

# UNIRITA

## Magazine

ユニリタマガジン

7

2018

### 特集

## Japan IT Week 春 2018

第23回 ビッグデータ活用展 春 出展レポート

### 新ビジネスコラム

経営情報可視化を進める上での  
現状整理と解決すべき課題

### 製品&サービス最新トピック

Waha! Transformer Ver5.1.3 Excel 連携機能  
機能強化で Excel 業務の自動化を加速

### システム管理者の会

7月最終金曜日は  
システム管理者感謝の日

### UNIRITAユーザ会

平成30年度  
研究部会活動がスタートしました!

### パートナー様ご紹介

帳票を販売促進のメディアへとイノベーション  
雲票と広告入り帳票のコラボレーション  
～さらに O2O 活用で紙からデジタルへ～

ユニリタ  
イメージキャラクター  
ホラン千秋

# Japan IT Week 春 2018

## 第23回ビッグデータ活用展 春 出展レポート

2018年5月9日（水）～ 5月11日（金）

数年前から「ビッグデータ」、「AI」、「IoT」などといった言葉がキーワードとして聞かれるようになりましたが、実際にITを利用する企業においてどれくらい関心があるのでしょうか？今回、2018年5月9日（水）から5月11日（金）の日程で開催された国内最大級のITイベント「Japan IT Week 春」（主催：リード エグジビション ジャパン株式会社）へ出展しましたので、その模様をレポートします。

今回ユニリタが出展した「Japan IT Week 春 第23回ビッグデータ活用展」は、「ビッグデータ」の基盤技術から活用ソリューションまで、あらゆる製品・サービスが一堂に集まる専門展です。「ソフトウェア&アプリ開発展」、「情報セキュリティ EXPO」「クラウドコンピューティング EXPO」など計13の展示会が同時に開催され、1,700社を超える出展社の中において4,300名を超えるお客様にお立ち寄りいただいたユニリタブースの見どころはどこにあったのでしょうか？

## ユニリタのブースコンセプト

「デジタルトランスフォーメーション（以下：DX）」や「攻めのIT」の浸透然り、ITへの期待が一層増し続けています。

生産性向上を目的としたDXや働き方改革を実現するには、企業の血液と言われる「データ」の活用をITを用いて促進させる「インフォメーションワーク」が必要です。

今回のユニリタブースでは、「ユニリタが提唱するインフォメーションワーク」として、受け身の情報収集を根本的に改善し、“能動的”な情報の「収集、加工、連携」から始め、「分析・可視化」、「自動化・効率化」、「共有・コミュニケーション」の4つのポイントと、これらを使用した6つのアプローチで「売上貢献 × 品質向上 = 企業価値向上」を実現することをコンセプトに出展しました。



## 6つのアプローチ

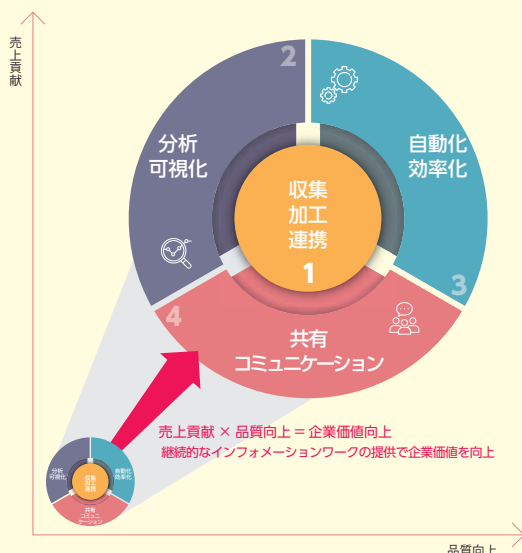
### 収集 加工 連携

#### 超高速データ連携

大容量データの  
高速処理

現在企業を取り巻くICT環境は目まぐるしく変化しています。事業部門を中心にクラウドサービスなどを採用する事により、さまざまなプラットフォームにまたがり、データの分散化が進んでいます。経営層からは迅速な分析・潜在的課題の発見が求められ、高速なデータ連携・加工処理、そしてセキュリティ対応も重要な課題となっています。ユニリタでは、経営に貢献とコスト削減の両立を実現する、超高速データ連携ソリューションを提供します。

