

M&Aロイヤルアドバイザー株式会社

M&A仲介業務を支えるSalesforceからのデータフィードの仕組みを自動化し、多様な分析ニーズへの迅速な対応が可能に

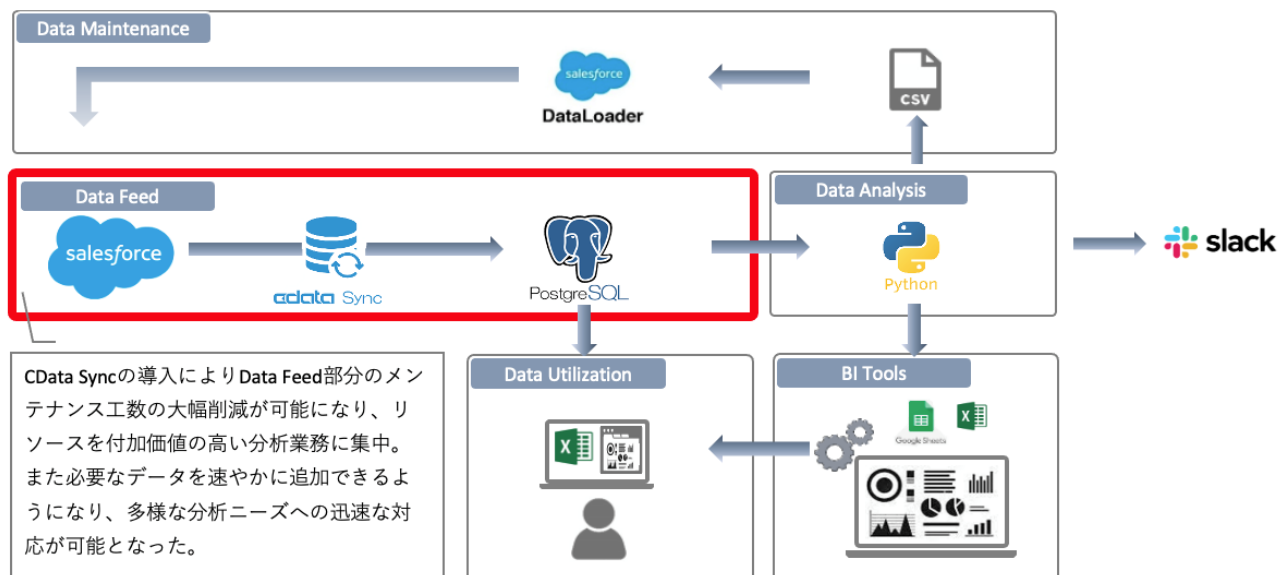
M&Aロイヤルアドバイザー株式会社は、中堅・中小企業のオーナー様の事業継承を目的としたM&A（会社及び事業の売却）を軸とした企業の成長をサポートするM&A仲介会社です。同社では、M&A仲介業務を支えるシステム基盤としてSalesforceを活用して営業活動の記録を行っており、CData Syncを導入してデータフィードの仕組みを自動化することで、より多様な分析ニーズへの迅速な対応が可能となりました。

Before：課題

- Salesforce標準のレポート・分析機能では取得可能なデータ量やクエリに制約があり、柔軟な分析が出来ない状況だった
- Salesforceに新しいフィールドが頻繁に追加される都度PostgreSQLへのデータ同期プログラムの修正が必要となるため非常に手間が掛かっていた
- ユーザから新しく追加したフィールドでの分析ニーズの依頼があっても対応に日数と工数が必要となり、時には諦めてもらっていた

After：導入効果

- SalesforceのデータをPostgreSQLへ同期することでPythonやSQLでの大量データに対する複雑なクエリでの分析が可能になった
- CData Syncの標準機能ではSalesforce側に新しいフィールドが追加された場合、何もしなくてもPostgreSQLにも反映されるのでメンテナンス作業が無くなった
- SalesforceのすべてのフィールドをPostgreSQLに保持することができるようになり、新しい切り口でデータを分析したいというユーザニーズに即座に応えることができるようになった

