

UNIRITA

Magazine

vol. 61



特集

ユニリタの中期経営計画における
課題と取り組みを“まるっと”ご紹介!

～あなたの会社でもこんな課題ありませんか?～

UNIRITAユーザ会

第38回 UNIRITAユーザシンポジウム開催決定!

システム管理者の会

新体制の推進委員会メンバー紹介

ユニリタサポートセンター

年末年始サポート体制のお知らせ

ユニリタ今昔物語

ユニリタの歴史 **Part3**

PCの台頭とデータウェアハウスへの取り組み

平素は格別なお引き立てを賜り、誠にありがとうございます

今なお終息を迎えないコロナ禍は、皮肉にもリモートワークや書類の電子化などのデジタル化を推進する引き金となりました。今後、企業におけるDXの歩みも速度を上げていくと思います。一方、社会に目を向けると、気候変動など地球規模で取り組まなくてはならない課題が山積しており、国内外を問わずSDGsへの取り組みが本格化していくと考えています。

ユニリタグループにおきましても、2021年4月より「共感をカタチにし、ユニークを創造するITサービスカンパニーへ」を基本方針とする3カ年中期経営計画を基に、事業会社としての経済的価値と社会課題解決による社会的価値の両立を実現するべく成長に向けたスタートを切りました。

ユニリタグループにとって「共感をカタチにする」際に重要なことは、お客様にとっての「Value(価値)」の持つ意味を基点に考えることです。ユニリタグループはミッションに「Create Your Business Value」を掲げていますが、この「Value」とは、お客様が実現したいこと、それによってどのような成果を得ることができるのかを常に「お客様の立場になって」考え抜く先にあるものです。

そのようにして生み出された新しい「Value」が、お客様が望む変革を実現し、社会の未来をよりよい方向へと変化させていくための一助となるよう、ユニリタグループは総力を挙げて取り組んでまいります。



株式会社ユニリタ
代表取締役 社長執行役員

北野裕行

ユニリタグループの中期経営計画

ユニリタマガジン vol.57(詳細はこちら:<https://ebook.unirita.co.jp/unirita/MG57/>)でもご紹介していますが、2021年度はユニリタグループの第4次経営計画の初年度です。

「サービスシフトによる事業構造の変革」をテーマに、その実現に向け、「プロダクトサービス」「クラウドサービス」「プロフェッショナルサービス」の各サービス事業を推進するための組織を編成し活動してきました。

環境変化や市場ニーズに即応し、最新のテクノロジーを素早くサービスに応用し提供するため、そしてステークホルダーの皆様との共感を深め、新しいユニークを創造していくことで、お客様と共に成長するITサービスカンパニーになることを目指し活動しています。これまで長年にわたりお客様のIT課題の解決をお手伝いすることで培ってきた経験やノウハウを活かし、新しいビジネス創出を目指したDX推進や業務に対する課題といった事業課題の解決にも注力するとともに、地方創生や一次産業活性化といった社会課題の解決にも挑戦していきます。



中期経営計画に基づく、戦略・施策

共感をカタチにし、ユニークを創造するITサービスカンパニーへ

重点施策

①

ビジネスモデル変革と次世代事業創出の加速

新型コロナウイルスの出現によってこれまでの常識や慣習が大きく変化し、ニューノーマル時代が到来しつつある中、企業の持続的な成長を実現するために「両利きの経営」の実践を目指します。サブスクリプションモデルへの転換といったビジネスモデル変革によるビジネスの「深化」と、次世代事業創出のためのDX活用とイノベーションによるビジネスの「探索」を実践していきます。

②

カスタマーサクセス文化への転換

「モノ」から「コト」へと消費者ニーズが変化する中、今後はさらに「モノ」を介した「価値」や「体験」を継続的に提供し、お客様に共感を与えることができる企業がお客様に選ばれる時代となってきています。ユニリタグループもお客様に「新たな価値」を提供することができる企業への変換に挑戦していきます。

そのためには、お客様とのコミュニケーションを図り、お客様の小さな声や困りごとを確実に把握し、製品やサービスなどに反映していく体制の構築をグループの総力をあげて取り組んでいきます。

③

社会課題解決の事業化

企業のCSRやSDGsの対応が叫ばれる中、ユニリタは自社のコアコンピタンスである「データ」を活用した取り組みで社会課題の解決を目指しています。データを収集・分析することで、今まで数値化できなかったものを可視化し、工数やコストの削減と、利益や成果などのアウトプットの増加を実現します。

