

UNIRITA

Magazine

05
2016

ユニリタマガジン

スペシャル
対談

ユニリタ 代表取締役 **竹藤 浩樹** × **ホラン千秋さん**

特集

企業に役立つデータを探し出せ!!
～ビジネス上、意味のあるデータに
素早く仕上げる技～

ユニリタ新ビジネスコラム

日本に浸透しやすいBPMのかたち
日本ではなぜBPMを始めるのが難しいのか、
続けてゆけないのか？

製品&サービス最新トピック

攻めのITにシフトするための
新しいアウトソーシングの形
「Mr.CIO (ミスター・シーアイオー)」

パートナー様ご紹介

株式会社クライム

システム管理者の会/
UNIRITAユーザ会



このたびの熊本県・大分県を中心とした
九州地方の地震により被災された皆さまに
心よりお見舞い申し上げます。



Special Talk

ユニリタ代表取締役 社長執行役員
竹藤 浩樹 対 談 **ホラン 千秋**
ユニリタイメージキャラクター

“今、私たちに求められる働き方の変革とは？”

2015年4月のユニリタ発足時からイメージキャラクターをつとめるホラン千秋さん。今回は、弊社代表取締役の竹藤と、情報システム部門に求められる“働き方の変革”などについて対談いただきました。

大切なのは視点を広げ、常に新しいことに挑戦すること。

竹藤浩樹 (以下、竹藤) ユニリタが誕生したときからイメージキャラクターをつとめていただいているホランさんは当社の顔とも言える存在です。

ホラン千秋 (以下、ホラン) ありがとうございます。

竹藤 ホランさんは、情報番組やITをテーマにしたドラマに出演されていて、ITの話題に触れることも多いかと思うのですが、日々の生活でITの進化を実感するのはどんなことですか？

ホラン なんでもスマホで済ませられることですね。例えば、昔はポイントカードでお財布が分厚くなっていたのに、今はスマホがポイントカードの代わりになる。それに、映画とかもスマホで観られるので便利ですよ。

竹藤 スマホのサービスにも、GunosyなどのニュースキュレーションアプリやDropboxなどのデータ共有アプリといった「時間を効率的に使えるようになるサービス」と、ゲームをはじめとした「時間を埋めるためのサービス」があります。多くの人が「時間を埋めるためのサービス」を利用していますよね。みんなスマホをいじってばかりで、時間の使い方が下手になっているのではないかと思うときがあります。

ホラン そうですね。私も「時間を埋めるためのサービス」を使うことが多いかもしれません。電車でネットニュースをチェックしたり、映画やドラマを観たりしていますからね。

竹藤 どうして電車で観るんですか？

ホラン 観たい映画を電車で観ておけば、家にいる時間は他のことに使えるかなと。

竹藤 それは時間を有効活用しているとも言えますよね。

ホラン 確かに(笑)。

竹藤 ホランさんはニュース系からバラエティまでさまざまなテレビ番組に出演されていますし、音楽フェスなどの仕事もしています。新しい仕事にも積極的に取り組んでいますよね。

ホラン でも実は私、臆病なところもあって、新しい仕事の依頼が来ても「無理!」って思うこともあるんです。ただ一方で好奇心旺盛でもあるので、新しいことに挑戦するのは好きなんです。もちろん、今までにやったことのない仕事は緊張もします。だけど、緊張するのはいいことだと思うんです。緊張するのは、新しい自分に挑戦している証拠ですからね。でも飽きっぽい性格が玉にキズ(笑)。

竹藤 飽きっぽいのは私も一緒ですね(笑)。でも、常に新しいことに取り組むことは大切ですよ。3年くらい同じことをやっている、ついつい安定志向になってきますよね。上手いかないことがあってもいいんです。私もニューヨークに駐在していたときに何億もの赤字を出しましたが、日本に呼び戻されて、借金を返せということで社長になった(笑)。だから、ちょっとやそっとの失敗はどうってことないんです。

ホラン 何億……スケールが大きすぎて(笑)。

竹藤 ITの進化で、以前ではまったく想像しなかったようなことが現実になる時代です。今は人がやっている多くの仕事が2020年までになくなるとも言われているわけですから、仕事でも失敗を恐れずどんどん新しいことに取り組んでいったほうがいいですよ。ホランさんは、2020年までにどんな仕事がなくなると思いますか？

ホラン スーパーなどで自動レジが普及してきているので、私が昔アルバイトでやっていたレジ打ちの仕事はなくなってしまうかもしれませんね。タレント業はなくならないといいのですが(笑)。

ITが進化した今、あるとき突然マーケットを奪われる可能性があるので。ホラン千秋





情報システム部門が、 既存システムの保守運用 だけをしていればいい 時代ではありません。 竹藤浩樹

竹藤 タレント業はなくならないと思いますよ(笑)。それにしても、最近ではテレビでお見かけすることも多いですし、本当にお忙しいそうですね。なにがきっかけでお仕事が増えたのですか？

ホラン 私はずっとお芝居がやりたくて、昔はお芝居以外をやるなんて考えたこともなかったんです。そうやってひとつのことにこだわり続けて上手くいく人もいますが、寄り道してたどり着く人もいることに気付いたんです。私の場合、留学などの経験を経て「なにかを伝える」という芯さえ変わらなければ、「伝える」形にこだわる必要はないと思うようになりました。

竹藤 なるほど。視点を広げて新しいことに挑戦したのが良かったのですね。やっぱり新しいことにどんどん取り組んでいくことは大切ですよ。ユニリタも新しい取り組みに積極的に挑戦するようにしています。

ホラン ユニリタさんが新しい取り組みを始めるときに大切にしていることはなんですか？

竹藤 「Why」ですね。“なぜ”その事業やサービスを始めるのか？これがしっかりしていないと、絶対に途中で迷ってしまう。「What」や「How」、つまり、“なにをやるか”“どうやってやるか”は、「Why」がちゃんとあった上で決めることです。

ホラン 私も新しい仕事のオファーがあると、“なぜ”私なのかを必ず聞くようにしています。他のタレントさんではなく「私にしかできないことは何なのか」を知りたくて。だから私も“なぜ”は大切にしていますね。

ITの進化やデジタル革命で、 既存ビジネスに忍び寄る脅威。

竹藤 実は今、ホランさんが視点を広げているような活動を始めたように、企業も視点を広げて新しい取り組みを積極的に行うことが必要な時代と言えます。

ホラン 確かに、Amazonが既存の店舗ビジネスをおびやかしたり、NETFLIXやYouTubeによって既存メディアの存在価値が危ぶまれたりしていると聞きました。だから、今ビジネスが上手くいっていても、あるとき思いもよらないIT企業が急成長してきてマーケットを奪われてしまう危険性があるんですね？

