IBM Business Partner Awards 2019

Case Book

※PDFに埋め込まれたリンクが開かない場合には、URLをコピーしてご使用ください

IBM Business Partner Awards 2019

Case Book

— Contents —

IBM Business Partner Awards 2019 概要 02

NTT データ先端技術株式会社 04

株式会社エルテックス 05

株式会社オービックビジネスコンサルタント 06

JBCC 株式会社 07

株式会社セントラルソフトサービス 08

ソフトバンク株式会社 09

日本情報通信株式会社 10

日本電気株式会社 12

日本電通株式会社（日本電通グループ） 13

株式会社福岡情報ビジネスセンター 14

ベル・データ株式会社 15

株式会社ミライト情報システム 16

About IBM Business Partner Awards 2019

IBMでは毎年、ビジネス・パートナーを表彰しています。
2018年も革新的なソリューションを提供し、IBMとのビジネスに寄与した多くのパートナーが、各賞を受賞しました。
この「IBM Business Partner Awards 2019 Case Book」では、
受賞パートナーのソリューションおよびサービスを紹介します。

IBM Global Awards 2019

グローバルアワード受賞企業の一覧はこちらをご覧ください。

— Beacon Awards —

IBM 製品・サービスを活用し、革新的なソリューションを開発したビジネス・パートナーを
IBM Corporationが選出し、表彰します。アワードの種類や概要はこちらをご覧ください。

Outstanding Watson Internet of Things Solution	ユーザーが職務や業界を変革し、ビジネスにインパクトをもたらすことができるように支援する Watson Internet of Things (IoT)ソリューションを、最も効果的に提供しているビジネス・パートナーに贈られます。
Outstanding Technology Support Services Solution	包括的で多岐にわたるIBM TSS オファリングを捉え、IBM Technology Support Serviceの品質を向上させる卓越したソリューションを持つビジネス・パートナーに贈られます。
Outstanding Solution Driving Client Innovation and Transformation with IBM Power Systems	お客様が IT インフラストラクチャーを変革しビジネス上の課題を解決するとともに、競争優位を獲得することができるよう支援する IBM Power Systems ソリューションの実装において、優れた成果を収めたビジネス・パートナーに贈られます。
Outstanding Service or Solution Built and Delivered on IBM Cloud	クラウド・インフラストラクチャーおよびプラットフォーム・サービスを使用して IBM クラウド・プラットフォーム上に構築/実装される、最も卓越したクラウド・サービスまたはソリューションを提供したビジネス・パートナーに贈られます。

— IBM Business Unit Excellence Awards —

IBM Corporationの各製品・サービス事業部の中で、特筆した成績を収めたビジネス・パートナーを表彰します。

Hybrid Cloud , Data & AI Data & AI Innovation	IBM Data & AIのテクノロジーやプラットフォームの展開において、2018年のビジネス貢献, 卓越した顧客体験の提供, Ladder to AIの促進に加え、イノベーションと創造性を発揮したビジネス・パートナーに贈られます。

IBM Japan Excellence Awards 2019

日本IBMの方針や戦略に則り、顕著な成績を収めたビジネス・パートナーを表彰します。
受賞企業の一覧はこちらをご覧ください。

Excellent New Business Partner	IBMテクノロジーの販売拡大に向けて、IBMと共に企業同士の連携を積極的に推進し、多様な業種、業態、規模のエンドユーザーの発掘に貢献したビジネス・パートナーに贈られます。
Excellent Go-To-Market Partner	IBM WatsonやAnalyticsなどのIBMテクノロジーを組み合わせてビジネスを推進し、ソフトウェア、ハードウェアともに優れた結果を収めたビジネス・パートナーに贈られます。
Excellent New Generation Ecosystem Partner	「IBMパートナーリーグ」のメンバーとしての案件発掘、サービス構築等のサービスに注力し、IBMテクノロジーにおいて優れた実績を収めたビジネス・パートナーに贈られます。
Excellent Transformational Partner	従来からの重点ビジネスに加え、IBM Cloudのような新たな分野にも率先して取り組み、秀でた結果を収めたビジネス・パートナーに贈られます。
Excellent Systems Integrator	IBMとの協業により、IBMテクノロジーと自社のサービスやスキルを組み合わせて新たなサービスを創出し、新規ビジネス拡大を実現したビジネス・パートナーに贈られます。
Excellent Embedded Application Solution	IoTプラットフォームなどの既存のシステムやアプリケーションにIBMテクノロジーを組み込み、新しいビジネスのあり方のロールモデルとなるビジネスを牽引したビジネス・パートナーに贈られます。
Excellent Partner	IBMと協業し、IBMテクノロジーを利用するのみならず、パートナー・エコシステム構築や中堅中小企業市場のビジネス推進などによる新たな可能性を創出したビジネス・パートナーに贈られます。

NTTデータ先端技術株式会社

IBM Silver Business Partner

所　在　地 » 東京都中央区月島1-15-7 パシフィックマークス月島7F
U　R　L » http://www.intellilink.co.jp/ai/index.html
お問い合せ先 » NTTデータ先端技術 Blue3事業部 blue3_aii@intellilink.co.jp

「AIで何かできないか?」から適切にAIを「活用」する企業に

NTTデータ先端技術株式会社(以下、NTTデータ先端技術)は、2018年、株式会社NTTデータおよび日本IBM株式会社協力のもと、「INTELLILINK AI Lab」を設立しました。このラボは、AIをビジネスに活用したい企業の支援を目的としています。

