

2007年8月6日

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社
株式会社ビジネスブレイン太田昭和

日立ソフトとBBSが販売・会計統合ソリューションを提供開始
～業務テンプレートにより、パッケージ並の導入期間で高い業務適合性を実現～
～日立ソフトの産業向け基幹業務統合ソリューションを立ち上げ～

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社（本社：東京都品川区、執行役社長：小野 功、以下日立ソフト）と株式会社ビジネスブレイン太田昭和（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 木村 幸弘、以下BBS）は業種に特化した業務テンプレート（業務プログラム・プロセスの部品群）による販売管理と財務・管理会計の統合ソリューション「Fit-ONE」を開発、本日より受注を開始致します。第一弾として、専門商社向けの業務テンプレートの提供を行います。また、日立ソフトは産業向け基幹業務統合ソリューションを立ち上げます。

「Fit-ONE」の最大の特長は、コンサルティング+業務テンプレートの組み合わせです。Fit-ONE導入の最初にコンサルティングフェーズを設け、現状の業務整理、課題の明確化をした後システム導入に進むため、高い投資対効果が期待できます。このコンサルティングフェーズはBBSより提供します。

開発フェーズでは業務テンプレート型開発というその開発手法に特長があります。予めお客様の業種業務に合わせたテンプレートを用意しているため、現状分析から要件定義までの上流工程の作業を効率化し、スクラッチ開発⁽¹⁾並みの業務適合性を実現させながらパッケージ並みの導入期間でシステムを構築することができ、大幅なコスト削減にも繋がります。また、柔軟なカスタマイズが可能ですので、中堅企業の強みの源泉となっている業務プロセスをシステム化でき、従来のパッケージ導入型システム構築よりも現場や経営層の満足度が高まります。日立ソフトとBBSのグループシナジーを発揮して、お客様に適したトータルソリューションを提供します。

「Fit-ONE」は、今後組立製造業や食品製造業向けに業務テンプレートを拡充する予定です。

(1) スクラッチ開発：お客様の業務仕様に対応し、一からシステムの開発を行うこと

日立ソフトは「お客様の業務にぴったり」のコンセプトを元に、業種に特化した業務テンプレート方式での産業向け基幹業務統合ソリューションを目指しています。業種特有の業務をテンプレート化することにより、パッケージやスクラッチ開発と比較して顧客満足度が高まります。本ソリューションは、既に提供を行っている組立製造業向け生産管理ソリューション「EObjects」と、販売管理・会計業務ソリューション「Fit-ONE」から構成されます。産業向け基幹業務統合ソリューションは主に、今後IT投資の伸びが予想されている中堅企業をターゲットとしています。産業向け基幹業務統合ソリューションは株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するオンデマンド CRM アプリケーション「Salesforce」との連携も可能です。

日立ソフトでは、「Fit-ONE」と「EObjects」を中心に基幹業務統合ソリューションとして、2010年度に100億円の受注を目指します。また「Fit-ONE」は、株式会社日立製作所のSOA対応ERP

「GEMPLANET」のファミリー製品として、日立グループのシナジー効果による売上拡大を目指します。

【販売・会計統合ソリューション「Fit-ONE」について】

<背景>

商社、製造業等、生産流通に関わる業界では、商品価格の低下や商品ライフサイクルの短命化などにより年々競争が厳しさを増しています。その中で、好業績をあげている中堅企業の多くは独自の業務ノウハウ・プロセスを持っています。しかし、多くの企業では基幹業務システム構築の際に、(1)経営課題を迅速に解決し経営のスピードアップを図る必要があるが、スクラッチ開発では構築期間がかかりすぎる、(2)経営戦略の要である独自業務形態を維持したいため、市販のパッケージ適用ができない、(3)経営の可視化を図るため、各業務システムを継ぎ接ぎすることなく基幹系業務を統合管理したい等の悩みを抱えているのが現状です。

<販売・会計統合ソリューションの特長>

本ソリューションの特長は以下の通りです。

1. コンサルティングフェーズ

個々の顧客課題を分析し、最適なシステム開発につなげるため、顧客ニーズに応じた2種類の経営診断メニュー、および更なる経営戦略策定を支援する戦略策定コンサルティングメニューをご用意しました。(図1)

(1) クイック診断(想定期間2~3週間)

短期間で、個々の顧客の業務課題を分析するプログラムです。需給調整の視点、顧客・サービス視点、全体損益の視点で行うメニューを用意しています。

(2) 業務診断・計画(想定期間2~3ヶ月)

