

高画質を世界へ

パナソニックシステム
ソリューションズ社のマーケット戦略

従来の4倍の画素数を持つメガピクセルネットワークカメラ、第2世代のi-proメガシステムが世界同時投入された。アナログからIPまで、快進撃を続ける松下電器産業株式会社パナソニックシステムソリューションズ社。本稿では、今年創業90周年を迎える同社の市場戦略にスポットを当て、セキュリティビジネスユニット海外営業グループグループマネージャー中村正人氏と国内推進グループグループマネージャー三浦晃氏に取材した。

大川鮎太郎

グローバル各地域で販売新記録

松下電器産業株式会社パナソニックシステムソリューションズ社は、伸展する世界のセキュリティ市場の中で2桁成長を達成。2007年度は増収増益で、販売・利益ともに過去最高の実績になる見込みだという。事業の成長エンジンとなったのはスーパーダイナミックシリーズのカメラで、累計200万台を突破。さらにIPカメラやネットワークディスクレコーダなどのIP商材も200%以上の伸びを示し、販売記録更新に貢献した。「ボリュームゾーンの米国、欧州の堅調さに加えて、中国、ロシア、インド、ブラジル、トルコ、東欧、中東などの伸びが顕著だった」と中村氏は誇る。

さて、この好業績を単純に「追い風が吹いた」という外的要因だけで語ることができるのだろうか。同社の市場戦略はどんなものなのか、その実像に迫った。

ミリオンセラーのクオリティ

スーパーダイナミックシリーズの1号機は1998年に発売された。100万台を突破するのに5年、200万台を達成するのに4年を要したという。そして現在は「2010年までの3年間で300万台の達成を目指すネクスト・3ミリオ



松下電器産業株式会社パナソニックシステムソリューションズ社 セキュリティビジネスユニット 海外営業グループグループマネージャー 中村正人氏

ン・アチーブメントを推進中」と中村氏は抱負を語る。

やはり監視カメラは画質が命。その画質の良さと逆光補正などの高い技術力が世界中で受け入れられたことがミリオンセラーの第一要因と言える。

さらに、見えない部分でのエンジニアリングアーキテクチャにもパナソニックの独自技術が活かしている。対衝撃性に優れたバンダブルーPTZカメラを例にとると、中村氏によれば「アルミダイカストの強度自体がしっかりしており、光学ユニットを守る衝撃吸収のバネも装備されている。また、ミクロン単位でCCDを動かすフォーカス調整が可能なオートバックフォーカス機能や曇り防止の除湿素子など、いわゆる総合的なブラックボックステクノロジーが世界中で評価されロングセラーになっている」という。

市場が世界中ということになると、使用される環境も多種多様だ。灼熱か

ら零下まで、その温度幅は90度近くになる。「このようなアーキテクチャで220ボルトの電源対応を実現したことも海外でヒットした大きな要因になっている」と中村氏は解説してくれた。

メガピクセル高画質を
世界同時投入

そんな好況の中、さらなる市場拡大を目指して投入されたのが「i-pro高画質メガシステム」である。1.3メガピクセルの高画質ネットワークカメラ（ボックス型、ドーム型）、多入力対応と長時間・高画質記録を実現するデジタルディスクレコーダ、高精細画像とライブ監視に対応するネットワークビデオデコーダを中核として構成され、映像を16:9のハイビジョンモニタにデジタル出力が可能。まさに目を見張る高画質と多彩な機能により、クオリティの高いデジタルIPソリューションを提供するという。「メガピクセル高画質を世界中に広げる切り札とも言える戦略商品だ」と語る中村氏の言葉にパナソニックの意気込みが感じられた。

アナログを大切にしながら
IP化を推進

現在市場はアナログからIPへの過渡期にあるという。特に欧米では早くからIP化の流れが加速しているが、ユーザーのネットワークインフラの関係等で、まだまだアナログに対する需要も多いのが実情である。このあたりの事情は日本も同様だが、三浦氏によれば「国内市場でもIPは200%以上の伸びを

示している。IPの統合力、効率性、拡張性などが広く認識されるようになり、関心もニーズも非常に高まっている」として、本格的なIP時代の到来に確かな手応えを感じているようだ。メガピクセル高画質をより多くの顧客に正しく理解してもらえるように、どこよりも充実したラインナップとセールスツールを用意しているのも、その意欲を表している。

また、1995年より稼働している中国工場の生産能力を大幅に拡大。アジア地域はもちろん世界市場への十分な供給体制の整備も終え、IP化拡大によるベンダー間の競争激化に備えるとともに、グローバル全体でのIP強化、メガ化を打ち出していく方針だ。