ラボでは「見る」「触れる」「計画する」「導入する」という4つのフェーズを設定しています。「見る」「触れる」はAIで何ができるのかを具体的に理解するための学習フェーズです。ラボの参加者には、具体的にどんな課題をAIで解決したいのかわからず、「AIで何かできないか?」と考えている企業もいます。そこに対して、実際にAIを活用したソリューションやサービスの事例を見て、デモに触れて、AIを体感することで、まずはAIそのもののイメージを掴んでもらうのです。「計画する」「導入する」はそこから一歩進み、明確な目的を持った企業が、実際にAIをビジネスに活用するためのフェーズです。ラボでは企業からの依頼を受けて、今どのような技術があり、それによってどんな効果が期待できるかを検討し、PoC(実証実験)から支援します。ここでは、AIに学習させるためのデータ蓄積が足りないという問題が発生する企業が多いのが現状。しかしラボでは、企業に今、どんなデータがあるかを分析した上で、どんなデータが必要で、今後は運用の中でどうやってデータを蓄積させていくかという部分までフォローします。そして「導入する」のフェーズでは、実際のアプリケーション開発支援からAI導入のための基盤構築までをNTTデータ先端技術が担います。「INTELLILINK AI Lab」に参加すれば、AIへの理解を深めることから、実際にAIを導入するまで、段階を経ながら包括的なサポートを受けることができるのです。

3分の1が具体的にAI導入を検討

これまでに開催されてきた「INTELLILINK AI Lab」の中で、3分の1ほどの参加企業が、具体的にAIを導入したいと考えています。たとえば現在、コールセンターの業務効率化、画像申請のチェック、大量の問い合わせを処理するといった場面にAIの活用が検討されています。企業は当初は業務を効率化し、それに伴うあらゆる時間を短縮することに期待していますが、導入してみたところ、担当者によってバラバラだった仕事の質も平準化できたという声もあり、AI導入計画時の想定以上のメリットも生まれています。

NTTデータ先端技術は、音声・言語・画像と幅広い領域に活用できるAIを取り扱い、AI基盤も販売し、さらにIBM Watsonを使用したコールセンターソリューションも持っています。そのノウハウを活かしながら、今後もラボを通じて企業のAI導入を推進していきます。

Excellent Systems Integrator

株式会社エルテックス

IBM Silver Business Partner

所　在　地 » 神奈川県横浜市保土ケ谷区神戸町134
横浜ビジネスパーク イーストタワー14階
U　R　L » https://www.eltex.co.jp/service/infrastructure/index.html
お問い合せ先 » TEL:045-332-6655 Mail:sales-info@eltex.co.jp

ビジネスに集中するための クラウドという選択

株式会社エルテックス（以下、エルテックス）は、EC・通販パッケージの開発と運用を行なっています。その基盤としてIBM Cloudを利用しており、3年前から「IBM Cloudの利用経験」を強みにして、IBM Cloudの導入からマネージドサービスといった、ワンストップソリューションの提供を開始しました。現在、多くの企業はオンプレミス上のシステムを利用していますが、そのような企業では、クラウドに移行する際に発生するさまざまな変更を懸念する声も上がっています。その状況に対し、エルテックスは「ベアメタルサーバーとVMware製品の利用によって、IBM Cloudであればこれまでと変わらない設計のままクラウドに移行できる」という点をアピールしています。また、通常クラウドの使い始めは、企業の情報システム担当者に負荷が掛かりますが、エルテックスが運用の部分を担当することで、企業は「クラウドを使っている」ということを意識しなくてもよくなります。エルテックスの支援により、企業はビジネスに集中できる環境を手に入れることができます。

また、24時間無停止稼働が必要なシステム運用には毎月非常に高いコストが掛かります。しかし、ベアメタルサーバーとVMware製品を組み合わせたIBM Cloudと、ECサイトの運用によって培われたエルテックスが提供するマネージドサービスのノウハウを掛け合わせることで、コストを削減できます。オンプレミスでは機械の故障などの隠れた運用コストが発生する場合がありますが、クラウドを採用し、エルテックスが運用に入ることで、企業の手間とコスト両方の削減に繋がっているのです。

2020年から先の未来——劇的な技術革新に柔軟なIT戦略を

さまざまな相談を受ける中でエルテックスが感じているのは、「5年単位で大きなシステムの変更を計画する企業がまだまだ多い」ということです。しかし、クラウド化を始める時は、サブシステムから移行を試し、相性がよくなければすぐやめる——というかたちで、徐々に利用していく方法をエルテックスは推奨しています。それは、長い時間を掛けてすべてのシステムをクラウドに切り替えて万が一上手くいかなかった場合、非常にリスクが高いからです。

この先、1ヶ月、1日単位でテクノロジーはどんどん進化していくでしょう。だからこそ、今までの方法も保ちつつ、そこに新たな選択肢も加え、変化に対して俊敏に動くという柔軟な視点でクラウドを活用し、最適なIT戦略を練っていく必要があるのです。エルテックスは、IBM Cloud導入・マネージドサービスを提案する中で、クラウド時代のIT 戦略のあり方も提案し、よりビジネスに集中できるIT環境づくりを推進します。

Excellent New Generation Ecosystem Partner

基幹業務システム 奉行V ERP 10

株式会社オービックビジネスコンサルタント

IBM Registered Business Partner

所在地 » 東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー32階
URL » https://www.obc.co.jp/cloud/benefits
お問い合せ先 » 株式会社オービックビジネスコンサルタント 営業本部
TEL：03-3342-1880（代）

