

「グローバルなビジネスチャンスを国内外のシームレスな連携でサポート」

黒田電気 株式会社 様

インタビュー NPO 法人 JASIPA 関西支部

梅谷康子



黒田電気（株）大阪本社ビルの入り口



業務執行役員 原 本部長様

2013年7月1日に、JASIPA 関西支部会員である eBASE-PLUS 株式会社様のユーザー企業である、大阪市淀川区の「黒田電気株式会社」様を訪問し、インタビューを実施させていただきました。

黒田電気株式会社 様 (<http://www.kuroda-electric.co.jp/index.php>) は

「グローバルなビジネスチャンスを国内外のシームレスな連携でサポート」

をモットーに、1945年大阪創業の国内18営業拠点、海外12カ国20拠点で事業を展開し、年商2000億円に迫るエレクトロニクスのグローバル専門商社です。また、近年は海外に製造拠点展開も進めておられます。

Make a next innovation

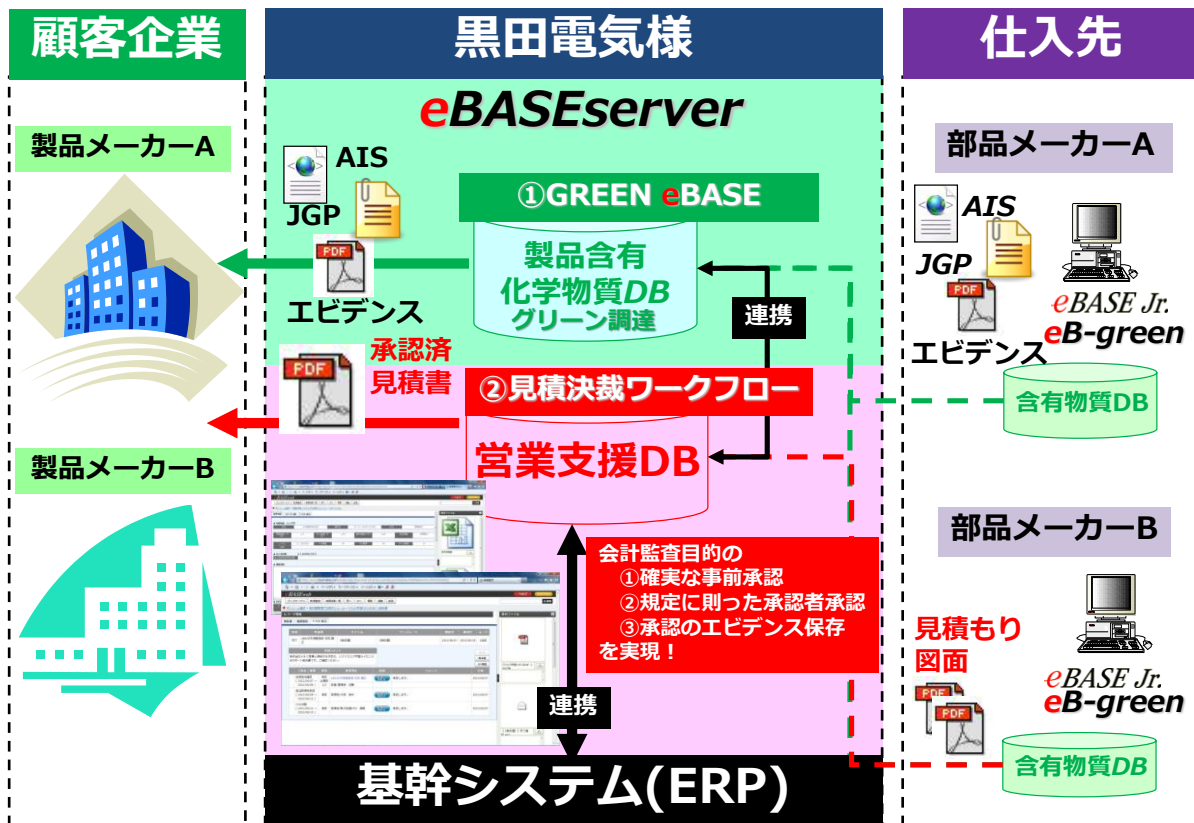
すべての革新はここから始まる



KURODA ELECTRIC Co., Ltd.

