

## 完全Web-ERP「GRANDIT」の新バージョン「GRANDIT 2.0」の取り扱いを開始

当社はこのたび、10月にリリースされた完全Web-ERP「GRANDIT®」の新バージョン「GRANDIT 2.0」の取り扱いを開始しました。



当社はパナソニックグループにおける基幹システム導入、グローバル展開で培った技術力・システム運用を活かし、幅広い業種・業態のお客さまに対しERPを導入しています。今般の「GRANDIT 2.0」市場投入にあたっては、国際化・多様化などに対応した新バージョンの特長と当社のGRANDIT導入ノウハウをアピールしながら、ご採用企業の拡大に努めてまいります。

## 映像監視ソリューション「ArgosView」の録画信頼性を向上する「ArgosView 次世代冗長化オプション(仮)」を発売

当社の連結子会社であるVIOインターネットオペレーションズ(VIO)は、映像監視ソリューション「ArgosView」の新オプションとして「ArgosView 次世代冗長化オプション(仮)」を10月16日に発売しました。

本オプションは、パナソニック システムネットワークス株式会社製のネットワークカメラに対応しています。回線切断時やシステム停止時にはカメラ内蔵SDカードへの録画に自動で切り替え、補完することで、SDカードへの負荷を抑えながら録画信頼性を向上します。

VIOは今後もパナソニックグループの製品連携を深めながら、さまざまな映像監視活用のご提案を行ってまいります。

### イベント・セミナー予定

東京地区

#### Cloudforce 2012 Japan

日時 12月6日(木) 12:00~19:00

場所 東京ビッグサイト 西ホール(江東区有明)

「BizPad」と「BizFit Connects」を展出します。

大阪地区

#### VDIでデスクトップを改革 デスクトップ効率化&コスト削減セミナー

日時 11月22日(木) 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  
梅田オフィス セミナールーム(北区茶屋町)

九州地区

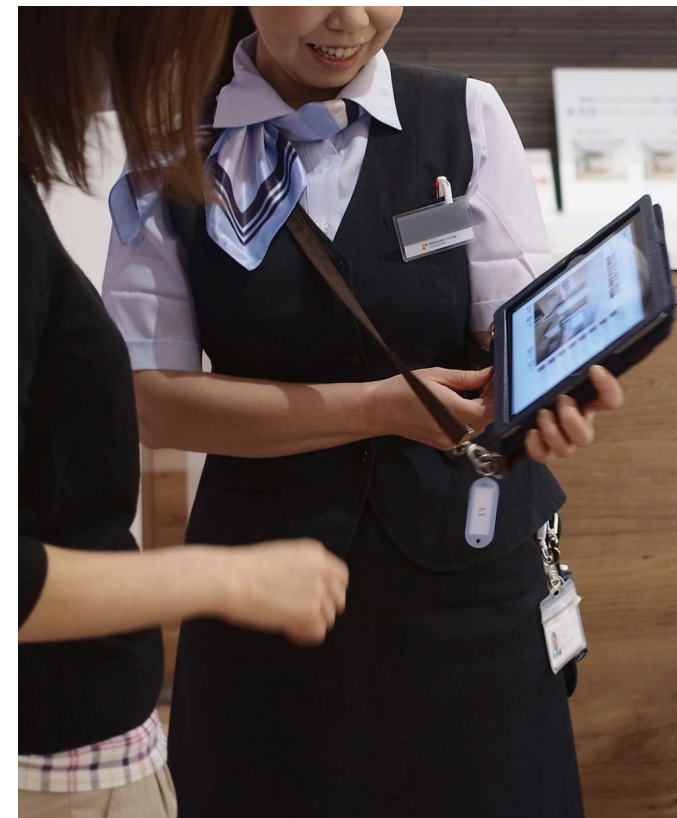
#### 激変する競争時代における 日本流・地方流のグローバル戦略、IT戦略

日時 11月15日(木) 13:00~17:30

場所 ハイアット・リージェンシー・福岡  
リージェンシーボールルーム  
(博多区博多駅東)

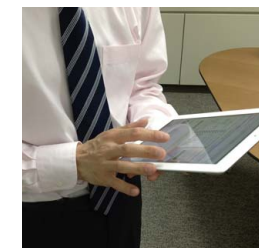
詳しくは <http://is-c.panasonic.co.jp/event/>  
をご覧ください!

