

UNIRITA

vol.51

Magazine

ユニリタマガジン

特集

サービス マネジメント

ユニリタ
イメージタレント
朝倉あき

特集

ユニリタの3つの強み
サービスマネジメント編

ユニリタの新製品&サービス紹介

- 「帳票まるっとクラウドサービス」のご紹介
- ユニリタの「まるっとシリーズ」

システム管理者の会

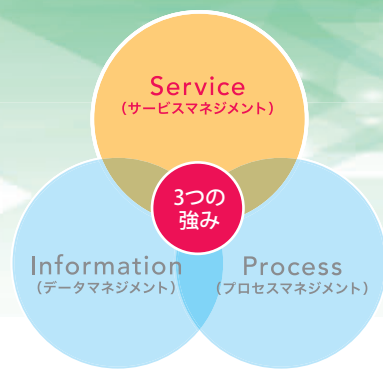
第14回

「システム管理者感謝の日イベント」開催報告

コラム

ユニリタ営業本部のコロナ奮闘記 連載開始

ユニリタの3つの強み サービスマネジメント編



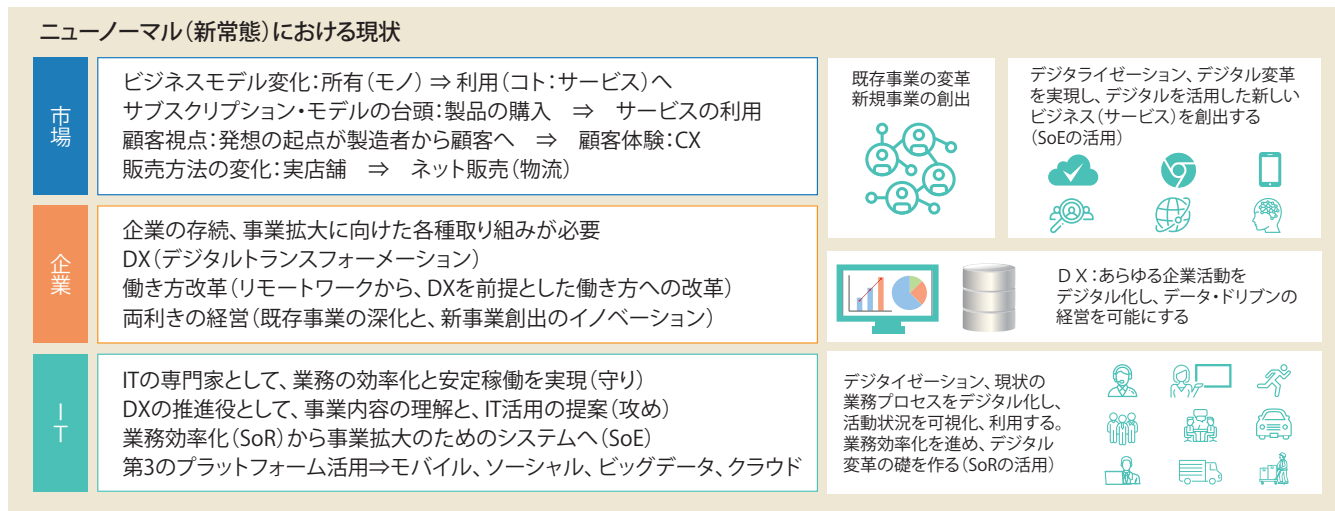
2020年年初、だれが現在のような急激な社会変化を予想することができたでしょうか。

VUCAの時代と呼ばれていましたが、新型コロナウイルスの流行・拡大によって、世の中は大きく変わってしまいました。夏がすぎてもその流行は収まるどころか、さらにその脅威を増しています。

そんな中、経済活動を徐々に再開しなければならず、新型コロナウイルス対策と経済活動のバランスをいかにとるかが重要になってきています。現状をafterコロナではなく、withコロナ時代のニューノーマル(新常態)としてとらえ、われわれの行動様式を改めていくことが必要になります。

一方、コロナ禍によって、2018年から話題になっているDXによる企業のデジタル変革や、働き方改革が待ったなしの状況になっています。

今号では、ユニリタマガジンのVol.48から続く、全体コンセプト、データ、プロセスのマネジメントアプローチを受け、サービスマネジメントのこれからについて、紹介します。



市場環境の変化

市場の消費トレンドは、モノからコトへの流れが一気に進んでいます。製品や物を買うのではなく、サービスを利用するコト型の消費になってきています。製品を作るメーカーがさまざまなチャネルを使っていかに多くの製品を販売するのではなく、定額利用料形式で、利用する側がサービスを選ぶ時代になってきているのです。これは、販売型のモデルから、サブスクリへの移行を意味しており、多くの企業では

