

News Release

2021年2月2日
株式会社日立ソリューションズ

BtoB 企業の受注から出荷までのリードタイム短縮を支援する EC システムを提供 取引先の担当者がスマートデバイスで、商品を検索し在庫量や納期などの確認、発注までを簡単操作

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:星野 達朗/以下、日立ソリューションズ)は、卸・商社などの BtoB 企業向けに、受注から出荷までのリードタイム短縮を支援する「BtoB 向け EC システム」を2月3日から提供開始します。

本システムを基幹システム*1とリアルタイム連携*2させることにより、取引先の担当者がスマートデバイスから、柔軟に商品を検索し、在庫量や納期、写真付き詳細情報などの確認を行えるようになり、注文までを直接、簡単に操作することができます。お気に入り登録や購入履歴からの注文も可能になります。また、導入企業の営業担当者はリアルタイムに受注情報を確認し、迅速に出荷処理を行えるようになり、受注から出荷までのリードタイムを短縮することができます。取引先の購買実績に応じて、キャンペーンや値引きなどの販売促進施策を柔軟に設定することができるため、取引先の囲い込みにもつなげられます。

導入企業はこれにより、注文書などの帳票入力などが不要となり、業務効率向上を図ることができます。また、取引先がほしい情報をすぐに見つけて発注まで行える環境を提供することで、顧客満足度向上も実現します。

*1:日立ソリューションズの FutureStage 以外にも、Microsoft Dynamics365 や SAP など、各種基幹システムとの連携が可能

*2:リアルタイム連携を実現するためには対象となる基幹システム側の改修が必要になります。

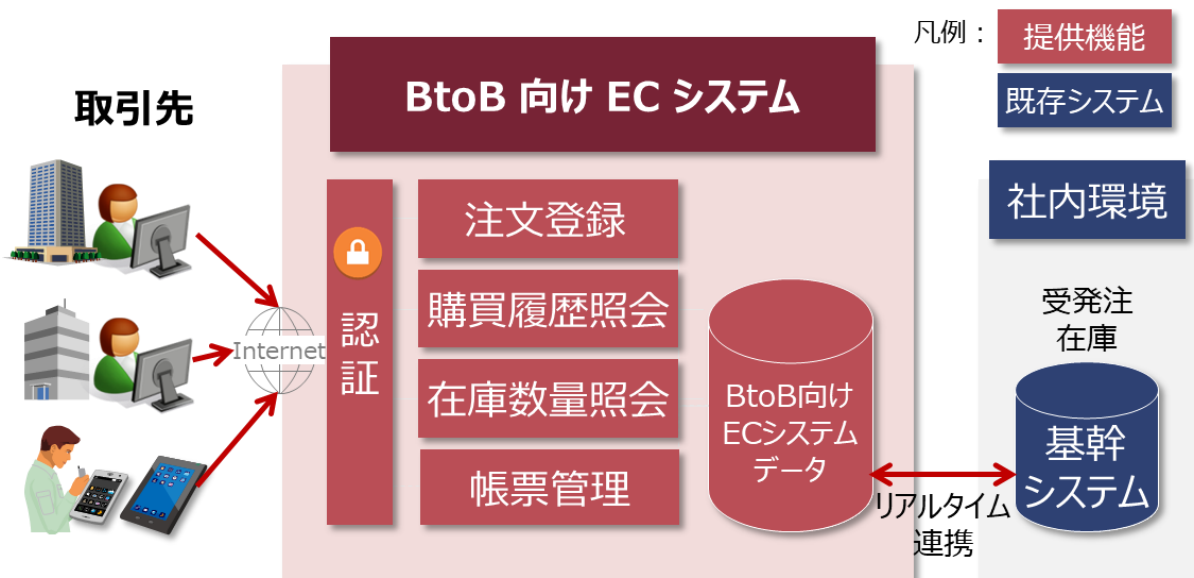


図:「BtoB向け ECシステム」の特長

■ 背景

卸・商社をはじめとするBtoB企業では、扱う商品が多岐にわたり、取引先ごとの掛け率、決済方法、納品方法が異なるため、注文から受注までの煩雑な確認作業や注文情報入力など、営業担当者の負荷が増大し、出荷までのタイムラグが問題となっていました。

