

私たちがお届けしたいのは お客さまの業務を改善・向上させる「しくみ」です。

新しい社内システムへの更新を検討する場合、通常「業務業態の変更への追随」、「各種アウトプットの高速化」、「システム連携の強化」などの、社内における様々な課題を解決することを目的に行われます。しかし、いざ導入がはじまると、いつの間にか「いかに新規システムを上手く導入するか」に目的が置き変わり、本来の目的を見失ってしまうケースが多くみられます。

弊社では、「徹底的に使いこなす」ことができるERPシステムであることはもちろん、お客さまの「あるべき姿(=To Be)」をシステム導入に反映させる努力こそ重要だと考えています。

私たちはシステム導入でこんなアプローチをしています。

APPROACH 01 専任担当チームによる調査・分析

01 お客さまに最初にお伺いするのは営業マンとは限りません。弊社では基幹システムの提案・導入経験に富んだ専門の部門が用意されており、その専任担当チームがお客さまの課題・要望を調査・分析した上で、お客さまが本来目指す「あるべき姿(=To Be)」に基づき、「費用対効果」を最大に創出可能なソリューションをお客さまとともに考えます。

APPROACH 02 経営計画に則った IT 計画策定を支援

02 経営計画(経営戦略)を考慮せずして付加価値の高いIT計画の策定・実現は困難です。また要求や要望に関しても、経営者視点と現場視点で必ずしも一致するとは限りません。経営計画に対して相反しやすいIT計画を、パナソニックグループで、実際のIT計画策定の支援に従事した経験則に基づき、効果的かつバランス良く策定できるようにお手伝いいたします。

APPROACH 03 「パッケージ使いこなし最優先」のフィッティングを実施

03 従来のERPパッケージ導入手法において、フィット&ギャップ分析を最初に実施する場合が大半ですが、その作業がカスタマイズの容認につながり、導入コスト増加の直接要因となる場合が多いのも事実です。IFRSをむかえる今後の社会情勢からも、標準化されたパッケージを「徹底的に使いこなす」(≒フィッティング)方法がもっとも効率的なケースも有り得ます。

APPROACH 04 現場出身の「使いこなしのプロ」を核にしたプロジェクト運営

04 弊社は、パナソニックグループでの実際の業務現場で情報システム運営・管理に従事した経験者がコアメンバーである点も強みです。どんなに素晴らしいシステムでも、実際の業務現場では様々な創意や工夫をプラスして使いこなしているのが現実です。作る側の事情ではなく、使う側の実状を知り尽くした経験者だからこそ、「徹底的に使いこなし」の実現が可能です。

APPROACH 05 本稼働後のワンストップ支援を実施

05 企画・導入はもちろんのこと、本稼働後の「運用支援」・「使いこなし支援」・「拡張支援」に至るまで、ワンストップでのご提供が可能です。単なる保守サービスだけでなく、将来的な経営戦略やIT構想まで視野に入れた充実したフォロー体制にてサポートいたします。「保守料金はお守り代ではない」が私たちのポリシーであり、導入効果の向上のためには妥協はいたしません。

IT 企画

フィッティング
(現場最適化)

徹底使いこなし

稼働後支援

「10年以上使えるシステム」実現へ、
「企画段階」から「使いこなし」までワンストップでフォロー

●お求め、ご相談は . . .



※本パンフレット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。
※本パンフレットの記載内容は2019年4月現在のものです。内容および対象商品については、予告なく変更する場合があります。

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

本 社 〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 TEL(06)6906-2801
東 京 支 社 〒140-0002 東京都品川区東品川2-3-14 TEL(03)5715-5470
東日本ソリューション営業部 〒140-0002 東京都品川区東品川2-3-14 TEL(03)5715-5477
中 部 営 業 所 〒450-8611 名古屋市中村区名駅南2-7-55 TEL(052)561-3120
西日本ソリューション営業部 〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 TEL(06)6377-0050
九 州 営 業 所 〒810-8530 福岡市中央区薬院3-1-24 TEL(092)523-9730

