

IT変革からオペレーションとカルチャーの変革

# Salesforceを活用した PANDRAシステムへの挑戦

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社



ふじた けいいち

# 藤田 桂一

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社  
ビジネスデザイン本部 本部長

1991年松下電工株式会社（現パナソニック ホールディングス株式会社）に入社、ユーザ部門を10年経験し、2000年に当時の情報システム子会社 松下電工インフォメーションシステムズ株式会社（現パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社）へ異動。  
経営企画、新事業創出部門を経て、ソリューション提供事業部でマーケティング、サービス領域のシステムを担当。  
2023年10月より、ビジネスデザイン本部 本部長。

Chapter - 1 **パナソニックにおけるDX = PX**

Chapter - 2 **<PX事例>  
Salesforceを活用したPANDRAシステムへの挑戦  
-パナソニックのリコール対応システム-**

Chapter - 3 **まとめ**

## Chapter - 1

# パナソニックにおけるDX = PX

# 一目でわかるパナソニックグループ (2023年3月期)

## 連結業績実績 (2022年度 年間)

売上高	8兆 3,789 億円 (113%)
調整後営業利益*1	3,141 億円 (88%)
営業利益	2,886 億円 (81%)
当期純利益 (親会社の所有者に帰属)	2,655 億円 (104%)
基本的1株当たり当期純利益 (親会社の所有者に帰属)	113.75 円
EBITDA*2	7,184 億円 (97%)

%表示は対前年比

\*1 売上高から、売上原価と、販売費及び一般管理費を控除して算出

\*2 営業利益と減価償却費(有形/使用権資産)、償却費(無形)の合計、貸子側のリース会計処理が適用される原資産の減価償却費相当およびブルーオーダー買収時の「資産・負債の再評価」に伴う一時的な会計処理の影響を調整

## 連結業績見通し(2023年度 年間) (2023年5月10日現在)

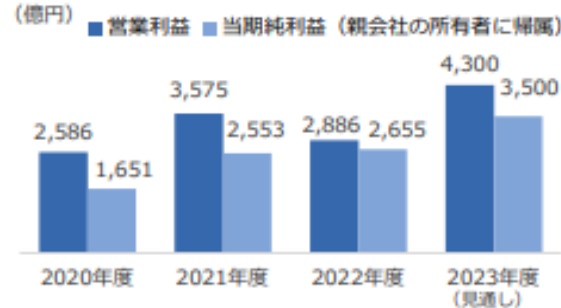
売上高	8兆 5,000 億円 (101%)
調整後営業利益*1	4,300 億円 (137%)
営業利益	4,300 億円 (149%)
当期純利益 (親会社の所有者に帰属)	3,500 億円 (132%)
基本的1株当たり当期純利益 (親会社の所有者に帰属)	149.95 円
EBITDA*2	8,800 億円 (122%)

%表示は対前年比

## 売上高 (年間)



## 営業利益・当期純利益 (年間)

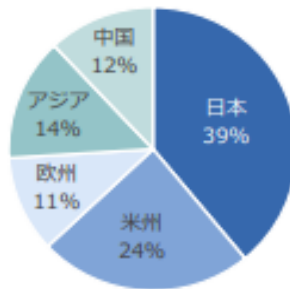


## セグメント情報 (2022年度 年間)



\* 「エンターテインメント&コミュニケーション」と「ハウジング」は、「その他」セグメントに含む

## 地域別売上高 (2022年度 年間)



## 会社概要 (2023年3月31日現在)

社名:	パナソニック ホールディングス株式会社 (証券コード:6752)		代表取締役 社長執行役員:	楠見 雄規
本社所在地:	〒571-8501 大阪府門真市大字門真1006番地	従業員数:	233,391名 (連結)	
設立:	1935年12月 (創業 1918年3月)	資本金:	2,593億円	
主要商品ハイライト	連結子会社数:		523社	

### くらし事業

冷蔵庫、空気清浄機、エアコン、冷蔵ショーケース、照明商品、配線商品

### オートモーティブ

コックピットシステム、車載カメラ、HUD (ヘッドアップディスプレイ)、電子部品実装システム、パソコン・プロジェクター

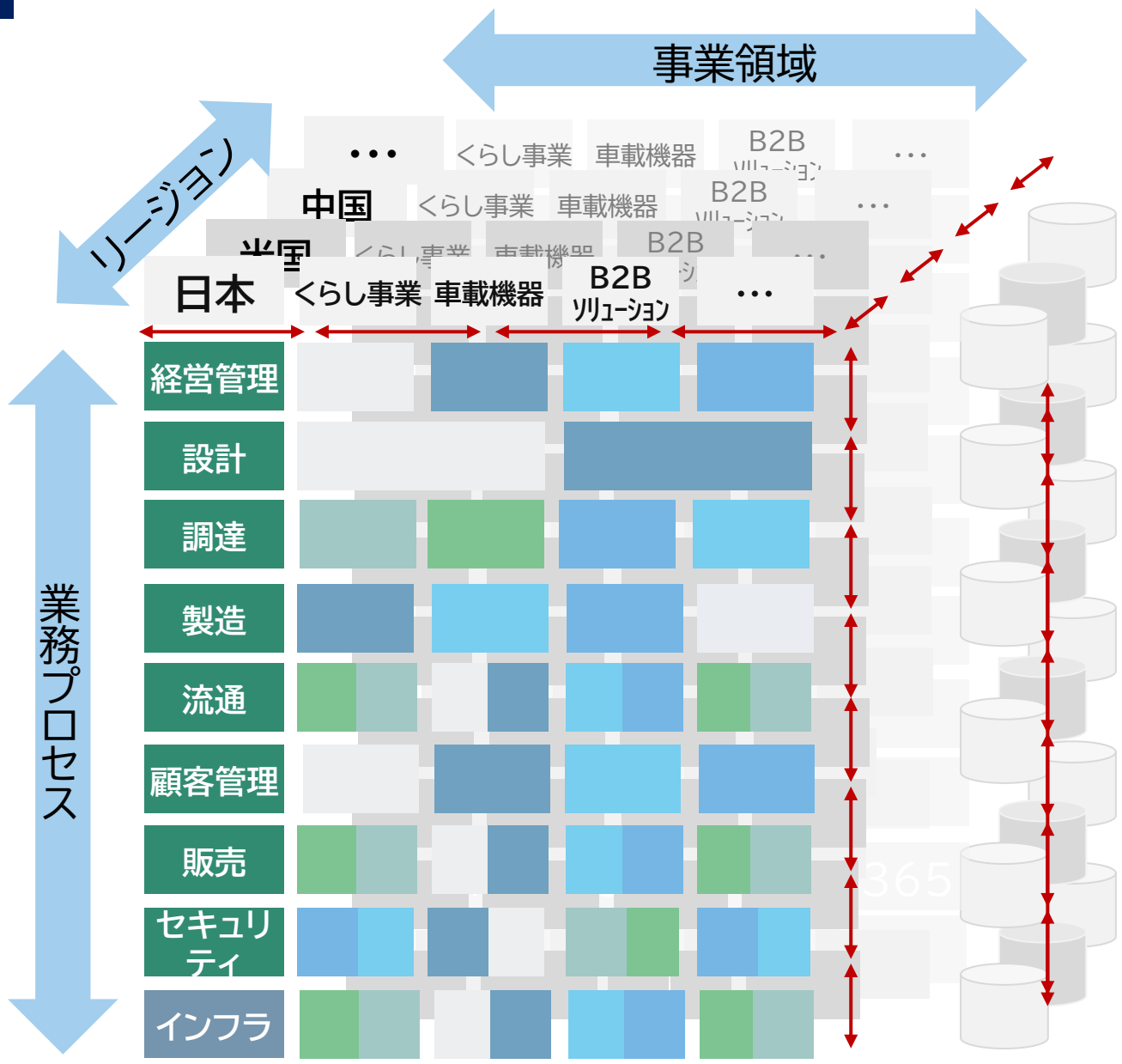
### インダストリー

産業用モータ、多層基板材料、コンデンサ、車載用円筒形リチウムイオン電池、蓄電モジュール、乾電池

### エンターテインメント & コミュニケーション

テレビ、デジタルカメラ、完全ワイヤレスイヤホン、水廻り商品、建材商品

# パナソニックでは何が難しいのか



パナソニックグループ = 多事業の集合体  
 「事業×リージョン×業務」マトリクス経営

## 各事業のDX支援と グループ全体のIT経営基盤の底上げ

➡ 事業の競争力強化に向けて  
働き方・ビジネスのやり方含めて変革  
経営のスピードアップ目指す

2021年5月 PX準備プロジェクト発足



2021年10月 PXプロジェクト開始



2023年3月 「PX：7つの原則」策定



# P X : 7 つ の 原 則

データ

プロセス

人材

- 1) グループの重要な経営資源であるデータを、ステークホルダーの「幸せの、チカラに。」つなぐ
- 2) 経営者がデータの利活用と業務プロセスに責任を持つ
  - ◆経営者自らが「プロセスオーナー」を任命し、プロセスの選択と集中、簡素化・標準化を推進する
- 3) 「お客様を誰よりも理解する会社」になるために、顧客接点の多様性を活かし、データを徹底利活用する
  - ◆B2C:くらしを軸に、グループ横串の共通資産として顧客データ基盤の構築をする
  - ◆B2B:各事業会社に紐づくデータを、グループとして戦略的に活用する
- 4) 業務プロセスを絶えず進化させ競争力の源泉とする
- 5) システム化の前に、現場の業務プロセスの現状を把握し、標準化の範囲を明確にする
  - ◆ステークホルダーにとって無くとも困らないプロセスを特定し、廃止する
  - ◆差別化できないが必要なプロセスは、簡素化・標準化する。標準化しない場合はその理由を明確にする
- 6) 標準化の定義を明確にし、経営者がコミットする
  - ◆業界の標準プロセスが存在し、差別化の意味の無いプロセスは、業界標準とその進化に委ねる
  - ◆差別化がグループ競争力に繋がるプロセスは、事業会社の枠を超えた衆知を結集し、進化し続ける仕組みを構築し標準化する
  - ◆全体最適や変化対応力向上のためにプロセスを変更する際は、経営者が全体俯瞰した上で、ステークホルダーと整合する
- 7) 現場も含めたグループ内で、データ・テクノロジーを利活用できる人材を増やし支援する

2021.5~9

2021.10~

順次移行



PX 1.0

Panasonic  
Transformation

PX 2.0

Panasonic  
Transformation

- 当社DXアジェンダの準備
- 推進体制の組成
- 変革へのモーメンタムづくり

- 2年間は足元を固める
  - ✓ レガシーモダナイゼーション
  - ✓ マスターデータ整備
  - ✓ クラウド
  - ✓ SCM整流化  
(BlueYonderへ繋げる)

- PX1.0で基礎固めをした上でデジタルを積極的に用いてビジネスモデルを変える
- 業務・サービス・商品・流通・取引先との仕事のやり方変革
- Blue Yonder/AI/MLなどの技術活用

情報システムだけではDXは失敗 だからこそ全ての層をPXで変える



## 私たちのエコシステムに不可逆的な変化をもたらす



### ITの変革

インフラストラクチャーと業務情報システムの刷新、プロセスとサービスのデジタル化など

### オペレーティング・モデルの変革

組織構造、デリバリーの仕組み、協力会社との関係、コストの最適化など

### カルチャーの変革

DEI※の推進、オープンでフラットな職場、サイロからの脱却、内向きの仕事の排除

※Diversity, Equity & Inclusion

# PX

Panasonic  
Transformation

デジタルと人の力で  
「暮らし」と「しごと」を  
幸せにする。

## 「IT Japan Award 2023」でパナソニックグループの 「PX パナソニック100年企業のデジタル変革」がグランプリを受賞

日経コンピュータ主催の「IT Japan Award 2023」にて、「PX」をはじめとするグループの変革への取組みが評価され、グランプリを受賞しました。

今後も変革のスピードを上げ、社員一人ひとりが内発的動機に基づくチャレンジやイノベーションを積み重ねていくことで、お客様に寄り添い持続可能な「幸せの、チカラに。」なり続けることを目指します。