今、ユニリタグループは、社会インフラを提供している多くのお客様企業のビジネスをITで支えることで、社会に貢献をしています。さらに、一次産業活性化や地方創生といったデータ活用で改善の効果が期待できる分野へ進出し、それを事業化することでサステナブルな社会の実現に貢献します。

④

戦略的投資の継続と成果の創出

上記の施策を実行し成果を創出するために積極的な投資を継続的に行います。

- ・お客様ニーズに迅速に応える開発体制の強化
 - ・お客様にとって価値あるビジネスの創出を支援する人材の強化
 - ・働き方改革やニューノーマルなど、変化するビジネス環境への対応強化
- など、お客様との共感に基づいた価値創造に取り組んでいきます。

ユニリタの中期経営計画における課題と取り組みを“まるっと”で紹介!

～あなたの会社でもこんな課題ありませんか?～

ユニリタでは、これまでお客様の事業課題に対し直接的な解決策を提案する目的で、「アカウントプラン」を始めとするITコンサル活動を通じ、自社のソリューションのみにとらわれず、お客様の上位課題から仮説提案できる体制をつくってきました。

そして、お客様をよく知り、理解することで、本質的・総合的な課題解決に向けてお客様と協働する顧客提案型組織の構築を目指してきました。お客様の中期経営計画(以下:中計)など会社方針を踏まえたうえで、お客様内での取り組み、さらにIT部門としての取り組みを確認させていただきお客様をより知り抜くことで、優先的に取り組むべき課題を明らかにしてきました。今号では、これまでお客様とディスカッションしてきた中計や取り組みから仮説提案を進めてきた資料(中期経営計画ヒアリングシート)をベースに新しい中計の初年度にあたる2021年度のユニリタの取り組みをまとめてみました。ユニリタの課題や取り組みは、お客様との共通点も多くあることが改めて確認することができたことから、お客様のご参考になれば幸いです。

中期経営計画に基づく、戦略・施策

共感をカタチにし、ユニークを創造するITサービスカンパニーへ

- 重点施策
- ① ビジネスモデル変革と次世代事業創出の加速
 - ② カスタマーサクセス文化への転換
 - ③ 社会課題解決の事業化
 - ④ 戦略的投資の継続と成果の創出

