

ユーザーからみた

NTTデータへの期待

●松下電器産業株式会社

大規模システムの開発・運用ノウハウを踏まえた グローバルでの積極的な支援に期待

1918年（大正7年）の創業以来、今年で90周年の節目を迎える松下電器産業株式会社。創業90周年を機に社名と国内ブランドを「パナソニック」に統一する同社とNTTデータとのリレーションは、前身の電電公社データ通信本部時代からだ。DRESSの提供に始まり、今日まで松下電器グループのITパートナーとして、同社グループの企業活動を支援し続けてきたNTTデータの実績と、松下電器産業からみたNTTデータへの今後の期待を紹介する。

NTTデータ発足以前より、松下電器グループのITパートナーに

松下幸之助創業者が1918年（大正7年）に松下電気器具製作所を創立してから、今年で創業90周年を迎えた松下電器産業株式会社。総合エレクトロニクスメーカーとして、世界的な巨大企業へと成長した今も、創業以来の経営理念を不変のものとして堅持・実践している。NTTデータと松下電器グループのリレーションは、NTTデータが分社・独立する前の電電公社時代から約25年間に及ぶ。

1969年に松下電器産業に入社以来、

.....企業プロフィール.....

松下電器産業株式会社

本社所在地：大阪府門真市大字門真1006

創立：1918年（大正7年）3月

社長：大坪 文雄

事業概要：部品から家庭用電子機器、電化製品、FA機器、情報通信機器、及び住宅関連機器等に至るまでの生産、販売、サービスを行う総合エレクトロニクスメーカー。松下幸之助創業者の経営理念である「企業は社会の公器」「全ての活動はお客様のために」「日に新た」を不変のものとして実践。創業90周年の節目の年である本年10月、社名を「パナソニック株式会社」に変更予定。

<http://panasonic.co.jp/>

一貫して国内外の情報システム関連業務に携わってきた、牧田孝衛情報システム担当常務役員・IT革新本部副本部長は、次のように語る。

「NTTデータとは、前身の電電公社からのお付き合いです。私どもは現在、グループ連結売上高が9兆円を超える企業へと成長しましたが、当時は国内の家電市場が中心の会社でした。当時、私どもと全国約100カ所の販売会社との間の受発注システムは実現していましたが、販売会社と全国約2万店のNationalショップといわれる販売店（専門店）との間は、電話もしくは販社営業担当の御用聞きを中心に行っていました。1980年代半ばに、この全国約2万店の販売店と100を超える各地域の販売会社との間の家電製品受発注業務の合理化・効率化を目的に、当時の電電公社が提供していた企業間のデータ交換通信サービスである「DRESS」をベースとした受発注システムを導入しました。全国規模の大規模受発注システムというニーズに応じてくれる技術・実績を持っていたのは「DRESS」しかなかった



松下電器産業(株)
情報システム担当 常務役員
IT革新本部副本部長
牧田 孝衛氏

と思います。これが最初のお付き合いで、NTTデータの法人系のお客様の中でも、一番古くからお付き合いしている会社の中の1社ではないかと思っています。」

国内家電受発注関連システムの開発・運用をNTTデータが支援

NTTデータは、販売店向けの専用端末「Panaたち」を共同開発するなどして、月間トランザクションが数百万件に及ぶ当時では国内最大規模の受発注システムを構築した。これを契機に、松下電器産業の

