



おかげさまで創業30周年 ホテル業界と共にオペレーションを 飛躍的に進化させてきたユニコーン

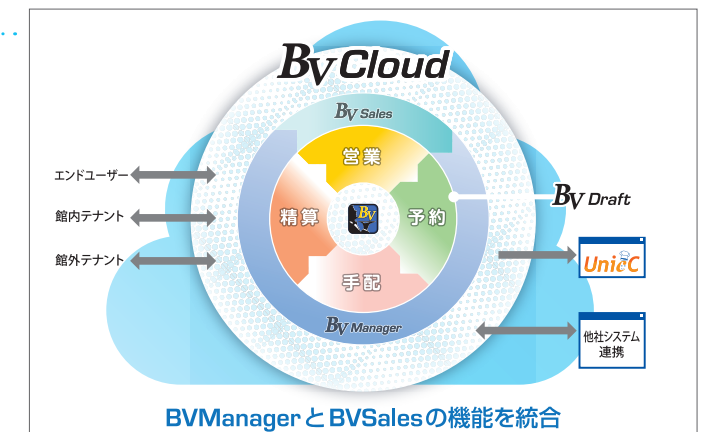
シティホテルにおける宴会部門の売上比率は高く、また高度な顧客サービスが要求される。当然、システムに要求される機能も業務管理だけでなく、接客ツール、顧客と営業スタッフのフォロー、関連業者との取引管理機能など、多岐にわたるものを満たす必要があった。このような状況を背景に開発された

BVManager の提供から約 30 年、オンプレミス型 (C/S 型) 宴会支援システムとして長年利用されてきた。その中でインターネットが主流になり、システム運営でクラウド型が謳われる時代になって、その利用価値は大きく変わり、この度 BVManager のクラウド版ともいえる BVCloud のリリースに至った。単に C/S 型システムをクラウド

型へ変更したのではなく、根本的に DB 構造を再構築し、中小規模のユーザーにも柔軟に対応できるようになった。利用範囲を大きく拡張し、クラウドサービスの BI ツール等を有効的に活用できる等、単一のシステムというよりもソリューションとして発展性のあるアプリケーションを作り上げた。

BVCloud の機能と特性

- ① ブラウザを利用した WEB アプリでモビリティの向上
- ② 営業支援 (SFA) 機能の統合
- ③ 式場・宴会場の予約内容を月・日・六輝星ごとのビジュアル表示
- ④ 取引情報の WEB EDI 化
- ⑤ オーダーシートの電子化
- ⑥ 精算、仕分け業務など会計処理を効率化
- ⑦ BI ツール (ビジネスインテリジェンス) を利用した分析の強化
- ⑧ BVManager の UI を引き継いだユーザビリティと自在性の継承
- ⑨ セキュリティや可用性を向上させたシステム



ホテルと共に歩み続けて30年。 変わらぬマインドとホテル業務を支える力

婚礼・宴会の総合支援システムのトップランナーとして、外資系ホテルから国内チェーンホテルまで、多くのホテルから支持を集める「BVManager」。この独創的なシステムを開発・販売しているのが株式会社ユニコーンだ。現場とのつながりを最重要視して、問題点を徹底的に洗い出し、ソリューションへと導いていく開発スタイルを貫き、2022年には創立30周年を迎えた。同社のシステムは、なぜここまで長く支持されるのか。同社の戦略とビジョンについて中野恵司社長に話をうかがった。



(株)ユニコーン 代表取締役 中野 恵司氏

現場とのコミュニケーションを通じてホテルと共に成長してきたシステム

2022年で創業30周年を迎えられました。ホテル業界において、これだけ長く支持される企業となったことについてどのような思いをおもちですか。

当社は独創的なシステム開発にこだわりの、ホテル業界に特化した業務支援システムを開発してきました。

特定業界にこだわる理由は、ターゲットを

明確にして特定分野・業界で掘り下げて自社製品を開発し、その分野でトップシェアを目指し、業界へ貢献したいと考えたからです。

ホテルは、一流のサービスを提供することで、ゲストからの支持を得ています。そのホテルを支える製品を開発するためには、技術力はもちろん、システムを提供する社員の意識やマインド、現場とのコミュニケーションが必要不可欠です。

ホテル業界の方々や課題解決に向け、膝を突き合わせて対策を練り、社員自らが構築した製品やサービスでお客様に喜ん

でいただくことで、仕事に誇りをもつことができ、モチベーションの向上にもつながっています。さらに導入までの各工程において課題解決に向けて真摯にやり取りを重ねることでお客様との信頼関係が深まります。見方を変えれば、システム構築で顧客へ貢献する流れのなかで、ホテル業界のサービス精神から学ぶことも多く、それが社員の成長にもつながっています。CS（顧客満足度）向上を目指す行動の中で、ES（従業員満足度）の向上にも繋がってきたものと考えています。

おかげさまで昨年、創業30周年を迎えることができました。長年のご愛顧に、あらためて感謝申し上げます。

ユニコーンがなぜ、ホテル業界に特化して業務支援システムを開発することになったのですか。

自社製品を開発し拡販するためには、そのターゲットが明確になっていることが大切です。ホテル業界は、その所在と経営母体も明確で、また多くの方が接することのできる業界です。経営母体のしっかりした取引先が多く、サービス精神が高い紳士的なスタッフが多いことが大きな要因となり、ホテル業界にターゲットを絞りました。

