UNIRITA Magazine

ユニリタマガジン

5
2019

業務課題解決ソリューション①
ロケーションインテリジェンス
～ 地図活用による「取扱店検索サービス」～

業務課題解決ソリューション②
レガシーシステムのデータをクラウドへ
～どうしますか?撤廃するシステムの過去データ～

製品&サービス最新トピック
ユニリタの強みを最大化する「ユニリタクラウドサービス」を提供開始

システム管理者の会
ITのチカラで変える「元年」、システム管理者は新世代へ
～システム管理者感謝の日イベント 今年も開催だぁ～

UNIRITAユーザ会
2019年度研究部会活動スタート!

パートナー様ご紹介
レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ株式会社
レガシーシステムのデータ移行を簡素化!
データの効率的な利用でDevOps環境を最適化する
「ITモダナイゼーション」ソリューション

ユニリタグループ
イメージキャラクター
朝倉あき

業務課題解決
ソリューション①

ロケーションインテリジェンス
～ 地図活用による「取扱店検索サービス」 ～

取扱店検索サービスとは？

ECサイトなどを使って、欲しいものがすぐ買えるようになった現在でも、「いつも使っているシャンプーが切れた」、「昨日からずっと頭が痛いから、あの薬が欲しい」、「友達が"美味しい"と言っていたお酒を飲んでみたい」など、お客様にとって「今すぐこれが欲しい」という場面は多く見られます。

アース製薬様のお客様相談室におけるノウハウを元に、ユニリタと共同開発した「取扱店検索サービス」は位置情報を活用して、お客様が今いる場所の近くで、欲しい商品が置いてある店舗を、簡単に素早く検索できるWebサービスです。

本サービスはGoogle マップを活用したUI上で展開され、利用者は一番近い店舗の相対的な位置情報を視覚的に把握することができます。

店舗などを持つ企業の問い合わせ対応業務をデジタル化することで、これまでは「守り」の意味合いが強かったお客様相談室を「攻め」の組織へと転換させることを支援します。

今後、取扱店舗の検索機能だけにとどまらず、音声認識や画像認識による商品検索、アクセスログ（どこのエリアでどの商品に対する問い合わせが多いか）を分析して、営業促進やマーケティングに活用できるアナリティクス機能を追加する予定です。

サービスが求められる背景

商品のコモディティ化が進む現在、「いかにお客様に商品を買っていただくか」という課題の解決には、品質だけではなく、それに伴うサービスの質も向上させることで、お客様にその商品のファンであり続けていただくことが重要です。

お客様が「いつも使っている商品を、欲しいときにすぐ買える」ように、位置情報や販売データを活用し、取扱店を簡単に検索できるサービスを提供することが、お客様満足度の向上、ひいてはブランド力の向上に寄与します。

相談室における課題 / 「これはどこに売ってるの？」の問い合わせに対して

実際、アース製薬様のお客様相談室における課題は以下の通りでした。

・お客様相談室の問い合わせ対応人員が少ないため、
すべての問い合わせ電話に対応しきれない

・社内で取扱店を検索する仕組みがないため、
お客様の問い合わせの回答に時間がかかる

・取扱店を市町村などのキーワードで検索しても、
お客様の最寄りの店舗が探しきれない

・商品単位、カテゴリ単位での取り扱い状況を把握しきれていない
ため、「その商品を取り扱っているか？」を回答することができない

せっかく、お客様がその商品を求めて、わざわざ電話によるお問い合わせまでしていただいているにもかかわらず、上記のような課題から、適切な回答ができずに販売機会の損失が生じてしまう恐れがありました。（アース製薬お客様相談室長 渡瀬 学 様）

また、仮に検索の仕組みが既にあったとしても、取扱店の情報が単なる文字データとして蓄積されている場合、どうしても住所などのキーワードから検索せざるを得ません。

例えば、お客様が品川駅にいる場合、検索エリアとして「品川」というキーワードで検索したとします。すると、品川区の店舗ばかりが表示され、本当に求めている情報である品川駅周辺の店舗を検索することができません（ちなみに品川駅は港区）。