「奉行」シリーズをクラウド化 中長期的かつ計画的な視点が必要

株式会社オービックビジネスコンサルタント（以下、OBC）は、2018年、圧倒的な導入実績を持つ会計ソフト「奉行」シリーズをクラウド化した「奉行クラウド」をリリースしました。中でも、IBM Cloud上で稼働する「奉行V ERP」であれば、ベアメタルサーバーで「奉行」シリーズを稼働させることができるため、パブリッククラウドにまだ抵抗のある企業や海外子会社を持つ企業に対してセキュリティ面での安心を届けることができます。基幹業務システムのクラウド化を考えたとき、すべてをクラウド化する必要はないとOBCは考えます。消費増税や軽減税率など、制度改正のたびにアップデートが必要な会計システムや、働き方改革に伴う給与明細の電子化など、多くの従業員に波及する部分はクラウド化したほうが効率的ですが、販売管理システムはオンプレミスに置いておくメリットもあります。その場合、OBCではハイブリッドクラウド環境を提案しています。最終的にはすべてのシステムを移行したいという企業が大半だといいますが、徐々にクラウド化する、中長期的かつ計画的なクラウド移行を提案しているのです。

働き方改革の第一歩として 横串と縦串で組織を管理する

バックオフィス部門は能動的に利益を生む部門ではないため、業務の生産性をいかに上げるかを考える必要があります。その一環として一般的なシステムを導入すると、当たり前の中にある無駄を見直すきっかけとなり、業務の平準化と効率化を促します。「奉行」シリーズは現在56万社の導入実績がある基幹業務システムです。このシステムを導入することで、企業は自社の作業フローや人的コストからファイル形式まで業務に関わるさまざまな要素を見直すことが可能になるのです。また近年、人材育成の観点から、グループ会社や子会社の多い大企業でのグループ企業間異動などを考慮して、グループ内の全従業員および業務を把握する動きが進んでおり、組織内において横串でも縦串でも「見える化」する仕組み作りが求められています。「奉行」シリーズには、グループ企業のための「奉行V ERP Enterprise Group Management-Edition」というモデルがあり、短期導入が可能です。グループ全体で同じシステムを使えば企業間異動に際する再教育の必要はありませんし、データ連結も容易に行え、環境も老朽化せず、SaaS版であれば常に最新・最適な状態にソフトがアップデートされるため、すべてをバラバラに管理する場合に比べてコストを削減できます。創立40周年を迎えるOBCは、「選択と集中」で基幹業務システムを手がけ業界をリードし続けてきました。その実績にクラウドという最新技術を加え、今後も企業内の全体最適化をサポートしていきます。

Excellent New Business Partner

JBCC株式会社

IBM Platinum Business Partner

所　在　地 » 東京都大田区蒲田5-37-1 ニッセイアロマスクエア 15階
U　R　L » https://orenocloud.tokyo/cloudAI.html
お問い合せ先 » https://orenocloud.tokyo/contact/
Mail：orenocloud@jbcc.co.jp

CRMからERPまで、情報をAIで「つなぎ」活用する

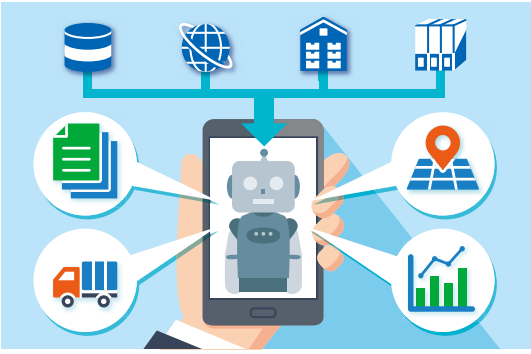
JBCC株式会社（以下、JBCC）の「Cloud AI チャットボット」は情報を「つなぐ」サービスです。チャットボットと言えば、単純なFAQに対応するものを連想しますが、「Cloud AI チャットボット」は、CRMやERP、ファイルサーバーなどを繋ぎ、さまざまなデータソースをベースにして応答します。例えば、入社して間もない営業担当者がいて、取引先や自社および商材の情報に関する知識が浅いために、営業部や商品部に逐一問い合わせている場合、このチャットボットを利用すれば、まずは取引先訪問前にCRMに接続して訪問先の取引情報を確認、「ニュース」と入力してwebサイトから引用されたその企業の最新ニュースを閲覧し、十全な事前準備ができます。訪問先ではファイルサーバー上の資料にアクセスして説明に使用し、商談がまとまった時にはIBM iに接続して在庫を参照、RPAツールに接続して見積もりの作成を依頼します。この一連の操作を、全てスマートフォンのチャット上で完結することができるのです。営業担当者は外出先からあらゆる作業ができる上に、問い合わせを受けていたスタッフの業務も軽減されるでしょう。Office 365やG Suiteと連携できるプランなら、複数人のスケジュールを自動調整したり、「佐藤さんの連絡先は？」と聞けば、何人かの佐藤さんの中から最近連絡した佐藤さんを提示してくれたり――このように、FAQに対応するだけのチャットボット以上の、システム間の連携や学習機能などの付加価値を提供することが最大の特徴です。

また、GUIベースのツールで簡単に複数のシステムを連携できるため、素早く導入できることもポイントです。

IBM iのデータを資産として活用 さらに働き方改革の風土醸成まで

これまでIBM iを利用してきた企業には、「データを溜めてはいるがビジネスに活かせていない」という共通の悩みがあります。その状況に対してJBCCは、先述のチャットボットとWatson Personal Insightを使った分析サービスを提供し、今あるデータを「資産」と捉えて活用するためのサポートを行っているのです。チャットボットを導入した企業のメリットとして、社員の意識が変わったという声も届いているといいます。

例えば、専門業務が属人化し個々人に負荷がかかっている企業にチャットボットを導入すると、「ファイルサーバーのどこにどの情報があるのか知っているのは担当者だけ」という状況から、チャットボットを教育するために、情報をいかに共有するかという考え方に変わり、そこから自分たちで業務を見直して改善しよう、新しいことをやってみようというようにボトムアップで意識改革が起こるのです。最新テクノロジーの導入は、働き方改革において困難な現場の風土醸成の可能性をも秘めています。



