

ビジネスをデザインできる
未来志向ERP
～データを価値あるものへ～

2024年1月16日

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

DXコンサルティング室

山田 勉



山田 勉



オンライン
名刺はこちら

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

DXコンサルティング室

パナソニックインフォメーションシステムズにおいて、
メインフレーム開発から海外ERPパッケージ導入を担当
また営業としても数多くのパッケージやSaaSの販売を担当

インド・アメリカの勤務経験を経て、マーケティング・新事業開発に従事し
今はDXコンサルタントとしてERP・CRM/SFAソリューション選定支援、
データ分析・連携のアドバイザリーサービスを行う

アジェンダ

1. PX紹介

2. VUCA時代のデータ駆動型経営基盤

3. データ駆動経営を支えるソリューション

コンサルティングサービス

作れる国産ERPパッケージ

Biz /

アプリ開発プラットフォーム

イントラマート

データ連携プラットフォーム

AI-OCR ASTERIA

データ分析プラットフォーム

PX紹介

Panasonic Transformation

The PX logo consists of the letters 'P' and 'X' in a bold, blue, sans-serif font. The 'P' is on the left and the 'X' is on the right, with a diagonal line crossing through the 'X'.

**Panasonic
Transformation**

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。貸手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

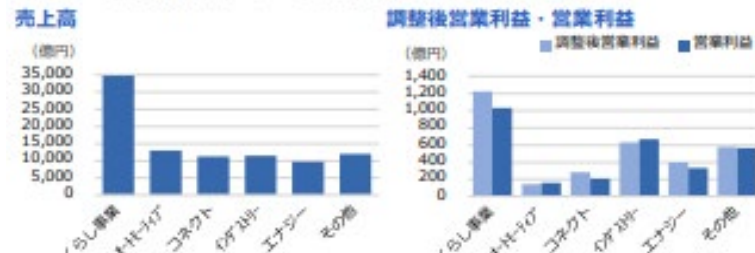
売上高 (年間)



営業利益・当期純利益 (年間)

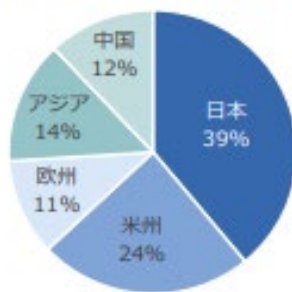


セグメント情報 (2022年度 年間)



*「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
			連結子会社数:	523社

主要商品ハイライト

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

パナソニック プロジェクター

インダストリー

産業用モーター

多層基板材料

コンデンサ

蓄電モジュール

乾電池

エナジー

車載用円筒形リチウムイオン電池

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

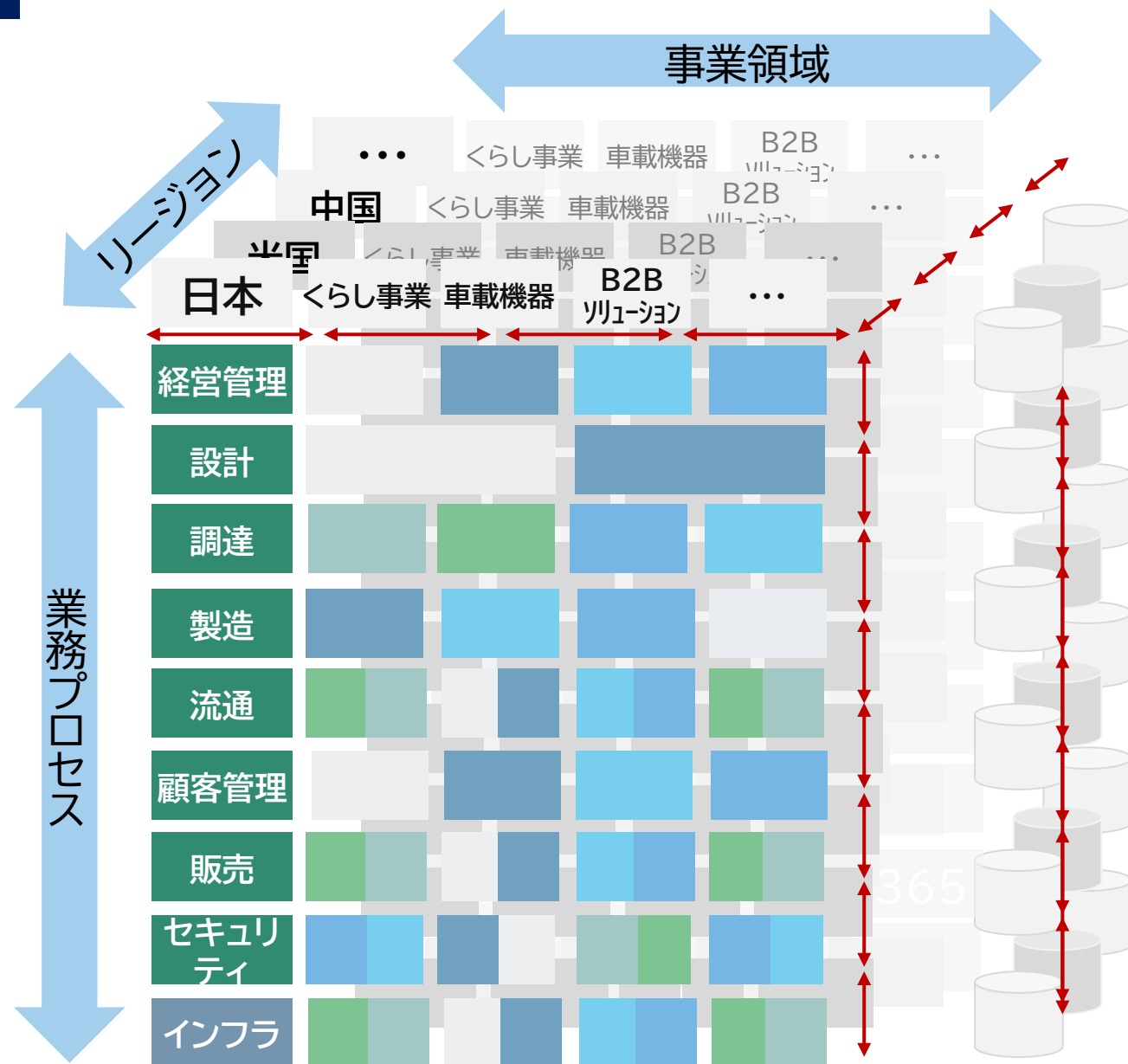
完全ワイヤレスイヤホン

ハウジング

水廻り商品

建材商品

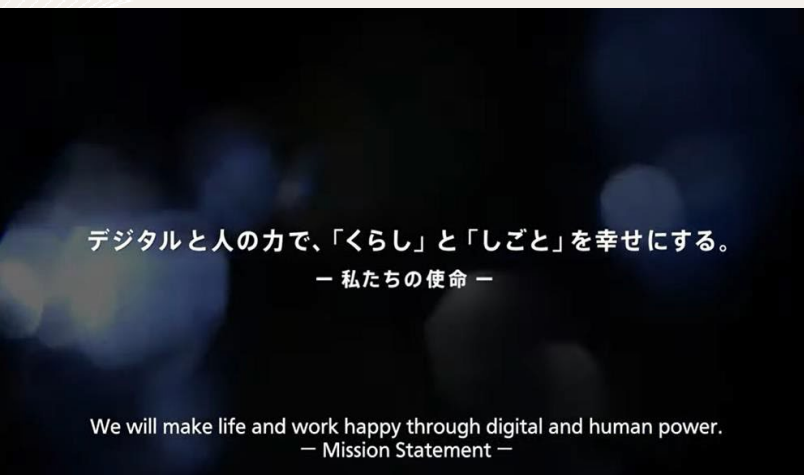
パナソニックのDXは何か難しいのか？



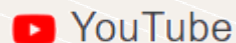
パナソニックグループ = 多事業の集合体
「事業×リージョン×業務」マトリクス経営

事業の競争力強化に向けて、 働き方・ビジネスを変革、経営のスピードアップを目指しています。

パナソニックのDXを推進する力
情報システム部門の新たな使命



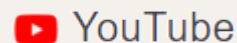
<https://www.youtube.com/watch?v=5q3dSebHxOg>



PXで変わる、PXで変える
わたしの働き方・生き方



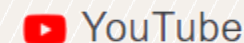
<https://www.youtube.com/watch?v=Jk7aSC3TvY8>



