UNIRITA Magazine

ユニリタマガジン

2-3
2018

ユニリタ
イメージキャラクター
ホラン千秋

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4弾
運用レスが拓く デジタルトランスフォーメーション

業務課題解決ソリューション

まだ先の話だからと油断できない! EDIへの影響と対策
～ 2024年問題をどう乗り越えるか～

製品&サービス最新トピック

業務量定点観測ソリューション
働き方改革を成功に導くのは“業務の可視化”

システム管理者の会

職場で感謝の気持ちを伝えていますか?
～「システム管理者アワード」に参加しましょう～

UNIRITAユーザ会

第35回UNIRITAユーザシンポジウム
プログラムのご紹介

パートナー様ご紹介

第35回UNIRITAユーザシンポジウム
出展パートナー様一覧

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4弾

運用レスが拓く デジタルトランスフォーメーション

デジタルビジネスにおけるITサービスマネジメントの必然性から
これからのIT部門のあり方、デジタル変革へのアプローチを解説します。

先の読めない時代の戦略、デジタルトランスフォーメーション（DX）

企業経営にとって現在は、外部環境（環境問題や少子化、グローバル化、急速なIT化の進展など）や内部環境（高齢化、働き方改革など）の事業環境の大きな変化から、先の読めない時代と言われています。

そんな中、企業は、新たなるビジネスの創出、既存のビジネス強化を模索しています。経営層・事業部によるアプローチが進み、IT部門にも新しい役割やリテラシーが求められています。

デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation、DX）
「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念。2004年にスウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が提唱したとされています。
昨今の企業のデジタル化におけるアプローチとして、デジタルトランスフォーメーションが注目されるようになりました。

【企業の成長戦略に対して、IT部門として何ができるのか】

業務効率化の視点（これまでの価値） 生産性向上、コスト削減、 ワークスタイルの変革	売り上げ拡大の視点（デジタルビジネス） 事業拡大への直接貢献、 競争力の源泉
・業務のシステム化、ワークフロー化	・デジタルサービスの提供による収益向上
・ペーパーレス	・新技術の活用による市場創出
・モバイルデバイスの活用	・デジタルマーケティング
・自動化、SaaS、クラウド活用	・顧客コミュニケーションによる販売機会拡大
・システムマネジメントの効率化	・リードタイムの削減による生産性向上
DXによる、ビジネス情報のデジタル化と有効活用、新技術による事業活動への直接・間接貢献	

企業のデジタルビジネスへのシフト

実際に当社がご支援しているお客様においてもIT（デジタル）を活用したビジネスへの急速なシフトが進んでいます。

実際の事例として、「カスタマーサービスの付加価値向上および差別化に向けた、サービス提供/管理プロセスの統合、各種情報のデジタル化と融合」、「その活用によるQCDの向上」、「自社のコンテンツやノウハウを活用したプラットフォーム事業やWEBサービスの提供による事業拡大」、「自社サービスビジネスの提供構造を整備（DX）し、競争力の強化」などがあり、以下の背景が考えられます。

・企業のビジネスモデルが「モノ」から「ITサービス」に変化
・IT（デジタルビジネス）による自社商材の差別化、付加価値の向上
・事業部門がITサービスを活用するにあたってのIT管理の必然性

デジタルビジネスの前提、サービス化

デジタルビジネスの提供にあたってはビジネスの「サービス化」が前提となります。

これまでのビジネスモデルをDXによって拡大する支援型と、ITで事業を行う直接型のデジタルビジネスがあります。

・支援型：請負・製品販売型ビジネスにおける、付加価値を提供するサービスの高度化
・直接型：自社の商品やプロセス、コンテンツを、サービス化して提供する

いずれにしても、「サービス」という概念を明確にし、サービスカタログおよびその品質指標（SLA）でそのサービスを明確にすることが必要です。顧客がサービスカタログに記載されたサービスを利用することで価値を享受することができることが重要です。

【受託型ビジネスとサービス型ビジネスの違い】

項	項目	受託型ビジネス	サービス型ビジネス
1	ビジネス形態	特定顧客から受注、納品（納期有） 対価：納品検収後一括支払い	多数の顧客に継続的にサービスを提供 対価：利用料として期間支払い
2	ビジネスモデル	顧客ニーズに応じて構築 製品の販売（販売と対価） 成果物の納品にて完了（有期型） RFPによる、個別提案	サービスごとに事業モデルの設計 市場ニーズへの対応 継続的なサービス成長が必要（無期型） マーケティング、標準提案
3	契約形態	個別見積、請負（期間あり） 契約書に基づく成果物作成、納品	価格表に基づくサービス対価（月額等） サービスカタログ、SLAに準拠
4	スケーラビリティ	1件ごとの対価	サービス事業規模に応じて拡大可能
5	管理手法	プロジェクトマネジメント	サービスマネジメント