Outstanding Solution Driving Client Innovation and Transformation with IBM Power Systems

Excellent Go-To-Market Partner

株式会社セントラルソフトサービス

IBM Silver Business Partner

所　在　地 » 愛知県岡崎市羽根北町2丁目1番8
U　R　L » https://www.css-snet.co.jp/ibm-cloud/
お問い合せ先 » TEL:0564-59-3221

製造業に強い愛知県で40年。テクノロジーの力で地域を活性

株式会社セントラルソフトサービス(以下、CSS)は、愛知県岡崎市に本社を置き、40年の歴史を持つ老舗のソフトウェアハウスです。近年は、オンプレミスからクラウド環境への移行および新規構築を中心としたインフラ設計を多く行なっています。

CSSの拠点である愛知県には、海外進出に積極的で海外に工場や販路を持っている製造業が多くあります。そして、そういった企業は共通して、海外とのやりとりをいかに迅速かつセキュアに行うかという部分を重視しています。また、海外の回線を介したやりとりを統合的に管理することは困難であり、コストも高くなってしまいます。そこでIBM Cloudを利用すれば、世界中にあるデータセンター間をプライベートネットワークで繋ぐことができるためコストは抑えられますし、その上、システムも日本で一元管理でき、スピーディーかつ、セキュリティ面も強固で安心できます。CSSは、地域企業がグローバルな競争力を持つために必要なテクノロジーを提供して、地域を活性化することをミッションと捉えています。これまでの経験からグローバル展開する製造業にとってのあるべきインフラ像の知見を蓄積する中で、その最適なソリューションとして、IBM Cloudの利用を推奨しているのです。

海外で対等に戦う「武器」となるITインフラサービスを提供したい

CSSは、IBM Cloud以外のクラウドも提供しているマルチクラウドベンダーです。また、クラウド化がトレンドになる以前から、仮想環境の構築・運用に携わっており、止めることができない自治体のインフラ運用でも20年間の実績があります。長年の実績に裏打ちされた客観的な提案と、セキュリティ・障害対応に強いというのも大きな特徴です。

海外の製造業がテクノロジーを駆使して生産性を高め、付加価値を乗せて展開しているのに対し、仕入れに際して「銭」単位のコストプレッシャーと戦う日本企業の姿をCSSは見てきました。そうした中、企業は、最新のIT技術を駆使し自社の競争力を高める必要に迫られていますが、一方で、少子化でITの担い手が不足している状況において、高機能化する情報インフラや高度化するセキュリティ技術を担うエンジニアを自社で確保することは困難になってきています。CSSは、クラウド技術を駆使した高度なITインフラ構築・運用サービスにより、これまで企業の情報システム部門が担っていたサーバー運用やパッチ適用といったインフラ／セキュリティ業務を代行することで、企業内の貴重なIT人材が、自社の競争力向上に直結するシステム企画や業務改善に注力できる環境を提供していきたいと考えています。

Excellent Partner

ソフトバンク株式会社

IBM Silver Business Partner

所　在　地 » 東京都港区東新橋1-9-2
U　R　L » https://www.softbank.jp/biz/ai/
お問い合せ先 » https://tm.softbank.jp/r/aicat/（フォームよりお問合せください）

パートナー企業を繋ぐ協業の場「AIエコシステムプログラム」

ソフトバンク株式会社（以下、ソフトバンク）は、IBM Watsonを活用したビジネスを拡大する場として「AIエコシステムプログラム」を運営しています。ソフトバンクは早くからAIビジネスの可能性に注目し、日本語版のIBM Watsonが誕生する前からIBMとパートナーシップを結びました。そしてAI市場を活性化させるために「AIエコシステムプログラム」を作り、技術開発をしたいテクニカルパートナーと、AIビジネスを行いたいビジネスパートナーが協業できるエコシステムを提供したのです。

当時「AIは万能」と思われており、世間の期待値が高すぎるという状況でした。そのため、汎用性のあるパッケージソリューションを作ろうという流れがスタートし、2017年、AIに特化した「AIビジネスフォーラム」を開催。「AIは実際何ができるのか」を45のパッケージによって「見える化」しました。パッケージソリューションを通してAIへの理解度を深めることで、企業は明確な目的を持ってAI導入を検討できるようになりました。また、エコシステムによって生まれたパートナー同士の繋がりが協業を生んでAI市場を構築し、日本国内でのAI活用を加速していくことになったのです。

自社内でも率先してAIを導入。リアルな現場主義で事業推進を

ソフトバンクは今、「リアルな現場主義」が求められていると考えています。AI導入を推進する部署だけでなく、現場やテクニカル部門も巻き込んで三位一体で事業を推進しなければ物事は進まない。これは、エコシステムを通したパッケージの導入が進んだことで浮き彫りとなった次なる課題です。

ソフトバンク社内では現在、営業部門や人事部門などさまざまな部署で、業務を効率化するために、100ほどのAIを活用しています。実際に自分たちでAIソリューションを使うことで成熟させて製品化したり、さらに新しいニーズの掘り起こしに繋がったり、時には自社でなくエコシステム内のパートナーにソリューション開発を依頼することもあるといいます。このようにソフトバンクは、ユーザー目線の「リアルな現場主義」を体現しているのです。また、2018年には、アウトドアを通じて組織の活性化や働き方改革を支援するスノーピークビジネスソリューションズと「AI Design Workshop」という成功の質を高める、チームビルディングも重視したAI研修も提供開始。企業のAI導入と実践イメージへの理解を広める取り組みとして推進しています。このように、ソフトバンクのさまざまな取り組みは相乗効果を生みながらAI市場の創造と成長を促進しており、これからもさらなる市場の進化に寄与していくでしょう。