お客様が検索で求めている情報は、店舗の住所ではなく、「一番近い店舗はどこか」といった相対的な位置情報です。文字列の住所データだけでは、欲しい情報が得られない可能性が高いと言えます。

機能・特長

ユニリタの取扱店検索サービスは前述のとおり、Google マップを活用したUI上で展開されます。誰でも、どんな場面でも利用できるよう、シンプルかつ簡単な画面で提供します。

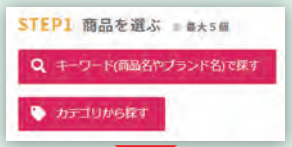
また、本サービスは「そのメーカーの商品を取り扱っている店舗はどこか」ではなく、「欲しい商品を取り扱っている店舗はどこか」という検索が可能です。「店舗に行ってみたが、その商品はなかった」ということがなくなり、販売機会の損失を防ぐことができます。

操作イメージ

STEP 1 製品を選ぶ

探したい商品を指定します。
指定方法は以下の2通りです。

- 商品名やブランド名といったキーワードから探す
- カテゴリから探す



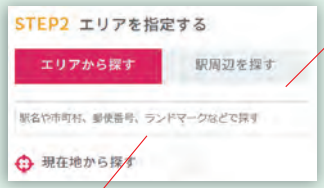
<キーワード検索>

<カテゴリ検索>

STEP 2 エリアを指定する

検索対象とするエリアを指定します。
指定方法は以下の2通りです。

- キーワードから探す
- 現在地から探す(GPS情報から)



「東京タワー」「パシフィコ横浜」「品川インターシティ」など建物やエリアの名前でも検索できます(正式名称でなくても、部分検索可能)

スマートフォンなどで検索する場合、GPS情報を活用して自分の周辺エリアを検索できます

以上の条件を指定すると、地図上に取扱店のアイコンが表示されます。
見たい店舗のアイコンをクリックすると、店舗の詳細情報を確認することができます。

本サービスは、
◆Case 1:一般公開　◆Case 2:社内(限定)公開
の2パターンで展開が可能です。

Case 1 一般公開
お客様ご自身が検索できるツールとして
Webサイトなどにリンクを張りお客様に直接ご利用いただくケース

Case 2 社内(限定)公開
問い合わせ窓口の担当者をサポートするツールとして
電話やメールでの問い合わせに対応する際にご利用いただくケース

お客様向けのオープンな検索システム(Case 1)の他、お客様相談室といったヘルプデスク業務の担当者が利用するシステム(Case 2)としても提供が可能です。

社内公開のパターンでは、販売データと連携して、実際に商品を卸した日時や数量を表示させることで、お客様から電話で問い合わせがあった際、より詳細な情報を迅速に回答できるよう支援します。

これらの機能によって、先述のお客様相談室における課題を解決します。

導入～サービス公開まで

1. アカウント発行
お申し込みをいただいてから5営業日中にアカウントを発行します

2. マスタ設定
店舗マスタ・販売実績データを当社指定のフォーマットで入力します

3. 公開
自社Webページなどにリンクを設定し、本サービスを公開します

おまかせパッケージ(有償サポート)
導入～サービス公開までのすべての作業(上記1～3＋その他カスタマイズ)を別途有償で提供するものです

今後の機能追加(予定)

ユニリタでは、お客様のご要望をお聞きしながら、さらなる機能改善を図っていきます。本サービスも、現在、以下の機能追加を検討しています。

○音声認識

スマートスピーカー対応のアプリケーションとして、音声で取扱店を検索する機能です。ハンズフリーで簡単に検索できるようになります。

○画像認識

画像から商品を特定する機能です。商品名が分からない場合でも、商品を検索することができるようになります。

○アナリティクス

本サービスのアクセスログを「どのエリアでどの商品に対する問い合わせが多かったか」という情報に集計・可視化します。営業戦略やマーケティングに活用できる情報としてご利用いただけます。

