

## TOPICS

### 01 イージェネラ株式会社と販売代理店契約を締結

当社はこのほどイージェネラ株式会社と販売代理店契約を締結、サーバ統合を効率的・効果的に実現するEgenera® BladeFrame® システム(2種類)の取り扱いを7月22日より開始しました。Egenera BladeFrame システムは、少人数での運用が可能ことや障害時における迅速な復旧処理など運用の容易性が高い評価を得ており、国内では大手銀行、証券会社等の金融機関を中心に50社以上に導入されています。

当社は2004年よりEgenera BladeFrameシステムを使用しており、今般国内のユーザー企業として初めてイージェネラと販売代理店契約を締結しました。今後、ユーザーとしての豊富な利用実績を活かした導入支援ソリューションを展開していきます。

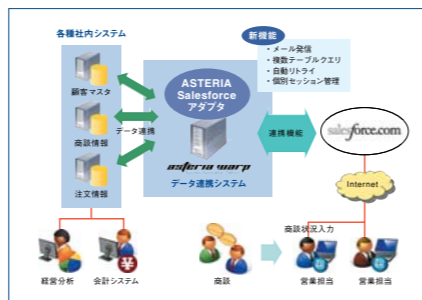


▲容易なイージェネラのサーバラッキング作業

### 02 「ASTERIA Salesforceアダプタ」新バージョンを発売

当社は10月下旬より、株式会社セールスフォース・ドットコム(Salesforce)の最新版に対応した「ASTERIA Salesforceアダプタ version1.1」の発売を開始します。

SalesforceはCRMシステムをインターネット経由でサービスとして提供するもので、全世界の47,700社が利用しています。ASTERIA Salesforceアダプタは、Salesforceと自社基幹システムを容易に連携させ、戦略的な顧客管理を実現するツールとして、2006年4月の発売以来、多数の導入実績を重ねています。今般の新バージョンでは、Salesforceの機能をさらに引き出すため、自動リライ機能など4つの新機能をアダプタに付加しています。



### 03 「株主総会円滑運用を考えるセミナー」第1回(東京・大阪) 大好評のうちに終了

当社は8月5・6日に、東京・大阪で「株主総会円滑運用を考えるセミナー」を開催しました。両会場ともに定員を大幅に超えるお申し込みがあり、上場企業を中心に約150社・250名もの皆さまのご出席をいただきました。

セミナーでは、株主総会の最新動向に関する講演のほか、当社がご提案するソリューション「爽快事務局」の特徴・活用事例などをご紹介します。受講者からは「実際の活用事例が大変参考になった」「今後の株主総会運営に活かしたい」といった声が多く寄せられました。



▲セミナーの様子(東京会場)

ラインアップが充実!株主総会支援システム「爽快事務局」  
前号でお知らせした通り、このほど株主総会支援システム「爽快事務局」のエントリーモデル(低価格版)を発売、用途やご予算にあわせた選択が可能になりました。来年の株主総会の準備開始にあわせ、ぜひ導入をご検討ください。

### あいえず☆うらばなし 新データセンター開業準備進行中!(前編)「免震?耐震?」

2009年1月開業する新データセンター。ビルの特徴は「免震構造」です。免震層には建物の重みを支える積層ゴムアイソレーター、揺れを吸収する鋼材ダンパーや鉛ダンパーが設置されており、阪神・淡路大震災クラスの地震が発生しても主要機能を維持できます。

同じく地震に強いといわれる「耐震構造」との違いは、右表のとおりです。新データセンターでは、信頼性・安全性に優れた設備でお客様の大切なデータをしっかりとお預かりします。

	免震構造	耐震構造
構造上のポイント	基礎と上部構造の間に入れた積層ゴムなどで揺れを吸収、建物上部に直接地震エネルギーが伝わるのを抑える。	柱や梁を太く、壁を厚くすることで地震の力に対抗し、建物全体で地震を受け止める。
地震の際の揺れ方	ゆっくりと揺れる。どの階の加速度、揺れ方もほぼ同じ。	ガタガタと揺れる。上階ほど加速度が増し、揺れも激しい。



