

# 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**

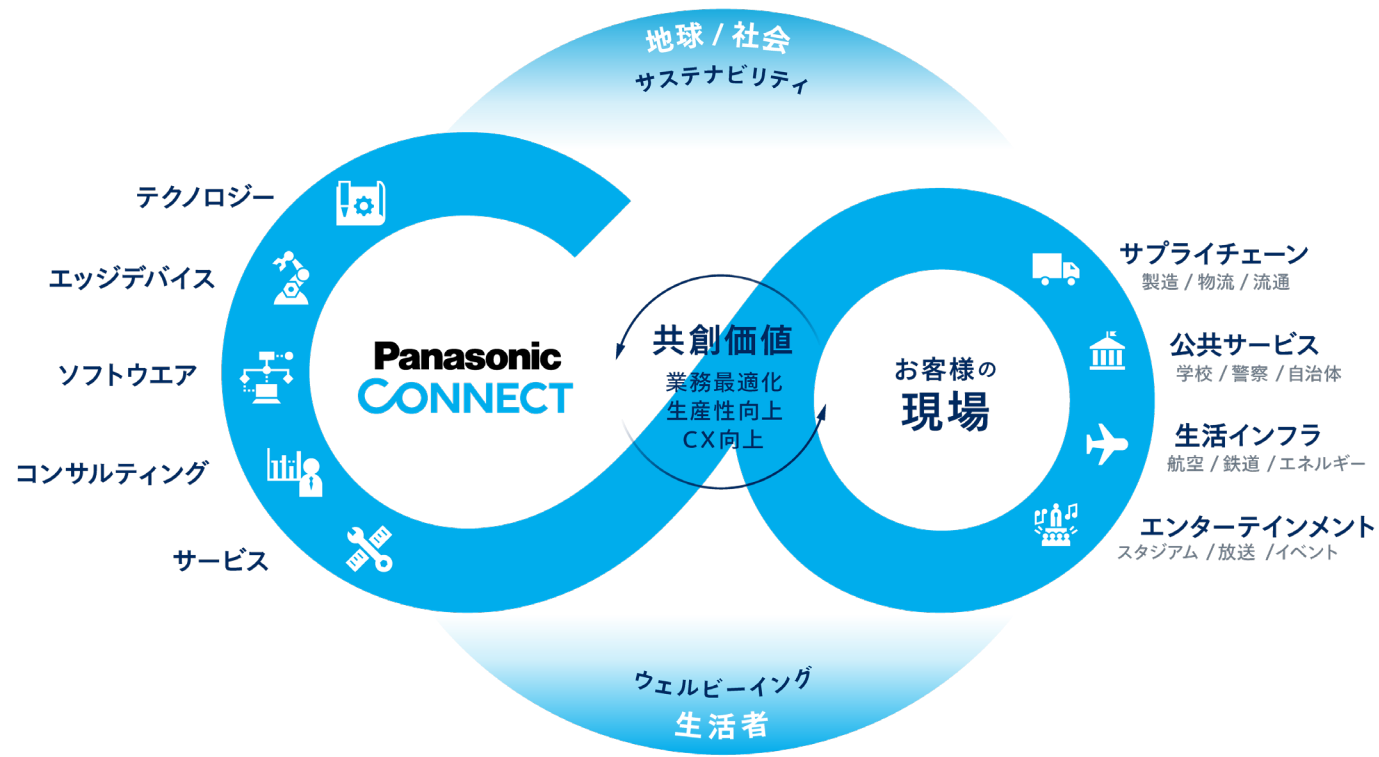
Our Purpose

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

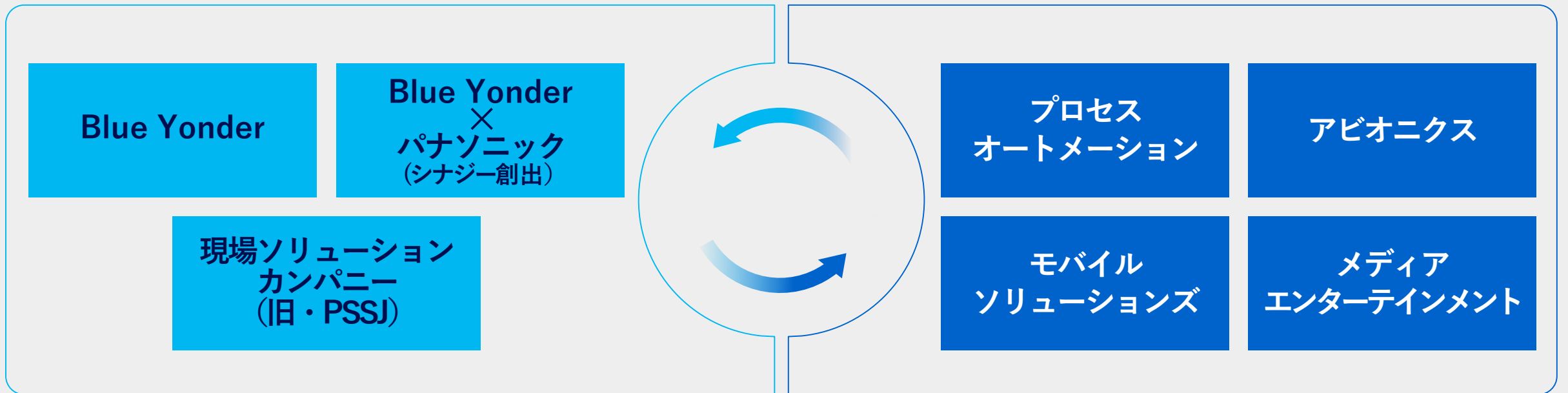
