

# テクノフォー | ITシステムで商社の進化を支える



松岡 社長

ak tを導  
手把握で  
きる。しか  
し、「国内  
拠点ではI  
スマートフ  
どの提供も

半導体商社専用の統合計  
画システムベンダーのテク  
ノフォー（東京都江東区）  
は、世界規模での経営・業  
務情報の可視化や、的確な  
需要予測を導き出すITシ  
ステム提供を通じ、半導体  
商社の進化を支える。

入しても、海外拠点は別シ  
ステムといったケースも多  
い」という状況にも、「他  
社システムとも連携を図り  
やすいデータ変換機能を新  
規導入し、世界規模で売上  
げ・在庫・受注などの基本  
データの見える化を可能に  
する」。

同社は、半導体商社向け  
に特化したCRM（顧客情  
報管理）/SCM（サプラ  
イチェーンマネジメント）  
といった統合計画システム  
「Takt」を提供。既に  
輸入半導体を主に扱う半導  
体商社を中心に、6社程度  
で採用される。

顧客の生産計画データや  
生産実績などをデータベ  
ーシ化し、その情報を基に需  
要予測を生成するフォーキ  
ヤスト支援機能も強化。予  
測アルゴリズムを新たに追  
加し、6種のアルゴリズム  
を用意。顧客や製品分野ご  
とに適した予測アルゴリス  
ムを適用でき、より正確な  
予測作成を支援する。予測  
が、実際の需要と「どの程  
度合致していたか」などの  
分析機能も強化している。

松岡晃一社長は「11年は  
大震災、タイ洪水と、大き  
な半導体需給変動が生じ、  
あらためてSCMの重要度  
が注目されることになっ  
た。在庫など、グローバル  
での情報一元把握などのニ  
ーズが高まっており、12年  
は、そういった新しい商社  
ニーズに積極的応え、新た  
に3社程度で新規採用を獲  
得したい」と抱負を語る。

「Takt」は、世界の  
各拠点に導入すれば、商社  
独自の商流にも応じて、各  
種情報を一  
獲得に役立つCRMとプロ  
ジェクト管理のリアルタイ  
ム連動機能強化、外出先で  
も手軽にデータ確認できる  
最新版では1カ月程度で構築  
できる」。

ほかに、新規顧客・案件