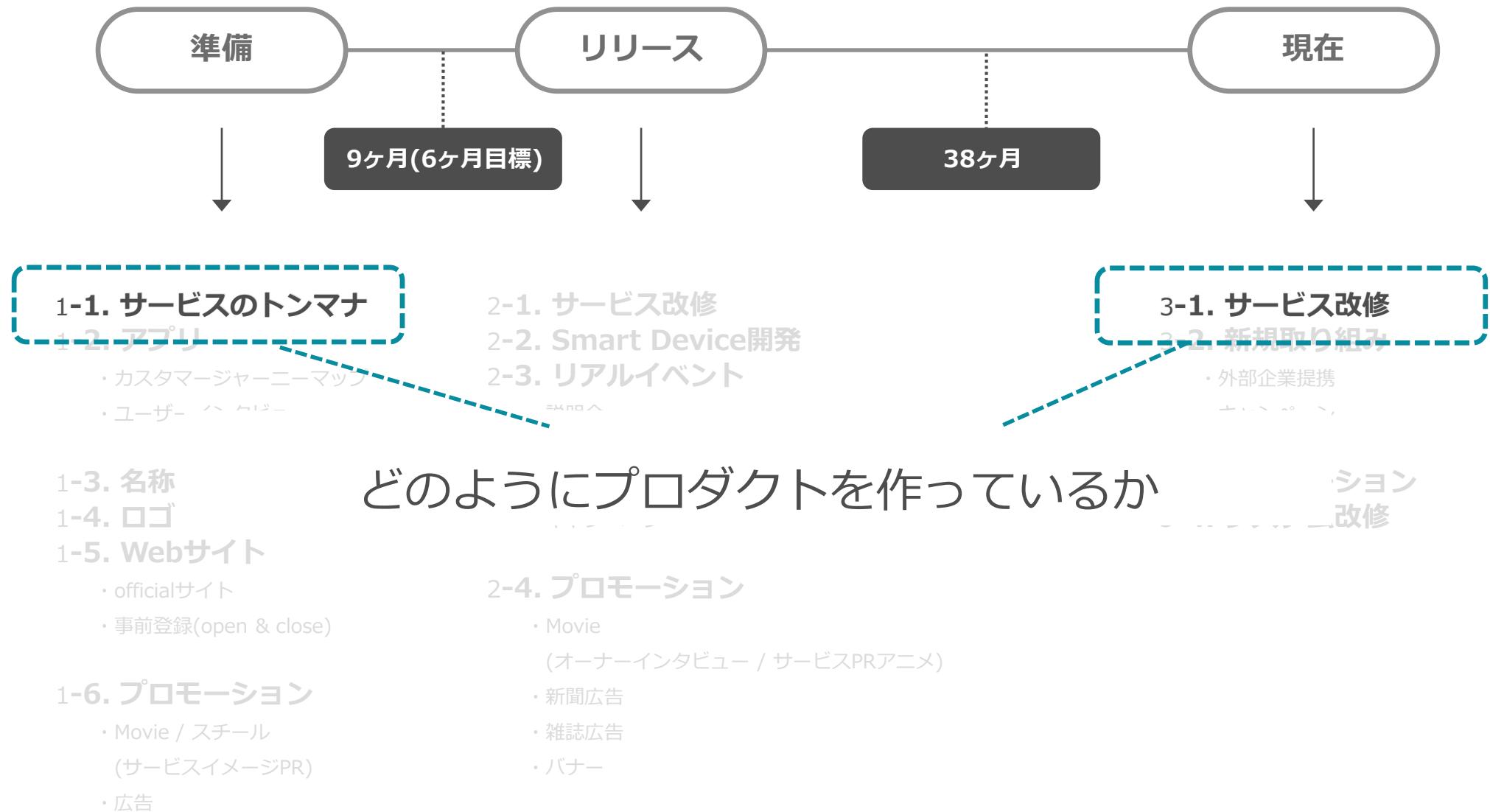
- ・外部企業提携
- ・キャンペーン

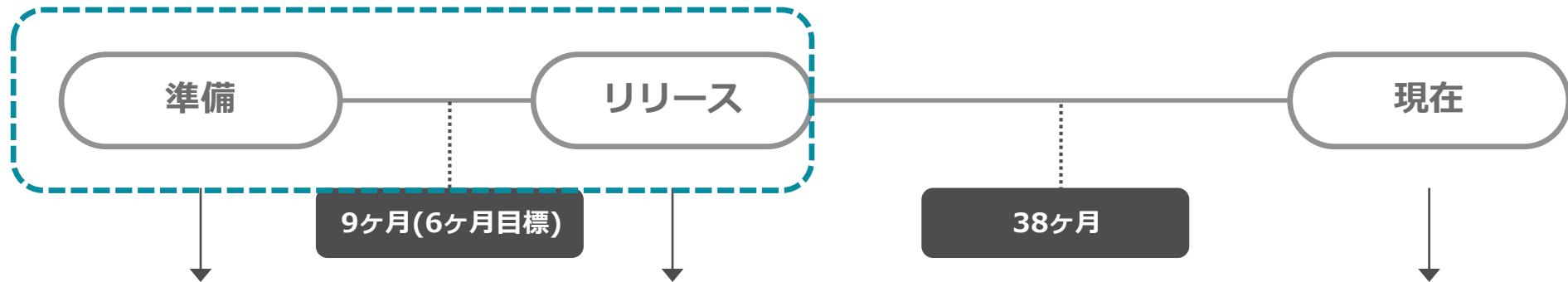
## 3-3. プロモーション

## 3-4. システム改修



それぞれのフェーズで、プロダクトマネジメントを  
誰がどう担っていたのか





## 1-1. サービスのトナマナ

### 1-2. アプリ

- ・カスタマージャーニーマップ
- ・ユーザーインタビュー

### 1-3. 名称

### 1-4. ロゴ

### 1-5. Webサイト

- ・officialサイト
- ・事前登録(open & close)

