

UNIRITA

vol.53

Magazine ユニリタマガジン

特集①

ユニリタ営業活動の変革
ニューノーマルへの対応

特集②

ニューノーマル時代のコミュニケーション変革
お客様の
ビジネスを成功に
導くために

ユニリタ
イメージタレント
朝倉あき

新製品&サービス紹介

ニューノーマル時代における
建設現場の業務効率化を支援する
ソリューション「ゲンバルジャー」を提供

システム管理者の会

ポータルサイト 新規コラム連載のお知らせ

ユニリタ今昔物語

情報システム(ITサービス)における
「運用、維持管理」について考える

ユニリタ営業活動の変革 ニューノーマルへの対応

昨今、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うニューノーマル(新常态)への対応として、お客様の事業環境も刻々と変化しています。リモートワークが急速に普及し、オンラインでの業務遂行が促進され「働き方改革」が加速する中、ユニリタの営業活動におけるお客様との接点も、Web面談やオンラインセミナーといったオンラインを中心としたものへと急速に変化しています。本稿では、ニューノーマルに対応した新しいコミュニケーションとしてユニリタが取り組む営業活動の変革についてご紹介します。

営業活動のデジタル化に伴う課題と取り組み

営業活動のデジタル化に伴い、ユニリタでも従来の訪問形式での面談や打ち合わせから、Web会議システムを利用した非対面形式への変化、紙など物理媒体での受け渡しから電子媒体への置き換え、集合型のイベント、セミナーからオンライン型での実施へと変化が起きています。デジタル化に伴う営業活動の変化

	過去	現在
情報提供(セミナー、イベント)	集合型のオンサイトセミナー	オンラインセミナー(Webセミナー)
情報提供(定期)	訪問による対面形式	Web会議システムを利用した非対面形式 動画配信
商談	訪問による対面形式	Web会議システムを利用した非対面形式
契約手続き(見積・契約書等)	紙媒体	電子媒体、電子契約
納品検収	手持ち、郵送	ダウンロード形式
請求	紙媒体の郵送	電子データの送付

そのほかにも、書類や契約書の電子捺印導入や電子請求書の発行など、状況に合わせた対応を行っています。

お客様の購買行動の変化への対応

企業を取り巻く環境の変化として、所有(モノ)から利用(コト)へ購買行動が変化しており、サブスクリプションモデルというビジネスモデルが台頭しています。ユニリタも、製品の販売から市場のニーズに合わせたサービスの提供にビジネスの軸をシフトし、お客様を支援します。サブスクリプションモデルにおいてお客様が求める価値は、製品やサービスそのものではなく、製品やサービスを利用することで目的を達成することです。従来型のモノを販売ことではなく、求められる結果を提供することでお客様のビジネスに貢献し、より深い関係を構築することが重要となります。これまで営業部では、「アカウントプラン」をはじめとするITコンシェルジュ活動を通じお客様の事業課題を把握し、より上位にある課題から仮説提案できる体制をつくってきました。そして、本質的・総合的に課題解決に向けてお客様と協働する顧客提案型組織を目指してきました。実際の面談では、「課題確認シート」を使い、「働き方改革」をテーマとしてお客様が現状おかれている状況や取り組み、そこでの問題、課題をステージごとにお聞きしています。さらに、中期経営計画などから会社の経営方針を理解した上で、全社的な取り組み、さらにIT部門としての取り組みを確認しています。

お客様をより知り抜くことで、優先的に取り組むべき課題を明らかにしていきます。上記のプロセスにより確認できたり、お聞かせいただいたりした内容は、次回の面談時に齟齬なくご提案ができるように「ディスカッションシート」に記録し、以降の仮説提案へ活かすためデータとして管理、活用しています。

このようなデジタル化によって効率化が進められた反面、お客様とのコミュニケーションが減少しているという課題があります。この課題を解決するには、お客様の課題や変化を正確にくみ取ることができる仕組みづくりと、その課題に対し迅速に最適な提案を行うことができる体制強化が必要になります。

そこで、ユニリタ営業部では、お客様の中期経営計画の把握から今後の取り組み内容を理解し、課題解決を支援する提案活動「アカウントプラン」を現状に合わせて進化させ対応しています。

