

UNIRITA

Magazine

vol.43

ユニリタマガジン



**グループ力で企業における
デジタルビジネスの
成功を支援!**

ユニリタ
イメージタレント
朝倉あき



**Create Your
Business Value**

—真のデジタル変革パートナーを目指して、お客様と共に—

Create Your B

— 真のデジタル変革パートナーを目指して、お客様と共に —

ビッグデータやIoT、AI、ロボット、クラウドコンピューティングなど最新のデジタル技術によって、より深くマーケットや消費者を理解できるようになった今日、新たな市場機会を明敏に察知し、大量の情報から価値の源泉を分析、競争を勝ち抜くための戦略をいち早く行動に起こす企業が、これまでとは比較にならないスピードで市場を席巻しています。

このデジタル技術によって生み出される、新たな価値の提供手段であるデジタルビジネスは、記録と統制を実現する**SoR(System of Record)**、顧客との関係構築を実現する**SoE(System of Engagement)**、そしてSoRとSoEを繋ぎ価値を最大化する**Sol(System of Insight)**によって構成されています。SoR、SoE、Solは「目的を達成するためのシステム」と定義され、この3つのシステムが揃ってこそ、真のDXの価値が提供できるのです。

	SoR 記録するためのシステム	Sol 分析のためのシステム	SoE つながりのためのシステム
目的	業務効率化、コスト削減、品質向上	情報の管理/活用/分析 新たな知見の獲得	事業拡大、市場創出、 価値提供、利益拡大
要件	堅牢性、信頼性、可用性、 完全性、安全性	仮説、検証、可視化、モデリング	スピード、アジリティ、 スケラビリティ
実例	基幹システム、ERP、データベース、 トランザクション処理、情報系システム、 支援系システム、人事・経理システム、 ワークフロー、グループウェアなど	分析システム/ツール、データ活用、 アナリティクス、ビジネスインテリジェンス、 AI(人工知能)、ダッシュボード	ソーシャルネットワーク、Webアプリ、 エンターテインメントアプリ、 コンテンツ提供、検索エンジン、 リコメンドエンジン、課金システム
評価基準	ES(従業員満足度)	顧客欲求/心理の獲得	CS(顧客満足度)
主体部門	IT部門、情報システム子会社	IT部門、情報システム子会社、 LoB(事業部門)、サービスプロバイダ	LoB(事業部門)、 サービスプロバイダ

ユニリタグループの3つのコアテクノロジー

ユニリタグループでは、「SoR、Sol、SoE」に対するお客様の課題や要望に、長年培ってきた知見やノウハウから生まれた「Information」「Service」「Cloud」の3つのコアテクノロジーをベースとした製品やサービス、ソリューション、コンサルティングサービスを通じた解決策でお応えします。お客様の課題に合わせたシステム構築や活用に向けた支援を行うことで、お客様のビジネスにおける価値を創造するDXを加速させます。

Information

情報活用

データ連携ツールやBIツールの導入からMDM(マスターデータマネジメント)をはじめとするデータ分析・活用に関するコンサルティングなど、ユニリタグループが持つ情報活用のノウハウを集結しお客様のビジネスニーズに合わせた最適な提案をします。

Service

サービスマネジメント

ジョブ管理ツール、BPMツール、ITサービスマネジメントツールなどのシステム運用ツールの提供のほか、サービスプロバイダ、運用のアウトソーシングや運用設計など、幅広いサービスとノウハウで安心・安全なシステム運用を支援します。

Cloud

クラウドプラットフォーム

クラウドの導入支援からコンサルティング、環境構築にとどまらず、導入後もユニリタグループが積み上げてきた運用ノウハウを活かしたフルマネージドサービスを提供します。また、これからクラウドサービスを素早く構築して展開するためのPaaSも用意しています。

business Value

ユニリタグループは、「Information」「Service」「Cloud」の3つのコアテクノロジーを通じて、お客様のビジネスにおける価値を創造するDX(デジタルトランスフォーメーション)を加速させる真のパートナーを目指します。

ユニリタグループの総合力でおお客様のデジタル変革をサポート

ユニリタグループは、グループが持つ強みとコアテクノロジーを駆使し、お客様のデジタル変革を強力に推進するさまざまな製品やサービスを提供しています。

DXの実現には、「守り」と「攻め」の双方の領域での知見が必要です。当社グループでは、「守りの領域」であるITシステム運用と「攻めの領域」であるデータ活用の製品・サービスを中核に、コンサルテーションやシステム開発、業務の選択と集中を支援するアウトソーシングサービスとビジネスパートナーとの連携によるエコシステムで、デジタル変革に必要なソリューションをワンストップで提供しています。



ユニリタグループの挑戦

さらにユニリタグループでは、自らがDXを実践していくために、データから価値ある情報を生み出す新たなビジネスモデルの構築に挑戦しています。

ユニリタグループのもつAI、IoT、データ活用、システム運用のノウハウを活用し、農作業におけるデータを収集し分析することで作業の効率化や収穫物の品質改善に役立てる「スマート農業」の開発を進めています。

またクラウドサービス、クラウドプラットフォームの提供を通じ、大量の行動データを収集し集合知としてITの課題やトレンドを把握し、お客様への業務改善提案や自社製品の開発計画に役立てるといった試みも実践しており、このような活動を通じて培ったノウハウをお客様に還元していきます。

技術革新により、ビジネスにおいて実現できることが飛躍的に増えています。ビジネスを取り巻く環境の変化に対応し、お客様のDXを実現するために、ユニリタグループが持つ3つのコアテクノロジーをフルに活用して、お客様のビジネスと一緒に創りたい。それが私たちの想い「**Create Your Business Value**」なのです。

ユニリタグループは、これからもお客様の課題に寄り添い、**お客様と共に新たな価値の創造を支援する、真のデジタル変革パートナーを目指して**努力してまいります。

本号では、グループ各社の直近の活動状況と最新の製品・サービス、およびグループ間のコラボレーションについて紹介しています

UNIRITA 株式会社ユニリタ

ユニリタは「システム運用」と「データ活用」に強い、日本に数少ない独立系の自社開発パッケージソフトウェアメーカーです。他社がやらないことをやる、他社が真似できないことをやる“ユニーク”な発想と“利他”の精神で、ITを活用することでコスト削減やビジネス貢献につながるお客様の「課題解決の最適解」を提供してきました。

