

UNIRITA

Magazine

ユニリタマガジン

01
2017

■Special Report

ここから始めるデジタルトランスフォーメーション ～Small Start Quick Win～

ユニリタの新ビジネスコラム ～マイクロサービス編～

デジタルトランスフォーメーションに 必要な技術とは? Vol. 3

～さまざまなサービスをつなぎ合わせて新しい価値を創る～

業務課題解決ソリューション 解決編

基幹システムの再構築にあたり、 陥りやすい「落とし穴」を回避する方法とは?

業務課題解決ソリューション 課題編

EOS/EOL対応は、 作業ではなく情報システム戦略だ!!

製品&サービス

「雲票」で実現する、情報システム部に
イニシアチブを残したアウトソーシング

システム管理者の会

第11回リーダーズミーティングの開催が決定
～次のシステム部門に必要な業務・運用知識を考える～

UNIRITA ユーザ会

第34回 UNIRITA ユーザシンポジウム
見どころ満載 特集Part2

パートナー様ご紹介

都築電気株式会社 様

謹
賀
新
年



ここから始めるデジタルトランスフォーメーション

～ Small Start Quick Win ～



デジタルトランスフォーメーション (DX) とは

ITに携わる人間にとっては耳慣れてしまった「デジタルトランスフォーメーション」(以下、DX)。

その理解や取り組みは、企業や組織の置かれている状況に応じて、それぞれだと思えます。そこでコンサルタントやベンダが唱えるDXを改めて読み返してみました。要約すると、その定義あるいは実態は、以下のように理解できます。

- ・ デジタルな技術を使った新しいビジネスモデルの創成 (結果として既存ビジネスの破壊)
- ・ システムとしては、CX(カスタマーエクスペリエンス：顧客体験)を中心とした顧客が直接利用するIT

顧客(マーケット)が直接利用する仕組みをITを駆使して作るとなると、IT部門に期待が集まりますが、当然IT部門だけでできるものではありません。しかも、まったく新しいシステムではなくビジネスを作ろうというのですから、本来は完全なる経営の話です。

■DXに取り組むにあたっての課題

- ・ 方法論を変える
仮説検証は課題が前提。携帯電話のテンキーの課題からタッチパネルは生まれない
- ・ チャレンジする
投資するということであり、これは体力がないとできない。企業の課題として捉えれば、余裕資金があるか、資本金を積み増すか、という議論になるが、IT部門単位で考えれば、そもそもITについて研究開発を行っているような会社は稀である。そういうものは、IT部門がやるべきだ(部門内予算で)と考えられている。現場からみれば矛盾しているように見える

IT部門内には投資資金はない。それならば、現在のIT部門の目的の中で手段を考えてやるしかないのではないのでしょうか。

■DXに向けた方法論

- ・ 自身が許容できる範囲の中で、小さな別の組織を作り、新しい文化制度を試してみる
- ・ 新しいビジネスモデルはIT部門だけでは作れない。大きな目的(新しいビジネス)を一旦手前に持ってきて、例えば、IT部門が得意とする効率化や自動化という目的の中で手段を変えて何かやってみる

Facebookの「超いいね」ボタンも然り、まずは、小さな成功を体験することが、企業全体のDXへの1歩になると考えます。そのため「種」をIT部門はたくさん持っているはずだ。

DXとユニリタのサービス

「infoScoop Smart x Portal」

ユニリタでも、先日「スマートコミュニケーションプラットフォーム」というプラットフォームをリリースしました(詳細はP4-5をご覧ください)。きっかけは、飲食チェーンのアルバイト教育の動画を使った効率化です。従来は店長やトレーナーが行っていた教育を動画で行うようにしたものです。

空いた時間にいつでも学習できるよう1つの動画は短く、スマホで閲覧できる、学習記録も自身のスマホで確認できるなど、いろいろな工夫はありますが、ミソの1つは双方向であるということです。

動画を見て、それを準えて自撮りすると、リモートでトレーナーが

評価できる仕組みになっています。

この仕組みによって、教育にかかるコストを含め大きな効率化が実現できました。しかし、それ以上に、社員・アルバイトの離職率が大幅に減少しました。副次的な効果ではありますが、経営としては気づきもあり、実はこちらの方が大きな成果だったと聞いています。

技術がもう少し進歩すれば、接客態度などもAIが自動評価できるようになり、ここで評価されたベストプラクティスを全店で共有し、サービスの質を継続的に高めていけば、世界一のサービスノウハウを生み出すこともできるかもしれません。当初の目的は効率化でしたが、夢は膨らんでいきます。