Outstanding Service or Solution Built and Delivered on IBM Cloud

日本情報通信株式会社

IBM Platinum Business Partner

所　在　地 » 東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー15階
U　R　L » https://www.niandc.co.jp/sol/product/hamon/
https://www.niandc.co.jp/sol/gurudemo/
お問い合せ先 » NIC_Contact@NIandC.co.jp

IoTで見守り、労務管理する hamon for Worker Insights

日本情報通信株式会社（以下、NI+C）は、ミツフジ株式会社が提供する人の見守りサービス「hamon for Worker Insights」を開発しています。「hamon」とは、ミツフジ株式会社が開発したウェアラブルIoTデバイスで、ミツフジの伝導性繊維「AGposs」を織り込んだウェアに生体情報を発信するトランスミッターを取り付け、心拍数や加速度といった情報を収集・分析します。「hamon for Worker Insights」は、「hamon」のスマートウェアから生体情報を収集し、温度や湿度のような環境データなどを加え、IBM Cloud上のIoTプラットフォームに取り込み分析。ウェアを身に着けている労働者の体調、眠気、ストレスなどを検知し、企業の労務管理を支援します。例えば熱中症になりやすい夏場の建設現場や工場の作業員、長時間労働のバス運転手、また、医療・介護の現場での高齢者など、見守りの対象にはいろいろな人が想定されます。このソリューションを利用すれば、外見や自己申告ではわからない発熱や心拍の変化などが一元把握でき、さらに「熱中症の危険性あり」「過度なストレスを感じている」というような洞察や、健康障害、睡眠障害などを予測して通知するため、未然にクリティカルな事故や怪我を防ぐことができるのです。

さまざまなツールを組み合わせて労務管理から働き方改革へ

「hamon for Worker Insights」を利用することで、管理者はデバイスを介して労働者を一括モニタリングできるため、一人一人を目視に頼って管理するという負担が軽減し、リスクと負荷が大きく減少することが見込まれます。さらに、集積したデータを分析すれば「工場のA地点は人が倒れやすい」といったこともわかり、そこから安全面を配慮した、工場内の導線やシフトの改善に繋げることもできます。

今後は、IBM IoT Connected Vehicle Insights（以下、CVI）という車両走行情報を分析するツールと「hamon」を組み合わせて、ドライバーの安全管理も展開していきます。例えば、長距離バスの運転手が突然急ブレーキを踏む地点や運転が荒くなる地点をCVIで割り出し、その時の体調の分析を「hamon」で行うことで、事故が起こりやすい地点を予測したり、適切なドライバー交代のタイミングを考慮したりという活用方法が検討されています。このように「hamon for Worker Insights」は、当初の目的であった見守りによる労務管理だけではなく、さまざまなサービスとの組み合わせによって働き方改革にも効果を波及させているのです。

Outstanding Watson Internet of Things Solution

Outstanding Technology Support Services Solution

マーケティングを全方位サポート「ぐるっとデモ」でベストな戦略を

NI+Cが提供する「ぐるっとデモ」は、データを活用したマーケティング活動を全方位で支援するソリューションです。適切なマーケティング活動を行うためには、アクションを起こすためにデータを分析する必要がありますが、データがさまざまな場所に分散しており、その収集・変換に時間がかかってしまう上、それらを分析するのにもまた時間がかかるという課題を抱えています。データはあるに、活用しきれない——「ぐるっとデモ」はそんな企業をサポートします。まず、「ぐるっとデモ」ではIBMのもつデータ収集・連携システムと分析プラットフォームを使用してさまざまなデータを収集・統合・蓄積・分析します。その結果から、顧客の好みや退会の兆候などを予測し、今度は実際にマーケティング・オートメーション・ツールを通して顧客にアプローチし、コンバージョンしてもらう仕組みを作ります。そして、顧客がDMやプッシュ通知を実際に見たかどうかといった情報を収集し、分析し、次に活かす……というように素早くPDCAを繰り返すのです。「ぐるっとデモ」を使用すればあらゆるデータを横串で分析できるため、顧客との多様なタッチポイントを活かしたマーケティングが実現します。さらに、IBMのシステムはセキュリティも堅牢なため、顧客情報管理にも適しています。

離反率が8%低下 マツモトキヨシへの導入事例

「ぐるっとデモ」の導入で効果を上げた企業として、株式会社マツモトキヨシホールディングスの事例を紹介します。導入のきっかけは、手作業での膨大なデータ分析に手間がかかり、顧客の購買サイクルと合わず、マーケティング戦略策定に時間が割けないことでした。マツモトキヨシにはもともと、顧客の来店に一定の間隔が空くと来店してもらえなくなるというナレッジがありました。そこで、「ぐるっとデモ」を利用してその予兆が出ている顧客を分析で抽出し、来店を促すキラーコンテンツをプッシュ通知するなどの施策を取り、実店舗への送客を強化しました。その結果、離反率が約8%低下したのです。さらに、分析の結果多くのモデルができ、より細やかな施策を打てるようになったといいます。このように、財産であるデータはあるが分析に時間がかかり、最適な戦略策定に十分な時間を充てることができない企業にとって、「ぐるっとデモ」は大きな効果を発揮します。

