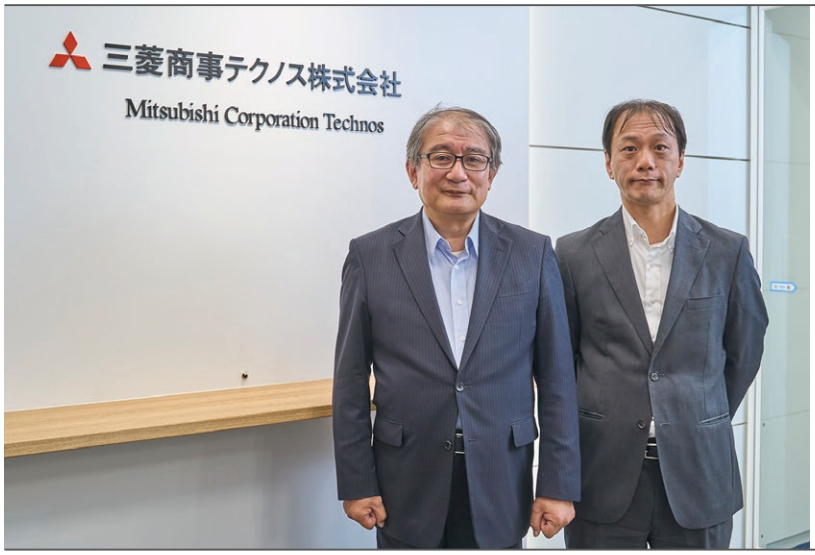
| 導入事例 |

三菱商事テクノス株式会社 様

HITACHI

FutureStage

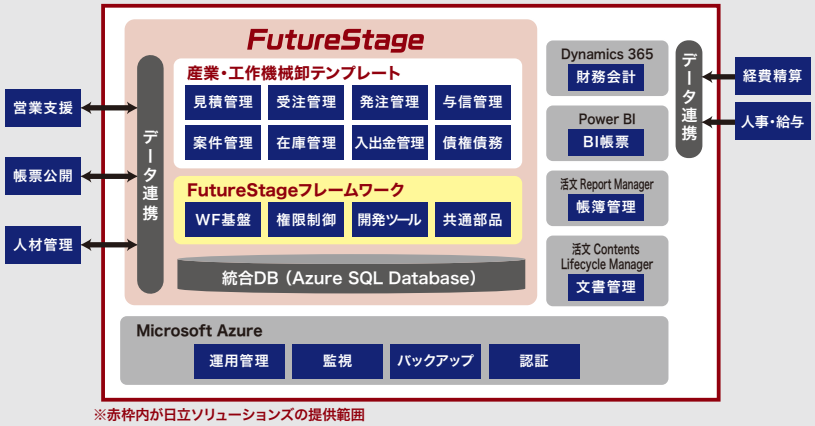
商社特有の業務に対応しつつ独自の強みを生かしたシステム統合基盤を構築。情報を一元化して業務の効率化とデータの民主化を推進



工作機械、産業機械の専門商社、三菱商事テクノス株式会社は、スクラッチ開発したシステムが老朽化する中、受注後のデータしか管理していなかったことや、紙でのやりとりが多く担当者の負荷が増大していること、情報共有が進まないことなどから、システム刷新を決断。販売管理ソリューション「FutureStage」の産業・工作機械卸向けテンプレートを導入し、システム統合基盤を構築。ペーパーレス化と同時に業務の効率化が進み、社員によるデータ活用も活性化しはじめています。

課 題	効 果
業務の多くが紙に依存しているため、 リモートワークを行うのが難しい	デジタル化によりペーパーレスを推進し、 業務の効率化を図るとともに働き方の選択肢が拡大
システム間で情報が分断されているため、 データの二重入力が生じたり、 必要なデータの取得や集計作業に時間がかかる	統合基盤を通じて効率的かつタイムリーに情報を集約、 提供し、エンドユーザーによるデータ活用を推進
スクラッチで開発してきた自由度の高いシステムを パッケージの標準機能にすべて置き換えるのには不安がある	セミオーダー方式の開発が可能なパッケージを採用し、 お客さま独自の強みを生かしたシステムを構築

システムスコープ



※赤枠内が日立ソリューションズの提供範囲

三菱商事テクノス株式会社

所在地	東京都港区芝浦3-1-21 田町ステーションタワーS 13階
設立	1971年7月12日
従業員数	328名（2025年4月1日現在）
事業内容	工作機械、産業機械の専門商社
URL	https://www.mmts.co.jp/

株式会社 日立ソリューションズ

情報システム部長
池田 徹 氏

情報システム部
兼 経理部
統括マネージャー
渡辺 徹也 氏

背景 紙での管理に伴う非効率な業務の改善へ

三菱商事テクノス株式会社は、1971年に三菱商事グループの工作機械商社として設立以来、組立・自動化ライン、搬送装置、測定・検査装置などの製造設備やクリーンエネルギー・環境関連設備といった各種産業機械に取扱い分野を広げ、日本の製造業への価値提供に取り組んできました。「製造業の未来を機能で創造する戦略パートナー」を未来に向けたビジョンとして掲げる同社は、3Dプリンター装置や設計ソフトを活用し、お客さまの3D CADデータをもとに造形ニーズにお応えするサービスを提供するなど、いわゆる商社の業態とは異なる独自のビジネスも展開しています。

「当社が商社としての役割を維持しつつ、新しい価値創出を模索するためのマンパワーを増やしていくためには、業務改善への取り組みが急務となっていました」と池田氏。同社にはスクラッチ開発したシステムがサイロ化した状態で存在しており、基幹システム上で管理できるのは受注後のデータのみ。引合から見積、受発注、売上仕入までを一気通貫で管理できないことで、二重入力の無駄が生じていたほか、各伝票の整合性管理も煩雑になっていました。

