

## 注文から支払いまで「一気通貫」 理想のDXを企業に届ける テクノスジャパン



代表取締役社長 吉岡 隆氏

企業の経営革新になくてはならないDX（デジタルトランスフォーメーション）。社内に限った基幹業務、顧客管理業務を改善するERPやCRMの導入企業にこれから必要となるのは、企業間の取引やサプライチェーンの効率化を実現するクラウドサービスだ。テクノスジャパンは、独自の企業間協調プラットフォーム

「CBP」で、DXでつながる社会を切り拓く。

ERPは自社の生産・販売管理をリアルタイムで一元管理するための、CRMは顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理するための優れたシステムだ。

テクノスジャパンの吉岡隆社長は「いずれも企業内の経営管理のためのシステムであり、デジタルを起点とした企業間のデータコミュニケーションが断絶している状態だった」と考える。そこで、「企業内」だけでなく「企業間」でも、データを共有・活用するソリューションとして注文決済サービス「CBP」が誕生したのだ。

### ■作業のための作業にサヨウナラ

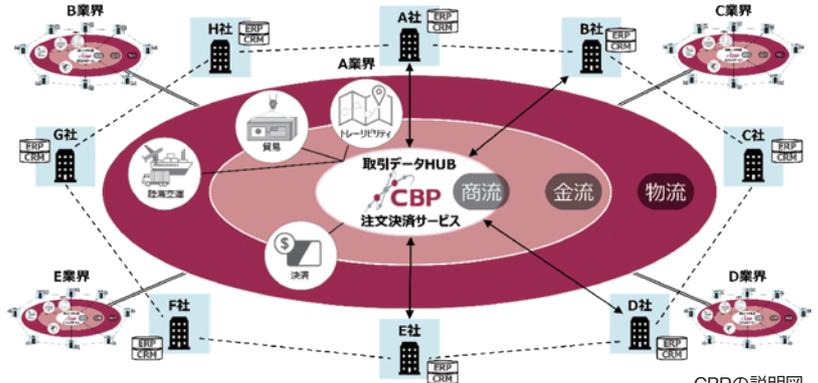
テクノスジャパンは1994年の創業から、ERP分野で世界トップの独SAPを取り扱い事業を拡大。もう一つの柱であるCRMでもグローバルスタンダードのセールスフォースに注力し、両分野における総合的なコンサルティングと技術力が強みだ。2015年9月に東証一部上場（現プライム市場）し、2018年から2020年にかけて、米国、インドに拠点を持つCRM企業を買収するなど、ネットワークを海外にも拡大。さらに自社ブランドのCBPで、新市場の開拓を見据える。

CBPは各企業が持つERPやCRM同士が連携し、企業間のデータを齟齬なく柔軟、かつリアルタイムに活用するプラットフォーム。データを溜める、活かす企業間取引基盤と、データをつなぐデータ連携基盤の2つのコア基盤で構成される。

企業取引において、見積もりから発注、出荷、検収、納品されると、売り手、買い手の両社で債権債務が計上され、対価を支払う。多くの場合、紙、ファクス、メール、銀行データなど異なるツールを使っており、一貫したデータ統合は難しかった。CBP

では、両社のERP、CRMにある一連の取引データをクラウド上で「見える化」して共通利用することで、コミュニケーションロスの削減やシンプルな業務推進が可能となる。ファクスやメール、電話などが混在する「作業のための作業」にサヨウナラ、という訳だ。

吉岡社長は「CBPの導入により、データを簡単に届けること、そしてお互いのコミュニケーションの起点となりたい」と語る。将来は取引情報（商流）だけでなく、運送情報（物流）、貿易手続き（金流）のデジタル情報がクラウド化し、相互に連動させる構想「クラウドtoクラウド」を視野に入れる。



CBPの説明図

### ■インボイス制度にもシンプル対応

CBPには、チャット機能による取引先とのデジタルコミュニケーションや、ERPコンサルタントによる業務改革の助言などのサービスもある。法改正に向けた対応も万全だ。すでに2024年1月以降に本格適用される電子帳簿保存法改正に対応してバージョンアップ。12月23日には、2023年10月からのインボイス制度への対応も公表した。ソリューションセンター副センター長の畑田直樹執行役員は「CBPなら注文、検収という取引事実から請求書が作成されるため、インボイス制度対応も非常にシンプル」とメリットを強調する。

2024年以降の国内市況について、テクノスジャパンはDX需要がほぼ新型コロナ感染拡大前の水準まで回復するとみる。ビジネスにおいて様々なデータに基づいて判断・アクションする「データドリブン経営」が注目される中、テクノスジャパンの存在感が高まっている。



執行役員 畑田 直樹氏