

# UNIRITA

## Magazine

ユニリタマガジン

11

2017

### 新ビジネスコラム

ユニリタのスマートフォーメーションサービス第2弾  
攻めのITから入るデジタル変革  
(後編)

### 業務課題解決ソリューション

ユニリタが提供する17の  
業務課題ソリューションとは?

### 製品&サービス 最新ピック

地図(MAP)でセンサーデータを  
分析する(ANALYZE)Web サービス  
[MANALYZE]

### システム管理者の会

システム管理者の会  
賛同企業を募集しています。

### UNIRITAユーザ会

UNIRITAユーザシンポジウム開催決定!  
マネジメント研究会・中部ITフォーラムの開催予告

### パートナーカンファレンス

UNIRITAパートナーカンファレンス2017開催!



ユニリタ  
イメージキャラクター  
ホラン千秋

# ユニリタのスマートフォーメーションサービス第2弾 攻めのITから入るデジタル変革(後編)

10月号のユニリタマガジンではインフォメーションフローが企業にとって重要であることを説明しました。インフォメーションフローは企業にとって血液のような存在です。すべての情報をデジタル化して、その情報を企業内外に流通させることが来るべきAI時代に備えることとなります。そして、ユニリタのSmart Communication Platform(以下、SCP)は情報の流通を進めるために必要な機能がプラットフォームとして実装されています。今回はプラットフォームのコンセプトについてご紹介します。

## ビジネスプロセスを整理して デジタル化の是非を見極める

例えば、あなたの会社が製品やサービスを代理店経由で販売するしましょう。もちろん代理店は重要なパートナーですので、会社は専任の営業責任者や担当者をアサインします。この営業担当者はほぼ毎日代理店と連絡をとるでしょう。製品・サービスの提供側から代理店には、新しい製品情報や売れ筋情報が営業担当者を通して伝わります。一方、製品やサービスに関する問い合わせは代理店から営業担当者に伝わります。営業担当者はそれをヘルプデスクや保守部門、あるいは、開発部門に伝えるでしょう。そういう代理店が数百社もあれば、毎日数百の情報がそれぞれの担当者を経由して営業部長に伝えられます。営業部長はそれを整理し、関連する部門に伝えようとしても、部門や役割ごとに必要とする情報が異なるため重要な情報が欠落する恐れがあります。この場合、インフォメーションフローという血液循環がどこかで詰まり、問題を引き起こす可能性があります。

代理店と対面で会話をすることは重要ですが、この情報がすべてデジタル化したときの価値を考慮すると、代理店とのコミュニケーションをデジタル化するクラウドアプリケーション(以下、Webサービス)の開発を検討します。そしてその際に活用できる開発・運用のプラットフォームがSCPなのです。

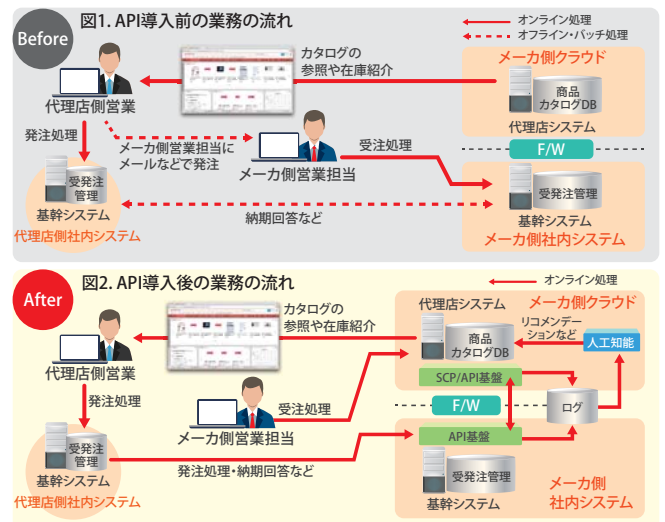
## SCPの特徴はデプロイメントの容易性と マイクロサービスによるカスタマイズ

代理店とのコミュニケーションを行うシステム(以下、代理店システム)をスクラッチ開発しては膨大なコストと時間がかかります。代理店システムは利用ユーザが他社の従業員となるため、運用も24×365や利用ユーザが急激に増えることを考慮したスケールアウトのアーキテクチャを構築しなければなりません。SCPでは「代理店システム」を構築して、代理店ごとにカスタマイズして提供(デプロイメント)することができます。つまり、SCPはWebサービスの雛形を作り、さまざまな代理店に提供し、運用することができるプラットフォームです。