### 1-6. プロモーション

- ・Movie / スチール  
(サービスイメージPR)
- ・広告

## 2-1. サービス改修

## 2-2. Smart Device開発

## 2-3. リアルイベント

- ・説明会
- ・クルマ写真説明会
- ・ユーザー交流会
- ・キャンペーン

## 2-4. プロモーション

- ・Movie  
(オーナーインタビュー / サービスPRアニメ)
- ・新聞広告
- ・雑誌広告
- ・バナー

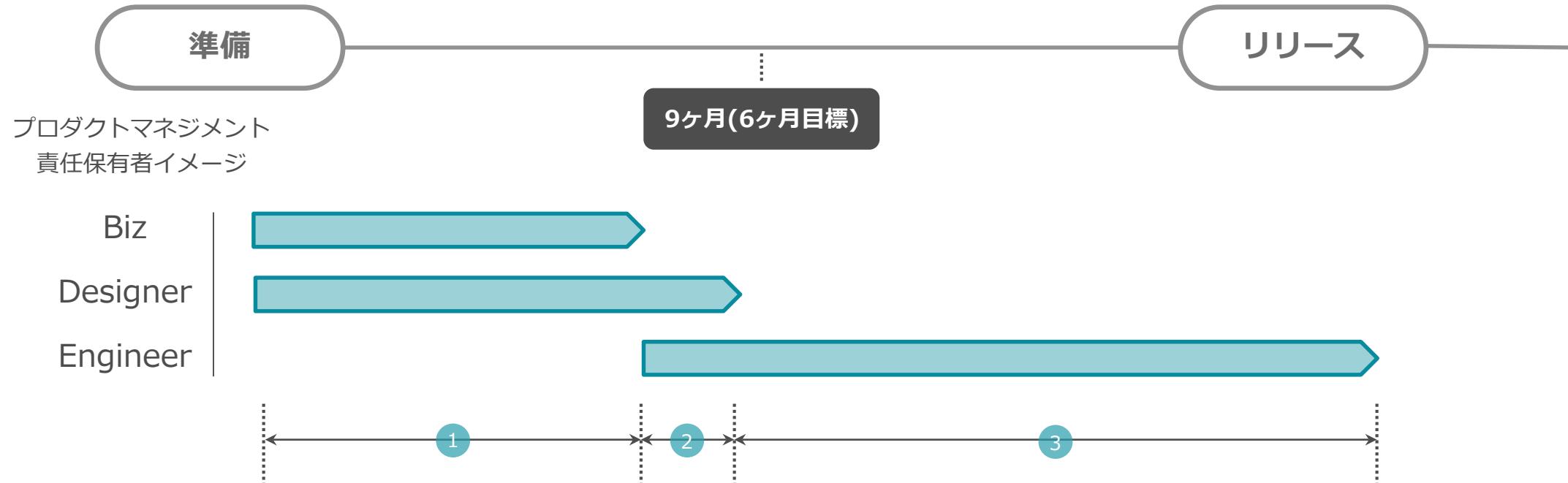
## 3-1. サービス改修

## 3-2. 新規取り組み

- ・外部企業提携
- ・キャンペーン

## 3-3. プロモーション

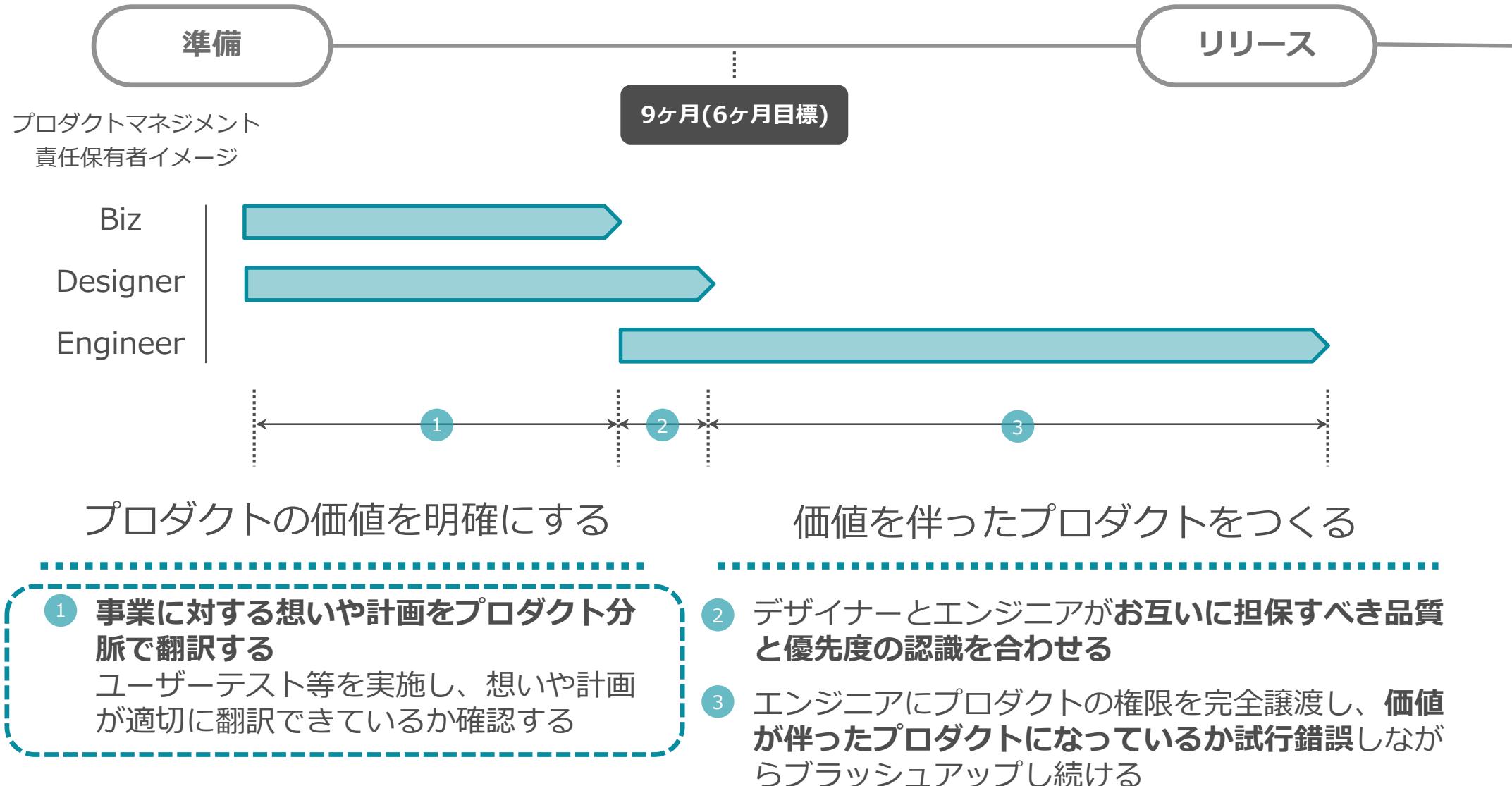
## 3-4. システム改修



プロダクトの価値を明確にする

価値を伴ったプロダクトをつくる

- ① 事業に対する想いや計画をプロダクト分脈で翻訳する**  
ユーザーテスト等を実施し、想いや計画が適切に翻訳できているか確認する
- ② デザイナーとエンジニアがお互いに担保すべき品質と優先度の認識を合わせる**
- ③ エンジニアにプロダクトの権限を完全譲渡し、価値が伴ったプロダクトになっているか試行錯誤しながらブラッシュアップし続ける**



例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

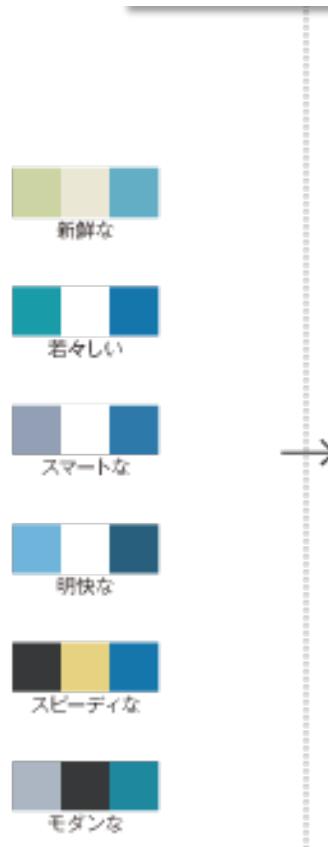
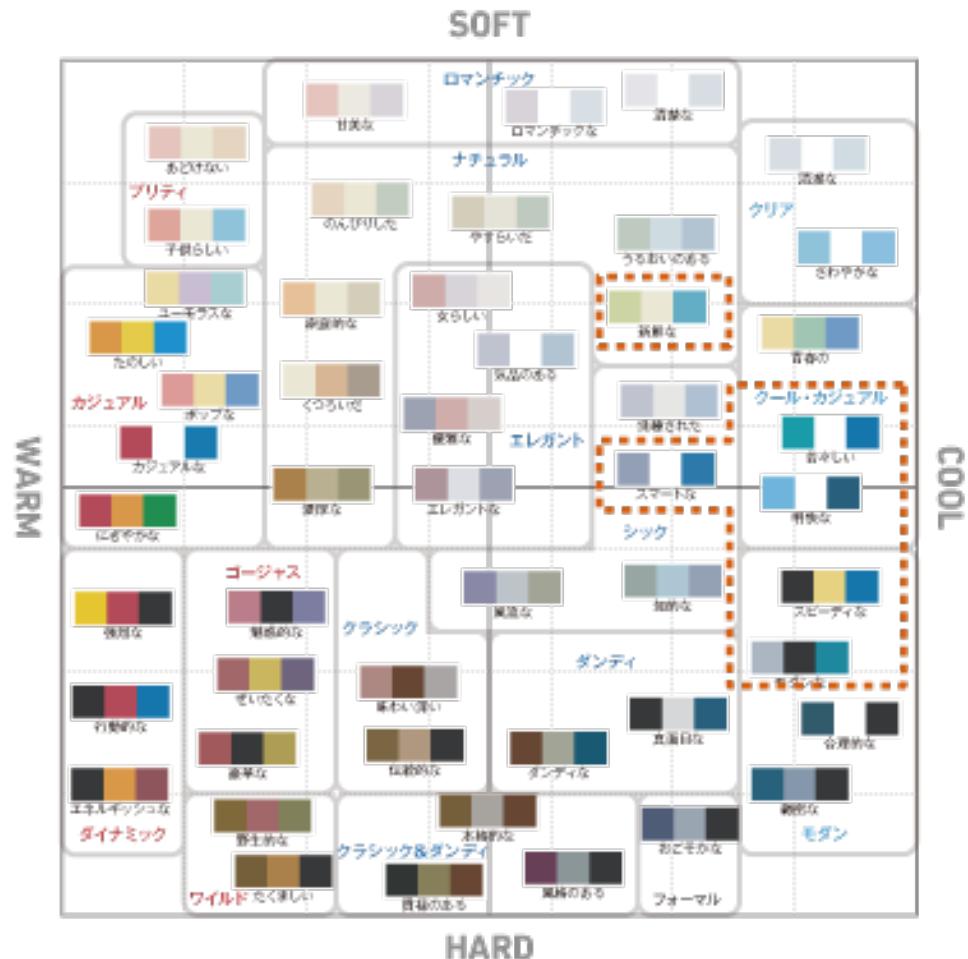
## ユーザーに直感的にとらえられたいイメージ

---

- クルマのサービス
- 男性
- 新しいサービス(体験)
- 品質の良いサービス
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)

