

BBS GROUP NEWS

(お客様とBBSをつなぐコミュニケーションツール)

BUSINESS BRAIN SHOWA - OTA GROUP NEWS

Vol.55
JULY 2018

ソリューション紹介

効率化と高度化を同時に実現

予算編成システム「BizForecast」

事例紹介

トヨタ自動車株式会社様

経営ダッシュボード/
収益戦略システムの構築

ミサワホーム株式会社様

経理自動化RPAシステムの構築

CSR活動TOPIC



効率化と高度化を同時に実現

予算編成システム BizForecast®

グローバル化、消費者ニーズの多様化、技術革新など、経済的不確実性がますます高まる中、企業が持続的な成長を実現するためには、環境の変化に合わせた「柔軟」かつ「スピーディ」な経営が要求されます。経営方針の変更に応じて各業務もスピード感をもって行う必要があり、予算管理業務も例外ではありません。変化し続ける要件に対応できる予算管理システムを構築することが不可欠な時代となっているのです。

「柔軟」かつ「スピーディ」な経営管理の実現に向けて

多くの企業では、予算編成のツールとしてExcelを使用しており、データの集計やチェックなどの事務作業に多くの時間を費やしています。本来行うべき分析やアクション策定のための時間が削られてしまい、予算管理業務が単純な事務作業と化している企業もあります。

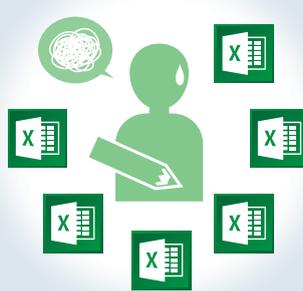
また、Excelに頼り業務が属人化・固定化されてしまうと、

新たな分析のために切り口を変えた資料の作成や、入力フォーマットの変更が困難となり、経営方針の変更に対応できないリスクが付きまといます。

このような状況を解決するためには、日々変化する業務要件を柔軟に、かつ即座に反映できるシステム基盤と組織体制を整備することが肝要です。

■ 予算編成における課題

	課題	求められる対応
柔軟性	経営方針の変更による、入力フォームや分析切り口の修正に対応できない	変更要件を柔軟に吸収できる汎用的な入出力設計機能
	システムは導入したいが、システムに合わせた業務の見直しが大変	クライアントの業務に柔軟に合わせることができるシステム基盤
スピーディ	各部門のExcelを手作業で集計しており、チェックも時間がかかる	データの一元管理と集計・レポートの自動化
	各部門の入力状況がわからず、承認状況の把握や催促に手間がかかる	リアルタイムにステータスを把握できるワークフロー



柔軟でスピーディな経営管理を

BizForecast

が強力にサポート



Excelの活用でユーザビリティの高い予算編成システム「BizForecast」

「BizForecast」は、「柔軟性の高さ」と「使い勝手の良さ」を兼ね備えた予算編成システムとして、2014年12月にリリースされました。最大の特長はExcelを活用した高いユーザビリティにあり、Excelのフォーマットをそのまま入力画面や帳票として設定することができます。また設定方法も容易であることから、

IT部門に頼らず、予算担当者自身がメンテナンスすることも可能です。

この「BizForecast」は、リリースからわずか数年で100社以上の導入実績があり、ITトレンドの予算管理部門2017年度年間ランキングで総合第1位を獲得しました。