# 成長事業とコア事業の二軸で企業価値向上にフォーカス

## 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트의M&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

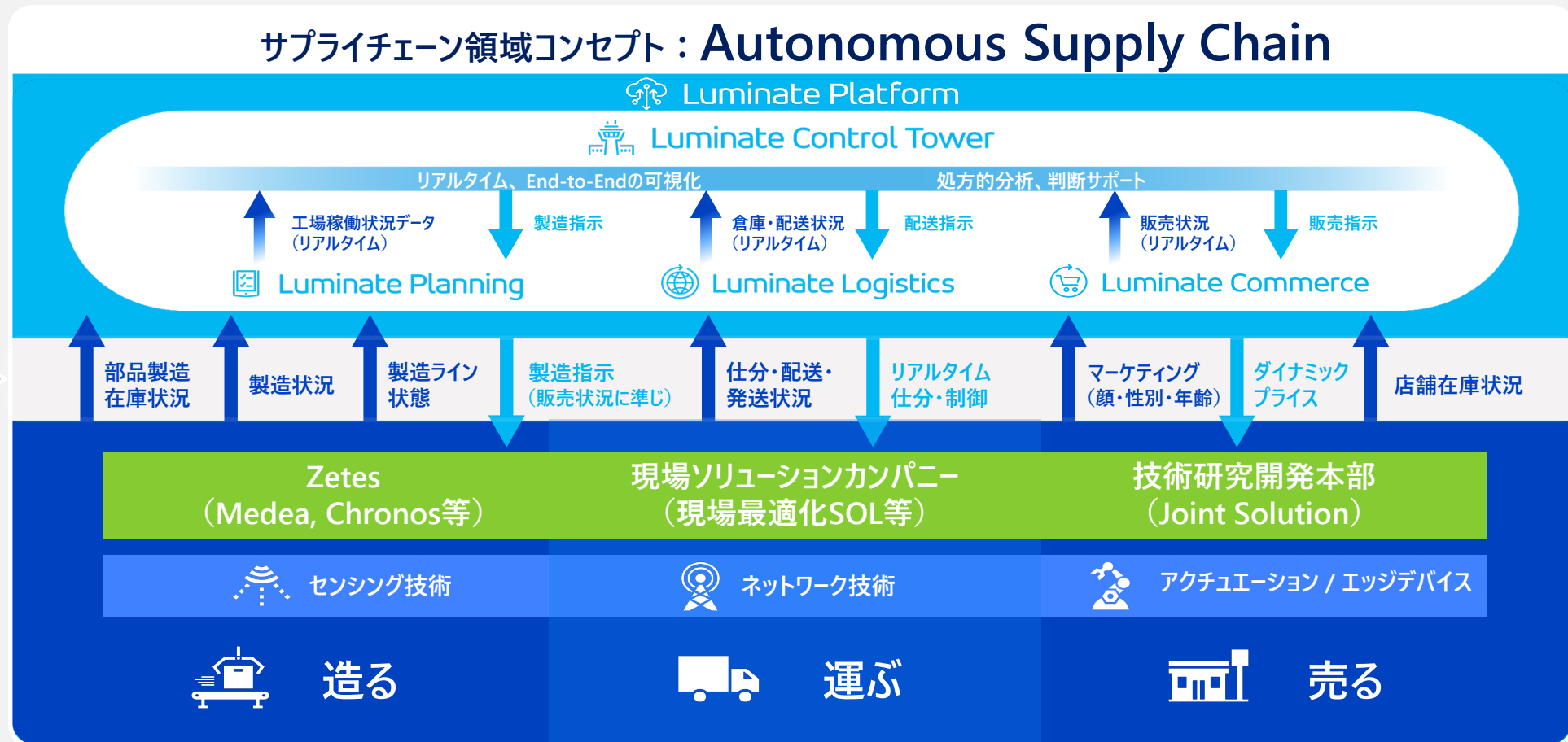


