

UNIRITA

Magazine

10

2016

ユニリタマガジン

特集

ワークスタイルの変革に 寄与するITシステムとは データドリブンなサービス創出のアプローチ

ユニリタの新ビジネスコラム
～ビジネスプロセスマネジメント編～

攻めのBPM

顧客経験価値を起点とする継続的な業務改善で事業を差別化しよう

製品&サービス最新トピック

使いやすいユーザインタフェースを搭載して
「雲票」がV2にバージョンアップ

ITサービスマネジメントツール「LMIS on cloud」に
ITサービス改修のプロジェクト管理機能を搭載

特設サイト公開

IT部門の変革をリードする、
特設ウェブサイト「it's YOUR turn!」を
10月11日公開

システム管理者の会 / UNIRITA ユーザ会

システム管理者認定講座 受講者募集 /
UNIRITA ユーザ会イベントのご紹介

パートナー様ご紹介

株式会社インタートレード様

ユニリタ
イメージキャラクター
ホラン千秋



ワークスタイルの変革に 寄与するITシステムとは

～データドリブンなサービス創出のアプローチ～



生産年齢人口の減少、グローバル化などをきっかけに「ワークスタイル変革」が取り上げられるようになって久しいですが、現場の働き方を変えていくことは非常に困難です。まずは、ITシステムから変えていくというアプローチが、ワークスタイルの変革に寄与することができると考えられています。「顧客からのリクエストを待つという『リアクティブ』な対応に追われるワークスタイルから、確かなデータに基づき、顧客に感動や喜びを与えられる『プロアクティブ』なワークスタイルに変革する。」今回は、そんなITシステムのあり方をご紹介します。

今あるものを「つなぐ」

ビジネスを支えるITシステムは、さまざまな機能が複雑に関係しています。そんな中、顧客に対してサービスを提供する事業部門は、変化の激しいビジネスニーズに応えようと、現場で利用するツールややり方を工夫して、変化に対応しています。

この時に問題となるのが、柔軟・迅速に変更することができないITシステムと、現場業務のプロセスとの「スキマ」を埋めるために、担当者が手作業を次々に増やしてしまうことです。これが続くと、変更されたプロセスを継続していくために、増えた作業工程が担当者の負担として積み上がってしまいます。

現場でよく見られるケースが、ITシステムの「仕様」に縛られて、Aシステムから受けたデータ(帳票)を顧客向けに加工したうえで、さらに後工程のBシステム向けのフォーマットに変更を加えて処理しています。業務の担当者は、この時はこれが最速、最善の対応だと信じて実施しています。問題は、この対応が以降、何百回と繰り返されてしまうことです。(図1参照)

図1：プロセスの分断



では、なぜこのようなことが起きるのでしょうか。

業務担当者にヒアリングすると、「お客様のため、現状では最適だと思った」と言います。この考えの前提に、「ITシステムは今の仕様・操作から柔軟・迅速に変更できないもの」という思い込みと諦めが存在しています。実際、パッケージ化されたシステムを業務に合わせるために個別のカスタマイズを加えることは時間と手間、そして費用がかかるため嫌われます。この背景が、業務担当者に、「諦め」を持たせてしまっています。このような、業務プロセス上の「スキマ」はいたるところに存在します。これらの積み重ねによって、業務担当者の負担が増えていきます。

そこで、この問題を迅速に解消するために、各業務のシステム、アプリケーションは現状のまま稼働させて、「つなぐ」機能だけを追加する対応を行うことで、短期間、かつ、最低限の影響のみで「スキマ」を埋めることができます。

システムのサービス化

サービス指向アーキテクチャ(以下、SOA)に基づいた取り組みにより、システム間をつなぎ、業務プロセスのスキマを埋めるための部品をサービスという機能単位で揃えて利用していくことで、変化に対して柔軟・迅速に対応する力を持ったビジネス基盤を持つことが可能になります。SOAの実現によって、以下のようなメリットを享受することができます。

- ・システムの改修コスト、期間の削減
- ・変更リスクの極小化

クラウドサービスとの連携機能も1つのサービスと定義し、新しい試みにも迅速、かつ、柔軟に対応する事が可能になります。

SOAの定義そのものは正しいですが、かつて難解な定義や技法を用いることに縛られたために、SOAの実現に苦慮するケースも多数ありました。こうした変遷もありましたが、現在はシステムの「サービス化」について、その意義が見直されています。

マイクロサービスとSOA

最近、マイクロサービスという言葉をよく耳にするようになりました。その名が示す通り、大きなシステムをサービス単位に分割する際、サービスをより小さく、かつ、1つの役割に専念する状態に分割する事で、自律的サービスを取り回しやすいサイズに保つという概念です。マイクロサービスは、昨今のクラウドおよびサーバレスアーキテクチャの拡大・普及を背景に登場しました。この概念が指し示す方向性は、先述したSOAと比べ、具体性が高く、よりシンプルな実践方法となります。(図2参照)

