

2012年5月8日
株式会社日立システムズ
株式会社日立製作所

購買実績の「見える化」と多次元分析機能により戦略的な購買活動を支援する 「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」を提供開始 日立クラウドソリューション「Harmonious Cloud」の「TWX-21」 SaaS 事業支援サービス上で稼働



「購買実績分析サービス」画面例(コックピット情報)

株式会社日立システムズ(代表取締役 取締役社長:高橋 直也、本社:東京都品川区/以下、日立システムズ)と株式会社日立製作所(執行役社長:中西 宏明、本社:東京都千代田区/以下、日立)は、このたび、基幹系業務システムなどに蓄積された購買実績データの「見える化」と、ユーザーによる多次元分析機能^(*1)により、原価低減や調達リスクの軽減など戦略的な購買活動を支援する「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」を、6月14日から提供開始します。本サービスの提供開始にあたり、本日より日立システムズが販売(申し込み受付)を開始します。

なお、本サービスは、日立クラウドソリューション「Harmonious Cloud」の企業間ビジネスメディアサービス「TWX-21」の SaaS 事業支援サービスを利用します。さらに、「TWX-21」上で提供している消耗品・補修部品などの MRO 集中購買サービス^(*2)とも連携可能です。

*1 多次元分析機能: 多次元データを表の横軸と縦軸に設置することにより、分析表を出力する機能。

*2 MRO 集中購買サービス: 「TWX-21」が提供する、消耗品・補修部品などの購買代行サービス。

グローバル化の進展により企業間競争は激化しており、日本企業は、グローバル先進企業や新興国の成長企業に対抗できるコスト構造・収益構造の確立が喫緊の課題になっています。とりわけ、製品の材料や部品の調達コスト低減や天災などによる調達リスクの軽減のため、戦略的に購買業務に取り組む必要性が高まっています。そのためには、膨大な購買データを多角的な視点で分析し、施策を検討・実施する必要がありますが、BI^(*3)ツールは一般的に非常に高価であるとともに、使うためのノウハウも必要なことから、これまで導入があまり進んでいませんでした。

*3 BI(Business Intelligence): 企業に蓄積された購買実績、販売実績などのデータを集約・整理・分析し、経営上の意思決定に役立てる手法や概念のこと。

このような背景のもと、日立システムズでは日立グループ向け購買業務システムの提供を通じて培った豊富な経験・ノウハウを活かし、「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」を開発しました。本サービスは、SaaS 型(クラウド型)であり、従来の導入型 BI ツールと比べて、短期間かつ低コストで利用することが可能です。また、「TWX-21」を提供基盤システムとして利用しているため、高いセキュリティレベルや高信頼な運用などのサービスレベルを実現しています。

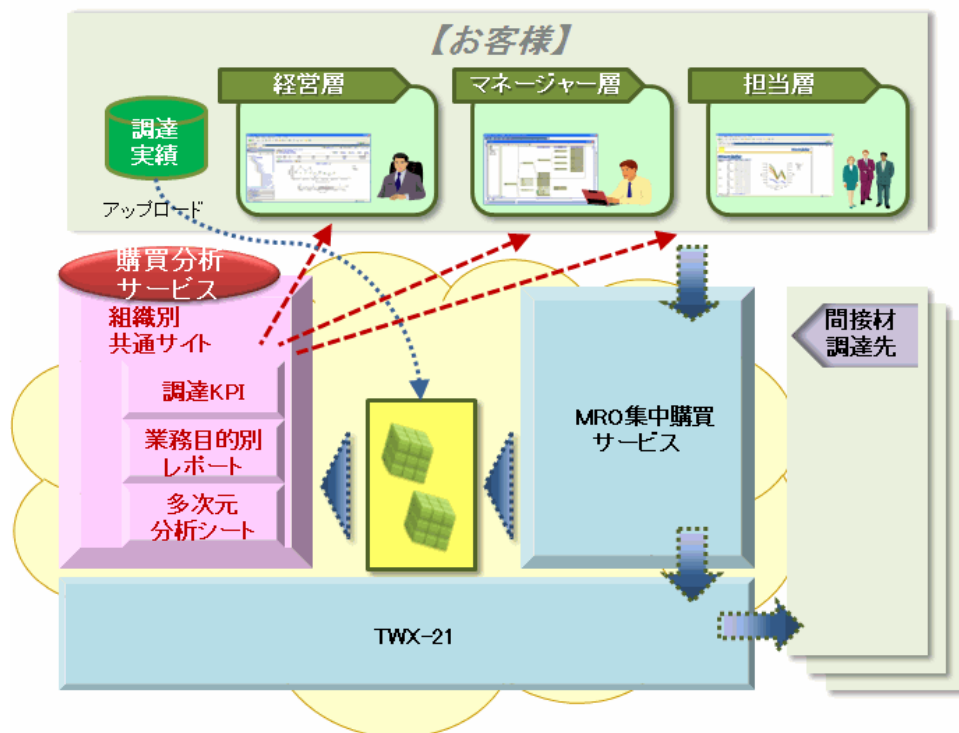
さらに、「TWX-21」で提供している「MRO 集中購買サービス」を併せて利用することで、集中購買によるコスト低減効果と、購買データの自動連携・取り込みによる業務負荷軽減により、コスト削減効果をさらに高めることが可能です。