## サプライチェーン領域コンセプト：Autonomous Supply Chain

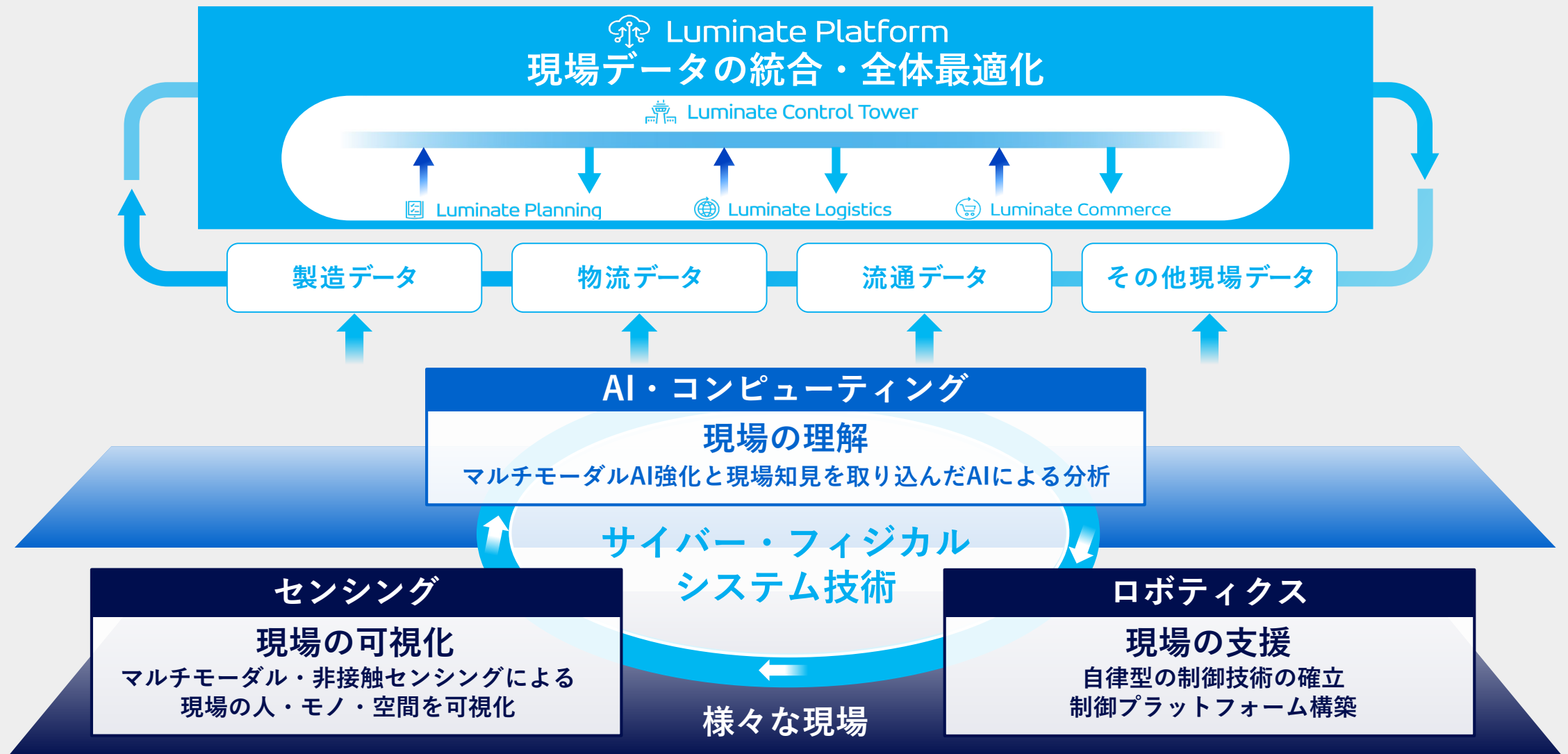
Blue Yonder

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

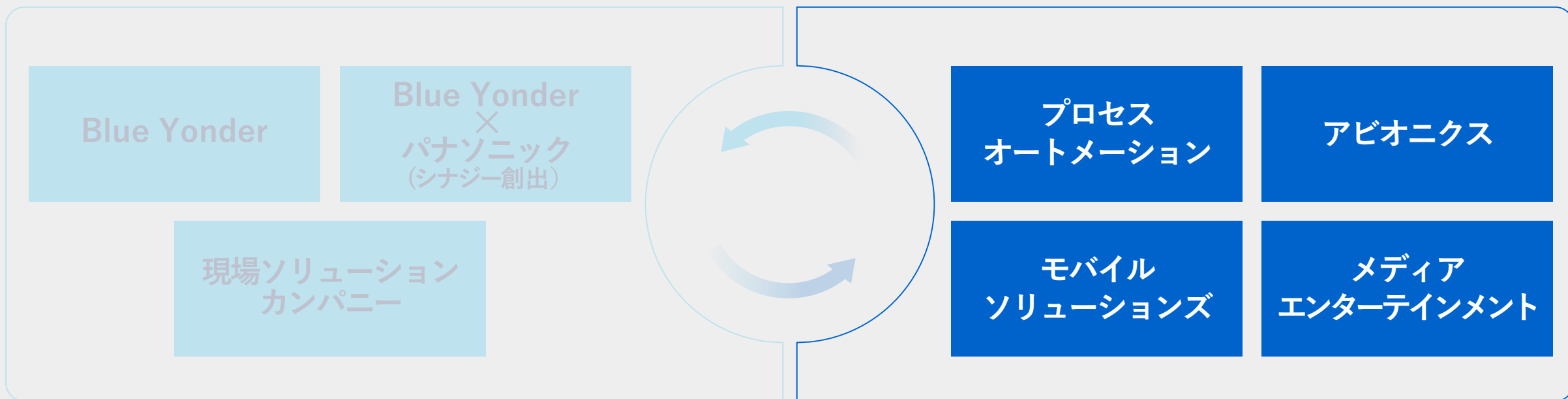
# 成長事業とコア事業の二軸で企業価値向上にフォーカス

## 