ユニリタのロケーションインテリジェンス

「ロケーションインテリジェンス」とはさまざまな位置に関するデータを、直感的に可視化、分析することで価値のある情報へと昇華させるソリューションです。ユニリタおよびユニリタグループは、これまでも位置情報や地図を活用したロケーションインテリジェンスのアプリケーションを開発し、お客様のビジネスの成長に寄与してきました。今後もお客様と新たなソリューションを共創してまいります。

担当者紹介

クラウドビジネス本部
ビジネスフォース部
部長
真木 卓爾

業務課題解決
ソリューション②

レガシーシステムのデータをクラウドへ
～どうしますか？撤廃するシステムの過去データ～

ビジネス戦略やシステムの老朽化、または担当技術者の人員不足などの課題により、レガシーシステムのマイグレーションを検討されるお客様が増えています。しかし、実際にマイグレーションを実施する際には、販売管理、生産管理といった業務システムの一部のデータが新システムに移行できず、旧システムと新システムを並行運用することになり、結果的に運用コストが増加してしまったといった課題を抱えているお客様も少なくありません。

ユニリタでは、このようなお客様の課題を解決するため、容易にデータ抽出基盤を構築することができる「オフコンデータ TO クラウド」ソリューションを提供しています。

事業拡大によるシステムの見直し

企業において事業を拡大する方向性としては、「新市場開拓」、「多角化経営」などが挙げられます。例えば、「新市場開拓」戦略としては、今後人口減により市場が縮小していくとみられる日本よりは、海外に活路を見出そうという企業が増えています。

海外進出では、国によって異なる商習慣に対応する必要があり、システムやIT統制の仕様変更により現行システムの見直しが必要になります。

また、「多角化経営」戦略は、既存事業のほかに新規事業で事業領域を拡大していくことですが、新規に事業を立ち上げ軌道に乗せるには時間がかかるので、M&Aにより効率よく事業を拡大する日本企業も増えています。

この際も、親会社となる会社のシステムに統合していくのか、新規に開発していくのか、または、システムは共存しデータ連携のみを仕組みとして開発するかなどの選択肢があり、どの方式を選択するかにより影響範囲は変わってきますが、現行システムの改修は必要となります。

運用課題によるシステムの見直し

一方、現行のシステム運用における課題から検討を行っているケースもみられます。

まずは、現行システムを保守運用していくIT人材の確保という問題があります。現行システムを維持していくために必要なナレッジやノウハウを持つ人材は、今後高齢化などに伴い減少していくため、新しい技術によるシステムの運用体制を検討していく必要があると言われています。

また、稼働しているマシンならびにソフトウェアのサポート期限も問題となります。日立製作所やNECは、メインフレーム事業ならびにオフコン事業から撤退を行っています。また、IBMもPOWER7搭載モデルの保守の停止を発表しており、このようなハードウェアベンダーの状況からもレガシーシステムの見直しは今後も進んでいくと思われます。

ケーススタディ

今回ご紹介するのは、M&Aによりシステム統合を行うお客様で発生した課題です。
新システムへの移行時に、現行システムのデータがスムーズに移行できずに対応に苦慮されていました。
このようなケースは、再構築を行う際の共通課題になるのではないでしょうか？

課題

中堅素材メーカー A社では、1990年代初頭にオフコンを導入し、自社のシステムのほとんどをオフコンで構築していました。

数年前にM&Aで外資系企業の傘下となり、親会社からの出向役員・メンバーが主体となって、業務改革やシステム統合に向けた多数のプロジェクトが立ち上がっていました。

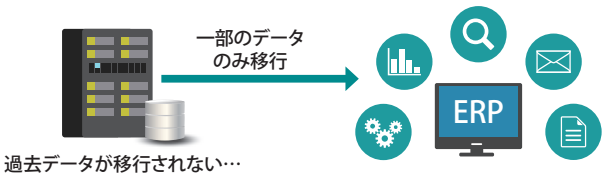
システムについては、親会社がグローバルで展開するERPパッケージへの統合が決まっており、このERPに詳しいベンダーによるシステム統合プロジェクトが10ヶ月のスケジュールで進められていました。また、このシステム統合に伴いA社のオフコンは完全撤廃の方針が出されていました。

