

UNIRITA

Magazine

vol. 48

ユニリタマガジン

Create Your
Business Value

ユニリタ
イメージタレント
朝倉あき

ユニリタグループ
ビジネスコンセプト
「Create Your Business Value」
にこめたメッセージとは!



2020年度 ユニリタグループビジネスコンセプト ～3つの強みを活かして、「Create Your Business Value」を実現する～

はじめに

現在は、先行きが不透明な時代と言われています。
VUCA（ブーカ）の時代※1とも呼ばれ、外部要因として人口構造の変化や、デジタル技術の急速な進化によるビジネスモデルの変革、モノ型からコト型へのお客様の消費構造の変化や、社内の人員構成などの内部要因など多岐にわたっています。
ユニリタグループは、これらの課題を解決し、お客様の事業構造の変革や事業拡大を支援します。

※1：VUCA（ブーカ）：Volatility（変動性・不安定さ）、
Uncertainty（不確実性・不確定さ）、Complexity（複雑性）、
Ambiguity（曖昧性・不明確さ）

2018年9月に経済産業省から「DXレポート」が発表されて以来、多くの企業がデジタル技術による事業変革の必要性を認識し、その取り組みを加速させています。

しかし、DX（デジタルトランスフォーメーション）はあくまでも方法論であり、手段であり、DXによってビジネス拡大を実現することこそが本当に目指す姿です。

これまでも多くのビジネス変革にかかるトレンドがありましたが、問題の本質を捉え目的達成のための最適な方法を選択しなければ、成果を導出することはできません。

DXの実現による成果導出のためには、自社のDXの考え方を社内で共通認識として確立し、実現に向けては、経営から事業部門（LoB※2）、IT部門といったすべての部門で議論して進めていくことが必要です。

IT部門だけが考えるものではなく、企業レベルでの取り組みこそが必要になります。

ユニリタグループは、お客様のDXの実現による事業拡大に向け、支援します。

※2：LoB:Line of Business 事業部門

ユニリタグループのミッション

デジタル変革による新しいお客様の価値を
いち早く創造する

Create Your Business Value

～真のデジタル変革パートナーとして、お客様と共に～

下の図は、ユニリタグループの取り組みを示したものです。

ユニリタでは「サービスマネジメント」「データマネジメント」「プロセスマネジメント」という3つの強みと、「コンサルティング」「ソリューション」「プロダクト」「サービス」の4つのアプローチで、お客様のDX推進と社会課題への貢献、事業課題の解決、IT課題の解決を支援します。

