

UNIRITA Magazine

Recruitment 2021

Agenda

Top Interview

社長インタビュー

What's UNIRITA?

ユニリタとは

Members

社員紹介

Initiatives

ユニークな取り組みの一例

ユニリタ
イメージタレント
朝倉あき



Top Interview

社長インタビュー

「ユニーク」
「利他」
「挑戦」



株式会社ユニリタ
代表取締役 社長執行役員

北野 裕行

Profile

きたの ひろゆき 1970（昭和45）年生まれ。岡山県倉敷市出身。

1993年3月、近畿大学卒業。同年ソフトウェアエージーに入社。

1994年にソフトウェアエージーよりビーエスピー（現ユニリタ）が分社独立したのを機に移籍し、

以降、主に営業を担当。2013年には、当社執行役員に就任。同年、ビーエスピーソリューションズ 代表取締役社長。

2014年、取締役 執行役員 営業本部長 兼 西日本統括部長を経て、2017年4月 代表取締役 社長執行役員に就任。現在に至る。

趣味・関心：釣り、ゴルフ、カンブリア宮殿（TV）

当社はソフトウェアメーカーです。

個社ごとにオーダーを受けてシステムを開発するのではなく、お客様のニーズからヒントを見つけ、汎用的なパッケージソフトウェアを開発し、たくさんのお客様に長く使ってもらうビジネスモデルです。お客様の各種課題をデータ活用、システム運用の側面からご支援しています。

今、デジタル技術の進化スピードは、私たちの生活スタイルを大きく変えるまでになっています。

そして、企業戦略の中心テーマは、デジタル・トランスフォーメーション(DX)と言っても過言ではありません。DXへの取り組みは、「企業の在り方や、そこで働く人々を変化させること」、だからです。

ユニリタは、お客様のDXニーズに、これまで培ってきた「データ活用」と「システム運用」のスキルとノウハウで応えます。DXの潮流は、企業にとって、これまで情報システムの専門家に任されていたITタスクが、事業を行う最前線部門へと広がることです。その際に必要となるのが、「データ活用」や「システム運用」の実装力なのです。それなくして、DXの種は、ビジネスに花を咲かせることができません。

ユニリタは、お客様のデジタル変革を実現するパートナーを目指し、『Create Your Business Value』をスローガンに掲げ、挑戦していきます。

1. ユニーク

一般的に、新しいモノを作ろうとするときに、「何(What)をつくろう、そのためにはこういう手法(How)でやろう」の順序で考えがちです。つまり、What→Howの順序で考えます。しかしこれでは、イノベーションを起こし、画期的なモノを生み出すことは難しいのです。

イノベーションを起こすには、思考の順番を逆にする必要があります。

「私は世の中のためにこういうことをしたい」「それが私の信念だ(Why)。この私の想い、信念を形にするために、どのような手法(How)を使い、どのようなモノ(What)をつくるか、つまりWhy(想い、信念)→How(手法)→What(新しいモノ)の順番で物事を考えた時、イノベーションを起こす可能性の扉が開けると考えます。その「Why」の想いや信念が強ければ強いほど、お客様からの共感を得ることができると考えます。

この「Whyから始めること」は、その強い想い、信念が、人々を惹きつけ、そこから生まれたイノベーションが人々に共鳴作用を引き起こすものと考えます。

変化が激しいDXの環境下において、今までの方法が、今後も正しいとは限りません。例えば、「持たない事業者」の出現がそれです。「Uber」や「Airbnb」などはデジタル技術を駆使してマーケットの勢力圏を一気に塗り替えました。

ユニリタでは、新しい事業を考えるときに、「Why」を大切に、「常識にとらわれずに、まずは常識を疑ってみる」ことから始めます。

ユニリタが考えるユニークとは、Whyに起点を求めます。そしてそこから生まれる発想と行動こそが周りを巻き込み人と事業を成長させていくと考えます。

2. 利他

ビジネスの世界では、お客様、ビジネスパートナー、社員など、必ず誰かが一緒に働いています。ユニリタの社名の由来である、「利他」とは、「他人をよくしてあげようという思いやりの心」であり、「利己」の対義語です。私たちは、行いにあたって「利他の心を判断基準にする」ということを基軸とするために、その想いを社名に込めました。