| | | 重点取り組み事項・課題 | | | |
|---------|-----------|---|---|---|---|
| 営業部門 | 中計取組事項・課題 | <ul style="list-style-type: none"> ① ② 顧客ニーズに対応するため、オンプレミス商材のクラウドサービス化が求められる ① ② 自社サービスだけではお客様のニーズをカバーしきれない(脱クラウドカンパニー) ① ② 所有から利用(サブスクリプションモデル)への市場ニーズの変化に対応 | <ul style="list-style-type: none"> ① ② お客様の経営課題の理解に基づく本質的な事業課題の把握 ① ② 受動的な保守、維持を目的としたカスタマーサポートに加えて、継続的に顧客に使い続けられるための能動的な活動が不足 | <ul style="list-style-type: none"> ① 直接的な事業課題解決に向け、IT部門に加え、事業部門にも新たなサービスの展開が必要 ① ④ 既存顧客(IT部門)で培ったノウハウ・スキルを活かした新規市場への参入 | <ul style="list-style-type: none"> ① ② ビジネスモデルの変化に伴い、次世代事業創出に向けた柔軟かつ強固な営業基盤の確立が必要 |
| | 施策検討事項・課題 | <p>サービス化の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ② クラウドリフト/シフトの促進 ① ② まるっとシリーズの企画、販売促進(専門組織を設置) ① ② コアコンピタンス(システム運用、データ活用)のサービス化 ① ② 自社サービスと他社サービスの融合(エコシステムによるオープンイノベーション) | <p>顧客視点で顧客接点現場を見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ② お客様の事業に貢献するセールス活動(アカウントプラン)への転換 ① ② 業務を理解し課題解決に向けた情報提供(他社の取り組み事例など) ① ② カスタマーサクセスを意識した組織の新設 | <p>新市場への販路拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ④ 事業部門向けサービスの拡充 ① ④ デジタルマーケティングによる販路の拡充(Webinar、オンラインイベントの開催/出展、ユニリタマガジンのeBook化、コンテンツのデジタル化) | <p>営業基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ② 新しい指標・目標設定 ① ② 組織横断プロジェクト実施でチーム力強化 ① ② 発信型組織への変革 |
| IT/管理部門 | 中計取組事項・課題 | <ul style="list-style-type: none"> ① ④ ニューノーマル時代に対応するリモートワーク基盤の確立 ① ④ 次世代事業の創出と生産性向上を両立する働きやすいオフィス環境の整備 | <ul style="list-style-type: none"> ① ④ ニューノーマル時代に適応した新たなコミュニケーション基盤の確立 ① ④ 効果的に情報を共有する仕組みがなく、社内内の情報連携ができていない ① ④ 社員の健康状態や心理状態の把握が難しくなることでモチベーションの低下などのメンタルヘルス問題が浮上 | <ul style="list-style-type: none"> ① ④ 次世代事業や業務効率化に必要なユニークなアイデアを社員自ら創造し発信する企業文化の醸成 ① ④ ニューノーマルに則した働き方の多様性と、人事評価の変更が必要 | <ul style="list-style-type: none"> ① 事業変革に伴いデジタルデータを活用した顧客視点での分析が必要 ① ニューノーマル下での業務プロセスに関して、暗黙知から形式知への転換が急務 ① ④ 次世代事業創出に専念するため、グループ会社全体におけるバックオフィス業務の効率化が必要 ① ④ リモートワークが促進される中、未だに紙を使った業務処理や、新しい働き方に対応できないシステムが残っている |
| | 施策検討事項・課題 | <p>インフラの整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ④ リモートワーク環境の整備 ① ④ BYOD推進 ① ④ オフィスのフリーアドレス化 ① ④ ネットワークインフラ整備 ① ④ グループ企業のオフィスをサテライトオフィス化 ① ④ 業務アプリケーションのクラウド化 | <p>コミュニケーション・モチベーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ④ コミュニケーションツールの導入(Slack、STORE+、infoScoop Smart×Portal) ① ④ Web会議(Google Meet、Zoom) ① ④ 危機管理委員会によるガイドラインの策定と迅速な周知 ① ④ レクリエーション「ユニリタフェスティバル」のリモート開催 ① ④ リモート懇親会の推進 ① ④ Uniposを活用し、感謝の気持ちを可視化 | <p>多様性に満ちたユニークな行動</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ④ 業務効率化アイデアコンテストの実施 ① ④ 文化創造PJをはじめとした全社/部門プロジェクトの実施 ① ④ 人材育成(研修制度)、人事評価制度の見直し ① ④ 副業制度の導入 | <p>DX対応</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ④ 散在しているデータの集約、活用するための基盤の構築 ① ④ 規約や業務プロセスの可視化、見直し ① ④ グループ各社のバックオフィス業務をシェアードサービス化 ① ④ 電子契約への移行 ① ④ 勤怠管理システムの見直し |

UNIRITAユーザシンポジウムは、UNIRITAユーザ会の1年を通じたユーザ会活動の総決算として毎年3月に行われる恒例のイベントです。

新型コロナウイルスの影響で、2019年度は中止、2020年度はオンラインでの開催となりましたが、今年度も3月の開催が正式に決定しました。開催の詳細につきましては、内容が決まり次第、UNIRITAユーザ会やユニリタのWebサイトなどで発表させていただきますので、もう少々お待ちください。

UNIRITAユーザシンポジウムにおける見所の1つである研究グループの成果発表は、企業や職種の垣根を超えて集まったメンバーが1年にわたり行った研究活動の成果の発表と自らの成長をアピールする場となっており、例年熱い盛り上がりを見せます。

コロナ禍でオンラインでの研究活動が中心となる中、工夫を凝らした研究の成果を、ぜひともご覧ください。



過去の開催風景

UNIRITAユーザ会とは

さまざまな業種、さまざまなIT環境のメンバーが集まる人脈形成の場となっています。東日本、中部、西日本、九州の4地区でそれぞれ研究会を立ち上げ、テーマごとに研究グループを作って、研究会活動を行っています。

システム 管理者の会

新体制の推進委員会メンバー紹介



システム管理者の会は、「ITシステム運用を支える全ての人を応援する」ことをスローガンに発足しました。

当会では、さまざまな活動を通じ、システム管理の職に就かれている方を対象に、生き生きと働ける環境をつくり、急速に進むデジタル変革時代に応える幅広い知識や技術力の修得を、積極的に支援しています。

