

TOPICS

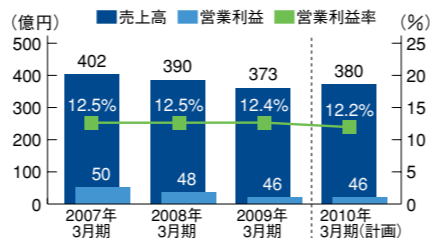
01 決算説明会を開催

当社は4月24日、アナリスト向け決算説明会を開催しました。説明会では2008年度の業績、2009年度の計画や事業展開についてご説明しました。2008年度の業績は、景気の急減速の影響もあって前年度にわずかながら及びみませんでした。2009年度は当社の強みである「現場力」を活かした事業展開を行うことで、増収増益を見込んでいます。依然として厳しい社会情勢が続くなかではありますが、事業計画の達成にグループ一丸となって取り組む一方、積極的にIR活動を行うことで、事業計画の進捗状況についても、きめ細かく投資家のみなさまに報告していきます。

02 統合ログ管理ソリューションをさらに強化

当社はこのほど、株式会社網屋のサーバアクセスログ監査ツール「ALogコンバータ」と、RSAセキュリティ株式会社の統合ログ管理システム「RSA enVision」との連携ソリューションの提供を開始しました。「ALogコンバータ」は、複雑なイベントログをユーザーの操作履歴に変換して出力する整形処理機能や、シンクライアント・仮想化環境などにも対応する柔軟性から、国内トップクラスのシェアを有しています。「RSA enVision」との連携で、ファイルサーバとクライアントのアクセスログの一元管理、双方のログと業務システム・通信機器のログを組み合わせた多角的な分析、情報漏洩事故発生時の横断的な追跡など、内部統制・情報セキュリティの強化を実現します。

■売上高・営業利益・営業利益率(連結)



03 『MajorFlow for.NET』と『MajorFlow Keihi』の新バージョン発売

当社100%出資のパナソニック電工ネットワークソリューションズ株式会社は5月11日から、電子決裁システム『MajorFlow for.NET』、Web経費精算システム『MajorFlow Keihi』の新バージョンの発売を開始しました。今般のバージョンアップでは、お客さまからご要望をいただいていた機能の追加・改良を行い、容易なシステム導入を実現するとともに、導入後の業務効率性がこれまで以上に向上しております。今後もお客さまのご要望を反映した機能を追加することにより、導入しやすく、使いやすい製品を提供し、効率化やコスト削減というお客さまの課題解決に貢献できるよう邁進します。



あいえす☆人物伝 その1 青木洋輔

「尊敬する大学時代の恩師が松下電工の情報システム部門出身で」と入社した動機を語るのは「ISのセールス王子」こと、入社2年目の西日本ソリューション営業部・青木洋輔。チームでひとつのものを作り上げたい、と、SEをめざした彼の配属先は…営業!

「驚きましたが、お客さまとの接点が多い上流工程に携わりたかったので抵抗はありませんでした」という彼は、先輩に同行して営業のいろはを教わりながら経験を積み、最近1人立ち。「タンバーク社のビデオ会議システム導入を担当しました。納品時の仕様説明で、お客さまに『(画像が)きれいだね』といってもらえたときはうれしかった」と語ります。「お客さまの求めているものを引き出し、ベストマッチのソリューションを提案できる Value Designerになりたい。『青木に頼めばなんとかなるだろう』と言われる営業をめざします!」と力強い抱負。今後のますますの活躍に期待です!



編集後記

当社ではほぼ毎日ビデオ会議が行われており、時に機材が取り合い(?)になるほど。これも日々有効活用の方策を考え、実践してきた結果です。せがみのシステムを眠らせないために、当社が自ら培ったノウハウをぜひご活用いただければと思います。

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。

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

2009.5
Vol.7

Top INTERVIEW

原点に立ち返る。

決算発表も一段落の時期となりました。昨年末に急変した景気の影響を受け、厳しい結果が出た企業も相当多かったようです。当社グループも、事業環境が急転したことで、前期を上回る結果には至りませんでした。そうしたなかでも2つの点について成果と手ごたえを感じた1年でした。そのひとつは、合理化の徹底を図ることで経営体質を強化できたこと。もうひとつは、ユーザーとしての経験を武器に「現場力」という私たちの強みを見える化・商材化したことで商品・サービス・ソリューションに確固たる軸ができたことです。これにより、今後はこれまで以上にダイレクトかつダイナミックに、お客さまの将来ありたい姿を実現するための攻めの訴求ができるようになると思っています。