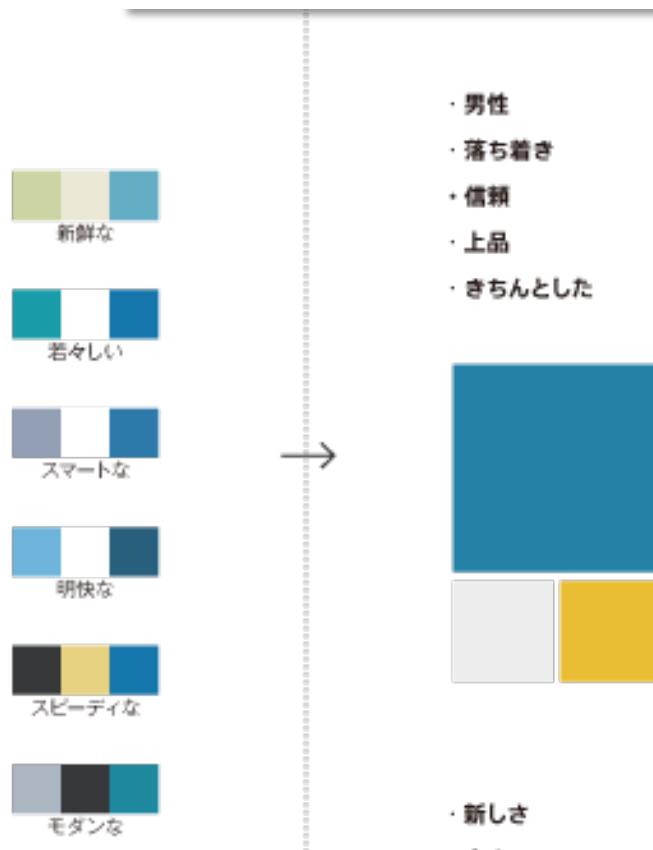
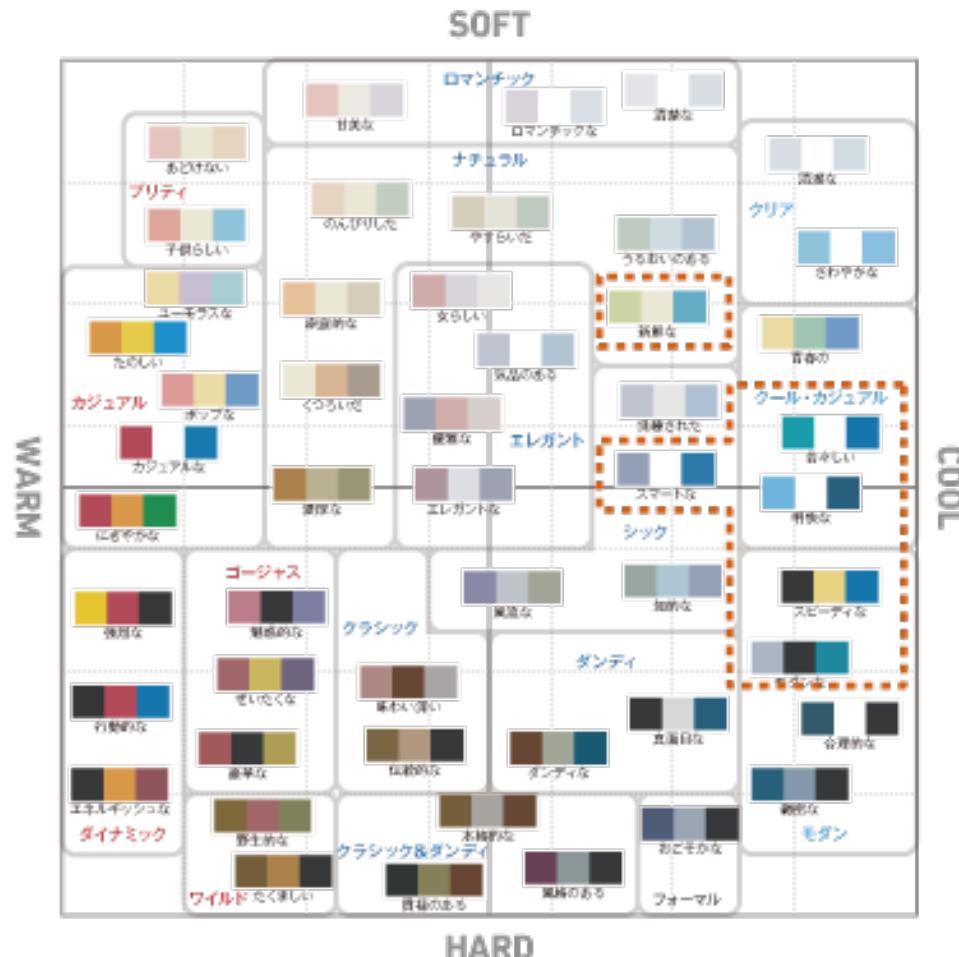
## 例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)



## 例) Anyca(エニカ)のトーンマナを決めた時

- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)



## 例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

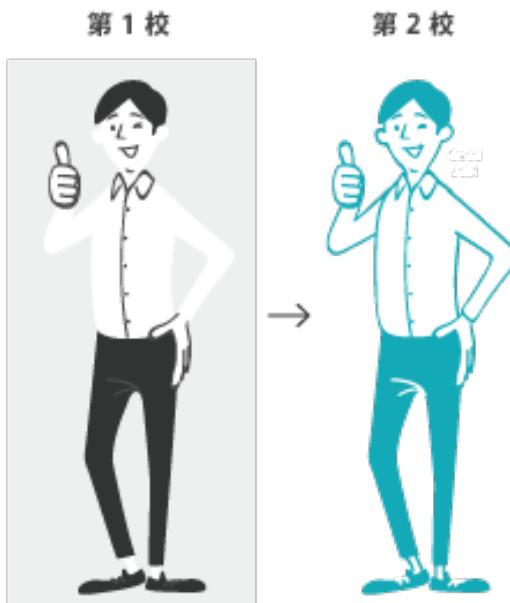
- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)

第1校



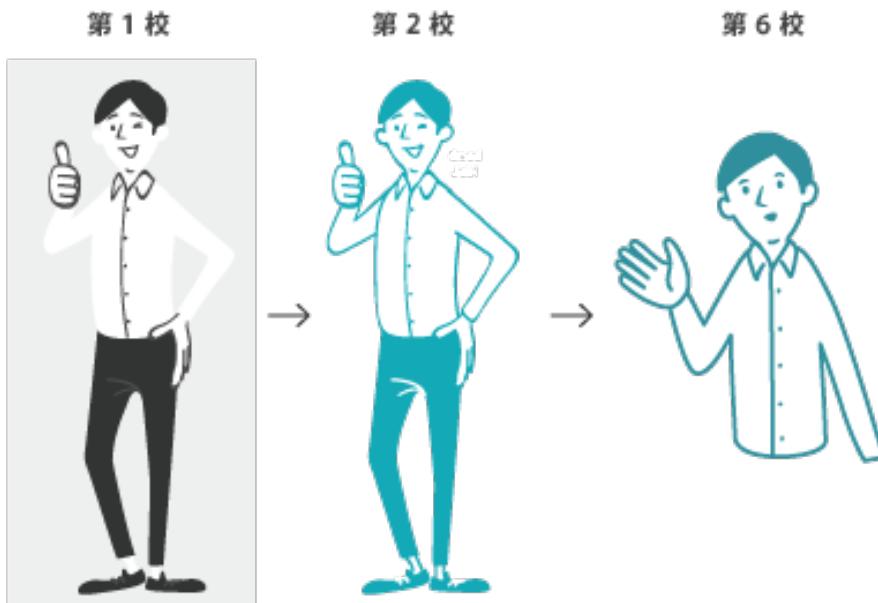
## 例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)



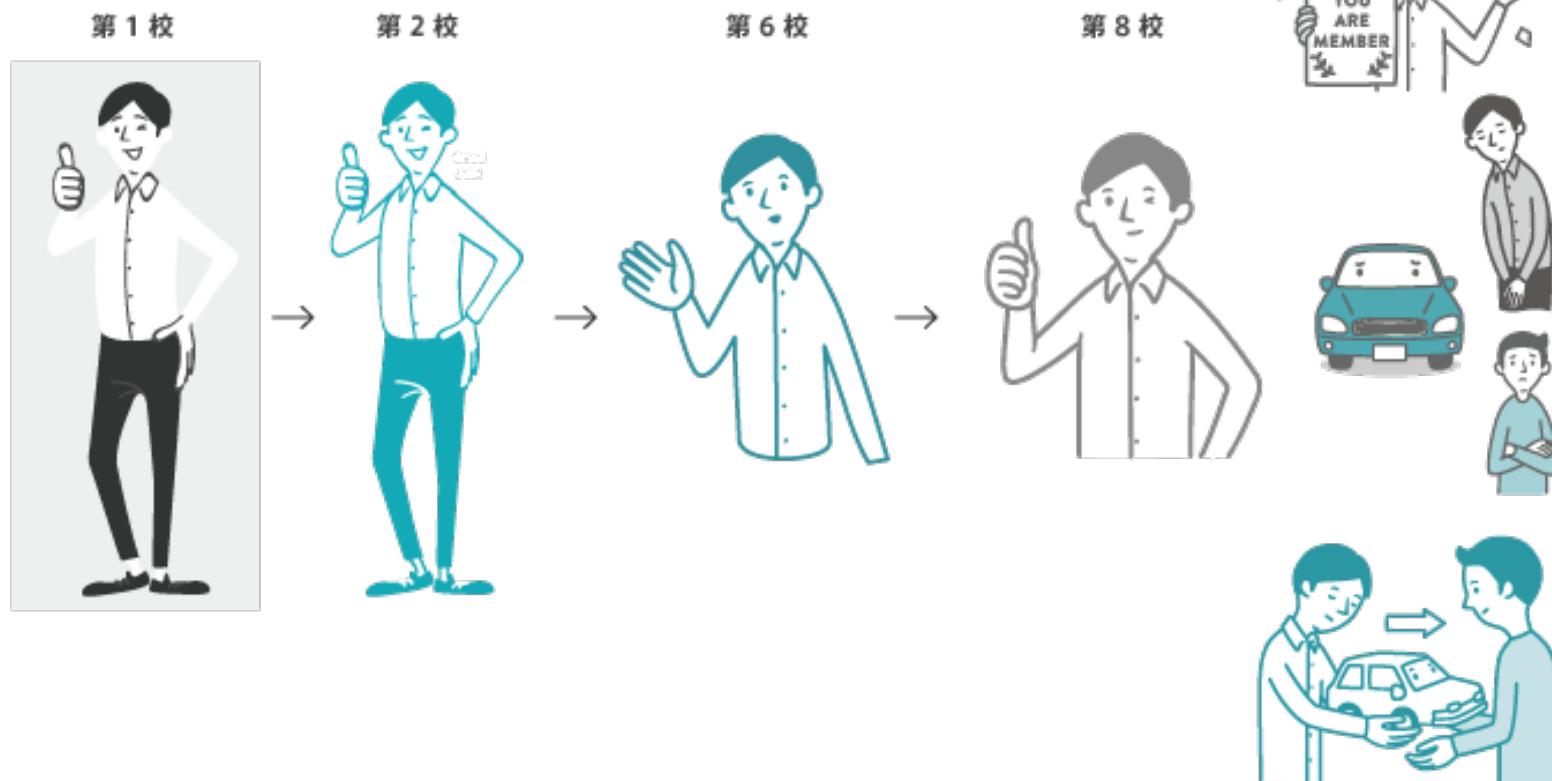
例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)



