

# Panasonic

# データ分析サービス のご紹介

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社



# より良い「暮らし」と「社会」をITで創るプロ集団になるために 好奇心と探求心でミライを描き 認め合う風土でポテンシャルを解き放て！

「モノづくり」や「ビジネス」、その先にある「暮らし」や「社会」をITでより良くするために、ひとりひとりがそれぞれの役割のプロとして好奇心や探求心を糧にチャレンジし、多様な個性が掛け合わされて最大限のポテンシャルを存分に発揮している、私たちはそんな姿を目指しています。

「デジタルで、幸せをつくろう。」  
それが私たちの想いです。

急速に変化するビジネス環境の中で、企業には柔軟かつ迅速な意思決定が求められています。このような状況下では、データとデジタル技術を活用して業務やサービス、ビジネスモデルを革新することが競争力の重要な要素となります。特に、顧客のニーズや市場の動向を的確に捉えることで、企業は新たな機会を生み出し、持続可能な成長を実現できます。

パナソニックグループは、経営基盤の強化を目指しDX戦略「Panasonic Transformation(PX)」を推進しています。これにより、「IT」・「オペレーティング・モデル」・「カルチャー」の3つの視点から組織全体の変革を図り、更なる進化を遂げてまいります。

パナソニック インフォメーションシステムズは、パナソニックグループのIT事業会社として「Panasonic Transformation(PX)」のデジタル技術を駆使して、パナソニックグループ内外のお客様にトータルソリューションを提供してまいります。

私たちは、信頼性のあるサービスを通じて、より良い未来を築くことをお約束いたします。お客様とのパートナーシップを大切に、共に成長していくことを楽しみにしております。



代表取締役 社長執行役員

阿部 裕

# デジタルと人の力で 「暮らし」と「しごと」を幸せにする。

パナソニックグループでは、DXへの取り組みを「Panasonic Transformation (PX)」とし、ITシステム面の革新に留まらない、経営基盤強化のための重要戦略として推進しています。

<https://holdings.panasonic.jp/corporate/about/dx.html>

## 【特集】7つの原則を約束 ～「PX」 Panasonic Transformationの現在地

パナソニックグループは、DX（デジタルトランスフォーメーション）を核とするグループ横断の取り組みを「Panasonic Transformation (PX)」と称し、事業戦略の基礎となる業務・プロセス・カルチャーそのものの変革を2021年5月から進めている。経営基盤強化のための重要戦略と位置付ける本プロジェクトの現在地について、2023年7月、パナソニック ホールディングス株式会社 執行役員 グループCIO（チーフ・インフォメーション・オフィサー）の玉置 肇（たまおき はじめ）が語った。

<https://news.panasonic.com/jp/stories/14626>

## 「IT Japan Award」でパナソニックグループの「PX」が グランプリを受賞 （2023年6月19日プレスリリース発表）



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り組みが評価され、グランプリを受賞しました。  
(中略)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>

