

UNIRITA

Magazine

ユニリタマガジン

5

2017



新ビジネスコラム ～対談～

エンタープライズ企業における 自動化推進のカギとは？

～スモールスタートで効果を見せることが最高の特効薬～

業務課題解決ソリューション

現場で企業データの活用できていますか？

真の企業データの活用は レポートングツールにあり！

業務課題解決ソリューション 解決編

今まで見ていなかった
業務データの価値を引き出せ！

システム管理者の会

賛同企業インタビュー

～株式会社フィックスポイント 様～

UNIRITA ユーザ会

平成 29 年度 研究部会始動！

パートナー様ご紹介 JFE システムズ株式会社

帳票作成から帳票保管までの
トータルソリューションを提供
～電子帳簿保存法向けの帳票分野で協業～

エンタープライズ企業における 自動化推進のカギとは？

～スモールスタートで効果を見せることが最高の特効薬～

エンタープライズ企業の情報システム部門は、社内サービスのIT化が進んだことにより、管理すべきインフラが現在進行形で増加し続ける一方で、限られた人員でシステムを管理しなければならないという課題を抱えています。

そこで、システム運用の現場で自動化に関する多くの課題を解決してきた、株式会社フィックスポイントの代表取締役 三角正樹氏をお招きし、「エンタープライズ企業におけるシステム運用の現状」や「自動化に踏み出してもらうためにはどうするのが効果的か」など、現場を熟知する生の声をうかがいました。



株式会社ユニリタ
プロダクト事業本部販売支援グループ グループ長
結城 淳

株式会社フィックスポイント
代表取締役
三角 正樹

約20年に渡りジョブ管理およびシステムの自動化に従事。サポート・プリセールス・営業・マーケティング、そして自動化製品オーナーというあらゆる面で顧客とシステムに接してきた経験を活かし、自動化のためのテクノロジーの実装を実現し続けている

システム運用に携わって18年以上。(株)CRC総合研究所(現 伊藤忠テクノソリューションズ)入社、伊藤忠グループのMSP立ち上げを行ったのち、独立。2003年フォアスクーナ(株)創業。2013年日本で唯一の自動化専門ベンチャー(株)フィックスポイント創業

→ www.fixpoint.co.jp

クラウドと仮想化が自動化の ニーズを促進

結城：本日はよろしくお願ひします。早速ですがエンタープライズ企業においてシステム運用を自動化するニーズが、最近、増えてきていると感じているのですが、三角さんはいかがですか？

三角：確かにそうですね。この1～2年、特にこの1年はエンタープライズ企業の情報システム部門が部署の課題として自動化を挙げています。ただ、その理由は明確ではないのですが…。

結城：やはりクラウドの活用が急増していたり、仮想基盤を用いることで管理対象となるシステムが増加していることが背景にあるのではないかと思いますよね。

三角：自動化したいというニーズは、ある程度の規模にならないと出てきませんが、例えば弊社のお客様である陸運大手の情報システム子会社様は、仮想サーバだけで3,000インスタンスという規模です。宅配便の集配拠点すべてにネットワーク回線があり、新しい拠点や新しいシステムが増えていく一方で、拠点によっては保守切れによるリプレイスも発生します。こうした企業では、やはり自動化のニーズが生まれてきます。

結城：弊社のお客様でも、エンタープライズ企業におけるクラウドのインスタンスが増えていますね。ある小売り大手ではAmazonのインスタンスでオールクラウド化に移行しました。オンプレ環境を見ていた情報システム部門が、クラウドに移行したことで「自動化

をやらなくては」という流れになっているケースの代表例と言えるでしょう。

三角：クラウド化が進むと、情報システム部門が関わらないところでIT化しているケースも多いですね。

結城：結果として、情報システム部門が管理しなければならないシステムが増加し、従来の基幹システムの管理に加え、基幹以外のシステム管理が増えることになりませぬ。

“コスト削減”を標榜すると自動化は 失敗する？

結城：自動化のニーズが広がっているのは、システム運用のための人員が極限まで少なくなっているというのも背景の1つですね。

三角：確かにそうですね。ただ、既に限られた人員で運用を行っているため、コスト削減を目的に自動化をしようとする「意外と効果が出ない」という評価になりがちです。

結城：自動化ではコスト削減効果が見えにくいということですか？

三角：そうですね。例えばコールセンターで人員を半分にできれば、コスト削減効果ははっきり出ますが、システム運用の部門は既に限界まで人員が減らされていますよね。自動化ツールを入れても、何かあれば電話を受ける必要もあるので、結局は人がいなければなりません。そのため頭数は変わらないので人的コストの削減にはなりませんよね。

