

SAISON
TECHNOLOGY

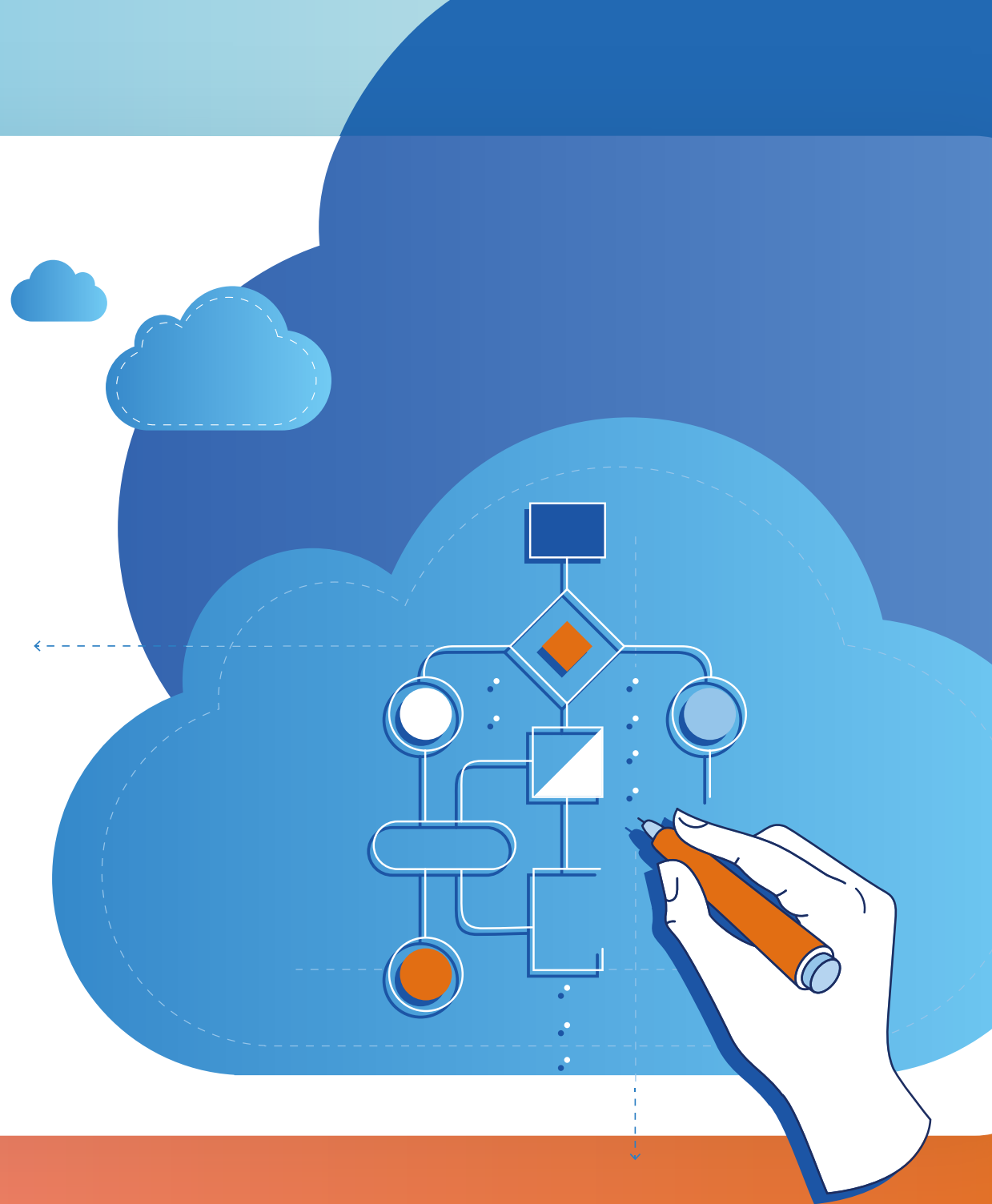
HULFT Case SQUARE Studies

誰もがかんたんに

データを活用できる

日本発のクラウド型

データ連携プラットフォーム



HULFT SQUAREとは

企業のデータ連携を支えるクラウド基盤

データ活用が前提となった現在、企業には多様なシステムやクラウドサービスを横断してデータをつなぐ力が求められています。オンプレミスとクラウドの混在、部門最適で導入されたSaaSの増加、リアルタイム化への要求の高まり。こうした環境の中で、データ連携は個別対応の積み重ねではなく、企業全体を支える基盤として再設計すべきテーマになっています。

HULFT Squareは、クラウド型データ連携プラットフォーム(iPaaS)として、システム間のデータ連携・変換・統合を統合的に設計・運用できるサービスです。直感的なノーコード/ローコード開発環境により、迅速な連携構築を実現すると同時に、エンタープライズ利用に求められる信頼性・セキュリティ・可用性を備えています。

特長は、単なるデータ転送ツールではなく、企業全体の連携アーキテクチャを支える「連携基盤」であることです。既存のオンプレミス資産とクラウドサービスをシームレスに接続し、バッチ処理からリアルタイム処理まで柔軟に対応。変化の激しいビジネス環境においても、拡張性を保ちながら継続的な最適化を可能にします。

製品の特長

HULFT Squareなら、もっと自由にデータ活用

バラバラなデータがつながる価値。セゾンテクノロジーのiPaaS「HULFT Square」は「フォーマットの壁」「マスターデータの制約」「データ活用の限界」を、シンプルに乗り越えます。iPaaSで、現場の「今」に最適な連携を。



POINT 01

クラウド・オンプレミス連携

オンプレミスやクラウド、最新のSaaSまで連携し、送受信後の運用監視などの業務フローも設定できます



POINT 02

プログラミング不要

アイコン選択だけで、異なる形式や文字コードのデータの変換・加工がかんたんにできます



POINT 03

コネクター機能で多様なSaaSと連携

個別開発は不要。画面の指示に従うだけで各種SaaSと接続でき、時間とコストを大幅に削減します



POINT 04

高度なセキュリティ

通信経路やデータの暗号化、アクセス制限、実行ログの自動記録など多彩な機能で、不正操作を抑止します



POINT 05

段階的に拡張可能

アップデート作業や更新のためのシステム停止は不要。スモールスタートで段階的に機能を追加できます



INDEX 目次

本事例集では、業種や規模の異なる7社の取り組みを通じて、HULFT Squareがどのようにデータ連携の課題を解決し、業務効率化や高度化を実現しているのかをご紹介します。自社の構想と照らし合わせながら、連携基盤構築の具体的なヒントとしてご活用ください。

● 基幹連携型

グループ会社や部門ごとに分散したシステムやデータを横断的に繋ぎ、
全社最適のデータ活用基盤を実現するモデル

01 株式会社セブン銀行 様

AI・データ活用の全社浸透を目指すセブン銀行。
データ連携基盤・生成AI活用環境の実装にHULFT Squareが貢献

02 佐賀銀行 様

行内の複数システムをHULFT Squareでシームレスにデータ連携。
銀行アプリにおける顧客へのメール送信の完全自動化を実現

03 住信SBIネット銀行株式会社 様

ノーコードツールや生成AI連携で年間952時間の業務を削減。
内製により、わずか3カ月で取引審査の高度化を可能にしたHULFT Square

● 統合基盤型

グループ会社や部門ごとに分散したシステムやデータを横断的に繋ぎ、
全社最適のデータ活用基盤を実現するモデル

04 ユニソルホールディングス株式会社 様

iPaaSによるノーコード開発で開発工数を最大80%削減。
EDIを含めた拡張性の高いデータ連携基盤を整備

05 株式会社ユーラスエナジーホールディングス 様

日次1時間の作業が数分に短縮。
今後の拡大も見据えたSaaS間データ連携の環境を構築

● サービス連携・ビジネス拡張型

APIやSaaSと柔軟に接続し、新サービス創出や業務自動化を通じて
ビジネスの高度化と拡張を実現するモデル

06 株式会社LOZI 様

モノの動きを可視化しサプライチェーンをつなぐソリューションで社会課題解決に貢献。
サービスと顧客のデータ要件の齟齬をHULFT Squareで吸収しデリバリー速度を向上

07 日本航空株式会社、JALデジタル株式会社 様

ファストシステム開発を推進しデータ連携基盤にかかわる開発コスト50%削減、
構築期間50%短縮を実現。「HULFT Square」で未経験者でもデータ連携の
セルフ開発が行える環境を確立

01

Case studies

株式会社セブン銀行様



AI・データ活用の全社浸透を目指すセブン銀行。

データ連携基盤・生成AI活用環境の実装にHULFT Squareが貢献

業種・業態 金融・証券 #生成AI活用 #データ連携基盤 #データ活用

課題

業務系システムに加え、コーポレート系システム、各種サービスシステムのデータなど、あらゆるデータを内製で手軽に連携できる基盤を整備したい
生成AI活用 の手段として活用できるか検証したい

導入効果



オンプレミスからSaaSまであらゆるシステム環境に対応、**手軽なデータ連携を実現**



日本の習慣にあった使いやすいインターフェースで**内製開発も容易**



Azure OpenAI Serviceと連携し、**自然言語によるデータ分析検証に貢献**

『お客さまの「あったらいいな」を超えて、日常の未来を生みだし続ける。』をパーパスとし、便利さと革新性で多くの顧客の信頼を勝ち得ているセブン銀行。国内大手小売グループの金融機関である同社では、銀行口座データとグループが持つ詳細な買い物データを基盤として、2018年からAI・データの全社的な活用・定着を進めてきた。近年は生成AI活用にも積極的で、ビジネス成果を上げるためさまざまな取り組みを行っている。そんな同社が、社内のあらゆるデータを収集するデータ連携基盤として、そして生成AI検証プロジェクトの手段として採用したのがHULFT Squareだ。日本発iPaaS※ならではの使いやすさと信頼性、サポートの充実さと、さまざまな環境に対応し、安心な生成AI活用環境を構築できる点が決め手だった。

#背景

AIデータ活用と生成AIの社内定着に 取り組むセブン銀行、手軽にデータ連携 できる基盤構築を志向

「コンビニにATMがあったら・・・」というお客さまの声から2001年に誕生したセブン銀行。現在国内で約2万8000台のATMが稼働しており、提携先は670社に上っている。グローバル展開も積極的で、米国、インドネシア、フィリピンに続き、2024年はマレーシアにも進出した。

セブン銀行の特徴は、国内屈指の小売グループの金融機関であることだ。銀行口座情報だけでなく、店舗から生み出される膨大な買い物データをグループの資産として保有している。クレジットカードでも決済データの取得はできるが、セブン銀行の持つデータは、「いつ、どこでどんな買い物をしたのか」という詳細なレシート情報だ。当然、

得られるインサイトの粒度レベルも違ってくる。

このデータ資産をビジネスに活かすべく、同社では2018年から全社的なAI・データ活用の普及・定着に取り組んできた。その中核となるのがセブン銀行 AI・データ戦略部だ。同部 部長 中村 義幸氏は「研修に参加してデータ活用ノウハウを身に付けたとしても、実際のビジネスに活かされなければ意味はありません。データ活用を現場へ“定着”させることが最大の目標です」と説明する。

そのため同社では研修のほか、実践的なブートキャンプを通じて業務現場でのデータ活用の定着を推進。同時に、AIにも着目して現場への定着に励んできた。

AIは既存のITに続く新しい技術であり、まだ人が気付いていないインサイトを引き出せる画期的なテクノロジーだ。そんなAIやデータを、いち早く実際の経営・事業に活かすことで、大きなビジネスメリットが得られる。

実際に成果も出始めている。その一例が、買い物履歴に基づくカードローンの提供だ。一般的なカードローンは、毎月の収入や他社からの借り入れ状況などの金融データを基に与信を行う。そのため十分な返済能力があり計画的に返済できる人であっても、単発アルバイトの求人アプリで収入を得ているギグワーカーなどが融資を受けることは難しかった。これに対しセブン銀行は、金融データと合わせて買い物データを活用することで審査精度を向上させ、従来の審査方法ではローンを提供できなかったお客様の中で、ローンを提供しても大丈夫なお客様を見つけられるようになったという。