【商品の情報やお問い合わせは】 <https://is-c.panasonic.co.jp/>

■YYA01201-S

Panasonic BUSINESS

基幹業務システムソリューション

お客さまの業務最適化・効率化に、ITを通じて貢献
基幹業務システムソリューション

基幹業務システムソリューションのサイト：
<https://is-c.panasonic.co.jp/service/solution/erp/>

パナソニック インフォメーションシステムズ

お客様の「あるべき姿」実現のための “真のパートナーを目指して”

基幹業務システムは、お客様の業種業態や、取り巻く社会情勢の環境変化に、迅速かつ柔軟に対応することが求められます。

私たちパナソニック インフォメーションシステムズでは、このようなお客様の課題にお応えするために、50余年の経験を活かし、システムの企画から開発、保守・運用までのトータル・インテグレーションをご提供いたします。

変化への柔軟な対応

～日本発の完全WEB-ERP～

日本の代表的なSI企業がコンソーシアム形式で開発を行った、ERPパッケージ「GRANDIT」を基幹業務システムの中核に採用。国産パッケージであるため、日本の商習慣への適合はもとより、法改正などの環境の変化にも柔軟に対応しております。

業種・業態の特性に対応

～多彩なソリューションテンプレート～

業種や業態によって、求められる課題は様々です。私たちはGRANDITの豊富なテンプレートをはじめ、多種多様な業務ソリューションを備えており、これらを有機的に連動させることによって、早期かつスムーズな導入と業務への展開をサポートします。

お客様の事業価値を創出

～新たな仕組みづくりのパートナー～

パッケージソフトウェアを入れることが目的ではありません。業務を改善・向上する「仕組み」をお客さまとともに構築します。課題抽出やあるべき姿の具体的な企画、フィッティング（現場への最適化）を含め、システムだけにとどまらない業務の仕組みづくり全般をご支援します。

コラボレーションを実現する 日本発の完全 WEB-ERP



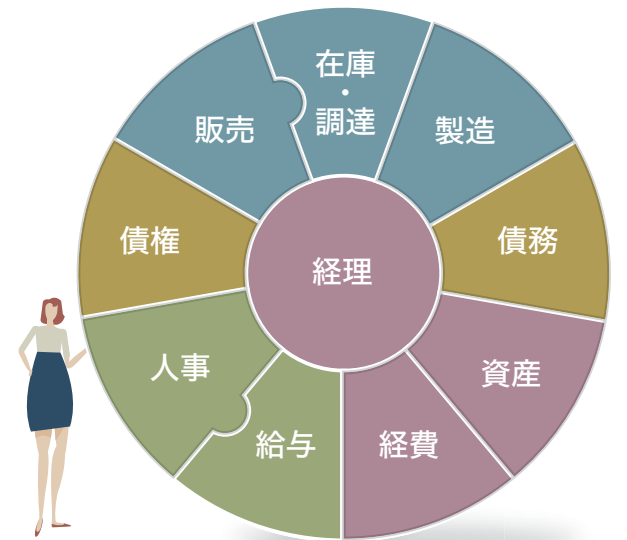
日本起点での
グループ&グローバル展開で、
スピーディーかつ積極的な業務改革を！

優れた総合力と拡張性 自由な組み合わせが可能にする、 柔軟な導入形態

あらゆる企業規模・業務特性に適応して、フレキシブルな導入形態を実現。全業務一括導入のみならず、業務分野別の部分導入や段階的導入も可能です。また、マルチカンパニー機能で、自社の運用ノウハウを蓄積した統合ERP環境をグループ企業様へ展開し、共同利用することも可能です。

必要なモジュールから段階的な導入が可能

まずは必要最小限の機能のみ導入し、短期にERP導入効果を刈り取る「スモールスタート」が実現できます。また、段階的導入でリスクを分散しながら基幹業務を統合することが可能です。



