

日立システムズ

小売業向け「FutureStage」の導入広がる

量販店、専門店の日々の店舗情報を「見える化」

日立システムズの小売業向けシステム「FutureStage」は、量販店や専門店の本部業務から店舗・販売業務までの基幹業務をサポートし、日々の店舗情報の「見える化」も可能にする基幹業務システムだ。業態や規模に応じてカスタマイズ化にも対応。システムの立ち上げが早期に可能なため、導入の動きが広がっている。業務効率の向上や機会損失の防止など、現場と本部とを結ぶ大きな戦力になりそうだ。

3月4日から開催の
「リテールテックJAPAN」に
出展



産業パッケージ開発本部
第一開発部 第一グループ主任技師
佐野 修一氏



産業・流通営業統括本部
第二営業本部 第三営業部部長
井上 望氏

「FutureStage」は、日立システムズと日立製作所、日立ソリューションズの3社が独自に提供してきた中堅・中小企業向けの統合業務パッケージ（ERP）製品群を統合し、2013年4月に立ち上げた新ブランドだ。最大の特長は、「当社をはじめグループ各社が長年にわたって蓄積してきた小売業ノウハウが凝縮されている」（井上望・日立システムズ第二営業部部長）ことにある。

「例えば、食品スーパーが地域一番店になるには生鮮3品の充実が必須だが、生鮮発注オプションの導入によりその発注が簡便かつ正確になるほか、市場への入荷状況に応じた発注変更も容易になる」（井上部長）

「FutureStage」には、量販店向け本部店舗システムと専門店向け本部店舗システムがある。食品スーパーやホームセンターなどを想定した量販店向け本部店舗システムは、本部・店舗・POS（販売時点情報管理）などの基幹業務はもちろんだが、店舗やカテゴリー別の売り上げ情報をポータルサイトで見られるリアルタイムに把握できる。売れ残りや欠品対策を速やかに講じることも可能になり、廃棄ロスや販売機会を減少させ利益拡大にもつながるメリットがある。

「井上部長 ほか、顧客がどの店舗でどの商品を何点購入したかや、店舗・物流センターの在庫や配達予定などを店舗や本部、物流センターでリアルタイムに製品情報を搭載させる」（井上部長）

タブレットを活用し
魅力ある売り場づくりに貢献

専門店向け本部店舗システム 島村楽器の導入事例

リアルタイムに売り上げ・在庫情報を把握し 需要予測も可能に

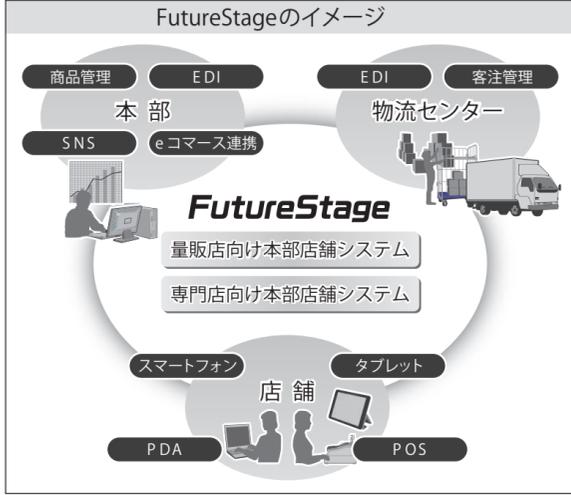
楽器販売をはじめ、オリジナル商品の開発や全国146カ所及び音楽教室を展開する島村楽器（本社・東京）。これまでは導入していたシステムごとにベンダーが異なり、管理が煩雑な上、顧客動向の把握が難しいことが大きな課題だった。「FutureStage」の専門店向け本部店舗システムを導入後は、そうした課題を一気に解消。導入・運用・保守までワンストップサービスの提供により煩雑な管理から解放され、売り上げ・在庫情報もリアルタイムに把握できるようになった。このた

め、経営判断も大幅にスピードアップ。顧客動向の的確な予測も可能になった。複数社からの提案の中から日立システムズを選定した大きな理由は、売り上げや在庫数量にとどまらず在庫金額まで算出でき、全店舗のデータをリアルタイムで確認できる点だった。次の目標は、需要予測システムの精度をさらに高め顧客満足度のいっそうの向上を図ること。同時に、インターネットから実店舗へ顧客を呼び込む施策や海外展開も視野に入れている。