当初は結婚式のプレゼンテーションシステムの企画書を携え、シティホテルや専門式場にお話を伺いに行くことから始めました。飛び込み訪問でも、親切にご対応いただきながら、業務の流れや課題をお聞きする中で、シティホテルにおいては婚礼・宴会業務に課題があり、その課題解決のための基幹システムにニーズがあること

に気づいたのです。

シティホテルの売上比率を考えると、婚礼・宴会は非常に重要な商品です。しかし、売上比率が高い割には、手作業もしくは汎用機でどんぶり勘定的なシステムしか導入されていないのが当時の状況でした。さらに、会場の予約については、ほとんどのホテルが一冊の分厚い手書き台帳に頼っている状態だったので、これをPCで完全システム化できれば、劇的な効率アップにつながるだろうということが見えてきました。

その後、大阪のホテルでご縁をいただき、プレゼンテーションシステム、さらには「BVManager」の前身となるシステムを導入し、そのシステムをコアに社員が足しげくホテルに通い、ヒアリングを行い課題解決となるシステム開発を目指し、誕生したのが「BVManager」です。

その後営業活動を始めるのですが、当初はホテルの方々には丁寧に対応して下さるのですが、実績のない当社のシステムがホテルに採用されるまでが本当に大変でした。

そこからどのように多くのホテルから高い評価を受けるまでになったのでしょうか

東京で最初に当社のシステムを本格的に導入していただいたのが、90年代後半に新規開業をした外資系シティホテルでした。台帳レスによる予約のレスポンス向上、成約率、サービス向上など情報の一元化を実現した「BVManager」は、業務ニーズを把握した基幹システムとして高く評価をいただき、これを契機にホテルの方々から少しずつ噂を広めてくれました。

このころから外資系シティホテルや国内チェーンホテルへの導入が決まり、3年間で約40軒のホテルにシステムを導入させていただきました。

こうやって大手の著名なシティホテルとお付き合いをいただくことによって、新規のお客様に対しては、導入先のホテル名を挙げるだけで、詳しい会社説明をする必要がなくなるくらいステイタスを得ることができたのも大きかったと思います。

当社システムが競合他社と違う点は、現場の担当者や膝つき合わせて話し合い、

業務をきめ細かく分析して開発し続けているところでしょう。パソコンの普及も追い風になりましたが、われわれの製品が評価された最大の要因は現場の悩みを解決するものだったからだと自負しています。

具体的には、予約、見積、売上精算、発注、データ分析までの流れを一元化したシステムで実現できたこと。そして、今でこそ当たり前ですが、現場の方が画面の表やチャートをマウスで直観的に操作できるというコンセプトも、台帳からコンピューターへの移行をスムーズにしたと思います。

ただ、当時は慣れ親しんだ台帳を捨てて、システム化するというのはホテルの方々にとっては障壁が大きく、導入当初はパソコン入力と、台帳記入という二重作業をしていたホテルもありました。ですから、導入後しばらくして、現場の方から「（コンピューターのほうが便利で）もう、台帳には戻れない」と言われたときはうれしかったです。

そうすると、今度は「館内のほかの場所でも予約状況が見られるように、端末を増やしてほしい」という依頼を受けるようになりました。やがて、館内のどこからでもシステムにアクセスできるようになり、さらに「外まわりをしているときでも確認したい」という声に対応してモバイルの製品開発に取り組んでいくといったように、IT技術やインフラの進化と同時にシステムがカバーする領域がどんどん広がっていき、「BVManager」を中心とした製品が出来上がっていききました。

こうしたお客様の課題解決のやりとりを地道に続けてきた結果、バージョンアップの時期を迎えても引き続き当社のシステムをご採用いただき、導入いただいたお客様には長くお取引をいただいています。それはコロナ禍でのホテルの活動状況においても変わっていません。

人間力を大切に ユニコーンスタイル

ユニコーンでは一貫してオリジナルのシステム開発と自社販売を行っていますね

自社製品の開発と直接販売にこだわる第一の理由は、社員のモチベーションです。お客様の社内でシステムが稼働する

までには、状況のヒアリング→設計→開発→導入→教育→保守という手順を踏まなければなりません。その上流から下流までの全行程を自分たちで行なうことで、仕事に誇りをもつことができると考えています。

どこから流れてきた仕事を引き継ぐのではなく、また、開発したものを途中で誰かに任せちゃうのでもない。幸い当社の社員も定着し勤続年数も長いので、長年のお客様との関係構築の中で、ホテルの問題点を共有し、共に困難を乗り越えるところまでお付き合いができています。社員もそうやって、ビジネスを成功させる達成感や喜びを味わうことができるのです。

御社は、創業時から企業理念やマネジメント方針を「ユニコーンスタイル」と呼んで、社員に浸透させていますが、30年経った今でもそのスタイルに変わりはありますか。

当社の企業理念は創業以来変わらず、マネジメントの基礎となっています。そして、マネジメント方針のベースにある考え方は次ページの図の通りです。

この考え方をもとにしたマネジメント方針を「ユニコーンスタイル」として文書化し社内でも伝えています。例えば、仕事は“与えられたルーチン業務”ではなく、“面白さに没頭できて、自らがつくりあげるもの”が本来で、「やりたい」という姿勢から創造的な発想が生まれるものだと思っています。また、リーダーの役割も、メンバーへの命令、管理、監督ではなく、メンバーのセルフマネジメントをフォロー、アドバイスする仕掛人の役割ではないかと考えています。こういったスタイルは30年たった今でも決して変わることはなく、当社という企業を支える礎となっています。幸い、今いるメンバーは自然にこの「ユニコーンスタイル」を実践してくれています。といいますか、社員の姿勢を見て、このユニコーンスタイルが完成されてきた、と言ったほうがよいかもかもしれません。それは皆が仕事に誇りを持ち、課題を抱えつつも楽しんでるからだと思います。SEというひとりで黙々と作業するイメージがありますが、当社のSEは積極的にホテルへ行って、ホテルの皆