■ 「BizForecast」が選ばれる理由

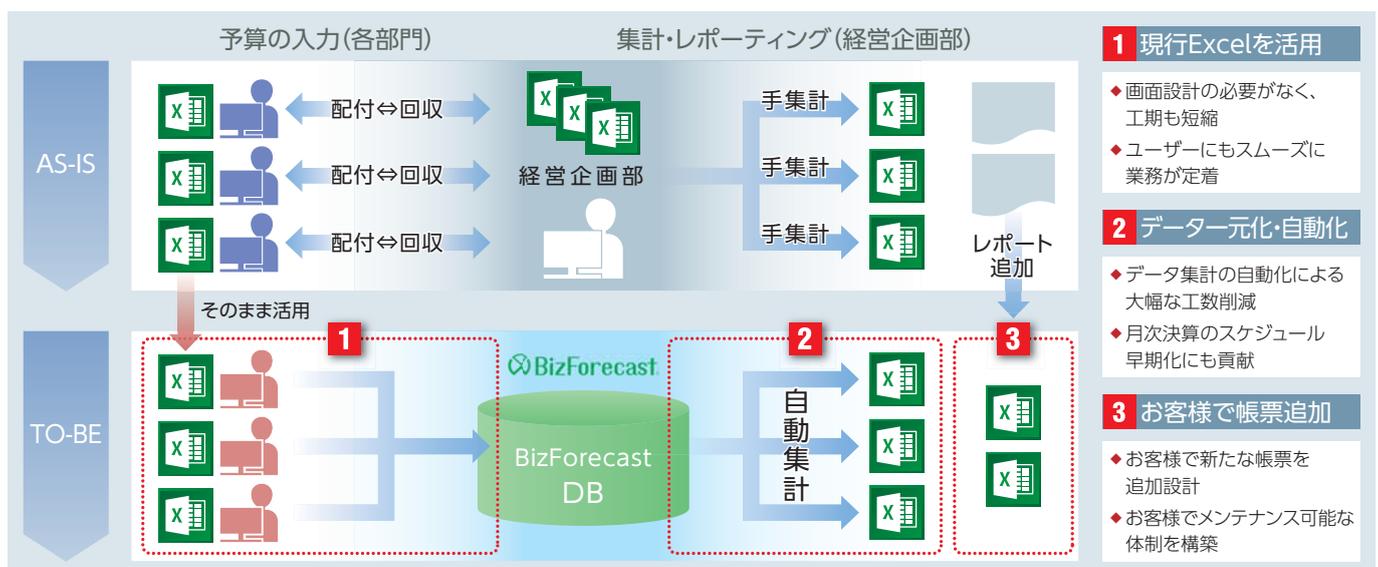


導入事例 → 工数削減と予算管理の高度化を同時に実現

BBSは、Excelで予算編成業務を実施しているお客様に「BizForecast」を活用した業務改善を提案しています。あるお客様の事例では、従来利用していたExcelフォーマットをそのまま入力画面とすることで、短期間(3カ月)で導入を完了し、早期に効果を創出することができました。

また、データの入力・集計・レポートを自動化し、大幅に工数を削減するとともに、お客様自身で新たな分析資料の作成を可能にするなど、予算管理業務の高度化も同時に実現することができました。このお客様は、今後も新たな分析資料の整備を企画しています。

■ 「BizForecast」による業務改善事例



お問い合わせ
株式会社ビジネスブレイン太田昭和
 東京都港区西新橋1-2-9 日比谷セントラルビル21F
 TEL: 03-3507-1310
 製品開発元: フライマル株式会社

ビジネスコンサルティング事業部
 システムコンサルティング部
 佐藤 友彦 ▶ tsato@bbs.co.jp
 八束 祐輝 ▶ myatsuzu@bbs.co.jp

個別セミナー実施中

経営ダッシュボード／収益戦略システムの構築

情報の可視化ツールを整備し、 収益の最大化に向けた 経営層の迅速な意思決定を支援。



電動化や自動運転などの技術進化によって自動車業界が大きな転換点に直面するなか、トヨタ自動車株式会社様は、迅速かつ的確な意思決定を支援する2つの情報系システム——経営ダッシュボード「TOBIRA(トビラ)」と収益戦略システム「AKARI(アカリ)」を整備。BBSは、これらシステムの構築を通じて、同社グループにおける収益の最大化、グローバル市場でのさらなるプレゼンス拡大に大きく貢献しています。

手作業による分析資料の作成が タイムリーな経営判断の“壁”に

より迅速かつ的確な経営判断に資する情報提供基盤の構築をめざし、トヨタ自動車様が2015年2月から整備に着手したのが「TOBIRA」です。背景には、従来の経営情報システムは、情報を分析・活用する側の視点ではなく、提供する側の使い勝手を重視した仕組みとなっており、経営層の意思決定には活用しにくいとの経営トップの課題意識がありました。