Web面談で実施することが難しい多角的なヒアリングを補うために、オンラインセミナーやアンケートなどで情報発信・収集などを行い、お客様の中期経営計画を把握し、そこに隠れる課題を顕在化し提案する活動を行っています。そのほかにもユニリタマガジンや、事業部が提供している動画などの情報をアポイントの前に事前にご紹介してご覧いただき、面談の際のアイスブレイク時に感想などをお聞きすることで、Web面談の主題以外の会話を積極的に行い、情報を収集しています。コロナ禍の中、先行きが不透明な状況が続きますが、このような取り組みを通してお客様の課題を正確に把握し、環境の変化にも柔軟に対応しながら最適のご提案ができる体制づくりを模索しています。

そして、お客様からお聞かせいただいた大切な情報は、ユニリタの製品開発の重要なデータとして活用し、新しいサービスの開発・提供を積極的に行っています。現在ユニリタが提供する「まるっとシリーズ」は、現場の課題や解決策などにユニリタの製品・サービスを組み合わせることで生まれた業種や業務の課題に特化したサービスです。

現場の課題に対応する「まるっとシリーズ」

- 異なる形式・環境のデータをスムーズに連携・統合したい
→システム要件に合わせたデータの収集・加工を実現する『データ変換・加工まるっとクラウドサービス』
- パートナー企業や顧客とのリレーションを強化したい！
→企業間のシステムの違いに縛られずにすぐ始められる『コミュニティまるっとクラウドサービス』
- 帳票業務におけるペーパーレスやクラウド化を実現したい！
→帳票業務の運用やデータ管理を含めクラウド化しアウトソーシングできる『帳票まるっとクラウドサービス』

さらに、ユニリタだけで解決できない課題はユニリタグループ各社と100社を超えるパートナー企業のソリューションと組み合わせ、最良な解決策を提案いたします。

課題確認シート

	ステージ① ロケーションフリー	ステージ② 情報共有／連携	ステージ③ 生産性の向上	ステージ④ DX
定義	自宅で快適に仕事ができる環境が整っている	仕事をする上で、必要な情報が、セキュリティが担保された状態ですぐに手に入る	組織間の壁が無く、プロセスが可視化されており、ペーパーレスで仕事ができる	デジタルデータに基づいた経営判断ができる。社員がどこにいてもストレスなく勤務できる
問題	■ 自宅に環境が無い ■ 家族への配慮 ■ 会社の設備が対応できていない ■ 出社しないとできない仕事がある	■ 企業内の情報が分断している ■ 情報を共有する仕組みがない ■ 捺印などのため出社が必要 ■ メンタルヘルス	■ プロセスが暗黙知になっている ■ 部門間の壁が高く、サイロ化 ■ 紙での処理が多く残っている ■ 人事評価の変更が必要	■ 経営に資するデジタルデータが統計的に管理されていない ■ システムやデータが散在している ■ ビジネスがサービス化されていない
課題	インフラの整備(PC機器、ネットワーク、ソフトウェアツール、什器) ITリテラシーの向上 就業機会の拡大、労務管理	ポータルや、データ連携の強化 セキュリティ強化、人事制度設計 リモートワークのリテラシー向上 データマネジメント	SoR、BPR/BPM、プロセス整備、ワークフロー、データ連携 業務改革、制度設計、効果測定 プロセスマネジメント	デジタルデータに基づく経営判断 SoE/Solの整備。 デジタル変革、DX人材の育成、サービスマネジメント
ご参考 ユニリタソリューション	コンサルティング			
	Smart x Portal (STORE+) Waha! Transformer		電子化 コンサル/Ranabase	Growwwing
	Digital Workforce			まるっと&ちょこっとシリーズ
	LMIS (サービスデスク)		ユニリタグループ連携 (ASPEX、無限、ピーティス)	
	ユニリタクラウドサービス			