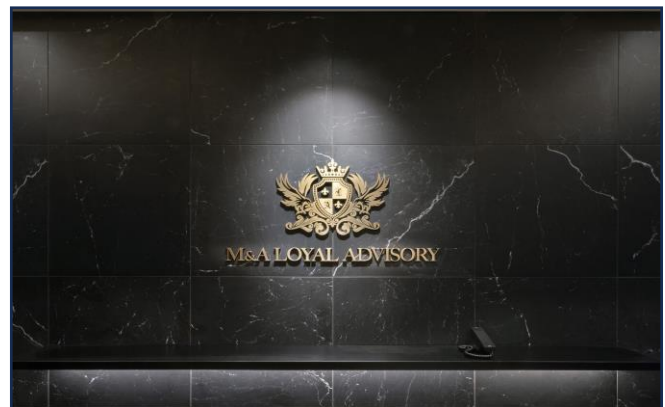


本件導入を進められた企画本部 企画部 ITソリューションチーム 執行役員CTOの染谷 勝彦氏にお話を伺いました。

Q:本件は、どのような目的・課題の達成・解決を目指し取り組まれましたか？

染谷氏：当社では、M&A仲介業務を支えるシステム基盤としてSalesforceを活用して営業活動の記録を行っております。Salesforce内のデータをよりビジネスに活用するために標準のデータエクスポートツールと自前で開発したプログラムで社内に設置したPostgreSQLに同期し、その上でデータ分析処理を実行していました。

Salesforceには頻繁にフィールドが追加されるのですが、そのフィールドのデータをPostgreSQLに連携するには都度プログラムの修正が必要なため非常に手間が掛かっていました。そのためPostgreSQLではメンテナンス可能な範囲でのフィールドのみを保持していましたが、ユーザから新しく追加したフィールドでの分析ニーズの依頼があっても対応に日数と工数が必要となり、時には諦めてもらっていたりとユーザからのリクエストに応えることが出来ない状況でした。



Q:弊社製品の導入効果はいかがでしょうか？

染谷氏：CData製品について以前からWebで同じようなツールを調べていた時から知っていました。事業の成長スピードにあわせた柔軟なユーザの分析ニーズに対応するためにはデータフィードを自動化出来るツールの導入が必要不可欠だと考えておりCData社に問い合わせしました。担当者より製品の機能やデモンストレーションの説明を受けた上で直ぐに製品トライアルを実施しました。実際に製品を触ってみて、これならSalesforce側で追加されたフィールドも自動でPostgreSQLに反映されるし、直ぐにユーザも分析作業に入れると確認出来たので導入を決めました。問い合わせから導入まで2週間だったと記憶しています。

Q:弊社製品の導入効果はいかがでしょうか？

染谷氏：データフィードの部分を大幅に改善することが出来ました。これまでは1つのフィールド追加でも最低1時間は掛かっていたメンテナンス作業が無くなったことで非常に助かっています。また、導入後はSalesforceオブジェクトのすべてのフィールドをPostgreSQLに取り込んでおり、Salesforce側でフィールドが追加されても直ぐにPostgreSQLに反映されるため、新しい切り口でデータを集計・分析したいというユーザニーズに迅速に応えられるようになりました。

Q:CData の問い合わせ（サポート）対応についてはいかがでしたでしょうか？

染谷氏：導入を進める中で躓いた点としては、データ同期先にPostgreSQLを利用しており、引用符が付かない名前は常に小文字として解釈されるというデータベース側の仕様があります。CData Syncの標準設定のままSalesforceのデータを取り込もうとするとフィールド名に大文字が含まれているため考慮しないといけないことが分かりCData社のテクニカルサポートに何か良い方法がないかと問い合わせをしました。

サポート担当からの回答でジョブのオプション機能でフィールド名を全て小文字にしてデータベースに取り込む方法があることが分かり、速やかに対応することが出来て助かりました。

Q:よろしければ今後の展開についてご共有いただけますでしょうか？

染谷氏：CData Syncの導入でユーザからの新しい分析ニーズにも対応可能なデータ分析基盤を構築することが出来たと考えています。

今後はビジネスの拡大にあわせて、分析用のデータベースをよりスケール可能なクラウドデータウェアハウスの活用も見据えています。

その際にもCData Syncは多様な接続先をサポートしているので安心して利用し続けることが出来ると考えています。

また、現時点では外部データや分析結果をSalesforceに書き戻す処理を標準のデータインポートツールを使用していますがCData SyncにはReverse ETLと呼ばれるデータベースのデータをSalesforceに書き戻せる機能を強化していると伺っているのでリリースされたら利用したいと考えています。



M&Aロイヤルアドバイザー株式会社

本社:東京都千代田区

事業内容:M&A仲介事業

※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。

TEL 050-5578-7390

URL www.cdata.co.jp

Email sales@cdata.co.jp