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。

Panasonic

## 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IT戦略をグローバルで支援

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。

### データ統合・活用

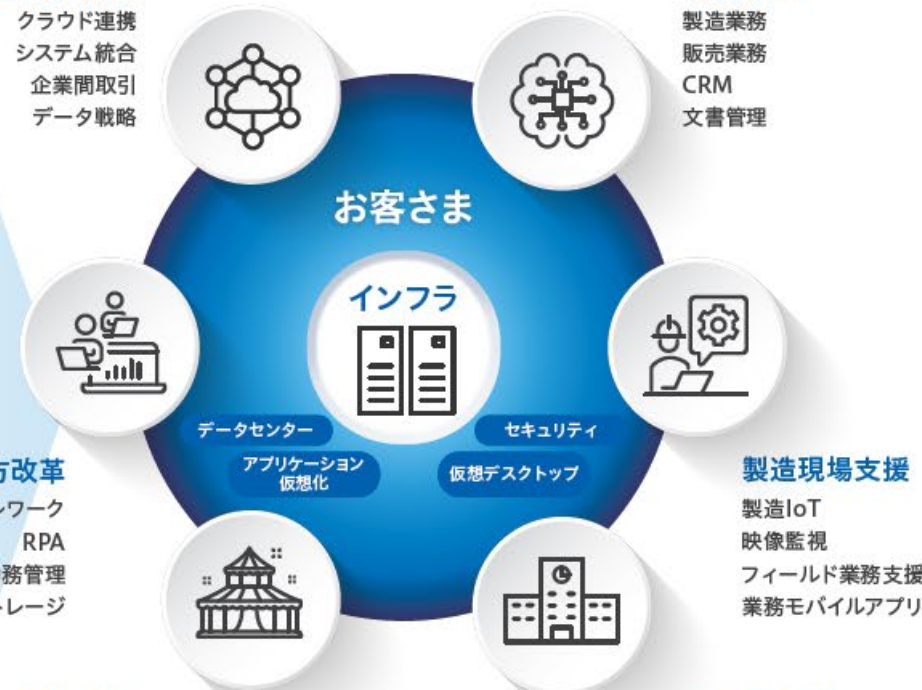
クラウド連携  
システム統合  
企業間取引  
データ戦略

### 基幹業務

製造業務  
販売業務  
CRM  
文書管理

### 働き方改革

テレワーク  
RPA  
勤務管理  
クラウドストレージ



### 施設空間

チケットイング  
POS  
会員管理  
データ分析

### 文教・自治体

PC教室管理  
BYOD  
教員用端末  
教務支援

# パナソニックIS データ&アナリティクスソリューション本部について

データドリブンでビジネス課題解決を支援、お客様の継続的な成長を支える

## ■ 組織

パナソニック インフォメーションシステムズ

- 直轄（経営企画、経理、人事他）
- 流通SCMソリューション本部
- グループカスタマーサクセス本部
- コーポレートソリューション本部
- 製造SCMソリューション本部
- グローバル本部
- **データ&アナリティクスソリューション本部**
- 事業開発・R&D本部
- インフラソリューション本部
- ICT&セキュリティソリューション本部
- カスタマーサクセス本部
- ビジネスデザイン本部

