

# UNIRITA

## Magazine

ユニリタマガジン

4

2017

新ビジネスコラム ～IoT 編～

### IoTを遊ぶ！ 身近なデバイスからの スモールスタート

業務課題解決ソリューション 解決編

#### it's YOUR turn!

～今、IT 部門に求められていることは？～

業務課題解決ソリューション 課題編

#### 今まで見えていなかった 業務データの価値を引き出せ！

製品&サービス紹介 最新トピック

企業のクラウド運用を加速させる運用自動化サービス  
「CloudGear OpsController」

UNIRITA ユーザ会

#### 第 34 回 UNIRITA ユーザシンポジウム 開催報告

システム管理者の会

大反響のシステム管理者認定講座、  
いよいよ 2017 年度を開講！

2017 年度もパートナーの皆さまと共に  
新しい提案を目指して

## 代表取締役の異動に関するお知らせ

代表取締役 社長執行役員 **北野 裕行**

平成 29 年 4 月 1 日就任

左：代表取締役 社長執行役員 北野 裕行  
右：取締役会長 竹藤 浩樹



# IoTを遊ぶ！ 身近なデバイスからの スモールスタート

ユニリタグループのユニ・トランドは、IoTを用いたバスロケーションシステムで地域の路線バス会社を元気にしています。このシステムのミソは、スマートフォンです。

クラウドと「コネク」するデバイスとネットワークの小型化・廉価化が、アイデアと情熱を触媒として社会やビジネスを変えていく。まずは、難しく大げさに考えず、IoTを遊んでみたら、面白いことが起こるかもしれません。

## ウチもIoTをやろう！

このように、上司から言われたことはありませんか。調べてみると「IoT導入」を支援してくれるサービスはたくさんあります。「IoT～ソリューション」「IoT～センター」「IoT～プラットフォーム」などがあります。

肝心のIoTを何に使うのかという問いに対しては、「センサーを使って今まで取れなかったデータを可視化する、これに皆さんがお持ちの業務ノウハウを当てはめれば、イノベーションを起こせます」という曖昧かつ身勝手な回答が返ってきます。

本当に胸が痛い。目的のないビジネスで残るのは機械(センサー)とコンサルの請求書のみ、ということは皆さんも薄々お気づきでしょう。しかしながら、IoTという道具が大きな可能性を持っていることは確かですし、自社に適用できる良い事例ができるまで情報収集(様子見)の日々という方も多いのではないのでしょうか。

## ユニリタのグループ会社は何故IoTを始めたのか

企業におけるIoT活用の話題は、少し前のAI議論に近いものを感じます。いま現実的なAIは、シンギュラリティ(技術的特異点)を語っていた時の「強いAI」ではなく、人の雑用を手伝ってくれる「弱いAI」に落ち着き始めています。IoTも然り、IoTは何ぞやと議論するよりも、まずは目の前の小さな困り事を解決する道具として考えた方が理解は早まると思います。

グループ会社であるユニ・トランドはIoT先進企業のように語られていますが、IoTをやりたくて始めた会社ではありません。

モータリゼーションの変化により利用者の減少が続く地方バス路線においては、利用者はバスに乗ることが目的ではなく、目的地に行くためにバスを利用するのだと改めて気づき、利用者目線で足りなかったものの1つとして、目的地交通検索(もくいく=バス停検索ではなく、目的地に行く)の仕組みが浮かびあがります。この利用者目線に則り、技術・コストの両面を解決、お手伝いしたのがユニ・トランドのビジネスの始まりです。「バスロケ(バスロケーションシステム)」はそれに最も近いシステムであつたに過ぎません。

※ユニ・トランドのサービスに関しては  
<<http://www.unitrand.co.jp/>>をご覧ください

IoTは、重要な要素ではありますが、技術の1つでしかありませんし、このケースでも最初は小さなポイントでした。ただ、何か1つのことが実現できれば、同じような「困り事」がたくさんあり、どんどん利用価値は広がります。そして現在、この仕組みは路線バスだけでなく、運輸業全般、更に地域事業そのものにも貢献しようとしています。

ユニ・トランドが最初に手掛けた「バスロケ」自体は目新しいものではありません。「バスロケ」だけでなく、コンピュータ以外のモノに通信機器を備えた、今で言うIoTっぽいものは、実は昔から存在します。しかしながら、「でかい」「高い」によって活用できる企業が限られていました。