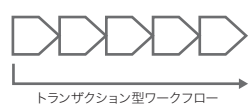
優れたUI/UXの実現

経営層向けレポート作成、管理者の承認管理、社員の定常的なルーチンワークなど、各種ユーザーのオペレーションを最適化しつつ、高いデータ入力効率と正確性を実現します。



基幹業務の枠を超えた統合型 ERP

権限分離の視点で内部統制を支援
ワークフロー



基幹業務システムと完全に連動したトランザクション型ワークフローにより、任意の伝票を最大15段階までの決裁ルートで電子承認化することが可能です。

企業間データ連動をサポート
EC・EDI 機能



B to B型 ECサイト機能を標準でサポート。得意先からの見積依頼、受注処理など、WEB経由で対応可能です。また、企業間データ連動もサポートします。

グループ全体の業務効率の向上
マルチカンパニー



安全性と独立性を確保しながら、複数企業によるモジュールの共同利用が可能で、企業間のマスタ連動、取引データを連携します。

基幹業務のデータベースと連動
BI・データマート機能



自由に設定可能なカテゴリ、セグメントにより、自社の状況をリアルタイムに把握。さらに、情報の集約、照会、分析までのプロセスを統合管理します。

ビジネス環境の変化への柔軟な対応

- 1 多様な働き方の実現
マルチブラウザ・デバイス対応
- 2 海外拠点での利用可能
多言語・多通貨対応
- 3 導入・活用による競争力強化
スマートデバイス
- 4 柔軟なERP展開を支援
クラウド対応
- 5 業務の生産性向上を支援
RPA[®]の活用



様々なシーン・デバイスでの利用を円滑にサポートすることで、企業の働き方改革を促進します。



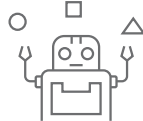
リアルタイム連携を実現することで、生産拠点にとどまらない企業のグローバル展開を支援します。



