

アメリカ現地から伝える、開発のリアルと最前線

Stateside BizTech

FUJISOFT America Introduction

グローバル競争時代を勝ち抜くために最適なソリューションを提供します。

本社『富士ソフト』 1970年創業

AI・IT・OTの融合によって、お客様の未来を創造する デジタルイノベーションカンパニー

- ✓ 富士ソフト株式会社
- ✓ 日本 神奈川県横浜市中区桜木町 1-1
- ✓ 2024年度の実績
- ✓ 収益 22億ドル以上
- ✓ 従業員 19,000人以上

当社は複数の拠点にオフィスを構え、グローバルなパートナーネットワークを有し、日本と中国から大規模なエンジニアリングリソースを擁しています。



『FUJISOFT America』 2014年創業

単なるシステムベンダーではなく
お客様のビジネスの成功・成長に貢献するITパートナーを目指しています

- ✓ FUJISOFT America, inc.
- ✓ 1710 S. Amphlett Blvd, Suite 215, San Mateo, CA 94402
- ✓ TEL 650-235-9422
- ✓ 資本金 3,000,000ドル
- ✓ 従業員 6人

FUJISOFT Americaは米国市場で事業を展開する日本企業の成功と成長を支援することに尽力しています。
単なるシステムベンダーではなく、お客様のビジネス成果に直接貢献する包括的なソリューションを提供することで、
信頼されるITパートナーとなることを目指しています。

『富士ソフトアメリカ』 コアメンバー



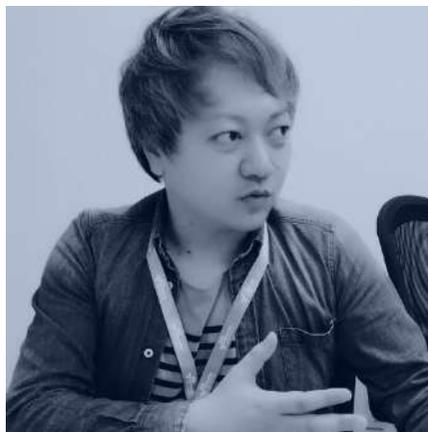
OSAMU MITA CEO

FUJISOFT America INC, CEOであると同時に富士ソフト株式会社常務執行役員営業本部長。アメリカ、日本を中心としたマーケットにおいて富士ソフトグループのグローバルビジネス拡大を推進。



TSUNEHISA NAKAJIMA COO

2004年にアメリカへ移住。自身にて2社を起業、スタートアップ企業の起ち上げへの参画、食品卸にて事務、ERPシステム、輸入、倉庫物流部門の責任者を経て2015年にFUJISOFT Americaの起ち上げに参画。2017年より現職。



TOMONARI YAMASHITA VP OF TECH. DEVELOPMENT

アメリカの大学に進学、シカゴに在住。帰国後、開発者としてエンジニアとしてのキャリアをスタートし、技術評価(QA)マネージャーに転身。キャリア15年。最大300名のチームを率いる。2014年からFUJISOFT Americaの設立準備に尽力、2018年4月に赴任、現職。

