

ユニリタマガジン

UNIRITA

Magazine

vol.79



2025

2024

2023

ユニリタグループが
「Re.Connect」で目指す新たな「つながり」

特集

企業競争力を高める
2025年に注目される3つのITトレンド

脱メインフレームを支援する！
帳票基盤 BSP-RM V2.2 マイグレーションパック 第1弾を提供

未来へ飛躍するチャンス！
第41回 UNIRITAユーザシンポジウム参加受付中

ユニリタグループが 「Re.Connect」で目指す新しい「つながり」

「つながり」が創る新たな価値

ユニリタグループは、2024年4月、グループ初となる共通理念「UNIRITA Group Leadership Principles (以下 ULP)」を策定しました。グループ社員が1つとなること、競争力を高めつつ変化の激しい環境の中で事業活動を継続していくこと、グループ共通の強みを再定義し進化させていくこと、そして、社会やステークホルダーの期待に真摯に向き合うことを目的としています。

このULPの核となるグループのビジョンには「共感をカタチにし、ユニークを創造するユニリタグループへ」を掲げています。グループシナジーを最大限に発揮し、お客様のさらなる成功に貢献する体制づくりを推進しています。

また、5月に発表した中期経営計画「Re.Connect 2026」では、これまで以上にユニークな価値を提供するため、ステークホルダーとの「つながり」の在り方を見直しています。この計画を通じて、グループのビジョンを具体化し、お客様とともに新たな価値創造に挑戦し続けます。

さらに、グループ各社がもつそれぞれの専門性を融合させたソリューション開発を強化することで、お客様の多様なニーズに柔軟かつ迅速に対応していきます。特にお客様の事業課題と密接に関わるDX(デジタルトランスフォーメーション)とSX(サステナビリティトランスフォーメーション)を両輪とした持続可能な成長の実現を支援する革新的なサービスの提供に尽力していきます。

今後も、お客様との「つながり」を大切に、共に成長していくことを目指していきます。これからのユニリタグループの活動にどうぞご期待ください。



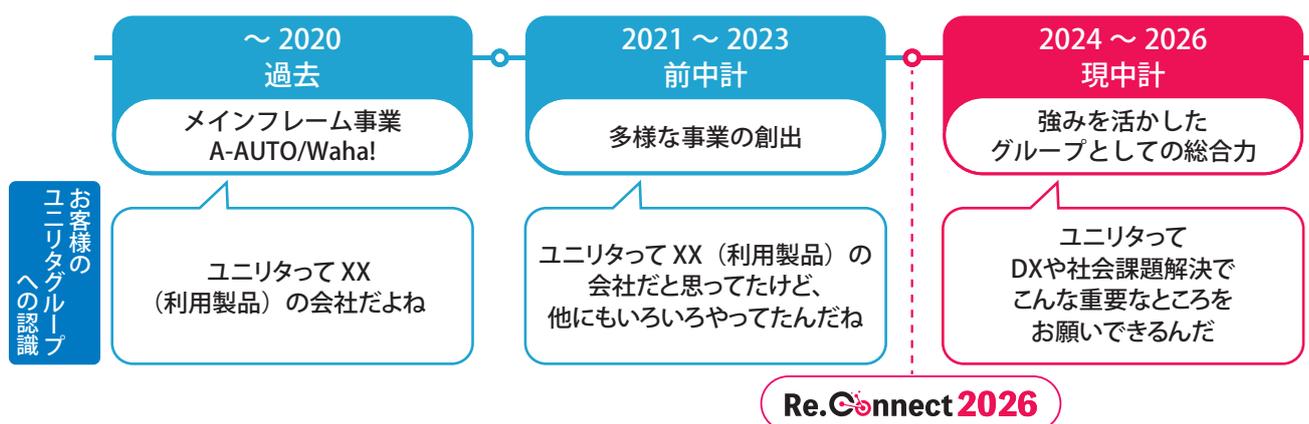
代表取締役 社長執行役員

北野 裕行

ユニリタグループが進める「Re.Connect」とは

ユニリタグループは、前中期経営計画において、IT組織向けだけでなく、事業や社会課題など、幅広い分野の課題解決に取り組んできました。一方で、長年ご愛顧いただいているジョブ管理ツール「A-AUTO」やデータ連携ツール「Waha! Transformer」のイメージが強く、新たな取り組みが十分に伝わっていない状況が続いていました。また、グループが展開するそれぞれの事業について、各事業の単独説明で終わることが多く、グループ全体の取り組みや強みをお客様に伝えることが難しい状況でした。