あらゆる企業においてDXへの取り組みが加速している現在の環境下において、ユニリタでは「デジタル技術を駆使した社会課題解決の追求」を事業活動の基軸に据え、「サービスモデル強化」、「お客様の期待を超えるようなサービス対応力」、「グループの総合力による新規事業開発」を進め、お客様の真のデジタル変革パートナーとなるべくこれからも新しい「挑戦」を続けていきます。

SoR Sol SoE

サービス紹介

店舗運営の効率化をコミュニケーションとマネジメントの両面から支援する

STORE+ ストアプラス

「STORE+」は、多店舗展開している流通小売企業向けに店舗運営を支援するサブスクリプション型クラウドサービスです。

店舗運営における課題

多店舗展開されているお客様においては、お客様向けITの整備は進んでいるが、従業員のためのIT整備が進んでいない企業がまだまだ多く、店舗運営の主たる課題として以下が挙げられます。

【店舗側の課題】

- ① 定例業務に加えてFAXやメール、電話など、ばらばらな伝達手段で指示が来て、やるべきことや優先順位が整理されず、対応漏れが発生することがある
- ② 店長が本部からの指示の対応に追われ、本来コア業務であるべきお客様対応の時間やスタッフのケアに充てる時間が十分確保できていない
- ③ 店舗間の横のつながりが薄く店舗間の情報共有がうまくできていない
- ④ 店舗内では勤務シフトを組んでいるため、従業員同士のコミュニケーションが不十分と感じている

【本部側の課題】

- ① 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、伝わっていないの分からない
- ② 作業指示はするものの作業の進捗状況が分からない、把握が大変
- ③ 店舗から送られてくる報告が手書きのFAXやExcel、写真など、本部側で集計のために再度手入力を行っていて、管理作業工数が大きくなっている



2. マネジメント面

業務連絡、作業指示など店舗スタッフに向けて発信した情報の閲覧・実施状況の可視化により、管理者が状況をリアルタイムで把握でき、状況に応じて必要なアクションを行うことができます。



また、「STORE+」では各種報告用の「電子フォーム」を自由に作成でき、これまで紙やExcelで報告されていたデータがサービス上に蓄積され、本部側での転記作業が不要となり、マネジメント側の作業を効率化します。

3. 店舗従業員の負荷軽減

『あなた』の画面に表示される業務連絡や作業指示は、『あなた』に必要な情報のみ表示されます。「STORE+」は、「氾濫する情報」から「必要な情報」へと、あなたの仕事を整理します。本部から店舗に届く業務指示は、指示を受けた人のカレンダー上に自動的に登録され、個々人の今日やるべきことを可視化します。サービスのトップ画面では未確認の業務連絡や未実施業務の件数をサマリー表示するなど、確認漏れや作業の漏れといったリスクを低減しつつ、効率的な業務遂行を実現します。



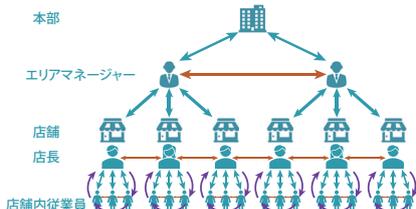
店舗運営の課題解決を支援するSTORE+

「STORE+」は、これら店舗運営における課題を「コミュニケーション」と「マネジメント」の両面から解決します。

1. コミュニケーション面

本部・エリアマネージャー（スーパーバイザー）・店舗をつなぐ『縦のつながり』。店舗間やエリアマネージャー同士をつなぐ『横のつながり』。そして、店舗内従業員をつなぐ『輪のつながり』と3つの関係性のコミュニケーションを「チャット」、「サンクスカード」、「資料共有」、「テーマ別共同作業」、「Web会議」といった仕組みで活性化します。

STORE+は『店舗運営の鍵』となる縦・横・輪の「コミュニケーション」の活性化と「マネジメント」の効率化によって店舗運営を支援します!!



主な特長

コミュニケーション

『コミュニケーション』と『マネジメント』の両面から店舗運営を支援する「STORE+」ですが、どちらかというと『コミュニケーション』に重きを置いています。これは、コミュニケーションの活性化は「従業員同士のつながりを強固なものとし定着率と組織力をアップする」と考えるためです。

店舗利用を想定したユーザーインターフェース

タブレット端末やスマートフォンに最適化された専用アプリをインストールすることにより、店長をはじめとした店舗従業員が効率的に業務を進められるような画面デザイン・構成としています。

■見逃しがちな業務連絡も、未読マークやニュースアプリのように見やすく「開きたくなる」アイコンを用いたデザインが開封率を高めます。

■各店舗へのVMDによるディスプレイ指示も、その場で「STORE+」から写真や動画を撮影し報告できます。本部側でも各店舗からの報告（写真や動画）を専用のビューで一覧性をもって閲覧でき、確認作業や店舗間の比較なども簡単に行えます。



STORE+は、Webからトライアル申し込み後すぐに利用を開始いただけます。

Webサイト
<https://www.unirita.co.jp/products/store-plus.html>



ホワイトペーパー
<https://www.unirita.co.jp/products/store-plus/download.html>



トライアル
<https://www.unirita.co.jp/products/store-plus/trial.html>



データ総研は、1985年の設立以来、企業活動に貢献するためにはデータの姿がどうあるべきなのか、どう維持管理していくべきか、そのデータやIT資産をどう活用するべきなのかを追究し続けてまいりました。1,300件を超えるコンサルティング現場でビジネスデータの設計・標準化の支援実績を積み重ねながら、その成果を技法/方法論として体系化してきました。

今日ではデータ活用のニーズやDX推進を背景に、業種・業界を問わず戦略的なIT投資が積極的に行われ、迅速に成果を出していく動きが求められています。そのためには、常に品質の高いデータを整理整頓し、目的に応じて活用しやすい状態にしておく必要があります。このような活動全般を「データマネジメント」と呼びます。

データ総研はユニリタグループの一員として、DX推進の重要な成功要因であるデータマネジメントのノウハウを磨き、データガバナンス、データアーキテクチャ管理、マスターデータ管理(MDM)、データウェアハウス/BI管理、データクオリティ管理、メタデータ管理など、皆様のデータマネジメント活動を、さまざまなコンサルティングサービスや教育研修、情報発信によりサポートしています。

