

AIエージェント時代の業務変革: プロセス可視化から 現場実装へ

ビジネスを支え、
成長を生むエンジンへ



本日のアジェンダ

- 01 パナソニックグループと
デジタル変革の取り組み
- 02 AI時代の業務変革：
全体像、プロセスインテリジェンス x AI
- 03 現場主体のAI活用・業務改革を目指し
プロセスインテリジェンス導入推進
- 04 泥臭い苦労と、成功の鍵



I パナソニックグループと デジタル変革の取り組み



パナソニックグループの概要

社 名 パナソニック ホールディングス株式会社
Panasonic Holdings Corporation
(旧松下電器産業株式会社)

創 業 1918年(大正7)年3月7日

代表取締役 社長執行役員
グループCEO
楠見 雄規



連結売上

8兆487 億円



連結従業員数

18.3 万人



連結対象会社数

447 社(親会社および連結子会社)

※2026年3月31日時点

「くらす」「はたらく」「環境」の領域で
世界の人々に貢献。

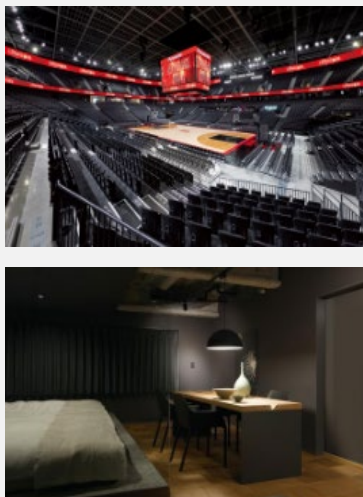
パナソニック



パナソニック
コネク



パナソニック
エレクトリックワークス



パナソニック
HVAC&CC



パナソニック
エナジー



パナソニック
インダストリー



2026年4月1日～

パナソニック ホールディングス(株)

IT

パナソニック デジタル(株)

IT
事業会社

パナソニック
オペレーションズ
エクセレンス(株)

IT

パナソニック
コネクト
グループ

IT

パナソニック
エレクトリック
ワークス

IT

パナソニック
HVAC & CC(株)

IT

パナソニック
エナジー(株)

IT

パナソニック
インダストリー(株)

IT

パナソニック(株)