<https://news.panasonic.com/jp/topics/205193>

Chapter - 2

**<PX事例>**

**Salesforceを活用した  
PANDRA (パンドラ) システムへの挑戦  
-パナソニックのリコール対応システム-**

## PANDRA(パンドラ)

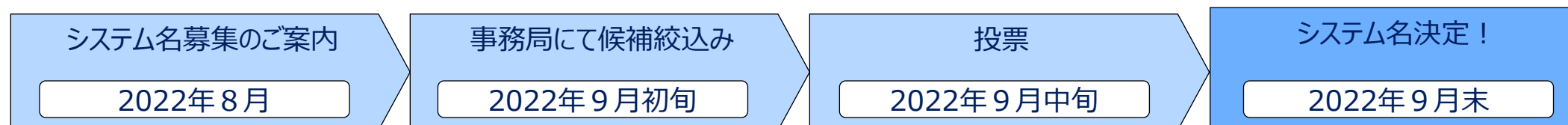
パナソニックの家電を中心としたリコール対応システムの名称

### システム名称：PANDRA

語源：PAnasonic New Dynamic Recall-system for All

理由：ギリシア神話のパンドラの箱になぞらえて、このシステムを開かなくて済む日がくるように。  
開いてしまっても希望が残っているから。

#### ・ 名称決定プロセス 社内公募～社員の投票にて、決定



類似名称システムの調査、略称の確認など行い、数個程度に絞り込み。

- リコール業務の課題
- リコール業務の標準化
- salesforce採用について
- 開発・導入展開

個人のお客様 | 法人のお客様 | 大切なお知らせ | 1985年から1992年製のナショナルFF式石油暖房機を探しています | 長期使用製品点検ご相談窓口



## 商品に関する大切なお知らせ

### お客様への大切なお知らせ

パナソニックからの大切なお知らせ (1985年から1992年製のナショナルFF式石油暖房機を探しています) →

### 商品の安全に関する大切なお知らせ

1985年から1992年製のナショナルFF式石油暖房機を探しています →

フードプロセッサーMK-K82に付属の 슬라이ス・せん切りカッターおよび別売りの 슬라이ス・せん切りカッター交換のお知らせ →

ナショナルおよびパナソニック衣類乾燥除湿機 交換・引き取りのお知らせ →

LEDデスクスタンド (SQ-LD420-K、SQ-LD420-W) ご愛用のお客様にお詫びと無償交換のお願い →

【対象製造期間の拡大】テレビアホンご愛用のお客様にお詫びと無償点検・交換のお願い →

15型ポータブルテレビ (プライベート・ピエラ) ご愛用のお客様にお詫びとソフトウェア更新のお知らせ →

パナソニック製 ミキサー 交換部品のお届け・回収のお知らせ →

パナソニック 液晶テレビ据置きスタンドの無料部品交換のお知らせ →

三洋電機 業務用空調機「4方向天井カセット形室内機」無料点検・処置のお知らせ →

ナショナル、パナソニック 家庭用ヒートポンプ給湯機 (エコキュート) 無料点検・部品交換のお知らせ →

ナショナル業務用空調機「空気清浄ユニット」ご愛用のお客様へのお詫びと無償点検・修理のお願い →

ナショナル、パナソニック フローリング調電気カーペット「かんたん床暖」部品交換のお知らせ →

[再度のお願い] ナショナル卓上型食器洗い乾燥機をご愛用の皆様へ お詫びと引き続きのお願いです →

## 対象のナショナルFF式石油暖房機

### FF式石油温風機



### 石油フラットラジアントヒーター



**対象 25機種 152,132台**  
**1985年10月～1992年1月 製造**

## 1. リコール公開までの情報管理徹底

リコール案件は、機密扱い  
新しいリコールに対する過去のスキル・ノウハウの取り込みが極めて困難

## 2. 個別システムで知見・スキルが集約されていない

リコール対策は、担当部門の責任にて対応  
リコール対策毎の業務プロセスがバラバラ

## 3. リコール対応組織の高齢化

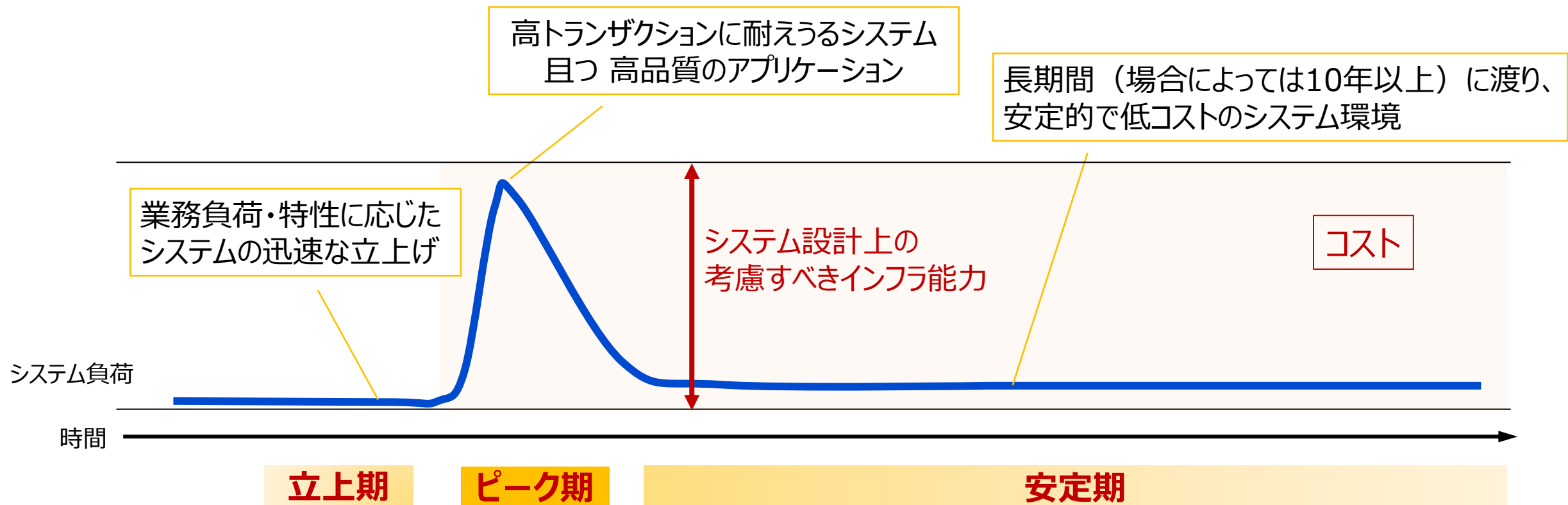
人員補充は難しく、半数近くが定年再雇用人材

## 4. 安定期においても運用コストが高止まり

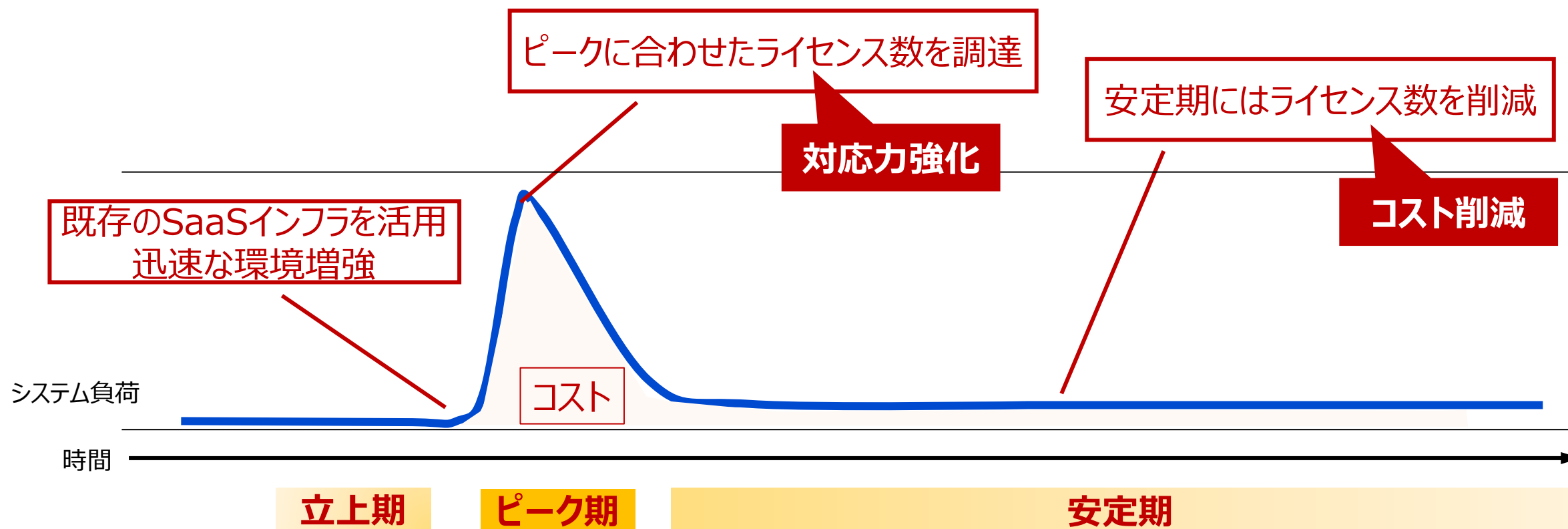