## ビジョン

お客様、およびパナソニックグループのあまねくビジネス現場において、当り前に、データ分析・活用がなされる姿

## ミッション

「データを価値に変えること」に挑戦し続ける現場の皆さまに寄り添い、共に成果を追求する



## 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

ビジネスアナリストと  
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

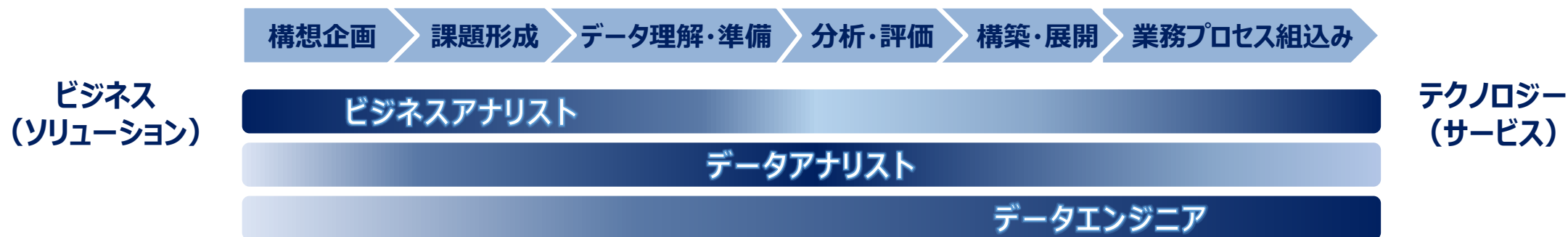


**「現場ドリブン」**

**～事業現場に徹底的に寄り添い、伴走する～**

# データ分析力をコアに、価値提供のバリューチェーンを強化

特別なアナリティクス技術・スキルを持つ体制が必要な場合に、グループ内外組織と連携した体制を構築。



アナリティクスソリューション事業部

パナソニックIS  
アプリ・インフラ管轄部門




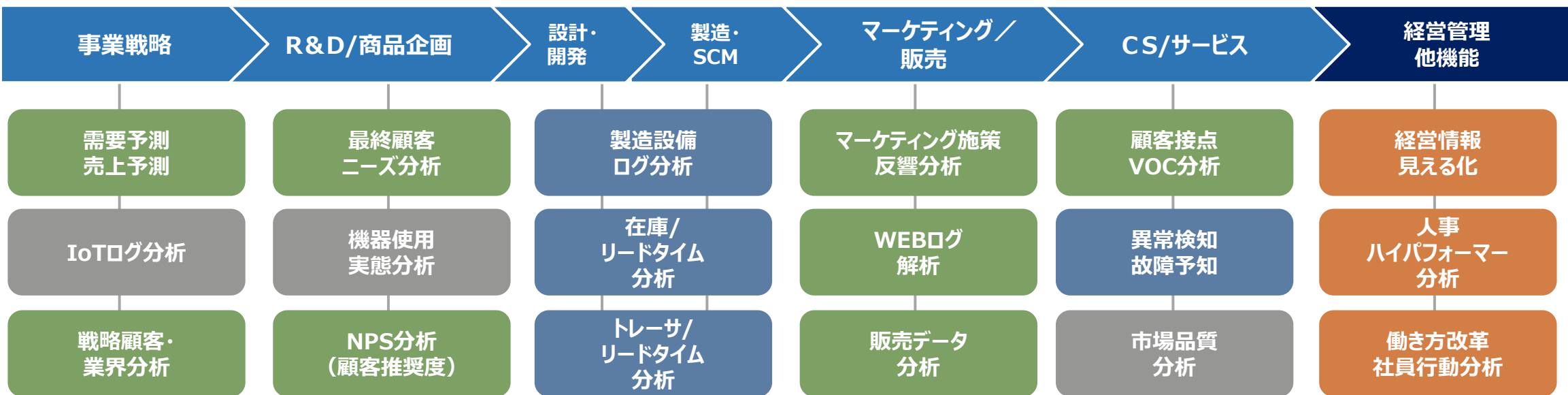
Panasonicグループ アナリティクス関連部門  
および、ビジネスパートナー

アナリティクスベンダー

アナリティクスのエコシステムをグループ内外で形成、必要な活動体制構築が調整可能

# ビジネス現場のデータ活用を、様々な業務領域で支援

<p>経営管理</p>  <p>経営指標の可視化・分析</p>	<p>マーケティング・セールス</p>  <p>Web・メディア分析</p>	<p>製造・SCM</p>  <p>工場・設備稼働分析 (品質解析・異常検知)</p>	<p>カスタマーサポート</p>  <p>機器ログ・問い合わせ履歴分析</p>
<p>10テンプレート 200事例</p>	<p>10テンプレート 100事例</p>	<p>7テンプレート 20事例</p>	<p>5テンプレート 10事例</p>

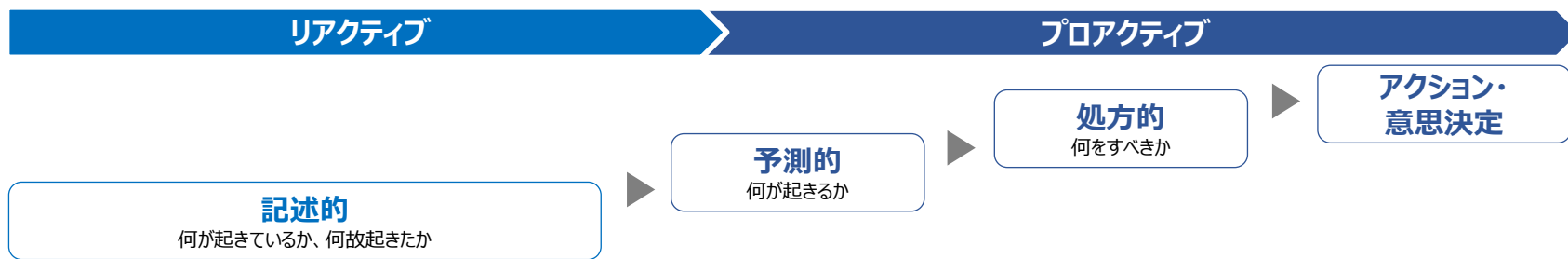


# 「現場でのデータドリブン」を実現するノウハウも保有

データ分析プラットフォームの構築だけでなくデータアナリストによる分析支援で、データ利活用の現場定着をサポート



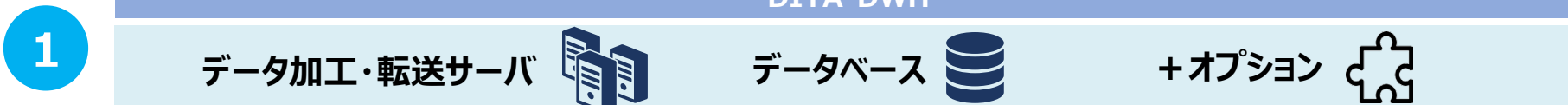
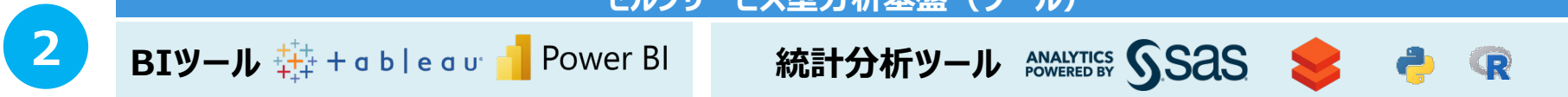
提供価値： ① データ ② テクノロジー ③ ナレッジ&サポート