## 4つのポイント



### 分析 可視化

#### 経営情報可視化

経営情報データの  
によるビジネス貢献

毎月の経営会議や、日々の経営状況の把握に必要な情報のレポートを、現場の方々がExcelを使って手作業で作成しています。Excelは、簡単に表やグラフを作成できますが、個人用の表計算ソフトであるため、業務や立場によってさまざまな課題が存在しています。ユニリタでは、「データの収集」から、「レポートデータの準備」、「レポートの作成および配信」までを自動化する経営情報可視化ソリューションを提供し、Excelによるレポート作成の課題を解決します。

### 分析 可視化

#### 業務量定点観測

現状の把握と分析

AI/RPAによる自動化、システム再構築による効率化、どちらにとっても「現場の業務のどこに目を付けるか？」がポイントです。AI/RPAの導入前、「適切な手段かどうか」や「導入するのであればどの業務に適用するか」を定量的に判断したいという要望が増えていきます。ユニリタでは、企業価値向上の手段を限定する前に現状の問題点を可視化するための調査を行い、その後「適切な業務」へ「適切な手段」を用いて施策を実行し、効果測定をし続けることをおすすめします。

## 開催風景—たくさんの方にご来場いただきました

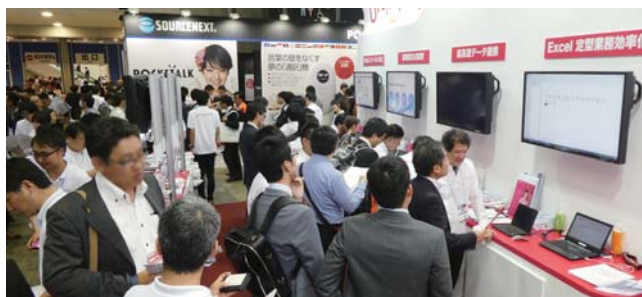
ビッグデータ活用展の入り口を入ると、すぐに目に入るのがユニリタブースでした。お客様の課題解決に少しでも役に立つよう、「ビッグデータ活用ガイドブック」を配布し、ユニリタが考える「売上貢献 × 品質向上 = 企業価値向上」をお伝えしました。

また、ビッグデータ活用における課題解決に有効な6つのアプローチについて、ブース内のミニシアターで講演を行い、たくさんの方にご聴講いただきました。

講演終了後には多くのお客様がデモブースまで足を運ばれ、自社の抱えている課題の解決策を求めて弊社スタッフと熱心にご相談されていました。また、中には自社の課題解決だけでなく、パートナーとして今後一緒にビジネス展開して行きたいといった話やお問い合わせなどを多数いただきました。

イベント自体は3日間という短い期間でしたが、沢山のお客様との会話を通じ、「ビッグデータ」「AI」などのキーワードを中心に企業内で働き方改革を実施し、企業全体の価値を向上したいという強い熱意を感じました。

ブースには幅広い業種・職種の方にご来場いただきました。関心をお



持ちの多くがIT部門の方々でしたが、業務部門の方々も自身でいろいろと情報を収集し、ITを使った業務改善や経営貢献を検討する方も増えていると実感しました。ユニリタでは、このような現場のニーズに応え、お客様の業務改善に役に立てるように業務別のソリューションを取り揃えています。イベントで出展したソリューションはもちろん、今後もお客様の課題に応えるソリューションを増やしていきたいと考えています。ユニリタのWebサイトでは各ソリューションを紹介したページを用意していますので、興味のある方は、ぜひご覧ください。

### ユニリタの課題解決ソリューション

一歩先行くソリューションでビジネスを次のステージへ



### 自動化効率化

#### Excel 定型業務効率化

毎日の定型業務を自動化

Excelはドキュメント作成から、表計算、グラフ作成、業務アプリケーションなど、さまざまな場面で活用されている万能ツールです。一方、担当者による転記ミスや目視による確認などの工数増加により、情報公開速度が遅くなり、ビジネススピードに追従できない課題があります。また、集計作業のコスト増加やマクロ老朽化、異動による引き継ぎなどの課題も多数存在しています。ユニリタでは、身近なExcelの定型業務を効率化させ、生産性を向上させることで企業の価値向上を実現します。

### 自動化効率化

#### ヘルプデスク効率化

分散したナレッジを一元管理

お客様に安心して製品やサービスをご利用いただくためには、窓口となるヘルプデスクの存在は欠かせません。お客様のニーズに対して適切に対応することが求められますが、製品やサービスの専門性がますます高まるにつれて、対応品質のばらつきや属人的な対応といった問題が発生します。そのためヘルプデスクを統合し、対応品質を標準化することが重要です。ユニリタでは、ナレッジの集約と業務プロセスの統合により、全体最適化を実現するヘルプデスク効率化ソリューションを提供します。

