

i-pro&シナプスソリューション パナソニックシステム ソリューションズジャパン社の IPネットワーク映像監視システム販売戦略

10月1日からパナソニック株式会社に社名変更し、一つのブランドのもとに結集したパナソニックグループ。その映像監視システム販売部門の中核として、IPネットワーク映像監視システムの拡大という大きな使命を担うのがパナソニックシステムソリューションズジャパン株式会社だ。

本稿では、同社の販売戦略にスポットを当て、営業本部 商品マーケティングセンター AV&Sグループ シナプスチーム チームリーダー萱野実氏と同じくシナプスチーム主事の源田政男氏に取材した。

大川鮎太郎

4月に統合スタート

パナソニックシステムソリューションズジャパン株式会社(以下PSSJ社)は、2008年4月から業務用AV機器やセキュリティ製品等の販売・マーケティングを担当していたパナソニックSSマーケティング株式会社、保守サービスや官公庁営業担当のパナソニックSSエンジニアリング株式会社、また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(PSS社、現パナソニック㈱システムソリューションズ社)の営業部門の3つが統合され、新たにPSSJ社として発足した。

源田氏によれば「これまで分散していた力を統合し、よりトータルなソリューションが提供できる体制が整った」としており、従来PSS社が担当していた3つの事業である、「セキュリティ」、「モビリティ」、「クロスメディ

ア」を有機的に連動させ、直販・再販相互のよりダイナミックなチャネルミックスを志向し、国内での積極的な販売活動を展開しているという。

また10月1日からは、永い歴史と伝統を持つ「松下」「ナショナル」というブランドを「パナソニック」に統一し、グループのパワーをより結集すべくスタートした。国内の業務用機器全般の販売プラットフォームを担う新生PSSJ社の動向を追う。

事業の大きな3本の柱

事業の柱は前述した3つ。「セキュリティ事業」は、カメラやレコーダーに代表されるセキュリティシステム、「モビリティ事業」は、コンビニや宅配業の決済端末やPOSシステム、また「クロスメディア事業」は、放送局やCATV局のスタジオ設備やTVカメラなどを主

力に販売している。

PSSJ社では、直販・再販相互のチャネルミックスを積極的に活用し、2009年にIPネットワーク映像監視システムの国内シェアNo.1を目指しているという。

本稿はIP関連の連載企画であるため、i-pro高画質メガシステムに代表されるIPネットワーク映像監視システム分野に重点を置いて新生PSSJ社の販売戦略をレポートする。

新規ソリューションの創造と協業によるチャネル拡大を加速

PSSJ社の販売戦略は大きく2つに分けられる。新たなマーケットの開拓とディーラーをパートナーとする再販推進である。

新マーケットの開拓はi-proを活用した新規ソリューションの創造が最大の

テーマだ。萱野氏によれば「これまでのセキュリティ関連の販売推進はもちろんのこと、セキュリティ以外の分野への取組みも最重要な課題として捉えている」という。その一例が「工場見える化システム」だ。これはネットワークカメラとレコーダーを利用して、生産現場の工程分析、動線分析や部品配置の分析などを行うことによって、生産性の向上や品質の向上など、生産現場の課題解決に大きく貢献するものとして注目されている。

また萱野氏は「セキュリティニーズの中でもシステムの運用・管理までを含めた監視映像の長期保存サービスも、新規ソリューションの創造というベクトルの上にある」と語り、このサービスにも注力していくという。

さらに他メーカーやSIer、またキャリアとのソリューション開発が挙げられる。その代表的なものが富士通株式会社の映像符号化伝送技術および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技術・ソリューションとの連携による「監視映像蓄積ソリューション」だ。入退室時の監視映像の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もので、今後この分野のニーズはさらに大きくなっていくものと予想される。

また、パナソニック電工株式会社の入退室管理システム「eX-SG」とパナソニックの映像セキュリティ機器や虹彩認証機器と連携して、統合型セキュリティシステムを構築している。入退室時の監視映像をエリア毎に表示したり、警報履歴やカード履歴から映像を