SoR Sol SoE

サービス紹介

デジタルSCM推進の前提となるデータマネジメントをさらに効果的な活動へと導くコンサルティングサービス

データマネジメント活動アセスメントとロードマップ策定支援

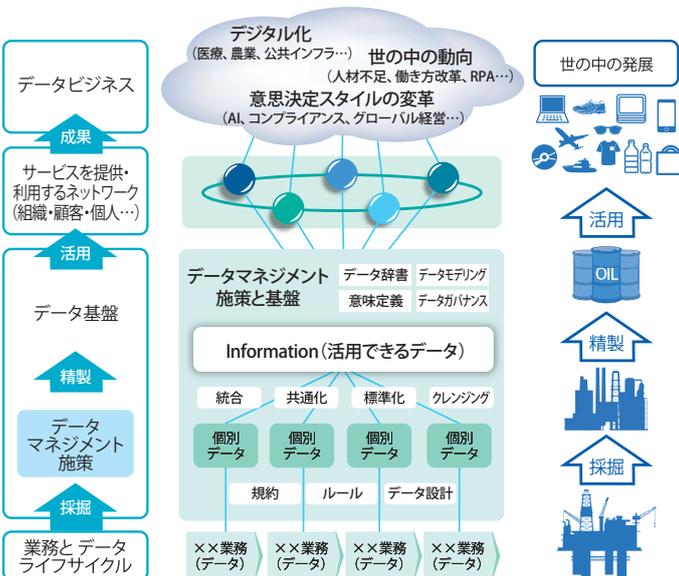
データマネジメント活動は不可欠

データは新たな価値を生む資源として、「Data is the new oil」と例えられています。この表現には、採掘されたばかりの状態では使い物にならない石油が、精製され、多様な素材に加工されて初めて価値を生むように、データもそのまま使える状態ばかりではないという皮肉も含まれています。

第4次産業革命により「モノからコトへ」の流れは確定的となりました。サプライチェーンの川下で最終製品を扱う大手メーカーはもちろんのこと、川上のサプライヤーも含めて多くの企業が生き残りをかけて最適化と優位性獲得を図らなければなりません。

しかし、グローバル規模で激変するサプライチェーンの中で、経営戦略上「使えるデータ」を迅速に用意できている企業は、実は多くありません。むしろ、今まで大きなコストをかけて開発、維持運用されてきたはずのSCMシステムにあって、意思決定に必要な基礎データがいまだに担当者のExcelファイル上に散在しているというケースも珍しくないのです。ビジネスのデジタル化とその成果を得る以前に、必要なデータや信頼できるデータがどこにあるのか？

現状調査からコンサルティングがスタートすることがほとんどです。



データ総研がご支援できること

デジタルSCMの推進にあたり、膨大なデータを活用するためのデータマネジメント施策を十分に機能させることは容易ではありません。

データ総研は企業活動の最も重要な資源であるビジネスデータについて、35年にわたりその設計・標準化のノウハウを磨き続けてきました。そのコンサルティング経験と方法論、フレームワークを基にお客様の現状のデータ構造を可視化し、データマネジメントの活動状況の評価した上でこれからのロードマップ(規約・ルールの見直しやデータ基盤デザインなど)を策定するコンサルティングサービスを提案します。

お客様のデータマネジメントの取り組み背景・目的を加味した上でデータマネジメント施策の不足を補い、経営陣やプロジェクト関係者へフィードバックすることによりさらに効果的な活動を目指します。ぜひデータ総研のコンサルタントにご相談ください。

データマネジメント活動アセスメントとロードマップ策定支援

データマネジメントを推進するためのスタートアップサービスほか

- ①勉強会/ワークショップを通じて知見・ノウハウを知る
- ②データマネジメントの基本を学ぶ
- ③アセスメントで方向性を知る



<http://www.drinet.co.jp/consulting/datamanagement/data-management07.html>

関連コンサルティングサービス

(データ総研のデータマネジメントソリューション)

情報活用ニーズの高まりとデータマネジメント/データマネジメントとは?
<http://www.drinet.co.jp/consulting>



お問い合わせ先 営業グループ crm@drinet.co.jp
 電話: 03-5695-1651



株式会社無限

株式会社無限は「無限の可能性への挑戦」をスローガンに、らくらく定期.net、らくらく旅費経費.net、らくらく申請WF.net、らくらく探索ナビ.netなどをはじめとする自社パッケージソフトの開発・販売事業と、Web系システムを主としたコンサルティング・設計・開発・運用を請け負うシステムインテグレーション事業を通じて「お客様の社業の一層の発展」に貢献する企業であり続けることを存在の価値として活動しています。

最近では、消費税増税、働き方改革などの急務の課題を解決するサービスを提供し、多くのご相談をいただいています。

SoR Sol SoE

サービス紹介



らくらく定期.net

ホワイトカラーの生産性向上をコンセプトに作られた、通勤費管理システムです。煩雑な通勤費管理の仕事を集約し、システム利用者が本業に専念できるようにという想いで作られました。この製品は、バックオフィスの課題になりやすい、コスト削減、業務効率化、内部統制に貢献することができます。

2001年に販売を開始してから、読売新聞様、ANAシステムズ様などをはじめとする600社以上のお客様にご利用いただいています。製品の継続利用率は99.4%と非常に高く、お客様の中で約60万人以上のユーザにご利用いただいています。

申請者にも承認者にもわかりやすいシステムを目指し、「駅すばあと」との連携に加え、視覚的にわかりやすい地図機能も搭載しています。「らくらく定期」を利用することで、従業員の住所情報から最寄りの公共交通機関をピックアップし、社内規定に合う通勤経路を割り出し、過剰支給や不正支給の見直しを行った結果、平均して約5%の通勤費削減につながっています。また、従業員数500名規模の消費税増税対策をしていないお客様の場合、運賃改定による再計算の作業で、1件当たり35分程かかるというデータがあります。この計算処理は、「らくらく定期」を利用することで、約5分に削減することができ、大幅な業務改善につながります。

読売新聞

お客様の事例 読売新聞様

社内独自のシステム開発で、億単位の費用がかかる予定だったところ、無限のサービスを利用したことで、数千円でシステムを開発することができました。大幅なコスト削減が図れるとともに、社内に必要な要件を満たす優れた製品であると、お客様に高評価をいただきました。地図システムや「駅すばあと」と連携していること、また、お客様の規定の運用に合った設定をシステムに取り込むことで、内部統制の効いた運用が実現でき、ご使用いただいているお客様の業務効率化にも貢献しています。