リコールプロジェクトは、立上期・ピーク期・安定期の差が大きい

## 4. 安定期においても運用コストが高止まり

リコールプロジェクトは、立上期・ピーク期・安定期の差が大きい

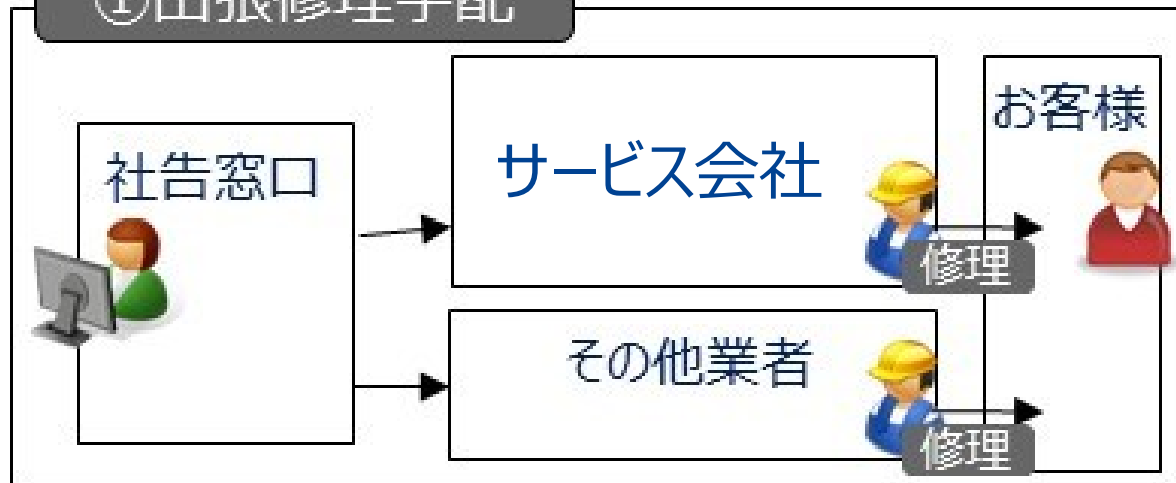


短期間での立上げ可能、ピーク期から安定期に移行した際の環境見直しが可能な  
Salesforce ServiceCloud の採用を検討

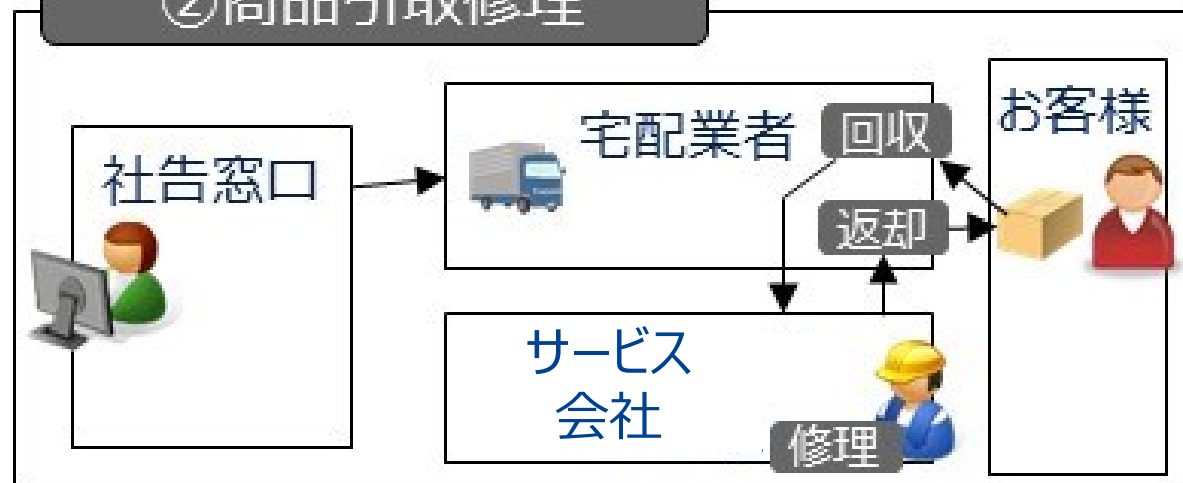


過去の実績より**標準業務4パターン**を制定(出張修理/商品引取/商品または部材配送/商品回収)

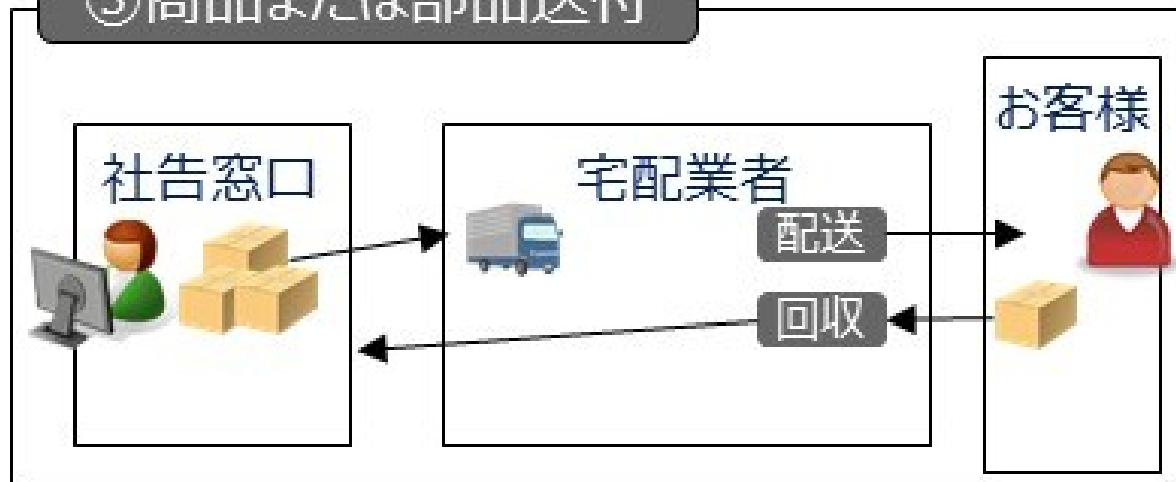
## ① 出張修理手配



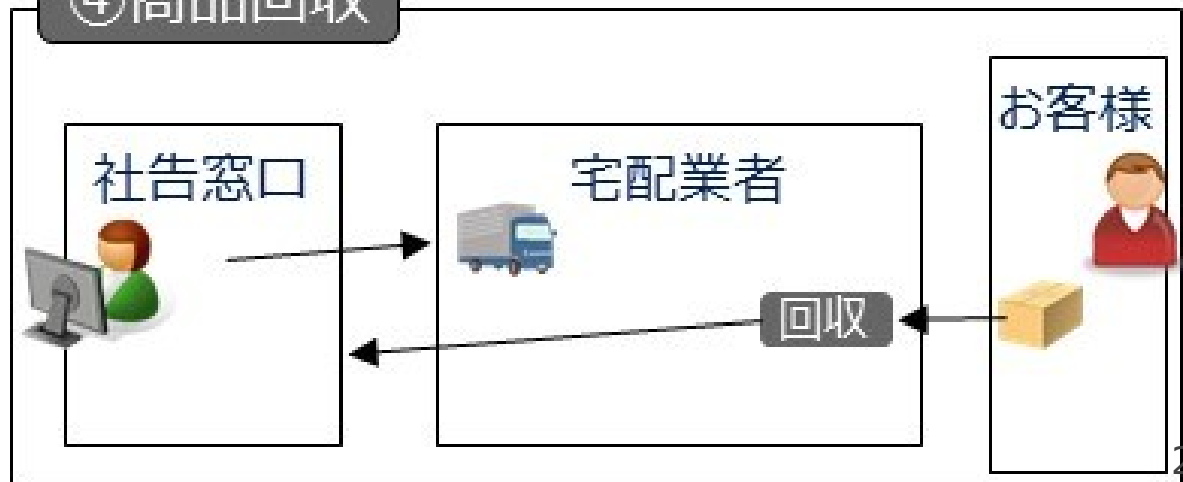
## ② 商品引取修理



## ③ 商品または部品送付



## ④ 商品回収



既存業務を分析し再構築 + メイン機能追加(44→83)、システム運用機能は統廃合(128→30)  
 トータル 113機能に業務標準を見直し

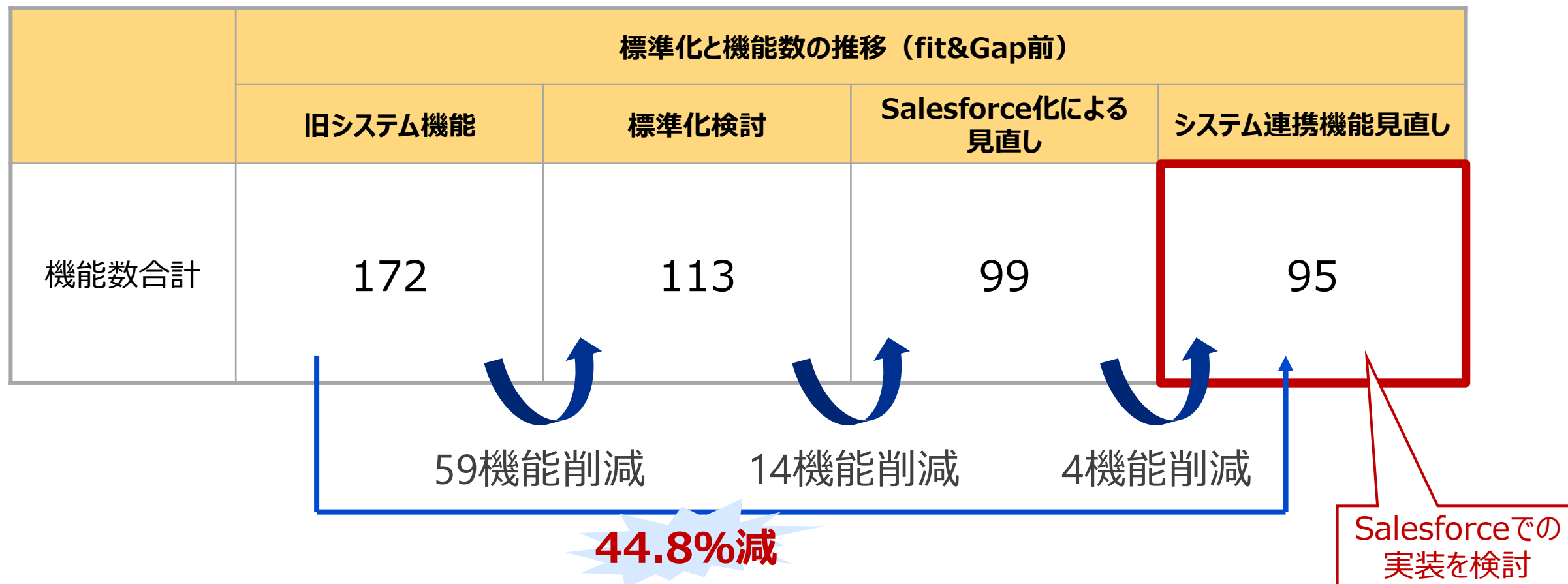
分類	リコール業務						システム運用業務		
	受付	Web受付	名寄せ	名簿	作業依頼	商品/部品依頼	管理・報告	システム管理	帳票/データ提供
業務									
旧	受付情報登録/更新 エスカレーション 受付検索	Web画面	名寄せ	名簿情報登録/更新 個人情報登録/更新 受付登録/関連付け 名簿一括登録 名簿一括更新	修理依頼登録/更新 サービス会社連携	配送情報登録/更新 配送状況確認(手動)	名簿・個体併合	ログイン履歴/検索、表示、 出力ログ 権限メニュー 端末/IP管理 ユーザ管理 汎用マスタメンテナンス 89機能	個別帳票/ダウンロード 128機能 39機能
維持	受付情報登録/更新 エスカレーション 受付検索	Web画面 [新規]	名寄せ	名簿情報登録/更新 個人情報登録/更新 受付登録/関連付け 名簿一括登録 名簿一括更新	修理依頼登録/更新 サービス会社連携	配送情報登録/更新 配送状況確認(自動)	名簿・個体併合	ログイン履歴/検索、表示、 出力ログ 権限メニュー 端末/IP管理 ユーザ管理 汎用マスタメンテナンス 10機能	30機能 <b>現行機能は破棄</b>
必須機能	受付登録 (WEB) 受付一括登録 メール作成 残件管理/通知			名簿/個体履歴管理 経過状況入力 架電リスト作成		送り状/カルテ印刷 配送会社連携	名簿精査/リスト作成 DMデータ抽出	住所マスタ管理 販売店マスタ連携 特別保証マスタ連携 スクリプト情報メンテナンス 過去データ退避 13機能	個別帳票/ダウンロード 7機能
任意機能					サービス会社連携 システム連携共通制御				

リコール業務 : 44 機能

リコール業務 : 83 機能  
 (現行:30機能、必須+任意 : 53機能)

標準化 + 徹底した必要機能の見直し

標準化により 59機能削減 → Salesforce化の為の機能見直し 14機能削減  
→ 更にシステム連携機能見直し 4機能削減 トータル44.8%の機能を削減



SalesforceのFit率は低い **ユーザーの全面協力**を前提にSalesforceでの開発を決断

サマリー		ベンダーA社			ベンダーB社		
分類	機能数	標準	アドオン	外部SOL	標準	アドオン	外部SOL
メイン機能	7 2	2 2 (30%)	3 0 (41%)	20(29%)	3 3 (46%)	19(26%)	20(28%)
サブ機能	2 3	1 2 (52%)	8 (35%)	3(13%)	4 (17%)	1 6(70%)	3(13%)
総合計	9 5	3 4 (36%)	38(40%)	23(24%)	3 7 (39%)	35(37%)	23(24%)