DXが加速する中、ビジネスの世界においても、お客様と私たちの関係性が変わってきています。それは、「販売して終わる」から「販売してから始まる」関係への変化です。言葉を換えれば、ITによりお客様と継続的につながっているビジネスモデルへシフトすることです。お客様の声に耳を傾けることが大切である事は理解しているものの、実は、その声はロイヤルティの高いお客様か、強い不満を抱えたお客様の声でしかないことに注意しなければなりません。意見もクレームも表明してくれない大多数の声である「サイ

レントマジョリティ」を知らずして、新しいお客様を繋ぎとめることはできません。

これまで私たちに届いていなかった声を聞くためには、製品やサービスの利用状況や実態をデータとして捉える必要があります。DXの時代においては、製品やサービスの機能がどこまで使われ、どこでつますいたかを可視化、分析する仕組みを構築することが可能です。そして、そのデータを読み解く際に必要となるものが、「利他の目」だと思ふのです。データだけでは価値を生みません。「利他の目」で、データの山を読み解いてこそ、改善すべきことや施すべき新しい機能が見えてくるはずで、それを元に、常に新たな提案を行い続けることで、「販売して終わる」から「販売してから始まる」関係への適応ができるのです。

ユニリタでは、お客様に近づき、その声に耳を傾け、そこから生まれるサービスが生み出す成果と結果にコミットすることができるカスタマーサクセスを「サブスクリプション・ビジネス」として目指しています。そして、このビジネスの転換プロセスを意識した時に、「デジタル時代の利他」が見えてくると考えます。

3. 挑戦

いま企業は、自己と社会の双方の利益を調和させつつ事業活動を行い、社会を支え、社会と共に歩む「良き企業市民」としての役割を果たしていくことが求められています。

私たちは、この役割を、ITによる社会課題の解決に挑戦し続けることで果たしていこうと考えます。私たちは、3つの社会課題「働き方改革(HRtech)」、「地方創生(バス事業×移動体IoT)」、「一次産業活性化(農業×IT)」を事業テーマとし、新たな領域に挑戦しています。

企業にとって、新規事業を立ち上げることは難しいものです。ユニリタでは、本当にやりたいことがあるならば、機会が来るのをただ待つのではなく、なんとかしたいという強い想いをもち、そのために諦めずに方法を探し、自ら機会を創りにいくことのできる組織風土作りに取り組んでいます。

失敗を恐れ、できない理由を探し、挑戦をせず動かずにいることこそがリスクです。何故なら、今の時代、周りは相当のスピードで変化しているからです。まずは行動してみる。その結果、失敗したとしても、それが果敢に挑戦した結果であれば、必ず本人や組織の成長の糧になります。

ユニリタには、アイデアの事業化チャレンジを後押しする「UNIRITA Group Penguin Challenge」という制度があります。これは、氷上で多くのペンギンたちが天敵がいるであろう眼下の海をただ眺めている中、餌を求めて果敢に飛び込む最初のペンギン(ファースト・ペンギン)にちなんで名付けられたもので、「挑戦すること」への象徴としてのネーミングです。

最前線で活躍する社員が持っている挑戦意欲はビジネス創出の原動力となります。今、このビジネスシーズを発案者自らの手で育てるための挑戦プログラムを使い、何人ものチャレンジャーが挑戦しています。

現在、ユニリタグループは、ユニリタ+グループ会社8社で構成されています。グループ各社は、IT事業の環境変化に機敏に対応するために、スピード、専門性、経営自由度を活かした事業を行っています。新事業はインキュベーション後、できるだけ早く、グループ会社として独立させることが方針です。

社員のキャリア形成についても意欲次第で、グループ内での転職制度を活用して、独自の専門性追求の道に挑戦することができます。このような環境を自らの成長に活かし、自らを磨き、世の中がどのように変化しても必ず居場所があり、求められる「プロとしての実力」を身につけてください。

そして、それを実現することのできる舞台が、ユニリタだと考えてください。

Members

社員紹介



開発職
2017年入社
R.S.

