



Shopware AG ・ SaaS / コマースプラットフォーム・オープンソースEC ・ ドイツ、シェッピンゲン（グローバルプラットフォーム） ・ 継続中

売上原価を40%削減。AIコパイロットを開発・提供。 - Gradionのエンジニア21名が製品開発組織に参画。

10+

AI搭載機能

40%

ベトナム拠点のGradionチームによる売上原価削減

クライアントの背景

Shopware

AGは、ドイツのシェッピンゲンに本社を置くオープンソースのeコマースプラットフォームプロバイダーです。同社のプラットフォームは、中小企業から大企業のリテラーまで、B2C、B2B、D2Cのあらゆるコマースモデルに対応し、世界中の数十万のマーチャントのオンラインストアを支えています。Shopwareは、強固な開発者エコシステム、成長中のSaaS提供、活発なパートナーネットワークを持つフル機能のコマースプラットフォームとして競争力を発揮しています。eコマースの状況がAI駆動のマーチャントツールとノーコードストア管理へと移行する中、Shopwareは戦略的要件を特定しました。それは、人員コストを比例的に増加させることなく、業界をリードするAI機能を迅速に構築することでした。

課題

Shopwareは、独立して解決できない、相互に関連する3つの課題に直面していました。

第一に、技術的な複雑さです。中小規模のマーチャントがコードを書かずにストアを立ち上げ、カスタマイズし、最適化できるようにするには、既存の複雑なプラットフォームの上に新たな抽象化レイヤーが必要でした。これを構築するには、迅速なペースで高度なエンジニアリング能力が求められました。

第二に、競合からの期待です。インテリジェントな商品コンテンツから自動化されたワークフロー、自然言語による分析クエリに至るまで、AIを活用したマーチャント体験に対する市場の要求は加速していました。Shopwareは追従するのではなく、リードする必要がありました。これは、市場がLLMベースおよび生成AI機能を当たり前のものと認識する前に、それらを提供することを意味しました。

第三に、経済的な側面です。ドイツで直接雇用を通じて世界クラスの製品エンジニアリングチームを、競争力を維持するために必要な速度で拡大することは、プラットフォームコストを押し上げ、利益率を圧迫し、価格設定の柔軟性を制限することになったでしょう。Shopwareは、プロダクト主導の成長と両立するコスト構造で、優れた技術的成果を提供できるパートナーモデルを必要としていました。

この複合的な課題は、急成長するSaaSプラットフォームにとって珍しいものではありませんが、人材の質、提供速度、コスト効率という3つの側面すべてを同時に満たせるパートナーを見つけることは稀です。

アプローチ

Gradionは、Shopwareの製品開発組織内に21名のエンジニアリングおよびアーキテクチャチームを組み込みました。このエンゲージメントモデルは、単なる人材派遣とは異なり、Gradionチームは製品戦略に参加し、独立したアーキテクチャ決定を行い、社内組織と同等の責任を持って業務を遂行しました。

最も重要な共同成果は、ShopwareのAI Co-pilotです。これは、販売者のワークフローから摩擦を取り除くために設計された10以上のAI搭載ツールスイートです。主要なコンポーネントは以下の通りです。

Flow Builder：販売者がコードを書かずに顧客とのインタラクションや注文処理プロセスを自動化できるノーコード自動化エンジンです。Gradionチームはこれを、プラットフォームの再構築なしに新しいワークフロータイプに対応できる、構成可能で拡張性の高いシステムとして構築しました。

AI生成型製品説明：基本的な製品データを魅力的でSEOに最適化されたコンテンツに変換する生成AI機能です。この機能は、販売者の時間的負担を軽減しつつ、出品品質と検索パフォーマンスを向上させます。

インテリジェント検索とデータ品質：自然言語クエリ機能により、販売者はSQLや手動でのデータ抽出なしに、正確な分析リクエストを実行できます。例えば、「ドイツ在住で100ユーロ以上を消費した顧客」を特定するといったことが可能です。AI強化されたデータ品質ツールは、同時に手動エラー率を低減します。

LLMおよび生成AI統合：Gradionのアーキテクチャ作業により、Shopwareのプラットフォームは、基盤となるLLM機能の進化に合わせて、保守・アップグレードが可能な形でモデル統合をサポートするように拡張されました。

ベトナムを拠点とするチーム体制は、経済的な判断であると同時に、スピード面でも優位性をもたらしました。単一の優秀なエンジニアリングハブに集約することで、分散型マルチベンダーモデルよりも迅速な知識移転と一貫したチーム文化を実現しました。

成果

40%

ベトナムを拠点とするGradionエンジニアリングチームによる売上原価（COGS）削減

10+

Shopware AI Co-pilotスイートの一部として出荷されたAI搭載機能

21名

製品イノベーションとプラットフォームのスケラビリティを推進し続けるGradionチーム

このパートナーシップは、コスト、製品、市場での地位において測定可能な成果をもたらしました。

ベトナムを拠点とするGradionエンジニアリングチームによる売上原価（COGS）40%削減 - このエンゲージメントにおける最も重要な財務的成果

Shopware AI Co-pilotスイートの一部として10以上のAI搭載機能を出荷

21名のGradionチームが製品イノベーションとプラットフォームのスケラビリティを継続的に推進

Flow Builderが稼働 - 販売者がコードなしでプロセスを自動化し、サポート負荷を軽減し、プラットフォームの定着率を向上

販売者全体でAI機能の強力なユーザー採用を達成し、Shopwareの競争優位性を強化

信頼と連携に基づいたパートナーシップ - 単なる取引的なデリバリーではなく、共有ロードマップの成果への相互投資

売上原価（COGS）40%削減は、人材戦略が単なる採用問題ではなく、製品戦略の一部として扱われる場合に何が可能になるかを示しています。

"Gradionは私たちの独自のニーズを理解し、それに応じてソリューションを適応させてくれます。長期的なパートナーシップへのコミットメントと、Win-Winの関係に焦点を当てる姿勢が、私たちの協業の成功に貢献しています。真のパートナーシップだと感じており、プロジェクトの成功を後押ししてくれます。Gradionが新しい人材を進行中のプロジェクトに統合するスピードと容易さは、他に類を見ないものです。"

Dennis Höting

製品開発ディレクター

提供サービス

- AI Co-pilot開発
- 10以上のAI搭載プラットフォーム機能
- ノーコードワークフロー自動化（Flow Builder）
- LLMおよび生成AI統合
- プラットフォームエンジニアリングとスケーラビリティ

技術スタック

- Shopwareプラットフォーム（オープンソースコア+SaaS-レイヤー）
- LLM／生成AI（商品説明・インテリジェント検索）
- 自然言語クエリ処理
- CI/CDおよびプロダクトスケールでのアジャイル開発

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