ディスカッションシート

中期経営計画 ①成長事業育成… 成長領域への重点的リソース配分 ②ビジネスモデルの変革… 売り切り型からストック型ビジネスへの移行 ③働き方改革… 人材確保、生産性向上、多様性、イノベーションを起こせる環境づくり			
人材確保	生産性向上 働く場所を選ばない環境	働き方の多様性確保 柔軟な制度づくり	イノベーションを起こせる 環境づくり
課題をヒアリングする	課題 ・ リモートワークのインフラ不足 ・ 最新デバイスを有効活用していない ・ すぐに新しい外部サービスを利用できない	課題をヒアリングする	課題をヒアリングする
IT戦略【情報システム部】			
支援IT要員を維持(保守・運用)から企画に移行	外部サービスの導入に伴う自社システムとの連携	最新サービス(クラウド)をすぐに使いたい	自作(スクラッチ)からの脱却したい
課題 自社開発した基幹システム(会計、連結会計、財務会計、管理会計、経費)の維持(保守・運用)に巨額なコストがかかる。	課題 自社開発基幹が起点(ハブ)となっているためスマホ決裁連携、ICカード連携などの都度開発が必要となる。開発要員が不足。	課題 自社で社内システムを開発・維持しては変化に対応できない。要員も不足している。	課題 維持コスト高 EOS問題 デジタル技術のタイムリーな取り込み

ニューノーマルに向けた今後の活動

これまでの営業活動は、製品の販売までに多くのリソースを割き、採用・購入フェーズをひとつのゴールとしてきました。これからのユニリタ営業部はコロナ禍もたらしたニューノーマルの中、お客様との接点をこれまで以上に強化し、お客様と共感し、お客様のビジネスに貢献するべく、お客様と共に成長していく組織を目指していきます。

今回ご紹介した活動は営業活動のほんの一部にすぎませんが、ユニリタグループ全体でお客様の成功を考え、カスタマーサポートの深化とカスタマーサクセスへの進化の両輪でサポートしていきます。なにか課題や困りごとをお持ちでしたら、ぜひ私たちユニリタ営業部までご相談ください。



ニューノーマル時代のコミュニケーション変革 お客様のビジネスを成功に導くために



ニューノーマル時代の労働環境では、リモートワークなどにより、利便性と生産性が格段に高まったと感じる人が多い反面、コミュニケーションが減ったともいわれています。お客様とのコミュニケーションにおいても、Web会議などが一般化してきており、リモートワークにより減少したコミュニケーション量（回数）もコロナ禍以前に戻りつつあります。しかし、Web会議などの非対面でのコミュニケーションでは、生産性や会議の目的（ゴール）を求めるあまり、雑談のような人と人とのコミュニケーションが薄れがちになります。

ユニリタ営業部の実際の活動においても、対面でのコミュニケーションではできていた何気ない会話の中からビジネスのヒントをいただいたり、逆にお客様の潜在的な課題や問題点に気づ

き、お伝えすることが少なくなっていることが懸念されています。

そこでユニリタでは、これまで受動的だったサポートサービスやサービス利用の更新時期のタイミングを見直し、ユニリタから能動的にコンタクトすることでコミュニケーションの機会を増やします。その際にお客様の現状をヒアリングし、課題解決や新しい活用方法などをご提案することでビジネスの成功を支援する活動を進めていきます。

具体的には、更新内容の確認のみでなく製品・サービスの利用状況の確認、ご利用いただいている製品バージョンの確認と併せて最新バージョンのご案内、最新活用事例のご案内などを実施します。

また、サポートセンターへの登録者情報の確認と担当者変更などに伴う更新情報の確認も合わせて実施し、Webコールセンターを開設以来、登録者情報も年々増加している中、このタイミングで更新にご協力をお願いしたいと考えています。

この取り組みにより、お客様からお問い合わせいただくこと

で把握していた利用・活用での課題の把握から解決策の提案、さらなる活用に向けた情報提供、サポートセンターの情報更新などのプロセスを当社より積極的に行うことで、当社の製品やサービスをより有効にご活用いただき、お客様の課題解決に向けてお役に立てるようご支援させていただきます。

