

神奈川県立大学へ授業配信ソリューションを導入

当社は、学校法人 神奈川県立大学の大学院へ授業配信ソリューションを導入し、2013年5月に本番稼働を開始しました。

神奈川県立大学大学院では2011年より、大学院生への教育支援の一環として授業映像の配信を行っていました。空き時間を有効に使って復習・再履修ができる授業配信は授業を問わずニーズが高かったことから、今回、新システムの導入を決定。



システム採用にあたっては、授業の収録・配信にかかる負担を軽減できる点と、スマートデバイスへの配信やライブ配信といった幅広い配信方法に対応している点をご評価いただきました。導入前に比べ、教員・事務職員の工数を約4分の1に削減。現在、80人の大学院生が利用しています。

流通・卸業向け販売管理システム「MetaForce」のクラウド版を提供開始

当社は10月1日より、流通・卸業向け販売管理システム「MetaForce(メタフォース)」のクラウド版



を提供開始しました。

「MetaForce」は、2002年にオンプレミス型システムとして発売以来、既に80社以上の企業に導入いただいている販売管理システムです。今回新たにクラウドサービスとしてご提供することにより、従来に比べ低コストで、かつ迅速な運用開始が可能になりました。

当社は中期経営計画において「統合基幹業務SI」を成長事業のひとつに定め、「MetaForce」を重点商材として推進しています。今後も使い勝手の向上と機能強化を図りながら、年商10～100億円の中堅企業からの受注をめざしてまいります。

イベント・セミナー予定

東京地区

GRANDIT コンソーシアム・ソリューションセミナー2013

日時 11月7日(木) 13:30～17:30

場所 ステーションコンファレンス東京

AutoCAD on Citrixセミナー

日時 11月27日(水) 14:30～17:30

場所 アセンテック株式会社
VDIイノベーションセンター

米国大使館協賛 ITフォーラム

日時 12月4日(水) 12:30～14:30

場所 幕張メッセ

大阪地区

GRANDIT コンソーシアム・ソリューションセミナー2013

日時 11月19日(火) 13:30～17:30

場所 プリーゼプラザ

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

あいえす☆ うちの BOSS

その10

トラブル対応しかり、お客さまの思いをSEへ伝える際は技術的な観点から話される、SE側の事情も理解されていて、説得力が違うと感じます(中川)

実はこの7月からこちらの部署へ配属になった常盤も、元々は工場のシステムを担当するSEでした。「約5年半、現場で主に生産管理システムを運用していました。営業としては1からのスタートですが、お客さまと密接に関わってきた点は吉田さんと同じ。経験を活かしながら、早く自分なりのスタイルを見つけたいですね(常盤)」



営業本部
ソリューション営業部
東日本第一営業所
常盤亮介(右)
中川雄仁(左)

今号の ボス

営業本部
ソリューション営業部
東日本第一営業所
所長 吉田賢太郎



営業はお客さまに向かっていく仕事です。また、いかに正しくお客さまのニーズを社内フィードバックし、知恵を結集して提案できるかが重要になってくる仕事でもあります。そういう部分では、過去のSE経験が役に立つこともあります。私も日々反省の毎日ですが、一日も早く、前に前に出て行ける営業になれるように一緒に頑張っていきたいと思います!

今回のボスは、元SEの経験を持つ東日本第一営業所の所長・吉田賢太郎。常盤亮介と中川雄仁の若手2人が紹介してくれました。「当社が取り扱うソリューションはサーバ統合からeラーニング、ビデオ会議までさまざまです。吉田さんが営業所長として来られたのは昨年11月のこと。それまでは、東京・門真でSEの責任者をされたり、お客さまである専門商社へ出向されたりと、バリバリのエンジニアだったんです(中川)」
当社内ではここ最近、SEから営業への転身が増えているとのこと。さすが元エンジニアだと思ふことってありますか?
「お客さまとSEとの橋渡しですね。見積りしかり

