



<企業情報>

株式会社オリエントコーポレーション
〒102-8503
東京千代田区麹町5-2-1

<事業内容>

信販会社として、オートローンやショッピングクレジット、クレジットカード、銀行保証、決済・保証、EC決済ソリューションなど多彩な金融サービスを展開。



デジタル・マーケティンググループ
データ・ソリューション部
副部長
宮坂 孝子氏



デジタル・マーケティンググループ
データ・ソリューション部
部長代理
足田 一将氏



デジタル・マーケティンググループ
データ・ソリューション部
課長代理
岡 秀之氏



デジタル・マーケティンググループ
データ・ソリューション部
主任
神保 利加氏

Denodoで実現するデータ民主化オンプレ・クラウドに散在するデータを仮想統合、全社DX戦略を加速

お客さまに選ばれ続ける金融グループを目指し、全社的なDXを推進する株式会社オリエントコーポレーション。同社は中期経営計画において「テクノロジーの組織ケイパビリティを高め、新たな金融モデルを構築」することを5年後の到達点として掲げ、実現に向けた取り組みを加速しています。

その中核を担うのが、データ活用基盤として導入したDenodoです。オンプレミスとクラウドに分散していたデータを、物理的な移動を伴わないデータ仮想化技術によって論理的に統合することで、データ活用までのリードタイムを劇的に短縮。各部門が自動的にデータを分析・活用する「データ民主化」への道を開き、DX戦略の根幹を支える力強い一歩を踏み出しました。

全社DX戦略の実現を阻む、サイロ化したシステムの壁

2023年、同社は情報系システムが稼働する基盤の更改という節目を迎えました。これを単なるシステム刷新に終わらせず、DX戦略を加速させる絶好の機会と捉えたのです。

「中期経営計画の目標達成に向けて、『基盤をただ更改するだけでよいのか』という議論がありました。データをもとに社員全員が意思決定できるデータドリブンな環境をどう作るか。そこから2年ほどかけ、あるべき姿を検討してきました。」と、デジタル・マーケティンググループ データ・ソリューション部 副部長の宮坂孝子氏は振り返ります。

顧客情報などの機密データはオンプレミスに、Webログや外部CDP（カスタマーデータプラットフォーム）のデータはクラウドに存在するなど、活用したいデータは社内外に分散していました。こうした状況は、データ活用のスピードをさらに高めたり、DX推進を加速させたりするための新たな工夫が求められるものでした。

法人営業のユースケースでも、一層の効率化が求められていました。「営業資料」を作成する際には、外部から購入した企業データと社内の収益データをExcelで結合する運用を行っていました。一定の仕組みは整っていたものの、データが分散し量も多いため、可視化に向けた収集作業に月に20時間を要するなど、さらなる効率化の可能性が残されていました。」と同部 主任の神保利加氏は語ります。

また、マーケティング施策においても柔軟性を高める取り組みが必要とされていました。「パーソナライズプロモーションを高度化するためには、たとえば会員用Webサイト『eオrico』の行動履歴など情報系システム外のデータをより柔軟に活用できる環境が求められていました。必要なデータを即座に活用することが難しく、施策改善をさらに迅速化する余地がありました。」と同部 部長代理の足田一将氏は語ります。

こうした状況を打破し、全社員が自らデータを活用してビジネス価値を創出する「データ民主化」の実現こそが、同社の目指すゴールでした。

リードタイム短縮とユーザーの自走が決め手論理データ統合という最適解

データ活用の新たな姿を実現するため、IT・システムグループシステム推進部では、ETLにより物理的にデータを1箇所に集める「物理統合」と、データをもとの場所に置いたまま仮想的に統合する「論理統合（データ仮想化）」の比較検討を行いました。「散在するデータを集めてくるのに、これまで非常に時間がかかっていました。そこをいかに短縮するかが最大のポイントでした。論理統合であれば、データソースに接続さえすれば、あとはユーザー部門でコントロールできる。一番早くデータ活用可能な状態にできると考えました。」と、IT・システムグループシステム推進部 課長の飯山良氏は、選択の理由を語ります。

データ仮想化というアプローチに対しては、当初、社内から懸念の声もあったといいます。『「仮想で本当に動くのか」「物理でない分、遅くなるのではないか』といった不安を、当時の上長は強く抱いていました。そこでDenodoの担当者から丁寧な説明を受け、なぜ高速に動作するのかという技術的な裏付けを理解してもらうことで、最終的に納得を得られました。」と宮坂氏は、導入のハードルを乗り越えた当時を振り返ります。

複数のソリューションを比較検討した結果、同社が選んだのはDenodoでした。決め手は「スピード」と「ユーザー部門の自走（セルフサービス）」、そして多様なデータ形式への対応力です。

「Denodoであれば、これまで開発に2〜3ヶ月かかっていたデータ連携が2週間程度で実現できる見込みでした。このリードタイムの劇的な短縮は非常に魅力的でした。」（飯山氏）

また、扱うデータの種類も重要な論点でした。基幹システムにあるトランザクションデータのような構造化データに加え、Webサイトの行動ログに代表される準構造化データも統合する必要があったためです。Denodoは、これら形式の異なるデータを物理



IT・システムグループ
システム推進部
課長
飯山 良太氏



IT・システムグループ
システム推進部
部長代理
藤元 伸丈氏

的なデータ移行や複雑な作り込みなしに仮想的に統合し、ユーザー部門がGUIを通じて直感的に扱えるようにします。IT部門を介さずに業務部門が直接データを扱える操作性の高さもポイントでした。「今回の取り組みは、業務部門が自らデータを収集・加工することが重要です。彼らが使えなければ導入した意味がない。」