### 共有コミュニケーション

#### BtoBエンゲージメント向上

社内外の情報共有

労働人口の減少といった、さまざまな要因から働き方改革が大きな社会的テーマになっている現在、その解決にはICTの活用が不可欠です。ICTの具体的な活用を全社的に浸透させ、組織を超えて新たなコミュニケーション方法を導入し、従来のITシステムによる画一的な情報共有ではなく、One to Oneでエンゲージメントを高め、継続的に相互のビジネスを支援します。ユニリタでは、最新のICTを駆使したBtoB（メーカーと代理店とのビジネス）双方向コミュニケーション基盤を提供します。

## 7月11日より開催される HR EXPOに出展します

### 第6回

## HR EXPO

人事労務・教育・採用で  
一挙に解決!

会場 東京ビッグサイト

会期 2018年7月11日(水)～7月13日(金)  
10:00～18:00

今回は『企業の「働き方改革」の主役は「人事・総務・経理部」です!』をテーマに、まずは人事総務部門から先進ITを駆使して部内の業務改革を実現し、生産性を向上させることでできた時間と成功体験を有効に活用し全社レベルでの「働き方改革」を推進することを提案します。

今回のイベントではこれを進めていくための重要なソリューションと、ユニリタグループ各社の製品やサービスを連携することで可能になる人事向けポータルを紹介します。

興味のある方はぜひご参加ください。

# 経営情報可視化を進める上での 現状整理と解決すべき課題

実際の経営情報可視化支援(コンサルティング)で判明したお客様の現状に対し、成功するために必要な対策の方向性と実践した効果のある取り組みを事例からご紹介します。

## はじめに

今回のテーマである"経営情報可視化"。なかなかの難題ですね。

マネジメントの方々はよく「管理する仕組み作りを」とおっしゃいます。属人的業務遂行ではなく、システムとして仕組み化しないと駄目だという訳です。

経営上の問題点は出尽くしているとも言われている中、その問題解決の施策も然りで、それらを実行できる人材がいる企業は対応できます。

しかし、事業や製品自体は、各々のライフサイクルやステージおよびポジションにより取り組み方は異なり、どのような施策をどの時期に適用するかが悩みどころでしょう。更に、時間経過と共に状況と取り巻く環境は変化しますので、ある時点で変える必要が生じます。それまで成功していた施策も、変えていくことを英断しなければなりません。

## "可視化"は「管理する仕組み」作りの第一歩

経営課題の解決にビジネスの"可視化"は不可欠です。数字から実態を把握し、効果的な施策を検討し、その施策が実行・継続され、定着に至ることが重要です。この"可視化"をもとに、PDCAを回し事業をモニタリングする指標として、"達成度合い"と"伸長度合い"そして"組織(部門)別管理会計"が活用されています。これらは、業績評価の側面による通信簿としての結果管理です。ユニリタの"経営情報可視化ソリューション"は、前述の"達成度合い"と"伸長度合い"そして"組織(部門)別管理会計"はもちろん、業務およびシステムからの情報資産を複合・横串しにした情報活用により「業務の改善」→「KPIの改善」→「経営指標の改善」サイクルのための管理業務をサポートする仕組み=業務計数管理(BCM: Business Counting Management)を提供します。

## "可視化"への道 その1「情報活用基盤」

「情報活用基盤」の構築は、各業務システムを機能独立的な位置づけで、疎結合型にしていくアプローチで考えましょう。データ連携により、ユーザ操作やUIからは1つのシステムとして動作している姿で提供されれば十分です。

システム更改・再構築に際しては「情報活用基盤」は変えずに、それ以外の部分を取り換えることができ、システム全体の継承性を担保しやすくなります。「プラットフォームの老朽化」「現ビジネスへの適合性」といった再構築の理由以外では、実はITデバイスの変化に伴う、入力機能をはじめとしたユーザ操作=UIの変化への対応が多く見受けられます。今後もITデバイスの変化に伴う情報システムの追従は不可欠でしょう。問題はどの部分を変えていく必要があるかです。実際の各業務システムとは、業務単位でサイロ型に構築されているケースが多く、この形態ではシステム再構築時に業務単位で取り換える必要が出てきます。「情報活用基盤」を機能独立型にすることにより、伝票などのビジネスフォームやブルーリスト類を除いたアウトプット(Output)系情報資産を対象としていくアプローチです。

## "可視化"への道 その2「情報資産」

「情報資産」をどのように管理・集積・活用していけばいいのでしょうか？

「情報資産」としての要素は"アウトプット(Output)系情報資産"と"データとしての情報資産"の2種類です。システムありきでなく、ビジネスプロセスの面から取りまとめることが重要です。

