



三菱地所ハウスネット株式会社

## 売買仲介業務の高度化・効率化を目指し、Salesforceへ移行 鍵となる外部データ連携は、DataSpider Cloudで実現

住まいの売買仲介・賃貸管理を、首都圏・中京・関西・広島・福岡で展開する三菱地所ハウスネット株式会社（以下、三菱地所ハウスネット）。「三菱地所の住まいリレー」というブランドのもと、＜資産性・住み心地・暮らしのよろこび＞という3つの観点で住まいの価値向上を目指す。数年前よりDX・ITにも積極的な投資をおこなっており、中核となる取り組みのひとつが、売買仲介事業を支える基幹システムのSalesforceへの全面移行である。様々な外部データと連携し、必要な情報を一元的に確認・管理できる仕組みを実現するために採用されたのが、DataSpider Cloudだった。

### 課題

新たに構築する基幹システムで、必要なデータを一元的に確認できるようにしたい

### 導入効果

様々な外部システム・データとの連携を、**DataSpider Cloud**に集約

開発コスト・期間を抑え、要件にあったデータ連携にほぼ対応

連携先の追加なども柔軟に対応できる  
“**進化するプラットフォーム**”を実現

### 背景

#### 売買仲介業務の高度化・効率化を目指し、基幹システムをSalesforceへ移行

Proptech（不動産テック）の台頭、電子契約の解禁など、デジタルシフトの波は不動産業界にも例外なく押し寄せている。三菱地所ハウスネットでも、DXは飛躍的な成長を目指すために欠かせないテーマとして取り組んでおり、その一環として2020年8月に、全国38拠点（2023年現在）で展開する売買仲介業務で利用する基幹システムを刷新するプロジェクトをスタートした。

「目的は業務プロセスを圧縮・省略し、仲介業務を高度化・効率化することです。あわせて、

社員にとって働きがいのある魅力的な会社になれるよう、先進的かつ高度なシステムを整えたいと考えました（大原氏）」

顧客情報や契約情報を管理するSalesforceを中心として、査定情報、地図情報、物件情報など様々な情報と連携する新システムは「Acssy」と名付けられた。構想をまとめていくなかで大きな課題となったのが、外部データとの連携だ。

「以前は同じ内容を複数のシステムに入力しなければならない、ほしい情報ごとに複数のシ

ステムを確認しなければならないといった状況でした。また、不動産業界では、社内の情報だけでなく、マーケットに出ている情報を参照する機会も多くあります。手作業でやっていた処理の自動化とあわせて、外部の情報をいかに1か所に集約し、自動で連携するかが鍵を握ります。また、活用可能なデータを蓄積するという観点からも、多くの連携先を持ち、情報を社内に取り込んでいくことが重要でした（大原氏）」

### 導入

#### 外部データを効率的に集約できるデータ連携基盤としてDataSpider Cloudを採用

外部とのデータ連携について、Salesforceの開発を担当する富士通から提案されたのが、DataSpider Cloudだ。クラウドで提供されるETLツールであり、接続先のクラウドサービスが豊富で、もちろんSalesforceとも連携できる。スクラッチ開発と比較し、開発コストを抑え