導入後も安心して運用できる「伴走サポート」サービス

「hamon for Warker Insights」や「ぐるっとデモ」のような複数製品を使ったソリューションは、一つ一つの製品を深く理解していなければ組み立てられません。さらに、NI+Cには「伴走サポートサービス」というシステム導入後の業務定着化支援サービスがあります。「伴走サポートサービス」は、作業を代行してしまうのではなく、あくまでも企業の担当者自らが対応できるようになるまで、リモートもしくはオンサイトでNI+Cの社員がサポートを行うというものです。サービスを導入して終わりではなく、その後も企業に寄り添い、何かあればサポートするので、チャレンジングな施策でも安心して依頼できるのです。NI+Cは企業への営業・提案から実際の導入まで同じ担当者が行い、常に担当者の顔が見える、安心できるサービス提供を行なっています。最新鋭のサービスを提供しながら、きめ細やかなサポート体制を持っていることが、NI+Cの魅力と言えるでしょう。

Hybrid Cloud, Data & AI Data & AI Innovation

Excellent Embedded Application Solution

IS2P
Intelligent Support Service Platform

日本電気株式会社

IBM Silver Business Partner

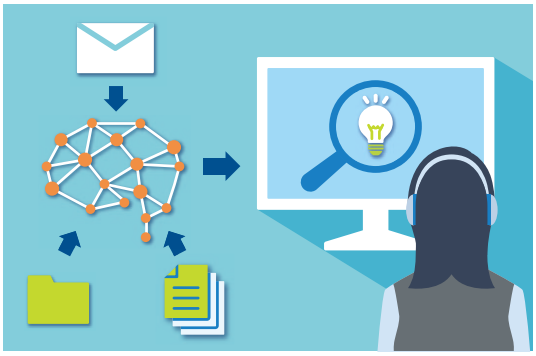
所　在　地 » 東京都港区芝四丁目14-1 第二田町ビル
U　R　L » https://jpn.nec.com/
お問い合せ先 » 日本電気株式会社 第二ネットワークソリューション事業部
is2p-contact@fso.jp.nec.com

熟練者の暗黙知を可視化 コールセンターを支援するシステム

日本電気株式会社（以下、NEC）の「IS2P（Intelligent Support Service Platform）」は、コールセンターの一次対応をサポートする統合検索システムです。NECは通信事業者を中心とした保守業務に従事していますが、そこで課題となっていたのが、社内ノウハウの管理と再利用です。コールセンターでは障害アラームを受けてオペレーターがその重大度や次のアクションを調べ、その後ベンダーやSE部門などに対応を依頼しますが、そのためには過去のインシデントデータやメール、マニュアル、インターネット上の情報などさまざまな場所にある多くの非定型データを検索しなくてはなりません。熟練した担当者であれば、この障害はこのドキュメントを検索すればよいだろうという見当がつきます。しかしそのノウハウはすべて担当者本人の中にしかなく、暗黙知となっていました。そこでNECは、まずインシデントデータを分類し、重大度合いやハードウェア故障の可能性との関連性などのラベル付けを行いました。さらに、IBM Watson Explorerを利用して、データ形式や保存場所に関わらず、あらゆる非定型データを統合検索できるシステム「IS2P」を開発したのです。例えば障害アラームを検知した際、オペレーターはアラーム番号を「IS2P」に入力するだけで、さまざまなファイルやデータをシステムが検索しラベルを表示します。そこで「経過観察」が10件、「予防装置交換」が1件だとすれば、まずこの障害はサービスにすぐ重大な影響を与えるものではないと把握できます。「IS2P」を使用することで、属人化していたノウハウを誰もが扱えるようになるため業務のクオリティが上がり、対応時間も従来のプロセスに比べて50～75%短縮されます。NEC社内では導入初年度でのコスト削減の実績が得られ、今後も大きな効果が生まれる見込みです。

社会課題を解決するというDNAで ノウハウをサービス化

「IS2P」はもともと社内の保守業務効率化のために生まれたシステムですが、今後はサービスとして販売を計画しており、既にPoC（実証実験）が始まっています。社内システムを販売するという前例はこれまでにありませんが、自分たちで徹底的に使ってその効果を実感し、決意したといいます。今後、通信事業者はもちろん、電力会社や鉄道交通会社などの社会インフラ系、ヘルスケア、ビルメンテナンスなどのミッションクリティカルな領域かつ、専門用語が多い業種へのさらなる展開が見込まれています。NECには「社会課題を解決する」というDNAがあります。そのために製品を販売して終わってしまうのではなく、ツールやノウハウをサービス化し提供して、企業をサポートしていきたいと考えています。



Excellent Systems Integrator

日本電通株式会社（日本電通グループ）

IBM Silver Business Partner

所在地 » 大阪府大阪市港区磯路2丁目21番1号
URL » http://www.ndknet.co.jp/solution/tsunagu.html
お問い合せ先 » itsol_1@ndknet.co.jp

「奉行」のワンストップサービスと、さまざまなデータを繋ぎ活用する

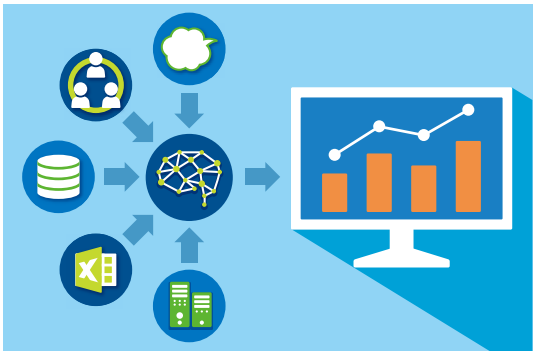
日本電通グループは、2018年10月より、OBCの基幹業務システム「奉行 10シリーズ」をクラウド上で利用するマネージドサービス「NCMS for 奉行」の提供を開始しました。働き方改革推進やデジタルトランスフォーメーションの動きの中、基幹業務システムのあり方も見直されています。そこで日本電通グループは、IBM Cloudを活用した「NCMS for 奉行」をリリースしました。これは、IBM Cloudの基盤提供から、その上での奉行パッケージ及びソフトウェア運用、開発、障害監視、メンテナンスも含め、ワンストップで日本電通グループが担当するサービスです。