「MOKUIK (もくいく)」

もう1つは逆のパターンで生まれたサービスです。

ユニリタのグループ会社ユニ・トランドが運営するバスロケーションサービス「もくいく」のきっかけは、東日本大震災でした。当時地方の路線バスには通信手段がなかったため、運転手に被災状況が伝わらず、自身で状況を打開しようとした優秀な人たちが被災しました。システムの災害対策を専門にしていた高野(現ユニ・トランド社長)は、これを何とかしたかったのです。

技術的には当時からGPSもあり、バスロケの仕組みもありましたが、顧客減少と経営難にあえぐ地方路線バスには、1台数十万円もする大がかりな仕組みを導入する余力はありませんでした。これをスマホと廉価なワイヤレスネットワーク、クラウドで解決できないかと知恵を絞り、2万円のスマホ、月々300円のネットワーク、バスロケアプリ配布に伴う広告収入で運用費を賄うというアイデアで、それまで補助金に頼るしかなかった地方路線バスが自力で顧客の安全と利便性の向上を手に入れることができるようになりました。

今やバスロケだけでなく、スマホを使えない人々へのデジタルサイネージや、地域の観光地をつなぐ個人旅アレンジアプリ、乗降センサーを利用した統計情報収集の効率化とデータ分析によって、これまで規制と補助金に守られ縛られてきた地域の二次交通が、地域を巻き込んだ新しいビジネス創成の中心になろうとしています。

「Small Start Quick Win」から始めよう

ITの観点からみれば、単なる「IoTの1つ」かもしれませんが、元々最新のテクノロジーを使っていたわけではありません。思いがあり、それを「ITが解決した」、「ITでしか解決できなかった」というケースで、最初から成果がでていたわけでもありません。これも小さな取り組みと成功から始まっています。

いかがでしたでしょうか? DX成功の裏には「Small Start Quick Win」が要因の1つとして存在していると私たちは考えます。

担当者紹介



執行役員
新ビジネス本部
データアナリティクスグループ長
野村 剛一

「リアルタイム」が社会を変える。
ITとデータでゲーム・チェンジを楽しみましょう。

基幹システムの再構築にあたり、 陥りやすい「落とし穴」を回避する方法とは？



先月号の課題編ではA社様の事例に基づき、既存の基幹システムをスクラッチ型で構築していた企業がERPを採用した際に、ユーザー部門のこれまでの要件と汎用パッケージでできることの差異（GAP）を埋められず「落とし穴」にはまるケースを紹介しました。

なお、基幹システムの再構築をSierやベンダーに委託した場合、頼まれたシステムにフォーカスしてしまい、どうしても他のシステムとの連携やデータ移行といった課題は優先度が下がってしまう傾向があります。特に帳票などは外部のSierでは判断できないことがあるため、これらの課題に関しては、まずはユーザーが強く意識することが重要です。今月号は、A社が直面した「クラウドの運用」、「データ移行/連携」、「ペーパーレス化できない帳票」などのユーザーが意識すべき課題に対する解決編を紹介します

解決案 ～企業事例A社の場合～

・「クラウドの運用」に関する課題

クラウド上のシステムを運用するには、以下の要件からいずれかを選択する必要があります。

「誰が運用するのか」

- ① 自社で実施する
- ② アウトソーシングする

「どのような手段で運用するのか」

- ③ 自社でプログラム(API, CLIスクリプトなど)を駆使して構築する
- ④ 運用を自動化するパッケージを採用する
- ⑤ 運用を自動化する機能を備えたクラウドサービスを採用する

今回のA社の状況を踏まえると、「誰が運用するのか」に関しては、「運用、メンテナンスは自社で行うこと」が基本方針ですので①の選択となります。手段の選択に関しては、自社でのクラウドシステム運用が初めての事を考慮すると、④または⑤を選択することが推奨されます。加えてコストが抑えられる仕組みが選択されると更によいでしょう。

・「データ移行/連携」に関する課題

データ移行/連携をオンプレミス・クラウド間で実現するためには、以下の要件から何れかを選択する必要があります。

- ① 文字コード変換、マルチレイアウト変換等、複雑なデータ加工を実現できる機能があること
- ② 大量データを高速に処理ができ、かつ、クラウドへセキュアに暗号化などを施した上で高速転送が行えること
- ③ メンテナンスが自社でも実施でき、GUIでの操作性が高くコストが抑えられる仕組みがあること

A社の状況を踏まえると、左記①～③の要件を網羅したツールを選択することを推奨します。

・「ペーパーレス化できない帳票」が残るという課題

従来の帳票の仕組みからの変更を検討する上では、おおきく以下の3案が考えられます。

- ① 従来通りの仕様を踏襲する
- ② 従来の紙の出力から別の仕組みに変更する(PDF、Webからの閲覧、モバイル化など)
- ③ ①と②を両立させる。

A社の状況を踏まえると、ペーパーレス化を社内で促進する一方、ペーパーレス化できない取引先と紙の出力でやり取りするために、③の解決案が推奨されます。従来の仕組みから段階的に切り替えていくような方法が選択されると更によいでしょう。