A社の販売管理システムはさまざまなカスタマイズが施されており、ERPパッケージへの移行は問題が山積していました。

これらの対応についてベンダーと交渉を重ねましたが、スケジュールと費用の面で調整がつかず、一部の機能についてはERPパッケージの標準機能を使うことで進めていました。

また、移行対象データの一部は不整合が発生したため、ERPパッケージへの移行は容易ではなく、追加対応の費用はかなり膨らむとの説明があり、過去データの参照方法について対応を迫られていました。

現行のオフコンを維持することも検討しましたが、過去の取引情報の確認のためだけに支払う費用としては高額なため、別の方法を調査することになりました。



対策

調査の結果、オフコン上の過去データはオープン系のデータベースに移行しデータ抽出ツールを利用することで対応できることがわかり、ユニリタに相談しました。

そこで紹介された「オフコンデータ TO クラウド」ソリューションは、事業部門のメンバーでも簡単に扱え、別途マシンを購入する必要がないクラウドサービスのため、低コストで、しかも迅速にデータ抽出基盤を構築できることがわかりました。また、懸念されていた外字もそのまま移行できることもわかり、課題であった過去の取引情報の参照業務も解決することができました。

効果

短期間でクラウドに移行することができ、オフコンを並行稼働した場合の運用コストと比較して1/3に抑えることができました。

また、データを取得するまでの手順がシンプルなため、従来のようにIT部門に依頼することなく、事業部門の利用者が自らデータを取得したいタイミングで取得できるようになり、IT部門と現場部門の双方で大幅な業務の効率化を実現しました。

「オフコンデータ TO クラウド」ソリューションのポイント

「オフコンデータ TO クラウド」ソリューションでは、レガシーシステムのデータをクラウド上のデータ抽出基盤へ移行し、簡単にアクセスできる環境を提供します。本ソリューションのポイントは、次のとおりです。

過去データはそのまま移行

データの構造はそのまま。必要な変換(コード変換、データ型変換)だけをツールを利用して行います。このため、移行期間を短くすることが可能です。

利用者の操作性向上

通常、オフコンからのデータ抽出には、エミュレータからアプリケーションを立ち上げ抽出条件を設定するなど煩雑な操作が必要ですが、本ソリューションでは登録されている条件よりワンクリックでデータを取得できます。

運用コストの削減

レガシーシステムのハードウェアの撤去により、維持費、運用工数、保守費を削減できます。また、保守要員が不要なため、人件費も削減できます。

まとめ

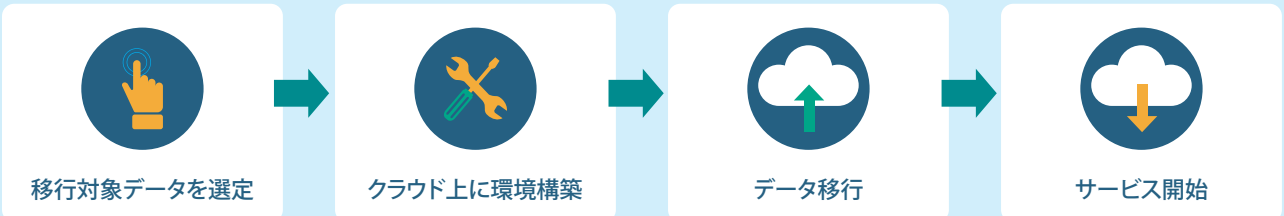
レガシーシステムの再構築は今後も検討が進んでいくと思われます。現行のシステムが素直に移行できるのがベストですが、今回紹介したケーススタディのように、条件によってはデータ移行の際に、さまざまな問題が発生します。

「オフコンデータ TO クラウド」ソリューションは、システム再構築で発生するさまざまな課題を解決できます。なにかお困りごとや課題がございましたら、ユニリタまでお気軽にご相談ください。

