

ホールディングカンパニーに求められる情報活用とは？

UNIRITA

Magazine

ユニリタマガジン

6

JUN 2015



真の顧客統合

なぜ“統合CRM”～ホールディングス傘下
各社横串での情報活用を～

株式会社CACオルビス様導入事例

システム管理者の会/Beaconユーザ会

Webinar UNIRITA 配信開始のお知らせ

ユニリタ
イメージキャラクター
ホラン千秋

真の顧客統合！なぜ“統合CRM”か？

～ホールディングス傘下各社横串での情報活用を～

「統合CRM環境による顧客情報一元活用の重要性」

昨今、産業界におけるホールディングス制の広がりには目を見張るものがあります。様々なメリットをもたらしますが、今後、第二段階で更なるシナジーを求めていくことになります。それは、ホールディングス傘下各社横串での情報活用です。そのためには、情報資源の一元活用（有効活用）の実現が求められます。

企業単位の情報保有や “サイロ型”システムによる課題

ホールディングス傘下各社は、そのビジネスドメインや顧客・取扱い商品・サービスの特性などにより、その生業を定義・独立して運営しています。店舗形態や宅配・通販などのリアルビジネス、ネットビジネス（ECサイト）、またはこれらの複合体など、チャンネルそれぞれが独立したシステム（それぞれで販売・請求・入金回収の一連のプロセスが完結）で構成され、情報管理もそれに則したものになっています。ビジネス形態に適應しており、これで十分機能するからです。結果、情報資源の一元活用（有効活用）の観点からは、企業単位で情報を保有することになり、システムは“サイロ型”になっています。

分断・分散された情報資源（コンタクト履歴、購買履歴、行動履歴等）の活用によるビジネスへの貢献は容易に想像できます。更に、商品・サービスの特性で独立した企業体を越えた一元活用（有効活用）により一層のシナジーを追求できます。高度な情報化および物流インフラを背景として、各企業は有効なチャンネルやメディアの活用により、様々なビジネス形態を發展させ続けています。この動きへの追従は、今後も留まることは無いと予測されます。そのためには、情報資源の分断・分散リスクを乗り越えていくことは必至です。

しかし、企業単位で適正にサイロ化された各情報システムの統合・再構築を目指す事は非現実的です。目的は統合や一元化ではなく、一元活用（有効活用）だと意識することが重要です。

企業体を越えたオムニチャンネルと相互送客

企業は、これまでも蓄積した過去情報からの傾向把握・分析により、売上向上に結びつく情報活用を進めてきました。

現状のITリソースにおいては、顧客に適したアクションで、自動的に顧客の活性化を図る施策をリアルタイムで実現することが可能になっています。顧客に関するオムニチャンネルでの情報資源（商品閲覧履歴、過去の購入履歴、ポイント履歴など）と、商品情報、在庫情報、顧客属性情報、接客履歴、ECサイトのアクセス履歴など、すべての情報を統合した有効活用を推進しています。Web画面やスマートフォン・アプリおよびe-Mailサービス等の施策との連携で、顧客に適したクーポンやリコメンデーションのコンテンツ提供などが良い例です。

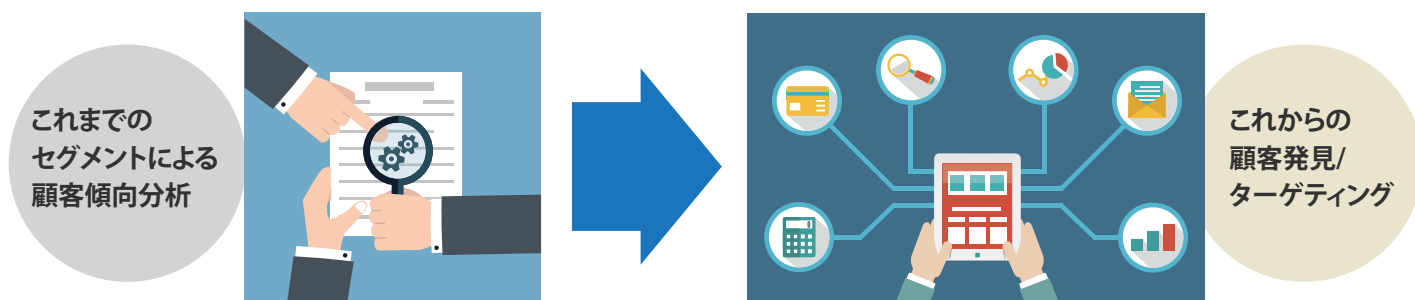
オムニチャンネルの活用と連携によるマーケティング戦略の立案・実施・分析の推進と、企業体を越えた相互送客の実現は、より一層の顧客の活性化を促すことにつながります。ターゲット顧客と、いち早く顧客へアプローチするための最適なタイミングでの施策の展開が重要になります。（図1）