結城：なるほど。自動化の目的はコスト削減以外に置いた方が、さまざまな効果が見えやすくなるわけですね。

三角：例えば、セキュリティ診断を提供しているお客様がオペレーションを自動化した結果、顧客増により4年間でインシデント数は6倍になっていますが、運用担当者はずっと2名のままです。売上は上がっているけれども、人的コストはそのままというわけです。

結城：なるほど。「同じパワーでコストを上げずに2倍、3倍のことができる」というように自動化をとらえると、効果がわかりやすくなりますね。

自動化に対する情報システム部門の存在意義

結城：ニーズが高まっていると言っても、実際のところエンタープライズ企業ではなかなか自動化が進んでいないのも実情ですよね？

三角：自分がCIOの立場なら、自動化を進めないことは理解できます。先ほど申し上げた通り、目に見えてのコスト削減にはならないのに初期費用はかかります。「今システム運用は回っているのだから、君たち、頑張りなさい」と(笑)。短期的な視点では自動化には、なかなか踏み切れませんよね。最初は辛抱する必要があります。

結城：少し前だと“攻めのIT”という言い方が流行ったように、情報システム部門が新しいことへ積極的に関わることもありましたが、自動化の推進にはなかなか携わりにくいようですね。

三角：情報システム部門の役割が昔からの基幹システムの維持管理になってしまって、新しいことに取り組めていないからでしょう。

結城：自動化を進める上で、「情報システム部門にこうしてもらいたい」というリアルなニーズは企業にとってあるのでしょうか？

三角：本来はあったはずですよ。もっとも、CIOがきちんと情報システム部門の役割を描いてあげるなど、経営がコミットしているかがポイントになります。

ただ、トップダウンではなく、ボトムアップというケースもあります。情報システム部門はもともと外には出ずに会社のルールや技術に縛られがちでしたが、若手のエンジニアを中心にユーザコミュニティで情報を収集するなど、「ネットでいろいろ知っているが会社では試せずにうずうずしている」という層もいます。本来、自動化はボトムアップが難しいのですが、こうした層を巻き込んで、小さく試して効果を出すことでシステム運用の現場も経営層も説得できるという例も多いですね。

結城：それは興味がありますね。

三角：あるケースでは、情報システム部門のリーダー的存在が、上も下も説得してくれました。運用の現場では、自動化が進むと「自分たちの仕事がなくなるのでは？」という思いから最初は抵抗勢力になりがちです。しかし、自分たちの業務が楽になるということが実感できると目の色が変わって、むしろ推進者になります。一方で、経営には自動化により目先の仕事ではなく、生産的な業務に取り組めるようになったことをアピールすれば評価されます。まずは小さく始めて効果を見せるという役割を情報システム部門が担うことが、自動化推進のカギになると思います。

口説き文句は「一緒にやりましょう」

結城：スモールスタートという切り口はいいですね。

三角：1～3ヶ月くらいのスパンで自動化できる業務を切り出して、まずはやってみると「このくらいのことをすれば、このくらいの効果が出る」ということが実感できます。これを繰り返すのが、自動化をエンタープライズ環境でも広げるには有効でしょう。

結城：小さく試しながら結果を出していけば、自分も楽になりますし、会社からの評価も上がりますね。弊社にも無償のジョブ管理ツール「A-AUTO50」を利用し、効果を確認してから「A-AUTO」にアップグレードされるお客様がいます。お試して始めて、結果が出ればスケールアップというやり方もあるかと思います。

三角：弊社の運用自動化プラットフォーム「Kompira」も自動化したいところからいただけてるので、要件カットの小さいサービスでも利用できます。ところで結城さんは、スモールスタートを提案するときには、どのようにアプローチしているのですか？

結城：私の口説き文句は「不安はわかりますが一緒にやりましょう、3週間で結果を出しましょう」とアプローチをしています。

三角：「一緒にやりましょう」というのはいいですね。

結城：とあるお客様がエンタープライズの典型だったのですが、月2回、土曜日に社出して約100インスタンスのメンテナンスの結果を確認しているというケースがありました。日中はできないので休日出勤しているわけですが、もともと月1回だった土曜出社が、インスタンス増で月2回になり、その一方で経営からは「ちゃんと休むように」と(笑)。とはいえ平日に代休をとるわけにいかない、またコストをかけることもできないという話をうかがって「それなら既存技術のA-AUTOと、少し新しい技術のOSSを組み合わせたハイブリッド型で自動化すればいいじゃないですか」と提案し、共同作業で自動化を進め、結果を出しました。そうするとそれまで新しい技術の導入に消極的だったエンタープライズでも、新しい技術に注目するという効果も生まれます。