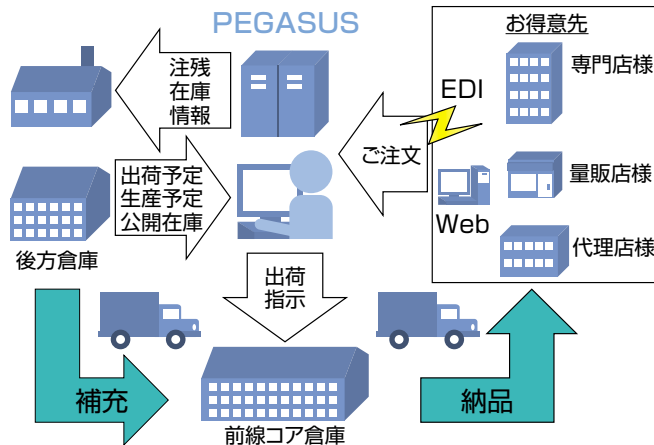
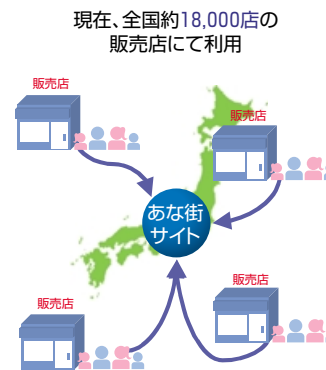


図1 「PEGASUS」の概要 (図提供: (株)NTTデータ)



あなたの街のでんきやさんサイト
(あな街サイト)
【特徴】
・販売店向けポータルサイト
・販売点に必要な情報が全国情報・
地域情報とも一つのサイトに融合
・ログインした販売店の属性に応じて
公開可能なコンテンツを自動制御

Panaたち Web版
【特徴】
・販売店向けWeb受発注システム
・注文機能、在庫問合せ機能
注文状況表機能 等

図2 販売店向けWebシステムの概要 (図提供: (株)NTTデータ)

国内再販分野における受発注・物流の基幹系システムを担当している。現在、松下電器産業の国内における受注・納期回答・配送を集中管理する受発注物流システム「PEGASUS」(図1)の開発・運用を担当しているほか、「PEGASUS」の開発・運用実績をベースに、新製品情報などを提供する販売店向けのポータルサイトである「あなたの街のでんきやさんサイト」(あな街サイト)、受発注Webシステムである「PanaたちWeb版」などの運用・維持管理業務を担当している(図2)。

さらに、2006年4月からは、松下電器産業の100%子会社であり国内物流を担う松下ロジスティクス株式会社における、すべての情報システムを統合して運用するLMS(ロジスティクス・マネジメント・システム)サポートセンターを受託運営している。

「約25年間、私どものビジネスの中心である国内再販分野における受発注・物流の基幹系システム、特に流通系につきましては、大規模シス

テムの開発・運用ノウハウを持つNTTデータが信頼できるITパートナーであると思っています。」(牧田孝衛常務役員)と、NTTデータを高く評価している。

NTTデータには今後、グローバルでの積極的な支援に期待

2000年7月の発足以来、全社的な経営革新を目標に包括的な業務プロセスの革新に取り組んできたIT革新本部の現在の最大の命題は、「事業会社や海外販社のサポートを日本国内と同じようなレベルでグローバルにサポートすることです。」(牧田孝衛常務役員)と言う。多くの企業が、少子高齢化が進む国内市場から海外市場でのビジネス拡大を視野にグローバル展開を加速しているが、その際に重要になるのがビジネス活動の基盤となる情報システムだ。牧田孝衛常務役員は、「情報システム部門としては、海外に対するサポートをもっともっと強化していかなければなりません。」としたうえで、「その際に、現地のパートナーではできな

いことも沢山あります。NTTデータのような日本を代表するIT企業が積極的に海外に目を向けてくれることを期待しています。NTTデータは、中国・東南アジアを中心にグローバル戦略を展開していますが、今以上のスピード感をもって積極的に取り組んで欲しい。マクロトレンドとして、国内法人企業のグローバル展開が加速するなか、各企業の実態をご理解いただいたうえで、グローバルでの積極的な提案活動の展開、さらにはサポート体制の強化を図ることでNTTデータの法人系ビジネスは大きく拡大すると思います。」と期待感を述べている。

また、その一方で「最近、IT業界は7K職場といわれ、昔に比べるとIT業界に就職を希望する学生が減少しています。業界最大手のNTTデータには、社会的責任として、これらを払拭しIT業界の魅力を高めるようにIT業界全体をリードして欲しい。」(牧田孝衛常務役員)とリーダーシップの発揮にも期待を寄せている。