

パナソニック コネク ト株式会社 発足 記者説明会

2022年4月4日

パナソニック コネク ト株式会社

樋口 泰行

Panasonic
CONNECT

Panasonic **CONNECT**

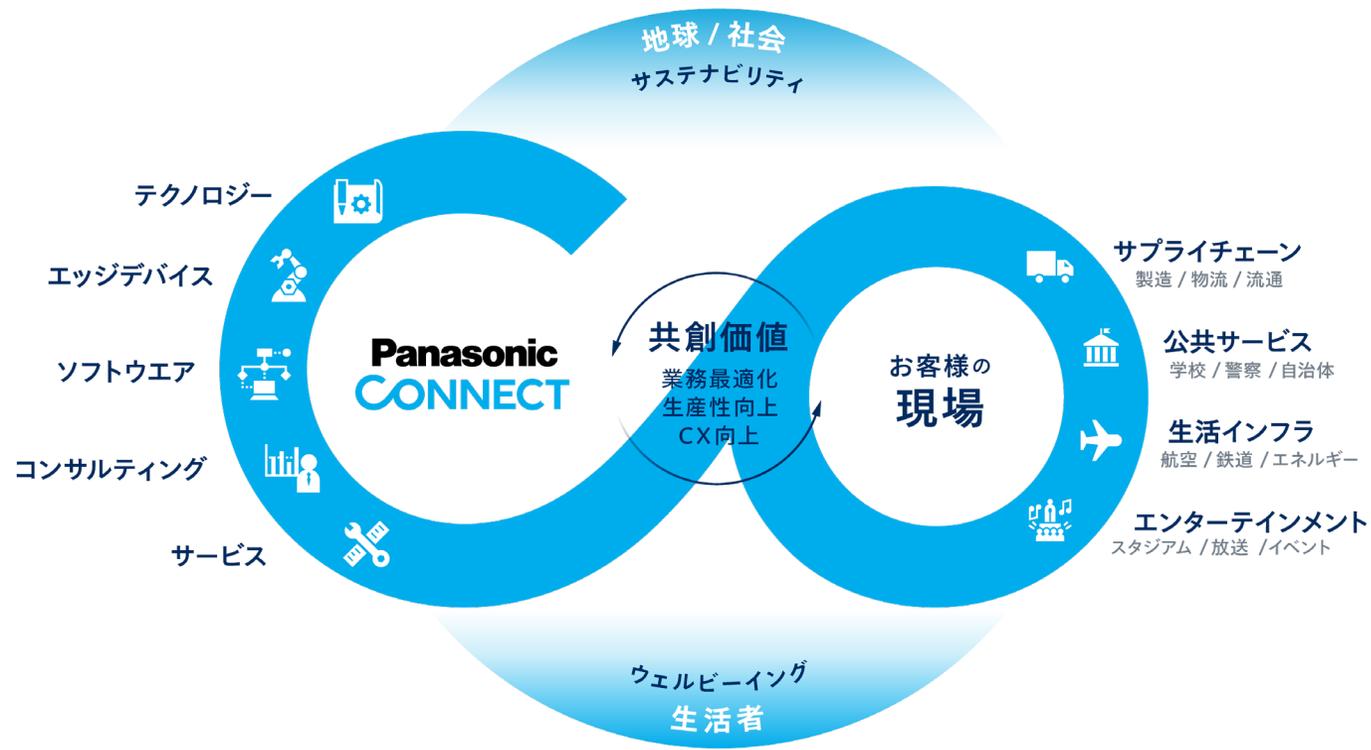
Our Purpose

現場から
社会を動かし
未来へつなぐ

Panasonic
CONNECT

Our Purpose

現場から
社会を動かし
未来へつなぐ



Our Story

パナソニック コネクトは、現場を未来へ「つなぐ」会社です。
私たちがつくるものはすべて、お客様の「現場」で活用され、
よりよい社会、持続可能な未来の実現に貢献します。



Our 5 Core Values



私たちは「つなぐ」「つながる」ことで、
お客様の現場にイノベーションをもたらし、よりよい世界をつくります。



Empathy
共感 共創



Results
結果にこだわる



Relentless
たゆまぬ変革



Teamwork
衆知を集める

パナソニック コネクト株式会社の体制について（2022年度）

迅速な意思決定による事業競争力強化・お客様価値最大化に向けて国内4法人を統合

-2022.3

2022.4-

コネクティッドソリューションズ社

パナソニック（株）傘下の事業部

- メディアエンターテインメント事業部
 - プロセスオートメーション事業部
 - パナソニックスマートファクトリーソリューションズ株式会社
 - モバイルソリューションズ事業部
 - パナソニックモバイルコミュニケーションズ株式会社
 - パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社
 - ビジネスコミュニケーションビジネスユニット
 - ストレージ事業開発センター
 - イノベーションセンター
 - 現場プロセス本部
- ブルーオンダー ホールディング株式会社
パナソニック アビオニクス株式会社

パナソニック コネクト株式会社

1法人に統合

- メディアエンターテインメント事業部
 - プロセスオートメーション事業部
 - モバイルソリューションズ事業部
 - 現場ソリューションカンパニー
 - ビジネスコミュニケーションビジネスユニット
 - ストレージ事業開発センター
 - 技術研究開発本部
- ブルーオンダー ホールディング株式会社
パナソニック アビオニクス株式会社

