



Kiminobu Kusawake

くさわけ きみのぶ / 1958年生。京都コンピュータ学院卒。1980年三井金属鉱業株式会社入社。計数室で鉱量計算、原料代計算、さらに関連企業のオフコン導入などに携わる。1992年株式会社ユアソフト入社。営業職として関連会社へのICT展開やSAP ERPテンプレートの外販を担当。2011年より現職。オフィスでは日本語、英語、中国語が飛び交い、上下関係の隔てがない自由で闊達な社風。自身も積極的に社員と交わる工夫をし、神経を集中する仕事だからこそその気持ちの切り替えを大切に考えている。

### 無我夢中で取り組んだ 初めてのオフコン導入

入社試験のとき初めて日本橋室町にある三井本館を訪れました。1998年に国の重要文化財に指定された歴史的建造物で、その荘厳な面持ちに圧倒され緊張感でいっぱいになったことを覚えています。1980年に三井金属鉱業に入社し、このビルに勤務することができたのは得難い経験でした。入社当時は鉱量計算や原料代計算など非鉄製錬事業特有のシステムに携わりました。

その後、三井金属のグループ企業6社へオフコンを導入する担当となりましたが、この経験が私の職務における大きな糧となりました。というのは、上司である当時の課長と私の

二人だけでこの業務を進めることになったため、多くのプロセス、様々な現場の状況を学ぶことができたからです。二人で担当したのは、当時の三井金属がオイルショックや円高の影響から経営状況が厳しく多くの人員を割けなかったことが理由ですが、私にとってはオフコンのノウハウ取得から、詳細設計、開発、運用定着まで一貫して携わることができた貴重な経験でした。コンピュータのことはわかっている、実業務の詳細は理解していませんでしたから、会計、総務、人事、給与など現場の方がそれぞれ丁寧に教えてくださったことがとてもありがたく、現在へつながる大きなスキルとなりました。このオフコン導入後に本社会計の核の一つである原価計算システム担当となりました。責任も重大でしたが非常に

やりがいのある日々でした。

1980年代後半は様々な分野でコンピュータリゼーションが進み、SE不足が社会問題として取り沙汰されるようにもなりました。こうしたニーズを見込み、コンピュータシステム部門を独立させ事業を拡大するという目標のもと、1989年に株式会社ユアソフトが誕生したのです。

ただ、1990年代にはバブル崩壊もあって受注は思うように進まず、ユアソフトの滑り出しは順風とは言えませんでしたが、しかし、事業所に点在するホストコンピュータを統合するというビッグプロジェクトの際には、外部ベンダーによる失策を速やかにリカバリーするなど、三井金属の業務を熟知する高いスキルはグループ内での信頼を勝ち得ていきました。

### 画期的な、SAP ERPの グローバル1システム導入

1997年には、2000年問題に端を発した基幹システムの統合という三井金属グループ全体にかかわる大きなプロジェクトが動き出します。これは事業の多角化とグローバル化に対応するため、国内外55社の基幹システムをSAP ERPで統一するという当時としては画期的な計画でした。

三井金属グループは非鉄製錬事業を中核としていましたが、自動車部品や銅箔、伸銅、セラミックス、電池材料などの製造・販売、さらに商社もあれば、エンジニアリング、サービス、当社のようなITもあります。予想はしていましたが、自社の業務には適応できないと申し出る会社も少なくありませんでした。業務プロセスやルールの違いを越えてグループ統一を図るためには、SAP標準の機能・プロセスに準拠して業務の整理を行うことが必要でした。各社には説明と説得を繰り返しながら導入を進め、その過程で取引先や業務に支障を来すものだけを追加開発し、ソフ

トウェア本体のモディフィケーションは一切行いませんでした。こうすることで、導入時は苦勞しても、稼働後のビジネス変革、機能拡張、アップグレードや法改正などに素早く対応することができています。