サポートサービスやサービス利用の更新時の取り組み

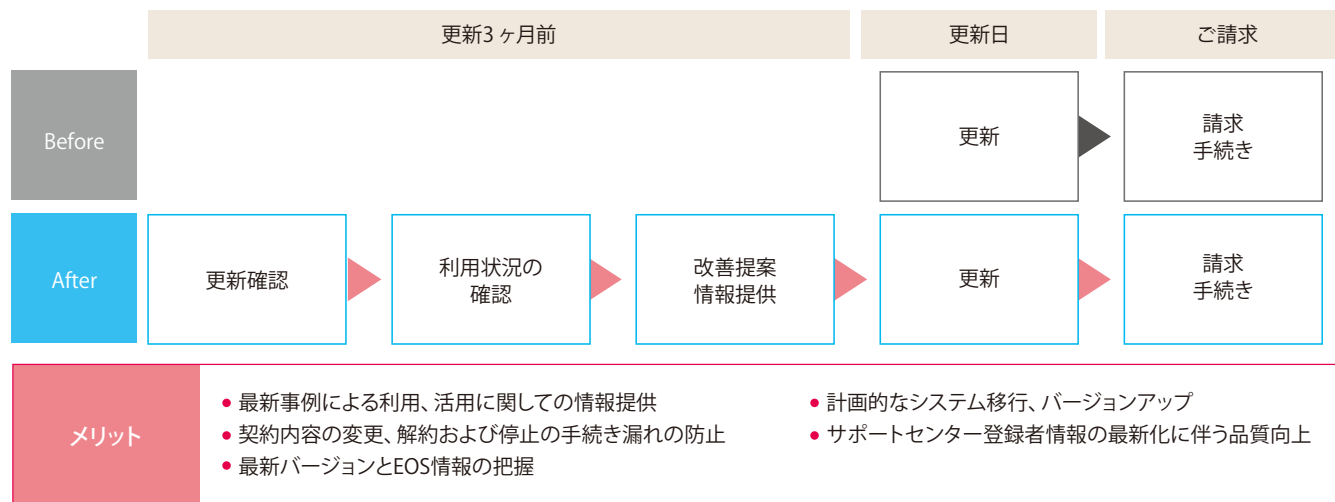
- 更新を迎えるお客様へのサポートサービスおよびサービス利用の更新確認
- ご利用いただいている製品のバージョン確認
- 最新バージョンのご案内
- カスタマーサポートセンター登録者情報の確認と最新化
- お客様最新事例のご案内
- 当社イベントのご案内

サポートサービス・利用料更新確認プロセス

コロナ禍以前は通常の営業活動内で情報提供・保守更新の確認およびご利用状況などをお聞きしておりましたが、今後はサポートサービス更新日の3カ月前にご担当者様へサポートサービス更新の確認メールを送付することにより、十分な期間をもって更新確認やお手続きを