事業戦略 Strategy

事業競争力そのものを強化する「戦略」

Strategy 2022年度内に事業撤退・終息を完了予定

Strategy 成長事業とコア事業の二軸で企業価値向上にフォーカス

Strategy 2024年度に目指す収益目標

経営の中に埋め込む「戦略」

Strategy 組織、制度、カルチャーをグローバル基準に変革

Strategy 事業を通じたサステナビリティ経営を追求

事業競争力そのものを強化する「戦略」

2022年度内に事業撤退・終息を完了予定

これまでに実施した企業改革

3階 事業立地改革

選択と集中の実践

2階 ビジネス改革

ソリューションシフト/
レイヤーアップ

1階 風土改革

カルチャー&マインド改革

働き方改革

コンプライアンス

DEI

2022年度内に事業撤退・終息を完了予定

セキュリティシステム事業の外部資本導入

ITCグローバル売却（通信衛星サービス事業）

工場閉鎖（岡山工場・パナソニック モバイルコミュニケーションズ北京工場）

事業終息

POS端末

フィーチャーフォン

ドキュメントスキャナー

PBX(電話交換機)

SDカード

光ピックアップ

アグリ事業

3階 事業立地改革

選択と集中の実践

事業競争力そのものを強化する「戦略」

成長事業とコア事業の二軸で
企業価値向上にフォーカス

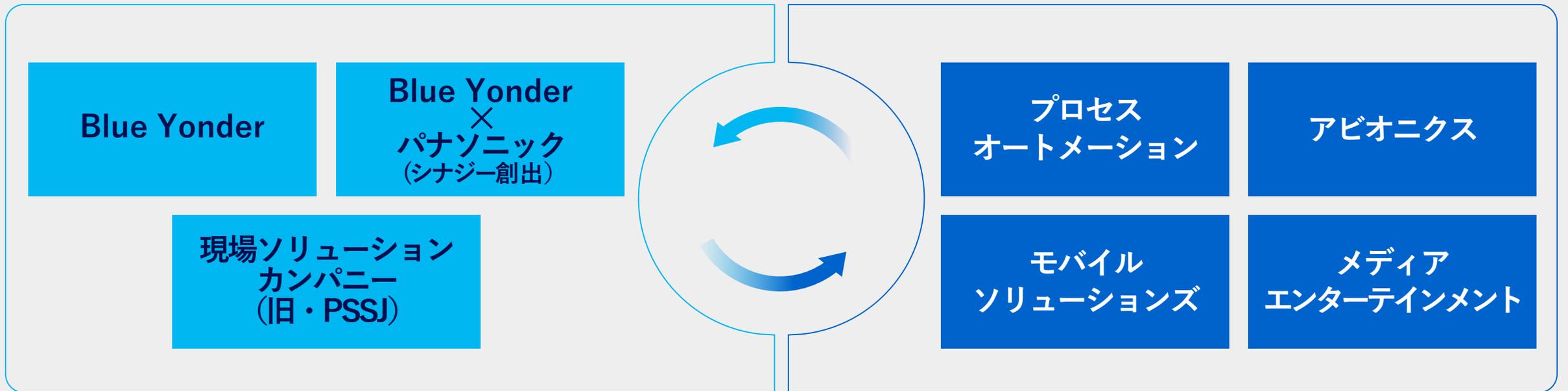
成長事業とコア事業の二軸で企業価値向上にフォーカス

成長事業

(ソフトウェアベース事業)

コア事業

(ハードウェアベース事業)



持続的な成長につながる
成長事業に経営資源を集中投下

継続的に「収益を稼げる事業」に集中し
徹底したハードウェア専鋭化を図る

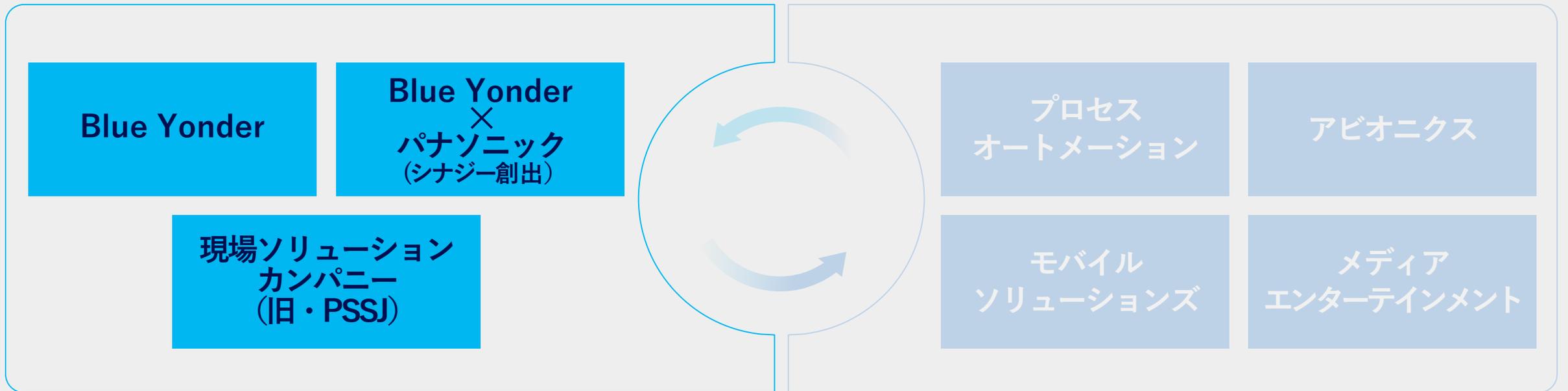
成長事業とコア事業の二軸で企業価値向上にフォーカス

成長事業

(ソフトウェアベース事業)

コア事業

(ハードウェアベース事業)