そんな同社が最近注力しているのが、生成AIの活用だ。「生成AIが今後ますます日常生活に浸透することは間違いないありません。そこで私たちも生成AIをビジネスで活用すべく、2025年度は本格的に生成AIに取り組んでいきます」と中村氏は話す。

そのためにも欠かせないのが、社内データ基盤の構築だ。同社には、銀行勘定系システムに加え、クレジット、電子マネー、グループ全体のCRMなど、事業に欠かせないシステムが膨大にある。それらのシステムのデータを活用すべく、データ基盤を構築していたが、今後の発展を考えると、より手軽に、内製でさまざまなデータソースから容易にデータ連携できる仕組みが必要だった。

#導入

会計システムの刷新に合わせ HULFT Squareを導入、さらに生成AI 検証プロジェクトにも採用

手軽にデータ連携を実現できる仕組みとして、セブン銀行が採用を決めたのが、クラウド型データ連携プラットフォーム(iPaaS)の「HULFT Square」だ。ただ、もともとデータ基盤のために採用を決めたのではなく、「きっかけとなったのは会計システムの刷新でした」と中村氏は説明する。

セブン銀行の会計システムは、コアとなるオンプレの銀行勘定系システムのほか、SaaS環境で請求書管理や経費精算、固定資産管理、ALM(Asset Liability Management)システムが構築されており、複雑な構成となっている。固定資産システムから銀行勘定系システムに連携する際は一部手作業で確認しながら進めるなどプロセスが煩雑化し、会計業務自体が属人化していたという。

この状態を改善するために、Fit to Standardの方針に基づき会計システムを刷新することになった。同時に周辺システムとのデータ連携を最適化するために採用されたのがHULFT Squareだ。HULFT Squareは、30年以上にわたって活用されてきたファイル連携ツール「HULFT」や、データ連携ツール「DataSpider Servista」のテクノロジーが搭載されており、オンプレ、SaaS、クラウドや

Webなどあらゆるシステム環境をまたいで柔軟な連携を実現する。

そんなHULFT Squareをデータ基盤との連携にも活用することにした。その経緯について、中村氏は次のように説明する。

「データ基盤のデータソースには、銀行勘定系システムやATM中継システム、スマホアプリ、グループCRMやクレジットカードシステムなど多様かつ重厚なシステムがあります。万が一停止するとお客様へのサービスにも影響するミッションクリティカルなシステムもあるため、これまでは安全を期して一対一のデータ連携で基盤を構築していました。しかし今後、さらに周辺のシステムからデータを集めるに当たっては、より手軽に進められる仕組みが必要になってきます。そこでデータ連携分野で圧倒的な強みがあるHULFT Squareを、会計システムのデータ連携だけでなく、データ基盤とのブリッジとしても活用することにしました」

採用の決め手となったのは、HULFT Squareが日本発のiPaaSであり、圧倒的な使いやすさと安心感があつたことと、日本発であるゆえのサポート体制の充実さだった。特にGUIのわかりやすさとサポートの安心感は、大きな優位点になったという。

「実は以前、データ基盤構築時にiPaaS製品を導入しようと考え、主要な製品を検討しました。ですが信頼性や使い

勝手、サポート面で見送ったという経緯があります。HULFT Squareは日本発のサービスですし、将来は内製でデータ連携の開発を考えている当社としては最適な選択でした」と中村氏は話す。こうして2024年春から、会計システム刷新とデータ連携基盤の構築プロジェクトがスタートした。

HULFT Squareの活用はこれだけにとどまらなかった。HULFT Squareが、同社の生成AI導入・検証プロジェクトでも採用されたのだ。前述した「2025年度からの生成AIの本格展開」に向けての取り組みの一環だ。同社では、生成AIを社内利用できるインターフェース「7Bank-Brain」を開発して生成AIの現場定着に取り組んでおり、現在は自然言語を使ったデータ分析の実装を進めているという。

自然言語によるデータ分析を実現するには、まず入力した自然言語プロンプトからSQLを生成AIで作成しなくてはならない。そしてデータソースにアクセスしてSQLが目的のデータを取得、分析を実行するといったように複数のプロセスが走ることになる。大元のデータソースとデータ連携する仕組みも必要だ。そして、データの安全性や機密保持にも注意する必要があるので、ビジネス現場での生成AI活用はハードルが高いのが現状だ。

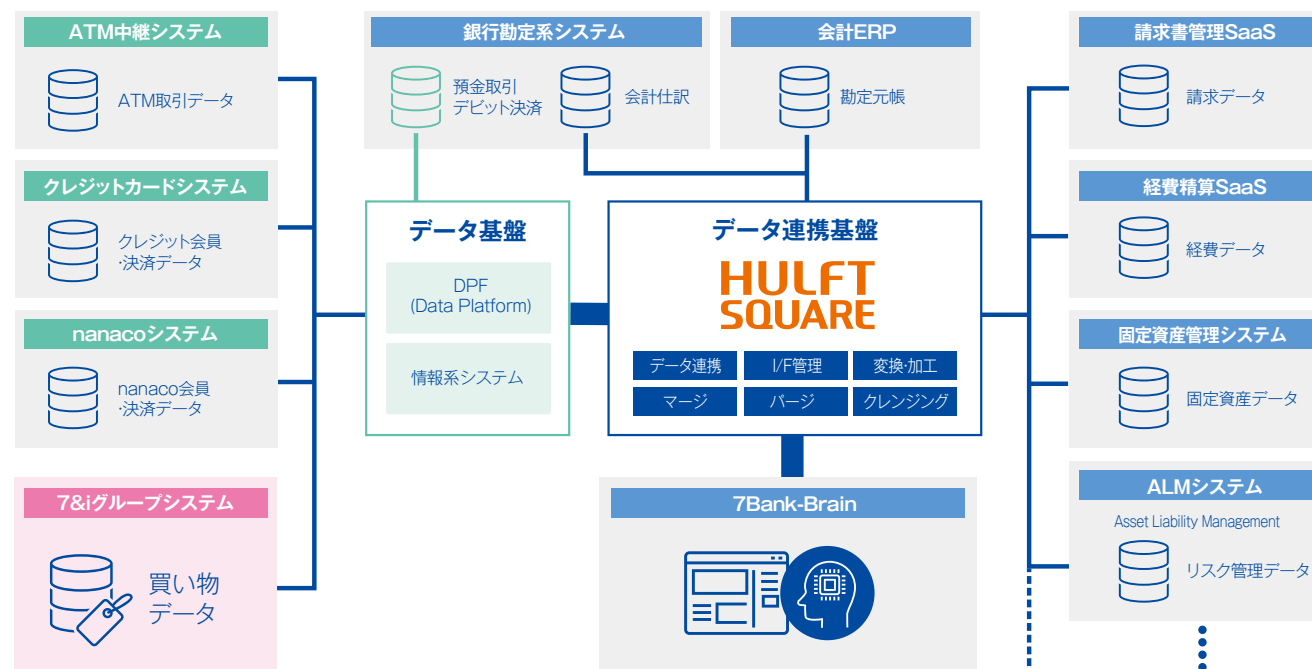
これを解決したのがHULFT Squareだ。HULFT Squareにはジョブ設定機能があり、複数のプロセスを実行できる。この機能を活かし、同社の検証プロジェクトではAzure環境下で安全に生成AI活用を実行することにした。

閉域環境にある同社のデータソースから一部をAzure環境へ手動コピーでアップロードし、AzureとHULFT Squareを連携する。ユーザーが7Bank-Brainで自然言語プロンプトを入力すると、HULFT SquareがAzure環境の生成AIを呼び出してSQL・グラフやインサイト生成する仕組みだ。

「実装の複雑さと安全性を考慮し、自然言語によるデータ

分析の検証になかなか着手できませんでした。複数のツールを検討したのですが、どれも一度データをベンダー側にアップロードする必要があり、躊躇していたのです。それを聞いたセブnteクノロジーから提案を受け、実現したかった分析環境をHULFT Squareで実装できることがわかり、開発を進めることにしました。HULFT Squareを導入していて本当に良かったと思います」と中村氏は話す。

#データ連携イメージ



#効果

自然言語によるデータ分析実現で 意思決定スピードの迅速化を期待

現在同社は、会計システムの刷新とHULFT Squareを使ったデータ連携基盤の構築、そして生成AI導入・検証プロジェクトの稼働を目前に控えている。データ連携の実装については「HULFT Squareの得意分野なので、やりやすさを感じています」と中村氏は述べる。「セゾンテクノロジーではデータ連携や活用に関し、深い専門知識を持つプロフェッショナルがいるので随時相談しています」と話す。何より、「データ連携が実現できたら、手作業で行っていたプロセスが自動化されるのでより効率的になり、ミスもなくなるでしょう」と期待感が募る。

内製によるデータ連携の加速も目的の1つだ。現在は、まず完成を目的に開発パートナーが主体となって動いているが、会計システム刷新とデータ連携基盤の稼働後は、セゾンテクノロジーのサポートも活用しながらデータ連携の知見を蓄積していく予定だ。

さらなる効果が期待できるのが、自然言語によるデータ分析だ。これが実現できると「経営会議など意思決定の場が大きく変わると思います」と中村氏は期待を寄せる。

「新規サービスを開発するにしても、お客様の状況やニーズの傾向を分析しないと手は打てません。現在はデータ分析をするにはSQLやBIを使う必要があるので、分析できる人

は限られている状態です。そこを解消すべく、各部門にデータ分析アンバサダーのような人材を育成しているのですが、自然言語でデータ分析できるようになれば問題はありません。会議中に『預金残高が一定金額以上ある顧客のデビットカードの利用傾向を教えてください』『この顧客層の特徴は?』と尋ねるだけで回答が返ってくるので、意思決定のスピードも格段に速くなるはずです。大きなイノベーションが起こると期待しています」

#展望

容易なデータ連携で可能性は一層拡大、 HULFT Squareのさらなる活用も視野

現在進行中のプロジェクト完了後、内製での本格的なデータ連携促進に向け、同社がセゾンテクノロジーのサポートやフォローに寄せる期待は大きい。データ連携基盤が整備され、手軽なデータ連携が実現できれば、可能性はますます広がる。HULFT Squareは柔軟かつ手軽なデータ連携ができるのはもちろんだが、データ分析前後のデータ処理にも利用できることがわかったため、ソフトウェア的な活用も探っていきたいと考えているという。

ATMデータの活用もその1つだ。現在検証を進めているのは銀行口座データだが、ATMデータも分析できるようになれば見える風景が違ってくる。

「たとえば都心と地方で利用されるATMサービスは異な

ります。また提携銀行が増えた時、手数料が変更になった時も利用状況が変化します。トランザクションだけで10億件もあるので普通に分析するだけでも難しいのですが、こうしたことを自然言語で尋ねて把握できれば、ビジネスが大きく進歩します。将来的にはグローバルで展開するATMも分析の対象にしていきたいですね」と今後の展望について中村氏に語っていただいた。

※iPaaS(Integration Platform as a Service)・・・システムやデータの統合や連携を実現する基盤を提供するクラウドサービス



株式会社セブン銀行
AI・データ戦略部 部長
中村 義幸 氏

02 佐賀銀行 様

Case studies



行内の複数システムをHULFT Squareでシームレスにデータ連携。
銀行アプリにおける顧客へのメール送信の完全自動化を実現

業種・業態 金融・証券 #クラウド連携 #業務自動化・効率化

課題 銀行アプリの機能追加にあたり、顧客へのメール送信のフローを自動化し、業務効率化を図りたい。

導入効果



HULFT Squareの高い操作性と
手厚いサポートにより短期間で構築



複数システムのシームレスな連携で、
メール送信の自動化を実現



外部との安全なデータ共有など、
銀行業務のさらなる改善が進行

株式会社佐賀銀行は、顧客の利便性向上と業務の効率化を目的として、2023年に新たな銀行アプリの提供を開始した。アプリにて顧客の住所などの変更機能を提供しているが、完了通知のメール送信を手作業で実施しており、通知の遅れや担当者の業務負荷が問題になっていた。