このことを踏まえ、業務改革のためのシステム整備を担当するコーポレートIT部などが役員へヒアリングを実施。「つくり置き資料からの脱却」を基本方針に、叩き台となるシステムを構築し、寄せられる評価をもとに改善を繰り返して短期間で完成度を高める、アジャイル開発での新システム整備を決断します。同社では従来、企画、設計、開発、製造、販売などの機能別組織の担当者が、それぞれ担当分野の情報を経営層に報告していましたが、分野間の連携が不十分で、有効な意思決定に必要となる各分野を横断した情報の把握や資料の作成に時間を要し、タイムリーな経営判断を困難にさせる一因になっていました。

会計や原価管理システムの実績を評価し、 当初から中核機能の開発をBBSに依頼

柱となる取り組みは、基幹システムや部門システムから「販売」「生産」「品質」「収益」「安全」などのKPI算出に必要な情報を適時に抽出して一元管理するデータベースの構築と、これらの情報を多面的に分析できるアプリケーションの開発の2つでした。これによって、迅速なKPI算出はもとより、例えば会議が開かれ各部門

の担当者が経営層から新たな切り口から質問を受けた際にも情報を多面的に検証し、その場で回答を用意できる仕組みの整備をめざしました。また、市場の声をいち早く把握するために、SNSなどの外部情報を確認できる機能の実装も目標としました。

プロジェクトの過程では、困難にも直面します。経営層が情報をより直観的に理解・活用できるよう、開発方針を当初の汎用BIツールから自由度が高いフルスクラッチに転換し、開発作業が増加したこともその一つです。そうしたなかにあってBBSは、当初から一貫してのデータベースとアプリケーションの開発を支援してきました。

コーポレートIT部 アドミニシステム室 主幹の古津大輔氏は、「BBSには当社の会計システムや工場で利用している原価管理システムの構築実績があり、仕事ぶりも信頼していました。TOBIRAのシステム要件が固まりぎらないなかでも前向きに対応してくれていましたので、今回も力を発揮してもらおうと考えたのです」と説明します。

「TOBIRA」は2016年1月に本格稼働を開始し、当初の構想どおり、経営情報のタイムリーな可視化を実現。同年5月からは、その前月に実施したカンパニー制への移行を受け「AKARI」の開発に着手します。

カンパニー制への移行を機に 車種別の収益管理の可視化に着手

カンパニー制のねらいは、車種別への組織再編によるグループ全体の意思決定の迅速化にありました。そこで課題となったのが、車種ごとの収益管理が可能な情報基盤の整備でした。「より適切な意思決定のためには、今の決断が将来に及ぼす影響も



トヨタ自動車株式会社
創立
 1937年8月28日
本社所在地
 愛知県豊田市トヨタ町1番地
従業員数(連結)
 36万4,445名(2017年3月末現在)
事業内容
 自動車の生産・販売

経営会議室の大型モニターに表示された「TOBIRA」の画面

織り込む必要があります。そこでAKARIでは、収益極大化に向けた仮説検証機能の実現に乗り出したのです」(古津氏)

同社はCV(商用車)カンパニーを皮切りに、「TOBIRA」と同様、アジャイル手法で「AKARI」の開発を進めました。その過程では、収益管理担当者の週次のミーティングにBBSも参加し、情報分析や資料作成に対する知見を深め、翌週にはパイロット版システムを開発。その後、「AKARI」に反映させるという作業を繰り返しました。

BBSとの二人三脚で 経営情報基盤をさらに強化

こうした工程を経て、「車種別実績収益」「市場不具合件数」「収益計画」などの管理機能を2016年中に相次ぎリリース。さらに、「環境規制」「バリューチェーン」「リソース(開発費・設備投資)」など、今でも機能拡充は続けられており、利用カンパニーも全社に広がっています。