# Move to Delight



## Close Up Now

本当に“使える”導入方法とは?  
実践!「スマートデバイス」



## TOPICS

完全Web-ERP「GRANDIT」の新バージョン「GRANDIT 2.0」の取り扱いを開始



映像監視ソリューション「ArgosView」の録画信頼性を向上する「ArgosView 次世代冗長化オプション(仮)」を発売

## あいえず☆うちのBOSS

サービスビジネス本部  
IDCサービス事業部  
エキスパート 多根利和



▲「パナソニックリビングショールーム」ではタブレット端末を接客に活用

### 社長・前川の ちよっと一言!

# スマートデバイスを活かす明確なビジョン

iPhone5の発売から1ヶ月あまり。世界での販売台数が発売からわずか3日間で500万台に到達したとされ、日本でも品薄状態が続いています。スマートフォンやタブレット端末、いわゆる“スマートデバイス”のビジネスユースも本格的になってきました。「何でもできる」がスマートデバイスの売り。逆に言えば、ユーザーに使い方と成果の具体的なイメージがなければ使いこなせないということです。

デバイスは本来、ユーザーのニーズの結果として取り入れるものです。これを私はよく“洗濯機

を買う”という行動に例えます。“洗濯したい”つまり“洗ってくれるサービス”を求めて、人は洗濯機を買うのです。では、スマートデバイスでやりたいことは?その先にある成功のイメージはある種のブームである今だからこそ明確な意志・ビジョンが必要です。これに基づいた使いこなしができれば、スマートデバイスはビジネスモデルを支える強力な武器となるに違いありません。



代表取締役社長 前川 一博  
Kazuhiro Maegawa

## あいえず☆うちのBOSS

その4

「見た目に反して中身は乙女」(?)と部署内で慕われているのは、IDCサービス事業部の多根利和。紹介者は入社6年目の岡部頼明です。「我々の部隊はITインフラのネットワークを担当。インフラはアプリケーションを使うための土台ですから、ネットワークもあって当たり前、つながって当たり前の世界です。“当たり前のこと”を意識させない環境づくりの重要性を日々感じていますね」。

多根EPはネットワーク部隊の中でもお兄さんの存在だそう。「いつもきっちりされているし、部署

全体を気にかけてくださる面倒見の良い方。技術のことや調整ごとなど、よく相談に乗ってもらっています。そんな多根さんの人柄もあり、部署内の雰囲気は良好!突発的に飲みに行くこともしばしばです」。

そう語る彼はこの夏に開催されたお客さま向けイベントにて、伝統の三三七拍子「鯉の滝登り」を舞ったそうです。「定時後の自主練習のほか、週1回は社長からも指導を受け本番に臨みました。かなり緊張しましたが、お客さまからは拍手喝采で。ほっとしましたね」



お客さま向けイベントにて「鯉の滝登り」の様子



サービスビジネス本部  
IDCサービス事業部  
エキスパート 岡部頼明



日々多忙ですが、持ち前の明るさとパワーで頑張ってください!

今号のボス

サービスビジネス本部  
IDCサービス事業部  
エキスパート  
多根利和

編集後記

私自身もスマートフォンユーザー。本の新刊情報チェックやランニングのナビゲーションなどに役立っていますが、お風呂場でテレビを見たり電子ピアノ(!)として使っている人もいます。その活用のバリエーションには驚かされます。何でもできる魔法の箱だからこそ、人それぞれの「したいこと」によって生きてくるのがスマートデバイスなのでしょうね。

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 アプローズタワー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。



## 本当に“使える”導入方法とは？

# 実践！「スマートデバイス」

JUASの調査※によると、スマートデバイスの企業導入は以前にも増して加速、現実的な検討を始める企業がかなり増えてきました。ここで浮上するのが「どんな業務で活用できるのか？」といった具体的なギモン。今号では気になる“使いこなし方”について、具体的にお伝えします！

※出典：「企業IT動向調査報告書2012」JUAS

### 活用の ギモン

## スマートデバイスの導入効果を高めるには？ (やみくもな導入では、現場にフィットせずお蔵入り…といった失敗に陥りがち。)

PC・携帯電話に次ぐ第3の端末であるスマートフォン/タブレット端末、その特長は「直感操作」「見やすい画面」「クイック起動」この3点です。一番の得意分野は“情報閲覧”。ノートPCよりも軽く可搬性に優れていますが、一方でキーボードやマウスを搭載していないため、細かな入力・編集作業は苦手です。ただし、ボタンを押すなどの簡単な操作であれば十分可能でしょう。

実は、“スマートデバイス導入”それ自体を目的にしたばかりに現場にフィットせず、徐々に使われなくなってしまった…というも起りがちな失敗例なのです。特性を把握した上で、それらを活かせるような業務から導入を進めるのが、スマートデバイス活用・成功のポイントです。