企業のDX/デジタルビジネスによる事業拡大に向けた課題

企業がデジタルビジネスにアプローチする場合は、守りと攻めの両面があります。

「守り」における課題は、事業部門、IT部門のいずれの場合においても、リソースの不足があります。リソースとは一般的にヒト・モノ・カネなどの測定できるものです。さらにケイパビリティ（能力）の課題があります。ITリテラシーはもとより、プロセスの成熟度などの組織力を向上させるとともに、これまでのマネジメント手法に加えて、管理対象の拡大や手法の変革も必要になります。

「攻め」においては、デジタルサービスを実現するための新たな「仕組み：マネジメントシステム」が必要になってきます。システムとは、個別のITシステムのことではなく、サービスを提供するための一連の「仕組み」を指します。プロセスやデータ、リソースとケイパビリティも含めた考え方の変革が必要になります。攻めと守りの両面においてDXを推進することにより、デジタルビジネスによる事業拡大が可能になるのです。

当社では、デジタルビジネスによるお客様の事業拡大における、以下の2つの課題に対する対策を提供しています。

・守りにおける課題：
リソースとケイパビリティの確保⇒運用レスアプローチ
・攻めにおける課題：
デジタルサービスを提供するための「仕組み」⇒　「D+SMS」

解決策①：運用レスアプローチ

ユニリタグループは、IT部門がITによる事業への貢献を目指すアプローチとして、2013年から「運用レス」をコンセプトにお客様にご提案してきました。

運用レスとは、お客様のIT部門の業務において、標準化され、コモディティ化したノンコアの「運用」をレス（削減）することにより、より付加価値の高いコア業務へとシフトするアプローチです。

IT部門が保有するリソースとケイパビリティを「価値分析」し、持つべき資産（コア業務）を明確化します。リソースのシフト、投資すべき領域を明らかにし、事業貢献を目指すものです。当社はこれまでの運用業務に対して、アウトソーシングや業務の自動化、プロセス見直しによる業務改善のアプローチをご提案、ご支援してまいりました。

運用レスの「深化」

これまでの運用レスは、IT部門のアプローチを対象としてきました。

しかし、企業としてのDXへの取り組み、事業部門におけるデジタルビジネスへの参入の中で、そのスコープや手法を拡大することが必要になってきました。

⇒リソースのシフトと管理手法の変革

アウトソーシング/ベンダマネジメント手法の確立、ノンコア業務のアウトソーシングだけでなく、コア業務に対し戦略的にクラウドサービスを利用する場合もあります。つまり、対象ベンダの拡大にともないベンダマネジメントの確立が必要になります。

⇒環境変化　新技術の活用（クラウド利活用、IoT、AI、自動化、効率化）

運用対象となるシステムがオンプレミスからクラウド化されるだけでなく、サービスそのものの利用によって運用業務を省力化するためには管理プロセスが必要になります。

AI、IoT、RPAなどの新技術の活用により自動化領域の拡大、業務効率化を推進します。

⇒従業員のワークシフト

リソース（要員）とケイパビリティをシフトします。スキルセットだけでなく顧客視点への変革、モチベーションアップが必要です。さらに働き方を変革することも求められ、教育・トレーニングだけでなく、経験を積む場を作る、モバイルなどの働く環境の変革アプローチが必要です。また、事業部におけるITリテラシーの向上などの新たなアプローチも行います。

解決策②：サービス提供の「仕組み」デジタルサービスマネジメントシステム

デジタルビジネスにおける、サービス提供の仕組みは、これまでの「運用」領域の設計だけでなく、ビジネスモデルにかかる情報の明確化、ステークホルダ/サービスカタログなどの整備、新技術の活用など、まさにDXのアプローチが有効と言えます。

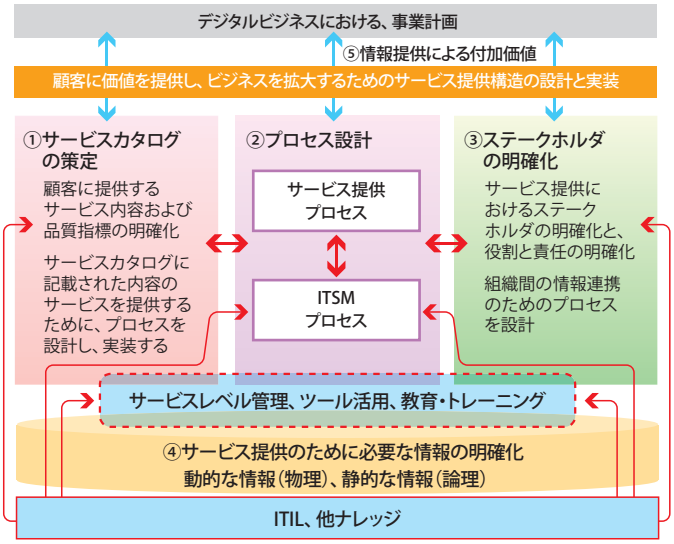
デジタルビジネスにおいては、サービス化が必須であり、いかに効率的に管理し、事業貢献するかがポイントです。そのために、ITSMは欠かすことができない専門技術です。

