

CData Arcでオンプレミスの基幹システムとCRMを連携。工数60%削減と事業横断の顧客データ活用を実現

ヒューマンリソシア株式会社では、事業ごとにサイロ化していた顧客データの横断活用を実現するため、データ連携ツール『CData Arc』を導入し、派遣事業の基幹システムに蓄積された膨大な派遣事業のデータを、基幹システムの改修なしでCRM/SFAシステムHubSpotへ連携。全社横断のデータ基盤構築をスクラッチ開発比60%の工数削減、約400万円のコスト削減で実現。

データソース



基幹システム

契約データ、取引データ

データ連携基盤



データ連携ツール CData Arc

データ粒度調整、データルール適用、
データ形式変換

データ活用



CRM/SFAシステム HubSpot

顧客管理、案件管理、活動管理

ヒューマンリソシア株式会社は、人材派遣・人材紹介・BPO・DXソリューションの4事業を軸に展開する総合人材サービス企業です。DXソリューション事業では企業のDX推進に向けたソリューションの導入・活用支援を手がけており、CData製品の販売代理店として顧客企業へのデータ連携ソリューションの提案も行っています。

同社では各事業・部門がそれぞれ異なるシステムを運用してきた結果、顧客データが事業をまたいでサイロ化し、事業部横断でのデータ活用にはExcelでの手作業が必要な状況が続いていました。そこで、全社CRM/SFAとして導入したHubSpotへのデータ連携ツールとして『CData Arc』を採用。OracleコネクタによるDB直接接続により、既存のシステムに改修を加えることなく、基幹システムからHubSpotへの連携モジュールをスクラッチ開発比60%削減の工数で構築しました。現在は1時間に1回のデータ自動連携が稼働し、HubSpot上で社内の顧客データを一元的に把握できる体制が整いました。

Challenges

- ・ 各事業が独自のシステムで運用されてきた結果、顧客データが事業ごとにサイロ化し、全社横断でのデータ活用ができない状態が続いていた
- ・ データの横断活用には手作業での結合・集計が必要で、情報の鮮度低下を招くとともに集計作業に多大な工数がかかり、タイムリーな意思決定の妨げとなっていた
- ・ 膨大な派遣事業のデータを保有する基幹システムは業務上欠かせないシステムであるため、高負荷や改修リスクを避けながら、限られたエンジニアリソースでスピーディかつ安定した連携基盤を構築する必要があった

Solutions

- ・ CData ArcのOracleコネクタによるDB直接接続を採用し、基幹システムからHubSpotへのデータ連携基盤を構築。サイロ化していたデータを統合し、各事業の担当者がHubSpot上で全事業の顧客情報を一箇所で把握できる環境を実現
- ・ CData Arcでデータ連携を自動化し、Excelを介した手作業の集計・結合運用から脱却。1時間に1回の自動連携によってデータを継続的に最新の状態に保つ運用を実現
- ・ PoCの1ヶ月間で基幹システム・HubSpot間の連携を実務レベルで検証完了し、本番稼働へ。スクラッチ開発比60%削減の90人日で30本の連携モジュールを構築し、年間固定ライセンス体系による約400万円のコスト削減も実現

本件をリードされた、DX推進部 徳永氏にお話を伺いました。

Q: 今回のプロジェクトに取り組まれた背景を教えてください。

徳永氏: 弊社は人材派遣を起点に事業を拡大してきた会社で、現在は人材派遣・人材紹介・BPO・DXソリューションの4事業を軸に、幅広いサービスを展開しています。DXソリューション事業では企業のDX推進に向けたソリューションの導入・活用支援を手がけており、CData製品の販売代理店として顧客企業へのデータ連携ソリューションの提案も行っています。

このような事業体系で各事業が独自のシステムで運用されてきた結果、社内のデータが事業ごとに分断された状態になっていました。その中で特に課題の核心にあったのが、派遣事業の基幹システムです。Javaで構築されたスクラッチシステムで、長年にわたり派遣事業を支え続けてきた同システムには、案件・契約情報が蓄積されており、約800名の派遣事業の社員が日常的に業務で利用しています。一方、他の事業や部門はそれぞれ異なるシステムを使っており、事業部横断でデータを活用しようとする、手作業で結合・集計するといった運用が発生していました。

こうした状況の中で事業をさらに加速させていくには、データのサイロ化を解消し、全社として統一したデータ基盤を持つことが急務でした。そこで、社内のシステム統制を担うDX推進部が主導する形で、全社CRM/SFAとしてHubSpotを導入し、基幹システムのデータをHubSpotへ連携するプロジェクトを立ち上げました。