また、本ソリューションの価格や詳細な内容につきましては、当社ホームページをご覧ください。

詳しくはWebで

サービス開始までの流れ



担当者紹介

エンタープライズビジネス本部
エンタープライズレポーティング部
大島 新治

製品＆サービス紹介
最新トピック

ユニリタの強みを最大化する「ユニリタクラウドサービス」を提供開始

ユニリタの強みである「システム運用」と「データ活用」領域で「ユニリタクラウドサービス」の提供を開始しています。

「ユニリタクラウドサービス」は、お客様が直面する「人手不足」、「後継者不足」、「高齢技術者の活用」、「インフラ老朽化」、「個人情報の漏えい」など、さらに複雑化するIT課題に対し、ユニリタとお客様が協働しながらお客様にあった解決策を導き出すことで、ビジネス貢献をはかるものです。

「ユニリタクラウドサービス」は、「クラウド」+「運用」をご提供

ユニリタは、国内自社開発の製品・サービスを37年間お客様へご提供してきました。これまでIT部門は製品・サービスを担当する技術者の育成、スキル醸成、製品・サービスの改善活動、トラブルシューティングなどの重要な役割を担ってきました。しかし前述のIT課題により、今後もこの状況が継続するかというとそれは難しいと推測します。

お客様の基幹システムの業務運用、システム運用において、今後も継続して安定的に人材の確保や技術者の育成ができる状況ではないということを認識する必要があります。

ユニリタでは、このような課題を解決するために、自社製品・サービスをクラウド化し、インフラ提供からミドルウェア提供、業務運用、システム運用までを提供する「ユニリタクラウドサービス」を開始しました。

この取り組みはユニリタにしかできない取り組みであると考えます。

「ユニリタクラウドサービス」の特長

1. **ユニリタの製品やサービスを安価に、かつ長期間ご利用いただくことができます。お客様の価値に見合うユニリタ独自のサブスクリプションモデルで提供します。**
2. **ユニリタの製品やサービスのオペレーションはお任せください。お客様側の負担であった業務運用、システム運用をユニリタが責任を持って代行します。**
3. **ユニリタクラウドサービスに蓄積されたデータの活用に取り組みます。お客様と共にデータ活用に取り組み、お客様業務をよく理解した上でのビジネス改善、貢献の提案をします。**

さらに「ユニリタクラウドサービス」はお客様からご相談いただいた内容をもとに、随時、新しいサービスをラインナップに追加しています。

以下のラインナップは、「ユニリタクラウドサービス」でユニリタ製品・サービスをPaaS（Platform as a Service）で提供している例です。

ユニリタクラウド For レポート基盤（BSP-RM、DURLなどのクラウド化）

システム処理の結果をレポート基盤へ連携することで、後工程のプリンタ出力、封入封緘、仕分け、発送業務に対応できます。文書管理システムや電子帳票へのデータ連携にも対応できます。

ユニリタクラウドサービス ＋ BSP-RM DURL 帳票ラッシュ!!

ユニリタクラウド For データ連携基盤（Waha! Transformerのクラウド化）

複雑化するIT環境を疎結合対応することが可能となります。例えば、システム間のデータ連携業務を、クラウド上のデータ連携基盤に集約することで、データフォーマットの変更や対象システムの追加/リプレイスといったシステム変更の際にかかっていたカスタマイズやプログラム修正の影響を最小限に抑え、新しいシステム環境へ迅速に移行できます。

ユニリタクラウドサービス ＋ Waha! Transformer

ユニリタクラウド For バッチ処理基盤（A-AUTOのクラウド化）

乱立するシステムに対し、複数のバッチ処理スケジューラやタスクスケジューラを駆使して運用しているお客様では、クラウド上のバッチ処理基盤を活用することにより、ジョブ定義の作成から運用、夜間のバッチ処理監視などの業務をまるごと委託することができ、煩雑な管理業務から解放されます。さらに、A-AUTOのコンテナ対応など、クラウド環境での新しい取り組みを進めています。

ユニリタクラウドサービス ＋ A-AUTO

「ユニリタクラウドサービス」をご利用のお客様には、フルマネージドサービスが適用されます。フルマネージドサービスの一環として、お客様とユニリタとの間を運用ポータルで連携し、お客様のシステムに関するイベント情報、インシデント管理状況、クラウドリソース利用状況、月次運用レポート、改善提案などの情報開示をサービス標準として進める準備をしています。