行っていただけます。

複数のご契約があるお客様で契約の一本化などをご検討されている場合はお気軽にお申し付けください。

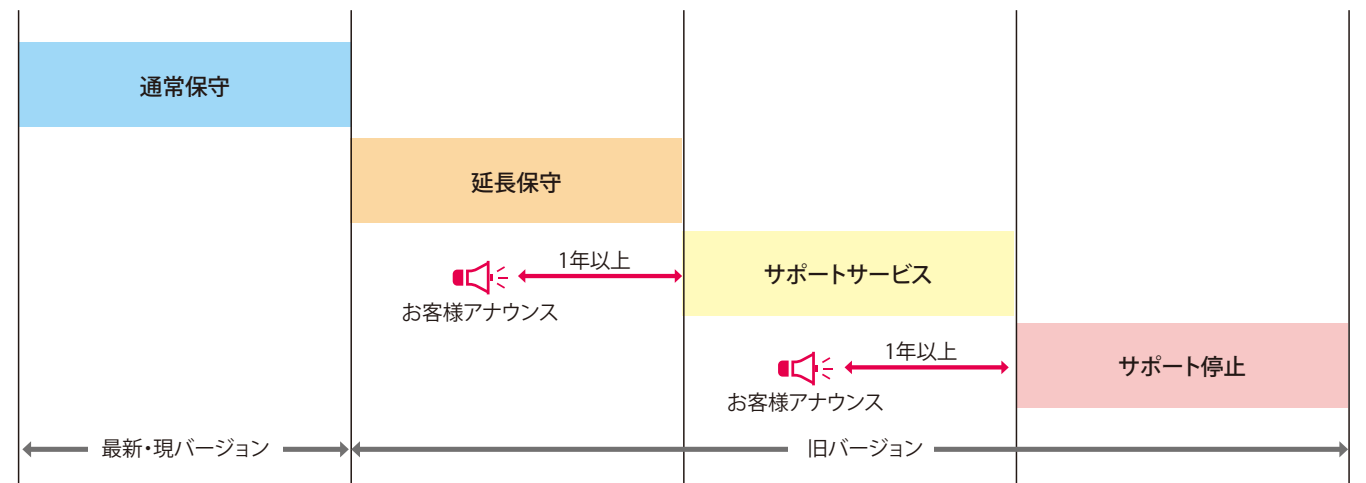


ユニリタ通常サポートバージョンのお知らせ

製品名	バージョン	製品名	バージョン
A-AUTO for Windows	V8.2、V8.1、V8.0	BSP-RM for Windows/Linux/UNIX	V1.9、V1.8
A-AUTO for UNIX	V8.2、V7.2.2	DURL for Windows	V6.0、V5.3
A-AUTO for Linux	V8.2、V7.2.2	DURL for Red Hat	V5.3、V5.2
Waha! Transformer	V5.3、V5.2	FormHelper for Windows	V6.0、V5.2
MyQuery	V1.3、V1.2	FormHelper for Red Hat	V5.3、V5.2
EXTES	V4.4、V4.3	XRF	V3.7、V3.6
EXTES Xuras	V4.1、V4.0	Smart Conductor for Windows/Red Hat	V1.5

ユニリタ製品のサポートライフサイクル

ユニリタでは、製品のサポートライフサイクルを以下のように規定させていただいております。



サポートレベル	説明
通常保守	- 技術的な質問に対する回答 - 回避策の提供 - 障害解決のためのパッチ作成
延長保守	- 技術的な質問に対する回答 - 回避策の提供 - 障害解決のためのパッチ作成 - 既存パッチの提供
サポートサービス	- 技術的な質問に対する回答 - 回避策の提供 - 既存パッチの提供
サポート停止	質問も含むすべてのサポート終了

ニューノーマル時代における建設現場の業務効率化を 支援するソリューション「ゲンバルジャー」を提供 ～現場業務のDX化により、スムーズな現場・詰所・本社間の情報連携を実現～



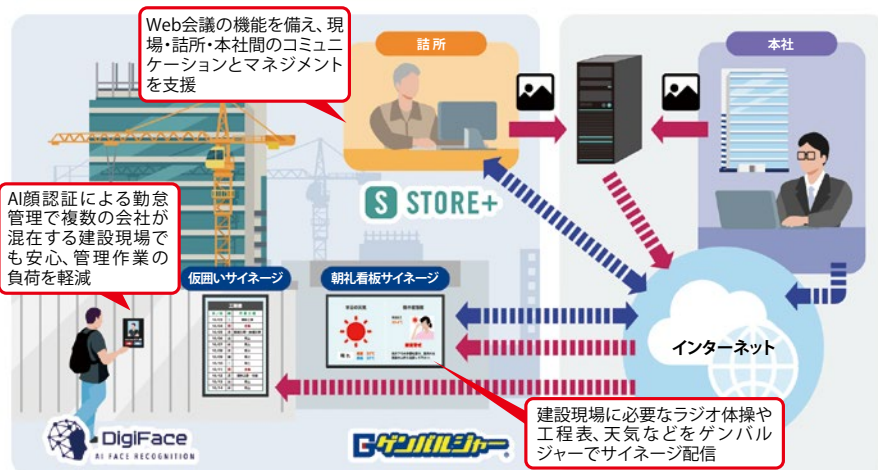
コロナ禍による緊急事態宣言を受けて以来、建設現場では大きな方針転換が求められています。

これまでは国土交通省が提唱するi-Construction(アイ・コンストラクション)を基本方針とする「ICTの全面的な活用(ICT土工)」を中心とした施策が取られてきましたが、これらに加え、三密(密閉・密集・密接)の回避、消毒の励行、体温測定の実施などの新型コロナウイルス対策が必要となり、他業界と同様に建設業界でも新型コロナウイルスとの共存を前提にした「ニューノーマル(新常态)」への対応に迫られています。