データ駆動経営の実現へ
Panasonic Transformation

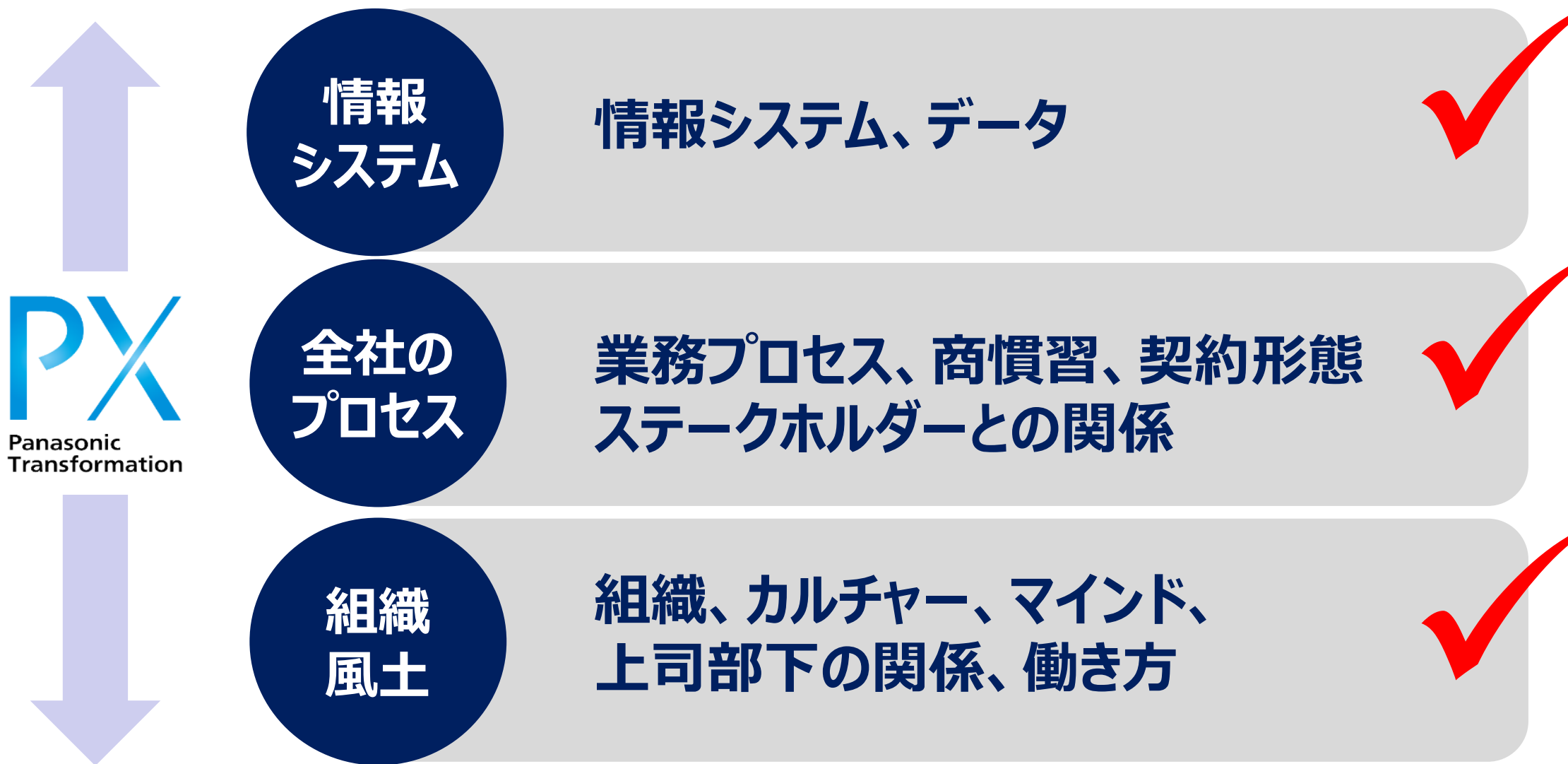


<https://www.youtube.com/watch?v=yGQF0oGmLGA>



パナソニックのPX

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



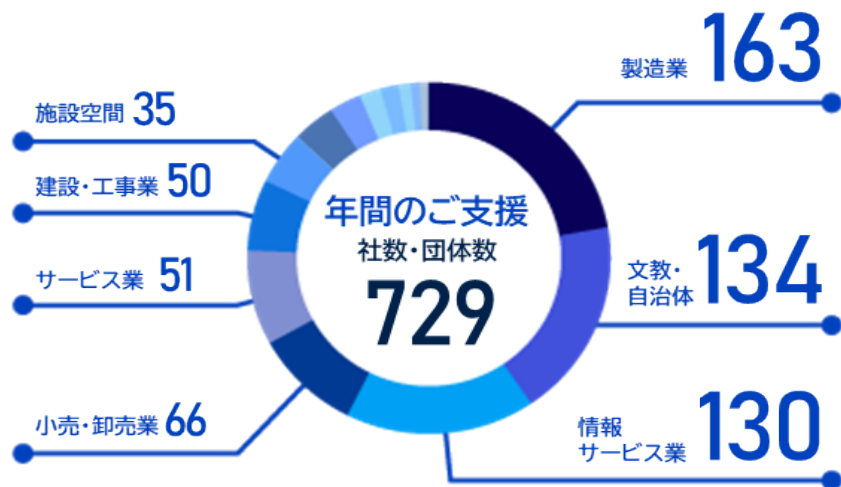
一般市場向けビジネス

私たちは、デジタルと人の力で「暮らし」と「しごと」を幸せにするために、お客さま、お取引先さま、従業員に、ITによる本質的な価値を提供、経営に直接貢献します。

パナソニックグループでの挑戦を通じ、B2B市場へ価値を提供



パナソニックグループのグローバルにおけるビジネスと経営をITで支え、Panasonic Transformation (PX) を推進しています。



※1年間のご支援企業数（パナソニックグループを除く）

施設空間

パナソニック(株) エレクトリックワークス社との協業案件



東京スカイツリー チケットシステム



TOKYO TORCH常盤橋タワー 来館者受付システム



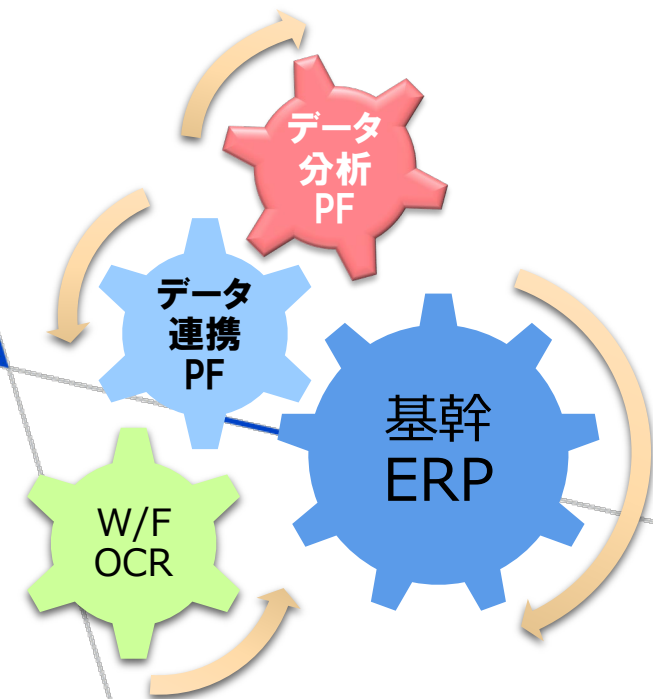
文教・自治体



累計導入件数 **270校**



VUCA時代のデータ駆動型経営基盤



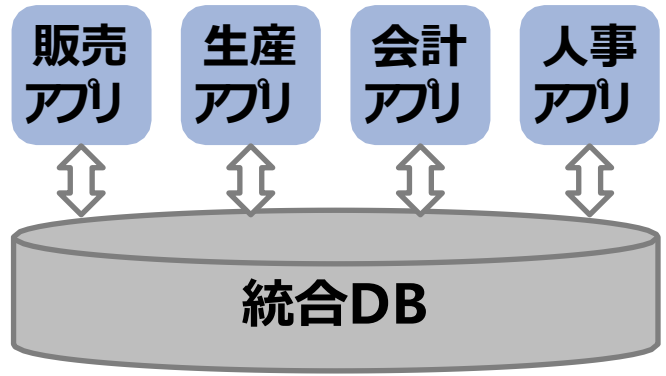
- VUCA時代には、羅針盤に加えて、より詳細な情報を見せてくれるコックピットが必要
- 企業の経営情報を統合し、データ駆動型経営を推進する基盤を整えることが重要



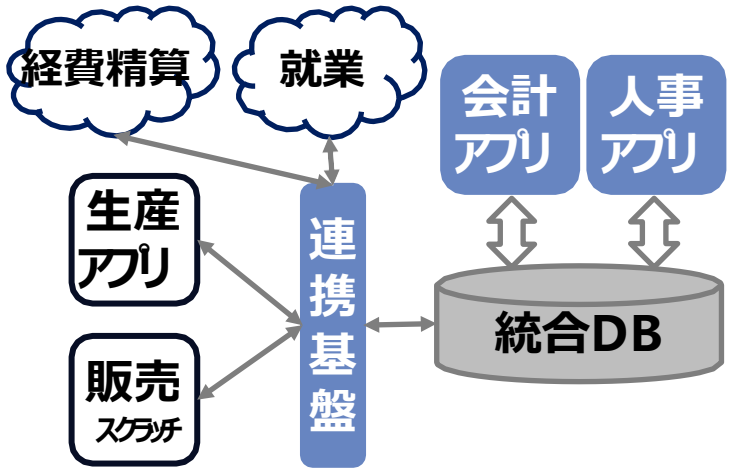
変わらぬ経営課題に対応すべく
ERPは個々の時代に併せて常に進化し続ける必要がある
これから求められるものは**作れる**コンポーザブルERP



全社レベルで
統合されたシステム

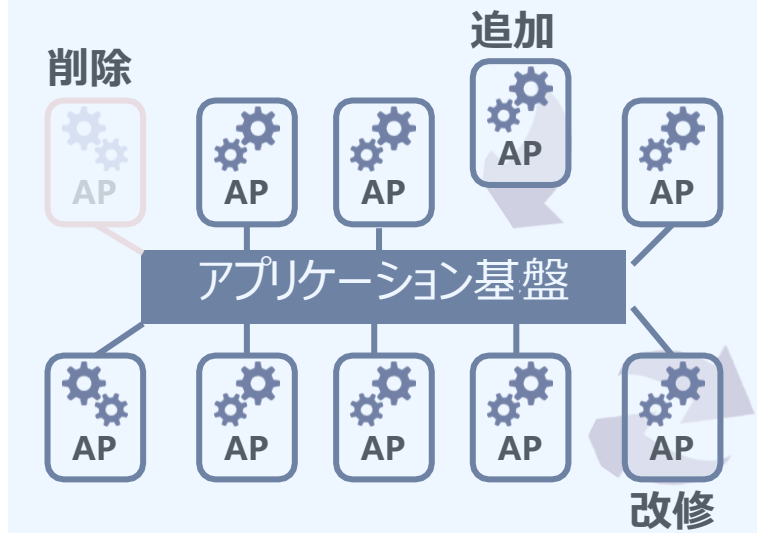


良いところの
適材適所型システム



コンポーザブルERP

要素や部品を
組立て構成するシステム



- 忖度や個人の意見が本質・事実を見えにくくする
- 当たり前前の業務や不都合な真実は出てこない

実施項目	システム調査 (システム稼働状況)	現場ヒアリング (システムへの要望・要求)
把握できる事	<ul style="list-style-type: none"> ・機能数 ・帳票数 ・マスタ/トランザクション件数 ・データ連携項目 	<ul style="list-style-type: none"> ・現行システムにある機能は残してほしい ・個人/部門最適視点からの要求 ・低頻度/イレギュラー対応のシステム化 ・集計作業・会議資料を自動化したい ・管理項目を追加変更したい
把握できない事 (当たり前・不都合な事)	<ul style="list-style-type: none"> ・入力時間やその頻度およびコスト ・個別管理エクセル ・転記作業の量や頻度 ・部門ごとの管理項目違い ・入力間違い箇所やその多さ ・属人的/不適切な処理 	<ul style="list-style-type: none"> 標準化・効率化できるポイント 業務品質の高位平準化できる