三角：一緒にできることも多いですからね。弊社としても、今後もお客様へ課題解決のためのメソッドを提言していきたいです。

結城：それは弊社も同じです。本日はお忙しい中、ありがとうございました。

各社サービスの紹介

株式会社フィックスポイント



・「Kompira」

Kompiraは今ある手順書をそのまま自動化できますので、自動化したいところから行いたいだけ行う事ができます

→ www.kompira.jp

株式会社ユニリタ



・「A-AUTO50」

50ジョブネットまで無償で利用することができるダウンロード版のジョブ管理ツールです

・「ジョブ自動化サービス」

「A-AUTO」とOSSツール「GoCuto」を組み合わせ、既存技術と「少し新しい技術」のハイブリッド型サービスです。

フィックスポイント社のイベント

Kompira Meeting 2017 春 開催決定

運用自動化で幸せと健康を手に入れよう!!

運用担当者必見!

Kompiraで自動化を実現した事例を企業ご担当者が紹介!!

開催日 2017年5月30日(火) 10:30～17:00(受付10:00～)

会場 大崎ブライツコアホール 東京都品川区北品川15丁目5-15 大崎ブライツコア3F

Kompira Meeting 2017

検索

先着200名
事前登録制

参加料
無料



現場で企業データの活用できていますか？

真の企業データの活用は レポートニングツールにあり！

ビジネスを推進する上で、さまざまな企業内のデータを活用して経営情報の可視化を行い、経営方針の決定や施策の立案を行うことは、今や当たり前のことになっています。さらに、最近では現場でいかに企業データを活用して、業務の効率を上げるかも重要になっています。

現場におけるデータ活用を例に挙げると、SFAやホームページ、SNS、インサイドセールスの情報などを活用して営業を行い、店舗ではPOSのデータから売れ筋や在庫の過不足を予測して発注します。さらに工場では、在庫や受注状況を見ながら生産数をコントロールしています。このように、データを基にした業務の意思決定が各現場でも当たり前となっており、企業データの活用は業務の効率を上げるばかりでなく、無いと正しい方向に業務を推進できない状況です。

その反面、インターネットやデバイスの進化によって、企業内で扱われるデータ量は昔に比べ著しく増加しています。また、システムのログやIoTによるセンサーデータ、いわゆるビックデータといわれるデータなど、ただ単に明細の形で見るだけでは人間が把握できる量の限界をはるかに超えたデータが取り扱われることも当たり前になりつつあります。膨大、かつ、さまざまなデータは、現場に展開するだけでは、データの意味も理解されず、活用されません。活用するためには、データを分析して傾向や関係性を浮き彫りにする必要があります。

分析するためのツールとしてBIツールなどがありますが、これらのツールは一定以上のITリテラシーを必要とすることがほとんどで、現場の人に渡して「さあ使ってください」ではうまくいきません。日本においては2000年代からBIツールが普及しました。その際、高価で高機能なBIツールをさまざまな業務の社員に展開したが、「ほとんどの社員はデータを分析せず、定型レポートを見ているだけ」といった企業も多いのではないのでしょうか。

このため、最近では現場利用も含めたデータ活用には、膨大、かつ、さまざまなデータから、傾向や関係性を表やグラフ、図や画像を使って、直観的に見て理解できるように変換する「Data Visualization (データビジュアライゼーション)」が重要視されてきています。データウェアハウスやBIツールが広まっていった中で「Data mining (データマイニング)」という言葉聞いたことがあると思います。Data miningは傾向や関係性を見つけることを指すのに対し、Data Visualizationは発見した関係性を見えるようにすることまでが含まれます。少量のデータであれば、人が直接データを見る、または表計算ソフトを使って傾向や関係性を表すことはできますが、ビッグデータのように膨大で、場合によっては整理されていないデータは、Data Visualizationまで行わないと傾向や関係性はわかりませんし、他の人に伝えることもできません。このData Visualizationを実現し、現場も含めて企業データの活用を推進するツールとして、レポートニングツールが注目され始めています。