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

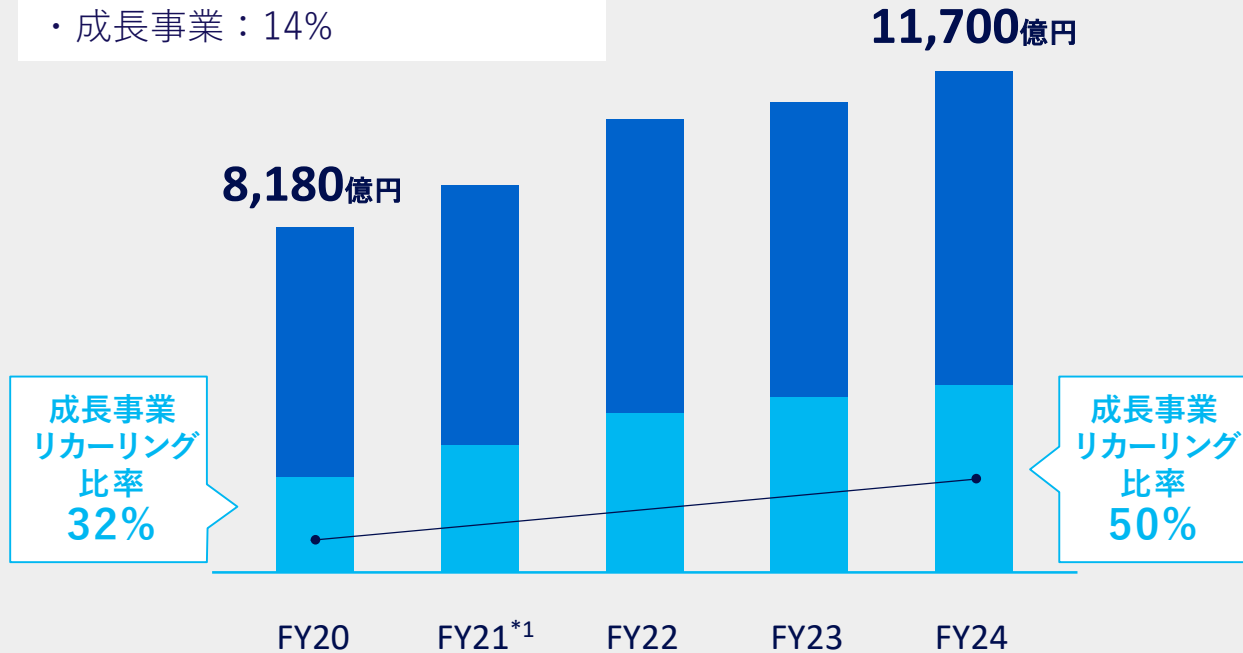
事業競争力そのものを強化する「戦略」  
2024年度に目指す収益目標

# 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

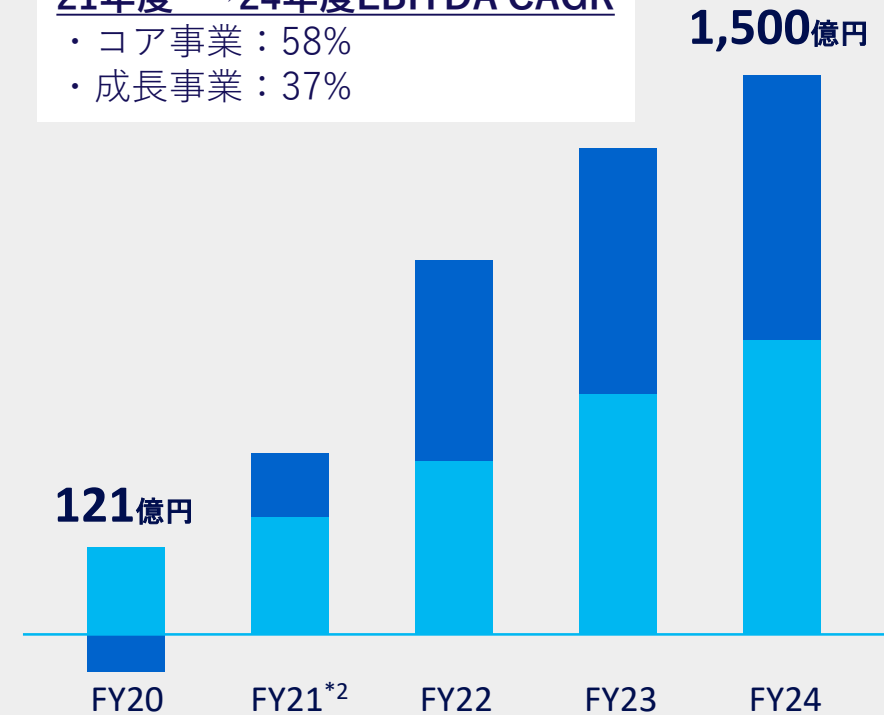
