

TOPICS

01 TANDBERGと販売代理店契約を締結

当社はこのほど、ビデオ会議システムのグローバルリーダーであるTANDBERG（日本法人：日本タンバーク株式会社）と販売代理店契約を締結し、2月2日からタンバーク社ビデオ会議ソリューションの取り扱いを開始しました。当社は2003年以降、タンバーク製品も含めた数種類のビデオ会議システムを活用し、出張費用や移動時間の削減などに大きな効果をあげています。自らの豊富な経験に基づく機種選定から導入後の利用頻度向上策までを包括したソリューション提案により、今後、出張旅費削減や合理化促進を図る企業からの受注獲得をめざしていきます。



02 個人投資家向け説明会を開催

当社は2月26日に大阪で、3月10日には東京で、個人投資家向け説明会を開催しました（当社ホームページに掲載しています）。この説明会では、当社の強みである「現場力」を活かした事業展開とその事例、今期の業績予想や今後の成長に向けた取り組みなどのほか、設立10周年記念配当の実施についても説明を行いました。両日とも、会場には多くの個人投資家の皆さまがお越しになり、当社の説明に熱心に耳を傾けておられる姿が目立ちました。当社では、来年度からは説明会の開催に加え、株主通信の発行頻度の増加を予定するなど、個人投資家向けIR活動を一層強化する方針です。



03 パナソニック電工ネットソリューションズ株式会社 営業開始

当社100%出資のパナソニック電工ネットソリューションズ株式会社は、パナソニック電工グループのM・NES株式会社から事業譲受し、2月16日より営業を開始しました。同社は、外販向けパッケージソフト開発やシステムインテグレーション提供における豊富な経験とノウハウを強みとした会社です。今後はパナソニック電工ISと商材・顧客・技術など各分野でのシナジー効果を生み出すことで、グループ一丸となって外販力強化に向けた取り組みを推進していきます。

社名：パナソニック電工ネットソリューションズ株式会社

住所：東京都中央区京橋1丁目6番1号

URL：<http://pewjnet.panasonic-denkois.co.jp>



あいえす☆うらばなし BS朝日系情報番組「賢者の選択」でパナソニック電工ISが紹介されました！

3月7日、BS朝日の情報番組「賢者の選択」で、当社が紹介されました。（8日に日経CNBC、9日にサンテレビでも放映）当社は同番組の企業紹介コーナー「Biz Alive」に登場。自らユーザーとして仮想化を実現するブレードサーバ「Egenera® BladeFrame®」の運用を行い、さらにその経験を活かした「現場力」で、事業を展開する姿が紹介されました。撮影は、2月下旬に東京で実施。5分のコーナーにも関わらず、ロケは1日ばかり。イージェネラ本社に伺った際には、撮影を忘れ担当者同士の真剣な議論が展開する場面も…。当社の強み、日常業務をご紹介する貴重な機会となりました。

なお、このコーナーは現在、以下のURLからご覧いただけます。ぜひ一度ご覧ください。

トップページ <http://www.kenja.jp/index.php> (3月25日から3月30日までトップページからのリンクあり)

専用ページ http://www.kenja.jp/movie_details.php?tarC=sparkle&tar=98_11.flv



撮影風景



イージェネラ
大木社長と
打ち合わせ

発行元

パナソニック電工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。

編集後記

当社は設立10周年を迎えました。この1年は、昨年10月の社名変更もあったせいか、「節目」「転換期」という言葉では言い尽くせない変化も多かったように感じます。「IS CLOSE UP」もまもなく1周年。2009年度も皆さまに様々な情報をお届けすべく、原点に立ち返って取材・編集を続けていきます。

IS CLOSE UP

パナソニック電工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
2009.3
Vol.6

Top INTERVIEW

新たなステージに向けて。

このほど、当社は設立10周年を迎えました。無我夢中の10年でしたが、パナソニック電工の情報システム部門から培ってきた技術力がグループ外でも高い評価をいただき、会社の基盤整備が進むなかでは株式上場も果たすなど、「社会の公器」としての体制・役割・意識を構築しながら順調に成長してきました。これも皆さまのご支援の賜物と深く感謝しております。

私たちは、現場に密着し、お客さまにとってのValueをお客さまとともに創出してきました。約50年にわたる歴史のなかで私たちの強みとなった「現場力」の源泉であり、創業者の精神にも通ずるこの取り組みは今後も不変ですが、この10年で社会は大きく変化しました。IT関連では、現場におけるITリテラシーの飛躍的な向上や、経営層の経営戦略立案に不可欠なツールとしてITが浸透するという明るい話題の一方で、システムのブラックボックス化やコントロール不能という暗い一面も見えはじめています。

