

## 第14回定時株主総会の動画配信中

当社は、6月15日に開催した第14回定時株主総会の動画を6月20日～9月19日まで当社ホームページで配信しています。

これは、より多くの方々に、当社のこの1年間の取り組みを紹介することを目的として実施しているものです。毎年、多くの方にご視聴いただいています。みなさま是非ご覧ください。

当社では、今後も株主・投資家のみなさまに向け、より明瞭なメッセージの発信に努めてまいります。



当社ホームページ

「投資家向け情報」▶「株主メモ」▶「株主総会」でご覧いただけます。

## 「ASTERIA Salesforceアダプタ」をバージョンアップ

当社は6月20日、株式会社セールスフォース・ドットコム（顧客関係管理）サービス「Salesforce」の最新版に対応した「ASTERIA Salesforceアダプタ version2.3」を発売しました。今般のバージョンアップでは、Salesforceの最新版「Summer'12」で強化されたモバイル端末との連携に対応することで、オンプレミスとiPad、iPhone、Androidタブレットの間での情報共有がより効率的にできるようになりました。そのほか、作業効率を高める2つの新機能を付加しました。クラウドの普及に伴い、オンプレミスとの連携ニーズはますます高まりを見せています。当社では、今後もクラウドを有効に使うためのソリューションをさらに充実させてまいります。

## イベント・セミナー予定

### 東京地区

運用の変革は「ストレージ統合」からはじまる

日時 7月18日(水) 14:30～17:15

場所 パナソニック インフォメーションシステムズ  
東京オフィス セミナールーム(港区虎ノ門)

### GRANDIT DAY 2012

日時 7月20日(金) 9:30～17:00

場所 品川プリンスホテル  
アネックスタワー プリンズホール

### 「ビデオ会議システム 円滑運用ノウハウ」ご紹介セミナー

日時 7月24日(火) 14:30～17:25

場所 シスコシステムズ合同会社  
本社(港区赤坂)

### 大阪地区

VDIは企業標準に  
～2012年、乗り遅れるなデスクトップ仮想化!!～

日時 7月24日(火) 14:00～17:00

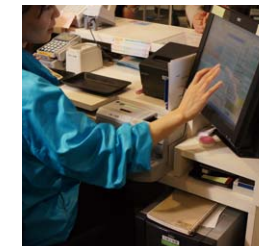
場所 日本ヒューレット・パッカド株式会社  
西日本支社(新大阪)

詳しくは <http://is-c.panasonic.co.jp/event/>  
をご覧ください!

# Move to Delight

## Close Up Now

水族館の裏側を覗く!  
「チケットシステム」が支える  
集客施設の運営とは?



