

## TOPICS

### 01 「ASTERIA for Google Appsアダプタ」を開発

当社はこのほど、Googleが提供するWebアプリケーションサービス、Google Appsと既存システムとのデータ連携を実現する「ASTERIA for Google Apps アダプタ」を開発、第1弾として、7月1日からGoogleカレンダーと既存システムとの連携コンポーネントを発売しました。昨今の不透明な経済情勢から、企業の設備投資は大幅に抑制されています。当社は、これまで培ったデータ連携ミドルウェア「ASTERIA」による「システムを『つなぐ』技術」を活用し、ASTERIAを介した既存システムとGoogle Appsとのデータ連携、SaaS連携を実現することで、「既存のシステムを活かしながらもコスト削減や業務効率向上を図りたい」という企業のニーズにお応えします。



### 02 「Dell™ PAN System」の国内初ユーザーに 外販展開準備中

当社はこのほど、デル株式会社から提供を開始した「Dell™ PAN System」の国内第1号ユーザーとなりました。「Dell™ PAN System」は、Egenera社のリソース管理ソフトウェア「PAN Manager®」をデルのサーバとストレージに組み込んだソリューションで、Egenera社の専用ハードと組み合わせた同程度のシステムに比べ、トータルで最大30～40%のコストダウンが見込めるとされています。当社は6月8日からパナソニック電工株式会社の従業員約2万人が利用するスケジュール管理システムの運用に「Dell™ PAN System」を活用しており、今後販売・保守の体制が整い次第、これまで蓄積してきた「PAN Manager®」運用ノウハウを活用しながら、合理化を推進する一般企業に向け、販売を開始する方針です。



### 03 パンデミック対策ソリューションセミナーを開催

当社は、7月14日に東京で、7月23日には大阪で、「パンデミック対策ソリューションセミナー」を開催しました。このセミナーでは、事業継続（BCP）の有効な手段として注目を集めているUSB型シンクライアントやWeb会議システムのほか、当社のシンクライアントシステム導入・構築の多様なソリューションと豊富な経験を題材に、モバイルシンクライアントの具体的な適用とその効果についても紹介しました。この春、新型インフルエンザが世界的に流行し、社会的にBCPの必要性がクローズアップされるなか、企業の関心も急速に高まっています。こうした背景から、セミナーには両日とも多数のお客さまにご来場いただき、大変盛況のうちに終了しました。



### あいえす☆人物伝 その2 坂部勇太

「週1回、グループ内の英会話講座に通っています」という、海外システム開発センター・坂部勇太。新人でも専門性を!というセンター長の方針もあり、入社2年目にして韓国のお客さま向け販売システムの構築と、お客さまの窓口を担当しています。「英語は苦手な方だったので配属を聞いて驚きましたが、逆に上達するいい機会だと考えました」というポジティブな彼。配属当初は職場で飛び交う英語・中国語・日本語に戸惑いを感じたようですが、1年たった今ではその雰囲気にも慣れ、徐々に力を発揮している様子。「新人でも仕事を任せてもらってありがたい。英語のメールを書くときも、先輩に言いまわしをチェックしてもらい、勉強しています。楽しいです」と明るく語ります。今後の抱負も「もっと語学力をつけて、パナソニック電工のグローバル展開に貢献できる、グローバルに活躍できるシステムエンジニアをめざします」と、あくまでも明るく、ポジティブに宣言してくれました。



### 編集後記

eラーニングのメリットは、パソコンとインターネット環境さえあれば、いつでもどこでも取り組めるところ。当社でも業務上必要な知識とノウハウの取得にeラーニングを活用しています。お客さま独自のノウハウやコンテンツが活きるeラーニングビジネスの展開を当社の「actbrain」でぜひご検討ください。

### 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 アブローズタワー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。



## Top INTERVIEW

### 「安心・安全」と「合理化」の両立とは。

先日、あるアナリストの取材を受けた際「システム運用に人手がかかる理由とは?大体のことは自動化されているのでは?」という趣旨の質問をいただきました。スケジューラーでシステムが自動的に作動するはず、モニタリングも自動的に行われるはず、というわけです。確かにこの視点で見れば、運用に手間ひまがかかり常に緊張を強いられている、と説明してもピンとこないのは当然です。そこで改めて、運用の仕組みとその重要性について考えてみました。