IT

グループ内IT事業会社(3社)を統合し、新たなステージへ

2026年4月1日発足

パナソニック デジタル株式会社

製造業の
業務ノウハウ × 外販で培った
ビジネス知見 × 技術力 × 独自商材

パナソニック
インフォメーション
システムズ株式会社

パナソニック
ソリューション
テクノロジー株式会社

パナソニック
ネットソリューションズ
株式会社

+

事業会社
IT部門

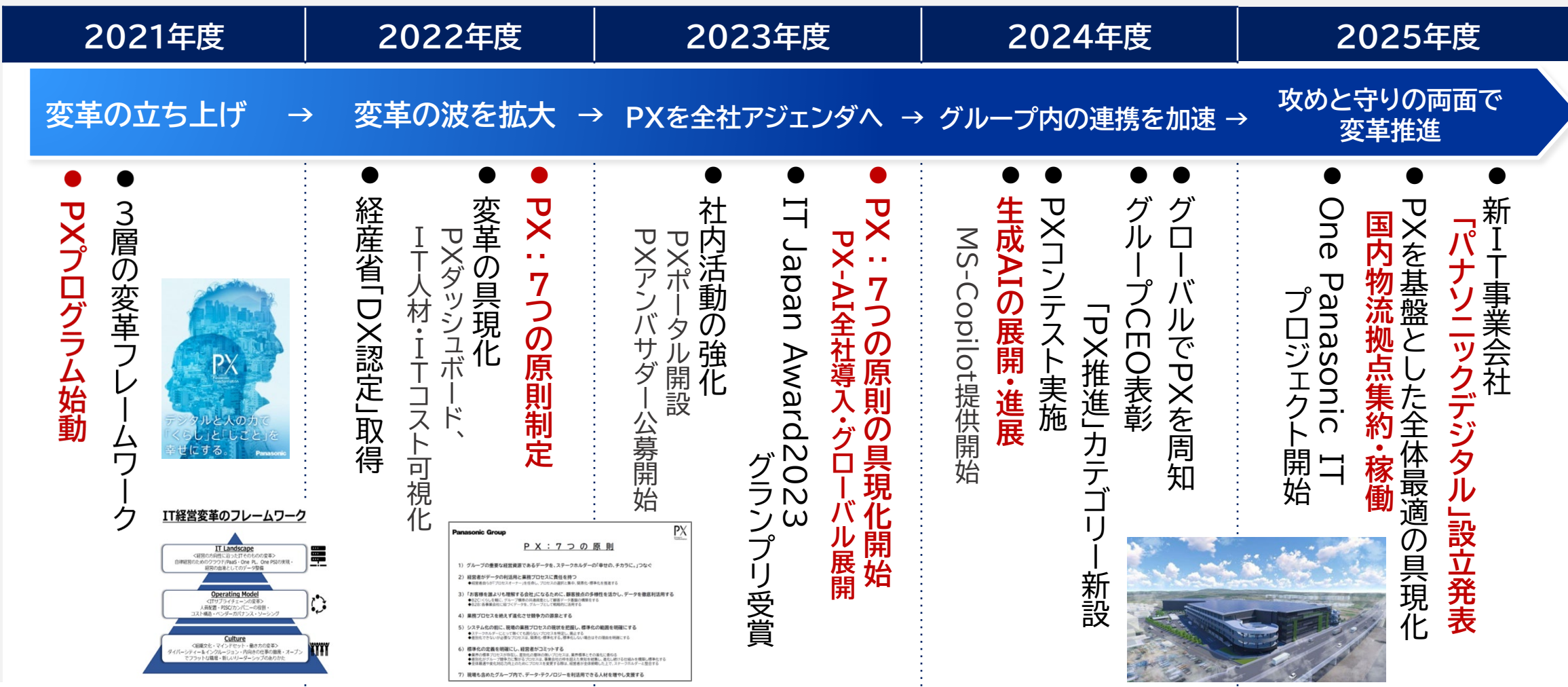


新会社「パナソニック デジタル」の目指す姿



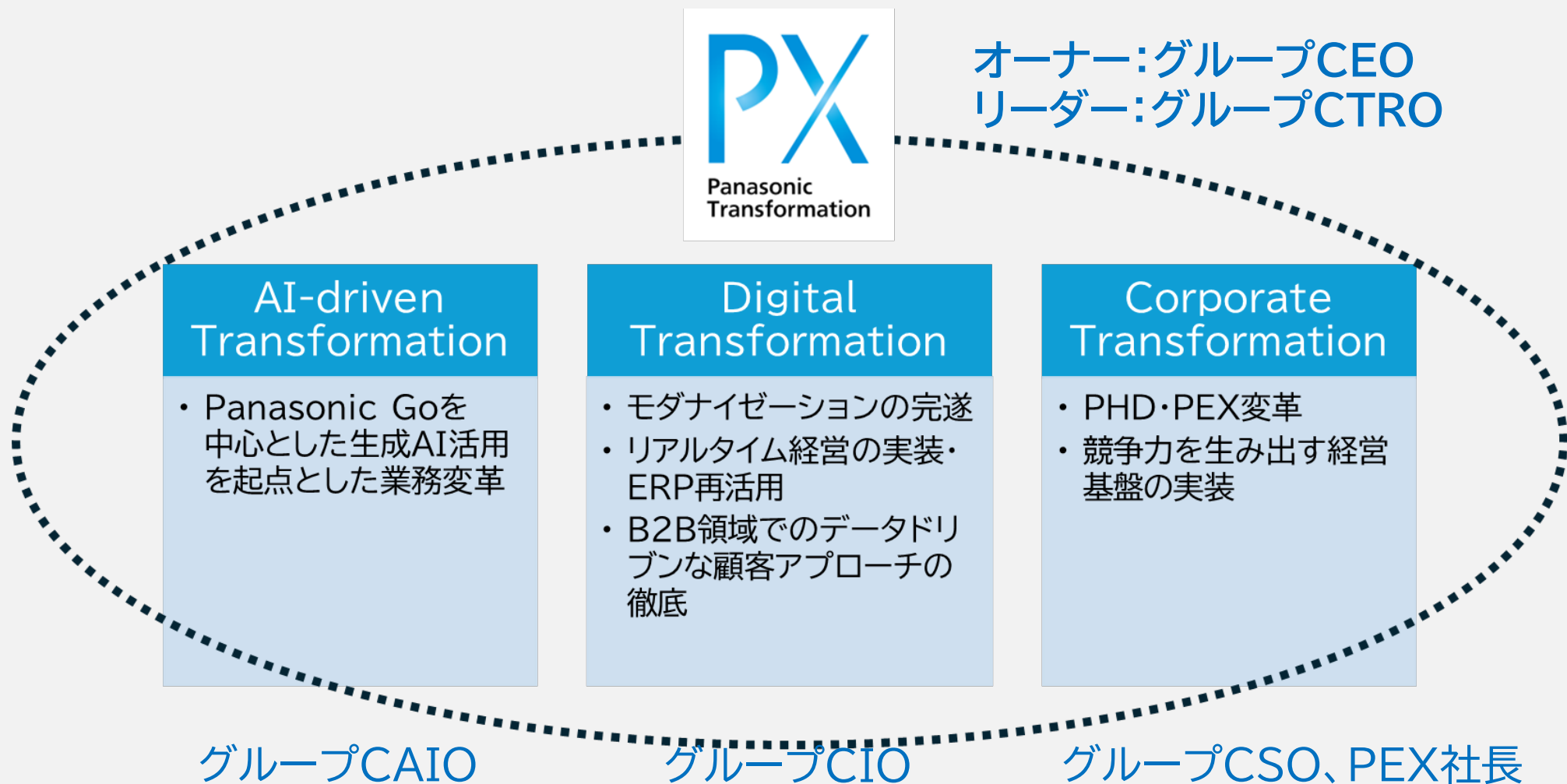
PXの全体像と経営基盤としての進化

パナソニックグループのDX(=PX)は開始から5年目。PXを経営基盤にグループの企業変革へ



これからのPX

PXを変革ドライバーに、AIを含む3カテゴリーに分けて推進



AI時代の業務改革

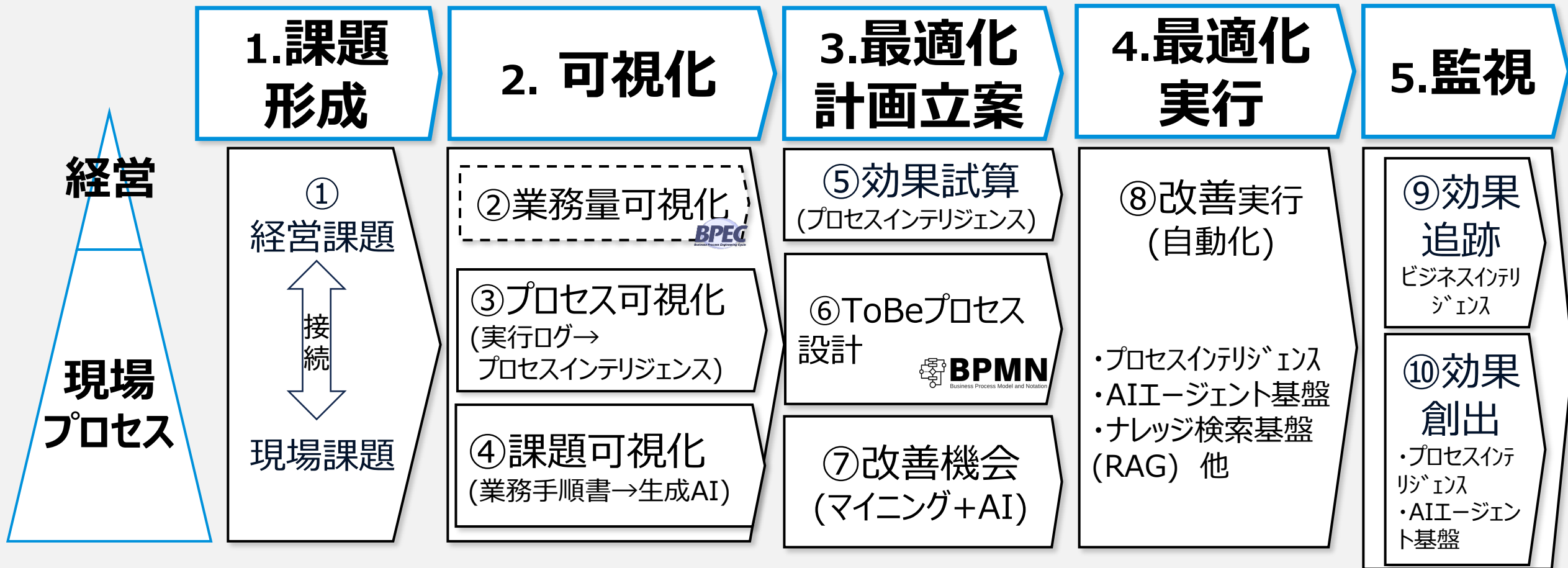
II

- ・全体像
- ・プロセスインテリジェンスとAI



AI時代のプロセス改革(全体像)

「課題形成」から「業務可視化」し、効果試算を含む「最適化計画」を立案後、実行・監視。



「課題形成→可視化→最適化計画立案」の多面的な手法

トップダウン(経営)と、ボトムアップ(現場)の両面で、多面的な手法を組合わせて推進

1.課題形成

2.可視化

3.最適化計画立案