技術者にとって、SOA実現のために現実的で、より理解が容易な方法の1つがマイクロサービスと言えます。新しい技術に柔軟に対応できるシステムを確立することが、SOAの目的の1つでした。実際、マイクロサービスとSOAの目的は同じです。マイクロサービス手法の上位概念がSOAと考えて差し支えありません。

SOAはシステム設計のための技法であり、マイクロサービスはSOA実現に対する技術的側面にフォーカスしています。マイクロサービスにより、明確な目的と具体的な実践方法がもたらされたことで、まさにSOA推進への合意が形成されたと言えます。

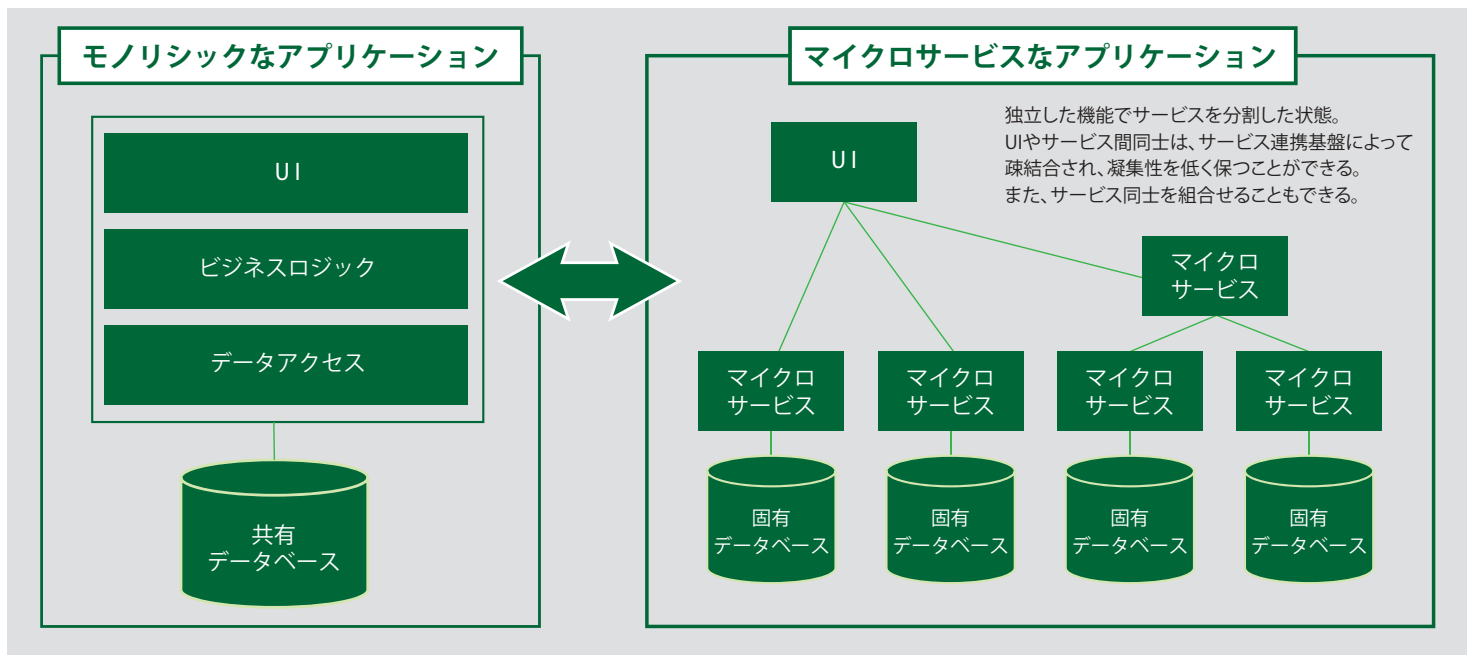
ビジネスの原則に見合った組織構成とシステム

システムは、それを使うのが人間である以上、人間および人間が所属する組織に無理のないアーキテクチャでなければなりません。

アーキテクチャと人間の関係性は「コンウェイの法則」が示しています。コンウェイの法則とは、アーキテクチャ構造は組織のコミュニケーション構造に従うという法則です。

ビジネスが変わるにつれて組織の構造も変わります。組織とシステムとが一致していないと、組織間の緊張関係など、さまざまな阻害要因が生じます。ビジネスの変化に即応できる組織を作るため

図2：モノリシックとマイクロサービスの対比



にも、コンウェイの法則にない、柔軟に対応できるサービス指向をもったアーキテクチャで構築されたシステムが必要です。システムが適切に分割された状態であれば、サービス同士を新しい組合せでつなぎ合わせる事が容易になるため、組織構造とシステムが整合し、サービス分割による柔軟性が組織変更への対応力となり、ビジネスにスピード感が生まれます。