お客様の事例 カクヤス様 なんでも酒や カクヤス

カクヤス様では、「らくらく定期」の導入により、2,000万円のコスト削減効果を生みました。コスト削減の提案は人事から行いました。カクヤス様の従業員1200名のうち700名が6ヶ月定期を利用しており、1ヶ月定期と比べると1人当たり金額は約15%削減されました。通勤費は年間で1人平均20万円程度であり、計算すると全体では2,000万円コスト削減に成功しています。

通勤費精算管理システムの導入効果(社員数500名の場合)

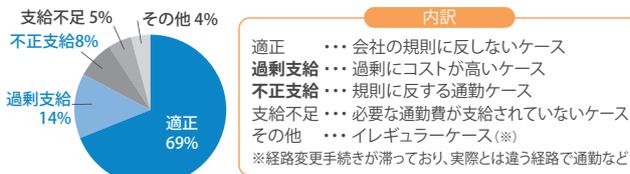
6ヶ月定期化によるコストの削減

平均年間支給額を18万円で算出した場合(対象人数500名)

通用期間	1ヶ月定期	3ヶ月定期	6ヶ月定期
購入金額	15,000円	42,750円	76,500円
年間あたり	180,000円	171,000円	153,000円
×人数(500名分)	9,000万円	8,550万円	7,650万円
差額 割引率(%)	—	▲450万円 (5%)	▲1,350万円 (15%)

JRでは約20%、私鉄では約10%の割引
6ヶ月定期化により年間1350万円のコスト削減

通勤経路の見直しによるコスト削減



経路見直しによるコスト削減は約450万円
通勤費全体のおよそ5%を削減することができる

勤務先変更による払戻処理

	導入前 作業時間	導入後 作業時間	削減時間
旧定期券の解約計算	10分	2分	
新定期券の経路適正 チェックとシステムへの登録	10分	3分	
給与支給金額の計算	5分	自動計算	
社会保険算定用の 月割額の計算	5分	自動計算	
課税額の計算	5分	自動計算	
【1件あたり作業時間合計】	35分	5分	30分
【月間発生件数】	30件		
【月間作業時間合計】	1050分 (約17時間)	150分 (約2時間)	900分 (約15時間)
【年間作業時間合計】	12600分 (210時間)	1800分 (30時間)	10800分 (180時間)

年間180時間の業務効率化

詳細はこちら

<https://rk2.mugen-corp.jp/sp/asakura/>



資料請求・
お問い合わせは
こちら

<https://pages.mugen-corp.jp/contact.html>



ASPEX 株式会社アスペックス

アスペックスは、勤怠管理システム「DigiSheet」を中心とした業務システムをクラウドサービスで提供する会社です。「DigiSheet」は、個人別に異なる就業体系に合わせた複雑な勤務時間計算が可能なシステムで、数多くの派遣会社で派遣スタッフの勤怠管理としてご好評を頂いています。「DigiSheet」の利用人数は、現在では毎月7万人を超える規模まで成長しています。さらに、アスペックスが提供する製品/サービスは順次拡大し、Web給与明細、手書き勤務表のデータ化、ストレスチェックなどのサービスも提供しています。

最近では、株式会社ビジネスアプリケーションを傘下に加えて、派遣業界向けの基幹系ERPパッケージも提供しています。

今後は、ユニリタグループの各サービスを順次統合し、Integrated HRM Serviceの実現に向けて製品/サービスのラインアップを拡充していきます。

SoR

SoI

SoE

サービス紹介

AI顔認証の最新技術でID/パスワード不要、カード不要 手にした瞬間から始められる入退出/勤怠管理サービス

DigiFace(デジフェイス) AI (仮) ※2019年12月リリース予定

勤務場所が本社や事務所の拠点から離れている場合、その現場での入退出や勤怠情報をリアルタイムに把握し情報共有することは非常に困難です。このような課題をITで解決するために、これまでもインターネットに接続したタイムカードや、Webブラウザを使った出退勤/入退出管理を行う仕組みが開発され、利用者側にはユーザIDやパスワードが配布されたり、ICカード、バーコード/QRコードなどで入力を簡略化したり、さまざまな手段で利便性を向上させてきました。

アスペックスが提供する勤怠管理システムも、これらの利便性を高める仕組みにさまざまな技術を使って順次対応しながらサービスを拡充してきましたが、それでもお客様の持つ課題を全て解決するには至らない要件が少なからず存在します。

現時点でよく聞く勤怠管理のIT化における課題は以下のとおりです。

- 配布されたアカウント/パスワードを覚えない、忘れる
- IDカードを配布しても「失くす」、「壊す」、「返さない」
- 人の入れ替わりが多いため、マスタ管理が追いつかない
- 来てすぐに働きはじめ、研修などがスタート
- 操作が難解なものを利用してもらえない
- 勤怠管理の機器は、デリケートで高価
- 設置現場が多いと初期投資コストが莫大

このような課題に加え、勤怠管理システムを利用するためには、その前提として利用者のマスタデータが事前に登録されている必要があります。これは、収集する勤怠情報が誰のものか、誰と結びつける必要があるかを事前に設定する必要があるためです。最低限の暫定情報など、何かしらの事前のマスタ登録が必要なことも、利便性を低下させる原因のひとつです。

これらの課題を、アスペックスは特別な機器ではなく、タブレットやスマートフォンをプラットフォームに、AIを活用することで解決しました。

これにより、

- アカウント/パスワードやIDカードの発行が不要
- 事前のマスタ登録がなくても利用開始できる
- 後からマスタ登録し過去の認証情報と紐づけ可能
- 極限までシンプルな操作性
- 導入の初期費用を削減

といったメリットを実現し、すぐにでも導入可能なサービスとして提供します。

「DigiFace AI」は、このマスタ情報の事前登録を不要にして、まず勤怠/入退出情報の収集からスタートできる仕組みです。

人の出入りが激しい工事現場や、パート、アルバイト、短期派遣など面接から就労開始までの時間が短いような現場では、就労者を管理するシステムにマスタ情報の登録が間に合いません。「DigiFace AI」では、ま