ユニ・トランドは、従来なら数千万円の初期投資と毎月数十万円の維持費がかかるようなシステムに対し、ユニークな発想とIoT技術を掛け合わせ、従来の十分の一以下で提供し、大企業以外にもその活用の範囲を広げたのです。

これだけIoTが騒がれるようになったのは、ネットワークが発達し通信コストが圧倒的に安くなったことと、通信できるデバイスが小さく、かつ、安くなったことが大きく影響しています。そう、専門の技術者ではなくても、もっと気軽に遊べる時代になったのです。

## 500円のIoT

スマートフォンは事業用機器に比べれば安価ですが、実は高機能と高級感を兼ね備えたデバイスです。通信は受信を含めてなんでもござれ、センサーもあり、データ処理も行えて見やすい画面もあります。逆に言えば、機能を絞れば、デバイスはもっと安く、小さくできるということです。

アマゾンの「ダッシュボタン」をご存じでしょうか。Wifi接続機能と2つのボタンだけが搭載された小さなデバイスで、ボタンを押すだけで自宅のWifiを通してアマゾンに商品を注文できるというものです。



画像はイメージです

アマゾンはこれを1つ500円で販売しています(プライム会員には無償配布もしていました)。まだ日本では販売されていませんが、汎用的に

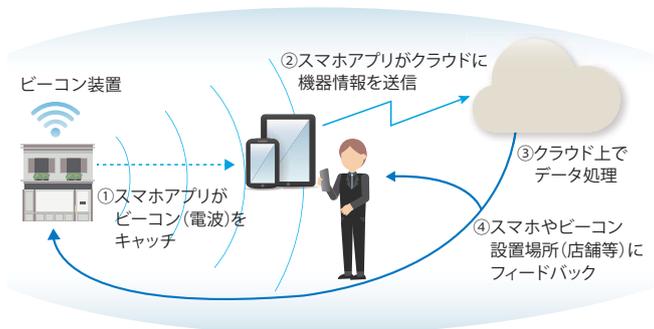
使える「Amazon IoT Button」でも19.95ドル、わずか2000円足らずでIoTのデバイスが手に入る時代になりました。



ダッシュボタンは、利用者がボタンを押すというトリガを使いますが、デバイスから電波を定期的に発信するビーコン発信機も小型化が進んでおり、これも2000円程度から販売されています。



デバイスから発信された電波(Bluetooth)をスマートフォン(アプリ)が受け取り、スマートフォンの通信を使ってサーバ(クラウド)にデータを送ります。定期的な電波発信と受信する電波の強弱によるデバイス間の距離測定で、例えば、お店の棚につけられたビーコンから、スマートフォンを持っている人が1m以内にいる、10分滞在している(商品購入を迷っている)、というようなことが分かります。



これらのデバイスは単機能で極めて小さく、通信もIoTボタンはWifi、ビーコンはお客様(スマートフォン)の通信網を使うのでそれ自体は無料です。電池式でどこにでも貼り付けられ、1年以上電池交換も不要、乱暴な言い方をすれば、使い捨てのように使えます。

## 安価であればやれることはたくさんある

ビーコンは、元々、小売業のマーケティング(顧客の動線分析や行動に伴ったプッシュ型のリコメンド)などに使われていましたが、ここまで小さく・安くなると、従来のように店舗や施設に固定するだけでなく、例えば、キーホルダ代わりにビーコンを使い、鍵をなくした際にスマートフォンでこれを探し出すというようなことや、自身の鞆に取り付けて一定距離以上自分から離れたらスマートフォンが警告を発する、変わったところでは、観光バスでお客様にネームタグ型のビーコンを渡して、集合時の自動点呼に使うなど、今までとは異なる発想による使い方ができます。

ビジネスマンに身近な話だと、社員のスマートフォンと連動して打刻レスのタイムカード(出退勤管理)や入室記録などにも使えます。当然データを処理し管理するシステムは必要で、そこがコアであることは間違いありませんが、ここでも打刻を忘れる社員がいるという小さなことが2000円のデバイス1つで解決できることに最初の意味はあると思います。