ユニリタが提唱する課題解決ソリューション

A社はここまでに紹介した課題を解決するために、ユニリタの製品・サービスを採用し、移行に関わるコストの削減、既存のビジネスプロセスと新たなビジネスプロセスを効率的に共存させる運用を実現しています。

また、ユニリタでは今回A社で採用していただいた案を含め、下記のような製品・サービスを用意しています。クラウド活用によるオープン化、ビジネスプロセスの変革を検討される方、実装方針に関心がある方は気軽にお声掛けください。

担当者
紹介



プロダクト事業本部
カスタマーサービス部
第2グループ

佐々木 勉

クラウド運用の課題

A社が
選択した
製品・
サービス

クラウド運用自動化サービス
**UNIRITA Automatic Operator (以下
UAO)**を採用することで、クラウド運用経験のない企業における、運用課題を解決！

データ移行/連携課題

ETLツール
Waha! Transformerを採用することで、データ移行・連携コスト5,000万円のコスト削減を実現！

ペーパーレス化できない 帳票の課題

オンデマンド型レポートツール
Report & Form Warehouseを採用することで、従来通りの紙帳票出力とペーパーレス化の両立を実現！

ユニリタ
が
提供する
製品・
サービス

[A-AUTO]総合運用管理製品
[GoCuTo]複数サーバ間のプロセス連携を手軽に実現するGo言語製OSS
[UAO]クラウドの運用を自動化するトリガー&アクションサービス
[Mr.CIO]リモートアウトソーシングサービス

[Waha! Transformer]
文字コード変換、マルチレイアウト変換等、データ移行。連携時発生する加工要件を操作性の高いGUIでシンプルに実現。10億件のベンチマークが証明する高速ETLツール

[帳票ソリューション]
(Report & Form Warehouseなど)
センタープリントの大量印刷から帳票のペーパーレス(Web、PDF、モバイル化)まで幅広い帳票課題を解決
[雲票]
クラウド環境における帳票基盤サービス

デジタルトランスフォーメーションに必要な技術とは? Vol. 3

～さまざまなサービスをつなぎ合わせて新しい価値を創る～



APIエコノミーやマイクロサービスなど、昨今のクラウドサービスはお互いが緩やかに連携し合うことにより、エコシステムを形成し価値を創造するやり方が受け入れられています。企業は1社で基礎技術から応用技術を全て取り込む従来のR&Dスタイルから、大学や異業種との協業によるオープンイノベーションをリーンスタイルで行う方法へと変革されてきています。

担当者
紹介



執行役員
プロダクト事業本部
Be.Cloud グループ長
成 彦 稔

ソフトウェアのコンポーネントアーキテクチャ

マイクロサービスの話が出てくると、多くの人はSOAと何が違うかなどの疑問を持つことでしょう。ある意味、サービスの部品化ということでは、期待される効果は同じかもしれませんが、明らかに違う点があります。まずは、ソフトウェアの部品化の歴史を振り返ることにします。

年代	コンポーネントアーキテクチャ
1990年以前	関数やサブプログラムによる共通化
1990年代前半	オブジェクト指向型プログラミング言語 (Java C++)
1990年代後半	RPC (Remote Procedure Call)、DCOM、CORBA
2000年代	SOA (Service Oriented Architecture)、Web Services
2010年以降	マイクロサービス

部品化の仕様はこれまでもいくつか提案されてきました。ある意味、ソフトウェアの部品化は、ソフトウェアエンジニアリングにおける永遠のテーマの様に思われます。1990年までのソフトウェアはほとんどが手続き型の言語を利用して作られていました。手続き型言語においてプログラムはプログラムの共通化をサブプログラムという形で実装していました。しかし、データとそのデータを操作するプログラムが1つのサブプログラムで構成されるこのやり方では、多くの場合よく似たプログラムがあちこちに散らばる結果となりました。

1990年代に入り、Windowsの出現とともにオブジェクト指向型の言語が広まりました。オブジェクト指向はクラスとオブジェクトの関係で、データとそのデータを操作するプログラムを分離することができるようになりました。ソフトウェアエンジニアリングとしては大きな一歩であったのですが、オープン型のシステムがポピュラーとなり、ネットワーク時代がやってきて、さまざまなシステムでは同一メモリ領域にはないプログラムを呼び出す必要性が出てきました。そこで登場したのが、RPCでした。マイクロソフトのDCOMや、OMGのCORBAは同一ネットワークの別のコンピュータ上のプログラムをあたかも同一コンピュータ上にあるプログラムのように呼び出すことができました。しかし、DCOMとCORBAは同じ仕様の中でしか呼びあうことができなかったため、お互いの陣営が仲間を呼び込み、競争してしまいました。