業務課題のテーマ別に課題を明確にし、改善施策を検討します。例えば、需給計画、在庫の持ち方、評価方法、受発注、受払い、トレーサビリティの保証などがあります。

(3) 戦略策定

経営診断の結果を受け、全社を考慮したシステム化の全体像・あるべき姿を基本構想として立案します。

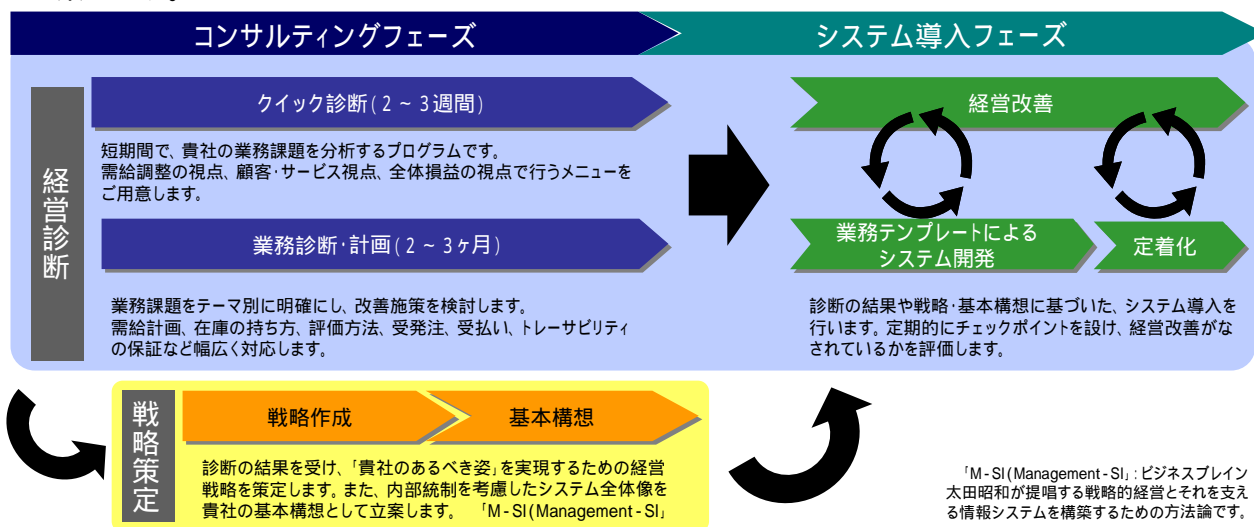


図1. 専門商社向けコンサルティングメニュー

2. システム導入フェーズ

スクラッチ開発より短期間・低コストで、且つパッケージ導入より柔軟に業務システム構築を実現するため、日立ソフトが保有する業務システム構築ノウハウを凝縮した業界個別の業務テンプレートをご提供します。

(1) スクラッチ開発に比べ、開発期間を圧縮

予め、顧客の業種に合わせた標準的な業務プロセスをテンプレートとして用意しているため、顧客固有業務部分の要件定義・開発に特化することができ、スクラッチ開発に比べ効率のよい構築が可能です。