SCPのもう1つの特徴は、SCP上で管理されているマイクロサービスが使えるところ。コミュニケーションにはメール、チャットを使った双方向のコミュニケーションもあれば、お知らせや掲示板といった一方のコミュニケーションもあります。また、最近では、動画を使ったコミュニケーションも頻繁に行われます。例として代理店の営業担当者への教育を、動画を用いたロールプレイング形式で実施できます。それらは、SCPの中でマイクロサービスとして定義されているため、Webサービスから必要に応じて利用できます。

## 先進企業はAPIで インフォメーションフローを進めている

最近のトレンドとして、先進企業はAPI(Application Programming Interface)で情報のやり取りを進めていき、APIエコノミーが確立されると言われています。企業はこのAPIを通して、取引先や社内のシステムを作るときに、さまざまな用途に応じてマイクロサービスを利用します。現在自社のシステムを公開していない会社も、近い将来、Webサービスを公開し、ビジネスを拡大することを考えています。



SCPにて提供されているマイクロサービスや既存システムとAPIで連携を行いながら新しいシステムを作るためには、ユーザ部門(事業部門)と情報システム部門が協力し、セキュリティを高めながら、Webサービスの構築を行わなければなりません。

APIには2種類の役割があります。1つ目は企業間(協力会社)と情報を交換する役割です。スーパーとメーカーがPOS情報をやり取りしたり、書店が出版社と本の売れ筋情報をやり取りするケースがありますが、これらがAPIとして連携することで、将来は人間の意思決定が入らずに人工知能が出荷指示を出したり、重版を決定したりできるようになります。これにより販売機会の損失を減らして、売り上げの拡大が見込めるでしょう。前述の「代理店システム」でも納期回答を行うAPIを使って、メーカーと直接繋がるすることができます。

2つ目の役割は企業内情報のやり取りです。企業間の情報流通を自動化できたとしても、企業内での情報流通が人手を介したものとなれば、そこには意思決定に最も重要なスピードが削がれてしまいます。前述の「代理店システム」で例えれば、営業や接客担当者が集めた顧客の声を、部門ごとに必要な情報を振り分け自動的に伝えることができます。例えば、代理店と営業担当がチャットでやり取りをしている情報を昨今話題のチャットボットが関連部署に自動的に伝えることができます。これはすべてのシステムがAPIで連携できていればのことです。



## ユニリタのSCPで提供されている マイクロサービス

SCPのマイクロサービスレイヤーとプラットフォームレイヤーには以下のようにさまざまなマイクロサービスが用意されています。

- ① 動画や画像に関するマイクロサービス  
(動画メディア管理・ビットレート変換など)
- ② チャットに関するマイクロサービス  
(参加者との間でスレッドを使い会話ができたり、参加者に対してお知らせを配信する、また、参加者同士でファイルの共有を行うなど)
- ③ 画像認識の人工知能 (モデルの作成、画像にタグ付するなど)
- ④ 課金サービス (課金管理やクレジットカードの決済機能など)
- ⑤ 認証サービス (OpenIDやSAMLを使った認証など)
- ⑥ ロケーションマイクロサービス  
(グループ会社のユニ・トランドのスマホアプリと連携して、位置情報が管理できる)

また、今後3rdベンダーのマイクロサービス(Sler/Clerやユニリタグループのマイクロサービス)をSCP上で利用できるようにすることを検討しています。例えば、帳票作成のマイクロサービスと連携すれば、代理店との間で請求書などを発行して、代理店と共有することも可能となります。

## ユニリタのSCPはセキュリティにも強い

ユニリタではAPIのセキュリティ強化をするために、API Proxyと呼ばれる、Gatewayを提案しています。API Proxyはログ収集機能があるため、誰がいつどんなAPIを使ってどのデータにアクセスしたかという履歴を管理しています。多くの場合これらはセキュリティ要件で必要となりますが、前回のユニリタマガジンで解説した、「インフォメーションフローから生まれたデータを活用して人工知能で意思決定を自動化する」ことができます。