手に職を付けたいとIT業界を志望

学生時代から、IT業界を志望していました。「手に職を付けたい」という気持ちが強かったのと、IT業界は今後も成長していく市場だと考えていたので、そこを目指すべく大学は情報工学科に進学しました。

就活中は、自分の考え方や働き方にマッチしている会社か、という点を重視しましたね。ユニリタはまさに、私にピッタリな会社でした。会社説明会に参加したとき、「ユニリタが社会でどのような役割を担っていくか」という社長の思いを聞いて、「自分が求めている会社はここだ！」と決意しました。

プロジェクトが完結するたびにやりがいを感じる

携わったプロジェクトが、ようやく完了したときは、やりがいを感じます。特にプロモーション業務でイベント出展をする際には、何カ月も前から関係部署と連携を取りながら「会社をどうアピールするか」「製品やサービスの魅力をどう見せるか」ということをひたすら考えています。

製品のチラシやパンフレットの作成と、デモ画面などのコンテンツ作成を任されたときは、かなり苦労しました。先輩やマーケティング部の方々と何度も打ち合わせをしながら作り上げ、無事にイベントが終わったとき、他には変えられない「やりがいと達成感」がありました。

本当に求められるエンジニアを目指したい

開発だけでなく、マーケティングやセールスといったビジネス領域もまんべんなくこなせるエンジニアになりたいと思っており、外部へ情報を発信し「自分自身に価値がある」エンジニアを目指しています。ユニリタには、自分のやる気次第で挑戦できる環境があり、マーケティング施策の企画やセミナー講師など何にでも挑戦することが出来ています。

もちろん、最新のIT技術を収集することは怠らず、新しい技術は自ら手を動かして試しています。

単なるエンジニアとしてだけでなく、作れて喋れるエンジニアになることを目標に日々挑戦しています。



コンサル職
2015年入社
Y.S.

新しいことにChallengeさせてくれる会社

就活中は、いろいろな業界を知りたいと思い、多様な業界の説明会に参加しました。活動を通して、段々と「働くのであればIT業界がいい」と考えるようになりましてね。世の中をより良い方向へ変えていけるような仕事がしたい、という思いがあったので、「自分の仕事で世の中を大きく変えることができる」IT業界は、非常に魅力的に映りました。

また、説明会に参加する際には、「若手がChallengeできる環境や制度、雰囲気があるか」という点も重要視していました。自らのアイデアや行動で、会社、そして社会を変えていきたいという思いもありましたから。

ユニリタには若手を育成・評価するためのイベントや制度が多くありまして、新しい事業を次々とスタートアップさせていく意欲を感じたので、同じことを繰り返すだけの歯車にならずにステップアップできる会社だと確信し、入社を決意しました。

「常に考え続ける」ことが成長へとつながる

コンサルタントは、お客様の前に立てば、たとえ経歴が浅くてもプロとして見られます。コンサルタントに着任して間もない頃、クライアントからの質問にうまく答えられず、私に対する期待を下回ってしまった苦い思い出があります。先輩コンサルタントにフォローしてもらいプロジェクト自体は順調に進みましたが、あの時のお客様に対する申し訳ない気持ちや、不甲斐なかった自分への悔しさは、今でも忘れません。

それからはBPM(※1)に関する勉強はもちろん、お客様との接し方やセッションでのファシリテート手法などの様々な分野のスキルを、書籍や実践を通して、意識して習得するよう心がけています。その場にいるだけ、ただ作業をするだけでは何も身に付きません。「常に考え続ける」ことが、自分を成長させるために大切なことだと思います。

マーケティングからデリバリーまで一人でもこなせる人材を目指す

私は、営業職として入社し、マーケティング部のインサイドセールス(※2)を経てコンサルタント職を志望した私ですが、まさにChallengeする人を応援する制度でもある、社内公募を活用してBPM部に異動しました。

クライアント先へ一人で出向き十分な価値を提供するパフォーマンスを身に着けることが大きな目標ですが、それだけではなく、今までの経験を活かして、マーケティングからデリバリーまで幅広いスキルを持ったユニークなコンサルタントになりたいと思っています。

※1 BPM : Business Process Management の略



開発職
2018年入社
R.N.

