

UNIRITA

Magazine

ユニリタマガジン

6

2019

業務課題解決ソリューション①

本部と店舗のつながりを強化し、
売上を「最大化」する「STORE+」

～コミュニケーションの活性化により、コア業務に注力できる環境づくりを～

業務課題解決ソリューション②

営業活動のレポート作成業務効率化

～その作業、効率化しませんか?～

システム管理者の会

圧倒的Live感!!

君たちはこのスピードについてこられるか?

UNIRITAユーザ会

第145回マネジメント研究会開催のお知らせ
GW10連休 特別サポート体制報告

パートナー関連情報

UNIRITAパートナー
カンファレンス2019開催報告

ユニリタ
イメージキャラクター
朝倉あき

本部と店舗のつながりを強化し、 売上を「最大化」する「STORE+」 ～コミュニケーションの活性化により、コア業務に注力できる環境づくりを～

日本における社会課題の1つとして、少子高齢化による労働力人口の減少があります。総務省の発表では昨年ついに15～64歳の生産年齢人口が6割を切り、大企業でさえも新たな人材を確保することが難しい状況となっています。この状況の中ですべての企業において業務効率化がさらに注目されており、業務効率化を実現する手段の1つとして、ほぼすべての業種においてICT導入による効率化や省力化を進める動きが加速しています。

本稿では、人材不足が特に深刻化している店舗運営を行っている企業が抱えている課題に注目し、その課題解決の一助となるユニリタの新クラウドサービスをご紹介します。

➡ 店舗運営を行っている企業が抱える課題

本部・エリアマネージャーの課題

店舗への指示・管理・集計に時間を取られる

- 本部やエリアマネージャーから店舗への重要な情報がきちんと伝わらない、伝わっているのかわからない
- 指示した作業の進捗状況が把握しづらい
- FAXやメールで送られてくる売上情報などの各種報告を集計するために時間を取られている

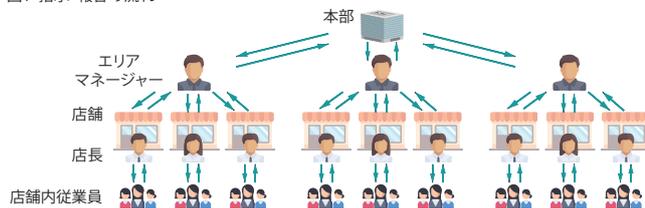
店舗側の課題

コア業務である「お客様のためのかける時間」が十分確保できていない

- 定例業務に加えてFAXやメール、電話など、バラバラな伝達手段で指示が来て、やるべきことが整理しづらい。今日やらなければならないことが把握できない
- 他の店舗の売上が上がっている要因はなにか。他の店舗の成功体験を共有できない
- 場所や時間、シフトの問題でなかなか相談できない
- 紙のマニュアルでは意図やポイントがきちんと伝えられず、実践できない
- パート、アルバイト従業員が定着しない

ここに挙げた課題の多くは、本部・エリアマネージャーと店舗間、店舗同士、店舗内などさまざまな「やり取り」に関連したものです。

図1: 指示・報告の流れ



示を自分で整理して管理しなければなりませんし、ときには自分には直接関係のない情報が混ざってくることもあります。これでは、指示された側も混乱し情報の整理に手間がかかってしまいます。

指示を出す側は受ける側の負荷を和らげることを考える必要があります。情報共有、作業指示といったカテゴリで整理し、通達手段の統一を図り、優先度や期日管理なども整備することで店舗側の負担を軽減できます。



図2: 情報共有・作業指示に利用される手段がバラバラ

• エリアマネージャーと店舗

エリアマネージャーは多くの担当店舗を抱え、すべての店舗を回るにも時間がかかります。このため、担当するすべての店舗とタイムリーなコミュニケーション手段を持つことが必要です。