本号では、お客様の事業課題であるDXと、当グループのこれまでの企業活動によって培ってきた3つの強みについて紹介します。



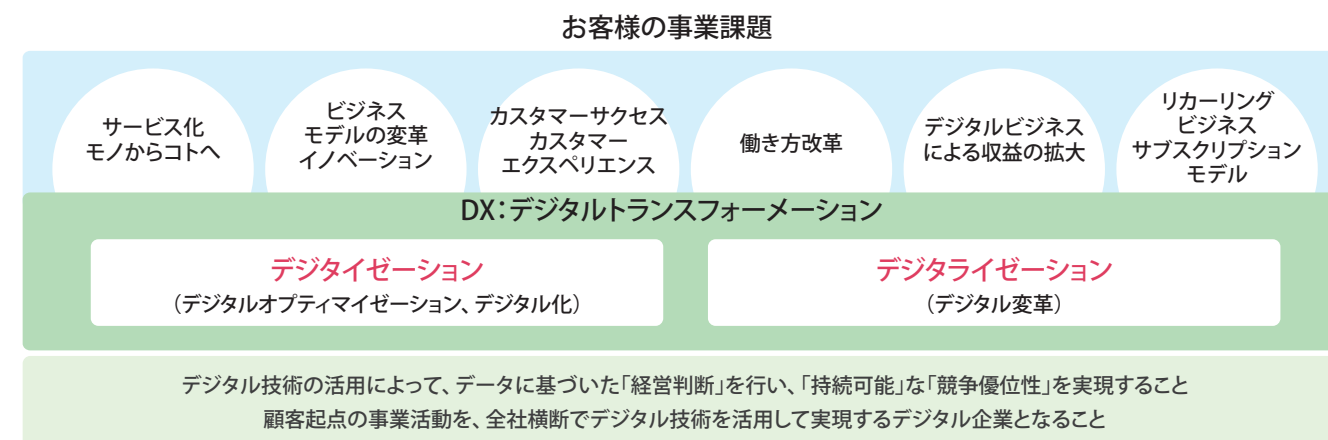
待ったなしのDX

DXはスウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が2004年に提唱した概念です。DXについては、定義が多角的でさまざまな解釈がありますが、ユニリタグループでは、デジタル時代のサービスマネジメント手法のVeriSMフレームワークやITIL4などに鑑み、以下のようにまとめました。

- デジタル技術の活用によって、データに基づいた「経営判断」を行い、「持続可能」な「競争優位性」を実現すること
- 顧客起点の事業活動を、全社横断でデジタル技術を活用して実現するデジタル企業となること

つまり、DXはデジタル技術の単なる利用推進を意味するものではなく、企業に対して、IT投資、システム刷新、人材確保・育成、組織再編、ビジネスモデルの転換まで、絶え間ない変革を促すもの、と言えます。

先の見えないVUCAの時代、デジタル技術による事業変革への取り組みが急がれています。



デジタル化とデジタル変革

DXを推進していくにあたっては、お客様のテーマである、事業課題の解決とDXの推進について、言葉の定義を今一度確認しておきたいと思います。

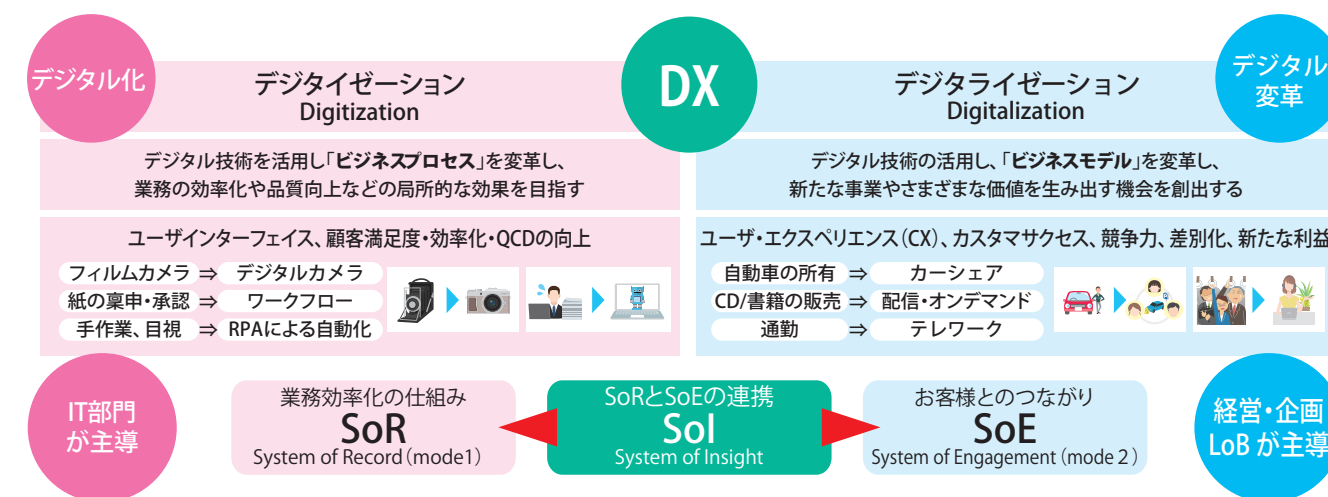
先のDXレポートは幅広い解釈が可能です。単に既存のシステムを最新のデジタル技術で作り替えるということだけではありません。これまでもIT技術は業務プロセス（ビジネスプロセス）の効率化のために活用されてきました。この領域はデジタイゼーション（デジタル化）と呼ぶことができ、このシステムを記録と統制を実現するSoR (System of Record) と表します。