「そもそも取引に関連する情報の大半が紙で管理されていたため、担当者の負荷が増大し、作業ミスを誘発する原因にもなっていました。しかも、情報が各部内に分散しており、営業戦略に資するデータを速やかに、かつ正確に収集、把握することに苦労していました。人材育成の観点でも、ナレッジを共有できない仕組みに課題を感じていました」（渡辺氏）

課題解決に向けてシステム刷新を決意した経緯について、池田氏は、「既存システムはリリースから約15年が経過していました。プラットフォームの老朽化が顕著になってきたことに加え、新型コロナウイルスの流行を契機に在宅勤務を希望する社員が増えたことへの対応が必須になったこと、電子帳簿保存法の改正があったことなどがきっかけとなりました」と説明します。

取り組み 現場を巻き込みエンドユーザーの声を反映

製品選定に向けて複数社の提案を比較した同社は、日立ソリューションズが提供する販売管理ソリューション「FutureStage」の採用を決定。

「フィット＆ギャップ分析を通じて、自社業務とのギャップをどう解消できるかを具体的にイメージできたことや、業界に特化した産業・工作機械卸向けテンプレートが標準装備されていること、パッケージでありながら、セミオーダー開発によって自社独自の機能を柔軟にアドオンできることなどから、費用対効果への期待が高まりました。ソリューションそのものの良さに加えて、ベンダー各社の中でカスタマイズに対する姿勢が最も柔軟でしたし、プロジェクトマネージャーに非常に経験豊富な方をアサインいただけたことも重要なポイントになりましたね。プロジェクトメンバーも優秀な方が多く、商社の業務についておおむね理解されており、一から説明する手間が省けました。また、どのようにすればコストを抑えながら当社の希望を実現できるか、一緒になって知恵を絞っていただきました」と池田氏。

導入にあたっては、エンドユーザーの声を適切に反映するため、14拠点からそれぞれ1名以上参加して貰い、社員の約1割をプロジェクトメンバーに据えて進めていきました。また、新システムの要件定義が終わった段階で全社員を対象に説明会を実施しました。エンドユーザー教育では、プロジェクトのコアメンバーが全国の拠点を回りながら、ほかの拠点に向けてオンライン講義を実施する方法を取りました。

「各拠点に人が行けば、講義時間の前後で、講義中では出てこなかった質問や意見も飛び出します。エンドユーザーの理解を深めるとともに、現場の声を幅広く集めるため、あえて一つひとつの現場に足を運んでフェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーションを取ることにこだわりました」（池田氏）

効果 BIツールとの連携でデータの民主化が進展

導入後の最も大きな変化を尋ねると、「とにかく紙が劇的に減った、と社員が口を揃えます。紙にハンコを押す作業や、案件ごとに書類をファイリングする作業から解放されました」と渡辺氏。「おかげで在宅勤務もしやすくなりましたし、ハンコを押すためだけに外出先からオフィスに戻ることもなくなり、働き方の選択肢が拡がりました。もう過去には戻れません」と池田氏も語ります。

情報を一元的に管理できるようになったことで、見積の段階から案件の進捗状況が可視化され、予実管理のための集計作業も効率化しています。一方で、データの民主化も進みつつあります。同社は、「 Microsoft Power BI 」との連携により、全員が「FutureStage」上に蓄積されていくデータをタイムリーかつ自由に活用できる環境を整えました。

「基本的なテンプレートは情報システム部で用意していますが、情報システム部にできることにも限界があります。「『FutureStage』から抽出したデータの置き場所を社内に公開したうえでBIツールの社内講習会を行い、あとは現場の自主性に任せることにしました。困ったことがあれば情報システム部で相談を受けるようにしましたが、すでに一部のユーザーは情報システム部に頼らず積極的に使い始めるようになっています」（池田氏）

展望 事業成長につながるデータ活用を推進

プロジェクト全体を振り返り、日立ソリューションズの貢献について、「今回のプロジェクトは、日ごろシステムに携わっていない担当者が集まっており、共通言語がないところでコミュニケーションをする難しさがありましたが、こちらの意図をくみ取ってさまざまな提案につなげていただきました。社内で意見がまとまらず時間ばかりが過ぎていくような場面でも、システム専門家の見地から複数の対応案を提示いただき、最適解を探す手助けをしていただきました。稼働後の業務も安定的に運用できており、自信をもって成功プロジェクトと呼べるでしょう」と渡辺氏。導入からまだ一年も経たないため、当面は使い勝手の細かな改善に力を注ぎつつ、データ活用のさらなる促進に向けユーザーの習熟度向上をめざしていく考えだと言います。

「製造業の未来を機能で創造する戦略パートナー」をめざして、変化に追随できるプラットフォームを手にした三菱商事テクノス。「入力したデータをどれだけ使い尽くせるかが重要になる」と池田氏が語るように、「FutureStage」の力を借りながら、最適な“ものづくり支援”の実現を力強く進めていく考えです。

※本事例の内容は公開時点（2026年3月25日）の情報です。※FutureStageは、株式会社日立製作所の登録商標です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。 ※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。 ※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認のうえ、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものです。

株式会社 日立ソリューションズ
www.hitachi-solutions.co.jp

本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報
www.hitachi-solutions.co.jp/futurestage/

本事例のwebページはこちら
www.hitachi-solutions.co.jp/futurestage/case07/

J25S-14-00 | 2026.03