当社は10月1日、社名を変更しました。  
**新社名「パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社」**  
(英文表記: Panasonic Electric Works Information Systems Co., Ltd.)  
今後ともよろしくお申し込み申し上げます。

■発行元  
パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社  
総務部 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://panasonic-denkois.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。

# IS CLOSE UP

パナソニック電気インフォメーションシステムズ  
アイエスクローズアップ  
2008.10  
Vol.3

## Top INTERVIEW

### 現場密着主義。

かつて、コンピュータは「シゴトをラクにする夢の道具」でした。しかし、手作業を自動化・システム化する動きが一巡した今では「厳しい競争を勝ち抜くための武器」に変わりつつあります。これは、ITシステムが経営・構造改革、競争力強化に不可欠と認識されるにつれ、単純利用から徹底活用へ、所有からサービス活用(SaaS)へと、その使用方法や所有形態がシフトしている表れであり、IT業界ではこの動きを察知したシステムコンサルティング、ソリューション提案への取り組みが盛んになってきています。

実は、このような業界の動きに先んじて、私たちはパナソニック電気株式会社<sup>※</sup>の情報システム部門時代からこれを実践してきました。ただ私は、私たちの取り組みを今あちこちで叫ばれているような「経営改革を実現するシステムコンサルティング/ソリューション提案」ではなく、あえて「現場からValueを生み出す提案」と呼びたいと思います。なぜなら、

お客様の価値を生むソリューションは現場にこそあり、外側からあるべき姿を説いても、真の意味での経営・構造改革にはつながらないと考えているからです。

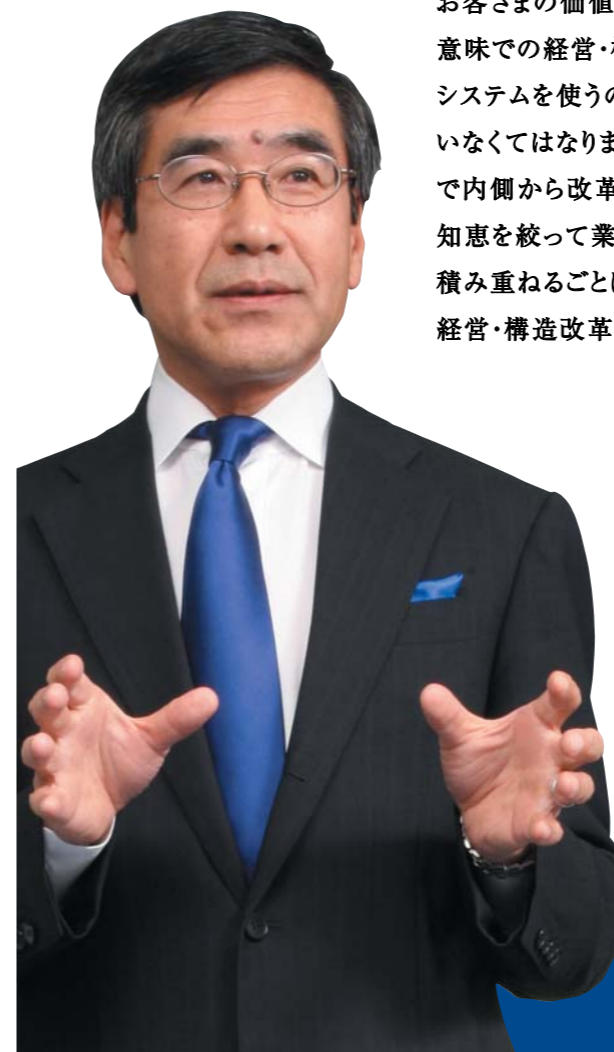
システムを使うのは現場で働く人々なので、その仕組みには現場の意思が反映されていなくてはなりません。そこで、私たちがめざすのは、お客様の現場に入り込み、現場の視点で内側から改革に携わる現場密着型であり、業務設計の段階からお客様とともに汗を流し、知恵を絞って業務とシステムが両輪となるような提案をすることです。実際こうした取り組みを積み重ねるごとに、現場で使いこなせるシステムだけが業務改善や効率化を実現し、最終的に経営・構造改革として結実するのだと実感しています。