ユーザー企業の調達部門は、「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」を利用することで、購買データの「見える化」や分析に必要な管理帳票のペーパーレス化を容易に実現できます。また、組織ごとに継続的な確認が必要となる原価低減率やグリーン調達率などの調達 KPI(*4)や主要な購買データを一覧化したコックピット情報をタイムリーに把握することが可能となります。これにより、戦略の立案や意思決定に必要な分析の深掘り、関連する指標の確認を行うことができます。さらに、取引先ごとの原価低減率レポートや分類ごとの単価トレンドなど、あらかじめ用意されたレポート(テンプレート)だけでなく、より自由度の高い多次元分析機能を活用することにより、より戦略的な購買活動の実現を支援します。

*4 KPI(Key Performance Indicator):業務の達成度を定量的に把握するための指標のこと。

日立システムズと日立は、「TWX-21」会員や製造業を中心とした企業の調達部門に向けて、「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」を拡販していきます。また、SaaS 型 BI サービスのラインアップ強化のため、順次、財務会計や販売実績などで必要となる分析サービスメニューを拡大させ、3 年間累計で 300 件の契約をめざします。

■「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」の利用イメージ



「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」の利用イメージ

■「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」の特長

(1) テンプレートによる購買分析ノウハウの利用

組織およびユーザーごとに異なる視点に応じて、継続的に確認が必要な情報を即座に把握することを可能とし、さらに詳細な情報を把握できるレポートを多数用意しています。このため、導入した日から、作業負担をかけずに購買分析が行えます。

- | | | |
|-----|----------------|--------------------|
| (例) | ・取引先別_購買実績(発注) | ・分類ごとの購買実績推移 |
| | ・事業所ごとの購買実績推移 | ・分類ごとの購買実績と取引先数 など |

(2) SaaS 形態による最短 2 週間、低コスト、安全・安心なサービス導入

「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」は、SaaS 形態であるため、BI ツールを購入することなく、最短 2 週間で、低コストでのサービス導入が可能となります。また、サービスの提供基盤となる「TWX-21」は、国内屈指の堅牢な日立のデータセンタ内に設置した Harmonious Cloud センタで運用されているため、重要なデータやネットワーク保護のための新たな投資を行うことなく、安心して使用できます。

(3) 業務シナリオの活用による戦略購買への展開

「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」では、単なるレポートの提供だけでなく、日立グループ向けの購買業務システムの提供を通じて培った豊富な経験・ノウハウに基づく業務シナリオを用意しています。このため、主要な分析指標を確認した上で、戦略購買の施策が検討できます。

(4) TWX-21 の MRO 集中購買サービスとの自動連携

「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」は、「TWX-21」で提供している MRO 集中購買サービスのデータを自動で取り込み分析することが可能です。

なお、MRO 集中購買サービス以外のデータであっても、ユーザー側で購買データを本サービスにアップロードすることにより、分析が行えます。

■「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」の主な機能一覧

機能名	概要説明
管理レベル別レポート	管理レベル別(全社、事業所、グループ会社、個人)に、即座に複数の分析結果を確認することができます。また、検索条件を指定し、画面全ての分析に反映することができます。
業務シナリオ別レポート	購買業務における目的に応じて、購買分析テンプレートを利用でき、分析結果をグラフや 表の形式で画面表示します。また、分析結果を Microsoft® Excel®等の形式でダウンロードし、ユーザーの業務で活用できます。
多次元分析	定型化された業務シナリオ別レポートにはない、ユーザー自らの視点でデータを分析したい場合、Microsoft® Excel®にてデータを自由に分析することが可能です。また、自由分析の結果を他のユーザーと共有活用することも可能です。
調達 KPI	原価低減率や、エコ適用率、グリーン調達率等を表示する KPI サイトがあり、継続的な確認が必要な KPI 値を随時、把握することができます。