以前から有効なデータ・モデリングのひとつに、「現状(AsIs)」と「あるべき姿(ToBe)」を業務要件を鑑みて取りまとめる方法論がありますが、これはシステム再構築の要件定義の取りまとめによく活用されています。

データベース管理システム(DBMS) テーブルやCSV形式などインタフェース・ファイル(I/F)が主な対象・情報源であり、業務要件を実現する各種開発成果物(プログラムおよびそのロジック)の仕様と密接な関係を持ち、その後の構築システムへ反映します。

### ■"アウトプット(Output)系情報資産" Output-Based Modeling

今回ご紹介する方法論は、前述の方法と全く逆方向からのアプローチとして進めます。(右図参照)

各業務部門が活用するアウトプット(Output)系情報資産としての参照系画面や帳票(レポート)を対象・情報源として、それらに使用されている情報項目を取りまとめます。並び換えや合計として使われるセグメントやコードおよび数字(実数や指標)に着目し、業務遂行面からの管理着眼点をまとめます。

#### ①組織(部門)別

各組織(部門)別に、情報資産オーナー(所轄)とユーザ(利用)に区分けし、作成と利用タイミング、および提供方法を明確にします。組織(部門)間協働や情報の複合と、共有・活用の前後関係と実施タイミングが明確になります。

#### ②情報項目

参照系画面や帳票(レポート)に使われているセグメントやコードおよび数字は、源泉データであるトランザクション系情報項目と各種セグメント設定に区別し、その加工プロセス(粒度合わせ)を加味して取りまとめます。これらの源泉データは、DBMSのテーブルやI/Fに加え、ExcelデータなどOfficeソフトウェアによる成果物も含めた包括的把握が必要です。

#### ③アウトプット・フォーム

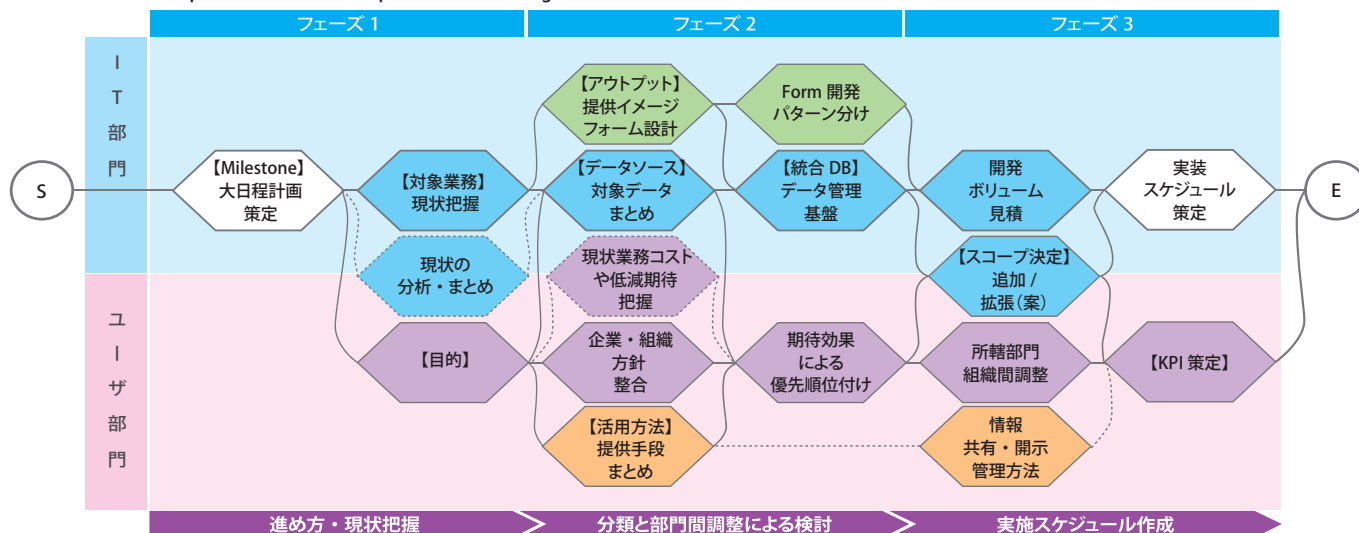
フォーム=表レイアウトの縦軸・横軸によって管理視点・項目を明確にします。

業態により会計年度の月別や週別などの違いがありますが、通常7~8割が時系列フォームです。会計年度における管理視点が強いでしょう。他には、横軸をセグメントとして比較などに活用されるフォームや、横軸を数値項目とするフォームが見受けられます。これらでは、時間軸要素は抽出(対象)条件になり「当月xxリスト、累計xxリスト」と呼ばれます。