そこで同行は、クラウド型データ連携プラットフォーム(iPaaS)のHULFT Squareを導入し、勘定系システムと自行システム、顧客へのメール送信システムをシームレスにデータ連携させる仕組みを構築。メール送信の自動化を実現したことで、HULFT Squareによるデータ連携を利用したさらなる業務改善の可能性が見えてきた。

#背景

銀行アプリの機能追加にともなう メール送信の自動化が急務に

地域密着型銀行として、佐賀県を中心に福岡県・長崎県・東京都とあわせて103店舗を展開する佐賀銀行。1882年に創業し、1955年に現社名となった同行は、設立70周年を

迎えた2025年、3か年の第18次中期経営計画を策定した。その中で同行は、「このまちで、あなたと…～地域を繋ぎ、人を繋ぎ、地域の豊かな未来をつくる銀行グループ～」を目指す姿と定め、地域社会・経済の持続的な発展を実現するための方策として、“デジタル”と“アナログ”の融合による顧客の利便性向上と良質なサービス提供を挙げている。この方針は、前回の第17次中期経営計画で掲げられたDX戦略から継続して打ち出されたものだ。

実際、同行はそれまでも、IT統括部を中心として対顧客DXや行内DXを積極的に推進してきた。中でも大きな取り組みの1つが、2023年12月、従来から提供していた銀行アプリをリニューアルし、新たに「さざんアプリ」の提供を始めたことだ。この銀行アプリは、新規口座開設や残高照会、入金明細確認などをスマートフォンから簡単かつ安心・安全に行えるもので、顧客の利便性向上に大きく貢献している。

同行は、将来的にあらゆる銀行取引をアプリ上で完結できる状態を目指し、さざんアプリに機能を随時追加している。

住所などの情報を変更できる機能もその1つだが、顧客への完了通知のメール送信を手作業で行っていたため、通知の遅れや担当者の業務負荷が問題となっていた。IT統括部 副部長の林田浩明氏はこう振り返る。

「本人確認書類をチェックした上で、メールアドレスに誤りがないかなどを確認し、定型のメールを書いて送信するだけで1件につき15～30分はかかります。その作業を1日30～50件こなすため、人員を1～2名配置しなければならない状況でした」(林田氏)

#導入

HULFT Squareの高い操作性と手厚いサポートでシステムを短期間で構築

メール送信システムを勘定系システムなどとデータ連携させることで、メールによる顧客への通知を自動化したい。それを実現する手段として、同行は当初、スクラッチ開発

を検討したものの、開発の期間の長さや属人化を懸念し、最終的にHULFT Squareを選定した。評価したポイントについて、林田氏は次のように話す。

「まず、メール送信のサービスを新たに契約することなく、さぎんアプリで利用しているSaaSのメール送信システムを有効活用して、勘定系システムとセキュアに連携できることが一番のポイントでした。また、当行ではもともとDataSpider ServistaとHULFT Squareを利用していたので、同じセゾンテクノロジーのHULFT Squareなら、同様の操作性かつノーコードで開発してコストを抑えられる点や、Amazon Web Servicesとの接続環境さえ構築すれば従来の方法で容易に連携できる点も評価しました。加えて、Microsoft AzureやMicrosoft 365など、多種多様なシステムと連携できるパーツが用意されており、将来の業務拡張において活用できる点も魅力的でした」（林田氏）

実際の構築作業にあたり、ビジネスロジックの作成などを担当したIT統括部の嬉野泰彦氏は、HULFT Squareを触るのは初めてだったが問題なく使えた、と話す。

「以前にDataSpiderの研修を少し受けただけで、HULFT Squareに関しては特に勉強しなくても、直感的な操作性なので簡単に使えました。また、PoC(Proof of Concept: 概念実証)の段階からセゾンテクノロジーの伴走型のサポートが充実していて、隔週の定例ミーティングにおけるQ&Aで疑問を解消したり、担当の方と一緒に

操作しながら構築を進めたりしたことが、開発の大きな助けになりました」(嬉野氏)

結果、スクラッチ開発なら3~4か月はかかると見積もっていた構築作業は、わずか1か月足らずで完了。その後テストを経て、2024年8月に新たなメール送信システムの稼働までこぎつけることができた。

#導入

シームレスなデータ連携で メール送信自動化を実現

同行は、HULFT Squareを活用し、勘定系システムと自行システム、メール送信システムをシームレスにデータ連携させる仕組みを構築した。実現したフローは次の通りだ。まず、さぎんアプリの「諸届取引」という新機能で住所変更などのデータが登録されると、勘定系システムで抽出されたのち、自行システムを経由してHULFT Squareのストレージへ転送される。この部分のデータ連携は、HULFT Squareによって自動化され、シームレスに行われる。

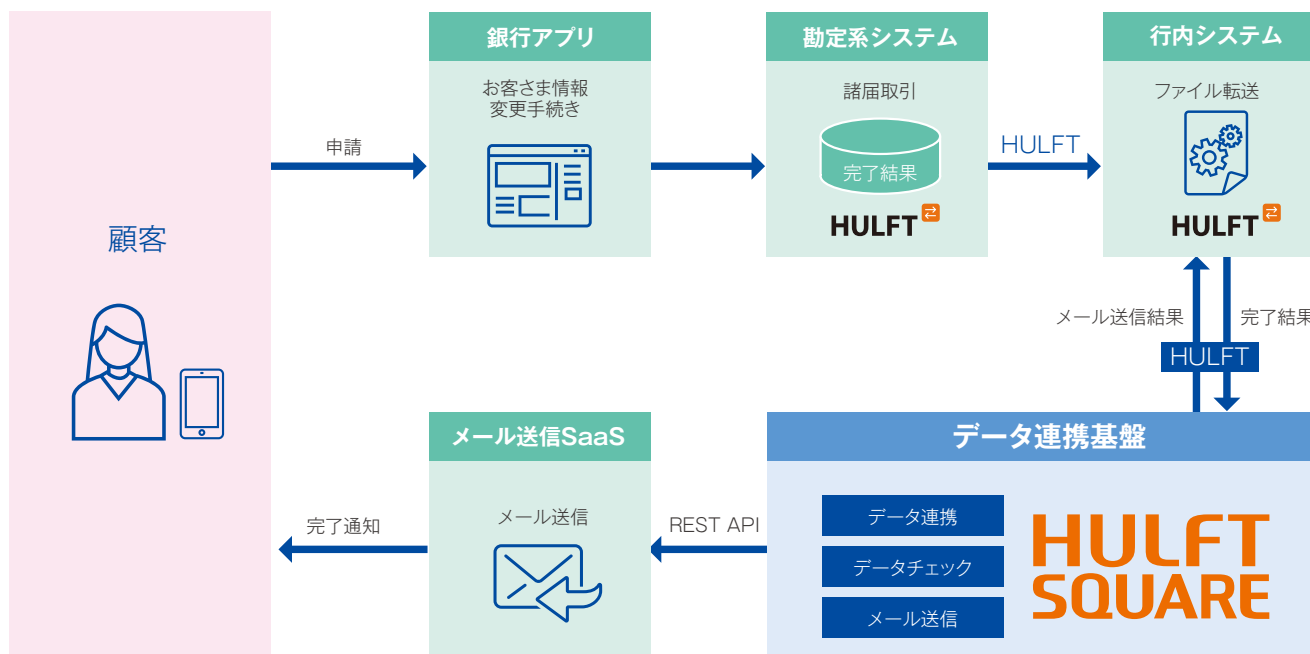
HULFT Squareへ転送されたデータは、定時のバッチ処理によって整合性などをチェックされ、問題なければ、SaaSのメール送信システムで顧客に完了通知が送信される。逆に不備があれば、自行システムへアラートとともに返される。人の手を介して行われる予定だった一連の工程が、HULFT Squareのデータ連携によって自動化、迅速化されたのだ。嬉野氏は、その成果をこう評価する。

「担当者がデータ変更の完了結果を見てメールを作成し、管理者の承認を得てお客様に送信するという工程を100%自動化できました。ユーザーの増加とともにメール送信の量が増えれば、人力ではいずれ業務が回らなくなるというのは、新機能の実装前から危惧されていたことなので、大きな成果です。また、以前はお客様への通知を郵便や電話で行っていましたが、デジタルで完結する仕組みができたことによって、郵便や電話での通知は不要になりました。誤って別のお客様に郵送してしまうなどのリスクがなくなり、行員の心理的なプレッシャーが軽減されたことも大きいと思います」(嬉野氏)

一方、構築作業に携わったIT統括部の佐々木祐心氏は、HULFT Squareによってもたらされた開発・運用面のメリットについて、改めてこう語る。

「ノーコードで開発できるHULFT Squareのおかげで、アプリのテストの工数をかなり抑えることができました。単体テストは20件程度実施しましたが、スクラッチ開発ならおそらくその3~4倍は必要だっただろうと思います。また、当行はセゾンテクノロジーのサポートサービスを利用して、たとえばエラー発生時に問い合わせると、わずか数時間程度での確かな回答が返ってくるなど、運用開始後も非常に助けられています」(佐々木氏)

#データ連携イメージ



「たとえばHULFT Squareのコネクターを利用して、Microsoft SharePointで提携先と業務データを共有したり、AWSやAzureなどとオンプレのデータを連携させたシステムを構築したりするなど、HULFT Squareにはさまざまな活用が考えられます。実際すでに、お客様向けにファンドラップという商品を販売するにあたり、運用する証券会社とお客様の情報を安全にやり取りする仕組みをMicrosoft 365 SharePointとHULFT Squareで構築しました。そのように、データをつなぐ仕組みに欠かせないものとして、HULFT Squareをどんどん活用していきたいと思っています」(林田氏)

※Amazon Web Servicesは、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。
 ※Microsoft Azure、Microsoft 365、およびMicrosoft SharePointは、米国およびその他の国におけるMicrosoft Corporation およびその関連会社の登録商標または商標です。

#展望
**HULFT Squareをさらに活用した
 新たな業務改善が進行中**

「今後、マルチクラウド化が加速していく中で、いかにデータを簡単かつ安全に連携するか、という課題の解決策として、当行におけるHULFT Squareの価値はますます高まっていくと考えています」(嬉野氏)

嬉野氏がそう話すように、今回のHULFT Square導入で培われたノウハウは、同行のさまざまな業務で有効活用される

見通した。さざんアプリで実現したメール送金の自動化は、行内の他の業務における外部メール配信、たとえば顧客へのダイレクトメールなどにも利用できる。ある部門がプロモーションを実施したいというとき、必要なのはデータの準備のみで、あとは自動でメールを配信するだけという、手軽で迅速なマーケティング活動が可能になったわけだ。

一方で林田氏は、メール送金の自動化にとどまらず、さまざまなクラウド同士あるいはクラウドとオンプレの連携を拡大し、業務を改善していきたい、と今後の展望を語る。

株式会社佐賀銀行 IT統括部
 左: 副部長 林田 浩明 氏
 中: 佐々木 祐心 氏
 右: 嬉野 泰彦 氏



03 住信SBIネット銀行株式会社 様

Case studies

ノーコードツールや生成AI連携で年間952時間の業務を削減。
内製により、わずか3カ月で取引審査の高度化を可能にしたHULFT Square

業種・業態 金融・証券 #クラウド連携 #生成AI活用 #開発工数削減 #業務自動化・効率化

課題

マネロン・テロ資金供与・拡散金融対策(以下、マネロン等対策)強化が求められている
外貨送金・外貨受取サービスにおいて、短期間のうちに高度な審査フローを整備したい。

導入効果



年間952時間の業務を削減



わずか3カ月で
高度な審査フローを整備



内製化により、
継続的な改善活動が可能に

インターネット専門銀行として事業を拡大している住信SBIネット銀行株式会社では、同社が提供する外貨送金・外貨受取サービスにおいて、審査の高度化を推進している。複数のノーコード ツールや生成AIを組み合わせた高度な審査フローを短期間のうちに実現するためのデータ連携基盤として、クラウドサービスとして利用できるiPaaS「HULFT Square」を活用している。

#背景

マネロン等対策強化のため、 審査高度化が必要に

インターネット専門銀行として2007年に開業、最先端のテクノロジーを駆使したデジタルバンクとして、業界を強力にけん引している住信SBIネット銀行株式会社。2025年8月には預金総残高が11兆円を突破するなど事業を着実に拡大させており、パートナー企業と提携して預金・融資・決済を含むフル バンキング機能を提供するBaaS(Banking as a Service)事業を始め、さまざまな金融サービスを創出。