持続的な成長につながる
成長事業に経営資源を集中投下

継続的に「収益を稼げる事業」に集中し
徹底したハードウェア専鋭化を図る

成長事業
(ソフトウェアベース事業)

Blue Yonder の成長戦略

Blue Yonder概要

 BlueYonder

FY21売上高



11億ドル+

SaaS年間経常収益



4.75億ドル+

リカーリング率



69%

SaaS顧客維持率



96%

特許



400+

Blue Yonderの成長戦略



既存顧客のSaaS型移行と
アップセル・クロスセルを重点

- 売切契約・メンテナンス契約からSaaS契約への移行を推進しSaaS年間経常収益を2024年までに10億ドル超えを目指す



クラウドベースの
E2Eソリューションの強化

- クラウドベースの革新的なLuminate™ Platform・ソリューションの強化・展開
- Microsoftとの戦略的提携を活かしたクラウド化の徹底推進 (“Journey to Cloud”)

更なる成長に向けた
M&A含む非連続な取り組み

- 機能強化のため、継続的なM&Aの検討・推進
- AI精度向上のための情報ネットワークの拡大 (例:天候・需要動向 etc)
- Blue Yonderとパナソニック コネクトのM&Aチーム一体運営 (当社M&A人材が出向)

成長事業

(ソフトウェアベース事業)