標準化率 **36%~39%**

アドオン率 **37%~40%** / 外部ソリューション率 **24%**

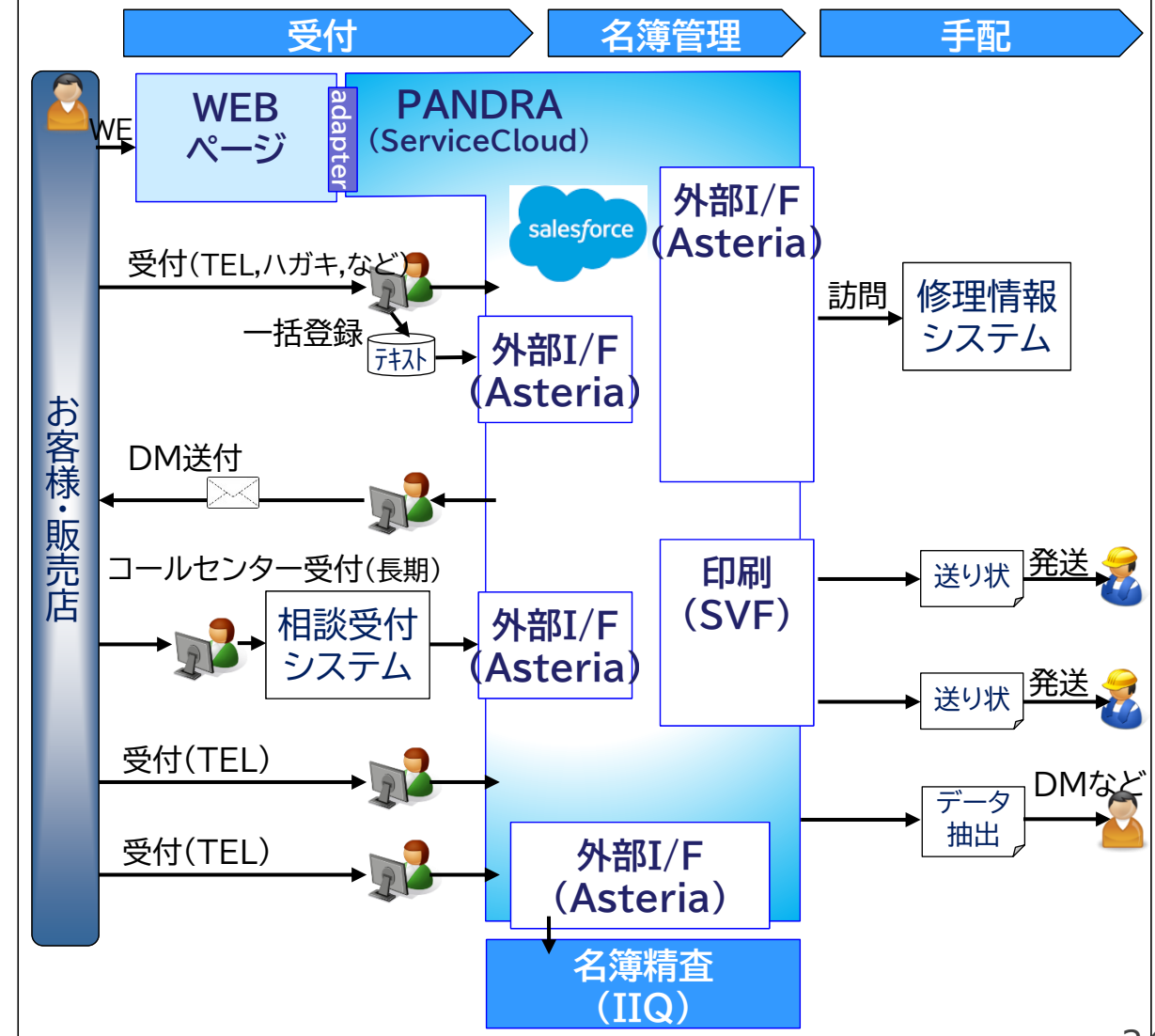
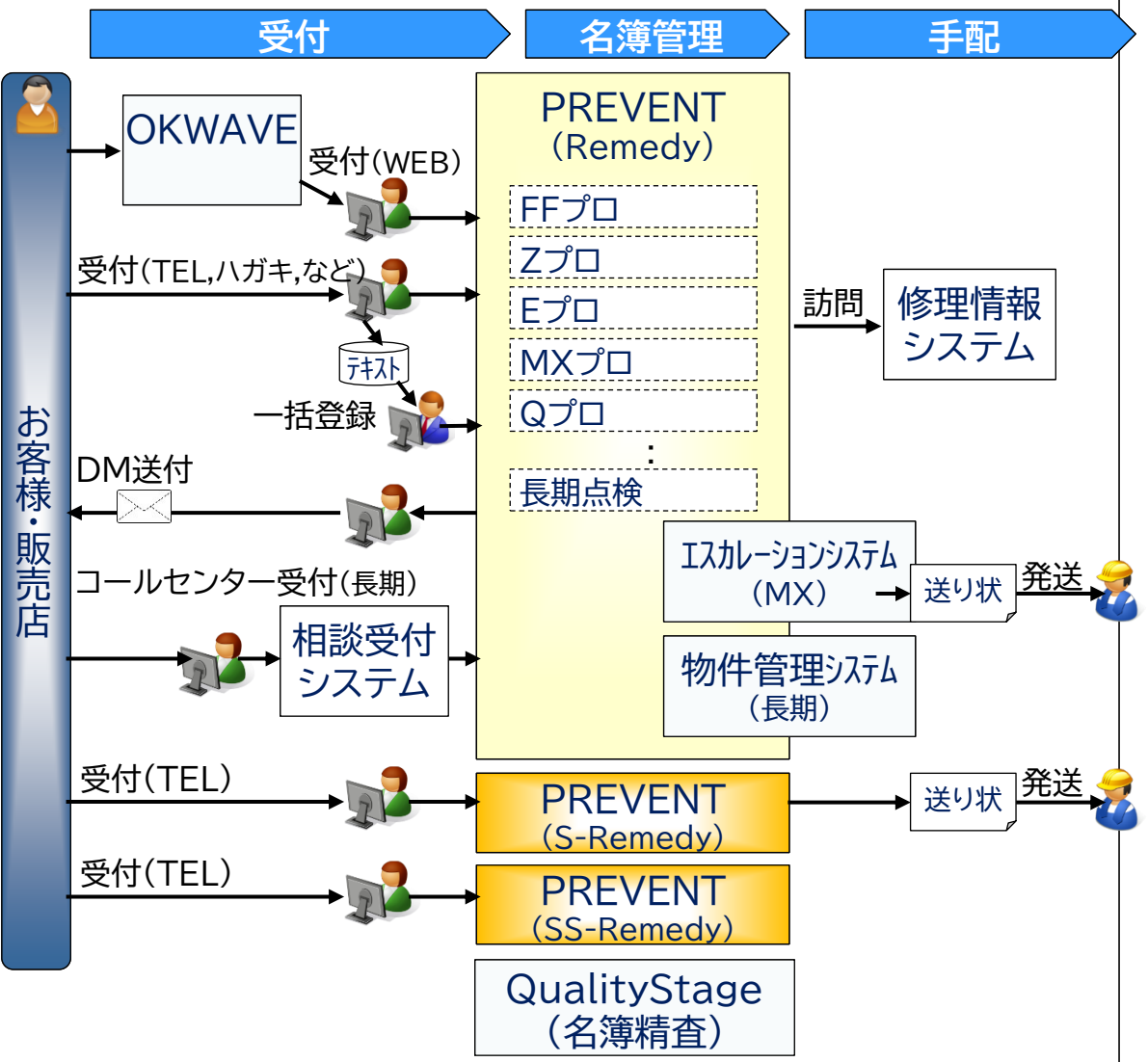
**fit率は低い（通常60%以上） →**

**ユーザーの全面協力を前提にSalesforceでの開発を決断**

## Salesforceをベースとしたエンタープライズなくみへ変革

**Before** 対策毎の名簿管理システムと補完する周辺システム

**After** SFDCベースの統制されたなくみ



## 全17プロジェクト(リコール)へ導入

リコール対象総数:7,440千台分／有効名簿:6,388千台／延べ263人が利用するしくみ

プロジェクト (製品名は非公開)	社告対象台数	データ件数		利用者数
		有効名簿	月間受付件数	
B	9千台	9千台	0	4
S	158千台	184千台	9	14
G	5千台	3千台	4	22
Z	(R)	303千台	521千台	31
	(L)	784千台	118千台	
	(M)	1,932千台	455千台	
FF	152千台	118千台	9	16
F	291千台	400千台	3	2
D	45千台	44千台	3	15
DH	1,162千台	421千台	566	20
DC	182千台	98千台	31	24
B2	133千台	33千台	43	26
K	223千台	187千台	8	12
MX	970千台	434千台	530	15
E	113千台	57千台	30	1
Q	978千台	964千台	463	15
長期点検	-	2,341千台	11,529	46

