



HITACHI

企業情報

株式会社日立ソリューションズ
〒140-0002
東京都品川区東品川四丁目12番7号

事業内容:ソフトウェア・サービス、情報処理
機器販売、ITソリューションサービスの提供、
導入支援、DX推進



営業統括本部 営業企画本部
チーフセールスデータストラテジスト
此内 優氏



ITプラットフォーム事業部
デジタルアクセラレーション本部
データソリューション部 課長
リードエンジニア 川崎 崇寛氏



ITプラットフォーム事業部
デジタルアクセラレーション本部
データソリューション部
データサイエンティスト
平松 雅宏氏

営業データをリアルタイムで共有し、ホワイトスペース戦略に活かす

株式会社日立ソリューションズでは、グループ会社間での営業データの共有を進めるため、Denodoのデータ仮想化を導入しました。営業活動を通じて社内に蓄積されたデータを、各社の機密事項をマスキングしながらリアルタイムに共有し、ホワイトスペース戦略に活かすシステムを、短期間で構築しました。

ホワイトスペース戦略をグループ各社へ拡大したい

株式会社日立ソリューションズ(以下、日立ソリューションズ)では、社内の営業データを統合し、グループ会社間でデータ共有を行いたいという要望が高まっていました。
「グループ企業各社が営業活動を行うなかで、重なり合っていない部分、いわゆるホワイトスペースが生じます。潜在的なニーズの可能性があるこの新たな市場を、グループ会社間で互いに共有し、より戦略的な営業活動を効率的に行いたいと考え、このニーズに応えられるシステムの構築を検討していました」(此内氏)

日立ソリューションズでは、2016年ごろから全社的な取り組みとして社内データの活用を開始。営業活動情報をデジタルに集約し、スピーディな情報共有やホワイトスペース戦略に活かしてきました。
「社内のみならず、グループ会社を超えてデータを共有するには、従来のデータ統合に限界も感じていました。データレイクにデータを集めて行う方法では、データを集約する段階で物理的なコピーを行うため、膨大なデータを集めて加工しなくてはなりません。そのため、リアルタイムな分析や利用が難しいという課題がありました」(平松氏)

営業データには、各社の機密情報も含まれるため、データをそのまま共有するわけにはいきません。どの部分を見せて、どこを隠すのか。そうしたマスキングも運用上の課題となっていました。
「見せてもよい部分だけを利用可能にするには、モデリングの段階で各レコードに対して設定が必要になります。しかし、この設定が多岐にわたり、非常に複雑で、リアルタイム共有のハードルになっていました」(平松氏)

仮想化でリアルタイムにデータ統合、マスキングの容易さもポイントに

そこで日立ソリューションズが選択したのが、Denodoのデータ仮想化でした。
「Denodoを選んだ理由は2つあります。1つはリアルタイム性。案件情報はリアルタイム性が重要なので、仮想化が向いていると考えました。もう1つはマスキングのしやすさです。共有はしたいけれど、隠すべきところは隠す。このマスキングが容易にできる点が決め手になりました」(平松氏)
またコスト面でも、Denodoを使うメリットは大きかったといいます。
「膨大な量の営業データを物理的に集約するのは、データオーナー、システム部門の組織間の調整やデータ加工ジョブ開発などのコストがかかりすぎるという課題がありました。Denodoのデータ仮想化では、必要なところだけピンポイントにデータを取れるので、今回の要望に適していると判断しました」(平松氏)