理論上、運用の仕組みはすべて自動化できるかもしれませんが、現実的には企業の規模や取り扱い製品によって「自動化」の必然性と投資可能額は異なります。また、自動化されている部分であっても、運用担当者はデータの流れやネットワークの混み具合など、次々とモニタに示される情報を常にチェックしており、片時も目を離すことはありません。なぜなら、トラブルの未然防止と障害発生時の迅速な復旧は、システムを預けているお客さまに対して安心・安全を提供するために何よりも大切だからです。もし、これらの作業さえも自動化するというのであれば、予防保全のための「経験則」や障害の予兆・発生の「気づき」もシステム化することが必要になりますが、それらができている例は聞いたことがありません。以上のことがシステム運用が完全に自動化されず、手間ひまがかかる理由です。



今や企業経営にITは欠かせません。運用担当者が安定性を何よりも重視するのは、システムが経営の中核機関であり、システムなくして業務が成り立たないことを肌で感じているからです。それゆえ、これまでの経験の範疇を超える新しい概念で作られた機器やシステムの導入には、非常に神経質になります。一方、経営という側面から見れば、安定性と合理化は両立させねばなりません。しかし膨大な手間ひまをかけつつも、それを安心・安全のためと信じて取り組んでいる現場において、どのように合理化を進めていけばよいのでしょうか。結論から言えば、現場が納得できる道筋を示せばよいのです。実は、ここに当社の役割があります。当社では、2004年からEgenera®によるサーバ統合・運用統合による合理化に挑戦し、一定の成果を挙げています。現場の運用担当者が求める機能・仕様・構成をきめ細かく分析したうえで導入し運用経験を重ねた今では、自信を持ってシステム運用においても安心・安全と合理化の両立が可能であると言えます。私たちの実績は、きっとお客さまの経営と現場の橋渡しともなるはず。当社の豊富な経験を活かしながら、お客さまのさらなる合理化のお手伝いをさせていただければと考えています。

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

## せっかくのノウハウが眠っている?!

～eラーニングシステム「actbrain (アクトブレイン)」が支持される理由～

最近、企業のeラーニングが2つの観点から注目されています。ひとつは、集合研修のコスト削減や多様化する勤務形態への対応。もうひとつは、自社の知識・ノウハウをデジタルコンテンツ化して活用したいというニーズの高まり。しかし、いざはじめるとなると、コンテンツ化やユーザー管理の方法など、難しくわからないことがいっぱい…。このような悩みを解決するのは、7月13日にリニューアルして提供を開始した、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)のeラーニングシステム「actbrain」です!

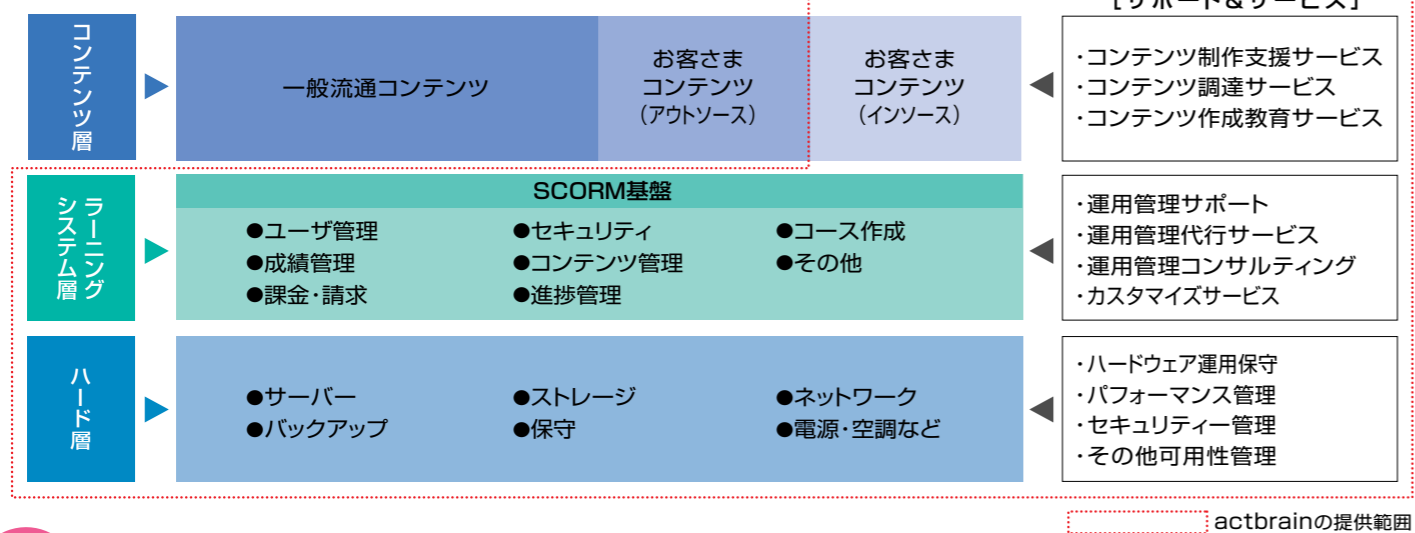
### 豊富なノウハウに基づく充実のコンサルティング!