■サービスの価格および提供開始時期

サービス	月額価格	申し込み受付開始日	提供開始時期
SaaS 型 BI サービス/ 購買実績分析	73,290 円/社 ~ (税抜: 69,800 円/社 ~)	2012 年 5 月 8 日	2012 年 6 月 14 日

■「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」製品紹介ページ

<http://www.hitachi-systems.com/solution/s007/saas-bi/index.html>

■企業間ビジネスメディアサービス「TWX-21」

「TWX-21」は 1997 年にサービス開始し、現在では、約 400 業種、約 43,500 社(20 か国地域)に利用されている国内最大級の企業間商取引基盤です。「TWX-21」の基盤を活用し、複数の企業間活動にかかわる設計・製造管理や受注管理など企業の業務システムを支援するクラウドサービスとして、各種業種、業態別に提供するアプリケーションサービスの拡充を図っています。

また、サービス開始以来、ユーザー企業のニーズをいち早く把握するため、「グローバルヘルプデスク」および「ユーザー連絡会」を設置し、利用ユーザーが安心して使い続けられるサービスの環境を提案しています。今後も、「TWX-21」上で実現するさまざまなアプリケーションサービスの開発とさらなるメニューの拡充を図っていきます。

<http://www.twx-21.hitachi.ne.jp/>

■「TWX-21」SaaS 事業支援サービスについて

<http://www.twx-21.hitachi.ne.jp/contents/partners/SaaS/index.html>

■ 日立クラウドソリューション「Harmonious Cloud」について

<http://www.hitachi.co.jp/cloud/>

■ 第3回クラウドコンピューティング EXPO 出展について

5/9(水)～5/11(金)に東京ビッグサイトにて開催される「第3回クラウドコンピューティング EXPO」の日立ブースにおいて、今回提供を開始する「SaaS 型 BI サービス/購買実績分析」を紹介します。

・第3回クラウドコンピューティング EXPO[春] 公式サイト

<http://www.cloud-japan.jp/CLOUDJAPAN/About-CLOUDJAPAN/>

・日立製作所 第3回クラウドコンピューティング EXPO[春] 日立グループ展示のご案内

<http://www.hitachi.co.jp/products/it/harmonious/cloud/event/cloudexpo1205/>

■ 他社商標注記

・Microsoft、Excel は米国 Microsoft Corporation の米国及びその他の国における登録商標または商標です。

・その他、記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標または登録商標です。

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社日立システムズ

[商品お問い合わせ窓口]

TEL: 0120-346-401(受付時間:9 時～17 時/土・日・祝日は除く)

お問い合わせ Web フォーム: <https://www.hitachi-systems.com/form/index.html>

株式会社日立製作所 情報・通信システム社 産業・流通システム営業統括本部

産業第二営業本部 e ソリューション G [担当:高橋]

〒140-8573 東京都品川区南大井六丁目 26 番 2 号 大森ベルポート B 館

電話: 03-5471-2851(ダイヤルイン)

■ 報道機関お問い合わせ先

株式会社日立システムズ CSR本部 コーポレート・コミュニケーション部 [担当:松林、杉山]

〒141-8672 東京都品川区大崎一丁目 2 番 1 号

電話: 03-5435-5002(ダイヤルイン)