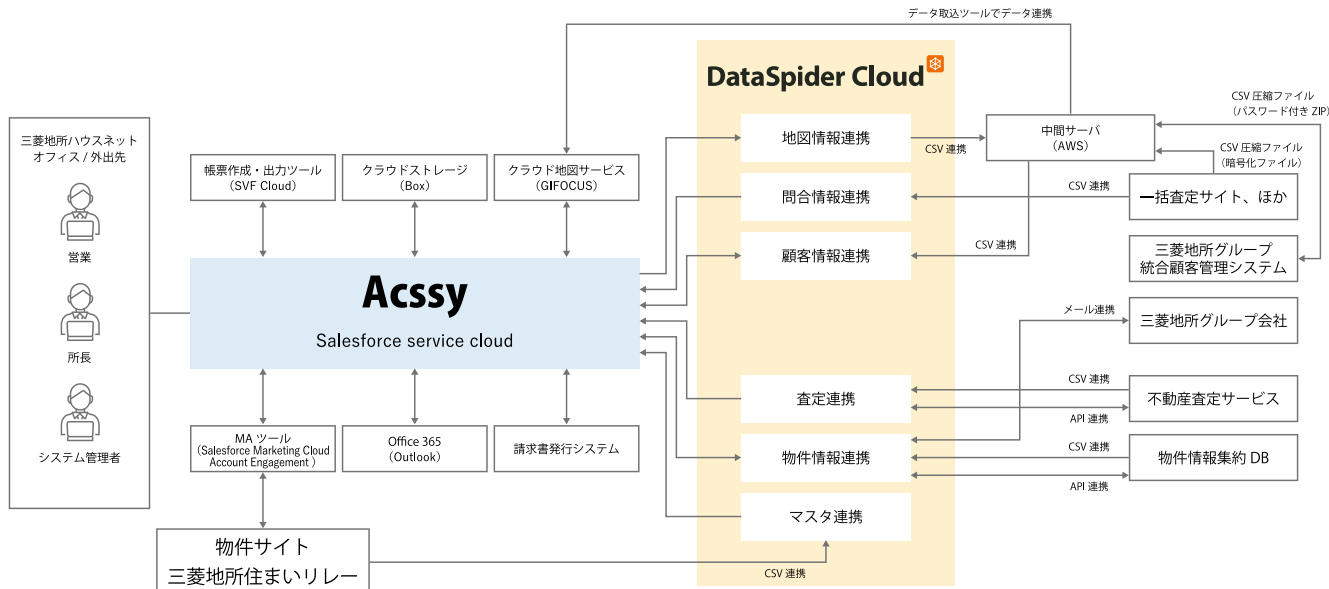
られ、納期を短縮できる点もメリットである。

「正直、DataSpider Cloudを提案いただいた際は、細かな機能までは理解できていませんでした。当然ではありますが、特に気にかけていたのは、要件を予算内で実現できるかという点で、DataSpider Cloudは効率的に情報を

集約できるところが魅力的だったのはよく覚えています（大原氏）」

こうして、外部データ連携はDataSpider Cloudで実現する方針が決まった。

[裏面に続く]



## SalesforceとDataSpider Cloudを適材適所で使い分け、バランスのよい実装へ

開発は、富士通が主導して進めた。Data Spider Cloudはシステム間でGUIの操作で簡単に連携できることが特長だが、今回は接続先が多い。将来的なメンテナンス性も考慮し、共通の処理は極力共通化する設計とした。

「外部とのデータ連携では、実装の前段階となる項目の定義に苦労しました。接続先がどのような形式でデータを持っているのか、どのような形式で渡さなければならないのか、また、データの持ち方もシステムによって異なります。リスト型か、テキストなのかなど、これまで意識することがない内容も多く、調整はかなり大変でした。ですが、逆に定義さえできてしまえば、

データ変換などはDataSpider Cloud側で対処することができました(長須氏)」。データチェックはSalesforceでおこない、変換・加工はDataSpider Cloudなどと適材適所で使い分け、ベストなバランスへと落とし込んでいった。一部、センシティブな個人情報を扱うシステムでは、特殊な暗号形式でのやり取りを求められることから、復号のための中間サーバを経由して、データを連携する構成とした。「不動産では個人情報など機微なデータを扱うため、セキュリティは極めて重要な事項ですが、暗号化の処理など含めてセキュアなデータ連携の基盤を構築することができました(長須氏)」

## 三菱地所ハウスネット株式会社

1984年設立。全国38拠点を構え、三菱地所グループの一人として住まいの売買仲介・賃貸管理・賃貸仲介を展開。住まいの「売りたい」「買いたい」「貸したい」「借りたい」という要望にワンストップで応える。



三菱地所ハウスネット株式会社  
経営企画部グループ長兼DX推進室長  
大原 悠司氏



三菱地所ハウスネット株式会社  
流通業務部 専任課長  
長須 誠氏  
※部署名は取材当時のものとなります

導入製品

**DataSpider Cloud**

### 効果 新たなシステム基盤は整った。データ連携先の追加などさらなる進化を目指す

「Acssy」は2022年2月に稼働開始。業務システムを全面的に刷新し、業務プロセスが変わったこともあり、当初は現場社員が使い方に慣れず戸惑う声もあったが、徐々に「バラバラだった情報が一元化されて便利だ」という声も聞こえてきた。特にこれまでであるシステムからデータをエクスポートし、違うシステムにインポートするなど手作業でデータ連携していた部分はすべて自動化され、事務作業についてはかなりの負担軽減になっている。

「これまで、DataSpider Cloudの開発はすべて富士通に任せてきましたが、GUIも分かり

やすいですし、自分たちでも自動連携などを実現できるのではと考えています(大原氏)」

まずは、今回開発しきれなかったいくつかのデータ連携の実装を進めるとともに、社員からの要望・意見にも耳を傾けていく。「システムとしての基盤は整いました。もともと“進化するプラットフォーム”という前提で導入しており、現状はまだスタート地点と認識しています。今後はより社員の業務が高度化・効率化できるよう、現場と会話をしながら進化させていきたいと考えています。(大原氏)」

## 株式会社 センソ情報システムズ

HULFT事例 URL [www.hulft.com](http://www.hulft.com) e-mail [info@hulft.com](mailto:info@hulft.com)

このカタログの記載内容は、2023年3月現在のものです。本カタログの記載内容は予告なく変更することがあります。

● HULFT、その他 HULFT 関連製品は、株式会社センソ情報システムズの登録商標または商標です。  
● 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。  
● 本カタログに記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表(T.M.、®)を付記していません。