マイクロサービス手法により実現されるSOAIは、その目的が示す通り、ビジネスの変化に即応性をあたえます。Amazonは、システムのサービス化を推進することで、ビジネスを加速させ、更にサービスを製品として販売するプラットフォームとなる、AWS (Amazon Web Services) を誕生させました。

ビジネスに革新をもたらすサービス連携基盤

サービス指向をもったシステムを構築する際、サービス同士の組合せと協調動作を取り成すサービス間連携が重要です。サービス連携は、サービス同士がメッセージ(データ)をやり取りする事で行われます。クラウドサービスの多くは、サービス連携に活用できるHTTP REST※方式のAPIを公開しています。

※HTTP RESTは、WEBにアクセスする際のアドレスに対し、振る舞いを与えて、アドレス毎に所定のデータを返却するという仕組み

社内外のあらゆるサービス、業務データへのアクセスをこのHTTP RESTをはじめとする適切な連携方式を用いることで、ビジネスのスピードと広がりは一気に加速します。社内システムと外部サービスという垣根を超えてやり取りされるデータは、ビジネスを変える大きな可能性を持っています。

例えば、製造業であれば以下の様なデータが考えられます。

- ①販売代理店の持つ顧客の購買履歴
- ②サービスセンターの持つ故障情報

この2つを紐づけ、分析することで、地域や利用環境、用途による故障回数や製品寿命の傾向を把握・予測して、判断を行うことができるようになります。また、顧客からのリクエストを待たずして、予見・予兆することで顧客への主体的な提案活動が可能になります。

これは、顧客自身の持つビジネスの機会損失やパフォーマンス低下を未然に防ぐことになり、顧客満足度の維持向上に大いに貢献するでしょう。また、自社が気付かないところで顧客が他社製品に乗

り換えていたり、営業担当が顧客から見積りや納品を急がされ、催促されながら業務を遂行したりするといったリアクティブな業務現場のワークスタイルを変えることにもなります。つまり、データドリブンな仕組みを構築することが、「ワークスタイル変革」を実現するアプローチとして有効となります。

ユニリタの持つ業務やシステムに関わるさまざまな知見・技術に基に以下の項目を実践することで、お客様のビジネスやワークスタイルに変革をもたらすITシステムへと変えることができます。

- ①既存業務のアプリケーションには手を入れず、システム間を「つなぐ」
- ②業務上のプロセス分断を特定して、「スキマ」を埋める
- ③サービス連携の過程で蓄積されるデータの分析・活用
- ④予兆検知によるデータドリブンな業務推進

まとめ

ここまで、システムや組織のあるべき姿への変革を支援する、ユニリタが提案するサービス連携基盤との関連性について述べてきました。システムのサービス化とデータ分析、活用の推進により、ビジネスは加速し、そのスピードはビジネスに変革をもたらします。

ユニリタはシステムに関わるあらゆる人々の働き方を変えるコンサルティングやサービスを提供しています。

是非、弊社に貴社のビジネスとワークスタイルの変革をお任せください。

担当者紹介



営業本部
セールスエンジニア
海老原 剛

メインフレームのオペレータから始まり、ITシステム運用のさまざまな現場業務を通じ、特に物流業務と帳票製品に関わる設計、開発、サポート、運用に長く従事してきました。これからもお客様のビジネス変革に寄与する提案をしてまいります。

攻めのBPM

顧客経験価値を起点とする継続的な業務改善で事業を差別化しよう



BPM（ビジネス・プロセス・マネジメント）という守りのイメージ、業務やシステムを標準化してコスト削減や統制強化を狙うものだとお考えになる方が多いと思います。確かに昔のBPM事例のほとんどはERP導入を絡めた「標準化」がテーマでした。しかし、最近のガートナー社のリサーチによると、2011年頃から海外でのBPMの狙いは“Operationally resilient”（直訳すると業務の弾力性を高めること）、つまり、「日々変化するグローバルマーケットに対応し、移りゆくお客様ニーズに素早くマッチするような業務プロセスを手にする事」にシフトしてきていると言われています。

今回はBPM手法をビジネスの最前線である顧客接点に適用し、コスト削減ではなく売上向上を狙う、いわば「攻めのBPM」のアプローチをご紹介します。

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と考えています。
「BPM で日本を元気にしたい！」
と思いつち 16 年目になります。

顧客経験価値とは

CX(Customer Experience)という用語がIT業界を賑わせていますね。日本語では顧客経験価値と訳されています。みなさんもプライベートでは個人消費者ですから、必ず経験されていると思います。買い物をする時の体験を例に挙げると、時に感動し、時にガッカリすることは、ごく一般的な経験です。この経験がよければ価値を認め、悪ければその会社とは2度と付き合えないと思う、これが顧客経験価値です。