「ユニリタクラウドサービス」のクラウド基盤は、株式会社アイネットが提供する企業向けクラウドサービス「Dream Cloud®」の中核となるプラットフォームで提供しています。

プラットフォームには、ヴイエムウェア株式会社のSDDC（Software-Defined Data Center）アーキテクチャを採用し、パブリッククラウドや企業内クラウド（オンプレミス）などのマルチクラウドやマルチデータセンターに対応する技術により、高い可用性を実現、システム移行や運用管理コストの大幅な削減、データセンター間でのITリソースのモビリティ機能の向上を実現しています。データセンターは、国内最高レベル（Tier4）のデータセンターであり、PCI-DSSなどの認証取得の他、DR/BCPサイトとして、北海道、長野、大阪サイトも活用することが可能となっています。また、ユニリタデータセンターとして、AS400のホスティング、ハウジング要件にも対応し、これからのお客様のIT人材不足を強力にサポートしていきます。

また、最近注目されている仮想デスクトップ基盤のご提案など、新しいお客様の取り組みを支援しています。

お客様が展開するサービス基盤としてもユニリタクラウドの活用が可能です。またユニリタの製品・サービスの活用についてお客様からのアイデア、ご意見を踏まえクラウドサービス化し提供していきます。「ユニリタクラウドサービス」の活用をご検討される際には、クラウドサービス推進室（cloud@unirita.co.jp）までお問い合わせください。

ユニリタクラウドサービスのロゴコンセプト

今回発表するユニリタクラウドサービスのロゴは、ユニリタの「U」をモチーフに左側に空を表すブルー、右側に雲を表すグレーに対し、上向き矢印をイメージしました。上向き矢印には、常に「サービス品質」、「サービス価値」を向上させていくという決意を込めています。

「ユニリタクラウドサービス」をご利用いただき、ユニリタが「守りのIT」を支えることで、お客様は「攻めのIT」に注力できます。この活動こそが、お客様の企業価値向上にユニリタが貢献できると考えます。

ユニリタクラウドサービス

担当者紹介

クラウドビジネス本部
クラウドサービス推進室長
森脇 真吾

システム管理者の会

ITのチカラで変える「元年」、システム管理者は新世代へ
～システム管理者感謝の日イベント 今年も開催だぁ～

毎年恒例の「システム管理者感謝の日イベント」を今年も開催します。改元直後の今回は、新しい産業として注目を集めるeスポーツをシステムを支える側の立場から語る講演から、「次世代のシステム管理者の役割」を考えるイベントです。
また、併催する「システム管理者アワード」の紹介を通じて、システム部門メンバの活躍を称賛する取り組みを推進しています。

SysAdmin's Group

システム管理者感謝の日とは?

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年にユニリタが記念日登録を行い、普及活動を行っています。

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。

「システム管理者感謝の日イベント」とは?

「システム管理者感謝の日」に先立つ記念行事として、ITサービスを支えているシステム管理者の方々に感謝すると共に、新たな取り組みを後押しする事例や情報を提供するイベントです。

ITサービスを支える方々が一堂に会して、新たな技術や考え方を学ぶとともに、参加者同士の交流を通じて知見を広めていただくことを目指しています。毎年7月に開催しており、今回で13回目を迎えます。また、各社より応募いただいている"表彰や感謝の気持ちを伝える活動"の年間発表の場として「第2回システム管理者アワード 年間表彰」を行います。全国でシステム部門メンバの活躍を称賛する取り組みが普及することを目指しています。

プログラム詳細とお申し込み方法

「システム管理者の会ポータルサイト」に特設サイトを準備中です[5月中旬開設予定]。

プログラム詳細とお申し込みは、随時更新される特設サイトをご確認ください。

会員の方（※無料登録できます）には、メールマガジンでお知らせします。

おつカレー様です。
システム管理者の会が、
設立10周年を迎えたでござる。
「システム管理者感謝の日イベント」は、
当会の前身として開催していたでござるよ。

今年も開催!
「第13回システム管理者感謝の日イベント」
イベント開催まで あと 2 Month
7/11（木）
会場:大手町日経ホール

見る知る学ぶ? → 参加する!
https://www.sysadmingroup.jp/

UNIRITA ユーザ会

2019年度研究部会活動スタート!