さらには建設現場でのコミュニケーションや作業進捗・課題の共有の仕方も変化してきています。従来は詰所や現場に関係者が集まって会議を行い、その場でホワイトボードや紙媒体を使用して 情報共有を行うなど、対面でのコミュニケーションが中心でした。しかし、今後は生産性の向上だけでなく、三密の回避を目的とした非接触での情報連携が必要となり、これまで以上にPC、タブレット、スマートフォンの有効活用が求められます。特にタブレットやスマートフォンに関しては、建設現場向けのアプリの普及がより一層加速することが予想され、電話やメールのような情報連携にとどまらず、作業の進捗管理や課題の共有、Web 会議での使用といったリアルタ

イムでの情報共有の重要性が増していくことが予想されます。

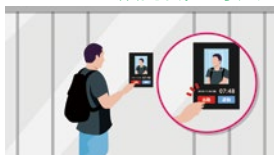
ユニリタグループでは、建設現場の運用を支えるニューノーマル時代のITソリューション「ゲンバルジャー」の提供を開始しました。建設現場への入退場管理を支えるAI顔認証、作業効率化のためのWeb日報システム、タブレットやスマートフォンを利用したリアルタイムな進捗管理・課題管理、建設現場の業務サポートに特化した朝礼看板(「サインージ」)向けコンテンツ配信システムなど、さまざまなITソリューションでニューノーマル時代の建設現場のDX推進をご支援します。



「ゲンバルジャー」の主な内容

現場における作業員の入退場管理にAIによる顔認識を導入

- ・IDやパスワードの管理が不要、カード紛失、なりすましなどのリスクも軽減
- ・作業員の情報(氏名、住所、業者名、資格、保険情報など)の把握と管理を一元化



現場や詰所、本部間のスムーズなコミュニケーション

- ・タブレット端末を使った掲示板やチャットなどのサービスを提供
- ・設計図や進捗状況など業務に必要な重要情報を安全に共有



最大4Kの高品質映像配信

- ・現場から高品質の映像を配信することにより、遠隔でも細部にわたる映像の確認が可能
- ・施工現場を遠隔からリアルタイムで確認でき、立ち合いなどの移動にかかる時間を削減



建設現場に特化したサインージ

- ・現場作業員には、図面や進行表をはじめ、本社、監督者からの重要な情報を表示
- ・近隣住民には、仮囲いに工程表や企業情報の可視化、災害情報やニュースのリアルタイム配信を実施



建設現場のニューノーマル対応における4つのポイント

- 業務の効率化**
AI顔認証による勤怠管理の効率化
サインージにより進捗状況が可視化され生産性の向上が図れる
- スムーズな情報連携**
PCやタブレット端末で現場-詰所-本社間の情報連携が可能
デジタルサインージにラジオ体操、天気、WBGT(熱中症指標)、工程表など建設現場に必要な情報を一斉配信
- コミュニケーションの向上**
拠点間、従業員間の『輪』を活性化させる機能で現場の生産性向上を支援
仮囲いサインージを利用した地域住民へのお知らせにも活用
- コロナ対策**
AI顔認証による勤怠管理で従業員の入れ替わりの多い建設現場でも安心。検温も可能(予定)なサインージでコロナ対策も万全

動画による本ソリューションのご紹介

今回、紹介したソリューションの詳細な情報を、動画にて説明しています。ぜひ、ご覧ください。



視聴用URL:
<https://youtu.be/TvTEQ3nkNq4>

「ニューノーマルの建設現場の1日」



システム管理者の会 ポータルサイト 新規コラム連載のお知らせ

10月より、新たなコラム「ニューノーマルで悩む管理者の夜」の連載が始まりました。
今回は、今までにない軽いタッチのコラムとなります。コラム掲載にあたり執筆者の司馬紅太郎氏より自己紹介していただきます。