SOA、Web Servicesの時代はDCOMとCORBAの反省から、インターオペラビリティ（相互運用性）の問題を解決しようと仕様の作成をしました。2000年頃から始まった、このサービス指向の時代は、ベンダ同士がどうやって繋がるかを仕様としてまとめることに躍起になっていたのです。そのため、Web Servicesの仕様は大きく膨れ上がり、全てを満たせるミドルウェアを開発できるのは、結局大手ベンダしかなく、ベンチャー企業や小さな企業は取り残されていき、その技術を採用できる企業もエンタープライズの大手企業のみとなりました。

マイクロサービスの時代に

インターネットでさまざまなサービスを利用するニーズは、大手ベンダから発生したものではなく、コンシューマ向けのサービスを提供しているサービス事業者やそのサービス開発者から発生してきました。クラウド型のサービスは利用者と開発者がダイレクトに繋がる仕組みでもあり、利用者は使いにくいシステムは使わず、使いやすいシステムのみを使うため、サービス開発者も常に改善を繰り返さなければならませんでした。それに加えて、サービスの提供はリーンで始めなければならませんでした。そのため、クラウドサービスを提供することを考えている開発者たちは、

- ①インフラは持たない
- ②できるだけ作らずに済む方法を考える

という2点を大事にしています。

※参考：2016年4月号 ～クラウドサービスは「まことに日に新たなり」～
http://www.unirita.co.jp/knowledge/magazine/201604_2-2.html



こういう環境の中で生まれ育ってきたのがマイクロサービスです。ある意味、マイクロサービスは必要に迫られたサービス開発者やサービス事業者が主体となって、疎結合、かつ、RESTfulなサービスとして開発されたもので、これまでのベンダ主導の仕様とは大きく違い、「それぞれの役割が分離されて他のコンポーネントの仕様に自社のサービスが影響を受けない」ところがポイントでした。SOAやDCOM/CORBAと違い軽量でかつシンプルな連携仕様が特徴です。

つなぎ合わせのイノベーション

企業では、これまでのように1社で基礎研究と応用研究を行い、製品化するという考え方から、他の研究機関や異業種の協業から生まれるイノベーションが重要という考え方に変わってきています。

その1つとして、製造業とIT企業が協業して、クラウドに接続された製品をサービスとして提供し始めています。このような時代において、ITにも柔軟性が求められており、ハードウェアよりもソフトウェアの価値が向上してきていること、インフラもソフトウェア化してきていることにより、Immutable Infrastructureの必要性が増してきています。

他社との協業を加速するためには自社のサービスをマイクロサービスとして定義し、あらゆる会社のサービスから利用できるようにすることが必要です。銀行の決済システム、バスの運行システム、旅行会社の予約システム、電力会社の料金システムなど、さまざまなシステムがマイクロサービスで繋がることで、新たな付加価値が生まれます。その付加価値はさらに別の顧客や業界と連携されることでエコシステムが創られることが期待されています。

ユニリタのプラットフォーム

ユニリタでは、スマートフォーメーションサービスのソリューションの1つとして、スマートコミュニケーションプラットフォームを開発しました（下図参照）。スマートコミュニケーションとは、従来のグループウェアやメールのみを利用したコミュニケーションの方法から、SNS、スマホ、動画、IoTなどを活用したコミュニケーションへの変革を言います。いわゆるデジタル時代のコミュニケーションスタイルです。プロジェクトチームなど、同じ人と何度もやりとりする場合は、メールを利用するよりSNSを活用した方が便利です。SNSではあらかじめ、決められた人だけが参照および投稿できる部屋を作って、そこに投稿を行いますので、プロジェクトのメンバーが1人増えれば、その部屋に招待するだけで、これまでの議論を一通り見直すことができます。もし、このようなことをメールでおこなうと、フォワードの嵐となり、フォローアップすることが困難になります。

さらには、IoTやGPSを使った端末を利用することで、ロケーションベースのコミュニケーションが可能です。今、どこにいるのか？そして、その周りにはどのような人がいて、ヘルプをしてくれるのかなど、デジタル時代におけるコミュニケーションは日々変化しています。

スマートコミュニケーションプラットフォームは3つの階層からなります。まずは、アプリケーションのレイヤーです。いわゆるSaaSと呼ばれますが、SaaSは利用者が直接使うものです。従って、一番利用者からのフィードバックが多くなります。この階層で最も重要なのは、利用者の声を聴きながら日々改善していくプロセスです。利用者のユーザインタフェースがどれだけ使いやすいものとなっているかを気にしなければなりません。そのためには、それ以外の細かい機能面は他のものを利用しましょう。アプリケーションの階層は開発者がアプリケーションの機能に集中できるように作られています。

2つ目の階層はアプリケーションが利用するマイクロサービスとなります。ユニリタのプラットフォームでは、動画のビットレート変換機能や、ソーシャルファイルの管理機能などが用意されています。