当社は10月1日に社名をパナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社に変更いたしました。

「すべてはお客様のために」という創業者の精神は私たちに脈々と受け継がれており、ITに求められる役割が時代とともに変わっても、当社がめざすものの根本は変わりません。

この機に今一度創業者精神に立ち返り「お客様の懐に入り込み、お客様と起点で、お客様のバリューアップに努める」という当社の取り組みを強化していきたいと考えています。

※2008年10月 松下電工株式会社より社名変更



パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社  
取締役社長 河村 雄良  
Takeyoshi Kawamura

# Close Up Now

## 現場密着でValueを生み出す! ~パナソニック電工インフォメーションシステムズの取り組み~

### Excelデータ活用術

日常業務に欠かせないMicrosoft® Excelなどの表計算ソフト。各種計算やグラフの作成はもちろん、顧客リスト、帳票の作成など、その用途は多種多様、かつユーザーによるカスタマイズも自由自在。しかし、その利便性の反面、作成したデータの基幹システムへの取り込みに手間暇がかかったり、マクロの成り立ちがブラックボックス化するなどの問題も。今回はExcelデータを活かして、さらなるValueを生み出す方法をパナソニック電工インフォメーションシステムズ(パナソニック電工IS)からご提案します。

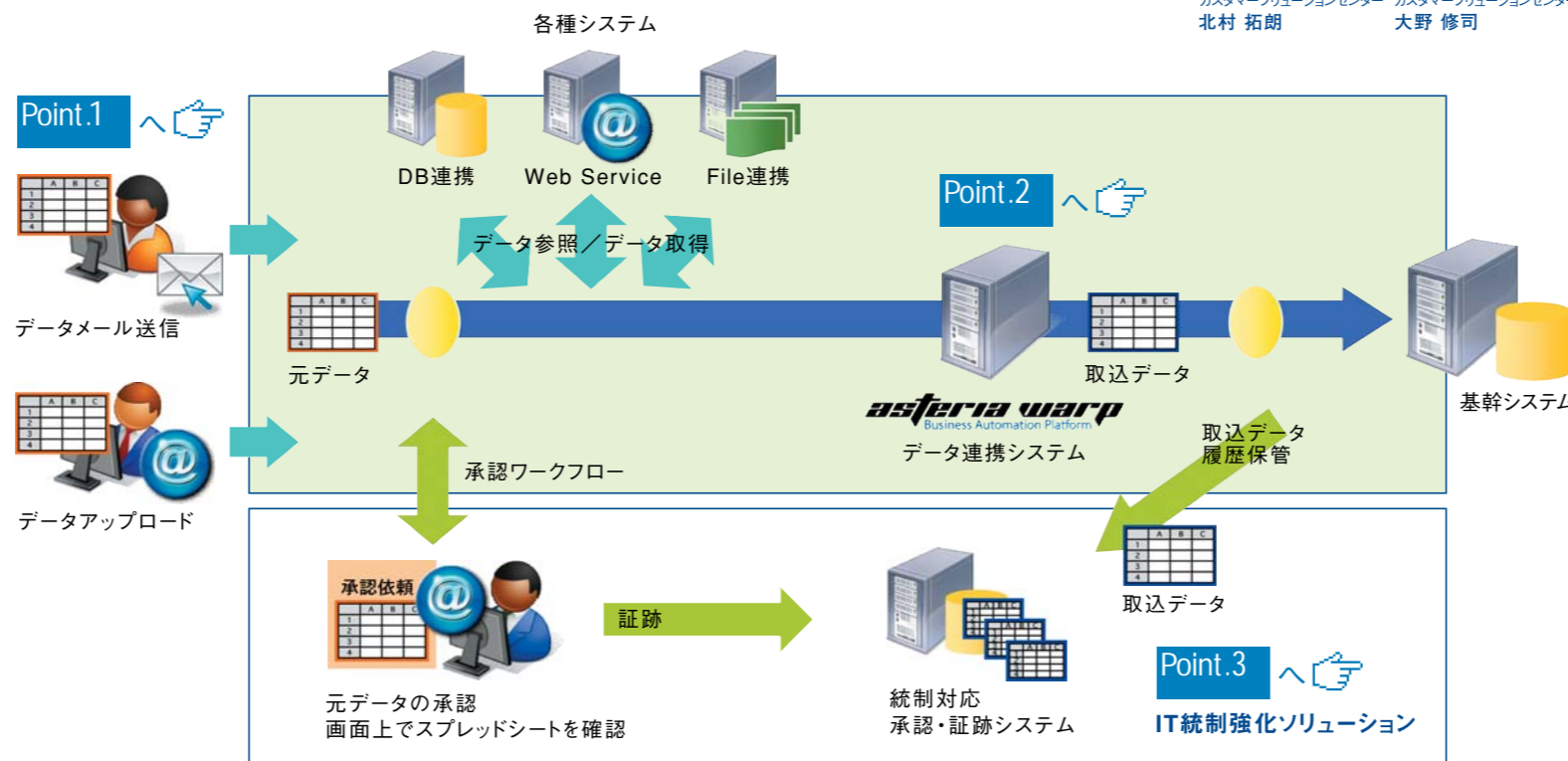
#### Excelで作った受発注データや品番リスト、顧客管理データベース...こんなことになっていませんか?