この「サービス化」の潮流への対応を迫られています。

ここで重要な役割を果たすのはITです。今までできなかったことが最新技術でできるようになり、DX(デジタルトランスフォーメーション)によるデジタル経営を実現することと、顧客起点によるCX(カスタマーエクスペリエンス)の追求を目指すことが求められています。

ITに求められていること

IT部門はこれまで以上にその役割が増しているといえます。ITの専門家として、これまで通り現状の基幹システムや社内システムの開発や安定稼働によるサービス提供によって、業務効率化に貢献する必要があります。

さらに、DXに向けては、より企業のビジネスや業務の理解や、新

しい技術による提案を求められます。既存事業だけでなく、新規事業の創出といった視点をIT部門としても持たなければなりません。

第3のプラットフォームと呼ばれるクラウド技術やモバイルの発達により、各種ITサービス利用へのハードルが低下している今、IT部門の役割を再定義し、事業拡大のよる会社への貢献を求められることとなります。

企業の働き方改革とDX

この状況は業界によって影響を受ける範囲も異なりますが、企業は事業の存続・拡大に向けて、ITやデジタルの力をいかにうまく使えるかが、分水嶺ともいえる状況になっています。

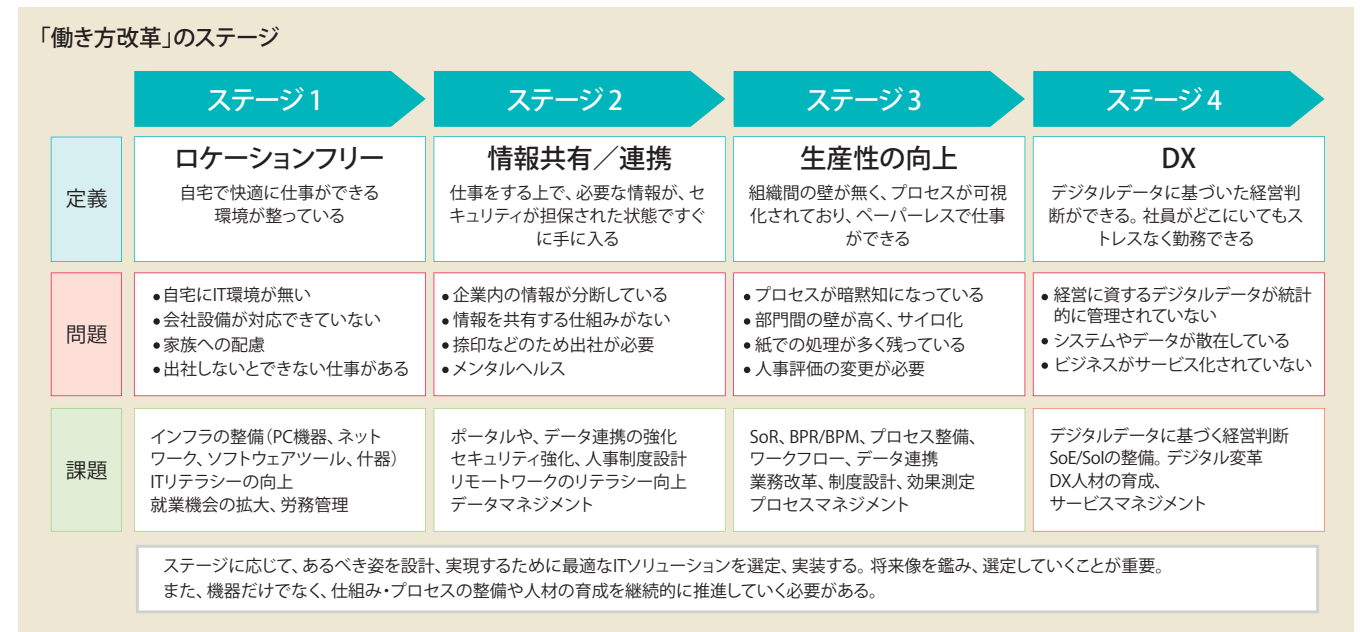
「働き方改革」実践にむけ、これまで何度もアプローチしてきたテレワークの導入が、新型コロナウイルスによる外部要因から待たなしの状態となり、自宅での業務を可能とするためのITインフラや環境を整備するためにIT部門が忙殺されました。

しかし、これは作業環境を作ったにすぎません。これまで対面で実施していた打ち合わせや部門間の連携、日本人が得意な調整やすり合わせといった仕事の進め方や情報連携の考え方を根本から変えなけ

ればなりません。

仕組みだけでなく人事制度やコミュニケーションの方法、ITリテラシーの向上など、多岐にわたって新たな課題が出てきました。ユニリタでは、この状況を「働き方改革」のステージとして整理しています。