#### ④"共通のモノ/サジ"作り

各組織(部門)別に、その業務目的・業務分掌から、各種セグメント設定と数字(実数、指標)のとらえ方を明確にします。

図：アウトプット(Output)系情報資産 Output-Based Modeling



特に、セグメント設定やカテゴリー分けが"共通のモノサシ"になっていないケースが見受けられます。例として、商品分類設定（どの商品コードがどの分類に属しているか）が営業と製造サイドで異なり、各々で類似レポートを運用しているケースがあります。業務目的を明確にし、複数種類のセグメント設定を実現することも必要です。

以下の各事象への対応（データ継承性の確保）も重要です。

- ・担当営業替え ・組織（部門）変更 ・拠点（店舗）統廃合
- ・商品の主管部門変更 ・商品のシリーズなど属性変更

※データ洗い替え不要のプラットフォームを提供します

## ■"データとしての情報資産"

前述の"アウトプット（Output）系情報資産"②情報項目をもとに、過去データの蓄積を鑑み、以下の3種類に大別して取り組みます。

### ①規程として存在する情報資産

IT部門が管轄する仕組み=業務システムとして存在し、源泉データやマスターデータが構造化データとして連携しやすい情報資産です。DWH化されている場合もあります。

### ②規範（不文律）として存在する情報資産

多くはExcelデータなどOfficeソフトウェアの形で運用されており、IT部門管轄ではないため、仕組みとしてではなく、データ保管方法や期間など運用不明瞭な場合が多い情報資産です。

### ③存在しない情報資産

非構造化データなどの業務として取り組めていない情報資産です。

## ■"可視化"への道 その3「情報活用」

前述の"アウトプット（Output）系情報資産"の管理着眼点をもとに、目的別に以下の3種類に大別して取り組みます。

### ①業績評価的側面から

業績評価を目的とした管理会計です。

収益・採算性を把握する一般的な方法が損益計算書（以下PL）の活用です。会社の売上や利益への貢献度を明確に把握できます。採算性次第では、時に不採算部分を整理することが必要な場合もあります。

一般的に管理会計においては、一般会計（GL）上の費用負担が組織（部門）単位になっていることから、多くの企業の管理会計や収益・採算性管理が組織別で行われています。組織（=その組織長）別だけでなく、商品シリーズ別やプロジェクト別などのより細かな粒度で把握

する必要があります。組織内にはCash CowもWild Catもいます。収益・採算性が低いという理由だけで、整理対象にしてよいとも限りません。業務改善などにより継続させる意思決定が重要な場合もあるでしょう。

より細かな粒度での収益・採算性管理には、PLの構成に一工夫が必要になります。按分やABC（Activity-Based Costing：活動基準原価計算）です。

### ②業務オペレーション支援的側面から

職務分掌（業務分掌）にそった情報提供を定型化し、管理の仕組み化を推進するもので、主に現場主体で活用されます。システム化推進による「自動化」が望まれますが、「完全自動化」「判断行為に伴う自動化」「アラートなどでの省力化」とレベルを分けて取り組みましょう。

### ③課題設定・解決的側面から

"可視化"に必要な数字（実数、指標）活用による全社や組織（部門）別およびさまざまなセグメント設定別の管理視点で、「売上・利益拡大」「コスト削減」「効率化」「問題発見・改善」「課題設定・解決」などさまざまな改善や改革を進めていくものです。"標準的管理業務モデル"や各種"経営指標"の活用も有効です。

実は「情報活用」において重要なのは、課題設定を5W2H（5W1H + どのくらい=How much/How many）で実施することです。そして、活動目標管理のプロセスを"可視化"するためにモニタリングを進めましょう。効率向上に有用な情報は、業務オペレーション支援での「自動化」にて定着させましょう。

## ■おわりに

ユニリタが提供する『経営情報可視化ソリューション』は、情報活用基盤におけるデータモデル・構造で"可視化"を実現します。ユニリタは、情報資産の活用により、お客様ビジネスの競争力強化を支援します。

