

本リリースは、株式会社日立システムアンドサービスと三井物産株式会社/三井情報開発株式会社およびインフォテリア株式会社の共同リリースです。各社から重複して配信される場合がございますが、あらかじめご了承くださいませよう、お願い申し上げます。

2006年8月17日

株式会社日立システムアンドサービス
三井物産株式会社/三井情報開発株式会社
インフォテリア株式会社

**日立システム、三井物産/三井情報開発、インフォテリアが
商品情報エンタープライズDBで協業
～小売・卸業の現場担当者向けに商品情報・ナレッジを管理・提供～**

株式会社日立システムアンドサービス（本社：東京都港区、執行役社長：中村博行、以下、「日立システム」）と三井物産株式会社（本店：東京都千代田区、代表取締役社長：檜田松瑩、以下、「三井物産」）及び三井情報開発株式会社（本店：東京都中野区、代表取締役社長：増田潤逸、以下、「三井情報開発」）及びインフォテリア株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：平野洋一郎、以下、「インフォテリア」）は、小売・卸業向けの現場担当者へ商品情報やセールストーク・口コミ・クレームなどの商品ナレッジを迅速に提供する「商品情報エンタープライズDB」の分野で協業することで合意し、2006年9月1日よりソリューションの提供を開始します。

【協業の背景】

小売・卸売業においては、働き方の多様化・競争激化による人的コスト削減圧力といった要因によりパート・アルバイトが販売現場の中心を担いつつあります。その雇用形態上、パート・アルバイトは長期的な視野に立った従業員への教育・育成を十分に行うことが難しく、現場従業員は十分な商品情報・ナレッジを持たずに業務を行う傾向があります。そのため、顧客に十分に商品について説明することができず、機会損失が発生するという課題が顕在化しております。また、多くの小売・卸売業では、多様化する顧客ニーズへ対応するため取扱商品数の増加・頻繁な商品の入れ替えを行っており、それがこの傾向に拍車をかけております。

他方で、市場競争が激化するなかで同業他社と差別化するために、小売業においては、対面販売ならではの顧客のニーズを汲み取り、適切な商品情報・ナレッジを提供するコンサルティング型の販売が重視されており、また、卸売業においては、単なる商品情報の提供にとどまらないリテールサポート機能（取引先の繁盛につながる提案活動）が求められております。

その際、インターネットの普及による商品に関する口コミ情報や顧客からのフィードバックであるクレーム情報、セールストーク等の定性的なナレッジの提供がコンサルティング型販売、リテールサポートの実現に重要な要素となります。

しかし、現実的にこれらのナレッジの多くは、各種システムで個別管理されているため社内に散在しているか、または、属人的なナレッジとして蓄積されており統合的な管理がなされていないのが実情です。

【ソリューション概要】

商品情報エンタープライズ DB では、日立システムが持つ高い SI 技術力のもとに、ファイル・データベース・Microsoft EXCEL・Lotus Notes といった多様なデータソースとのシステム連携を容易に実現する「ASTERIA」と、従来の RDB と異なり事前にデータベーススキーマを設定することなく非定型の情報を柔軟に格納する事ができるデータベースエンジン「NeoCoreXMS」を組み合わせ、商品に関する定量的な情報と定性的な情報(ナレッジ)を統合管理し、現場担当者へ商品をキーにしたセールスナレッジを提供するための基盤を構築します。

商品情報エンタープライズ DB は、基幹システムに存在する基本的な商品情報や在庫情報といった定量的なデータ及び CRM/SFA/コールセンターシステム等、散在するシステムに蓄積された顧客の商品評価・販売上の注意点・クレーム情報・セールストーク・関連購買製品情報など定性的な非定型情報を「ASTERIA」で収集し、商品情報統合データベース(「NeoCoreXMS」)に構築することにより実現します。

これにより例えば、商品に関する顧客問い合わせに対し、経験の少ない又は十分なナレッジを持たない現場担当者でも、商品をキーとしたセールスナレッジを容易に検索・参照することが可能となり、迅速かつ適切な顧客対応を行う事が可能になります。また、情報の登録・参照には一般的に使用されている Microsoft EXCEL を活用することにより、現場担当者の教育コスト削減が可能です。

本ソリューションの提供により、セールスナレッジが顧客窓口である販売員に提供され、販売機会損失低減・商談の短サイクル化・CS 向上・同業他社との差別化といったメリットをもたらし、企業の競争優位ひいては売上・利益の拡大を実現することが可能です。本ソリューション(商品情報エンタープライズ DB)の ASTERIA Standard Edition、NeoCoreXMS との組合せによる最小構成価格は、1,500 万円です。

なお、日立システムでは、今後 3 年間で約 7 億円の販売を目標にしています。

【販売価格・構成】

1,500 万円～

- ・ ASTERIA Standard Edition
- ・ NeoCoreXMS

【提供開始時期】

2006 年 9 月 1 日より

【販売目標】

3 年間 7 億円

【本件に関するお問い合わせ先】

<お問い合わせ先>

日立システムアンドサービス株式会社

担当者 . 辻 正孝 、 名原 和芳

部署 . 営業統括本部 第1営業本部 第1営業部

TEL . 03-6718-5801

E-mail . asteria-info@hitachi-system.co.jp

三井物産株式会社/三井情報開発株式会社

担当者 . 中村 昌平

部署 . Mitsui NeoCore Center

TEL . 03-5577-8211

E-mail . support@neocore.jp

インフォテリア株式会社

担当者 . 小林 花絵

部署 . プロダクト事業部 営業部 営業2課

TEL . 03-5718-1250

E-mail . sales@infoteria.co.jp

なお、本文中に記載した社名、商品名は各社の商標または登録商標です。

以上