新型コロナウイルスへの対応において、先が見通せない中、事業の存続・拡大に向けて、DXと「働き方改革」を推進するため、ITがカギとなることは間違いありません。ユニリタはDXと「働き方改革」は一体であると考えています。DXの推進は、「働き方改革」と連動することが必要なのです。



DXの本質はデータドリブンによるデジタル経営

DXレポートによる2025年の崖が話題になってしばらくたちますが、DXブームに乗って、本質的ではない声も聞くようになってきました。

DXの構造は、デジタイゼーション(デジタル化)とデジタルイゼーション(デジタル変革)の2本柱。つまり、これまでの活動の延長線上にあるデジタル化による業務改革(SoR : System of Records)と事業拡大や改革、新ビジネスへのアプローチまで含めたデジタル変革(SoE : System

of Engagement)の両輪を機能させてこそ、本来のデジタルデータに基づく経営である、DXとなるはずなのですが、業務改善や一部のシステム化を指してDXと呼んでいる場合が見受けられます。

デジタル経営は、各種業務プロセスをデジタル化し、そこから収集されたデータを活用したデータマネジメント、プロセスマネジメントの推進がその前提となります。

DXは差別化のチャンス

また、今回のDXのように事業やビジネスが起点の場合においては、他社事例は必ずしも有効ではありません。デジタイゼーションの手法は、主に社内の業務改善であることから他社の成功事例は有効な場合があります。

しかしながら、事業拡大や新ビジネスへのアプローチやイノベーションを標榜する活動、すなわちデジタルイゼーションを推進する場合は、事例を待っていたのでは他社に先行を許すことになってしまうかもしれません。

新規事業の種やイノベーションにつながりそうな組み合わせ技術が見つかったら、積極的に自らPoC(Proof of Concept: 実証実験)などを進めることもDXの推進には必要不可欠です。

企業がDXを推進する場合、DXレポートの評価指標にも記載がありますが、企業における、DXのビジョンの策定と浸透、実現するための人材の育成や確保、組織の設置方法、ITにかけられるリソースなど、企業全体で取り組む必要があるのです。

DX時代の経営手法「両利きの経営」

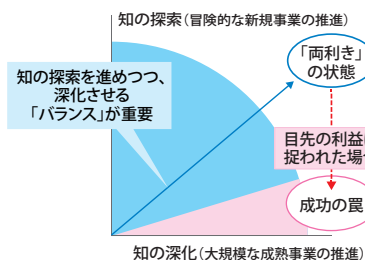
DX時代の経営手法として、「両利きの経営」が注目されています。関連書籍も何冊か出版されています。企業は、今の事業の拡大に向け、品質や精度を高め、ガバナンスを強化し続けます。これを「知の深化」と呼びます。

しかし、知の深化のみに集中しすぎることによって、事業の硬直化によるサクセストラップ(成功の罠)に陥るリスクがあり、他社の参入、デジタルディスrupterの登場などの外部要因による変化への対応が遅れる要因にもなります。

そこで、「両利きの経営」では、今の事業を継続的に発展させる「知の深化」(漸進的イノベーション)に加え、「知の探索」として、既存の事業能力を使って、新市場への進出を目指したり、持てる技術を組み合わせるなどして、新たなイノベーションを創出することを推奨しています(非連続型イノベーション)。「両利きの経営」とは「知の深化」と「知の探索」をバランスよく発展させていくという経営手法です。

現在のIT環境においては、基幹システム(SoR)を安定稼働させつつ、SoE、Sol領域のシステムや第3のプラットフォームによって新事業の創出に取り組んでいくという観点からも「両利きの経営」は重要だと考えています。

DX時代のIT部門は、これまでのSoR領域に加え、SoE、Sol領域における、お客様とのエンゲージメントやデータ分析などを実現することが求められているのです。



サービス化の時代

さまざまな顧客ニーズが、企業や個人を問わず、所有から利用へと大きく変わってきている現在、多くの企業が現状のビジネスモデルを維持することができるのか、新しいビジネスモデルへの転換が必要なのかの転換点を迎えているといえます。

ここ数年のサブスクリプション(以降サブスク)モデルの隆盛もその1つです。よく誤解されますが、サブスクモデルは単なる分割販売ではありません。

顧客にとっては、「何かをするため」に製品を購入する場合には購入費用が必要になります。

しかし、サブスクでは、「何かをするため」のサービスが提供されていれば、一般的には安価な定額制で利用を開始することが可能になりま

す。利用開始のハードルが下がり、長期的に見れば事業の拡大が見込めます。しかし、サブスクモデルは、継続して使っていただくことが前提である「サービス」です。

サービス提供側にとっては、サービスの採用が起点となり、顧客視点で価値を提供し、顧客経験(CX)のに基づく有益なサービスを提供し続けなければなりません。いかに利用者に解約されないようにするかの努力を日々続けていかなければならず、ここが製品販売型との大きな違いになります。