ついでに、もう1つ、「MicroBot Push」というこのデバイス、何をやるものだと思いますか？



これもWifi接続ができ、指示を受けると物理的にボタンを押してくれるという代物です。例えば、お風呂のスイッチにこれをとりつけると、スマートフォンでお風呂を沸かすということが可能になります。

正に発想の転換で、昔メインフレームコンピュータのデータを端末に転送するのに、恐ろしく複雑で巨大な仕組みが必要でしたが、上記は端末エミュレータでずるずるとデータをダウンロードしていた感覚です。格好は悪いけど、数億円の投資が、数十万円です。少し視点を変えれば実現できることはたくさんあると思います。

## スモールスタート、ちょっとした「便利」から始めてみては

例示したケースは、小さく限定的な話かもしれませんが、その小さなこと(例えば、インバウンド観光客の集合点呼など)に現場の担当者がものすごく悩んでいるのも事実です。このようなデジタル技術を使ってその悩みを解決してあげれば、その先にサービス向上による売上増や、そのデバイスログを分析することによって、新しいサービスが生まれる可能性は十分に考えられます。

結局やっていることは、人が便利になるための自動化です。エンタープライズのシステム運用や業務完全自動化となると敷居は高くなりますが、ワークスタイル変革が叫ばれている中、社員やお客様が楽になりそうなコトから考えてみれば、いろいろな発想が出てくるはずですよ。

どうぞ、小さな困り事、アイデアを私たちにも共有してください。ユニリタは、自動化はもちろん、(IoTデバイスの)データ処理・運用するクラウド基盤を持ち、分析のノウハウもあります。ぜひ小さなお店から「IoTやろう!」を実践してみませんか。

非公開ながら、ダッシュボタンで一番売れているのがやはり洗剤で、その洗剤は「3ヶ月で75%も売上を伸ばした」という噂もあります。



### 担当者紹介

執行役員  
デジタルサービス本部  
データアナリティクス  
グループ長

野村 剛一

「リアルタイム」が社会を変える。  
ITとデータでゲーム・チェンジ  
を楽しみましょう。

# it's YOUR turn!

## ～今、IT 部門に求められていることは？～

課題編では、IT部門としての機能だけでは経営層や事業部門の期待には応えられなくなっているという現状と、経営層、事業部門とIT部門のギャップ、ITに対する期待の変化を整理させていただきました。

今回の解決編では、デジタルビジネスやDXといったビジネスの変革に対して、IT部門がどのように企業のITを牽引していけばよいのかを考察します。

### ビジネスを取り巻くIT環境の変化

ビジネス環境では、デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）がもてはやされ、デジタルビジネスと呼ばれるITを活用して収益の機会を創出する

ビジネスモデルが生まれています。デジタルビジネスとは、ITやデジタルそのものでビジネスを行う既存のビジネスをデジタルで加速させるものです。

### 運用レス、価値分析による戦略策定

DXやデジタルビジネスに対応するためには、IT部門を変革し、リソース/コストとケイパビリティを戦略領域にシフトさせていかなければなりません。ユニリタグループでは2012年から「運用レス」をコンセプトとして、ITサービスによるビジネス貢献を提唱してきました。合わせて価値分析という、IT部門が保有する業務の価値を「保有すべきもの」、「競争力の源泉となる独自業務」の2軸に分けて分析する方法を用いてIT部門における業務の優先度の見直しをご提案してきました。結果として、保有価値が低く、汎用的な業務については、アウトソーシングを検討することができます。

実際にアウトソーシングする場合、新たにベンダマネジメント・スキルが

必要になってきます。アウトソーシングには、ブラックボックス化のリスクがあり、ベンダによるロックインを誘発する可能性があるからです。

本来のアウトソーシングの目的を達成し、ビジネスを拡大するためにもベンダマネジメントは欠かせません。また、将来像に向けた戦略的視点の強化も必要になります。DXやデジタルビジネスの世界では、社内にノウハウや経験値の蓄積が少ない場合がほとんどです。自社による対応ももちろん必要ですが、戦略的に外部リソースを活用することによって、ノウハウの早期獲得とリードタイムの短縮を行うことができます。

### ビジネスとのコミュニケーション

経営層、事業部とIT部門のコミュニケーションギャップを解消するためには共通言語が必要不可欠、なぜならIT部門が、経営層や事業部とコミュニケーションをとる場合、IT用語での説明が多いため、理解できないといった課題をよく耳にするからです。