また、ユニリタグループの他のサービスや他社が開発した便利なサービスなど、多くのマイクロサービスが利用できます。この部分の充実にはユニリタのパートナー企業様と一緒に提供させていただきますので、アプリケーション開発者はより創造的な開発に集中することができます。

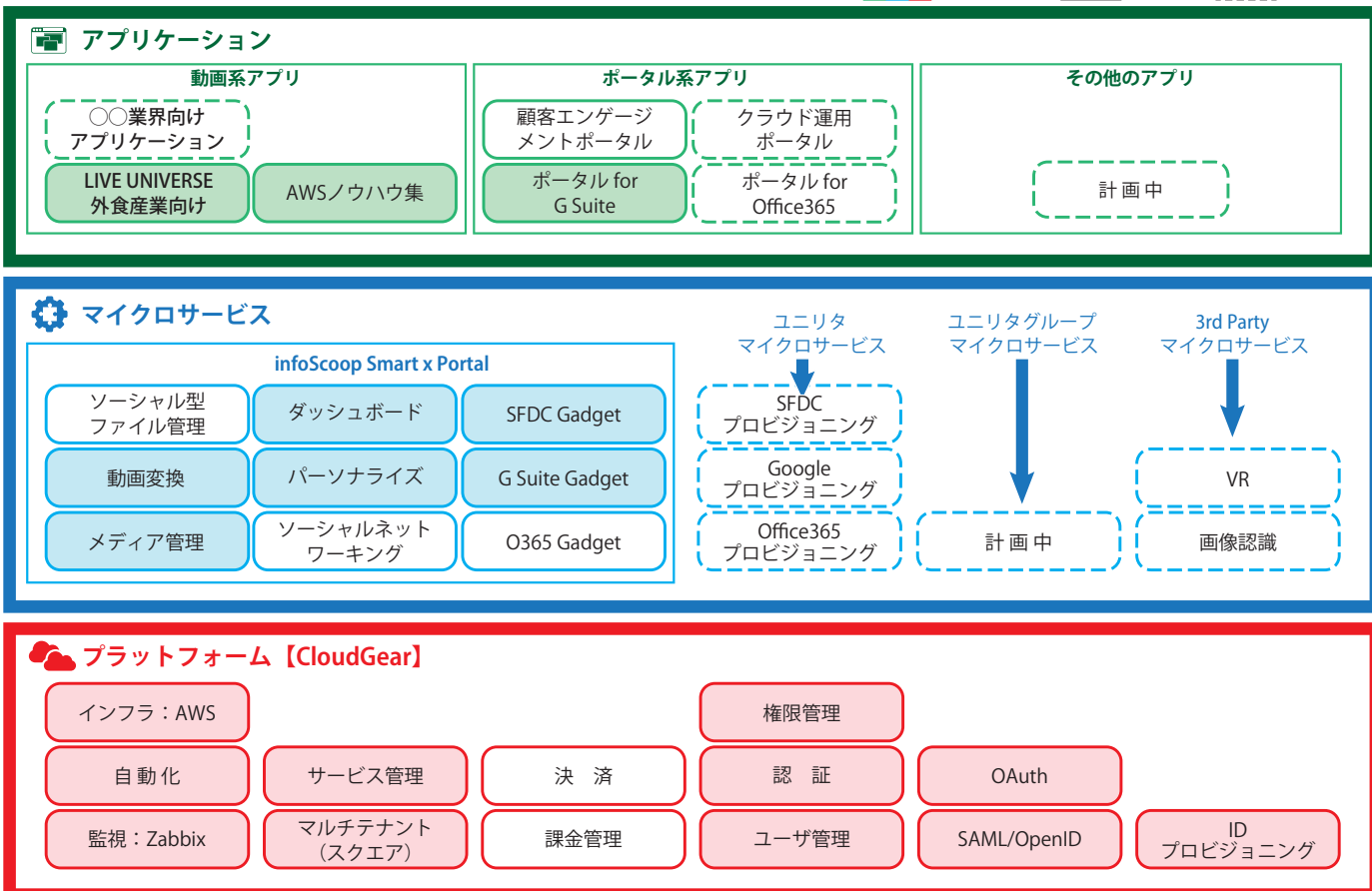
最後はプラットフォームです。プラットフォームの階層では、アプリケーションやマイクロサービスが必要とするインフラ面をサポートします。セキュリティ面でのサポートやアプリケーションやマイクロサービスの管理・配備などはプラットフォームに任せることができるので、アプリケーション開発者やマイクロサービス開発者は自分たちが真に必要な機能に集中できます。

この3つの階層は家屋の建築でいうと、プラットフォームは土台であり、マイクロサービスはキッチンや浴室のような部品となります。これにより、アプリケーションとなる建売住宅や注文住宅を素早く作ることができます。

このプラットフォームはまだ完成形ではありません。プラットフォームは日々進化していきます。なぜなら「クラウドサービスはまことに日に新たり」だからです。ユニリタのプラットフォームはアジャイル開発とDevOpsで開発・運用されていますので、お客様の将来の事業に貢献することをお約束します。

スマートコミュニケーションプラットフォーム

■ リリース済み □ 開発中 ▨ 計画



EOS/EOL対応は、作業ではなく情報システム戦略だ!!