現在では国内外の55社がグローバル1システムで業務運営されています。データが一元管理されることにより、見える化の速度と精度を向上させ、連結決算のスピードアップに貢献しています。また、世界中で同じオペレーションが通用するため、転勤時の引き継ぎ軽減というメリットも生まれました。さらにはICTの二重三重投資や運用経費を削減し、戦略的なICT投資への振り分けを実現したことも評価につながっています。もちろん、このような業務改善とともに、監査の透明性というグローバル企業としての矜持を保つことにも寄与しています。

このプロジェクトを進めていく中で、当社に対する信頼感も増していきました。これまでは、会計、販売、購買、生産、在庫、原価といった基幹システムをグローバルで統一してきましたが、現在はさらに、生産計画や設備管理といった現場寄りのシステムやIoT、ビッグデータ、AI、ビジネスサポートを行うWeb系システムもグローバルでの統一を進めています。

### 増ったノウハウを活かし SAPテンプレートを外販

業種の異なるグループ企業にSAP ERPを導入した経験とノウハウをもとに構築したテンプレートが「REALMODEL(リアルモデル)」です。リアルモデルは、現在、220社を超えるお客様にご利用いただいております。製造業や商社から小売、通販、IT、サービスと多岐にわたります。リアルモデルは短期・低コストで実業務にもとづいたシナリオと機能が準備されていることが特長で、企業規模にか



若手の成長を兄のような気持ちで見守る

かわらず、ご好評をいただいています。今後は、外販体制を強化し、パートナー企業との信頼関係も育みながら、リアルモデルを活用いただける機会をより幅広く展開していきます。

三井金属グループの実践フィールドで培ったノウハウを付加価値として昇華し、これを商品化してグループ外へ発信する。さらにグループ外のお客様からの意見やニーズをグループ内のシステムにも反映させる。このようにスパイラルな成長を遂げることが当社の目指すところであり、また当社が持つ強みだとも考えています。

### 企業の発展に必要なのは 国籍や学歴より意欲

当然ながら、当社には三井金属グループの一員としてグループ全体の発展に寄与することが求められます。しかし、安穩とグループ内の業務だけをこなしては、ICT技術者としての成長や刺激が限定的なものになってしまうことも懸念されます。井の中の蛙にならぬよう、常に厳しさを持ってスキルを磨くためにはグループ外のお客様とのプロジェクトが不可欠だと考えています。2011年に社長に就任して目指したのは、内部と外部の仕事のバランスを取りながら、会社のポテンシャルを高めていくことです。

中期経営計画では「見えないものを

〈とっておき〉

## 北海道へGO!

10年ほど前から、小さな頃から親しんだスキーマの魅力を改めてとりつかれている。数日の休暇が取れたときには北海道のパウダースノーを目指す。滑りを満喫した後の温泉と北国の居酒屋での触れ合いを楽しみながらの一杯は格別!だとか。

見えるようにするためのIT化推進」「ノウハウ・スキルをリターンするための外販事業」「ありがたい人材像の実現と人材確保」という方針を策定しました。当社の社員採用においては国籍や学歴は不問で「ありがたい人材像」を焦点に求人を行います。積極的に自分を高めようとし、好奇心と厳しさを持って仕事に挑戦する意欲を持った人こそ会社にとって重要です。

社員にはまず自ら手を挙げなさいと話しています。手を挙げることで責任感が生まれ、仕事に対する自覚が持てるのです。そうしたチャレンジ精神を持つ社員には海外研修や公的資格取得に対する教育補助制度などへの道が開けますが、何のためにどういうメリットがあるのか、どう仕事に活かせるのかを社員からきちんと説明してもらいます。社員一人ひとりが自立したプロフェッショナルであること、企業としてこれほど強いことはないと思います。

### company profile

株式会社ユアソフト

●所在地:

〒506-1147

岐阜県飛騨市神岡町東雲 785

TEL 0578-82-3811(代)

<http://www.mitsui-kinzoku.co.jp/group/yoursoft/>

●設立:1989(平成元年)

●資本金:5,000万円

●売上高:23億円(2016年3月期)

●従業員数:85名(2016年4月1日現在)

●一般投資会社:

株式会社ソフィア総合研究所