NTTデータ アイテック

建設業向けソリューション「iZシリーズ」販売開始 清水建設に導入決定

NTTデータ アイテックはCAD図面データを電子文書に高速変換する建設業向けソリューション「iZシリーズ」の販売を開始した。また、本格的な販売を行うにあたり、すでに第1号ユーザーとして、清水建設への導入が決定している。

iZシリーズは、設計・施工部門で使われているCAD図面データを、広く一般に使用されている電子文書形式のPDFへ高速・高品質に変換・出力し、電子文書化することで、図面管理・配布の効率化と大幅なコスト削減を支援するソリューションである。

これまで建設業者は、見積もり依頼のために、図面を協力業者に対して配布することが一般的であった。また、建設業者が図面配布を行う際に多く利用されてきたのが、CAD図面データの直接配布や紙図面配布といった方法であった。しかし、これらの配布方法は、設計ノウハウの流失リスクがあり、なおかつ大量の紙図面作成・流通コストが発生するため、戦略的な効率化に繋がらないといった欠点があった。iZシリーズはこのような問題の解決を含めて利用することで、①建設業における電子配信の実現による図面作成、運搬、配送に係わるコストの大幅削減、②改版・履歴管理をサーバ側で一元管理することによる施工指示責任の明確化、③最新図面不一致・改ざん・盗用等の防止、④配布・閲覧するユーザー側のコスト負担減等を可能にしている。

清水建設では、iZシリーズによって、社内に存在する大量の竣工図面を全てPDF化し、図面見読性の向上を図ることで、必要な時に必要な人が、必要な図面を閲覧できる社内サービスの実現を期待している。また、建設業務に付随する紙図面配布による見積もり依頼等への電子文書化も計画している。

産業システム事業部営業二課／TEL：043-211-1892
E-mail：iz-info@nttdata-itec.co.jp

日本ユニシス

マイクロソフトの.NETテクノロジーをベースとした 日本ユニシスの総合文書管理システムが甲府市において採用決定

日本ユニシスは、山梨県甲府市の文書管理システムの構築を受託した。本件は、甲府市における「文書管理システム等構築業務」の一環である。本件はシステム・インテグレータとして甲府市より委託された、NTTコミュニケーションズを中心としたプロジェクト体制により、テプコシステムズや日本ユニシスを含めた複数社でシステムを構築している。この体制の中で日本ユニシスは、本年4月に機能を大幅に拡張して新たに販売を開始した総合文書管理システムパッケージ「UniCity総合文書管理システム」の提供と、システム構築を担当している。

UniCity総合文書管理システムは、地方公共団体における文書管理システム構築を支援するパッケージとして2001年より提供されている。甲府市の文書管理システムでは、昨年度からマイクロソフトの技術協力により、.NETテクノロジーをベースとしたシステム機能強化を行うことで、Microsoft SQL Serverへの対応や、財務会計システム、電子申請システム、グループウェアシステムなどとのシステム連携機能を追加し、住民との情報共有を実現する情報公開機能を拡張している。

甲府市は「日本一親切丁寧な市役所」を目標に、「住民との対話を重視した情報共有の推進」を行政サービス方針としている。UniCity総合文書管理システムはこの方針を実現するものとして、パッケージ機能の充実と最新技術の適用が評価された。甲府市のシステムは今後1年間、行政事務のBPRおよびシステム試行運用などの評価を実施し、2005年4月に本番稼動する予定である。なお、機能拡張した新パッケージは、各自治体の文書管理システム構築へ適用される予定である。

E-mail：newsrelease-box@unisys.co.jp

岩通のIP電話システム「NetSpeak」にシラントロのPBXアプリケーションを採用

岩崎通信機／シラントロシステムズコーポレーション

岩崎通信機（以下、岩通）と米シラントロシステムズコーポレーション（以下、シラントロ）は、岩通の法人向けフルIP電話システム「NetSpeak」にシラントロのホステッド型PBXアプリケーションを採用することで合意した。シラントロの製品は欧米、アジア地域で広く主要通信事業者に導入されており、高度なIPセントレックスサービスを実現している。今回の合意は、シラントロ製品を企業向けに展開することが両社のビジネス拡大に有効であるとの判断によるものである。

今回の合意により、NetSpeakは中小規模から大規模事業所までの領域をカバーすることになる。また、PBXやビジネスホンなど既存の企業用電話設備を統合するソリューションの開発によって、ユーザー企業は過大な設備投資や大幅な社内システムの変更をすることなしに、キャリアグレードのIP通信システムの構築が可能となる。さらに、シラントロの持つ充実したアプリケーション・インタフェースによって、IP上での多様な通信サービスの利用だけでなく、グループウェア、CRMあるいはコールセンターなど他の企業向けアプリケーションとの連携が可能となる。同時に、岩通はシラントロが米国Polycom社等と推進しているビジネス電話機能のためのSIP仕様の実装を予定している。このSIP仕様は、従来実現が困難だった一部のビジネス電話機能のためのSIPプロトコル運用を規定したもので、日本においての採用は岩通が初めてである。

両社は今後、既存PBXおよび携帯型端末を含めた統合型IP電話ソリューションの開発に向けて包括的な提携を進める予定である。

広報担当／TEL：03-5370-5112
E-mail：pr@iwatsu.co.jp

大手後発医薬品(ジェネリック)メーカーの日本医薬品工業が営業強化のためオニックスで情報基盤整備

オニックス・ソフトウェア

日本医薬品工業（以下、日医工）は、CRMソフトベンダーのオニックス・ソフトウェア（以下、オニックス）のCRMシステム「Onyx Employee Portal（OEP）」を導入した。

日医工は、医療費軽減と患者自己負担軽減に貢献するとして使用促進が国策となっている「後発医薬品（ジェネリック）」(※1) の、国内３位のメーカーである。今回、日医工では需要拡大に対応できるインフラ整備の一環として全MRが使用する新しい営業支援システムを構築した。そこでこのシステムのプラットフォームとして、医薬品業界で実績のあるオニックスのCRMシステムを選択し、大量の顧客管理、情報整備、販売実績の掌握、MRの評価等の基盤を整備した。これにより「高品質で安価」というジェネリックの特長を最大限生かすことができるようになった。

また、日医工は、大手新薬メーカーから長期収載医薬品 (※2) の製造権・販売権の移管を進める「ブランデッドジェネリック戦略」により、新薬市場への参入も図っている。これにより日医工は、既存取引先への多品目納入に加え、新規取引先の獲得を目標にして、営業支援システムを効率化することにより、長期的に高コストとなるMRの増員を必要最小限に押さえる方針である。

※1 ジェネリック： 先発品（既承認医薬品）の特許期限切れ後、厚生労働省に承認されて販売される医薬品。

※2 長期収載医薬品：医薬品の特許満了後、後発品が薬価収載された後も、オリジナルメーカーから販売供給されブランド名（商品名）で販売され続けている先発医薬品。

オニックス・ソフトウェア／TEL：03-5157-0700
Asukai@onyx.co.jp