竹藤 そうなんです。ITの進化で既存ビジネスが突然窮地に立たされる時代ですからね。事業のサイクルはますます短くなっています。ITの進化によって競争のスピードは加速していますし、競合のみならず異業種からも自分たちのマーケットに参入してくる。これまでみたいに自社の強みだけを強化し続けてもダメなんです。

ホラン どの企業も、ITを使って常に新しいことに取り組んでいかないといけないわけですね。今までとはまったく違うスピード感でビジネスを進めるには、やっぱりITの力が必要なんですね。

竹藤 モバイルやソーシャル、クラウドなどを指す「第3のプラットフォーム」という言葉があるのですが、この「第3のプラットフォーム」と新技術が組み合わさることでデジタル革命が起きるとも言われています。しかし、日本の企業はこのデジタル革命の波に乗り遅れそうなんです。日本では社員にスマホを持たせても、使える機能を通話やメールだけに制限している企業も多いですね。一方で中国は国民の多くがスマホを使い倒しています。モバイルからのインターネットアクセス率も日本が約42%なのに対し、中国は約85%もあります。スマホで本人確認ができるまでになっていますし、国民の平均年齢も日本より10歳くらい若いそうです。中国は「第3のプラットフォーム」によるデジタル革命が非常に起きやすい環境になっています。

ホラン 新しい取り組みにどんどん挑戦していかなければ、外国企業などによってビジネスがおびやかされる可能性があるわけですね。

竹藤 このような変化の激しい時代に対応するためには、情報システム部門も働き方の変革が不可欠です。むしろ、今、企業を救えるのは情報システム部門とさえ言えると思います。ですから、お客さま向けのセミナーなどでよくこう言います。“it's YOUR turn! =今度はあなたがたの番ですよ”と。現状はお客さまに「新技術を使った事業をどこでやっていますか？」と聞くと、情報システム部門じゃないことが多い。情報システム部門は、今までやってきた保守運用などだけをやっているんですね。それではいけないはずなんですよ。

ホラン すべての事業でITを駆使せざるをえない時代ですものね。私も情報システム部門が新しい事業に企画からどんどん関わっていくことを期待しています。

竹藤 その通りです。そして、情報システム部門が新事業に積極的に関わっていくには、働き方の変革が必要なんです。人が足りないとか、なにかトラブルが起きないか不安とか、他に企画専門の部署があるからとか、いろんな“やらない理由”もあるとは思いますが、もうそんなことを言われては時代ではないんです。

情報システム部門は働き方を変革し、 企業の中核を担う存在へ。

ホラン 情報システム部門の働き方に、どのような変革が必要なのですか？

竹藤 まずは時間をつくり、外に出て情報収集したり、勉強したり、調べる。調べるまでは誰でもやりますけど、調べたら即実行。やってみれば、意外に簡単だったりもします。今はいろんなプラットフォームなどもありますから。やってみたら、セキュリティの問題などいろいろ出てきますが、それはそのときに対応すればいい。入念に検証を重ねるのではなく、小さくてもいいからスピーディに事業化するべきです。情報システム部門は保守運用などの“守りのIT”を担当していることが多いのですが、それだけではなく、戦略立案や新しい技術を活かした事業、売上の拡大などにも関わっていく“攻めのIT”を今後は一層求められます。

ホラン 決まった仕事だけをするのではなく、自分たちで企画し、マーケット拡大につながるような事業をとりあえず立ち上げてみるということですね。今はビジネスのスピードが速く、しかも不確実な要素が多いでしょうし、常に走りながら考えるしかないんですね。

竹藤 “攻め”の姿勢でやっていると、社内における情報システム部門の立ち位置も変わってきます。働き方を変えることで、情報システム部門が社内のさまざまな事業部から相談を受けるようになり、経営戦略の中核を担うようになった企業も実際にあります。

ホラン 実際に働き方を変革していくために、なにか大切なポイントはあるのでしょうか。働き方を変えようと試みたけど、なかなか上手くいかないという企業も多いと思うのですが。

竹藤 内製化することでしょうね。なにか新しいことを始めるたびに社外の会社に相談していたら時間がかかりすぎますし、社外だと小さな仕事では動いてくれません。だから、小さな体制でもいいから内製化し、自走することが重要です。小さくてもいいから始めて、走りながら考えればいいんです。

ホラン 新しいことを始めるのって最初は大変ですが、一度始めてしまえば、臨機応変に対応しながら続けることは意外と簡単だったりしますよね。だから、最初は多少無理をしてでも時間をつくり、とにかく自分たちで始めてみるのが大切なんですね。

竹藤 ユニリタでもそうした試みをこの1年半～2年くらいやってみました。たしかに、なかなか成果は出ないものです。しかし、3～4人で小さくやっているものが、大きくスケールするんじゃないかと思えるような状況にまでなりました。これまでのユニリタではマス向けのアプリケーションを開発するなんて考えられなかったのですが、そういったアプリケーションも出てきました。

ホラン 既存のビジネスの延長線ではない、新しいビジネスの芽が出てきたわけですね。日本企業はイノベーションが起きにくいと聞きましたが、その原因は既存ビジネスやこれまでの前提とかにとらわれてしまうことにあるのでしょうか？

竹藤 そうですね。「マーケットはこうなっているはずだ」「こういうことをやっても上手くいかないはずだ」といった、さまざまな前提を無視してやってみたほうがいいんです。

ホラン でも、どうしても自分の思い込みや固定観念にとらわれてしまいがちですよね。いざ実践するのは、なかなか難しいのではないかという気もしますが。

竹藤 なので、私たちユニリタがお手伝いします。私たちが働き方の変革に成功したお客さまから学んだり、自分たちで実践して獲得したノウハウを形にしてお客さまにお伝えします。「Smart Formation Service」というサービスを立ち上げ、プランニングをはじめ、ITを駆使して新しい事業を始めるためのさまざまなノウハウをお客さまにご提供していきます。

ホラン それは心強いサービスですね。全くノウハウがない状態で、自分たちだけで変革するのは大変ですからね。

竹藤 ユニリタもどんどん変わっていきますよ。そして、お客さま企業にとってさらに強力なパートナーとなっていきます。

ホラン 今日のお話で、私自身もさらに積極的に新しいことに挑戦していこうと思いました。竹藤社長も、ITの力で日本企業をサポートするために今後もさらに活躍される姿を楽しみにしています。