Blue Yonder × パナソニック
シナジー創出

ソフトウェアベースの成長事業（サプライチェーン領域）の目指す姿

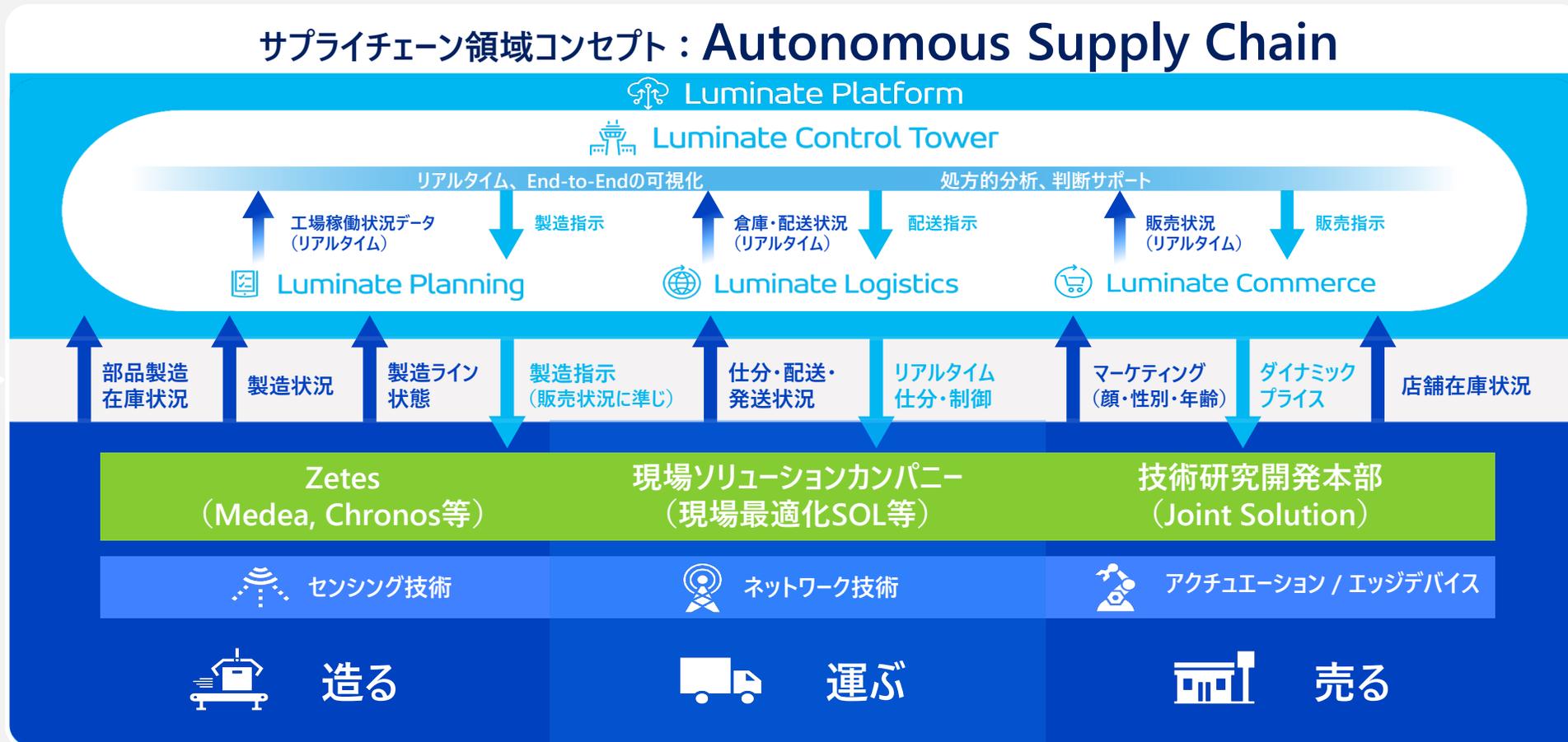


サプライチェーン領域コンセプト：Autonomous Supply Chain

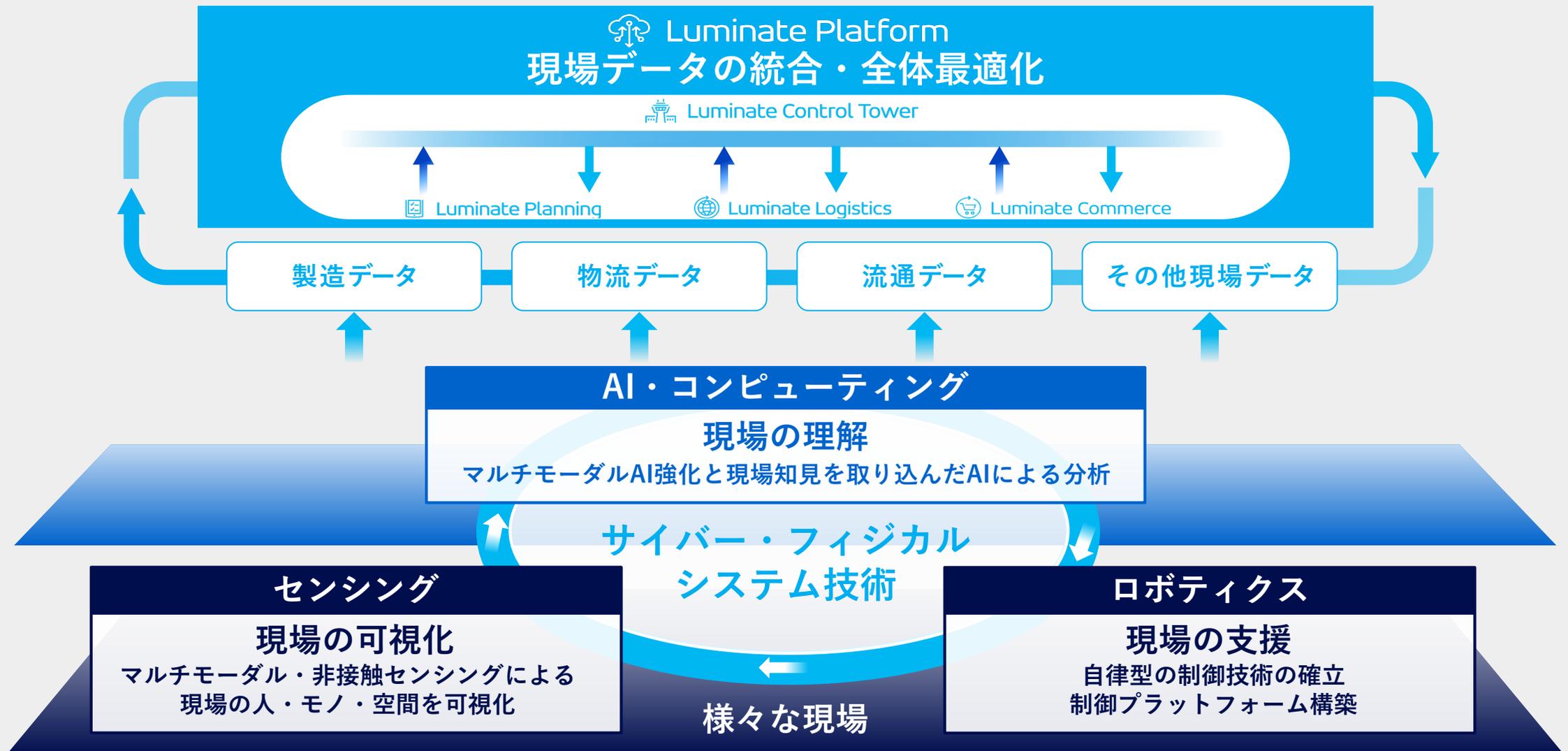
Blue Yonder

BY共創領域
(Joint Solution)

パナソニック



サイバー・フィジカル・システム技術によって、現場ごとの最適化と全体最適化を加速



Blue Yonder×パナソニック シナジー創出



パナソニック全社への Blue Yonder導入

- ・パナソニックグループ全社でBlue Yonderの来期以降本格導入に向けて取り組みを加速



日本市場開拓の加速

- ・パナソニック コネクトCEO 樋口がBlue Yonderジャパンの代表取締役会長を兼任
- ・パナソニックからマネジメント エキスパートがBlue Yonderジャパンに出向し、日本市場開拓を加速



R&Dの取り組み

- ・Blue Yonderの顧客20社にヒアリングを実施し、「人・モノのセンシング」を含む60のユースケースを特定し2022年度にまず2つのユースケースにフォーカスし、ソリューション化をスタート

成長事業
(ソフトウェアベース事業)

現場ソリューションカンパニー

成長事業の事業戦略 / 現場ソリューションカンパニー

リカーリングビジネスへの変革を牽引

現場プロセス事業の中核を担う4つのソリューション部門を新設。4つの事業本部が新たなサービスを創出。

ソリューション部門、プラットフォーム部門、営業部門が一体でお客様に面して、現場から経営課題を解決するソリューションを提供。サービスのプラットフォーム化を進め、リカーリング型ビジネスへの事業モデルを拡大、ソリューション事業に適した制度・仕組み・風土の変革も先導する。

