

HitachiSystems

株式会社日立システムアンドサービス

日立製作所の情報共有基盤と連携する 社内統合顧客マスターの構築を ASTERIA Warpで実現！

日立システムアンドサービス（以下、日立システム）は、日立グループの主翼を担うシステムインテグレータとして、金融・製造・流通・鉄道・電力といった社会インフラを支えるシステム構築を幅広く手がけている企業である。同社の強みは、コンサルティングから、システムの企画・設計、開発、保守・運用までのトータルソリューションをワンストップで提供できる技術力を持つことだ。さらに同社には、ASTERIA Warpの販売パートナーとしても、様々なシステムを構築した実績に基づく豊富なノウハウがある。今回、同社ではASTERIA Warpを利用し、日立製作所とグループ企業の顧客情報を一元管理する統合顧客マスター環境を構築、社内での稼働を始めた。そこに同社の技術力とASTERIA Warpの実力が、いかに発揮されているのである。

社内の統合顧客マスターを、 日立製作所の情報共有基盤と連携

現在、日立製作所ではグループ情報共有基盤の確立に取り組んでいる。日立システム企画本部 経営情報システム部 部長代理 長哲也氏によれば「約800社に及び日立グループ企業からの顧客情報などを共有し、情報のシナジー効果を最大限に発揮させることが狙いだ」という。

このたび日立システムは、このプロジェクトを契機に社内システムの大幅な見直しを図り、情報共有基盤上で日立グループ全社が利用できるマスター（以下、グループマスター）とASTERIA Warpを通じて連携する仕組みを構築した。ただし、日立製作所のグループ情報共有基盤から情報を受け取るために、まず社内システムの整備を行う必要性に迫られた。同社には、受注管理システム、調達システム、見込み顧客（潜在顧客）、管理システムといった複数の業務システムが存在していたが、「各システムの顧客マスターは個別に管理されており、データ整合性やデータ共有、一元管理などの課題に直面していた」（長氏）という。

決め手はSOAPによるデータ連携の容易さ。 統合顧客マスターの構築と情報共有基盤との 連携を一気に実現！

これらの課題を解決するために、日立システムは自社システムの顧客情報を統合（以下、統合

顧客マスター）することにした。まず、ASTERIA Warpで、社内の各システムからデータを取り出し、統合顧客マスターの情報として物理的に集約し、一顧客の情報を一元的に管理することに成功した [図①]。次に、集約された情報を日立製作所のグループマスターと連携することで、日立グループ内に顧客情報を展開し、また付加情報を社内の統合顧客マスター側に反映させるというグループマスターとのデータ連携の役割も担っているのだ [図②]。

今回ASTERIA Warp採用の背景には、日立システムで社内システムのデータ連携だけでなく、日立製作所側の外部プロセス連携（業務連携）をSOAPによって実現しようと考えていたことが大きく影響している。ASTERIA Warpは、企業内外に点在するシステムやプロトコル間の連携、データ・プロセス統合をノーコードで設計できる汎用的な開発ツールとして評価が高かった。「従来のようにデータ連携の部分をスクラッチで開発すると時間も掛りますし、システムを組み換える際にも一から連携部分をつくり直す必要があります。ASTERIA Warpならば外部と連携する際に準備されたアダプタによって、容易にSOAPプロトコル間連携が行えます。これが採用の1番の決め手になりました」と語るのは、日立システム経営情報システム部 技師 河江晋寛氏だ。

また、ASTERIA Warpの開発生産性の高さも、目を見張るほどの短納期開発を実現させた。現場でシステム開発に携わった河江氏は「2009年10月中旬から設計をスタートし、ASTERIA Warpを販売する社内部門に支援を



企画本部
経営情報システム部
部長代理

長 哲也氏
ちよう てつや



企画本部
経営情報システム部
技師

河江 晋寛氏
かわえ くにひろ

●CORPORATE DATA

株式会社日立システムアンドサービス

日立グループの主翼を担うSlerとして、コンサルティングから、システム構築、運用管理まで、ワンストップでソリューションを提供。同社のソリューション体系「Prowise」は、経営課題を解決する“Management”と、業務改革を実現する“Business”、高品質で高信頼な情報技術基盤を構築する“Integration”の三分野のラインナップをそろえる。さらに最適なソリューションを提供するために、「ITガバナンス」「人財・知財戦略」「セキュリティ」「クラウドコンピューティング」「業種向け」という5つのテーマを設定し、幅広いユーザーニーズに応えている。

本社所在地●東京都港区港南2-18-1
JR品川イーストビル

URL●<http://www.hitachi-system.co.jp/>

仰いだ後、開発担当者がSOAPについて経験が無かったにも関わらず、わずか1カ月足らずでシステムを完成することができました。Java言語で環境選定を含め一から開発した場合、最低でも3カ月ぐらいは掛るでしょう」と断言する。