## 例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)



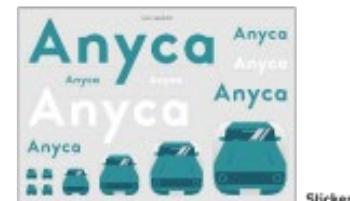
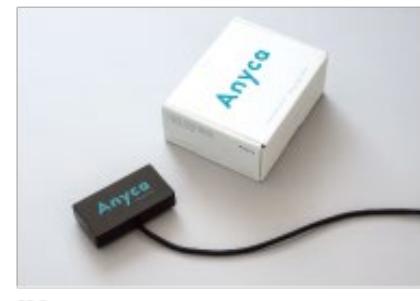
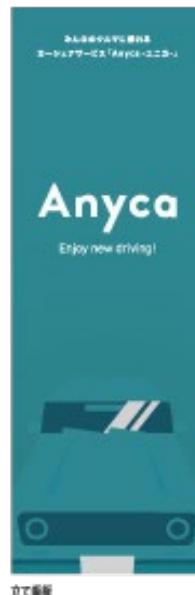
## 例) Anyca(エニカ)のトンマナを決めた時

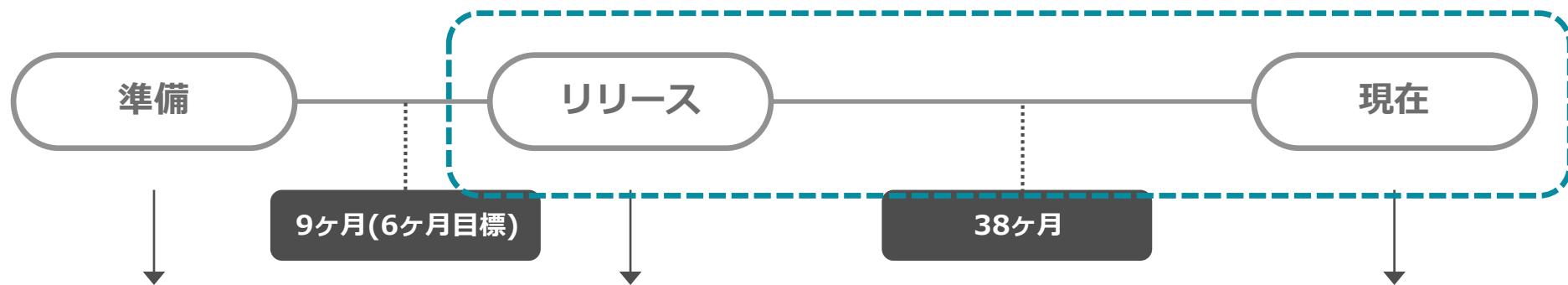
- クルマのサービス
- 品質の良いサービス
- 男性
- 今までより安く使える  
(だけど安心感もある)
- 新しいサービス(体験)

・男性  
 ・落ち着き  
 ・信頼  
 ・上品  
 ・きちんとした



・新しさ  
 ・安さ





## 1-1. サービスのトンマナ

### 1-2. アプリ

- ・カスタマージャーニーマップ
- ・ユーザーインタビュー

### 1-3. 名称

### 1-4. ロゴ

### 1-5. Webサイト

- ・officialサイト
- ・事前登録(open & close)

### 1-6. プロモーション

- ・Movie / スチール  
(サービスイメージPR)
- ・広告

## 2-1. サービス改修

## 2-2. Smart Device開発

## 2-3. リアルイベント

- ・説明会
- ・クルマ写真説明会
- ・ユーザー交流会
- ・キャンペーン

## 2-4. プロモーション

- ・Movie  
(オーナーインタビュー / サービスPRアニメ)
- ・新聞広告
- ・雑誌広告
- ・バナー

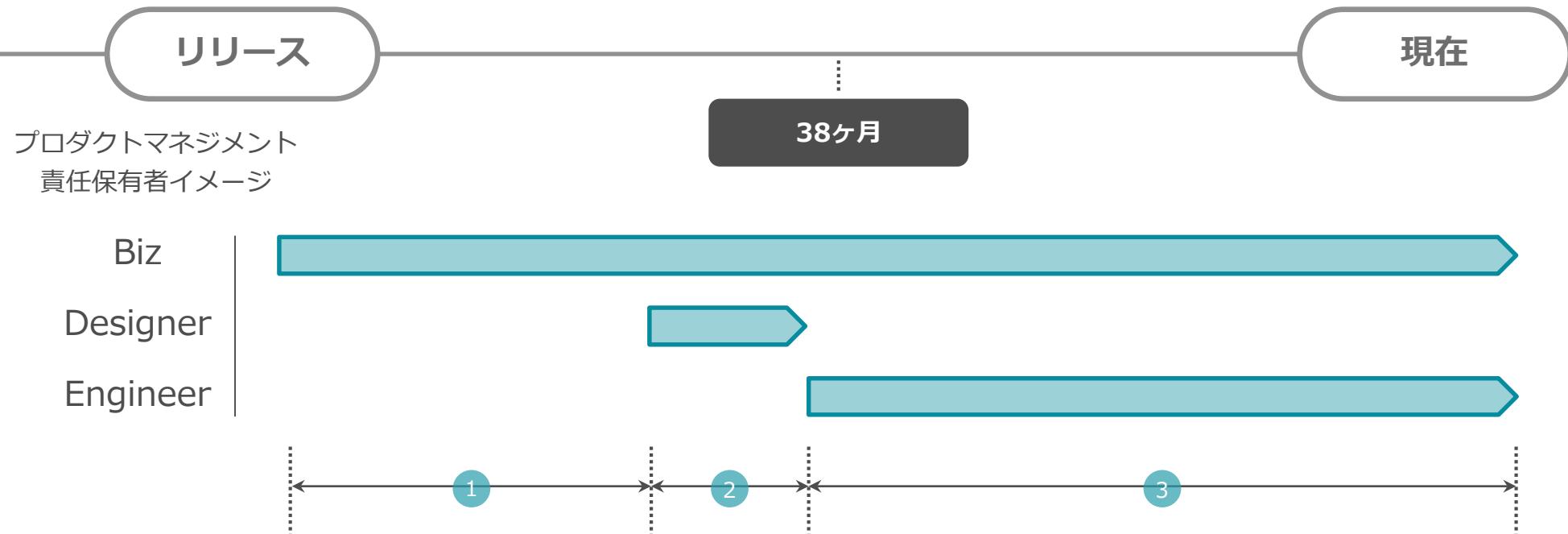
## 3-1. サービス改修

## 3-2. 新規取り組み

- ・外部企業提携
- ・キャンペーン

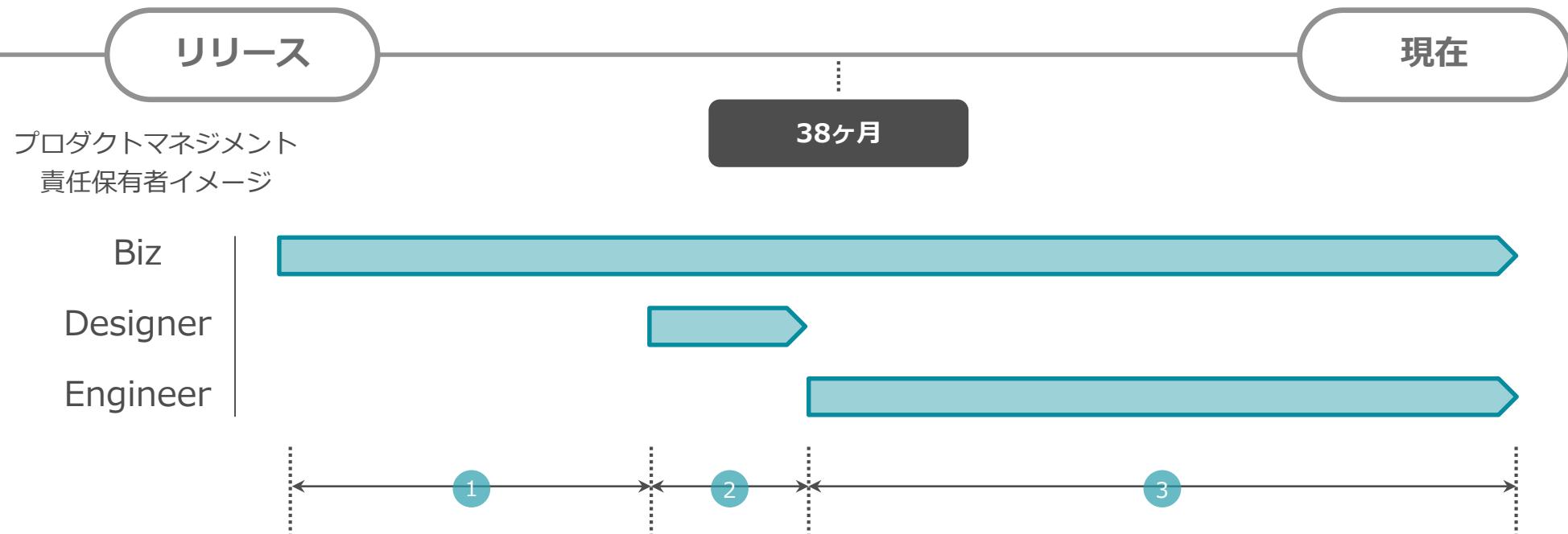
## 3-3. プロモーション

## 3-4. システム改修



価値を伴ったプロダクトをつくる / プロダクトを狙った市場に届ける

- ① ビジネス観点で必要な機能追加や改修を実施する  
**(足りない機能を最速で追加する)**
- ② (アップデートが必要であれば)プロダクトの価値を明確にする
- ③ データが蓄積されてきて**分析がより有効に**  
これまでに実施してきた施策/機能の整理やシステム負債の解消もスコープに入ってくる



価値を伴ったプロダクトをつくる / プロダクトを狙った市場に届ける

- ① ビジネス観点で必要な機能追加や改修を実施する  
(足りない機能を最速で追加する)
  - ③ データが蓄積されてきて**分析がより有効に**  
これまでに実施してきた施策/機能の整理やシステム負債の解消もスコープに入ってくる
- ② (アップデートが必要であれば)プロダクトの価値を明確にする

リリースして約2年が経過した頃

2015-05-15

## メンバーの声

リリース時は200台だったクルマが数千台に。  
「乗ってみたい」に出会えるカーシェアサービスとして  
やってきたが、  
これからも珍しいクルマばかり狙うの？

オーナーとドライバーのどちらに向  
けてプロダクトを作るべき？

リリースして約2年が経過した頃

クルマ好きに作るプロダクトと  
マス向けに作るプロダクト全然違うよね？？

2015-05-15

## ユーザーさんの声、メンバーの意見、実データを元に改めてプロダクトの価値を明確化

Anyca

## FY2018 KickOff

## だれもが数台のマイカーを持つ未来へ。

一家に一台、「これ」と決めたクルマに数年乗り続ける。多くの人が、そんなふうにしてクルマを乗り換えてきた。

しかし、クルマはもっと多種多様だ。そして、ひとつひとつに似合うシーンや気分がある。家族を連れてのお出かけには、SUV。買い物には、軽自動車。デートなら、オープンカーもいい。

暮らしに合わせてクルマを変える。そんなクルマとの関係が、カーライフをもっと豊かにしてくれる。

だから私たちは、Anycaというプラットフォームを通じて、クルマを持っている人と乗りたい人をつないでいく。眠っているクルマを減らし、ひとりひとりの愛車を生かすことで、社会全体にクルマの活躍の場を広げていく。

使うたび、好きなクルマが増える。そんなカーライフを、Anycaはすべての人に提供する。

DeNA ©DeNA co.,ltd. all rights reserved.