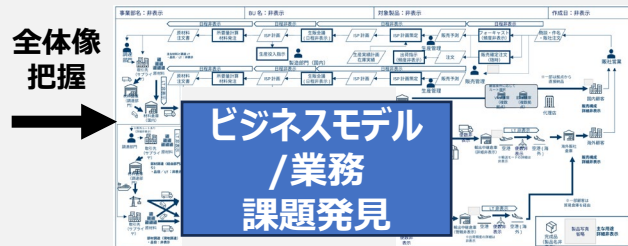
トップ
ダウン
経営

ボトム
アップ
現場

経営価値定義 (EVF)



モノと情報の流れ図 (SCM白地図)



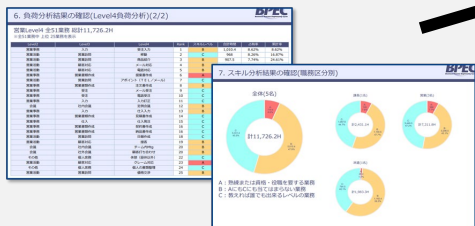
簡易戦略MAP



実態把握 プロセスマイニング



業務量と質(BPEC) 更なる実態把握



現状の実態把握

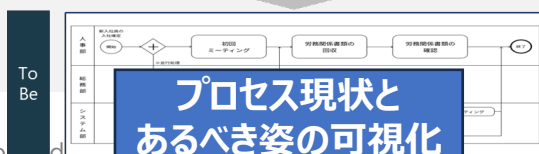
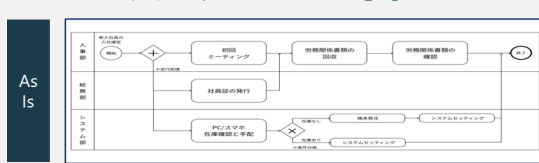
プロセス可視化

データに基づく プロセス実態把握

更なる実態把握

現場レベルに
ブレイクダウン

プロセスモデリング (業務フロー)



プロセス現状と
あるべき姿の可視化

プロセス
統制

プロセス改革/標準化

システム移行

活用目的	移行前	移行中	移行後	SCM				経理		間接	AI活用	内部監査	オンタイム率	プロセス管理	
	As-Is 可視化	To-Be 標準化	移行/ 臨戦監視	受注・出荷	調達	在庫	製造	売掛金	買掛金	業務偏荷重 タスクマイニング					
効果	業界標準(SAP標準) の活用・生産性UP			ベストプラクティス活用した 継続的な効果創出/標準化										・意思決定の 精度向上 ・統制強化	

目指す姿：現場ユーザーが、AI活用し改善が当たり前の世界へ



アプリケーション層

生成AI (Copilot、PX-AI、Chat-GPT、Google)