この課題を解決するには、まず経営層や事業部とサービスカタログを策定します(図1参照)。コミュニケーションギャップの解消を図るための共通言語となるサービスカタログは、あくまで経営層や事業部が理解可能な用語で記載し、理解可能なサービスレベルによって、その価値を表現するようにします。サービスの目的や内容、効果予測およびサービスレベル、ROIなどの情報を記載し、経営層とのコミュニケーションに利用します。

サービスカタログとサービスレベルは、IT要件ではなく、あくまでもこのサービスレベルが遵守されることによって、ビジネス貢献が可能であることが大前提です。IT要件(たとえばリソースの問題でサービスに制約が出る)といった場合は、実際のビジネスにおよぼす影響範囲も把握し、必要に応じた投資が必要になります。

サービスカタログを策定し、サービスレベルを適切に維持することによって、ビジネスとITサービスのポートフォリオを最適化することができます。

図1 サービスカタログのイメージ

項	サービスカテゴリ	サービス内容 (IT部門⇒利用者)	サービスレベル	SL 遵守	ROI
1	アプリケーション サービス	システム： ネットワーク経由で ITサービスを端末で提供	開局時間、 可用性 パフォーマンス		
2		デリバリー： ITサービスによるアウトプット を利用者に提供/納品する	納期の順守率 リードタイム		
3		ビジネス要件にかかる サービス仕様の変更、 機能追加	納期の順守率 リードタイム		
4	ユーザー サービス	サービスデスク 問い合わせ、作業依頼の 受付と対応	優先度毎の 納期遵守率 顧客満足度		
5		機器提供： PC、モバイル機器、 アカウント関連サービス	納期遵守率 顧客満足度		
6	IT インフラ サービス	コンサルティング 教育・トレーニング	開催回数、 評価点 顧客満足度		
7		ITサービスの利用に あたって必要な資源を 提供するサービス	改善提案 コスト対効果		

サービスレベルはIT視点ではなく、「顧客・ユーザのビジネス要件」に基づき決定する

### DX、デジタルビジネスによる事業拡大に向けて

IT部門は、DXによる企業のデジタル化による業務効率化の推進と、将来のビジネス拡大に向けたデジタルビジネスへの取り組みという今までにないアプローチが求められています。デジタルビジネスにおいては、企業が保有するドメインエキスパート(事業専門性)をデジタル技術の活用によって実現することを意味し、IT部門による事業理解や市場分析といったビジネス視点が必要になります。

DXやデジタルビジネスにおいては、ITのサービス化が必要不可欠です。先に説明したサービスカタログを踏まえ、全体最適の視点で管理していく必要があります。そのために、デジタルの視点から管理機能を統一するPMO、VMOを含んだコンセプトである「D-SMO」(図2参照)を提案します。

運用レスによるリソースシフト、アウトソーシングを成功させるためのベンダマネジメント、サービスカタログによるコミュニケーション強化・要件の把握。そして、「D-SMO」による、デジタルビジネスの推進などIT部門の変革は待ったなしの状態です。デジタルビジネスやDXを検討されている方、または既に推進されている方は、ぜひユニリタグループにご相談ください。



#### 担当者紹介

株式会社  
ビーエスピーソリューションズ  
代表取締役社長 藤原 達哉

# 今まで見えていなかった業務データの価値を引き出せ!

企業活動の重要なキーワードとして定着しつつある「データ活用」ですが、それ自身はあくまでも手段に過ぎないため、単にBIツールやデータサイエンスなどのデータ分析技術を導入しても、その取り組みだけではビジネス価値を得ることはできません。重要なことは、まずデータを活用して何をしたいのか、何を变えたいのか、というビジネス価値としての目的(業務改善テーマ)を持ち、それを達成するために、意思決定者の思考を動かせるきっかけを作り、知識を助け、改善アクションにつながる流れをつくることにあります。今月号は、データ活用における課題を整理したいと思います。

## 情報活用の現場では

当社に寄せられるご相談の中で、「マスターデータ管理基盤を構築し、データクレンジングを実施、データ管理規約を策定したにも関わらず、思ったようにデータの活用が広がらない」、「IoTの取り組みで膨大なセンサーデータを集めてもビジネスとしての成果にたどり着けない」と