• 店舗内従業員

企業とお客様が接する最前線が店舗です。店長やリーダー、パートナー（アルバイト）といった店舗内従業員（スタッフ）は「店舗の顔」です。スタッフ同士のコミュニケーションが良いとそれがお店の雰囲気としてお客様にも伝わるため、コミュニケーションは店舗運営の重要なファクターとなります。

勤務中のコミュニケーションはもちろんですが、接客に重きを置く中で十分な会話を持ってない、直接伝えづらいことも出てきます。この不足する部分を埋める仕組み作りも必要となります。

• 店長など同一役職者同士の横のコミュニケーション

働く店舗が異なり普段一緒に仕事はしていないが、同じ悩みや課題を持つ人同士が気軽にコミュニケーションをとれる場を提供することは組織力を高めるうえでも重要です。

例えば、「売上が伸びている店舗は何が違うんだ？少しでも参考になる情報を知りたい」といったことを気軽に発信し合える環境は、心理的安全性を高くすることにもつながります。

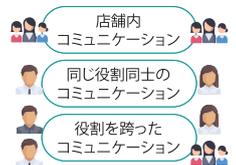


図3: 店舗運営で必要となるコミュニケーション

➡ 鍵は「コミュニケーション」「マネジメント」

店舗運営の鍵は「コミュニケーション」と「マネジメント」です。

前述の課題のほとんどは、この「コミュニケーション」と「マネジメント」のいずれかに分類することができるので、次にそれぞれを詳しく見ていきます。

コミュニケーションの活性化

「各種やり取り」の多くはコミュニケーションが大きく関わっています。コミュニケーションをとる相手ごとに次のような課題があります。

• 本部と店舗

通達や指示を受ける側からすれば、バラバラな手段で送られてくる指

マネジメントの無駄を軽減

前述の「コミュニケーションの活性化」の中で、本部やエリアマネージャーといったマネジメント側から情報の発信と報告を行う流れと、それに伴う課題についてお伝えしましたが、マネジメントする側として直接マネジメントに関係しない作業に時間を取られてはいませんか？

• 状況の見える化

指示した内容がきちんと伝達されているか、指示内容の実施状況はどうなっているか、未実施店舗の確認や、期限前に必要な店舗にリマインドしたい、といったニーズはよくあるのではないのでしょうか。マネジメントにとって、このような管理作業をいかに手間をかけず、正確に行うことができるかが重要です。

・報告方法の統一

指示した内容に対する報告のチェックや、集計データを用いた「分析」、「分析結果を基にした次のアクション検討」などに時間を使いたくはず。しかしながら、実態としては報告が「FAXで送られてくる」、「メールにExcelが添付されて送られてくる」、「メールにVMD (Visual Merchandising) の写真が添付され送られてくる」などバラバラなため、データ集計するためのデータの転記(再入力)や、送られてきた写真の整理といった余計な作業に時間を取られていることが多いと聞きます。

このような二重作業の無駄を省き、本来やるべきことに時間を費やせるような仕組み作りが求められます。

なお、最近では、「働き方改革」ソリューションとして、FAXや手書き書類をAIやRPA (Robotic Process Automation) を活用して自動で電子化するという記事を多く見かけます。既存の仕組みを変えずに行う手段としては良いと考えますが、本来は仕組みそのものを見直すことも必要と考えます。

⇒ 店舗運営を支援するクラウドサービス

ユニリタでは、「コミュニケーションの活性化により本部と店舗のつながりを強化し、コア業務に注力できる環境を作り出すことで売上を「最大化する」という考えのもと、店舗運営を支援するクラウドサービスとして「STORE+」を提供します。(2019年9月予定)

前半に店舗運営の鍵は「コミュニケーション」と「マネジメント」と書きました。「STORE+」はこの両面を支援するサービスとして提供しますが、より「コミュニケーション」に重きを置いたクラウドサービスとしており、イキイキとした職場作りをお手伝いします。