謎のITライター 司馬紅太郎 氏



にやんぱすー。「ニューノーマルで悩む管理者の夜」の執筆を担当している司馬紅太郎です。初めまして&こんにちは。自己紹介ということですが、謎のITライターであるため、経歴は簡単に。文系大学を卒業後、大手ソフトウェアハウス入社。最初に覚えた言語はC言語、初めてのOSはUNIX、エディターはviでした。入社3年目からPL/PMを任せられ、というより投げられ、上流から運用まで経験。ユーザー企業のシステム部員として常駐していたこともあります。その後、Sler業界に転職というか転社し、あるツテでIT系の執筆などもこなすようになりました。現在は、本業でPMOやらPM関連、執筆では真面目本からネタ本まで、ネットゲーマーも兼ねる、マルチスペシャリストとなっています。

今回のコラムは、「ニューノーマル」を切り口に、いろいろなテーマを管理者目線で語っていきたくて考えています。決して、堅い内容ではありません。「ニューノーマル」で、かつ深く考えることが重要です。その感覚を読者と共有できたら、と思っています。また、蛇足ですがコラムタイトルは、私が大好きでかつ電子書籍化を熱望する柳原秀基さんの名著「システム管理者の眠れない夜」から拝借いたしました。併せて、読んでいただきたいと思います。今でもたまに読んで、感動&爆笑する本の一冊です。ついでに、私の最新刊「IT業界の病理学」もネタとしてどうぞ。

認定講座 初級コース、中級コースはオンライン開催、上級コースは集合型開催にて再開

本年度のシステム管理者認定講座は、新型コロナウイルス感染症の影響により上期の日程をすべて中止しましたが、初級コースの下期D日程以降および中級コースのF日程をオンライン形式で開催いたします。

初級コースでは、今まで集合型で行ってきた講座や実習をオンライン形式で実施するために、試行錯誤し社内での検証を重ね、全日本能率連盟の承認も得て、何とか開催に至りました。既に受講いただいた方

からも好評を博しております。

また中級コースにつきましても、F日程をオンライン形式で開催いたします。

上級コースにつきましては、従来どおりの集合型で以下のC日程で開催いたします。

認定講座		1日目 ヒューマンスキル	2日目 テクニカルスキル ナレッジ編	3日目 テクニカルスキル 実践編
初級 コース	E日程	2021/1/14(木)	2021/2/3(水)	2021/2/25(木)
	F日程	2021/1/20(水)	2021/2/17(水)	2021/3/10(水)
中級 コース	F日程	2021/1/19(火)	2021/2/16(火)	2021/3/9(火)
上級 コース	C日程	2021/1/21(木)	2021/2/4(木)	2021/2/18(木)

なお初級コース、中級コースは、オンライン化に伴い受講条件が変更されています。オンライン会議ツール(Zoom)のインストールや受講者情報(当日の連絡先電話番号)の提出が必要となります。詳細につきましては、サイトをご確認ください。皆様からのお申し込みをお待ちしております。

詳細はこちら

<https://www.sysadmingroup.jp/seminar/>





ユニリタ 今昔物語



情報システム(ITサービス)における「運用、維持管理」について考える

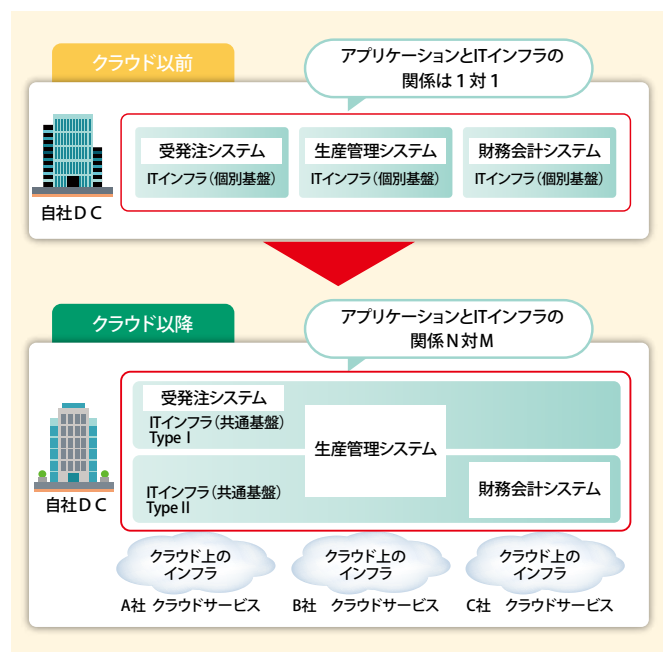
今号では、企業の情報システム(ITサービス)における「運用、維持管理」の今昔について、2回に亘ってお話します。今回はその1回目です。

