

# グループ総合力でユーザーに高度なサービスを 薄板営業部が発信する新たな提案

いま新日鉄では、新日鉄グループの持つ多種多様な経営資源を活かして、顧客に高度なサービスを提供するような総合的なソリューションを提供する「総合力営業」を強化している。

それは、事業分野の枠組みを越えた幅広い営業展開だ。ここでは薄板営業部門における最近の取り組みを事例に、新日鉄の総合力営業について紹介する。

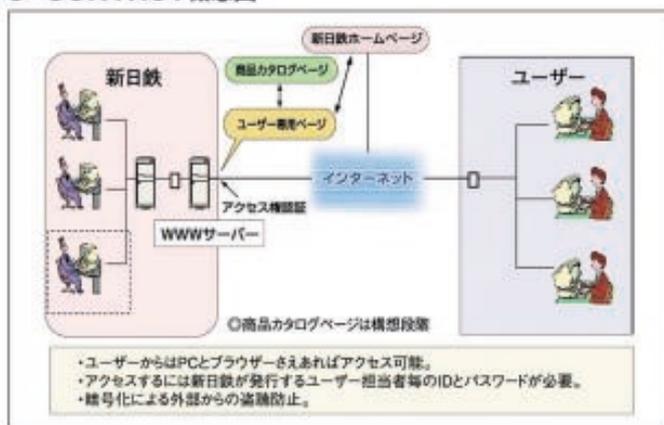
## 新日鉄でしか提供できない 総合的なソリューションを提供

ユーザーの持つさまざまな要求に対して、新日鉄はどれだけのことができるのか。いま、薄板営業部では、各事業部・グループ会社と連携し、新日鉄グループ全体として持つさまざまなメニューを提案し、ユーザーのさまざまな課題に、総合的なソリューションを提供するための取り組みを開始している。

薄板営業部が、顧客とのパイプを一層強化するために約2年前に立ち上げたのが「e-CONTACT」(概念図)だ。「e-CONTACT」では、新日鉄の薄板営業・技術部門と顧客企業の購買や設計担当者を“点と点”ではなく、“面”にするためにインターネットで結び、関係者間の情報を共有化している。現在、約20社、800人の顧客が「e-CONTACT」に参画し、具体的な商談や技術情報の提供・共有化が積極的に展開されている。

また、日鐵商事(株)と営業面での連携を強化している他、環境ソリューション事業センターと連携し、「環境メールマガジン」を配信し、鋼材情報に限らず、新日鉄が得意とするさまざまな事業の情報提供も行っている。こうした取り組みを通し、新日鉄でしか提供できない総合的なソリューションを提案してサービスを向上させ、顧客に最大限に満足してもらうことを狙っている。

### e-CONTACT概念図



プラズマディスプレイ：特殊なガスに電圧をかけて生ずる放電現象で発光する素子を利用した映像表示装置

DVD (Digital Versatile Disc)：高画質・大容量の音声・映像、コンピュータソフト、データを蓄積できる記録媒体

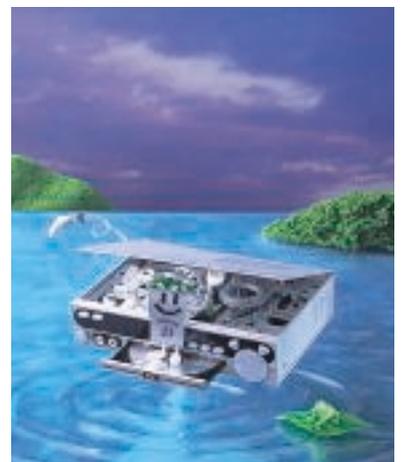
## 顧客のチャレンジをサポートする 「e-CONTACT」

「e-CONTACT」を最大限に活用している会社の1つが、高級音響機器やカーオーディオの大手メーカーで、DVDやPDP (プラズマディスプレイ)(下記参照)でも躍進を続けるパイオニア(株)だ。「e-CONTACT」を通じ、新日鉄とパイオニア(株)の購買・設計・技術などの各部門と直接対話チャンネルを持ち、最新かつ総合的な情報発信と商談を行っている。

パイオニア(株)プロキュアメントセンター調達部機構部品課課長・飯田光茂氏に、「e-CONTACT」について伺った。

「パイオニア発 世界初」を目指す当社は、e-CONTACTを導入し、新日鉄の最新情報の提供を受け、大いに活用しています。例えば、先日発表がありe-CONTACTですぐに情報提供をいただいた、家電製品の熱対策に有用な「高吸熱性鋼板」(注釈1)には興味があります。また、提供いただいている六価クロムを使わないジンコート21(注釈2)は、国内、中国、アセアンを含めた全世界で万全の供給体制があり、世界規模での環境保全が図れるため、パイオニアとしても大変助かっています。