WEB標準の技術を用いてクロスプラットフォーム*対応アプリの早期開発が可能です。
※iOS、Android等

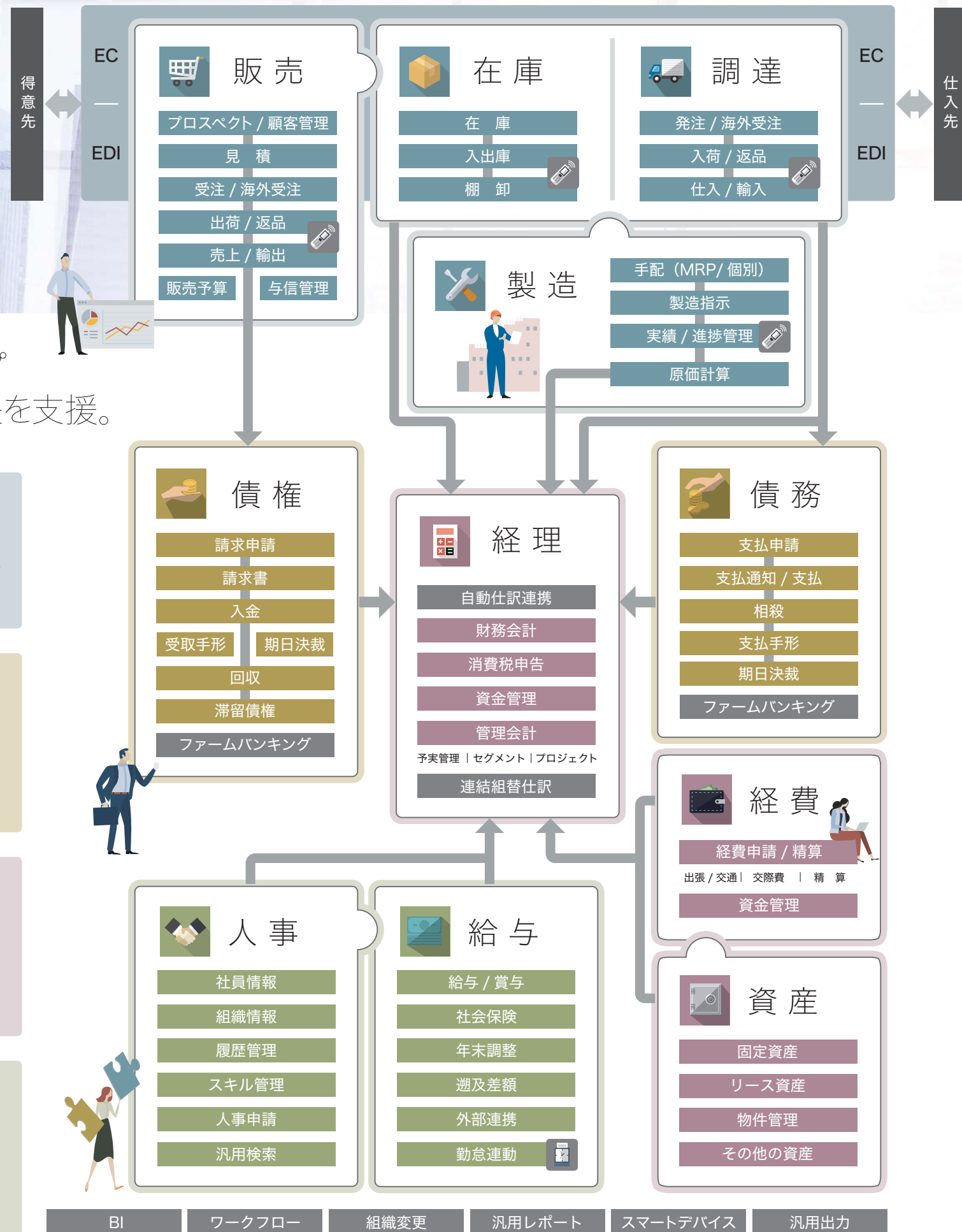


オンプレミスやSaaS形態に加え、クラウド環境をサポートし、初期コストやリソースの最適化でコスト削減を実現します。



これまでIT化が難しかった前処理・後処理の業務を代行。システムを使うための作業から開放します。
※Robotic Process Automation

企業の成長に必要なすべての業務を自由に組み合わせて 統合管理



ステップ・バイ・ステップ
お客さまに寄り添い成長を支援。

販売 在庫・調達 製造

**シームレスかつスピーディーな
ビジネス連携を実現**

プロスペクト・顧客管理、見積りから受注、入出荷、在庫までをトータルで管理し、需要予測に基づく製造計画、所要量計算(MRP)、購買までをサポートします。

債権 債務

**多様な決済方法に対応し、
予定・期日や残高管理の機能も充実**

銀行振込、手形、電子記録債権、期日決済など多様な決済方法に対応し、売上から支払までを管理、外貨建取引にも対応。自動で行う回収消込やスケジュールによる支払処理で決済業務の効率化を実現します。

経理 経費 資産

**定型業務はすべて自動で管理し、
業務効率化を実現**

部門、プロジェクト、セグメントによる会計情報の管理を実現します。経費伝票の現場入力・承認を管理、固定資産やリース資産などの会計処理では、使用部門や設置場所、コストに関する物件管理も可能です。

人事 給与

**多彩な検索機能で
目的にあった情報を抽出**

ワークフローを使用した人事申請から自動更新される人事情報はすべて履歴管理。給与体系ごとにパラメータ形式の給与計算式、支給・控除テーブル設定が可能で、社会保険や所得税の改正にも完全対応します。

基幹業務を網羅した10のモジュールで構成されており、モジュール間は**完全疎結合**と**完全連携**を実現しています。従来のERPの枠組みを超えた「統合申請管理ワークフロー」、「自動通知機能」、「蓄積された情報を可視化するビジネス・インテリジェンス」、「内部統制機能」、「汎用検索機能」、「EC/EDI」を**統合**することで、ユーザーの使い勝手の向上、および他システムとの連携による導入時の煩わしさが解消されます。

オプション

無線ハンディターミナル連携

- リアルタイム管理が可能に!
- 記載ミス・入力ミスをシャットアウト!
- 一度の入力でデータの反映まで完了!

MajorFlow Time 連携

- 打刻・休暇申請すべてWEBで可能!
- 就業時間・有給休暇残数の自動管理!
- 多様な勤務形態に対応!