「STORE+」トップ画面イメージ

⇒ 「STORE+」のマネジメント

1 店舗運営の効率アップ 必要な情報を漏れなく情報配信して、今日やるべきことが一目でわかり、確実に実行を促すわかりやすい画面を提供します	2 工数削減 紙やメールでの伝達業務から解放し、工数を大幅に削減します。また情報共有も容易に行えます
3 店舗状況の把握 店舗の業務状況を見える化することで、リアルタイムに効率的に状況を把握でき、迅速な店舗の課題発見と対応が可能です	4 店長の負担軽減 業務タスクが煩雑 → 店長の負担 → コア業務ができな → さらに店長の負担といった負のスパイラルがなくなります

- ・作業指示の報告用入力フォームを自由に作成できます
ex: 売上報告、QSC+H (Q:クオリティ、S:サービス、C:クリンネス+H:ホスピタリティ) 診断などのフォーム、各種アンケート
- ・お知らせ (情報発信) や作業指示 (タスク) の実施状況などをビジュアルかつスピーディーに確認でき、どの店舗や誰が未実施なのかといった詳細な確認も簡単に行えます
- ・作成した報告用フォームを用いてすべての報告手段を統一、報告で上がってくるデータの集約が可能となり、集計のための再入力作業が不要になります
- ・入力されたデータをすぐに活用できます
- ・店舗のVMD指示などその場で写真を撮って送られてきたものをまとめて確認することができます
- ・チャットとは別にテーマごとにグループ討議が可能です。期限設定や投票機能などで討議の進行をサポートします



「フォーム」イメージ

閲覧状況や実施状況を確認

⇒ その他

・動画活用

「STORE+」では動画を活用いただくことも想定しています

伝える:

文書で想いを伝えることは結構大変なことです。例えば、企業の基本理念やトップの想いを、動画を用いて自らの口で伝えることでより伝わりやすくすることができます。

マニュアル:

各種仕事内容を紙のマニュアルで作業のポイントを押さえて伝えることはハードルが高いと言えます。マニュアルを紙から動画にすることで、作業内容を視覚で確認でき、よりポイントを押さえた実践的な教育が可能となります。

・パートナー(アルバイト)の職場環境向上

SNSが普及したことで動画による「アルバイトテロ」という新たな企業リスクが出てます。十分な教育はもちろんですが、それだけではなく、「その職場で働くことが楽しい」、「自身の成長につながる」などの仕組みを持つことで、このようなリスクを低減させることにつながると考えます。

「STORE+」のチャットや「ちょっとしたありがとう」を伝えるサンクスカードは、周りから見られているという感覚を与えながら店舗内従業員の関係強化に活用いただけると考えています。

このように「STORE+」は、店舗運営の鍵である潤滑な「コミュニケーション」と的確な「マネジメント」を実現し、業務の効率化と職場環境の向上を図ることで、店舗運営における働き方改革を促進します。ご興味のある方はお気軽に担当者までお声がけください。

イベント

店舗運営EXPO【夏】に出展いたします

今回ご紹介した「STORE+」は、6月19日(水)～21日(金)に東京ビッグサイトで開催される「店舗運営EXPO【夏】」に出展いたします。店舗・営業店の運営で課題をお持ちのお客様は、ぜひともユニリタブースへお立ち寄りください。

⇒ 「STORE+」のコミュニケーション

通知 業務連絡や緊急情報などの通知	共有 店舗からの成功体験や改善提案などを共有	つながり 離れた場所で働く人たちのつながり
-----------------------------	----------------------------------	---------------------------------

マネジメントのためのコミュニケーション

- ・お知らせ (情報発信)、作業指示 (タスク) など自由なカテゴリで情報を発信
- ・エリアマネージャーが統括する店舗と密なコミュニケーションを行うためのチャットグループでタイムリーなコミュニケーションをサポート