パイオニアは文字どおり、こだわりのある良い製品開発にチャレンジしていますので、いち早い情報提供を大いに評価しています。購買部門としては、設計・技術部門が新日鉄の技術部門とやり取りしている情報を共有化できることも魅力です。また当社は、積極的に海外展開していますが、海外部門とのやり取りも共有化できることは、今後大きな意義を持つてくるでしょう。しかもe-CONTACTは、新日鉄との信頼関係の中で、情報のセキュリティ



六価クロムを使わないジンコート21の広告  
(文藝春秋10月号)



43V型高解像プラズマディスプレイシステム

Pioneer PDP-433HD-S



バイオニア㈱  
プロキュアメントセンター調達部  
機構部品課 課長 飯田 光茂氏



バイオニア㈱  
プロキュアメントセンター調達部  
機構部品課 主事 堂本 雅人氏

イが守られているので安心です」と語る。

また、同課主事の堂本雅人氏は、「鉄という素材をひとひねりすることで、高い付加価値を実現できると思います。今後、こうした情報交換を通じ、新日鉄が持つ材料技術力を発揮し、例えば、コストのかかる金型段階などのプレス加工の面でアドバイスいただけると助かります。新日鉄からは、有用なシミュレーション技術も提供可能だと伺っています」と、e-CONTACTの活用によるサービスの広がりについて期待を寄せている。

## 素材メーカーだからこそその付加価値を提案

鉄鋼製品のユーザーである企業の購買部門は、鋼材のみならず、新素材や化学品、コンピュータシステム、エンジニアリングを調達しており、さまざまなメニューで総合的なソリューションを提案することで、大きな付加価値を提供できる可能性を秘めている。とりわけ、薄板のユーザーの電機メーカーに対しては、新素材事業部とグループ会社の新日鉄化学㈱が手がける電子部品や、新日鉄ソリューションズ㈱が提供するCAD/CAM（コンピュータを利用した設計技術・生産システム）などの各種システムをセットで提案し、メインサプライヤーとしての信頼を獲得している（**囲み記事参照**）。

バイオニア㈱の堂本氏は、次のように語る。「当初、薄板営業の方から、新日鉄化学㈱の電子部品に関するご提案を

いただいて大変驚きました。これからさらに、新日鉄グループの総合力を活かしたさまざまな提案をいただきたいですね。飯田氏も、「コストは大事な指標ですが評価はそれだけではありません。当社がこだわりのある良い製品をつくるために、新日鉄には素材メーカーならではの付加価値の高い提案を長く続けていただきたいと思っています」と、新日鉄の総合力営業に対する期待を語る。

新日鉄には、製鉄事業はもちろん、エネルギー事業や各種エンジニアリングで培ってきた多彩な技術・ノウハウもある。現在では薄板営業部に限らず、各営業部門において、「顧客のために何ができるか」ということを常に念頭に置き、新日鉄グループが提供しているさまざまな商品・技術を幅広く提案する総合力営業がスタートしている。新日鉄では今後も、総合的な提案力で顧客にソリューションを提供し、グループとしての評価を高めていく。

まずは、困ったことがあれば、新日鉄グループの社員に声をかけていただきたい。

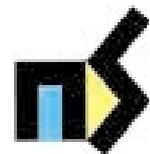
## 新日鉄グループの連携による薄板の「総合力営業」事例

新素材事業部が提案するステンレス箔／ハードディスク用サスペンションで世界的に圧倒的なシェアを誇る。（電池、ディスプレイ、携帯電話向けに電機メーカーに提案）



ニッセツ大阪エンジニアリング㈱が提案する「総合設備保全管理システム」などのソリューション。

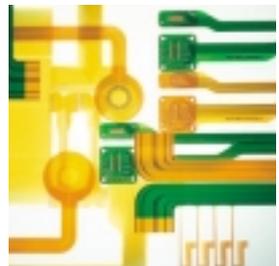
環境・水ソリューション事業部が発行する環境メールマガジン。



NS Solutions

新日鉄ソリューションズ㈱との共通顧客であるCAD、PDM（設計業務支援）ユーザーへの提案。薄板ユーザーにおける工期短縮と部品の共通化の提案。

新日鉄化学㈱が提案する回路基板用材料「エスパネックス」。



エネルギーエンジニアリング事業部が提案する「オンサイト・エネルギー供給システム」。

お問い合わせ先：薄板営業部  
TEL 03-3275-7198 FAX 03-3275-5624

注釈1 / 高吸熱性鋼板：吸熱性に優れ、電気機器内部の熱を効率よく外部に放出する鋼板。従来の鋼板と比べ内部機器の温度上昇を10 程度抑えることができる。  
注釈2 / ジンコート21：環境負荷化学物質である六価クロムを全く含まない電気亜鉛メッキ鋼板。家電・OA業界のみならず自動車業界からもニーズが高まっている。