現状の業務プロセスをデータで可視化して、事実を把握する

データ駆動型経営基盤の必要性

- 忖度や個人の意見が本質・事実を見えにくくする
- 当たり前前の業務や不都合な真実は出てこない

実データに
基づく分析

プロセス可視化

改善ポイント特定

リアルタイム
モニタリング

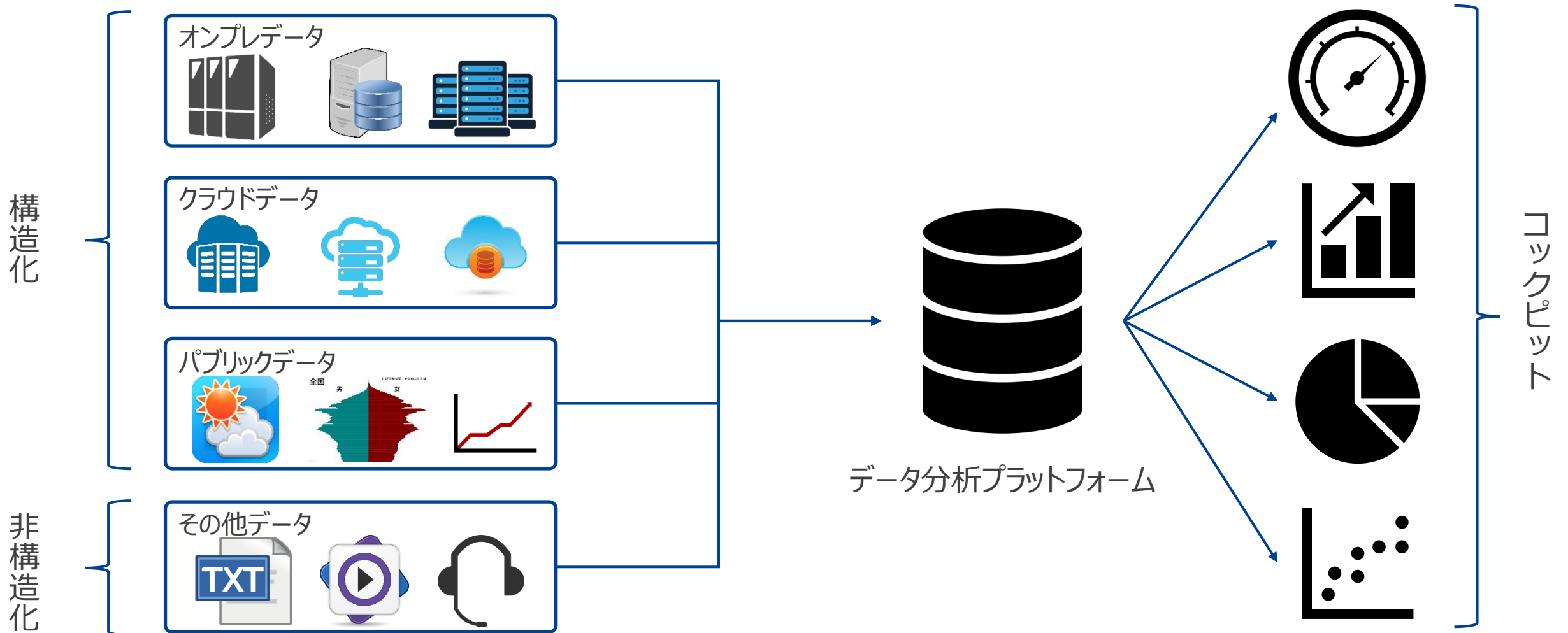


業務の実データの把握により

- ① 業務プロセスを可視化
- ② 個人の仕事内容・処理量・品質を可視化
- ③ 可視化することで事実が分かり、真の改善ポイントが明確になる

データ駆動型経営基盤の整備

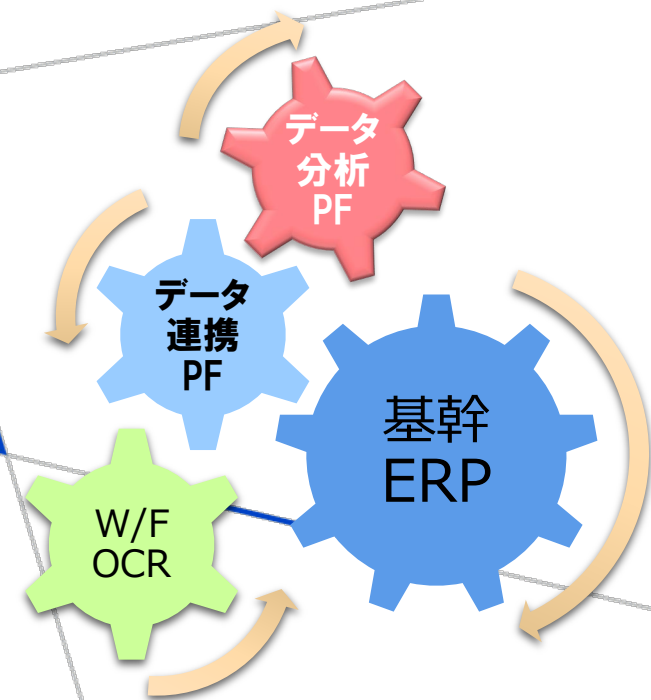
- 企業の根幹となる財務・非財務情報、予算・収益情報を自由に使えることが重要
- 分散された様々なデータ元へアクセス・収集・加工するための仕組み作りが重要



データ駆動経営を支えるソリューション

- ① コンサルティングサービス
- ② 作れる国産ERPパッケージ
- ③ アプリ開発プラットフォーム
- ④ データ連携プラットフォーム
- ⑤ データ分析プラットフォーム

Biz /
イントラマート
AI-OCR ASTERIA



 弊社は、貴社の状況やお悩みに合わせ、システム構想企画からシステム構築・運用保守をご支援します。基幹システムや周辺システム構築に関するサービスとして、3つのコンサルティングサービスを提供します。

システム構想企画

システム構築
・運用保守

① 構想企画

現行業務・システムの情報・経営情報をご提供いただき、経営層・現場ヒアリングを実施し、課題・要求事項を整理し、目指したい姿・新業務を策定します。
目指したい姿を実現するITロードマップ・実行計画を策定します。