ここで、サービスの特徴をまとめておきましょう。製品を購入するモデルとは大きく異なることがわかります。

サービスの特長

	サービスの6つの特徴	内容	製品を販売する場合
1	形が無い(無形)	モノではなく、コトや体験であること コトに対する対価	製品の所有 製品に対する対価
2	生産と消費が同時	その都度生産され、消費されていく	製品を所有し続ける
3	人または機械(ITなど)が提供する	人による提供、ITなどのWebサービスによる提供	購入した製品を自ら利用する
4	プロセスも商品(サービス)	顧客との対応や問い合わせなどもサービスになる	製品の利用によって価値を生み出す
5	所有権の移行が無い	所有権は発生しない	所有権が発生する
6	顧客がサービスの一部を担う	利用のためには顧客との共同作業となる	製品を購入した消費者が利用によって価値を享受する

モノづくりからサービスの時代へ。この流れは止まることはないでしょう。

ITサービスマネジメントから、企業として「サービスマネジメント」を実装する時代へ

日本にITサービスマネジメントのフレームワークであるITIL®が紹介されてから、20年近くが経過しました。その間、市場はめまぐるしく変化し、インターネット、クラウド環境、ネットワークをはじめ、デバイスも大きく進化しました。

サービス化の時代、企業がさまざまな「サービス」を提供するにあたって、持てるリソースとケイパビリティの中で最大限の効果を発揮するための手法である、サービスマネジメントは欠かせないものになると考えています。

例えば企業が提供する、機器の保守サービス、食品や料理の出前サービス、音楽配信、宅配サービス、SNSなど、すべてがサービスです。

これまで、ITサービスマネジメントはITサービスの最適化手法として紹介されてきましたが、企業のビジネスそのものがサービス化されていく現在において、IT部門だけが活用するものから、「サービスマネジメント」として企業のDXにおける、デジタイゼーション、デジタライゼーションにおいても欠かせない手法として取り入れるべきと考えています。

フレームワークの進化と多様化

ITサービスマネジメントのフレームワークであるITIL®は、2003年に日本に紹介されたVersion2から、V3(2007)、2011Editonを経て、2019年にはITIL4®がリリースされました。

これまで、時代の変化に合わせて改版をしてきていますが、DXの時代においては、これまでのプロセスだけでなく、ビジネス視点、新技術への対応、DevOpsやアジャイルといった要素も組み込まれており、これ

サービスの特長

	フレームワーク	内容
1	ITIL4®	2019/2/28リリース。DXを意識したアップデート。顧客エクスペリエンス、バリューストリーム、およびDXの広範なコンテキストで確立されたITSMの再構築版。リーン、アジャイル、DevOpsなどを取り込んでいる
2	VeriSM™	Value-driven, Evolving, Responsive, Integrated, Service Management デジタル時代のサービスマネジメント適用方法論 デジタル 時代に向けた サービスマネジメントの新たな知識体
3	SIAM®	Service Integration and Management 「サービスインテグレーション& マネジメント」複数のサービスプロバイダ間のインテグレーション

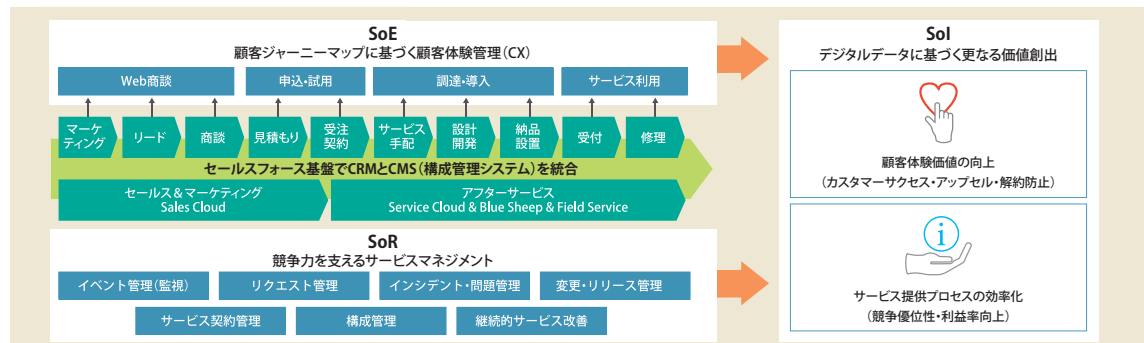
DXを支援する、デジタルサービスマネジメントシステム

企業におけるサービス提供で問題になるのは、サイロ化した事業や顧客案件ごとに異なるプロセスやツールが存在し、一貫したマネジメントが実施できないことです。

サービスの品質改善や業務効率化、コスト適正化を進めるためには、SoE領域、SoR領域と、デジタルデータによる経営を可能にするため

のSol (System of Insight) の整備が必要になります。

「デジタルサービスマネジメントシステム®」は、セールスからアフターサービスまでEnd to Endで、プロセスとデータの連携を実現するサービスです。ユニリタグループの強みである、データとプロセスを整備し、サービスを実現するマネジメントシステムとしてご提供します。