連動業務ソリューション

- 営業活動支援** (顧客管理, 営業日報)
営業活動・顧客管理と販売管理の連動により、業務効率化・データ精度向上を実現します。
- コールセンター** (注文受付, 対応履歴)
顧客電話受付と受注管理の連動により回答スピードをUPさせることで、サービス品質の向上を実現します。
- POS** (店舗売上, 店舗入出庫)
店舗販売・在庫状況をタイムリーに連携し、在庫切れ抑止、スピーディーな販売戦略立案の実現へ寄与します。
- 設計製造** (工程スケジュール, PDM/PLM)
製品設計情報から調達・製造工程計画へ連動し、工程負荷の見える化や納期回答精度の向上を実現します。
- 就業管理** (WEB打刻・勤怠, 申請・承認, 労基法対応, プロジェクト工数)
就業・勤怠管理と人事・給与計算のシステム連携によって、事務作業の効率化、チェックの迅速化を図ります。
- 連結会計** (制度連結, 管理連結)
海外、国内の多様なグループ会社の会計データを収集し、制度連結決算、管理連結が実現可能なグループ経営管理基盤を提供します。
- 情報分析 (BI)** (経営情報分析, ダッシュボード)
基幹業務システムが保有する多種多様な膨大なデータを様々な切り口で集計・分析・レポートすることにより、経営層、管理者層、現場担当者層、それぞれの立場でのデータ活用を促進します。

様々な業種・業態への導入を実施

パナソニック インフォメーションシステムズでは、幅広い業種・業態のお客さまに基幹システムソリューションの導入を推進し、ご評価をいただいております。

こんな業種に採用されています



医療機器製造販売業

目的 営業活動 経営分析

課題 医療機器への需要の高まりを受けたビジネス拡大のため、フローや手作業の削減、意思決定のためのタイムリーな情報開示の必要性が増大。

導入モジュールソリューション

販売・調達	製造	債権・債務	財務会計
	トレーサビリティ	修理保守	

成果 周辺システムとの連携を強化し、連結会社を含めたグループ全体としての業務の可視化と標準化により、効率化を実現。

非鉄金属製造業

目的 連結会計

課題 連結子会社や新規グループ会社の業務（販売～会計～人事給与）を1システムに統合し、会社単位で利用する機能を制御したい。

導入モジュールソリューション

債権・債務	財務会計	管理会計
-------	------	------

成果 経営マネジメント情報の一元化による経営のスピード化とともに、内部統制強化も併せて実現。また、需要情報と生産計画・管理の連動による付加価値の向上にも貢献。

通販・制作業

目的 コールセンター マーケ分析

課題 コールセンター拠点ごとにそれぞれ異なるコールトラッキングシステムを使用していたため、お客さまからのお問い合わせ情報など、システム間での情報共有・連携ができていなかった。

導入モジュールソリューション

販売・調達	物流	債権・債務	アフターサービス
-------	----	-------	----------

成果 一元化された情報を基にしたアフターサービスを実現しながら、リアルタイムなデータ連携により、収益に直結する攻めのマーケティング戦略が推進できる仕組みを実現。

お客さま情報の管理集約によるマーケティング分析と戦略の立案

派遣業

目的 WEB 勤怠 経営分析

課題 間接費の増大を防止し、システム間の連携、手作業の削減によって正確性の向上と業務効率化を図りたい。

導入モジュールソリューション

請求	債権・債務	財務会計
人事	給与	経費・資産

成果 正確性の向上と効率化を実現。迅速な提示により経営判断に貢献するシステムが完成。さらに、業務・システムの再構築を通じて、コンプライアンス体制の強化を実現。

精密機器販売業

目的 営業活動 経営分析

課題 現行システムが、それぞれ独立したシステムとして構築されているため、入力の手作業が重複、また工程進捗や在庫情報が製販間で共有化できておらず、お客さまからのお問い合わせにタイムリーに回答できていなかった。

導入モジュールソリューション

販売・調達	債権・債務	財務会計	修理保守
-------	-------	------	------

成果 フロントエンドのシステムとGRANDITを密に連携させ、作業を効率化しミス削減。さらにプロセス管理の改善を行うことで売上原価の把握や、経営施策の迅速化も実現。

売上原価の迅速な把握・分析

産業・公共用機器製造販売業

目的 販売 経営分析

課題 販売から生産、調達業務プロセスの可視化を目的として、事業拡大を見据えた拡張性ある基幹システムを導入したい。

導入モジュールソリューション

調達	生産	工事管理	財務会計
----	----	------	------

成果 プロセスの可視化により効率化を実現。受注・出荷のEDIデータ連携インターフェースを構築し、正確性の向上と完成工数の削減にも寄与。

販売～調達プロセスの可視化
工事管理者含む
原価把握の効率化