

2.本部紹介

リテール&サービス ビジネス企画本部



リテール&サービス事業グループ
リテール&サービスビジネス企画本部
執行役員 本部長 重藤 倫

日本企業の競争力をあげていくために、Fit to Standardで日本の基幹システムを変えていく！

25年の崖で警鐘を鳴らされたように、作り込み過ぎた日本型の基幹システムが新ビジネス立ち上げやDX対応を進める足かせとなっています。この現状を打破すべく「基幹系システム改革」を実現していきます。

このような思いで、昨年日本で唯一SAP社とGROW with SAPの戦略的パートナーシップを締結しました。また、超大型の石油元売り業向けの基幹系システムのモダナイズを推進しています。

私共の想いに共感頂き、熱い情熱をもって挑戦したい気持ちがある方は是非一緒に働けることを心待ちにしています。

リテール&サービス ビジネス企画本部

R & S ビジネス企画部

- ・ 事業企画、マーケティング、営業及び営業支援機能。
- ・ SAPをベースとしたFiguresソリューションの事業推進。
- ・ 新規領域のビジネス企画。

ERP ビジネス部

- ・ ERPビジネスの開拓、推進。
- ・ プロジェクトの実行・支援、及び対応技術者の育成。
- ・ SAP PaaS基盤のアーキテクチャの検証・技術支援。

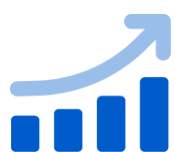
R & S エネルギー プロジェクト部

- ・ 石油元売り業向け大規模案件、特定プロジェクトの実行、推進。

R & S プロジェクト 統括部

- ・ プロジェクト統制及び品質活動向上推進。
- ・ パートナーとの協業推進。
- ・ 注力案件に対するモニタリング。

本部の特徴や注力していること



日本の基幹システムの在り方を変えていく事に挑戦

本部では独自の基幹システムソリューション“Figues（フィグ）”を展開しています。SAPのSaaS型ERPをベースとし、クラウドの利点を最大限活かしてお客様のDX推進を支援する事で、日本の基幹システムの在り方を変えていきます。



新領域への取組み、新技術の提案

生成AIの活用やPOC、GX（グリーントランスフォーメーション）への取り組みなど、本部内を横断したワーキンググループを立ち上げ、ベテランから若手社員までが一緒になって、お客様の課題解決や社会貢献に向けた議論を行っています。



自ら学び・ともに成長できる環境

本部内では新規ビジネス企画、マーケティング、ソリューション営業、最新技術の追求と検証、大規模プロジェクトの実行、品質管理、プロジェクト統括などビジネスに関わる様々な機能を有しているのが特長です。これらの多様性の中で積極的にコミュニケーションを図り、学び、吸収していく事で様々な視点を身につけることができます。

本部の特徴・注力ポイント Figes



グローバル標準システムに業務を合わせる「Fit to Standard」
基幹システムに手をいれない「Clean Core」
SAPの完全SaaS型ERPを活用し、顧客の経営基盤を伴走型で支えるサービス。

Figesの由来：フランス語のイチジク
イチジク＝無花果 S4HANA（花）に手を入れること無く成果を得る

Figesが目指すもの

顧客の基幹システム
導入成功

SaaS型ERPでの
最新技術の提供

顧客の
DX推進の支援

伴走型支援

CTCの新しい
ビジネスモデルによる
高付加価値提供

Fit to Standard アプローチ

”Fit to Standard(F2S)”
を掲げるSAPの標準導入

チェンジマネジメント
支援

システムグランド
デザイン策定支援

SAP ERP導入

Side by Side 開発アプローチ

プロジェクト
マネジメント支援

システム連携機能実装

個別機能実装

SAPとお客様独自のアプリや
個別システムのAPI連携

当本部ではこんな経験を積むことができます。



大規模PJのマネジメント

大規模プロジェクトのシステム提案から保守まで一気通貫のプロジェクト工程をPM/PL/チームリーダーとして経験できます。はじめはPM補佐として担当いただき、CTCでの業務に慣れてきたら中小規模案件のPJから一人でPMを担っていただきます。ゆくゆくは大規模PJをマネジメントできるPMを目指せます。



経営層へのアプローチと伴走型による顧客支援

基幹システムは経営判断を支えるシステムなので、Figuresはユーザーである経営層へアプローチしてくソリューションです。経営視点でのお客様の期待値に対し、CTCがご支援できることを的確にお伝えし、意思決定頂きます。また、これらを伴走型でご支援していく中で、中長期の視点でお客様との信頼関係を築く事を目指します。



新たなビジネス企画とソリューション開発

世界情勢やマーケット状況、ビジネスチャンスなどの外的環境にアンテナを張りながら、自社の強み弱みを整理分析して次のビジネス企画につなげていきます。多岐にわたる事例やソリューション、高い技術力を生かし、営業、エンジニアがともに協力し、ビジネスモデルの進化を追求していく中で、ビジネス感度を高めていく事が出来ます。