システム管理者の会の推進委員に新たに4名の方に就任していただきましたので、新体制の推進委員会のメンバーをご紹介します。

新体制の推進委員会のメンバー



代表
伊藤 春男 推進委員
株式会社フジミック



副代表
小出 誠 推進委員
株式会社アークシステム



安村 俊祐 推進委員
国分グループ本社株式会社



設楽 英生 推進委員
山崎製パン株式会社



今里 巨 推進委員
NTTコムウェア株式会社



新任
笠原 祥子 推進委員
株式会社山櫻



新任
杉本 強 推進委員
株式会社クエスト



新任
天野 孝 推進委員
株式会社ウィンクス



新任
金子 紀子 推進委員
株式会社ユニリタ

ユニリタサポートセンター 年末年始サポート体制のお知らせ

ユニリタでは、年末年始の期間も、お客様に安心して製品・サービスをご利用いただけるよう、迅速かつ適切なサポートサービスをご提供します。

2021年から2022年にかけての年末年始のサポートサービスについては、右記の体制での対応とさせていただきます。

なお、年末年始期間中にOSの変更やシステム更改などをご予定されている場合は、当社サポート担当または営業担当まで事前にご連絡いただけますよう、お願い申し上げます。

年末年始のサポートスケジュール

| | | |
|--------------------------------|--|--------------------------------|
| 2021年12月28日(火) 17:00まで | 2021年12月28日(火) 17:00から 2022年 1月 5日(水) 9:00まで | 2022年1月5日(水) 9:00から |
| 通常通り (ユニリタサポートセンター での対応) | 当社年末年始休業期間 お電話による緊急コールセンター経由での対応 期間中Web、E-Mailでお問い合わせいただいた場合の ご対応は1月5日以降となります | 通常通り (ユニリタサポートセンター での対応) |

ユニリタサポートセンターのご連絡先

| | | |
|--------------------|-----------------------|-----------------------------|
| TEL | 【年末年始は電話受付のみとなります】 | |
| | E-Mail | Web |
| 東京 03-5463-5481 | support@unirita.co.jp | https://tech.unirita.co.jp/ |
| 大阪/福岡 06-6258-3451 | | |
| 名古屋 052-569-2961 | | |



クイズに答えて スターバックスカードを 当てよう!

ユニリタ 清水 義仁 からの挑戦状

以下のユニリタマガジンの記事に関するクイズに全問正解された方の中から
抽選で30名様に、スターバックスカード(1000円分)をプレゼント!
皆様、奮ってご参加ください。

応募要項

- 応募期間 2021年12月1日(水) ~ 2022年1月31日(月)
- 応募資格 お一人様1回ご応募いただけます。
ご応募は、日本国内にお住まいの方に限らせていただきます。
- 当選発表 ご当選者様の発表は、ご当選者に連絡のうえ、賞品の発送を
もってかえさせていただきます。なお、賞品の発送開始は
2022年2月上旬以降を予定しております。都合により、賞品の
配送が、遅れる場合もございますので、あらかじめご了承ください。

第2問

お客様のDXを支援するために、「ペーパーレス」「データ連携」「コミュニティ」の3大要素を実現できるユニリタのクラウドサービスのシリーズ名は何か?「〇〇っ〇シリーズ」

ヒント

- ①構築から運用までを「〇〇っ〇」お任せください!!
- ②ユニリタマガジン vol.56を見てみよう!!

第4問

1977年に創立された、「ICTを支える人材育成の場」をキャッチコピーとして、参加者主体の研究活動や情報交換を中心とし、異業種交流の場としてだけでなく、人材育成の場としても活用していただいているコミュニティの名前は?

ヒント

- ①1年間の活動の締めくくりとして、研究会活動発表、ユーザー各社の事例発表の場として、毎年3月にコミュニティ最大イベントを開催しています
- ②ユニリタマガジン vol.46を見てみよう!!

第6問

2021年4月1日より始動した、システム運用に関するさまざまなサービスを提供するユニリタグループ9社目の会社は?

ヒント

- ①システム運用をSafety(安心・安全)に提供し、Service(サービス)、Support(サポート)し、お客様とより良いRelationship(関係、付き合い)ができることを目指した社名です
- ②ユニリタマガジン vol.57を見てみよう!!

清水って何者?

