

テクノスJ

3666

テクノスジャパン（＝テクノスJ、3666）は長年にわたり、ERP（基幹業務システム）の導入コンサルティング・構築などを手掛けてきた。最近では企業と企業を結ぶデータ基盤として「CBP（Connected Business Platform）」を構築し、ERP（基幹業務情報システム）とCRM（顧客管理システム）と連動したDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進に取り組んでいる。同社の現状と今後について吉岡隆社長に聞いた。



吉岡 隆社長にインタビュー

DX加速がビジネスチャンス

企業の「データドリブン経営・業務」確立に貢献

——新型コロナウイルス感染症の拡大で事業環境は変わりまじか。

「現時点で、日本企業の『デジタル化』に対する投資意欲は旺盛だと感じています。ただ、以前からシステム全体を俯瞰（ふかん）してDXに向けたIT投資をされている企業はいいのですが、コロナ対策として新たにIT投資された企業は、目先のデジタル化だけで終わらず、しっかりDX化に向けてIT投資を継続してほしいですね」

——DXについてはどう考えていますか。

「DXレポート『2025年の崖』は2025年までに旧来型のシステムを刷新できずDXが実現できない場合、世界的なビジネス競争に勝ち残れないという危機感を伝えるものでした。日本にとって正念場ですが、当社にとっては大きなチャンスになると考えています。DXを推進する上で重要なのは、データを基盤にして業務プロセスを改善するサイクルを回し、業務改革することだと思います。そのような、デジタルとリアルとの関係性を大きく変えるパラダイムシフトがDXであり、大事なものはITに対する向き合い方だと考えています。世界的な潮流に、日本がしっかりと対応できるのが、今後の大きなポイントになると考えています」

——21年は当社が描く『DX＝ERP×CRM×CBP』を本格的に実現していく挑戦の年だと考えています。『Lead the Connected Society to the Future（つながる社会の未来を切り開く）』を掲げ、引き続き当社が率先して企業のDX推進を支援して参ります。当社が先般実施した『受発注業務・経理業務・情報システム業務を担当する方を対象とした実態調査』にも表れていましたが、企業の受発注、検収、請求関連業務は、デジタルデータ化とその連携ができていない業務が多々残っています。このような分野に、デジタルデータ基盤としてCBPを活用していただき、ERP/CRMと連動してお客さまの『データドリブンの経営・業務』の確立に貢献していきたいと考えております」