今回のインタビューでは
「業務執行役員 第三管理本部長 原 俊明 様」と、
案内役として「eBASE-PLUS 社 の 取締役 窪田 勝康 様」に
お話を伺わせていただきました。

黒田電気様にご導入されているeBASEソリューションのシステム概要図



■ まずは、黒田電気様と eBASE-PLUS 様のお出会いは何だったのでしょうか？

黒田電気様と eBASE-PLUS 様は、SH 社様のご紹介で、2009 年からグリーン調達「含有化学物質の管理」に関する研究会をご一緒に立ち上げられたのがご縁とうかがっています。

[原 本部長]

当社の含有化学物質管理への取り組みは 2006 年からスタートしておりますが、2009 年に『REACH Perfect Solution (RPS)』という研究会を立ち上げた。RPS 研究会は、グリーン調達業界の共同研究活動で、メーカーや商社、IT 事業者などが最盛期には 100 社ぐらい参加して進めていた。その時に、IT 事業者として eBASE-PLUS 社の窪田取締役と出会って、メインのメンバーとして一緒に進めていったことが直接のきっかけといえるかな。

■ 実際にグリーン調達の仕組みを取り入れられたのはいつごろでしょうか？

[原 本部長]

私の前任者が既にメーカー系の化学物質管理システムを入れていたが 2011 年に GREEN eBASE の導入の検討を始めて、翌年の春には導入を決定し、わずか 1 か月で運用を開始することができた。

■ システム選定の際に、決め手となったのは何でしたか？

[原 本部長]

会社の業務内容をよく理解してくれていたことや、リーマンショックを境にグリーン調達に関する業界の熱が冷めても、研究会を通じてしっかりと真剣に取り組んでこられたことがあります。窪田氏には、黒田電気の含有化学物質の管理についてグリーン調達の社内セミナーの講師もしていただいたことがあるぐらいです。また、関西の IT 企業で、すぐに対応ができることも気に入った点です。

■ 一番ご苦労なされたのは、どんなことでしょうか？

[原 本部長]

リーマンショックで、日本の電機業界が伸び悩む中、メーカーが含有化合物の詳細な管理をする余力がなくなった。弊社としては詳細な管理も続けており、さらに発展させていくことも出来たが、積極的な先取り管理は控え、今日まで粛々と続けている。

■ GREEN eBASE を入れておいてよかった！と思われたことは

[原 本部長]

ちょうど、3 週間ほど前に膨大な量の資料を提出しないとイケない事態が起こった。1 機種で A3 びっしりのリストが 5・6 枚あるが、30 機種程度を 1 週間で作成することに迫られた。数万点の部品データを新規に入力したので、初めは大変だったが、共通品についてはそのままデータが反映できるので、かなり省力化できた。システムがなかったら対応はできなかったと思う。

お客様では、基礎データがなければ注文書が出せないシステムになっていて（当たり前ですが）このデータが出せたことが注文にもつながった。

- 第2弾として、「営業顧客案件単位の管理システム」として「見積決済ワークフローシステム」を導入されましたね

[原 本部長]

企業行動委員会の内部監査の際に、カンパニーリスクの観点からいくつか問題点が指摘された。この仕組みを SAP に入れるのは大変なので、どうしようかと思って相談したら、グリーン調達サーバーが単独サーバーなので、これに見積管理システムをのせればできます、とのことで早速導入を決めた。

[窪田 取締役]