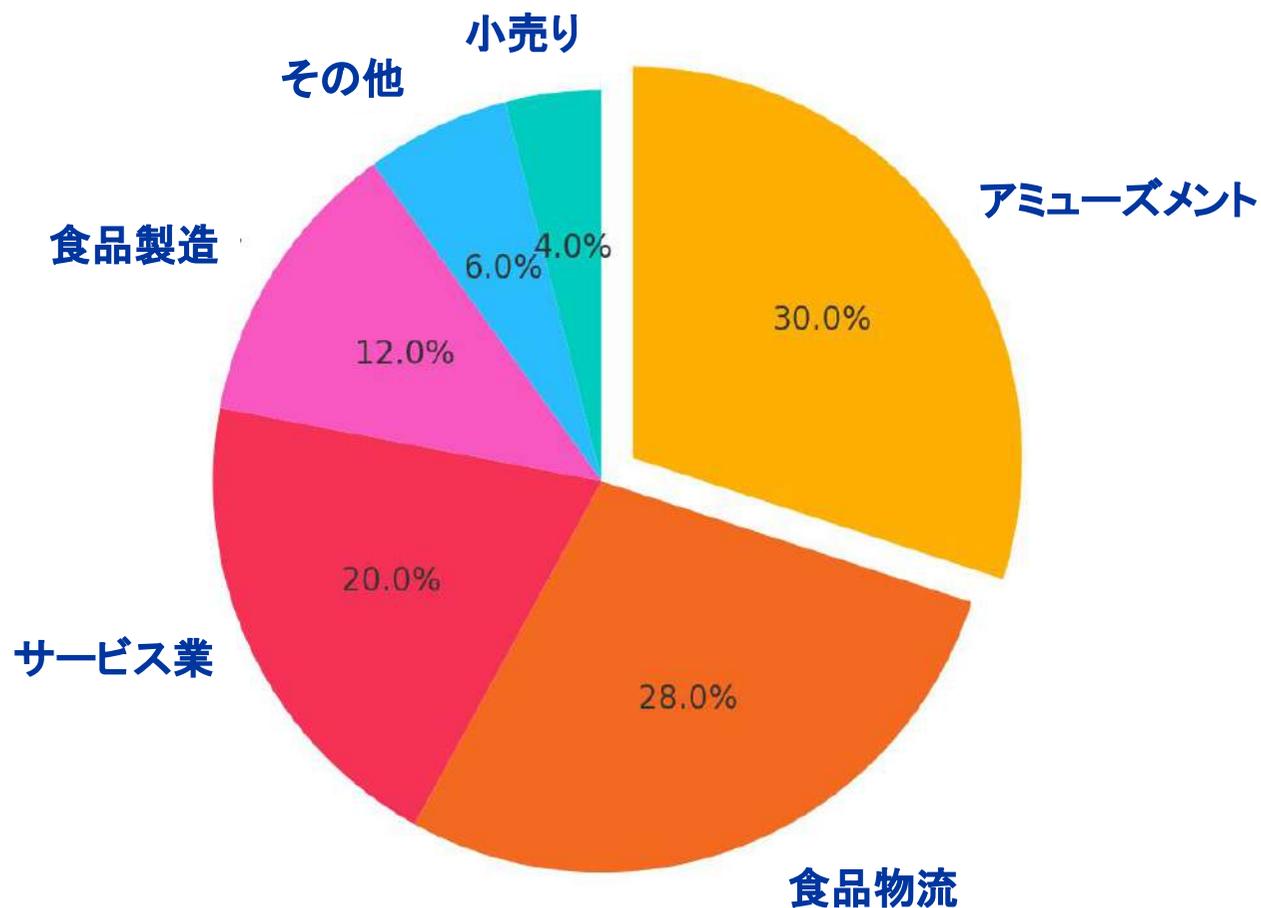


Takuei Saotome CEO

大学院にて画像認識を研究。2000年に富士ソフト入社。携帯向けソフトウェアの開発および評価業務に従事した後、インド、タイ、中国でのビジネス展開に尽力。2012年にソウル支店起ち上げ。2015年5月にFUJISOFT America立ち上げのため赴任。

「経営課題を解決する」ITソリューションを提供しています

顧客セグメント(収益別)