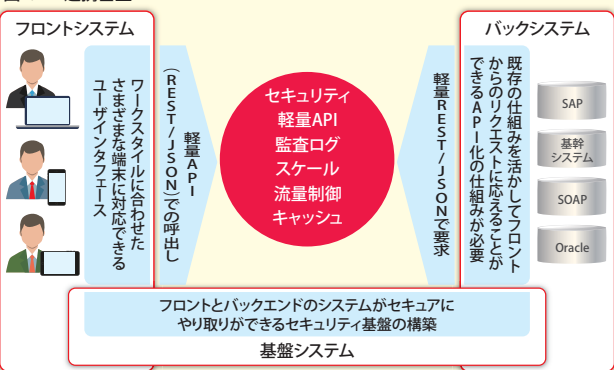
図3. ログを使ったデータ活用



SCP上のマイクロサービスを利用してお知らせ、ビジネスチャット、動画メディア管理などを使い代理店とのコミュニケーションをスムーズに行えるだけでなく、API Proxyを使って安全に基幹システムと連携し、商品マスタ、顧客マスタ、在庫情報、在庫引き当てなどのオブジェクトを「代理店システム」からオンラインで呼び出すことができます。

API ProxyではAPIで連携する方法、データベースで連携する方法、Webサービス(SOAP)で連携する方法などを用意しており、混在している環境でも、シームレスに利用できます。このようにシステムはすべて新規に構築するのではなく、既存のシステムを組み合わせながら新しい技術を加えて作る時代になりました。

図4. API連携基盤



## 攻めの運用と守りの運用

インフォメーションフローを確実に実行するためには、その仕組みを運用することが求められますが、運用要件をシステムに組み込むのは大変な時間がかかります。

また、攻めのITには従来の運用要件とは異なる考え方が必要となります。基幹システムでは利用ユーザ数、利用時間、データ量などを想定しあらかじめ運用計画や、障害時の復旧計画などを作成します。これは利用者がほぼ特定されているので、可能なことなのです。

攻めのITでは、ユーザ数や利用頻度が急激に増加し運用計画を立てることが難しくなります。特に、新しい取り組みを行う場合は、プロトタイプを作成し運用してみないと利用者を把握できません。攻めのITではこれらの課題を解決する運用方法が必要です。

### 攻めの運用と守りの運用

	攻めの運用	守りの運用
運用計画	計画が立てにくい	計画が立てやすい
スケールアウト・インの方針	オートマチックにスケールする	計画的にスケールできれば良い
HAの考え方	クラウドインフラの仕組みを利用。また、Dockerなどで復旧時間を最小限にする	BCPを考えてバックアップサイトを作る
サーバ	すべて仮想化	仮想と物理を使い分ける
運用手法	開発と運用の連携をDevOpsで行う	内部統制の立場から開発と運用を分離する
バージョンアップの考え方	週単位でのバージョンアップ Immutable Infrastructure <sup>注1)</sup> を使う	月単位や年単位のバージョンアップ。現行バージョンに対しての差分アップデート
開発とデプロイメント	新しい機能はすぐ適用して顧客満足度を得る	計画的なバージョンアップ
保守	24×365で稼働させながら保守を行う	年末年始やゴールデンウィークの休みに保守を行う

注1) Immutable Infrastructureとは: 不変なサーバ基盤のこと。一度サーバを構築するとそれに修正を加えないことを意味する。ソフトウェアの更新では現在の本番環境に対して、修正を加えたものだけを入れ替える更新方法をとることがあるが、この方法だと、開発と本番の作成手順が違うため、開発環境で正常に動作していたソフトウェアが本番環境では正常に動作しないときがある。

デジタル変革のサービスでは、システムはウォータフォール型で開発は行いません。システムの骨格をまず開発します。骨格ができれば、リリースを行い、ユーザに利用してもらいながら改善のサイクルを回します。

すなわち、Design→Build→Operation→Learnのサイクルを回すことで、サービスはユーザに受け入れられるシステムとして成長していきます。

今回は身近な例として「代理店システム」を取り上げて説明しましたが、SCP上に構築される「Webサービス」全般においてこの考え方は活用できます。

## 結論

最後に、前号より説明してきた、「攻めのITから入るデジタル変革」についてまとめます。

- ① 人工知能を使うならまずはインフォメーションフローを増やすことが重要
- ② インフォメーションフローはコミュニケーションの核となるプラットフォームで行う
- ③ WebサービスはSCPで用意されているマイクロサービスを使って Small Start Quick Winで構築を行う
- ④ 企業間、企業内のインフォメーションフローはAPIをベースにする
- ⑤ インフォメーションフローを進めてデータを集めて人工知能で自動化することで、売り上げの拡大が見込める
- ⑥ Design→Build→Operation→Learnのサイクルをアジャイルに回し、利用者に受け入れられるシステムとして成長させる
- ⑦ 攻めのITには攻めの運用を構築する