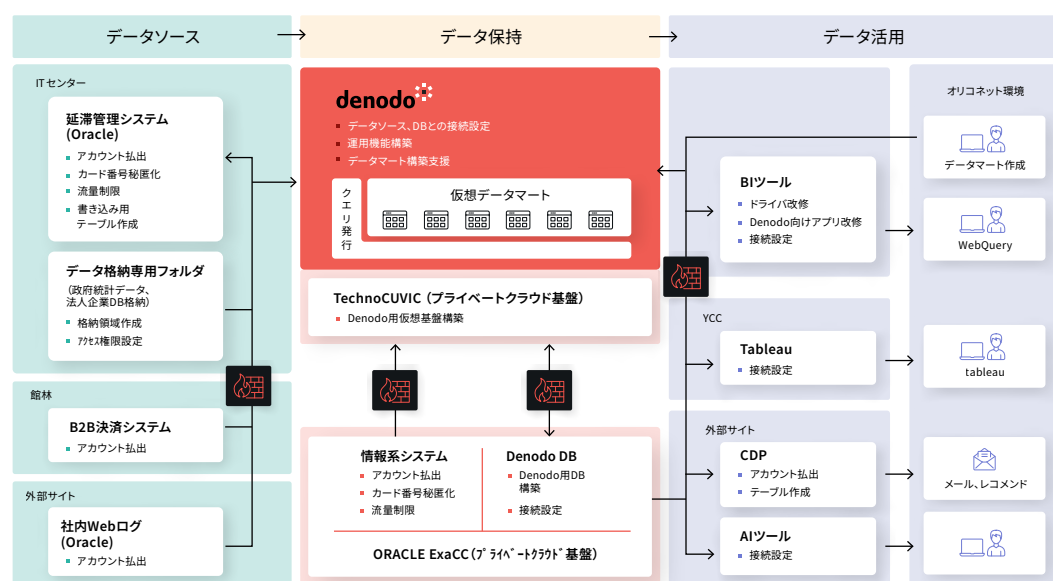
その点で、Denodoは最適でした。」と、同部 部長代理の藤元伸丈氏は言います。実際にDenodoを利用するユーザーからも、「GUIが直感的で、初心者でも基本的な操作はすぐにできた」(神保氏)「GUIで基本を作り、細かい修正はVQLで行えるのが非常にやりやすかった」(足田氏)と、その操作性は高く評価されています。

データ民主化への基盤が完成し、ビジネス成果が続々と

PoCを経て、2025年6月、Denodoを中核とする新たなデータ活用基盤が本番稼働を開始しました。これにより、全社的なデータ活用の土台が整い、具体的なビジネス成果へと繋がりはじめています。

まずはパーソナライズプロモーションの領域です。これまで手作業で行っていた外部CDPとのデータ連携が自動化され、施策のPDCAサイクルを高速化できる基盤が整いました。足田氏は、「パーソナライズの精度向上を実現できる土台が整ったことが最大の成果です。今後は、これまで使えなかったデータを活用し、お客様1人ひとりに最適なオファーを、より素早く届けられるようになります。」と、その可能性に期待を寄せます。

既存マーケティング施策の精度向上には特に大きな効果が見込まれています。従来のスコアリングモデルは、属性データや過去の売上データをもとに構築されていましたが、DenodoによりWebログを容易に取り込めるようになったことで、モデル



は新たな次元へと進化しました。デジタル・マーケティンググループ データ・ソリューション部 課長代理の岡秀之氏は「お客さまがWebサイトで『ローンカード』について検索した、といった“今”の興味関心をリアルタイムに捉えられるようになりました。こうしたデータを活用することで、プロモーション施策の反応率が5%増加すると見込んでいます。大規模な施策であるため、会社全体としても大きなインパクトが期待できます。」と語ります。

さらに法人営業の効率化と高度化においても、目覚ましい成果が上がっています。月に20時間も費やしていた手作業でのデータ集計・結合業務は自動化され、大幅な工数削減

を実現。神保氏は、「巨大な法人データベースが構築できたことで、将来的には、与信管理の精度向上や一環したクロスセル・アップセル戦略の展開にも繋がります。」と、今後の展望を語ります。

500名のシチズン・データサイエンティストがDXを牽引する未来へ

この基盤がもたらす最大の効果は、組織文化そのものの変革です。「これまでは我々のような部署が中央集権的にデータ分析を担っていましたが、数とスピードに限界がありました。今後は、各部門が自分たちの課題をスピーディーに解決できるようになる。我々はより高度な分析や、社内のデータ活用人材を育成する役割に注力できます。」と足田氏は語ります。同社は、中期経営計画のKPIとして、「シチズン・データサイエンティスト」を500名

育成するという高い目標を掲げています。Denodoという、専門家でなくとも直感的にデータを扱えるツールを得たことで、この目標達成に向けた道筋が明確になりました。データ・ソリューション部の役割は、中央集権的なデータ提供者から、全社のデータ活用を支援するイネーブラーへとシフトしていくことでしょう。さらにその先には、カードの不正検知や人事データの分析による社員エンゲージメント向上など、多様な領域への展開が見据えられています。Denodoのデータ仮想化技術は、同社のDX戦略を支える強力なエンジンとして、その進化を加速させていきます。