※: デジタルサービスマネジメントシステムは(株)ピーエスピーソリューションズの登録商標です。

まとめ

新型コロナウイルスの影響が続く中、企業は事業継続・拡大に向けてDX、働き方改革への注力を一段と加速させる必要があります。

サービス化の時代、企業としてサービスマネジメントに取り組んでいくことは必要不可欠であり、ノウハウを持っているIT部門がビジネスに貢献していけるチャンスであると考えています。

ユニリタグループでは、サービスマネジメントによる事業拡大に欠かせない、データドリブン型経営による事業貢献、事業成果を生み出すビジネスプロセス領域の整備など、強みである、データ・プロセス・サービスの3つの強みによって、ニューノーマル(新常態)におけるお客様の事業活動をITでご支援してまいります。

お気軽にお問い合わせください。

ユニリタグループでご支援できること

- ・DX関連のコンサルティングサービス
- ・お客様のDX推進にむけた、アセスメントから企画立案のご支援
- ・DXを支えるサービスマネジメントの仕組み(D+SMS)
- ・サービス化にむけた各種ご支援、コンサルティングサービス
- ・サービス提供プロセスの整備、(設計、企画、実装、継続的改善支援)
- ・組織・機能の設計(SMO)
- ・教育研修サービス(ITIL4、ロールプレーイング型体験学習など)
- ・働き方改革を支える仕組みと各種サービス (コンサルティング、ユニリタクラウドサービス、infoScoop x Digital Workforce)
- ・CXを支える仕組み(Growwwing)

ユニリタマガジンのバックナンバー Vol.48でビジネスコンセプト、Vol.49でデータマネジメント、Vol.50でプロセスマネジメントについてご紹介しています。今号のサービスマネジメントも合わせてご覧いただくとユニリタのビジネスコンセプトの全体像を確認いただけます。

バックナンバーはこちら ➡ <https://www.unirita.co.jp/knowledge/magazine.html>



本資料における、各社社名および商品名は各社の商標または登録商標です。ITIL®はAXELOS Limitedの登録商標です。

ユニリタの新製品＆サービス紹介

「帳票まるっとクラウドサービス」のご紹介

ユニリタが新しく提供する「帳票まるっとクラウドサービス」は、帳票の出力業務を「まるっと」支援するクラウドサービスです。帳票の電子化によるオンライン配信に加え、プリンタでの印刷・封入封緘・配送業務までも提供できるサービスとなります。

今号では、中期経営計画(以下:中計)に掲げられた「働き方改革」実現の一環として「帳票まるっとクラウドサービス」を利用したペーパーレス化に取り組み、業務プロセスの効率化とコスト削減を実現されたZ社様の事例を紹介します。

「働き方改革」の実現に向けた課題

食品卸業であるZ社様では、中計の中で「スマート経営」を掲げ、労働生産性で業界No.1を目指しています。そのためには働き方改革が必要と考え、「デジタル化によるコスト削減」、「紙を前提とした業務フローの改善」の2点を戦略として掲げました。食品卸業ということもあり帳票数が多く、これまでの業務のしがらみから紙がなかなか無くせませんでした。

デジタル化を進めるにあたり、まず請求書の発行・送付業務の電子化

IT部門の取り組み

これらの課題を解決するために、IT部門としては、紙を前提とした請求業務の電子化・データ化をおこなう構造改革の実現を目指しました。その中で以下をシステム要件としました。

- ・お客様ごとの名寄せ業務や配信業務に人が関与しないよう自動化する
- ・請求書ごとにユニークな顧客コードを自動付与し、封入封緘作業までをシステム化することで誤配送を防止する
- ・データセキュリティを強化し、情報の漏洩や紛失を防止する
- ・大量出力用の大型プリンタを撤廃し、コスト削減を目指す

Z社様は当初、請求業務の完全なペーパーレス化の実現を検討していました。検討を進めていくと、大規模な取引先はデジタル化への協力を快諾いただけましたが、小規模な取引先は、IT機器の整備や業務フローの変更に工数をかけることができず、すぐに対応することは難しい

「帳票まるっとクラウドサービス」で「働き方改革」実現へ！

Z社様の様に、紙を前提とした業務はまだ残っています。「帳票まるっとクラウドサービス」は、投入されたCSV形式やPDF形式のデータを、指定された帳票にまつわるシステム要件に合わせて、集計・加工・帳票作成・配信までを一気に行うことができるので、既存システムを大規模改修せずに、帳票業務の電子化、配信が実現できます。電子化が難しく、残ってしまう帳票業務の出力、封入封緘に関しても、サービスでの提供が可能です。