従来システムとは独立したシステムで一元活用を

最も重要なことは、既にビジネス形態に適應して稼働する従来システムとの高リアルタイム性を確保した上での連携です。

しかし、従来システムを見直し“大手術”をしていくことは困難を極めます。従来システムは継続稼働させておき、独立したシステムを進めていく方式（独立システムでの一元活用）が現実的と考えます。

図1 情報活用による顧客発見、ターゲティングの変化



このアプローチとして、システム連携は極めて有益なソリューションであり、データの鮮度を確保した上で、多岐に渡る各企業体の情報システムの相互連携を容易に実現することができます。つまり、既に構築済みの各種サービスを連携活用すること、および新規のサービス構築においても開発生産性の高さとそれら仕組みの再利用性の高さを確保することにより、開発コスト低減と早期サービスインを同時に実現することが出来ます。さらには、その継続性においても、連携の“スパゲティ化”を回避することで、影響範囲調査やメンテナンスにかかる工数と時間の低減を実現します。

システム連携基盤「webMethods」^{ウェブメソッド} (図2)

ユニリタが提供するシステム連携基盤「webMethods」は、世界中の多くの企業に採用されている高リアルタイム性を確保した連携ソリューションです。海外やグローバル企業はもちろん、日本でも多くの企業に採用されており、その安定性や開発効率は高く評価されています。グローバルでは、Forester様やGartner様といった外部機関からも高い評価を受けております。

システム連携基盤「webMethods」は下記のメリットをお客様にご提供致します。

- ビジネスプロセスマネジメントによる自社内およびB2B連携の実現
- タブレットやモバイル上のアプリケーションとの柔軟な連携
- リアルタイム連携はもとより同期・非同期連携など様々な用途への対応が可能
- コーディングレスの容易な開発環境
- 連携サービスの再利用による開発効率性の向上を実現するアーキテクチャ
- 様々なシステムとの連携を容易に行うための豊富なアダプタ群
- エンタープライズ・システム（メインフレームおよびAS/400、iSeries、System iなど）で稼働するレガシー・アプリケーションとの柔軟な連携
- クラウド・モバイル等の新しい技術への対応
- 連携サービスを管理するガバナンスツール
- 世界各国の大企業においてミッションクリティカルな環境で使用されている信頼性
- グローバルサポート対応

事例として、海外大手電機メーカーのエレクトロラックス様では、オンライン販売の新しいビジネスモデル構築において、既存システムを活用しながら注文～出荷～請求までのプロセスのKPI管理を実現しつつ、かつ短期間でシステム構築を実現しています。国内においても、ソフトバンクモバイル様では、変化の激しいモバイルビジネスに対応する柔軟なシステム環境に活用しています。

データ分析基盤「Terracotta」^{テラコッタ}「APAMA」^{アパマ}

膨大な量の顧客情報や購買履歴、行動履歴等の情報活用における従来のデータベースアクセスで生じるパフォーマンス問題を解決するキャッシュソリューション「Terracotta」、および大量の情報の中から一定の傾向をリアルタイムに察知し迅速なアクションを行うための複合イベント処理プラットフォーム（CEP）「APAMA」は、前述した情報活用にも更なる貢献をもたらすソリューションです。