当社では、デジタルサービスを提供するための「仕組み」として「デジタルサービスマネジメントシステム」（Digital Service Management System：以降D+SMS）を開発しました。

「D+SMS」は、デジタルビジネスにおけるITSMを実現するシステムです。ITシステムやツールだけでなく、プロセスやルール、ドキュメント体系や人の要素も含めた「仕組み」として構築します。

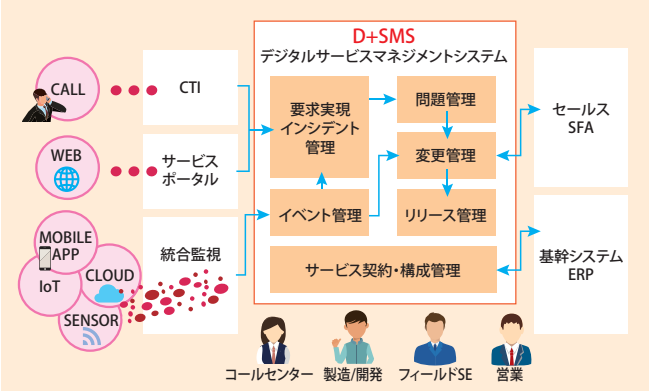
【アプローチ方法概要】

① サービスカタログとサービスごとのサービスレベルを明確化します
② プロセス設計：サービス提供プロセスとマネジメントプロセスの設計を行います。管理指標を明確化しツールによって収集できるようにします
③ デジタルサービスにおける、ステークホルダを明確化します。事業部や関係者のITリテラシーの向上を図ります
④ 情報をデジタル化する方法や、情報の活用方針について、検討・決定します（静的情報と動的情報）
⑤ 提案活動や情報提供を行います。情報を活用し、ビジネススピードの向上、データ分析・活用によるマーケティング活動を推進します



「D+SMS」実際のコンタクトセンターにおける適用事例

例えば、営業、フィールドサポート、コンタクトセンターなど、顧客接点における全ての活動を整合させ、サービス満足度の向上、リピート率の向上、サービスコストの適正化を推進します。



おわりに

これからのIT部門は、より一層、企業の事業拡大に貢献するための役割を担う必要があります。

企業のビジネスモデルを理解し、顧客視点を持って、事業貢献、デジタルビジネスの推進、サービス化のアプローチを支援していかなければなりません。経営層・事業部から求められるIT部門になるためのアプローチを続ける必要があります。

当社はITSMの専門企業として、貴社のデジタル変革をご支援いたします。

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

業務課題解決
ソリューション

まだ先の話だからと油断できない！ EDIへの影響と対策 ～2024年問題をどう乗り越えるか～

EDIの2024年問題に関する方針がより具体的になってきました。NTTの発表によると2024年から1年間で固定回線からIP網への移行が計画されています。

現在、固定回線でEDI業務を実施している企業は「まだ先の話だ」と先送りにしていると後々大変なリスクを負うことになります。

今回は、EDIを利用している企業の多くが「潜在的に抱える共通課題」を踏まえ、解決方法をご紹介します。

2020年問題から2024年問題へ ISDN回線廃止に伴うスケジュールがより鮮明に

情報サービス産業協会（以下、JISA）EDIタスクフォースの最新の発表(2017年11月)によると、NTTが長年対応していたISDN回線サービス「INSネット」の「ディジタル通信モード」が、公衆交換電話網（PSTN）の維持限界により廃止し、IP網に切り替える具体的なスケジュールが発表されました。それによると、移行は2024年1月(予定)から順次開始し、2025年1月に完全移行を完了する予定とあります。

日本型EDI(電子商取引)は、1970年代よりB2Bビジネスを中心に、系列企業間のオンライン取り引きにより誕生しました。その後、社内外ネットワーク通信網の発達、インターネットの隆盛を経由しクラウド時代にいたる現代までに、さまざまな通信手順が生み出され、多様な進化を遂げてきました。JISAによると、現在、日本でEDIを利用している企業は、30万～50万社と言われています。

一方、長年、日本経済を支えてきた企業の多くは、今回、NTTが廃止を想定しているISDN回線上でしか利用できないJCA,全銀,全銀TCP/IPなどの通信手順（以下、レガシーEDI）を利用している実態があります。

レガシー EDIを利用している企業にとって、このISDN回線廃止の問題はひと昔前まで「EDIの2020年問題」として大きな課題となっていました。

JISAによると、企業が本対策にかける費用は3,000億円～5,000億円にものぼると言われています。

しかし、この課題は2017年4月6日にNTTから、ISDNの提供終了を2020年度後半（2021年初頭予定）から2024年初頭に後ろ倒しすることが発表され、さらに前述した通り2025年1月に完全移行完了予定との発表があったことから、「まだ先の話だ」と検討を先延ばしにしているレガシーEDI利用企業が多くいるようです。

しかし、ユニリタは、レガシーEDIの対応は早ければ早いほど得策と提言します。その理由として、ユニリタへのお客様からの問い合わせが増えるにつれて、EDIを利用している企業の多くが、「潜在的に抱える共通課題」があると判明したからです。

