

日立 製造・流通業向け 基幹業務ソリューション

FutureStage

ERP統一の狙い

インタビュー



産業・流通営業統括本部
第三営業本部長
千葉 健三氏

「3社のERPを統一した狙いは、千葉 日立グループ全体で中堅・中小規模企業向けの事業強化を図るため、3社でブランドを統一した。これまで

日立システムズ、日立製作所、日立ソリューションズの日立グループ3社の「FutureStage（フューチャーステージ）」。日立システムズが担う役割と今後の展開について営業と開発・設計の観点から、産業・流通営業統括本部第三営業本部長の千葉健三氏と産業パッケージ開発本部部長の木野雅司氏に話を聞いた。

は1社に対して全ての機能を提供するという形にこだわっていたが、今は特定の機能をその機能がフィットするお客さまに向けて提供するという方針に変えた。



産業パッケージ開発本部長
木野 雅司氏

グループの強力なツール 自動車産業分野に注力

木野氏

「コンサルティングから廃却までトータルで提供できること、さらに分析、スマートフォンの活用など、ほかのサービスと組み合わせることができ

る。何より「日立」という安心感がお客さまからの支持につながっている。――拡販体制はどのようになっていますか。

木野 オンプレミス（自社運用）型だけでなく、ネットワーク経由で利用できるクラウド型の提供を視野に入れている。

木野 成長を続ける自動車分野を特に伸ばしていきたい。また20年の東京五輪開催に向けて需要が伸びるような鉄鋼金属分野、住宅建材分野などにもさまざまな提案ができるのではないかと考えている。

木野 12年11月からブランド統一に向けた準備を始めた。このような取り組みは日立グループでは初めてのことで、3社それぞれの強みを統一したことで、日立グループとしての強みがさらに発揮できると期待している。

木野 今後幅広いお客さまのさまざまなニーズにきめ細かく対応できる製品に成長していくという確信がある。――現状をお聞かせ下さい。

木野 業種別に特化した対応は、部隊と開発・設計部隊を合わせた約100人体制の専門部署を立ち上げた。またグループ会社での販売体制も整備している。現在は、日立ソリューションズの東西の拠点とうまく連携している。今後は日立グループだけでなく、販売協力会社をも巻き込んだ販促活動も行っている。

木野 最終的には日立グループの製品だけでなく、他社のソリューションを部品のようにつなぎ合わせて提供できるようにしたい。また14年以降は日立システムズ独自のIT・ノウハウを生かしたビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）型のビジネスサービス、ビッグデータ分析との連携を進める。さらには日立グループ各社の、IT以外のサービスと連動させることをメニュー化していきたい。ITパッケージの「枠を超える」存在になりたい。

日立システムズ

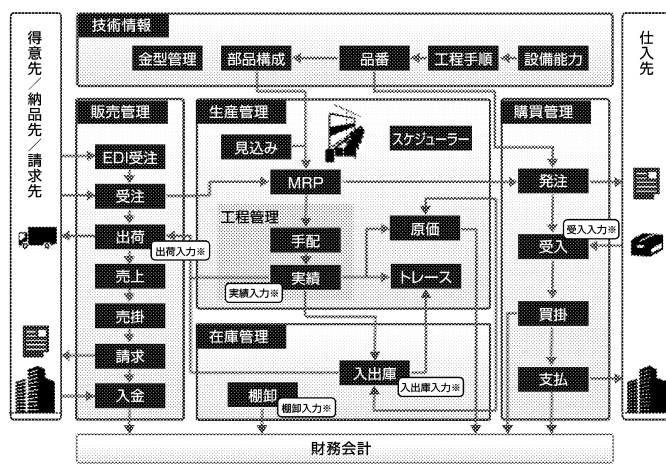
複雑な体系にも対応可能

中堅・中小規模企業に提供

「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

単体で選択

FutureStage のシステムフロー



「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

総合サービス



平準化が困難だった冷間鍛造部品

「FutureStage」は製造業や卸売業、商社などのさまざまな課題やニーズに応える機能を備え、業務の効率化を支援する基幹業務システムである。日立グループ3社がERPを「FutureStage」として統合した背景には、中堅・中小規模企業のERPの導入手法が変化してきたことが挙げられる。

選ばれる理由

「工場力」底上げに貢献

システムを導入した三協製作所

日立システムズの「FutureStage」製造業向け生産・販売管理システムは、自動車部品メーカー、医療機器メーカーなど多岐にわたる分野で導入実績がある。その「選ばれる理由」の一つが自動車部品、金属加工、一般機械器具といった特定業種に絞った製品群を取りそろえているということ。またカスタマイズなで各種業種に対して短納期、低コストで導入できるという強みを持つ。その強みに魅力を感じて導入を決めたのが、三協製作所（東京都江戸川区、増田喜義社長、03・3654・8771）。

「FutureStage」導入後、工場内の従業員175人が製品を作るのに必要なモノ、カネ、ヒトの流れを効率的に管理する基幹システムとして利用している。今回、導入したシステムは自動車部品特有の生産管理・販売管理・在庫管理といった機能を

「FutureStage」導入後、工場内の従業員175人が製品を作るのに必要なモノ、カネ、ヒトの流れを効率的に管理する基幹システムとして利用している。今回、導入したシステムは自動車部品特有の生産管理・販売管理・在庫管理といった機能を

日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション

FutureStage

生産管理

販売管理

原価管理

在庫管理

輸出管理

輸入管理

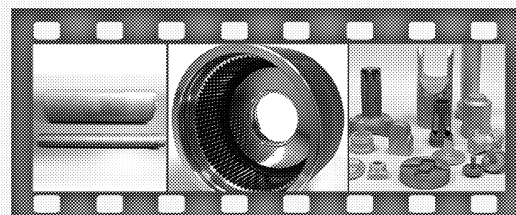
提案内容のよさで 日立システムズを選びました

当社は精密アルミ冷間鍛造部品を製造する国内トップメーカーです。このたび、当社の製造拠点のひとつである山形工場にて製品を作るのに必要なモノ、カネ、ヒトの流れを効率的に管理し、山形工場の「工場力」を底上げすることを目的に導入しました。

株式会社三協製作所様 導入事例

http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/fabrication/case/metallic/sankyo/?banner_id=jr_sankyo_ns1312

ユーザー導入事例【製造業】



(写真) 株式会社三協製作所様の製品

FutureStageは企業の「強み」をさらに伸ばし、めざす未来のステージへより早く、より確実にビジネスを進化させていく、日立グループが提供する製造・流通業向け基幹業務ソリューションの統一ブランドです。

株式会社 日立システムズ

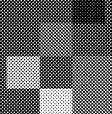
〒141-8672 東京都品川区大崎1-2-1
www.hitachi-systems.com
Tel.0120-346-401 (フリーダイヤル)
受付時間 9:00~17:00 (土・日・祝日は除く)

日立システムズ FutureStage サイト

http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/?banner_id=ftp_ns1312



Human * IT



HITACHI
Inspire the Next