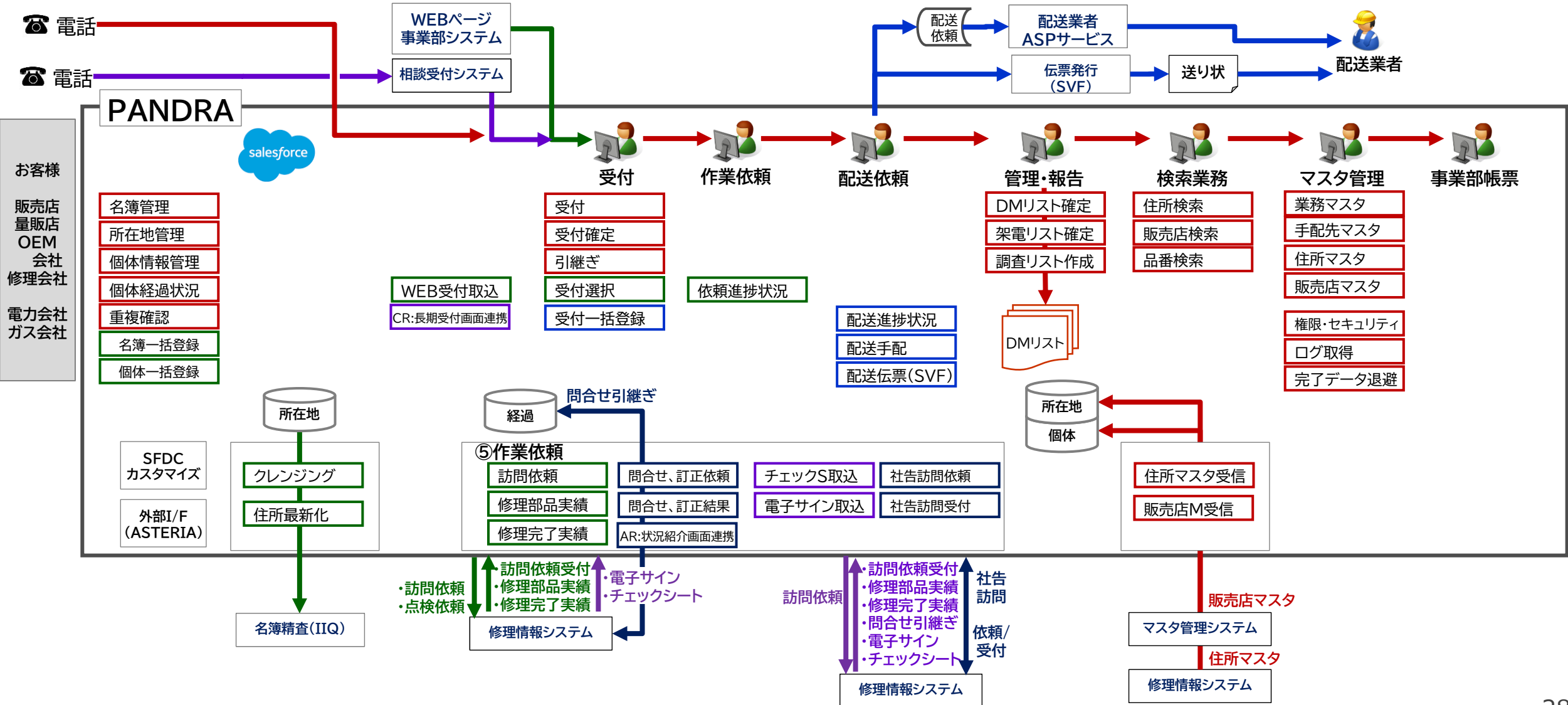
## 膨大な過去データを旧システムから移行

プロジェクト	物件	所在地	個体	受付	経過状況
B	－	8,847	8,857	9,060	27,116
S	－	287,169	288,680	415,679	489,090
G	－	7,734	8,268	10,713	21,010
Z	－	1,154,632	1,336,330	2,445,512	4,698,067
FF	－	118,511	161,493	454,474	1,639,397
F	12,922	362,323	394,703	491,195	531,609
D	－	22,682	35,940	47,928	87,344
DH	－	340,843	348,722	479,235	463,006
DC	－	96,925	104,731	247,440	514,881
B2	7,823	41,704	43,016	73,983	67,124
K	15,948	283,220	284,078	18,483	451,266
MX	－	473,585	508,815	658,312	1,617,456
E	－	58,225	59,742	143,183	327,373
Q	－	1,050,409	1,075,227	3,365,922	6,255,304
長期点検	8,938	2,279,831	2,375,449	2,731,965	2,747,383

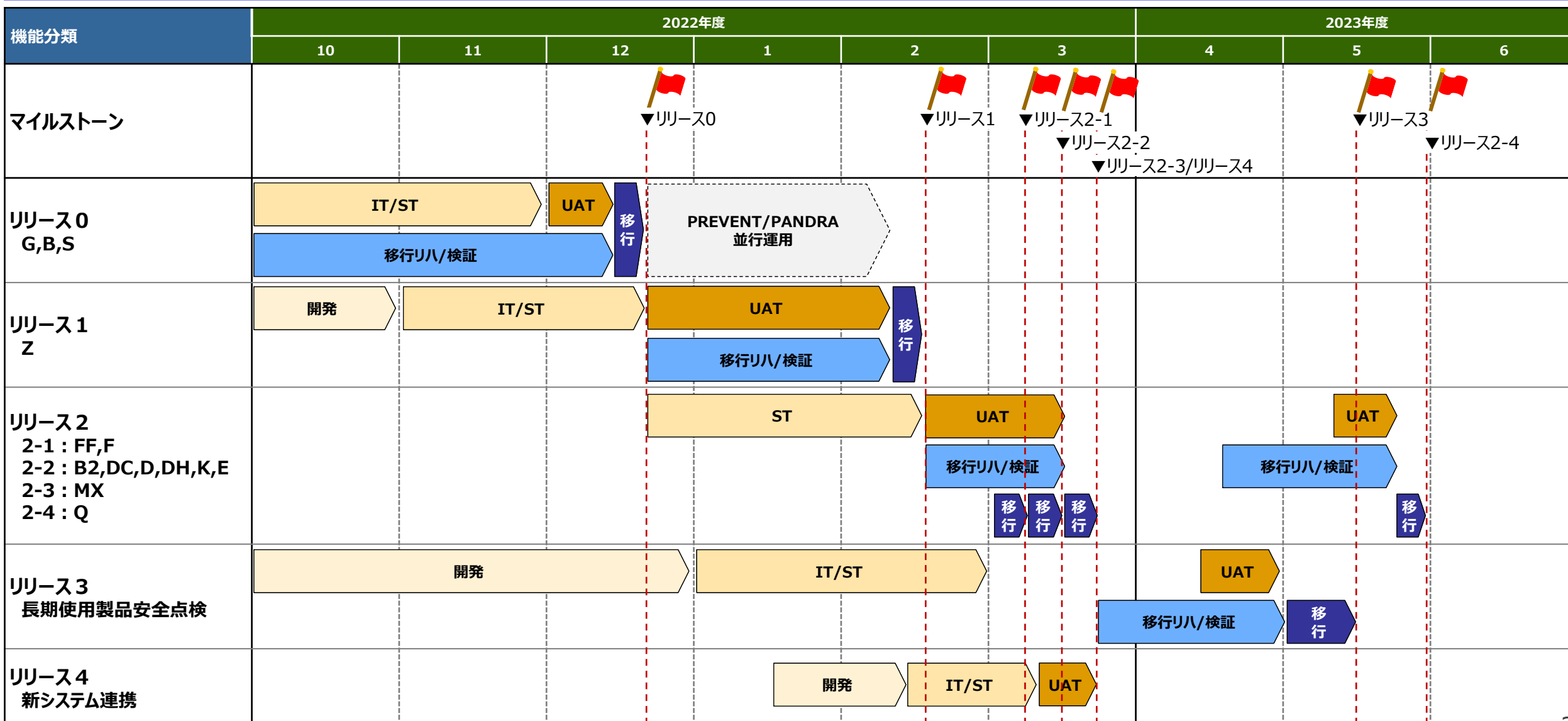
リリース0: SFDC標準機能、新規インフラ構成を試行導入にて検証  
 リリース1~3: 関連するシステム連携を構築し、リコール業務を検証  
 リリース4: 新連携機能リリース

レイヤ	分類	現行PREVENT	PANDRA	リリース0	リリース1	リリース2	リリース3	リリース4
				G/B/Sプロ SFDC単体	Zプロ 修理連携:CS社RINE	長期を除くプロ	長期プロ	新連携
1. 認証	利用デバイス	PC	専用端末PC	対象	-	-	-	-
2. 認可	認可制御	ローカル認証	多要素認証/グローバルID認証	対象	-	-	-	-
3. UI/UX	デザイン	社告システム個別	Salesforce	対象	-	-	-	-
4. アプリ	サブシステム構成		01 受付	受付・確定・引継他機能	受付選択	受付一括登録	-	-
			02 WEB受付	-	WEB受付取込	-	長期個別受付	-
			03 名寄せ	-	住所名クレンジング	-	-	-
			04 名簿	名簿関連機能	名簿一括登録	-	-	-
			05 作業依頼	訪問依頼入力機能	システム連携機能	-	システム連携機能	システム連携機能
			06 商品/部品依頼	配送手配入力機能	-	配送・配送進捗確認	-	-
			07 管理・報告	DM・架電・調査リスト	名簿精査・検索	-	-	-
			08 共通	住所・品番・販売店検索	-	-	-	-
			09 システム管理	マスタメンテ・シス管理	-	-	-	-
			10 帳票/データ提供	帳票/データ提供	帳票/データ提供	帳票/データ提供	帳票/データ提供	帳票/データ提供
5. 連携	システム連携		Active-Mc	販売店マスタ連携	-	-	-	-
			Active-Rine(CS社)	-	訪問依頼・修理部品	-	電子サイン/チェックシート	問合せ引継ぎ 状況紹介画面連携
			テクノ C-RIUS	住所マスタ連携	-	-	訪問依頼・修理部品 電子サイン/チェックシート	社告訪問連携
			GWC WEB(事業部画面)	-	受付(Mail連携)	-	-	-
			IIQ(住所クレンジングソフト)	-	住所最新化	-	-	-
			CREWS	-	-	-	-	-
6. インフラ	インフラ構成		ヤマト ASPサービス	-	-	-	長期個別受付画面連携	-
			対内のみの為、無	個別Proxyサーバ新設	-	-	-	-
			暗号化サーバー	SalesforceサービスCloud	-	-	-	-
			重要情報ファイルサーバ	HYPER Force(AWS)	-	-	-	-
			OKWAVE	APSV新設(ASTERIA、IIQ)	-	-	-	-
7. 運用	SLA 新社告立上げ		継続利用	-	-	-	-	-
			GWC WEB	対象	-	-	-	-

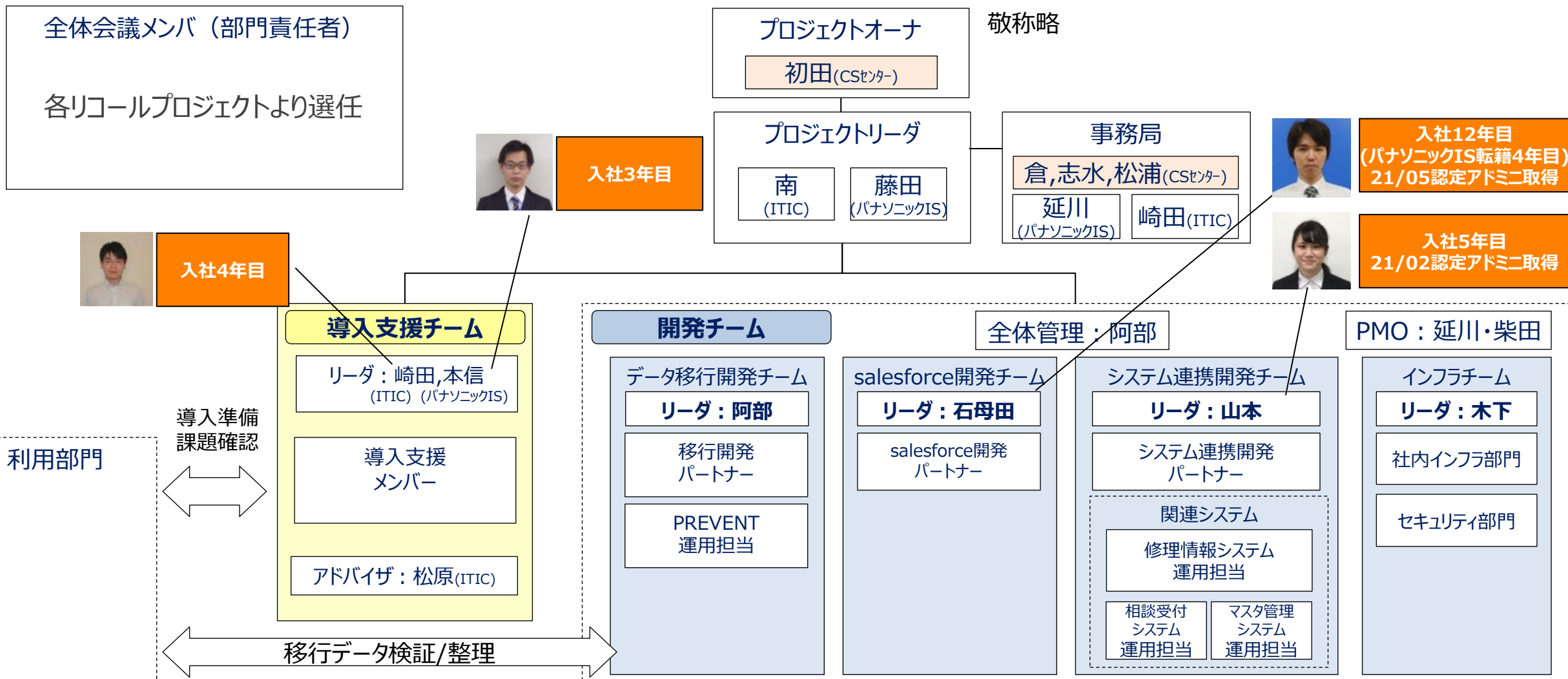
業務	①名簿	②名簿精査	③WEB受付	④受付	⑤作業依頼	⑥商品/部品依頼	⑦管理・報告	⑧共通	⑨システム管理	⑩帳票/データ提供
内容	所有者情報、 個人情報	住所名 クレンジング	WEB受付 ページリンク	受電受付、架電、	修理依頼	交換商品/部品配送、 引取手配	DMリスト、 架電リスト	住所、品番、 販売店検索機能	住所、販売店、 配送先マスタ管理	データ ダウンロード



