

ビジネスにもっと「ワクワク」を エクサが提案するデジタル戦略

競争力強化や市場での生き残りをかけて、今、世界の企業がデジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組んでいる。一方、日本企業がDXを加速するには何が必要なのか——。統合型ソリューションプロバイダーのエクサと、そのパートナーであるスウェーデンのソフトウェア企業・Tacton Systemsの両トップに、ポイントを聞いた。



新たな価値をどう生むか DXが企業の命運を分ける

——テクノロジーの進化を受け、国内でもDXの取り組みが加速しています。企業の動向をどうぞご覧になっていますか。
千田 お客様と話していても、テクノロジー活用の機運が高まっていることを強く感じます。DXは、単にITを業務に適用するだけでなく、まったく新しいビジネス価値を生み出すことがカギになります。迅速でタイムリーなお客様対応、お客様接点の強化、新しい価値の創出など、各企業は変革を迫られ

ています。我々ベンダーは、お客様がいち早くそうした成果を得られるようご支援できる体制を整えることが急務だと感じています。

Laziou 状況は欧米も同様です。現在の市場では、「価格(Price)」よりも「価値(Value)」が重視されるようになっており、「この製品/サービスは自社にどんな価値をもたらしてくれるのか」ということに、あらゆる企業が注目しています。このニーズの変化に対応する上で、デジタル技術は不可欠。DXがビジネスの命運を分けるといっても過言ではないでしょう。

強みはITとビジネス、 双方の知見でDXを加速

——この状況のもと、エクサとTacton Systemsはどんな価値を提供できるのでしょうか。

千田 エクサは、日本IBMとJFEスチールを母体とする統合型ソリューションプロバイダーです。「IT」と「ビジネス

(ものづくり)」双方の知見を基に、上流のコンサルからシステム開発まで、幅広い業種のDXを総合的にご支援できる点が強みです。近年はAI、IoT、アナリティクス、デジタルビジネスプラットフォームなどを強化し、さらにはFinTech、ブロックチェーンなどの新しい技術にも積極的に投資しています。

また2018年より、組織体制もDX支援に向けて最適化しました。具体的には、DXに必要な要素技術を専門に担当する部署をつくるとともに、業務設計を含めた上流工程のエンジニア人材も強化しました。これにより、より柔軟かつタイムリーに、お客様の経営課題解決のためのデジタルビジネスをご支援できる体制を整えています。

Laziou 一方、当社は製造業界に強みを持つソフトウェアメーカーであり、日本においても製造業各社のDXを主に支援しています。例えば、現在の課題の1つに「マス・カスタマイゼーション」があります。これは、製品の生産にかかるコストやリソースの標準化と、多様化する顧客ニーズへの個別対応を両立すること。ITを駆使し、大量生産と同様の期間や工数でカスタム品の生産にも対応できるようにすることを指します。

その点、当社がエクサを通じて日本市場に提供する「CPQ: Configure Price

Quote(仕様選定・価格決定・見積作成)ソリューション」は、このマス・カスタマイゼーションの阻害要因になる「カスタム品の見積作成業務」を標準化します。これにより、提案・販売に関わるプロセス全体を効率化し、他社に先んじた製品の提供やビジネス展開を可能にします。

千田 製造業向け事業は当社にとってもコアビジネスの1つ。エクサは長年にわたり、設計・開発からサプライチェーン(需要予測、引合・受注、生産計画、生産、出荷)、設備管理の分野まで、お客様の経営・業務課題の解決を支援してきました。この知見をもとに、CPQソリューションのグローバルリーダーの1社であるTacton社と5年前より提携。お客様企業のグローバル環境での引合段階からの営業力強化を支援しています。製造業のお客様のDXを加速するために、Tacton社とのパートナーシップが大きな強みになると考えています。

AIで見積作成時間を大幅削減 企業合併時の課題を解決

——CPQソリューションの活用メリットを、もう少し詳しく教えてください。

Laziou お客様の求める製品仕様が複雑化するほど、またビジネスがグローバルに拡大していくほど、見積り作成にはスキルや時間、手間が必要になります。ただし、この作業は企業に直接利益をもたらすものではありません。そこで当社は、見積り作成の多くの部分をAIで自動化。仕様と価格の擦り合わせに費やされてきた営業担当者のリソースを、新規顧客の開拓や提案活動といった、価値を生む業務にフル投入できるようにします。

千田 実際、弊社の提供するCPQソリューションは、既に多くの企業が活用し大きな成果を挙げています。

例えば、オフセット印刷機の製造を手掛けるリョービMHIグラフィックテ

クノロジー様は、個別設計が必要な特注品を多く持つ企業。さらに企業合併により、社内に複数の見積プロセスや製品仕様が存在し、見積作成のスピードアップに加え内部統制強化の観点からも標準化が急務でした。ソリューションの展開により、見積り作成時間を大幅に削減、様々なオプションの実装に関する複雑な判断も、AIにより作業が効率的にミスなくガイドされたため、誰でも同じ質の見積りを迅速に作成できるようになったそうです。

一般に、合併した2社の業務を現場レベルまで統合するのは簡単ではありません。リョービMHIグラフィックテクノロジー様の例は、製品、プロセスそして企業文化が異なる2社の業務をデジタル技術で短期間に統合し、企業合併の課題をデジタル化で解決した、まさにDXの成功事例といえるでしょう。

変化の激しい時代に求められる 真のパートナーへ

——2社の今後の協業予定や、ビジネス展開のロードマップについて教えてください。

千田 テーマの1つはクラウド対応です。IT資産の流動化が進む中、製造業各社でも「持たずに利用する」動きは加速しています。エクサでは、Tacton社とも連携しながら、SaaS型を希望するお客様に向け、必要なモデリング技術などを提供していきます。また、Tactonソリューションがカバーする領域は、CRM、SCM、PLMなどのビジネスプロセスとの連携によってさらに大きな効果が見込めるため、ソリュ

ーション間連携の提案も加速していきたくて考えています。

Laziou 当社はメーカーなので、どうしてもお客様の声をリアルタイムに捕捉することが難しい面があります。しかし、エクサは最適な人材と業界知識、技術力とビジネスプロセスの知見を兼ね備えた優れたパートナーです。日本市場でお客様(CRM)、製品(PLM)、工場(ERP)の3つの点を強固にする、エクサのような企業と組むことで、市場ニーズの変化に即したソリューションを開発していくことが可能になっています。これからも、互いの強みを提供し合いながら、時流に即した製品・サービスを提供していきたいと考えています。

千田 また当社は製造業界に限らず、金融、通信、メディア、流通、サービスのお客様にも長年ご愛顧いただいております。すべてのお客様のDXを支援するため、デジタルビジネスへの投資は今後も拡大していきます。

変化の激しい時代、求められる価値を提供し続けることで、「ワクワクする」ビジネスをお客様とともに創っていきたくて——。この目標のもと、一層多くのお客様と、よい関係性を築いていければと考えています。



株式会社 エクサ
代表取締役 社長執行役員
千田 朋介氏

鹿児島県出身。1984年日本アイ・ビー・エム入社、SEとして複数の業種のお客様・プロジェクトを経験した後サービス・デリバリー部門を執行役員として担当。2018年3月より現職。



Tacton Systems AB
CEO
Frederic Laziou氏

グローバルIT企業にて、事業開発、企業買収、企業戦略など15年以上の経験を積んだ後、2014年24 Solutions社CEOに就任。2016年5月より現職。