Teams/Office

Power Apps

AIエージェント基盤

MS Copilot
Studio

Gemini
Enterprise

Dify

AWS
Bedrock

Azure AI
Foundry

プロセスコンテキスト

プロセス基盤

プロセスインテリジェンス

Zero Copy

データ基盤

Databricks

MS Fabric

DD基盤

Snowflake

データ ソース

構造化データ

ERP

スクラッチ
システム

非構造化データ



注力テーマ①: AIを活用したプロセス変革

AIで調達リードタイムの“ズレ”を見える化し、顧客納期を改善する



III プロセスインテリジェンス 導入推進

現場主体のAI活用・業務改革を目指して



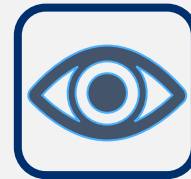
プロセスインテリジェンス／プロセスマイニングとは？



業務システムからログを取得し、業務オペレーションの可視化・分析を行う



Discover
可視化・分析



Enhance
プロセス最適化

Connect
データ収集



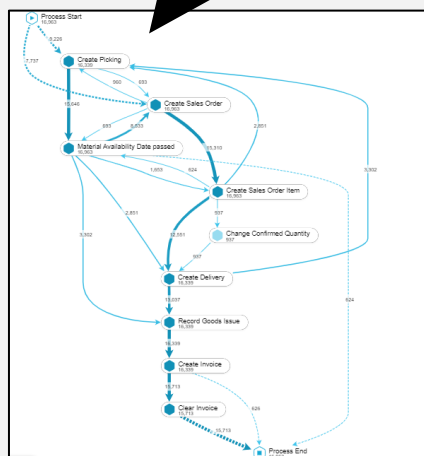
Monitor
モニタリング

プロセスインテリジェンス／プロセスマイニングとは？

業務に潜む課題・要因を特定

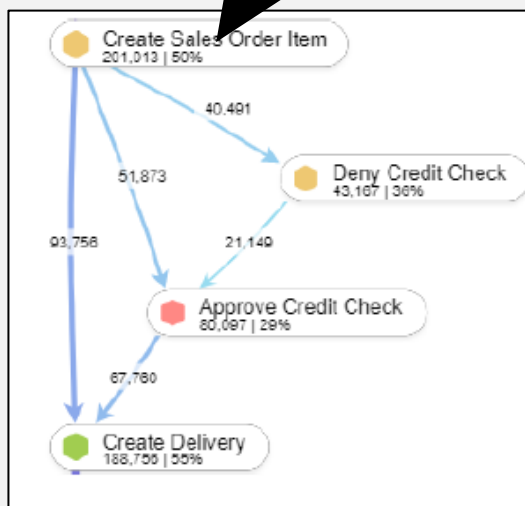
業務効率化・品質向上

複雑な
オペレーション