これがスマートデバイス活用  
成功への道！

得意分野である  
**情報閲覧**  
から導入を進めましょう！

### 目的別 パナソニックISが提案するスマートデバイス活用法いろいろ

営業カタログを楽に持ち運びたい！  
膨大な作業マニュアルを電子化したい！

iPad/iPhone/Android向け社内情報配信サービス  
**Handbook**  
で資料まるごと持ち運び！

資料の電子化はスマートデバイス活用の中でもっとも取り入れやすく効果も大きい、いわば王道。タブレット端末ならすぐ起動してすぐ表示でき、ペーパーレスによるコスト削減も期待できます。

意思決定のスピードを速めたい！

**Major Flow**  
でどこでも決裁！

出張の多いマネジメント層や営業マンにとって、決裁業務のためだけに帰社するのはいささか手間。外出先からも決裁できれば、ビジネスのスピードアップにつながります。

社内コミュニケーションの質を高めたい！

**ビデオ会議システム**  
でどこでも打ち合わせ！

複数拠点を高画質でつなぐビデオ会議は既に普及が進んでいますが、これにスマートデバイスをあわせればより柔軟なコミュニケーションが可能に。在宅勤務にも対応できます。

## 導入事例

レポート

### パナソニック株式会社 エコソリューションズ社

全国に61の拠点を構えるパナソニックの住宅設備総合ショールーム「パナソニックリビング ショールーム」。2011年夏より順次導入を進め、現在では接客ツールとして31拠点でタブレット端末が活用されています。



カラーコーディネートから見積りまでをスタッフの持つタブレット端末で。  
満足度アップ・生産性向上につながった！

「パナソニックリビング ショールーム 東京」は、3フロアにわたって最新商品がズラリと並ぶ「パナソニックリビング ショールーム」の中でも最大規模のショールーム。月に約2万5千人もの来場者が訪れるそうです。スタッフの方が実際にタブレット端末を使って接客していただきました。まずは、カラーコーディネーションツールで床やキッチン扉をコーディネート。画面をタップして色を変更しながら、理想の住まいのイメージを固めます。次は実際にショールーム内の商品を確認しながら、見積りシステム「アイハウスプラン」に希望の商品

を入力。全69冊分のデジタルカタログや商品説明動画もその場で閲覧できます。希望プランが全て完成したら、プランと見積りをすぐに印刷。イメージが鮮やかなうちにプランを受け取ることができました。従来、プランはバックヤードで作成していたとのこと。タブレット端末の導入によりこれを商品説明と同時に進めるようになったため、お客さまをお待たせすることがなくなったといいます。視覚的なツールもイメージを掴みやすく、評判は上々。接客効率化で生まれた時間をほかのお客さまへの対応や新たな

プロジェクトへ回せるようになり、生産性向上にもつながりました。



パナソニックリビング ショールーム 東京  
〒105-8301 東京都港区東新橋1-5-1 パナソニック東京汐留ビル  
http://panasonic.co.jp/showroom/tokyo/



目指したものは“プランの即日お渡し”。既存コンテンツを活用して接客フロー改革へ

「お客さま満足の向上と販売貢献へのアプローチとして“プランの即日お渡し”を目指しました」と、ショールームグループの國分氏はタブレット端末導入の経緯を語ります。プランは後日郵送が一般的。ただし即日お渡しの方が再来場されるお客さまが多く、購入意欲も高まる傾向にありました。現場でも日々工夫して

いましたが、さらなる推進には抜本的な改革が必要と判断。「もともとコンテンツは十分持っていました。これをお客さまの前でお見せしつつ同時にプランを作成するという接客フローを描いたとき、タブレット端末がまさに適役だったのです」（國分氏）。こうして2011年夏、主要ショールーム3拠点に数台を試験投入。見積りシステムは仮想デスクトップ環境に置き、タブレット端末からアクセスする方法を取ることで、顧客情報のセキュリティもキープしました。徐々に導入拠点を増やし、現在では全国61拠点のうち31拠点でタブレット端末が活用されています。

「接客時間の有効活用だけでなく、お客さまにとって意思決定の手助けになる点も大きいですね。“住まいのトータル提案”という当社の強みを十分活かしていると思います」（國分氏）。住まいは人生の大きな買い物。「お客さまに商品のイメージをより深めていただく場として、ショールームの価値向上につなげていきたい」と國分氏は笑顔を見せました。



パナソニック株式会社  
エコソリューションズ社  
マーケティング本部 戦略企画室  
ショールームグループ 企画チーム  
國分 聡氏