昨今のデジタル技術の急速な進歩、発展は、ビジネスモデルの変革による事業拡大をも実現することができるようになりました。これをデジタライゼーション（デジタル変革）とよび、サービス提供による顧客と

の関係構築を実現し、ビジネスを拡大するシステムとしてSoE (System of Engagement) という概念で表します。

ビジネスプロセスを変革し、サービス提供によるビジネス拡大を加速するためには、それぞれの活動によって生じたデジタルデータを活用した経営判断や、サービスに付加価値を創出するためのシステムとして、Sol (System of Insight) の整備も必要になります。

月末に売り上げが確定してから、利益を算出するまでに1か月もかかるような企業ではDXの実現は困難で、世の中のスピードについていきません。当社はDXレポートの流行を利用して、ITベンダーが自らのソリューションを提案するようなやり方ではなく、顧客起点に立ち、ユニリタグループとしてお客様の課題を解決する提案をしていきます。

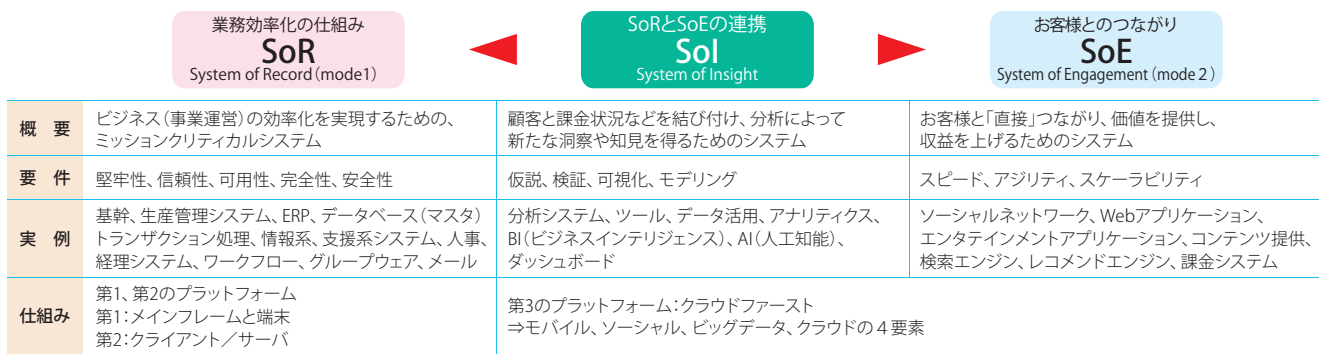


LoB:Line of Business

DXにおける、目的を達成するための3つのシステム

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をつなぎ

価値を最大化するSol (System of Insight) の3つのシステムと定義できます。

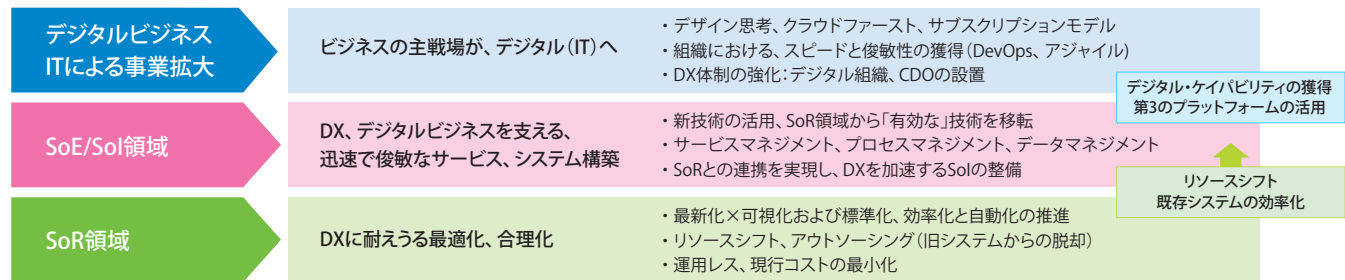


2025年の崖に落ちないために、今取り組むべきこと

DXはデジタルビジネスへの取り組みや、SoE/Sol領域への投資、デジタル技術の単なる利用推進を意味するものだけではなく、IT投資、システム刷新、人材確保・育成、組織再編、ビジネスモデルの転換まで、絶え間ない変革を促すものです。DXを実現し、ビジネスを拡大し続けるためには、限られたリソースを有効活用するため、SoR領域を最適

化・合理化し、捻出したリソースを、最新デジタル技術を活用した事業拡大へとシフトすることが必要です。

企業の経営視点から、SoR/Sol/SoEの3つのシステムにおいて、戦略を立案し、推進していくことが求められているのです。



お客様の価値を創出するためにユニリタグループができること