「テクノロジーと公正の精神で、豊かさが循環する社会を創っていく。」をコーポレート スローガンに掲げ、銀行を超えたテック カンパニーを目指している。

そんな同社において、オペレーション センターやカスタマー センターなどの顧客接点を担うのが業務部だ。業務部配下にある業務管理グループは、業務部における課題解決・委託先管理の役割を担っており、現在はコスト削減をテーマに、業務の内製化や紙を中心に行っている業務のデジタル化を強力に推進している。

「紙があることでお客さまとのやり取りにリード タイムが生じ、証跡として紙の保管も必要となります。災害時、紙の業務では他拠点からの業務支援をスムーズに開始できないなど、さまざまな課題が出てきます。そこで、内製開発に着目し、業務プロセス全体のデジタル化を進めています」と業務部 業務管理グループ 松村 剛哉氏は説明する。

業務部配下には、同社が手掛ける外貨送金・外貨受取サービスの審査を担う外為送金事務グループがある。個人・法人問わずサービスを展開しており、以前からマネロン等対策のため、その体制強化が求められてきた。「国内外の金融機関がマネロン等対策を進めており、取引時の証跡確認を含め、審査フローの高度化が求められていたのです」と松村氏。

#導入

短期間での各種サービス連携を 可能にするHULFT Squareが最適解

審査フローを高度化するためには体制を拡充する必要があるが、委託先を含め少数精鋭での体制を構築していたこともあり、業務負荷が高まることが想定された。「疑わしい取引について、従来はお客さまから取引情報などの資料をメールやFAXで送ってもらい、その都度手作業で確認していました。ビジネスが拡大する中で、現在の環境のまま高度化した場合、リソースが不足することは目に見え

ています。そこで、複数のサービスをうまく組み合わせることで、少人数でも高度な審査が可能な環境の整備を検討したのです」と松村氏。

また、金融業界の規制は頻繁にアップデートされるため、大掛かりな仕組みはすぐに陳腐化してしまう恐れがあった。「短時間でリリースした後で、ユーザー部門からのフィードバックを受けながら最適な形に持っていくことがベストだと判断し、複数のノーコード ツールを組み合わせで最適な仕組みを整備することが適切だと考えたのです」と松村氏。

審査に必要な機能としては、顧客から資料を提出してもらうためのフォーム、その資料を翻訳して必要な情報を抽出するためのAI技術や内部で審査を行うためのワークフロー、そしてそれら各種サービスを柔軟に接続するための連携基盤だった。「他部署でAzure OpenAI Serviceを使っており、そのリソースを活用しようと考えました。他にも複数のノーコード ツールを利用する中で、それらを連携するソリューションとして注目したのが、iPaaSとしてフル マネージドで利用できるHULFT Squareだったのです」と松村氏は語る。

サーバの構築・保守が不要で利用できるHULFT Squareだけに、業務効率化に注力できる点はもちろん、海外のiPaaS製品はマニュアルが分かりにくく、松村氏が構築できたとしても他のメンバーに引継げないという懸念も。「実際に複数のソリューションを試したところ、GUI

でスクリプトを設計・開発できるデザイナーの操作性が最も高かったのがHULFT Squareでした」と使い勝手の面でも高く評価したという。

また、もともとカスタマー センターなど複数の業務基盤としてDataSpider Servistaを活用しており、セゾンテクノロジーに対する信頼感が社内に醸成されていたため理解を得やすかったという。各種ソリューションとの豊富なコネクタが提供されていることはもちろん、例えば同社がワークフローに利用しようと考えていたkintoneとAPIで単につながるだけでなく、レコード取得やテーブルへの行追加・行更新など深い処理も行える親和性の高さを評価したのだ。

#効果

年間952時間の業務時間削減と 高度な審査フローをわずか3カ月で内製

現在は、大きく分けて外貨送金・外貨受取サービスの取引時確認、外貨送金サービスにおける継続的顧客管理、そして取引モニタリングに伴うヒアリングの計4つの業務で同様のフローが活用されている。これらの審査フローは、データ連携のハブとしてHULFT Squareを活用し、顧客情報や取引情報などを管理する外貨送金関連システムを始め、ノーコード ツールのkintoneやSPIRAL ver.2、翻訳のためのAzure AI 翻訳、PDF文書などのOCR処理を行うAzure AI Document Intelligence、審査対象の抽出などに利用しているAzure OpenAI Serviceなど

を組み合わせで実現している。APIを持たないソリューションに対しては、RPAによりデータを抽出するアプローチを取っている。例えば、外貨受取サービスの部分だけでも、12名ほどが日常的に利用しているという。

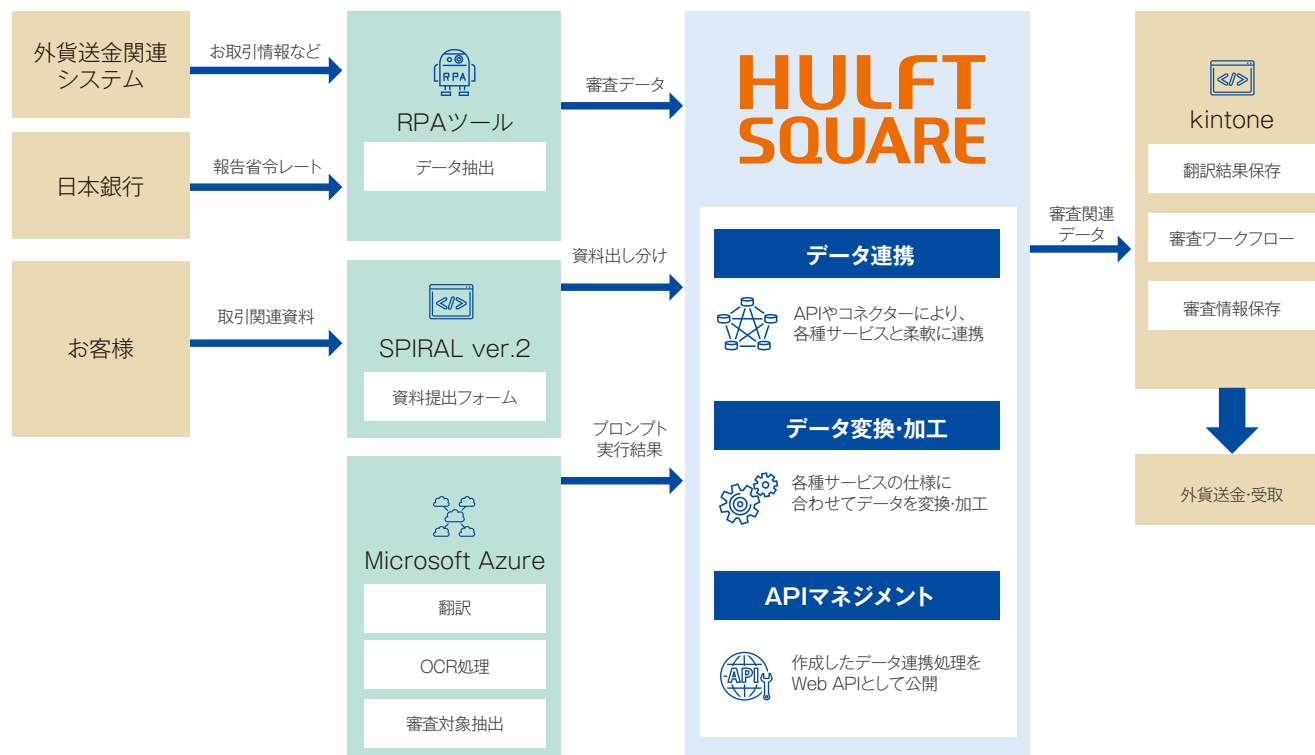
例えば、外貨送金・外貨受取サービスにおいて調査すべきケースが発見された場合、外貨送金関連システムからRPAにより情報を抽出し、kintoneに情報を展開。SPIRAL ver.2上で構築されたフォームにおいて、顧客から資料を提出してもらう。このとき、さまざまな言語の資料が提出されるため、AIによる翻訳、OCR処理や情報抽出などを行うことで補助的な審査を実施する。そして最終的な結果をkintoneに戻し、担当者が確認したうえで、問題がなければ外貨送金・外貨受取が実行される。この仕組みにおいて、データ連携基盤としてHULFT Squareが活用されているわけだ。「例えば、SPIRAL ver.2ではPHPでコードを記述すればスケジュール実行できますが、やはりプログラミングが必要ですし、短期間で作成したコードには信頼性の観点で懸念が残ります。だからこそ、安定した連携が可能なHULFT Squareが役立っています」と松村氏。

この高度化された審査フローを整備しながら各種ソリューションを駆使して業務効率化を推進したことで、月平均で79時間、年間952時間の業務削減効果が得られているという。「これまではFAXで資料が送られてきても、どの取引のものを職人技でひもづけており、時間がかかっていました。現在はきちんと受付番号とひもづいた

資料が取得できるため、業務効率化に大きく貢献しています」と松村氏は評価する。また、口座数増加にも関わらず、審査フロー高度化による業務負荷増大を抑えられていることも大きな効果の1つだ。「委託先からも多くの要望が寄せられており、内製化により改善スピードは大きく向上しました。以前は改修費用負担が大きく実現できなかった要望も、今ではコストをかけずに自分たちで解決できるようになったのは何よりのことです」と松村氏。

導入に際しては、プロジェクト開始から新たな審査フローへの移行まで3カ月ほどで実現しており、HULFT Squareにおいては3週間ほどでスクリプトを構築し、現在も継続的にアップデートし業務改善を行っている。「短期間での立上げに向け、UIやAzure OpenAI Serviceについては、社内でも多くの人にサポートしてもらいました。HULFT Squareについても、セゾンテクノロジーの方に手厚くご支援いただき、逐一問合せに対し適切にご回答いただけたことで、何とか勉強しながら構築できました」と松村氏は振り返る。

#データ連携イメージ



#展望

開発メンバーを増やしていきながら、AI活用の加速を含めてHULFT Squareに期待

今後も各種ノーコード ツールを活用しながら、それだけでは完結しない業務は周辺サービスと連携させていくことが求められる。そのため、引き続きHULFT Squareには期待を寄せている。「まだ具体的には進んでいませんが、AI活用はさらに加速していくことになるため、HULFT Squareを生かせる場面が多くなるはず。要件によって選択できるサービスは異なりますが、HULFT Squareを活用することで柔軟に連携させていきたい」と松村氏。また、自社でコントロールする必要があるミッション クリティカル

な領域については、オンプレミスで利用できるDataSpider Servistaを引き続き活用することになるという。

また、活用範囲を広げながらスクリプトが作成できるメンバーを増やしていくなど、開発者を育成していくことで、さまざまな業務課題に対して改善を進めていけるような体制づくりにも取り組んでいきたいと松村氏に語っていただいた。

※Microsoft Azure、Azure AI 翻訳、Azure AI Document Intelligence、およびAzure OpenAI Serviceは、米国およびその他の国におけるMicrosoft Corporation およびその関連会社の登録商標または商標です。
※kintoneは、サイボウズ株式会社の登録商標です。
※SPIRALは、スパイラル株式会社の登録商標です。
※住信SBIネット銀行株式会社は、取材時の商号です。同社は、2026年8月3日に株式会社ドコモSMTBネット銀行への商号変更を予定されています。



住信SBIネット銀行株式会社
業務部 業務管理グループ
松村 剛哉 氏

04 ユニソルホールディングス株式会社 様

Case studies

iPaaSによるノーコード開発で開発工数を最大80%削減。
EDIを含めた拡張性の高いデータ連携基盤を整備

業種・業態 物流・商社・運輸 #データ連携基盤 #業務自動化・効率化

課題 SaaSや業務システムを連携し、データ活用と業務自動化を実現したい

導入効果



APIを中心としたシームレスなデータ連携を実現し、業務の自動化に貢献



ノーコードツールで開発工数を最大80%削減



スクリプト単位の課金がなく、新たな接続先にも最適なコストで柔軟に拡張が可能

機械・工具や建設資材などを取り扱うユニソルホールディングス株式会社では、グループ全体の業務の変革・最適化のため基幹システムの刷新と、SaaSを含めた外部サービスの導入を進めている。各システムをシームレスに連携し、データ活用と業務の自動化に貢献する環境を整備するため、クラウド型データ連携プラットフォーム (iPaaS) のHULFT Squareを活用している。