成長できる環境がある会社を求めて就職活動

ITエンジニアを目指して、学生時代にはJavaやC言語の基礎を学んでいました。その経験を活かし、さらに伸ばすには、やはり実際の業務に携わることが重要だと思い、就活中はそれを実現できそうな会社を探していました。自分が成長するには、職場の雰囲気や研修期間、やりたいことができる「環境」も重要なファクターだと思います。ユニリタは、技術志望者への研修期間が長く、初心者の私でもじっくり学べる環境がありました。

また年2回「プログラミングコンテスト」が開催され、上司も部下も関係なくプログラミング力が試されるイベントがあるのも、自己成長につながると感じ魅力でした。

さらに、独立系パッケージ会社ですから、自分の作りたい製品を作れるなど若手でも挑戦できる環境もあって、より自己実現に向けて成長できると思ったのもユニリタを選んだ理由です。

一步一步、階段を上るように成長する自分がうれしい

入社した頃は基礎程度のプログラミングの知識しかなく、そもそもシステムやアプリがどう作られているのか想像もできませんでした。

しかし、配属された部署ではクラウドサービスを開発していて、プログラムが書けるだけでなくネットワークやセキュリティであったり、インフラ構築などの知識がなくては作れないということがわかりました。

毎日学ばなくてはならないことがたくさんありますが、周りの先輩社員の方がとても真摯に教えてくださり、今ではクラウドサービスを開発することができるスキルが身に付いてきました。入社時には想像できなかった自分になれているのでとても嬉しいです。

いつか、オリジナルのサービスをつくりたい！

ユニリタには、新しいサービスのアイデアを全社員から募る「ペンギンチャレンジ」という制度があります。

私も入社2カ月目に、「人工知能を使ったデータ分析サービス」という内容でペンギンチャレンジに参加しました。しかし、足りない部分を指摘され、結果は不採用。いま思えばビジネスに関する知識がほとんどなく、どんなニーズがどこにあるのかとか下調べもできていませんでした。その後、先輩から紹介された本などを参考にしながら、ビジネスに関する知識も勉強中です。

もうひとつ指摘されたことに、「ユニークな発想でインパクトがあるものを」という点がありました。ペンギンチャレンジは、既存のサービスにとらわれず自由な発想も求められます。次にチャレンジするときには、もっとユニークで内容を詰め込んだ企画書に仕上げ、いつかオリジナルのサービスを実現できるよう頑張りたいです。



営業職
2016年入社
T.T.

新しい挑戦をしているユニリタに感銘を受けた

企業としての安定性と、ライフワークバランスを重視していました。さまざまなサイトから得られる情報と、先輩からの生きた話を参考にし「自分が働いたら楽しめそうか」という観点は常に持って就職活動をしていました。

中でもIT業界に絞って活動していました。今後の世の中へのITの普及を考えた際、次々と新しいビジネスが生まれるのではないかと期待と、インフラとして無くなるものではないという安定性があったからです。職種は特に絞らず、営業やプリセールスで応募していました。

そんな中、ユニリタを選んだ理由としては二つあり、一つ目は当時あまり聞き慣れなかった「インサイドセールス（※2）」という部署があり、新しい挑戦をしていて惹かれた点です。二つ目は面接の際、社員の方に「今後の就職活動のアドバイス」を頂くという経験をし、立場に関係なく面と向かって接して下さる部分に非常に感銘を受けたためです。

お客様の困り事を解決する提案を一緒に作り上げる

システムは目に見えない製品ですので、お客様のニーズに合った解決策を提示することは難しい場合もあります。時には、提案資料の方向性や見せ方などを、社内はもとよりお客様にも相談し、一緒に作り上げることもあります。

そうすることで、お客様しか知らない社内の人間関係やシステム情報を提案内容に反映することができます。このようにお客様の困り事を解決するためのより良い提案を一緒に作り上げることができるのは、営業ならではのやりがいだと感じます。

当たり前だと思っている事をまず疑ってみる

「この人に任せれば大丈夫」とお客様から相談していただける営業マンを目指しています。

IT業界は技術も流行りも移り変わりが激しいので、新しい情報を常に得られるよう周りに目を向けることと、「いつもこうだから」「普通はこうする」といった当たり前だと思っている事をまず疑ってみる癖は持ち続けたいです。