ご興味ございましたら、ぜひ弊社までお声がけください。



### 担当者紹介

ITエンジニアグループ  
コンサルタント

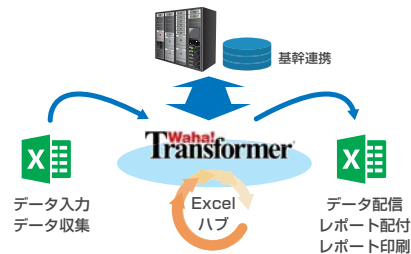
奥村 誠悟

# Waha! Transformer Ver5.1.3 Excel連携機能 機能強化でExcel業務の自動化を加速

Waha! Transformerは、1999年の販売開始以来、お客様のニーズやITの動向と共に、経営課題解決に必要とされる機能の強化を進めています。今回「Waha! Transformer Ver5.1.3」で大幅に強化されたExcel連携機能について紹介します。

## Excel連携機能とは

Microsoft Excelとの連携を行う「Excel連携機能」は、エンドユーザからのExcelを使用したデータ収集/投入や、高品質なレポート作成を容易に可能とし、特に予算策定などのExcelをハブとしたエンドユーザ連携システム構築で高い評価を頂いています。

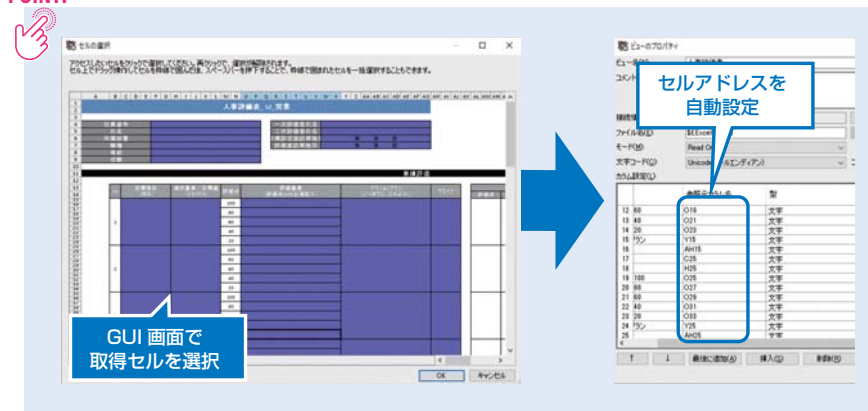


## Ver5.1.3での強化ポイント

### 書き込むセル位置をマウス操作で直接指定

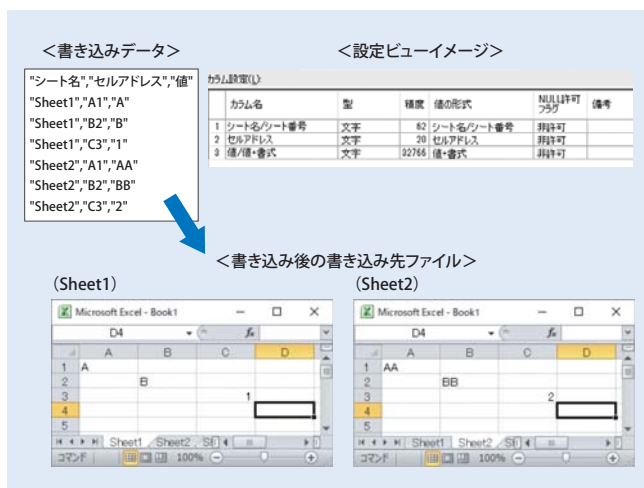
セル指定で読み書きする際のセル位置を、Excelブックをプレビューし、GUIからマウスで指定することが可能になりました。この機能によりセル書き込み位置を容易に、かつ正確に指定することが可能です。この機能はExcelを使用せずに実現しており、開発機にMicrosoft Officeのインストールを必要としません。

POINT!



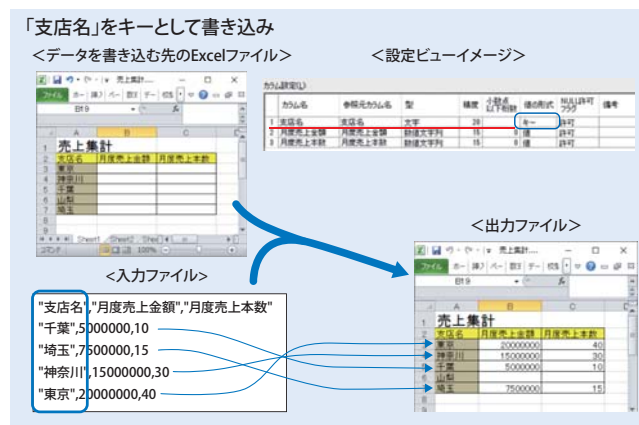
### Excel書き込みセル位置をデータから指定可能

Excelへ書き込むセル位置をデータ内で指定する書き込み方法が追加されました。ジョブ内のロジックにより書き込むセル位置を可変にする事が可能です。



### Excel上のヘッダ/キー値で読み書きの位置を可変に

Excelのヘッダ指定行に記載されている列名と、ビューで指定した参照元カラム名の一致する列でデータを読み書きすることが可能になりました。Excel上で列が入れ替えられても、正しい列を読み込みます。さらに、書き込み時にはキー列も指定可能です。ヘッダで列を、キー列で行を特定し、クロスで一致するセル位置にデータを書き込むことが可能です。