- ・コア事業：6%
- ・成長事業：14%



## 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

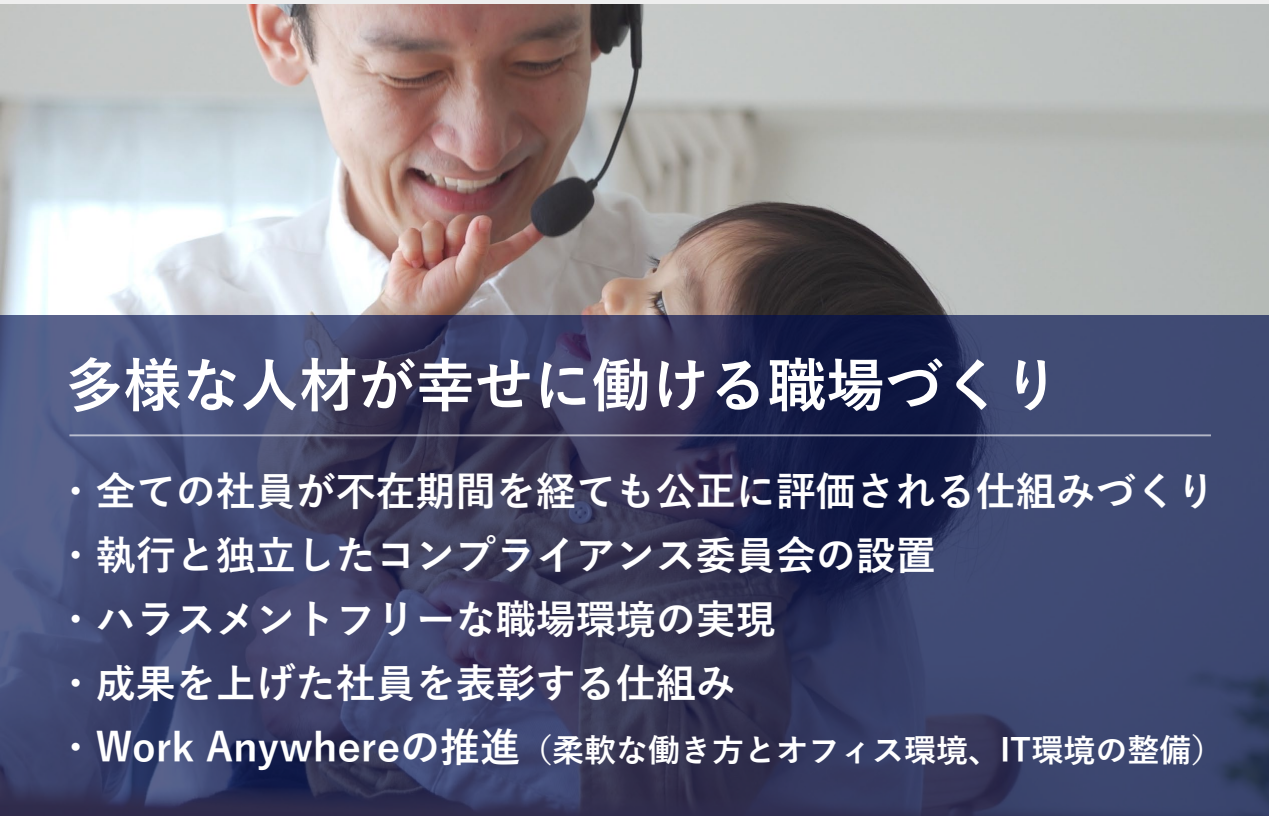
## 業界トップレベルの初任給を実現

	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	<b>260,000円</b>
大学	219,000円	230,000円	227,000円	227,000円	227,000円	<b>230,000円</b>
高専	194,000円	192,000円	196,000円	196,500円	202,000円	<b>200,000円</b>
高校	171,000円	171,000円	173,000円	173,000円	173,000円	<b>173,000円</b>