企業理念

人を創る

変化に対応できる自創の人を目指す

愉快快活

個性と活気あふれる快活集団を目指す

感動共有

人々と感動と喜びをわかちあう

会社とは…人が集う生命体、存在価値が問われる場

仕事とは…自身の人生、創造活動、生活の糧

商品とは…魅力ある愛すべき存在、子供、分身

営業とは…市場開拓は自分自身の開拓

社員とは…目的を同じくする仲間、同志

顧客とは…ファン、存在価値に報酬、伝道師

さんと話をすることを楽しみにしています。

ホテルの皆さんのお話を聞き、「なんとか、お役に立つ方法はないものか」と考え、システムが稼働したときにいただける、お客さまからの「ありがとう」の言葉を励みにする。そうやって役に立つシステムは生み出されると思います。

本当に役に立つシステム開発には、社員の人間力も大切だということですね。

もちろん、当社は開発会社なので、技術力や開発する製品自体も大切です。しかし、会社は人が集う生命体。最終的には人間力、つまり魅力ある社員が集まっていてこそ頼られる存在になれるはずです。おかげさまでユニコーンには魅力ある社員が集まっていると感じています。あとは、集まったメンバーをトップがひたすら信頼する。それが大切だと思います。「ユニコーンスタイル」は経営者と社員、社員同士に信頼関係があってこそ成り立つもので、その風土が、自然にお客さまにも伝わるものだと思います。

こうしたスタイルが、進化のスピードが速く、技術だけでなく人の入れ替わりの激しいIT業界において、30年もの長きにわたり企業活動を続けることができているひとつの要因ではないかと考えています。

時代の変化とともに進化するシステムづくり

ではあらためてユニコーンの現状と今後の展望をお聞かせください。

新型コロナウイルスを契機に、社会の仕組みが見直され、価値観が大きく変化しました。行政、医療、教育を含めた各分野のオンライン化が進み、情報やコミュニケーションなど目に見えないものがフォーカスされ、物質から情報へ、所有から共有、“もの”から“ところ”へと豊かさの価値観が変わってきたように思います。この社会の再構築の流れを背景に、新しい技術や枠組みをベースとした製品やサービスの開発にも注力していきます。

具体的には、最新のIT技術やインフラ環境を見据え、「BVManager」のクラウド版「BVCloud」をリリースします。コロナ禍で経済活動が縮小傾向にあった期間は、一面では研究開発に専念できる絶好の機会となり、この期間を活かして、長年の懸案であったクラウド化と同時に製品ラインナップの見直し、再構築を行いました。クラウド版「BVCloud」の機能詳細は開発者インタビューに委ねますが、「BVManager」での長年にわたり蓄積した業務ノウハウを活かしながら、営業支援システム製品の「BVSales」を包含し、シームレスな連携を目指した製品となります。クラウド化のメリットを活かして、電子署名や契約といった情報処理系のオンライン業務や他社システムとの連携も加速し、ホテル業界のさらなる効率化に貢献できるかと思っています

また、スケールのこれまで当社のシステムを導入するメリットの薄かった中規模のホテルにおいても、コスト面など含めて導入しやすくなり、業務改善につなげることが可能となります。大手シティホテル固有

のノウハウをカスタマイズによりシステム化し差別化をはかる「BVManager」とあわせて、裾野を広げて業界に貢献できるものと考えています。

婚礼宴会支援システム「BVManager」は、ホテル業界や専門式場、会館がターゲットとなりますが、会議場向けの製品やホテル業界に特化した購買原価管理システム「UnicC」等もラインナップしています。また、特定業界向け製品という当社の戦略から2017年に葬儀業界に特化した、葬儀社向けの葬祭業務基幹システム「FNCloud」をクラウドシステムとしてリリースしています。