### 担当者紹介



執行役員  
デジタルサービス本部  
Be.Cloud部長

戌亥 稔

# ユニリタが提供する17の 業務課題ソリューションとは？

私は、1999年ユニリタ（当時：ピーコンIT）に入社以来、自社の製品・サービスを使用し、お客様の課題を解決する技術者として、プリセールスから導入支援に携わってきました。

昨今、その立場から日々の営業推進活動の中で、感じていたことがあります。それは、従来ユニリタにご相談いただく窓口はIT部門が中心でしたが、特にここ2、3年はユーザ部門へ移行してきているということです。

そこで、自身の経験に基づく「現場の勘」が正しいかを確認するために、市場調査データを調べてみました。

今回は、2017年にキーマンズネットが実施した、企業におけるITへの投資状況(図1)を活用しました。



図1. ユーザ部門独自のIT予算の有無/予算が存在する理由

出典：キーマンズネット「企業におけるIT投資状況」 <http://www.keyman.or.jp/at/30009539/>  
2017/04/13 注：出典元のURLは会員サイトになります。ご了承ください。

図1-1(上の表)をご覧ください。

ユーザ部門独自のIT予算の有無について尋ねたところ、31.8%の企業が「ある」と回答しており、昨年比3.9ポイントの上昇という結果でした。ここ数年確実に、ユーザ部門のIT予算は増え続けています。また、この中で特に着目すべきは、ユニリタのお客様の多くを占める、従業員数1000名を超える大企業です。なんと45.4%もの企業がユーザ部門で予算を持っていることがわかりました。

しかし、なぜユーザ部門で独自の予算を取られているのでしょうか。その結果が図1-2(下の表)にあります。この調査結果をみると、

IT部門がユーザ部門の業務を理解していない事やスキル不足などから、ユーザ部門のIT化ニーズにタイムリーに対応できないという現実があります。そのため、IT化ニーズをシステム要件に落とす所をユーザ部門側の予算で実施しており、多くの企業では、ユーザ部門側でIT化やシステム化のタイムリーな意思決定を実現することが企業競争力の向上につながると考えられていると推察されます。

また、システムのクラウド化、サービス化の加速により、ユーザ部門が容易にITシステムを導入することができるようになったことも、この流れを後押ししています。

一方、IT部門においては、仮に対応できる技術力を備えていたとしても、マンパワー不足でタイムリーに対応できないといった、厳しい台所事情も浮かび上がってきました。

## ● 企業競争力向上を目標に、 IT部門とユーザ部門の連携性を高めつつ、 業務課題をスピード解決する 「方法のひとつ」とは

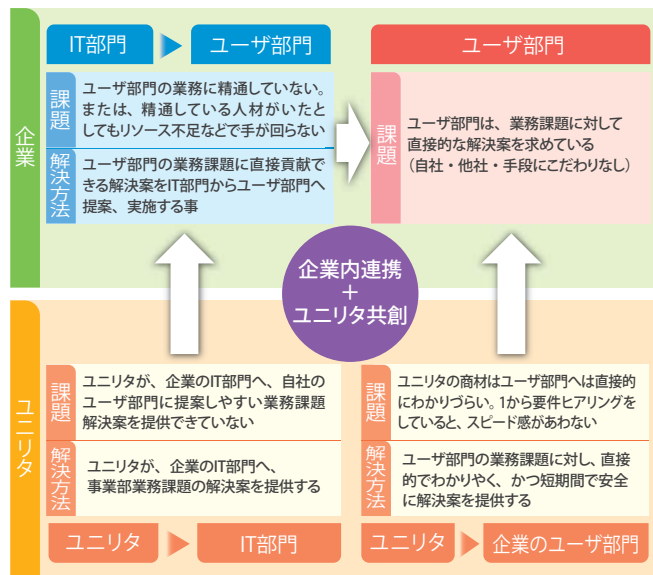


図2. 企業内における課題とユニリタが取り組むべき課題

市場調査レポートと、ユニリタのお客様事情を体系化すると図2のようになります。

ユーザ部門側は、業務課題を直接解決できる「解決方法」を求めています。言い方を変えると解決してくれれば企業内のIT部門でも、解決案を提示しているベンダーでもどちらでもかまわない、つまり手段は問わないともいえます。