Z社様は、今回のコロナ禍を予見してシステムを作ったわけではありませんが、出社しての業務対応が難しくなった今、請求業務を遅延・停

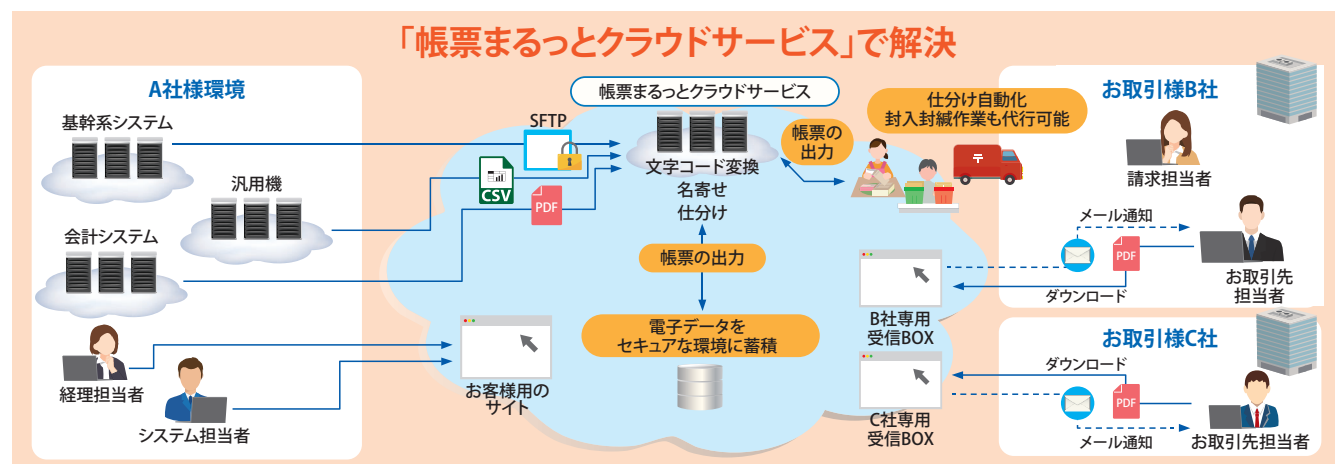
に着目しました。当時、大量に出力される請求書を手作業で封入封緘、郵送をしていました。取引先ごとに仕入れ値条件が違うため、誤配送は、取引先との信頼関係を崩してしまうリスクがあります。請求業務では、間違いのないように細心の注意を払っており、担当者の作業負担は大変大きなものでした。また、紙での請求業務は、請求書の遅配や紛失が度々発生しており、入金が遅れるという経営的な課題もありました。

状況であることが判明しました。これでは紙出力や、確認・配送といった業務が残ってしまい業務改善ははかれず、また大型プリンタなどの設備撤廃も進まないことからコスト削減の面でも期待値を下回ってしまいます。さらに、アナログ業務とデジタル業務が混在することで業務が煩雑になり、かえって負荷がかかってしまう恐れもありました。

「帳票まるっとクラウドサービス」は帳票の電子化だけにとどまらず、残った紙帳票の印刷、封入封緘、郵送などのアナログ業務も含め、まるっとサービスで提供することが可能です。Z社様は「帳票まるっとクラウドサービス」を導入することで、クラウドサービスによるデジタル化を実現し、新たにシステムを構築することなく運用基盤を確保し、アナログ業務はアウトソースすることで対応、それぞれの課題を解決し請求業務の業務改善を達成することができました。

こんな方におすすめ

- ・請求書などの発送業務の工数を削減したい
- ・帳票システムの保守に掛ける要員不足、知識不足が懸念される
- ・帳票出力用のプリンタの維持コストが負担になっている
- ・リモートワーク下でも帳票業務を止めることなく継続したい



