

## 八幡ねじ

システム統括部 部長 山田 茂之 氏

# すべての判断基準は「三方善」 わがままなシステムは定着しない

「三方善」という言葉をご存知だろうか。「売り手善し、買い手善し、世間善し」という近江商人の理念で、ステークホルダーすべてが得をするように考え、工夫し続けなければ商売はうまくいかないことを意味する。三方善の精神は当社の社是であり、システム部門の行動規範だ。

当社が製造・販売するネジは、約10万種類。このネジを1本単位で出荷できる単品管理システム、そして、QRコードや電子ハカリ、EDI(電子データ交換)を活用して誤納品率を0.001%以下に抑えるシステムなどのベースには、三方善の精神がある。自社の合理化・効率化のためだけに作っているのではない。取引先における発注・検品作業の負荷を軽減したり、双方がムダな時間と資材を使わないようにしたりする機能をたくさん作り込んだ。

この三方善の考え方は、話を聞けば「その通り」と思えるが、実際に意識し実践することは難しい。私自身、転職してシステム部長に就くまで、できていたとは言えない。ベンダー側でコンサルタントやSEとして働いていたころは「お客様のため」と言いつつも、やはり自社や自分の利益を優先してい



1987年3月愛知教育大学卒業後、NECソフトウェア中部に入社。製造業向けシステムの企画・開発に携わる。2001年に八幡ねじに転職し、同年10月から現職。システム子会社であるシステムワイズの第一開発部部長を兼務。1964年11月生まれの43歳

た。当時の顧客も、自社の合理化・省力化だけを重視する、システム投資の削減を目的にして利用部門のことを考えない、といったケースが少なくなかった。

私やシステム部門の意識が変われたのは、現場での成功体験があったからだ。受注のEDI化を決めた際に私は、一気に進めようと考えた。しかし社長や現場から「EDIシステムがあっても使われなければ意味がない。使われるには三方善の精神が不可欠」と指摘された。そこで方針を変え、電話やファ

クシミリを利用した受注を残したり、取引先がネジのコードを変えずに済む仕組みを組み込んだりした。さらに、取引履歴を基に誤発注や誤入力を自動的に検知し、発注時に取引先に知らせる機能も作り込んだ。するとどうだろう。取引先の多くが当社の考えに賛同してくれ、あれこれ説明することなく98%がEDIにシフトしたのだ。

それ以来、私はシステム投資の判断で三方善を強く意識するようになった。ROI(投資対効果)を示す際、自社の収益性だけを考えることが一般的だが、取引先や世間に対する利点も考慮に入れる。どんなに自社の収益に結びつくシステムであっても、取引先に不便をかけたり世間に貢献できないシステムは定着しない。多少投資が膨らんだとしても、買い手や世間の利益につながるほうを選ぶ。それが結果的には最適解につながる。

システムに携わる者として、技術や業務を知ることは重要だ。しかし三方善の精神がなければそれらの知識は生かせない。システムが産業や社会、私たちの生活に貢献できるようにするためにも、三方善の精神をもっと社内外に広めていきたい。(談) ㊦