経営層・現場
ヒアリング

課題・要求事項
整理

ToBe策定
新業務策定

ITロードマップ
実行計画策定

② RFP策定

目材したい姿・要求事項からシステム要件を取り纏め、RFI/RFPを策定します。

RFI策定

RFP策定

③ パッケージ選定

パッケージベンダーからの回答・提案内容を精査・比較し、貴社の目指したい姿に合致するベンダー・パッケージを選定します。

パッケージ比較

パッケージ選定

ベンダー選定

■ システム構築

要件定義

開発・テスト

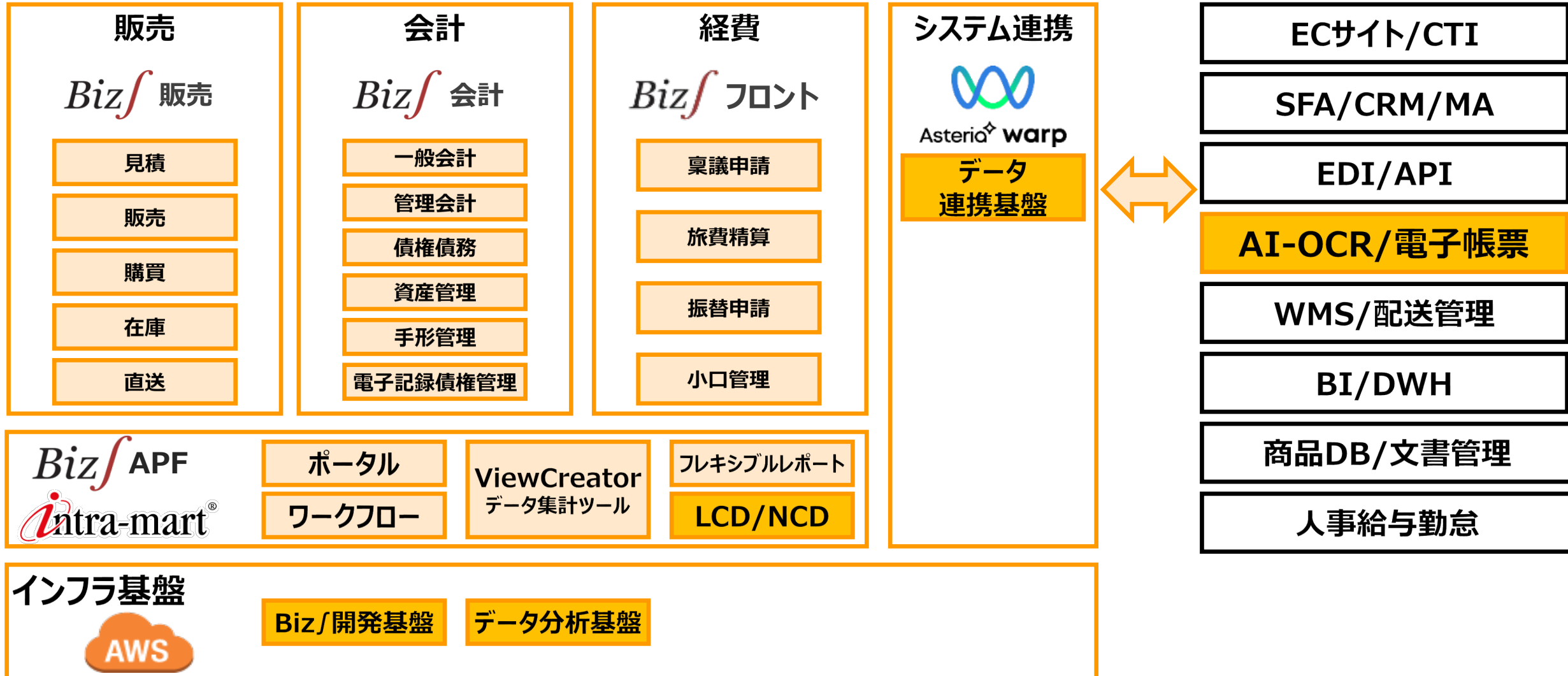
■ 運用保守

運用サービス

保守サービス

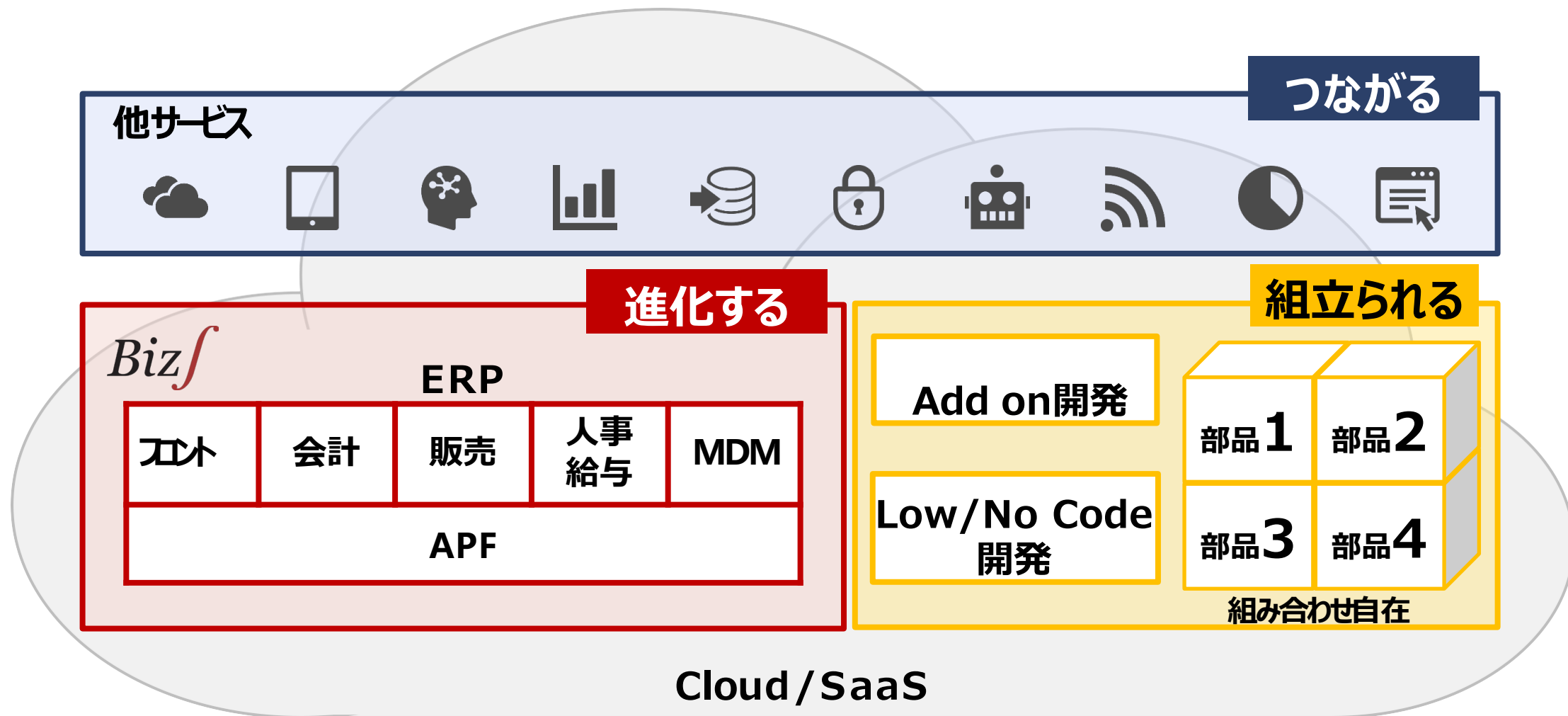
データ駆動経営を支えるソリューションモデル

作れる国産ERPを中心に開発基盤・データ連携基盤・データ分析基盤を配備



Gartner®によると、「未来のERPは『コンポーザブル』になる」としています。(※)

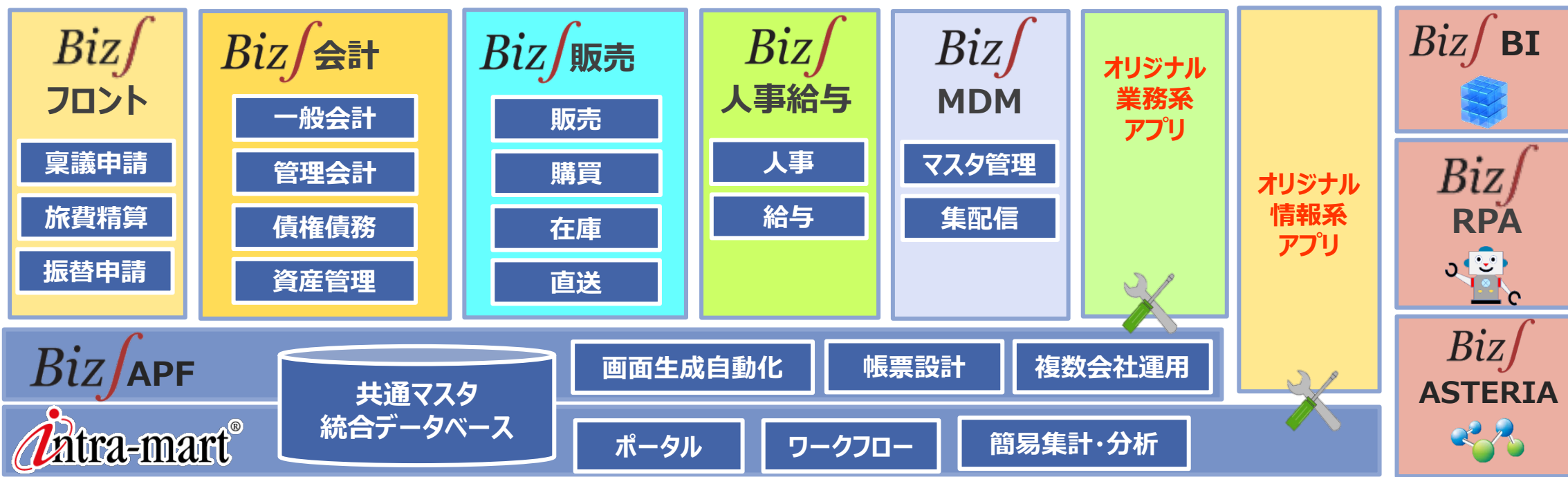
Bizfでは、コンポーザブルERPの考え方を踏まえ、『進化する』、『つながる』、『組立られる』ERPを目指しています



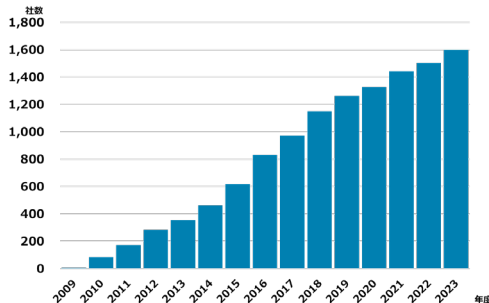
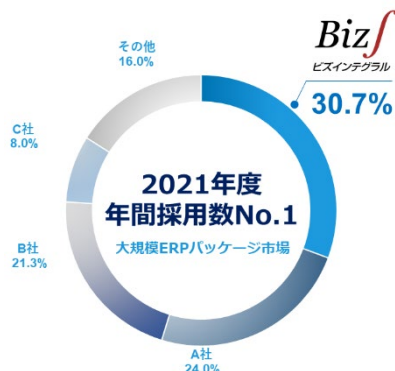
※Gartner, 未来のERPは「コンポーザブル」になる, Koji Motoyoshi, 5 January 2021

GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved. © 2022 NTT DATA BIZINTEGRAL Corporation

豊富な標準機能と開発基盤を兼ね備えた コンポーザブルERP



採用数1,600社超の豊富な実績



高い業務適合性

- 旅客業様グループ会計 (1兆以上) : **92.6%**
- 製造業様グループ会計 (8,000億) : **88.0%**
- 製造業様グループ会計 (3,000億) : **89.2%**
- 小売業様 (2,000億) : **95.3%**
- 放送通信業様 (1,000億) : **94.3%**

Bizfの特長 ~ユーザ中心型ERP~ ポータル画面から業務アプリへのシームレス連携

ユーザ毎に必要なタスク・情報をポータル画面に表示。迅速な意思決定や業務効率化へ寄与

ログイン画面

ポータル画面

重要なお知らせ

カテゴリー: 出張旅費申請
内容: 9月分の出張・旅費は、9月28日(金)17時までにご申請をお願いします。
目録: 2012/9 9,027.0
2012/8 23,227

重要別月別売上高

月別出荷量

案件別売上高

案件ID	案件名	申請者	所属	承認	完了
20120919	PC購入	林政義	経理部	済	済
20120919	備品購入	上田俊男	経理部	済	済
20120927	コピー機購入	林政義	経理部	済	済

【ワークフローデーター一覧】
自身の未承認案件を『見せる』

- ✓出張旅費申請
- ✓備品購入申請など

【表・グラフ】
分かりやすくタイムリーに『見せる』

- ✓案件別の当月予実比較
- ✓組織別売上高の推移など

業務画面



■ 仕訳登録画面



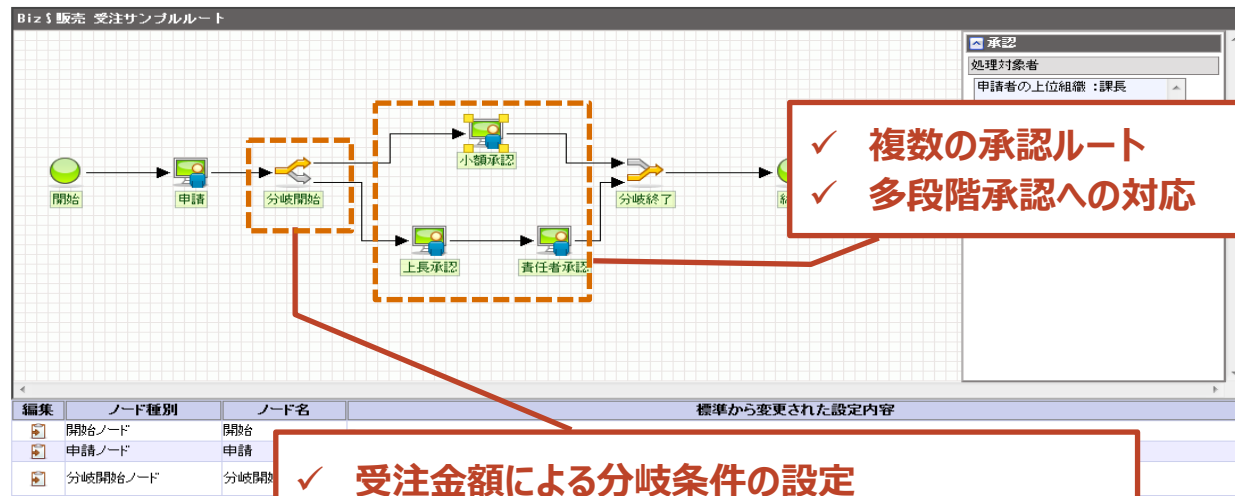
■ ワークフロー承認画面

【簡易レポート】
業務に必要な情報を必要な人に『見せる』

- ✓購買担当者に「納期遅延の一覧」
- ✓営業担当者に「当月の売上一覧」など

Bizfの特長 ~ユーザ中心型ERP~ ワークフローエンジンが実現する迅速な意思決定

複雑なワークフロー設定をノンプログラミングで簡易に実現



✓ 受注金額による分岐条件の設定
【例】5万円未満 → 少額承認（上長承認のみ）
5万円以上 → 上長承認後、部門長承認

代理 特定業務代理

基準日 2012/08/24 | 代理元 森大輔 | 検索

1-2/2

編集	代理期間		代理先	備考	申請	承認
	開始	終了				
	2011/08/01	2013/08/30	秋山亮三		→	→
	2012/08/01	2012/08/31	東良一		→	→