編集 後記

そろそろ手帳選びのシーズン。来年はどんなデザイン・色にしようかと心を躍らせる方、きっと多いのではないのでしょうか。まさならページを見ると気持ちも新たにしますよね。2020年に東京オリンピックが決まったこともあり、未来の自分について考えることが多くなりました。7年後を見据えるために、まずは手帳の新調から!と言いつつもなかなか決められず、何度も売り場へ足を運ぶ今日この頃です…。

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。

Move to Delight

IS クローズアップ

2013
11 Vol.33

パナソニック インフォメーションシステムズ

Close Up Now

存在感を増してきた
「クラウド×基幹システム」



TOPICS

神奈川県立大学へ
授業配信ソリューションを導入

流通・卸業向け
販売管理システム「MetaForce」の
クラウド版を提供開始



あいえす☆うちのBOSS

営業本部
ソリューション営業部
東日本第一営業所
所長 吉田賢太郎



社長・前川の ちよっと一言!

7年後の未来へ

2020年の東京オリンピック開催が決定しました。1年先すら読めない激動の事業環境に身を置いていると、7年後は遙か未来に感じますが、オリンピックという旗印を前にすると、また違う視野が広がります。「7年後の自分、7年後の会社」に思いを馳せた方も多いのではないのでしょうか。オリンピック開催はわが国が、そしてわが国のビジネスが飛躍する節目となるでしょう。ただし、ここで私たちが飛躍を遂げるには勇気を出して自ら走り出さなければなりません。私たちは今、ビジネスの聖火ランナーとしてスタート

ラインに立っているのだといえます。誰もが平等に与えられたこの時間をどう使うか、いつスタートを切るかで未来は大きく変わります。走り出した周囲をただ見送るのか、たゆまぬ改善と革新的な発想を繰り返して大きく前進するのか。ビジネスチャンスを大きく広げられるのは、間違いなく後者です。7年後、聖火台にどのような炎をとますのか。その姿を思い描きながら、新たな挑戦を続けてまいります。



代表取締役社長 前川 一博
Kazuhiro Maegawa

存在感を増してきた

「クラウド×基幹システム」



会計や販売、生産管理など、企業のビジネスに直接かかわる基幹システム。

従来はオンプレミス(自社保有)で運用するのが常識でしたが、

最近はクラウドへ移行するケースも増えつつあるといいます。

基幹システムは安定稼働が第一。

クラウド化には一体どのようなメリットがあるのでしょうか？

変わりつつある基幹システムの“常識”

勘定系、生産管理、販売・在庫管理…基幹システムの示すところは企業の業種によってまちまちですが、「企業が売上を生むために不可欠の業務を行うシステム」と言い表すことができます。これはつまり「全社規模で利用され、止まった時点で確実に業務に支障をきたすシステム」ということ。このため基幹システムは、一般的に安定稼働が第一とされています。

一方、システムの「所有から利用へ」という変化を生み出したクラウド。いまやエンタープライズ利用も珍しくなくなっていますが、基幹システムについては慎重な向きが多いのが実情でした。オンプレミスでの運用が常識とされていた基幹システム。ところが最近では、クラウド上で動かす事例も少しずつ増えてきているといいます。

その理由は、これまでクラウドの弱点であった信頼性とセキュリティへの不安が技術向上により払拭されてきたことにあります。

基幹システムをクラウド化するメリット
クラウドを基幹システムに適用した場合のメリットを考えてみましょう。まずは、機器を管理する必要がなくなること。基幹システムは長年にわたり使い続けられるものであるため、数年ごとの機器更新から解放されることは大きな利点になります。

次に、順次展開が可能になること。オンプレミスの場合は最終的に必要となるハードを前もって用意しなければなりません。従量課金のクラウドであればスモールスタートが容易。コストも必要最小限で済みます。また前述のとおり、クラウドは今や基幹システムに耐えうる信頼性・セキュリティ基盤を備えるようになりました。災害・セキュリティ対策をその道のプロに任せられる点も、大きな安心のひとつと言えるでしょう。