#背景

クラウド化やSaaS活用に伴いAPIを中心としたデータ連携基盤が必要に

ユニソルホールディングス株式会社は、建設資材から機械・工具、セキュリティを中心とした幅広い事業を展開してきたフルサトグループと、産業機械を中心にグローバルに展開していたマルカグループが2021年10月に経営統合し設立。統合後は、機械・工具事業、建設資材事業、建設機械事業、IoTソリューション事業を4つの柱としたポートフォリオ経営を展開している。また、グループ全体を統括するブランドである「UNISOL」と、「『叶えたい』が、あふれる社会へ。」をビジョンとする理念体系を定め、ミッションである「感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。」に基づき事業を推進。10年後のありたい姿に向けたロードマップを実現するべく中期経営計画を推し進めており、「『その手があったか』を、次々と。」をスローガンに、ユニークなアイデアで現場が抱えるさまざまな課題に自ら向き合い、一番に選ばれるソリューション・パートナーを目指している。

そんな同社および同社グループだが、経営統合によって誕生した経緯により、グループ各社が保有する基幹システムの統合や最適化が課題になっていた。また、開発の内製化を長く続けてきたことで老朽化やブラックボックス化も進んでいたため、刷新する必要性に迫られていたとグループ全体のIT戦略の立案及び遂行を担当する経営戦略本部 IT企画部 デジタル戦略課 課長 山本 忠孝氏は当時を振り返る。

「基幹システムの統合や刷新に合わせてデータ連携の仕組みなども新たに導入する必要がある一方で、近年進めているデジタル推進のなかで、それぞれの事業会社でSaaSや外部サービスの活用が進んでいました。これらのSaaSや外部サービスをはじめ、各業務システムのデータを連携し、データ活用を推進したいと考えていました」。

そこで、基幹システムの刷新を機に、データ連携のハブとなる基盤を整備して全事業会社のデータを一括管理し、同時に業務の自動化などに貢献できる仕組みづくりを検討することになったのだ。

#導入

SaaS含めた連携としてのiPaaS、日本発・ノーコード開発が魅力のHULFT Square

多様なシステムのデータを連携するハブとして、データの収集はもちろん、業務プロセス全体を自動化したいと考

えていた。実はETLツール自体は以前から利用されていたが、その性質上、プロセス自動化を重視して利用していたわけではなかった。「業務プロセス全体を自動化するために、プログラムレベルでデータを加工・変換する処理を実行し管理できる環境を求めていました。それに加え、SaaSでオープン化した環境で周辺システムと連携するにはAPIの知識も必要で、いろいろ調査した結果、iPaaSが我々にとって有効だと考えました」と山本氏は説明する。

海外製のiPaaSが多いなか、同社が注目したのが日本発のiPaaSとしてのHULFT Squareだった。「データ連携のHULFTでは国内で多くの実績があることもあり、セゾンテクノロジーが提供するHULFT Squareに注目しました。特に完全ノーコードで柔軟に活用できる点が我々の要件に合致しました」と語るのは同課 二ノ宮 隆道氏だ。

「プログラムレベルでデータ加工・変換できるため、業務の自動化にもつなげられると感じました。スクリプト本数で課金される海外製品と違い、HULFT Squareはリソース単位でのライセンスでスクリプトの数に依存しません。EDIでの利用も想定していたため、取引先の数だけスクリプトが増加することが想定されたため、将来的な展開を考えると理想的でした」と二ノ宮氏。

さらに、日本発のiPaaSだけに、日本語のGUIやサポートを提供している点も背中を押したポイントだった。「必須要件ではありませんでしたが、社内のリソースも考えると、全て日本語で対応いただけることで安心して利用できる

ことも大きかった」と二ノ宮氏。単に日本語での窓口支援だけでなく、プロジェクト単位でのサポートも充実しており、スクリプト作成の支援も含めた導入前の評価検証支援サービスなど、充実したサポート内容も魅力の1つだったという。

PoCを実施した結果、IT企画部メンバーであれば十分使いこなせると判断。リソース単位のプラン選択でスモールスタートできる点も高く評価し、新たなデータ連携の基盤としてHULFT Squareが採用されることになったのだ。

#効果

データ加工などの処理も含めた データ連携プラットフォームとして HULFT Squareを評価

現在は、基幹システムおよびクラウドサービスとのデータおよびファイル連携とともに、データ加工・変換などデータ処理をHULFT Squareが担っており、データ連携の仕組みを実装する数名が日常的に活用している。データ連携のタイミングは、帳票データ生成など1日に一度の処理もあれば、数分に1回の割合で処理を実行するEDI活用まで、用途によってさまざまだ。

具体的な用途の1つに挙げられるのが、PoCの段階で急遽対応を迫られた改正電子帳簿保存法対応だ。事業会社が運用する業務システムやメール添付のファイル、SaaS

のFAXサービスなど各種クラウドサービスにてやり取りされた注文書や請求書などの証憑を、Googleドライブにフォルダを分けて保管するシーンで活用している。

また、EDI領域でもHULFT Squareが生かされている。メールに添付されたファイルをはじめ、特定のサーバーやクラウドストレージのBoxなどに置かれたファイルを取得し、CSVやExcelなど基幹システムへ取り込む形式に加工する処理をHULFT Squareにて実施している。「グループ全体で見れば取引先は10万社前後になります。現在、電子取引可能な企業は事業会社の1つである株式会社ジーネットの取引先の一部で、2025年度終了時点で70社程度になる想定です。これらの開発が完了すれば、年間で約67万件の受発注明細の処理が実行される見込みです。今後はEDI可能な取引先の比率をさらに高めていく計画です」と二ノ宮氏は説明する。

一部事業会社の基幹システムでは、RPAでGoogle スプレッドシートに書き出し、BigQueryや他のシステムにデータを連携するためにHULFT SquareのETL・ELT機能も活用している。他にも、名刺管理サービスの移行におけるデータ移行やGoogleドライブへの大量のフォルダ作成時など、一時的なデータ処理にもHULFT Squareを活用している。

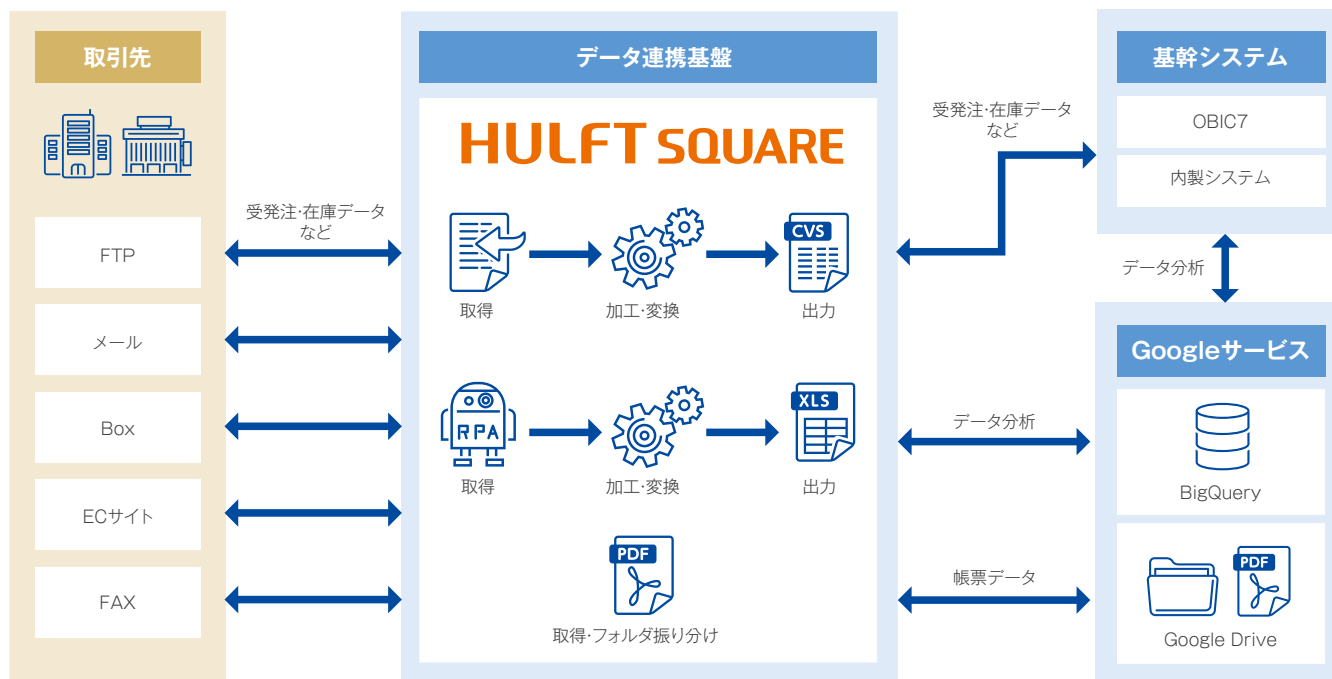
新たにHULFT Squareを活用したことで、帳票出力など業務の自動化につながる環境が整備しやすくなったと評価する。

また、従来のプログラム開発によるデータ連携をHULFT Squareによるノーコード開発に置き換えることで、工数の削減にも貢献する。「設計図のようにコンポーネントアイコンをドラッグ&ドロップで配置していくことで開発できるため、スクリプト開発工数は最大80%削減されました。可視化しやすく、メンテナンス面でもメリットが得られます。処理の本数が増えてくれば、より効果が出てくるはず」と二ノ宮氏は語る。「プログラム開発の経験がさほどないメンバーもHULFT Squareを使っていますが、教育しながら自走していけるのはノーコードのいいところ。IT企画部のメンバーが使いこなせるという意味で我々に最適なソリューションです」と山本氏の評価も高い。

HULFT Squareはリソース単位のライセンスであるため、開発メンバーやスクリプト本数が増やしやすいことも他のソリューションにはない魅力の1つだと評価する。

サポート面でも、導入前のPoC段階から週次のミーティングや教育研修など評価検証支援サービスによる手厚い支援があったことで、安心感の醸成につながったとの声が寄せられている。「当初予定していなかった改正電子帳簿保存法への対応が迫られた時も相談に乗っていただけましたし、問い合わせ窓口での支援のみならず、打ち合わせの時間を割いていただけるなど、充実したサポートにも満足しています。機能追加の要望にも柔軟かつ迅速に対応いただけており、ユーザーの声にもきちんと応えてくれます」と評価する二ノ宮氏。

#データ連携イメージ



ていることから、アカウント情報の連携などの用途にも HULFT Squareの活用が期待されている。「例えば人事給与システムなどで管理するアカウント情報を変更すれば、全ての業務システムにうまく反映できるような仕組みが理想的です。アカウント管理をHULFT Squareで効率化させたい」と山本氏は力説する。また、APIを開発・公開するうえで、認証やアクセス制御などAPIを管理する機能があることも評価している。「取引先が商品情報など社内のデータにアクセスし利用できるように、HULFT Squareでセキュリティを担保しながらAPIを開発し公開していくことで、さらなる効率化につなげていきたい」と山本氏に今後について語っていただいた。

※この事例の取材時のお客様の商号はフルサト・マルカホールディングス株式会社です。

#展望
データ連携の統合プラットフォームとしての集約と外部へのAPI公開など用途拡張に期待

EDIの受信側の仕組みで利用を開始したHULFT Squareだが、現在は仕入先への注文書や顧客への納期回答など、送信側の仕組みでも活用が進んでいる。また、HULFT Square以外にもデータ連携の仕組みがグループ内に存在していることから、データ連携の統合プラット