この1年も多くの業種で厳しい事業環境になることが予想されますが、この時期を次の飛躍のための助走期間と位置づけ、思い切った業務の見直し・経営改革に着手するという企業も多いでしょう。こうした場面でICTが果たす役割だけをとってみても、サーバ・ストレージ統合などによるシステム運用の効率化など直接的な効果を狙ったものや、ビデオ会議システムなどによる出張旅費の削減など間接的な効果を狙ったものなどさまざまです。しかし、いずれのケースにおいても言えることは、いくらよいシステムでも、肝心の業務そのものを効率化しうえて導入しなければ、無用の長物になってしまうということです。また、最前線である現場の役立ちにつながる効率化でなければ、ジャンプの踏み込みのつもりが沈み込む結果になりかねません。ぜひ、机上のシミュレーションにとどまらず、実体験・生の声なども参考にしながらご検討いただきたいと思います。

当社グループは今年度の経営方針を「原点に立ち返る」とし、お客さまの付加価値を生み出せているのか、お客さまにとっての私たちの役立ちとは何なのかについて、私たちの原点である現場に立ち返り、徹底的に洗い出すことで、「現場力」をさらに強化していきたいと思っています。お客さまの未来を描き、ともに価値を創造する「Value Designer」であり続けるために、私たちは今年度も邁進してまいります。



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

その出張は、やめられる!

～パナソニック電工ISの「ビデオ会議」活用のススメ～

かつてない厳しい経営環境にある昨今。コスト削減策の一環として、不要不急の出張を避けるといった対策を打ち出した企業も多いのではないのでしょうか。

とはいえ、メールや電話だけでは心もとないのがコミュニケーションというもの。

そこでパナソニック電工ISが提案するのは、「ビデオ会議システム」による新しいコミュニケーションの形。

距離を感じさせない臨場感あふれるシステムを、自ら培った豊富な活用ノウハウとともにお届けします。



パナソニック電工ISの削減効果年間約2,000万円*

※2008年度の出張費削減実績。

今、ビデオ会議システムにこんなイメージ、ありませんか?

- 画像・音声不明瞭で、思っていることが伝わらないのでは・・・
- 操作が難しく、使いこなせないのでは・・・



せっかくのシステムを会議室の「飾り」や「置物」化させずに使えるだろうか?

パナソニック電工ISがご提案するタンバーク社のビデオ会議システムは、そんな不安を解消!

1 クリアに見える!「高精細画質」(＋書画カメラ)

「名刺の文字まで見える」「相手の表情もはっきりわかる」と驚きの声があがるハイビジョン映像。さらに書画カメラがあれば被写体の色合い・風合いまで映し出します。

2 クリアに聞こえる!「ステレオ音声」

CD並みの音質を実現。声の微妙なニュアンスまで鮮明に伝わります。

3 PCデータも共有!「資料共有機能」

パソコンで作成したデータを高解像度で相手先へ。最新データをその場で共有し、会議をすすめることができます。

4 専用装置で簡単!「多拠点接続」

3ヶ所以上の多拠点接続も簡単。さらにビデオ会議システム売り上げ、台数とも世界No.1[※]、グローバルに展開するタンバーク社は海外接続も万全にサポート。他社製品との互換性も。

5 シンプルで使いやすい!「簡単操作」

ボタンの少ない簡単リモコン。画面操作も簡単で、ストレスを軽減します。

6 充実のメニューがそろそろ!「管理機能」

構成や会議予約管理を容易に実現。トラブル診断調査、レポート作成機能などほしい機能が充実。



他の追随を許さない高い品質。だから、こんな会議もビデオ会議で!

試作品の検討会議

色合い、風合いもわかる!

予算策定会議

小さな文字もハッキリ!

在宅勤務者の会議参加

他社製品とも接続OK!