また、「NCMS for 奉行」とあわせて活用可能な「Tsunagu for 奉行」は、奉行シリーズと他のソリューションをノンプログラミングでデータ連携する製品です。例えば、販売管理システム「商奉行」のデータを「kintone」で使えるようにしたり、Excelで作られた伝票データを経理・会計システムの「勘定奉行」と連携したり――データ変換、転記、二重入力等の必要がないため、一層の業務効率化を図ることができます。「Tsunagu for 奉行」は、長年奉行シリーズを取り扱い、最上位のパートナー資格を持っている日本電通グループだからこそ実現した製品であり、中堅中小企業でも導入しやすい価格で提供していることも特徴です。

自分たちが購入できる価格帯で、自分たちが使いたい製品を作る

日本電通グループ自身が個々には中堅中小企業でもあるため、自分たち自身が購入できる価格帯で、自分たちが使いたいと思える製品・サービスを開発・提供することを重視しています。そして、社内にあるさまざまな課題の多くは顧客とも共通であるはずと考え、「社内のショールーム化」を推進しています。現在もいくつかの製品・サービス開発が進行していますが、2019年4月より、RPA化対象の業務フロー可視化と稼働状況の一元管理によってRPAのブラックボックス化という課題を解決するRPA管理ソリューション「BPA1」と、画像AIを活用して紙の帳票から業務システムへの入力の全プロセスを自動化するソリューション「BPA2」を販売開始しました。これは残業が多くまた属人性が高いため有給休暇を取得しにくいという社内の課題を解決するためのソリューションの一つとして生まれたものです。

日本電通グループは、先進技術の取り込みでさらなる発展や課題解決が期待できる中堅中小企業のテクノロジー導入を積極的に支援していきたいと考えています。そのために、いろいろなメーカーの「サービス」という部品を組み上げて独自のソリューションを作る、言わば「ソリューションインテグレーター」として、これからも「変化の一歩先」を意識したソリューションを生み出していきます。



Excellent Partner

株式会社福岡情報ビジネスセンター

IBM Silver Business Partner

所　在　地 » 福岡県福岡市博多区博多駅前3丁目26番29号 九勧博多ビル8階
U　R　L » http://www.fbicenter.co.jp
お問い合せ先 » info@fbicenter.co.jp

システムの「あるべき姿」を見出し 企業のマインドを改革するサービス

株式会社福岡情報ビジネスセンター(以下、FBI)が提供する「グランドデザインサービス」は、システム構築において、要件定義以前の最初の一歩を支援します。このサービスは複数回のディスカッションで構成されます。FBIはそこで企業とシステムの現状からビジネスの内容と今後の展望までを聞き取り、システム環境の「あるべき姿」を導き出すのです。短期間の簡易版もありますが、長い時間をかけてじっくり取り組む場合もあります。目指す方向性や基本方針に合意した上で要件定義に入るため、導入までスムーズに進められることが大きなポイントです。その中でFBIが特に重要だと考えているのは、企業側の意識を変えることです。FBIに相談する企業の多くが、成長のために社内業務をシステム化したくても、人員不足で難しいのだといいます。システム開発をベンダーにまるごと任せようとしても、ベンダー側もまた人員不足でなかなか引き受けられません。そこで大事なのは、「自分たちのシステムは自分たちで作る」意識を持つことなのです。「グランドデザインサービス」でFBIと企業が何度もディスカッションし、自身を分析し必要な要素を検討する課程は、業績が伸びる仕組みを能動的に考えるきっかけになります。その結果、ユニークなシステムを生み出せるようになり、企業成長へ繋がるのです。「グランドデザインサービス」は好評を博し、FBIは半期で2桁成長を実現。顕著な結果からも、このサービスの根底にある理念の的確さがわかるでしょう。

その後の構築では、インフラからソフトウェアまで、IBMオールラインナップで最適な環境を提案します。また、IBM Champion for Cloudに選出された人材もおり、クラウドに精通しています。岡山以西に本社を置く企業でIBM Cloudのマネージドサービスを提供するのはFBIだけです。

最適な開発のための協業。 中小企業のより良い未来を目指す

FBIは、コンサルタントとして企業に最適なシステムを提案することで、IT戦略を必要とする感度の高いCXOの理想と現実のギャップを埋めるサポートをしたいと考えています。そしてさまざまなベンダーと協業開発を行うことで、中小企業の経営状況が良くなり、その結果日本全体がより良くなればという思いを持っています。例えば「グランドデザインサービス」を石油卸業に提供した後、FBIはIBMと共に石油業に強いベンダーを選定して合同プロジェクトを立ち上げ、自身はPMOとIBM Cloud基盤を担当しています。このように、「あるべき姿」を実現するためにIBMを介してパートナー同士を組み合わせ、最適なエコシステムを作る「グランドデザインサービス」は、企業とベンダー両方の課題を解決する画期的なソリューションなのです。

Excellent Partner

ベル・データ株式会社

IBM Gold Business Partner

所　在　地 » 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル49F
U　R　L » https://www.belldata.com/ps/service/datacenter/
お問い合せ先 » bdmarketing@belldata.co.jp

データセンターとパブリッククラウド 2つのワンストップサービス

データセンターを活用した「Power Cloud for i」とパブリッククラウドを介したIBM Cloudのサービス――ベル・データ株式会社（以下、ベル・データ）が提供する2つのソリューションには「ワンストップ」という共通点があります。