導入事例（抜粋）

導入事例 01

全米に50店舗を展開する アミューズメント企業様

- フード＆ドリンクのキオスク
オーダーシステム
- スポーツ施設のチケット販
売、入退場管理システム
- 機器管理システム



導入事例 02

全米に5店舗を展開する Eye ware小売り企業様

- 店舗における商品検索、棚
卸管理システム



導入事例 03

全米12店展開する食品小売 業を有する企業グループ様

- グループ内の食品卸、生鮮
卸企業の受発注、在庫管理
システム
- 従業員の勤怠管理、給与手
配システム
- CRMシステムの導入

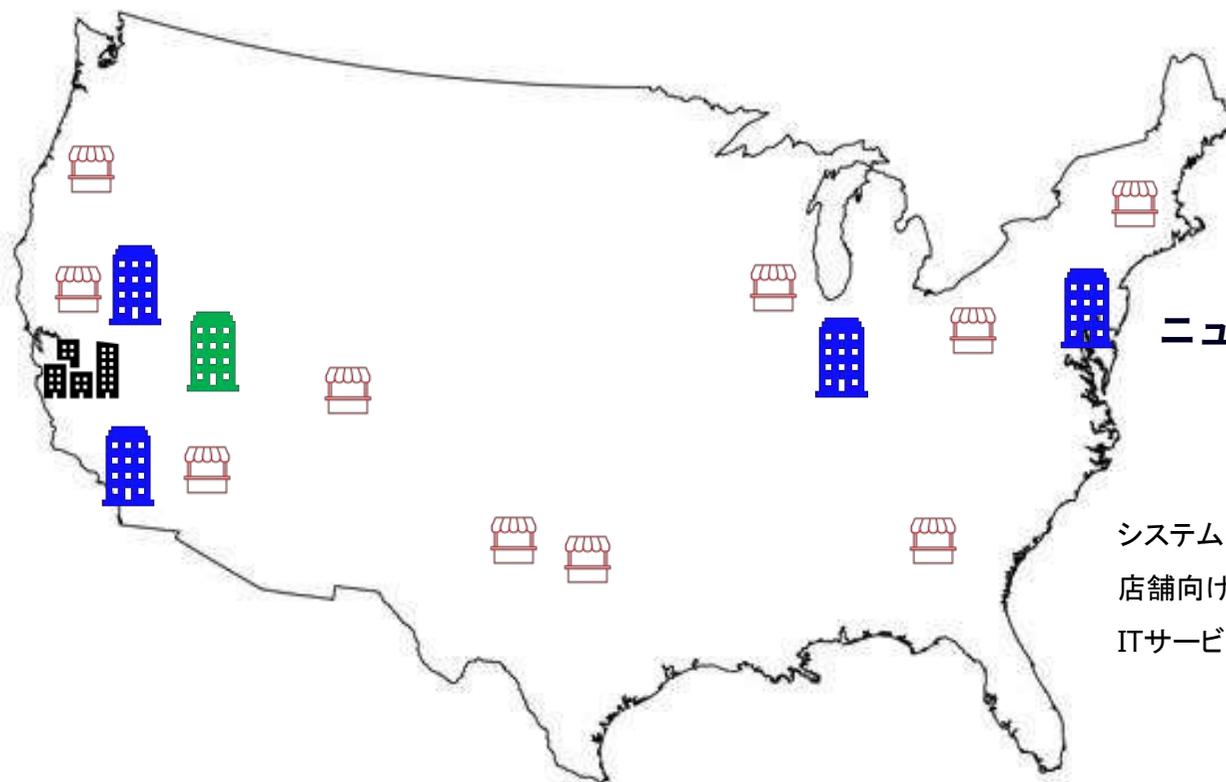


全米に展開するお客様に寄り添ってサービスを提供しています

北カリフォルニア
ベイエリア



南カリフォルニア



ニューヨーク州

システム開発サービス
店舗向け導入、保守(全米 40拠点以上)
ITサービス

全米に展開するお客様に寄り添ってサービスを提供しています

ダイソー、米国に初の複合店 中価格帯の雑貨店併設

専門店・EC [+ フォローする](#)
 2025年2月6日 15:45

保存 📧 📧 📧 📧 📧 📧



東京都内のスタンダードプロダクツの店舗

100円ショップ「ダイソー」を展開する大創産業（広島県東広島市）は5日、ダイソーと中価格帯の雑貨店「スタンダードプロダクツ（SP）」の複合店を8日に米シカゴに出店すると発表した。複合店の出店は米国で初めて。ダイソーは1.75ドル（約270円）、SPは4.25ドルの商品を中心に展開する。商品の価格帯を広げ、より幅広い客層を取り込む。

大創産業はダイソーを米国で約170店展開しているが、SPの出店は初めて。SPは21年に日本で初出店したブランドで、国内では330円の商品を主軸にしている。米国では新潟県燕市のフォークやスプーン（各4.25ドル）や岐阜県関市の包丁（12.25ドル）など国内店舗と同じ生活雑貨を約1600種類販売する。

大創産業は米国での出店に力を入れている。2031年2月期までに米国の店舗数を現状の6倍の1000店舗にする。節約志向の高まる米国を中心に海外出店を増やし、31年2月期までに海外販売比率を現状の1割から3割に高める。

[ダイソー、米国に初の複合店。中価格帯の雑貨店併設](#)

アメリカで店舗展開するお客様の課題例

アメリカで更なるビジネス拡大を進めるDaiso USA 様にとって現地での信頼できるTパートナーとして様々な経営課題の特定と解決に貢献します。

発注・物流・在庫の最適化	対策例：ERP等システムの導入、運用
店舗オペレーションの標準化	セルフレジ、省人化投資、人材育成など
オムニチャネルの整備	ECサイト整備などオンライン需要を取り込む仕組み作りなど
データの利活用	顧客ID基盤の整備とリピート施策の実施など
コンプライアンス対応	適切な価格改定、米国安全基準（FDA/CPSC）順守など

アメリカで店舗展開するお客様の課題例

想定される課題	ビジネスインパクト	よくあるボトルネック
POS・在庫・ECなどサイロ化したデータの統合	欠品／過剰在庫・機会損失	各システム間の連携基盤不足
店舗KPIのリアルタイム可視化	現場改善サイクルが遅延	レガシーBI・手作業集計
AI需要予測の高度化	発注精度向上、廃棄削減	モデル開発・運用体制未整備
拡張性あるクラウド DWH	将来500 + 店舗分データ蓄積	オンプレ/Excel管理の限界

FSAの解決アプローチとデータドリブン経営による成果例

FSAの解決アプローチ

クラウド統合基盤構築
(Snowflake / BigQuery など)

データパイプライン自動化
(Fivetran / Airbyte + DBT)

BIダッシュボード
(Looker / Power BI)

データドリブン経営による成果例

30%
(在庫回転率の向上)

30%
(売上向上: データ活用小売業平均)

Contact Us

私たちは現地アメリカで「経営者の右腕」となり
システム開発する最も身近なパートナーです。
ビジネス目標から始めるシステム改善にお悩みの
企業様はぜひご相談ください。

お問い合わせ

<https://www.stateside-biztech.com/inquiry>

 650-235-9422

アメリカ現地から伝える、開発のリアルと最前線

Stateside BizTech
★