このような状況を改善するため、現中期経営計画で策定した「Re.Connect 2026」では、お客様との「つながり」を、製品やサービスの提供という単なる接点にとどめず、課題を自分事として捉え、お客様の立場になって業務課題を深く理解し、適切な解決策を共に考え、共創するパートナーとしての関係を築くことを目指しています。



変革に向けた横断型組織の体制と役割

この取り組みを実現するため、ユニリタグループの持つ多様なサービスを束ねた上で強みを再定義し、お客様に価値を届けるべく、グループ横断型組織「グループ戦略推進室」を今年度の新設しました。この組織は、全社機能である経営企画のメンバーではなく、各事業を代表する専門性を持った次期幹部候補となる次世代を担うメンバーで構成された横断型組織です。販売戦略、サービス戦略、提供戦略といった幅広い検討が求められるため、営業、事業オーナー、コンサルタントなど、多様な職種の人材が集結しています。

主に販売戦略やサービス戦略、提供戦略などのテーマに取り組み、ユニリタグループの強みを再定義し、それを社内に浸透させたうえで社外に発信する役割を担っています。また、グループ力を結集するために、各組織がそれぞれの役割に応じた最適な体制で対応し、バリューチェーン全体の最適化を図ることが求められます。

このように、「グループ戦略推進室」は、ユニリタグループの変革を推進し、組織全体の成長を推進する中心的な役割を担っています。

横断型組織に求められる共通認識

横断型組織を設置すれば、変革が実現できるわけではありません。個別最適化にも背景があり、一側面で見るとむしろ合理性があります。そういった中で全体最適を実現する際に重要となるのは、共通認識の醸成となります。

「グループ戦略推進室」ではその共通認識として「お客様にとっての価値は何か」という命題を置いています。お客様が求めるものは製品・サービスではなくその結果得られる成果であることを軸として、グループ戦略を体現できるユニリタグループに変革し、ソリューションとしての課題解決をお客様と共創していきます。

また、お客様との共創を行う上では、お客様の声に耳を傾けるだけでなく、お客様の立場になりその課題感を自分事として捉え、課題解決に寄与します。



上席執行役員
グループ戦略推進室
室長
清水 宏太

ユニリタグループがお客様と目指す未来

今までユニリタグループは、お客様のITシステムにおいて利用できる製品・サービスの提供を行ってきました。しかし、お客様が製品・サービスの利用シーンを考え、適用していただく提供形態では満足度は上がらず、環境変化の激しいデジタル社会に直面しているお客様にとっての真の課題解決にはなりません。

われわれの強みである「サービスマネジメント」と「データマネジメント」の概念が詰まった統合的サービスをユニリタグループの総力を挙げて生み出し、お客様のビジネス変革において重要である最良の顧客体験並びに最大の業務効率化の創出を支援させていただきます。

企業競争力を高める 2025年に注目される3つのITトレンド

ユニリタグループでは、毎年この時期に翌年のITトレンドを発表しており、企業が競争力を強化するための鍵となる技術的な動向をいち早くお届けしています。同じくこの時期にシンクタンクや調査会社が発表する翌年のITトレンドは、企業の戦略にとって非常に重要な指針となります。しかし、こうした外部のトレンドにただ従うのではなく、自社にとって最適な戦略を導き出すためには、業界の動向を単なる数字や予測だけでなく、実際のビジネスニーズにもとづいて読み解くことが求められます。そこでユニリタグループは、お客様からのヒアリング結果などをもとに、独自の視点で深掘りしたITトレンドを提案しています。

AIの さらなる活用

業務効率化と迅速な意思決定の鍵

AI（人工知能）の活用は、業務の効率化や意思決定の支援において、企業にとって欠かせない要素となりつつあります。AIは膨大なデータを高速で分析し、その結果にもとづいて具体的なアクションや戦略を導き出す能力を持っています。これにより、企業はこれまで手間や時間がかかっていた業務プロセスを効率化し、より迅速かつ確かな意思決定を行うことが可能になります。しかし、AIの導入にはいくつかの課題も伴います。AIの導き出した回答が適切かどうかを評価する難しさや、データセキュリティへの懸念が挙げられます。