いった声を耳にします。情報(データ)を経営資源として捉え、二次活用することは企業にとって価値があると考える経営者が増えてきたにもかかわらず、多くの企業で「自社ではデータが活用できていない」と感じているのです。

## データ活用に至らない要因は何か

それでは、「データ活用ができていない企業」とはどのような企業を指すのでしょうか。それは、意思決定の品質とスピードを向上させることができるという強みをもっている企業であり、その強みは他社との重要な差別化要素になります。しかし、BIツールの導入などの取り組みの結果が、ビジネス価値につながっている企業は多くはありません。なぜ成果を生むデータ活用に至らないのか。それは、「データを活用するユー

ザ部門」と「データを管理する部門(情報システム部門)」との間で「目的(業務改善テーマ)」とその「達成手段」の共有ができていないからです。ユーザ部門としてのデータ活用の「目的」が漠然としており、情報システム部門では、BIツールやデータ分析技術などをどのように使用したらよいのかが見えていないために、事前に多大な苦勞をしてデータを整備したとしても、陽の目を見ないのです。

## データ活用とは何かを理解する

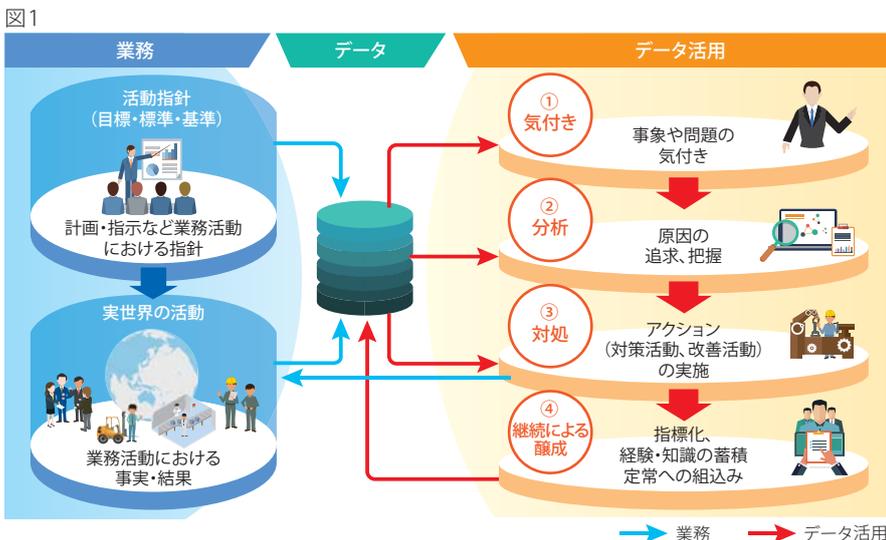
つまりデータ活用を推進していくには、ユーザ部門と情報システム部門が連携し、情報要求を明確にした上で、達成手段を共有しなければなりません。前項でも触れましたようにデータ活用とは「意思決定の品質とスピードを向上させ、アクションにつなげ、ビジネス価値を生む」ことです。その概要を図1に示します。

データ活用の取り組みによって、以下を実現していくことになります。

データから、より早く・より正しい事実を捉え、見えていない事象や問題に「気づく①」ことができる

データから「原因追及(分析②)」をすることによって、より適切な意思決定を支援して「アクションにつなげる(対処③)」ことができる

意思決定とアクションの結果を継続的に「確認(継続による醸成④)」することができる



当社では上記のデータ活用手段を抽象化したものを「データのあり方」と呼んでいます。これをフレームワークとして活用することが成功の鍵となります。

次号の「解決編」では、このサイクルを回すことによってデータ活用の成熟度を上げる取り組みを具体的にご紹介したいと思います。



担当者紹介

株式会社データ総研  
取締役 佐藤 幸征

→ 業務    → データ活用

# 企業のクラウド運用を加速させる運用自動化サービス 「CloudGear OpsController」

さまざまな活用事例により、クラウド利用におけるセキュリティ面の不安が払拭され、金融機関やエンタープライズ企業でのクラウド利用が本格化してきました。反面、ビジネススピードを上げるなど、手段としてのクラウド利用が目的となってしまう、クラウドにおける運用面の考慮が後回しになっていませんか？

