

テクノフォー | ITシステムで商社の進化を支える

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。

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。

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

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」。

顧客の生産計画データや生産実績などをデータベース化し、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ズムを適用でき、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。

このほか、海外半導体メーカー特有の商習慣「シツプ&クレジット」対応機能も強化中。「従来、サプライヤごとの要件に合わせ、最適化に数カ月要したが、最新版では1カ月程度で構築できる」。

ほかに、新規顧客・案件獲得に役立つCRMとプロ

種情報を一
手に把握で
きる。しか
し、「国内
拠点ではT
aktを導
どの提供も予定している。



松岡 社長