ずはタブレットにインストールされた「DigiFaceアプリ」を起動し、画面に映った自分の顔を白枠内に映して出勤/退勤ボタンを押すだけで利用開始が可能です。「DigiFace AI」は一人ひとりの顔を認識し、2回目以降の出勤/退勤の操作があった場合に、その勤怠情報を人ごとに識別して管理しはじめます。よって、事前に暫定的なマスタ情報を登録する必要がありません。給与支給などで勤怠情報が必要になるまでに名前やIDを登録し、「DigiFace AI」が保管している勤怠情報と紐づけることにより、個人ごとの正確な勤怠管理としての整合性を取ることができます。

簡単に勤怠収集・検索・出力



「DigiFace AI」は出退勤/入退出情報の収集と管理に関わる時間と手間を飛躍的に削減することが可能となり、収集したデータはさまざまなシステムとの連携を可能とします。

「DigiFace AI」では以下の情報を収集します。

- いつ: 打刻時間
- どこで: 打刻した端末ID (オプションで位置情報)
- 誰が: 画像解析で顔の特徴情報 (+ 解析精度情報)
- 何を: 出勤or退勤ボタンを押したアクション情報
- どんな状態で: 喜び (HAPPY)、悲しみ (SAD)、怒り (ANGRY)、困惑 (CONFUSED)、嫌気 (DISGUSTED)、驚き (SURPRISED)、平静 (CALM)

AIにより顔認識の際に顔から読み取れる健康状態や感情などの情報も同時に蓄積しますので、従業員の健康状態の変化を事前に察知し、従業員のケアなどエンゲージメントサービスの構築にも役立てることが出来ます。

「DigiFace AI」は、シンプルなシステム構成で安価に提供できることに注力し構築したサービスです。お客様の勤怠管理に関する課題を短期で解決するサービスとしてぜひともご検討ください。

お問い合わせ先

<https://www.aspex.co.jp/faq/>





株式会社ビーエスピーソリューションズ

デジタルトランスフォーメーション(DX)時代、企業にはデジタルサービスカンパニーへの変革が求められています。開発は投資であり、サービス(運用)はお客様に価値を直接提供する重要な手段です。ビーエスピーソリューションズは、サービスマネジメントの専門家として、企業のデジタルサービスカンパニーへの変革をご支援します。

SoR SoI SoE

サービス
紹介

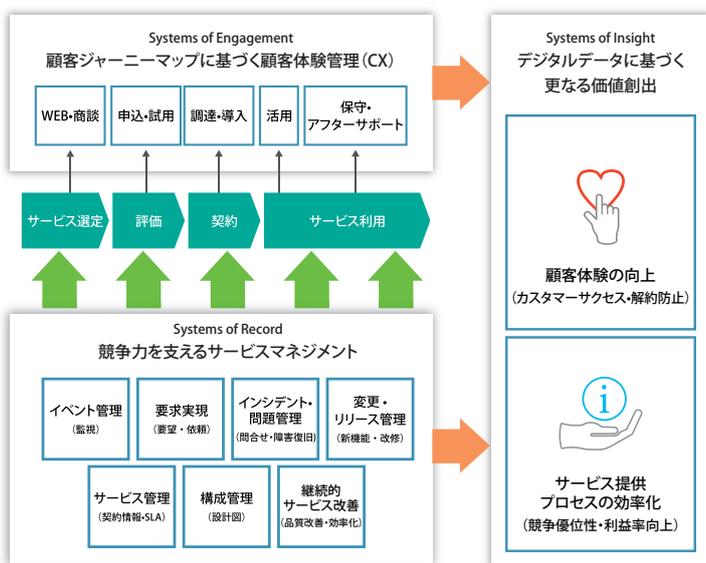
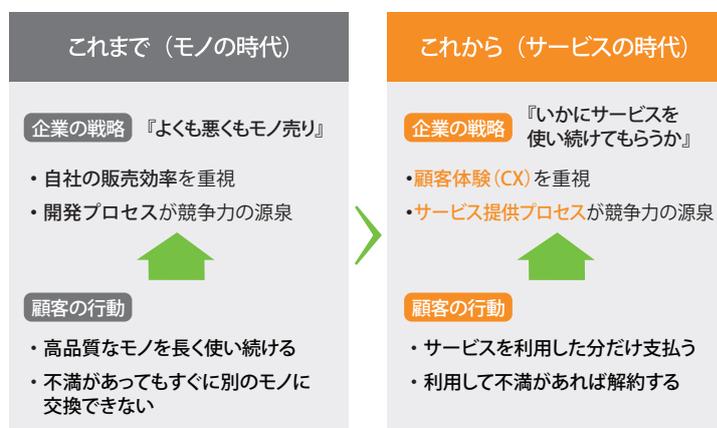


デジタルサービスマネジメントシステム (Digital Service Management System®)

デジタル時代のサービスプロバイダは、顧客体験(CX)を源泉とした、顧客中心のデジタルサービスカンパニーへと変革する必要があります

従来のモノを売る時代は『いかに瞬間的にモノを販売するか(販売効率)』が重視され、販売後のカスタマーサポート機能はコストセンターとして扱われることも少なくありませんでした。近年、モバイルやAI、IoTをはじめとしたデジタル技術の進歩により、競争優位性の獲得に向けて「モノ売り」から「サービス提供」へとビジネスをシフトする動きが本格化しています。

今後のビジネスは顧客体験(CX)に基づいたビジネス展開が成功の鍵となります。『いかに顧客に選ばれつづけるか』企業は、顧客体験(CX)を正しく捉え、顧客中心のデジタルサービスカンパニーへと変革していくことが求められます。



ビーエスピーソリューションズでは、デジタルトランスフォーメーション(DX)を成功に導くためのマネジメント・プラクティスをいかに形成し継続的に運営していくかに着目し「Digital Service Management System®(デジタルサービスマネジメントシステム)」としてその知識と経験を蓄積してきました。

デジタルサービスマネジメントシステムには、デジタルサービスカンパニーへと変革するために必要な「エンドツーエンドでの顧客体験管理」「競争力を支えるサービスマネジメントの運営」「データに基づくさらなる価値創出」を実現していくプラクティスがあります。