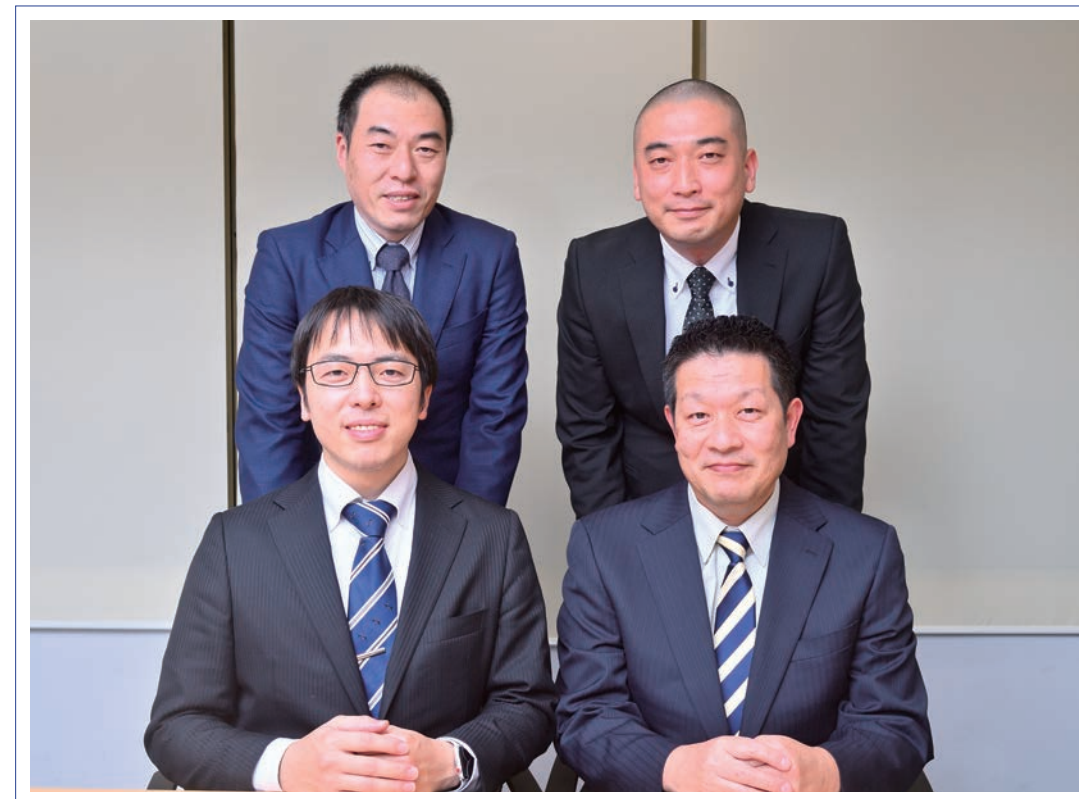
いずれの製品もこれまでの当社の製品同様、SEが現場の声を徹底的に聞き取り設計・構築しているので、業務改善や効率化を強力にサポートします。

以上のように、当社の独創的な製品は、お客さまのニーズに応えるというスタイルによって生み出されているといっても過言ではありません。そして、その根底にあるのは、出来上がった製品をただ販売するのではなく、SEがホテルの方との信頼関係をベースにお客様の要望を叶えるという姿勢だと思っています。この理念は、創業時のまま変わることなく堅持していきたいと思えます。30周年を迎え気持ちを新たに、会社もそうですが、当社社員それぞれが、ホテル業界の方々に多くを学び、育てていただいたことに感謝し、引き続きサービスの深化、そして企業風土を磨いていきたいと思っています。

UNICORN

「BVManager」が待望のクラウド化 これまでホテルと共に培ってきた ソリューションをより手軽に使いやすく

ホテルの婚礼・宴会システムとして、現場のニーズを的確にとらえ、多くのホテルや専門式場に導入され、現場から支持を集める「BVManager」。コロナ禍という危機的状況の後、ホテル業界は深刻な人材不足に陥るとともに、SNSやDX推進によりITリテラシーが向上した利用客への対応という新たな課題に直面している。そんな中、満を持して登場するのが「BVManager」のクラウド版、「BVCloud」だ。その待望のクラウド版を提供するソリューションについて、開発チームのメンバーに話をうかがった。



後列左・杉村 健一 氏／後列右・吉田 峻介 氏
前列左・上野 章 氏／前列右・堀川 佳秀 氏

クラウド化の恩恵をホテル業界へ 高いユーザビリティで、 さらなる効率化を目指す

「BVManager」は、これまで難しいとされていたブックス予約をパソコンでいち早く実現した製品で、婚礼・宴会における見込み顧客、予約、見積、打ち合わせ支援、手配、売上・精算処理等の業務を総合的に網羅する。さらに、業務管

理や、営業、経営支援的な要素を加え、また、同社のSEが現場の問題点をくみ上げ、解決することによって業界におけるトップの地位を築き上げてきた。

2010年代以降、システム構築やアプリケーションサービスの提供が、オンプレミス型からクラウド型へと移り変わっていく中、業界でも外資系ホテルを中心にシステムのクラウド化が進み、クラウドネイティブのシステム開発と提供が必須と

なった。そして、早くからクラウド化が待望されていた婚礼・宴会支援システムの「BVManager」のクラウド版「BVCloud」がついにリリースされる。新製品開発について、「BVCloud」の開発リーダーであるソリューション事業部の吉田峻介統括プロジェクトマネージャーは、まず始めに次のように語る。

「これまでのオンプレミス型(C/S)は、ユーザー環境に依存しており、OSなど



ソリューション事業部統括プロジェクトマネージャー 吉田 峻介氏

のバージョンアップのたびに対応が必要で、ユーザーにとっても負担になっていました。あわせて、ユーザーからは iPad など別デバイスでの利用を希望する声も多く、それらのニーズにも対応するため、『BVManager』のクラウド開発にあたりました。また、これまでシステムの利用者は、婚礼や宴会の担当者に限定されていましたが、館内外にとらわれずパートナー企業からもシステムを利用したいという要望が多くなり、負荷のかかる受発注業務の効率化や情報共有によるサービス向上などシステム利用者の求める範囲が拡大したことも開発要因のひとつです」

システムをクラウド化することで、専任の IT 担当がいなくてもユーザーでも容易に導入できることもメリットだ。「導入をご検討いただけるユーザーの裾野が広がることで、より細かなニーズを吸収し、さらなる製品のブラッシュアップへつながることを期待しています。業界へのご恩返し の気持ちも含め、時代に沿ったより利便性が高い機能を提供していくことを目指します。」と田名後智弥執行役員がホテル業界への想いを熱く語る。