事例として、大手旅行代理店HIS様では、お客様ニーズの多様化に伴う海外航空券検索システムにおける4倍のデータ容量対応と検索パフォーマンス維持の実現に「Terracotta」ソリューションを活用しています。

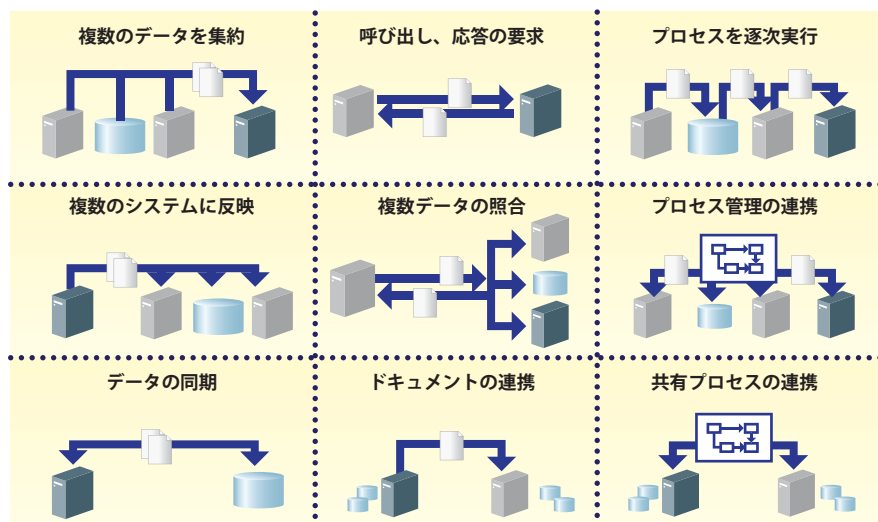
これらのように、ユニリタが提供するソリューション「webMethods」「Terracotta」「APAMA」は、情報資源の一元活用（有効活用）実現を強力にお手伝いします。

新設!! データアナリティクスグループ、ESBグループ



私達の目的はシステムを作ることでも、ソフトウェアをインストールすることでもありません。これらは手段であり、願わくば、テクノロジーによってビジネスがドライブされることを目指しています。その素材となるデータを、より深く洞察し直接的にビジネスに活用するアナリティクスの分野。そして、従来のような再構築を前提とした個別業務のためのシステムではなく、「ビジネスのためのシステム」を実現する連携基盤。これらの技術を応用しイノベティブでユニークなソリューションを提案して参ります。

図2 「システム連携基盤」
が実現する
連携バリエーション





株式会社CACオルビス様

個人運用から組織的運用への変革

～ ITIL の導入・定着に向けて LMIS on cloud を最大活用～

某大手製造業の情報システム部門を母体として生まれた株式会社CACオルビス（以下CACオルビス）は、「よく考えて 自主的に 誠意をもって」をモットーに、システムの企画・設計・開発から運用・保守までをトータルで引き受け、ユーザ密着型で価値あるサービスを提供しています。

ユーザ企業から生まれたCACオルビスは、長年にわたって培ったノウハウをベースに、製造業を中心とした生産管理、販売管理、物流管理、会計管理などの開発、運用業務を特に得意としています。

同社は、ITILの定着と活用に向けて、ITサービスマネジメントのクラウドサービス「LMIS on cloud（エリス・オン・クラウド）」を採用。今回、システム運用保守部の皆様に、選定理由などを詳しく伺いました。

LMIS on cloud
Lifecycle Management for IT Service

課題：ユーザ企業のITに対する期待の変化

—今回は運用保守部門の変革に「LMIS on cloud」を活用した事例でお話を伺います。従来の運用には、どのような課題があったのでしょうか？

元々、当社がユーザ企業から生まれたということもあり、お客様からのリクエストに対してサービスを提供するという、いわゆる待ちの運用保守が主な事業でした。そのため、お客様とはコストの話合いが中心となっていました。お客様の期待が「コスト削減」から「ITをどのように活用してビジネスを成長させるか」に変化したことから、ITの専門家である私たちがイニシアティブをとってお客様のビジネスに貢献する提案やサービスを提供する必要性が出てきました。当然、今までのやり方の延長線では変わることは難しいため、お客様だけでなく私たち運用保守部門も変革しなければならないと考えるようになりました。