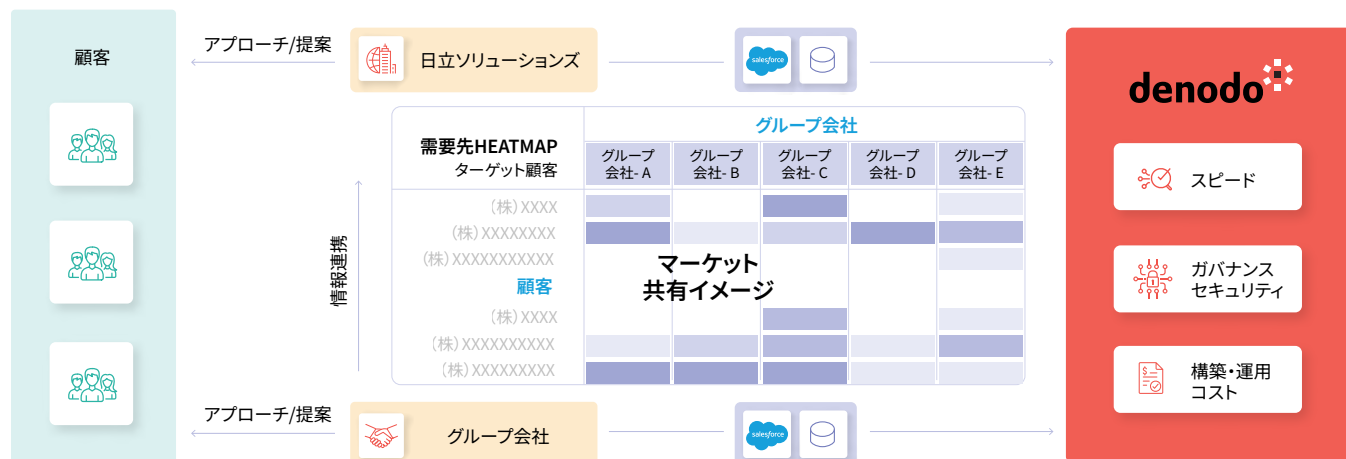


またシステム設計においても、メリットがありました。

「物理的なデータ集約では、データベースの構築から行わなくてはならないため、設計だけで3ヶ月程度必要です。今回はDenodoの仮想統合により、圧倒的なスピードでシステムを構築することができました」(川崎氏)

システム構築の検討が始まったのは2022年8月。要件定義を経て、11月から構築をスタートしました。年末にはテスト版を作成し、ユーザー部門の要望を聞きながら試用を重ねたのちにリリースされました。2023年の4月から本稼働しています。

少人数で運用でき、スピーディーに要望を実現できるシステムに



今回の導入で、グループ企業各社の機密事項を守りつつ、リアルタイムに営業データを共有できるシステムが構築されました。

「今回のシステムでは、グループ会社間のホワイトスペースをデジタルに共有することが可能となりました。更に、お客さまに対する最新のアプローチ状況もリアルタイムに把握可能となったことで、お客さまニーズに迅速に対応できるようになり、新たなビジネスチャンスを生むシステムが構築できたと評価しています」(此内氏)

導入における使いやすさも、高く評価されています。

「データベースの知識があれば、特に違和感なく使えました。追加の要望などを入れながら、アジャイル的な開発を進めやすいソリューションだと思います」(川崎氏)

運用面での使いやすさ、またコストについてもメリットが出ています。

「営業データの共有は、運用上、関係する各部門のコンセンサスをとるのが大変になりがちですが、Denodoの仮想化システムでは、この流れが整理されているのでとても運用しやすいです」(平松氏)

この点については、データを利用する側のユーザー部門からも非常に好評です。

「データのマスキング作業には多くの時間がかかりますが、Denodoのデータ仮想化を使えば、そのプロセスを短縮できます。これは、そのまま運用コストの削減にもつながると考えています」(此内氏)

少人数で運用でき、スピーディーに要望を実現できるシステムに

日立ソリューションズでは、今回のDenodo導入をベースに、ユーザーの要望をよりスピーディーに実現できるシステムにしていきたいと考えています。

「ユーザーがやりたいことをすぐに実現できる、そんなシステムに進化させていけたらと思います。今はまだSQLなどの知識が必要なので、マスキングをユーザーが直接指定することはできませんが、アクセス制御なども含め、検討を進めていきたいです」(川崎氏)

今後はAIなどの力も借りながら、よりビジネスの力となるシステムにしていきたいと、此内氏は話します。

「今回のシステムで、営業活動に必要なデータを簡単に入手できるようになりました。今後もDenodoを活用したデータ仮想化の範囲を拡大していくとともに、AIによるデータ利活用を進めていきたいです」(此内氏)