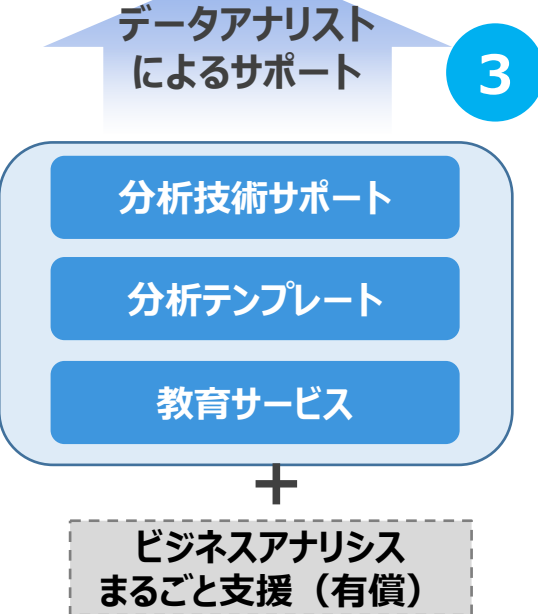
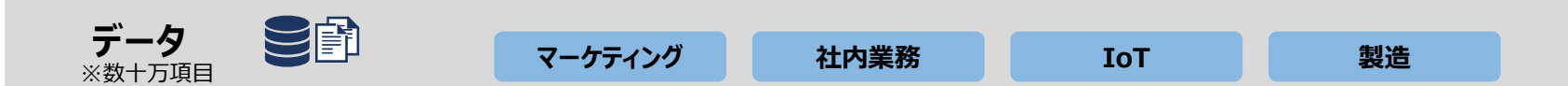
各事業の現場で  
データドリブン経営  
の加速へ



セルフサービス型分析基盤（ツール）



データドリブン基盤 ・ その他 関連基盤など



※ツールはPanasonicグループでの一例です。ご依頼時は、貴社内環境への構築もしくはツールベンダーのSaaSサービスを組み合わせでの提供となります。

# データ活用事例



- ◆ユーザーの声を分析し、マーケティング施策に反映させたい
- ◆WEBアクセス解析に基づき、コンバージョンを増やしたい
- ◆販売データ・見積データから増販のヒントを得たい
- ◆過去のデータから法則性を発見し、将来を予測したい
- ◆社内に分散しているデータを一元管理したい
- ◆KPIマネジメントによる経営管理体制を強化したい
- ◆大量データの確認・レポーティング業務を効率化したい
- ◆機器ログを分析し、利用実態や異常の傾向など把握したい
- ◆製造設備ログを分析し、歩留まり率を向上させたい
- ◆適正在庫を保有し、販売機会損失リスクを最小化させたい

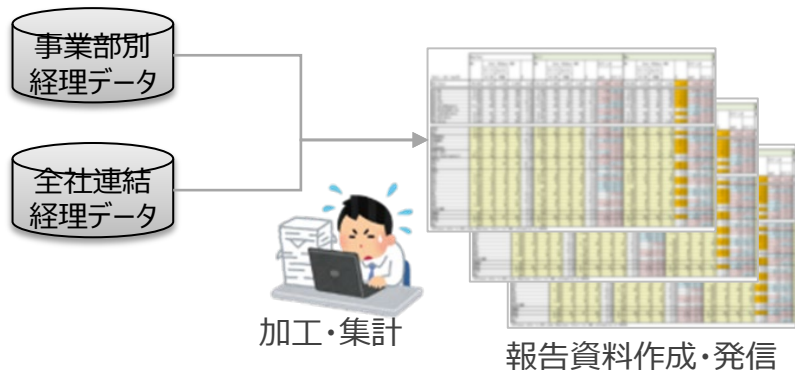
## 課題・データ

### 経営情報の可視化プラットフォーム構築

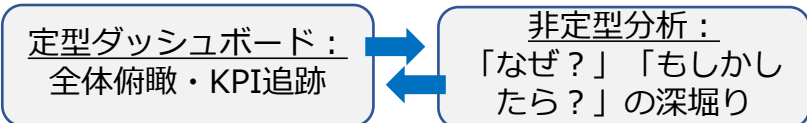
課題：

- ① 事業部毎の経営数値データの収集、Excel加工・集計、報告資料作成業務効率化
- ② 経営判断の適正化、PDCAサイクル高速化
  - ・従来業務の問題点やニーズを分析
  - ・分析業務を「定型分析」/「非定型分析」に分離
  - ・「定型分析」をダッシュボード化、「非定型分析」を明細データ化