具体例

製造業の予知保全

ある製造業では、AIを活用して機械の故障を予測し、事前にメンテナンスを行うことで、生産ラインのダウンタイムを大幅に削減しています。AIが機械の稼働データを解析し、故障の兆候を検出することで、必要なメンテナンスを最適なタイミングで実施でき、コスト削減と生産性向上に貢献しています。

小売業での顧客行動分析

ある小売業では、AIを活用して顧客の購買履歴を分析し、パーソナライズされた広告やプロモーションを提供することで、売上の向上を実現しています。顧客の購入パターンやブラウジング履歴をAIが解析し、それにもとづいてターゲティング広告を展開することができます。

課題

AIによる意思決定の透明性の確保

AIが行う意思決定が適切かを判断するには、その過程が明確である必要があります。アルゴリズムの透明性を確保し、結果の導出過程を理解できる仕組みが重要です。ただし、最終的な意思決定は人の判断が不可欠であり、AIの結果を踏まえつつ責任ある判断をくだす必要があります。

データセキュリティの強化

AIを利用するためには、大量のデータをクラウド環境で扱う必要があります。しかし、企業の機密情報や顧客データが漏えいするリスクを避けるためには、データの暗号化やアクセス制限の強化などの適切なセキュリティ対策が欠かせません。

ユニリタグループの関連サービス

LMIS

生成AI「ChatGPT」連携機能



過去のインシデント管理データをもとに、類似のインシデント情報をサジェストし、解決に導くスコア表示機能を提供します。また、FAQ作成支援機能により、インシデントのチケットから「質問と回答」の候補を自動生成し、エンドユーザー向けに質の高いFAQを提供します。

Waha! Transformer

生成AI連携オプション(β版)



学習データをアップロードせず、ローカル環境で情報を保持しながらクラウド上の生成AIと安全に連携可能です。シンプルな操作でデータ処理を自動化し、効率的な業務改善とセキュアなAI活用を実現します。

2025年に向けて、企業の競争力をさらに強化するための重要な3つのITトレンドとして、

AIのさらなる活用

DXから進化するGX・SXの推進

データドリブン経営

を取り上げます。これらは単なるITトレンドにとどまらず、企業が持続可能な成長を実現し、次世代のビジネスモデルを構築するために必要不可欠な要素です。今号ではこの注目すべき3つのITトレンドを取り上げ、今後のビジネス全体における方向性をご紹介します。

DXから進化するGX・SXの推進 事業化を通じた持続可能な成長

DX(デジタルトランスフォーメーション)は、企業の成長を支える主要戦略として広く採用されていますが、その先にある次のステップとしてGX(グリーントランスフォーメーション)とSX(サステナブルトランスフォーメーション)が注目されています。これらの取り組みは、単なるデジタル化や社会貢献にとどまらず、事業としての収益性を伴うことで初めて持続可能な活動となります。つまり、企業は環境や社会への責任を果たしつつ、それを事業として展開することで、持続的な収益を確保し、環境と企業が互いにメリットを生み出すWin-Winの関係を築くことができます。

具体例

エネルギー企業のGX事業化

ある電力会社は、自社の再生可能エネルギー技術を他の企業に提供し、ソリューションとして事業化することで、収益を生むと同時に社会全体の二酸化炭素排出削減に貢献しています。このような取り組みは、投資家や消費者からも高く評価され、ブランド価値の向上にもつながります。

循環型経済の成功事例

ある衣服メーカーは、リサイクル素材を用いた製品ラインを事業として展開し、環境負荷を低減するだけでなく、消費者に持続可能な選択肢を提供しつつ収益を確保しています。これにより、社会貢献が利益を伴う事業として確立されています。

課題

収益化モデルの確立

環境や社会への貢献を単なるCSRにとどまらず、収益化モデルを確立し持続可能なビジネス成長の原動力にすることが求められます。これを実現するには、新市場開拓やビジネスモデル革新が必要で、短期的な収益が見込めないため、企業は長期的な視点で投資や戦略を練る必要があります。

技術革新と資金調達の障壁

新しい技術や製品の開発には多大な初期投資が必要で、資金調達や投資回収の見通しが立ちにくいいため、資金面での障壁が課題となります。特に、環境配慮型製品やサービスは規制や市場の需要に影響され、短期的な収益を重視する企業には取り組みへのハードルが高くなります。

ユニタグループの取り組み



「ベジパレット」は、農業における「収支」に着目した農業経営支援クラウドサービスです。農産物1つあたりの原価を明確にすることで、利益を確保できているのか否かを把握することができます。「ベジパレット」の提供を通じて地方創生と一次産業の活性化への貢献を目指しています。