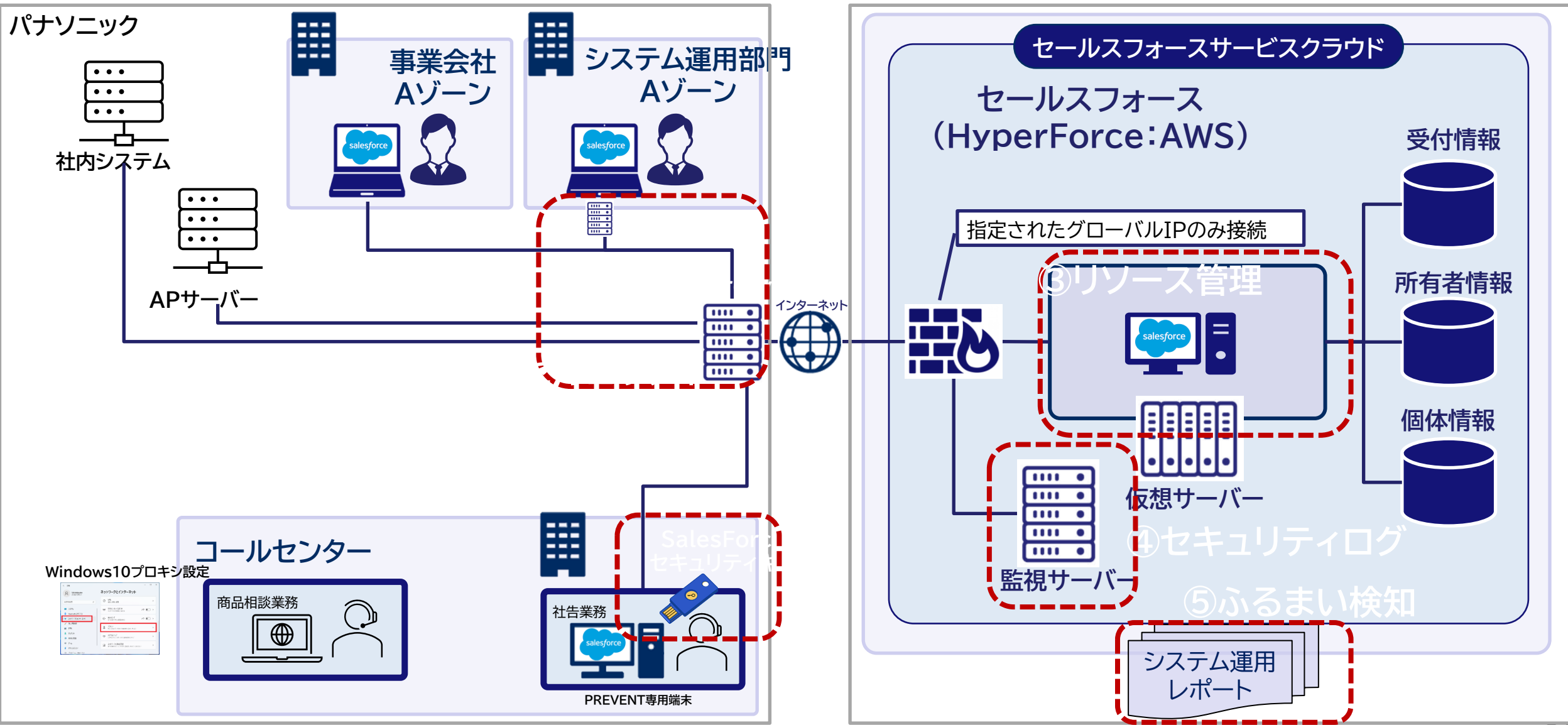
## 段階導入ごとに利用機能のリリースを実施 機能の品質担保後に新機能をリリース



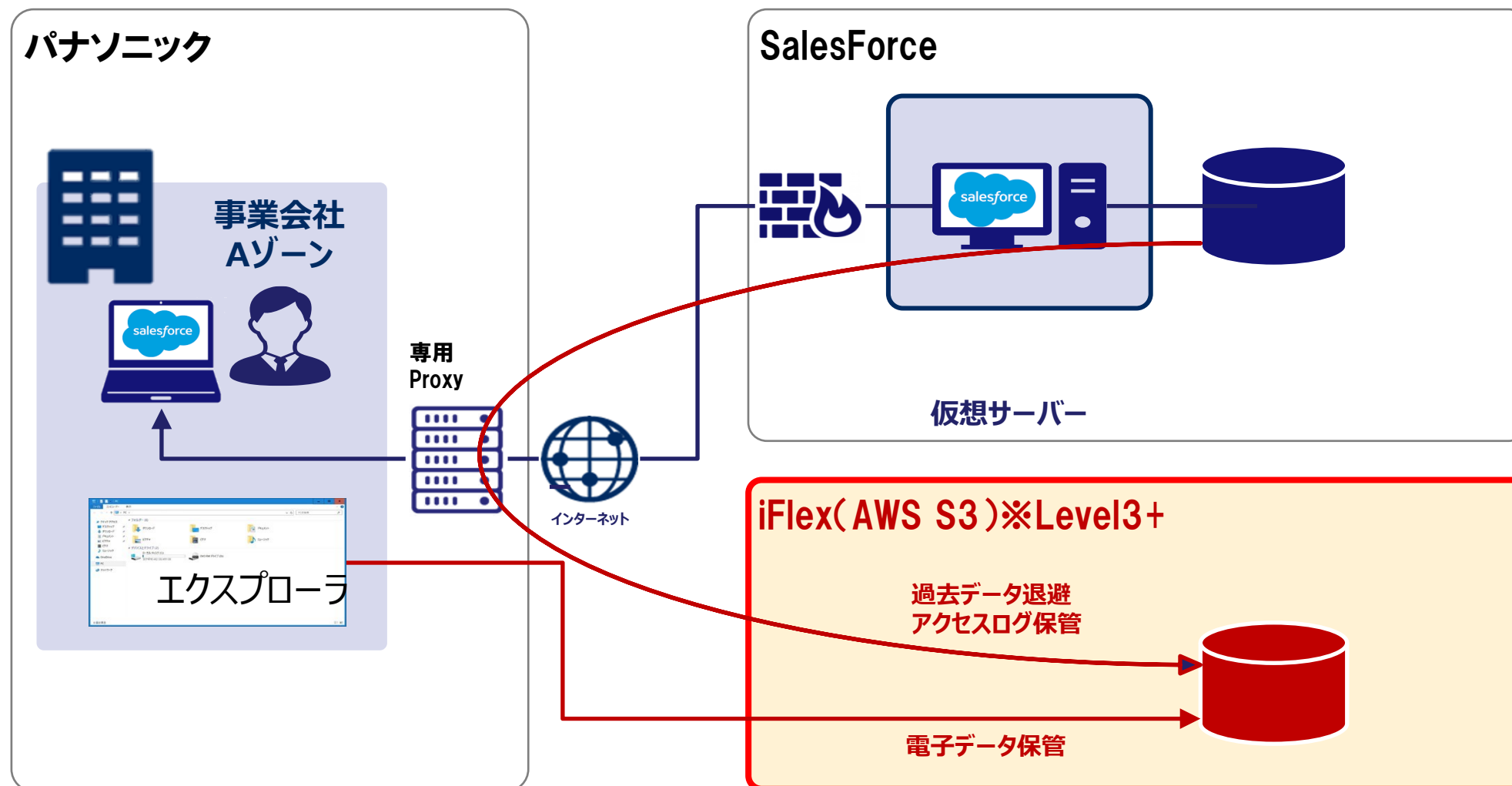
若手を主要なポジションに抜擢 オープンでフラットな仕事のやり方





## 各審査部門の審査・許可を経て、セキュリティ対策を徹底したインフラ環境を構築



クラウドストレージを検討 情報セキュリティの観点より利用不可と判断



# 業務標準化による効果大 システム運用費を大きく削減

サービス	旧システム	PANDRA
特徴	サービスデスクツールを自社カスタマイズ 自社内ネットワーク内で構築・運用	Salesforce Service Cloudをベースに 修理システム連携機能等を構築・連携
運用	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕様・機能のQ &amp; A</li> <li>データ内容調査／修正依頼</li> <li>マスタ更新</li> <li>データ一括更新（修正・削除）</li> <li>データリスト提供</li> <li>ID／端末登録</li> <li>郵便番号マスタ更新</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕様・機能のQ &amp; A</li> <li>データ内容調査</li> </ul> 
運営費	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>(月額) 千円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アプリケーション費                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・アプリ運用費</li> </ul> </li> <li>■ インフラ・保守費                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・サーバ費</li> <li>・ミドルウェア</li> <li>・操作ログソフト</li> </ul> </li> </ul> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>(月額) 千円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ アプリケーション費                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・アプリ運用費</li> </ul> </li> <li>■ サービス・ライセンス費                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・SVFライセンス</li> <li>・データ送受信費</li> </ul> </li> <li>■ インフラ・保守費                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・APサーバ／プロキシサーバ費</li> <li>・M/W(データ連携)</li> </ul> </li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>■ Salesforceライセンス</p> </div> </div>