✓ 代理承認者による業務運用

主なワークフロー機能	
差戻し・引戻し	承認者による差戻し、申請者による引戻し
代理承認	代理者による承認
一括承認	複数の申請に対する一括承認
連続承認	複数の申請に対する承認の連続実行
分岐処理	申請内容（役職、金額等）によるルートの分岐
同期処理	分岐したルート全ての承認が完了しなければ、次の承認者へ進まないよう制御
メール通知	各アクション（承認、差戻し等）後のメール配信
自動催促	処理を促す通知(メール)を送信
根回し	案件処理の際に根回し（メール）を送信
ワークフロー利用制御	ワークフローの有無を制御
ルート有効期間管理	ルート設定の世代管理

Bizfの特長 ～機能開発の容易性～

開発基盤上でBizfシリーズとの親和性が高い独自アプリを構築可能

- 開発基盤であるintra-mart およびBizf/APFでは、**多彩な開発ツールを具備**しています。
- 業務パッケージの標準機能を活用しつつ、開発基盤層で標準化された**共通部品や共通マスタを効率的に活用することで、独自要件にそったアプリケーションを構築にも柔軟に対応**します。

Point
パッケージ標準に影響のない
開発手法で独自業務にも対応

独自
ロジック

独自
ロジック

Bizf 販売

- 見積
- 販売
- 購買
- 在庫

Bizf フロント

- 稟議申請
- 旅費精算
- 振替伝票
- 社員立替
- 請求書払
- 小口現金

Bizf 会計

- 財務会計
- 債権
- 債務
- 管理会計
- 原価計算
- 資産管理

↑

- 拡張システムA
- 拡張システムB
- 拡張システムC
- 拡張システムD

Point
ビジネスモデル変化時に必要となる
システムを共通基盤上に拡張開発

グループウェア

文書管理

...

Point
共通基盤上で保持する
様々な開発機構

Bizf APF

Webリッチクライアント	帳票開発	バッチ連携	非同期タスク
画面開発	マルチテナント	共通マスタ	多言語・多通貨

intra-mart

ワークフロー	ポータル	ViewCreator	BPM
共通マスタ	ルールエンジン	RPA	ソーシャル



サービス名	WisOCR	WisOCR for 注文書・請求書
認識可能な帳票様式	定型（固定フォーマット）	非定型（帳票ごとに異なるフォーマット）
対象帳票	さまざまな汎用帳票： 申込書・アンケート・勤怠表など	特定帳票： 注文書・請求書・領収書（見積書・納品書）
特徴	<ul style="list-style-type: none">・事前に認識箇所を設定・複数のフォーマットを登録可能・認識項目ごとに文字種等の詳細設定が可能のため安定した精度で認識	<ul style="list-style-type: none">・事前の認識箇所設定が不要（AIが判断して主要項目を自動取得）・注文数等に応じて明細行が可変する場合でも明細表のデータ化が可能
向いている業務（活用例）	<ul style="list-style-type: none">・さまざまな部門の定型帳票（人事のアンケート、総務の入退カード申請書）をデータ化・大量の定型帳票を日々入力	<ul style="list-style-type: none">・取引先ごとにフォーマットが異なる注文書・請求書のデータ入力業務・金額等の記載位置が異なるレシートや領収書のデータ入力業務



1

高精度AI-OCRによる自動認識

“事前設定なし”で注文書、請求書、領収書を高精度に認識



2

明細情報のデータ化

高精度な明細認識と属性付与機能で明細情報もデータ化



3

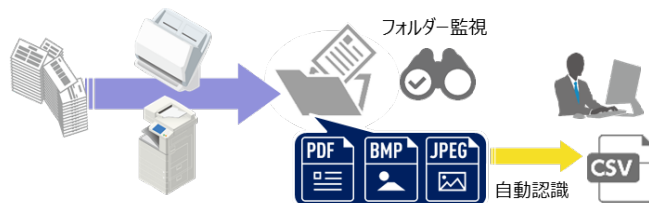
高操作性 & OCR認識処理速度

AI-OCR業界でも高水準の処理速度で認識

お客様からご要望いただいた数多くの機能を搭載 実務の徹底的な効率化を実現

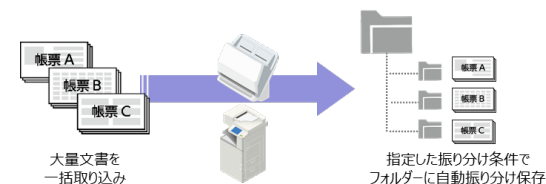
フォルダー監視での自動処理

帳票画像が指定フォルダーに保存されると、自動的にOCR処理を開始



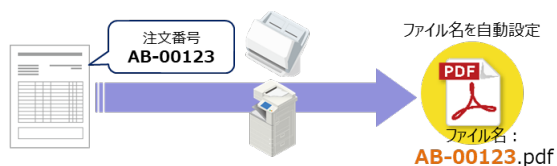
指定フォルダーへの自動振り分け

ファイル名やOCR認識結果を利用して、自動振分



スキャン画像のファイル名自動設定

認識結果にファイル名を設定してPDFや画像を保存



様々な用途の帳票認識

バーコード、QRコードの認識に対応。
チェック箇所の認識にも対応



多様なシステム連携（属性付与機能）

明細項目に属性を付与する事で様々な形式の明細表でも
1つのCSVデータで出力可能

A社の明細情報

NO	メーカー型番・商品名	JANコード	特許申請番号	注文数	単位	発注区分	単価	発注金額	希望納期
1	CF-FV1XUCCP レッツノートプレミアムエディション	4549980652346		1	台	一括	398,200	398,200	2022/10/20
2	SSD-1TBADD 内蔵SSD1TB	4549980656340			台	一括	44,000	44,000	2022/10/20

商品名

数量

単価

金額

B社の明細情報

No	品名・仕様	単価	数量	消費税区分	金額	
1	HP-PA00015EGHPPavilion15-eg0000 パフォーマンスモデル	107,000	2	外10.0%	214,000	
2	MS-OH2019 マイクロソフトOfficeHome&Business2019	15,400	2	外10.0%	30,800	
3	VS-MKS0003 マカフィーリブセーフ登録カード(3年版)	11,000	2	外10.0%	22,000	
4	HP-WIM001GHPZ3700 ワイヤレスマウス (ゴールド色)	1,650	2	外10.0%	3,300	
合計(消費税含まず)					270,100	
摘要					消費税	27,010

商品名

単価

数量

金額

OCR処理
+
属性付与

出力CSV

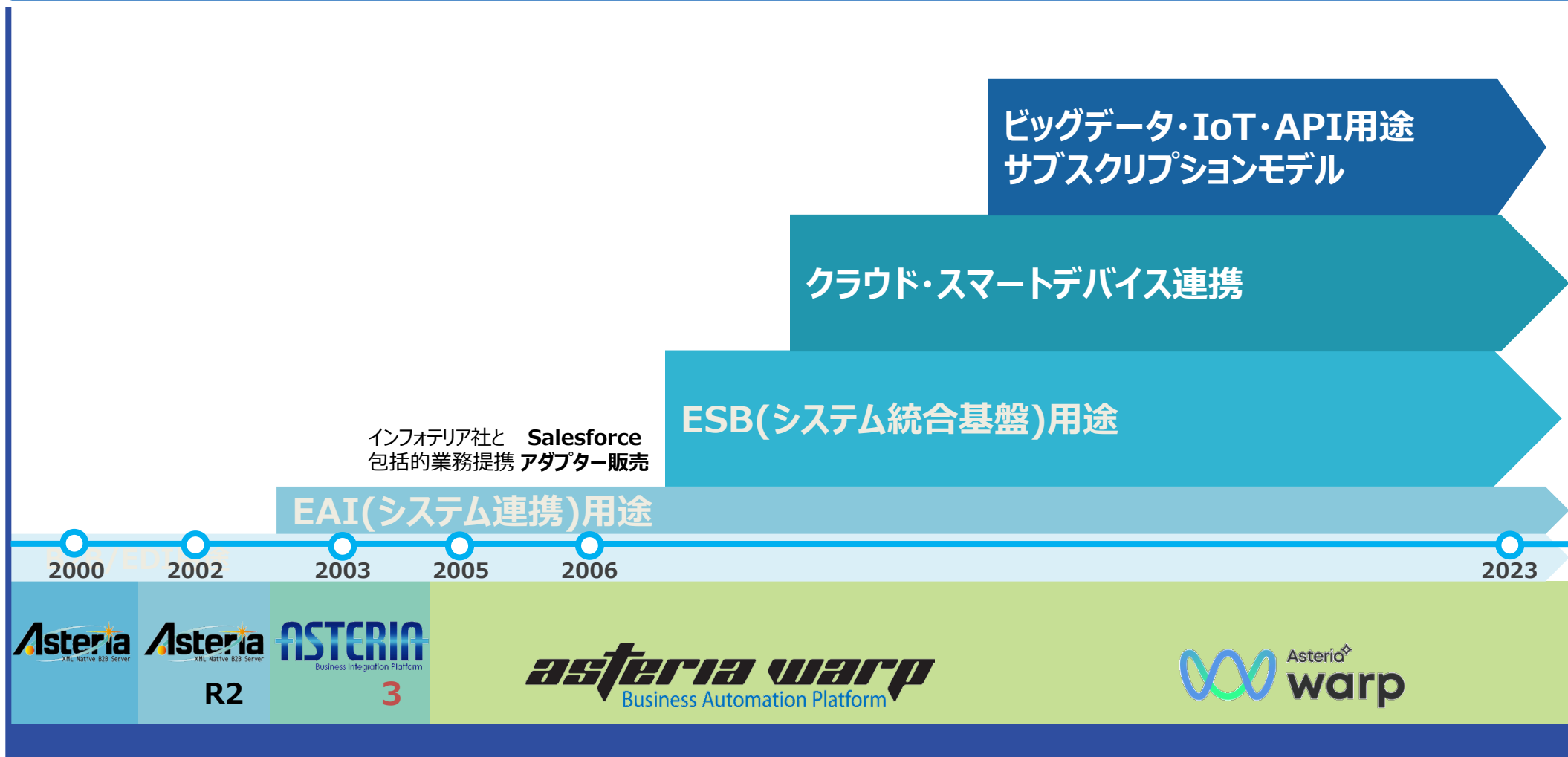
商品名	数量	単価	金額
CF-FV1XUCCP レッツノートプレミアムエディション	1	398,200	398,200
SSD-1TBADD 内蔵SSD1TB		44,000	44,000