情報システム部門の業務の1つにサーバやソフトウェアの刷新、リプレイスといったEOS（End of Service/Support/Sales）やEOL（End of Life）対応があります。これらへの対応は膨大なコストがかかる上、システムの安全・安心を維持するために多大な労力も費やされています。

今回は、情報システム部門にとって避けられない業務であるEOS/EOL対応に関わる直接的な課題と、結果として「攻めのIT」へなかなかシフトできない課題を整理します。

EOS/EOL対応を改革のチャンスと捉える

情報システム部門の担当者は、サーバの物理的な老朽化、オペレーティングシステムやソフトウェアのサポート停止などにより、およそ5年に1度の周期でサーバやソフトウェアの更新やリプレイスを行っています。「そんなこと、当たり前だ」という声がある一方、「毎度、多大なリスクとコストがかかる、できればやりたくない作業」という声も多いのが事実ではないかと思います。

多岐にわたるIT資産のリプレイスや刷新が大きな労力を必要とし、またリスクを伴う作業であることに変わりはありません。しかし、これらの業務をITによるビジネス貢献を目指した課題や悩みを解決する機会と考えることもできるのではないのでしょうか。

リプレイス、刷新作業に伴う課題

課題1. サーバのリプレイス時期がバラバラ、常に対応している

多くの場合、サーバは仮想化され、業務別や機能別に分類されています。担当者は、この分類ごとにシステム化計画を立案していくことになりますが、およそ5年の周期でEOS/EOL対応の計画を立ち上げた場合、サーバの導入時期が異なれば、実質的に毎年作業計画を立案していることになります。



課題2. 技術刷新の機会を逃している

事業部門やマーケティング部門は、売上拡大や企業価値の向上が組織の目的であり、その目的を実現するための手段として最新のITを利用したいと考えています。特にクラウドによるITサービスの利用が加速したことで、ITへの期待がビジネス寄りに変わってきています。この状況に企業内の情報システム部門が関わっているかという点、残念ながら関わっていないケースが多く見受けられます。サーバのEOS/EOL対応時に単に更新するだけでは、ITシステムは成長しません。EOS/EOL対応のタイミングを技術刷新の機会と捉えることが重要です。



■技術刷新を踏まえたEOS/EOL対応における作業計画のポイント

- ①どのような構想で現在のシステムが構築されているのか
- ②これからの時代、会社のビジネスに合っているのか
- ③その作業の価値はどこにあるのか

課題3. 将来的にEOS/EOL対応から解放され、攻めのITに転じられるか

今後、サーバのEOS/EOL対応を考える場合、計画による影響範囲を分かりやすくするために、機能別に分割する方法があります。機能別に考えることができれば、障害時の対応スピードや影響範囲を最小化することが可能となり、今後のシステム切り替えの計画も実施しやすくなることが想定されます。

また、2～3年先のサーバのEOS/EOL対応を見据え、機能の標準化を進めていくことをお勧めします。機能の標準化を考えた場合、同じような機能が複数の製品やサーバで分散して構成されているケースが多く見受けられます。その際は、社内標準として、機能を基盤化して今後の計画の中で集約化を進めることができます。結果、標準化が実施できれば、コスト削減の推進が可能となり、運用・保守を担当する人材のスキルも限定することが可能となります。また、外部も情報システム部門のリソースを活用することが可能となり、社内リソースのシフトが実現できます。

さらに、機能の標準化ができれば、今までの運用、保守作業を見直すことができます。工数がかかっている作業や、人手で対応している業務については、自動化を推進することが可能です。これは、業務プロセスをしっかりと分析し、担当者毎の判断基準やナレッジを整理することができる大事なポイントになります。



まとめ：3つの課題へのアプローチ

- ・EOS/EOLを技術刷新の機会と捉える
- ・数年先のサーバのEOS/EOL対応を見据え、機能の標準化を進める
- ・機能を基盤化して今後のEOS/EOLのタイミングで集約化を進める

次号の「解決編」では、情報システム部門が「攻めのIT」にシフトするために、機能別、標準化、自動化を意識することで自社の「守りのIT」にかかる工数を削減する方法を紹介します。