店舗売上最大化のためのコミュニケーション

- ・情報を「共有」「指示」などにカテゴリ化して整理することで必要な情報を確認
- ・自分が未確認の情報や未対応の指示を一覧表示
- ・カレンダーで期日を整理
- ・店舗や同一の役割を持つ店長など自由なグループ作成でつながりを強化するチャットを提供
- ・チャットで伝えづらい場合は、その場で1on1や複数人でのTV会議に切り替え意思疎通を向上へ
- ・写真に手書きのメッセージを添えて特定の人に対して「ありがとう」の気持ちを気軽に伝え合うことができる「サンクスカード」により従業員同士のコミュニケーションを活性化



サンクスカードイメージ画像



担当者紹介

クラウドビジネス本部
オープンインキュベーションセンター
センター長

渡辺 孝則

営業活動のレポート作成業務効率化 ～ その作業、効率化しませんか？ ～

営業の活動状況を正確に把握するためのレポートは重要な資料となります。しかしながら、営業マネージャーが行うレポート作成業務に関して、「各業務システムから必要なデータの抽出」「Excelへの出力」「複数データのマージ」などといったさまざまな課題を抱えているお客様も少なくありません。本稿ではこのようなレポート作成に対する課題を解決し、業務効率化を実現する「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションをご紹介します。

➡ 営業活動の管理・分析の現状

営業改革の一環として、営業の活動状況を報告・管理するために多くの企業でSFAが導入されました。さらに、ツールが提供するレポート機能を利用して、売上推移表や訪問・提案件数の管理など、さまざまな営業活動の資料作成や分析が行なわれています。

SFAに登録されたデータから、目標数値に対する現状や見通し、案件の進捗状況、営業メンバーの訪問件数や提案件数の達成度、といった活動状況の見える化は実現できるようになります。しかし、SFAに蓄積されたデータだけでは分析できない情報もあります。

例えば、工事進行基準を伴う売上情報や契約手続きの進捗などはSFA以外のシステムから情報を取得する必要があるかもしれません。

また、営業活動を経営層へ報告する場合、前年・前月対比などの情報は不可欠です。過去の売上実績と最新の売上実績を比較し、結果が思わしくないチームにはその結果に対する見解や今後の見通しについてコメント記載を求める場合もあります。

このように分析が進めば進むほどレポートに対する要求レベルは複雑化し、SFAのレポート機能だけでは対応できなくなります。

➡ 営業活動のレポート作成業務でよくある問題点

そのため、実際のレポート作成業務では、担当者が複数の業務システムからさまざまなツールを使用して顧客情報やセールス活動、案件状況などのレポート作成に必要なデータを抽出し、その後、Excelを使ってレポートを作成しているケースが多くみられます。

担当者自身でデータの入手が難しい場合は、IT部門へ依頼することになりますが、そのIT部門もデータ抽出や集計、加工の処理に工数を取られて、データの提供に時間がかかり、必要な時に欲しい情報が得られないといったことも発生します。

また、入手できたデータもシステムごとにフォーマットがバラバラで、クレンジングやフォーマットの統一に時間がかかります。

さらに、データの整理を行った後、最終的なExcelでレポートを作成する際にも、データの集計やコピーなどを手作業で行うことにより、人為的ミスが発生するリスクが高まります。

このように営業のレポート作成業務にはまだ多くの課題がありますが、ユニリタでは「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションによりこれらの課題を解決し、業務の自動化・効率化を実現します。

ケーススタディ

今回紹介する事例は、月次の売上実績推移表のレポート作成をExcelで行っているお客様です。経営企画部門の担当者が経営会議に必要なレポートを数日かけて作成していましたが、「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションを導入することで、作業時間を約1/15まで削減することができました。

課題

衣料メーカー A社は、関東・中部・関西に営業拠点を持ち、営業人数が80名程の中規模の会社です。

7年前に営業活動の生産性向上を目的として、SFAシステムを導入しました。各営業メンバーは日々の営業活動をSFAへ登録し、営業のチームリーダーはその情報を基に各メンバーの活動状況を管理していました。