フォームとしてHULFT Squareへの集約も検討を進めたいと二ノ宮氏。「単独で動かしている他の仕組みもAPIで実行させることができるものもあるため、HULFT Squareを起点に一連の流れを管理していけるような環境づくりにも取り組んでいきたい」。さらに、生成AI活用の前段階でのデータ生成や回答精度を高めるためのRAGなど、HULFT Squareの活用用途も広げていきたいと意欲的だ。

現在でも多くの業務システムがグループ全体で展開され



左:ユニソルホールディングス株式会社
経営戦略本部 IT企画部 デジタル戦略課

二ノ宮 隆道 氏

右:ユニソルホールディングス株式会社
経営戦略本部 IT企画部 デジタル戦略課 課長

山本 忠孝 氏

05

Case studies

株式会社ユーラスエナジーホールディングス 様



日次1時間の作業が数分に短縮。

今後の拡大も見据えたSaaS間データ連携の環境を構築

業種・業態 電力事業 #データ連携基盤 #業務自動化・効率化

課題

SaaS の制約で手作業を余儀なくされていた業務を効率化し、幅広い用途に活用できるデータ連携基盤を整えたい

導入効果



人事SaaS からバッチでの
データ自動取得で業務負荷を軽減



社内セキュリティ基準に抵触せず
Salesforceだけで電子取引を実現



SaaSの制約を回避する
リカバリー処理を実現

1987年に米国で風力発電事業をスタートさせ、現在は16の国と地域で再生可能エネルギーの発電事業を展開する株式会社ユーラスエナジーホールディングスでは、業務システムのクラウドシフトを進めているが、各種クラウドサービスの要件でデータ連携できない課題が顕在化。Salesforce やBox を含めたクラウドサービス間の連携を円滑に行うことで業務効率化や現場の利便性向上に貢献する環境づくりを目指し、クラウド型データ連携プラットフォーム(iPaaS)のHULFT Square を活用している。

#背景

データ連携によって部分最適を解消、 SaaSの制約で直接連携できない 課題への対処が必要に

同社では、デジタル技術を駆使して新たな付加価値の創出を進めながら、社内の業務効率化に向けたデジタル活用を加速させるなど、DXを推進している。ただし、実際には業務ごとに部分最適した環境で、データ

連携の環境が十分に整っていない状況だったという。

「仕組みを導入するものの、他システムと連携させる部分に手作業が多く発生していました」と当時は情報システム室 兼 経営企画部 DX推進グループで、2025年4月1日現在は情報システム部 齊藤 斉氏は説明する。

一方で現場の業務効率化に取り組んできたのが、当時は国内事業企画部 開発支援グループ長 兼 経営企画部 DX 推進グループ 担当マネージャー、2025年4月1日現在は株式会社ユーラスグリーンエナジー 取締役 電力小売事業部長 兼 事業運営グループ長 瓦井 雄貴氏だ。「発電所関連のプロジェクトにおいては、Salesforce を中心に業務基盤を整備していますが、改正電子帳簿保存法への対応で注文書などの電子帳簿ファイルの管理が求められ、Box 含めた複数のクラウドサービス間を連携させる必要が出てきたのです」と説明する。本来であれば、Salesforce やBox といったSaaS 間の直接連携を進めたいところだが、社内のセキュリティポリシーやサービス側の制約があったことで、直接の連携が難しい状況が生まれていたという。

#導入

日本発ならではの開発支援、 スモールスタートしやすい ライセンスも魅力のHULFT Square

システム部門として目指す全体の最適化と現場部門の業務効率化を前に進めたいというそれぞれの思惑をうまく満たせる環境として検討したのが、業務システム間を柔軟に連携できるデータ連携プラットフォームとなるiPaaSだった。

なかでも、開発支援やサポート体制、メニューを含めた使いやすさを考慮して注目したのが日本発のiPaaS であるHULFT Square だった。内製化によって対応スピードやコスト面でもメリットが大きいノーコード開発が可能で、IT スキルが高い事業部門側で発生しがちな属人化を解消できる点も有効だと考えたという。また、発電計画ならびに需要計画の策定時に必要な演算処理も含めた前後処理も、柔軟性の高いHULFT Square であれば対応できると判断。

ライセンス面でも、「リソースの範囲内であればAPI 処理を増やしても料金が変わらず、スモールスタートを前提としていた弊社に適したライセンス体系だった点も評価できました」と瓦井氏。

PoC 段階でのサポートも含めた数ヶ月間にわたる評価検証支援サービスによる手厚い支援があることで、導入に向けた不安感を払拭できる点も評価し、新たなデータ連携基盤としてHULFT Squareが採用されることになったのだ。

#効果

1時間の作業を数分で完結、 柔軟なSaaS間連携で業務の効率化を 支援するHULFT Square

現在は、毎月発生する入退社手続きに関連した人事情報更新の通知やSalesforce とBox を連携させて注文書を含めた電子取引が円滑に実施できる仕組みづくりに役立っている。

例えば、人事SaaS サービスから情報を取得して管理者に通知を実施しており、以前は、人事SaaSの限られたアカウントを使って夜間に手作業で情報を取得し配信していた。しかし、今ではHULFT Square が日次で人事SaaSから情報を取得してCSV 形式で配信することが可能となっており、作業負担の軽減に貢献している。

また、200名ほどが利用しているSalesforce上で申請承認された注文書などの各種電子帳簿を、電帳法要件に

適したクラウドサービスに保存し、Box に展開して顧客に送付する処理が行われている。ここで、電子帳簿が格納されたBox のリンクURL をSalesforce に戻す処理に、HULFT Square を利用している。「HULFT Square であれば、リンクURL をSalesforce に戻す処理が可能で、社内のセキュリティ基準に抵触せずにSalesforceだけで電子取引を完結させることができました」と瓦井氏は評価する。

さらに、特定容量を超えたファイル転送が難しいSalesforce の制約を考慮し、Salesforce からのエラー通知を検知し、送信不可のファイルを電帳法対応のクラウドサービスに格納するといったリカバリー処理にもHULFT Square が役立っている。毎日1時間ほどかかっていた手作業でのリカバリー処理が数分で終わるなど、業務の効率化に大きく貢献しているという。運用保守や開発を手掛けるシステム部門としても、属人的な開発からの脱却で運用保守の手間も削減できていると好評だ。「運用を始めてから管理画面を見る機会がないなど、問題なく動いています。普段は意識していない裏の仕組みが安定稼働できていることはとても大きい」と瓦井氏。

#展望

電力計画や需要計画の策定を含めて 適用範囲の広いHULFT Squareに 対する期待は高い

現在は人事SaaS やSalesforce 領域でのデータ連携を中心にHULFT Square を活用しているが、「会計周辺のワークフローはもちろん、発電所に関する保守履歴と稼働履歴、勤怠管理情報などを突き合わせて状況を可視化するなど、HULFT Square が適用できる範囲は多いはずです」と齊藤氏は期待を寄せている。「電力の小売事業では、発電と需要予測をもとにさまざまなシステムから情報を集め、発電計画ならびに需要計画を策定しますが、現状はRPA やExcel マクロを駆使せざるを得ません。HULFT Square にてデータを集約して統合データベースのようなものを構築し、業務の効率化につなげていきたい」と今後について瓦井氏に語っていただいた。



左:株式会社ユーラスエネルギーホールディングス
国内事業企画部 開発支援グループ長 兼
経営企画部 DX推進グループ 担当マネージャー
瓦井 雄貴 氏
(2025年4月1日現在 株式会社ユーラスグリーンエネルギー 取締役
電力小売事業部長 兼 事業運営グループ長)

右:株式会社ユーラスエネルギーホールディングス
情報システム室 兼 経営企画部 DX推進グループ
齊藤 斉 氏
(2025年4月1日現在 情報システム部)

06 株式会社LOZI 様

Case studies



モノの動きを可視化しサプライチェーンをつなぐソリューションで社会課題解決に貢献。
サービスと顧客のデータ要件の齟齬をHULFT Squareで吸収しデリバリー速度を向上

業種・業態 情報・通信 #クラウド連携 #データ連携基盤

課題 データ連携によってデータの整備・加工などの工数を削減し、サービス提供を迅速化したい

導入効果



サービス提供の迅速化により
社会課題の解決を促進



トラックドライバーの
待機時間削減などの成果に寄与



データ連携により
荷主・物流事業者双方の業務負荷を軽減

株式会社LOZIは、トラックドライバーの労働時間規制への対応や物流業界における共同輸送などの社会課題を解決するべく設立されたスタートアップ企業だ。

同社が開発・提供するの、バーコードやQRコードをスマートフォンで読み取ることでモノの動きを可視化し、分断されたサプライチェーンをつなぐソリューション「SmartBarcode」。大手物流会社をはじめ、物流業者以外の業種でも多くの企業に採用され、サプライチェーンの新たなプラットフォームとなりつつあるこのSmartBarcodeにおいて、同社はデータ連携の効率化を目的にHULFT Squareを活用している。

#背景

“モノをつなぐパスポート”で 物流の課題に挑む

サプライチェーンは今、トラックドライバーの不足や労働時間の規制、輸送費の上昇など、多くの課題に直面している。そうした中、物流業界のみならず社会全体を変革し得る

ソリューションとして注目を集め、導入実績を増やしているのが、LOZIの開発・提供するSmartBarcodeだ。

「サプライチェーンをつなぐ“モノのパスポート”」をコンセプトとするこのサービスは、バーコードやQRコードを製品やパレットなどに貼りつけ、それをスマートフォンで読み取るだけで、製品の詳細や輸送経路などの情報をウェブアプリで取得・入力できるというもの。サプライチェーンの入口から出口までの情報を、多くの事業者が介在中でもバーコードやQRコードでシームレスに、かつグローバルに可視化できるのが特長だ。

SmartBarcodeは、専用のスキャナーやアプリのダウンロードを必要としないウェブアプリで導入のハードルが低いことや、読み取る人や場所ごとに異なるデータセットにアクセスするため、企業間をまたいで情報を入力・共有でき、かつ帳票の作成を自動化できること、さらに取得したデータを企業に連携することで、基幹システムなどへの入力作業を省けることなど多くのメリットを有し、2025年時点で類例のないサービスとなっている。

SmartBarcodeは2020年、サプライチェーンに関する社会課題の解決に寄与したいという、LOZIの強い思いから生み出されたサービスだ。同社の設立は2018年。働き方関連法が施行され、トラックドライバーの労働時間規制、いわゆる「物流2024年問題」に焦点が当たる中でのスタートだった、と取締役の伴雅弘氏は振り返る。

「複数の事業者の荷物をまとめて運ぶ共同輸送や、同じ倉庫で商品を管理する共同保管など、1つの荷物に関わる事業者や人員が増え、サプライチェーンが複雑化・煩雑化する中、『物流2024年問題』をいかにして乗り切るか。そこで着目したのが、世界中で利用されているバーコードとQRコードでした。設備投資を特段しなくても、バーコードとスマートフォンさえあれば、事業者間の分断なく情報を伝えられるのでは、という発想から、SmartBarcodeは生まれました」

同社は、SmartBarcodeの開発・提供にあたり、「顧客からの要望すべてには応えない」という、一般的のベンダー

とは正反対ともいえるモットーを掲げている。その意図について、伴氏はこう説明する。

「特定の企業のためではなく、万人の利用できる、汎用性のあるシステムを作りたい、という思想がサービスの根幹にあるからです。お客様からご要望があった場合には、他のお客様にも有効活用できる機能であるかという観点から、必要と判断したものだけを追加しています。世界中で利用されるシステムに育てたいという理念においても、また売上を特定のお客様に依存しないという経営戦略の上でも、大事な方針であると考えています」

#導入

データ連携の問題解消に向け HULFT Squareを採用

同社の狙い通りSmartBarcode は、導入の容易さと汎用性の高さが業界内外で評価され、リリース当初から大手物流会社を中心にユーザーを獲得。その後の機能強化により、農業や製造業、建設業、流通業、小売業など、業種・業態を問わず多くの企業に利用されるプラットフォームとなった。さらに同社は、国土交通省や経済産業省などのプロジェクトに積極的に参加し、労働者人口の減少や温室効果ガスの排出量削減など、国の抱える課題の解決に向けた新機能の開発を推し進めていった。ただ、そのようなビジネスの拡大にともない、SmartBarcode のソリューションとしての課題が見えてきた、と伴氏は話す。「大手企業のお客様との取り引きが増えるにつれ、データ