UNIRITA Users' Group

5月より今年度の研究部会活動がスタートします。各地区で春の全体会を開催し、1年間の研究活動を共にするメンバ、コーディネータとの初顔合わせを行います。研究活動のスタートとして、メンバの自己紹介から今後の研究活動の進め方などを決めていきます。

春の全体会のアジェンダ
- 全体オリエンテーション
- 研究グループ別の初会合

全体会後には研究グループ内の交流を深める場として懇親会も行います。

各地区の開催日程

東日本地区	2019年5月15日（水）	TKPガーデンシティ品川（品川）
中部地区	2019年5月16日（木）	TKP名古屋駅前カンファレンスセンター（名古屋）
西日本地区	2019年5月21日（火）	TKPガーデンシティ大阪リバーサイドホテル（桜ノ宮）
九州地区	2019年5月20日（月）	TKP博多駅筑紫口ビジネスセンター（博多）

当研究部会では、技術力向上を目指した1年間の研究活動だけではなく、異業種交流や人材育成の場としても活用していただいています。ぜひご参加ください。

参加者・上司の声

参加者
- さまざまな企業の方と、1年間研究でき、社内だけでは得られない、意見や知見にふれることができよかったです。
- いつもの業務と違う自分の選んだテーマに取り組むことができ、またさまざまな会社の人と接することができるので良い刺激になりました。

上司
- 自らグループの中核となって研究を進める経験を積めたこと、外に目を向けさせる良い機会となったこと、異業種の社員の人たちとコミュニケーションを通じてネットワークが構築できたことなど、これらの経験が今後に活きると実感しています。

2019年度の研究グループメンバ募集中!

今年度は東日本、中部、西日本、九州の4地区で全35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。仲間とともに1年間の研究を楽しみましょう!

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/h31/index.html

Lenovo
レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ株式会社

パートナー様ご紹介

レガシーシステムのデータ移行を簡素化！ データの効率的な利用で DevOps 環境を最適化する「IT モダナイゼーション」ソリューション

近年、企業が保有するデータ量は増え続けています。これらのデータを効率良く活用することが、DX（デジタルトランスフォーメーション）時代を生き抜くカギになります。そのため、データの集計、加工だけでなく、データの分析および開発テスト環境などさまざまな用途でデータをレガシーシステムから取り出し、活用することが必須になっています。しかし、DXを実現するには、ITモダナイゼーション（近代化）が必要です。

レガシーシステムは非常に高価であり、また運用も複雑化しています。データもレガシーシステム向けに入力することが必要であり、非常に手間がかかっています。また、アプリケーションも複雑なコードで構成されており、アップデートや変更に時間を要し、テスト工程も含めると莫大な時間と費用がかかります。今後はクラウドを活用した、SaaS（Software as a Service）などの活用や、Windowsアプリケーションからのデータ連携やテストデータなどの効率的な活用が必要です。

ユニリタの「Waha! Transformer」、アクティフィオの「Actifio」、Lenovoの「ThinkAgile HXシリーズ」の3つのソリューションを利用することで、ITモダナイゼーションの実現が可能となり、ビジネスに俊敏性が生まれ、戦略的なサービスが創造できるようになります。

「Waha! Transformer」でメインフレーム/UNIXといったレガシーシステムからのデータの変換/加工を行い、ユーザ環境に適したフォーマットに変換します。

「Actifio」を利用することで、反復して利用するテストデータによるストレージ容量を削減し、テストデータを短時間で提供することができます。コピーデータを一元管理した上でデータのマスキングも「Waha! Transformer」で連携して行います。