一方でIT部門としては、業務理解の深化、スキル習得などユーザ部門の要望をかなえる解決案を提示できるよう日々努力するだけでなく、企業全体でみた際のITガバナンス、セキュリティの観点から事業部IT化が進むことで発生する、「シャドー IT化」、「データの散在化によるデータマネジメント」などのリスクに対応する必要があるため、手放しに事業部IT化を推進することは避けるべきだと考えています。

企業からみると「相談先のひとつ」であるユニリタにも課題があります。

ユニリタの商材でも大規模エンタープライズ向けの商材はミドルウェアが中心です。今までは企業の相談先がIT部門中心であったため、要件をひとつひとつお伺いし、時間をかけお客様の要望にそった解決案をご提案してきました。

しかし、先にお伝えした通り、ユーザ部門は業務課題に対しての直接的な解決案を求めます。それに対し、ユニリタは企業のユーザ部門が求める直接的、即効性のある解決案を提示できていませんでした。また、ユニリタは、IT部門に対しても、自社のユーザ部門に対する業務課題をIT部門から提案できるような直接的課題解決案の情報提供も十分に行えていませんでした。

そこで、ユニリタでは、まず、企業内でIT部門とユーザ部門の意思の疎通を図り共創する土壌を醸成する。そこにユニリタを含め

た3者で共創するために「課題解決に直結し」、「スピード感(短期間構築・短期間成果)があり」「共創を実現するもの」をかたちにする必要があったと考えました。

## ⇒ ユーザ部門の業務課題に対してユニリタが提供する17のソリューション

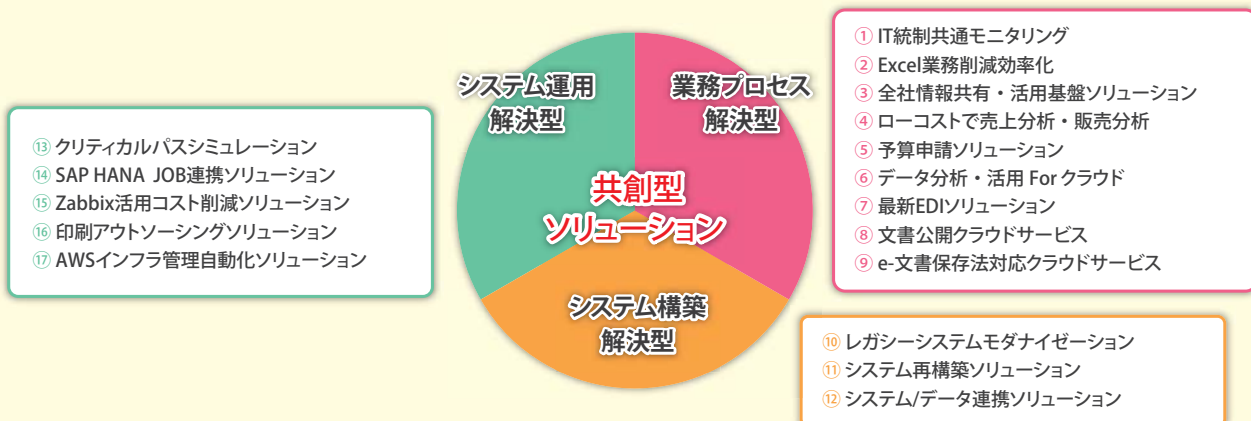
これらの課題を背景にユニリタでは、これまで積み重ねた経験とお客様の声を集約し、特に要望の高い業務課題を解決する17種類のソリューションを構築しました。データ活用からシステム運用の領域において、多くの企業で顕在化している課題と、個々の企業に存在している潜在的な課題の解決を視野に入れたソリューションの提供を推進します。

これは、一般的なソフトウェアベンダーに多いプロダクトアウト型のソリューションではなく、プロダクトの選定、導入支援から運用定着化までをカバーするお客様との共創型ソリューションで、多様化する業務プロセスやシステム開発・運用の場面で発生するさまざまな課題の解決を支援していくものです。