#### ■ 従来



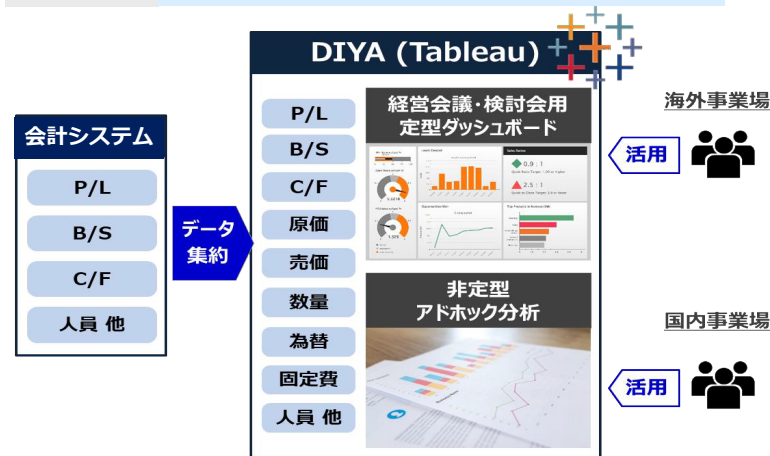
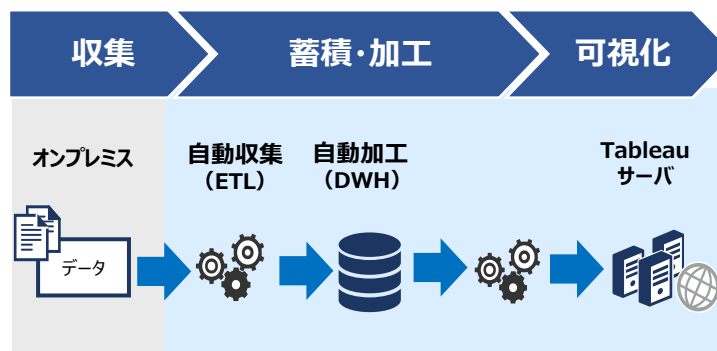
#### ■ 定型/非定型業務の分離



## 分析

- ・データ収集・加工自動化の仕組みを構築
- ・可視化のためのダッシュボード構築（報告資料作成の自動化）

- ・既存の管理会計システムから経理データを自動収集
- ・ETL処理にてデータを自動加工し、DWHへ蓄積
- ・蓄積データをTableauサーバへ連携、ダッシュボード表示