## クラウド運用における考慮ポイント

### 安定運用とメンテナンス

システム運用で重要なことは安定した運用を提供し続けることであり、それはクラウドにおいても変わりありません。そのためには、やはり人手による判断や作業を極力排除した自動化が有効です。クラウド環境における自動化はプロバイダーが提供する REST API を用いて運用スクリプトを自作し、それを自動化しているケースが実態として多くあります。しかし、この方法では API のインターフェース変更に対応する必要があり、管理対象が膨れ上がったときにメンテナンスが煩雑化する恐れがあります。このため、クラウド利用の初期段階でメンテナンスコストを踏まえた運用方法の検討が重要となります。

### 従量課金コストの最適化

ビジネススピードが求められる昨今、リソース調達に掛かるリードタイムを無くすことがクラウド利用のメリットの1つです。しかしながら、開発環境や社内システムなど常時稼働が必要ないサーバの連続稼働は、従量課金がベースとなるクラウドでは大きなコストとして跳ね返ってきます。このため、調達前にサーバの稼働に関する運用を決定しておくことが重要となります。

## クラウド運用を最適化する「CloudGear OpsController」

「CloudGear OpsController」は、クラウド運用を自動化する『トリガー』& 『アクション』サービスです。煩雑化するクラウド運用における『属人化』や『クラウドプロバイダーの変化に対応し続ける』といった課題を解決するとともに運用を可視化します。

トリガー	アクション
<ul style="list-style-type: none"> <li>簡易スケジュール</li> <li>詳細スケジュール</li> <li>オンデマンド</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>https</li> <li>先行</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>インスタンス起動 / 停止</li> <li>スナップショット取得 など</li> </ul> <p><small>※利用者のニーズに応じ アクションを拡充する予定です</small></p>

## CloudGear OpsController の特徴

### メンテナンスコストを削減

お客様は「CloudGear OpsController」のUIを通したノンプログラミングでの自動化により、クラウドプロバイダーのAPIインターフェース変更に対応する必要がなくなります。

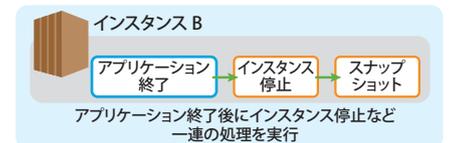
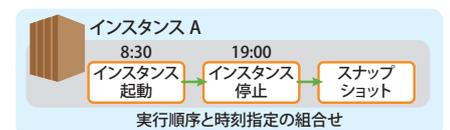
### 真のコスト最適化をサポート

自社の営業日に沿った柔軟なスケジュールや、場所を問わない https トリガーの利用によって、従量課金コストの真の最適化を実現することができます。

### シナリオに沿った自動化

業務が終了したら仮想マシンを自動停止し、バックアップを取得するといった自動化シナリオを実現します。

The screenshot shows the CloudGear OpsController web interface. It includes sections for 'ジョブ登録' (Job Registration) with fields for cloud provider, instance type, and region. Below that is 'アクションを登録' (Register Action) with a dropdown for actions like 'インスタンス起動' (Start Instance). At the bottom, there's 'トリガーを登録' (Register Trigger) with a dropdown for triggers like 'https'. To the right, there's a 'カレンダー更新' (Update Calendar) section with a calendar view and a 'ジョブ実行スケジュール' (Job Execution Schedule) section with a Gantt chart showing job execution times.



### 世代管理によるバックアップ

世代管理により不要となったバックアップを自動削除する事でバックアップデータの肥大化を防止します。

### マルチクラウド

構築するサービスの用途にあったクラウドプロバイダーを選択する時代です。「CloudGear OpsController」はマルチクラウドをコンセプトとして拡大していきます。

\* 現在は AWS に対応しています

「既にクラウドを利用している」、「これからクラウドを本格利用する」すべての企業において、「CloudGear OpsController」は運用の最適化を実現することができます。

# 第34回 UNIRITA ユーザシンポジウム 開催報告

去る2017年3月2日から4日にかけて、第34回 UNIRITA ユーザシンポジウムをヒルトン福岡シーホークコンベンションホールにて開催しました。各企業の情報システム部門を中心に181社563名の方にご参加いただき、盛況のうちに終了することができました。