持続可能な地域社会と公共交通の最適化をデジタル技術で解決

ユニタグループのユニ・トランドでは、「移動の効率化」と「公共交通の最適化」を軸に、デジタル技術を活用して地域社会の課題解決に取り組んでいます。地域住民と共に街づくりを想像し、創造する街づくりを、持続可能な形で実現するために、デジタル技術で支援し解決することを目指しています。

データドリブン経営

競争力強化のために 不可欠なアプローチ



データドリブン経営とは、企業が意思決定をデータにもとづいて行うことで、業務の効率化や収益の最大化を目指すアプローチです。データを活用することで、経営層はリアルタイムでビジネス状況を把握し、即座に意思決定を行うことができます。特に、AIや機械学習を活用した予測分析が進化し、未来のリスクやチャンス予測することで、企業の競争力を強化することができます。データドリブン経営は、2025年に向けてますます重要な経営戦略となるでしょう。

具体例

小売業のデータ活用

ある大手小売業は、顧客データを活用し、商品販売予測やプロモーションの最適化を行い、利益の最大化を実現しています。リアルタイムでのデータ解析により、消費者の購買傾向を即時に把握し、即座にマーケティング戦略を調整することができます。

製造業のIoT活用

ある製造業では、センサーを活用したデータ収集により、生産ラインの稼働率向上や故障予知が実現されています。これにより、無駄なコストを削減し、効率的な生産を実現することで、競争力を高めています。

課題

データの統合と品質管理

データが分散していると、必要な情報を迅速かつ適切に活用することが難しくなります。また、データの品質が低い場合、正確な分析や判断ができず、誤った意思決定を招き、業務に悪影響を及ぼす可能性があります。

データセキュリティとプライバシーの確保

データ活用が進む中で、セキュリティやプライバシー保護が一層重要になります。特に個人情報や機密データの取り扱いに関しては、規制に準拠しながら安全に管理する必要があります。

ユニリタグループの取り組み

データドリブン経営を行うためには、データ活用・管理の戦略から、収集、格納、分析改善と、データ活用基盤の構築だけでなく、組織やプロセスを含めた仕組みの構築が必要となります。

ユニリタグループでは、データドリブンに向けた戦略から支援可能なコンサルティング、収集を支援するデータ連携ツールの「Waha! Transformer」、データから実際の取り組みを設計するデータサイエンス事業など、データドリブン経営を実現する上でのさまざまな段階からの支援が可能です。

また、今後は「グループ戦略推進室」が中心となり、お客様の要望をしっかりと把握し、それにもとづいたサービスを体系化して提供していく予定です。ビジネスに即した具体的なソリューションを開発し、データドリブン経営の実現をサポートしていきます。

データドリブン経営の実現にお悩みの方は、ぜひご相談ください。



脱メインフレームを支援する！ 帳票基盤 BSP-RM V2.2 マイグレーションパック 第1弾を提供

2022年に富士通がメインフレーム撤退を発表してから、早くも2年が経過しました。この間、当然のことと予想されましたが、富士通メインフレームユーザーをはじめ、多くのお客様が基幹システムのマイグレーションを検討されています。

また既に移行プロジェクトとして実施されているもしくはPoCや事前調査など着手され始めたお客様も増えてきており、移行への取り組みが本格化しつつあります。

「A-AUTO」や「A-SPOOL」といった基幹システムを支えるプロダクトを長年提供してきたユニリタにおいても数多くのお問い合わせをいただいております。いくつかのプロジェクトを同時進行している状況です。

ユニリタは20年近くにわたり「A-SPOOL」に変わるオープン系ソフトウェア「BSP-RM」を始めとした帳票系のミドルウェア製品を数多く提供してきており、オープン系帳票基盤の構築において、お客様のご要件やご要望に応じたさまざまな構成で課題を解決してきました。

今回リリースするマイグレーションパックは、リホストといったホスト環境をメインフレームからオープン系の環境へ移行しつつ、印刷プリンターや電子帳票システムといった既存の外部環境への連携を可能な限り変更を加えることなく、脱メインフレームを実現するためのオプション機能となります。

国内において長年にわたり堅牢な基幹システムを運用されてきたお客様環境においては、これまでの資産をいかに有効活用するか、といった点もマイグレーションにおける大きなポイントの1つです。お客様固有のカスタマイズなども数多く存在し一筋縄ではいかないマイグレーションですが、汎用的に対応できる部分は可能な限りカスタマイズに頼ることなく、製品の機能として提供していく、そういった目的でリリースされたのがこのマイグレーションパックです。