「DXとは、デジタル技術を活用し、データに基づいた経営を実現することであり、データはプロセスによって生み出され、複数のプロセスを組み合わせることによってサービスを提供し、デジタル改革によるビジネス拡大を図る」ことから、ユニリタグループは、これまでのお客様との活動を通して培ってきたノウハウ・知見・経験を、DXを実現する「3つのマネジメント」として、お客様の課題解決を支援します。マネジメントとは、経営であり、未来志向の考え方や手段でもあり、単なる管理とい

う意味ではありません。この3つのマネジメントを我々の強みと捉えています。

前述したお客様のデジタル化、デジタル変革を実現するシステム(SoR/Sol/SoE)を実現するために、この3つのマネジメント領域を、コンサルティング、ソリューション、プロダクト、サービスの4つのアプローチで支援します。

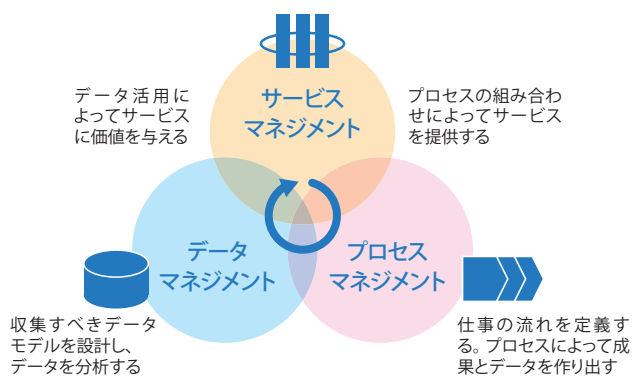
3つのマネジメントの連携モデル

DXの時代、市場はモノ型からコト型に変貌しています。コト型とはサービス提供によって成立します。

事業部門(LoB)はお客様に対してサービスを提供し、情報システム部門は事業部門にサービスを提供します。場合によっては、経営企画部門が経営に対してサービスを提供することもあります。

いずれにしてもデジタル技術を使ったサービスの提供がベースとなります。

3つのマネジメントへの取り組みは、どこからでも推進することができますが、それぞれのマネジメントは他の2つのマネジメント領域を考慮しながら設計と実装を行い、運用フェーズのPDCAサイクルによって継続的に改善していく必要があります。



データ活用とプロセス

データ活用においては、業務改革の指標を定めるだけでなく、新たな事業やサービス提供の創出を目指す企業が増えています。するためには常に品質の高いデータを整理整頓し、目的に応じて取り出しやすい状態にしておかなければなりません。まずはデータモデリングやデータカタログの運用によってその関係と要素を可視化することになりますが、対象となるデータを特定するためには、そのデータを参照し、入力し、出力しているさまざまなプロセスを把握し、実装する必要があります。

「データマネジメントと業務の改善や設計は表裏一体である。業務を改善するにはデータとその活用について改善しなければならないし、逆にデータ活用の改善によって業務を改善できる。なぜなら、業務という実世界の状況を情報システムの世界に写像したものがデータだからである。」(『データマネジメント 業務改善の正攻法 戦略から実践』:編著(株)データ総研)

プロセスとデータはどちらが大事?