ビーエスピーソリューションズは、最先端のDXアプローチ手法であるVeriSM™や、サービスマネジメントプラクティスであるITIL®なども取り入れながら、お客様がデジタルサービスカンパニーへと変革するための最適解を導きます。

※Digital Service Management Systemおよびそのロゴは、ビーエスピーソリューションズの商標です
※VeriSM™ is a registered trademark of IFDC



私たちが対応させていただきます。
お気軽にご相談ください。

お問い合わせ

株式会社ビーエスピーソリューションズ

〒108-6029 東京都港区港南2-15-1
品川インターシティ A棟29階
TEL : 03-6718-2120





株式会社ビーティス

ビーティスは2001年より「バックアップ & リカバリーのビーティス」を企業スローガンに掲げ、IBM i(旧AS/400)の二重化サービスを主力として、日本国内のシステム二重化環境のサービスを現在も提供し続けています。

世界各地において地震や温暖化が起因と言われる大型の台風、局地的な豪雨など、自然災害の発生頻度が高まっています。ビーティスではその状況に対応すべく、ITの二重化という限られた範囲ではなく、会社全体のBCP（事業継続計画）事業を開始いたしました。

具体的にはBCPに関するさまざまなサービスを提供し、企業規模に関わらず、できるだけ費用面や時間的な負担をかけずに「使えるBCP」として、ITサービスを利用し構築できる仕組みとなります。

さらに日本全体においての人口減少とともに核家族化、高齢化や都市集中による地方社会の衰退といった問題に少しでもお役に立てるよう、会社全体のBCPだけではなく、「地域社会を継続」させるためのDCP（地域継続計画 District Continuity Planning）をより有効にするべくICTを活用した新たなサービスへと挑戦しています。

ITの二重化から会社全体のBCP、さらにはその先の地域社会の継続という重要な課題に対して、「Safety Innovation ～手のひらに安心を～」を合言葉に、各分野においては「より良く」を意識し、歩みを止めずに常にサービス向上し続けてまいります。

SoR

SoI

SoE

サービス紹介

業種ごとに特化したテンプレートでサイネージをもっと便利に!簡単に!

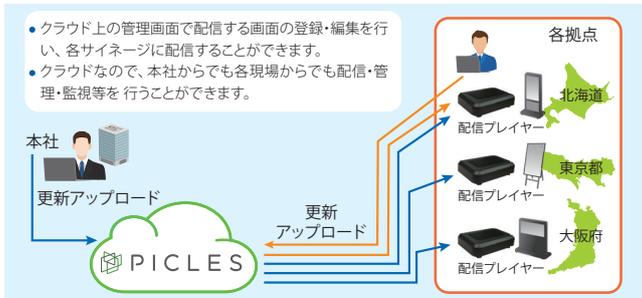
PICLES (ピクルス)

「PICLES」はデジタルサイネージへのコンテンツ配信を手軽に実現できるクラウド型サイネージ配信システムです。誰でも簡単に使える優れたユーザーインターフェースと、業種ごとに特化したテンプレートで多彩なコンテンツを手間なく作成・管理できます。

クラウド上の管理画面から、画像・動画やWebページなどのコンテンツの登録、スライドショーの設定、レイアウト変更、スケジュール登録など、サイネージへコンテンツを配信するために必要な作業すべてが簡単なマウス操作で実現します。

複数のサイネージをクラウドで集中管理することができ、運用担当者の負担を軽減します。

また、業種別に特化したテンプレートを用意しているため、表示するコンテンツを簡単に作成することができ、サイネージを設置したその日から運用を開始することが可能です。



登録済みのコンテンツをドラッグ&ドロップでプレイリストに追加したり並べ替えたりすることが簡単にできます

「PICLES」はクラウド型サイネージ配信システムとしての優位性に加え、サイネージを使って防災への取り組みも行うことができます。

今年度リリース予定の緊急地震速報連携機能では、緊急地震速報を検知するとサイネージの表示内容を切り替えて、自動で緊急時用の画面を表示することができ、また、アラートの情報が発信された場合には、アラートの情報もサイネージに表示することができます。そのため、災害サイネージとしての役割を果たし、顧客、社員、地域住民などへの安全に役立ちます。



ユースケース

①建設現場での事例

東京五輪に向けた開発案件の増加や、国土交通省が推進するi-Construction(アイ・コンストラクション)の影響を受け、建設現場ではLEDサイネージの需要が増えています。

一般的に工事・建設現場では文書を配布したり、ホワイトボードに指示を書き込んだりするケースが多く見られます。しかし、大型LEDサイネージを活用することで、より遠くからでも見やすく、リアルタイムに情報や指示を周知させることも可能です。他にも、朝礼・休憩の指示、図面の共有、スケジュール表の配信、工事現場において重要となるWBGT(熱中症指標)の配信にも対応しており、管理者の負担を軽減することができます。また、仮囲いのホワイトボードの代わりにLEDサイネージを活用することで、工事のスケジュール表を表示させる以外にも、建物の完成予想図を動画で表示する、近隣住民に対する質問や要望への回答を表示するなど、地域住民とのコミュニケーションを活発化させ、企業イメージの向上を図ります。

サイネージの管理については、クラウドサービスの特長を活かし、本社からも現場の詰め所からも操作することができます。

②スタジアムでの事例

「PICLES」の緊急地震速報連携機能は人が多く集まるスタジアムの災害対策にも効果的です。通常時は広告や選手紹介、スコアボードなどの表示に利用し、緊急地震速報が流れたら災害用の画面に切り替えて、来場者に地震に備えるように促します。情報の多言語表示や非常口の案内をすることもでき、地震に慣れていない海外旅行者も安全に避難場所へ誘導することができます。

「PICLES」の利用料金はサイネージ1面あたり月額1万円からの提供になります。画像、動画やWebページの登録、天気、TwitterやInstagramなどに対応した各種ウィジェット、スライドショーの設定、レイアウト変更、スケジュール登録についてはすべて基本機能に含まれています。

詳しくはこちらをご覧ください。

Bitis Webサイト

<https://www.bitis.co.jp/>



PICLES Webサイト

<https://info.bitis.co.jp/picles>



今なら2週間 試使用無料!
トライアル

<https://info.bitis.co.jp/picles/contact>



UNI TRAND 株式会社ユニ・トランド

2016年5月の設立から、「時代に応じた適正なサービスを提供し、我々のサービスは必ず公益につながることを約束する」の理念のもと、移動体IoT事業を中心に活動を続けてきたユニ・トランドも既に4年目を迎えています。