Q:CData 製品をお選びいただいたポイントをお聞かせください。

徳永氏: CData Arc を採用したポイントは主に3点あります。

まず1点目は、開発スピードです。当初、このプロジェクトは私1名で担当しており、連携モジュールをいかにスピード感を持って構築できるかが非常に重要でした。製品知識がない状態からのスタートでしたが、CDataのブログ記事やドキュメントが充実しており、テクニカルサポートにも質問のたびに迅速かつわかりやすく回答いただけたため、スムーズにキャッチアップできました。PoCの1ヶ月間で、基幹システムとHubSpot間の連携が実務レベルで問題なく動作することを確認できたため、迷いなく本番稼働へ移行することができました。最終的には、スクラッチ開発比60%削減の90人日で30本の連携モジュールを構築することができました。

2点目はコスト面での優位性です。クラウドサービスに多い「使った分だけ課金」という料金体系と異なり、CData Arcは年間定額のライセンス体系です。連携処理の数を増やしても年間費用が固定されているため予算管理がしやすく、スクラッチ開発と比較して約400万円のコスト削減を実現しました。

3点目は、弊社がCDataの販売代理店であるというパートナーシップです。実際に自社で製品を使い込むことで理解が深まり、お客様へのご提案においても説得力と深みが生まれると考えています。

Q:製品の使い勝手や導入効果はいかがでしたでしょうか？

徳永氏: データソースの選択からマッピング処理、最終的なコネクタ設定まで非常に直感的に把握でき、構築作業をスピーディーに進めることができました。また、OracleコネクタによるDB直接接続により、長年積み上げてきた重要な基幹システムに手を加えることなく、安全にデータを抽出することも大きなメリットです。

一方で、導入時には想定外の課題にも直面しました。HubSpotのAPIコール数制限です。当初はスクラッチ開発と同じ感覚で設計を進めていたため、検証段階でAPIの実行回数が上限に達し、設計を根本から見直すことになりました。そこで、「差分更新」と、「一括処理によるデータ送信の集約」を徹底させる設計へと変更したことで、APIコール数を大幅に抑えることができました。CData Arcは抽出条件の設定やデータ加工が柔軟に行えるため、こうした設計変更後のリカバリーも非常にスムーズに進めることができました。この経験を通じて、SaaS連携における「いかに効率よくリクエストを設計するか」という思想の重要性を強く認識しました。

こうした課題を乗り越えたことで、基幹システムとHubSpot間のデータ連携基盤が整いました。これまで手作業のExcel集計・結合を挟むことで避けられなかった手間やデータの鮮度低下という課題も解消され、HubSpot上で最新データを参照・活用できる環境が実現しています。

ビジネス面でも大きな変化が生まれています。以前は派遣事業の営業活動履歴はSFA、DX事業はHubSpotと管理が分かれており、互いの動きが見えにくい状況でした。現在はHubSpot上で派遣・DX両事業の活動履歴や顧客情報を一箇所で把握できるようになり、部門を跨いだ全社視点でのクロスセルや、高度な条件による顧客リストアップ、詳細な見込み情報の管理などが可能になりました。集約されたデータに対してHubSpot内のAIやマーケティング機能を活用することで、これまでは困難だった「データに基づく戦略的な営業活動」が展開できる環境へと進化しました。経営層からも、全社的な営業進捗がタイムリーに可視化されたことで、迅速な意思決定を支える基盤として高く評価されています。

Q: よろしければ今後の展望をお聞かせいただけますか？

徳永氏: データをより現場で利活用できる環境を整備するため、社内のデータを集約し、それを社員が主体的に分析・活用できる業務基盤の整備に取り組んでいきたいと考えています。CData Arcをさらに活用しながら、データを武器に営業活動を加速できる仕組みづくりを目指しています。

生成AIの活用についても、会社全体として推進しています。現在はGeminiを全社導入し、メール作成・議事録要約・資料の構成案出しといった日常業務への活用から着手しています。また、HubSpotに集約されたデータを活用し、HubSpot内のAIによる営業支援やマーケティング施策の自動化を推進しています。

弊社はCDataの販売代理店でもありますので、今回の自社導入で得たノウハウや事例を、お客様へのご提案に活かしていきたいと考えています。AI活用の相談を受けるお客様の多くが、その前段となるデータ連携・集約の段階で壁に当たっているケースを多く見えています。CData製品はそうした「AIを動かすためのデータ基盤構築」の課題を解決できるソリューションとして、今後の提案活動においても大きな武器になると確信しています。特に、開発リソースが不足している中でスピード感が求められる、複数システムやプロトコルが存在する複雑な連携が必要、スクラッチ開発による属人化や保守コストを解消したいといった場面で、CData製品を強くお勧めしたいです。私たち自身が「既存システムからSaaSへの連携」「事業横断のデータサイロ解消」を実際にCData Arcで解決した経験を持つからこそ、より具体的で説得力を持った提案ができると考えています。



ヒューマンリソシア株式会社
所在地：東京都新宿区

CData は、米 CData Software, Inc. の登録商標です。他社製品名などは各社の商標です。

TEL 050-5578-7390

URL jp.cdata.com

Email sales@cdata.co.jp