

業種や業態ごとにソリューションを提供するパナソニックシステムソリューションズ  
 ジャパンとパナソニック(株)のセキュリティ機器製造強化の戦略

# 顧客のニーズに柔軟に対応

パナソニックは2008年4月、これまで3社が個別に行ってきた、法人や官公庁向けの事業を統合、パナソニックシステムソリューションズジャパン(株)(以下、PSSJ)を設立した。また、パナソニック(株)システムソリューションズ社は中国の蘇州工場でのセキュリティ機器の製造を強化した。本稿ではこれらの戦略について取材した。

久保隆太郎

## 顧客に向けた各種サービスを 1社でトータルに提供

パナソニック システムソリューションズ ジャパンは、松下電器産業(株)パナソニック システムソリューションズ社(現パナソニック(株)システムソリューションズ社)の大手法人向け営業部門とパナソニックSSマーケティング(株)、およびパナソニックSSエンジニアリング(株)を再編し、2008年4月1日に設立した企業だ。同社の設立によ

り、これまで3社が個別に行ってきた、法人・官公庁向け分野における事業を、1社がトータルに提供することが可能となった。全国に74拠点をもち、パートナー数は3,500社、従業員数は3,000人を超える規模である。全国のパートナー各社と連携してコンサルティングを行い、SIやアプリケーション開発、施工・設置、保守・メンテナンス、運用サービスまでを一元的に提供できるのは、同社が強みとする

ところだ。

PSSJ代表取締役社長 岩佐次夫氏が「当社は、お客様の事業戦略の実現やビジネスの革新、業務の改善や課題の解決をパナソニックの最適なソリューションでサポートする」と語るように、PSSJは業種や業態別にソリューションを用意し、映像コンテンツの配信システムやITを活用した物流システム、電子マネーを利用した決済、監視・防犯カメラによるセキュリティなどを、顧客のニーズに合わせて提供している。業種別には、スポーツや公営競技や道路、アミューズメント、物流、官公庁、交通・エネルギー、店舗、流通など多岐にわたる。製品やサービス別だけではなく、業種や業態別に訴求することについて、岩佐氏は「製品やサービスを機能別にPRするだけではなく、お客様にとっての価値。すなわちお客様のビジネスに対して、どのようなソリューションを提供できるかを、きちんと説明することが重要」と語る。



## 業務改善と業務効率化が 2009年の鍵

PSSJは会社設立後、顧客企業の業務改善や効率化に向けたソリューション提案を行うために、全国キャラバンを行った。そのソリューションの1つが「工場見える化システム」の提案である。これは、高品質な製品を提供するためのパナソニックのモノづくり思想を具現化したもので、工場内にシステムカメラを設置し、動線描画ソフトと連携させることで、作業の「確認」や「ムダ」、「ムラ」、「ムリ」、「異常」、「危険」を映像で確認できるというシステムだ。岩佐氏によると、「昨年は食の安全が問題視されたため、同システムの引き合い・関心が非常に高まった」という例もあるようだ。「食品に限らず、多くの製造業。特に医療、化粧品など人の命や体にかかわる分野では関心が高く、問い合わせを多数いただいている。2009年もお客様の業務改善や効率化とともに、安心・安全を実現するソリューションの提供に注力したい」(岩佐氏)。工場見える化システムでは、パナソニックの監視・防犯システム「i-pro高画質メガシステム」が活用されている。岩佐氏は「今年もIPを活用するi-proにより、集中管理と業務効率化を提案していきたい」と語り、高スペックなメガピクセルカメラやレ

コーダによるシステムの提供に意欲を見せた。

## 中国・蘇州 市場と呼吸する工場

日本全国の拠点において、コンサルティングから運用・保守までを、パートナーと協業して行うPSSJの事業は、もちろん親会社であるパナソニックの製品あつてのものである。PSSJはB to Bをメイン市場としており、業務の効率化やセキュリティのニーズは今後も高まってくると予想されるが、一方で監視・防犯システムのコモディティ化も進んでおり、ハイエンドな市場だけでなく、ローエンドな市場でもセキュリティが求められるようになっていく。小規模なニーズにも対応できるように、「高品質でコスト競争力のある製品も提供する必要がある」と岩佐氏は語る。