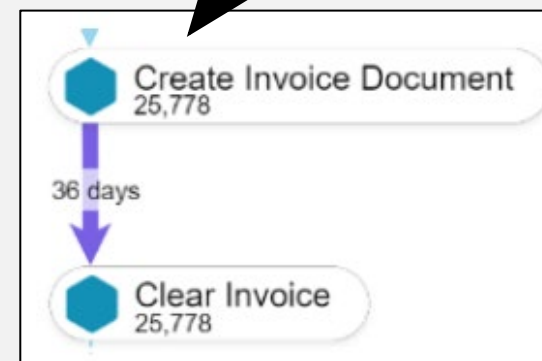
標準化

手戻りの
多発



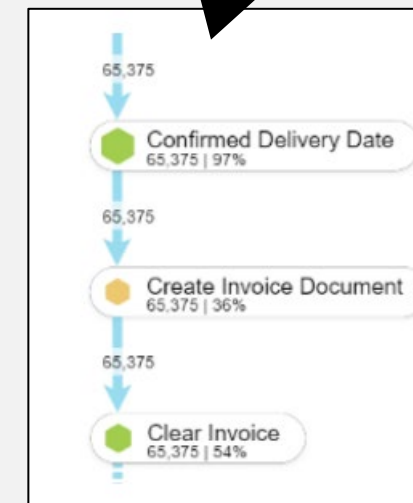
リワーク

ボトルネック



リードタイム

手作業が多い



自動化率

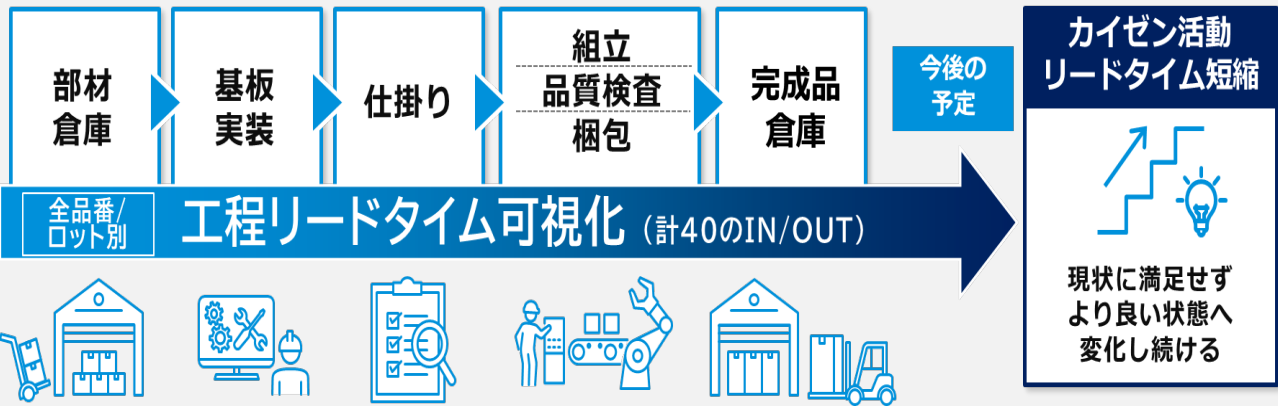
主な活動①（2024年12月、Celonis Day大阪）

【業務改善/BPR】

活動 ①： 買掛金 滞納支払い日数削減



活動 ②： 製造リードタイム短縮/カイゼン活動



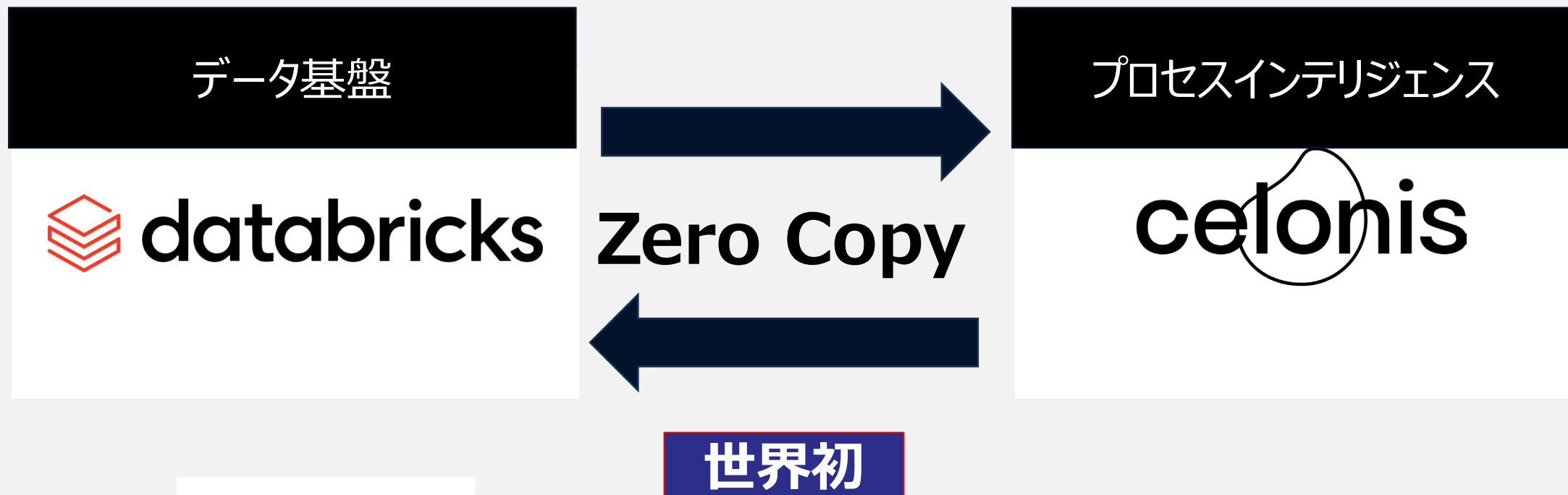
【モダナイゼーション】

活動 ③： SAP S/4 HANAシステム導入支援（期間短縮、リスク軽減）



主な活動② : データ基盤(Databricks) 連携 (26年7月、Process Intelligence Day Tokyo)

双方向Zero Copyで、プロセスインテリジェンスのプロセス分析結果をそのまま活用し、将来予測モデルを構築中。



- ・プロセスマイニング国際イベントで、Game Changer Award 日本企業初 受賞！
- ・同イベントで、2年連続で講演（2024/2025）



Celosphere2024

2024

投影のみ

2025

投影のみ

- ・AI Hackathonで、2年連続、受賞。(2025年:準優勝、2026年:3位)
- ・弊社は内製化で、2名→15名に、リソース拡大。
→認定資格:7件(データアナリスト/データエンジニア)