ベル・データは創業以来IBM iを販売し、専門知識を持つサービス員による24時間365日体制でのサポートも行ってきました。「Power Cloud for i」は、IBM iを搭載したPower Systemsをネットワーク経由で利用し、かつ運用・保守サービスも受けられることが大きなメリットです。また、全国5都市にデータセンターがあるため、災害対策のバックアップとして遠隔地を選択することもできます。さらにオプションで、IBM i上のアプリケーションの保守作業や、利用状況の解析からシステム改善まで行います。つまり、導入サポートからその後の運用管理、そしてアプリケーションの利用までベル・データが全方位をカバーすることで、企業の運用負荷を大きく軽減するのです。

IBM Cloudを利用したパブリッククラウドサービスの特徴も、ワンストップであることと言えるでしょう。ベル・データは先述のとおり創業以来長年のIBM iに関する知見があり、さらに東京データセンターがオープンした2014年からクラウドサービスの提供を開始したため、クラウドでもオンプレミスでも内容を劇的に変えることなく、ワンストップのサービスを提供することができます。そのため、クラウド環境でも24時間365日体制で、ベル・データがハブになってIBMとともにサポートし、さらに要望に応じて細やかな支援まで行います。

「Be Honest」をモットーに、顧客にとって最適な手段を選ぶ

ベル・データは「Be Honest 誠実であれ」をモットーにしています。企業がクラウド化を検討する際、たとえば1日に何万枚もの大量印刷が必要なデータなど、中にはクラウドに移行しないほうがいいシステムやデータもあります。ベル・データは、まずは企業が持つ課題とシステムの現状を詳細に聞き取り、具体的に何をクラウドに移行し、何をオンプレミスに残すべきなのか判断します。そして、「どれだけ運用コストを削減できるのか」「その費用対効果はどれくらいあるのか」というところまで説明するのです。さらに、IBM Cloudを中心に他のクラウドサービスについても検証し、それぞれの良さをマッチアップすることも可能です。また、ベル・データは「VMware on IBM Cloud League」に所属しており、オンプレミスとクラウドを繋ぐ柔軟なソリューションも実現できます。「Be Honest」で企業の課題に誠実に向き合い、「ワンストップ」で最適な環境を提供するのがベル・データの特徴と言えるでしょう。

Excellent Transformational Partner

株式会社ミライト情報システム

IBM Silver Business Partner

所　在　地 » 東京都品川区西五反田2-23-2
U　R　L » https://www.miraitsystems.jp/ibm/softlayer/index.html
お問い合せ先 » missales@mirait.co.jp

設計から運用保守、そして工事まで グループ会社で幅広くカバー

株式会社ミライト情報システム（以下、ミライト情報）が提供する「MIRACLE（MIRAit CLoud Enhancement）」は、企業のビジネスに最適なIBM Cloud環境の構築～運用保守、さらに導入に付帯する工事やクラウド上で使用するソフトウェアのアドバイス及び構築までを一手に担うマネージドサービスです。「MIRACLE」は設計、構築、そして導入後の運用監視、保守と、さまざまな付加サービスで構成されています。保守には、IBMのクラウド月額費用にサービス費用を含んだ無償プランと、クライアントの業務を部分的に請け負う有償の「安心サポートプラン」、そして24時間365日体制でのサポートを行う「安心サポートアドバンス」があり、ニーズに合わせたサービスの単体契約も柔軟に行なっています。「安心サポートアドバンス」は、止めてはいけない医療情報システムの基盤や、グローバル企業における情報システム担当者の海外対応代行などで導入されており、豊富な実績があることはミライト情報の保守サービスに対する信頼の証と言えるでしょう。

さらに、グループ会社全体で見ると、通信建設からアプリケーションまで、カバーする事業分野が幅広いこともミライト情報の強みです。例えば、工場に無線LANの基地局を用意してIBM Cloudを使いたいといった要望を受けた場合、クラウド環境の設計・構築はもちろん、グループ会社が工事まで担当することができますし、クラウドの導入だけでなくそこで動くアプリケーションまで含めたアドバイスにも対応可能です。このように、クラウドに対する理解が深くない企業を、物理層から論理層までワンストップでサポートできることは、ミライト情報の大きな魅力です。

豊富な経験を活かしながら 常に「一歩先」のサービスを提供

社内システムのクラウド化を検討する企業は、すべてのシステムをクラウド化したほうがよいのか、一部を移行してあとは残すべきなのか、では残すのはどのシステムか、そして、クラウドと社内環境をどのようなネットワークで繋ぐべきなのか、さらにクラウドに移行した際、オンプレミスとの環境の違いからソフトウェアのライセンス費用が高くなってしまうケースがある――など、悩みが尽きません。ミライト情報は、そんな企業のあらゆる悩みに向き合い、幅広い知識と深い経験を活かして具体的な要件に落とし込んでいきます。そして、グループ企業全体による全方位的なサポート体制により、社外の情報システムコンサルティングとして動くことができるのです。

ミライト情報は、これからも日々進化するクラウドサービスのトレンドを掴み、より一層サービスの幅を広げて、常に「一歩先」のサービスを提供していきたいと、未来を見据えています。

Excellent New Generation Ecosystem Partner

© Copyright IBM Japan, Ltd. 2019

当冊子に記載の情報は2019年4月現在のものです。各ビジネス・パートナーより紹介されたソリューションは、各ビジネス・パートナーにより提供されます。提供条件、保証の有無などの詳しい内容はソリューションを提供する各ビジネス・パートナーにお問い合わせください。当冊子に関する一般的なお問い合わせは、bpcomm@jp.ibm.com までお願いします。

IBM、IBMロゴ、およびibm.comは、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corp.の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれIBMまたは各社の商標である場合があります。現時点でのIBM 商標リストについてはwww.ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。

日本アイ･ビー･エム株式会社