変革に向けた行動：あるべき姿を描く

—変革に向けて、どういった活動から始められたのでしょうか？

変革に向けて、システム運用のベストプラクティスであるITILについての知識を拡充することから検討しました。これをシステム運用の最新動向として捉え、ITILのライフサイクルマネジメントを参考にすることにしました。しかし、座学の実施や業務中に学習の時間を確保しても、そう簡単に身に付くものではありません。皆が同じ方向に進むためには、IT会社として私たちの「あるべき姿」を描かなくてはなりませ

ん。

「あるべき姿」を描くため、そしてITILの知識拡充には、社内だけでなくノウハウを持った外部の指導も必要と考え、以前運用の品質改善で協力いただいたユニリタの子会社であるBSPソリューションズの運用カイゼンサービスである「Sys-Doc.」を再度利用することとしました。

「Sys-Doc.」により、運用保守部門としての「将来像（あるべき姿）」と「現在の姿」のギャップは何か、ギャップを埋めるにはどういった課題があるか、その課題を解決するためには具体的にどういったアプローチを検討すべきかを明確にすることができ、プロセスの整備とメンバーへのITILの理解度を深めさせることができました。

ツールの選定：複数の製品の中から、「クラウド」、「あるべき姿との親和性の高さ」で「LMIS on cloud」を採用

—「LMIS on cloud」を採用する上で重視されたポイントについてお聞かせください

ITILの定着とあるべき姿の実現に向けて、人とプロセスという外枠を整備した後は、いよいよツールの選定です。ITILの定着と当社のあるべき姿を実現するための道具という視点で複数の候補から選定を開始しました。

選定にあたり、特に重視したのは、クラウドサービスであるという点です。クラウドサービスはハードウェアへの投資なしで小規模から低コストで始められます。スピード感を持って変革を進めるには素早い決断が必要になるため、すぐ始められて、すぐ止められるということが必要な要件でした。もう一点は、やはり「Sys-Doc.」で描いたあるべき

Corporate Data



システム運用保守部 部長 房前 英明氏（右）、システム運用保守部 インフラ企画担当部長 坂元 弘樹氏（中央右）、システム運用保守部 運用保守グループ長 笠行 治郎氏（中央左）、同部 グループリーダー 濱田 成美氏（左から2番目）、同部 マネージャー 石田 裕和氏（右から2番目）、同部 グループリーダー 巽 裕之氏（左）



名称：株式会社 CAC オルビス

設立：1987 年

従業員数：97 名（平成 27 年現在）

事業内容：システムコンサルティング、ソフトウェア企画・開発、特機事業、システム運用・保守、アウトソーシング、ヘルプデスク、オリジナルパッケージの企画・開発

URL：<http://www.orbis-corp.jp/>

姿との親和性と実現性です。当然ですが、「LMIS on cloud」と「Sys-Doc」はユニリタグループ共通のコンセプトをベースとしているため、私達が定着させようとしているプロセスと非常にマッチしていました。これらのポイントにより「LMIS on cloud」を採用することになりました。

導入：利用者への浸透に苦勞

一導入時に苦勞された点についてお聞かせください

ITILプロセスを活かすというテーマのもと、コンフィグレーションは極力抑えましたので導入自体はスムーズに短期間で実施することができました。また、クラウドですのでハードウェアの準備やシステムのインストール作業が無かった点も良かったと思います。

苦勞したのはその後の、関係者に利用してもらうという点です。メリットや、運用が変わることの理由を個々に納得してもらった上で根付かせていくのは一苦勞でした。また、「LMIS on cloud」の導入に合わせたわけではないのですが、従来は各運用担当者が数ある業務の一つとして問い合わせ対応を実施していましたが、ユーザとの問い合わせ窓口を専任化するという組織変更をこのタイミングで行いました。この窓口メンバー（サポートセンター）が主として「LMIS on cloud」を活用して起票、一次回答またはエスカレーションを実施します。この専任化により、関係者全員に業務が上乗せされるということはありません、浸透が進みました。