2025

投影のみ

2025年3月 : Celonis AIハッカソン

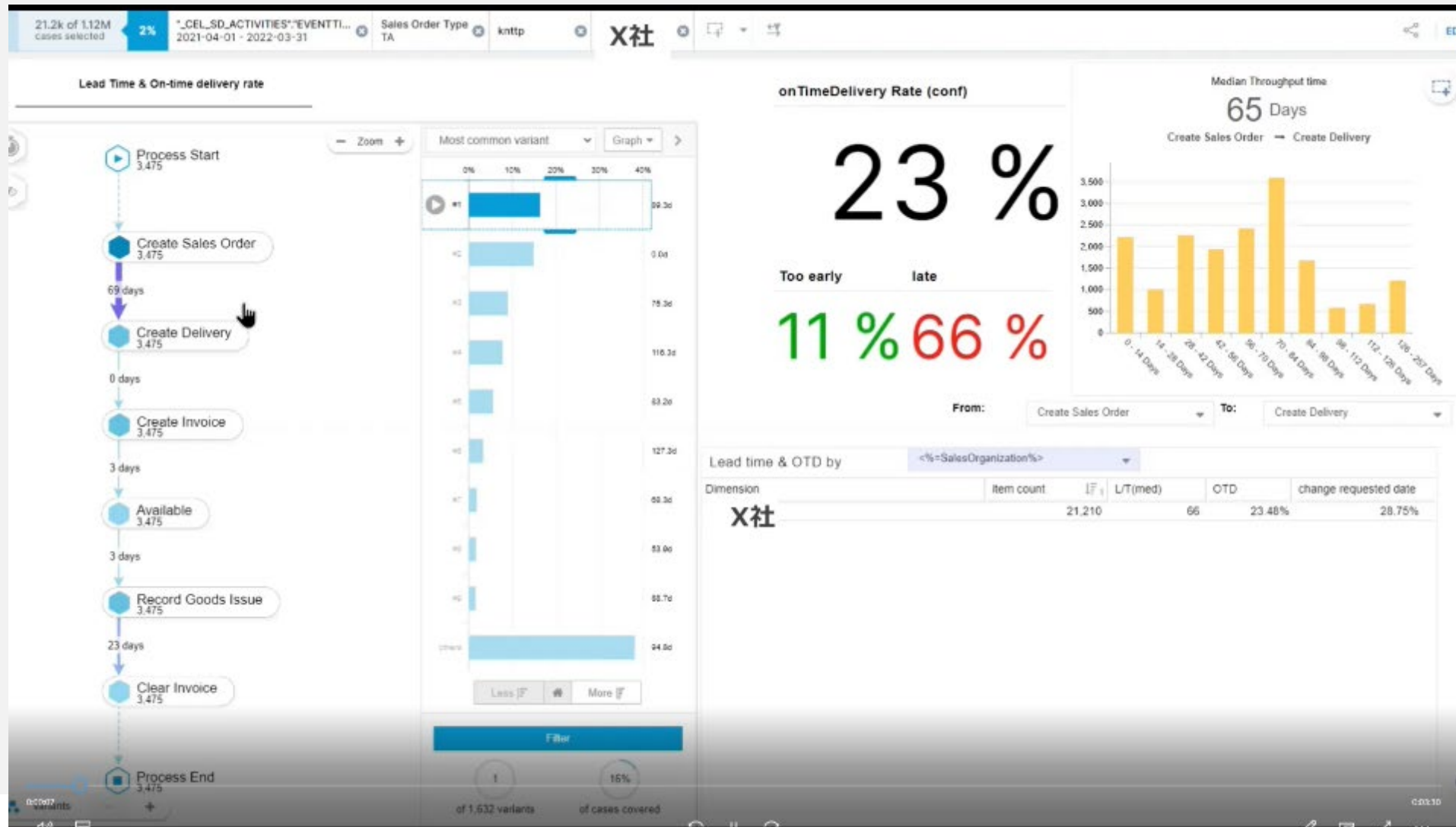
2026

celonis
第3回AI Hackathon Tokyo 2026
第3位
パナソニック デジタル株式会社ー1様

投影のみ

投影のみ

ERP 販売管理プロセス 事例



IV 泥臭い苦勞と、成功の鍵



裏には泥臭い苦勞（3つの壁）

リソースの壁

社内CoE確立！



データの壁

社内に眠る
レガシーシステム刷新！

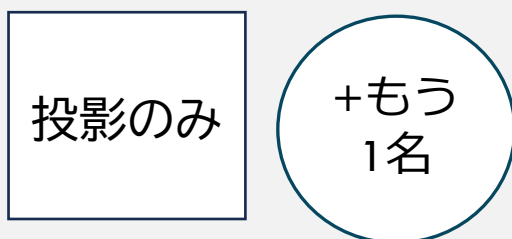


カイゼンの壁

プロセス改革を実現！



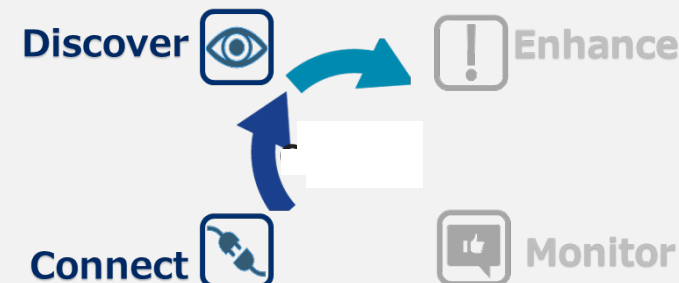
立ち上げ期は、
2人体制で推進



ログがない問題
スクラッチ開発は工数大



ほとんどのPJが可視化止まり



理想

現実

成功の3つの鍵(3P)

グローバル企業のCoEリーダー:20社にインタビューした結果、成功の鍵は、3P。

People

対象分野に情熱がある人



Process

対象分野のプロセスが分かる人



Purpose

解決したい問題が明確か

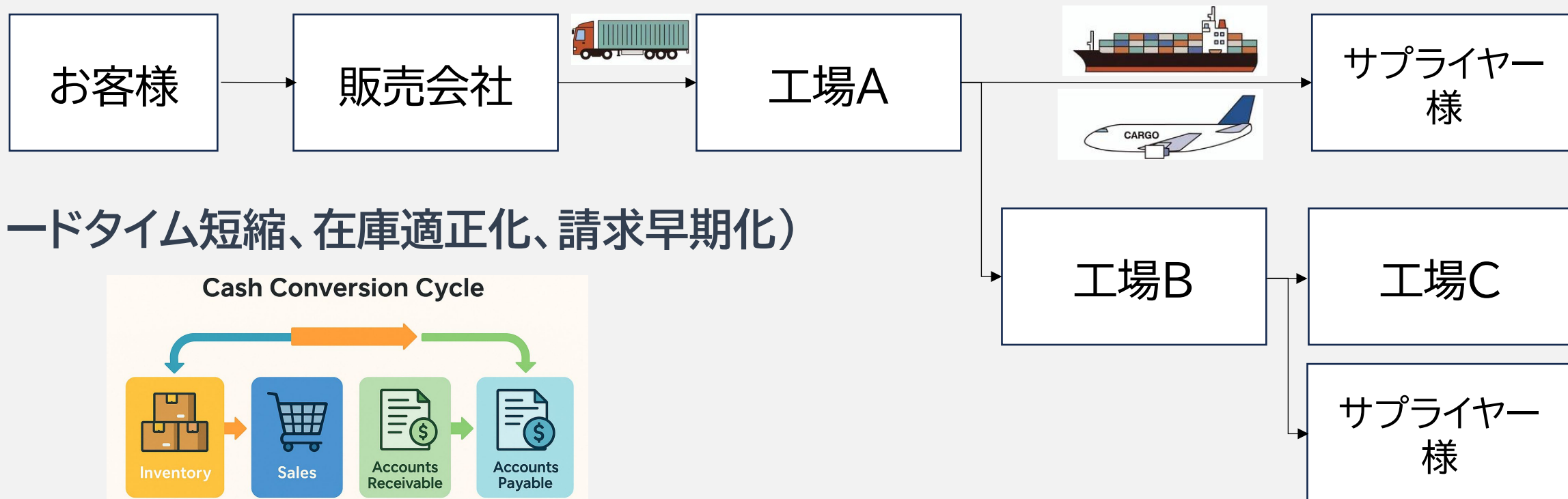


プロセス改革は、複数部門に跨る領域だからこそ、人の力(People・Process)を集め、目的(Purpose)を明確にして、業務プロセスを改善することが重要！