この支援を今後も続けることで、ソリューション自体を入れ替え、刷新していきたいと考えています。

次号よりこの17ソリューションの内容についていくつかご紹介していきます。ご期待ください。

### エンタープライズ企業向けの課題解決型17ソリューション



#### 担当者紹介



ITソリューション営業第一本部  
営業推進グループ  
グループリーダー

佐々木 勉



# 地図(MAP)でセンサーデータを分析する(ANALYZE)Webサービス「MANALYZE」

IoT(Internet of Things)が注目を集め、多様なデバイスから取得されるデータの活用意識が高まる中、ユニリタは移動体向けセンサーデータの可視化・分析サービス「MANALYZE」(マナライズ)の提供をはじめました。これは、ユニリタがこれまで得意としてきたデータ活用の技術と、グループ会社であるユニ・トランドが培ってきた移動体(バス・タクシー・トラックなど)事業におけるノウハウを組み合わせることにより生み出されました。

MANALYZEの最大の特長は、センサーから取得された大量のデータを、地図を用いたインターフェイスで分析することであり、数値だけではなく、エリアごとの特性などと照らし合わせることで、新たな気づきを得ることをねらいとしています。今回は路線バス事業でご利用いただくケースを踏まえてご紹介いたします。

## 「スモールデータの限界」

これまで、路線バス事業において、日々の利用者数を把握することは非常に困難なものとしてきました。特にICカードの利用が進んでいない地域では、現金や従来からの紙の定期券の利用が主流であるため、実際にどの系統、どの停留所で利用者が多いのか(少ないのか)をデータとして取得することができません。そのため、市民が本当に必要とする路線やダイヤを提供するためには、実地調査やアンケートなどの数少ない情報に頼らざるを得ませんでした。例えば、「電車からの乗り換えに間に合うよう、停留時間を長くしてほしい」というアンケートの声に応じて停留時間の長いダイヤに変更したところ、多くの利用者から「そんなに待っていたら遅刻してしまう」という反対の声があがりました。

このように一部の利用者の意見やアンケートなどの少ないデータを元にした分析には限界があり、誤った判断を導いてしまう危険性を孕んでいます。

## 「センサーデータを地図上で俯瞰して実態を分析」

分析の基本は全体の傾向を知り、その中で特異値(異常値)を見つけることから始まります。そして、データ上見つかった異常値に対して、「なぜそのような値を示すのか」という仮説を立て、検証を行います。

路線バスの場合、特定の曜日・時間帯に、特定の停留所で利用者が多く見られるといったケースが挙げられます。バスなどの移動体から取得するデータを分析する場合、「なぜ」の根拠がエリアの特性(周辺施設利用者の多寡、道路の混雑など)に紐づくことが非常に多く見られます。例えば、これまであまり利用されることのなかった「〇〇倉庫前」という停留所が、あるときを境に利用者数が増大したことがありました。〇〇倉庫の利用者数が一気に増えることは考えづらい…。この異常値に対して地図を用いて可視化したところ、停留所の近くに新しい病院が設立され、そこを利用する人々が増えたことから、停留所の利用者数も増えたことがわかりました。

こうした事実を踏まえて、路線、停留所、ダイヤなどを見なおすことで、より多くの利用者が本当に求めるバスを提供することができるようになります。

## 「MANALYZEの機能・特長」

MANALYZEは地図を用いたインターフェイスによる可視化機能に加え、よく使うデータをExcel形式で出力することも可能です。新しく得た気づきから、詳細を把握することで、一連の分析を行います。

今回ご紹介したケースは路線バス事業でご利用いただくケースですが、今後は物流事業向けなどのバリエーションや、AIを用いたシミュレーション機能などを展開していきます。