レポートニングツールは、企業データを可視化するためのツールです。帳票ツールやBIツールと機能的に似たところもありますが、レポートニングツールはデータの可視化に特化したツールとなります。

以前はクロス集計などの集計や明細等の数値と罫線だけの表が主な機能でした。しかし、ここ数年Data Visualizationの需要が高まり、直観的に見て理解できるよう、表だけでなく画像やグラフを組み合わせたり、時には色彩や配置、構成なども工夫したりと、誰にでもわかりやすく表現できるようになっています。

見せることに特化していますので、利用者はBIツール程のITリテラシーを必要とせず使えます。また、Excelなどの表計算ソフトではマクロといった機能を駆使しないと実現できないレポート作成を、ほとんどのレポートニングツールでは、GUIの設定で手間をかけずに作成できます。

レポートニングツールの特徴

● 誰にでも使える操作性

BIツールとは違い、利用者は分析の専門家を対象としていません。特にトレーニングすることなく、またITリテラシーに影響なく、誰でもすぐに使える優れた操作性に特徴があります。また、利用できる環境も重要です。一般社員から経営層まで、さまざまな層の方へレポートを配信する機能が必要となります。さまざまな現場環境での利用を想定し、Webブラウザだけでなく、PCがない環境でも使えるようタブレットやスマホなどのモバイル対応も重要な特徴となります。

● 多彩なレポート表現

直観的に見て傾向や関係性をわかりやすく表現できる多彩なレポート表現が特徴です。表、グラフ、図、画像などの表現力はもちろん、それらのデータを複数組み合わせることで表現できることが必要となります。また、レポートはビジネス環境に合わせて、随時追加や修正が必要になります。GUIの設定で容易に作成できる生産性の高さも重要な特徴となります。

帳票ツールは画像やグラフを組み合わせた、現場の人にもわかりやすい表現ができます。しかし、多くはバッチ処理での作成となり、作成されたデータ（帳票）は印刷した紙の配布や、PDFをメールで配信する必要があります。別途配信するための仕組みの開発や、電子帳票などの製品と組み合わせる場合もあります。また、バッチ処理でデータを作成するため、作成した時点（過去）のデータとなっており、リアルタイム（最新）のデータの可視化には向いていないと言えるでしょう。ただし、BtoCやBtoBなど社外とのやり取りや公的な書類の作成、ITリテラシーや配布先の環境によっては、まだまだ紙が必要な場面が多く、いわゆる従来の帳票作成においては重要なツールとなります。

一方BIツールは最新情報を見たいときに、見たい分析結果を見ることができます。表とグラフの組み合わせが主となり、見せることよりも利用者がその場で分析して傾向や関係性を探し出すことに特化していますが、表現力は帳票やレポートツールに比べて劣ります。最近はダッシュボードとよばれるレポートに近い機能もあります。しかし冒頭で述べた通り、高機能で一定以上のITリテラシーを必要とするBIツールは、随時経営のかじ取りをする経営・マネジメント層や、企画部門などの部門での利用は非常に有効ですが、それ以外の職層や一般社員の誰もが活用するには難しいのが現状です。さらには、高価なライセン

スを全ての社員が利用するには多大なコストがかかるため、多くの企業では全社での活用は進んでいません。

実際、2016年のBIツール利用における課題として、「ライセンス費用が高額／ライセンス体系が合わず利用範囲を拡張できない」という意見が4割弱を占め、1番の課題となっています。

企業データを活用するという意味では、BIも帳票も重要なツールですが、今後現場も含む全社的な企業データの活用には、レポートングツールを組み合わせる利用することがキーポイントになります。

分析が重要な経営・マネジメント層、企画部門は、高価でもさまざまな分析機能を有したBIを活用し、リテラシーやコストの影響を最小限に抑えて幅広くデータを活用する現場にはレポートングツールをお勧めします。

なお、最近はマーケティングオートメーション（以下、MA）がBtoBの企業でも積極的に導入され始めており、分析というマーケティング部門の名前も挙がると思いますが、分析はMAツール側で実装されていることが多く、また分析した結果をいかに経営層や現場に伝えるかが重要となるため、SFAやMAツールとレポートングツールを組み合わせると効果的です。