Excel連携機能を強化したWaha! Transformer Ver5.1.3は、2018年5月21日から出荷を開始しました。

※「Excel連携機能」(正式名称: Spreadsheet Adapter for Excel)はWaha! Transformerのオプション機能です。

※Ver5.1.3からは新しいライセンスファイルが必要になります。ライセンスファイルはサポートサイトまたは担当営業、技術にお問い合わせください。

## Excel連携機能強化機能一覧

|                              |                             |
|------------------------------|-----------------------------|
| 1 書き込むセルの位置をマウス操作で直接指定       | 5 シートの操作(新規、名前変更、複写、削除)     |
| 2 Excel書き込みセル位置をデータから指定可能    | 6 書き込み時、テンプレートExcelを接続情報で指定 |
| 3 Excel上のヘッダ/キー値で読み書きの位置を可変に | 7 シート名やセル位置をビューでも指定可能       |
| 4 セル書式の読み書き(計算式、装飾、表示形式、罫線)  | 8 最新Excelフォーマット対応           |

### 担当者紹介



ビジネスイノベーション事業本部  
プロダクト開発部  
Waha!グループ グループリーダー  
大須賀 一暢

皆さま、「システム管理者感謝の日」はご存知でしょうか?

システム管理者感謝の日は、システム管理者の労をねぎらう記念日として米国で2000年から実施され、毎年7月の最終金曜日がこの日にあたります。日本では2007年に当社が記念日登録を行い、普及しています。

母の日はカーネーション、バレンタインではチョコレートといったように、記念日にはプレゼントがつきものです。「システム管理者感謝の日」は、7月の最終金曜日という時期から、「汗をかいて、夏やトラブルを乗り切ろう!」ということでカレーをプレゼントする日として推進しています。

この機会に、周りのシステム管理者の方にカレーをプレゼントして一緒に盛り上がりましょう!



## おつかれ様です。

LINEスタンプでおなじみ、  
ジョーホー君でござる。  
「システム管理者プチ感謝の日」を  
defineしてから10年経過したでござる。  
プレミアムフライデーとは、  
システム管理者感謝の日のaliasでござるよ。



システム管理者 感謝の日には  
カレーをプレゼントしよう!

システム管理者感謝の日は、カレーだ  
な  
**おつかれ様です。**



日本最大規模のシステム管理者のネットワークとして、今年度もポータルサイトを中心に情報発信していきますので、各種イベントにご参加ください。

みんなで、おつかれなサマーを楽しもう。

<https://www.sysadmingroup.jp/curry/>



**GO!**

「第12回  
システム管理者感謝の日  
イベント」

システム管理者  
夏の風物詩

**7/12** (木)  
会場: 大手町日経ホール

UNIRITA  
ユーザ会

## 平成30年度 研究部会活動がスタートしました!

5月に各地区で春の全体会を開催し、一緒に研究活動を行っていくメンバー、コーディネータとの顔合わせを行いました。

全国の研究メンバーは280名を超え、コーディネータを除いた研究メンバー数としては過去最高となりました。今後は7月に合宿を開催し、研究の深掘りを行っていきます。

メンバーの方には、仲間とともに1年間研究活動を楽しんでいただきたいと思いますので、積極的な参加をお願いいたします。また、メンバーの上司や同僚の方には、メンバーの研究活動参加へのご支援をお願いいたします。



合宿スケジュール

|               |           |
|---------------|-----------|
| 西日本、九州合同合宿    | 7月6日・7日   |
| 東日本情報活用合同合宿   | 7月13日・14日 |
| 東日本システム運用合同合宿 | 7月13日・14日 |
| 中部合同合宿        | 7月20日・21日 |



# 帳票を販売促進のメディアへとイノベーション 雲票と広告入り帳票のコラボレーション ～さらに O2O 活用で紙からデジタルへ～

## なぜリコージャパンが販売促進を？

リコージャパン株式会社(以下、リコージャパン)はこれまで、プリンティング、ITインフラ、アプリケーション(以下、アプリ)などのサービスにより、業務環境改善や効率化をサポートしてきました。そうして皆さまのビジネスに寄り添うなかで私たちは、もっと直接ビジネス成功のお役に立てないだろうか考えたのです。つまり、お客様の売上拡大・販売促進です。今回は、そのなかでも情報システム部門の方から発信できる販売促進施策をご紹介します。

