



All to brighten the world
FURUKAWA
ELECTRIC

<企業情報>

古河電気工業株式会社
〒100-8322
東京都千代田区大手町
2-6-4

<事業内容>

情報通信用ケーブル、電力
用ケーブル、自動車用ワイヤ
ーハーネス、電子部品・機器
などの製造・販売



生産性改革部
情報システムDX推進室
データ・AI活用推進課 課長
若林進吾氏



生産性改革部
情報システムDX推進室
データ・AI活用推進課
雪丸英俊氏

開発した100近いシステムを仮想化で統合し、 データ提供まで最短30分に

Denodoの仮想化統合で実現したデータ活用は、更なる加速フェーズへ

電線から始まり、光ソリューション、エネルギーインフラ、自動車電装、メタルソリューションなど、多岐にわたる事業を行っている古河電気工業株式会社（以下、古河電工）。国内外で100社を超える関連会社を抱え、グローバルに展開しています。

古河電工では、グループ会社も含めた情報共有や利活用を進めていますが、100近いシステムが課題となるなか、2025年にDenodoを導入。仮想化技術を活用することで、物理統合と比較して8分の1という圧倒的な工数削減を実現しました。数多くのシステムをスピーディーに接続できるDenodoの導入は、経営層からも高く評価され、2026年度は加速フェーズとして、全社展開が推進されています。

縦割りのスクラッチシステムが阻むデータ活用

これまで古河電工では、社内のシステムの多くをスクラッチ開発してきました。経理、営業、購買など、部門ごとに縦割りで管理されたシステムは、それぞれの強みを活かすため個別最適化されてきた経緯があります。一方で、各システムのデータがサイロ化し、他のシステムのデータを利用したくても、「データの場所が分からない」「そもそも必要なデータがあるか分からない」といった状況が生まれていました。

「社内には100近いSaaSやスクラッチ開発システムが存在します。それぞれ別々に作成、管理されており、データベースも別なので、全社横断でデータを活用できる環境が整っていませんでした。加工されていない生のデータを持つデータベースが大量に存在しており、統合したくても作業工数が膨大になる。この点が課題でした」（若林氏）

データ統合できていないことで社内に蓄積しているデータが十分活用できないため、様々な課題が生まれていました。

「最も大きかったのは経営層への情報提供です。例えば決算の締め日に数値を知りたい場合も、データを揃えるのに時間がかかるため、速報値が渡せない。これでは実際の動きと、タイムラグが出てしまいます。その乖離をなんとかしたいということで、強い要望がありました」（若林氏）

また、新入社員や中途採用など、新しく古河電工に加わった人にとっても、データの在処が分からないことが、社内では「情報格差」とも言える状況が生まれていました。

データ統合の推進を検討するなかで、古河電工では、営業部門での業務プロセス改革をきっかけに、当時利用していたAzureを活用したデータレイクをもとにしたデータ統合をスタートしました。

接続できるデータベースの多さと、Boxに蓄積した億を軽く超えるファイル数を 活かせる点が決め手に

データ統合を進めるなかで、Azureでの物理的な統合に限界を感じた情報システムDX推進室では、仮想化を含めデータ統合基盤について検討を行いました。複数の製品からDenodoを選択した理由について、雪丸氏は、「簡単で、早くて、すぐ使えるという言葉に尽きる」と話します。「プレーンなデータベースへの接続性という点で、Denodoを使った接続は、他と比較して圧倒的に容易でした。Denodo以外のツールでも、パッケージ製品同士の接続であれば比較的簡単に行えます。ですが、スクラッチ開発したシステム内で使われているデータベースに対して、さっとつないでデータ統合できる製品は、Denodo以外になかなかありません」（雪丸氏）

仮想化による「テストのしやすさ」も重要な選定ポイントだったと、雪丸氏は話します。

「物理統合では、検証するにも、一度データをコピーする必要があります。Denodoなら仮想環境で、データベース同士をつないでみるだけで動作を確認できます。検証という点だけでなく、利用者に提案する場面でも、実際にサンプルとして動作や画面を見せることができるので、大きな助けになりました」

（雪丸氏）

加えて、DenodoがBoxへの接続を無制限で実現できると知ったことも、導入の大きな後押しになったと若林氏は話します。古河電工では、億を軽く超えるファイルがBoxに格納されていました。

「Boxにしかない重要なデータが、非常に多くあります。データ統合するのであれば、その資産を活かさなければ意味がありません。この点でも、Denodoに大きなアドバンテージがありました」（若林氏）

最終的に古河電工では、製品の実力を十分に引き出し、自社のシステム会社と一体となった内製体制を構築する狙いから、Denodo社と直接

契約するかたちでDenodo導入を進めました。

「Denodoは、多岐にわたる機能があり、それぞれが非常に優秀なソリューションです。その実力を最大限に引き出すには、製品の本質を自社での推進者がしっかり理解している必要があると考えました。自分たちがその機能を把握し、よりよいデータ統合環境を作り上げたいと考えています」(若林氏)