※Weinhouse Research調べ、2009年第1四半期売上実績

パナソニック電工ISのビデオ会議活用術でコミュニケーションがさらに円滑に!

パナソニック電工ISは2003年からビデオ会議を実施し、ノウハウも豊富。担当者が活用のポイントを語ります。

POINT.1 ルールと目標を明確に。

まずは、ビデオ会議で行う会議の種類や人数などのルールを設定します。これに基づき、具体的なコスト削減目標を設定して取り組むことが大切です。パナソニック電工ISでも部署ごとに毎月チェックし、目標管理を行うことで効果をあげています。

POINT.2 利用者にやさしい環境づくり。

次に、誰でも使えるように環境を整えます。身近にビデオ会議の操作に詳しい人がいると気軽に使えますから(笑)部署ごとに担当者を置くのも手です。簡単なマニュアルをモニターに貼るのも効果的です。裏技?は、モニター・機器・ケーブル類を常にセットで置くこと。バラバラだと、接続の手間もミスも増え、利用率が下がります・・・。

POINT.3 活用されるまでのタイムラグを我慢!

導入後すぐに活用頻度があがらなくてもあきらめないうでください。1度使った人から口コミでよさが広がり、ブレイクするケースが多いのです!タンバーク社のビデオ会議システムなら、1度使えば必ずそのよさがわかりますから、強い意志と情熱で利用を推進していただければと思います。



営業本部
営業推進グループ 平野真由美



IDCビジネス本部
IDCソリューション事業部 谷 敦史

大反響「ビデオ会議活用セミナー」を開催

5月20日、「ビデオ会議活用でコスト削減!事例紹介&実感セミナー」を開催しました。当社活用事例のご紹介のほか、パナソニック電工ISの梅田オフィス・八重洲オフィスをビデオ会議で接続し、操作方法を実体験するコーナーも設け、お客さまにその利便性を実感していただきました。当日は、満員になる盛況ぶり、ビデオ会議への関心の高さをうかがわれました。



「会議室」が消える?!

進化し続けるビデオ会議システム、そのさらなる未来にあるもの

ビデオ会議システムの市場は、これまでも年間10~20%の伸び率で順調に拡大してきましたが、2009年度の伸び率は30%近くになると推定されています。その背景には、出張費削減・時間の有効活用にかかる企業の思い、そして、進化し続けるビデオ会議システムがもたらす新しい可能性への期待が見えてきました。

画像・音声の高品質化が消す「距離の壁」

ビデオ会議システム導入を検討する企業の一番の悩みどころは「使えるシステムかどうか」。せっかく導入しても、画像が悪い、音声が届きにくいなど、使うこと自体がストレスになるようでは、ビデオ会議の活用頻度の向上はおろか、せっかくのシステムが宝の持ち腐れになりかねません。しかし、タンバーク社のビデオ会議システムなど、ハイビジョン画像・ステレオ音声を特徴とする製品のユーザーから聞こえてくるのは、クリアな画像と音声に対する驚き、そして「相手がテレビの向こうにいることを意識したことはない」という声です。実際には遠く離れた場所においても、リアルな画像と音声で心理的な距離感を縮める役割を果たしているようです。

PCやモバイルから——集まらなくても会議

タンバーク社からは、パソコンやモバイル端末からビデオ会議システムに接続できる製品も発売されています。日本でも、徐々にニーズが増えているとか。このような機器を導入する企業が増えれば、いずれは「ビデオ会議システムを使うために会議室に集まる」ことも不要になり「集まって行うもの」という会議の概念そのものが変わってしまうこともありえそうです。



オフィスをつないで——隣の部署のように

高品質の画像と音声、多種多様な接続方法の実現により、ビデオ会議システムの可能性は格段に広がりました。その新しい可能性として最近浮上してきたのが「オフィスそのものをつなぐ」というアイデア。常時接続することで、遠く離れた拠点でもまるで隣の部署のように様子がわかり、気軽に声を掛け合うことができる——そう遠くない将来、このような新しいオフィスを実現する企業もできそうです。



会議室がなくても、どこにいても、誰とでも——ビデオ会議システムの進歩が未来の私たちにもたらすのは、相手との距離を意識させないコミュニケーションなのかもしれません。