古津氏は、「BBSは当社への出向者も含めて二人三脚で現場業務の効率化に貢献してくれています。当社の側に立って

踏み込んで提案してくれるため、各カンパニーの担当者との前向きな議論が生まれ、開発を軌道に乗せることができました」と頬を緩ませます。

現在同社では、「TOBIRA」のスマートフォン対応や、AIを活用したコンシェルジュ機能(音声による検索・回答機能)の実装などにも着手しています。

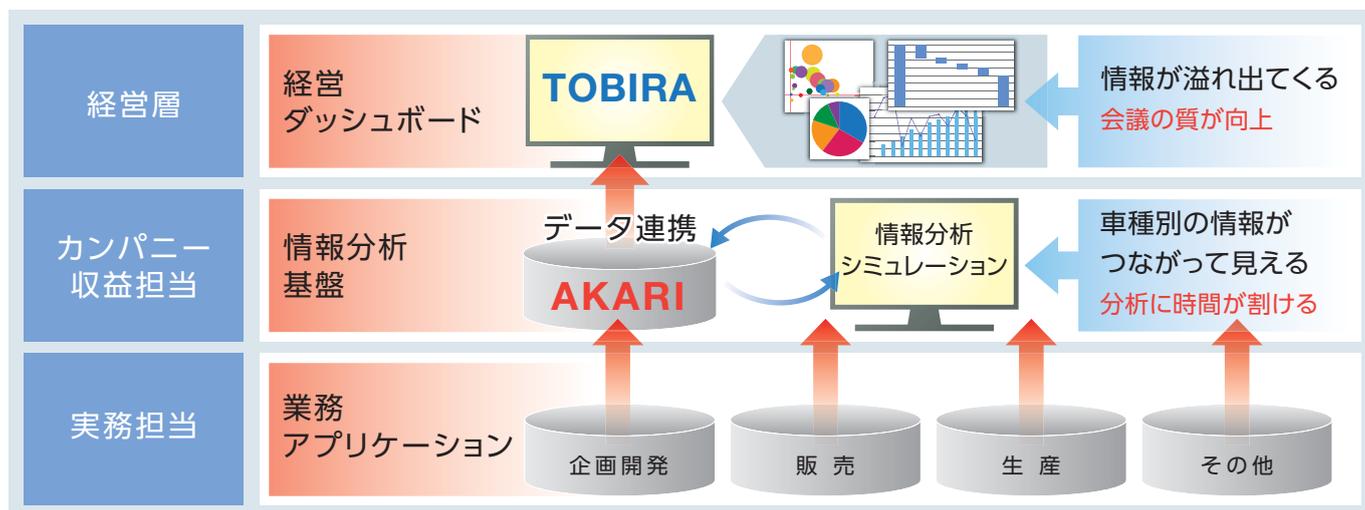
「今後は、生産台数などのデータから各カンパニーの状況を横断的に把握できる機能の開発が目標となります。これまでの取り組みで当社に並走してきてくれたBBSには今後も大きな期待を寄せています」(古津氏)

BBSは、今後もコンサルティングとシステム構築の経験、そして顧客本位の支援体制をもとに、同社の意思決定の高度化を支援していきます。



コーポレートIT部
 アドミニシステム室 主幹
 CV統括部 プロジェクト管理室 主幹
古津 大輔 氏

■ システム概要



経理自動化RPAシステムの構築

高度なBPOサービスの提供やRPAシステムの構築で、財務経理業務の効率化・コスト削減に貢献。

注文／分譲住宅の販売やリフォーム、不動産流通など、街づくりや資産活用に関わる幅広い事業を展開しているミサワホーム株式会社様は、少子高齢化などによって市場環境が厳しさを増していることを踏まえ、2012年から業務改革推進プロジェクトに注力。BBSは、BPO (Business Process Outsourcing) サービスの提供やRPA (Robotic Process Automation) システムの構築で、同社財務経理業務の抜本的な効率化を支援しています。

業務改革推進プロジェクトの柱として 財務経理業務の効率化に注力

ミサワホーム様は、間接費の削減をめざす業務改革推進プロジェクトの発足当初からBBSと共同で財務経理業務をはじめとした間接業務全体の改革を進めてきました。出発点は、全国の地域別に展開していた販売子会社の経理シェアードサービス化でした。各社で異なる請求・支払い方法や帳票類の起票方法の統一などによって効率化を図り間接費を削減するために、財務経理業務をシェアードサービス化し、本社の財務経理部門に集約することを決断したのです。コンサルティングからこのプロジェクトに参画していたBBSは、既存業務の効率化・標準化やペーパーレス化、業務運営の基盤となる情報システムの有効活用などを支援してきました。