多くの企業が潜在的に抱える共通課題

・潜在的に抱える共通課題1

相次ぐ法改正の対応、ソフトウェア、ハードウェアのEOSとの関連性

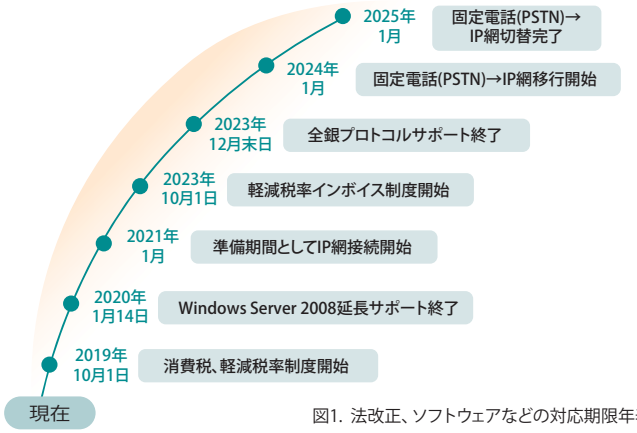


図1. 法改正、ソフトウェアなどの対応期限年表

レガシーEDIの対応を検討している企業が抱える喫緊の課題として、消費税増税に伴う軽減税率対応があります。

軽減税率（複数税率）とは、特定の品目の課税率を他の品目に比べて低く定めることをいいます。日本では消費税率を10パーセントに引き上げる際、低所得者対策として食料品や新聞などが軽減税率（複数税率）の対象品目となり、税率は8パーセントのまま据え置かれることになっています。多くの企業が、この2つの税率に社内システムを対応させる必要があります。

また、「その次の対応」としてWindows Server 2008の延長サポート終了があります。一世代前のWindows Server 2003からWindows Server 2008の入れ替え時は32bitOSから64bitOSへの変更ということもあり、アプリケーション改修などに大幅なコストが発生しました。今回は前回ほどのインパクトはありませんが、それでもアプリケーションが使用しているプログラムの種類によっては動作が保証できなくなるものもあります。

その他、自社システムで利用しているハードウェアやソフトウェアのリプレイスや保守切れなど、お客様環境に依存する変化が発生する度に、EDI対応を併せて検討しなければなりません。

・潜在的に抱える共通課題2

基幹系システム・周辺システム老朽化課題との関連性

レガシーEDIを利用している企業の多くは、並行して基幹系システムや周辺システムの老朽化対策も課題に抱えています。メインフレーム・オフコン・Windows Server 2008などを利用している企業は、ハードウェアやソフトウェアの保守切れに伴い対応が必要です。一般的にネット記事などで説明しているEDIシステムは「他企業⇔自社へデータを授受・通信する部分」の課題が中心です。しかし、基幹系システムの刷新となると上記のほかに「EDIシステム⇔基幹系システムへのデータ授受・フォーマット変換」が存在します。EDIシステムでは、業界標準のフォーマット変換や通信規約などは標準化されますが、基幹系システムは企業によって千差万別です。よって、「EDIシステム⇔基幹系システムへのデータ授受」には、データフォーマット変換要求が必ず発生します。

また、複数の通信手順や取引先数の増減が多い企業にとっては、別の課題が存在します。長年稼働している基幹システムや周辺システムには、COBOLやVBなどの「レガシープログラム」が多くあり、さらには仕様を理解している人員の属人化と高齢化が早急に取り組むべき課題となっています。対策として、「レガシープログラムの置き換え作業」と共に、「IT業務ノウハウ・技術を若手に継承していく」という課題を同時にクリアしていく必要があります。(図2参照)

EDIシステムと基幹システムが抱えるこれらの共通課題を正確に把握した上で対応計画を検討しなければ、基幹系再構築が完了しレガシーEDIの対応が完了したと同時に、すぐに次世代EDIへのプログラム対応といった作業の二度手間が発生します。