また、身近な部分では、せっかくIT業界に身を置いていますので、ITの技術を駆使して営業の仕事ができれば良いなとも思います。

一営業として幅広い業種・業態のお客様と接することができるのはユニリタならではの強みです。ITを通して自身が成長できる場がありますので、これからもお客様の課題を解決できる営業を目指していきたいと思っています。

※2 インサイドセールス：ITを活用しお客様と直接対面せずに遠隔でコミュニケーションを行う営業スタイル

新しいことへ常に挑戦するユニリタの姿勢に共感

学生時代にプログラミングを学んだことがきっかけで、将来はIT業界に入りたいと思っていました。なかでも、パッケージのソフトウェアを提供しているベンダーは、より多くの人の役に立てると思い、就活中はパッケージベンダーを軸に探していました。できれば、新しいことにチャレンジできるような環境がある会社ならベスト、という考えもありましたね。

会社説明会に何十社と足を運びましたが、社長自らが語ってくれる企業はユニリタだけでした。常に新しい事にも挑戦していく姿勢など直に社長の思いを聞けたこと、そしてその思いに共感できたことが、ユニリタを選んだ理由です。

チーム一丸となって達成したときの喜びはひとしお

いろんなプロジェクトに参加してきましたが、メンバーが協力し合い製作したプラットフォームがきちんと稼働したときには、達成感に満たされます。私の所属部署では、多くのクライアントから求められているニーズなどをともに、新しいプラットフォームの方向性を定めています。

いま私が取り組んでいる仕事では3人の開発者がいますが、それぞれの役割を決めたら開発は個々で進めるのが基本。それぞれが開発した機能を持ち寄ったプラットフォームが、一発でうまく稼働すればよいのですが、そうはいかないこともあります。修正を繰り返してようやく稼働したときは、いつもうれしく感じますね。

学生時代は、個人で開発することはあってもチームで開発したことはありませんでした。みんなが同じ目的に向かって協力しながらつくるとするのはとても楽しい仕事ですし、それが次の仕事へのモチベーションにもつながっています。

「やりがい」を感じる仕事があった

就活中に私がもっとも大切にしていたことは「仕事へのやりがい」でした。仕事は、人生でもっとも多くの時間を占めるものだと思います。その時間を楽しく過ごすためにも、やりがいを感じられる職業に就きたいと思いながら、活動をしていました。

ユニリタを選んだのは、ITという無形商材を販売する特殊な営業スタイルに興味を持ったことと、学生時代に農業について学んでいたことが理由です。ITと農業って、まったく無縁だと思いませんか？ユニリタでは、中期経営計画に農業ITにもチャレンジしようとしているのです。それをホームページを見て、自分の学んできたことも活かして、IT業界に携わることができる会社だと思い、ユニリタを選びました。



開発もでき提案もできるマルチな人材を目指したい

今は開発をメインでやっていますが、これからはクライアントへの提案もできるよう幅広い分野で活躍できる技術者を目指しています。

例えば、お客様先へ積極的に行ってニーズをヒアリングしたり、海外の新しい技術を学ぶために外部セミナーなどにも参加したり、もっといろいろなことを勉強するのも必要だと感じています。

アパレル業や飲食業などの多店舗展開しているお客様向けの、店舗運営を効率化する新サービス「STORE+」の開発にも携わりました。ITには様々な分野で課題を解決していける可能性を感じています。今後も、IT分野の裾野はますます広がっていくでしょう。IoTやAI、ブロックチェーンといった最新の技術を用いたサービスも提供できるように、頑張っていきたいです。

少しずつ仕事を理解できるようになり、成長を感じる日々

入社してしばらく、研修時のメイン業務は先輩の営業同行でした。IT業界ですから、BPM、ETL、RPAなど業界特有の「3文字英語」が多く、クライアントと先輩との会話にまったくついていけず、内容もさっぱり分からない打ち合わせも多々ありました。

それが、何度も同行を重ねるうちに少しずつ内容が理解できるようになり、今では一人でクライアント先へ訪問し、課題も聞き出せるようになりました。自分がどんどん成長していくのを身をもって体感でき、非常にやりがいを感じています。