パートナーとの共存共栄を
目指して

高度な技術、確かな品質と並んでパナソニックが大切にしているのがパー



松下電器産業株式会社パナソニックシステムソリューションズ社 セキュリティビジネスユニット 国内推進グループグループマネージャー 三浦晃氏

トナーとの連携だ。新規IP販売網の開発・拡大として、IPCR(アイプロサーティファイドリセラー)等の活動を国内外で積極的に推進。さらにパナソニックのセキュリティ製品をサポートし、また統合ソリューションの開発を利用するためのメーカーやプロバイダー専用のパートナーシッププログラム・PSDN(パナソニックソリューションデベロップメントネットワーク)活動も海外で導入以来2年を経過しており、メンバー企業に対する技術支援やマーケティング支援を意欲的に行っている。またi-proパートナープログラムとして、認定店の研修会やセミナーの開催、また新製品の研修会などを随時行うことによって、正しい製品情報や設計情報を共有し、お互いが共存共栄できる環境づくりに取り組んでいる。

「創業者の教えを守り、パートナー様と共に発展していくことは全社員の喜びだ」と語る中村氏の言葉に松下幸之助創業者の遺徳が偲ばれた。

国内戦略の重点ターゲットは

戦略商品と位置づけられたi-pro高画質メガシステムは、国内ではどんな市場を狙っているのだろうか。「金融機関、ビル・オフィス、製造業などが挙げられる。なぜならIPのメリットが有効に発揮できる市場だからだ」と三浦氏は語るとともに、「金融機関では、IPの遠隔・集中監視の特性が発揮されることはもちろん、高画質によって、お客様の顔や伝票の種類までもが見分けられ、問題が発生した時の解決の効率化や時間短縮に貢献できる」と続

けた。

さらに、ビル・オフィスも有力な市場だ。特にオフィスのセキュリティニーズは、近年、より高度化、多様化している。他システムとの連携が容易にできるIPの特性を活かして、入退管理システムと連携していくことを重点施策に据えている。またパナソニックでは、IP統合ネットワークプラットフォーム「シナプスネット」をベースとしたソリューション提案を独自に展開しており、よりトータルなセキュリティシステムを提供できるという。

一方、製造業への取り組みも注目される。工場施設や周辺の監視といったこれまでの役割ばかりでなく、監視カメラが効率化や生産性の向上に貢献する時代がやってきたと言える。その具体例として「工場見える化システム」がある。これは、工場内生産ラインの動



パートナーやユーザーにSDシリーズの強度、耐衝撃性をわかりやすくするために、筐体を切断したSDシリーズの断面。



ミリオンセラーのゴールド記念機(右)、2百万台販売達成のプラチナ記念機(左)。2010年に3百万台を目指す。

線管理やムダ・ムラの排除、異常等の発見・検証・改善などに役立ち、コストダウンや信頼性のアップに貢献するという。

協業による市場拡大戦略

また、最近話題を集めているのが協業である。この分野でも、富士通株式会社とのデータセンターソリューションとパナソニックの監視映像ソリューションを連携させ、監視映像の効率的な長期保存や検索を通じて、証跡として防犯や内部統制などに活用する「映像証跡ビジネス」の展開を図っている。三浦氏も「協業は市場の活性化を図る新しいビジネスモデルとして、これからも大きなトレンドになっていく」と予想する。

人と技術そして信頼が創る世界品質

同社は今年創業90周年の大きな節目を迎えている。8月に開催された北京オリンピックでも、オフィシャルスポンサーとしてセキュリティカメラや音響システム、放送機材などの提供を通じて大会の円滑な運営に貢献した。ま

た、エコロジーの面でも「2009年度中に2006年度比で年間30万トンのCO₂排出量削減」の目標を掲げるなどCSR活動にも意欲的だ。

今後はこれまでと同様に、パナソニックの全世界的なスケラビリティを活かして、商品の企画、開発、設計に取り組み、世界中で信頼される「パナソニックブランド」の維持・発展に注力する方針だ。

人、技術、そして信頼。創業以来の精神は、90周年を迎えた今も脈々と受け継がれている。

「国や市場によってニーズは多種多様だ。世界中から寄せられる、商品に関するお客様のご意見やクレーム情報もバラエティに富んでいる。その一つひとつを毎週、商品担当や営業担当が積極的に話し合い、改善点を探り、レスポンス良く製品開発やサービスに活かしている」と中村氏は力強く締めくくった。

パナソニックブランドの世界品質は、こんな地道な、しかし熱い想いに裏打ちされた努力によって支えられている。

AS