## アクション・成果

- ・定型ダッシュボードの継続的な改善・見直し
- ・非定型分析のためのデータ活用支援

- ・経営数値の集計・報告資料作成時間を大幅に削減
- ・浮いた時間を分析業務に充てることで、経営判断を短縮し、意思決定サイクルを早める

#### ■ 定型分析

用途の変化に合わせたダッシュボード上の分析レポートの継続的な改善を支援

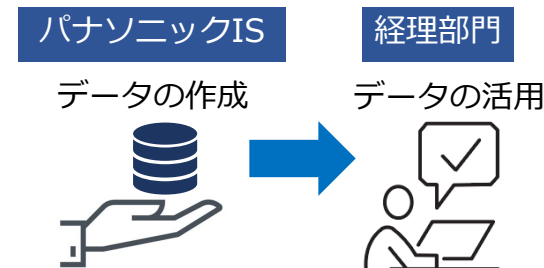


※分析テーマ例：

- ・販売分析
- ・固定費分析
- ・営業利益分析
- ・在庫分析 など

#### ■ 非定型分析

真因分析のために必要となったデータを随時収集・加工して提供



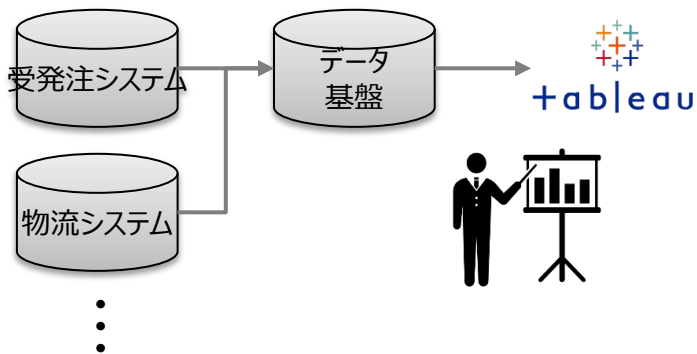
## 課題・データ

### SCM課題の見える化

課題：

・SCMトータルコスト削減への効率化・合理化

・受発注関連データ(受発注・出荷情報等)を活用



## 分析

・事業部や製品など様々な切り口でKPI指標を集計・可視化 (BIを利用)

・指標の時系列推移・事業間比較を実施し  
重点取組事業を選定、施策を検討



## アクション・成果

・分析結果をもとに施策を検討、各事業部と連携し改善活動を実施

・時系列での変化を分析することで活動を振り返る  
・成功事例を積上げ、ナレッジ化



・事例の横展開をすることで、グループ全体でのSCM課題の改善を加速  
(納期調整減、物流コスト低減...)

### 機器ログによる異常検知

課題：

・新製品の出荷前製品品質改善



・量産前の稼働試験データを活用  
数十秒毎 数百項目の稼働機器ログ (時系列データ)

市場不良にならないよう  
予兆など解析したいが  
検査分析が大変

・複数項目データを異常度スコア化  
・異常度が定量化され、原因候補も特定可能なITツールを開発

### 独自分析モデル開発

分析

### 異常度分布図



・量産確定に向け、試作機運転データに適用  
→n件の特異動作を発見



属人化抑制  
点検網羅性向上

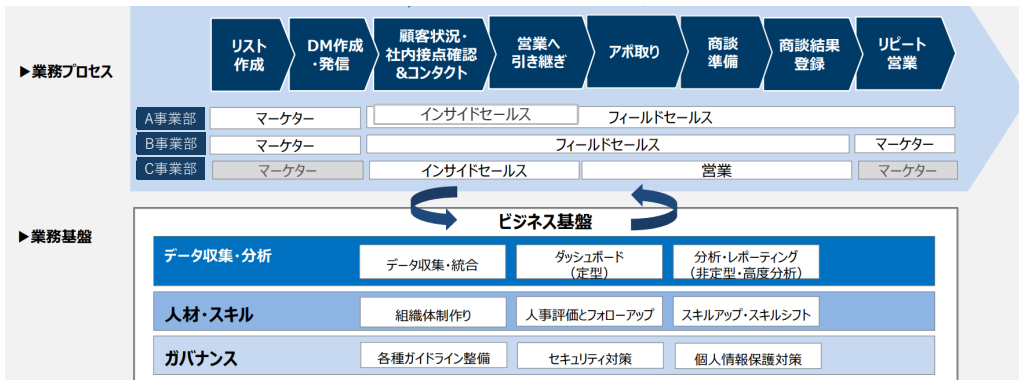
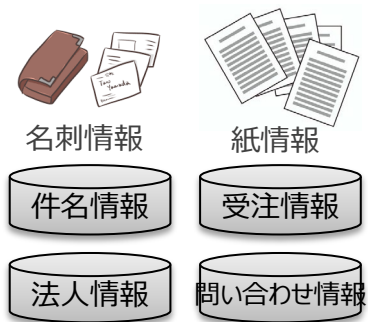


## 課題・データ

### 顧客情報統合・営業プロセス改革

課題：

- ① 社内に分散している顧客情報の統合
- ② アナログ型営業からデジタル化への変革

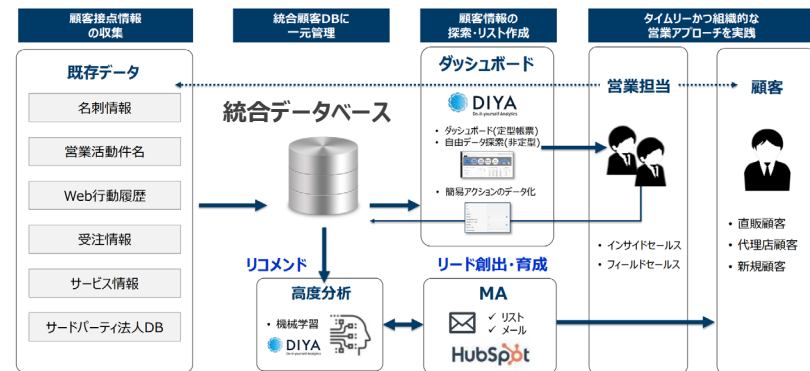


## 分析

- ・Agile&現場伴走型でデータ活用基盤を検討
- ・課題整理、業務整流化、プロトタイプ開発・検証
  - ・事業部毎に異なるデータ、営業プロセスを整理
  - ・複数システムとのデータ連携、コード体系見直し
  - ・プロトタイプで検証し、営業プロセスを再設計