### 基幹帳票に関するコスト削減事情

昨今のペーパーレス化の流れから、基幹帳票(請求書・納品明細書・製造指示書など)も電子化などのコスト削減案を検討されてきたことと思います。リコージャパンはこれまで、基幹帳票に関するさまざまなコスト削減案をお客様に提示してまいりました。

例えば、電子化、分散印刷、ホストマイグレーションに伴う、専用プリンタの廃止やプリントアウトソーシングなど...

それでも無くすることができない基幹帳票の紙出力。主に対外的に発行する帳票が多いのではないのでしょうか？

なぜ無くすることができないのか？それは、受け取った方に確認する工程が必ず発生しているためです。

### 販売促進費は投資として

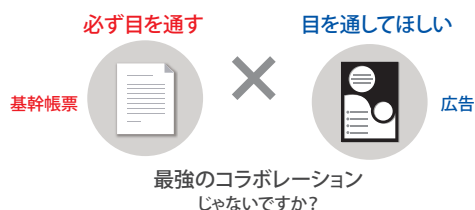
一方、同じ紙の出力でも、コストではなく、売上拡大のための投資と考えられている出力もあります。例えばDM・チラシ・カタログなどの広告です。

販促部門の関心事は、その投資のROIをどのように高い値にするか、これに尽きるといっても過言ではありません。

いかに反応率の良い広告メディアに掲載するか。どのようなセグメントでアプローチするか。時には、コンサルティング費を払ってまでもこれらを探し求めています。

身内に最適な広告メディアがあるかも知れないのに...

この点に注目したりコージャパンは今、電子化や出力削減が難しく、コストとして考えていた基幹の対外帳票を新しい観点で活用しようとしています。



### 最強のコラボレーションとは

必ず確認する基幹帳票と、多くの人の目に触れてほしい 広告の特徴を利用して、広告入り対外帳票を考案しました。

自社の広告を入れることはもちろん可能ですし、広告掲載料を頂いて、他社の広告を入れることで、対外帳票が立派な広告メディアに変身し、新しい価値を持つことになります。

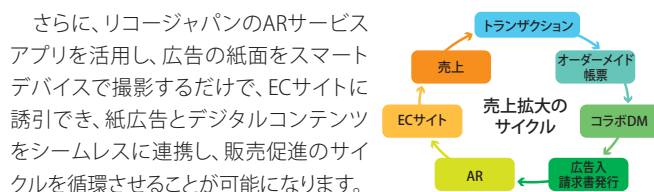
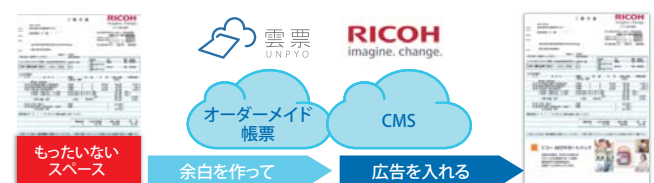
### ユニリタとの取り組み

リコージャパンは帳票作成製品を持つユニリタと共同で、コストと考えられていた帳票を販促メディアに変身させる実現案を検討しました。

従来の帳票で多く見受けられるのが、印字データは数行で、罫線のみ印字された空白のスペースです。

私たちはここに着目し、ユニリタの帳票作成技術で、無駄なスペースを削除し、データ量に合わせて可変するオーダーメイド帳票を作成します。

出来上がったスペースにリコージャパンのCMSとバリアブルプリント技術で広告入り帳票を作成し、営業支援ツールとして有効活用します。



### 実際にARアプリRICOH CP Clickerでこの紙面をクリック！

App Store/Google Play™からダウンロード(アプリ名:RICOH CP Clicker)



### 情報システム部門の皆さまから販売促進を！

基幹帳票(主に請求書・納品明細)という注目度の高い広告メディアを運用管理している情報システム部門の皆さまだからこそ、実現できる販売促進施策があります。

リコージャパンは、ユニリタと協力して、その実現をお手伝いさせていただきます。コスト削減から視点を変えて、販売促進への貢献の為にぜひご活用ください。

お問い合わせ先

リコージャパン株式会社  
新規事業本部 PP事業部マーケティングサービス推進室  
TEL:050-3534-2107