- CASE 1** 現場での作業が多く、スピードも必要。複雑な仕組みでは業務が追いつかない。
- CASE 2** 同じデータの再入力に確実に面倒。でもシステム構築にかかる時間も費用もない。
- CASE 3** 担当者まかせのデータ入力やマクロ作成。単純ミスや業務フローのブラックボックス化が心配だ。

## パナソニック電工ISが提案する解決策

現場で使用しているExcelデータと基幹システムをASTERIAで連携させる!

ASTERIA:インフォテリア(株)のデータ連携ミドルウェア。企業内で業務に使用される複数のコンピュータシステムを有機的に連携させ、データやプロセスの効率的な統合を図る。



### Point.2 ASTERIAならではのスピード構築で事業環境の変化にも素早く対応。

今、企業を取り巻く環境はめまぐるしく変化し、そのなかで生き残りをかけた厳しい競争が繰り広げられています。競争に勝ち残るためには、環境の変化、トレンドを素早くキャッチし、柔軟に経営判断をすることが求められます。ですから、システムにもそのテンポに対応するスピードと柔軟性が必要になります。ASTERIAでシステム構築を行うもうひとつの利点はスピード構築が可能なこと。大掛かりなシステム構築が不要であるため、非常に短期間でシステム連携を実現できます。また1対N、N対Nの連携を前提としているので、連携先の変更はもちろんのこと、後々の拡張も可能な、非常に柔軟性の高いシステムを構築できるのです。パナソニック電工ISはASTERIAを用いたデータ連携の実績を多数持っています。お客様の未来に活きるシステム作りをお手伝いします。



ソリューションビジネス本部  
カスタマーソリューションセンター  
北村 拓朗  
ソリューションビジネス本部  
カスタマーソリューションセンター  
大野 修司

### 本質を見極め、現場に役立つシステムで課題解決に貢献する。

私たちは、松下幸之助創業者がその必要性を繰り返し語っていた「素直な心」で、パナソニック電工ISの行動指針「Listen, Think and Creative Solution」を実践することを心がけています。また、開発担当者には日頃から「『松竹梅』の提案をしよう」とも話しています。素直な心でよく聞き考え、複数の提案をすることにより、お客様が持つ課題の「本質」が見えてくるからです。たとえばExcelと基幹システムとの連携をご希望なら、Excelの使い方—データベースなのかプログラムなのか、暫定利用なのか将来も使い続けたいのか—こうしたことをすべて見極めなければなりません。その結果、解決の手段はお客様のご要望と異なることもあり得ます。真に役立つシステムとは、現場でしっかりと使いこなせるものです。このことを十分に踏まえ、お客様が驚きを持って受け入れてくださるような、お客様の期待以上のシステムを作りたい。そして「現在」のバリューアップ、課題解決をきっかけに、お客様との関係を「未来」までステップアップさせたいですね。さらに、その解決方法が普遍的に役に立つならば、商品化・ソリューション化して、より多くのお客様の課題解決に貢献できればと思います。