ノウハウを蓄積・熟成させ、基幹システムをクラウドネイティブに移行

時代の要請と共にクラウド版のリリースは必須ではあったが、なぜこのタイミングとなったのだろうか。これについてクラウドを担当するソリューション事業部の的場計樹統括プロジェクトマネージャーは次のように語る。「もちろんこれまでユニコーンでも Web を使った製品がリリースされていました。例えば、営業支援システムの『BVSales』は、もともと館外での利用が基本のため、20 年程前から Web システムとして提供しています。そこで蓄積したノウハウをもとに、まず弊社で他業界向けに手がけていた葬祭

システムをクラウド化し、2017 年に『FN Cloud』をリリースしました。それによってさらにノウハウを熟成させ、『BVCloud』の開発へとつなげていきました。」

「BVManager」は、ホテルの婚礼・宴集会の基幹システムとして決して「止まってはいけないシステム」。また、これまでユニコーンがホテルと共に培ってきた業務支援ノウハウの塊のようなシステムでもある。時代が急激にクラウドコンピューティングに舵を切っていく中においても、焦ることなく、安全・安心を担保するために、クラウド版リリースに至るまでには、慎重に時間をかけ開発を進めていった。もちろん時間をか



執行役員 東京統括プロジェクトマネージャー 田名後 智弥氏



ソリューション事業部統括プロジェクトマネージャー 的場 計樹氏

けた分、最新の技術を駆使し、ユーザーの使いやすさを徹底的に追求することも忘れない。

「WebUI（インターフェース）の構築には、『BVSales』では JAVA を使っていましたが、『FNCloud』ではマイクロソフトの .NET Framework 4.5 の Web フォームを使用していました。さらに『BVCloud』では最新の .NET Core 6.0 の Blazor を使用して開発しています。この点でもじっくり時間をかけ、試行・検証を行って、より使い勝手のよい製品に仕上げました。」（的場計樹統括プロダクトマネージャー）

多岐にわたるクラウドツールでユーザーの利便性向上を!

アプリケーションベンダーであるユニコーンにとって、クラウド型への転換は、自社のシステムと自社データセンターの両方を兼ね備える大手メーカーに比べて厳しいものだった。そんな状況を解決するのに一役買ったのが、パブリッククラウドサービスだ。その中でもユニコーンはプラットフォームとしてアマゾン社 (Amazon.com, Inc.) が提供するパブリッククラウドサービスの AWS (Amazon Web Services) を採用した。

AWS は、ストレージ、データベース、ネットワークのみならず、データ分析やアプリケーションサービス、AI（人工知能）、セキュリティなど様々なツールから選択することが可能なクラウドサービス。必要な機能を柔軟に組み合わせて利用することができる。

「従来のオンプレミス型だと、ホテル館内と当社がサービスを提供する環境をつなぐ通信が必要でしたが、クラウド版ではそれが不要になります。つまり、ホテルにサーバーを置く必要がなくなるわけです」と吉田統括プロジェクトマネージャーはクラウド化による効果をまずこう話す。

「もちろんクラウドサービス内のセキュリティは万全なのですが、それでもクラウド上に自社のデータを置きたくないという場合もあるかと思います。その時は『BVCloud』自体はホテル館内のサーバーに置くことも可能です。もちろんプライベートクラウドにも対応できます」

多くのパブリッククラウドサービスがある中、AWS を使うメリットについて、吉田統括プロジェクトマネージャーは次のように説明する。

「ホテルのシステムは 24 時間 365 日稼働する『止まってはいけない』システムです。いかにシステムを継続して安定稼働させるかが重要です。AWS は可用性が高く、もちろんコスト面でも大きな魅力があり、当社では 2012 年から利用しています。また、AWS が提供する『QuickSight』という BI（ビジネスインテリジェンス）ツールと Web 版の製品が連携しやすい点も見逃せません。BI ツールを別途購入して分析を行うのは、慣れていないホテルでは決して簡単ではありません。ビジュアル的に表現される KPI ツールとして利用できることは、ユーザーにとっても便利だと思います。前述の通り、パブリッククラウドに

データを置くことへの抵抗感はあると思いますが、当社では 2 要素認証を採用して、ID パスワードとスマホの所有物認証を行うなどセキュリティに関して万全を期しています。パブリッククラウドには、沢山の便利な機能がありますが、IT に精通していない方が利用するにはハードルが高いものです。そのハードルをなるべく低くし提供するのがシステムベンダーの役目だと思っています。」