また、少子高齢化の進展に伴う労働力不足や、テレワークの普及により、業務効率向上や場所を問わずに仕事をできる環境づくりが喫緊の課題となっています。

日立ソリューションズは、6業種140社以上の商社・卸企業へ基幹システムの提供実績があり、業務知識を生かして専門的な業態に対応するための販売管理システムの業種別テンプレートを提供してきました。

このたび、卸・商社などのBtoB企業向けに提供してきた、受発注業務の効率向上を図る「Web受注・外部公開ソリューション」を機能強化し、基幹システムとのリアルタイム連携とスマートデバイス対応でさらなる利便性の向上を図り、受注から出荷までのリードタイム短縮を支援する「BtoB向けECシステム」*3を提供することとしました。

*3:2021年2月に、「Web受注・外部公開ソリューション」から名称変更しました。

■ 「BtoB向けECシステム」の特長

1. 基幹システムとのリアルタイム連携により、出荷までのリードタイム短縮を実現

基幹システムとのリアルタイム連携により、取引先の担当者が入力した注文情報が受注情報として基幹システムに即時反映されます。導入企業の営業担当者は受注伝票の入力が不要となり、また、受注情報をリアルタイムに確認できるので、迅速に出荷処理を行えるようになります。これらによって、受注から出荷までのリードタイムが短縮されます。さらに、取引先の担当者がECシステム上で、営業所ごとの在庫量や納期、請求内容などを直接照会できるようになるため、導入企業の問い合わせ対応の業務負荷が軽減されます。

2. スマートデバイスに対応し、ほしい商品を簡単に見つけられるECシステムを提供

スマートフォンやタブレット端末などのスマートデバイスにも対応するECシステム上で、あいまい検索など商品の柔軟な検索や商品の写真付き詳細情報などの確認を行えるようになり、業務に熟知した担当者でなくても簡単に操作することができます。お気に入り登録や購入履歴からの注文も可能です。

3. 取引先企業のアカウント管理機能により、非対面での柔軟な販売促進施策も支援

取引先の購買実績に応じて、新商品の案内やお得なセールなど、キャンペーンや値引きなどの販売促進施策を柔軟に通知することができるため、非対面での営業活動を可能とし、取引先の囲い込みにつながられます。また、取引先企業や営業所、担当者など、ユーザーごとのアクセス権、価格表示の有無なども設定可能です。

■ 「FutureStage 商社・卸向け販売管理システム」について

日立ソリューションズは、商社・卸のための基幹業務に必要な機能を標準化した「FutureStage 商社・卸向け販売管理システム」の販売を2008年から開始し、販売管理テンプレートと豊富な部品を組み合わせるセミオーダー方式で、自由度の高い統合システム基盤として、これまで6業種（住宅設備・資材、紙、燃料、化学品、非鉄金属他）、140社以上に導入し、アマゾン ウェブ サービス(AWS)など各種クラウド基盤にも対応してきました。

本システムでは、販売管理、財務会計、管理会計における標準的な機能を持つ共通テンプレートと、より専門的な業態に対応するための機能を持つ多数の業種別テンプレートを用意しています。これにより、特有の商習慣や業務特性を生かしたシステムを最小限のカスタマイズで構築することが可能となります。

このたび提供する「BtoB向けECシステム」とのシームレスな連携が可能です。

URL: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/futurestage/sp/>

■ 提供価格(税抜き): 個別見積

■ 提供開始時期: 2021年2月3日

■ ウェビナー開催のお知らせ

日時: 2021年3月5日(金) 14:00～

「BtoB向けECシステム」をご紹介します。

日立ソリューションズ主催 ウェビナー

「新常态で求められる受注業務のデジタル化とは? ～顧客事例から学ぶ! デジタルエクスペリエンス～」

URL: https://pages.hitachi-solutions.co.jp/semi_210305.html

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

URL: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/>

※ FutureStage は、株式会社日立製作所の日本における商品名称、商標、または登録商標です。

※ その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。