ご参加いただいた皆さま、誠にありがとうございました。

これまで10年以上、滋賀県大津にて開催してきた UNIRITA ユーザシンポジウムですが、熊本地震への支援という想いも込めて九州に場所を移し盛大に開催しました。新しい会場となりましたヒルトン福岡シーホークでは、例年ご参加いただいている皆さまにとっても気持ちも新たにイベントを楽しんでいただけたかと思えます。

当日は最新のIT活用事例の発表から、各研究グループの一年間に及ぶ活動の成果発表など興味深いプログラムが目白押しで、複数のセッション会場で椅子が足りなくなるなど例年以上に盛り上がりを見せていました。

また、2日目の表彰パーティーでは、タレントのツートン青木氏による物まねショーで大いに盛り上がり、クライマックスの各賞の発表となりました。授賞された皆さま、おめでとうございます。残念ながら受賞に届かなかった研究グループの皆さまは、ぜひ平成29年度の研究グループにご参加いただきリベンジを目指してください。

最後に、熊本地震の復興支援ということで会場に設置した募金箱には、皆さまのご厚意により、53,657円という募金が集まりましたことをご報告いたします。こちらは責任をもって日本赤十字社の平成28年熊本地震災害義援金に募金いたします。(募金が終了次第、UNIRITA ユーザ会 HP にて情報を掲載いたします。)

## 最優秀事例発表賞



「ITIL ツールの導入による保守  
ワークフローの効率的運用」

ユニチカ株式会社様  
発表者 吉見 匡景 氏

## 最優秀活動賞



「業務プロセス健康診断  
～IT部門をプロセスドクターに  
変える"PIBOK"～」

東日本情報活用研究部会  
IE02 ビジネスに貢献するIT  
研究グループ

## 平成29年度の研究メンバの募集を開始!

東日本、中部、西日本、九州の4地区で全32テーマの研究活動を予定しています。ご興味のある方は、ぜひご参加ください。来年3月の UNIRITA ユーザシンポジウムで活動成果を発表し、一緒に盛り上がりましょう!

研究テーマの詳細・お申し込みは  
ユーザ会 HP で

<http://www.uniritauser.jp/theme/h29/index.html>

## システム 管理者の会

# 大反響のシステム管理者認定講座、 いよいよ2017年度を開講!

システム管理者の会は、さまざまな人財育成活動を実施しています。中でも、年間を通じて開催している「システム管理者認定講座」は、累計合格者数750名・受験者数1,100名を突破した人気のプログラムです。2017年度はこの人気に応え、さらに講座数を増加し開講します。

## システム管理者認定講座の特徴は?

システム管理者認定講座は、講義と資格認定が一体となったプログラムです。3日間のカリキュラムで、システム管理者として必要な知識や心構えについて受講いただき、最終日の試験に合格するとシステム管理者認定資格を取得できます。

資格取得となると座学による詰め込み学習をイメージしませんか?システム管理者認定講座は学んだことを現場で直ぐに活用いただけるよう工夫をしています。ここでは、一般的な資格取得セミナーとは異なるポイントを2点お伝えします。

### (1) 組織で求められるヒューマンスキルが学べる

システム管理者としての技術的な内容だけでなく、組織で働くビジネスパーソンとして誰もが求められる「ヒューマンスキル」の講義もしています。当然ながら認定試験の出題範囲にも含まれています。

### (2) 体験を通じた実践的なカリキュラムで学べる

知識のみでなく、体験の中でスキルを習得していただけるように、ディスカッションやグループワークを講座カリキュラムに多く取り入れています。これらは、個人の勉強では取り組むことができません。普段社外へあまり出ない方にとっては、他社の方と交流し意見交換ができる絶好の機会となります。

## 詳しい情報や申し込み方法は?

システム管理者認定講座は、受講者のレベルに合わせた3つのコースを用意しています。この盛り沢山の内容を3日間で「6,000円」という安心の価格でご案内しています。

詳しい情報や、お申し込みに関しては、「システム管理者の会ポータルサイト」をご確認ください。  
<http://www.sysadmingroup.jp/seminar/>

### 事務局より

2017年度は5月開講となります。定員になり次第受付を終了しますので、ご興味のある方はすぐにアクションしましょう。皆さまと会場でお会いできることを楽しみにしています。



「第11回システム管理者  
感謝の日イベント」の  
開催が決定!