こうした変化に対応しながら発展し続けるため、新たなステージへの転換点となる今年、私たちは原点に立ち返り「お客さまのお役に立っているか?」「Valueを生んでいるか?」という視点で事業に取り組むとともに、現場と経営層との橋渡しを図っていきます。そのために、特に重要だと考えていることは二つあります。

ひとつは「現場力で磨き上げた新商品・サービスの創出」です。昨年は、インフラ構築やサーバ運用の分野で私たちの現場力が大いに評価され、私たち自身も強みを再認識するよい契機となりました。今年はこの点にとどまらず、現場に立ち返り現場を見直すことで、私たちの強みや輝きをしっかりと映し出す商品・サービスを生み出していきます。

もうひとつは、「品質向上」です。ITの品質とは「お客さまへの役立ち、Value創出」だと考えています。この考えのもと、当社のめざす品質向上は、開発者視点からユーザー起点のシステム開発へ、愚直な運用サービスから訴求できる運用サービスへの進化です。さらに「三現主義」(現場・現物・現実)と照らし合わせれば、現場でより優れた品質を追求することは、お客さまのValue創出にもつながると言えます。昨年、当社はCMMIレベル3を達成し、品質向上の取り組みをお客さまの役立ちに結びつける力が一層強固になりました。この力を今年さらには伸ばしていきます。

依然として厳しい経済情勢が続いていますが、幸い当社には、様々な経験・技術力・ノウハウを持った、人という宝=人財がいます。

すべてはお客さまのために。新たなステージにおいても、社員一丸となって力強く歩んでいきたいと考えています。



パナソニック電工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

CMMIレベル3を達成

～体質強化に成功!ますます輝くパナソニック電工ISの「現場力」～

当社は昨年12月、CMMI成熟度レベル3の達成を確認しました。

CMMIは、システム開発の能力を評価する指標として世界的に採用されています。

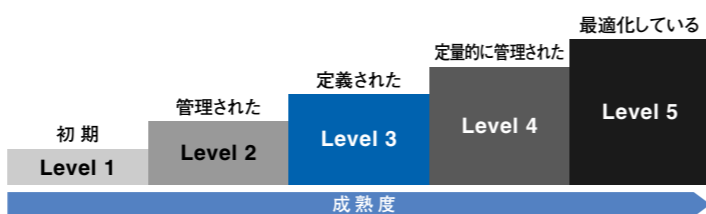
当社は、ITの品質向上の鍵となる開発プロセスにおいて、その組織全体の能力が客観的に評価されました。

当社がCMMIレベル3を達成するまで

2006年 2月	簡易アプレイザル(評定)を実施。体質強化のポイントを洗い出す。	
5月	全社プロジェクトとして発足。チーム内の価値観共有化からスタート。	
10月	システム開発プロセス標準 第1版完成	
11月	実際のプロジェクトによるパイロットフェーズ(試行段階)がスタート。	
12月	システム開発プロセス標準を全社制定。	
2007年 3月	システム開発プロセス標準の全社展開を開始。社内研修も開始。	
2008年 6月	事前アプレイザル(3ヶ月)	
10月	正式アプレイザル(3ヶ月)	
12月	CMMIレベル3達成を確認。	

CMMI (Capability Maturity Model Integration=能力成熟度モデル統合)とは

CMMIは、米国カーネギーメロン大学のソフトウェアエンジニアリング研究所(SEI)で開発されたソフトウェア開発およびシステム開発のプロセス改善モデルです。米国国防総省(DoD)をはじめ、NASAなどソフトウェアに極めて高い品質が求められる組織においてプロセス改善モデルや調達モデルとして利用されており、品質および生産性の向上等の効果が確認されています。CMMIの達成状況を「成熟度」は右表の5段階で表されます。



品質への取り組みとは?

品質向上に必須の「プロセス標準化」

CMMIレベル3達成にあたって、当社は「プロセスの標準化」に取り組みましたが、このことと品質向上との関係について教えてください。

システムの受託開発分野での評価尺度は「お客様の満足」度に他なりません。いかに私たちがプロダクト視点で検証しても、最終的に要求どおりに仕上がっているか妥当性を確認されるのはお客様です。よってプロダクト視点ではない取り組みとして「プロセス」に着目した訳です。「プロセスの標準化」という型にはめる事とイメージする人も多いでしょう。でも必要なことは、良いプロセスは皆と分かち合い、悪いプロセスは排除することです。

プロセスの標準化とはやり方を締め付けるのではなく、これらの良し悪しを組織として情報収集し、是正と改善に繋げることであります。



技術開発本部 業務効率推進部 峯 正明
インタストーリー ビジネス本部 本部長付 片岡 英貴

なぜCMMIなのか?

現場とともに、自分たちの「標準」をつくる

他の指標もあるなかで、CMMIを選んだ理由とは?