国内主要顧客とのリレーションを活用し、Blue Yonderの日本市場の開拓加速にも貢献。

2022.4-

現場ソリューションカンパニー

ソリューション部門

現場最適化ソリューション事業本部

現場センシング事業本部

現場ネットワーク事業本部

映像メディアソリューション事業本部

プラットフォーム部門

サービス&ソフトウェアプラットフォーム本部

エンジニアリング本部

営業部門

パブリック営業本部

法人営業本部

パートナー営業本部

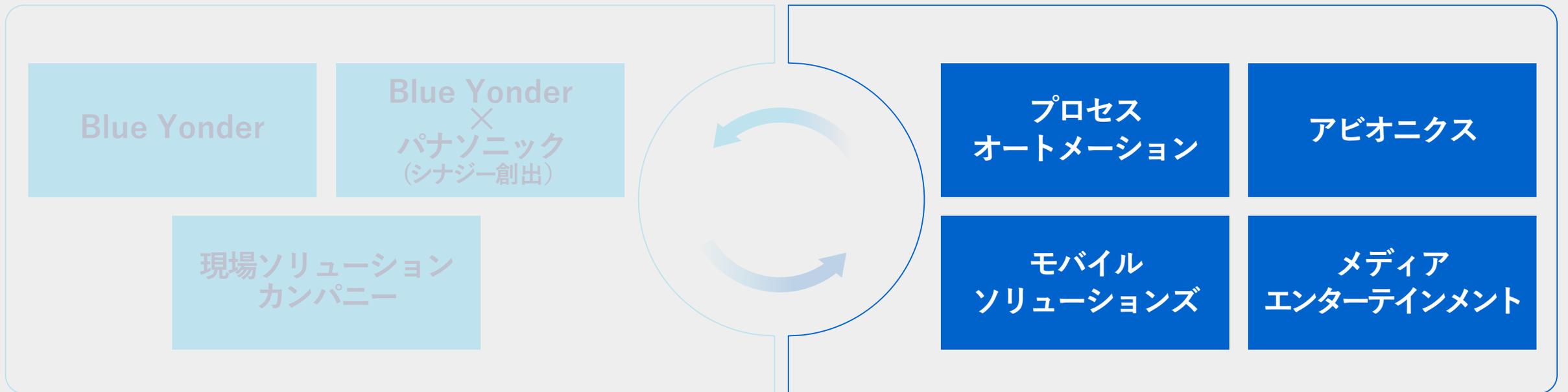
成長事業とコア事業の二軸で企業価値向上にフォーカス

成長事業

(ソフトウェアベース事業)

コア事業

(ハードウェアベース事業)



持続的な成長につながる
成長事業に経営資源を集中投下

継続的に「収益を稼げる事業」に集中し
徹底したハードウェア専鋭化を図る

コア事業

(ハードウェアベース事業)

プロセス
オートメーション

アビオニクス

モバイル
ソリューションズ

メディア
エンターテインメント

コア事業の各事業部はEBITDA（率）10%+を目指す



プロセス オートメーション

- ・ 通信機器、家電の進化、自動車のEV化の動きとともに、実装機・溶接機の更なる進化を継続
- ・ お客様の工場の進化を支える実装ラインの新プラットフォーム「NPM Gシリーズ」を22年度投入
高速・高精度なエッジデバイスとファインプロセスコントロールによるTCO削減、OEE*改善
でお客様に貢献（*Overall Equipment Effectiveness：総合設備効率）



メディア エンターテインメント

- ・ 高輝度プロジェクターはシェア1位を維持*。機器自体の優位性を確保し続け、更にはリモートメンテナンスのサービス事業も拡大(*当社調べ)
- ・ 放送機器はライブ映像制作プラットフォーム「KAIROS」のオンプレ・クラウドサービスのソリューション事業の成長に投資、サステナブルな高収益事業体を目指す



アビオニクス

- ・ 過去2年間の抜本的コスト構造改革による経営体質強化を踏まえ、ナローボディ & デジタル需要に即した成長戦略にシフト、業界トップシェアを維持
- ・ 22年度は成長基盤確立を行い、航空需要回復に伴い、中期的に高収益事業に回復



モバイル ソリューションズ

- ・ 継続した専鋭化により、レッツノート、タフブックなどで独自のポジショニングを築きつつ、ハイブリッドワーク需要向けの新規14型レッツノートなど、お客様の大画面ニーズを積極的に取り込む
- ・ 徹底的なオペレーション力の強化により収益を伴う成長を実現し、高収益事業体を目指す