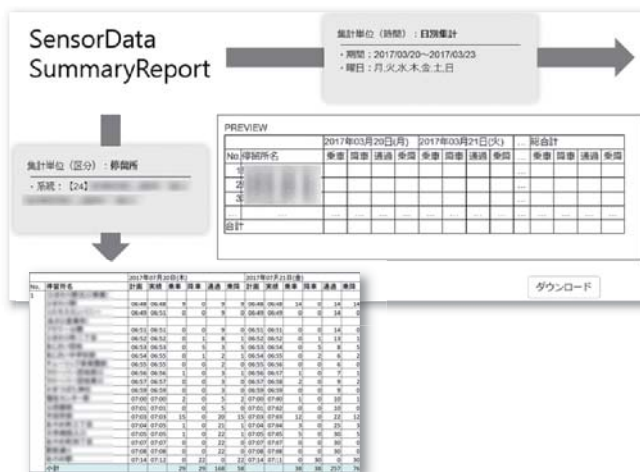
### 機能① 地図インターフェイスによる可視化

Google Mapを用いたインターフェイス上に可視化対象となるオブジェクトをマッピングします。路線バス事業でご利用いただくケースでは、停留所と系統を表示しています。



### 機能② サマリーレポート出力(Excel)

センサーデータを集計したものをExcel形式で出力します。



### 担当者紹介



デジタルサービス本部  
データアナリティクスグループ  
左近 優和

## システム管理者の会賛同企業を募集しています。

システム管理者の会は、システム部門の皆さまを応援していくことを活動の指針として掲げています。例えば、認定講座や各種イベントなど人財育成活動や、システム管理者の方に対する「感謝の気持ちを広める」活動を行っています。

システム管理者の会「賛同企業」は、これらの趣旨に賛同いただき、システム管理者の技術力やモチベーションの向上、および取り巻く環境の改善を行います。当会とともに活動いただける企業のご参加をお待ちしております。

SysAdmin's  
Group



### 活動紹介として「システム管理者アワード」を開催しています。

各企業がシステム管理者の活躍を表彰する活動を「システム管理者アワード」と称して情報を集めています。

いただいた情報は、システム管理者の会ポータルサイトで情報発信し、業界全体へ活動の普及を目指します。お気軽にご連絡ください。



詳しい情報はこちら

<http://www.sysadmingroup.jp/sandoukigyo.html>



UNIRITA  
ユーザ会

## UNIRITAユーザシンポジウム開催決定！ マネジメント研究会・中部ITフォーラムの開催予告

**開催案内** 2018年3月1日～3日開催  
「第35回UNIRITAユーザシンポジウム」案内

今年度も、福岡（ヒルトン福岡シーホーク）での開催が決定しました。

ご参加された皆さまから多くのご好評の声をいただいた福岡でのUNIRITAユーザシンポジウムですが、今年度は昨年度にも増して開催内容をグレードアップし、ユーザのための有益なシンポジウムとなるべく、より一層の発展をしていきたいと思いますので、皆さま、ぜひご参加ください。

UNIRITAユーザシンポジウムをよりお楽しみいただけるよう、UNIRITAマガジンでは次号から「福岡特集」を掲載します。天神、中州のグルメスポットや福岡観光スポット、お薦めのお土産などを皆さまにご紹介します。

### UNIRITAユーザシンポジウムとは？

毎年3月に開催している、UNIRITAユーザ会最大のイベントで、会員相互の情報交換の場として、毎年熱い盛り上がりを見せます。

最新のITトレンドやユーザ事例に触れていただくとともに、全国の各研究会より1年間の研究成果を発表いただき、優秀な活動を表彰しています。

発表いただく研究のテーマは、ユーザの皆さまのアンケート回答をもとにシステム運用と情報活用の中から旬なキーワードや定番のテーマなどから例年30テーマほど選ばれています。これらの多様な研究テーマについて、年齢、業種ともに異なる研究メンバが集い、1年間研究してきた研究成果の集大成を発表する場となります。

参加メンバは研究発表を通じ、1年間の成果と自身の成長を上司へにアピールし、上司の方は部下の成長をその目で確認できる貴重な場でもあります。

お申し込み

11月上旬よりUNIRITAユーザ会ホームページにて  
受付開始となります。  
<http://www.uniritauser.jp/>



**11月17日開催**  
「第140回マネジメント研究会・  
第44回中部ITフォーラム合同開催」  
の開催予告

このイベントでは、中部テレコミュニケーション株式会社様（略称：CTC）の「データセンター名古屋丸の内」の見学とクラウド・IoTソリューションに関する講演を実施します。

CTC データセンター名古屋丸の内は、中部地区最大級の都心型ハイスpekデータセンターです。特徴として、高水準の耐災害性、高信頼の電源設備、高効率空調設備、自営の光ファイバーを用いた大容量のネットワークなど厳重なセキュリティが挙げられます。