当社の強みは、現場の努力をお客様の役立ちに結びつける実践力です。型にはめ込みすぎることはむしろ逆効果と感じていました。CMMIの場合、示されたモデルの使い方は自分たち次第。料理にたとえると「メニューを決める」「食材を調達する」「調理する」「食べる」「片付ける」という、ある意味当然のプロセスが定義されているだけで「役割分担」「使用する食材」「調達方法」「調理法」「所要時間」「片付けの方法」などに関する部分は、経営ビジョン・会社のミッションに基づき、現場と意見交換しながら自分たちで決めることができます。アバウト過ぎず、締め付けすぎずのモデルであったからこそ、現場と議論を重ね、現場の作業に照らし合わせながら標準化してこれたのだと思います。



技術開発本部 R&Dセンター 柳生 充彦
技術開発本部 品質保証部 山田 栄次郎

CMMI推進に必要なものとは?

価値観の共有からのスタート

達成に向けた取り組みを推進するうえで、心がけていたことは何でしょうか。

CMMI導入に先駆けて実施した簡易アプレイザルで体質強化のポイントを明らかにしたうえで、全社プロジェクトとして本格的な取り組みをスタートしました。今でこそ、日本でも認知度が高まってきたCMMIですが、当時は社内外含め、知らない人ばかりでしたね(笑)。だからこそ、活動に対するチームメンバーの価値観共有には最初の時点でかなりの力を注ぎました。以降は現場の声を聴くことを大切に心がけました。プロセス標準の作成や、パイロットフェーズではじめて取り組んだQAレビュー*も、現場のレビューの意見を聞きながら試行錯誤のなかで作り上げていきました。2007年3月からは、プロセス標準を全社に展開する一方で、社内研修を実施しながら現場の実務に落とし込み、その過程で疑問・不安は一つひとつ解決していきました。
*プロセス標準どおりに工程が進んでいるかチェックすること。

■ 価値観共有セッション時のアウトプットのひとつ: 推進活動に必要な6つの視点



※上記は、IBMのコンサルティング方法論であるADE (Application Development Effectiveness)を参考にしています。

今後への思い

広い視野で現場をサポート

昨年12月、レベル3の達成が確認されましたが、今後の抱負などがあれば。

全社展開から1年余りの運用を経てアプレイザルを実施しレベル3達成にいたったわけですが、本当の意味でプロセス管理が標準化されていくのはこれからです。一方、CMMIの手法・考え方は、開発に限らず運用や営業などあらゆる事業に応用できると思います。全社的にこの考え方が根付くような仕掛けをしていきたいですね。品質向上は永遠に続くサイクルですが、信じて取り組むことで顧客満足につながります。視野を広く持って、今後も現場のサポートをしていきたいと考えています。



技術開発本部 品質保証部 上家 健一
技術開発本部 品質保証部 部長 山神 修

パナソニック電工IS 設立10年の歩み

1999年 2月	松下電工インフォメーションシステムズ設立	
3月	営業開始	
8月	シンクライアント事業開始	
	「シンクライアント」という概念が登場した当初からソリューション開発に取り組み、他社に先駆けて事業化。ICカードによりセキュリティ性を高めたオリジナル商材やモバイル版なども好評を博しています。	
9月	アウトソーシング事業開始	
2000年 3月	ASP事業開始	
2001年 7月	日本証券業協会に株式を店頭登録	
9月	間接財e調達システム事業開始	
	松下電工グループ(現在のパナソニック電工グループ)向けに、文具などの間接財をインターネットから発注できるシステムを開発。	
2002年 3月	東京・八重洲に営業所を開設	
6月	株主総会支援システム「爽快事務局」発売	
	株主総会運営に着目したオリジナル商材を開発。発売当初はそのユニークなネーミングでも話題となりました。	
8月	沖電気工業との共同出資でナイス・ロケーションシステムズ(現:パナソニック電工ロケーションシステムズ)設立	
12月	プライバシーマーク取得	
2003年 12月	東京証券取引所市場第二部に上場	
2004年 7月	本社を大阪・梅田に移転	
11月	東京証券取引所市場第一部に指定	
2005年 2月	決算期を11月30日から3月31日に変更	
4月	データセンターでISMS取得	
2007年 8月	ヴァイ・インターネット・オペレーションズを子会社化	
2008年 10月	パナソニック電工インフォメーションシステムズに社名変更	
12月	CMMIレベル3達成	
2009年 1月	「大阪中央データセンター」サービス開始	
	外販向けアウトソーシング事業の旗艦的拠点としてオープン。都心型の立地、環境配慮型の設備で注目されています。	
2月	M・NESの事業を譲受し パナソニック電工ネットソリューションズが営業開始	