利用ツール	利用者	利用形態	利用用途	操作性	利用者数
BI	経営者 マネジメント 企画部門 スタッフ	ダッシュボード 分析 非定形検索	経営ダッシュボード 販売分析、管理会計 予実管理、顧客分析 他部門からのデータ抽出依頼	ある程度の ITリテラシー が必要	少
レポートング	一般社員	定形検索 定形レポート参照	経営可視化レポート 会議資料作成 現場でのデータ活用 定型、ルーチンワークでのデータ抽出 データの二次加工	誰にでも 利用可能	多
帳票	情報システム	定形帳票出力	定型レポート出力 帳票印刷 電子帳票	十分な ITリテラシー が必要	—

ツール利用者数を見てもわかる通り、レポートングツールは対象となる人数も多く、実はビジネスへの影響も大きいツールです。ここでの改善をしなければ、全社的に企業データを活用しているとは言えません。レポートングツールによるData Visualizationを実現して、データに基づいた意思決定を経営から現場までが行えるように改革し、真の企業データ活用を実現して厳しい競争環境を勝ち抜いていきましょう。

ユニリタではレポートングツールだけでなく、帳票からBIまでデータ活用製品とその導入実績、さらにはデータ活用のコンサルタントと、企業データの活用に関わる様々なノウハウがあります。企業データの活用を推進したい、データ活用が進まなくてお悩みの方は、是非ユニリタまで相談ください。

担当者紹介



プロダクト事業本部
販売支援グループ
販売支援チーム リーダー

水原 正

➡ セキュリティ機能

企業データの活用を容易にするということは、データが多数の利用者の目に触れることになります。場合によっては、全社員にオープンできない情報もあるため、レポートや出力データのアクセスを、利用者の役職や職務などで適切にコントロールする機能が必要になります。

➡ 他システムとの連携

レポートングツールは、傾向や関係性を可視化するために、レポートに必要なさまざまなデータを他のシステムから抽出・加工して、傾向や関係性を数値化する必要があります。ただし、データの抽出・加工については、ETLなどの連携ツールを組み合わせることもできますので、レポートングツールに必須ではありませんが、システムを構成する上ではデータ抽出・加工の検討も重要になります。

今まで見えていなかった 業務データの価値を引き出せ!

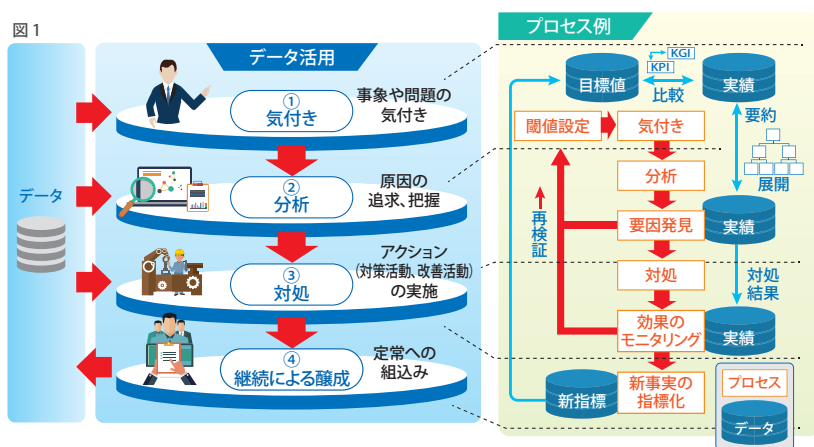
前号の課題編では、強く俊敏な企業の意味決定をし続ける(豊富な経験と知識をもった意思決定者に依存するだけではない)ために、意思決定の品質を高めることができるデータ活用とその仕組みの重要性を説明しました。

この解決編では、データ活用による意思決定の成長プロセスを回すフレームワークと、「意思決定に必要なデータ」と「思考するための見せ方」を考慮したモニタリングシステムの設計コンサルティングの事例を紹介します。

データ活用プロセス

課題編の最後で説明したとおり、データ活用による高品質な意思決定プロセスを成長サイクルとして回していくために、「①気付き」、「②分析」、「③対処」、「④継続による醸成」という「データ活用のあり方」をフレームワークとして活用します。以下の図1にその関連を示します。