今後の展望① ―End to Endサプライチェーン可視化―

売上成長と同時に、End to EndサプライチェーンでのCCC短縮
(CCC: キャッシュコンバージョンサイクル)

→OCPMで、複数プロセス／アプリを横断でサプライチェーン可視化
(OCPM:Object-Centric Process Mining)



今後の展望② : MS Copilot+ Teams連携

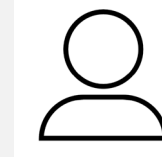
AIで検知した改善機会を、現場ユーザーに、MS Copilot+Teams連携で、提示し改善を加速

再掲載: AIを活用したプロセス変革

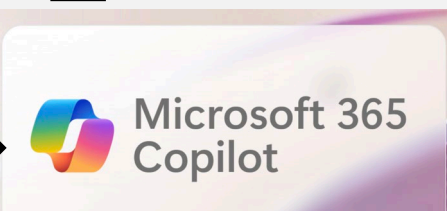
AIで調達リードタイムの“ズレ”を見える化し、顧客納期を改善する



納期遵守率から、LTを更新すべき品目を特定。



Teams上で担当者に
計画納入LTの推奨値
を提示



プロセスインテリジェンス上の
データ/分析結果を
MS Copilot Studioに連携

Panasonic



インストラクター伴走型 データ利活用支援サービス

DataVein®

Data Value Empowerment INstructor

サービスご紹介

パナソニック デジタル株式会社
アナリティクスソリューション統括部



DataVein(データヴェイン) が課題を解消します！



インストラクター伴走型 データ利活用支援サービス

DataVein®

Data Value Empowerment INstructor

単なるデータ分析環境の構築・提供ではない、
貴社と同じ悩みを抱え、解決し、成果創出に繋げる 伴走型支援サービス

コアバリュー

パナソニックグループで実践を重ねた **“インストラクター”** による伴走

パナソニックグループでの事例に基づく知見



製造・SCM 領域



経営管理 領域



マーケティング・セールス 領域



CS 領域

成果に繋げる3つの技術アプローチ



業務プロセス革新支援

ビジネスアナリシス／プロセスマイニング／IoTプラットフォーム



意思決定支援

生成AI／機械学習／BIダッシュボード実装



分析活用・自走化支援

レクチャー／トレーニング／コミュニティ構築

DataVeinは何をしてくれる？ 3つの特徴



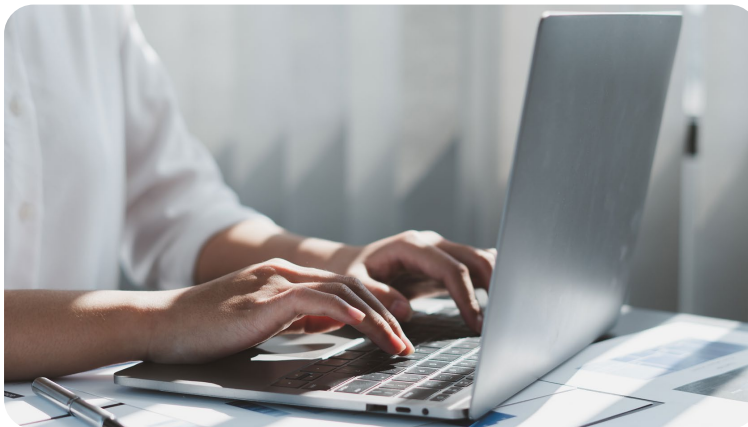
DataVein



パナソニックグループ内での 取り組みをベースに推進

10年以上、100以上の
パナソニックグループ事業部門
と連携し培ってきた事例をもとに、
貴社の取り組みを整理・推進します。

“パナソニックグループのような”
データ利活用を貴社に導入し、
経営成果の創出に繋げます。



貴社でお使いの/良く知られた 身近なツールを利用

DataVeinでは専用ツールの提供はせ
ず、貴社のご要望に応じた、または業
界標準的なツールを用いて分析環境を
整えます。

身近なツールなら、使い方も社内や
Web・一般的な生成AIで調べられるの
で、将来的な自走化に役立ちます。



要件整理～実装～自走化まで ワンストップで実施

要件整理はコンサル会社に、実装はSE
会社に…という体制は、一見効率的で