物理統合と比較して8分の1の工数に。最短30分でデータ提供を実現

古河電工では2024年1月から約2ヶ月間のPoCを経て、2025年11月に本番環境への導入を開始しました。環境構築は1カ月、本番利用の開始までわずか2カ月という短期間での立ち上げとなりました。

関係会社の統廃合では72種類のデータ提供を実現しました。Denodoを活用したことで、完了までは約1ヶ月半。物理統合と比較して、約8分の1の工数で実現しました。

「物理統合では、テストも含めると半年ぐらいはかかっていたと思います。それが1カ月半で終わった。統合した会社の社長が『これはすごい、使いやすい』と言ってくれたのも嬉しかったですね」(雪丸氏)

この成果を受け、経営層からは「今年度は一気に加速して広げよう」という方針が示されています。

社内の展開においても、効果が顕著に表れています。以前はビューの開発をシステム部門に依頼すると、3ヶ月程度かかることもあったものが、今では接続許可を得たら最短30分でデータ提供できる環境が整いました。

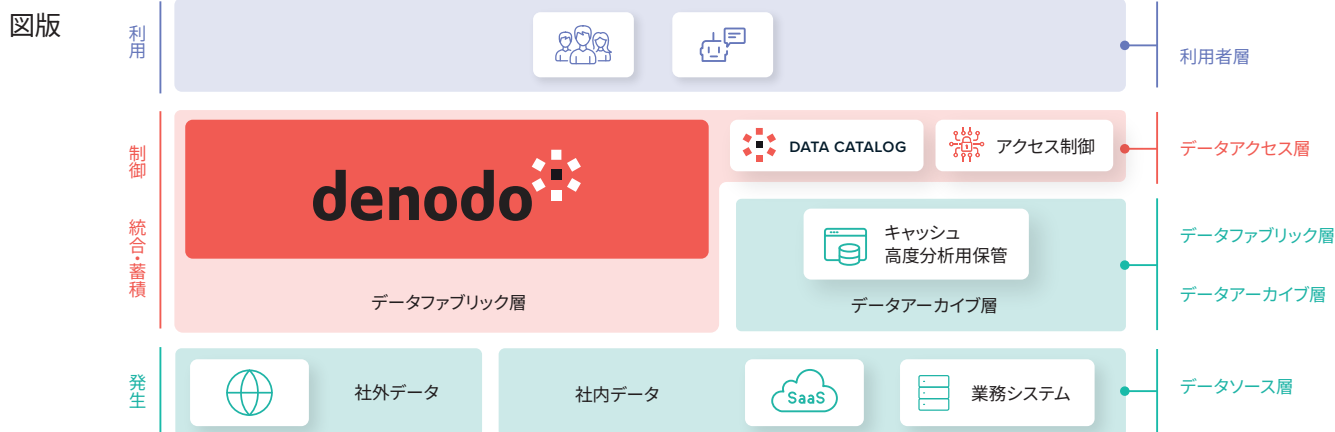
「データが集められてカタログ化されることで、現場のデータ利用に対するハードルが一段下がりました。『こんなことができるなら使います』というように、具体的なデータを目にすることで意欲的に活用される流れが生まれています」(雪丸氏)

DenodoではBoxを無制限に接続できることから、システム化されていないデータを取り出して利用するケースも増えています。

「Boxはひとつのキーワードだったと感じています。Boxに置いてあるデータをシステムにあるデータと組み合わせたりすることで、実現できることも多いので、現場にとって非常にインパクトが出ると確信しています。」(若林氏)

現在の利用者は、経営ダッシュボードでは100名以上。経理データの活用なども含めると、延べ500名ほどが利用を開始しています。

「どんどんビューを作成して使ってもらっているので、利用者は順調に増えています。まずはデータを可視化し、触れてもらって、定着を図っています」(若林氏)



AIエージェントとの接続も視野に、データの量・質の向上と利用定着を目指す

古河電工の2026年度データ・AI活用テーマは「加速」です。

「2025年度は、データ統合ができることを証明する年でしたが、2026年度は加速フェーズとして、3つのテーマを掲げています。一つ目は『量』。データ活用の用途を増やし、活用されるデータを増やすこと。二つ目は、『質』の向上です。

AIエージェントという言葉が出てきていますが、可視化で終わらせるのではなく、意思決定や経営判断についてAIの組み込みを進めていくことで、活用の質を向上させます。そして三つ目が『定着』です。当社におけるデータ活用の特徴を明確化し、活用の仕組みを組織に定着させる。さらに、利用の浸透を図ることを目的として、推進人材の育成を進めています。」(若林氏)

また、海外の関係会社からDenodoについての問い合わせもあり、国内外の関係会社に対してグローバルな展開も検討が進んでいます。次のステージへと進んでいく古河電工のデータ活用を、Denodoが支えていきます。