ITの技術革新や利用者ニーズの変化に伴い「アプリケーション(以下:アプリ)システムを支えるシステム基盤がどのように適合してきたか?」「そしてシステム基盤の運用、維持管理に求められる要件は?」について、特にクラウド環境の普及以前と以後を比較しながら考察します。

ITサービスはサーバーやストレージ、ネットワークといったハードウェアとオペレーティングシステム、および各種ミドルウェアのレイヤー(ここでは、以下「ITインフラ」と呼ぶ)とアプリのレイヤーによって構成されています。そして一般にITサービスはその開発構築フェーズを経てシステムが完成した後に利用フェーズとなります。このフェーズをIT部門では「運用・保守フェーズ」と呼び、その業務を「システム運用・維持管理」と呼びます。

■ アプリとITインフラとの関係

クラウド以前はアプリとITインフラはほぼ1対1に対応していました。一方でクラウド環境では、その関係が崩れアプリとITインフラの関係はN対Mの関係となり、一つのITインフラ上に複数のアプリが稼働する構成だけでなく、単一のアプリが複数のITインフラにまたがって稼働するなど、その形態により境界も変動する複合的な構成に変化しました。



■ ITサービスのライフサイクルの変化

クラウド以前のITインフラはアプリの開発プロジェクトの一環として構築され、リリースされたアプリと一緒にEOS(End Of Service)まで使用され続けることがほとんどでした。ITインフラは、それを構成するハードウェア、ソフトウェアに対しては、メーカーからの保守サービスを受けることができる期間があり、それがITインフラの耐用年数となっていました。そして、耐用年数が近づくと後継システムの開発やリプレースのためのプロジェクトが立ち上がり、新たなITインフラの上に新しいアプリが開発構築される、ITサービスの提供はこのサイクルが繰り返されてきました。すなわち、プロジェクトを単位としながらシステム開発・構築と運用のライフサイクルが回っていました。これに対してクラウド以降は、新しいアプリシステムを開発・構築する際に必要なITインフラは必要に応じて利用料方式で外部から調達することができるようになりました。従来の「作って、捨てる」形態から「継続的に使い、徐々に拡張や変更を加える」という形態にITインフラのライフサイクルが変わってきています。

■ システム運用、維持管理の変化

ITインフラのライフサイクルの変化は、システム運用、維持管理業務へのニーズの変化をもたらしました。クラウド以前はITインフラからアプリまで単一の構成であったため、障害対応など、日々の定型的な運用管理業務も個々のシステムごとに管理していました。また維持管理業務についても例えば、構成情報の管理は物理的なハードウェア機器構成や導入ソフトウェアを把握することが中心でした。また、キャパシティ管理業務においてはメモリの利用量、ストレージの利用率など管理対象ごとに個々にモニタリング項目を設け、閾値超えの監視を行っていました。

一方、クラウド環境においてはこれに加えて論理的な構成も把握しなければなりません。さらに管理対象もシステム単位の個別の管理から企業のシステム全体へ、障害対応についてもリアクティブな対応から継続的かつ計画的でプロアクティブな対応へとその重心が移ってきました。プロアクティブな障害対策が進むと、将来的に発生する重大なインシデントの予防につながり、IT部門の負荷軽減がはかれます。そこで作られる時間でITの活用を推進する活動を行い、ビジネスに貢献するIT部門への変革を実現しましょう。

次回後半は、IT部門の組織運営、IT予算の考え方の変化についてお話ししたいと思います。



担当者紹介

取締役 常務執行役員
エンタープライズ
ビジネス本部長
渡辺 浩之



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
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

TEL 03-5463-6383
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・トラント / 株式会社ユニリタプラス / 株式会社無限