パナソニック電工ISは、2002年からeラーニングシステムの提供を開始。システム構築が不要なSaaS(サーズ)型であることや、ID数に応じた柔軟で安価な課金体系などが高い評価をいただき、現在までに、このシステムによって作成・提供されたeラーニング講座の受講者数は、なんと延べ200万人!そして、一番の強みは、はじめてeラーニングを企画するお客さまにも安心してご導入いただける、豊富な経験に基づく運営ノウハウも含めた充実のコンサルティングです。

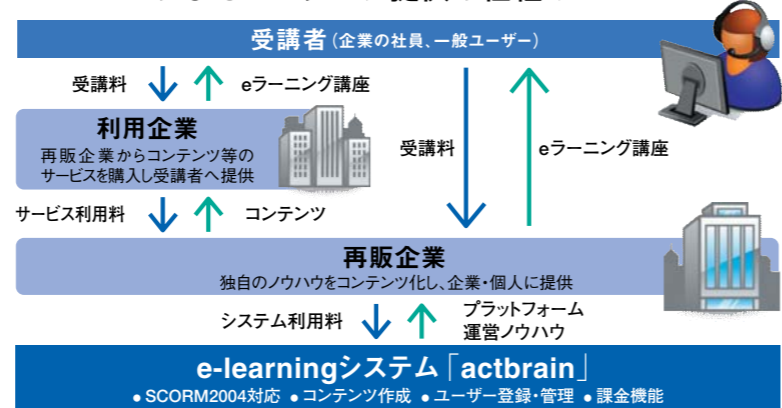
### SCORM2004準拠、決済機能の追加など、管理者にうれしい機能が充実!

さらに今回のリニューアルでは、ご導入企業や、受講者の声を踏まえ、さらに利便性を高めています。ここでは、その一例を紹介します。

### actbrainの範囲



### actbrainによるコンテンツ提供の仕組み



- 容易なコンテンツ作成・きめ細やかなユーザー管理を実現する充実の機能
  - eラーニングシステムの教材管理に欠かせない世界標準規格「SCORM2004」準拠
  - 容易なコンテンツ作成、他eラーニングシステムとのデータ互換性を実現
  - ユーザー管理機能の充実で利便性アップ
    - 一括ユーザー登録、WEBからの法人申し込み対応など、従来ご要望の多かったユーザー管理に関する機能を充実
- 選べる決済機能
  - 従来はクレジットカード決済のみだった決済方法に、銀行口座からの引き落としを追加
  - 今後、コンビニ決済、銀行振込にも対応予定

