



常に全力で楽しみ、取り組みます」

アーカス・ジャパン  
株式会社  
代表取締役社長

松原 晋啓

KEY WORD

人生  
— jinsei —

「仕事とは、人生を賭けた遊び。」

「仕事とは、緊張感のある遊び。人生を賭けて遊んでいる感覚です」  
仕事とは何か問うた時、松原社長から返ってきた答えだ。  
そしてその答えは、何よりも納得がいくものだった。  
対談中、社長の表情は常に輝いており、未来に向けて前向きに取り組んでいることが伝わってきた。  
自身の人生を賭けて仕事を楽しみ、全力で打ち込むその情熱があるからこそ、  
どんな困難や逆境に見舞われても、それらを乗り越えるパワーを持ち続けていられる。  
そうして社長は、新たな道を切り拓き続けてきたのだ。  
そんな社長がどんな道を行くのか、その先を見てみたい。



ARCUSS  
JAPAN

アーカス・ジャパン株式会社

創業：2012年10月

設立：2020年7月

代表取締役社長：松原 晋啓

事業内容：自社プロダクトやサービスの提供（企画～開発～運用）

- CRM のコンサルティング支援
- CRM システムの要件定義、設計、構築、開発支援
- Dynamics 365 (CRM)、Power Platform (Power Apps、Power Automate、Power BI、CDS)、Microsoft 365 など、法人向けマイクロソフト製品に関連する各種支援（ビジネスコンサルティング、SI 提案支援、構築支援、開発コンサルティング、開発支援、運用、マニュアル作成、トレーニング他）
- 産業向けドローンスクール
- エッジコンピューティング搭載型ドローン開発・販売



所在地：【本社】大阪府大阪市淀川区西中島 5-9-6 新大阪サンアールビル本館 3F

【東京オフィス】東京都中野区東中野 5丁目 1-8 メゾン小滝台 B1 TOKYO NEST

【広島オフィス】広島県広島市南区西蟹屋 3-6-1 8 ウェストカーニア 1F

アーカス・ジャパン株式会社

担当：松原

06-6195-7501

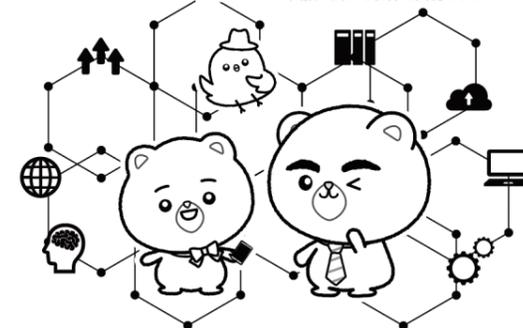
(受付時間 平日 9:00～18:00)

MAIL sales@arcuss-japan.com

URL https://www.arcuss-japan.com



アーカス・ジャパンはCRMを通して  
世界中の日本の価値向上と  
笑顔が広がる世界を実現します



エッジドローン  
EMOROCO CRM は AI によって  
自分で考えて安全に自立飛行する  
お客様の体験・感情を理解します  
最先端ドローンプラットフォーム

# 顧客管理システム CRM を広めて お客様と企業のより良い関係を築く



代表取締役社長 **松原 晋啓** 特別対談 **野村 将希** タレント

CRM (Customer Relationship Management) と言われる顧客管理システムの提案、導入、保守を手掛けている『アーカス・ジャパン』。「顧客成功のための職人たち」との意味を込めた社名の通り、CRM 事業でクライアント様のビジネスを力強くバックアップしている。本日は、そんな同社を牽引する松原社長のもとを、タレントの野村将希氏が訪問し、その波乱万丈な人生から現在の事業についてまで、様々なお話を伺った。

## Special Interview

――まずは、松原社長の歩みから。  
振り返ると、自分でも波乱万丈だったなと思います(笑)。大学生になったばかりのころ、父親が病気で亡くなったのですが、莫大な借金があることが判明しました。家を失い、大学を中退して、日雇いの仕事で何とか食いつないでいました。一日何も食べられないこともよくありましたよ。そんな生活を長く続けるわけにはいきませんから、あるお店に住み込みで働かせてもらい、お金を貯めて自分で部屋を借りて、就職活動をスタートしました。これが19歳のころのことです。

――本当に波乱万丈ですね……。その後どういったお仕事をされたのですか。  
あるIT企業にエンジニアとして入社しました。当時はITという言葉はまったく一般的ではなく、私自身専門的な知識はまったくありませんでした。ただ、「これから発展する業種だ」と思っていましたね。私は基本的に新しいことを吸収していくことが好きだったこともあり、入社後は努力を重ねてスキルを身につけていきました。担当業務に必要なことだけではなく、興味を持った分野に関してはとことん勉強していましたね。そうして仕事に打ち込んでいた21歳の時、世界最大のコンサルティングファーム「アクセンチュア」からヘッドハンティングされたのです。

――その若さですか。すごいと思いますね。  
最初の会社で、大型プロジェクトの推進チームのリーダーを任せていただき、遅れていたプロジェクトの進行を前倒しで完了させたことが注目されたようです。そうして3年間「アクセンチュア」でお世話になり、エンジニアとしてさらに腕を磨きました。