企業におけるプロセスとは、何らかの目的の実現のために、インプットをより付加価値の高いアウトプットに変換する一連の作業と定義できます。ここでインプットされるもの、アウトプットされるものは基本的にはデータです。ヒト、モノ、カネを動かすとしても企業においてはその結果をデータとして記録するためです。

つまり、データがプロセスを起動し、プロセスがデータを生み出します。「プロセスの方が大事」、「データの方が大事」という会話を時々耳にしますがどちらも大事です。いくらプロセスを改善してもデータの精度や鮮度が悪ければ判断を誤りますし、どんなに正しいデータがリアルタイムに提供されたとしても、プロセスを誤れば宝の持ち腐れです。プロセスとデータは表裏一体の関係なのです。

サービスの良し悪しを決めるのは?

サービスとは、一定のパフォーマンスを保証できるように設計されたプロセスとデータによって成立します。お客様に対しては、そのサービスによって得られる成果、品質、価格、前提条件のみがサービスカタログ/サービスレベルによって示され、実現するためのプロセスやデータは明らかにされません。お客様にとっては、それは必要な情報ではありません。

一方、これらのサービスを継続的に提供する側にとっては、なかなかの難題です。依頼を受けたら、お客様と合意したサービスレベルで定めた時間内で結果を出せるプロセスが作られていなければなりません。さらに必要なデータがいつでも共有されていなければなりません。できるだけ自動化、標準化し、効率的にアウトプットできるプロセスが求められます。

サービスの質を決めるのは言うまでもなくプロセスとデータです。

まとめ

ユニリタグループは、これまでの企業活動によって培ってきた強みを活かしてお客様の事業課題の解決および、DX推進をより強力かつ具体的に支援するために、「サービス」「データ」「プロセス」という3つの領域の「マネジメント」を体系化しました。この3つの領域は当社の強みであり、お客様のさまざまな課題の解決にお役に立つことができると考えています。

ユニリタグループは、この3つの強みを融合させ、それぞれの3つの領域において、「コンサルティング」「ソリューション」「プロダクト」「サービス」の4つのアプローチでお客様を支援していきます。お気軽にお問い合わせください。

データマネジメントの立ち位置

データは、ヒト、モノ、カネとは異なる特性があり、その管理は永遠の課題とまでいわれてきました。データだけは加工やコピー(複製)が可能であり、統制しなければ勝手に散在していく性質のものだからです。また、データはステークホルダーの合意の下で成立するものであり、その意味定義がなされないまま散在、増殖したデータはとても信用に値するものではなく、共有すらままなりません。

技術的負債が積み上がり続ける中、社内外のデータは爆発的に増加しており、データサイエンティストが本来の役割を果たせず、データスチュワード(データと※メタデータの品質・利用に関する責任部署・責任者)の負担が増大する、といった弊害が生じています。

今後も急速にDXへの取り組みが広がる中、データの利用価値を向上するための運用体制やルールを定めるデータマネジメント施策を適切に運営していくことが必要不可欠です。

※メタデータ:桁数、データ型、KEY機能、業務上の意味定義…など、データ項目を含む管理や検索のために重要な、データ自身に関する詳細情報を記したデータ

プロセスマネジメントの立ち位置

新たなサービスの設計であれ、データモデルの見直しであれ、最終的にプロセスに落とし込まないと人は活動できません。プロセスがない作業はタスクとなり、再現性もなく、生産性が高まりません。