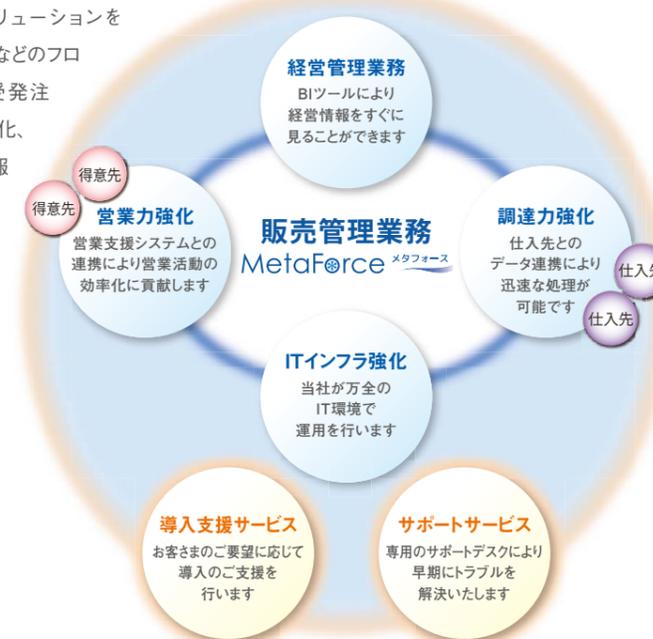


30年のノウハウをもとに、販売管理業務をトータル支援 流通・卸業向け販売管理システム「MetaForce」をクラウドサービスでご提供

「得意先からの注文状況がわからない」「売上、粗利の把握がむずかしい」「件名の収支がつかみきれない」…などといった悩みの種を解決する、パナソニックISの販売管理システム「MetaForce」。30年にわたる流通・卸業での対応実績・ノウハウを結集し、鍛え抜かれたユーザーインターフェイスと万全のセキュリティ性、充実した機能で、2002年の発売よりご好評をいただいています。2013年10月、この「MetaForce」がクラウドサービス化。これまでの特長に加え、左ページでご紹介したようなメリットも感じていただけるようになりました。システム環境の調達から機器の契約管理、保守、バックアップといったシステム運用まで、すべてパナソニックISが担当。そのため、お客さまには本来の業務に専念していただけます。また機器導入が不要なため、初期投資と導入期間を大幅に削減。少数ユーザーでのスモールスタートが可能です。

パナソニックISは流通・卸業(主に電設資材・住設建材代理店さま)に向け、「MetaForce」を中心としたトータルソリューションをご提供しています。営業などのフロント業務、仕入先との受発注連携、経営情報の見える化、ITインフラの運用、情報セキュリティへの対応など、代理店さまに関する業務をトータルでご支援いたします。

「As a Service」



安心のヒミツ

① 卓越したIT運用ノウハウ

機器の契約管理や保守、バックアップなどの対応やシステム増強に向けた技術検討など、IT運用はすべてお任せください。さらに、耐震対策や自家発電装置、無停電装置、強固なセキュリティ対策がなされた24時間365日の運用が可能な「大阪中央データセンター」で運用されているため、セキュリティや災害に関する心配はありません。



② 万全のサポート体制

常設の専用サポートデスクが、アプリケーション、インフラ両方のサポートを一括で受付いたします。このサポートデスクが技術者やベンダーと連携し、トラブル解決に向けて万全のサポートをいたします。またトラブルだけでなく、お客さまのお困りごとに対しても、豊富な業務ノウハウを持ったSEが最適なソリューションをご提案します。



基幹システムとは？

企業の情報システムのうち、ビジネスに不可欠な業務を行うため用いられるシステムのこと。例えば銀行における勘定システムや、製造業における生産管理システム、卸売業における販売管理システムなど。財務会計や人事給与システムといった、企業のバックエンドを支えるシステムも基幹業務システムと呼ばれます。これらは全社規模で運用されるため、高い信頼性・安定性が必須要件とされています。

【機能例:販売管理システム】