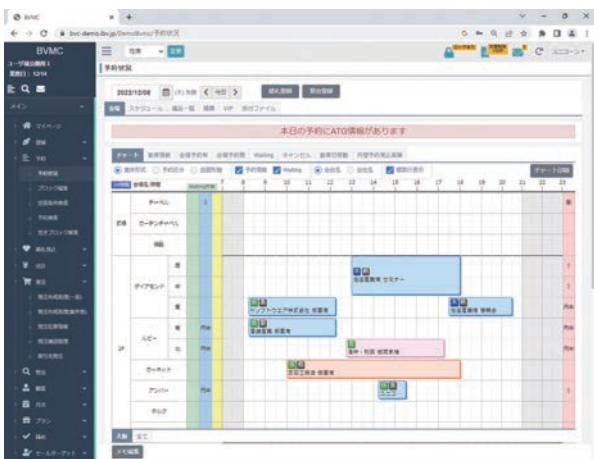
クラウド化によって「BVManager」と「BVSales」の機能を統合

これまでクラウド化によるメリットについて説明してもらったが、実際のユーザーにとつ

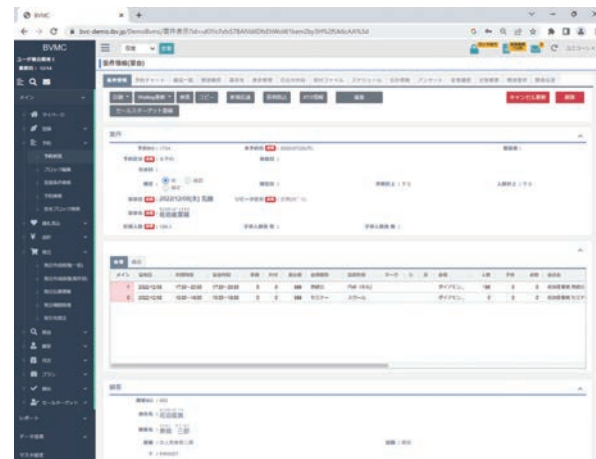


プロダクト事業部 技術主任 SE 杉村 健一氏

■ 予約状況

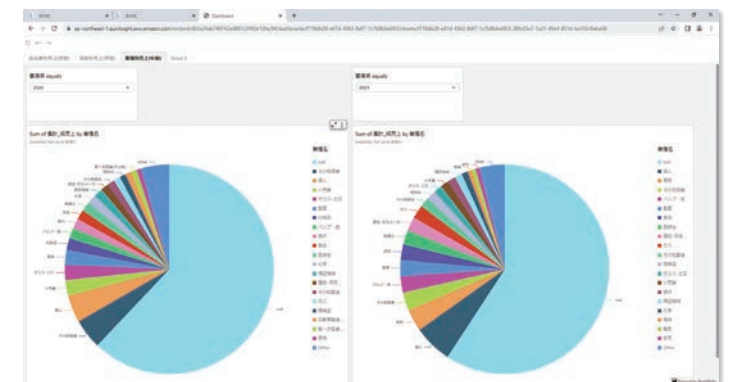


■ 宴席情報



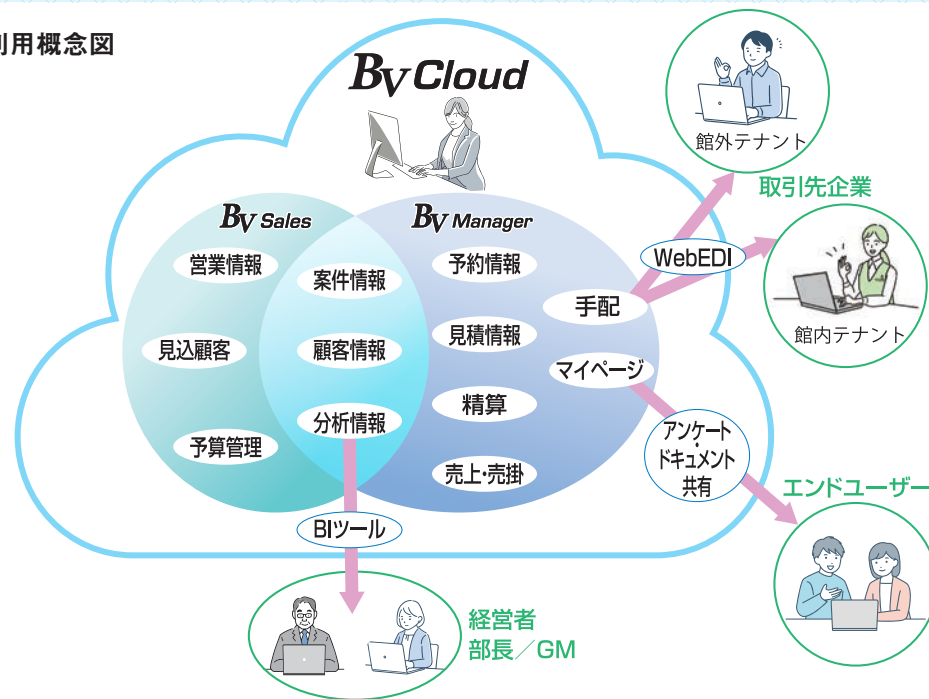
BVManager の機能実現とデータ管理をより進化させ ブックレスやオーダーシートの電子化を実現しました

■ 売上分析グラフ



BI ツールを活用して視覚化、様々な分析 経営支援に貢献!

■システム利用概念図



営業～精算まで業務をサポート。多くの関係者が利用できるシステムへ進化しました！



取締役 統括部長 升田 憲次 氏

ではどのようなメリットがあるのだろうか。「まずはセットアップが必要なくインターネット環境があれば、誰でも利用可能となったことです。もちろんそのためには、誰もが直感的に使えるUIを備えていることが必須です。また、Web版になったことで、それぞれ別々にアクセスする必要があった『BVSales』やBIツールである『データの見える化分析ツール』を『BVCloud』に統合し、1つのURLからアクセスでき

ようになりました。ブラウザのタブ機能を使って、複数の予約チャートや見積もりを開いて比較することも容易に行えます」と話すプロダクト事業部技術主任 SE の杉村健一氏。