ホラン 千秋

女優、タレントとして、ジャンルを問わず幅広く活動。フジテレビ「バイキング」、日本テレビ「シューイチ」、NHK総合「DokiDokiワールドTV」などにレギュラー出演中。2015年4月よりユニリタのイメージキャラクターに。





企業に役立つデータを探し出せ！！

～ビジネス上、意味のあるデータに素早く仕上げる技～



そもそもビッグデータとは

読者の方々は、ビッグデータという言葉をどのように捉えているでしょうか。

2013年の流行語大賞候補にノミネートされて以来、テレビや新聞、Web、広告などのメディアで取り上げられ、IT業界においても大規模かつ高速な並列データベースの出現やデータを分析するためのソフトウェアやサービスが次々と発表されてきました。

IT担当者は、企業内のさまざまなデータを活用する目的で製品やサービスを上手く活用し、効果を出す準備を進めています。その結果、既にデータ活用を始めている企業もありますが、取り組みが上手く行かず、目的や方法を再検討している企業も多くあります。

事実、お客様の声をヒアリングしてみると、「ビッグデータから何が見えるかわからない」、「これまで取り組んだが、意義が見いだせなかった」、「分析出来る人がいない」など、データ活用に取り組む際の課題や問題を口にするIT担当者も多くなってきているのが実情です。

今後、企業はビッグデータに投資を続けるべきなのか、データ活用の価値をどのように判断していくのかを明確にするためにも、データ活用の意義を見つけることが必要だと考えます。

目に見えない事象の価値とは

これまで企業が投資し続けてきた「目に見えるモノの価値」とは異なり、データ活用は「目に見えない事象の価値」にあたります。

流行や嗜好の変化に素早く対応できることが生き残りの条件となっている中、データ活用の期待は高まるばかりです。企業のグローバル化や多角化経営などによって、これまで以上にその重要性が拡大し、世の中の変化に対して、現場の勘や経験に基づいた意思決定が頻繁に行われる現状が続いています。

特にシステム運用業務は、人間が判断して、対応する業務範囲

が広く、また業務量も多い職種です。データの活用こそが、お客様や世の中の動きを深く知り、業務プロセスやデータの流れを深く知るきっかけになるのではと期待されています。また、ICTを上手く活用して、データに基づいた適切かつ客観的な判断を下す取り組みは、生産年齢人口減少の影響でIT担当者が減った場合の対策にも有効な取り組みになると思われます。

ユニリタグループは、これまでビッグデータに関する支援として、運用データの活用を推進してきました。

運用データ活用のポイント

運用データの活用に向けては、大規模なデータベースや高度な分析ソフトウェア、分析が出来る専門家（データサイエンティスト）を揃えるだけではなく、投資価値を生み出すための準備が必要です。

運用データの活用を成功に導くために、これまでユニリタグループが案件を進めて行く中で見出した3つの成功ポイントをご紹介しますので、今後の進め方のご参考にいただければと思います。

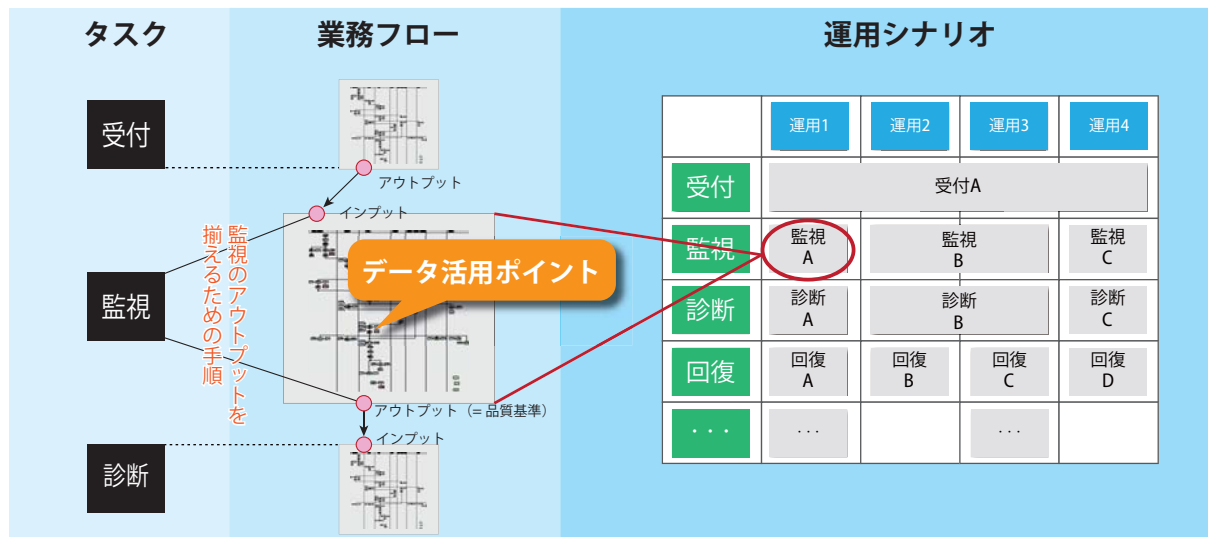
1. まずは活用データの特性を理解

これまでの運用データに新しいデータ活用の目的を示し、必要な情報を得るためには、活用するデータがどのように生成されているのか、データが生成された業務プロセスがどうなっているか、データ処理プロセスの特性がどのようなものかなどについて、確認するための深い業務理解が必要となります。（図1参照）

システムが細分化された現在、全体の業務を網羅的に把握することがとても困難であるため、新たなシステム構築を検討する際に業務プロセスやデータ処理プロセスなどを可視化し、データ活用を目的に標準化などを推進することが必要になります。