設立前より、集中すべき移動体は路線バスを中心とした二次交通に絞って展開し、現時点においてユニ・トランドのIoT機器を取り付けた移動体の台数は4000台近くとなりました。

地方創生につながる部分である地方活性化については、「移動」ということが重要な位置づけとなっており、移動制限された地域は衰退していく事にもつながる為、路線バスなどの二次交通移動体から得られるデータを活用する事によってその課題解決に挑戦をしています。

得られたデータから、効率的な配車、回送区間を限りなく少なくする路線計画や、より正確な時刻表の作成、運転手の手配、Hub&Spokeの交通計画など、さまざまな改善を提案できる体制が整ってきました。

さらに、近年では特にMobility as a Service(MaaS)という概念が日本のみではなく世界中に広がりを見せる中、我々の取り組みもその流れにほぼ合致しており、地方版MaaSプラットフォームの一角を担える位置にきています。

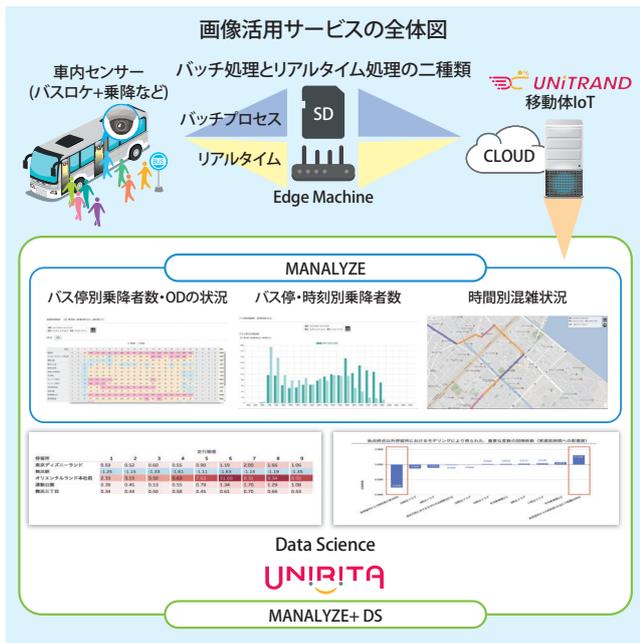
引き続き、データを活用した街づくりとともに、MaaS事業への挑戦をしていきます。

SoR / SoI / SoE

サービス紹介

MANALYZE(マナライズ) + DS(Data Science)

「MANALYZE+DS」とはIoT機器などから収集したデータを可視化するユニリタのサービス「MANALYZE」と、ユニ・トランドが開発中のサービスである二次交通の新乗降・属性センサーサービス「DRS (Drive Recorder Sensor)」, さらにユニリタのソサエティデータサイエンス部のデータサイエンスを結合したサービスです。ユニ・トランドでは本サービス通じ、「交通からのアプローチによる街づくり」を強力に推進していきます。



路線バスなどの移動体にIoT機器を取り付け、下記のような情報を収集する仕組みが構築済みです。

- バスの移動情報(バスの移動距離・時間・通過時刻など)
- バス停ごとの乗降者数・属性情報(性別、年齢など)の把握
- 運転手のバイタル状況(脈拍など)

上記が主なデータで、この情報をリアルタイムもしくはバッチによりデータサーバーに蓄積し、「MANALYZE」にて可視化し、現在の状況や課題を検討します。

さらに可視化されたデータから課題を見つけて分析するのが、ユニリタのソサエティデータサイエンス部(SDS)の役割で、可視化により単純に

遅れたという事情からどんな要因で遅れているのかをIoTからのデータや交通渋滞・天気・都市の人口分布などのデータを加えて分析し、解決の最適解を求めていきます。

現在、地方の交通はさまざまな課題にさらされており、例えば公共交通の利用者減による路線縮小や路線自体の廃止、運転手不足の深刻化、高齢者免許返納の流れによる代替交通手段の確保など、さまざまな課題があります。

課題を解決するには、効率化を図るか利用者を増やすかのどちらかが必要ですが、ユニ・トランドでは、まずはデータ分析による効率化の支援を行っていきます。

- 現在の運行時間・経路が適正なのか
別の路線の可能性を出す
- バスの回送距離を減らす
バスの効率運行で運転手手配の効率化につなげる
- Hub&Spoke
どこにHubを設置するか仮説を立て、交通を効率化し、中心部に向かう人の流れを太くするとともに運転手不足の解消につなげる

このような課題に対し、データを収集し分析することで最適解を導き出すことができます。

運転手が2時間程度運転するような長大路線では、効率よく乗客を輸送するHub&Spoke型の交通は大変重要です。

Hub&Spoke型の交通は、街の中心部における公共交通の利便性(運行回数・間隔)を向上させます。これは街への過剰なバスの流入を防ぎ環境に優しい交通に発展するとともに、郊外地域については一度Hubで乗り換えが必要となるが、渋滞している中心地への流入を防げるとともに、運転手の労働時間軽減にもつながります。Hubをどの場所にするかは大変重要であり、地方交通活性化のポイントとなります。

一方、Hubから延びるSpoke側の交通についても従来のバスという手段が正しいのか、ワゴンタイプで運行するデマンドタイプが良いのか、もしくは他の手段が良いのかは、データサイエンスで最適解を求めることが可能です。Spoke部分にバスを運行していた場合と比較して、自治体の負担のみならずバス事業者の負担軽減とともに、利用者側にもメリットが出てきます。

現在は二次交通であるバスに集中していますが、今後はMaaSの流れでタクシーや決済、さらにそこから収集されたデータと人の動き・物流や観光などのさまざまな分野のデータを収集し街の活性化につながるデータ分析を進めていきます。

このように「交通からのアプローチによる街づくり」というコンセプトのもと、人・物の移動の利便性を守るとともに活性化につなげていくのがユニ・トランドの進める事業です。

MANALYZEの詳細はこちら

<https://www.unitrand.co.jp/category/category-dataanalysis>



問い合わせ先

<https://www.unitrand.co.jp/contact>





株式会社ユニリタプラス

ユニリタプラスは、ユニリタグループの西日本地区を担当する会社として活動しています。お客様の課題に対し、ユニリタ製品の提供だけでなく、パートナー様やユニリタグループ各社の製品・サービスなどを利用し課題解決のご提案を行っています。最近では、情報システム部門の方からだけでなく事業部門の方からのご依頼のもと、お客様それぞれの業務課題を直接解決するシステムの構築支援、開発支援を担当することが増えています。