ユニリタの「まるっとシリーズ」

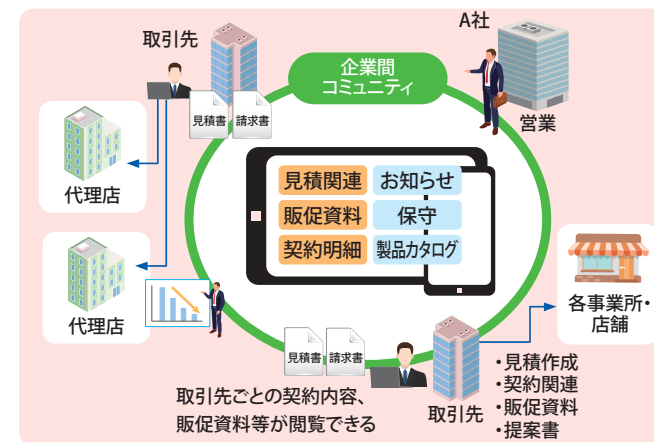
ユニリタマガジンで3号にわたってご紹介してきた「まるっとシリーズ」は、コロナ禍でのリモートワーク実施のために、多くのお客様から要望が高かった機能をサービス化しています。人がその場にいらなくても、働く場所を選ばずに業務を遂行できる新しい働き方のために、本シリーズがお客様の課題解決の一助になればと思います。また、「まるっと」というネーミングには構築、運用・保守を含めてユニリタに「まるっと」お任せください、という想いも込められています。

「コミュニティまるっとクラウドサービス」

顧客にまつわるさまざまな情報を一元化し、Oneコミュニティでお客様により価値の高いカスタマーエクスペリエンスを提供できるクラウドサービスです。社内のコミュニケーションを促進するだけでなく、取引先や代理店、さらにその先につながっている他の取引先や利用ユーザーを含めてコミュニティを構築することで、企業と企業、企業と顧客との関係性を深めることができます。

こんな方におすすめ

- ・リモートワークの効果的な推進を考えている企業
- ・企業間取引（BtoB）を考えている企業
- ・非対面のコンサルティング、教育を考えている企業
- ・代理店営業の販売促進の担当者



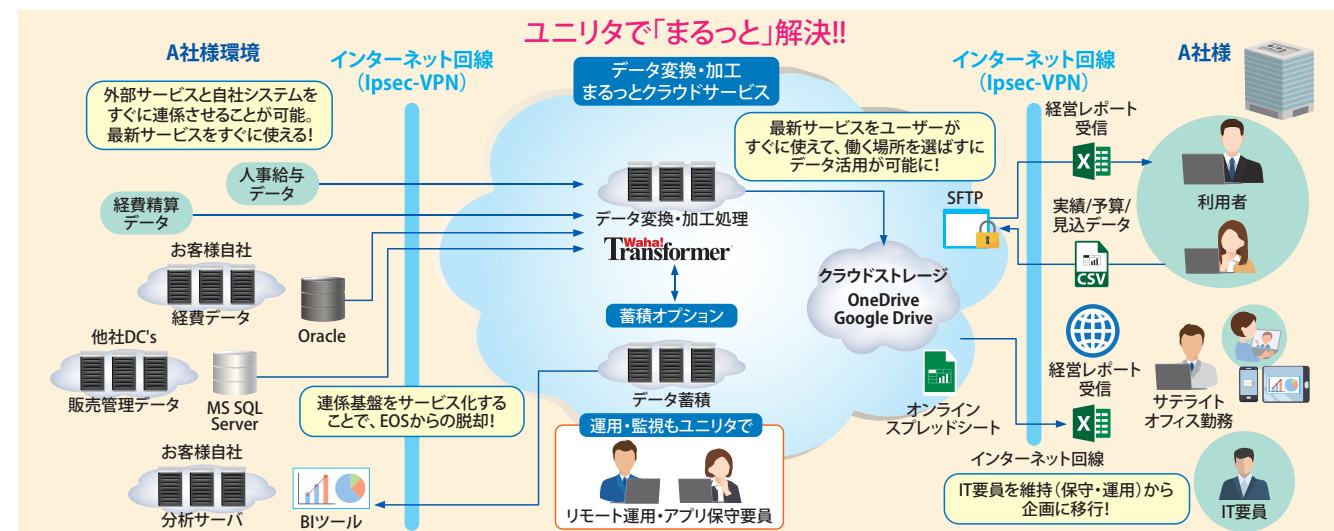
「データ変換・加工まるっとクラウドサービス」

データ変換・加工処理＋運用保守業務をアウトソーシングできるクラウドサービスです。

お客様からいただいたデータの連携加工要件をもとに、当社がデータ変換・連携といった業務ロジックの構築から運用までを一手に実施します。

こんな方におすすめ

- ・事業部門内のITヘルプデスク担当者
- ・開発・運用を外部に委託している企業
- ・データ連携基盤を構築する要員や知識が不足している企業
- ・メインフレーム連携でお悩みの企業



すでに世の中にあるサービスと基幹系をすぐに連携させる基盤をサービス化し、運用保守もアウトソーシングすることで貴重なIT要員を最先端のシステム企画に移行させる。

「帳票まるっとクラウドサービス」

帳票の出力業務を「まるっと」支援するクラウドサービスです。帳票の電子化によるオンライン配信に加え、プリンタによる紙への印刷・封入封緘・配送業務までも提供できるサービスです。