また、業務やデータに関して整理できるIT担当者を育成することも今後の重要なデータ活用の成功要因となります。

図1：監視運用業務の可視化を進めた場合の例



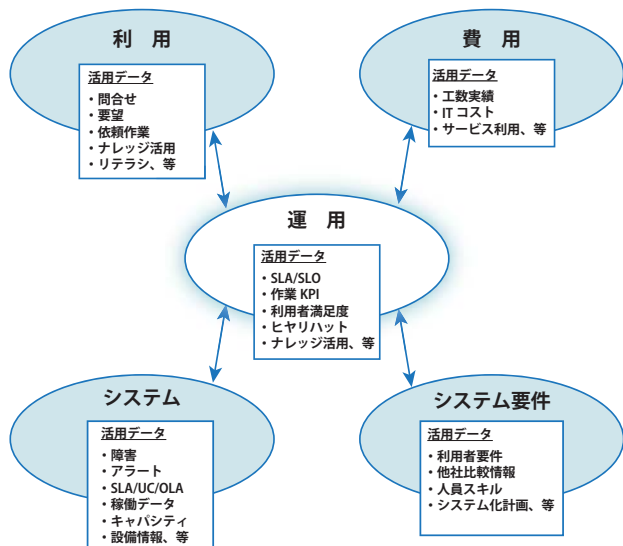
2. 次に運用データ活用の勘所

運用データと言えば、ITサービスマネジメント（以下、ITSM）領域のデータ活用を想像しますが、より効果のあるデータ活用を目指すのであれば、ITSM領域のデータだけではなく、対象範囲を拡げる取り組みが必要です。まず、運用業務のあらゆる情報（各種ログ、作業記録、ヒヤリハット、ITSMツール、お客様満足度調査結果、IT担当者のスキル、実績工数など）を集約してみて、データ特性やデータの相関関係を確認します。そこから、今後必要となる運用データを見極めることから始める必要があります。

例えば、障害が発生した際の記録は、インシデント管理ツールにデータとして記録されるが、障害を知らせるメッセージ検知から障害解決までの過程で使われる運用担当者の経験や知見、勘所を示すデータは、実は運用データとして上手く活用していない企業が多いと感じています。（図2参照）

まずは、身近な情報からデータを整理し、活用を検討していただければと思います。

図 2：運用を中心とした活用可能なデータ例



3. 小さな成功体験を繰り返す活動

運用データ活用の取り組みは、成果に繋がるまでに時間がかかります。データ活用を推進するには、データ活用の初期段階から関係者を巻き込む必要があります。関係者から意見を聞き、データ活用の観点を複数の視点で議論することで当事者意識を持ってもらう必要があります。データ活用の成果を出すために、大きな成果でなくとも関係者が理解しやすい形でデータ活用の成果を見せる努力をすることが重要です。

運用データの活用は、現場の課題解決から取り組むのはどうでしょうか。小さな成果の積み上げが運用現場にデータ活用の経験や勘所を醸成することになり、今後の大きな成果に繋がるものと考えます。

ユニリタグループの支援について

ユニリタグループは、データの可視化を価値と考えた場合、運用業務には、人がノウハウや経験を前提に対応している業務が多く残っており、データ活用により、人手で対応する運用業務の自動化やナレッジ化、AI化（人工知能）を実現するポイントとして価値を示すことができると判断しています。

ビッグデータ活用のひとつとして、運用データの活用にご意義があると考えます。なお、運用データの活用は、課題解決から取り組み、少しずつ成果を出す必要があります。

ユニリタグループでは、ビッグデータの活用を推進する上での製品やサービスを用意しています。詳細は、ユニリタグループの営業担当者までご相談下さい。

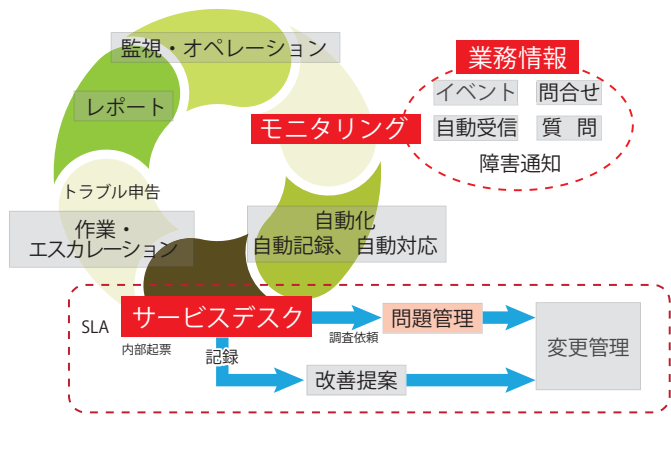
運用データの活用サービス「Mr.CIO」

ユニリタのアウトソーシングサービス「Mr.CIO」を活用することで、運用業務中に発生した業務データを自動で記録することが可能です。また、記録された運用データを基に、業務マニュアルのドキュメント化を行い、業務プロセスの標準化を実現します。さらにユニリタの知見を基に業務プロセスの改善を提案することで、お客様が目指すべきシステム運用像に近づくことができます。

※「Mr.CIO」の詳細についてはP10をご覧ください

自動化、効率化を目的とした業務情報の分析・活用サービス

ユニリタは、監視・オペレーション業務のあるべき姿として、業務で発生したイベント、障害、問い合わせなどの業務情報をモニタリングし、自動化、効率化を進めることが大切であると考えています。モニタリングをサポートするサービスとして、お客様の中で日々蓄積されている業務情報をユニリタで分析・活用を支援するサービスを用意しています。



担当者紹介



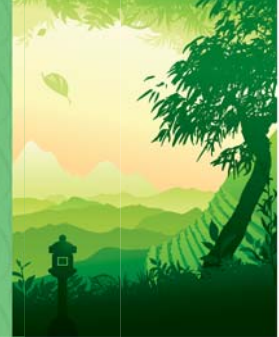
営業本部
コンサルタント

宮下 貴行
全能連マスター・マネジメント・コンサルタント

ユーザ企業より、ピーエスピーソリューションズに入社後、7年間コンサルタントとしてお客様のIT戦略や企画立案を中心にコンサルティング活動を実施。2015年4月にユニリタに移り、コンサルティングやアウトソーシングを中心としたビジネスを展開するコンサルタントとして、お客様の課題や問題の解決を目的とした提案活動を行っています。お客様の視点に立ち、効果のあるソリューションをご提案しています。

日本に浸透しやすいBPMのかたち

日本ではなぜBPMを始めるのが難しいのか、続けてゆけないのか？



BPM（ビジネスプロセスマネジメント）という概念が一般的になってから、かれこれ20年以上経ちます。業務プロセスを企業資産と捉えて継続的に維持管理する事の重要性に異論を唱える人は稀です。この企業資産の登録、変更、分析、活用に特化した、いわゆるBPMツールも進化し、十分な機能が提供されるようになりました。IoT活用のためにはBPMが前提条件になるといった意見も珍しくなくなりつつあります。しかし、欧米に比べて日本ではイマイチ、BPMは流行りませんね。

日本には何か根本的に異なる事情があるに違いありません。今回はできるだけ多くの日本企業がBPMによる利益を享受できるように、あえて従来の定石とは異なるアプローチを提起してみたいと思います。