データ並びの成型が不要
※出力項目・項目順などは
入力システムに合わせて設定可能

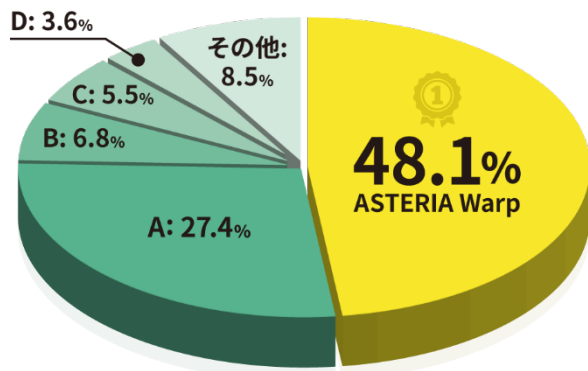
属性

共通の項目名に属性付与することにより、
明細形式が異なっても、一つのCSVデータにできる

ASTERIA Warp ソリューションを手がけて20年超



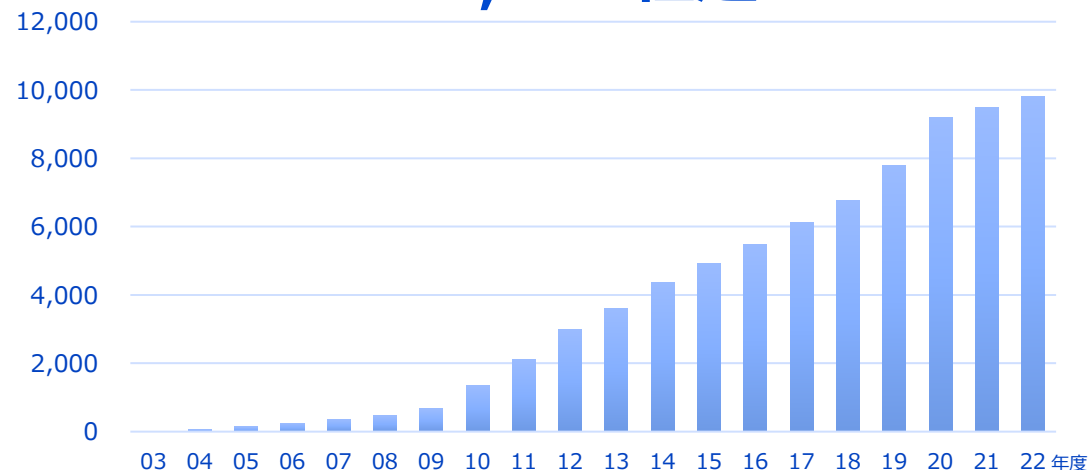
■ 2022年 EAI/ESB市場シェア 16年連続No.1シェア



テクノ・システム・リサーチ
「2022年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB 市場編」

■ 導入社数

10,000社超



■ 弊社からのご導入企業様 (380社超)

ASTERIA Warp導入社数No.1



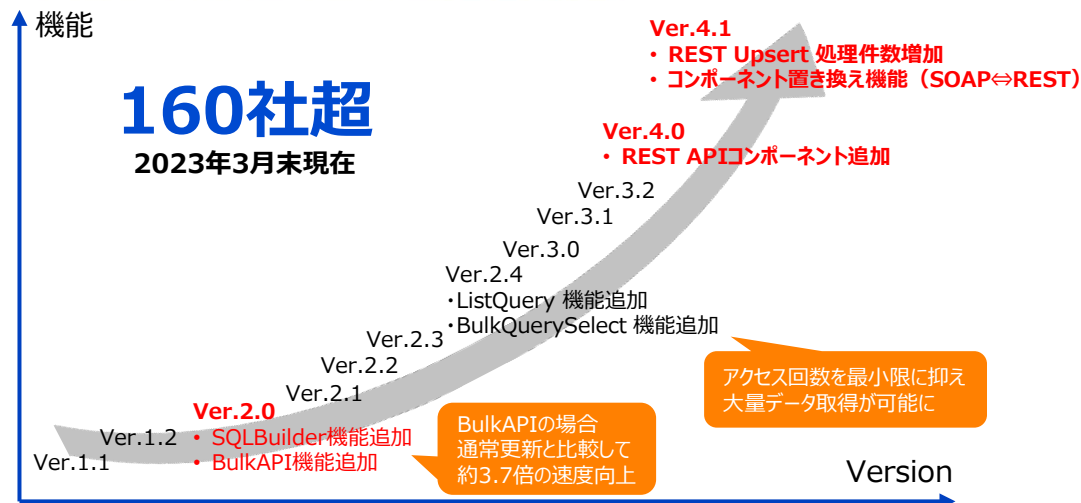
Partner of the Year 受賞
(2015・2016・2019)

Excellent Partner 受賞
(2013・2020・2021)

Project Award 受賞
(2020・2021)



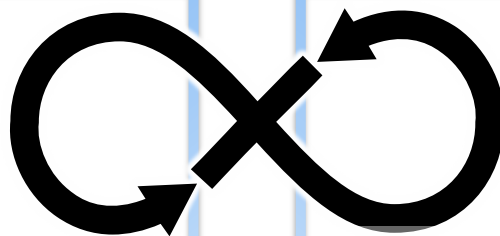
■ オリジナルアダプター (Salesforce) 導入実績



データ&アナリティクスソリューションのワンストップ提供

ビジネスアナリシスと
データ分析

現場の課題解決・成果創出を支援



アナリティクス
プラットフォーム

現場のデータ利活用環境を拡充



つながる

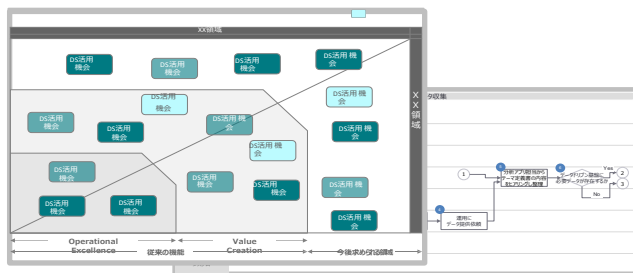
新たなお役立ち

➤ データ戦略策定から、基盤構築・導入、活用定着まで、現場と伴走し、ワンストップで対応

アジャイル・循環型で スパイラルアップ

データ戦略策定／業務再設計

- ビジネスニーズや事例を基にデータ利活用ケースを整理。
- データ蓄積のロードマップ策定
- データ駆動な標準業務化のデザイン



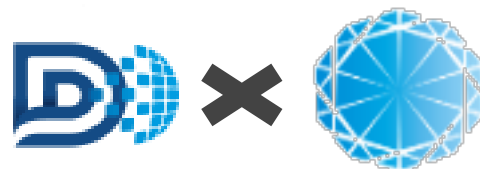
データ統合・活用

(データ収集／加工／分析・可視化)

□ データ駆動基盤導入

- データレイク・DWH・DM・データカタログなど
- データ駆動基盤の設計・構築方法
- データ、アーキテクチャ・モデリング設計
(パフォーマンスの高くBIツールを活用するためのデータ設計設計)

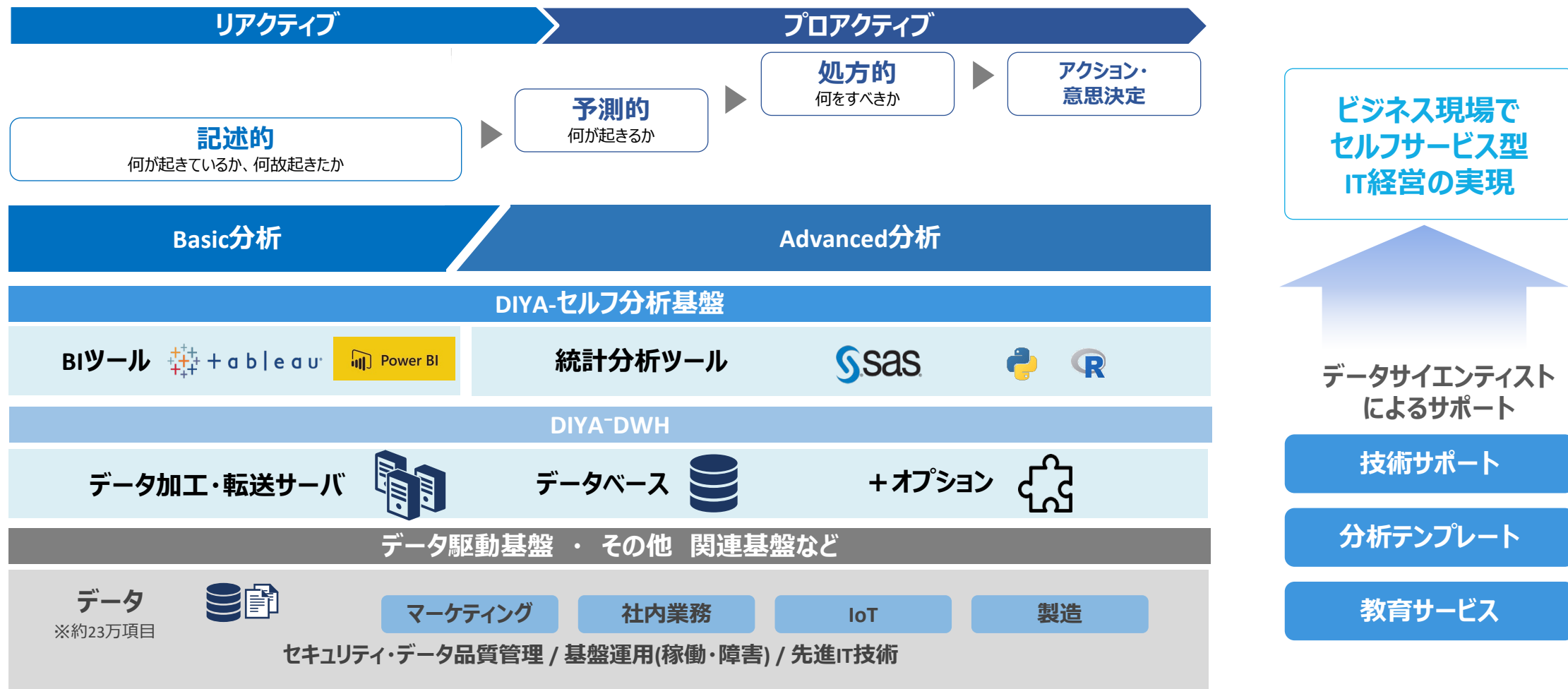
□ データ活用のフロントエンドとの連携 (DIYA等)