「農業IT」で日本の農業を支えたい

今後は、クライアントや社内からも頼りにされる営業マンになりたいと思っています。

営業という仕事をしているからには、多くのクライアントの課題を解決していきたいですし、自社にも貢献できるような人材を目指したいですね。将来的には、ITで農業に貢献したいという思いもあります。日本の農業は、人手不足や高齢化などさまざまな課題が存在します。

その課題をITの力を活用して、日本の農業に明るい未来がつかれないだろうか。例えば、果物の梨を育てている農家はたくさんありますが、農家ごとに味も違えば収穫量も病気の発生率も、一軒一軒異なります。こうしたデータを収集・分析して、誰でも安定した品質の梨を作れるようになれば、勘と経験に頼っていた農業の世界が大きく変わり、ひいては人手不足や高齢化といった課題も解決できるかもしれません。

農業ITというユニリタのプロジェクトが、どんなソリューションになるのか、非常に楽しみです。

What's UNIRITA?

ユニリタとは

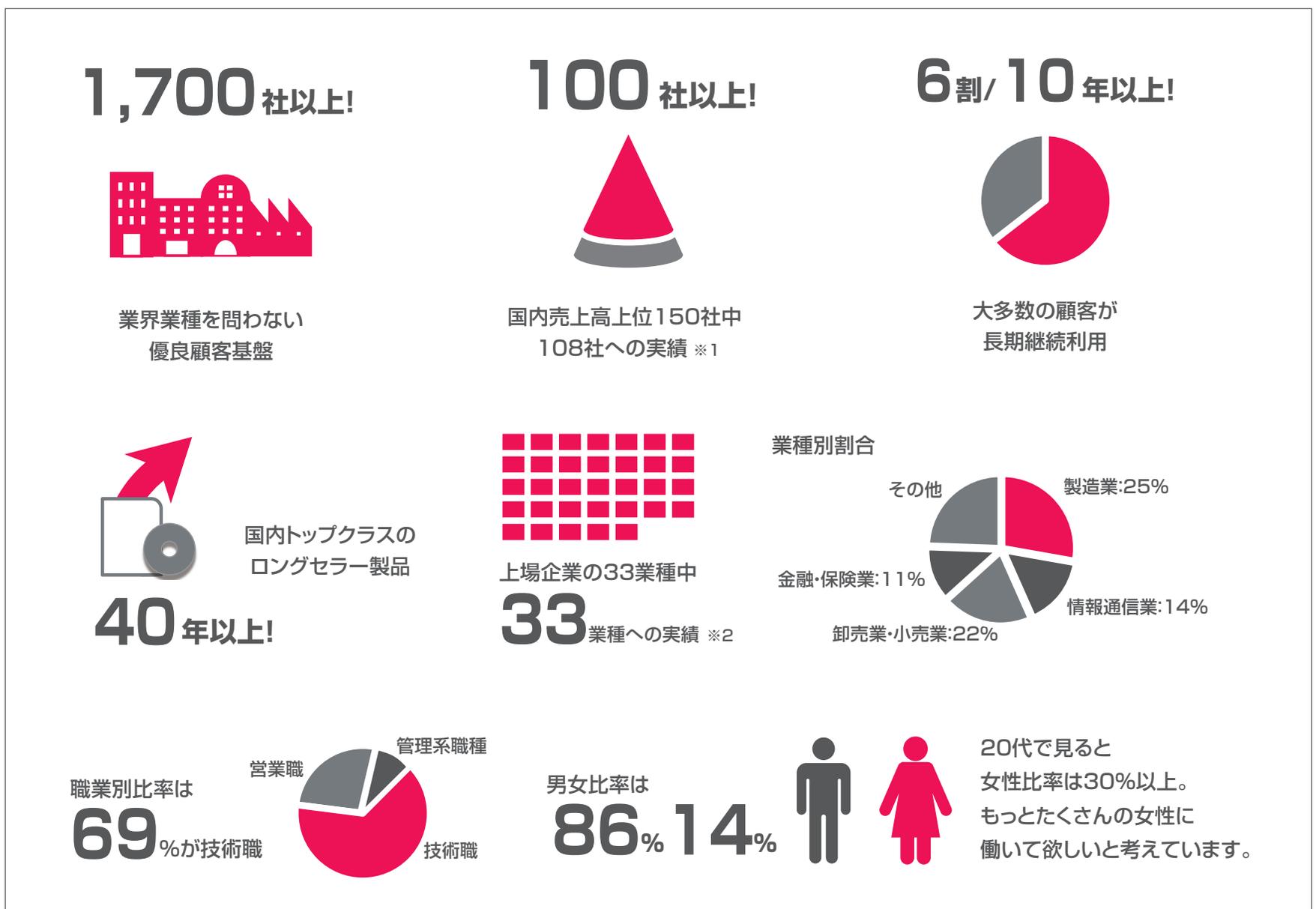
企業理念

私たちは、しなやかなITを使い、社会の発展とより良い未来の創造に貢献する企業を目指します。

行動指針

1. 【ユニーク】 私たちは、ITの先導役として、ユニークな発想で、これまでにない製品やサービスを提供します。
2. 【誠実】 私たちは、企業として永続するために、全てのステークホルダーに対して、誠実であり続けます。
3. 【利他】 私たちは、お客様の利益に資する『利他』の精神で行動します。
4. 【変化、挑戦】 私たちは、変化へ俊敏に対応し、未知の事に挑戦し続けます。同時に、失敗からも学ぶ逞しい精神を大切にします。
5. 【結束】 私たちは、無難な判断を排し、納得するまで議論を尽くします。そして、目標達成に向かって心をひとつにし、結果を出します。
6. 【グローバル】 私たちは、世界中の国や地域の文化、慣習を尊重し、ともに働き、ともに学び、地域の発展に貢献します。
7. 【凛】 私たちは、企業人として法令と社会ルールを遵守し、凛としてしなやかに行動します。

数字で見るユニリタ



※1 企業価値検索サービス「Ullet」の発表データと、お取引のあるお客様を対象に当社で作成。 ※2 東京証券取引所が分類する、銘柄33業種と、お取引のあるお客様を対象に当社で作成。

Initiatives

ユニークな取り組みの一例