運用：インシデントを記録することが武器になる

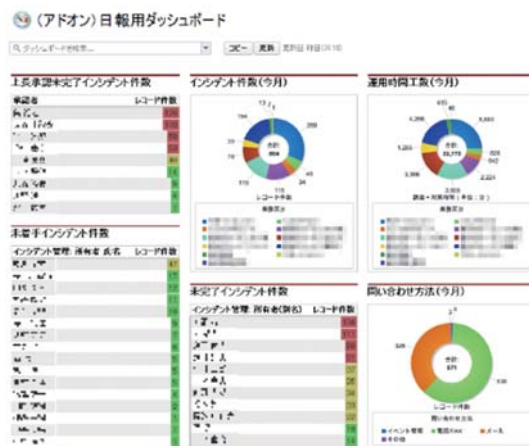
一運用面で変化したことがありましたらお聞かせください

運用開始当初は、今まで以上に正確かつ詳細な内容をインシデントとして記録することになるため、メンバーから悲鳴が聞こえてくるだろうと予測していましたが、実際に「大変？」と尋ねると、「今は大変かもしれませんが、せっかく意識づいてきたことを止めたくない。この作業を継続することは、後々当社の武器になる」と返答が来たときは導入して良かったと思いました。「インシデントの入力は本業ではなく、対応することが本業だ」という思いが最初はありましたが、今では入力も対応も等しく本業と思うようになりました。

インシデントを記録すること自体は以前使用していたExcelやAccessと変わらないはずなのに、なぜ「LMIS on cloud」はこんなにも定着することが出来たのか最初は不思議でした。ExcelやAccessは台帳であり、周りからは特に反応が無いものです。ですが、「LMIS on cloud」は記録した内容を可視化し、周りに対応状況などが共有されるため、見られている・見てもらえているという意識が働くようです。誰かに見られたりすると、やらなきゃとアクションを起こしますよね。また、インシデントに対するフィードバックを周囲の人から受けられる点も定着を加速させたと考えています。

進捗管理にはダッシュボードを活用しています（右上図）。管理者だけではなく担当者も対応状況が見えるようになっています。インシデントの件数だけでなく、未着手や未完了のインシデントが担当毎に表示できるようになっているため、ランキングを見るように個人の対応状況を可視化することができています。

ダッシュボード



効果：全社に影響する大規模改修にも即時対応

一導入効果についてお聞かせください。

情報の共有は大幅効果が出てきましたね。過去に誰かが同様の問い合わせに対応していた場合、その記録を参考に別の担当者が即座に回答できたというケースがあります。

ERPの大規模改修を実施した時の話を事例として挙げてみます。全社に影響する改修でしたので、担当者の増強、FAQの用意などの準備を進めましたが、やはり初日は400件を超える問い合わせが来しました。従来であれば、問い合わせが各所に散在してしまったり、同じ内容の問い合わせを別々の担当者が一から調べて回答したりと大変な思いをしていましたが、窓口を「LMIS on cloud」に一本化することで問い合わせを集約化し、時にはその場でFAQを更新することができました。また、レポート機能を活用して傾向を計り、同様の問い合わせが多かった場合はシステム面に問題があるのではないかと予想し、今後インシデントの原因になりそうな箇所から優先的に修正することができました。この対応により、問い合わせは日を追うごとに減少し、最終的にはその日発生したインシデントはその日のうちに解決するというスピード対応を実現することができました。

また、大規模改修の際は毎朝進捗確認会議を行うのですが、その会議で使用するレポートが瞬時に用意でき、その場で関係者が確認し合えるという点も素晴らしいです。以前の運用であれば、このレポートの作成だけで忙殺されていたかもしれません。