業務試行・定着化 および評価・改善検討

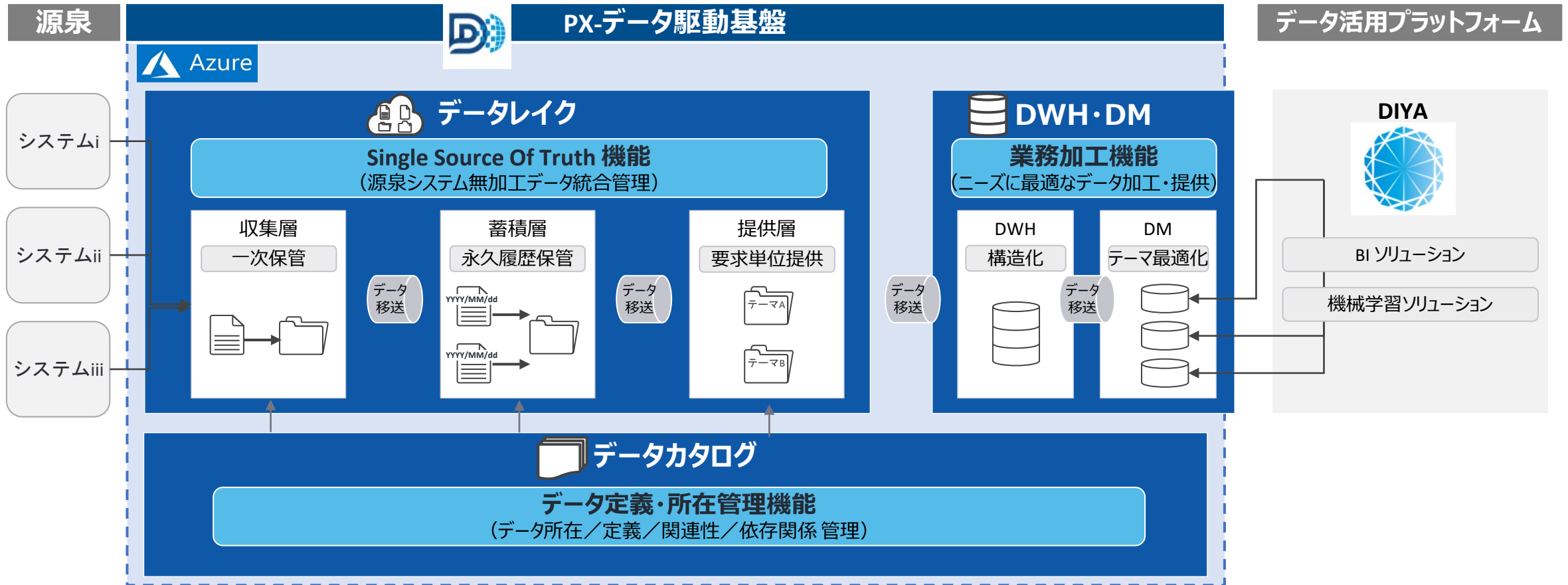
- 業務試行・定着化に向けた評価、および改善点の洗出し

➤ ビジネス現場でセルフサービス型データ分析が活用定着するまで、現場と伴走

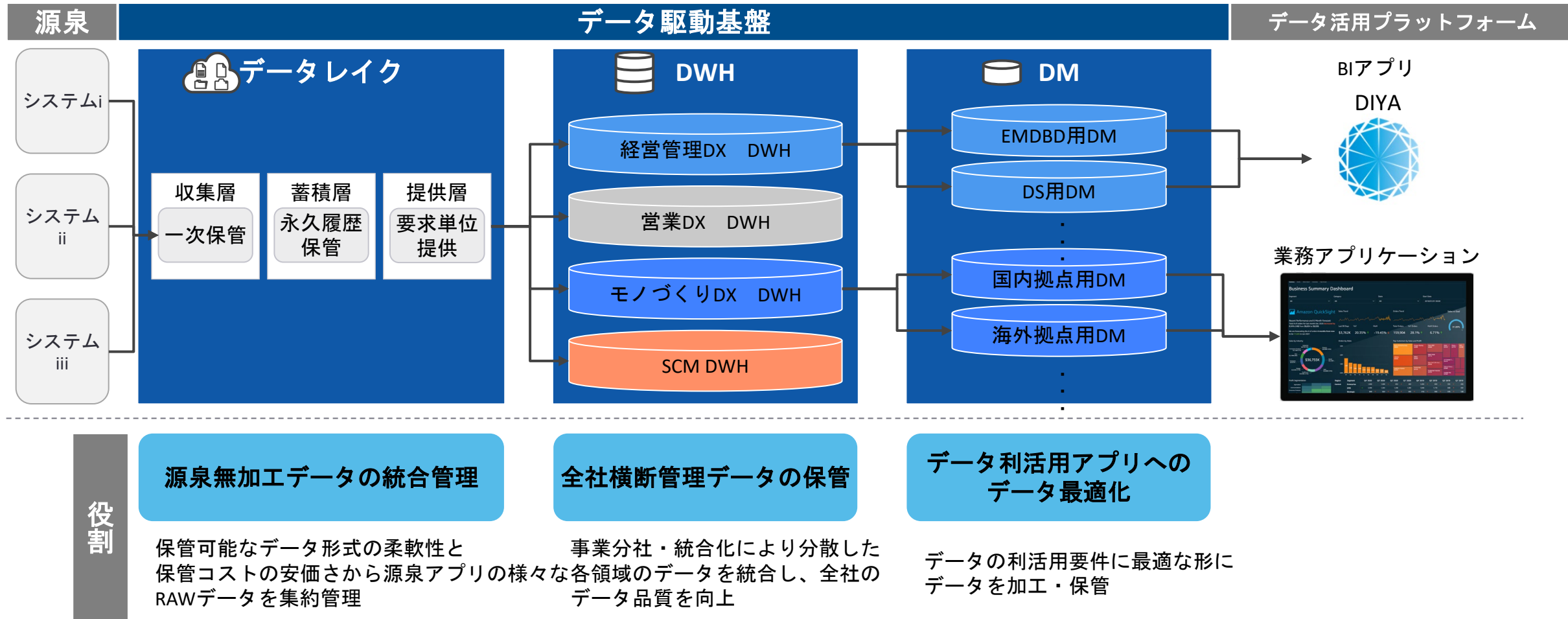


凡例：
[D] データ駆動基盤
Azure リソース
データ 保管層
機能

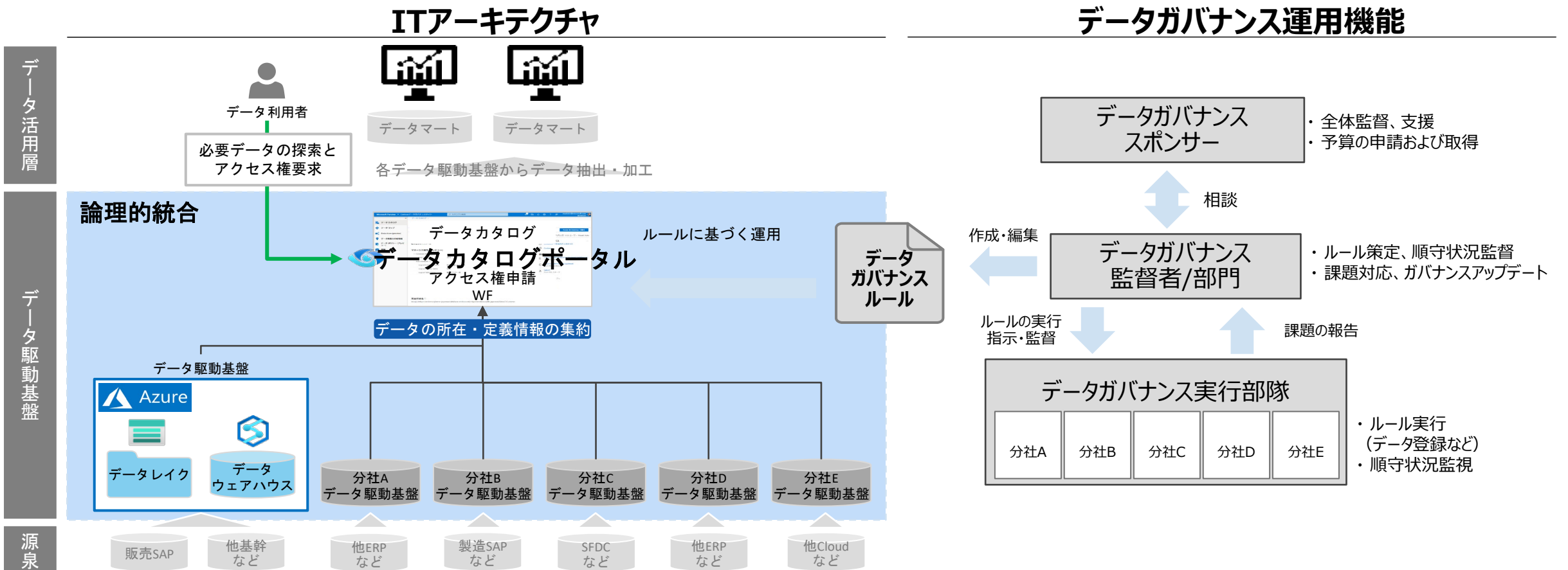
- データ分析基盤はSSOT機能を備えるデータレイクと業務加工機能を備えるDWH・DM
データ定義と所在管理機能を備えるデータカタログから構成される共通プラットフォーム