Challenge 挑戦できる

UNIRITA Group Penguin Challenge

UNIRITA Group Penguin Challengeとは、最前線で活躍する社員が持っている新しいビジネスアイデアを埋もれさせないように新規ビジネス（事業）にチャレンジする社員を支援する制度です。

奨学金制度

社員のスキルアップ、キャリアアップ、新技術習得のための研修受講および資格取得を応援しています。その費用については、会社が全額補助しています。

社会課題事業活動

ユニリタグループでは、強みを活かしたSaaSモデルで3つの社会課題「働き方改革（HRtech）」、「地方創生（バス事業×移動体IoT）」、「一次産業活性化（農業×IT）」を事業テーマとし、新たな領域に挑戦しています。

プログラミングコンテスト

技術者のスキルの向上、組織としての開発力の向上を目的として実施しています。

Engagement 社員同士のつながり

ユニリタフェスティバル

ユニリタグループでは、社内及びグループ間のコミュニケーション活性化のため、同好会やゴルフコンペなど様々な活動を実施しています。特に年2回のユニリタフェスティバルでは、100名以上の社員を一堂に会したスポーツイベントを実施し、世代や役職に関わらず幅広い年齢層の社員同士でコミュニケーションを図っています。

いいね！ニュース

社内ポータルで、お客様からの感謝の言葉や、みんなに教えたい「頑張っているあの人」の紹介、若手の初受注のお知らせやキャリア採用の方のご紹介などなど、「会社を明るくする」様々な情報を発信しています。

Workstyle 働き方

スマイルワーク

ユニリタグループでは、多様性と付加価値のある働き方にチャレンジし、みんなが明るく元気に、笑顔で生き生きと仕事ができるように働き方変革に取り組んでいます。

- ☺ 有給取得推奨日の設定
- ☺ フレックスサマー休暇（夏季休暇の取得期間の延長）
- ☺ リモートワークおよびサテライトオフィスの導入

Community お客様とのつながり

システム管理者の会

システム管理の職に就かれている方を対象に、生き生きと働ける環境づくりと、デジタル変革時代に応える幅広い知識や技術力の習得を支援しています。

UNIRITA ユーザ会

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」で「若手育成」を中心とした活動を実施しています。