「このほか、ホテルの方だけでなく、ブラウザを介して外部の施設や取引先の方にも、受発注時などにサービスを利用することができるようにして、大幅な省力化を実現しました。さらに細かい部分ですが、データベースにおいては、これまではコアな分類である宴会場のテーブルコードを変えられませんでした。これを変更できるようにしました。既存の製品では、MICE開催のような、複数日にまたがる予約をとる際には煩雑な作業が必要でしたが、『BVCloud』では簡単に予約をとれるように改善しました」と吉田統括プロジェクトマネージャーが補足する。

ユニコーンでは、こうした機能を小分けにして、大規模なホテル向けには、すべての要素をカバーしたフルパッケージ製品を提供し、中小規模の施設には、ベーシックな機能のみで、データの見える化分析ツールや外部連携はオプションとして提供するという

商品展開を視野に入れているという。

データの安全・安心を担保し、ユーザーの業務を支える

クラウドシステムを導入する際、最も気になるのは、やはりデータの安全性と個人情報の漏洩対策だろう。これについてもユニコーンでは次のように対応する。

「情報の漏洩対策として、データには外部から直接アクセスできない設定にしています。ユーザーがBVCloudにアップロードした各種ファイルにも外部からは直接アクセスできません。そして、受発注時に外部の方が利用するケースなどで、特に気がかりな個人情報の漏洩対策も万全にしています。例えば、セキュリティ重視の場合には、個人情報を見せないで、最低限の受発注の内容のみを見せることにとどめることができます。また、利便性重視の場合には、すべての情報を公開しますが、変更履歴を残すことで、誰がいつどんな作業を行ったのかを確認できます。業務にあわせた複数パターンを設定を用意し



執行役員 全社統括プロジェクトマネージャー 山本 泰生 氏

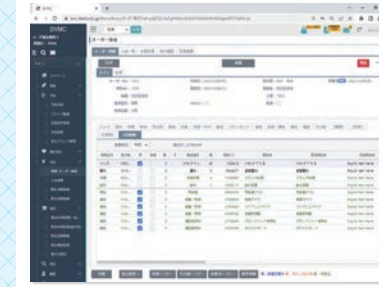
て、データのセキュリティを担保しています。データの安全性についてはクラウドプラットフォーム上の複数施設でバックアップを取り、不測の事態が起きてもバックアップから最大30日前の状態まで戻すことが出来る環境を構築しています。費用は掛かりますがユーザーに安心して利用していただくことを第一に考えております。」(吉田統括プロジェクトマネージャー)

さらなる飛躍に向けて 進化し深化する BVCloud

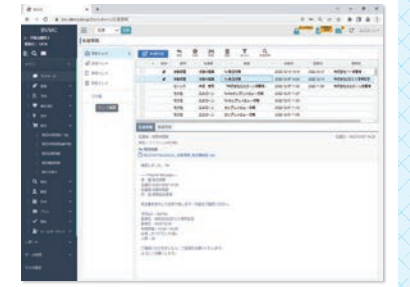
こうして満を持して誕生した『BVCloud』だが、吉田統括プロジェクトマネージャーの目はすでにこれからの展開を見据えている。「今回のクラウド化では、パッケージ化したくても残念ながら見送った機能もあります。それらの機能を今後追加すべきかなどは、今まで通りお客さまからのヒアリングを通して、必要なものを精査し、さらにそれを製品に反映して実装していきたいと思っています。

例えば、お客さまから好評で『BVCloud』にも実装したものと、Excelデータをエクスポートする機能があります。ホテルでは今でもExcelデータを使用しているところが多く、PDFよりもデータを二次加工して使いやすく汎用性があるので、こだわって搭載しています。全て最新技術でというわけではなく既存の機能で必要とされる部分については、そのままにするという決断も必要と思っています。また、今回のクラウド化によって、ユーザーがホテルの担

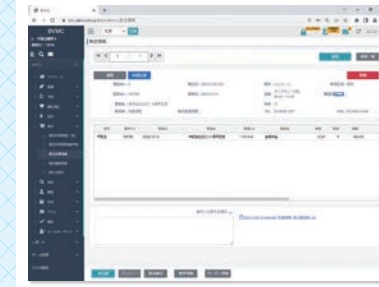
■オーダー情報



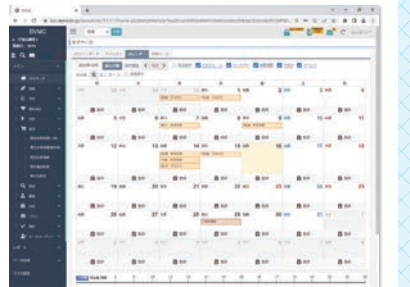
■伝達情報



■発注情報



■マイページ



オペレーションに拘り、直感的でわかりやすいデザインに仕上げました

当者のみならず取引業者、テナント業者へと拡大していきましたが、DX化のニーズも高まり、さらにホテルの利用客や、エージェント利用、さらにはゲストが予約状況を確認したり、情報のやり取りしたりする機能へと広げていきたいと考えています。また、経営層にもブラウザを介して『BVCloud』のデータやグラフにアクセスしてもらい、もっとBIツールを活用して経営支援に役立てていただけるようにしていきたいと思っています」

製品ブラッシュアップにユニコーンスタイルの継続を

これまでユーザーとの交流を大切に、自社製品を進化させ、新たな機能や周辺製品を生み出してきたユニコーン。最後に次期製品『BVCloud』への思いや今後の展望を長年営業や開発に携わってきたメンバーに話を伺った。