取締役ソリューションビジネス本部長  
黒野 尚

### お客様の求める価値を約束することで、持続的なパートナーをめざす。

最近のお客様のご要望は、厳しい競争を勝ち抜くための経営戦略・業務改革であり、そのためのシステム導入です。お客様にとっては、死活問題です。パナソニック電工ISのソリューション提案とは「投資対効果やスピードなど『お客様の求める価値』をご提案し約束すること」です。営業担当者には「商品売るのではなく、価値を約束しよう」と話しています。そのためには私たちがこれまで学んだことや培ってきた経験を活かして、お客様の認識や期待との間にギャップを作らないことです。コミュニケーションの過程でお客様が真に求めているものを探り、必要なものとその効果を「見える化」して約束する。課題解決にはこの取り組みが大切です。また、お客様も、お客様の事業環境も、時代とともに変化します。システムもこの変化にあわせた対応をしなければなりませんから、システムの保守・サポートまでお手伝いをしたいですね。そういう意味では、お客様との真の関係はシステム導入後にはじまるのです。現場での業務改善の積み重ねは「経営課題」を解決する大きな相乗効果を生みだします。この繰り返しにより、お客様の持続的なパートナーをめざしていきます。



執行役員ソリューション営業本部長  
大西 元

### Point.1 Excelは現場での使いやすさナンバーワン。その仕組みを活かしながら業務を効率化。

Excelは幅広い用途に使えるうえ、一時的にデータベースの構築が必要となく、外出先や商談先で直接入力したいときなどに使いやすいアプリケーションです。さらに、今や「読み書き・Excel」と言えるほど、多くの人がそのスキルを持っています。だからこそExcelは現場でこれほどまでに活用されているのです。とは言え、せっかく作ったデータを受発注システムや顧客情報管理システムなどの基幹システムでそのまま活かさなければ、大量のデータの入力作業が何度も発生するなど、大変な手間暇がかかりますし、入力間違いなど単純ミスのリスクも出てきます。こうした問題を解決し、現場の仕組みを活かしながら大幅な効率化を実現する策のひとつがASTERIAによるExcelデータの基幹システムへの自動取り込みです。複雑なマクロが組んである表などには適用が難しい場合もありますが、私たちは、様々なポイントを考慮し、お客様のご意見をうかがいながら、お客様のベストな選択につながるご提案ができるよう日々取り組んでいます。



ソリューションビジネス本部  
カスタマーソリューションセンター  
井上 剛

### Point.3 今後のポイント、IT統制対策も万全。

最近ではExcelを使って現場でシステムを構築する事例もあり、一時期盛んに言われたEUC(エンドユーザーコンピューティング)を実現できる点にも、Excel人気の秘密が垣間見えます。ただ、「元データに単純ミスがあっても気づかない」「誰でもデータの入力内容を変更できる」など、問題点が多いのも事実です。これは、データの自動取り込みを実現しても同じことが言えます。さらに、昨今クローズアップされているIT統制の側面からもミスの防止、業務フローの明確化への対応は必須です。そこでパナソニック電工ISでは、今年7月に発表したIT統制強化ソリューションで、Excelデータの自動取り込みの際に「適切な権限・ワークフローでの承認」と「変更・修正履歴の確認、追跡」をご提案しています。



ソリューションビジネス本部  
ミドルウェアソリューション事業部  
杉本 一剛

### プラスα お客様の隣で、同じ目線で。

「お客様と同じ目線でもと課題解決に取り組む」、言葉にすると簡単ですが、本当の意味で実践するためには、自分の目線を変える必要があります。私たちはまず、お客様と向かい合ってお互いのことを知ることからはじめますが、お客様と同じ方向から物事を見るためには、向かいの席ではなく隣の席に座れるようにならないと。つまり、それほどの信頼関係を築いていかなければならないのです。ですから私たちは頻繁なミーティングなどで、お客様とのコミュニケーションを図り、信頼関係の構築に取り組んでいます。コンタクトが多ければ多いほど、きちんと情報がつかめるし、信頼感も安心感も育ちますから。「経営課題の解決」というと大きなことに聞こえますが、実は現場の業務課題を改善することの積み重ねだと思えます。お客様にとっての最高の価値を実現するために、地道に一步ずつお客様と一緒に歩んでいきたいと考えています。



ソリューション営業本部  
東日本営業部  
山田 勉