担当者紹介

富樫 勝彦

新ビジネス本部
BPM部 部長



欧米で主流の Top down な "BPM"
日本で好まれる Bottom up な "BPM"
この二つを融合させたいんですね。
BPM で日本を元気にしたい！
と思いつち 15 年目になります。

欧米流のBPM

欧米企業のBPMはトップダウンです。プロセスオーナー制度というものがあり、業務プロセスの可視化、改善、運用評価の責任を取る人が明確に決められ、この活動を支援するための専門組織（BPMコンピテンスセンターなどと呼ばれます）がIT部門にあり、CIOがそのサービスレベルを事業側の役員と握っています。

この仕組みはERPなどのシステム再構築やグローバル展開に使われるだけでなく、ビジネス側の各事業部が中期計画、年度計画の中で掲げる事業戦略上の施策、例えば「顧客接点の強化」や「製品の市場投入リードタイム短縮」などのテーマに対しても、現状の共通理解や課題の所在の明確化のために、当たり前のように利用されます。BPMはシステム導入プロジェクトの品質や効率を上げる手法というよりも、恒常的な経営ツールの一つとして根付いています。

日本には向いていない？

多くの日本企業にはこれが真似できません。「コストがかかり過ぎるから」というのが本音だと思います。欧米は多人種、多民族、多言語の世界ですから経営層の方針を現場の末端に落とすためにはプロセスレベルまで、事細かに指示してやらないと徹底することができません。やらざるを得ないという事情があるので、それにかかるコストが正当化しやすいのでしょう。BPMツールなんていう物がなかった時代から、業務プロセスを管理するためにコストをかけてきたのです。しかし、日本ではそこまでしなくても方針を現場に落とすことは可能です。言われる前に動ける優秀な個人が現場を引っ張っているからです。日本においては業務プロセスを管理するという事自体が必要のなかった事、追加コストなのです。

やらざるを得ないという事情が存在せず、その上、今までにないコストがかかるという点が、日本の経営層が全社的なBPMの採用に踏み切れない大きな要因なのだろうと思います。補足しますが、日本にもトップダウンで全社的なBPMに

取り組んでいる企業は存在します。

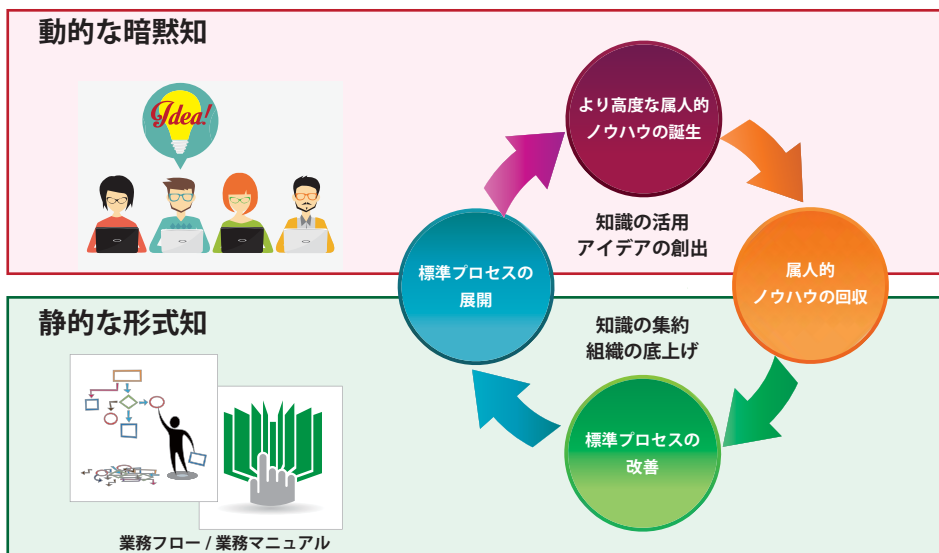
本稿はそれができない大多数の企業のために書いています。トップダウンアプローチは定石です。トップダウンができるのなら、それが最も効率的で効果的であることに間違いはありません。

日本に適したアプローチ

そもそもBPMとはどういう活動のことを指すのでしょうか。日本BPM協会が定義しています。BPMとは業務プロセスのPDCAサイクルを回して業務の成果を上げること。現場の実態に即した仕事のやり方を可視化し、自ら設計・適用・評価しながら継続的に改善してゆくことです。

この定義に立ち返ると、実は日本が誇る「職人の世界」にとっても近いことがお分かりかと思えます。日々反省を繰り返して技を磨くことについて日本人はある種の美学を感じます。ただ少し違うのは、その経験を暗黙知のまま伝承するのではなく、形式知として組織に還元し、全体最適の視点から調整を施すという点です。（図1参照）

図1：組織として成長してゆくためには、形式知と暗黙知の交換サイクルを継続的に回してゆくことが重要



始めからツールはいらぬ

話が逸れますが、高級なBPMツール（描いたプロセスがITの実装に繋がり、ワークフローの自動化やKPIの自動収集まで実現できる仕組み）を導入しても、申請・承認プロセスの一部でしか使われなかったり、ツールの保守運用コストを回収できないとして、ほどなく止めてしまうケースに比較すれば、紙や白板に現状の業務プロセスを描き、関係者間で課題と対策を議論し、そこで決まったことを「施策定義書」としてWordなどでドキュメント化して現場に展開する。その結果をまた翌月の会議で白板を前にして討論する、といった活動の方がよほど堅実なBPMだと言えます。

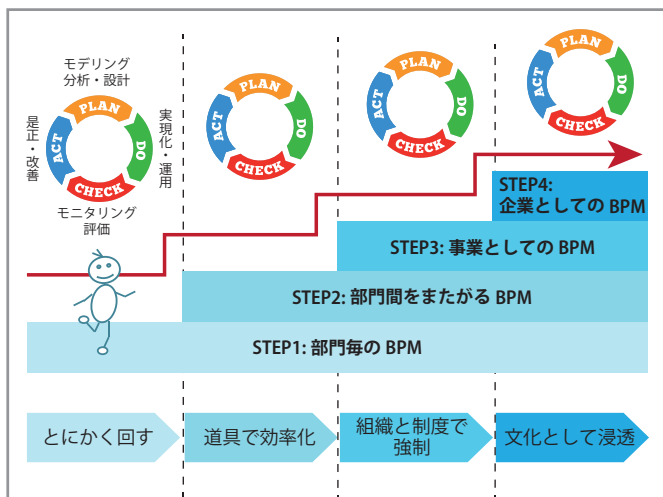
一部には、ワークフローシステムを実装しやすい業務を見つけ、BPMツールを活用することがBPMだと誤解されてしまっている事例があります。ツールは必要ですが、身の丈に応じて使い始め、ゆくものだと思います。