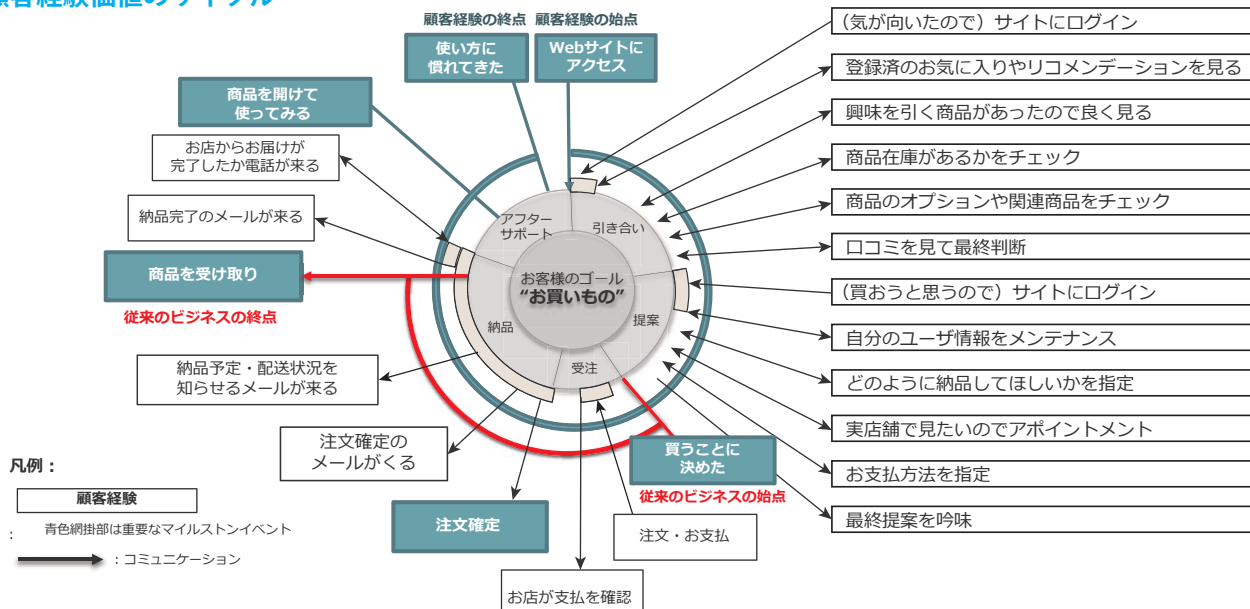
お客様がネットから物を購入する際の代表的な経験を絵にすると、図1のようなサイクルになります。企業の立場から注意が必要なのは、従来、自社の理論でビジネスの始点・終点だと思っていた範囲（図中では赤線の範囲）よりも、お客様視点のプロセス（図中では青線の範囲）はずっと長いという事です。また、お客様にとって赤線の範囲はイライラさせる事務手続であり待ち時間です。このリードタイムをできるだけ短く、手間はできるだけかけさせないようにすることは大原則ですが、この範囲内だけでお客様に特別な経験価値を提供できる余地は少ないということがわかります。お客様が付加価値を感じるのは主として、それ以外の範囲、つまり、注文をする前までの経験と、物やサービスを手にした後の経験です。

Outside-Inアプローチ

お客様の経験の始点から終点までを対象とし、「お客様はどんな経験に価値を認めているのか?」「その傾向に変化はないか?」という分析に始まり、まずは顧客接点のサービス（内容、質、量、スピード等）を変える。それに伴ってお客様に直接向かい合っている部門のプロセスを変える。さらにはそのためにその部門が他部門に要求するサービスを変えさせる。こうして企業全体に変化を連鎖させ、企業全体が顧客志向でプロセスを変化させることをOutside-Inアプローチと呼びます。これに対して従来のプロセス設計はInside-Outでした。それぞれの部門の理論で業務を組み立てるので、全体最適のためには部門間の調整が必要になります。企画、設計、調達、製造、営業など、主要なバリューチェーンを構成する組織は、元来それぞれにミッション、優先すべきKPIが異なりますので、利害が相反することは当たり前です。この状態をどのような順序で優先度付けて全体最適を目指すかという問いに対して、Outside-Inアプローチはとてもシンプルな解を示してくれます。

お客様を起点とし、そこに直接向かい合う部門が1番、この部門に対して物やサービスを提供する部門がその次。企業グループ内においては、自部署によるサービスの提供先にあたる組織がお客様である、という認識に立ち、エンドユーザに対する場合と同様に顧客経験価値を高めるのです。そんな事を真面目にやったら、