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

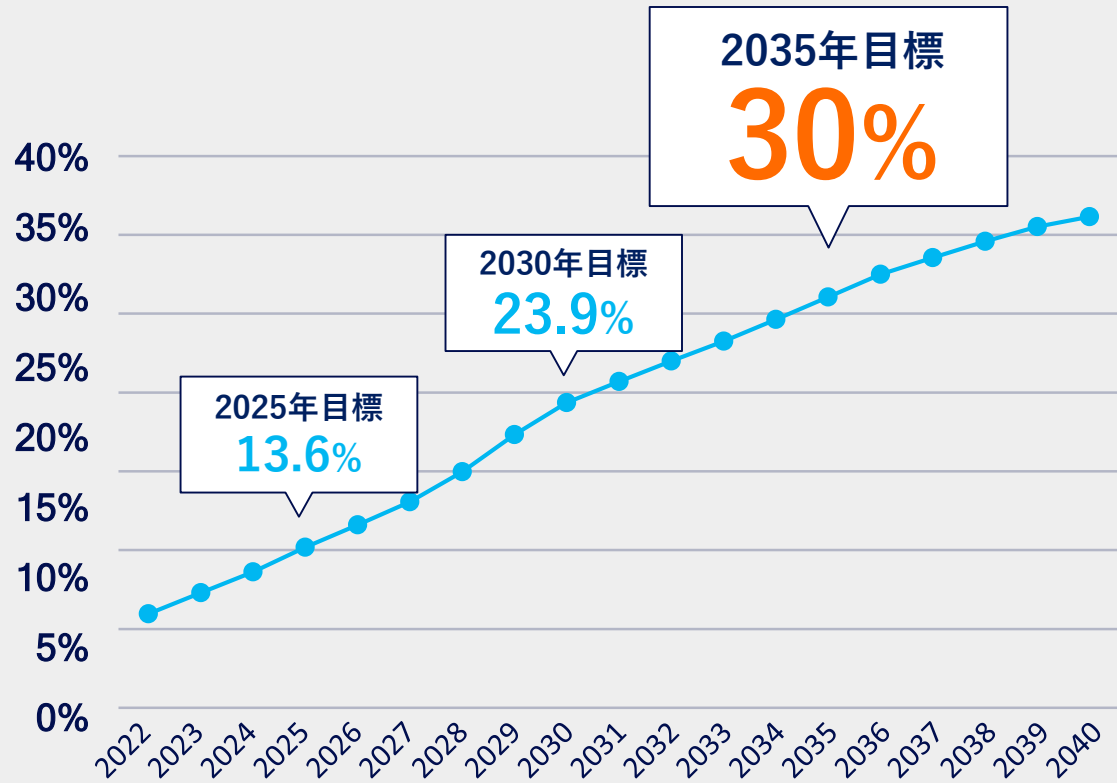


働きがい認定企業  
旧「パナソニックシステムソリューションズ  
ジャパン株式会社」として取得



# 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」

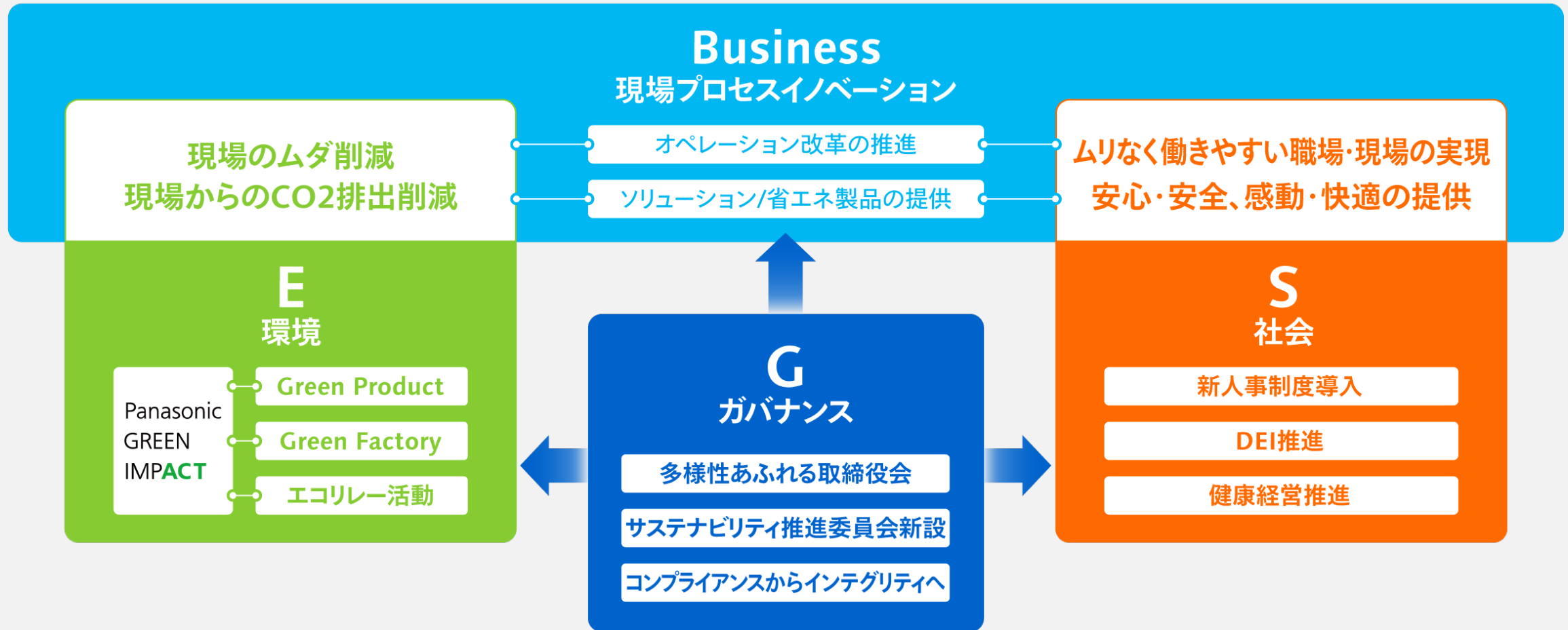
事業を通じたサステナビリティ経営を追求

# 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 image features a dark blue background with a grid of lighter blue squares and a large, semi-transparent blue circle on the left side. The text 'Panasonic' is in white, and 'CONNECT' is in a bright blue color. The 'C' in 'CONNECT' is stylized with a white infinity symbol inside it.

**Panasonic**  
**CONNECT**