今後の展望：個人運用から組織的運用へ

一今後の展望についてお聞かせください。

今回、「LMIS on cloud」を導入したことで、個人運用から組織的運用への変革がだいぶ進んだと思います。大事なのをこれを継続・改善していくことだと思いますので、ユニリタグループには、今後も「運用を起点としたビジネスの貢献」に関するアイデアと提案をお願いしたいと思います。

「システム管理者の会」は全ての企業がITを武器にする時代のエンジニア魂を応援します！

システム管理者の会は、システム管理者を応援することを目的として2009年に設立されました。ユニリタはこの会の活動に賛同し、会の運営を代行しています。

もっと多くの方に、システム管理者の会について知って頂きたい！そこで今回は、改めてシステム管理者の会について、ご案内いたします。

Mission エンジニア魂とは？

システム管理者の会のメッセージにある「エンジニア魂」。これは「常に新しい技術を学び続け、プロのエンジニアとして企業のビジネスを牽引していく姿勢」を指します。企業におけるITの整備が一巡したことで、システム部門はITを使ってビジネスの可能性を広げる役割を担うようになりました。変化する環境の中で、エンジニア魂を持って業務にあたる皆様を応援する。それがシステム管理者の会のミッションです。

Origin システム管理者感謝の日

毎年7月の最終金曜日「システム管理者感謝の日」をご存知ですか？システム管理者感謝の日は、「システム管理者のハードワークと献身に感謝する日」として米国で始まりました。日本でも2007年に、日本記念日協会に記念日として登録されています。このシステム管理者感謝の日を広める活動をきっかけにして、2年後の2009年にシステム管理者の会が発足しました。

Organization 組織

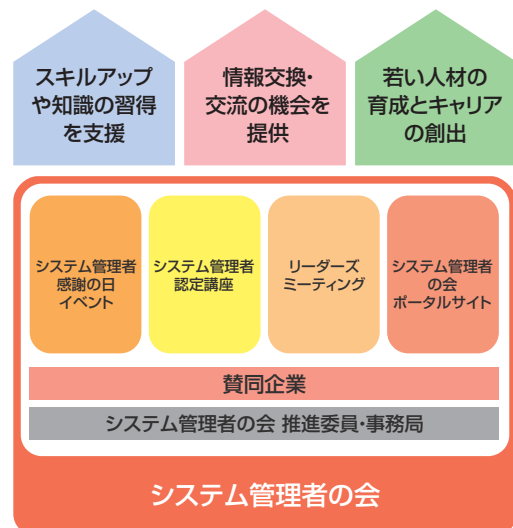
本会は、ITシステムに携わっている全ての方・興味がある方を対象とした会員の皆様と、会の活動を推進する推進委員会、そして活動にご賛同頂いた賛同企業によって構成されています。現在、賛同企業数は139社、個人会員数は14,137名です。

Activity 活動内容

システム管理者の会は、主にセミナーやイベントの開催、ポータルサイトやSNSなどを通じて、会員の皆様の知識の修得や情報交換の機会提供を支援しています。

●システム管理者感謝の日イベント

システム管理者感謝の日を祝して毎年7月に「システム管理者感謝の日イベント」を開催しています。好奇心をくすぐる講師陣による講演やパネルディスカッションなど、毎回盛りだくさんの内



容でお送りしています。

●システム管理者認定講座

システム管理者を目指す若手から中堅者を対象にしたスキルアッププログラムです。ヒューマンスキルとテクニカルスキル、座学と実習を交えてより実践的な内容になっています。また、初級・中級・上級と、受講者の方に合ったレベルで受講が可能です。

●リーダーズミーティング

システム部門のリーダークラス、部門長以上の管理職に携わる方を対象に、システム管理部門の組織力を高めて頂くプログラムです。

●システム管理者の会ポータルサイト

システム管理者に役立つ「運用ノウハウ」「IT業界の著名人によるコラム」「おすすめ本」など、たくさんのコンテンツをご紹介します。セミナーやイベントのお申し込み、会員登録・賛同企業登録も、ポータルサイトで受け付けています。