明確化した価値を元に、各年度の定性/定量目標を改めて策定

FY2018～FY2020 定性目標

 Anyca

だれもが数台のマイカーを持つ未来へ

FY2018

FY2019

FY2020

定性目標

定性目標

定性目標

定量目標

定量目標

定量目標

DeNA ©DeNA co.,ltd. all rights reserved.

12

# だれもが数台の マイカーを持つ未来へ。

一家に一台、「これ」と決めたクルマに数年乗り続ける。  
多くの人が、そんなふうにしてクルマを乗り換えてきた。

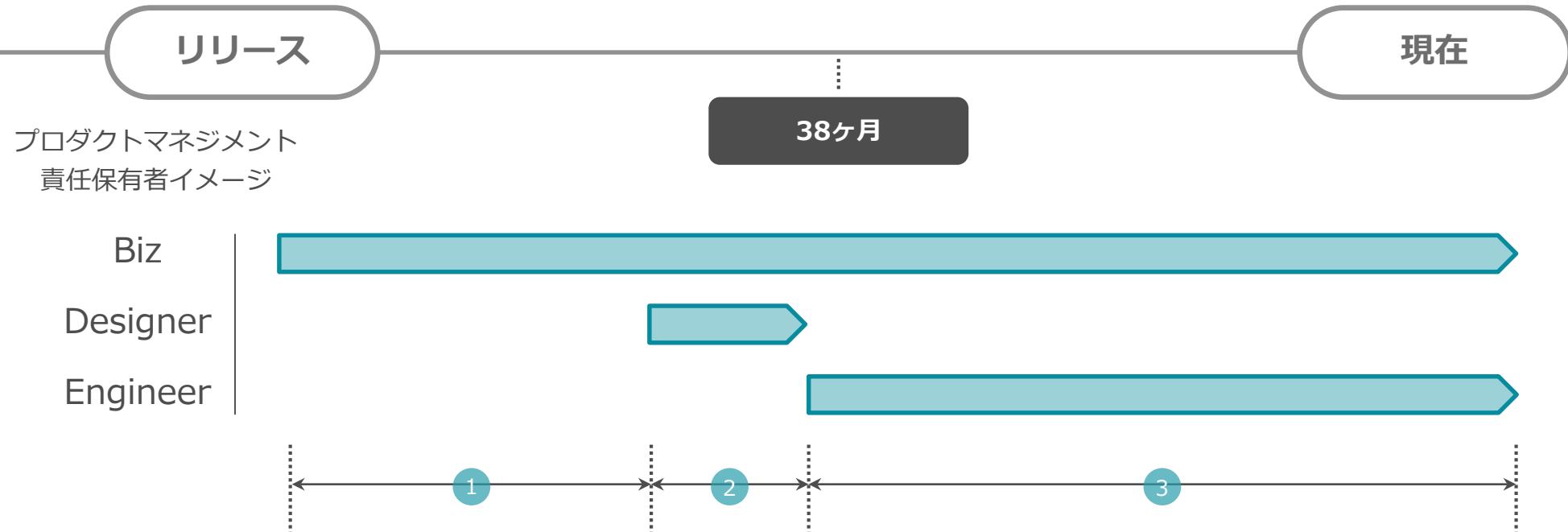
しかし、クルマはもっと多種多様だ。  
そして、ひとつひとつに似合うシーンや気分がある。  
家族を連れてのお出かけには、SUV。  
買い物には、軽自動車。デートなら、オープンカーもいい。

暮らしに合わせてクルマを変える。  
そんなクルマとの関係が、カーライフをもっと豊かにしてくれる。

だから私たちは、Anycaというプラットフォームを通じて、  
クルマを持っている人と乗りたい人をつないでいく。  
眠っているクルマを減らし、ひとりひとりの愛車を生かすことで、  
社会全体にクルマの活躍の場を広げていく。

使うたび、好きなクルマが増える。  
そんなカーライフを、Anycaはすべての人々に提供する。





価値を伴ったプロダクトをつくる / プロダクトを狙った市場に届ける

- ① ビジネス観点で必要な機能追加や改修を実施する  
(足りない機能を最速で追加する)
- ② (アップデートが必要であれば)プロダクトの価値を明確にする
- ③ データが蓄積されてきて分析がより有効に  
これまでに実施してきた施策/機能の整理やシステム負債の解消もスコープに入ってくる

どのように 価値を伴ったプロダクトをつくり、  
狙った市場に届けているか

～ どのように機能の仕様を策定しているか ～

Biz

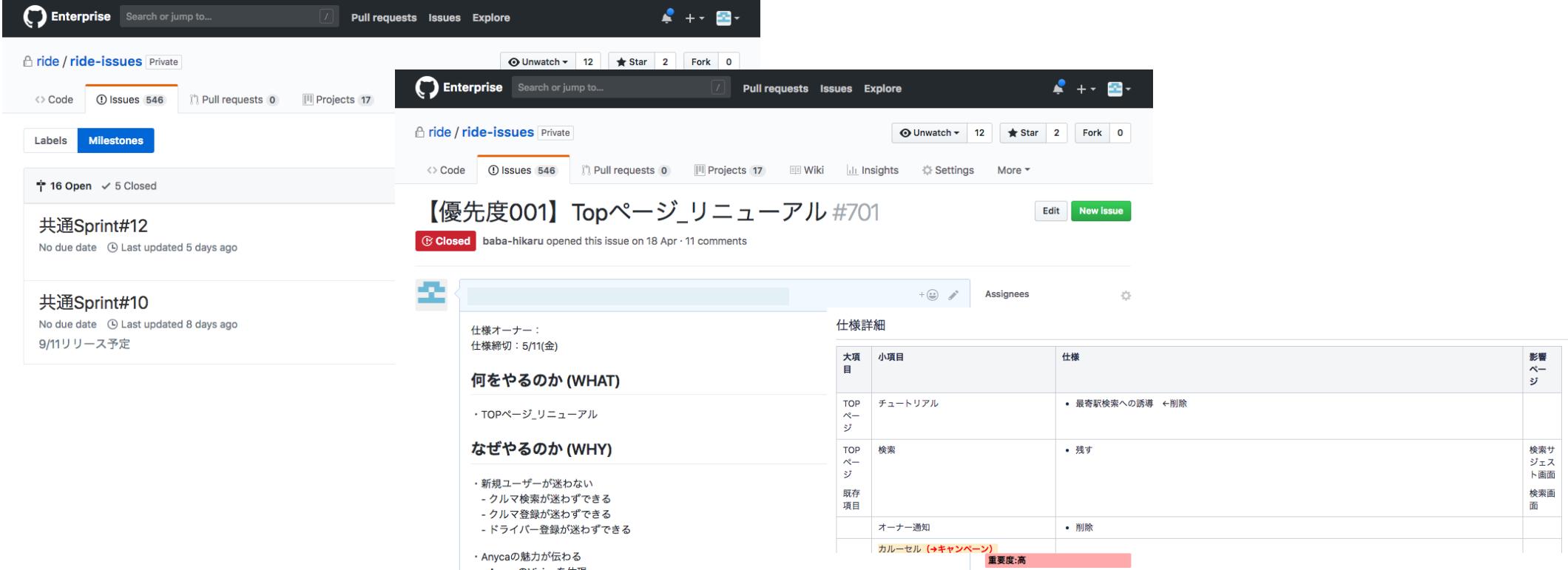
- Sprintで何をやるか/なぜやるか
- Sprint内の優先順位付

仕様書やデザイン案などは一切書かない

Engineer / Designer

- 目的最大化のためにどう作るか

エンジニアとデザイナーで仕様作成  
作りながら仕様変更可能



The screenshot shows two Jira software interfaces side-by-side, illustrating the collaboration between Business (Biz) and Engineers/Designers.

**Left Side (Business View):**

- Header:** Enterprise, Search or jump to..., Pull requests, Issues, Explore.
- Navigation:** Code, Issues (546), Pull requests (0), Projects (17).
- Milestones:** Labels, Milestones (selected).
- Issues List:**
  - 16 Open, 5 Closed.
  - 共通Sprint#12: No due date, Last updated 5 days ago.
  - 共通Sprint#10: No due date, Last updated 8 days ago, 9/1リリース予定.