パナソニックは2008年、高品質でコスト力のある商品を、世界市場と呼吸して迅速にお届けしていくことを目的として、中国の蘇州にある工場(蘇州松下系統科技有限公司)の製造ラインを強化した。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 ビジネスユニット長 佐藤正人氏によれば、この工場では、複数の工場やフロアで生産を行わず、部品の納

入から製品の出荷までを一元管理することにより、生産ラインのムダを無くし、納品までのリードタイムの大幅削減が可能になったという。また、世界各国の販売現場との情報の共有化により、柔軟な生産や出荷にも対応。さらに、材料の共通・共用化を行うことで、部材品種数の削減を行い、組立性を向上させた。

同氏によれば、蘇州工場では、パナソニックがこれまで提供してきた、ハイエンド向けの高品質なアナログおよびIPカメラだけでなく、海外メーカーが競合となるような、低価格な製品も生産していくとのことだ。ただし、「モノづくり」を追求するパナソニックの社風は守る。「お客様のニーズは多



今年もIPを活用するi-proにより、  
集中管理と業務効率化を提案していきたい。

岩佐 次夫氏

パナソニック システムソリューションズ ジャパン(株)  
代表取締役社長

様化しているが、高品質は絶対条件。品質を下げて価格を下げるようなことはしない」(佐藤氏)という。同社はこれまで、ハイエンド向けの製品が主であったが、ここにコスト競争力のある製品も加わることで、多種多様な顧客の様々なニーズに応えられるようになる見通しだ。佐藤氏は「IPベースのセキュリティシステムは、現状は全世界で2割程度だが、今後はさらに拡大していく」と予想。蘇州工場では、アナログとIPのハイブリッドシステムや、IPカメラシステムを中心に生産していく見通し。また、2009年は、H.264形式に対応したメガピクセルカメラ(Mega SD)やアナログカメラのSD5(スーパーダイナミック5)、高画質DVR、HD対応LCDモニタ、そしてコストメリットのあるカメラやレコーダをトータルに展開していくようだ。

## 施工ノウハウを テンプレートで用意

PSSJにとっては、顧客やパートナーへのシステム提供で仕事が終わるのではなく、設置・施工に加えて、システム稼働後の運用保守までが重要な業務だ。そのためには、施工や設置をトラブルなくスムーズに行うことや、保守



■パナソニックは2008年、i-proシリーズに代表されるIP関連製品の生産強化を行うために、中国の蘇州に工場を1棟新設し、合計3棟体制とした。

やメンテナンス内容を充実させることも必須である。IPベースの監視カメラは、従来のアナログ型のシステムとは施工方法も全く異なり、他のネットワーク機器の影響を受けることもあるため、施工や設置ノウハウが求められる。迅速なシステム稼働を目指し、パナソニックは社内に「IPセキュリティ機器システム検証センター」を設立している。同センターでは、想定される様々なシステムを構築、検証し、テンプレート化している。テンプレートに沿って構築すれば、品質の向上とコスト削減、デリバリータイムの短縮が実現できるというもので、このノウハウはパートナーにも提供されているという。また、必要に応じて、研修も実施

しており、製品だけでなく、ソリューション全体の品質向上に役立っている。こうしたトータル品質の向上は、シェア獲得にも貢献しているようだ。「これまで他社の製品でセキュリティシステムを運用されてきたお客様が、保守やメンテナンスサービスに不満を感じ、当社に乗り換える例も増えている」と岩佐氏は語る。

優れた製品を開発したとしても、製品の供給体制やシステム導入、運用サポートで不備があると意味をなさない。岩佐氏や佐藤氏のコメントから、すべての部分にわたり、高品質を追求するパナソニックグループの意気込みが感じられた。なお、PSSJは3月3日～6日まで東京ビッグサイトで開催される「SECURITY SHOW 2009」に出展する。前述の通り、展示会においても、製品主体でなく、銀行や物流、工場といった業種、業態別にソリューションを展示するとのことだ。業務改善や効率化を課題とする企業にとって、ブースは一見の価値があるに違いない。



お客様のニーズは多様化しているが、高品質は絶対条件。品質を下げて価格を下げるようなことはしない。

## 佐藤 正人氏

パナソニック(株)  
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 ビジネスユニット長