連携の効率化の必要性を強く感じるようになりました。SmartBarcode で企業間における情報の一元管理を実現するためには、情報の連携が必要です。その際には、API などを利用したデータの送信や連携するデータの選定など、お客様側のシステム部門に頼らざるを得ない部分が多くありました。また、大手企業のお客様だと大量の情報を取り扱うため、情報を一つ一つ手入力したり、毎回APIの接続を行ったりするのが次第に難しくなっていました」

そうした課題を解決できるソリューションを模索する中、出会ったのがHULFT Squareだ。当初はDataSpiderも候補に挙がったが、より細かく同社の要求に応えられると感じたのはHULFT Squareだった、と伴氏はいう。

「選定の決め手になったのは、データの受け渡しのできるシステムの種類が非常に豊富なことでした。当社のサービスはAWS 上で運用し、それに対してお客様の利用しているシステムはGoogleドライブやkintone などバラバラですが、HULFT Squareならさまざまなシステム同士を容易に連携できます。お客様のシステム部門にデータを整理・加工していただく必要がなく、現状のシステムで出力されるデータをそのまま送ってもらうだけでデータ整理・加工を自動で行うことができ、お客様・当社双方の負荷を軽減できると考えました」

#効果

圧倒的スピードでSmartBarcodeの 活用事例を創出

2023年のHULFT Squareの導入により、SmartBarcode は進化を遂げた。顧客は、基幹システムのデータなどを自社で利用中のクラウドストレージサービスへ格納、またはHULFT SquareのSFTPで送信する。その際のデータは従来と異なり、CSVファイルやExcelファイルなど、どのような形式でも問題なくなった。HULFT SquareのETL機能でデータを自動的に整理・加工し、SmartBarcodeにアップロードできるようになったためだ。伴氏はいう。

「お客様に対して、『必要な情報さえ入っていればデータの種類や量は気にせず、手間をかけずに出力できる形で送ってください』とお願いできるようになり、お客様側のコストを大幅に削減できました。また、データ連携が自動化・高速化されたことで、お客様からご要望を受けたその日のうちにデータを修正したり、データ連携からデモ作成までを含めて3 日程度でサービス提供を開始したりするなど、お客様にインパクトを与えられるスピード感でSmartBarcodeを運用可能になりました」

SmartBarcode の活用事例も次々に生まれている。たとえば、家電量販大手A社と家電物流大手B社のケース。A社はB社から物流運営の支援を受けているが、従来は店舗配送業務において紙伝票を利用していたため、紙の出力・管理コストがかかる、情報漏洩の不安があるなどの課題を抱えていた。一方のB社も、配送先店舗でのやり取りに時間を要してトラックドライバーの待機時間が長くなる、という問題に頭を悩ませていた。

それらの課題の解決に向け、B社はSmartBarcodeを導入。スマートフォンとQRコードを利用して、出荷から店舗での検品までのデータを簡単に入力・共有できるようにした。当初、A社の数店舗から始まったこの取り組みは、実証実験の成果を受け、現在はほぼ全店舗へ拡大。膨大に消費されていた紙伝票が電子化によって不要となり、同時に情報漏洩の不安が一掃された。

一方、B社側では、各店舗への配送における納品から検品までのやり取りが、紙からタブレットへの移行によって飛躍的に効率化され、トラックドライバーの待機時間が1人あたり1日平均45分削減された。ドライバーの荷待ち時間は、1運行あたり平均1時間34分という調査結果があり、長時間労働の一因とされていることから、国土交通省は乗務時間として記録するよう定め、可能な限りの削減を求めている。SmartBarcodeで待機時間を大幅に短縮したことは、LOZIが創業以来追い求めてきた、社会課題解決への貢献をまさに実現したものといえるだろう。

加えて伴氏は、LOZIの社内においてもHULFT Squareは効果をもたらしている、と喜ぶ。「当社は、多くのお客様と実証実験から本導入までの取り組みを行っていますが、スタートアップ企業でリソースが限られているため、社員1人ひとりに高い負荷がかかっていました。HULFT Square導入後、実証実験や本導入の際に細かな設定を見直す必要がなくなるなど、社員の負担を軽減でき、空いた時間をお客様対応や事業の拡大にあてられるようになっていきます」

#展望

“つなぐ”をキーワードに
今後も社会課題解決に邁進

伴氏は、前職で財務や在庫管理に携わった経験から、物流に関する強い問題意識を抱いてLOZIへ入社し、SmartBarcodeを用いてすでに大きな成果を手に入れた。それでも伴氏は、実現できることはまだまだたくさんある、と今後の意気込みを語る。

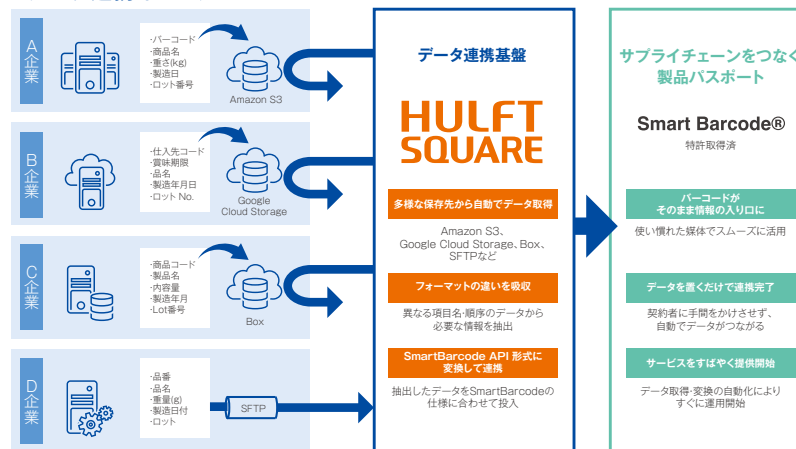
「登山にたとえればまだ3 合目ぐらいで、温室効果ガスの排出量削減や循環型社会への転換、トレーサビリティの構築など、早急に対応しなければならない課題は多く残されています。当社が直接関与できる部分は限られているとはいえ、SmartBarcodeのようなソリューションでデータをつなぎ、さまざまなモノや情報を可視化することで、これからも貢献できると考えています。たとえば個品

管理。医薬品などではすでに行われている、個々の商品を識別して管理する取り組みが、複数のバーコードの利用などによって一般の消費財の分野にも広がれば、リアルタイムな受注・販売実績にもとづく在庫の最適化など、サプライチェーンの世界観が一気に変わるはずです」
続けて伴氏は、そうした展開においてHULFTSquareの果たす役割は大きい、と指摘する。

「日本だけを見ても、情報の蓄積・共有に利用されているシステムは数え切れないほどあります。そうした中で、あらゆるシステム同士をすばやく、簡単につなげられるHULFT Squareの特長は、他のソリューションにない強みだと思っています」

今後もLOZI とセゾンテクノロジーは、“つなぐ”を共通のキーワードとしてタグを組み、社会課題の解決やよりよい未来の創造に貢献し続けるだろう。

#データ連携イメージ



株式会社LOZI 取締役
伴 雅弘氏

07

Case studies

日本航空株式会社、JALデジタル株式会社 様



JAPAN AIRLINES

ファストシステム開発を推進しデータ連携基盤にかかわる開発コスト50%削減、構築期間50%短縮を実現。「HULFT Square」で未経験者でもデータ連携のセルフ開発が行える環境を確立

業種・業態 空運 #データ連携基盤 #運用負荷軽減 #開発工数削減 #業務自動化・効率化

課題 ファストシステム開発を推進するため、開発や管理にコストのかかる既存のデータ連携基盤群と使い分けられるソリューションの導入が必要だった

導入効果



既存のデータ連携基盤群では実現困難だった開発案件が急増



データ連携基盤にかかわる開発コスト50%削減、構築期間50%短縮、稼働工数も40%削減



データ連携未経験者でも自主学習でセルフ開発を行える環境を確立

JALグループのDX戦略の中核を担う日本航空株式会社とJALデジタル株式会社は、開発の内製化・効率化を進めるため、重厚長大な既存のデータ連携基盤群と使い分けられる新たな二刀流のツールとしてクラウド型データ連携プラットフォーム(iPaaS)の「HULFT Square」を導入した。その結果、データ連携開発の未経験者でもセルフ開発を行える環境が整い、航空路線の便情報データ取得のDX化や、他航空会社とのコードシェア便情報の円滑なデータ連携など、既存のデータ連携基盤群では実現困難だった開発案件が急増。データ連携基盤にかかわる開発コスト50%削減、構築期間50%短縮などの成果を挙げた。

#背景

ファストシステム開発の実現に向け、「コスパ重視型」のデータ連携基盤の導入が必須に

JALグループは、「安全・安心な社会を創る」と「サステナブルな未来を創ること」を骨子とした「JAL Vision 2030」を実現し、「世界で一番選ばれ、愛されるエアライングループ」となることを目指すため、事業横断の取り組み推進として、顧客戦略・人財戦略・DX戦略を推進している。

同グループにおいて、AIやデータを中心としたDX戦略の中核を担っているのは、日本航空株式会社のデジタルテクノロジー本部と、同本部と2025年4月に組織体制を一体化したグループ会社のJALデジタル株式会社(JALインフォテックから社名変更)だ。両社は、同グループや顧客のDXを加速させ、社会の発展に貢献するべく、ITを活用した業務の効率化やサービス品質の向上に一体となって取り組んでいる。

その中で、両社が近年、積極的に推し進めてきたのが「ファストシステム開発」だ。これは、ビジネス環境の急速な

変化に適応するため、クラウド上で利用できるノーコード・ローコードツールを最大限活用し、アプリケーション開発を内製化・効率化する手法だ。両社は、社内のスモールニーズへの対応や、IT人財に限られる中での応需能力の確保などを目的として、2022年頃からこのコンセプトのもとに一部の案件開発を推進するようになった。

ただ、単にノーコード・ローコードツールを使えばファストシステム開発が可能になるかというと、そうではない。システム間のデータ連携をすばやく簡単に、コストも抑えて行うことが、ファストシステム開発を実現するためのもう1つの要件であるからだ。

JALグループでは、旅客・運航・整備・空港・貨物などの業務領域ごとにデータ連携基盤を運用している。しかし、既存のデータ連携基盤はどれも、いわゆる重厚長大なプラットフォームで、ファストシステム開発には適さないものだった。

日本航空株式会社 デジタルテクノロジー本部 デジタルEX企画部 コーポレートグループの藤原史規氏とJALデジタル株式会社 システムマネジメント本部 共通サービス基盤部 データ連携基盤グループ チーフの海鋒雄飛氏は次のように話す。

「既存のデータ連携基盤群は、お客さま情報や運航情報など、重要性の高い領域を扱うため、品質重視型で専門知識を必要とし、開発・維持・管理に手間と費用のかかるものでした。ファストシステム開発には適しておらず、コストを抑えつつ社内のニーズに応えたり、やりたいことをすぐに実行したりできないのが課題でした。それで、新たにコストパフォーマンス重視型のデータ連携基盤を導入し、開発案件の内容によって既存のデータ連携基盤群と使い分けたいと考えられるようになったのです」(藤原氏・海鋒氏)

#導入

開発スピード、コスト、カスタマイズ性を評価して「HULFT Square」を導入

新たなデータ連携基盤を模索する中で、両社は「HULFT Square」を候補の1つに挙げ、他の製品と比較検討した上で導入を決めた。選定のポイントについて、海鋒氏はこう説明する。

「重視したのは、まずSaaS・PaaS間の連携に特化したノーコード・ローコードツールであること、スピード感をもって開発できることが第一条件でした。次に、導入・運用

コストが低くスモールスタートに向いていること。iPaaS製品の導入は初めての試みなので、うまくいかなければいつでも後戻りできることも重要でした。そしてもう1つは、カスタマイズ性が高く、さまざまなシステムと容易にデータ連携できること。それらの点を評価して「HULFT Square」を選びました」(海鋒氏)