東日本大震災後に建設された都市型のデータセンターとして2014年にオープンし、多くのお客様に利用されています。

参加人数に限りがあります。興味のある方は、ぜひご参加ください。



# UNIRITAパートナーカンファレンス2017開催!

平成29年10月10日(火)

10月10日(火)に品川シーズンテラスカンファレンスにて、パートナー様向けイベント「UNIRITAパートナーカンファレンス2017」が開催されました。47社97名のパートナー様にご参加いただき、盛況のうちに閉会することができました。ご参加いただいたパートナーの皆さま、誠にありがとうございました。

イベントは、講演を中心とした第1部と、パートナー様への感謝とお互いの情報交換の場とした懇親会の第2部という構成で開催されました。それでは当日の開催風景をご紹介します。

## 当日のアジェンダ

第1部の講演ではユニリタパートナービジネスの取り組み・製品情報、新ビジネスの紹介に加え、アライズイノベーション株式会社 清水様によるAIRead協業をご紹介します。アライズイノベーション株式会社では、データ入力支援OCR「AIRead」にてデータ化された情報と、既存システムとの連携において、ユニリタのETLツール「Waha! Transformer」を活用した協業モデルをご提供いただいております。

### パートナー様と共創・実現する エコシステムに向けて

代表取締役 社長執行役員 北野 裕行



### パートナー様と共にビジネスを 創造するソリューション モデル化と製品開発

取締役 常務執行役員 プロダクト事業本部長 秋山 泰



### ユニリタパートナービジネスの取り組み

ITソリューション営業第二本部  
パートナービジネス部長 金子 紀子



### ユニリタのデジタルマーケットへの取り組み

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



### AIReadとユニリタ社との協業のご紹介

アライズイノベーション株式会社 取締役 COO 清水 真様



## 優秀パートナー様表彰

第2部の懇親会では、パートナー様同士の情報交換の場としてだけでなく2016年度から2017年度上期に活躍されたパートナー様を表彰させていただき、盛況のうちに終了することができました。

年間総合売上No.1賞	TIS株式会社 様
年間オープン系 製品売上No.1賞	株式会社日立ソリューションズ 様
売上伸び率No.1賞	株式会社オービック ビジネスコンサルタント 様
年間協業モデル 売上No.1賞	都築電気株式会社 様
新規協業モデル賞	株式会社東計電算 様
新規協業モデル賞	情報技術開発株式会社 様

## 正規パートナー様が93社になりました!

2015年4月ユニリタがスタートし、正規パートナー様は93社、パートナー様との協業モデルは35を超えました。

ユニリタでは

基幹パッケージ  
パートナーとの  
協業

マイグレーション  
パートナーとの  
協業

業界特有サービス  
提供パートナーとの  
協業

などといったお客様の業務課題を“直接解決”するソリューション提案を目指し、パートナー様と一体となり他社にはないユニークな価値をお客様に提供できるよう活動しています。

2017年4月には西日本のビジネス強化に向けて株式会社ユニリタプラスをスタートしました。今後ともパートナーの皆さまを選んでいただけるユニリタを目指して活動してまいりますので何卒よろしくお願ひ申し上げます。

## ユニリタと新しいビジネスモデルを作りませんか?

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。弊社との協業モデル構築にご興味がありましたら、お気軽にご相談ください。

弊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



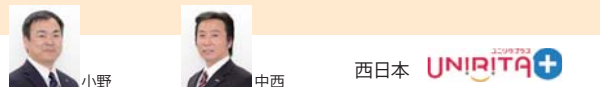
### ユニリタ

- 新規需要と関連性が高く、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

### メンバー紹介



東日本 UNIRITA



西日本 UNIRITA+

## UNIRITAマガジンをご覧のお客様へ

パートナー様との協業モデル=解決策を弊社Webサイトにアップしていきますのでご期待ください。公開時にはWebサイトをはじめUNIRITAマガジンにも情報を掲載していきますので、ぜひご覧ください。(随時リリース予定)



# 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 名古屋西区名駅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

※ 本誌掲載の会社名、製品名は各社の登録商標または商標です。

※ 掲載されている内容については、改善などのため予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。

© UNIRITA Inc. 2017.11 MG-1711-2000-1