## アクション・成果

- ・データ活用基盤の「開発・導入」から「活用」へシフト
- ・活用部門ごとのタスクフォースによるPDCAを支援
  - ・複数システムで管理していた顧客情報を1画面に集約
  - ・顧客行動を時間軸で可視化し、顧客行動予測による営業活動の高度化が可能に



### WEBサイトアクセス情報の活用

課題：

- ① 既存顧客の囲い込み、販促活動の改善
- ② 顧客接点情報の戦略的活用

✓ 全体スキームの構築



WEBサイト  
アクセスログ

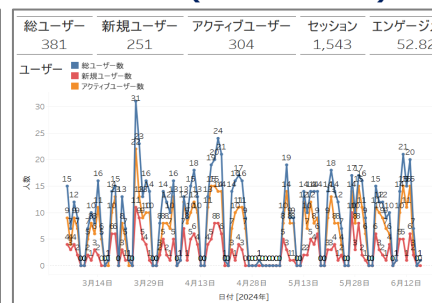


- ・データ活用の全体スキーム設計、課題の抽出
- ・Google Analytics(GA)などのデータで施策検証
  - ・ブランド認知～EC購入に至るまでの分析全体スキーム構築
  - ・オペレーションKPI定義、GA導入・分析対象の設定

GA360のレポート画面



アクセス推移 (PISC作成画面)



- ・ECサイトの売上が5ヶ月で3.5倍に増加
- ・facebookファン数が10倍に増加

- ・広告・販促コストパフォーマンス測定・改善
- ・ECサイトへの誘導、購入率の改善検証



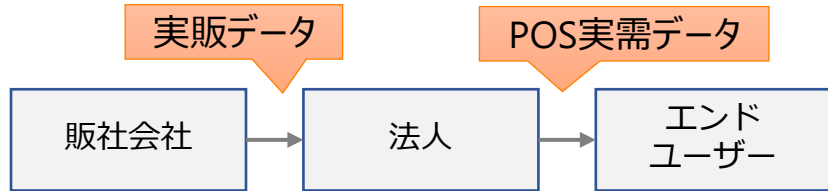
## 課題・データ

### PSI管理向け販売予測

課題：

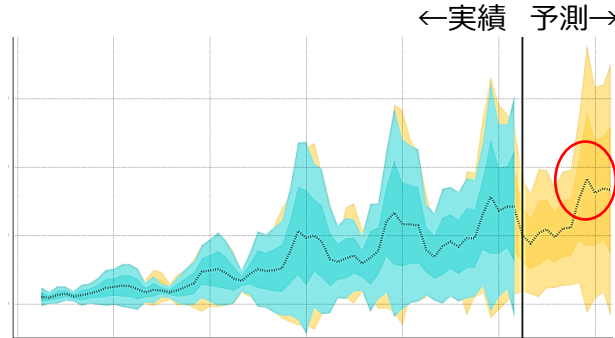
- ① 大規模な需要データの一括管理
- ② 販売見通しの精度向上

販売数量データ  
 ・POS実需、実販  
 ・法人別、品番別、月別



## 分析

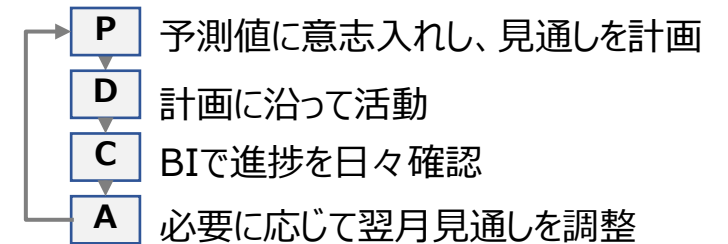
- ・法人・品番ごとに、先数ヶ月分の予測販売数量を算出  
 (DIYA Advancedプランを利用)



