



コンテンツオペレーションSaaS ・ SaaS / デジタルマーケティング ・ ドイツ、ベルリン ・ 継続中

AI時代に対応するため、7年間のSaaSパートナーシップを- 再構築。アーキテクチャの安定化、AIアシスタントの- 導入、製品戦略の再定義を実現。

クライアントの背景

クライアントは、DACH地域（ドイツ語圏）の出版社、代理店、企業にサービスを提供するベルリン拠点のSaaS-
コンテンツオペレーションプラットフォームです。2011年に設立されたこのプラットフォームは、約500社の有料顧客に対し、-
戦略立案、編集ワークフロー、制作、配信、パフォーマンス分析を含むコンテンツライフサイクル全体をカバーしています。

ドイツの主要ベンチャーキャピタルからの支援を受け、同社はドイツ語圏のコンテンツマーケティングソフトウェア市場において、広範-
な機能よりも編集ワークフローの深さに特化することで確固たる地位を築いてきました。従業員約26名、年間経常収益（ARR）280万-
ドル規模で、リーンかつ製品に特化したチームとして運営されています。

課題

2022年までに、クライアントは長年にわたり機能を追加し続けていました。それぞれの新機能は開発当初は具体的な課題を解決-
していましたが、機能の蓄積により、ユーザーにとっては煩雑に感じられ、社内でのメンテナンスも困難な製品となっていました。-
プラットフォームは機能していましたが、かつてのような洗練された状態ではありませんでした。マーケティングチームは毎日-
プラットフォームを開いて企画、執筆、公開を行っていましたが、その体験はかつての集中型ツールとしての姿から乖離していました。

同時に、3つの問題が複合的に発生していました。第一に、重要な局面でリード開発者が退職し、開発のペースが乱れ、残されたチーム-
のキャパシティに大きな負担がかかりました。第二に、新たに構築された主要なパフォーマンス分析モジュールは多大な開発投資を費-
やしたにもかかわらず、顧客の実際の業務フローと合致せず、利用データからもその不一致が確認されました。第三に、TinyMCEから-
CKEditorへの移行は、単なるエディタの入れ替えに見えましたが、予想以上にシステム全体に影響を及ぼし、チーム単独では吸収-
しきれないほどの連携したQA作業が必要となりました。

これらの差し迫った問題の根底には、戦略的な問いがありました。それは、「どの機能が真にユーザーに貢献し、どの機能が顧客維持-
や成長に繋がらずに技術的負債を蓄積しているのか」というものです。この問いに誠実な答えを出さなければ、いかなる再構築も同じ-
パターンを繰り返すことになります。

アプローチ

Gradionはプラットフォームの初期段階からクライアントと協業しており、2022年の取り組みは新たな関係ではなく、既存の関係をより-
深めるものでした。この歴史的背景があったからこそ、Gradionはコードベース、チームの力学、そして製品の実際の利用パターンを既-
に深く理解していました。

最初のステップはチームの安定化でした。Gradionはシニア開発者を投入し、開発の信頼性を回復させ、社内チームの技術的負担を軽減-

し、予測可能なリリースサイクルを再確立しました。これは一時的な解決策ではなく、その後のすべての取り組みの基盤となりました。

製品戦略においては、Gradionは企業のリーダーシップ層と連携し、実際の利用データに基づいて機能セットの監査を実施しました。特に、主要なパフォーマンス分析モジュールは顕著な例でした。多大な投資が行われたにもかかわらず、クライアントにほとんど利用されていないという明確な証拠があったのです。このモジュールの廃止と、その分の開発リソースをより影響力の高い作業に再配分するという共同決定は、困難ながらも明確に下されました。

CKEditorへの移行は、QA体制の強化とデリバリー調整の厳格化によって滞りなく進行しました。新しいエディターは既存ユーザーに中断を与えることなくリリースされました。

長期的な変更はアーキテクチャに及びました。再構築されたシステムはバグ発生率とサポート負荷を軽減し、プラットフォームの保守性と拡張性を向上させました。機能開発は利用状況に基づいたモデルへと移行し、各リリースが社内の仮説ではなく、実際のクライアント行動データに根ざしていることを保証しました。

この基盤が整ったことで、SEOガイダンス、可読性向上、ワークフローの促進を支援するために設計された待望のAIアシスタントが、ついに本番環境にリリースされました。

成果

クライアントとのパートナーシップは7年間継続しており、現在も進行中です。当初はアウトソーシング契約として始まった関係は、共同製品オーナーシップに近いモデルへと発展しました。

AIアシスタントのローンチ：長年ロードマップにあった機能がユーザーに提供され、SEO、可読性、ワークフローガイダンスを執筆インターフェースに直接統合しました。

アーキテクチャの安定化：再構築されたコードベースにより、バグとサポートリクエストが減少し、保守運用コストが削減されました。

チームのデリバリー回復：シニア開発者の配置により、少数精鋭のエンジニアリングチームにおける開発速度が安定しました。

主要パフォーマンスモジュールの廃止：困難ながらも明確な決定を下し、エンジニアリングリソースを、測定可能な導入実績を持つ機能に再投資できるようにしました。

CKEditor移行の完了：複雑なエディターの切り替えを、ユーザーに影響を与えることなく実現しました。

機能開発の利用状況駆動化：各リリースが実際のクライアント行動データに基づいています。

この取り組みは、コードベースに関する深い知識を持つ長期的なパートナーが、ゼロから始める新しいチームよりも迅速に困難な製品決定を下し、実行できるという一貫したパターンを示しています。

提供サービス

- システム再構築
- メンテナンスとアップグレード
- AIとエディターの統合
- 製品開発支援
- エンジニアリングチームの安定化
- 機能の合理化と製品戦略

技術スタック

- CKEditor (TinyMCEからのエディター移行)
- AIアシスタント統合 (SEO・可読性・ワークフロー)
- SaaSコンテンツオペレーションプラットフォーム

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com