7/10(金)

「第9回システム管理者感謝の日イベント」開催決定！

会場：大手町日経ホール

★詳細はイベント特設サイトおよびポータルサイトをご覧ください。

イベント特設サイト <http://www.sysadmingroup.jp/kakikosyu2015/>

システム管理者の会ポータルサイト：<http://www.sysadmingroup.jp/>

Facebookページ：<https://www.facebook.com/sysadmingroup>



業種、立場を超えたオープンな交流と 明日のICTを支える人材育成の場

Beaconユーザ会は、1977年に、お客様相互およびお客様とユニリタグループとの技術交流を目的として設立され、会員数は約250社にのぼっています。一般的に「ユーザ会」と言われる団体では、ユーザ相互の親睦を深めることを目的とした場合が多く見受けられます。しかし、Beaconユーザ会では、業種、立場を超えたオープンな交流と明日のICTを支える人材育成の場として、「お客様主体」、「若手・中堅育成」、さらに「専門性の高い研究」を中心とした活動を実施しています。

今年度も5月に地区ごとに1年を通した『研究部会活動』のキックオフが行われました。各地区の研究部会には「情報活用研究部会」と「システム運用研究部会」があり、それぞれテーマを設定し、テーマごとの研究グループが1年間研究活動を行います。各研究グループは、2016年3月3日に開催が予定されている『第33回Beaconユーザシンポジウム』での研究発表に向け活動が続けていきます。

また、年間を通した活動への参加が難しい方のために、各地区における情報交換活動も多数開催しています。各地区の『ITフォーラム』は最新技術情報のご提供と討議の場、『マネジメン



第32回Beaconユーザシンポジウムパーティ会場にて

ト研究会』はシステムにまつわる最新の情報提供と情報交換の場として年数回ずつ開催します。

今年度は、ユニリタグループとしてのユーザ会活動の1年目となります。皆様のご期待を超える活動を広げてまいりますので、積極的なご参加とご活用をお待ちしています。

第32回Beaconユーザシンポジウム プラチナパートナー様のご紹介

HITACHI
Inspire the Next
日立ソリューションズ

株式会社日立ソリューションズ様



コンテンツソリューション本部
課長 三枝 剛氏



マーケティング部
部長代理 松本 匡孝氏

パートナーブース

当社ブースでは、企業内に溢れるビジネスコンテンツを活用し、新たな価値を生み出す「活文」ブランドの中から、帳票管理・企業間情報共有・ファイルサーバ管理を展示しました。光るパネルを3枚並べておりましたので、覚えていらっしゃるかと思います。

ブースには、多くのお客様にお越しい

ただき、私たちの説明に対し、積極的かつ具体的なご質問・ご意見をいただき最新の技術にふれている方、求めている方が多く参加されていると感じました。私たちもお客様から学ぶことが多く、とても意義のある会となりましたので、来年も参加させていただきたいです。また、ユニリタの皆さまには、準備から会期中まで本

出展製品

活文 Report Manager (帳票管理)

活文 Managed Information Exchange
(企業間情報共有)

活文 File Server Optimizer
(ファイルサーバ管理)

当に親切にいただきました。ありがとうございました。

パートナーセッション

イノベーション創造に不可欠なコミュニケーション基盤とは
～ビジネスコンテンツの活用が広がる事例～ (松本氏講演)

70名を超えるお客様にご参加いただきましたが、私が驚いたことはお客様の傾聴する姿勢です。ほとんどのお客様が私の話を真剣に聴き入り、積極的にメモを取られているのが印象的でした。

なお、講演の後にも多くのお客様が弊社ブースに立ち寄っていただき、中には製品の話だけでなく、「イノベーション談義」で盛り上がったお客様もあり、私個人としても楽しめたイベントでした。



今後のユニリタ への期待

帳票だけでなくユニリタ社の様々な製品と活文を組み合わせ、さらなるビジネスの拡大を目指したいと思っています。そのため、お客様に満足いただけるよう、案件発掘から導入まで今まで以上に密なお付き合いをお願いします。懇親会も定期的にお願ひします (笑)。