誰が、どのような順番で、どのようなルールで作業するかが定義されていないと業務は遂行できませんし、複数のメンバーで繰り返すこともできません。一度、リリースされた後も、PDCAサイクルによって次の施策でプロセスをどう変えるのかが明確でなければ、現場は混乱するでしょう。

このように、複数のメンバーを対象にして業務を変える、または新たな業務を作り出すような局面ではプロセスマネジメントの視点は必要不可欠であり、無くてはならないものです。

サービスマネジメントの立ち位置

サービスマネジメントはお客様視点で、事業部門(LoB)やIT部門が提供する、サービスの利用者による価値の創出を図るための必要不可欠な手法です。

サービスマネジメントとは、全社のシステム(SoR/Sol/SoE)を用いて提供するサービスを全体最適の視点で捉え、サービスカタログに記載したサービスを、SLAで約束したサービスレベルで提供していくための手法です。

そして、それはデータマネジメント、プロセスマネジメントと緊密に連携しながら、DXを実現し、企業のビジネス拡大に向けて推進するエンジンであるべきです。

4つのアプローチ	内容
コンサルティング	アドバイスや提言、フレームワークや自らの知見に基づいて、お客様の課題を役務で解決する
ソリューション	システム開発やプロダクト、サービスを組み合わせて、お客様の課題を解決する
プロダクト	パッケージソフトウェア・製品の開発と販売、保守サービスによって、お客様の課題を解決する
サービス	ユニリタGがサービスプロバイダとしてサービスを提供することによって、お客様の課題を解決する

2020年度営業本部体制

お客様の ビジネス価値向上に 貢献するために

企業を取り巻くビジネス環境は、DX(デジタル変革)やSDGsへの取り組みなどにより、大きく変化しています。さらに、新型コロナウイルスの影響で外出や出社が制限され、リモートワークが推奨されるなか、環境変化にいち早く対応しビジネス変革を実現するためには、ITの活用がより重要になっています。

このような背景からお客様が求めるITサービスへのニーズは多様化・複雑化しています。

ユニリタでは、お客様の求めるニーズに合った製品やサービスを的確にかつ迅速に提供することがお客様のビジネス価値向上に貢献するものと考えています。

そのため、ユニリタの営業本部では2020年度のスタートを迎えるにあたり、これまでもお伝えしていた「ITコンシェルジュ」というコンセプトをより進化させ、これまで以上にお客様に寄り添いお客様の課題解決に貢献する組織を編成しました。多様化・複雑化するニーズに対応するために、右記の4つの体制でお客様をサポートしてまいります。

この体制をもって、お客様の
ビジネス価値向上に貢献するために
活動していきます。
何か相談がございましたら、
お気軽に当社の担当者まで
ご連絡ください。

営業部

お客様の「ITコンシェルジュ」としてお客様の課題解決を第一にお客様と共に考え提案します

今年度から営業部長を務めます滝沢と申します。

よろしくお願いいたします。

これまで、営業部ではお客様の事業課題に対し直接的な解決策を提案するために、ITコンシェルジュ活動を通じ自社のソリューション提案だけでなくパートナー企業様の商材を組み合わせ提案活動を進めてきました。

この活動は今年度も継続、強化し、よりお客様視点でユニリタの強みである「サービス・データ・プロセス」を「コンサルティング・ソリューション・プロダクト・サービス」にて課題解決の提案をおこなってまいります。

また、当社では「UNIRITAユウザ会」、「システム管理者の会」活動などさまざまな活動をおこなっております。お客様には、ソリューションやサービスの提供だけでなく、このような活動を通じて有益な情報、機会を提供し、お客様の課題解決の役に立ち続けたいと考えています。