また、第1弾としてのリリースであり今後さらにより多くのご要望に対応した機能を追加していく予定ですので、ぜひご期待ください。

BSP-RM V2.2 マイグレーションパックの詳細

1つ目の機能として、前述のとおりリホストにおける既存の環境を可能な限り変更することなく外部環境へ連携するための帳票データ形式に対応しました。

多くの場合、メインフレームで稼働している業務アプリケーションをオープン環境に移行すると、出力する帳票データの文字セットはオープン環境での文字セットに変わります。しかし、フォームやオーバーレイなどのプリント資産は既存のものを利用するので、PCCなどの制御情報は既存のままとなります。このように、文字セットはオープンでもデータ形式はメインフレーム時代の形式を継承というハイブリッドなデータ形式に対応できるよう、「BSP-RM」のオプションを追加しました。この対応により、文字セットShift-JISの帳票データの各レコードにPCCが付与されているデータ形式の帳票データの仕分け処理が可能になりました。

PCC	文字コード	IBM EBCDIC (IBM 漢字)	日立 EBCDIK (KEIS 漢字)	富士通 EBCDIC (JEF 漢字)	Shift-JIS
	ANSI	○	○	○	○
	マシン	○	○	○	未対応
	ASCII	—	—	—	○

2つ目の機能として、「A-SPOOL」をご利用のお客様が「BSP-RM」に移行するときに、帳票の実績管理の運用を踏襲できるよう、帳票の実績情報の出力に対応しました。実績情報をオープン環境で活用しやすいようにCSV形式での出力が可能です。

実績管理 A-SPOOL との互換性

機能	互換性	
	～ BSP-RM V2.1	BSP-RM V2.2 マイグレーションパック
プリント実績	あり	あり
配信実績	あり	あり
帳票実績	なし	あり (今回対応)



未来へ飛躍するチャンス！ 第41回 UNIRITA ユーザシンポジウム 参加受付中

2025年3月に開催される『第41回 UNIRITA ユーザシンポジウム』の参加受付が開始され、ユーザシンポジウム特設サイトも公開されました！

今回も充実したプログラムをご用意しています。1日目は「パートナーセッション」や「事例発表」、そして「情報交換会」が行われ、業界の最前線で活躍する企業と直接交流する機会をご提供します。2日目には、各研究部会の研究結果が発表される「研究発表」セッションや、企業経営に役立つ内容が詰まった「マネジメントセッション」、研究発表に対する「表彰式」など、魅力あふれる充実したプログラムをお届けします。

また、シンポジウム期間中は参加者同士の意見交換が活発に行われ、知識や経験を共有する貴重な場となります。業界の幅広い動向や最新技術への理解を深め、未来のビジネスに向けたヒントを得ることができます。さらに、企業間のパートナーシップを強化し、新たなビジネスチャンスやコラボレーションの可能性を広げる絶好の機会にもなります。

未来へ飛躍するための貴重なチャンスをお見逃しなく！

The 41st UNIRITA Users' Symposium

開催概要

開催期間

2025年3月6日(木) ～ 3月8日(土)

会場

びわ湖大津プリンスホテル
〒520-8520 滋賀県大津市におの浜4-7-7

参加費

ユーザ会会員 60,000円/名
ユーザ会非会員 90,000円/名
※シングルルームで希望の場合は、上記金額に14,000円が加算されます。
※参加費には、宿泊費、第1日目の夕食～第3日目までの朝食、および各セッションへの参加が含まれております。
※現地までの交通費は含まれておりません。

1日目

- 総会報告
- 事例発表
- パートナーセッション
- ユニリタセッション
- 情報交換会



2日目

- 研究発表
- 講演会
- マネジメントセッション
- 表彰式



定員になり次第締め切りとさせていただきますので、お早めにお申し込みください。
お申し込み・詳細はユーザシンポジウム特設サイトをご覧ください。

<https://symposium.uniritauser.jp/>

UNIRITA

www.unirita.co.jp

株式会社 ユニリタ

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 名古屋市西区名駅3-9-37 合人社名駅3ビル

ユニリタグループ

株式会社ヒューアップテクノロジー / 株式会社データ総研 / 備美必(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

※ 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。

©2024 UNIRITA Inc. MG79-2412-1000-1