

検証から導入、運用までトータルにサポート 普及が進むサーバ仮想化、 その効果と導入のポイント

TCO削減、ITリソースの有効活用を図りながらITインフラの全体最適を可能にする仮想化へのニーズが高まっています。なかでもサーバの仮想化は各種調査でも市場規模の拡大が予想されています。その理由は、コスト削減、システムの延命、テスト環境への適用等、導入効果が明確であるからです。

例えば、製造業A社様では、ブレードサーバ＋仮想化により250台余の部門サーバの統合に向け、移行開始後1年目で54台のサーバを40台に集約、1,600万円余りのコスト削減とセキュリティレベルの向上を実現。製造業B社様では、

サポート切れのWindowsNTサーバを中心にアプリケーションを改修することなくハードウェアを更新。製造業C社様では、テスト環境の保存や移行が容易に行える環境を実現し、テストの作業効率を大幅に向上。前述のメリット以外にも、ITガバナンス、変化への対応、消費電力の削減や省スペース化による環境負荷低減への貢献等、企業の社会的責任の側面からも期待が寄せられています。

富士通では、メインフレームで培った技術やノウハウのもと、サーバ、ストレージ、ネットワークの各分野を横断的に、総合的な視点で仮想化への取り組みを進めています。また、検証と技術支援を行う「仮想化ソリューションセンター」を開設する等、お客様の経営課題を解決する仮想化ソリューションをワンストップでご提供いたします。

詳細はこちら ▶▶▶ <http://jp.fujitsu.com/about/journal/products-services/20090401/>

低コスト・早期導入を実現するSaaS型CRM 現場がお客様を適切に把握し 経営者がお客様トレンドをつかむ 統合CRMソリューション「CRMate」 シーアールメイト

ライフスタイルが多様化するなか、常にお客様に満足いただける製品やサービスを提供し続けるには、お客様の声に耳を傾け、変化を敏感に察知し、それを経営に活かすことが求められます。しかし実際には、コールセンターに蓄積されるお客様の声を恒常的に集計し報告するにとどまり、営業や開発部門との情報共有、さらには業務改善や経営戦略に活用できている企業は、そう多くありません。

そこで富士通では、低コストで早期導入できるSaaS型のコールセンター向けサービス「CRMate／お客様接点力」と、お客様の声を「見える化」して

企業活動に活かす「CRMate／お客様の声見える化」をご提供します。

「CRMate／お客様接点力」では、お客様からの問い合わせの受付画面上に全ての関連する応対履歴が紐付けされていますので、案件毎の進捗・対応状況を全社で一元管理できます。このほか、受付画面から「よくある質問」の検索・表示ができる等、お客様相談員の回答時間の短縮や正確な対応を支援する機能を備えています。

「CRMate／お客様の声見える化」は、見えているつもりでいたお客様ニーズの傾向や、動向変化、お問い合わせ状況等をグラフやテキストマイニング等の手法を使って可視化します。日々の蓄積データから、商品開発にあたってのヒントや気づきとなる情報を簡単に抽出できますので、現場力の向上と意思決定のスピードアップに貢献します。

詳細はこちら ▶▶▶ <http://jp.fujitsu.com/about/journal/products-services/20090324/>

富士通ジャーナルサイトもあわせてチェック!

富士通ジャーナルサイトでは、冊子でご紹介した製品の詳しい情報や、冊子ではご紹介しきれないお奨めの製品情報を毎週更新しています。ぜひご覧ください。

富士通ジャーナル プロダクト&サービス

検索

<http://jp.fujitsu.com/about/journal/products-services/>