カスタマーサクセスの活動を強化し、利用の定着化、活用の支援、ニーズを取り込み、お客様の声を聴きながらと共に成長していく組織を目指します。



営業本部
営業部
部長

滝沢 友弘

パートナー ビジネス部

100社を超えるパートナー企業様と協業を通じ、ユニリタ製品の拡販、およびユニリタやユニリタグループだけでは解決できないお客様のニーズに対し、新たな解決策を提案します

パートナービジネス部を担当する若松と申します。

よろしくお願いいたします。

ユニリタの正規販売パートナーは 現在110社にまで増加しました。ユニリタ製品のリセール販売はもとより、パートナー企業様とユニリタが、それぞれ得意としている製品・サービス・ノウハウを組み合わせ、新たな付加価値を創り出すユニークなソリューション「協業モデル」をお客様に提供しています。

2020年度も多種多様な業種、業務へ対応できる協業モデルソリューションをラインアップし、多くのお客様に対しパートナー企業様と共にお客様の課題解決に向けた提案をおこなっていきます。



営業本部
パートナービジネス部
部長代理

若松 雅紀

新設

ソリューション サービス推進室

お客様の視点に立ち、個社ごとの課題を解決するソリューションやサービスを提案します

今年度から新設されたソリューションサービス推進室の室長を務めます清水と申します。

よろしくお願いいたします。

ソフトウェアベンダーは、今までお客様に「こんなにすごい機能をもったプロダクトです」とお客様に紹介してきました。しかし、マーケットは成熟化し、同じような機能をもったプロダクトが出てきています。コモディティ化が進み、お客様が商品機能の差で選択することが難しくなっています。また、今までのIT部門のようなITの専門家だけではなく、業務部門がIT活用を検討する機会が増えていますが、その多くはプロダクトの機能ではなく、抱えている課題をどう解決できるかを求めています。

ユニリタでは、お客様の課題を解決するために顧客提案型組織、業種・業務特化サービス提供などを積極的に進めていきます。ソリューションサービス推進室は、ユニリタ、ユニリタグループのみならず、パートナー企業様などのあらゆるリレーションと連携し、お客様のニーズに対する提案力の強化と提供ソリューションの品質向上を図ることを目的に新設されました。今まで培ってきたノウハウと新しいサービスを融合させ、課題解決型ソリューションのメニュー化や新たなサービス化を目指していきます。



営業本部
ソリューションサービス推進室
室長

清水 義仁

新設

サービス プロバイダー推進室

「サブスクリプション型」のサービスを提供し、お客様ニーズの最適化とビジネススピードの加速を推進します

今年度から新設されたサービスプロバイダー推進室を水原と共に担当する小柳と申します。

よろしくお願いいたします。

企業におけるDXの取り組みが急激に加速するなかでソフトウェアは購入するのではなく、必要な期間だけの利用料を支払う「サブスクリプション型」での提供を求める機運が高まっています。また、これまで情報システム部門が中心だった「作って使う」といったニーズだけでなく、業務部門の人たちが「必要なサービスを利用し、変化するビジネス環境へ迅速に対応したい」といったニーズが非常に増えています。

サービスプロバイダー推進室では、これらのお客様のニーズにこたえるため、既存製品のサブスクリプション化による新しいマーケットの開拓・推進をおこなう部門として新設されました。既存製品とこれまで培ったソフトウェアベンダーとしての経験と業務・運用ノウハウをもとに、お客様の課題解決にむけた、必要な時にすぐに活用できるサービスを順次リリースしていきますので、ぜひともご期待ください。



営業本部
サービス
プロバイダー推進室
室長代理

小柳 晶



営業本部
サービス
プロバイダー推進室
室長代理

水原 正

新型コロナ危機を業務見直しのチャンスに

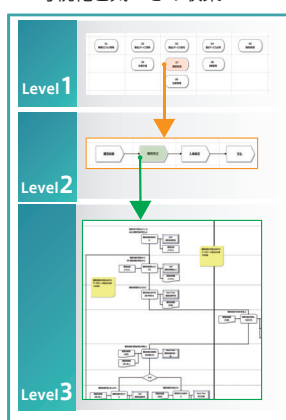
Ranabase (ラーナベース)を活用して自宅で業務の効率化を考えてみませんか