グリーン調達で eBASE ミドルウェアを利用しているので、数週間でデモ版を作ってお見せして、1か月でスタートが切れました。

システムの導入時に、原本部長ご自身が全国を回って説明会をして、「まず黙ってやれ！」やってから問題点の改善をすればよい、という立ち位置で、強かにリーダーシップを発揮して頂き、サポートしていただいたことが、早期運用開始の決め手になったと思います。

- 海外拠点も多数おありですが、海外での利用に関して特に問題はないのでしょうか

[原 本部長]

先々週に、海外拠点を回ってきた。本日7月1日から海外も本格運用開始となっている。英語版は表記の問題もあり、別途作成した。中国の一部拠点は日本語で運用、その他は英語での運用になっている。

逆に海外利用の場合には、通貨 RATE の計算などが容易にできるし、これまで紙ベースでしかわからなかったものがデータになることで検索が容易になり、通貨 RATE 変更による再見積りもすぐにできるようになった。

[窪田 取締役]

eBASE ミドルウェアの特徴として、データベース項目変更・画面設計・帳票が簡単にできるので、一枚の見積もりに複数言語を入れたり、承認の不在機能をつけたりと、毎週何らかの課題をもらって対応させていただいている。

- 今後の黒田電気様の IT 戦略の中で、ご検討されていることはありますか

[原 本部長]

文書管理を考えています。見積管理に追加でやろうとしましたが、見積もり時点ではそろっていない文書も多いので、後から添付するのでは遅れるし、忘れる可能性がある。また、金型などの預かり資産の管理も一元管理したいと考えています。IT ツールは絶対いるよね！ そんな中で、eBASE-PLUS 社さんには、きちんとフォローしていただいているので、今後ともパートナーとして一緒にやっていこうと思っています。

■ メーカー系 IT 事業者ではない私たち IT の製造業や運用支援などをさせていただいている会社に、何かご要望やご意見などはありませんか

[原 本部長]

取り立てて不満はありません。メーカー系 IT 事業者のシステムはシステムに合わせなければならなかったが、eBASE-PLUS さんは、ユーザーの要望に合わせてくれる。小回りが利くしかゆいところに手が届く。直接ユーザーとつながるので、無茶ぶりできるというかチャレンジできるところがいい。

■ 原本部長様、本日はご多用のなか、お時間をいただきましてありがとうございます。

黒田電気様での IT ツールの使い方というか、課題解決に取り組まれる姿勢に触れることができ、大変触発されることも多い有意義なインタビューとなりました。

案内役の窪田様とも、大変フレンドリーな雰囲気です。いろいろとお話を伺わせていただき、ありがとうございました。



今回お世話になりました
eBASE-PLUS 社の 窪田取締役 様 です。

いきのいい、元気なトークが相手をどんどんひきつけていきます。これが、原本部長様にも魅力的だったのではないのでしょうか。

本日のインタビューでは、お二人の息の合った掛け合いに、本当に楽しくお話をお聞きすることができました。

これからも黒田電気様の IT 戦略のパートナーとして、ますますご活躍されることと思います。

<http://www.ebase-plus.co.jp/>

eBASEソリューションのカスタマイズ・サポート

eBASE-PLUS 株式会社

サイトマップ お問い合わせ

☎ 06-6371-5585 FAX:06-6371-5597

ホーム	eBASEサポートサービス	アウトソーシングサービス	会社情報	リクルート	ビジネスパートナー
-----	---------------	--------------	------	-------	-----------

コンテンツマネージメントソフト
eBASE × eBASE-PLUS

eBASE-PLUSのITスペシャリストが、多様なお客様の幅広いご要望に対応します。

「eBASE」に関わるカスタマイズ開発や、「eBASE」と他システムとのインターフェイス開発等の受託開発業務。また、「eBASE」に関わる入力業務、等のオペレーション業務、コールセンター等のサポート業務、サーバー管理業務等にも総合的に対応できる体制を構築いたします。

eBASE 勤怠えびす