・潜在的に抱える共通課題3

人材不足によりEDIシステム対応ができなくなる可能性

現在、日本は政府が働き方改革を推進しているように、慢性的な人材不足に陥っていますが、IT人材も例外ではありません。

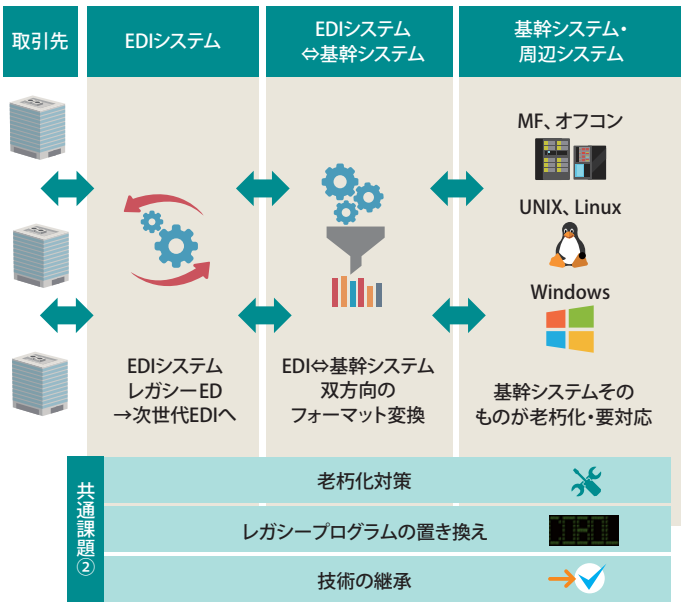


図2. EDIシステム⇔基幹システム・周辺システム間の連携イメージ図

ユニリタは、EDIシステム構築・運用に強いパートナー企業と協業しています。これらの企業によると、今回のISDN期限延長により対応を先延ばしにした企業が、2024年を期限とした計画に変更することで、2023年度に依頼が集中し深刻な人材不足に陥り、折角ビジネスの依頼があってもお受けできない可能性があると警告しています。

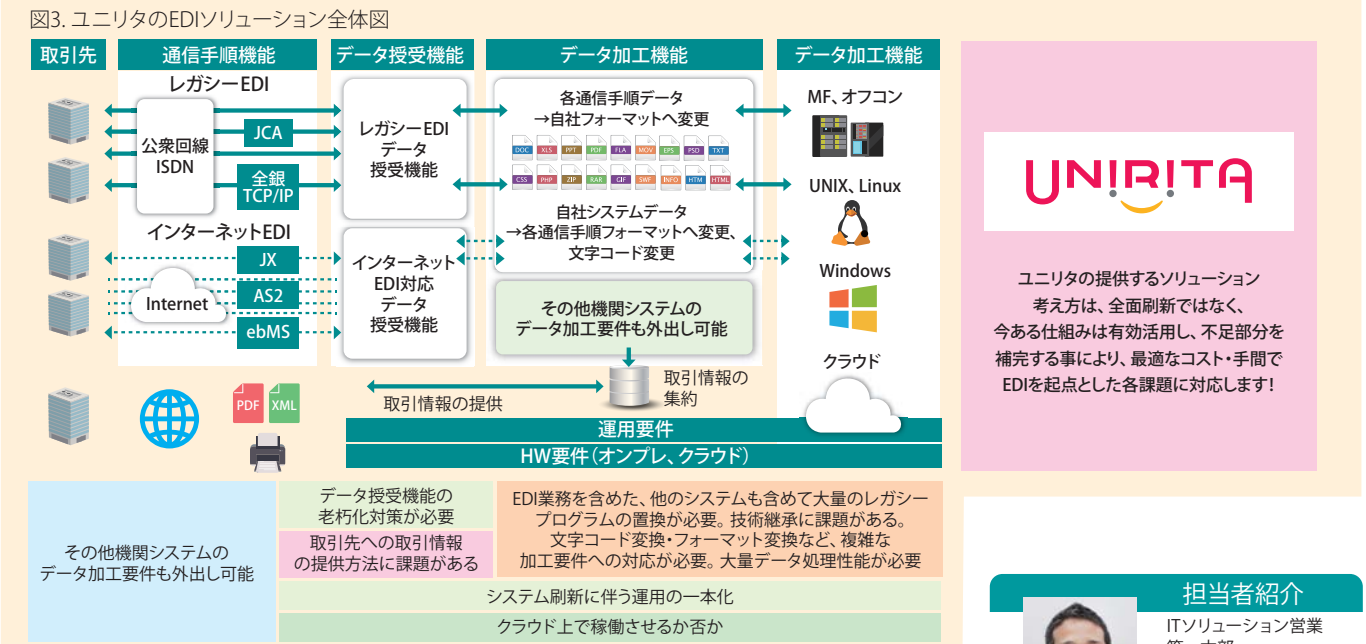
EDIの2024年問題対応は早期の実装を

以上の理由により、ユニリタでは、EDIの2024年問題に対する対応は「潜在的に抱える共通課題」を想定し、関連システム全体の点検を開始し、早期にシステム化を完了させることを推奨します。

ユニリタは、EDIはもちろんのこと、今回お伝えした「多くの企業が潜在的に抱える共通課題」に対応するソリューションを持っております。(図3参照)

是非お気軽にお声がけいただければ幸いです。

図3. ユニリタのEDIソリューション全体図



UNIRITA

ユニリタの提供するソリューション
考え方は、全面刷新ではなく、
今ある仕組みは有効活用し、不足部分を
補完する事により、最適なコスト・手間で
EDIを起点とした各課題に対応します!