## Chapter - 3

# まとめ

## 私たちのエコシステムに不可逆的な変化をもたらす

情報  
システム

情シスの  
組織

情シスの  
プロセス

文化  
マインド

### ITの変革

インフラストラクチャーと業務情報システムの刷新、  
プロセスとサービスのデジタル化など

### オペレーティング・モデルの変革

組織構造、デリバリーの仕組み、  
協力会社との関係、コストの最適化など

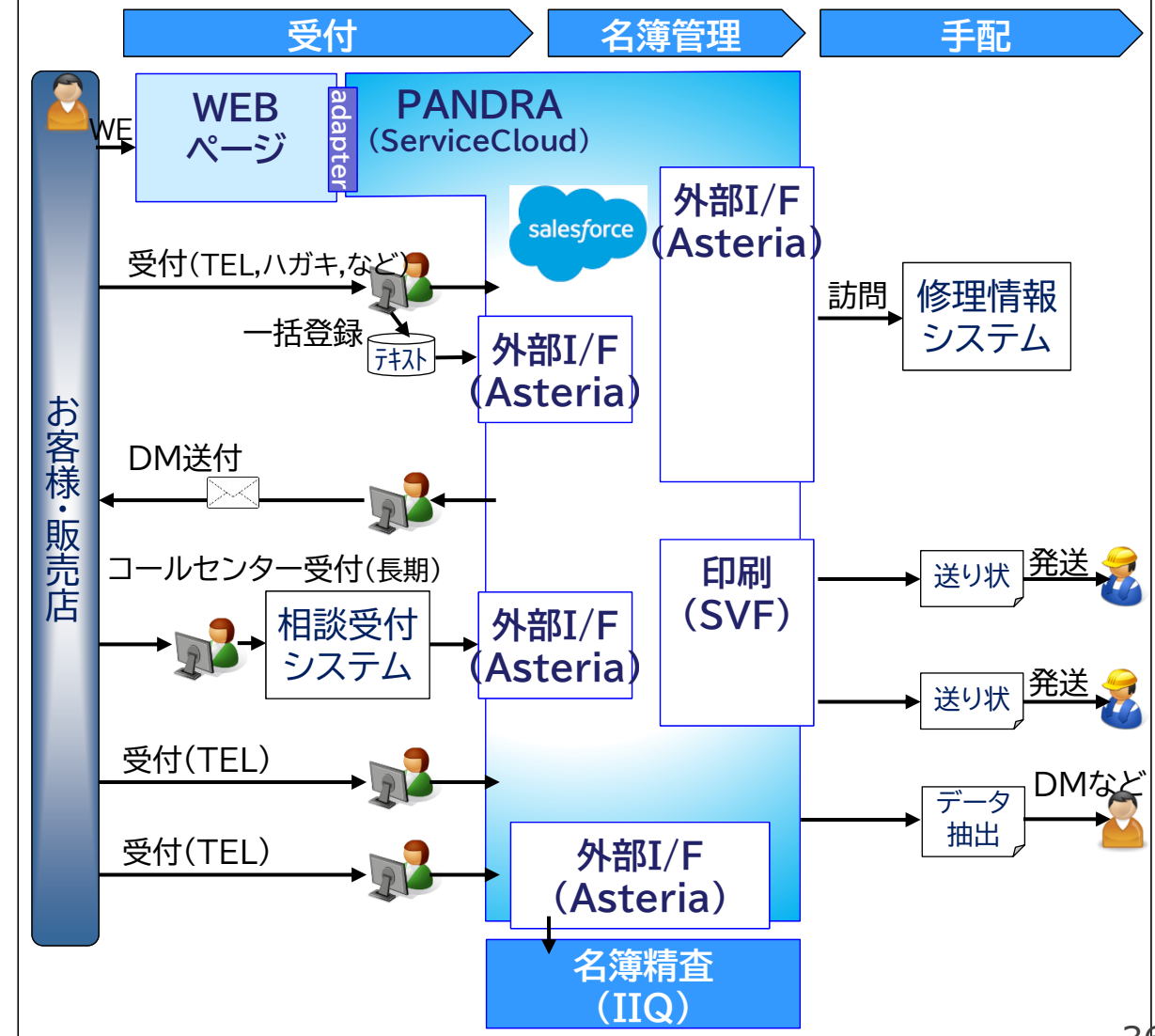
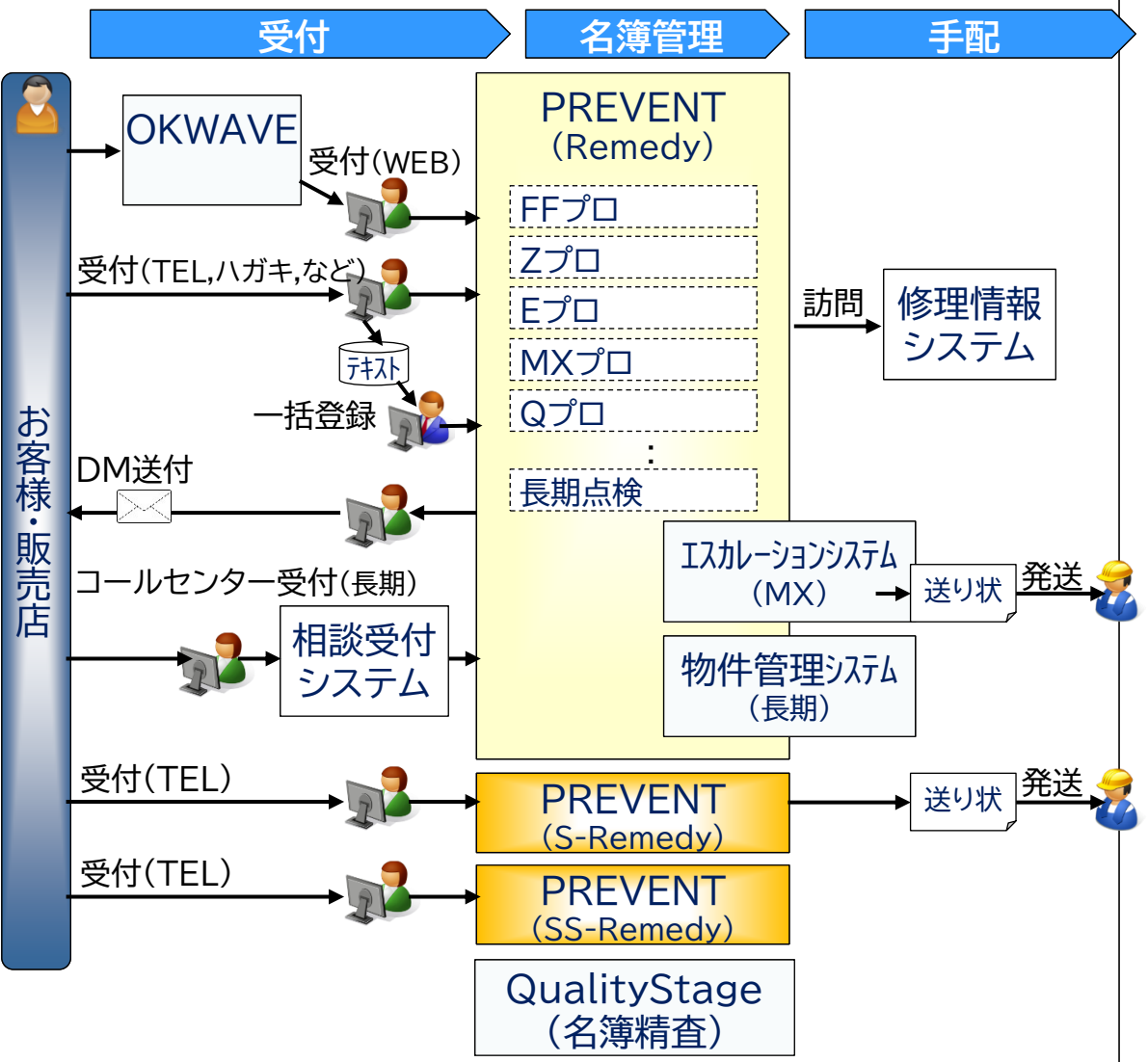
### カルチャーの変革