チームごとに毎月の案件件数や訪問件数を管理し、案件のステージ状況を把握するなどSFAが提供するレポート機能を使って営業メンバーとチームの活動を効果的に管理していました。

一方、自社の売上全体を把握するためのレポートは、経営企画部が担当していました。各営業チームの実績情報はSFAのレポートから確認できましたが、キャンペーンによる実績情報は

SFAのレポートでは判断できず、各営業拠点で作成しているExcelの管理資料を確認する必要がありました。しかし、各営業拠点で管理するExcelデータは拠点ごとに項目の並び順や集計単位が異なり、全社の情報を統合するには都度営業リーダーに内容を確認するといった手間のかかる作業が発生していました。

また、SFAから抽出する情報の一部は別途IT部門に依頼する必要があり、欲しい情報を入手するまでに数日かかることもありました。

結局、経営企画部の担当者は、SFAと各営業拠点の管理するExcelの資料から必要な情報を集めて、Excelを駆使して対応する経営会議レポートの作成業務に約45時間もの時間がかかっていました。

対策

経営企画部の担当者は、SFAにデータを集約しSFAのレポート機能を利用することで経営会議のレポートを作成できないか調査を進めましたが、各営業拠点で管理する情報の一部はSFAでは管理できないデータが含まれるため、統合できないことがわかりました。そこで、これまで多様なデータ活用ソリューションの紹介を受けていたユニリタの営業に相談しました。

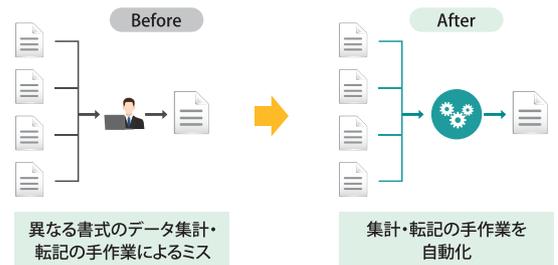
ユニリタが紹介した「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションは、あらかじめデータ抽出項目などを定義したカードをブラウザでクリックすることで必要な時にSFAのデータをExcelに抽出することができ、また、複数のExcelの

ファイルから別のExcelへ簡単に集計・転記できるツールも提供されているため、課題であったレポート作成にかかる業務時間を大幅に短縮しました。



効果

レポート作成に必要なデータを経営企画部の担当者自身で抽出することが可能となり、また各営業リーダーが作成したExcelデータの集計・転記作業を自動化することで、これまでのレポート作成業務にかかっていた時間を約1/15の3時間まで大幅に短縮することができました。また、手作業によるミスもなくなったため、会議で間違いを指摘されてレポートを修正するといった問題も解決しました。



➡ 「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションのポイント

「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションでは、SFAの情報だけでなく、さまざまな業務システムのデータを簡単に抽出し、自動化を行うことでレポート作成業務の効率化を図ることができます。