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

製品＆サービス紹介
最新トピック

業務量定点観測ソリューション
働き方改革を成功に導くのは“業務の可視化”

働き方改革においては、まず現場の業務量把握が不可欠です。残業削減、RPAによる自動化、システム再構築による効率化、いずれにしても「現場の業務のどこに目を付けるか？」がポイントになります。働き方改革の本来の狙いは、社員がイキイキと働けるような労働制度・企業文化・職場環境を作り、労働生産性を高めることであり、一朝一夕にできることではありません。同じ打ち手でも効果が出るかどうかは企業によって異なります。さまざまな施策を試行錯誤しながら中長期に取り組む必要があります。この過程では業務量の観測を定期的に行い、施策の成果を確認して学習サイクルを回すことが効果的です。当社の「業務量定点観測ソリューション」はこれを簡単に・短期に・無理なく継続的に行うことができるツールとサービスをセットにしたソリューションです。

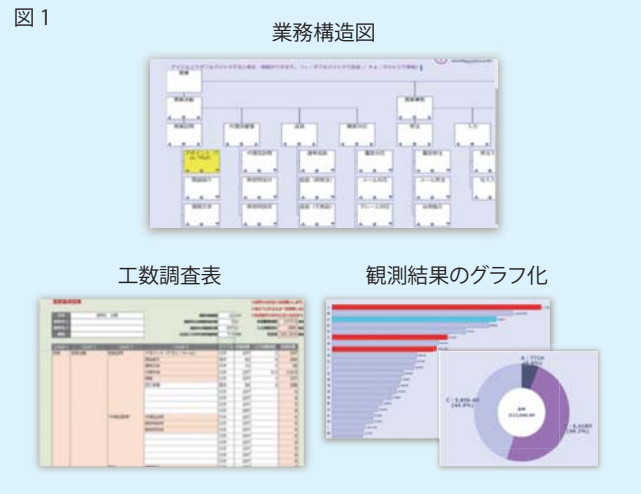
業務棚卸と工数調査

本ソリューションでは、さまざまな種類の業務テンプレートが用意されています。お客様（組織の上長）は自部門にマッチする業務テンプレートを選択し、それを自部門の業務内容に応じて追加・変更・削除するだけで、約2時間もあれば「業務構造図」のたたき台が完成します。「業務構造図」から「工数調査表」を出力し、エクセル形式で部下に配布、自分のやっている業務に年間（または月間）どのくらいの時間がかかっているかを回答させ、回収します。「工数調査表」では「業務構造図」に定義されていなかった業務をやっていれば追記することもできます。ある業務が存在すると思っていたのに誰も時間を入れてこなければ、その業務はもうないのだということにも気づきます。このように上長と部下が「工数調査表」を介して1～ 2回の質疑を交わすことで、現実に沿った、効率の良い業務の棚卸と工数調査を完了することができます。所要期間は約2週間～1ヶ月です。

観測結果の評価

工数調査の結果を本ツールに取り込むと、どんな業務にどれだけの時間がかかっているのかが役割・職制・社員別にグラフ化されます。上長の判断によりそれぞれの業務に対して「A: 専門性が高い」「B: 中間」「C: 誰でもできる」という区分を与えることにより、「管理職の仕事の70%はルーチンワークである」「専門性の高い業務の6割を派遣がやっている」「ある一人の社員にしかできない仕事が全体の20%存在する」「正社員・派遣・外注が同じ仕事をしている」「縦割りのシステム間を人手で繋ぐ仕事に多くの時間が割かれている」「定例的な会議に月何十人日も費やされている」等に気づきます。人員配置と役割分担が適切でない、形骸化し不必要な会議や業務が続けられているという、薄々わかっていたことが定量的に説明できるようになります。(図1)

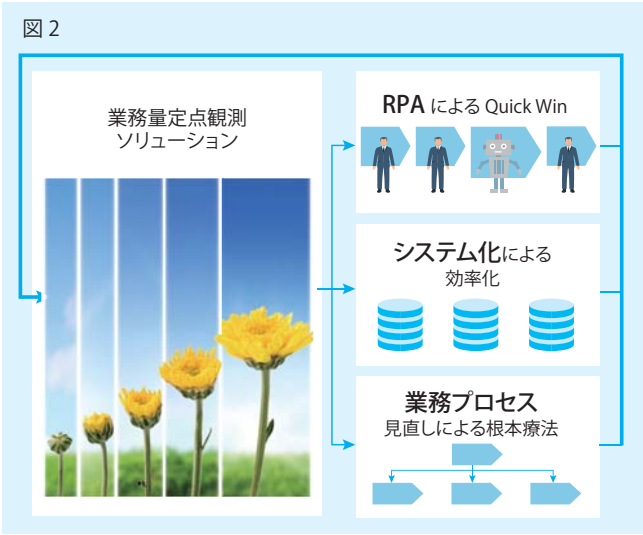
図 1



対策のご提案

ユニリタは本ソリューションのお客様への初回導入と半期に1度ほどの定期的な観測をご支援し、調査結果から見出された課題に対する対応策をご提案するサービスを提供します。RPAにより現状のままでも業務工数を削減できるようなケースや、データ連携や帳票フォーマットの見直し/共通化で効率化が期待できるケース、さらに踏み込んで業務プロセスの見直しや標準化により大幅な業務削減につながるケースなど、Quick Winから根本療法まで適材適所の手段をご提案し、その実行・実装までをご支援できるチームを擁しています。（図2） 詳しくはユニリタデジタルサービス本部 BPM部までお問い合わせください。