ASTERIA Warpは設計フローが分かりやすく、直接開発に携わっていない人でも設計の流れを容易に理解ができる。「生産面では、開発と同時にドキュメントも作成できてしまう点が大きなメリットにつながった」(長氏)という。ASTERIA Warpを導入した結果、日立グループ会社の中でも断トツの早さで、統合顧客マスター環境を完成できたのだ。



グループマスター情報を盛り込んだデータ分析で、経営を視野に入れた分析も可能に

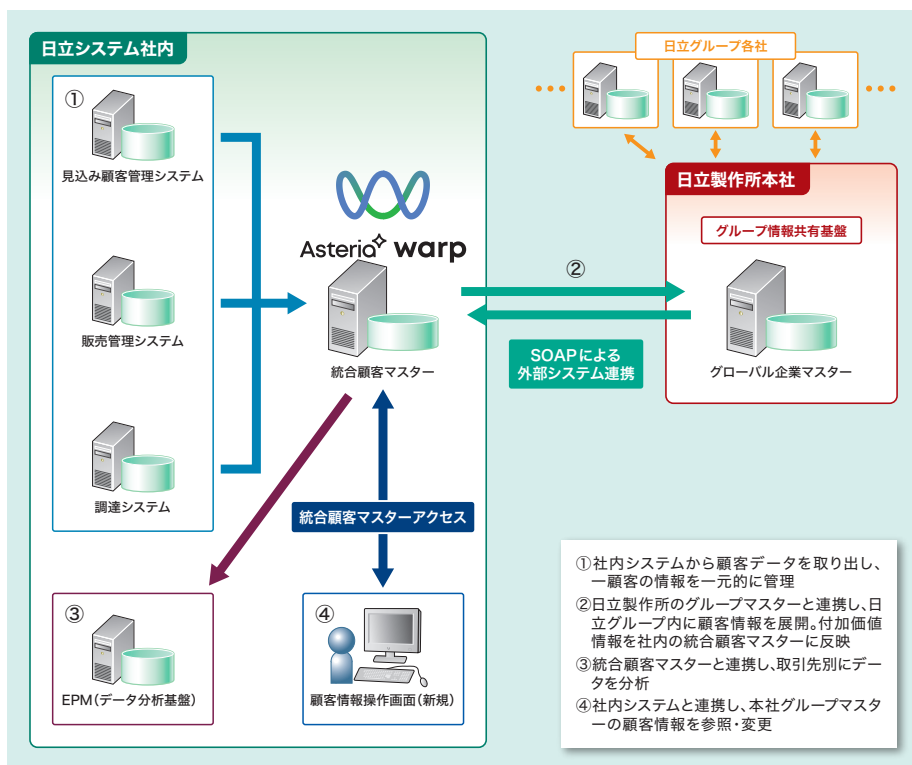
この統合顧客マスター環境下で、日立システム社内の約3万件の顧客企業コードをキーとして、日立製作所のグループ情報共有基盤システム側のグループマスターにアクセスし、グループ

マスターが持つ付加情報を一体化させることが可能になった。その結果、統合顧客マスター側に有用な各種情報が関連付けられる。

これは日立システムのデータ分析ソリューション「EPM」(Enterprise Performance Management) [図③] を導入したBIシステム

の有効活用にも貢献している。EPMは、経営情報のビジュアル化と分析を提供するもので、経営の問題点を発見して解決策を導くことができる。今回構築した統合顧客マスター情報とEPMを連携し、一元化された受注顧客や潜在顧客をキーに、経営を視野に入れた高精度な分析が可能になったのだ。

日立システムアンドサービスシステム顧客マスター連携基盤イメージ



社内システム間の連携を強め、業務主体で利用可能な統合システムを構築

さて今後の展開についてだが、社内には存在する残りの関連システムと、今回構築した統合顧客マスターの連携を進めていく予定だ。「各社内システムから、統合顧客マスターへアクセスするインターフェースを構築し社内システムの連携を進める。またこの統合顧客マスターを介してグループマスターの顧客情報を参照・変更が可能な仕組み [図④] にしたい」(河江氏)

このほかにも現在、社内の業務フローの見直しも推進しており、業務主体でサービスを呼び出して利用できる統合システムを構築する動きもある。その際の支援ツールとしてASTERIA Warpを積極活用していく意向だ。今回、同社では日立製作所のグループマスター情報と、社内統合顧客マスターを連携させる統合環境に先鞭をつけたことで、グループ各社にも同様のシステムを展開していく構えだという。

Asteria
アステリア株式会社
<https://www.asteria.com/>

〒150-0012
 東京都渋谷区広尾1丁目1番39号 恵比寿プライムスクエアタワー19F
 TEL. 03-5718-1250

このカタログに記載された情報は2010年3月現在のものです。内容は予告なしに変更することがあります。Asteriaはアステリア株式会社の登録商標です。その他、各会社名、各製品名は、各社の商標または登録商標です。

©2020 Asteria Corporation

お問合せ先：