回し続けることが第一

ご提言したいのは、業務改善のPDCAを回し続けることが第一だということです。日本にはその文化があるはずですが。ツールなど使わなくとも、まずはその活動を浸透させることが大切です。回し続けること、その効率性に考えが及び始めれば、改善の対象としている業務を可視化して取っておきたい、できれば共通の手法で可視化・共有した方がよいということに気づきます。部門間で別々の手法を使っていたら互いの話が非効率です。他部署の成功事例や失敗事例から学び難くなります。

このような非効率性が顕在化して初めて、そろそろツールが必要、となってきます。さらに活動の範囲が企業レベルになってくれば、そのための組織や制度が必要になってきます。こうして結局は冒険にご紹介した欧米流のBPM事例に近づいてゆくこととなります。アプローチが異なるだけですから安心して下さい。向かう先は欧米に既にたくさんあるBPM成功事例と同じです。あなたが経理部であれば経理プロセスでPDCAを回しましょう。情報システム部の運用部門であればITの運用プロセスから始めて下さい。改善の余地は必ずあります。その活動を全社へ広げようと動いてくれる人がきっと現れます。（図2参照）

図2：企業としてのBPMに向かう階段を登り始めましょう



将来への展望

改善によって生まれる暗黙知を形式知化し、蓄積・共有すれば、改善サイクルのスピードと効率性が上がるだろう、という事がBPMの本質です。ナレッジ管理にも近い話かもしれません。先日、囲碁で人間に勝利したGoogleのAlphaGoは、約3000万におよぶ過去のトップ棋士による囲碁の打ち方（これはまさにプロセスです）を学び、さらに機械同士を対戦させて学習を深め、名人を上回るスキルを得たそうです。この例をすぐに業務の世界に当てはめるのは単純過ぎるかもしれませんが、業務領域によってはAIが人の仕事をリアルタイムにガイドしてくれる日はそれほど遠くないでしょう。

機械にでもわかるように形式知化しておく事が、将来さまざまな形で事業の差別化につながるのではないかと想像します。



まとめ

さて、ユニリタは皆様の業務プロセスを形式知化するお手伝いをしています。業務フロー 1本におけるPDCAの回し方から、企業レベルでのBPMに至るまで、教育、コーチング、コンサルティングをご提供することができます。「ARIS」というBPMツールを販売もしておりますが、これは全社的にやると覚悟を決めた企業、または利用範囲が徐々に広がってきた企業向け（図2で言えば部門間をまたがるBPM以降のレベル）です。

もし、それはまだToo Muchだとお考えになるならば、我々はそのニーズにご対応したいと思います。どのように着手し、どのように進めるべきか、いっしょに考えさせていただきます。ご相談をお待ちしております。

【告知】ユニリタBPMコミュニティ(仮称)発足のお知らせ

BPM で日本を元気に！

日本流のBPMのありかたを考え、実践事例を共有し、真の効果を生み出そうとする同志を求めます。ユニリタはその声に沿い、サービス改善に取り組んで参ります。まずはFacebookによるコミュニティ作りから。フォローをお待ちしております。

<https://www.facebook.com/uniritabpm>



ユニリタのBPM サービス詳細、BPM ホワイトペーパーのダウンロードはコチラ

ユニリタ BPM

検索

攻めのITにシフトするための新しいアウトソーシングの形 「Mr.CIO(ミスター・シーアイオー)」

経済産業省より、「攻めのIT活用指針」が発表され、各企業の情報システム部門が「攻めのIT」の実現に向けて、ビジネスモデル変革を通じた新たな価値の創出やそれを通じた競争力の強化にシフトしつつあります。しかし、依然としてこれまでの業務効率化・コスト削減が中心となる「守り」を主眼にした業務から脱せられていない企業がまだまだ多いのが現状です。

今号では、これらの課題を解決するユニリタの新アウトソーシングサービス「Mr.CIO」をご紹介します。

※Mr.CIOは近日提供開始予定となります

経営層が「攻めのIT」に望む要素

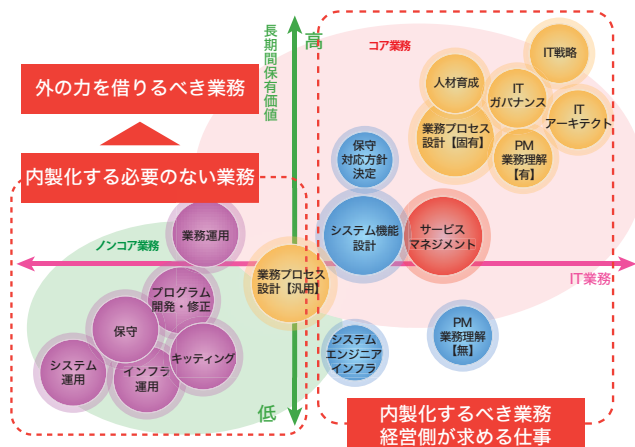
経営層は、情報システム部門が「攻めのIT」を通じて事業に貢献することを望んでいます。

以下は経営層が「攻めのIT」に望む要素です。

- ・ 売り上げ、利益貢献
- ・ 新たなビジネスの創造
- ・ 世の中の動きを読んで先手を打つ
- ・ グローバル化へのスムーズな対応
- ・ 企業の変革に対する迅速な対応

情報システム部門における業務の価値分析

「攻めのIT」にシフトするには「守り（ノンコア業務）」と言われる保守・運用業務から、上流工程の「コア業務」に人的リソースを集中させる必要があります。そのためには、まず現在の業務を棚卸し、攻めのITに関連する「内製化するべき業務」と、「内製化する必要のない業務（外の力を借りるべき業務）」に分類することが肝要です。



ユニリタのリモートアウトソーシングサービス「Mr.CIO」

「内製化する必要のない業務（外の力を借りるべき業務）」を明確にした後は、その業務を任せられる相手を探す必要があります。その時にお薦めするのが、ユニリタのリモートアウトソーシングサービス「Mr.CIO」です。