担当者紹介



プロダクト事業本部
カスタマーサービス部
第1グループ
グループリーダー
深水 桂輔

「雲票」で実現する、情報システム部に イニシアチブを残したアウトソーシング



帳票用のサーバ、アプリやプリンタは、運用・保守の工数に加え、老朽化・EOS 対応が発生し、情報システム部の担当者にとって大きな負担となります。そのため、帳票のデザイン、印刷、封入封緘、配送などを印刷事業者に出注することができれば、ユーザの負担は大幅に軽減されます。

「しかし、それで本当に大丈夫でしょうか？」

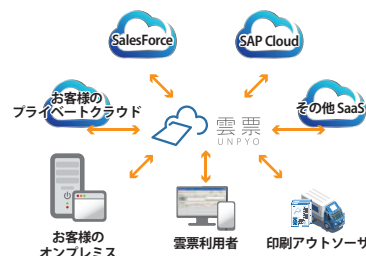
帳票は、業務に合わせてデザインの追加や変更が必ず発生します。ユーザのデザインへの要求は厳しく、何度も修正を強いられます。そのため、一般的に帳票は増加する傾向があります。あるお客様では、帳票を精査し、種類が異なるけれどもほとんど同じデザインの帳票を統廃合した結果、帳票種類を 3 分の 1 に減らし、プレ印刷用紙の作成コストを大幅ダウンした事例もあります。

しかし、印刷事業者で完全委託の場合、デザイン修正やテストは印刷事業者で依頼することになりますので、煩雑な作業となる上、

印刷事業者主導の作業のため、タイムリーな対応が行えません。情報システム部にイニシアチブを残しつつ、アウトソーシングによる効率化を実現したいのであれば、オンプレミス環境とクラウド間のギャップを埋める帳票クラウドサービス「雲票」が有効です。

【帳票クラウドサービス「雲票」】

社内にサーバがある感覚で、帳票基盤をクラウド上にもつことが可能です。これまでの運用や業務フローを変えることなく、情報システム部にイニシアチブを残したまま、クラウドへの移行を実現できます。



第11回リーダーズミーティングの開催が決定 ～ 次のシステム部門に必要な業務・運用知識を考える ～



システム管理者の会では、さまざまな人材育成活動を実施しています。今回は、新年明けての開催となる「リーダーズミーティング」を紹介します。

リーダーズミーティングとは？

組織メンバの教育を先導するリーダ層向けに、メンバ育成課題に対する解決への情報共有や議論を行ったり、自らも継続して学習する機会を得ることを目的とするイベントです。

テーマ：クラウドによる IT サービスの変化

ここ数年で大きく変化した「クラウドによる IT サービスの変化」にフォーカスし、IT 部門はこの流れにどのように対応するべきか、具体的な実践事例紹介とディスカッションを通して、システム管理に携わる人材に必要なスキルやノウハウを共有します。

講師には、ITIL や IT サービスマネジメントの普及促進を目的とする itSMF Japan のイベントに登壇された、日本ビジネスシステムズ株式会社 小関陽介氏をお招きします。

開催概要

参加無料

テーマ：クラウドによる IT サービスの変化

講師：日本ビジネスシステムズ株式会社 小関陽介氏

日時：2017 年 1 月 25 日（水）15:00 ～ 18:00

会場：株式会社ユニリタ 本社セミナールーム

詳細なプログラムや、お申し込み受付は「システム管理者の会ポータルサイト」にて公開しています。新年のイベント初めに、リーダーズミーティングに参加しよう！



第 11 回リーダーズミーティング

検索

開催まで

あと 02 カ月

第34回 UNIRITA ユーザシンポジウム 見どころ満載 特集Part2

さて先月号よりUNIRITAユーザシンポジウムの見どころをお伝えしていますが、今月号では毎年ご好評をいただいている講演会について紹介します。

講演会は開催 2 日目の 12:30 より参加者全員で受講するプログラムで例年、ビジネスだけでなく文化、スポーツなどで活躍された方をスピーカーに迎えて開催しています。今回は利用者の減少が問題となっているバス業界の中で、老舗バス会社を崖っぷちから復活させ、その活動がミュージカル「KACHI BUS」となり、フジテレビ「奇跡体験!アンビリバボー」はじめ、多数のメディアにも取り上げられた十勝バス株式会社 代表取締役社長 野村 文吾 氏を講師にお迎えしご講演いただきます。

お客様密着!で地域に貢献する十勝バスの経営 ～40年ぶりの利用者増加の実例～

業界全体がマイナス成長を続ける中、地域住民の家を 1 軒 1 軒訪問するなど、常識にとらわれない戦略で地方の路線バス会社として40年ぶりの利用者増加を成し遂げたユニークな取り組みと、ICTを活用し業務効率と顧客の利便性を高めることでさらなる経営の改善を求める施策について紹介します。