図 2



担当者紹介

デジタルサービス本部
BPM部
部長
冨樫 勝彦

システム管理者の会

職場で感謝の気持ちを伝えていますか？ ～「システム管理者アワード」に参加しましょう～

SysAdmin's Group

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、システム管理者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。

今回ご案内する「システム管理者アワード」は、皆さまの組織が定例的に行っている“表彰や感謝の気持ちを伝える活動”を取り上げて、情報発信を行う取り組みです。当会で継続して情報発信することで、皆さまの感謝の気持ちを伝える活動が業界全体に広がることを狙っています。

皆さまの組織でも感謝の催しを開いてみましょう。そして、その活動をぜひとも教えてください。

どのような活動がありますか？

当会が提唱している「システム管理者感謝の日」の理念にご賛同いただいたある会社様では組織内に四半期に一度「サンクスデー」をを設ける取り組みが始まりました。常日頃よりシステムの安定稼動を支えるシステム管理者を讃えて、感謝状と副賞を授与する表彰式が行われています。

※副賞は、当会で活動を推進しております「カレー」がプレゼントされていました

どのように参加すればよいですか？

この活動は始まったばかりの小さな芽ですが、いずれは業界全体を取り巻く活動となるよう推進していきます。

皆さまの活動情報や活動参加へのご相談は、システム管理者の会ポータルサイトよりご連絡ください。奮ってのご参加お待ちしております。

システム管理者感謝の日は、カレーだな
おつカレー様です。

詳しい情報はこちら
http://sysadmingroup.jp/sysadmins-award.html

UNIRITA ユーザ会

第 35 回 UNIRITA ユーザシンポジウム プログラムのご紹介

UNIRITA Users' Group

来る3月1日（木）～3日（土）、第35回UNIRITAユーザシンポジウムが福岡（ヒルトン福岡シーホーク）にて開催されます。今回は、当シンポジウムのプログラムをご紹介いたします。

3月1日（木）

開会式
13:00 ～

パートナーセッション
14:15 ～

本マガジンの最終ページに紹介していますパートナー企業様より出展内容について講演いただきます。

事例発表
15:05 ～

株式会社アークシステム様
出光興産株式会社様
KDDI株式会社様
株式会社匠Business Place様・
株式会社カラーズ様
国立大学法人 東京工業大学様
日通情報システム株式会社様
ネットワンシステムズ株式会社様
UQコミュニケーションズ株式会社様
リゾートトラスト株式会社様
全9社（五十音順）

当社の製品・サービスを導入いただいているお客様の中から、特に先進的なIT活用に取り組まれている事例を発表していただきます。

情報交換会
19:00 ～

1日目のセッション終了後に、参加された皆さまが交流を深めていただけるよう、立食形式の情報交換会を行います。

3月2日（金）

研究発表
8:30 ～

東日本情報活用研究部会（10グループ）
東日本システム運用研究部会（9グループ）
中部情報活用研究部会（1グループ）
中部合同研究部会（1グループ）
西日本情報活用研究部会（3グループ）
西日本システム運用研究部会（2グループ）
九州合同研究部会（1グループ）

1年間の集大成!

会社の垣根を超え、チームとなりお互いに協力しながら力を合わせて一つのテーマに打ち込んだ研究会の成果を発表する場です。毎年、最優秀活動賞を勝ち取るために白熱したプレゼンテーションが行われます。

講演会
12:30 ～

昼食会場にて、講演会を実施いたします。講演者には、著名な方を招いて、組織論や人財育成などをテーマにした講演を行います。

マネジメントセッション
13:40 ～

オリックス生命保険株式会社
菅沼 重幸 氏
株式会社テクムズ
鈴木 孝昌 氏

IT従事者の中でも、特に情報システムの担当役員、部門長など、マネジメント層に向けたテーマに絞ったセッションを行います。

表彰パーティー

着席形式で食事をお楽しみいただきながら、シンポジウムで行われた事例発表や研究発表に対し各賞を表彰します。また、毎年サプライズでイベントをご用意しています。本年もご期待ください。

3月3日（土）

ゴルフコンペ　懇親会としてゴルフコンペをご用意しています。（希望者のみ）　奮ってご参加ください。

第 35 回 UNIRITAユーザシンポジウム出展パートナー様一覧

※2018/1/19 時点で出展お申し込みをいただいた企業となります。

プラチナスポンサー

TIS 株式会社

独自無双の高性能マイグレータと実績に裏打ちされたデリバリ・ノウハウにより、従来は不可能と諦めていた「大規模レガシー資産」のJava化と最新プラットフォームへの安全確実な移行を実現するサービスをご紹介します。

株式会社テクムズ

テクムズの理念は「AI で世界中を幸せにする」。世界最速レベルの画像・音声認識AI プラットフォーム「DEEPS」を自社開発。最先端技術に日本らしい思いやりをプラスして、人に寄り添う「伝説のサービスマンAI」を展開中。