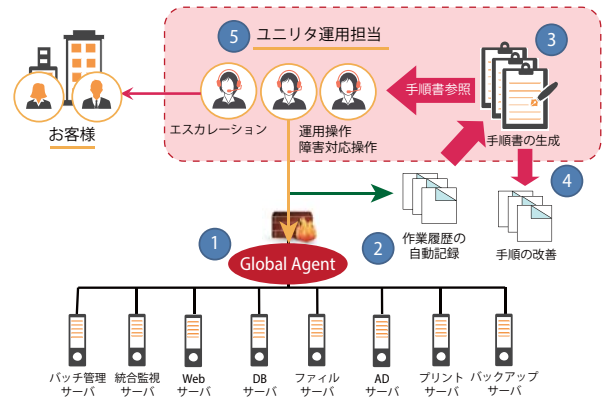
「Mr.CIO」はモニタリングを全ての情報の入り口と捉え、そこからアウトソーシング（運用代行）までに必要な工程を現行業務と並行して進めていきます。

Mr.CIOの特徴

Mr.CIOは以下の特徴に由来しています

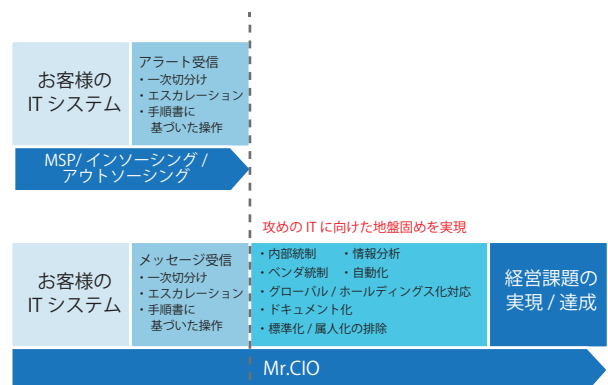
- Monitoring : リモート監視
- Recording : 作業履歴の記録
- Clealy : 可視化、手順化、標準化
- Improvement : 改善
- Outsourcing : 運用代行

Mr.CIOの構成イメージ



- ① Global Agentをインストールするだけで、監視対象を自動で収集します
- ② 運用上で発生した作業履歴が自動で記録されます
- ③ 記録された情報はお客様・ユニリタ間で共有・可視化され、ブラックボックス化を防止します。また、記録を基に手順書を作成し、運用業務プロセスの標準化を図ります
- ④ 生成された手順書をユニリタが持つ運用ナレッジと照合し、手順および業務プロセスの改善をご提案します
- ⑤ 標準化された手順を基にユニリタが運用を代行。お客様が変わって運用および障害対応を行い、場合によりお客様へのエスカレーションを行います

他社サービスとの違い



開催まで、
あと2 カ月！

2016
7/13
(Wed)

会場：大手町日経ホール
参加無料

イベント開催まであと2ヶ月と迫ってまいりました。

第10回のイベントテーマを「デジタル変革 (DX)」に決定し、現在着々と準備を進めています。さて、今回のユニリタマガジンでは、イベント第10回目ということで過去の変遷をご紹介します。

●「システム管理者感謝の日イベント」の変遷

第1回～第4回

「トラブル無く稼動して当たり前」といわれるITシステムを、日々粘り強く対応し支えている多くのシステム管理者の方々に、感謝し敬意を表すイベントとして参加者の皆さまに楽しんでいただくことに主眼を置き開催しました。

第5回～第7回

「システム管理者のための夏期講習」と題して、参加者に学びやキャリアを見つめ直す機会を提供するイベントに変化していきました。

第8回～第9回

会のメッセージである「エンジニア魂」をテーマに掲げて、実際にビジネスを牽引する方を講演者に招いて、参加者に刺激を与えるイベントを開催しました。

2ヵ月後にはどのような体験ができるのでしょうか。こうしている間にも「デジタル変革」が起こって、生活が変わっているかもしれませんね。会員の皆様に、刺激を与えるイベントをご提供いたします。

●シス管 LINE スタンプ 提供開始!

ながらくお待ちせしました。当会の「新キャラクター」を起用したLINEスタンプが、満を持してLINE STOREに登場しました。

会員の皆様からのアイデアをもとにした、ITに携わる方ならきっと共感いただける「システム管理者あるある」スタンプです。ぜひ、同僚の方とのやりとりから日常の会話まで、広くお使いいただけると幸いです。



●詳しくは、「システム管理者の会ポータルサイト」をご覧ください。

システム管理者の会

検索



UNIRITA ユーザ会は皆さまに支えられ、今年で39年目を迎えました。

1977年の発足当初はベンダへの改善要望という色彩が濃いものでしたが、会員の皆さまにとって、より有益な会となるため、時代とともに変化してきました。現在は、人材育成や異業種交流の場としての研究部会活動だけでなく、マネジメント層の方々の人脈形成や情報収集のためのさまざまな活動も実施しています。

2016年度も会員の皆さまへ有益な情報交換・人材育成の場を提供していきます。

UNIRITA マガジンでは、ユーザ会の活動に興味を持っていただけるような内容をお届けします。

今月は、2016年の主な活動スケジュールを紹介します。各活動については、ユーザ会会員企業の方であれば、1社何名でも・何度でも参加可能ですので、皆さまの積極的なご参加をお待ちしています。

	<人材育成・異業種交流の場> 研究部会活動	<情報提供・人脈形成の場> マネジメント研究会・ ITフォーラム
5月	全体会 2016年度活動開始	マネジメント研究会 全国のマネジメント層の方向けにマネジメントの立場から見た情報システムにまつわる最新の話題を幅広く取り上げ、情報交換を行います。<東京・名古屋・大阪・福岡の各地で1回ずつ計4回開催>
6月	会合 研究グループ毎に月1-2回集まって研究を進めます。	ITフォーラム その時々々の旬な話題をテーマに、参加者同士で意見交換・討議を行います。<東日本・中部・西日本・九州および上海(中国)それぞれの地域で2-3回開催>
7月		
8月	会合	ITフォーラム その時々々の旬な話題をテーマに、参加者同士で意見交換・討議を行います。<東日本・中部・西日本・九州および上海(中国)それぞれの地域で2-3回開催>
9月	会合	
10月	1泊2日での合宿を実施します。研究を深めるだけでなく、研究グループメンバー同士の懇親を深めます。	ITフォーラム その時々々の旬な話題をテーマに、参加者同士で意見交換・討議を行います。<東日本・中部・西日本・九州および上海(中国)それぞれの地域で2-3回開催>
11月	1泊2日での合宿を実施します。研究を深めるだけでなく、研究グループメンバー同士の懇親を深めます。	
12月	グループリーダ会議・全体会	ITフォーラム その時々々の旬な話題をテーマに、参加者同士で意見交換・討議を行います。<東日本・中部・西日本・九州および上海(中国)それぞれの地域で2-3回開催>
17年1月	研究活動の中間チェックを行います。	
2月	グループリーダ会議・全体会	ITフォーラム その時々々の旬な話題をテーマに、参加者同士で意見交換・討議を行います。<東日本・中部・西日本・九州および上海(中国)それぞれの地域で2-3回開催>
3月	研究活動の中間チェックを行います。	
3月	ユーザシンポジウム 1年間の活動の総決算として、定時総会、各研究グループによる研究活動成果の発表や、ユーザ企業による製品事例発表、マネジメントセッションなどをお届けします。	