DEI※の推進、オープンでフラットな職場、  
サイロからの脱却、内向きの仕事の排除

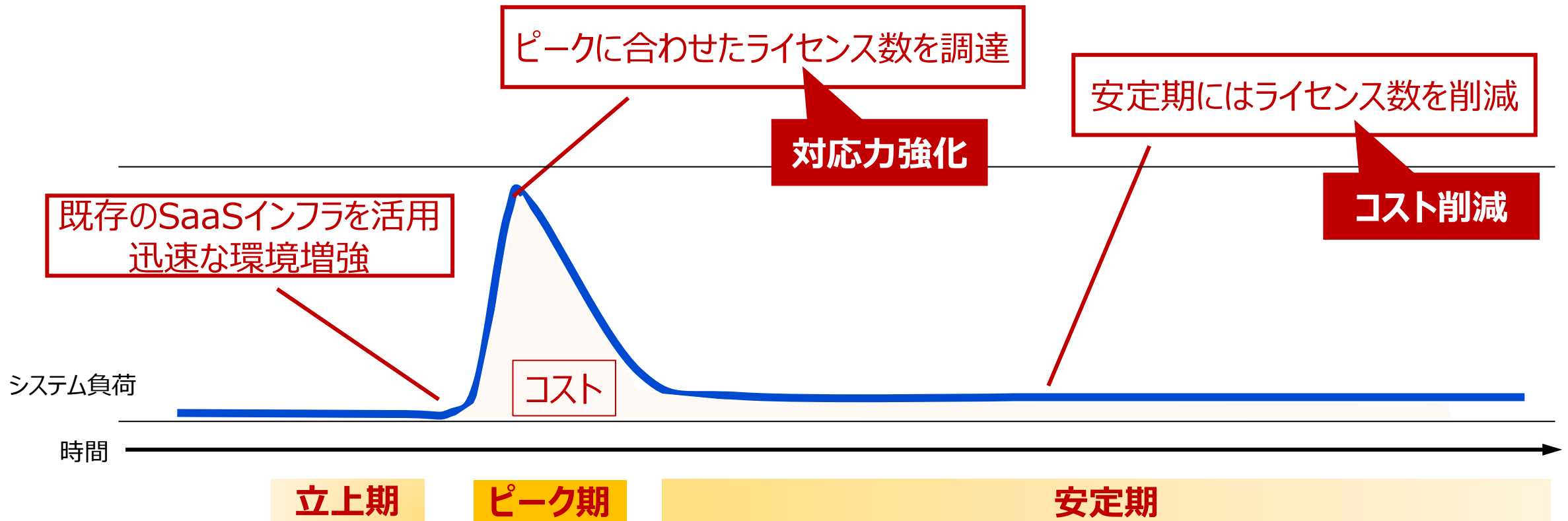
## Salesforceをベースとしたエンタープライズなくみへ変革

**Before** 対策毎の名簿管理システムと補完する周辺システム

**After** SFDCベースの統制されたなくみ

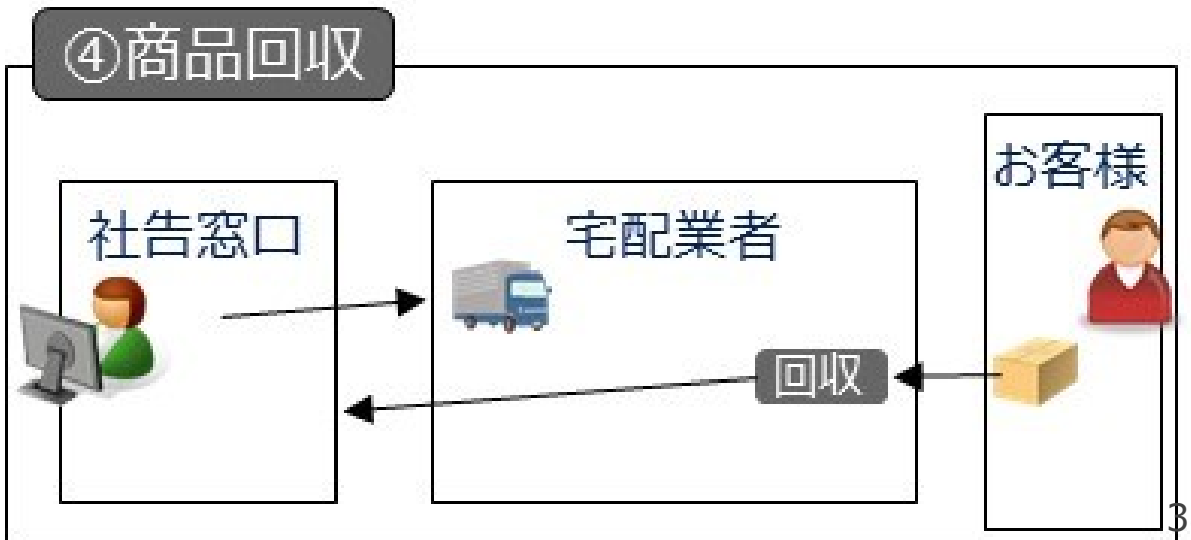
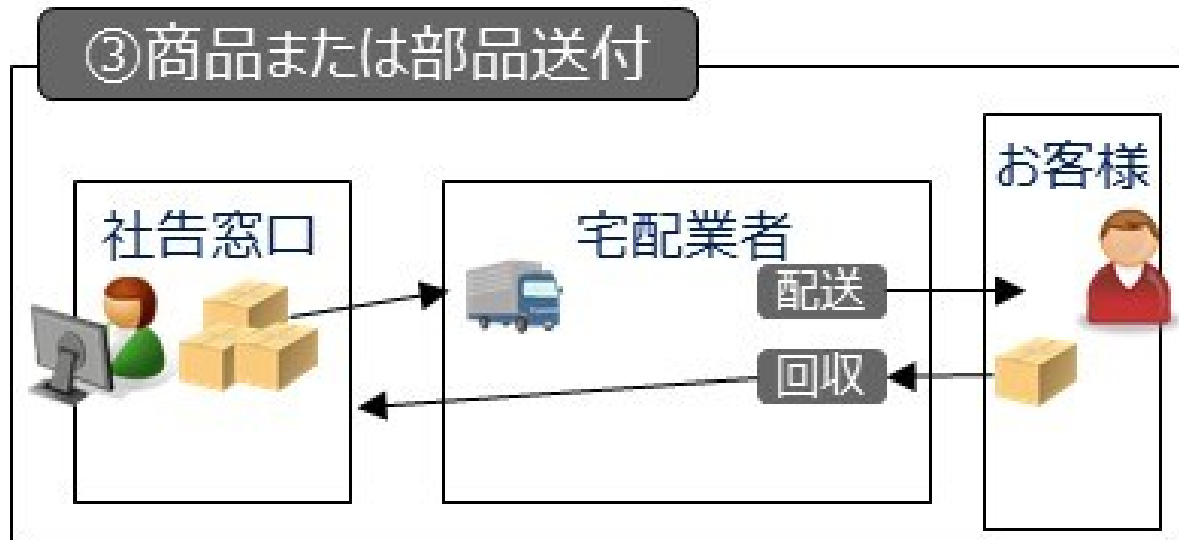
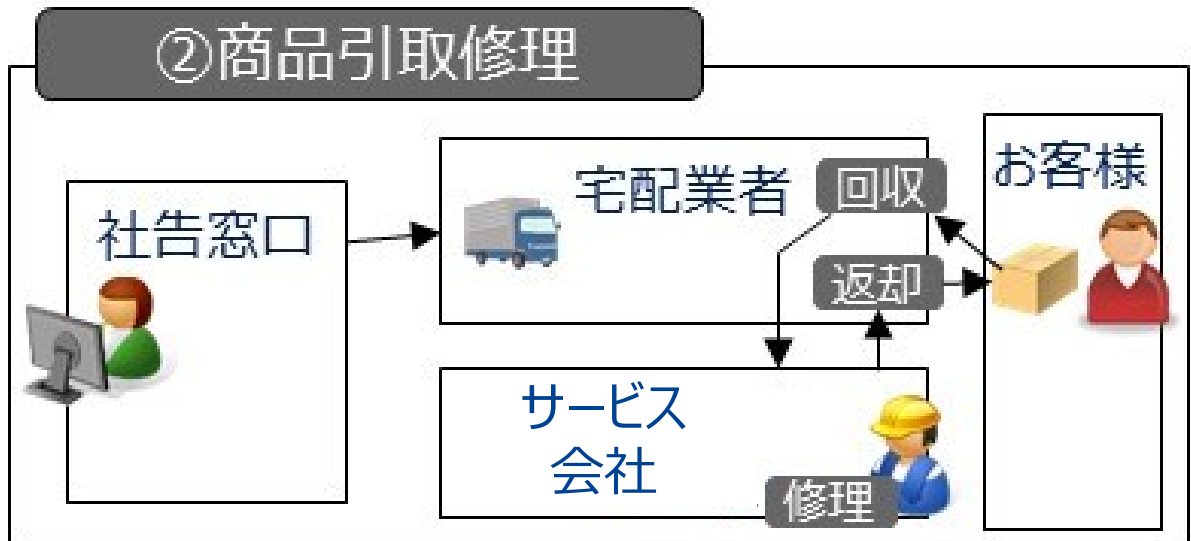
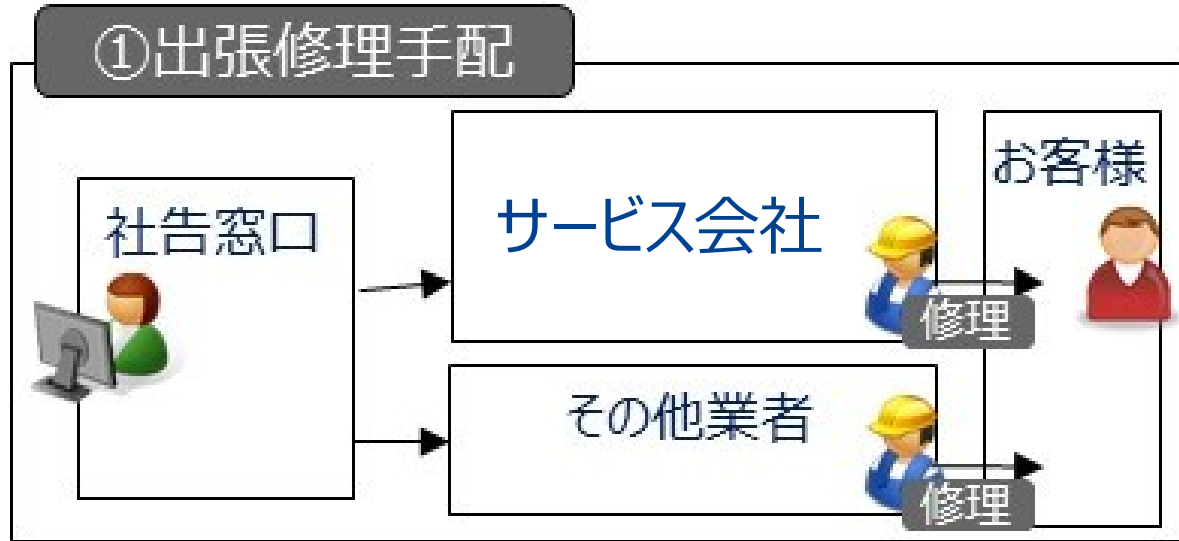


## 短期間での立上げ可能、ピーク期から安定期に移行した際の環境見直しが可能な Salesforce ServiceCloud を採用



ソリューションの特性にマッチしたIT活用

過去の実績より**標準業務4パターン**を制定(出張修理/商品引取/商品または部材配送/商品回収)



標準化 + 徹底した必要機能の見直し

標準化により 59機能削減 → Salesforce化の為の機能見直し 14機能削減  
 → 更にシステム連携機能見直し 4機能削減 **トータル44.8%の機能を削減**

機能数合計	標準化と機能数の推移 (fit&Gap前)			
	旧システム機能	標準化検討	Salesforce化による見直し	システム連携機能見直し
	172	113	99	95

59機能削減

14機能削減

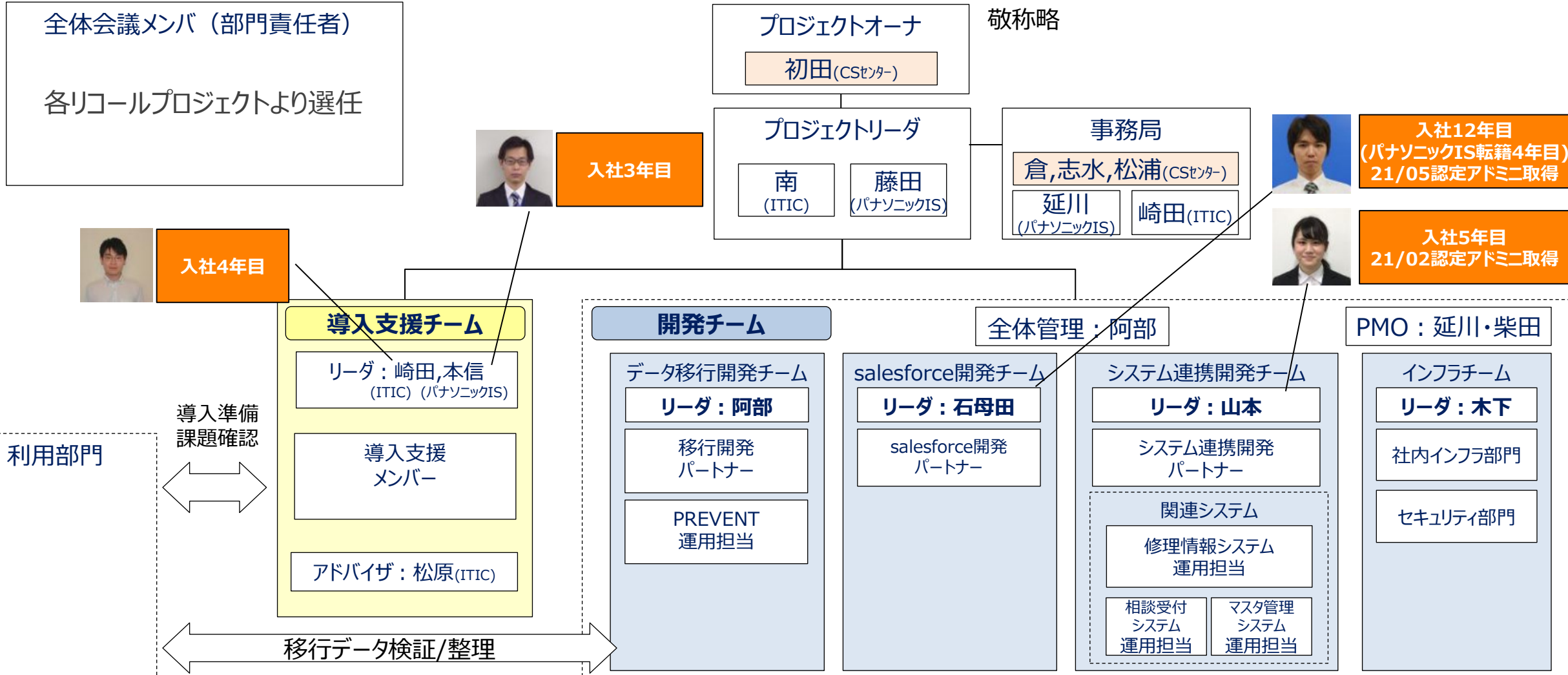
4機能削減

**44.8%減**

Salesforceでの  
実装を検討

徹底した業務標準化と必要機能の厳選

## 若手を主要なポジションに配置 オープンでフラットな仕事のやり方



成功要因

利用部門/IT部門が一体となってプロジェクト推進  
利用部門の積極的なプロジェクト参画により**現場ノウハウの活用**  
**現場のカルチャー改革**

良かった点

**若手メンバーの抜擢**  
(Salesforce開発スキル、担当者の意識の変革)

苦勞した点

大量データ移行に想定外の  
大きな工数が発生



オープンでフラットな体制と現場ノウハウ

## 『PANDRAシステムへの挑戦』

情報  
システム

情シスの  
組織

情シスの  
プロセス

文化  
マインド



### ITの変革

ソリューションの特性にマッチしたIT活用



オペレーティング・モデルの変革  
徹底した業務標準化と必要機能の厳選



### カルチャーの変革

オープンでフラットな体制と現場のノウハウ

# 幸せの、チカラに。

変化する世界の中でも お客様に寄り添い  
持続可能な「幸せ」を生み出す「チカラ」であり続けたい

パナソニック  
株式会社

パナソニック  
オートモーティブ  
システムズ  
株式会社

パナソニック  
エンターテインメント  
& コミュニケーション  
株式会社

パナソニック  
コネク  
株式会社

パナソニック  
ハウジング  
ソリューションズ  
株式会社

パナソニック  
インダストリー  
株式会社

パナソニック  
エナジー  
株式会社

デジタルと人の力で  
「暮らし」と「しごと」を  
幸せにする。

Panasonic





## パナソニックISは、Salesforce の認定パートナーです

Salesforceを熟知し、  
導入実績も豊富にあります。

## 多様な業種への ソリューション導入実績

製造業だけでなく、自治体・学校や  
施設空間など様々な業種のお客様へ  
長年ソリューションを提供しており、  
伴走力に定評があります

## Salesforceと 他システムとの連携実績

ASTERIA Warp Salesforce  
アダプターの開発/提供を通じた  
Salesforce活用ご支援実績