**Right Side (Engineering View):**

- Header:** Enterprise, Search or jump to..., Pull requests, Issues, Explore.
- Navigation:** Code, Issues (546), Pull requests (0), Projects (17), Wiki, Insights, Settings, More.
- Issue Detail View:**
  - Issue #701: 【優先度001】Topページ\_リニューアル** (Closed, baba-hikaru opened this issue on 18 Apr · 11 comments)
  - Assignees:** (empty)
  - 仕様詳細 (Specification Details):**

大項目	小項目	仕様	影響ページ
TOPページ	チュートリアル	・最寄駅検索への誘導 ←削除	
TOPページ	検索	・残す	検索サジェスト画面 検索画面
既存項目	オーナー通知	・削除	
	カルーセル (→キャンペーン)	重要度:高	

## サービス説明会



ほぼ毎週開催

運営1：会員N

- ・サービスの概要説明
- ・質疑応答
- ・登録サポート
- ・問い合わせを増やすコツ/シェア事例なども紹介

## クルマ撮影会



ほぼ毎週開催

運営1：会員1

- ・プロのカメラマンによる無償の撮影
- ・クルマ1台につき平均100枚
- ・累積100,000枚の写真を撮影

## ユーザー交流イベント、他



毎月開催

運営N：会員N

- ・月例エントリーイベント
- ・サーキット走行会
- ・乗りまくりイベント
- ・デロリアン試乗イベント
- ・新旧ポルシェ乗り比べ
- ・オフロード走行会…など

※ 2018年9月時点のデータを基に集計



プロダクト/PRに関わるメンバーが  
ユーザーさんと直接話す機会を作る  
レビュー/お問い合わせ/SNS等も確認しやすい環境を作る



#user\_review ✎  
 ☆ | ♡ 8 | ☺ 0 | Add a topic

[bot] anyca-ope APP 10:09 AM  
 オーナー(user\_id:97184)からドライバー(user\_id:114885)

Nicolasy

レビュー(share\_id:170470)

この度はきれいに使っていただき、ありがとうございます。安心して貸すことができ、気持ちの良いシェアでした！福岡から横浜まで飛んで買い付けに行ったこだわりの愛車です笑そんな私のX3をたくさん褒めていただきとても嬉しかったです。内装はかなりシンプルですが、加速や安定性、そしてエンジン音などすばらしいので、駆け抜ける欲びを今回堪能されたようで良かったです！車好きならではの会話も楽しくて、温かいお人柄でした。これまでいろんな車に乗られてるようで羨ましいです笑また楽しくお話をできるといいなと思うので、機会ありましたらご利用よろしくお願いします！

やり取りの丁寧さ



時間の正確さ



クルマの使用マナー



Today at 10:09 AM

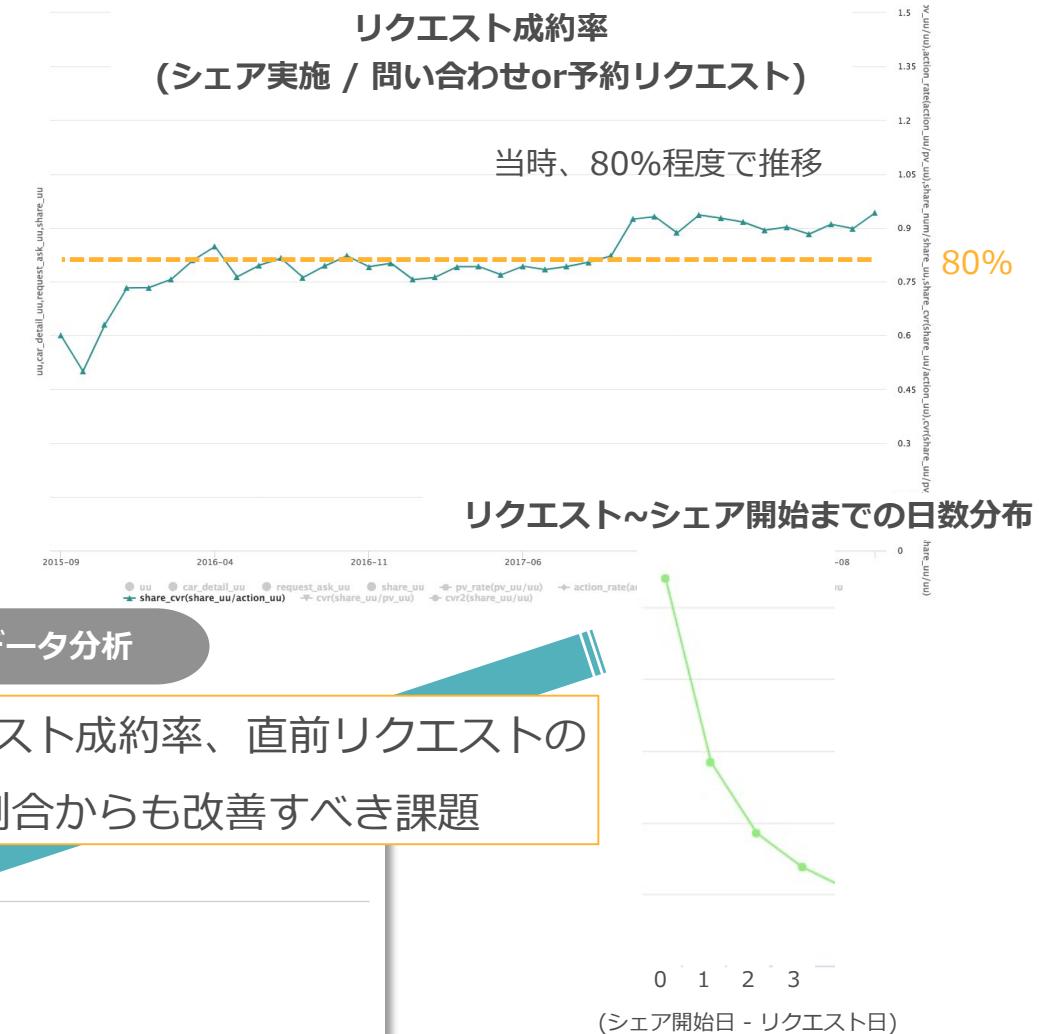
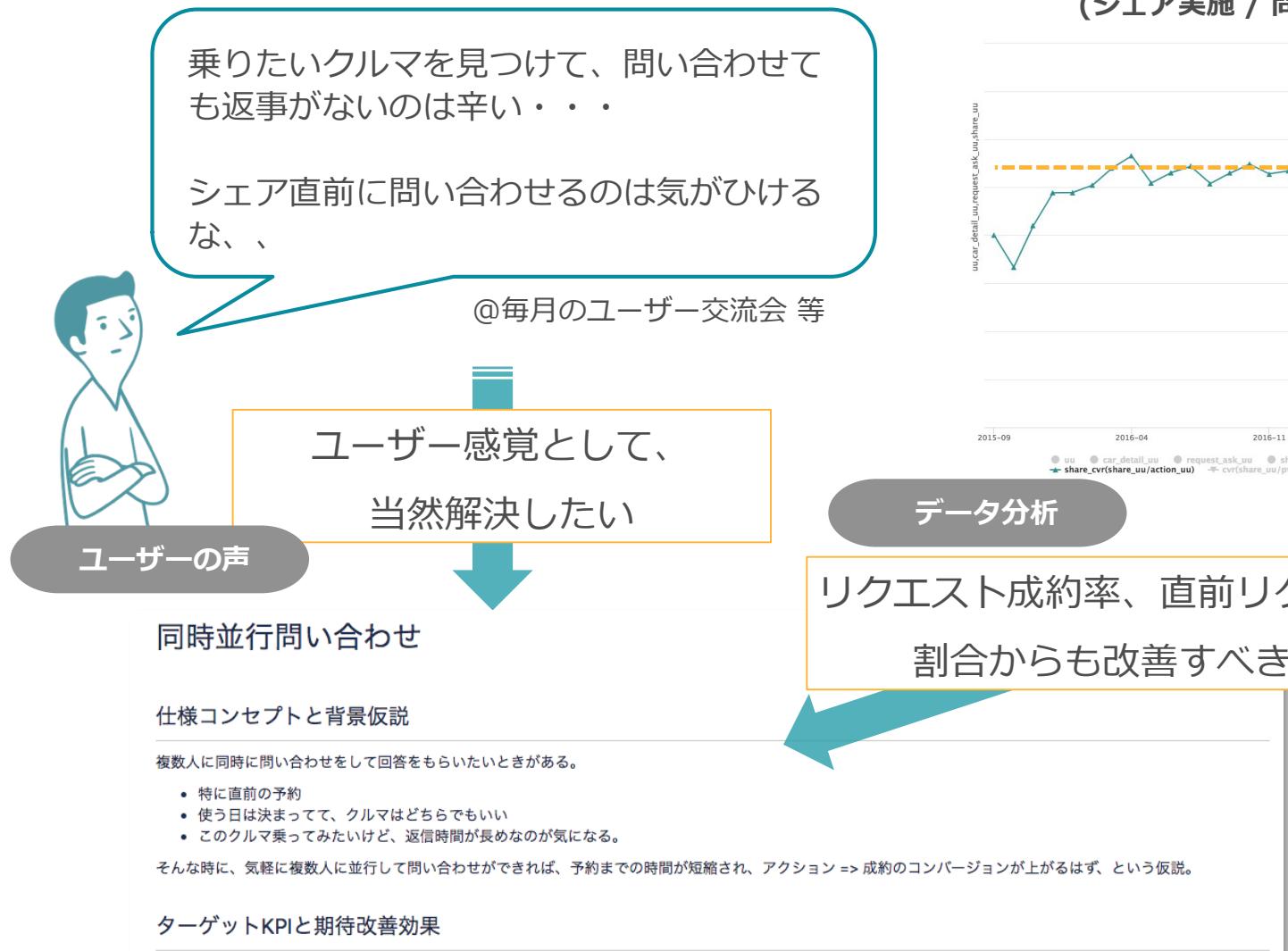
[bot] anyca-ope APP 10:28 AM  
 ドライバー(user\_id:93018)からオーナー(user\_id:139606)

ryo

レビュー(share\_id:171317)