UNIRITA ユーザ会へのご入会方法や今年度の研究メンバー募集についての詳細はUNIRITA ユーザ会ホームページよりご確認ください。

●詳しくは、「UNIRITA ユーザ会ホームページ」をご覧ください。

UNIRITA ユーザ会

検索

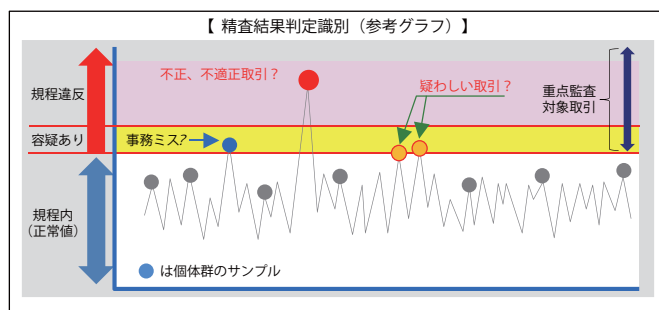
多種多様なシステム、インフラとの情報連携に ETLツール「Waha! Transformer」を活用

当社(クライム)は、JA様の基幹システムに長年携わっており、情報システムやIT環境の変化に合わせて柔軟なシステム構築を広範囲に支援しています。昨今、システムのオープン化に伴い、システム連携や情報連携へのニーズが高まりをみせており、当社はETLツール「Waha! Transformer」を活用したシステムを最適解として提案しています。今回は「Waha! Transformer」を組み込んだ取引実績精査システムの構築事例をご紹介します。

ユニリタとのパートナーシップによる効果

JA様の信用事業におけるシステムはメインフレームで全国統一されていますが、統一システムでは補えない都道府県固有の補完システムもあります。当初は、都道府県側にもメインフレームを用いた大掛かりなシステムを保有していましたが、システムのオープン化が進むにつれてWindowsベースなどのシステムへと移行されてきました。ただし、全国統一のシステムとの情報連携を行うにはコード変換などの問題を解決する必要があり、そのためのツールとして「Waha! Transformer」を採用しました。これにより、システムのオープン化が容易に行える様になり、コストの大幅な削減を実現しました。昨今では、システムのオープン化により、さまざまなツールの活用やサブシステムの構築が容易となり、ETLツールを利用した効果が確実に現れはじめています。

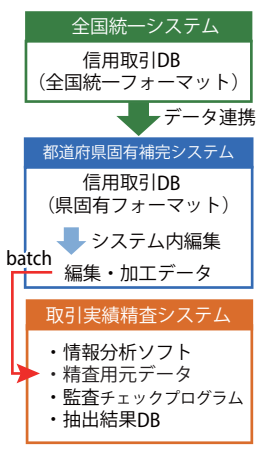
このシステムで一番重要なレシピは情報抽出シナリオプログラムです。「どんな取引が不適正なのか」、「どこまでの範囲なら許容なのか」、「取引として怪しいオペレーションは」などを抽出エンジンとしてプログラム化するところが最大のポイントです。



システム構築事例 (JA様向け取引実績精査システム)

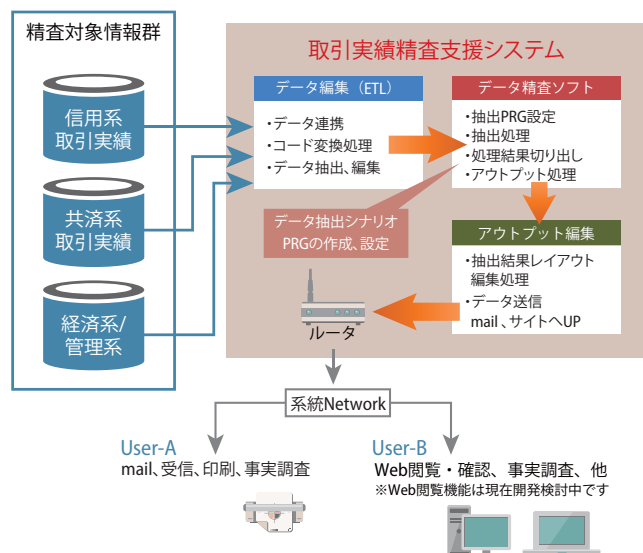
金融事業を営むJA様は、他の金融機関と同様、社内・社外の金融監査が実施され、JA様の監査担当部門では膨大な取引の金融取引が正常に行われているかどうかをチェックする必要があります。しかし、全ての金融取引を確実に精査するには多くの時間と人手を要し、全ての取引をチェックするのは容易ではありませんでした。この問題を解決するため、当社はCAAT(コンピュータを用いた監査技法)に着目し、情報分析ツールやデータ抽出シナリオプログラムなどを組み合わせたシステムを考案しました。予めコンフィグしている情報抽出シナリオプログラムを通し、取引内容を系統的にチェック、該当情報の抽出と、その情報を加工や編集が容易なExcelデータへエクスポートする仕組みを用意、また、抽出した結果はユーザ(JA様担当者、責任者)の元へと定期送信する一連の流れを構築しました。

【当該信用系取引の情報連携図】



システム概要図

下図は、JA様へ導入させて頂きました当該システムの概要図です(参考)



株式会社ユニリタ www.unirita.co.jp



本社	〒108-6029	東京都港区港南2-15-1	品川インターシティA棟	TEL 03-5463-6383
大阪事業所	〒541-0059	大阪市中央区博労町3-6-1	御堂筋エスジービル	TEL 06-6245-4595
名古屋事業所	〒451-0045	名古屋市中区名駅3-9-37	合人社名駅3ビル(1B48KTビル)	TEL 052-561-6808
福岡事業所	〒812-0013	福岡市博多区博多駅東2-2-2	博多東ハニービル	TEL 092-437-3200

ユニリタグループ 株式会社アスペックス / 株式会社ビーティス / 株式会社データ総研
備実必(上海)軟件科技有限公司 / 株式会社ビーエスピーソリューションズ