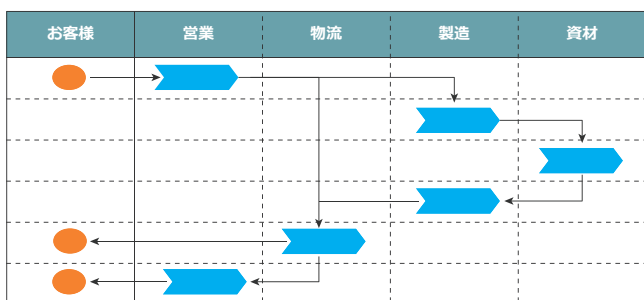
図 1: 顧客経験価値のサイクル



他部署の言うことに振り回されてコストばかりかかってしまう、とお考えになるかもしれません。しかし、それぞれの部署も1つの企業体と捉え、部署間でSLA（サービスレベル契約）を交わし、全体を徹底して顧客志向に向かわせている企業は実際に存在します。もし、これまで付き合ってきた社内の組織よりも高いレベルでSLAを約束してくれる業者が現れたら、そのサービスは外から買うという選択肢もある訳です。もちろん、企業のアイデンティティとして守るべき所もありますが、お客様に近いところから順番に、顧客志向を社内に徹底していけば、自然と全体最適になるというのは、わかりやすい話ではないでしょうか？

図 2: 顧客接点を起点とするプロセス変更要求の連鎖

- 企業内に変更要求が連鎖していくイメージ
(実際にはより細かいプロセスの可視化が必要)



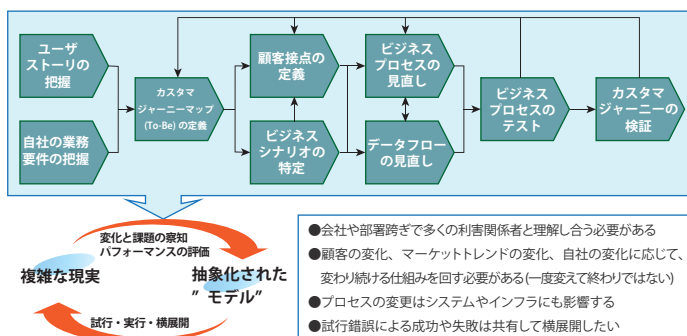
プロセスをモデル化し 維持管理していくことの意義

CXの潮流にBPMを持ち込もうとする理由は2つあります。1つは可視化の効能、もう1つは継続的改善の必要性です。前述のとおり、Outside-Inアプローチで変更要求を連鎖させて企業の全体最適を達成するには、会社・部署跨ぎで多くの利害関係者と理解しあう必要があります。BPMは古くから企業内プロセスをモデル化し、互いの整合性や関係性を見えるようにして、変更の是非を議論するための技法やノウハウを提供してきました。

お客様が感じる価値は日々変化し続けます。同じ価値を提供していても、より安価に、スピーディにそれを提供できる他社が現ればお客様が感じる価値は下がっていきます。既存の顧客層に寄り添うばかりでなく、その顧客層に新たな価値を提案したり、新たな顧客層を開拓したりするという方向に舵を切れば、顧客経験価値の分析はやり直しになります。Outside-Inのアプローチに終わりはないのです。

他社よりも速く環境変化に気付き自らを変化させるためには、顧客接点を起点とするプロセスが可視化し、継続的に改善され続けているという事が、大きなアドバンテージになります。

図 3: 変化し続けるための改善プロセス



ITサービスマネジメントに学ぶ

ところで、顧客経験価値の変化自体はどうやって検知したらよいのでしょうか。この課題にはBPM以外の知見を応用する必要がありそうです。そのためにユニリタの得意領域であるITSM (ITサービスマネジメント)の考え方を応用してみてもどうか、と考えています。

ITサービス運用の世界では、お客様 (ITサービスの利用者) からのお問い合わせやご要望があった時、これをまずはインシデント管理ツールに記録することが当たり前です。これは課題や対策を共有し、類似した問い合わせに対して2度目以降はよりスピーディな回答や実績に裏打ちされた対応策を提供し、中期的にはその問い合わせの発生自体を予防することが狙いです。

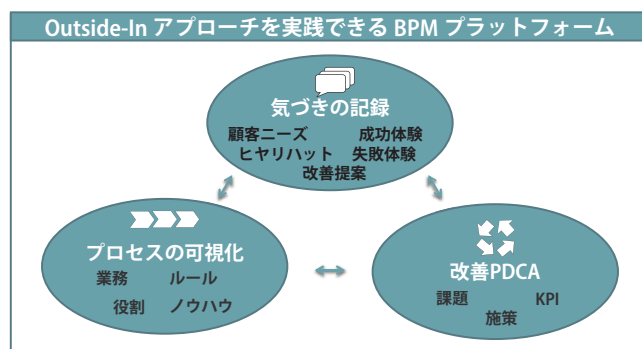
お客様とサービス提供者という関係性は変わらないのですが、ビジネスサイドでは、お客様の声を記録し分析しようとする取り組みが当たり前と言えるほどには浸透していないようです。さらに、企業内の部署間でのやり取りにおいて、お客様 (関連部署) の声を改善に活かしているケースは少ないかもしれません。