ポイント① シンプル操作

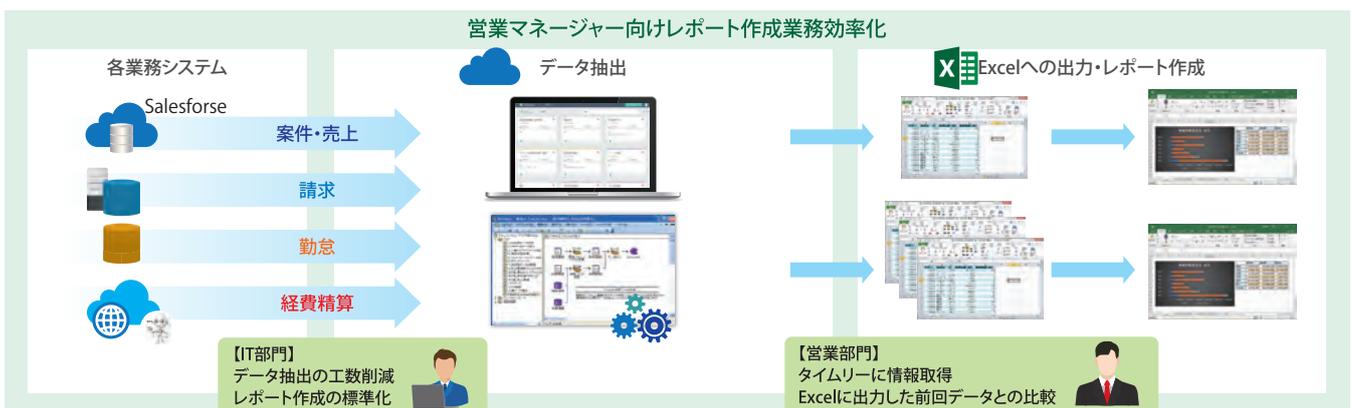
シンプルな操作性により、業務担当者(営業担当者)が、IT部門に依頼することなく必要なデータを抽出することができます。IT部門も依頼が減ることによりコア業務に注力することが可能になります。

ポイント② 定型レポートの自動作成

Excelファイルを事前に作成し、そこにデータを渡すことにより、最新状態のデータを利用したExcelの定型レポートの作成業務を自動化することができます。

ポイント③ 人為的なミスの防止

データ抽出から定型レポートの作成作業を自動化することで、膨大な時間をかけて手作業で行っていたExcelへの転記や集計作業を廃止し、工数を大幅に短縮するとともに、人為的なミスを防止します。



➡ まとめ

営業活動のレポート作成業務でExcelが利用されるシーンは今後も続くと思いますが、ユニリタの「営業マネージャー向けレポート作成業務効率化」ソリューションをご利用いただくことで、特に負担の大きい「データの抽出」から「Excelへの出力」「レポート作成」までのさまざまな課題を解決し、レポート作成業務の大幅な効率化が図れます。

また、営業レポート以外にもExcelを利用したレポート作成を行っている方で、何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。

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

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トニング部
リーダー
松澤 ひろ子

第13回 システム管理者感謝の日イベント

圧倒的Live感!!

君たちはこのスピードについてこられるか？

2019.07.11 Thu. 大手町 日経ホール

以前よりご紹介している「第13回 システム管理者感謝の日イベント」が、開催まであと1カ月となりました。今回は、イベント特集号として開催テーマや講演内容をご紹介します。

開催テーマ

現在、ビジネスの成長スピードは我々の予想をはるかに上回るスピードで進んでいます。

今回は、そのスピードを知るのにふさわしいテーマを2つ用意しました。

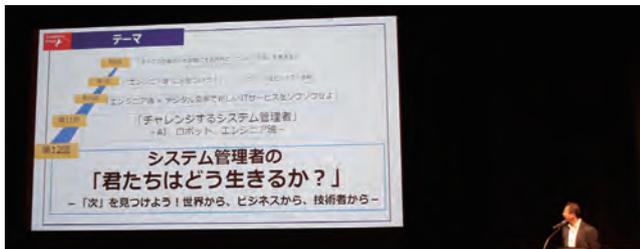
まず、1つ目のテーマとして「DevOps」を取り上げています。

現在、変化の激しいビジネス環境のなか、ITサービスもより速く・高品質かつ、価値主導型のデリバリーに移行しています。迅速なサービス提供によりビジネス価値や対応スピードを向上するためのアプローチとして不可欠となっているDevOpsの考え方を、ITIL4が話題になりつつある今、改めて取り上げ、考察を深めていただければと思います。