情報発信、照会を現場で可能にし 接客サービスをさらに向上

量販店向け本部店舗システムと同様、機会損失の防止、売り上げ精度の向上、各種ロスの防止が可能になるほか、情報提供など顧客サービス品質をさらに向上させることができるメリットは大きい。ただ専門店といっても扱う商材によっては、量販店向け本部店舗システムを導入した方がいいケースもあるのだから、気軽に相談してほしい。

「佐野主任技師」という。日立システムズは店舗、本部、物流センター、取引先を含めたトータルシステム・サービスが提供できることに加え、本部・店舗に必要な機器手配・設置、ネットワーク構築、日々の問い合わせサポートまで幅広くワンストップに対応できる。日立システムズのコンタクトセンターではIT関係以外にバックオフィス系のサービス実績もあり、幅広く小売業を支援している。また、「Smart Business Gateway」も立ち上げており、今後はPOSデータ、基幹システムデータ、EDIデータに加え、消費者の生の声を絡めたデータ分析をフィードバックし小売業の売り場づくり、売り上げ向上を支援していく。



広告

企画・制作
日本経済新聞社
クロスメディア営業局

1店舗からも導入できる外食産業向けASPサービス「BistroMate（ビストロメイト）」

外食チェーンの本部機能から受発注、勤怠管理をサポート

日立システムズは10年前から外食産業向けASPサービス「BistroMate」を展開している。すでにカフェや居酒屋チェーン、ステーキハウスなど、3500店舗以上への導入実績があり、「発注・仕入れ・売り上げ実績データの把握をはじめ、多彩な分析機能で計数情報を分かりやすく、タイムリーに見える化し経営者をサポートします。また、簡単操作で煩雑な店舗業務からスタッフを解放し、調理・接客に専念してもらうことでお客様サービス向上にもつながると考えています」（井上営業部長）。サービスメニューは多彩だ。受発注、従業員、在庫、売り上げなどを管理する店舗機能のほか、予算やロイヤ

ルティー・仕入れ管理などの本部機能などを備えている。本部が必要とする計数情報をトップページに集約し、迅速な経営判断をサポートする。必要な機能を段階的に導入することも可能で、店舗数や1社多業態展開などそれぞれの業態に合わせた独自の管理システムを構築することもできる。飲食業の業務に必要な機能はすべて網羅しており、随時バージョンアップしているため最新機能を使用できる。また、ソーシャルメディアを活用し口コミ情報、競合店の評判などの分析が可能になるオプション機能もリリースされる予定。サポートも24時間365日、ヘルプデスクで速やかに対応するから安心だ。

美容室・サロン向け顧客管理・売上管理システム「Salon's Mate（サロonzメイト）」

タブレットにも対応、簡単便利な売り上げ・顧客管理で売り上げUP

日立システムズは、美容室・サロン向けの顧客管理・売り上げ管理システム『Salon's Mate』もSaaSで提供している。ユーザーはインターネットに接続されたパソコンを用意するだけで、毎日の売り上げ情報や来店者数、新規・固定など客別の情報をリアルタイムに把握することができる。リピート率の向上、顧客単価の向上などに生かすことができる。パソコンは苦手でも、充実したサポートがあり安心感は大。24時間365日、専門資格を持つスタッフが電話1本でサポートし、万が一パソコンが故障した場合も保守サービスオプションによりサービス担当者が駆け付けれる。

操作もパソコンビギナーにやさしいシンプル設計だ。「売り上げや顧客動向などをデータベース化し多角的に分析することで定量的なデータが得られ、新たな経営のヒントが見つかります。また、確かなデータに裏付けられた適切な施策を実施できるようになります」（佐野主任技師）実際のデータを把握することで、経営の「見える化」が可能になる。また、お客様のロイヤルティ向上、店舗業務の効率化などさらなる売り上げ・利益アップに直結する機能拡張も計画されている。現行機能の月額基本料金はシステム利用とサポートを合わせ9800円（税抜き）。

日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション

FutureStage

流通小売業のビジネスを革新へと導く、FutureStage 小売業向けシステム。環境や消費者ニーズに対して柔軟に対応するには、商品戦略の的確な実行、営業数値の迅速な把握と対応が必要です。FutureStage 小売業向けシステムは、本部業務から店舗・販売業務までの基幹業務はもちろん、日々変化する店舗情報を的確に把握することを可能にします。実績ある小売業さま向けパッケージのコンセプトを継承し、お客さまの要望を受けてから導入、アフターサービスに至るまで一貫したソリューションを提供します。

HITACHI

Inspire the Next

島村楽器株式会社様 「FutureStage 専門店向け本部店舗システム」導入

「現場がリアルタイムに」「企業文化を理解してくれる」「そして、お互いがパートナーに」

<http://www.hitachi-systems.com/ind/fs/>