

経費精算、出退勤打刻のクラウドサービス「MajorFlowクラウド」をリリース

当社の連結子会社であるパナソニック ネットソリューションズ株式会社は10月1日より、経費精算や出退勤打刻などの機能をSaaS形式で提供するクラウドサービス「MajorFlowクラウド」の提供を開始しました。「MajorFlowクラウド」は5名からのスタートが可能で、PCでもスマートフォン／タブレットでも使えるクラウドサービスです。本サービスでは「MajorFlowクラウド 経費精算」と「MajorFlowクラウド 出退勤打刻」の2つの機能を用意しました。パナソニックNETSは2005年よりWebワークフローシステム「MajorFlow」を手がけ、これまで数々の機能強化を行ってきました。「MajorFlow」より手軽にお使いいただける「MajorFlowクラウド」の提供を通じ、今後、さらに小規模のお客さまに向けても展開を進めます。



MajorFlowクラウドのトップ画面

伊豆ぐららる公園へチケットシステムを導入

当社は、伊豆ぐららる公園へチケットシステムを導入し、2014年7月1日に本番稼働を開始いたしました。これは伊豆シャボテン公園に次ぐ、株式会社サボテンパークアンドリゾート（以下、SPR）の運営施設へのシステム導入第2弾となります。今回、伊豆シャボテン公園と同一のシステムを伊豆ぐららる公園にも展開したことで、両公園のチケット販売管理業務を標準化し、オペレーションのさらなる合理化に貢献しました。さらに2014年10月1日には、SPR本社にて売上統合管理システム・団体予約管理システム・営業情報モニタリングシステムの本番稼働を開始しました。



イベント・セミナー予定

東京地区

データ活用推進セミナー ～業務データの統合と活用～

日時 11月7日(金) 15:00～17:15

場所 東京オフィス セミナールーム

コールセンター/CRM デモ&コンファレンス2014 in 東京

日時 11月13日(木)～14日(金)
10:00～17:30

場所 池袋サンシャインシティ
コンベンションセンター

「eSmileCall」を出展します。

業績を向上させるための経営管理とは ～成功・失敗事例に見る グループ経営管理のあり方と手法～

日時 11月14日(金) 14:30～17:00

場所 東京オフィス セミナールーム

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

Move to Delight

IS クローズアップ

2014
11 Vol.39

パナソニック インフォメーションシステムズ

Close Up Now

太陽光発電普及の起爆剤にも!
「新電力」を支える基幹システムとは

Panasonic



TOPICS

経費精算、出退勤打刻のクラウドサービス
「MajorFlowクラウド」をリリース
伊豆ぐららる公園へ
チケットシステムを導入



あいえず☆うちのBOSS

営業本部
西日本ソリューション営業部 西日本営業所
エキスパート 川本清志



あいえず☆ うちのBOSS

その16

れているんです。お客さまが最短ルートで目的に辿り着けるように、先を見越して行動される。その姿を見て、自分はまだまだついて行けるレベルに達していないと感じます。川本さんからご指導をいただく際には「お前やったら分かってると思うけど」と口癖のように言われますが…結構、プレッシャーです。

ERP提案で重要となる経営の視点を磨くため、最近では中小企業診断士の資格取得に向け勉強中とのこと。「試験を控えて無沙汰ですが、終わったら川本さんと飲みに行きたいです」とこやかな顔を見せてくれました。



営業本部
西日本ソリューション営業部
西日本営業所
高原啓悟

高原さんが営業に異動してきて、直ぐにお酒を飲みに行きました。彼のビジネスマンとしての考えは基本的には私と同じでした。当社が今以上に成長していくには高原さんのような人材が必要だと言えます。屋(仕事)、夜(飲食)と行動を共にしていますが、色んな意味で期待しています！一つだけ、天然ボケは何とかして欲しい。。