導入を主導したのは、海鋒氏を含む少人数の推進チームだ。最初にセゾンテクノロジーによるレクチャーで基本的な使い方を学び、以降はサポート窓口と頻繁にやり取りして問題を解消することでスムーズに導入できたと海鋒氏は振り返る。

「『そもそもiPaaSってなに?』という状態からスタートしましたが、ノーコード・ローコードツールなので、すぐに使い始めることができました。また、疑問点などをサポートに問い合わせると迅速、丁寧に説明してくれて、非常に助かりました。私たちだけではいくら考えてもわからなかったことでも、サポートに尋ねれば即座に解消されるので、『なにかあったらすぐにサポートへ』という感じで頼りにしています」(海鋒氏)

同様に藤原氏も、充実したカスタマーサクセスについてこんな感想を述べる。

「他のソリューションのようにサポート料金が別途かかるわけではないのに、あれだけ丁寧に対応してもらえたり、参考になる他社事例を定期的に共有してもらえたりするの

は、「HULFT Square」の魅力の1つです。ノーコード・ローコードツールであることとあわせて、開発の内製化・迅速化に大いに役立っています」(藤原氏)

そうした経緯で導入された「HULFT Square」は、部門内で「EPIC LCC」の愛称で呼ばれるようになった。これは、整備・空港・貨物の業務領域で利用してきた既存のデータ連携基盤「EPIC」が航空業界における「フルサービスキャリア(FSC)」であるとするなら、「HULFT Square」はよりリーズナブルで手軽な「ローコストキャリア(LCC)」であり、さらにローコスト・ノーコード(Low Cost No Code)の頭文字である「LCC」をかけて命名されたもので、部門内では製品名以上に親しまれる呼び名となった。

#評価

便情報データの取得方法をデータ連携でDX化した事例が社内で大きな反響

「HULFT Square」の導入によってJALグループでは、既存のデータ連携基盤群では実現困難だった開発事例が次々に創出されるようになった。最初の成果として社内で大きな反響を呼んだのが、データ連携基盤群を介して便情報APIで便情報を取得し、表形式にしてGoogleドライブへ保存する、航空機の整備業務を大幅に効率化するデータ連携だ。

グループ内で航空機の整備を担う組織では、各機体に対してどの整備員を配属するかを決めるため、以前はホスト型

システムからExcelマクロを用いて便情報を抜き出すという、時間と手間のかかる方法を採用していた。しかし、このホスト型システムの退役に伴い、従来のコンソール画面からは便情報が取り出せなくなると判明したことから、導入したばかりの「HULFT Square」を利用して、便情報を取得するためのシステムを開発することとなった。

現場から依頼を受けた海鋒氏の推進チームは、認証情報を厳格に管理しながら便情報を受け渡せることや、既存のデータ連携基盤群を用いるより格段にリーズナブルで迅速に開発できること、サービスの内部でデータ整形が可能であることといった「HULFT Square」の利点を活かしてシステムを構築した。

この新システムでは、便情報APIから取得した便情報をスプレッドシート形式でGoogleドライブへアップロードする。「HULFT Square」によって、最新の便情報データが、セキュリティを担保しながら5分に1回、自動的にGoogleドライブへ格納されるようになり、手軽に閲覧・ダウンロードできるようになった。

「旧来のホスト型システムの退役に伴う代替のシステムの開発は、従来の開発手法では高いコストと長期間のプロジェクトとなることが見込まれていました。それが『HULFT Square』によって、構築だけなら約1か月、テストなどを含めても約3か月でできてしまったのです。『HULFT Square』の導入直後で、推進チームとしても成功事例が欲しいところでしたから、非常にいい滑り出しになりました」(海鋒氏)

#展開

「HULFT Square」未経験者が 便情報のデータ連携システムを 短期間で構築

他航空会社とのコードシェア便情報のデータ連携も、「HULFT Square」によって生み出された成功事例の1つだ。コードシェア便とは、1つの航空便に対して複数の航空会社の便名を付与して共同運航している便のことだ。その運用にあたって、国際航空運送協会(IATA)が定めたフォーマットであるSSIMファイル(便情報のファイル)を航空会社間でやり取りするのだが、従来は関連各社の社員がSSIMファイルの置いてあるFTPサイトに直接アクセスしていた。しかし、DX化の流れの中でセキュリティの強化を図り、運用の効率化も目指すことが求められており、新たなデータ連携システムの構築が必要となった。

そこで活用されたのが「HULFT Square」だ。新システムでは、まずJAL側の社員によってJAL内のGoogleドライブに置かれたSSIMファイルが、コネクタで「HULFT Square」に連携されたのち、SFTPプロトコルで他航空会社のサーバーに置かれて共有される。一方、他航空会社の社員によって他航空会社サーバーに置かれたSSIMファイルは、同様に「HULFT Square」で取り込まれ、JAL内のGoogleドライブに共有される。SSIMファイルは1日に4回自動で受け渡され、最新の状態に保たれている。

ここで特筆すべきは、このデータ連携を構築したのが、海鋒氏の推進チームではなく、「HULFT Square」に初めて触れるJALデジタル内のアプリケーション開発担当チームだったことだ。藤原氏はいう。

「未経験のメンバーが、『HULFT Square』のオンラインマニュアルなどで使い方を学び、2~3か月という短期間でコードシェア便情報のデータ連携システムを構築できたのは大きな成果です。データ連携を行える人財が不足し、私たち推進チームに対して開発を要望する社員の待ち行列が発生する中で、初期の教育コストがかかるとはいえ、使い方を覚えた現場のユーザーが自ら開発してビジネスに展開できるというのは、推進側の負担軽減だけでなく、ユーザー側にも大きなメリットだと感じています」(藤原氏)

「HULFT Square」によるコードシェア便情報の連携先は、今のところ海外の航空会社1社のみだが、成果を踏まえ今後増やしていく計画だという。

#展望

データ連携基盤にかかわる

開発コスト50%削減、構築期間50%短縮!

セルフ開発のさらなる拡大に期待

『HULFT Square』は、JALグループのファストシステム開発に大きなインパクトを与えた。まず、データ連携関連の開発に要するコストは、既存のデータ連携基盤群と比べて約50%削減された。同様に構築期間も約50%、稼働工数は約40%に短縮された。

また、未経験者でも自ら学び、データ連携関連の開発を行えるようになったことは、内製化・効率化を目的とするファストシステム開発の狙い通りの、この上ない成果の1つといえるだろう。海鋒氏は、現場によるセルフ開発をさらに促進していきたいと話す。

「私たちIT部門がアプリケーションを開発する際には、まずそれを使う業務のルールや手順を把握する必要があるため、現場の人たちと会話をします。しかし、業務内容を理解してビジネスロジックとして落とし込むのが非常に難しく、結果的にサービスインまでに時間がかかってしまうのです。セルフ開発の最大の利点は、業務をよく知る現場の人が自分で作ることで、IT部門との間である意味で無駄なやり取りを省いて時間を短縮できること。ノーコード・ローコードで使える『HULFT Square』は、今後もセルフ開発を推進する上で強力な武器になりますし、現場からも期待の声が多く挙がっています」(海鋒氏)

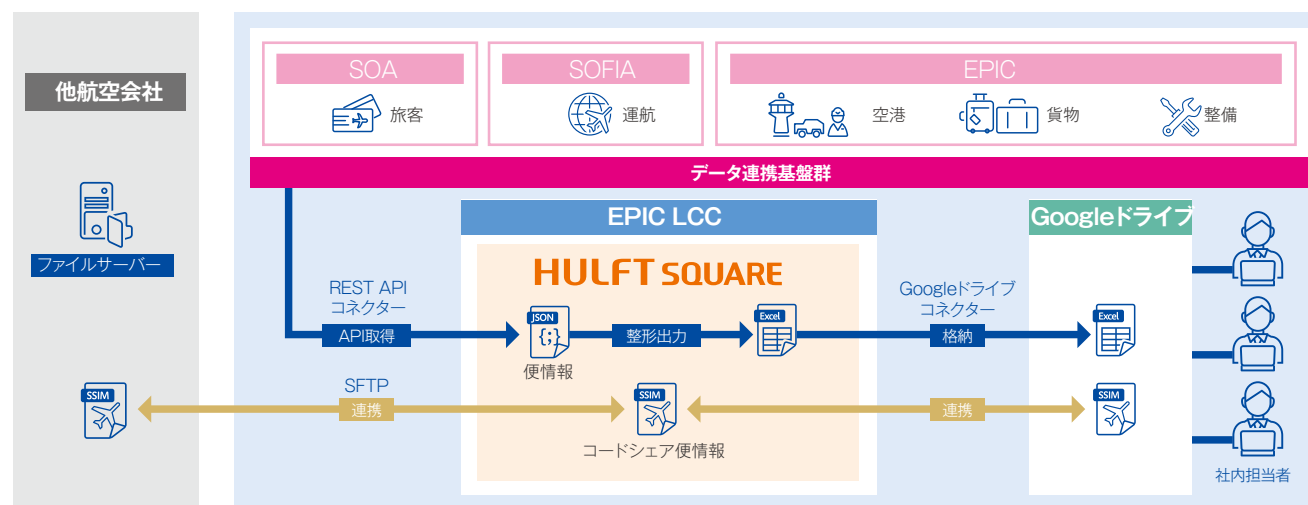
今後、教育コンテンツを拡充するなどして、「HULFT Square」のユーザーを増やしていきたいと展望を語る海鋒氏。その言葉を受けて、藤原氏はこう締めくくった。

「今回紹介した2つの開発事例のような中継サーバー用途の『HULFT Square』の活用法はまだたくさんあるはずですから、引き続き使い方を探していきたいと考

えています。『HULFT Square』は、リーズナブルかつ短期間で効果を実感しやすく、さらにカスタマーサクセスも手厚いので、データ連携基盤の導入を検討している企業の方に、ぜひ使っていただきたいと思います」(藤原氏)

※文中におけるシステム名称(SOFIA、EPIC等)は、JALグループ内で使用している独自の呼称です。

#データ連携イメージ



左: 日本航空株式会社
デジタルテクノロジー本部
デジタルEX企画部 コーポレートグループ
藤原 史規 氏

右: JALデジタル株式会社
システムマネジメント本部
共通サービス基盤部
データ連携基盤グループ チーフ
海鋒 雄飛 氏

CUSTOMER SUCCESS カスタマーサクセス

HULFT Squareの導入から活用、そしてお客様自身での開発・運用（内製化）まで。データ連携の専門家がプロジェクトの全フェーズで伴走し、お客様のデータ活用を成功へと導くカスタマーサービスメニューです。

評価検証支援サービス

実際の環境で事前に効果を検証し、導入前の不安を解消します

内製支援サービス

実際の環境で事前に効果を検証し、導入前の不安を解消します

iPaaS初期構築サービス

最初のセットアップから利用開始までをワンストップで支援します

運用監視Plus

HULFT Square環境に関わる運用監視を専門担当者が行うことで安定稼働を支援します

標準化支援サービス

開発・運用ルールやガイドラインの整備、共通部品の提供により標準化を支援します

運用相談サービス

専任の担当者が、お客様環境に即したアドバイスやサポートでお悩みを解決します

サーバー準備・システム改修不要。

ブラウザ上でデータ連携を実現できます

従来オンプレミス、クラウド、SaaSなど異なるシステムの連携には、エンジニアによる個別開発やサーバー準備、システム改修が必要でした。

HULFT Squareは、ブラウザ上で操作できる日本発のiPaaSとして、IT知識がなくともデータ連携をかんたんに実現できる環境をつくります。

導入から運用まで、安心のサポート体制

導入前のオンライン相談から運用後のサポート窓口対応まで、国産製品ならではの手厚い体制を整えています。

サポート窓口は24時間・365日体制で英語・日本語に対応しており、海外拠点からの問い合わせも迅速に解決します。



SAISON
TECHNOLOGY

株式会社セゾンテクノロジー

<https://www.saison-technology.com/service/product/>

- HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社セゾンテクノロジー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。● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示(TM、®)を付記していません。
- このカタログの記載内容は、2026年3月現在のもので、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。

©Saison Technology Co.,Ltd. 2026

お問い合わせ

<https://www.saison-technology.com/contact/hulft/hulft-square/>