「製品がクラウド化してもシステムへの取り組みはこれまでと変わらず、導入前の業務フロー解析から、導入後のアフターフォローまで、一貫して同じ担当がお付き合

いする点や、その中で、顧客ニーズを吸収し、クラウドサービスをお客様とともに発展させていきたい」と語るのは升田憲次取締役統括部長。

「『BVManager』においてもC/Sアプリでありながらホテル様の要望から館外テナント業者でのシステム利用(Webテナント)、ゲスト(ホテル利用者・法人)のアンケート回答、プロファイル編集、最近ではDX活用の一環で申込書類や、見積書をゲスト側で確認できる機能を実装してきた経緯や、人材不足にあえぐスタッフの人員管理をシステム化した事例もあります。直近の法改正への対応から派生した機能の追加など、これからも業界ニーズにあった機能を積極的に取り入れていき、『BVManager』のDNAをクラウド製品にも取り入れていきたい」(山本泰生執行役員)

システムを販売して終わりではなく、顧客と膝を突き合わせてシステムを見直し、それぞれのホテルにとって最適な状態に成長させていく。製品がクラウド化してもユニコーンの製品開発におけるスタンスは変わらない。

IT'S UNICORN Style

目指すは
成幸者

人間力

unicorn
Style

企業は
生命体

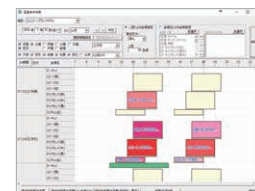
自律型
マネジメント

感性高きソフトウェアとサービスで
喜びと感動を分かち合える
起業家集団でありたい



By Manager 婚礼宴会総合支援システム

- 婚礼見込み顧客管理
- 予約前のお客様成約フォロー
- アンケート集計分析機能
- 婚礼見込み絞り込み検索機能
- 会場・備品の予約状況チャート表示
- お客様台帳複合検索
- 婚礼ブロック組換え機能
- 関連ドキュメント管理機能
- クレーム情報管理
- 打合せ進捗管理及び変更履歴管理
- 法人宴会の履歴対応
- パッケージプランに対応
- 見積み商品のビジュアル化
- Profitコントロール
- 金額変動履歴分析
- 手配・発注業務のサポート
- 受書の電子化
- 見積分割処理
- 精算・入金・仕訳作業のサポート
- テナント管理
- メッセージ伝達機能
- オンハンド売上分析など充実した分析機能
- 自由検索自由抽出機能
- コミッション手数料計算
- 食券発行機能
- 柔軟なセキュリティ管理
- 豊富なオプション機能
バー伝票/メニュー管理、
イベント管理、配膳人手配管理



〈空室状況検索〉



〈前年同日対比〉

待望のクラウド版 **By Manager**
まもなくリリース!

By Cloud

クラウドネイティブの基幹システムが
DX化を加速する



婚礼・宴会業務が飛躍的に進化する。その答えがUNICORNにあります。

株式会社 **ユニコーン**

【大阪本社】〒540-0021 大阪市中央区大手通1丁目1-2
TEL: 06-6943-4560 FAX: 06-6920-5311

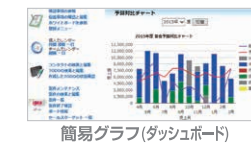
【東京事業本部】〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目40-10-8F
TEL: 03-6808-1237 FAX: 03-5840-8349

By Sales ASP対応 ホテル業界特化型営業支援システム

イベント・顧客・担当者間の情報で
案件が動く
業界特有の営業プロセスを
完全サポート

- 情報共有
- 得意先台帳の管理
- 会社イベント情報の管理
- 他ホテル利用情報の活用
- 日報報告のワークフローのサポート
- 営業と予約、手配間の情報フローのサポート
- 予約管理表のサポート
- 案件進捗状況の確認
- 担当者の移動に伴う引継ぎ業務をサポート
- 会社統合、顧客統合業務をサポート
- 予約リクエスト

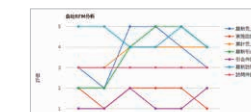
見える化(可視化)
成果を出せるマーケティング分析
効率的なアクションプラン



簡易グラフ(ダッシュボード)



需要カレンダー

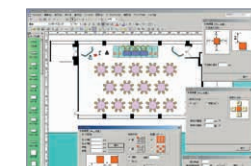


会社RFM分析

By Draft 宴会テーブルプラン編集システム

パソコンで宴会レイアウト作成
営業支援と作業効率の向上へ

- 操作が簡単
- 提案力の向上、PR効果
- ドキュメント管理による資産の蓄積
- 拡張性

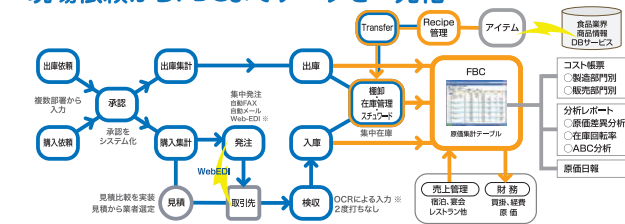


UnicC 購買原価管理システム

業務の合理化とコストコントロールを
システムで一元管理

- ✓ 購買ワークフローにおける内部統制を実現
- ✓ 原価分析機能で正確なコスト管理
- ✓ 業者取引にFAX・メール・インターネットを利用
- ✓ 食品情報データベースからアレルギー情報などを取得
- ✓ 外部施設管理のサポート
- ✓ レシピ利用の振替を実現
- ✓ 棚卸管理にQRコード利用

現場依頼からFBCまでデータを一元化



unicorn

www.atlantis21.co.jp