### 担当者インタビュー

actbrainの開発担当者が語る、立ち上げから提供開始まで。

#### お客さまの声と社員の協力を得てリニューアル!

昨年10月に現在の部署に異動してきて、actbrainの立ち上げに取り組みました。それまでは、グループ内の住宅系システム開発が主業務だったので、外販、しかもeラーニングとなると、まったく分野が違いますし、異動で事務所も変わったため、生活のリズムや文化の違いにも戸惑いながらのスタートでした。当初は日々の運用の状態も含めてひとつひとつ覚えながら取り組んでいましたので、大変なプレッシャーを感じましたが、リニューアルのポイントとなる点については、お客さまのもとへ足を運んで直接いただいたご意見を参考に、データ解析ツールなど、再販企業さまの管理者向け機能の拡充をメインにすることとしました。また、アクセス集中時の状態改善のため、多重化による障害の防止や、ブレードサーバ・Egenera®による安定化を図ることとしました。提供開始にあたっては、負荷テストを兼ねて、社内でeラーニング研修を行いました。負荷をかけるため、社員にはわずか3日間での研修をお願いしましたが、ほぼ全社員が業務の時間をやりくりするなどして協力してくれました。テストは大成功でしたが、私にとっては、どこにいても電話がかかってくる研修の話が耳に入ってくるので、とてもドキドキする3日間でした(笑)。actbrainに対する取り組みを通じて、個人的にも、大きな仕事を任されたプレッシャーをプラスに変え、成長につながられたのではないかと考えています。今後も、商品をさらに成長させていくため、機能の追加を継続的に行っていきます。新規顧客の獲得、拡販につながるよう、製版一体となった取り組みを推進し、2010年度の売上3億円をめざします!



ソリューションビジネス本部  
eオフィスソリューション事業部 根来 宏和

### e-learning WORLD 2009に出展

8月5～7日に東京・ビッグサイトで開催される「e-learning WORLD 2009」に出展します。一般展示に加え、セミナー形式でもactbrainの魅力をご紹介します。

#### 【開催概要】

会期: 2009年8月5日～7日の3日間  
10:00～17:00

会場: 東京ビッグサイト 西3ホールおよび会議棟

※イベント全体の詳細は<http://www.elw.jp>をご覧ください。

### 導入事例レポート

#### 画面の向こうの相手とのやり取りもストレスなし。クリアな画像に驚き!

クラレトレーディング株式会社様(以下、クラトレ)は、クラレグループの高機能製品をはじめ、衣料から資材・化成品・化学品まで、幅広い商材を取り扱うメーカー系商社。同社では、出張旅費削減策として2009年3月にタンバーク社のビデオ会議システムを導入されました。

使わなければ意味がない。欲しいのは「使える」ビデオ会議システム。

世界同時不況の影響で厳しい経営環境にある企業が取り組むコスト削減。クラレグループの一員であるクラトレ様も、2009年1月に経費削減のグループ方針が示されたのを機に、社内会議のための出張を控えることにしたそうです。

「出張を減らせば大きな経費削減につながります。ただ、情報・意思の疎通がなければコミュニケーションになりません。それがビデオ会議システム導入を考えたきっかけです」と山口人事・総務部長は語ります。

一方、システムの利用頻度は画像・音声の品質次第。そこで候補となったのがタンバーク社のビデオ会議システムです。「名札の文字まではっきりと見えるクリアな画像に驚きました」と山口部長は初めて画面を見た当時の感想を語ってくださいました。

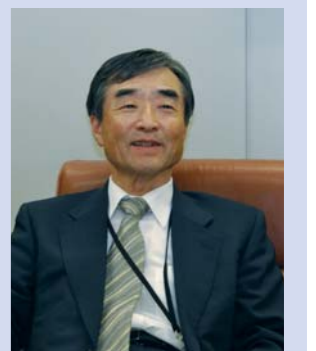
#### 距離を感じさせない高品質の画像・音声。

今、同社でビデオ会議の活用頻度が高いのは取引先の与信などを行う審査部。クラトレ様は今回、高精度の書画カメラも導入されており、審査部の会議で大活躍している様子。

山口部長は「審査部の使うデータはかなり詳細ですが、書画カメラを使えば小さな文字もはっきりと映るので問題ないようです。タンバーク社のビデオ会議システムは、画質・音声ともにすばらしく、細かなニュアンスも間違いなく伝わります。相手がテレビの向こうにいることを意識することはほとんどありません。将来的には出張の半分をテレビ会議に変更できれば」と、将来のプランを語ってくださいました。

#### 【会社概要】

クラレトレーディング株式会社  
大阪本社: 〒530-8611 大阪市北区梅田1-12-39  
東京本社: 〒100-0004 東京都千代田区大手町一丁目1番3号  
URL: <http://www.kuraray-trading.co.jp/>



人事・総務部長 山口 信義様

大好評!

### リニューアルキャンペーン実施中!

2009年9月30日までにactbrainをお申し込みのお客さまにつきましては、初期導入費(35万円)を無料といたします!ぜひこの機会にご検討ください!