- 「データ分析経営」実現のため、いつでも・誰でも・どこでも、同じ定義・粒度・鮮度のデータを安心安全に活用できる全社デジタルデータ基盤をクラウド上に構築



- B社共通のデータ分析基盤（Azureベース）を構築
- 各組織ごとの既存データ分析基盤をデータカタログポータルを通して論理的に統合
- データガバナンスルールを基に、データガバナンス部門がデータカタログポータルを運用

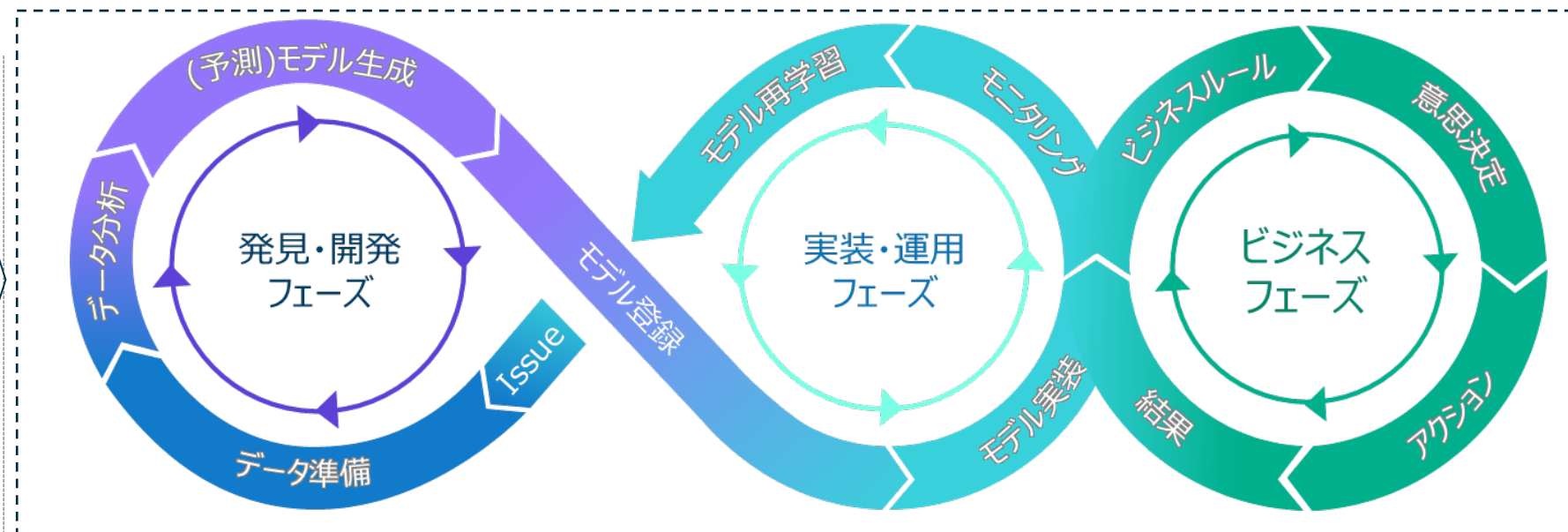


- データ分析基盤は、データ準備から意思決定までの分析サイクルを円滑に実行し、データの価値を最大化します。
- 分析結果は業務上のアクションにつなげないと意味を成しません。

企画・計画ステップ

- 業務のあるべき姿の検討
- 情報活用テーマ・シナリオイメージの策定
- テーマ・優先順序の整理と検証計画策定

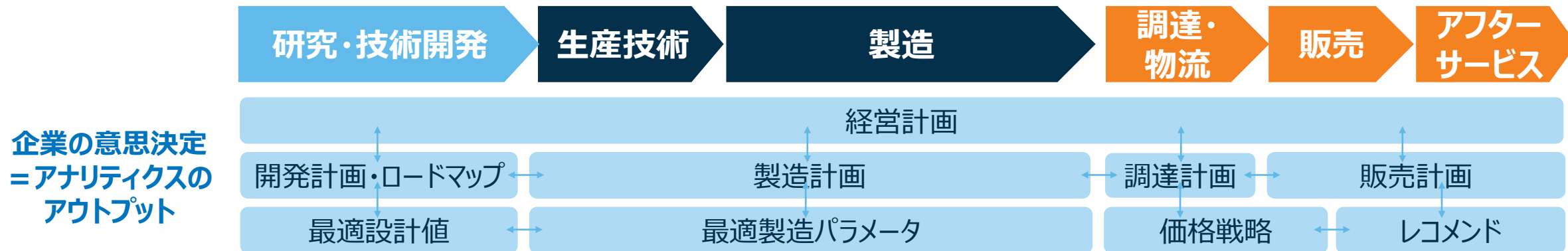
アナリティクス・ライフサイクル



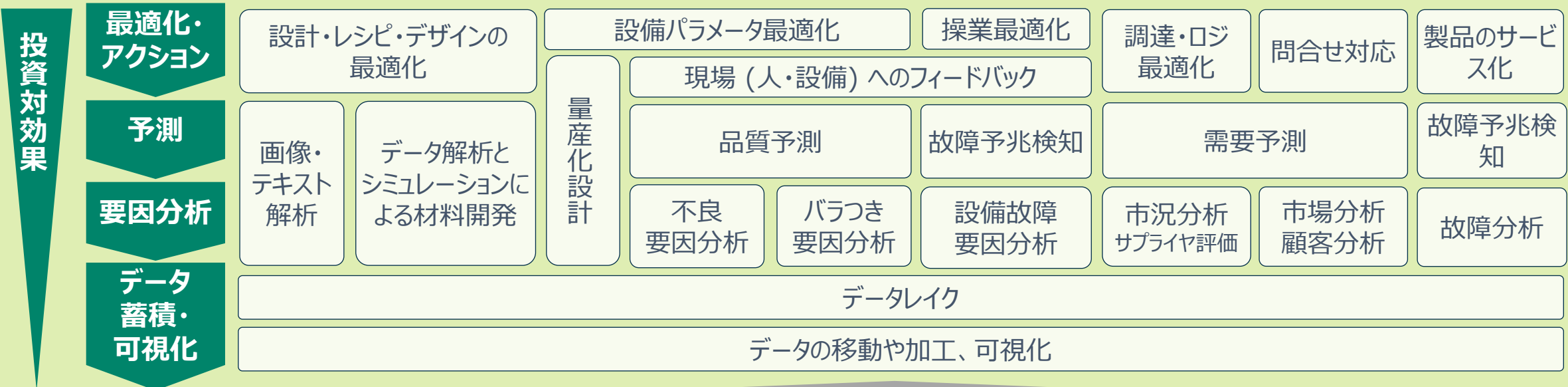
企画・計画

価値効果及び業務実現性の検証

システム運用とKPIモニタリング・改善



アナリティクスのステップ

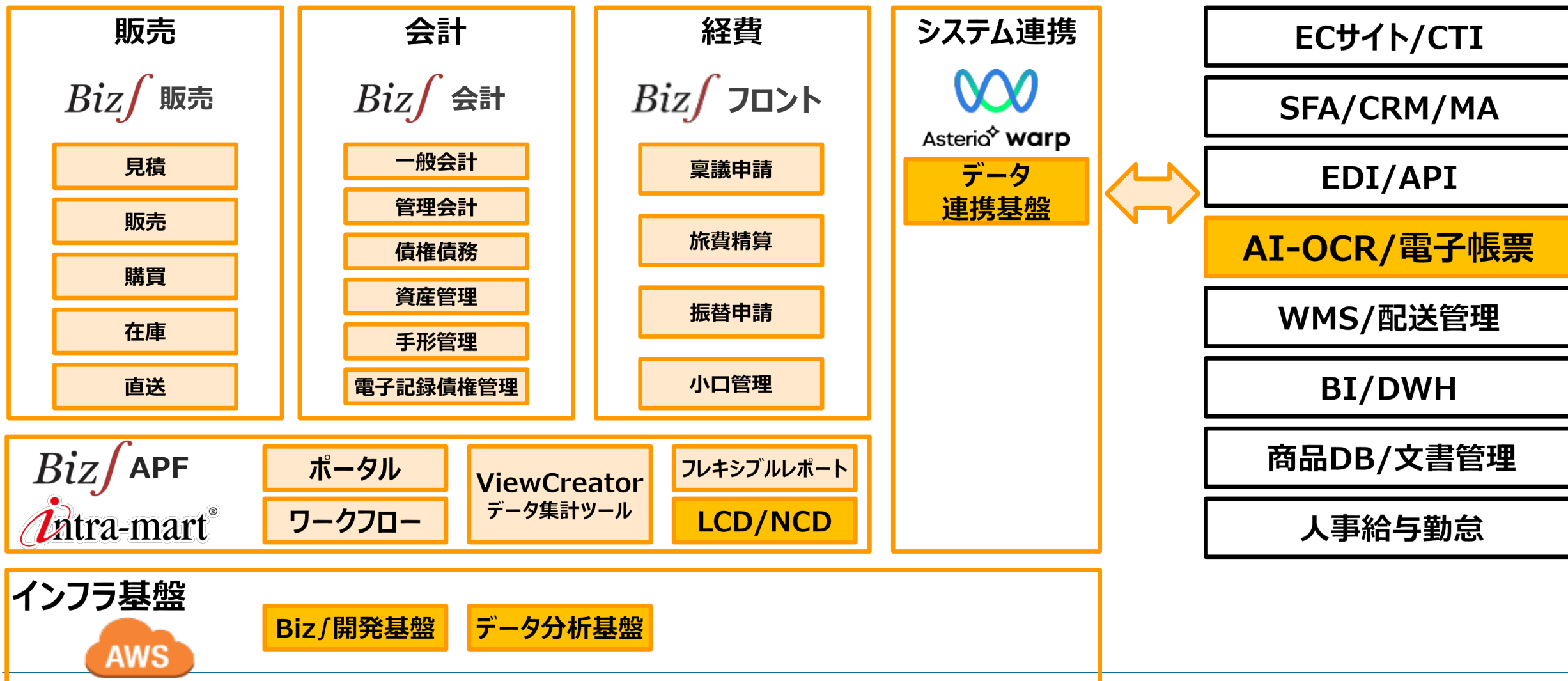


Through Analytics Lifecycle
分析プラットフォーム



データ駆動経営を支えるソリューションモデル

作れる国産ERPを中心に開発基盤・データ連携基盤・データ分析基盤を配備



ご清聴ありがとうございました

お問合せ先：
パナソニック インフォメーションシステムズ（株）
DXコンサルティング室
yamada.ben@jp.panasonic.com
<https://service.is-c.jpn.panasonic.com/>



オンライン
名刺はこちら

※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。
※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。

Panasonic