現在の主な業務

直販営業一筋20年。昨年度より、セールスプランニングディビジョンで営業企画業務に携わっています。お客様のニーズもオンプレからクラウド、サービス化に進んでいます。その際の課題を一般化して、汎用的なサービスにしてご提供し、皆様のビジネスをご支援するのがミッションです。

学生時代の部活/サークル

中学・高校はバレーボール。セッター。大学は映画研究部。8ミリフィルムの資金集めに奔走していました。大学生徒会予算委員と関係をつくり、大学生向けの飲食店などのCMも取っていました。今思えば、営業活動そのものですね。

私の好きなこと

B級グルメ飲み歩き。立石、御徒町、金町、青砥、亀有の立ち飲み屋、居酒屋に出没します。立ち飲み屋で人脈開拓も好きです。



ヒントはすべてユニリタマガジンにあります。
eBookはこちらをご覧ください。
<https://ebook.unirita.co.jp/unirita/>

第1問

ユニリタは長年培ってきたビジネスから、3つの「マネジメント」が強みです。その3つは何でしょうか?

ヒント

- ①ユニリタはWaha!、Ranabase、A-AUTO、LMISを扱っています
- ②ユニリタマガジン vol.49、50、51を見てみよう!!

第3問

ユニリタが、「事業部門にある日々の現場の業務」=「おしごと」を改善・改革するためにオープンしている情報&コミュニティーサイトの名前は何か?

ヒント

- ①皆さんのお仕事を改革するためのサイトです
- ②ユニリタマガジン vol.52を見てみよう!!

第5問

毎年7月に大規模イベントを開催し、今年で活動12年目を迎える日本最大規模のシステム管理者向けコミュニティーの名前は?

ヒント

- ①システム管理者の方のスキルアップで認定講座や感謝の活動を広げるアワード活動を実施しています
- ②ユニリタマガジン vol.60を見てみよう!!

第7問

ユニリタが提供する、サブスクリプションビジネスにおける「LTVの最大化」を実現するためのカスタマーサクセス活動を管理・支援するプラットフォームのサービス名は?

ヒント

- ①サービス名にお客様と成長していける想いを込めています
- ②ユニリタマガジン vol.50を見てみよう!!

回答は
こちらから!!

<https://cl.unirita.co.jp/mg61-qa>





ユニリタ 今昔物語

ユニリタの歴史 Part3

PCの台頭とデータウェアハウスへの取り組み



過去のコラム
はこちら

Part1 黎明期編

<https://ebook.unirita.co.jp/unirita/MG59/?page=8>

Part2 A-AUTO編

<https://ebook.unirita.co.jp/unirita/MG60/?page=8>

今回はEUC (End User Computing)の立ち上がりから、BSPと分社したビーコンITが進めていたデータウェアハウスの取り組みまでを紹介します。

1980年代前半はメインフレームの全盛期であり、IT部門主導の時代でした。また個人用コンピューターとしてパーソナルコンピューター（以下、PC）が登場して、企業利用からより多くの人々がコンピューターを使用する時代に変化していきました。

PC市場へはアップル、コモドールなど多くのメーカーが参入し、相互に互換性を持たない独自仕様でシェアを競っていました。その中で、メインフレームで成功していたIBMはハードウェア仕様をオープン化し、他メーカーによる周辺機器の取り込みもありビジネス市場で成功しました。IBMが開発したOSのクローンを開発している会社をビル・ゲイツが買収し、1981年にMS-DOS (Microsoft-Disk Operating System)を発表しました。IBM PC用に開発されたOSでしたが、他社のPCでも販売できる契約をしたことが、ベンチャーだったマイクロソフトが大躍進した鍵でした。

このような時代背景の中、当時のユニリタが提供するソフトウェアはすべてメインフレームで稼働するものでした。MS-DOSが発表されると今後のPCの企業利用が拡大することを見越して、メインフレームから情報を検索し抜き取り、PCで表やグラフを表示する「INTES」（当時他社にないユニークな機能）の開発に着手し、1984年には販売開始しました。日産自動車様が「INTES」の第1号ユーザーです。その後PC上でロータス1-2-3やExcelといった高度なグラフ機能をもった表計算ソフトが市場を占めると、メインフレームとPC間のデータ転送と、表計算ソフトとの連携に機能が絞られていきました。

1980年代の後半は、メインフレームの他に、ミニコンピューターや、UNIXを搭載したワークステーションなどが台頭してきており、コンピューターの利用企業が爆発的に拡大した時期です。企業で一つのメインフレームを集中利用していた時代から、各部門で利用できるオフィスコンピューター分散の時代へと突入していきました。