図1



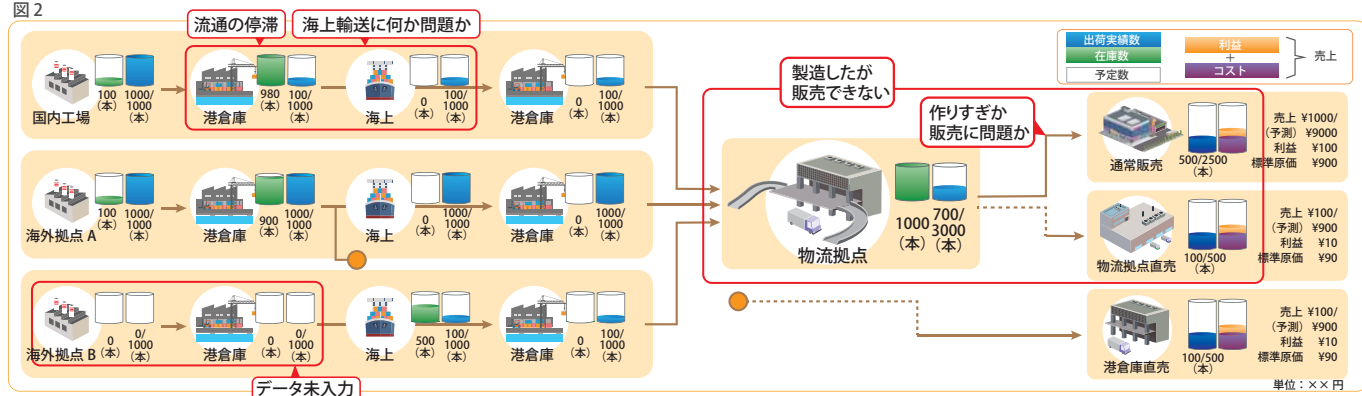
「①気付き」とは、事実を捉え、見えていない事象や問題に気づくことです。想定する事実が異なった場合、変化として認識し、目指す値とのズレを問題として捉えることができれば対応することができます。業務は「インプットしたデータが実行処理され、アウトプット(成果)を得る」構造であるため、その連鎖、因果関係を捉える「②(業務)分析」を行います。活用サイクルが回り、新しい指標の発見もある一方で、仮に想定と異なっているのであれば、足りない「①気付き」のため閾値(しきいち)の再設定が必要になります。「③対処」では、意思決定スピード向上のために意思決定プロセスを分解し、データによって自動化が可能な業務の効率化などを検討します。「④(データ活用の)継続による醸成」の仕組みは重要です。データ活用を開始できない企業では最初からデータが揃っていない場合も多いのですが、徐々にデータ活用のPDCAサイクルを回して新しい事実を発見することにより、必要なデータを揃えていくことが可能になります。

経営モニタリング設計支援事例

ここで事例として紹介する企業では、「サプライチェーン業務において経営モニタリングシステムを構築しているが、あたりまえの数値表示のみで意思決定に役立っていない」という課題を抱えていました。経営側からはビジネスに対してより有効なデータ活用環境を構築することを求められていましたが、必要なKPIが示されている訳ではなく、具体的な要求仕様もないという状況でした。そこで弊社は戦略フレームワークを活

用し、経営の視点を分析することで、経営の意思決定に役立つデータを定義しました。また、どのように見せると経営は思考が働くのか、という観点で機能設計をおこない、「PSI(Production, Sales, Inventory)のバランスイメージ/指標」と「点と線(物流)イメージ/指標」(図2)から気付きを得られる、新たな経営モニタリングシステムの設計を支援しました。

図2



まとめ

「データを活用するユーザとデータを管理する情報システム部門」、「ビジネスとデータ」、「業務間と組織」、「意思決定と因果関係」、「データと知識」…すべて「つながり」が大事です。難しい分析技術がなくてもデータ活用のスタートは可能ですが、最も大切なのは継続による醸成です。はじめはデータ活用が上手くできず効果が現れなくても、PDCAサイクルが回れば気付きによる新たな事実が見えてきて、自ずと結果はついてきます。まずはその第一歩を踏み出しましょう。

担当者紹介

株式会社データ総研
取締役 佐藤 幸征

賛同企業インタビュー ～株式会社フィックスポイント様～

システム管理者の会は、システム管理者認定講座をはじめとする情報交換や交流の場を提供し、この趣旨にご賛同いただける企業を「賛同企業」として広く募集しています。

今回は3月に「賛同企業」にご加入いただいた、株式会社フィックスポイント 岡山 まりえ氏へのインタビューを紹介します。



「賛同企業」にご加入された動機を教えてください

当社は設立して5年に満たないベンチャーですが、前身から数えるとシステム運用のアウトソーシングには10年以上かかわっています。システムは24時間365日動き続けています。そのための維持・管理は当たり前で、「システム運用」という業務は欠かせません。

