

2011年1月11日
株式会社日立製作所

日立コンサルティングスペイン社が スペイン IT コンサルティング会社アプティボコンサルティング社を買収 スペインにおけるコンサルティング事業を強化

株式会社日立製作所(執行役社長:中西 宏明/以下、日立)の米国子会社である Hitachi Consulting Corporation 社[本社:米国テキサス州ダラス市、President & CEO: Phil Parr(フィル・パー)/以下、米国日立コンサルティング社]のスペインにある子会社 Hitachi Consulting Spain 社(以下、日立コンサルティングスペイン社)は、このたび、スペインにおける IT コンサルティング事業の強化のため、同国の Sociedad de consultores Aptivo, s.a.社[ソシエダド・デ・コンサルトレス・アプティボ、本社:スペインマドリード市、CEO:David Verdugo Diaz(ダヴィド・ベルダゴ・ディアズ)/以下、アプティボコンサルティング社]を買収しました。

アプティボコンサルティング社は、ビジネスインテリジェンス(以下、BI)*1、ベンチマーキング、CRM*2、Web アプリケーション開発に強みを持ち、主にスペインの通信事業者、公共機関、金融業界といった代表的な企業を顧客として、IT コンサルティングサービスを提供しています。

今回、日立コンサルティングスペイン社は、アプティボコンサルティング社を買収することで、通信、公共、金融業界の有数の顧客基盤と優秀な人材を獲得するとともに、上流コンサルティングからシステム開発・保守までの一貫したバリューチェーンの構築とワンストップなサービス提供が可能となり、スペインにおける事業の拡大と経営基盤の強化を図ります。

*1 ビジネスインテリジェンス: 企業内外の膨大なデータを組織的かつ系統的に蓄積・分類・検索・分析・加工し、経営上の意思決定に役立てる手法。

*2 CRM(Customer・Relationship・Management): 顧客関係管理のためのソリューションであり、企業が顧客との関係性をデータベースに一元化し、顧客のニーズにきめ細かく対応することで、顧客の利便性と満足度を高める。

アプティボコンサルティング社の買収により、日立がこれまでに実施したコンサルティング事業強化のための海外における買収は、合計 13 件となります。日立は今後も、グローバル市場でのコンサルティング事業の拡大・強化を推進し、コンサルティング事業全体の売上高を 2009 年度の約 450 億円から、2015 年度には 1,300 億円に拡大することをめざします。さらに日立は、グローバル市場における事業強化に向けた取り組みを加速することにより、情報・通信システム事業全体で 2009 年度に約 3,700 億円であった海外売上高を、2015 年度には 8,000 億円へと拡大することをめざします。

■ 米国日立コンサルティング社について

| | |
|-------------|---|
| 本社 | 米国 テキサス州 ダラス市 |
| 代表者 | President & CEO : Phil Parr (フィル・パー) |
| 拠点 | 米国、英国、スペイン、ポルトガル |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・BPR^{*3}コンサルティングや、ERP^{*4}・SCM^{*5}・CRM^{*6}・PLM^{*6}等のエンタープライズソリューションをベースとした業務コンサルティングサービス ・IT 戦略の立案や IT ガバナンスの確立、IT アーキテクチャの強化といった IT コンサルティングサービス ・お客様のシステム導入後の保守、支援を行う AMO^{*7}サービスの提供 |
| ホームページ (英文) | http://www.hitachiconsulting.com/ |

*3 BPR(Business・Process・Reengineering): 企業等の経営活動に関して、売上高、利益などを経営目標を設定し、それらを達成するために業務内容や業務の流れ、組織構造を分析、最適化すること。

*4 ERP(Enterprise・Resource・Planning): 経営資源の有効活用、効率化を図るための手法・概念並びにこれらを実現するためのITシステムのこと。

*5 SCM(Supply・Chain・Management): 取引先との受発注から資材の調達、製品の発送、在庫管理までを例えばITシステム等で一貫した管理行うことで、最適な企業経営を実践すること。

*6 PLM(Products Lifecycle Management): 製造製品の開発に関して、企画、設計、生産、出荷後のお客様サポート等、あらゆるライフサイクルの過程での製品を管理する手法のこと。

*7 AMO(Application Management Outsourcing): 業務アプリケーションのライフサイクル管理を一括して受託するサービスのこと。

■ アプティボコンサルティング社について

| | |
|----------------|--|
| 本社 | スペイン マドリード市 |
| 代表者 | CEO : David Verdugo Diaz(ダヴィド・ベルダゴ・ディアズ) |
| 設立 | 2003 年 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・BI・CRM・DWH^{*8}等のエンタープライズソリューションサービス ・IT 戦略の立案や IT アーキテクチャ強化といった IT コンサルティングサービス |
| ホームページ (スペイン語) | http://www.aptivoconsulting.com/ |

*8 DWH(Data WareHouse): 時系列に蓄積された大量の業務データの中から、各項目毎の関連性を解析するシステムのこと。

■ 他社所有商標に関する表示

- ・ 記載の会社名、製品名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。

以 上

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL 等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