Software AGはメインフレームでのビジネスに成功していたこともあり、IBMのOSやハードウェアへの対応を重視する戦略をとっていました。IBMはワークステーションのOSにOS/2を提供していたため、Software AGもOS/2対応を優先した製品開発を行った結果、UNIX/OSへの対応が数年遅れUNIX市場参入のタイミングを逸してしまいました。さらにメインフレームの減少とともにAdabasの優位性が衰退し、UNIX版のAdabasはメインフレームユーザー以外にはほとんど普及しませんでした。

この時代にユニリタでは、メインフレーム市場の衰退に伴い、クライアントサーバー型の有用なソフトウェアを提供している企業との連携を図るようになりました。

米国Comshare[®]社は当初TSS（タイムシェアリングシステム：1台のメインフレームを多くのエンジニアで使用するサービス）を提供していましたが、1970年代にメインフレームのDRDBMSに格納されているデータが意

思決定支援として利用できることを見通し、複雑なデータのグラフィック分析と統計分析を必要とする経営幹部を対象とした製品の開発を行ってきました。1980年代にはメインフレームのハードウェア価格が大幅に下落し、手頃な価格のPCが登場したことで、TSSからクライアントサーバーに時代が変わっていく中で、同社はこれまでのソフトウェア開発で培った専門知識を利用し、メインフレームおよびPCで稼働するデータ分析ソフトウェアの開発に着手しました。この結果として、IBMメインフレームを使用した意思決定支援システム「SYSYEM W / Commander EIS」システムを販売しました。これらの製品はIBMも意思決定支援システムソフトウェアとして推奨し販売を後押ししたため、大きな成功を収めました。

※1:1966年設立で、その後カナダのクライアントサーバーアプリケーション会社Geac Computer Corporationに買収され、またGeacもゴールドデンゲート・キャピタルが出資する参加のInforにM&Aされた。

ユニリタは、1987年に米国Comshare社と提携しメインフレーム上で稼働する意思決定支援システム「SYSYEM W」を販売開始しました。（第1号ユーザー：大成火災海上保険様）当時、「SYSYEM W」を導入したコカ・コーラジャパン様は全国の販売データを「SYSYEM W」に集め、集計したデータを経営情報として「Commander EIS」からコカ・コーラジャパン様およびボトラー各社のマネジメントのPCに日々配信していました。これにより販売データのマーケティングへの活用度や経営判断のスピードが飛躍的に向上しました。

その後メインフレームで稼働する製品はオープン系の製品にリプレースされていきます。

Comshare製品も、1990年から2000年にかけてPCで稼働するComanderEISからEssbase / DecisionWebへと変化していきました。

PCの台頭によりソフトウェア市場が大きく成長すると、海外のソフトウェア会社が挙げて日本市場にアプローチしてきました。そこで海外ソフトウェア会社との30年間の付き合いを振り返ってみます。

海外ソフトウェア会社は、日本での販売のために、まず日本の代理店と契約し、その後日本に子会社をつくって、日本人の社長が就任して開拓します。日本での業績が思わしくないと社長が交代し海外から赴任します。そしてユーザー数が停滞してくると販売代理店の変更や製品の値上げが実施されます。そして市場の成長が鈍化し、業績が落ちてくると生き残りをかけて、成長性のある企業を買収するか、逆に身売りをするかどちらかになります。実際、私たちもその後いやというほど海外製品の代理店としての宿命を経験することになります。

1990年になると益々オープン系の市場が広がっていきます。次号はデータウェアハウスにおける名前の由来や市場拡大の流れをお話します。

| | |
|---|--------------------|
|  | 担当者紹介 |
| | セールスユニット アドバイザー |
| | 辻 康孝 |



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
名古屋営業所 〒451-0045 名古屋市中区名駅3-9-37 合人社名駅3ビル

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
株式会社ユニートランド / 株式会社ユニリタプラス / 株式会社無限
株式会社ユニリタエスアール

アンケートご協力をお願い

ユニリタでは、今後もユニリタマガジンの見直しや改善を実施し、皆様のお役に立てる情報をお届けするために、アンケートを行います。ぜひ、皆様の率直なご意見、ご感想をお聞かせください。

アンケートはこちら

<https://cl.unirita.co.jp/mg61-qr>

※ 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。