

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、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様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

心 コンサルティングから廃却までトータルで提供できる。さらに分析、スマートフォンの活用など、ほかのサービスを組み合わせたことが、何より「日立」という安心感をお客様さまからの支持につながっている。

さらなる飛躍に向けた施策はありますか。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ます。

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そうな鉄鋼金属分野、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ます。

木野 12年11月からブランド統一に向けた準備を始め、このように初め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、グループ連携により、

今後幅広いお客様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 プラント統一以降は、過去の実績からみて、これまででない数のお客様さまから採用いただいている。特に取引のなかでお客様さまからの契約が増え、日立グループとして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つなぐ連携している。今後は日立グループだけでなく、販売協力会社社をも巻き込んだ販売活動も行っていきます。

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つに組み合わせて提供できたらと思っています。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携させることを意識していき、EITパッケージの、一枠を超える存在になりたい。

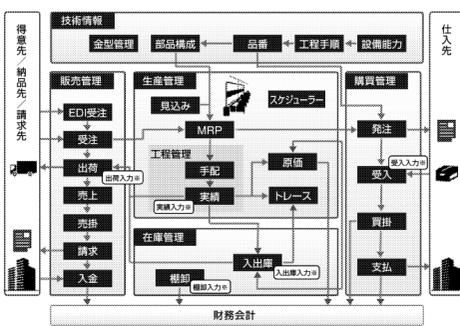
日立システムズ

「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

これまでの一括導入から、企業規模や予算に合ったシステムを単体で選択して組み合わせるといった手法が定着しつつある。こうした動向から製造業や流通業の成長や多様化に合わせて、単体の導入、あるいは複数のシステムを組み合わせた導入ができる体制を整えた。15年度に日立グループ全体で300億円の売り上げを目指している。

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。

複雑な体系にも対応可能

中堅・中小規模企業に提供

日立システムズが提供してきた中堅・中小規模企業向け基幹業務システム「TENSUIE(テンスイエ)」が2013年4月から「FutureStage(フューチャーステージ)」として生まれ変わった。これは日立製作所、日立ソリューションズの日立グループ3社がそれぞれ独自に提供してきた中堅・中小企業向け統合業務パッケージ(ERP)製品群を統合し、立ち上げたブランドだ。

各種機能搭載

卸売業向けには販売管理、物流・在庫管理、購買管理、BI(データ分析活用)などの機能を搭載。オプティにはワイヤレスやクラウドなど、ITやクラウドなど、これにより、自動で使用設備の割り付けや日程計画を立案することが可能。

「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。

「工場力」底上げに貢献

選ばれる理由



平準化が困難だった冷間鍛造部品

日立システムズは、約1000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つなぐ連携している。今後は日立グループだけでなく、販売協力会社社をも巻き込んだ販売活動も行っていきます。

日立システムズの「FutureStage」製造業向け生産管理システムは、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こと。また、日立システムズは、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、増田善義社長、03-3654-8771)だ。生産拠点の一つである山形工場(山形県長井市)の生産管理の強化と効率化のため、「FutureStage」を導入した。現在、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連携させた。日立システムズは、約1000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つなぐ連携している。今後は日立グループだけでなく、販売協力会社社をも巻き込んだ販売活動も行っていきます。

システムを導入した三協製作所

連携させ、業務効率化を実現する。内示情報による作業計画立案や作業進捗、工程負荷などを可視化。ヒト、モノ、カネの情報をリアルタイムに一元管理することで納期厳守、欠品防止、在庫削減に役立っている。また業務単位の段階的稼働などにも柔軟に対応する。三協製作所ではアルミニウム合金を常温で成型して成形する「冷間鍛造」という技術を使って機械部品を製造。主に自動車業界や二輪部品業界向けに製品を納めている。

日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション

FutureStage

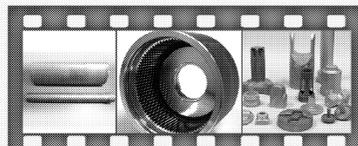
- 生産管理
- 販売管理
- 原価管理
- 在庫管理
- 輸出管理
- 輸入管理

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 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、めざすべき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