十勝バス株式会社
代表取締役社長
野村 文吾 氏

アーリーバード 実施中

1 月末までにお申込み
いただくと早期割引サー
ビスが適用されます。

お申込みはこちら

第 34 回 UNIRITA ユーザシンポジウム

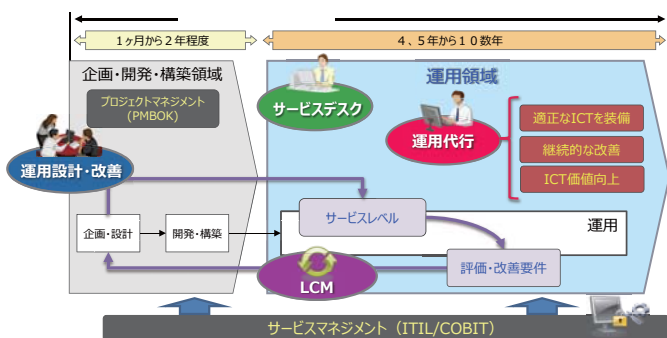
検索

お客様の企業価値向上を実現するICTワンストップサービス ～KitFit運用サービス～

『KitFit運用サービス』は、ネットワーク・サーバ・パソコン・スマートデバイスからクラウド環境や電話設備に至るまで、ICTを継続的に効率良く運用するための統合運用管理サービスです。

企業がICTを“システム”として取り扱ってきた時代に「企画・開発・構築」の領域に誰もが注視してきましたが、第3のプラットフォームが加速している現代では、ICTは“サービス”として取り扱われ「運用」を含めたライフサイクル全体の領域をマネジメントし、利用者に活用してもらうことでビジネスに貢献しなければなりません。

「運用」の領域において、これまでは“個人の属人的なスキル”に頼りがちとなっており、本来必要なマネジメントを疎かにしてきた領域でもあります。『KitFit運用サービス』は、この領域を支援することで“お客様の企業価値向上”を実現します。



『KitFit運用サービス』は、お客様にICTを効率よく活用していただくため、ライフサイクルを意識した以下のラインナップを用意しています。

【運用設計・改善】

現状の運用業務改善から新規の運用設計まで、お客様の目的・用途に応じた最適設計を実施します。

【サービスデスク】

お客様に安心して利用いただくため、認証資格 (ISO20000/ISO27001) を取得し、継続的な運用改善を実施します。また、メーカーを問わない「マルチベンダー」や「24時間365日」の対応が可能なサービスです。

【運用代行】

平日の時間帯に限らず「深夜」「祝祭日」など、お客様の対応が困難な時間帯もサポートします。

【LCM】

各種デバイスの「導入・保守・サービスデスク・資産管理・廃棄まで」を一連のサービスとして提供します。

『KitFit運用サービス』では運用業務のアウトソーシングも実現可能ですが、「もう少し安価にITサービスマネジメントを実践したい!」というお客様の要望にお応えし、必要最小限のサービスが利用できるようITIL®の「4つのP」に準えて“People”、“Process”、“Product”といった形のサービスを個別に用意しています。

People

ITサービスマネジメントの手法など、運用管理者やオペレータに向けた教育を通して、スキルを提供します。

Process

さまざまなお客様の運用業務を参考に、実践向けの「各種テンプレート」を用意しました。

・運用標準書テンプレート

ITサービスマネジメントに必要な「目的、運用ルール (役割、体制、会議)、プロセスフロー」などが記載されていますので、既存の運用業務をFIT&GAPすることにより、短期間で「標準化」することが可能です。

・KPIテンプレート

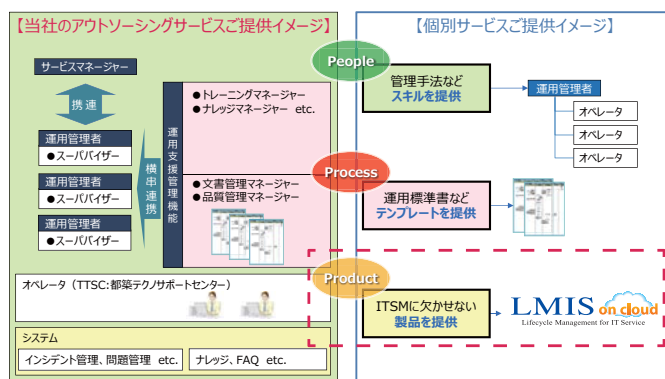
そのまま利用いただくことで、「可視化」のクイックスタートが可能です。

Product

ITサービスマネジメントに欠かせない製品、ユニリタの「LMIS on cloud」を提供します。

今後も多くのお客様を笑顔にするため、『KitFit運用サービス』の継続的改善に努めて参ります。

「運用」でお困りの際には、是非とも『KitFit運用サービス』をご用ください。



KitFit 運用

検索

株式会社 ユニリタ www.unirita.co.jp

UNIRITA

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

株式会社アスペックス / 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
株式会社ユニートランド