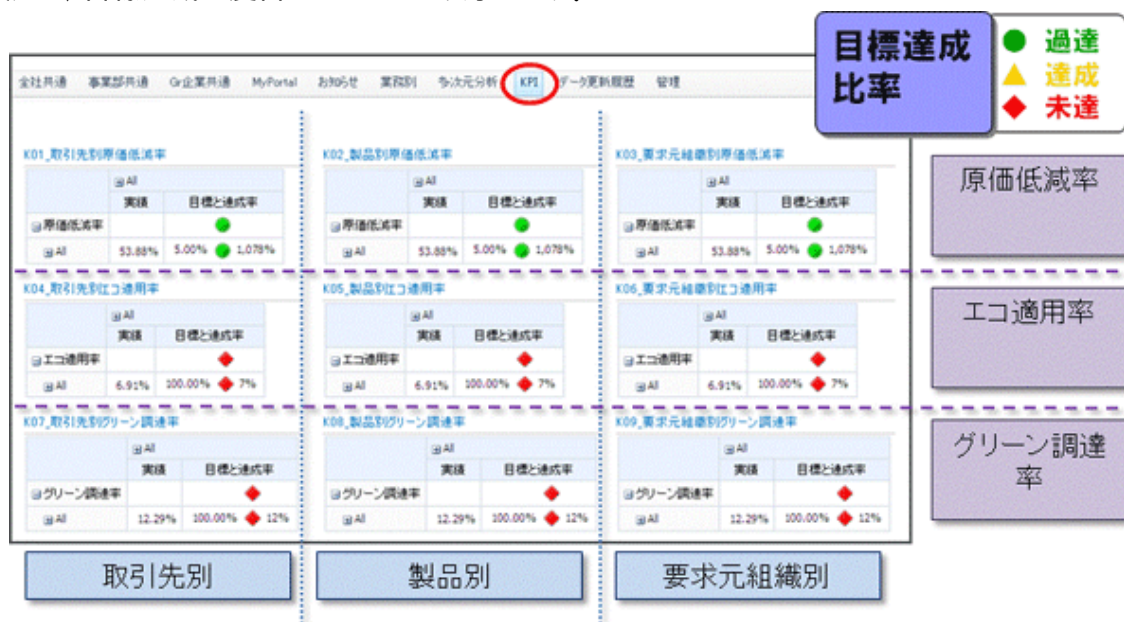
E-Mail: press.we@hitachi-systems.com

以 上

< 添付別紙 >

■ 調達 KPI の画面例

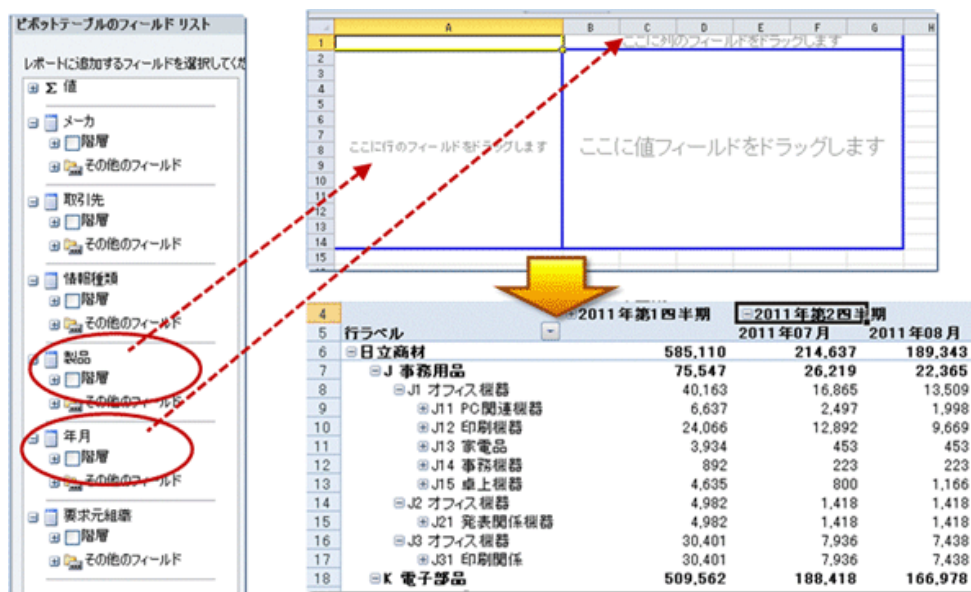
取引先別、購入品カテゴリー別、要求元別に応じて原価低減率やグリーン調達率などの KPI を設定し、目標達成の度合いをイメージ表示します。



「購買実績分析サービス」画面例 (調達 KPI)

■ 多次元分析の画面例

標準レポートにはないユーザー独自のデータ分析を行いたい場合には、Microsoft® Excel® を使って多次元分析が行えます。



「購買実績分析サービス」画面例 (多次元分析)