

## ディップ株式会社

Slack を通じたフィールドセールスとバックオフィス間のリアルタイムコミュニケーション、および営業活動のレポート機能強化

ディップ株式会社は、企業理念 — 私たちdip は夢 (dream) とアイデア(idea)と情熱 (passion) で社会を改善する存在となる — のもと、誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会の実現を目指し、「バイトル」をはじめとする人材サービス事業と「コボット」シリーズを提供するDX 事業を展開されています。

同社の強みの一つは「営業力」であり、この度は強みである営業力のさらなる強化に向けて営業業務フローにおけるBPR (ビジネスプロセス・リエンジニアリング) に取り組まれました。具体的にはフィールドセールスとバックオフィス間における情報伝達の確実性・リアルタイム性の強化、および営業活動に関わるデータ集約の安定化を開発工数・コストの両面を抑えながら実現されました。

### Before : 課題

- 情報伝達の手段がメールやSlack など複数あるため、その煩雑さから伝達漏れや見落とし、タイムラグが課題となっていた
- 社内システムとSlackの連携を従量課金制のサービスで実現していたが業務範囲を広げるにあたりコスト面が課題となっていた
- 社内の様々な業務でRPA を活用しており、営業活動データの集約に関わる同ツールの稼働スケジュールの確保が課題となっていた

### After : 導入効果

- Slack 連携の対象範囲を拡大することで、情報伝達の確実性・リアルタイム性を強化
- ノーコード・定額制のCData Arc にて開発工数・コストの両面を抑制しながらSlack 連携の対象範囲拡大を実現
- データの集約というRPAでは時間のかかる処理をCDataSyncに任せることで、RPAの稼働スケジュールにゆとりができ、稼働が安定化



本件をご担当された人材サービス事業本部 営業企画統括部 戦略推進部 BPR推進課の西川 慎哉氏、水谷 杏氏にお話をお伺いしました。

**Q:弊社製品をご検討いただくこととなった背景について教えてください。**

**西川氏：**当課では、ブランドステートメントである「ユーザーファースト」を踏まえた営業活動を実践するうえで非常に重要な「データ鮮度」の向上を目指し、コスト面を含む営業業務フローの見直しを進めています。

具体的には、できる限り開発工数とコストを抑えながら社内システムとSlack 連携の対象範囲を拡大すること、およびkintone からBigQuery への営業活動データ集約の自動化、この2点を実現する現状より良い方法を探していました。



**水谷氏：**また、その方法についてはエンジニアではない当課のメンバーでも利用可能な方法、ツールであることが望ましいと考えていました。というのも、これまではSlack連携の対象範囲を拡大したい場合などは開発部門に依頼する必要があり、負担をかけている状況でした。そのため、可能であれば当課内で開発作業が完結できる方法が望ましいと考えていました。

**Q:弊社製品を使われた感想はいかがですか？どのぐらいの手間と期間でデータソースと接続しデータ活用を開始できましたか？CDataの問い合わせ（サポート）対応についても含めておきかせください。**

**西川氏：**BigQueryへのデータ集約に使用しているCData Syncは、比較的簡単に運用を開始することができました。これまでは、手作業やRPA ツールを使用していたのですがエラー率が高いという課題がありました。ですが、CData Sync の利用後は安定したデータ複製を実現できています。

**水谷氏：**kintoneとSlackの連携に活用しているCData Arcは、使い方を覚えるまでにCData Syncに比較して時間がかかりましたが、CData のサポートデスクの支援を受けつつ、使い方マニュアルを作成したり、勉強会を開催したりしながらメンバーみんなで学び、使い方を覚えました。

CDataのサポートデスクの問い合わせ対応は早くて丁寧で、だからこそ勉強しながら導入を進められたなと感じています。

**Q:弊社製品を採用されたポイントをおきかせいただけますか？**

**西川氏：**いずれの製品も定額制、エンジニアでなくとも開発作業が可能なノーコードツールであるなど当課の要件を満たしていたということもありますが、連携できるデータソースや仕組みの幅の広さ、何よりセキュリティ面において弊社の要件であるオンプレミス環境で運用できる製品であったことが採用の大きなポイントになりました。

### Q:弊社製品の導入効果はいかがでしょうか？社内や上司の反応はいかがでしたか？

**西川氏**：BigQuery へ安定してデータ集約できるようになり、データ活用の幅が広がりました。また、副次的効果としてCData Sync にデータ集約を任せることでRPA の稼働スケジュールにゆとりができ、稼働が安定したという効果もありました。

**水谷氏**：新しいデータ連携の追加開発作業をエンジニアではない当課メンバーが実施できるようになり、開発部門の負担を減らすことができました。また、当課内で開発作業を完結できるようになったため、リクエストのあったデータ連携をスピーディーに実現できるようになり、とても好評です。

### Q:よろしければ今後の展開をご共有いただけますでしょうか？

**西川氏**：現在、社内に複数のkintone 環境があるのですが、それらの統合作業においてもCData Arc を積極的に活用したいと考えています。また、Slack連携の対象範囲も拡充していき、コミュニケーションのリアルタイム性、ひいてはデータ鮮度の向上を進めて、ユーザーファーストな営業活動を深化させていきたいと考えています。



ディップ株式会社

本社:東京都港区

設立:1997年

※同社Web サイトより

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。