向けてあらゆるモノがインターネットにつながる「IoT」関連サービスの導入を支援するサービスを始めたと発表した。日立グループで活用するのノウハウを外販し、設計段階から導入後の保守・運用まで請け負う。小さい規模での試験運用から手助けし、中小企業の需要を開拓する。

日立システムズの得意分野を組み合わせた。日立コンサルティングが全体の設計や導入後の評価作業を請け負う。センサーの保守サービスや、システムの運用は日立システムズが担う。

サービスではまず、顧客企業と経営課題や分析したいデータの種類を話し合う。4～6回の議論でを支援する。

データ収集や管理、分析には日立システムズのサービスを活用する。セキュリティーの確保されたデータセンターから管理対象数や利用期間に応じたクラウド型で提供するため、高額な初期投資をすることなく計画策定から効果検証までを実施できる。サービスの料金は500万円から。

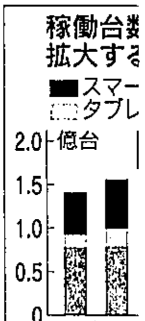
日立グループ内で培ったIoTに関するノウハウを生かしやすい製造業に向けて売り込む。2018年度までに累計50社への提供を目指す。

コン出荷の減少が響いた。

15年1～6月はスマホが前年同期比14%増の1305万台、タブレットが同1

国

今年



ら19年にかけて年平均3%で増加し、19年に5836万台にな

台数ではタブレットとパソコンは伸びないが、スマホが年平均11%で増加する。

凸版、名古屋大と実証

学習アプリ　仮想現実など活用

凸版印刷は26日、名古屋大学と組んで近距離無線通信「ブルートゥース」や仮想現実（VR）などを活用した学習コンテンツの実証実験を実施すると発表した。名古屋市科学館（名古屋市）にあるプラネタリウムのコンテンツを使った2つのアプリ（応用ソフト）を開発し、来館者に使ってもらうことで効果を見極め

や、星空

るVRアプ

デジタルトレンド

IT こう使う

ユニマットプレシャス、予約管理

11サイト一括、効率よく

飲食店、電話も自動対応

イタリア料理店やステーキ店などを展開するユニマットプレシャス（東京・港）は、最大11の飲食店予約サイトの情報を一括管理できるシステムを導入、人件費削減を進めている。電話予約にも自動対応する。これまで電話の応対に手が回らずに受けられていなかった予約を確保することで、売り上げの増加にもつなげている。

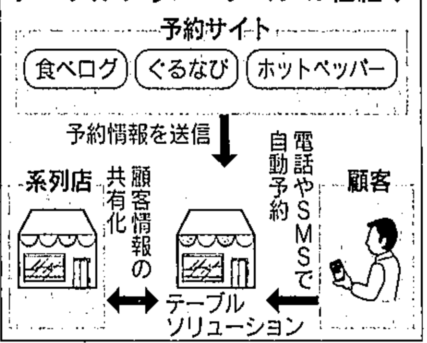
原宿駅から徒歩6分の雑居ビル。ユニマットプレシャスが運営するステーキ店「シックスマーズステーキ&バル」の受付では、男性従業員がパソコンに向き合う。男性は「複数のサイトから来る予約情報を自動で整理してくれる。とても楽だ」と笑顔で話す。

ユニマットプレシャス（東京都港区）は運営する飲食店で、予約管理システム「テーブルソリューション」を導入する

この店舗は4月に開業し、ソフトウエアベンチャーのVESPER（ベスパー、東京・中央）が開発した予約システム「テーブルソリューション」を利用している。

テーブルソリューションは飲食店予約サイト「ぐるなび」や「食べログ」「ホットペッパー」など11サイトから、メールで配信される予約情報を自動的に取り込んだうえで管理画面に表示する。パソコンやタブレット（多機能携帯端末）から、座席ごとや時系列で予約状況を確認できる。

テーブルソリューションの仕組み



システムを導入する前は、開店前とディナー開始前に従業員らが2時間以上かけてメールや各サイトを見ながら、手で入力する必要があった。レストラン事業部の豊田欽三部長は「準備に割く人手が減り、月6万円以上のコスト削減につながっている」と満足げだ。

ユニマットプレシャスはイタリア料理店や焼肉店、カフェなどを運営しており、東京や大阪、千葉、神奈川などで計22店舗を展開する。2014年5月に1店舗でテーブルソリューションを導入した後、徐々に拡大して現在は14店舗に上る。

個別の店舗で管理していた顧客情報も共有できた。同社では顧客の利き手によってフォークやナイフの置く場所を変えたり、肉の焼き方を好みに合わせたりする。14店舗で共有する顧客情報は18万人以上で、どの店舗に来店しても対応できるようになった。「ダイレクトメールや電話営業もしやすくなった」（豊田部長）という。

テーブルソリューションには「みせばん」と名付けた自動電話対応機能も追加できる。接客が忙しかったり人が足りなかったりして電話の応対に手が回らない場合でも、予約の電話を取れるようにするための機能だ。

ユニマットプレシャスもイタリア料理店など3店舗で導入する。あるカフェではみせばんを導入したことで、これまで対応できていなかった月間300～400件の電話をカバーし、同60～70万円の売り上げ増につながったとみている。

「予約管理システムは便利だが、コスト面から自前で作るのは見合わない」と話す豊田部長。テーブルソリューションの価格は1店舗あたり税別で月額1万2000～2万円だ。今後もベスパー側に追加してほしい機能などを要望する考え。外部の技術を活用することで効率化を進めていく。

（高城裕太）

ゲームユーザー向け広告連携

セガゲ

トフォン

ムのユー

などの店

告サービ

クと連携

ームに表

告を入り

で飲料な

は全国の

取る仕組

ットの利

送客する

ィングで

になると

ソフト

ーパー（

ビニ、ド

ど全国4