た。そうして自分の技術力が上がっていくことを感じると共に、行き着く所まで行き着いたという実感が生まれまして。であれば、今度は別のスキルを得たいと思い、「アクセンチュア」を退社。アメリカのソフトウェア会社が日本人の立ち上げを任せられる人材を探していると聞き、そちらに入ったのです。そこで日本人の経営を軌道に乗せた後、また新しいスキルを身につけたいと考えて「マイクロソフト」に転職しました。「マイクロソフト」では、CRM 製品を担当しており、それが現在の当社の事業につながっています。当社のはじまりは、2012年に立ち上げたCRM 事業部です。そして2020年には共同経営していた会社から分社独立し、現在に至ります。

――御社のメイン事業であるCRM というのは、何でしょうか。  
CRM は、「Customer Relationship Management」の略で、簡単に言うと顧客管理システムです。たとえば、会社が製品を販売する時に、マーケティング部門がお客様とお話ししたりして展開していきますよね。その中で得られた情報を全て集めて、お客様を理解する。これがCRM の考え方です。集められた情報は活動情報と呼ばれ、いつ誰がお客様に対してどんな対応をしたのかすぐに分かります。お客様のニーズを的確に把握して、より適切なサービス提供を可能にするのがCRM なのです。

――そういえば、よくカスタマーサービスに電話をする、会話の内容を録音している、という話を聞きますね。それも情報収集なのでいいですね。  
おっしゃる通りで、それもCRM の一つ

## アーカス・ジャパン 株式会社

【本社】  
大阪府大阪市淀川区西中島 5-9-6  
新大阪サンアールビル本館 3F



### After the Interview

「松原社長は、とてもお話がお上手で、思わずじっくり聞いてしまいました。CRM というシステムは今回初めて知ったのですが、私たちのようなユーザーにとっても関わりが深く、非常に有用なものだと感じましたね。コロナ禍に見舞われて苦労されているお店や企業の皆さんにとっても、大きな助けとなるのではないのでしょうか。これからも、そんな皆さんを支える存在として、頑張ってくださいね！」

野村 将希 (タレント)

と言えます。CRM が目指すのは、お客様が求める物を作り出し、営業活動をしなくても製品やサービスが売れる状態を作ることです。お客様に「売る」のではなく「買ってもらおう」という状態を生み出すのが、CRM なのです。当社では、CRM の提案から導入、保守までを一貫して提供しています。IT 業界は、日進月歩ならぬ秒進分歩と言われるほど、刻一刻変化しています。そして、時代が変わればお客様のニーズも変わります。そうした流れに合わせてシステムを更新していくことも、当社の重要な仕事なのです。

――変化が著しい今の時代に合った事業と言えるかもしれませんね。  
ええ。昨今のコロナ禍のように、いつ何時未曾有の事態が起きるかわかりません。その点において、CRM は不況に強い戦略なのです。コロナ禍に見舞われて、苦境に立たされている飲食店さんなども多いと思いますが、常連さんが多いお店は何か耐えられているように感じられます。それは、常連さんが「お店が苦しいなら、自分たちが何とかしなければ」

とお店を支えているから。そして、お店側がコロナ禍以前から、お客様一人ひとりを大切にしていたからです。これは一般企業においても同様でしょう。不況になれば、お客様のニーズや行動も変わる。それを的確に捉えなければ、企業の存続は難しい。CRM は、一人ひとりのお客様を大切にしたい、長く良い関係を続けるためのシステムなのです。

――お客様にとっても企業にとっても、より良いマーケティングを実現するシステムなのですね。最後に、今後について。  
CRM 事業を主軸としていますが、IT 事業だけにこだわらず、異業種への参入も考えています。CRM は全ての業種で必要なものですから、異業種で当社のCRM を導入して成功例をショーケースとして打ち出していきたいのです。私は、CRM は人々を幸せにできるシステムだと考えています。日本では高い技術力を持つもののマーケティング力が弱く、非常にもったいないと思います。そこで、CRM というシステムを浸透させていき、多くの方々の力

### 仕事を楽しむということ

▼松原社長はラジオのパーソナリティーも務めている。KBS 京都で土曜の夜9時半から10時まで放送されている「松原晋啓のクマ社長より BUZZ を込めて」という番組である。社長がメインパーソナリティーを務めるトーク番組で、2つのコーナーで構成されており、ひとつは「クマトーク」と称して、社長の経験や人生、会社の取り組み、今のIT事情など色んなジャンルにわたって語るもの。もうひとつは「BUZZ トーク」で、バズりたいゲストを呼んで喋って貰っているという。ゲストは、社長の知り合いのアーティストや経営者など各方面から招いており、どちらもここでしか聞けない面白い話が聞けると好評である。

▼多彩な活動を行う社長には人間的な魅力がある。社長に「仕事とは何ですか」と問うと、「緊張感のある遊びだと思っているんですよ」と笑顔で答えてくれた。「人生を賭けて遊んでいる感覚」が仕事なのだから。どんな場面でも楽しみながら、全力で取り組む社長の今後が楽しみで仕方がない。