今号のボス

営業本部
西日本ソリューション営業部
西日本営業所 エキスパート
川本清志

編集
後記

当社の前身は松下電工(現・パナソニック)の情報システム部門。約50年前から、ITを通してお客さまの課題解決に取り組んできました。このたび、そんな当社の事業をわかりやすくお伝えするWebコンテンツ「経験の樹」を当社ホームページ内に公開しました。主な事業と、長い歴史から得た6つの強み、そしてこれまでの歴史を動画も交えながらご紹介しています。是非ご覧ください。
<http://service.is-c.panasonic.co.jp/keikennoki/>

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
財務部 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。

社長・前川のちよっと一言

果敢に挑む

青色LEDを発明、実用化に貢献したとして日本の研究者3名が今年のノーベル物理学賞を共同受賞することが決まりました。20世紀中の実現は不可能とまで言われた青色LED。研究者の間ではあまり注目されていなかった窒化ガリウムという素材を用いて青い光を出すのに欠かせない高品質な結晶が作り出され、さらにはこの成果を発展させ量産化への道が切り拓かれたことで、私たちを取り巻く光の世界は大きく変わりました。このことは、たとえ誰も行かぬ長い道のりだったとしても一喜一憂せず果敢に挑むことが成功への

一本道なのだとは再認識するきっかけとなりました。目立つもの、注目されているものだけがお役立ちにつながるわけではありません。少し視点を変えてみるだけで新しいお役立ちの種を生み出すことがあります。ピンチも見方、考え次第でチャンスになります。当社も「新」への挑戦によって生まれ、培ってきたITソリューションやITサービスを駆使して、お客さまのビジネスが明るく輝くためのお手伝いができれば、これ以上の喜びはありません。



代表取締役社長 前川 一博
Kazuhiro Maegawa

太陽光発電普及の起爆剤にも! 「新電力」を支える 基幹システムとは



2016年を目処に予定されている「電力小売自由化」に向け、さまざまな企業が電力小売市場への参入を表明しています。パナソニックではこれに先駆けて(株)エプコと合併会社を設立し、「家庭用太陽光発電アグリゲーション事業」をスタート。パナソニックISはこの新事業をIT面でサポートしています。アグリゲーション事業とは? 新電力の支援システムに欠かせないものは何なのか? 詳しくお伝えします!

7.5兆円もの巨大な新市場が開拓

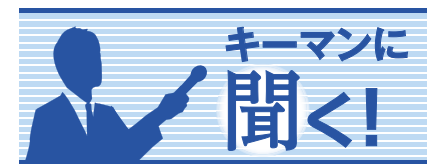
今年6月に改正電気事業法が成立し、2016年から電力小売市場が開拓されることとなりました。市場規模はなんと7.5兆円。国内携帯電話市場の約7兆円に匹敵します。今、この「電力小売自由化」に向けて、新規参入の動きが活発になっています。パナソニックグループでは、パナソニック(株)エコソリューションズ社が住宅設備コンサルティング会社のエプコと合併会社「パナソニック・エプコ エナジーサービス」を設立。現行制度でも実施可能な事業として、太陽光発電システム設置住宅から電力を集め、新電力(PPS:特定規模電気事業者)などへ販売するという「家庭用太陽光発電アグリゲーション事業」をスタートしました。これはメガ

ソーラーなどの電力買取とは大きく異なる、国内外でも他に例を見ない事業とされています。

パナソニックISも電力事業をサポート

この新事業に、パナソニックISもITの面から関わっています。パナソニック・エプコ エナジーサービスの基幹システムを構築し、アグリゲーション事業に欠かせない発電者情報管理や売電量の

計算などを中心とした幅広い業務を処理するシステム構築をサポートしています。電力小売自由化後には、家庭向け電力関連サービス事業として、家庭の需要家へのさまざまなサービス提供も検討しているパナソニック・エプコ エナジーサービス。パナソニックISも、これから新たに開かれようとしている電力市場のビジネスを支えていきます。