またまたリピートさせていただきました。いつもながら親切丁寧なご対応、こちらの要望を全て聞いていただき本当に素晴らしいお方で出

## 例) 同時問い合わせ機能の追加～クローズまで



## 例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

17:51 docomo 96%

クルマについて



1/12

**C-450-Sport-AMG**  
Mercedes-Benz 2012

¥12,500  
休日(24時間)  
¥10,000  
平日(24時間)

-¥10,500  
2日目以降  
1日毎の割引

FREE DELIVERY +1

Okataro  
★★★★★ 100  
返答率 100% | 返答時間 3時間以内 | 承認率 90%

オーナーに問い合わせ

予約リクエスト

17:51 docomo 96%

検討リスト



**C-450-Sport-AMG**  
Mercedes-Benz

¥2,400 / day  
池袋



**C-450-Sport-AMG**  
Mercedes-Benz

¥2,400 / day  
池袋

削除

削除

検討リストのクルマへ同時に問い合わせ

! 検討リストについて

+ 検討リストに追加

17:53 docomo 96%

問い合わせ



**C-450-Sport-AMG**  
Mercedes-Benz

¥2,400 / day  
池袋



**C-450-Sport-AMG**  
Mercedes-Benz

¥2,400 / day  
池袋



**C-450-Sport-AMG**  
Mercedes-Benz

¥2,400 / day  
池袋

削除

削除

削除

! 同時問い合わせについて

ご利用時間

車検証未登録のクルマが含まれるため、シェアできない可能性があることに同意する

> 詳細を確認

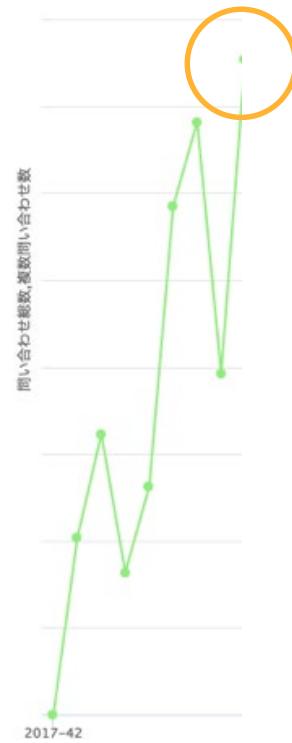
送信

例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

同時並行問い合わせ利用割合



$$\frac{\text{同時並行問い合わせ数}}{\text{総問い合わせ数}} =$$

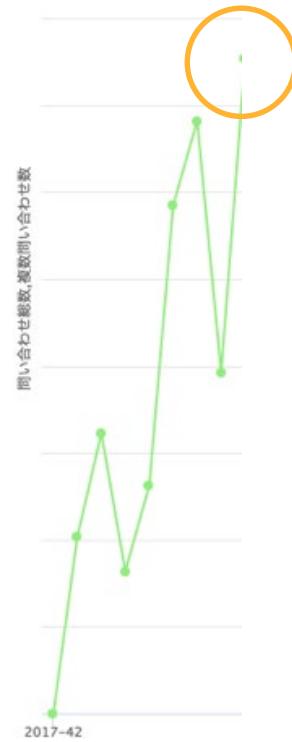


例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

同時並行問い合わせ利用割合



$$\frac{\text{同時並行問い合わせ数}}{\text{総問い合わせ数}} = 3\% \dots$$



価値がないから使われない?

or

認知されていないから使われない?

- ニーズがなかったのか？
- ニーズはあるが、障壁があるのか？
- ニーズはあるが、使い方がわからないのか？

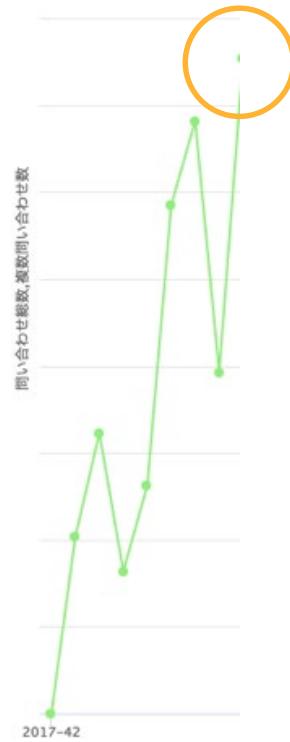
- そもそも気づかれていないのか？  
→ ログ調査

例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

同時並行問い合わせ利用割合



$$\frac{\text{同時並行問い合わせ数}}{\text{総問い合わせ数}} = 3\% \dots$$



価値がないから使われない?

- ニーズがなかったのか？
- ニーズはあるが、障壁があるのか？
- ニーズはあるが、使い方がわからないのか？

or 認知されていないから使われない?

- そもそも気づかれていないのか？  
→ ログ調査

今回のケースは、  
認知されていない事が原因

## 例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

[ride / ride-issues Private](#)

Unwatch 11 Star 2 Fork 0

Code Issues 477 Pull requests 0 Projects 14 Wiki Insights Settings More

同時並行問い合わせテコ入れ #473

Closed

commented on 11 Jan • edited

やってみて、シェア全体の利用率が10%に届かなかったら廃止。

何をやるのか (WHAT)

なぜやるのか (WHY)

現状、同時並行問い合わせの利用は3%程度にとどまる。  
<https://argus.analytics.mbgja.jp/app/project/113/report/64915>

ただ、潜在的なニーズはあるはずで、全シェアの内直前のリクエストなどは25%程度あることから、シェア全体の10%くらいは平行問い合わせ

## 認知獲得のためのテコ入れ

commented on 24 Jan • edited

KPI

同時問い合わせの利用率が上がったか

argus: 通常問い合わせと並行問い合わせの比率を時系列で見る  
<https://argus.analytics.mbgja.jp/app/project/113/report/64915>  
 想定: 本施策リリース後は、以前よりも同時問い合わせの比率が増える

直前シェアが増えたか

argus: 本施策の前後で分けて、横軸がリクエスト時点からシェアまでの時間の長さ、縦軸がシェア数となるグラフを出す。  
<https://argus.analytics.mbgja.jp/app/project/113/report/74462>  
 想定: 本施策リリース後は、以前よりも直前シェア数/月が増える

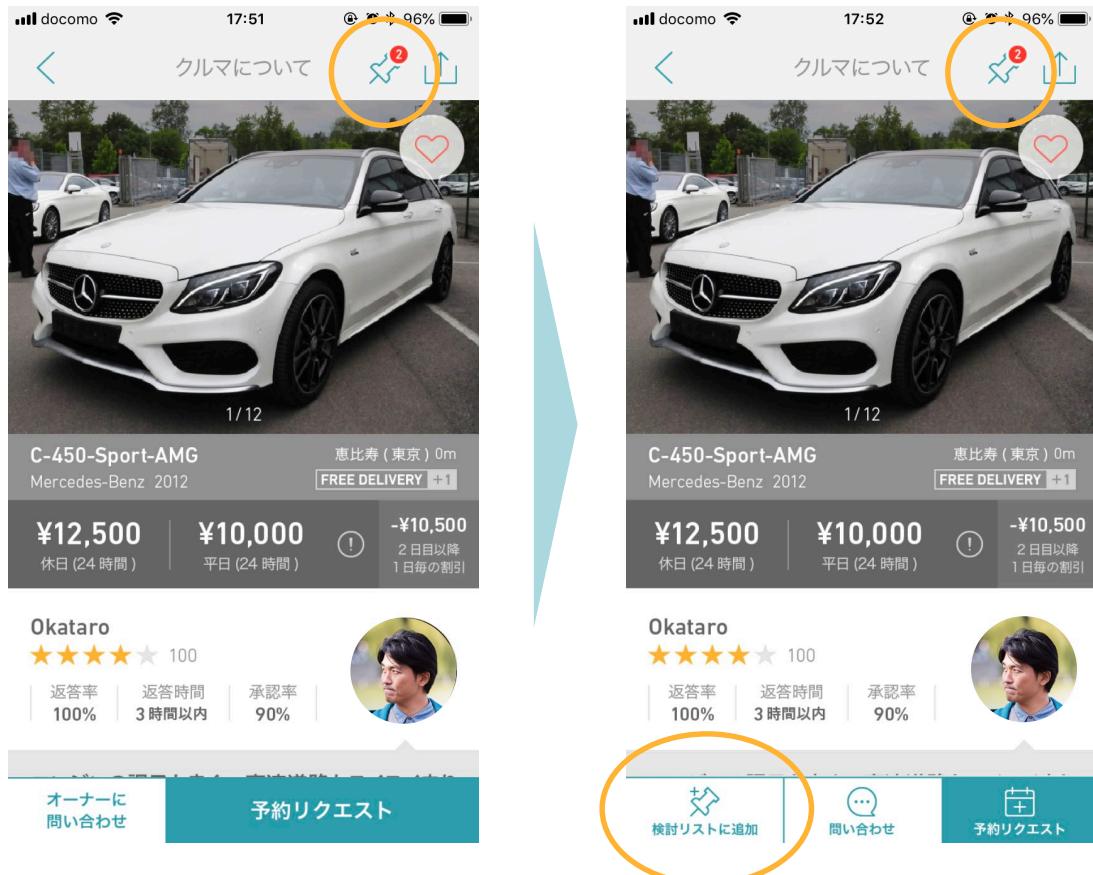
直前問い合わせが増えたか

argus: 本施策の前後で分けて、横軸が同時問い合わせ時点からシェア希望日時までの時間の長さ、縦軸が同時問い合わせ数の分布となるグラフを出す。  
<https://argus.analytics.mbgja.jp/app/project/113/report/74734>  
 想定: 本施策リリース後は、以前よりも直前問い合わせ数/月が増える。

\*直前問い合わせは増えてるのに直前シェアが増えてないような場合、そもそもオーナーが直前リクエストに対応できていないという別の問題がある。  
 \* 同時問い合わせで日付指定しない場合もあるので、十分なデータ量が集まるか？