も、現実的にはコミュニケーション
コストが膨らむことが多いです。

DataVeinならワンストップで
実施できるので、最小限のコストで
クイックに開始できます。

DataVeinで あなたの組織はどう変わる？ 提供価値とアプローチ



DataVein

要件整理から実装・定着・自走化まで一気通貫で支援、成果創出まで繰り返し伴走します。
分析マインドの醸成により自走化、そして他組織を牽引する存在へ！

4. 改善・マインド醸成

効果を確認しながら、改善を継続。
改善を通じて理解を深耕。

3. 実装・定着

卓越した技術力で実装。
現場での活用を定着化。

2. 分析・設計

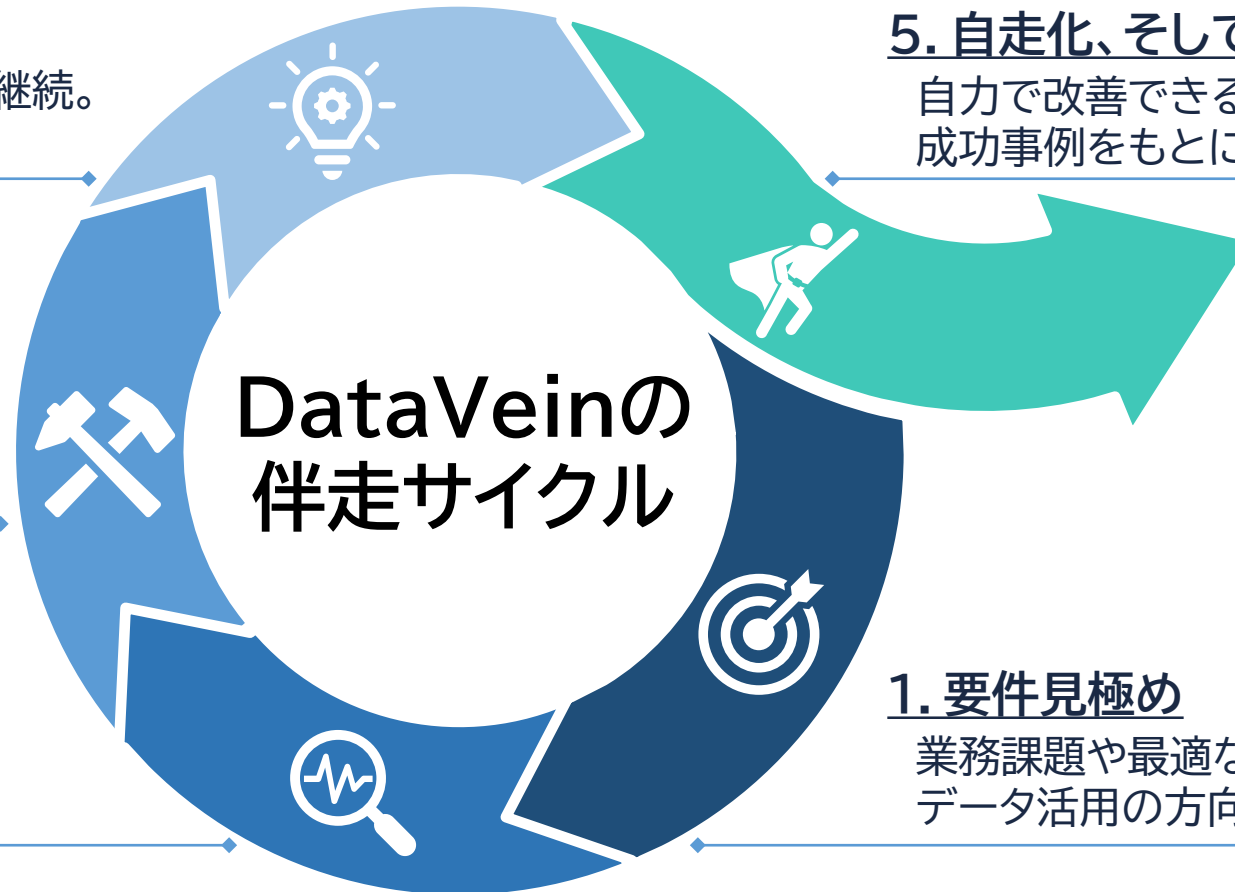
分析知識と業務理解を基に、
実行可能な施策を設計。

5. 自走化、そして…！

自力で改善できる組織の誕生。
成功事例をもとに、組織全体を牽引。

1. 要件見極め

業務課題や最適なKPIを定義し、
データ活用の方方向性を策定。





DataVein

DataVeinにはどんな事例がある？

10年以上/延べ300部門以上の支援実績をもとに、
事業・開発・製造・販売・CS・経営管理まで、業務プロセス全体の課題を体系化
貴社でも起こり得る“データはあるが活かしきれない”課題に対し、領域横断で解決の糸口をご提供します。



業務プロセス全体でよくあるデータ活用の課題(例)

事業戦略

- ・市場予測が外れ、投資判断を誤って業績が悪化する
- ・事業計画の数字根拠が弱く、説明が不十分になる
- ・データ集計に追われ、分析・示唆出しまでできていない

R&D/商品企画

- ・新製品が市場で売れず、開発投資が回収できない
- ・顧客ニーズや機器利用実態が商品企画に反映されない
- ・顧客満足・推奨度の要因が見えない

設計・開発

- ・開発遅延・品質問題が頻発し、市場投入が遅れる
- ・過去トラブルが繰り返され、ナレッジが活かされない
- ・試験データが膨大で、異常の兆候を見落としてしまう

製造・SCM

- ・突発的なライン停止・在庫過多でコストが膨らむ
- ・在庫・納期・リードタイムが最適化しにくい
- ・設備停止・異常の予兆が掴めない

マーケティング/販売

- ・マーケティング投資のROIが不明で、予算配分を最適化できない
- ・どの施策が売上に効いたかわからず、改善が進まない
- ・優先すべき顧客・商談が見えない

CS/サービス

- ・市場クレームが減らず、ブランド価値が毀損する
- ・故障・品質問題の早期検知が難しく、クレームになる
- ・VOCが改善活動に繋がりにくい

経営管理/他機能

- ・経営数字の把握が遅く、タイムリーな意思決定ができない
- ・人材配置や組織の状態が見えにくく、属人的である
- ・部門ごとのデータが繋がらずデータ収集に時間を取られる



DataVein は、特定領域の分析ツールではなく、業務プロセス全体の課題発見から、分析・実装・定着まで伴走する支援です。

Panasonic

インストラクター伴走型 データ利活用支援サービス



DataVein®

Value Empowerment INstructor

パナソニック デジタル株式会社
アナリティクスソリューション統括部

商願2025-091039

DataVeinがよくわかる資料を ダウンロードいただけます