ユニリタの計画

ユニリタでは本稿で述べたOutside-Inアプローチの実践も狙いの1つとする新たなBPMプラットフォームを開発し、クラウドベースでご提供することを計画しています。当社で培ってきたITSMとBPMの知見を融合し、顧客接点における気づきを起点として課題→施策→実行→評価という改善サイクルを、プロセスモデルを中心に回し続けることができるようになります。

フロントの営業組織やフィールドサービス部隊はもとより、そのバックに控える社内のあらゆる機能分担組織が、お客様にとっての顧客経験価値を考え、自律的にプロセスを改善し、その結果として企業グループやサプライチェーン全体の最適化をもたらされるような姿を思い描いています。リリースは来年春を予定していますので、ご期待ください！

図 4: 新 BPM プラットフォームの概念図



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

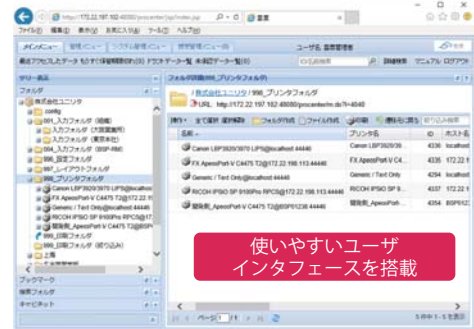
使いやすいユーザインタフェースを搭載して 「雲票」がV2にバージョンアップ



昨年リリースした帳票のクラウドサービス「雲票」は、ユニリタの帳票アプリケーションと、帳票システムの運用ノウハウをまとめて提供しているクラウドサービスです。特にメインフレーム形式からオープン形式へのデータ変換、帳票データのプール管理と印刷、帳票の電子化、印刷業務のアウトソースなど、基幹系業務のニーズに対応できる帳票クラウドサービスとして非常に高い評価をいただいています。

今回のバージョンアップのコンセプトは適用業務範囲の拡大です。まず、事業部門の方にも利用しやすいように、使い勝手の良いWEB インタフェースを用意しました。次に、帳票のプール機能と文書管理機能を完全に統合することで、帳票の作成・印刷・電子化・配信・保管・再利用をシームレスに利用することができます。これらの改善により、帳票印刷オペレーションのセルフサービス化を促進し、情報システム部門へ負担を掛けずに利用者のニーズに応えることを可能にします。

今後も「雲票」は、企業の帳票出力を支えるクラウドサービスとして拡張していきます。どうぞご期待ください。



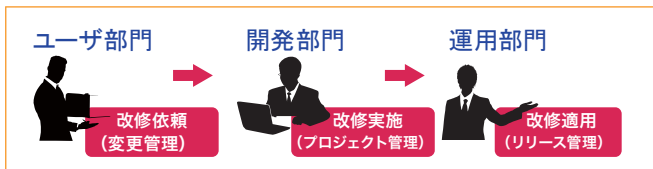
ITサービスマネジメントツール「LMIS on cloud」に ITサービス改修のプロジェクト管理機能を搭載



「LMIS on cloud」の最新バージョンでは、ITサービスを改修するためのプロジェクト管理機能を追加しました。従来のプロジェクト管理ツール単体では、改修プロジェクトのみの管理にとどまるのに対し、「LMIS on cloud」ではITサービスへの改修の依頼（変更管理）、改修の実施（プロジェクト管理）、改修の適用（リリース管理）がシームレスに連携し、情報を1つのツールに集約しての管理と共有が可能になりました。

具体的には、「LMIS on cloud」の変更管理プロセスおよびリリース管理プロセスを、プロジェクトと紐付けて管理できるので、変更の理由や依頼者・実施者、プロジェクトのステークホルダーの把握、見積もり予算とプロジェクト実施状況の比較などが容易に管理可能になります。

また、スケジュールとコストにおける予定と実績、工数消費と達成度合いによる見込み状況を数値で表示できることに加え、予定を超過した、または超過しそうなプロジェクトやWBSをカラフルなアイコンで警告表示するため、一目で問題プロジェクトの所在が把握可能になりました。



IT部門の変革をリードする、 特設ウェブサイト「it's YOUR turn!」を10月11日公開

「it's YOUR turn!」（あなたの出番です）はユニリタからIT部門のみなさんにお送りするメッセージです。デジタル変革時代にデジタルがビジネスを変える今、ビジネスを支えるべきIT部門も変わらなければなりません。特設サイトでは、IT部門が変革し、これからのビジネスをリードするための“ヒント”をお届けします。是非、ご覧ください。