新事業に「希望」を乗せて — 新電力がITに求めるものとは

パナソニック・エプコ エナジーサービス 常務取締役 鳥居氏に、事業スタートのきっかけと基幹システムの役割についてお聞きしました。

パナソニック(株)エコソリューションズ社では「2018年度住宅事業2兆円」の売上目標を掲げ、商品・設備だけでなくサービスも含めてお客さまに様々な価値をご提供しようとしています。

今回の家庭向けアグリゲーション事業を始めたのは、制度が大きく変わろうとしている今、住宅サービスのメニューに電力サービスを盛り込むことで、これが住宅事業の提案のプラットフォームになると考えたからです。エコソリューションズ社は住宅エネマネ事業を強みとしていますから、太陽光パネルや蓄電池といった創エネ・蓄エネ製品の提案・販売において今回のサービスが活かされてくると考えています。

2014年1月に新会社を設立、事業を開始しました。まずは東京電力・中部電力管内でスタートし、今後もその他の電力会社管内へ拡大していこうとしています。しかし、今は制度改革の過渡期。制度設計ができあがっていない中で、まだ他社が踏み入っていない家庭向けの領域での、業務フローの確立に試行錯誤しています。業務処理がひとつひとつ複雑で、しかも電力会社によって微妙に異なる処理内容を、どのように標準化し効率化につなげるか。そういった意味で、基幹システムはこの事業のキーになります。新事業ですので、イレギュラーな出来事も多く、まだまだ手探りの状況。システム構築途中に要件が、がらっと変わる

こともあるのですが、パナソニックISはまるで当社の一員であるかのように一緒にシステムの構築に関わってくれています。この基幹システムには、スペイン語で夢や希望を意味する「ESPERANZA (エスペランサ)」という名前が付いています。事業成功のカギを握るシステムですから、パナソニックグループとしてパナソニックISと一緒にこの「希望」を形作っていきたくと考えています。



パナソニック・エプコ エナジーサービス株式会社 常務取締役 鳥居 卓氏



迅速なシステム開発で新規ビジネスをサポート

従来とは異なる手法で取り組んだ今回のシステム開発について、当社の開発担当者にインタビューしました。

今回の「家庭用太陽光発電アグリゲーション事業」はまったくの新規ビジネスのため、最初に完璧な要件定義を行う従来のシステム開発とは異なり、簡単な支援システムを作ってから徐々に進化させていくという形をとりました。

まずは契約情報の管理や売電量の管理など、優先度の高い重要機能から。これらの大枠は、当社の開発フレームワークを活用して構築しました。また、要件が曖昧な部分については、こちらから業務フローの提案を行うこともありました。

今回の開発手法の性質上、事業が走り始めてから業務とシステムとの間にギャップを見つけることも少なからずありましたが、パナソニック・エプコ エナジーサービス様のご理解のおかげでここまでうまく進めてこれました。業務上の悩みや新たな課題を常に話していただけるため、現場の声を素早くシステムに反映できています。

電力小売自由化というビジネスチャンスをお客様が存分に活かせるよう、これからもスピード感と柔軟性をもってさらなるご支援を続けていきたいと思っております。



(左) 新事業推進グループ 杉本 一剛 (右) ESサポート本部 SCMソリューション事業部 真田 周平

「電力小売自由化」でどう変わる?

一般家庭向け電力市場はこれまで、大手電力会社(一般電気事業者)が地域ごとに独占してきました。これが電力小売自由化により他の民間企業にも解禁されると、消費者が既存の電力会社だけでなく新電力も含めて、どこから電力を買うかを自由に選べるようになります。

通信やネット通販、住宅など、多様な業種から参入が相次いでいるため、電気料金メニューも幅広い選択肢から選べるようになります。例えば携帯電話代などのセット割引や、「昼は高いが夜は安い」プランなどが登場する見込みです。



家庭は...

- 電力会社を自由に選べる
- 電気料金メニューの選択肢が増える
- 価格競争が激しくなり、電気代が抑えられる



電力会社は...

- 地域独占が崩れ、競争が激しくなる
- コスト削減で設備投資を絞りすぎると、停電のリスクが高まる