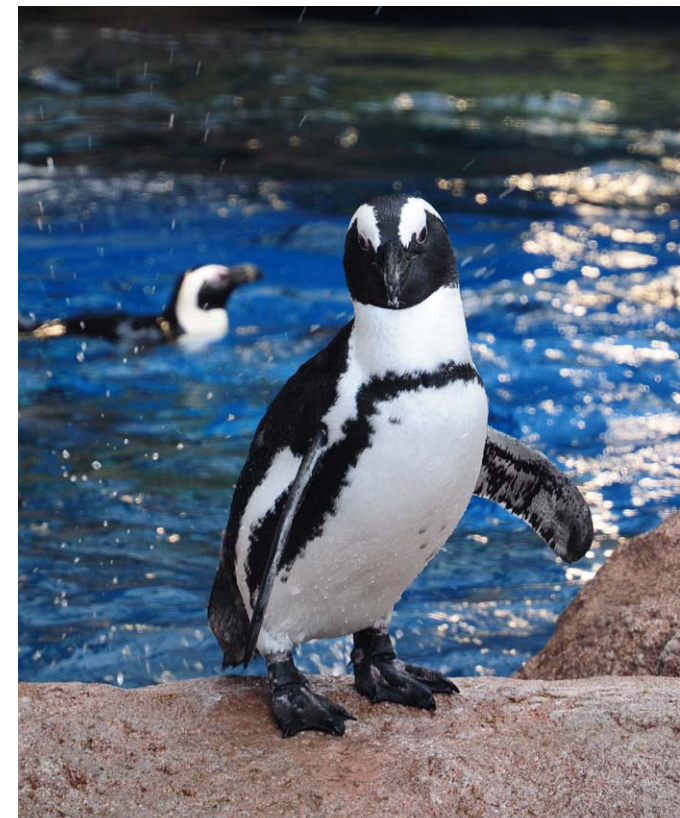
## TOPICS

第14回定時株主総会の動画配信中  
「ASTERIA Salesforceアダプタ」を  
バージョンアップ



## あいえす☆うちのBOSS

ソリューションビジネス本部  
システムソリューション事業部  
グループリーダー 大橋とう子



▲ 京都水族館の小さなアイドル、ケープペンギン

## 【社長・前川の ちよつと一言】

# 今、新しいフィールドへ。

当社は、2012年7月1日をもちまして「パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社」に商号を変更いたしました。私が社長に就任してから2年あまりたちますが、この間、クラウドコンピューティングの急速な普及やパナソニックグループの再編など、当社を取り巻く事業環境は内外ともに大きく変化しました。この「変化」は、私たちにとっては大きなチャンスだと考えています。パナソニックグループのなかで進みつつある革新をより加速させる「触媒」としての役目をITで担う。そして、そこから生まれる

大きな価値をひとつでも多く、速く、市場にお届けする。こうした意志を新社名に込めました。私たちは今後、これまで以上に多くのテーマ、新しいフィールドに挑戦していくことになります。チャレンジスピリットを決して忘れることなく、役員・社員一同これまで以上に団結して、進んでまいります。



代表取締役社長 前川 一博  
Kazuhiro Maegawa

## あいえす☆ うちのBOSS

その2

「意見をはっきり持ちつつ、物腰柔らか」「懐深く見守ってくれる」と部署からの信頼を集めるのは、システムソリューション事業部のグループリーダー・大橋とう子。入社7年目の井土貴寛が紹介してくれました。

「多彩なソリューションをご提供する当事業部の中でも、私たちは主にeラーニングシステムのサービス提供及び運用保守を行っています。」  
日々どのように業務をこなしているのでしょうか?  
「すべてのお客さまが同じ基盤を利用している

ため、システム改修の際には細心の注意が必要になります。また業務の運用においても、受講者情報の取り扱いや教材コンテンツ制作時の各種調整など、細かな仕事が多いのですが、大橋さんは女性ならではの気配りが行き届いています」

そう語る彼は2年前、数万人規模のeラーニングの実施に初めて携わったそうです。「アクセス集中による障害対応に慌てていましたが、ふと大橋さんを見ると落ち着いておられて。おかげで、私も肩の力を抜いて対応できました」と、“鉄壁の安心感”を誇る大橋GLのエピソードを教えてくださいました。大橋GLがもたらす細やかさ、なごやかな雰囲気、当社のeラーニングシステムに息づいています。



ソリューションビジネス本部  
システムソリューション事業部  
井土貴寛

当グループの  
女子パワーに気圧されず、  
頼れるSEとして今後も  
活躍を期待します!!

今号の  
ボス

ソリューションビジネス本部  
システムソリューション事業部  
グループリーダー  
大橋とう子



部署ミーティングの様子

## 編集 後記

当社は7月1日、社名を変更しました。  
新社名「パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社」  
(英文表記: Panasonic Information Systems Co., Ltd.)  
今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

## 発行元

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社  
法務部 広報・IRグループ  
〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 アプロースタワー16F  
TEL 06-6377-0100 FAX 06-6377-0833 <http://is-c.panasonic.co.jp/>  
※本紙掲載記事の無断転載・複製を禁じます。  
※本紙に記載された社名および商品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。

## 水族館の裏側を覗く!

# 「チケットティングシステム」が支える 集客施設の運営とは?

近年、水族館が続々とリニューアル・新規オープンしていることをご存知ですか?  
デザイン性の高い水槽を取り入れたり、その土地ならではの水文化を紹介したりと、  
大人でも存分に楽しめる水族館が増えてきています。  
パナソニックISでご提供しているのが、このような集客施設の運営を支える「チケットティングシステム」。  
水族館や美術館、プラネタリウムなどのバックヤードで動くシステムを、詳しくご紹介します!

### 集客施設バックヤードツアー

集客施設で私たちがまず出迎えるのがチケットカウンターです。

ここは集客施設にとって要とも言えるべき場所。チケットの販売だけでなく、予約受付管理や会員カードの発行、売上集計など、運営業務が集約されています。施設内へスムーズにお通しするのはもとより、来場者分析にも重要な役割を担っています。

入場券をかざし、ゲートを通った先にもシステムが—例えば、プラネタリウムの空席情報を示すデジタルサイネージ。これはチケット販売状況と連携してお伝えしているものです。

また、来場者数や売上などをバックオフィスで確認することも運営業務のひとつ。運営スタッフは

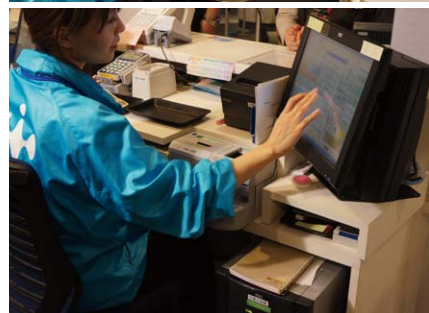
リアルタイムの情報をもとに、適切な人員を適切な場所に配備することができるのです。