例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

必ず使われる導線上に配置



お知らせ送信



Anycar(エニカ)事務局です。  
いつもAnycarをご利用いただき、ありがとうございます。

先日のアプリのアップデートにより搭載された「**同時問い合わせ機能**」についてご紹介させて頂きます！  
※より詳しい説明につきましては、[こちら](#)に掲載しております。

記事作成

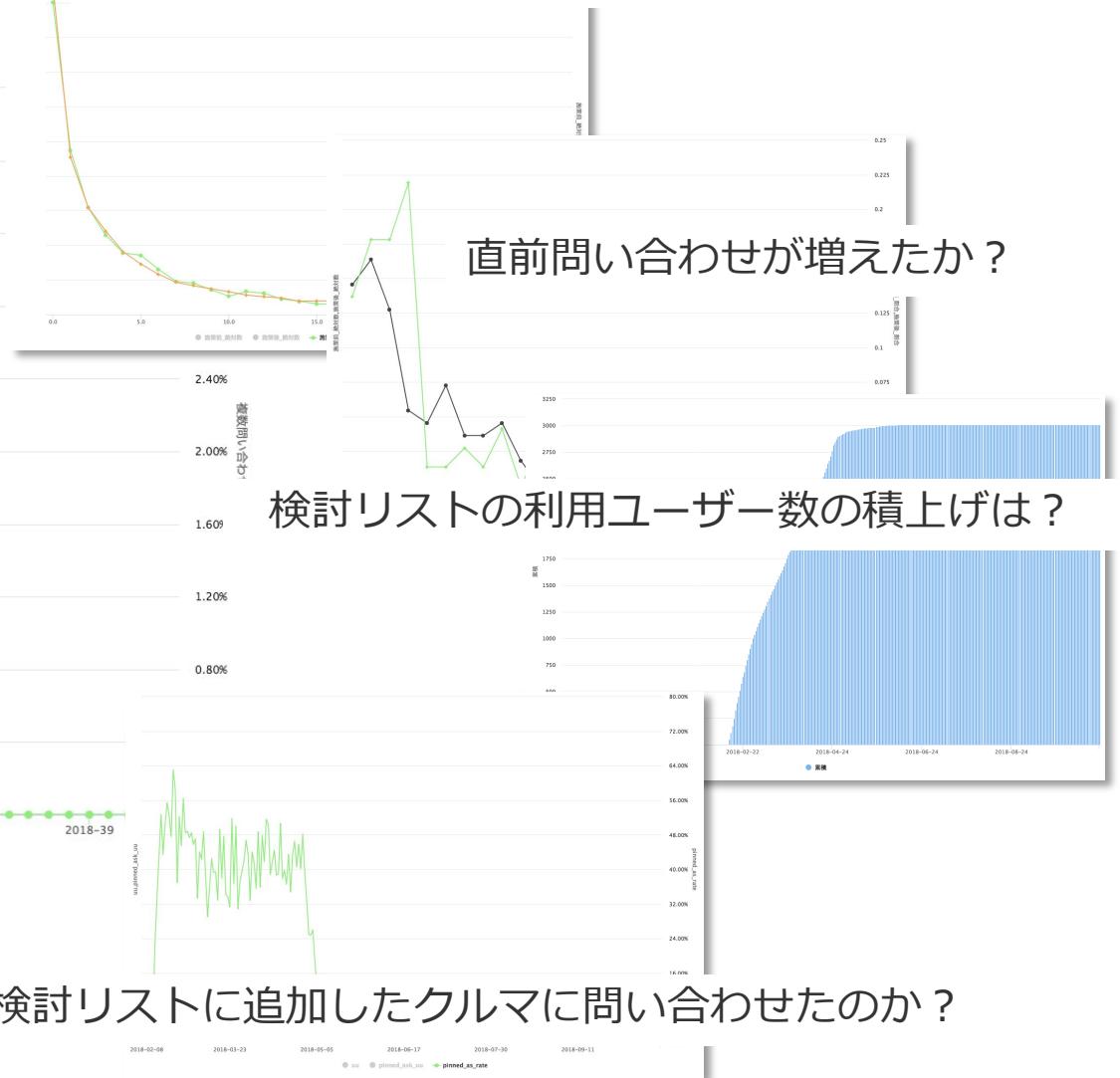


## 例) 同時並行問い合わせ機能の追加～クローズまで

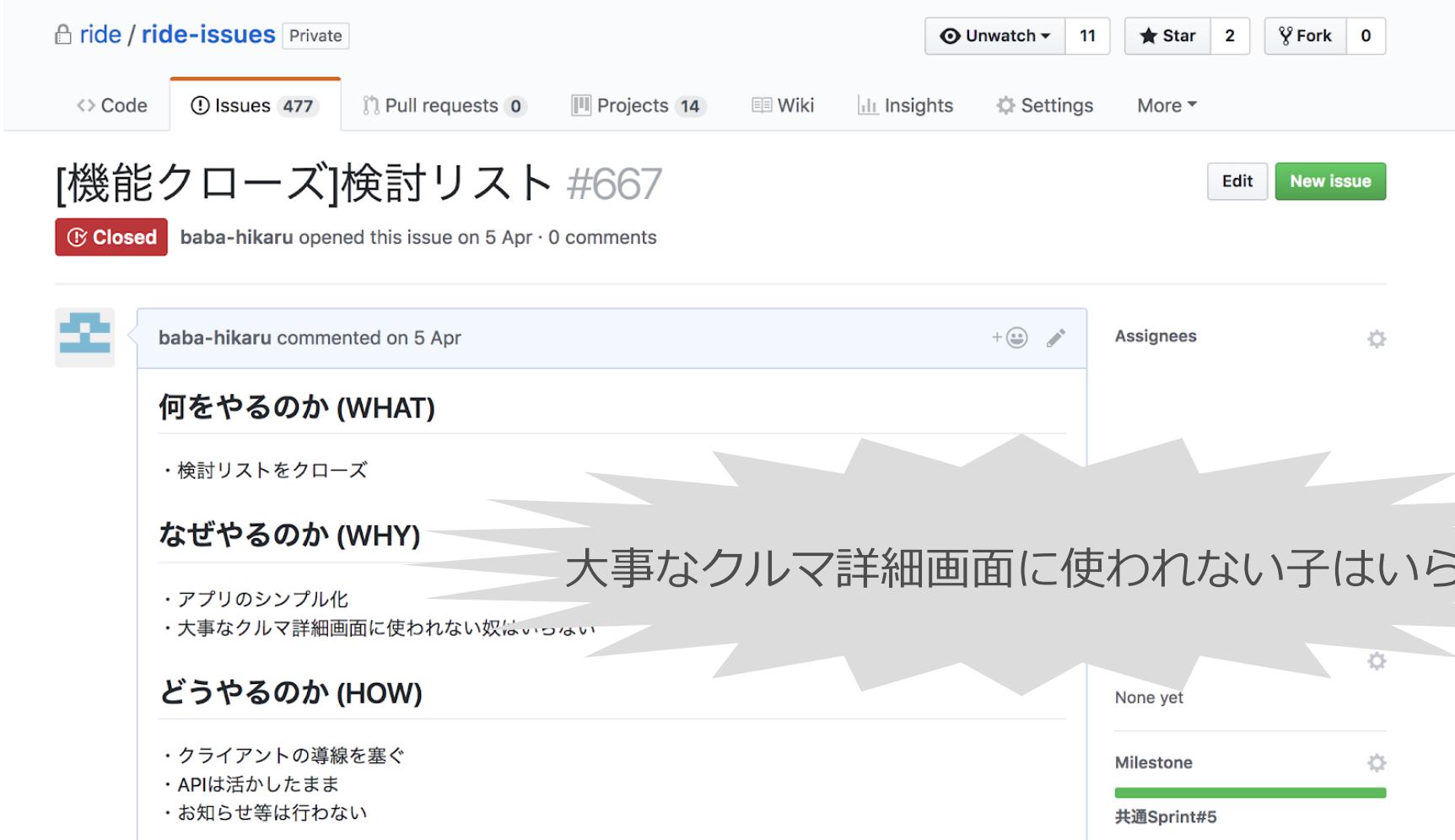
### 同時並行問い合わせ利用割合



### リクエスト時からシェア開始までの日数の分布



例) 同時問い合わせ機能の追加～クローズまで



ride / ride-issues Private

Unwatch 11 Star 2 Fork 0

Code Issues 477 Pull requests 0 Projects 14 Wiki Insights Settings More

## [機能クローズ]検討リスト #667

Closed baba-hikaru opened this issue on 5 Apr · 0 comments

baba-hikaru commented on 5 Apr

Assignees

None yet

Milestone

共通Sprint#5

+ 😊 🖊

何をやるのか (WHAT)

- ・検討リストをクローズ

なぜやるのか (WHY)

- ・アプリのシンプル化
- ・大事なクルマ詳細画面に使われない奴はいらない

どうやるのか (HOW)

- ・クライアントの導線を塞ぐ
- ・APIは活かしたまま
- ・お知らせ等は行わない

大事なクルマ詳細画面に使われない奴はいらない

- プロダクトの価値を明確にする
- 価値を伴ったプロダクトをつくる
- プロダクトを狙った市場に届ける

- プロダクトの価値を明確にする
- 価値を伴うプロダクトをつくる
- プロダクトを狙った市場に届ける  
**招待コード** 「babainvite」

2500pt(2500円相当)プレゼント中!!

DeNAのものづくり全般に関するトピックを  
発信するTwitterアカウントをつくりました！  
ぜひフォローしてください。

 @DeNAxTech をフォロー

カンファレンス情報や登壇レポート



ブログや記事のご紹介

DeNAの「人」と「働き方」の"今"を届ける。  
PEOPLE CULTURE  
18.08.10  
Aを卒業した僕が、AI創薬で新たなチャレンジをしに戻ってきた理由  
#エンジニア #ヘルスケア #マネージャー #創薬  
タグをすべて表示する  
フルスクリーン by DeNA  
このページに「いいね！」  
友達45人が「いいね！」しました

Meetupイベントなどのお知らせ