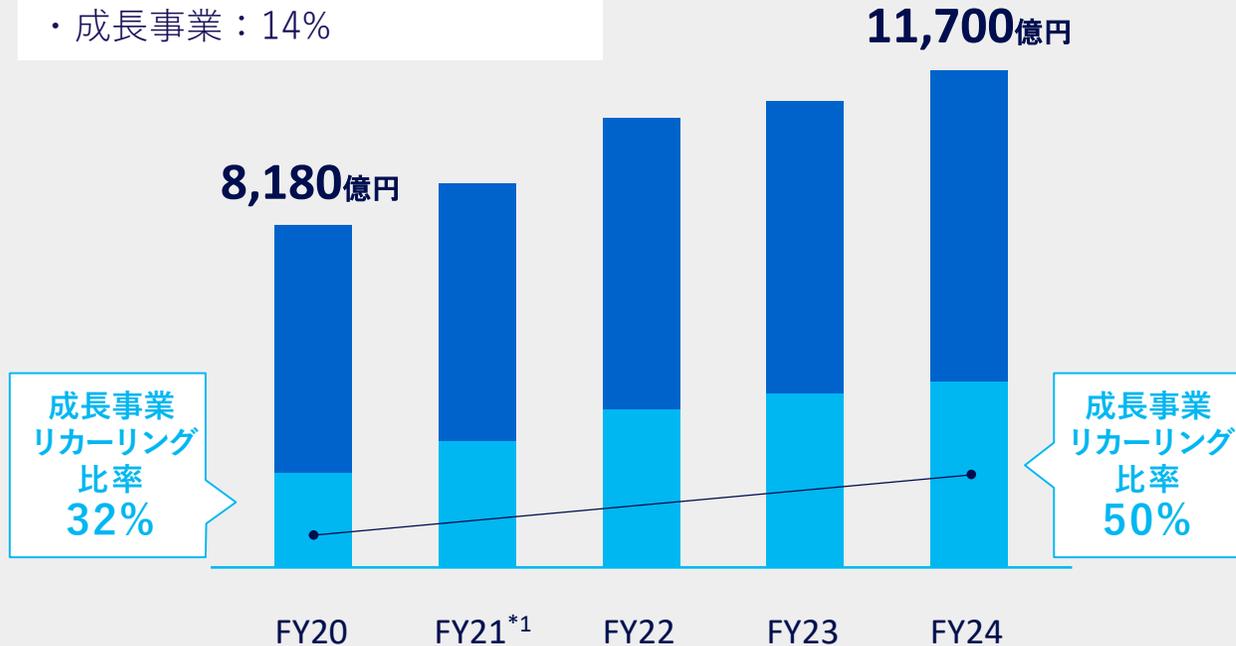
事業競争力そのものを強化する「戦略」
2024年度に目指す収益目標

2024年度に目指す収益目標

売上高

21年度*1→24年度売上高CAGR

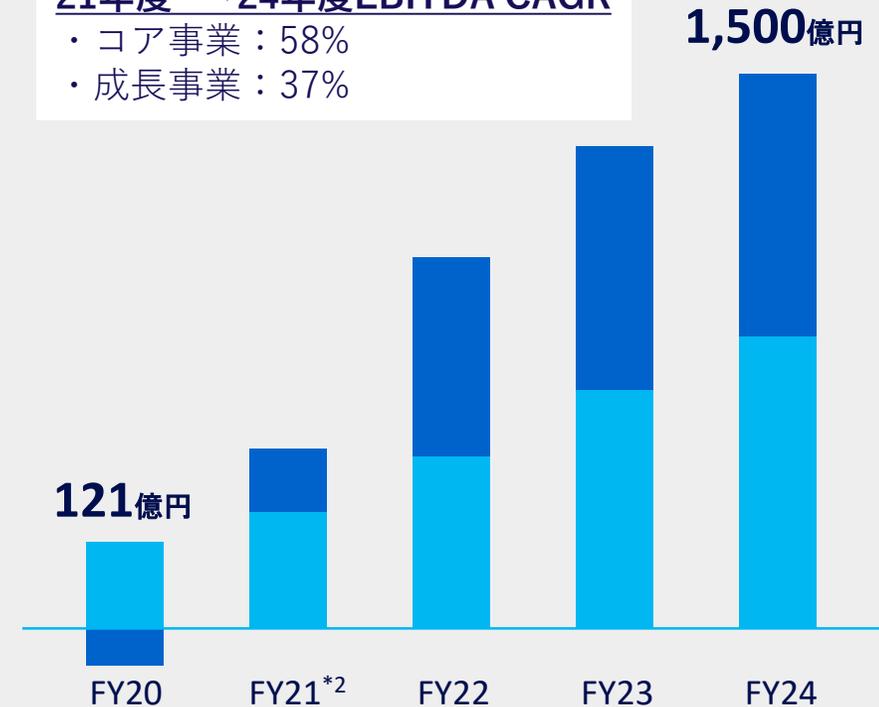
- ・コア事業：6%
- ・成長事業：14%



EBITDA

21年度*1→24年度EBITDA CAGR

- ・コア事業：58%
- ・成長事業：37%



■ コア事業 (ハードウェアベース事業) ■ 成長事業 (ソフトウェアベース事業)

*1：BY連結は6カ月間のみ(21年度) *2：BY20%株式評価益を除く

2024年度に目指す収益目標



経営の中に埋め込む「戦略」

組織、制度、カルチャーをグローバル基準に変革

人材育成の改革

22年4月より新施策を開始

プロフェッショナル人材育成

22年4月スタート

- ・ パナソニックで初めて登用選考を廃止。上位職随時登用を開始
- ・ 必要な知識やスキルを明確化し、ジョブディスクリプションを公開
- ・ 業務経験と各社員のキャリアパスの紐づけを実施、そのための研修プログラムの拡充
- ・ 課長以上の全組織責任者に People management研修を実施

グローバル人材育成

22年4月スタート

- ・ Global Top MBA派遣
トップレベルのMBA合格者に派遣費用を全額負担
- ・ Blue Yonderとのエクステンジプログラムの開始
- ・ 短期のビジネス留学プログラムの実施

人材開発投資

4倍に

(2021年度比)