(2) パッケージ導入よりも高い業務適合性

個々の顧客企業のコアコンピタンス部分は要望に合わせて個別に開発するので、理想とする業務プロセスとシステムの適合性が、パッケージを導入するよりも高まります。

(3) 経営の見える化を実現

豊富な販売管理系レポートと管理会計機能は、お客様の経営層が必要とする切り口とタイミングで経営の見える化を実現致します。

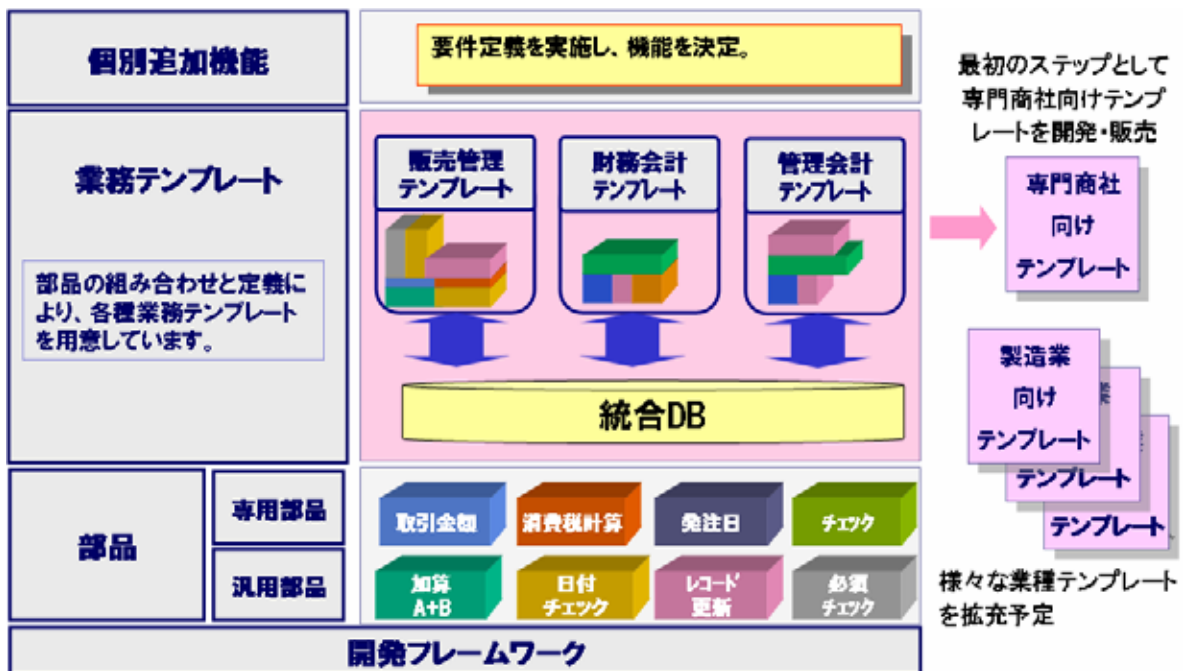


図2．業務テンプレート型開発

【スクラッチ開発】

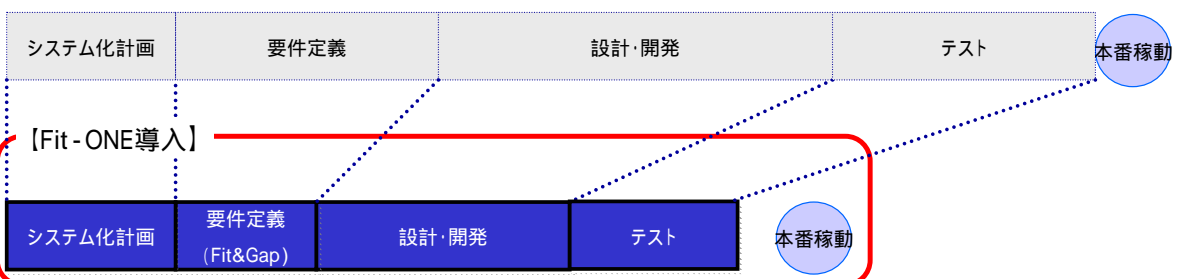


図3．販売・会計統合ソリューション導入期間イメージ

比較項目	スクラッチ開発	Fit-ONE	パッケージ + カスタマイズ
導入期間	×		
導入費用	×		
業務適合性			×

図4．専門商社における業務適合性の比較

【製品ホームページ】 <http://hitachisoft.jp/products/fit-one/>

【製品紹介イベント】

本ソリューションは HP Open system seminar 2007 年 8 月 20 日開催セミナーにて紹介致します。

セミナー名：専門商社における業務改革～勝てる販売管理・営業支援とは～

日時：8月20日(月) 14:00～16:20

場所：日本ヒューレット・パッカード株式会社 市ヶ谷本社

<http://h50146.www5.hp.com/events/seminars/map/ichigaya.html>

セミナー詳細・お申込：下記URLからご参照下さい

<http://h50146.www5.hp.com/events/seminars/oss/0708/04.html>

【本件に関するお問合せ先】

日立ソフト 担当部署：@Sales24

ホームページ <http://sales24.hitachisoft.jp/> Tel: 03-5479-8831

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

営業本部 第3営業部 担当：牧本 Tel:03-5730-3601 Fax:03-5439-2620 E-Mail:info@bbs.co.jp

【報道機関からのお問い合わせ】

日立ソフト CSR 本部 広報 IR 部 担当：竹橋、高野

Tel:03-5780-6450 Fax:03-5780-6455 E-mail: press@hitachisoft.jp

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

経営企画室 担当：宮本、向田 Tel:03-3595-1581 Fax:03-3595-1690 E-Mail: info@bbs.co.jp

EObjects は株式会社クラステクノロジーの登録商標です。

Salesforce は、株式会社セールスフォース・ドットコムの商品名です。

GEMPLANET は株式会社日立製作所の登録商標です。

Fit-ONE は、日立ソフトの商標です。

その他記載されている会社名および製品名は、各社の登録商標または商標です。