当月中の現状実績と予測との誤差を日々確認

## アクション・成果

- ・全法人・全品番の予測を一括で算出でき工数削減が可能
- ・過去傾向による予測と意思入れを切り分けられ適切な営業活動の評価に繋がる



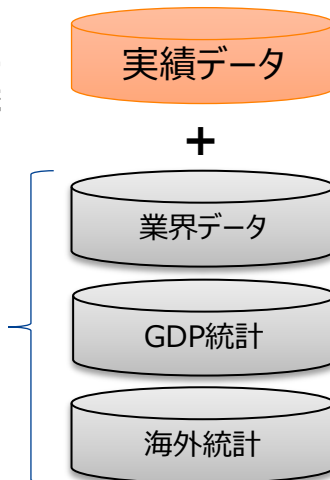
・サイクル継続でPSI適正化へ

### 先行指標も把握可能な需要予測

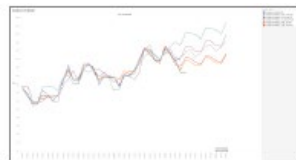
課題：

- ① 需要予測の精度向上
- ② 先行指標の動向把握

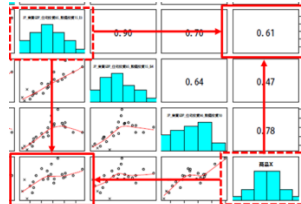
関連する無償・有償データも考慮



- ・先数ヶ月分の需要を算出  
 (DIYA Advancedプランを利用)




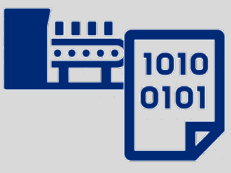


- ・先行指標も把握可能



- ・科学的な予測を基に、事業計画/中期計画、販売計画などの精度向上
- ・先行指標の動向を確認しながらの見通し精度の向上や、シミュレーションによる高度な意思決定
- ・“先手の経営”の実践が可能に

# 活用中のテクノロジー例：特定ベンダーに依存せず、旬でメジャーな技術を採用

領域・データ例	データ収集	データ加工・可視化	分析・モデリング AI活用	ITで仕組化
 <p>業務システムデータ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売データ</li> <li>見積もりデータ</li> <li>受注データ etc.</li> </ul>	<p>社内システム販売データ、外部販売データ活用</p> <p>社内業務システム、ECサイト販売データ</p>	<p>目的に応じ、データ整理 取捨選択・追加・可視化</p> <p>Tableau・PowerBI</p> <p>Python・SQL</p>	<p>統計分析・機械学習・AI活用</p> <p>Python</p> <p>SAS Viya Salesforce CRM Analytics</p>	<p>高速検索・ITダッシュボード プロセス自動化・ML Ops</p> <p>Azure/AWS クラウド Tableau・PowerBI</p> <p>ASTERIA Warp</p>
 <p>SNS・ブログ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>X (旧Twitter)</li> <li>Facebook</li> <li>Web Blog etc.</li> <li>Eコマースサイト</li> </ul>	<p>グローバルリアルタイム データ収集ツール 独自収集ツールマクロ</p> <p>Sprinklr</p> <p>Quinlty 他</p>	<p>独自辞書で広告ノイズ除去</p> <p>各項目タグ付</p>	<p>テキストマイニング・ ポジネガ分析</p> <p>Sprinklr</p>	<p>商品企画用/ マーケティング用 サマリ化</p> <p>見える化エンジン</p>
 <p>Webアナリティクス オープンデータ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Webアクセスログ</li> <li>気象データ</li> <li>政府・統計局</li> <li>地理データ</li> </ul>	<p>オープンデータ情報源MAP</p> <p>統計局・気象庁</p> <p>MaxMind</p>	<p>大量・多様なログを 統合・クレンジング</p> <p>Microsoft Azure・AWS</p>	<p>流入元分析 Geographic分析</p> <p>Google Analytics</p>	<p>BIダッシュボード提供 プロセス自動化・ML Ops</p> <p>PowerBI</p> <p>Tableau</p>
 <p>機器ログ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>製造センサーログ</li> <li>機器ログ etc.</li> </ul>	<p>クラウドITインフラ/ツール目利き</p> <p>Microsoft Azure</p> <p>AWS</p>	<p>Databricks</p> <p>Snowflake</p>	<p>統計・機械学習・AI活用</p> <p>Python</p> <p>Databricks</p>	<p>Power Platform</p> <p>Databricks</p>

データ分析ソリューションについてもっと詳しく知りたい方へ

お気軽にお問い合わせください

お問い合わせ