萱野実氏

パナソニックシステムソリューションズジャパン社
営業本部 商品マーケティングセンター AV&Sグループ シナプスチーム チームリーダー

再生することができ、なりすましや共連れによる侵入を監視して、セキュリティ強化と管理負担の軽減を行っている。

パートナーとの連携を密に、強固な再販推進体制を構築

一方、ディーラー中心の再販推進の中核を担うのが、i-proパートナー制度だ。これは、認定店に対する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、IPネットワークの正しい知識の普及を図ることを目的としている。また、これまでのアナログ機器を販売してきた全国の

ディーラーに対するIP化への啓蒙も研修会等を通じて積極的に実施し、監視世界のメガ化、IP化に備えている。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)活動も来年からの導入を予定。パートナーや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う方針だ。

また、標準品をテンプレート化してパッケージ化を推進するとともに、見込みの迅速化にも対応する体制を今

後整備していく予定だという。

i-pro&シナプスソリューション でシステムパッケージ量販を

前述した新マーケットの開拓と再販
推進が現在のPSSJ社の販売戦略の両輪
だが、その基盤となるものが「i-pro&
シナプスソリューション」というキー
ワードだ。「パナソニックでは、IPを
統合するネットワークプラットフォーム・シナプスネットを独自に構築して
おり、このシナプスネットで開発され
た様々なアプリケーションとi-proのカ
メラやレコーダーを組合せ、パッケー
ジによるシステム量販を目指してい
る」と萱野氏は語る。

これまではどうしても、ユーザー
のオーダーを受けてからシステムを組
み、アプリケーションを開発していた
ため、納期の短縮やコスト面での改善
が求められていた。パナソニックが推
進しているパッケージ化は、ベースと
なるi-proメガシステムとシナプスネッ

トによって開発された豊富なアプリ
ケーションをユーザーニーズに最適な
カタチでシステムパッケージ化するた
め、機能面はもちろんのこと、コスト
パフォーマンスに優れたソリューショ
ンを短期間に提供できるという。

前述した「工場見える化システム」、
「監視映像蓄積ソリューション」も、こ
のシステムパッケージ開発の延長線上
にあるものだ。オフィスやビル、流
通、金融、工場、交通、パーラーな
ど、様々なジャンルのソリューション
に最適なシステムパッケージを提供す
べく、販売活動を展開しているとい
う。

新たなソリューションと インテリジェント用途開発

ここで、現在開発中のシステムをい
くつか紹介する。まず「ナンバー認識
パック」が挙げられる。これは今問題
となっている高速道路のETCレーンの
不正通行に対応したもので、走り去る

自動車の4桁のナンバーはもちろん、
陸自コードまでをメガピクセルカメラ
が高画質で記録し、不正通行者や常
習者の特定に役立つ。次に「動線描画
パック」は、工場や生産現場で働く人
の動線を画像認識技術を応用し、侵入
や滞留などの様子をグラフィカルに描
画して数値化する。これまでの実写映
像だけでは見えてこなかった様々な問
題点が浮き彫りになり、業務改善の重
要なデータになる。また、近年大きな
社会問題になっている児童のセキュリ
ティ対策として「地域児童見守りシス
テム」にも注目したい。これは、学校
の校門や通学路などにICタグ/カード
の見守りセンサを設置し、児童の通過
を感知すると監視カメラが作動し、映
像を保護者のパソコンや携帯電話に送
信する。すでに日本各地でテスト運用
が始まっており、実用化が期待されて
いる。

さらに、i-pro高画質メガシステムの
将来構想としてのインテリジェンス機
能の研究も着実に進行しており、ユー
ザーの要望も高まっている。すでに、
エンコーダーや野外コンビネーション
カメラに「置き去り/持ち去り検知、自
動追尾」等のインテリジェンス機能を
搭載し始めているという。

今後は「大手企業等向けにカスタ
マイズして納入したセキュリティソ
リューションをパッケージ化し再販
ルートで販売するなど、積極的なチャ
ネルミックスをこれまで以上に推進
し、IPセキュリティの拡大に貢献し
たい」と源田氏は締めくくった。新生
PSSJ社の活動に期待したい。 **AS**



源田政男氏

パナソニックシステムソリューションズ社
営業本部 商品マーケティングセンターAV&Sグループ シナプスチーム 主事