



戦略的デジタルエージェンシー ・ デジタルサービス - Eコマースエージェンシー / Shopwareスペシャリスト ・ ドイツ ・ 継続中

コロナ禍後の市場減速期においても成長の勢いを維持した- エンジニアリングパートナーシップ

クライアントの背景

クライアントは、ドイツを拠点とするEコマース専門のデジタルエージェンシーです。戦略立案者、開発者、デザイナーからなる50名のチームを擁し、パフォーマンスと美しさが融合したオンラインストアを構築しています。

同社の核となる強みはShopwareエコシステムです。コンバージョンに繋がるUXと長期的な技術的拡張性の両方を求めるマーチャントに対し、プラットフォームの設計、開発、最適化をエンドツーエンドで提供しています。10年以上にわたり事業を展開し、すべてのストアフロントがユーザー体験であると同時に成長エンジンであるという原則に基づき、その評価を確立してきました。

課題

2020年代初頭のEコマースブームは長くは続きませんでした。コロナ禍後の市場環境が正常化するにつれて、デジタル支出は減速し、マーチャントの予算は引き締められました。エージェンシーにとって、これは新規クライアントの獲得と安定したプロジェクトフローの維持が困難になる環境を意味しました。まさにこの時期に、チームと市場での地位を守るための運用安定性が求められていたのです。

複数の運用上の課題が同時に浮上しました。インバウンド案件の減少は、外部開発パートナーに対して一貫性のある有意義な作業を保証することを困難にしました。クライアントとGradionチーム間のタイムゾーンのずれは、コミュニケーションギャップを生み出しました。数時間の時差によりフィードバックループが遅延し、数時間で完了すべき意思決定に数日を要する事態となりました。

スケジューリングの問題に加え、スコープ定義の問題も発生しました。プロジェクトの要件が不明確であったため、手戻り作業が発生しました。Gradionの開発者は技術的には有能でしたが、最大限の効果を発揮するためには、エージェンシーのワークフローへのより明確な統合が必要でした。課題は能力ではなく、外部市場からの圧力にさらされている環境下での運用上の連携でした。

クライアントは、単にコードを提供するだけでなく、案件量の変動し、利益率が厳しくなる中でも、社内チームの連携された延長として機能する、より強力なパートナーシップを求めています。

アプローチ

エンゲージメント全体を再構築するのではなく、Gradionと代理店は、時間とともに効果が積み重なるような、的を絞った運用調整に注力しました。その指針となったのは、より良い業務フローを確立し、摩擦を減らし、コラボレーションの質そのものが市場で評価されるようにすることでした。

最初の施策は、プロジェクトマネジメントの支援でした。Gradionは専任のPMを配置し、コミュニケーションを明確化し、作業開始前のスコープ定義を厳密化し、厳しい納期と予算内でスプリントを推進しました。この単一の変更により、手戻りが大幅に削減されました。より明確な指示書が提供されたことで、開発者は軌道修正に費やす時間を減らし、より多くの時間を成果物の出荷に充てることができたためです。

第二の施策は、スケジュールリングの最適化でした。会議時間をヨーロッパ時間の午後の早い時間帯に移動させることで、Gradionチームとの実質的な連携時間を確保しました。これにより、以前は非同期フィードバックループを停滞させていた「サイレントアワー」が短縮され、フィードバックが同日中に対応可能なタイミングで届くようになりました。

第三の施策は、ワークロード計画でした。定期的なチーム間の連携セッションにより、クライアントのプロジェクトパイプラインが変動しても、Gradionの開発者が継続的に業務に従事し、最大限に活用されることを保証しました。プロジェクト間にキャパシティギャップを残すのではなく、両チームは事前に計画を立て、意図的に作業を順序立てて実行しました。

特に重要な点として、Gradionは、スタックに再配置された汎用的な開発者ではなく、Shopwareの専門家である開発者を配置しました。この技術的な適合性により、代理店環境で通常発生する立ち上げコストが削減され、Shopwareエコシステムにおける代理店のより明確な市場ポジショニングが強化されました。予算を重視する市場において、専門性は競争上の強力なシグナルであり、信頼できるShopwareに精通したデリバリーパートナーを持つことで、そのシグナルはさらに強固なものとなりました。

成果

70%+

請求可能時間を維持、スプリント全体で高い稼働率、堅実なワークロード計画を反映

これらの調整は、測定可能な運用改善と戦略的なポジショニング上のメリットをもたらしました。

70%以上の請求可能時間を維持：スプリント全体で高い稼働率を維持し、堅実なワークロード計画と有意義な成果を反映しました。

タイムゾーンを跨いだスムーズなコラボレーション：勤務時間の再調整によりフィードバックループが短縮され、両チームはほぼ共通のペースで業務を遂行できるようになりました。

手戻りの削減：明確なスコープ定義とPM支援により、以前はデリバリー効率を低下させていたプロジェクトの遅延が解消されました。

より明確な市場ポジショニング：専門家によるデリバリーチームに支えられたShopwareへの代理店の注力は、慎重な市場において差別化された優位性をもたらしました。

エンゲージメントを通じた開発者の定着：影響力があり、適切にスコープされた安定した業務の流れは、Gradionチームの投資と効果を維持し、長期的なアウトソーシングパートナーシップを損なう一般的な離職を防ぎました。

この期間における代理店の物語は、爆発的な成長ではなく、運用規律を通じた回復力にあります。ポストコロナの減速期は、より効率的で、より連携の取れた国境を越えたパートナーシップを構築する機会へと転換されました。

提供サービス

- Shopware開発（専門家）
- プロジェクトマネジメント支援
- 国境を越えたチーム統合
- ワークロード計画とスプリント調整
- タイムゾーンに合わせたコラボレーション設計

技術スタック

- Shopware（コアプラットフォーム）
- Eコマースフロントエンド開発
- アジャイル／スプリントベース開発

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