そのような中、業務に応じて色々なツールやシステムを使っているが、

間に入って業務の橋渡しをしているのは、現状では"人"の部分です。この"人"の部分で成り立っているところに、システム運用の大変さがあります。

この会が掲げている「システム管理者の更なる技術力の向上とモチベーションの向上」や「システム管理者の方に情報交換と交流の場を提供していく」という思想に共感し、賛同企業に加入しました。

人手によるシステム運用の大変さとは？

- ・ミスをしてはいけない
- ・夏休みや正月に関係なく、運用が必要である
- ・システムは安定稼働していて「当たり前」と言われてしまう
- ・業務量が増えても、システム安定稼働と品質は「維持もしくはそれ以上」を求められる
- ・「この人でないとできない」という作業があり、それにより会社を休めなかつたり、休日に電話がかかってくるという状況を伺います。自身も実際に体感しました。

これだけITや関連技術が増えてきているのに、ほとんどのシステムは、まだ人力で動かしているのが現状かと思います。

当社が開発している運用自動化プラットフォーム「Kompira」は、そのような境遇を「もっと楽にしたい」「従来のシステム運用を変えたい」という思想から作られています。

システム運用で困られている方がもっと楽になり、本当に人が判断しないといけないことに力を割いていけるような社会を作っていくことができればと考えています。

システム管理者の会の魅力や期待することは何ですか？

イベントを通して、情報交換ができることが魅力です。

昨年度に「システム管理者感謝の日イベント」に参加しました。このイベントは参加者が400人規模と大きく、初参加の中で懇親会に加わるのには若干物怖じしました。

イベントの中でも、「もっと若い現場の人に来てほしい」というメッセージがありましたが、入社1-3年目の世代といったグループで「どういう仕事を行っている」「こんなことで困っている」という話ができて、「そうだよね」と共感や、啓蒙・交流していける場があると嬉しいです。

「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2ヶ月

詳細は「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/>

平成29年度 研究部会始動!

5月より今年度の研究部会が本格的に始動します。

キックオフとして、各地区で春の全体会を開催します。これから1年間、一緒に研究活動を進めていくメンバ、コーディネータと初めて顔合わせを行います。自己紹介や活動方針決めといった、研究活動がスタートします。

全体会のアジェンダは、次の通りです。

- 平成29年度の全体オリエンテーション
- 研究グループ別の初会合
- 昨年度UNIRITAユーザシンポジウムで受賞したチームからの発表

本会後にはグループ内の交流を深める場として懇親会を実施します。

各地区の開催日程

東日本地区	平成29年 5月22日(月)	TKP ガーデンシティ品川
中部地区	平成29年 5月16日(火)	名鉄ニューグランドホテル
西日本地区	平成29年 5月10日(水)	ホテル大阪ベイタワー
九州地区	平成29年 5月12日(金)	TKP 博多駅前シティセンター

当研究部会は、研究テーマごとに同じ課題や目的をもったさまざまな業種、さまざまなIT環境のメンバが1年間の研究会活動を通じ、テーマに関する技術や知識の向上を図るとともに、他では得難い「人脉形成」の場として、とても有意義です。興味のある方は、ぜひご参加ください。

参加者・参加者上司の声

参加者 1年を通して、チームの方やコーディネータ、他のチームの方々と交流を通してさまざまなことを学ぶことができた。普段は話さない年代の人と同じ立場で議論することや、ファシリテータの体験など、成長の場とすることができた。ありがとうございました。

上司 ●他社の方と合同で研究を進めていくことは、なかなか機会がなく、研究部会参加メンバには新たな気づきが生まれるといった、大きな成長の糧となっている。
●1年を通して、業務とは別の世界で、かつ沢山の会社の人が集まって一つのことを研究できるといのはなかなか経験できないと感じます。



平成29年度の研究メンバ募集中!