<スペシャルコンテンツ>

ホラン千秋が聞く！今、IT部門に必要な変革とは？！

コラム①

it's YOUR turn!とは
～なぜ、IT部門の出番なのか～



コラム②

変革のファーストステップ
～運用レスで始めるIT部門変革～



各種お役立ち資料を
公開予定です！

特設ウェブサイトはこちらで検索

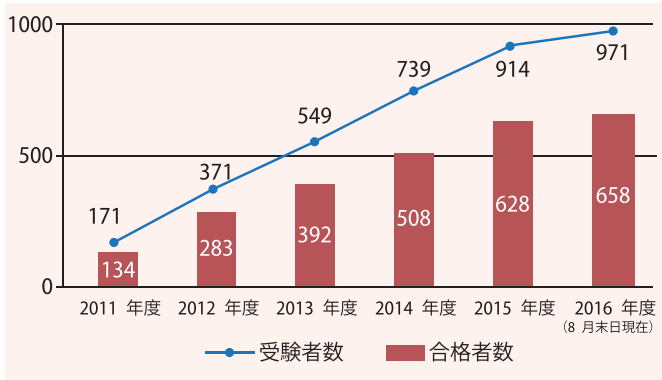
ユニリタ

国内初の「IT システム管理者向けの認定資格」が取得できるシステム管理者認定講座。2011 年より経済産業大臣認可、全日本能率連盟登録資格の認定を受けて、今年で 6 年目を迎えました。

今回は、資格取得者数の推移や近年の合格率を交えてご紹介します。

昨年度、累計合格者数 600 名と受験者数 900 名を突破しました。また、現在開講している 2016 年度 B 日程で、受験者数がいよいよ 1000 名に達する見込みです。

認定講座 受験者および合格者推移



※各コースの、過去 3 年間の受験者数と合格者数状況はポータルサイトに掲示しています

初級コースは、目指す人材像を「システム運用管理を確実に実行できる人材」に設定しており、年次 1~5 年目の方にお勧めの内容です。システム管理者の入門編ということで合格基準も易しめに設定しており、幅広い方々が資格を取得しています。

中級コースは、目指す人材像を「IT 組織内の活動をリードする立場で、運用改善の実践を主導できる人材」に設定しており、年次 3~7 年目の方にお勧めの内容です。合格率は 50% 強で、日々の現場で働いている方でもちょっと気を抜くと合格できないレベルの難易度です。「体験を通じたカリキュラム」を受講して、知識と体験の両面からより深くスキル習得をしていただき合格を目指してください。

上級コースは、目指す人材像を「事業と IT の関係を理解し、全体を見通すことのできる人材」に設定しており、年次 10 年以上の方にお勧めの内容です。上級コースでは認定試験に論文審査も採用しており、合格時に授与されるシステム管理者認定資格「マスター」の名にふさわしい難易度になっています。IT サービスマネージャを目指す方や、実務についている方のスキル復習や力試しに、本講座をご利用ください。

現在、中級コースで今年度新設した 10 月開始日程のコースを募集中です。また、例年通り 1 月から始まる冬季の受講も併せて募集しています。

3 日間合わせて 6000 円で受講できるシステム管理者認定講座を、みなさま一度受講してみませんか？

● 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

東日本 IT フォーラム

日時：平成 28 年 10 月 18 日（火）15:30-17:15
会場：株式会社ユニリタ 本社セミナールーム（品川）
会費：無料
対象：ユーザ会会員企業にご所属の方であればどなたでもご参加いただけます。
定員：30 名

株式会社オーグス総研 行動観察リフレーム本部より講師をお招きし、「行動観察」をテーマに開催します。オーグス総研様の行動観察は、現場の観察によって得たユーザの具体的な行動から、ユーザ自身でも言語化できない潜在的な領域を掘り下げることで本質的な課題を見つけ、具体的なソリューションを探っていく手法です。

今回は、行動観察の特徴をその対極にあると言われているビッグデータと比較しながら紹介するとともに、ビジネスにおける有効性について事例を交えて紹介していただきます。



■ 詳細は 11 月発表予定

中部 IT フォーラム・マネジメント研究会

日時：平成 28 年 11 月 25 日（金）13:20-16:20
会場：川越火力発電所（三重県三重郡川越町）
会費：無料（懇談会およびゴルフ懇親会除く）
対象：ユーザ会会員企業にご所属の方であればどなたでもご参加いただけます。
定員：30 名

川越火力発電所は、1989 年に三重県三重郡川越町が「活力ある豊かな町づくり」の一環として、海岸部に 170 万平方メートルを埋め立てた臨海工業団地の一角に位置しています。世界最大級の火力発電所でありながら、燃料は LNG（液化天然ガス）を使用しており、産出地で天然ガスを液化するときにガス中のちり、硫黄分などの不純物を取り除いているため、ばいじんや硫酸化物の発生がなく、とてもクリーンな発電を行っています。