「帳票まるっとクラウド」の構成図はこちら

こんな方におすすめ

- ・請求書などの発送業務の工数を削減したい
- ・帳票システムの保守に掛ける要員不足、知識不足が懸念される
- ・帳票出力用のプリンタの維持コストが負担になっている
- ・リモートワーク下でも帳票業務を止めることなく継続したい

ユニリタは、お客様にとって良き相談相手となる“ITコンシェルジュ”として、皆様のお役に立てることを目指しています。お客様の中期経営計画などをお聞かせいただくことで課題を把握し、お客様と一緒に課題を解決するプランニングを実施しています。「まるっとシリーズ」はこのようなお客様の声を受けてサービス化してきました。皆様の戦略、課題をぜひ、お聞かせください。皆様の声をもとに、より良いサービス作りにつなげていきます。

2020年7月30日に第14回「システム管理者感謝の日イベント」を開催いたしました。
今年度はコロナ禍のため集合型のイベント開催は断念いたしましたが、企業活動を支え、ニューノーマルへ変化する各社の取り組みを共有することは大変意義があることと考え、オンラインでのイベント開催に挑戦いたしました。
今年のテーマは「ニューノーマルを支えるシステム管理者とは」と題し、コロナ禍の影響やニューノーマルへの変化に焦点を当てたプログラムでの開催となりました。

パネルディスカッション システム管理者の「コロナ奮闘記」

3社のシステム管理者の方々に、リモートワーク・在宅勤務対応で力を発揮したこと、また新しい働き方実現のためにより活躍していかなければならないことをお伝えいただきました。



国分グループ本社株式会社
安村 俊祐 氏

リコー ITソリューションズ株式会社
坪川 大輔 氏

都築電気株式会社
草場 英史 氏

講演「auカブコム証券流SRE」とは？

auカブコム証券の道場氏に、目指すサービス運用の形としてGoogle社が提唱するSRE (Site Reliability Engineering) の概念を取り入れた、お客様本位の活動・実践について講演いただきました。



auカブコム証券株式会社 道場 大 氏

本イベントの詳細プログラムや講演者の情報などは、イベント特設サイトをご覧ください。
<https://www.sysadmingroup.jp/event2020/report/>



また、イベント内において今回で3回目となる「システム管理者アワード」の表彰を行いました。システム管理者やIT部門に対し定例的に感謝の気持ちを伝えたり、活躍を表彰などの活動を取り上げて、ご紹介することで「感謝の気持ちを広める」活動を広げています。そしてご紹介した各社の取り組みの中から優れた活動に対し「システム管理者アワード」として表彰させていただいています。

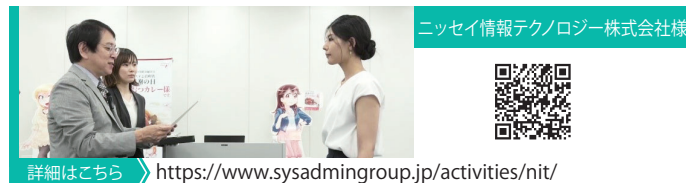
今回は5社様を表彰し、3社様に活動をご紹介いただきました。



株式会社クエスト様



詳細はこちら <https://www.sysadmingroup.jp/activities/quest/>



ニッセイ情報テクノロジー株式会社様



詳細はこちら <https://www.sysadmingroup.jp/activities/nit/>



株式会社山桜様



詳細はこちら <https://www.sysadmingroup.jp/activities/yamazakura/>

今後も個人会員や賛同企業の皆さまのお役に立つ企画を考え、セミナーやイベントを開催してまいります。当会の活動へのご参画と、各種イベントへのご参加をお待ちしております。

ユニリタ営業本部のコロナ奮闘記 連載開始

以前、ユニリタマガジンでも紹介した「ユニリタ情報システム部のコロナ奮闘記」。現在も「システム管理者の会」Webサイトで好評連載中ですが、コロナの影響で大きく変化した日常に対応するために奮闘している部門は、情報システム部だけではありません。それぞれの部門でさまざまな課題や問題が発生し、日々対応に追われています。特に営業部門は企業の業績をけん引する部門であり、活動が停滞すると企業活動に深刻な影響をもたらします。ユニリタでも外出自粛期間のリモートワーク環境でどのような営業活動をするべきか、今後のwithコロナやニューノーマルに対応するため、どのような対策が必要なのかを考え実践しています。

そんな「ユニリタ営業本部のコロナ奮闘記」をユニリタWebサイト上で連載します。ぜひ、ご覧ください。

また、情報システム部、営業本部以外の奮闘記の連載も予定しています。こちらもご期待ください。

詳細はこちらをご参照ください。



<https://www.unirita.co.jp/covid-19/sales-column-1.html>



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 名古屋市西区名駅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・トラント / 株式会社ユニリタプラス / 株式会社無限