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、ぜひご参加いただき、来年3月のUNIRITAユーザシンポジウムで活動成果発表し、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>

帳票作成から帳票保管までの トータルソリューションを提供

～ 電子帳簿保存法向けの帳票分野で協業～

JFEシステムズでは、基幹システムから出力された帳票データを長期保存する電子帳票システム「FiBridge® II シリーズ」を開発し、お客様の帳票運用におけるコスト削減・業務効率化・情報活用に向けて取り組んでいます。今回は、ユニリタとの協業による電子帳簿保存法向けの帳票ソリューションについて紹介します。

▶ ユニリタとのパートナーシップによる付加価値

JFEシステムズでは、主にメインフレームシステムを対象とした電子帳票システム「FiBridge® II」を1997年にリリースしました。ユニリタとは帳票管理「A-SPOOL®」との連携をスタートし、統合レポート管理「BSP-RM®」・帳票作成ツール「DURL®」「XRF®」などの製品を中心として、両社で協業を進めたことで金融・製造・小売・流通など業種を問わず、数多くのお客様に採用いただいています。

ユニリタの持つ帳票作成製品の取扱いを開始したことで、帳票の「作成から保管」までの一連のラインナップを取り揃え、お客様の電子帳簿

保存法(※)申請のニーズにトータルでご提案できる体制を整えました。最近のニーズとしては、政府が推進している「働き方改革」や「ペーパーレス化」の後押しもあり、企業が取引先に配布している納品書・請求書などの控えの電子保管を可能とした電子帳簿保存法への対応を検討するお客様が増えています。

電子帳簿保存法の申請は、国内において既に累計で170,000件を超える承認実績がありますが、近年は、年間10,000件以上のペースで申請件数が増加しており、更に導入が進んでいくことが想定されます。

▶ トータル帳票ソリューションのご提供

ユニリタ製品による「帳票作成」、JFEシステムズ製品による「帳票保管」を連携することで「トータル帳票ソリューション」として、早期に、かつ親和性が高いシステムの提供が可能となりました。お客様では「帳票作成」と「帳票保管」は、別々のベンダーに依頼し、構築されていることが多いと思いますが、当社では、その両方をワンストップで提供します。

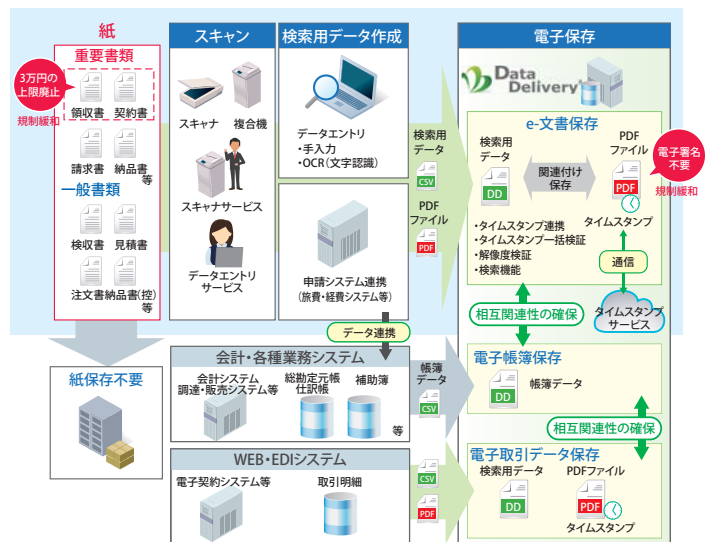
今後は、電子帳簿保存法への対応に向けたトータル帳票ソリューションや、マイグレーションを検討しているお客様へのご提案を行っていきます。



▶ e-文書法適用に向けた新しい取組み

2015年の大幅な規制緩和により、取引先から受領した請求書、納品書などのスキャナ保存を可能とした「e-文書法」にもいち早く対応しました。

複合機などで取り込まれた各種証憑のスキャンデータ、会計・販売システムの帳簿データ、EDIシステムからの電子取引データなどを統合的に管理できる「DataDelivery®」を開発・販売しています。既に数多くのお客様に採用いただき、様々な事例も増えています。ご興味のあるお客様は下記お問合せ先までご連絡ください。



▶ 今後の展望

JFEシステムズでは、従来よりユニリタ製品との連携を図っていましたが、今回の協業により、より一層の製品連携を行い、お客様にとって使いやすく、長く活用いただけるソリューションを提供してまいります。

※電子帳簿保存法
「電子計算機を使用して作成する国税関係帳簿書類の保存方法等の特例に関する法律」(国税関係帳簿書類(紙書類)のデータ保存を認めており、税務署に申請することで、納品書、請求書などの電子保管が可能になります。)

お問合せ先

JFEシステムズ株式会社 プロダクト事業部 営業部
TEL:03-5637-2207 Mail:fibrIDGE@jfe-systems.com

FiBridge II

検索



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
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

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 / 株式会社ユニリタプラス