講演では、株式会社中電シーティーアイ 電力システム事業部 エネルギーソリューション部より講師をお招きし、IT への取り組み事例についてお話しいただきます。なお、翌日には懇親会としてゴルフ懇親会を開催いたします。

イベント情報の詳細は Web で！

UNIRITA ユーザ会

検索

経営課題の解決を仕組み化する経営統合管理プラットフォーム 「GroupMAN@IT e²」と「Report & Form Warehouse」によるODMソリューション

当社(インタートレード)は、企業経営における既存情報を高付加価値化し、「経営管理粒度の統一」「多彩な分析軸・情報出力」によるリアルタイムな意思決定を実現するODM (Operational Decision Management) ソリューションを提供しています。今回はそのODMソリューションの概要をご紹介します。

パートナーシップによる新たな価値観 ODM の具現化

従来の実績管理とは、あくまでも「過去」の「事実」。つまり「古新聞」に過ぎません。古新聞ベースによる経営ではなく、本来はその事実をベースに将来を正しく見定め、コントロールすることが重要です。

- 日常の業務オペレーションに関わる「判断業務」⇒「意思決定」⇒「アクション」をビジネスプロセスの管理を通して迅速、かつ確実に遂行する仕組み
- 制御・管理する KPI とそのビジネスプロセスは「見える化」と「自動化」により、属人的ではなく一層効率的なものへ継続的に改善・改良される仕組み

当社の「GroupMAN@IT e²」は、ユニリタの「Report & Form Warehouse」との連携によりこれらの仕組みを具現化し、リアルタイムな意思決定・経営課題解決を実現しています。

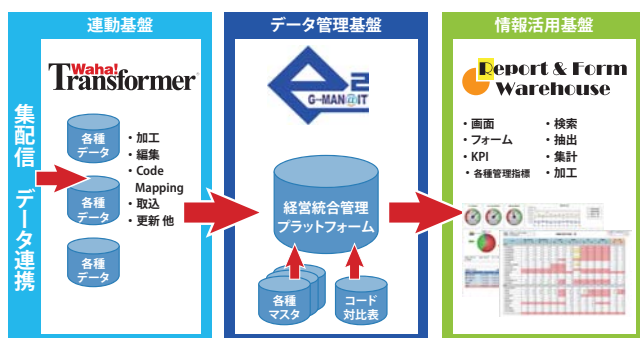
<理想(あるべき姿)>

環境変化に即応するシステム導入
企業成長に応じた適切なシステム拡張
グローバル管理、マルチカレンシー管理
将来を見据えた意思決定・経営コントロール
既存データの有効活用
経営スピードに適應する柔軟なシステム

GroupMAN@IT e² の特徴

- ・クイック導入 / クイックスタート
- ・企業の成長に応じた柔軟性
- ・グローバルビジネスへの対応
- ・自由な分析軸の設定
- ・さまざまなデータソースに対応
- ・実用的なテンプレート

ODM (Operational Decision Management) ソリューション



経営管理の理想と現実

ODM ソリューションを支える「GroupMAN@IT e²」は、経営管理の理想と現状のギャップ(課題)を解決します。

<現状>

システム導入期間の長期化
企業成長にシステムが追い付かない
海外も含めた統合管理ができていない
「古新聞」をもとにした足元の判断
豊富な既存データが活かされていない
システムの硬直化・陳腐化

ToBe を一から検討するのではなく、一般的に活用されている適切な経営管理手法を活用することが近道です。「GroupMAN@IT e²」は、業務部門の方々へのインタビューや詳細要件などを1から検討、調整する期間を大幅に短縮し、関係者の負担を軽減します。提供される経営管理の「あるべき姿」をもとに、ビジネスに必要な要素を加えた自社独自の経営管理を実現します。

ODM の実現へ「旧来型の経営管理からの脱却」

このテーマは多くの経営者が抱えている悩みであり、長年の課題でした。言い換えれば、問題が表面化してから対処を行う、いわゆる対症療法的な経営ではなく、問題となりうる要因に対してプロアクティブに適切な施策・意思決定を実行できる経営管理、すなわち ODM の実現です。

「GroupMAN@IT e²」は、ありきたりな EUC や BI ではなく、お客様のシステム、経営情報、リソース等を効果的に活用し、ユーザにストレスなくリアルタイム経営情報を提供することで既存情報・資産を高付加価値化し、スピーディ、かつ最適な判断を可能とします。経営者があきらめかけていた理想の経営管理を、「GroupMAN@IT e²」と「Report & Form Warehouse」が実現します。

インタートレード 経営統合管理

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	名古屋西区名駅3-9-37 合人社名駅3ビル(B48KT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
株式会社ユニ・トラント