また、製品・サービスを継続してご利用いただくため、初級者向け無償教育コースを定期開催しています。さらに、製品のご紹介、お客様の活用事例のご紹介を目的としたプロダクト別ユーザコミュニティを年に数回実施しており、どちらも好評をいただいています。

SoR

SoI

SoE

サービス紹介

Excelファイルの収集・データ抽出作業を現場担当者が容易に運用・管理できるサービス

サクッと収集

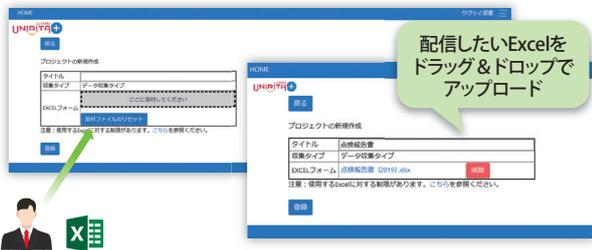
本サービスは、事業部や工場の事務担当者などが管理している、他部門や他社から情報収集するようなExcel業務の効率化に着目しています。業務内の「ファイルを収集し、データ抽出する作業」を軽減して、経費削減、人員不足への対策、本業への注力を促します。

お客様からは、総務処理や営業支援、勤務情報、生産計画、品質情報などがExcelで管理されていることをよく伺います。これらのExcelは各部門独自の帳票やリストを使用しており、簡単に統一することや業務を自動化(例えばRPAなど)することは困難です。業務を進める上では、メールでの配信・収集や共有フォルダでのやり取りが多く、状況の管理に手間が掛かります。また、収集したExcelからデータを抜き出すことも、定例作業ではありませんが手間となります。

「サクッと収集」では、Webシステムで、対象のExcelファイルをアップロードして管理します。それを各入力作業へ周知し、Webシステム上でファイルの収集状況を確認できます。収集したファイルから、Web画面上でのGUI操作によりExcel上の取得項目を自由に設定して、CSVに抽出できます。

Excelは自由度が高く、誰もが利用しやすいツールです。帳票やリストの作成・入力については、便利なExcelをそのまま利用し、その管理やデータ抽出については「サクッと収集」をご活用ください。

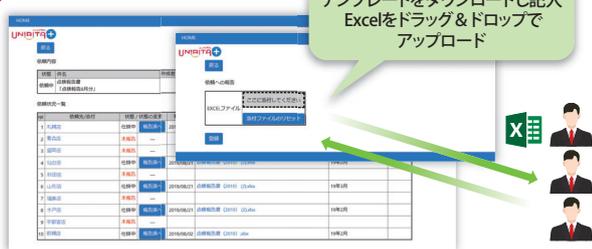
1 テンプレートの登録



3 状況管理



2 結果のアップロード



4 CSV出力



詳細はこちら <http://www.uniritaplus.co.jp/service/quicklycollect>



備実必(上海) 軟件科技有限公司 (略称：BSP上海)

BSP上海は、2008年1月、ユニリタの中国現地法人として設立。ユニリタグループの製品販売拠点として、中国市場でのマーケティングおよび販売活動を行っています。今後は、中国で活動するすべての企業に役立つ、ユニークなソリューションの一層の拡充につとめ、ユニリタグループのグローバルビジネスを牽引してまいります。

詳細はこちら

BSP上海 Webサイトはこちら

<http://www.bsp-sh.cn/>



進化を続けるユニリタグループ

グループ連携で更なる付加価値を付けて、お客様の課題を解決します！

ユニリタグループでは、ユニリタおよびグループ会社の中で協業を行い、両社のソリューションに付加価値を付けて提供しています。グループ会社との協業の例をご紹介します。

データ総研 データ品質調査サービス with ユニリタ

必要なデータの構造と品質の調査から、データ連携・流通を阻害する原因を特定することで、適切な規模で目指すべき姿を共有し、データマネジメント、データ活用施策の立案をサポートする「データ品質調査サービス」。独自のデータモデル技法による可視化と基本方針（ロードマップ）策定だけでなく、「Waha! Transformer」を活用することにより、定義情報と実態データの乖離度合を検証することができます。

無限 らくらくBOSS with ユニリタ

交通費・経費精算の業務管理システム「らくらくBOSS」シリーズと、らくらくBOSSデータ連携ツール(Waha! Transformer)を活用し、短期導入提供、他システム連携やレポート作成の効率化・自動化を実現。人事総務部門の働き方改革の推進を支援します。

アスペックス DigiSheet with ユニリタ

「DigiSheet(デジシート)」は、人材派遣業に特化した勤怠業務効率化サービスです。法改正などで変化が多い中、「Waha! Transformer」でデータの妥当性チェックや加工処理をすばやく柔軟に行い、開発工数の大幅削減と品質の安定化・メンテナンス向上を実現。質の高いサービスを提供します。

BSPソリューションズ RPAコンサル with ユニリタ

RPAを活用するためのコンサルや運用設計、組織設計だけでなく、ユニリタの「LMIS」を活用することで、RPAを運用管理する上で必要な、インシデント・問題管理、変更・構成管理を実現します。

ビーティス QUICK-Justi with ユニリタ

IBMiの内部統制やセキュリティ強化を実現する、JSOX法対応の内部統制セキュリティツール「Justi」。「Waha! Transformer」を組み合わせることで、IBMiに蓄積された監査データの活用を実現します。GUI環境で必要な情報を自在に検索でき、安価なPCサーバ保管でコスト削減や、長期ログ蓄積が可能になります。

ユニ・トランド もくいく with ユニリタ

バス事業者様向けに、スマートフォンに対応した時刻検索やバスロケーションシステムなど、バス利用を促進するサービス「もくいく」。時刻表データを「もくいく」へ反映させるため、「Waha! Transformer」を利用した「もくいくデータ連携サービス」を提供します。これによりバス事業者様は負担なくデータを反映でき、サービス利用者であるバス利用者様へ素早い情報提供を実現します。

※ 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. 2019.10 MG-1910-2000-1