初任給改定

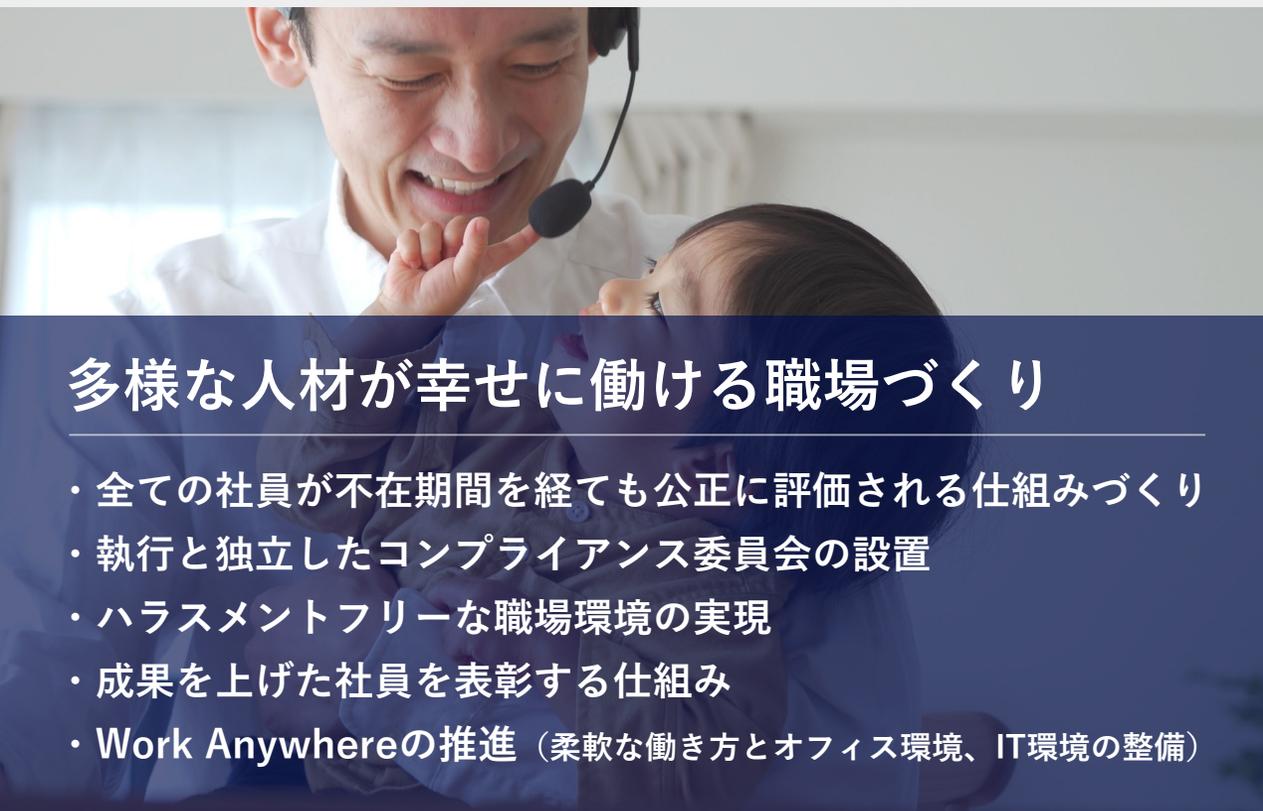
業界トップレベルの初任給を実現

	パナソニック 【春季交渉後】	A社	B社	C社	D社	パナソニック コネクト 新・初任給
修士	243,000円	260,000円	251,000円	251,000円	251,000円	260,000円
大学	219,000円	230,000円	227,000円	227,000円	227,000円	230,000円
高専	194,000円	192,000円	196,000円	196,500円	202,000円	200,000円
高校	171,000円	171,000円	173,000円	173,000円	173,000円	173,000円

改定日:2022年4月2日

エンゲージメント、モチベーション向上のための人事施策の継続

従業員一人ひとりの成功に向け、個人・組織への働きかけを加速



多様な人材が幸せに働ける職場づくり

- 全ての社員が不在期間を経ても公正に評価される仕組みづくり
- 執行と独立したコンプライアンス委員会の設置
- ハラスメントフリーな職場環境の実現
- 成果を上げた社員を表彰する仕組み
- Work Anywhereの推進（柔軟な働き方とオフィス環境、IT環境の整備）