### パナソニックISの“現場力”で、 集客施設の情報システムを 総合的に実現

常に臨機応変な対応が求められる集客施設の運営。

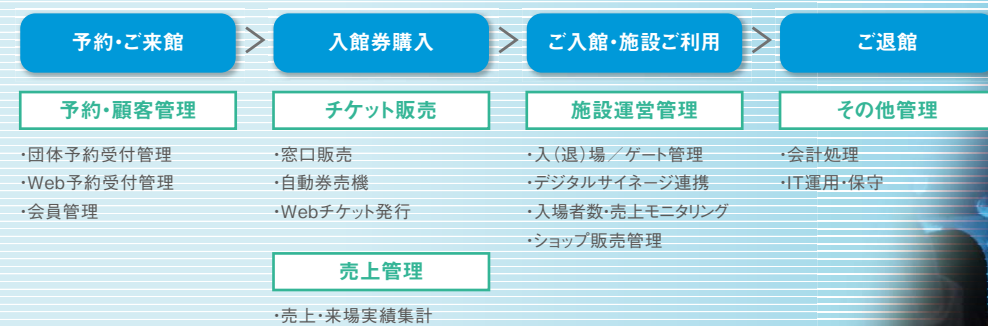
パナソニックISは、お客さまの業務内容を熟知した上でのソリューション提案で高いご評価をいただいています。

複雑で多様な販売形態をカバーするチケット発券システムを核に、それぞれの業務がシームレスに連携する「施設全体のシステム化」を実現。稼働後もお客さまと一体になり、臨戦態勢で運営をサポートします。



▲チケットカウンター

### 【お客さまの流れとスタッフの業務】



## 導入事例

### レポート

#### 開業に向けて

お客様には存分にお楽しみいただきたい。  
同時に、今後の事業展開にも備えたい。

「水と共につながる、いのち。」をコンセプトに、川の恵みから海にいたるつながりと、多くのいのちが共生する生態系を再現している京都水族館。同施設を運営するオリックス不動産株式会社(以下、オリックス不動産)様が、システムの企画にあたり最も重視した点は「お客様に心から楽しんでいただくこと」。「素早いチケット発券はもちろん、万一のサーバー障害時にもお客様にご迷惑をおかけしないようお迎えをしたい。そうした意味で、チケット発券システムは水族館のシステム全体において核となるものでした」と、運営事業部の室千穂子氏は語ります。今回オリックス不動産様が求めていた、広範囲に

### オリックス不動産株式会社(京都水族館)様

京都水族館は、2012年3月にオープンした日本最大級の内陸型水族館。  
チケットティングシステムを中核とする集客施設ソリューションの導入により、発券・物販・飲食・運営・経理などの業務が有機的につながる「水族館業務全体のシステム化」を実現されました。

わたるシステム構築。その狙いには、チケット発券システムと周辺システムをシームレスに連携させることによる、業務の効率化と経営分析への活用がありました。



▲入場ゲートもシステムと連携

#### いよいよ開業 予想以上のキャパシティを発揮し、 一日最高約3000人分の年間パスポートをすべて当日発行!

オープン2ヶ月前より、パナソニックISは京都水族館内にヘルプデスクを設置。スタッフの方々から要請があればすぐ駆け付ける態勢を整えました。「本当に心強かったです。お互いに我が事として作り上げていこうという一体感がありがたかったですね」(室氏)。

そして2012年3月、京都水族館が開業。その年間パスポートは大人気となり、一日に最高で約3000枚を売り上げるほどに。予想だになかったこの枚数ですが、その全てを当日中に発行しお客様にお渡しできたといいます。室氏はこのキャパシティに「少し感動を覚えました」と笑顔を見せました。

さらに初めて迎えたゴールデンウィークは、9日間で約14万5千人の来場者数を記録。ピークの日には2万4千人の方がお越しになりましたが、トラブルもなく乗り越えることができました。

考えました。新規着工の際に土台を流用できればコストを削減できる上、事業分析も容易になります」。こうして、お客様の満足を第一に今後の事業展開も見越した、情報システムの総合戦略がスタートしたのです。



オリックス不動産株式会社  
運営事業本部  
水族館事業部開発課  
課長代理  
室千穂子氏

「施設はオープンしてからが本当のスタート。これからも二人三脚でともに成長していけたら」と、室氏は今後のサポート体制にも期待を寄せてくださいました。