Ranabase

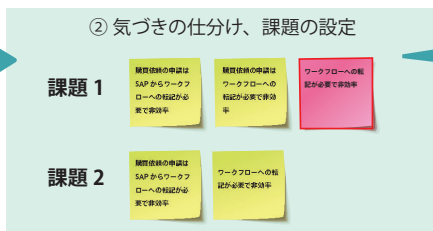
「Ranabase」はユニリタが提供する業務可視化と改善策の試行錯誤をチームで共有しながら進めることができるクラウドサービスです。新型コロナ危機により、急速テレワークを余儀なくされ、通常業務がオフィスにいる時のようにスムーズに進めにくくなってしまった方々も多いことでしょう。そんな今こそ、これまでの業務のやり方を見直す機会です。業務改善プロジェクトなんていう大袈裟な活動は不要。テレワークをしながら、隙間時間で進めることができます。

進め方は簡単。テレワークを行う一人ひとりが自身の仕事の流れをラフに描き、他の人との業務の受け渡しポイントを明確にしてゆきます。どんな依頼を受けて仕事を始めるか、その結果をどんなふうに受け渡すか。仕事のボタンタッチがオフィスではできるけど、テレワークだとやりにくい。そこに改善の金脈が隠されています。チームのリーダーは、メンバーが描いた業務の流れを俯瞰し、受け渡しポイントにおける気づきを仕分け、課題に優先度を付け、対策を打ちます。ペーパーレス化、承認行為の電子化、エスカレーションルールの明確化などが典型例です。詳しい進め方のコツは「Ranabase」に併設する情報サイト「カエル塾」に公開しますので併せてご参照ください。

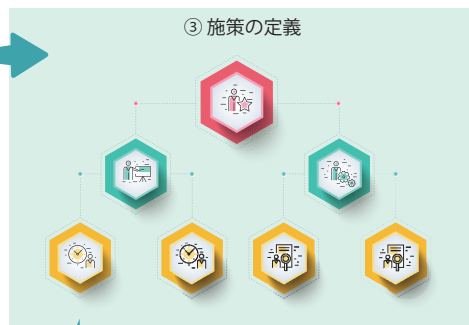
① 現状プロセスの可視化と気づきの収集



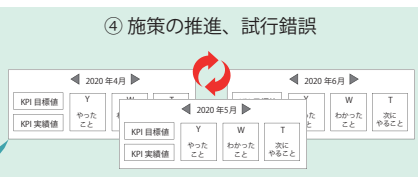
② 気づきの仕分け、課題の設定



③ 施策の定義



④ 施策の推進、試行錯誤



⑤ うまくいった施策をプロセスにフィードバック

情報サイト「カエル塾」はこちら

<https://kaerujuku.jp/>



A-AUTO® Waha! Transformer®

グッドジョブ募集!
キャンペーン!
結果発表

UNIRITAマガジン Vol.46にて募集しました、「グッドジョブ (A-AUTO ジョブネット、Waha! ジョブ) 募集/キャンペーン」に対し、おかげ様で多くの応募をいただき、当社で厳正な審査を行ったところ、各賞の受賞者を決定いたしました。

結果は当社Webサイトにて発表しています。以下のURLよりご確認ください。ご応募いただいた方、誠にありがとうございます。皆様から頂いた情報は当社の今後の製品開発の指針として有効に活用させていただきます。

結果発表は
こちら

<https://www.unirita.co.jp/good-job/prize.html>



UNIRITA

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
名古屋営業所 〒451-0045 名古屋市中区名駅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 / 株式会社ピーティス / 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・ランド / 株式会社ユニリタプラス / 株式会社無限