自立した個人に対するサポートプログラム

- キャリア形成に関する支援体制の拡充（キャリアカウンセラー設置）
- 資産形成、心身の健康についての知識等の修得の場の提供



えるぼし認定取得



くるみん認定取得



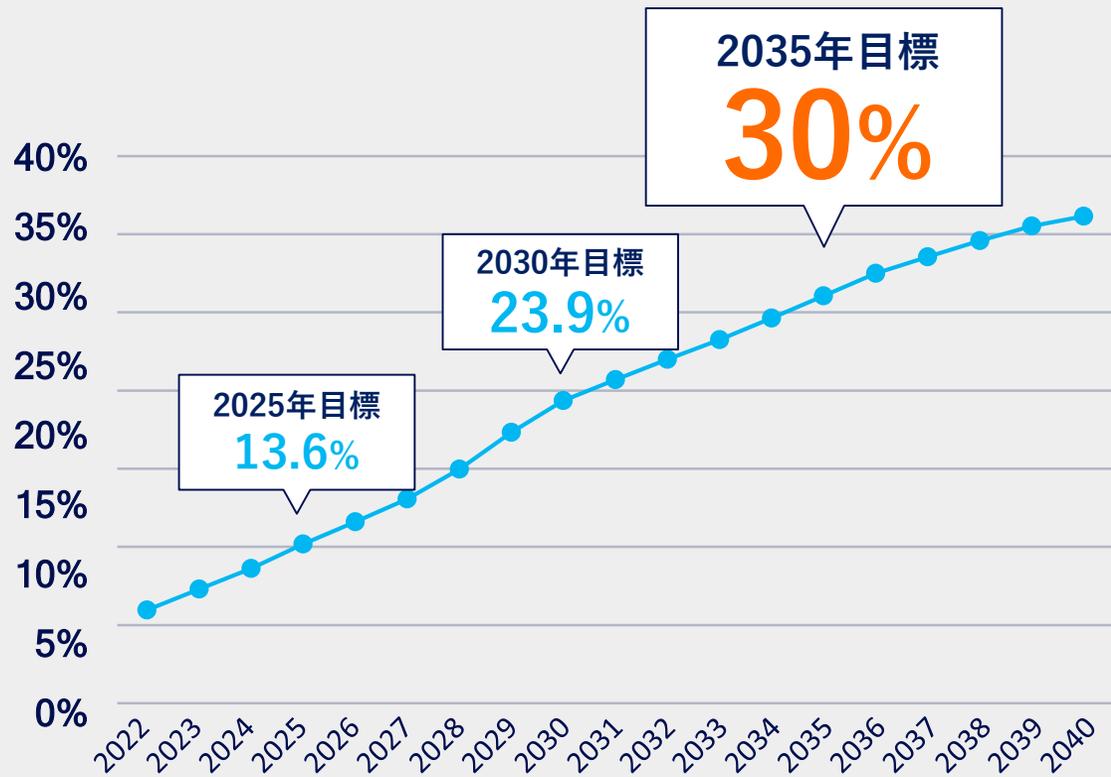
健康経営優良法人認定



働きがい認定企業
旧「パナソニックシステムソリューションズ
ジャパン株式会社」として取得

Diversity, Equity & Inclusionの推進

2035年に女性基幹職比率30%を目指す



※2021年 女性基幹職比率5%

男性育休取得の推進



ガバナンス体制の強化

エグゼクティブアドバイザーが社外取締役として参画
外部知見を取り入れ、変革を更に加速

人事・総務



小林 柚香里

アマンダライフコンサルティング
合同会社 代表

IT



志済 聡子

中外製薬（株）執行役員
デジタルトランスフォーメーション
ユニット長

戦略



東海林 一

BCG シニア・アドバイザー
（一般社団法人）ジャパンラグビー
リーグワン 専務理事

経営の中に埋め込む「戦略」

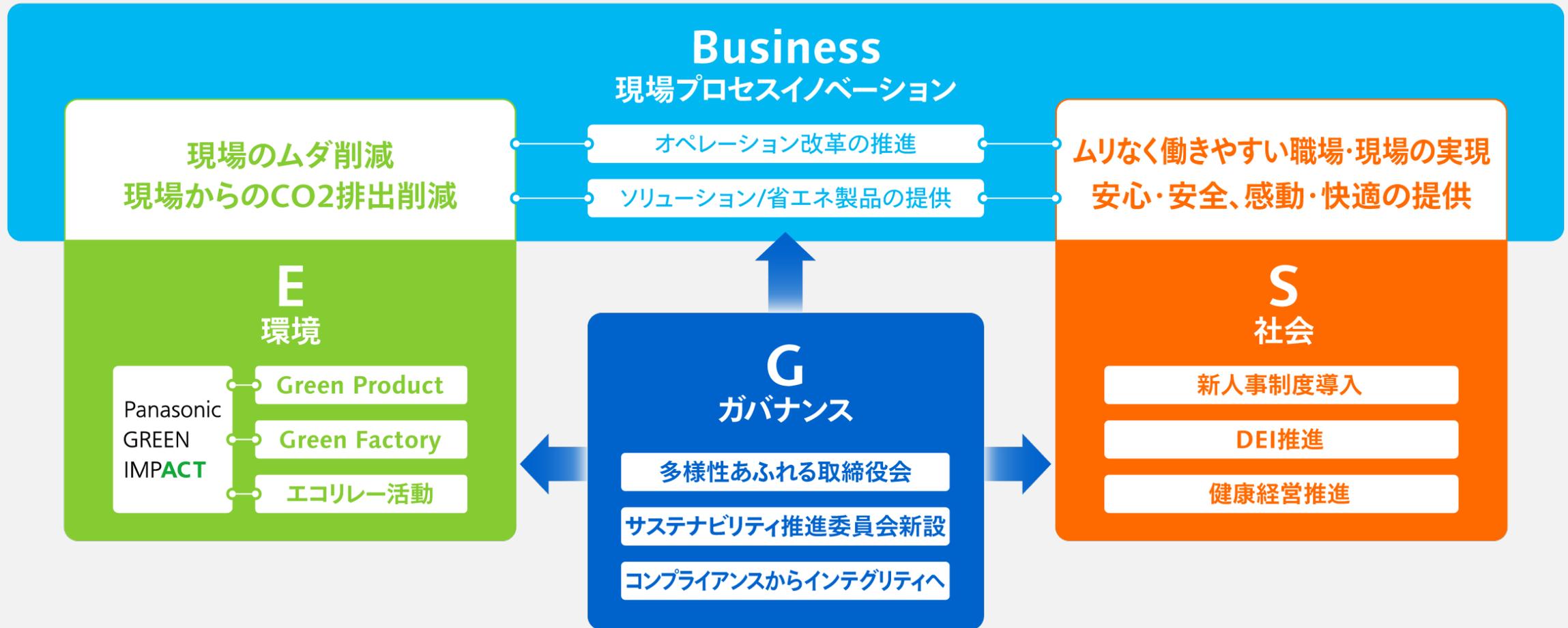
事業を通じたサステナビリティ経営を追求

事業を通じたサステナビリティ経営を追求

私たちは、現場をイノベートすること(現場プロセスイノベーション)で地球と社会のサステナビリティ、一人ひとりのウェルビーイングを実現します

社外貢献

社内取組み



現場から
社会を動かし
未来へつなぐ



Thank You

The background is a dark blue gradient with a grid of thin white lines. A large, semi-transparent light blue circle is on the left side. A bright blue square is in the top right corner, and a medium blue square is in the middle right. The text 'Panasonic' is in white, and 'CONNECT' is in a bright blue color, matching the top-right square.

Panasonic
CONNECT