また、2つ目のテーマとして「eスポーツ」を取り上げました。

日本におけるeスポーツの普及はおよそ5年前となりますが、最近の認知度の高まりとともにすさまじいスピードで一般社会に浸透し、今やさまざまな業種業態を巻き込み、爆発的に市場を拡大させています。

また、市場の成長スピードだけでなくサービス提供においてもスピード感を重視しており、「品質よりも鮮度の時代」と語るサービス提供の考え方を講演でご紹介いただきます。



講演の他にも

当日は講演の他にも、さまざまな催しを用意しています。

第2回システム管理者アワード 年間表彰

システム管理者アワードは、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目標としています。

今回は第2回として、これまで取材してきた各社の取り組みを表彰します。



開演前や休憩時間はロビーで展示を見よう

イベント会場ロビーでは講演関連の展示と、「システム管理者の会」のさまざまな活動紹介コーナーを用意します。

また、休憩時間は恒例のおやつ配布を行います。今回は何が出るのでしょうか？



数百人規模で開催される情報交換会

プログラムの最後には、来場者全員が参加できる情報交換会を用意しています。当日の講演者の方に直接質問ができます。皆さま同士の会話が弾むよう、軽食とお飲み物を用意してお待ちしています。

※開催風景の写真是今年のイベントのものです

講演者紹介



eスポーツ講演者
株式会社 RIZeST
代表取締役
古澤 明仁 氏

2003年株式会社ロジクールに入社。その後サンディスク株式会社、ロジクールにて国内、アジア地域のマーケティング業務を歴任。2013年からスポーツマーケティングの要素を取り入れたeスポーツ戦略を打ち出し、多岐にわたる活動を通じ、eスポーツ業界発展に従事。2016年10月eスポーツエンターテインメント会社RIZeSTを設立。eスポーツにおける、イベント、大会、トーナメント、リーグの企画、立案、運営までを行い、eスポーツのステージを創り上げている。

もう1つのテーマであるDevOps講演者の情報は、
下記のイベント特設サイトをご参照ください。

見る知る学ぶ? → 参加する!

<https://www.sysadmingroup.jp/event2019/>



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」に特設サイトを掲載しております。プログラム詳細とお申し込みは、随時更新している特設サイトをご覧ください。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ています。

例年、満員となり早期にお申し込みを締め切らせております。お早めにお申し込みいただきますよう、お願いいたします。



おつかれ様です。
普段は外部との接触が少ないメンバも、
この機会にぜひとも参加して
皆さまと交流して欲しいでござる。



お申し込みは必須!
「第13回システム管理者
感謝の日イベント」



7/11 (木)

会場: 大手町日経ホール

UNIRITA
ユーザ会

第145回マネジメント研究会開催のお知らせ



2019年6月21日(金)に、第145回マネジメント研究会を開催します。

今回は株式会社アイネット様のご協力により、「ドローン飛行場見学・ドローン操縦体験」を千葉県君津市にて行います。

ドローン飛行場見学では、東京ドーム約3個分の広さ(国内最大規模)を誇るフィールドと、ドローンの産業用途に特化した施設・設備を視察後、実際にドローンの操縦体験をしていただくことができます。

また、ドローン飛行場のセミナーハウスにて「アイネットのドローン事業 Dream Drone®(仮)」についての講演も合わせて予定しています。

通常ではなかなかドローン飛行場の見学やドローンを操縦する機会がないと思いますが、株式会社アイネット様のご協力により、今回は特別に本マネジメント研究会向けに開催させていただきます。

是非ともご参加いただきますよう、お願いいたします。



詳細はこちら

<http://www.uniritauser.jp/event/mg.html>



GW10連休 特別サポート体制報告

ユニリタでは、GWの10連休中の改元対応が想定される4月30日(火)から5月2日(木)、および大量データのバッチ処理が想定される5月6日(月)から5月8日(水)において、お客様からのお問い合わせに備える特別体制を敷きました。