Webinar UNIRITA 配信開始のお知らせ



Webinar UNIRITA（ウェビナーユニリタ）は、ユニリタグループが提供する動画配信サービスです。Webinar UNIRITAで配信されているコンテンツには、約5分程度で視聴可能なスライドショーチャンネルや、企業が直面する、ビジネス競争力の強化、業務品質の改善・向上、ガバナンス向上などの課題に対して、データ活用、BPM（ビジネス・プロセス・マネジメント）、クラウド、ITサービスマネジメントなど有効な解決策を紹介するソリューションチャンネル、また、外部イベントや自社フォーラムにお招きした特別講演者のフルタイム動画を提供するオンデマンドチャンネルや、さらには、ユニリタグループが提供する製品やサービスに特化した、プロダクト＆サービスチャンネルまで幅広いラインナップで動画を提供します。

パソコンでの視聴はもとより、スマートフォンやタブレットなどのデバイスでも快適に視聴できるように、デバイス単位で画像品質を調整、アクセスするだけで視聴可能なコンテンツを多数準備しており、視聴後に気になった動画で使われた資料やスライドを請求いただくこともできます。

また、技術的な内容の多いコンテンツの場合は、音声とテキストの両方を表示、音声の出しづらい環境やビジネスパソコンの仕様でも内容を理解しやすくなっています。

新チャンネルとコンテンツのご紹介～ソリューションチャンネル 6月中旬配信開始～

「情報戦略」「IT人材の強化」「構造改革」「品質向上」「効率化」「ガバナンス」の6つの課題テーマを、全体最適化やデータ活用、デジタル化戦略、ワークスタイルの変革、業務効率化、コスト削減など、30以上におよぶ着眼点で切り込み、具体的な解決策（ソリューション）を紹介します。

スピーカーのご紹介

岡本 欣也



課題が明確でない初期の段階や、他社の事例から知りたいなど、漠然としたお客様の悩みにも参考になるように、お客様目線が必要とされる製品やサービスをご紹介します。

佐々木 勉



データ連携・活用領域から情報セキュリティ領域まで、お客様へ提案してまいりました。Webinarでは、お客様からご賛同いただけるようなコンセプトで情報を発信していきます。

奥村 誠悟



ITベンダーによるWebinarは、とくにIT関連の技術情報提供に片寄りがちです。今回、お客様の業務計画の推進・達成に有用なモノとしての視点で様々な発信を心がけていきます。

黒澤 亮祐



企業の変革には、情報システム部門の力が必要不可欠と考えます。私は、皆様へ元気の出る情報発信を通じ、楽しく会社へ貢献していただけるような情報を提供していきます。

澤田 大輔



ITサービスマネジメントを中心に、最新の業界動向や、他社事例をご紹介します。特に、プロセスごとの導入に留まっているお客様の改善に有効な情報をお届けしていきます。

小林 大輔



技術力・製品力だけでは解決できないことがたくさんあります。人と人、そしてITとのコミュニケーションを大事と考え、情報コミュニケーションを意識した発信をしていきます。

宮下 貴行



IT担当者の減少傾向とともに、IT業界は大きな変革の時を迎えています。今後5年、10年先を見据えた課題や問題解決に有効なユニリタソリューションをご紹介します。

小柳 晶



Webレポートツールや帳票領域特有のニッチな情報と、お客様の運用状況、改善要望に応え、共感していただける確かな情報まで、経験を活かした発信を心がけていきます。

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
大阪事業所	〒541-0059	大阪市中央区博労町3-6-1 御堂筋エスジービル	TEL 06-6245-4595
名古屋事業所	〒451-0045	名古屋市中区名駅3-9-37 合人社名駅3ビル(B48KTビル)	TEL 052-561-6808
福岡事業所	〒812-0013	福岡市博多区博多駅東2-2-2 博多東ハニービル	TEL 092-437-3200

ユニリタグループ

株式会社アスベックス / 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