7/13(木)  
会場: 大手町日経ホール

イベント開催まで  
あと3ヶ月

# 2017年度もパートナーの皆さまと共に 新しい提案を目指して

UNIRITA マガジン 2015年6月号以来、本ページにて多くのユニリタパートナー様のソリューションを紹介して参りました。今月はユニリタが推進するパートナービジネスについて紹介させていただきます。

## ▶ ユニリタが推進するパートナービジネスとは

一般的にパートナービジネスと言うと、ユニリタ製品の販売代行を行う販売代理店を思い浮かべる方が多いかと思います。

ユニリタでは、他社には無いユニークな価値をお客様に提供するため、パートナー様がお持ちの製品・サービス・ノウハウとユニリタの製品・サー

ビス・ノウハウを組合わせた新しいソリューションを提供しています。パートナー各社は、自社の製品・サービス・ノウハウの付加価値としてユニリタ製品を活用いただいています。

## ▶ パートナー様との協業ビジネスを 促進する「モデル化」

現在、市場にはさまざまなベンダから多くの製品・サービスが供給されており、機能による差別化・優位性を出すことが難しい状況にあります。また、競合他社との競争も厳しさを増していく中、製品を選定するユーザ企業担当者の方も何を決め手として選定を行えばいいのかわからず、構築を担当するSIer任せになっています。結果、汎用的な機能を提供するシステムだったはずが、特定のシステムでしか利用されないケースが見受けられます。

このような状況を改善するため、ユニリタはパートナー様と「モデル化」を進める際、3つのポイントを定めています。

①

他社との  
提案の差別化

②

市場での  
勝ち残り

③

新しい  
市場への開拓

このポイントを踏まえた上で、パートナー様とユニリタが得意としている製品・サービス・ノウハウを組合わせることで新たな付加価値を見出し、他社にないユニークなビジネスモデルを創り出します。最終的にユーザ企業様に価値あるサービスを提供していくことが「モデル化」の大きな目的です。

モデルを協議したパートナー様のビジネス貢献だけでなく、ユニリタ製品をお使いのお客様にも、新たな利用や可能性を感じていただき、引き続きお役に立てればと考えています。

ユニリタのパートナービジネス部では、これからもパートナー様との「モデル化」を推進し、お客様に新たな価値を提供していきますので、ご期待ください。

協業モデルはUNIRITAマガジンで随時紹介しています。  
ユニリタマガジンのバックナンバーはホームページからダウンロードできますのでぜひご覧ください。

ユニリタマガジン

検索

## ▶ 既存モデル例

- Notes マイグレーション
- ETL ツール for 奉行
- 病院向け電子カルテ二次活用モデル
- 電子帳簿保存法パック
- ODM ソリューション
- IT システム運用改善支援サービス
- レガシーマイグレーション 等々



## UNIRITA ユーザシンポジウムにて

3月2～4日に開催された第34回 UNIRITA ユーザシンポジウムでは20社のパートナーブースを出展いただき、新しいソリューションをご紹介いただきました。



## お知らせ

### ユニリタと新しい協業モデルを作ませんか？

ユニリタでは、パートナー様のビジネスにあわせた柔軟な協業モデルやサービス形態を提案し、販売活動を全面的に支援します。当社との協業モデル構築にご興味ございましたら、お気軽にご相談ください。

当社製品のお取り扱い、およびパートナービジネスについてのお問い合わせは、パートナービジネス部 ([up@unirita.co.jp](mailto:up@unirita.co.jp)) までお問い合わせください。

### パートナー様

- 各社様が得意とする独自のビジネスモデル
- 業界、業種特有のナレッジや情報の共有
- お客様の要求に応えるSI

### 協業モデル



### ユニリタ

- 新規需要との関連性とシェアの高い製品群
- 基幹系システムのノウハウ
- 国内最大規模の2つのネットワークコミュニティ

UNIRITA

株式会社 ユニリタ [www.unirita.co.jp](http://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  
名古屋事業所 〒451-0045 名古屋市西区名駅3-9-37 合人社名駅3ビル(旧48KTビル) TEL 052-561-6808

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  
株式会社ユニートランド / 株式会社ユニリタプラス