レガシーシステムで抽出したデータを分析する基盤およびDevOps環境などで利用するテストデータの活用場所として、LenovoのNutanixアプライアンスである「ThinkAgile HXシリーズ」を利用することで、インフラストラクチャーの運用を簡素化します。さらにハイブリッドクラウドとの連携により、仮想環境およびアプリケーションが最適に動作可能な環境を提供します。

Lenovoの「ThinkAgile HXシリーズ」はハイブリッドクラウドの連携や運用の簡素化だけでなく、Lenovoが持っているハードウェアの特性やサポート体制が品質向上につながります。

ハードウェアの信頼性については、サーバーベンダーのなかで4年連続No.1を獲得しております。運用管理についてもハードウェア管理するソフトウェアとNutanixとの連携でシステム全体を監視できるようになっています。また、ネットワークインフラとの親和性もあり、仮想マシン作成時にネットワーク機器に同時に設定を施すことができるようになっております。これはクラウドで利用される技術を採用することにより実現しています。また、お客様に提供する前にハイパーコンバージドインフラを事前導入することで、納品後すぐに利用できるサービスを提供しています。

サポート体制に関しても、障害時のハードウェア・ソフトウェア含めた一括の窓口を提供しており、お客様は1つの電話番号でシステム障害の問い合わせが可能になっています。

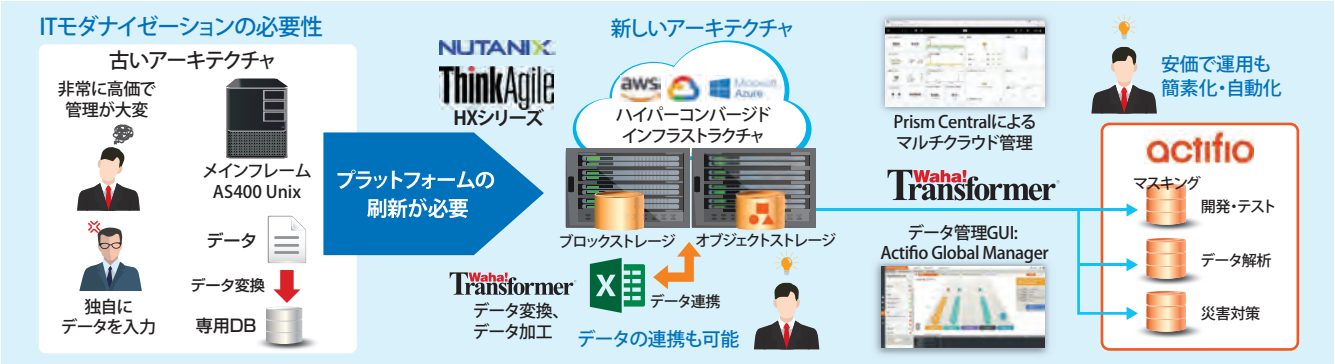
ハイパーコンバージドインフラの特長に、無停止によるシステム拡張があります。事前に社内にシステム停止の連絡することなく、システムの拡張が可能で、IT管理者のTCO削減に大きく貢献します。SAPなどのミッションクリティカルな環境でも「ThinkAgile HXシリーズ」はサポートします。Lenovoは、SAPのグローバルマーケットリーダーであり、ベンチマークにおいてもパフォーマンスNo.1のベンダーです。レガシーの環境に比べてTCOを大きく削減することが可能です。

ITモダナイゼーションとDX時代を生き抜くために、「Waha! Transformer」「Actifio」「ThinkAgile HXシリーズ」の組み合わせを、ぜひご検討ください。

お問い合わせ先
受付時間：月曜日～金曜日　9：00～17：30
（土、日、祝日、5月1日、12月30日～1月3日を除く）
TEL：0120-68-6200　メール：hojin_jp@lenovo.com

レノボ　ユニリタ　太鼓判　検索　で検索！

※太鼓判とは、レノボとパートナー企業様の協業により、稼働検証済みのソリューションを紹介しているWebサイトです。
ユニリタとの協業ソリューションの情報は5月中旬ごろの掲載を予定しております。ご了承ください。



UNIRITA
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／株式会社無限

※ 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. 2019.5　MG-1905-2000-1