ニッセイ情報テクノロジー株式会社

日本生命およびグループ各社の情報システム構築において長年培った豊富な業務経験を活かしたITコンサルティング、各業種向けアプリケーション開発、セキュリティ対策等のITソリューションをご提供しております。

株式会社日立ソリューションズ

紙の注文書や請求書に記載された情報を、業務システムに手入力しているデータエントリ業務にAIを活用したテキスト解析・データ抽出技術を使い、作業負担や人的ミスを大幅に軽減するソリューションをご紹介します。

ゴールドスポンサー

株式会社アイネット

当社は国内最高レベルのデータセンターを軸に、クラウドビジネスを展開しています。ブースでは、マネージドクラウド「Next Generation EASY Cloud」およびユニリタ製品との協業サービス、AI時代に注目されるGPU環境「vGPU-VDI」を展示します。

アイビーシー株式会社

導入実績1,300システムを超える性能管理ソリューション/サービス提供企業。「変化」や「問題予兆」を捉えるこれからのクラウド、ネットワークの管理手法をご提案させていただきます。

株式会社 アイ・アイ・エム

ES/1 NEO APMシリーズは、ユーザ体感レスポンスを把握し、リアルタイムにプログラム単位での分析、問題箇所の特定を行います。
Webシステムの安定稼働をはじめ、品質向上による売上向上をご支援します。

ＪＦＥシステムズ株式会社

電子帳票ソフトウェア「FiBridgeシリーズ」により、電子化によるデータ活用やコスト削減をご提案。また、e-文書法の規制緩和により、飛躍的に伸びているスキャナ保存の申請実績について、製品デモを交え、ご紹介します。

株式会社アイネス

ホスト、SAP向け運用管理システムを展示いたします。
効率化や内部統制、属人化解消をキーワードに3製品を紹介いたします。
・ホスト運用管理システム「GoodPar Strength」「クリティパスかる」
・SAPマスター管理システム「Aerps MASTER」

アライズイノベーション株式会社

AIを活用した次世代OCRサービス『AIRead』、業務自動化RPAツール『WinActor』を中心に、お客様の働き方改革を実現するソリューションをご紹介いたします。

キヤノンITソリューションズ株式会社

『経営課題』に真の解決策を。
「素早くシステム構築したい」「少しでも開発費用を抑えたい」それを実現できるのが超高速開発ツールです。導入企業700社を超える超高速開発ツールの最新情報と活用事例をご紹介します。

株式会社システムエグゼ

生損保業界への導入実績が豊富なテストデータ作成ツール【テストエース】を始めとする自社製品をご紹介します。テストデータの品質向上だけでなく、開発時の工数削減や個人情報漏えい対策にもお役立ていただけます。

株式会社ビーティス

スマホアプリ「もたせる-Motacell-」は、重要なマニュアルやお知らせを従業員や地域住民のスマホに自動同期できる情報共有アプリです。
オフラインでも利用できるため、災害時にも活用できます。

株式会社ピー・ビーシステムズ

『実践! RPAによる働き方改革って?』
働き方改革を何とかせねばと叫ばれていますが、依然として残業は減らない等の悩みを抱えていませんか? RPAで残業は減らせるのか?（RPAを活用した一例をご紹介）

株式会社ユニ・トランド

株式会社ユニ・トランドはIoT技術を活用し移動体の位置情報の提供・バスの乗降者数や顔認識・認証技術を活用したお客様の属性(性別・年齢・民族)を、将来的に街づくりに活用できるサービスを提供しています。

リコージャパン株式会社

帳票に対するコストダウン対応は一巡し、これからの帳票に求められるのは販売促進としての役割です。リコーは、プリント技術だけでなくマーケティング活動まで踏み込んだ新たな帳票のありかたをご提案いたします。

株式会社無限

従業員の近隣交通費・通勤交通費・経費精算から身上届け等まで、社内のあらゆる申請／承認／決裁／精算業務を共通基盤「らくらくBOSS」にて一元管理する事で人的・時間コスト削減を強力に推進してまいります。

東京システムハウス株式会社

レガシー資産のオープン化手法『MMS（メインフレーム・マイグレーション・サービス）』とともに、話題の超高速開発ツール『Wagby』やAIテストツール『SmartCompare』による新しい開発手法をご紹介します。

東芝情報システム株式会社

東芝情報システムは、組込みシステム構築、システムインテグレーション分野における幅広いテクノロジーと長年培った豊富な経験と実績を背景に、お客様のニーズに最適なソリューションをご提供する企業です。

東芝情報システムプロダクツ株式会社

お客様の新たな価値を創造し、ITプロダクツ＆サービスをご提供するパートナーとして快適なオフィス空間を「共創」致します。インタラクティブＰＪ、スマートグラス、PJ、HANDBOOK、RPAツール、受付ロボット等を展示ご紹介致します。

ミールスポンサー

株式会社ニューシステムテクノロジー

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・トランド ／ 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. 2018.02　MG-1802-2500-1