

巻 頭 言

JFE スチール 常務執行役員

上田 弘志



販売・生産・物流の一貫管理のことをJFE スチールでは略して販生流一貫管理と
いいます。1980年代に販売部門・生産部門・物流部門が個別最適化を追求し、弊害
が顕在化しました。1990年代に入り、販生流一貫管理を開始し、2003年 NKK と川
崎製鉄が経営統合したJFE スチール発足と同時に、販生流技術部会を設立しました。
販売部門を統括する営業総括部・所の生産管理を統括する工程部・物流管理部門を
統括する物流総括部・システム部門のIT改革推進部がメンバーとして、販生流一貫
管理による全体最適を指向し、部門横断的な活動をしているのが、販生流技術部会
です。

過去、鉄鋼製品などは国内のお客様のリピートオーダー中心に安定したご注文が
あり、安定した生産でお応えできました。しかし、鉄鋼需給が海外にシフトしてい
くにつれ、最近ではアジア向けを中心とした輸出の比率が高くなり、販売環境の変
化は、急激かつ短いサイクルで起こっています。特に、2008年のリーマンショック
のために、販売環境が激変し、従来型の販売生産物流の管理では成り立たなくな
りました。

このような環境下では、変化に対して迅速・柔軟かつ的確に販売・生産・物流の
体制を運用することが重要な課題となってきます。当社は、販売を起点として、生
産・出荷・在庫管理・納入に関する情報を一元化・共有化し、全体最適の視点から
システム構築をし、運用を変革してきました。それにより業務の効率化・ビジネスサ
イクルの短縮化を進めることができます。今は環境変化のスピードがさらに早くなっ
ていますので、これからもさらにスピーディーなシステム構築を進めていきます。

当社は、JFE Steel Galvanizing (Thailand) Ltd.(タイ溶融亜鉛鍍金鋼板事業会社)、
広州JFE 鋼板有限公司、JSW Steel Limited (インド)との提携契約などグローバル
展開を推進しています。海外提携先の工場へ母材コイル(原板)を出荷し、提携先
の工場が製造した商品をグローバル企業、または現地のお客様へ納入する仕組み作
りが今後の課題です。輸出比率の増加にともない、輸出出荷能力の向上・管理指標・
ルールの整備も今後の当社の課題です。

私ども企業の存立基盤は言うまでもなくお客様に商品をご購入していただくことです。当社のお客様にご評価いただき、選んでいただける会社にならなければいけません。そのために当社はお客様満足度（CS）向上を指針にしております。具体的には、さらなるリードタイム短縮・納期達成率向上・短納期対応・荷ぞろえ情報の開示などに取り組んでいます。

最後に、環境変化などによる複雑な問題が生じても、当社は販生流技術部会を通して販売・生産・物流・システムの部門横断的な活動をし、課題を解決していきたいと思っております。