

## お客さまの立場で

### IT Solutions from the Customer's Point of View

“ソリューション”ということばが、いつのまにか世の中を飛び交っています。はやりことばのように使われていますが、ソリューションの本質は何でしょうか？東芝ソリューション(株)では、従来のような単体もしくはシステム商品の販売というシーズ側からの発想ではなく、お客さまの立場に立って、経営上あるいは業務上の課題や問題を解決することを最終目的に置き、問題現象の調査・ヒアリングを含めたコンサルティングから、システムの設計と稼働時の効果の評価、納入後のシステムの運用支援や維持・保守までを、様々な道具と手法を用いて統合的に提供することをソリューションと呼んでいます。

このソリューション実現のため、当社では、目前の業務だけを対象にするのではなく、必ず前工程や後工程との運用の接続性を考えます。また、ヒアリングは、これまでの経験と知恵を詰め込んで開発したヒアリングシートをベースに進め、お客さまの負担を少しでも軽くするように努めています。更に、システムの構築・運用支援では、十分に吟味し使いこなしたアプリケーションパッケージをベースに、経験あるエンジニアがお客さま専用カスタマイズし、利用方法を指導させていただきますので、お客さまは安全かつ迅速に問題を解決することができます。

また、問題の解決のためには、アプリケーションプログラムだけでなく、そのシステムが稼働するプラットフォームの選択も重要です。24時間365日の間停止することなく、継続してエンドユーザーにサービスを提供し続けることを要求されるミッションクリティカルなシステムの構築はもちろん、システムにふさわしい堅固なプラットフォーム及び構成機器を評価・選択し、最適な形態で提供いたします。

この特集では、当社が保有するソリューションの、ほんの一部の事例を紹介しました。お客さまのお役にたてば幸いです。



屋敷田 広実  
YASHIKIDA Hiromi