さらに、同社ではいっそうの間接費削減に向けて、BBSが熊本に開設したBPOセンター(現(株)BBSアウトソーシング熊本)に2014年から経理業務を段階的に移管。以来、日常の業務だけでなく、月次決算から本決算まで、専門的な知見・ノウハウが求められる業務についてもBPOセンターで受託するまでに至りました。とくに、高い専門性を要する決算・税務業務については、外部化によるコスト削減と同社内における経理ノウハウの維持を同時に実現するため、会社ごとと同社シェアードセンターとBPOセンターで担当を分担。担当する会社の標準化された業務を双方で実施することで、ノウハウを共有し、お互いの知見を高めあう取り組みを実施しています。そうしたなか、BBSが提案したのがRPAシステムを活用した効率化でした。

人手による残高の突合作業を RPAシステムの構築で自動化

BPOセンターでは現在、同社グループ子会社の経費精算を

はじめ、債権・債務管理、決算、申告書作成などの業務にフルラインで対応しています。これらのうち、BBSがRPAの活用を提案したのは勘定明細の作成に関わる業務です。

勘定明細の作成においては、貸借消込による残高明細特定および明細残高と試算表残高との突合確認を実施します。同社の業務フローでは、業務システムから約50科目分の総勘定元帳データをダウンロードした後、エクセルを使い消込を行ったうえで残高の明細を特定し、作成した明細残高と試算表残高が一致しているかを確認。不明、あるいは想定外の残高が生じた場合は、その内容を調査し、最終的に勘定明細に記載する内容を確定していました。本来は調査に注力すべきですが、管理科目の多さから、データダウンロード、消込・突合といった作業に相当の工数を要しており、調査に集中できないなどの事象が散見されました。

執行役員 財務経理担当の在川秀一氏は、「RPAは、人の作業を代行してくれるプログラミングされたロボット。既存の業務フローを大幅に見直すことなく、業務負荷を抜本的に削減できます。これまでの取り組みによって、すでに業務は標準化できていましたので、大きな負荷をかけずにRPAを導入でき、効果を享受できると判断しました」と提案内容を評価します。

開発過程の密な情報共有で 業務の透明性を確保

導入の本格的な検討を始めたのは2017年10月頃のこと。要件定義・開発は、BBSが主体となって進め、ミサワホーム様はシステムで自動化される業務の透明性確保に注力しました。

財務経理部 業務標準推進課 課長の小山秀次氏は、「安心して



ミサワホーム株式会社

創立

2003年8月1日

本社所在地

東京都新宿区西新宿二丁目4番1号

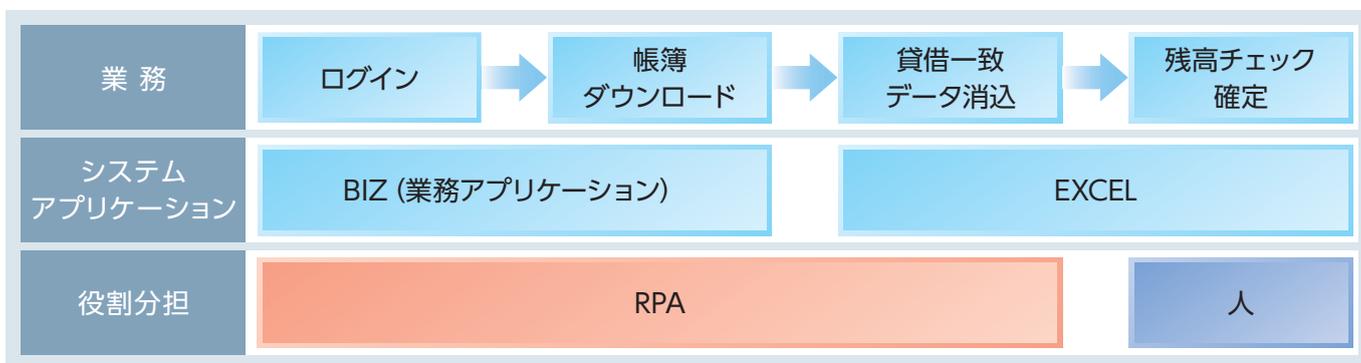
従業員数(連結)

8,859名(2018年3月末現在)

事業内容

「ミサワホーム」の企画・設計開発、住宅部品の開発、街づくり事業、環境事業、新素材開発など

■ 勘定明細作成業務におけるRPAの適用範囲



開発を任せていましたが、「どこをどのように自動化するのか」を私たち自身がわかっていないとシステムがブラックボックス化してしまい、新たな課題発生や将来的な効率低下を招きかねません。そこで、BBSとの継続的なミーティングで自動化後のプロセスも含めて入念に確認するとともに、改善要望は率直に伝えて、システムをつくり込んでいきました」と説明します。