おかげさまで、ユニリタ製品を起因とする広域障害やお客様からのお問い合わせによる混乱もなかったため、予定より早く5月8日(水)13:00をもちまして特別体制を解除しました。お客様におかれまして事前の検証や準備を入念にされた成果かと存じます。今後も、お客様業務に影響を及ぼすことが想定される社会的なイベント時には、特別体制の設置を検討してまいります。





UNIRITA パートナーカンファレンス 2019 開催報告

2019年5月16日に渋谷ストリームホールにて、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2019」が開催されました。お忙しい中ご参加いただいたパートナーの皆様、誠にありがとうございました。本イベントは、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である懇親会の2部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、ユニリタの新コンセプトCreate Your Business Valueの紹介、DXへの取り組み、新ビジネスおよび製品情報のご紹介に加え、CTCシステムマネジメント株式会社(CTCS) 滋賀様より同社のRPAコンセプトであるRobochestrationとの協業をご紹介いただきました。

CTCS様では自社および他社へのRPA導入から見てきた課題を解決するためにユニリタのETLツールである「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。

<p>Create Your Business Value ～新たな協業モデルの創造、 パートナー様と共に～</p> <p>代表取締役 社長執行役員 北野 裕行</p>	
<p>ユニリタグループの DXへの取り組み</p> <p>執行役員 クラウドビジネス本部 副本部長 藤原 達哉</p>	
<p>UNIRITA Software Product & Service Update</p> <p>執行役員 次世代基盤開発部長 野村 剛一</p>	
<p>ユニリタパートナービジネス 2018年度の振り返りと 2019年度の取り組み</p> <p>営業本部 パートナービジネス部 部長代理 若松 雅紀</p>	
<p>Robochestration ～自社・他社にRPA導入を通して 見えてきた事～</p> <p>CTCシステムマネジメント株式会社 デジタルビジネス本部 サービス戦略部部長補佐 滋賀 泰樹様</p>	

優秀パートナー様発表

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ご活用いただくとともに、2018年度に活躍されたパートナー様を表彰させていただきました。パートナー様からは、サービス提供型ビジネスに関して共感いただき、新サービスに関しても具体的なご相談をいただくなど、活気あふれる会となり、2019年度の活動に期待が持てるものとなりました。

オンプレミス版協業 モデル売上金額No.1	株式会社日立ソリューションズ 様
クラウド版協業モデル 売上金額No.1	都築電気株式会社 様
リセール売上 金額No.1	TIS株式会社 様
協業モデル売上 伸び率No.1	株式会社インタートレード 様
協業モデル売上件数 伸び率No.1	アライズイノベーション株式会社 様
新規協業モデル 売上賞	クオリカ株式会社 様
新規協業モデル 売上賞	キャノンITソリューションズ株式会社 様

これまでパートナービジネス部では、パートナー様とともにお客様の課題を解決するための協業モデル作成に注力してきました。2019年度もこの取り組みは変わりませんが、従来の製品提供型だけでなく、サービス基盤提供型を強化し、DXの取り組みを中心にクラウド化、プラットフォーム協業など新しいビジネスモデルを創造してまいります。今後ともパートナーの皆様のご期待に応えられるようなユニリタを目指して活動してまいりますので、何とぞよろしくお願い申し上げます。

2019年度の取り組み
パートナー様と協業モデルの立上げ&拡販活動

製品提供型 → サービス基盤提供型へ

<p>2015年からの 取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・正規パートナー様との販売活動強化 ・パートナー様との協業モデル立上げ 	<p>クラウド化</p>
<p>提案の差別化 市場での勝ち残り 新しい市場への開拓</p> <p>他社に無いユニークな価値を提供 ～単なる価格訴求にならない～</p>	<p>プラットフォーム 協業</p>
<p>パートナー様</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>UNIRITA</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>協業</p>	
	<p>サービス型提供</p> <p>業種・業務 特化型</p>



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・トランド / 株式会社ユニリタプラス / 株式会社無限