開発は順調に進み、試験運用によってRPAでの勘定明細作成が可能であることを確認できたことで、2018年4月からは本番稼働を開始しています。

■ 月間400時間の業務量削減を達成 RPAの活用でさらなる効率化を推進

RPAは稼働直後から期待どおりの成果を上げています。データダウンロードや消込・突合作業は完全に自動化され、人手の工数を削減すると同時に、不明、あるいは想定外の内容に対する調査に注力できるようになりました。小山氏は、「RPAは現在、夜間と早朝のみの稼働ですが、すでに月間400時間の業務時間の削減を実現しています。当社は、働き方改革にも取り組んでおり、その実現に向けてもRPAを活用することの意義は大きいと思います」と導入効果について説明します。そして、同社ではRPAを活用してグループ内の業務効率化をさらに進めていきます。

在川氏は、今回のプロジェクトを振り返りつつ、「短期間のうちに

RPAシステムを立ち上げられた理由は、BBSが当社の経理業務に精通していたこと、さらにRPAの開発現場と経理業務の現場が同じ熊本にあり、業務伝達から開発への流れが効率的に進んだことに尽きます。熊本のBPOセンターのスタッフとは定期的に意見や情報を交換・共有する場を設けており、BBSにはBPOセンターの業務内容をいっそう高度化するとともに、当社の経理人材の育成にも力を発揮してもらいたいと考えています」と今後への期待を話します。

これからもBBSは、財務経理業務に対する知見を活かしたコンサルティングを起点に、BPOや最新技術を活用したシステム構築といった多様なサービスを提供し、同社の業務改革を積極的にサポートしていきます。



執行役員 財務経理担当

在川 秀一 氏

財務経理部 業務標準推進課 課長

小山 秀次 氏

パラノルディックスキー 日本チームの皆様が BBSに来社

2018年4月4日、
新田佳浩選手、荒井秀樹日本代表監督をはじめ、
BBSが活動を支援している
パラノルディックスキー日本チームの皆様が来社。
1年間の活動をご報告いただきました。

新田佳浩選手からのメッセージ

「自分のために金メダルを取りたい」

それまで左腕のケガに責任を感じていた祖父に、金メダルをかけてあげたいという思いが原動力となって競技に向き合ってきましたが、その祖父が亡くなったことで、自分は何のために競技を続けるのか、その迷いのまま挑んだ前回のソチパラリンピックは悔いが残る結果となりました。

しかしながら、ソチパラリンピックを終えて帰国した私を出迎えてくれた当時3歳の長男が、厚紙に金色の紙を貼ったお手製の金メダルを首にかけてくれたことがきっかけとなり、今度はもう一度「自分のために金メダルを取りたい」という気持ちに変わったのです。

そこで今回の平昌パラリンピックに向けては、トレーニング方法を大きく見直しました。専門のトレーナーによる筋力トレーニングをはじめ、以前の2.5倍の時間を費やしたことで、右足に比べ弱かった左足の筋力が強化され

ました。それが今回好成績を上げることができた要因の一つだと思いますが、さらに本番のレースで「自分のために金メダルを取りたい」という気持ちを強く

持ったことが大きな原動力になったのだと思います。その気持ちを呼び起こしてくれた家族に改めて感謝しています。

今後についてですが、トレーニングを通じて37歳を迎えた今も、成長の手ごたえを感じています。若手の育成にも携わりながら、引き続き自分自身も競技をさら



来社の記念としていただいたパネルの「不可能とは、可能性だ」というメッセージにもあるように、今後もまだまだ可能性を追い求めて競技を続けていきたいと前向きに語る新田佳浩選手をはじめ、パラノルディックスキー日本チームを今後も応援していきたいと思えます。

新田選手の最近の主な成績

- 2016年 W杯(フィンランド) クロスカントリースキー・クラシカル・スプリント 銅メダル
- 2017年 W杯(札幌) クロスカントリースキー・ショート 銀メダル
パラノルディックスキー世界選手権大会(ドイツ)
クロスカントリースキー ロング・クラシカル 銅メダル
W杯(平昌) クロスカントリースキー・ミドル 金メダル
- 2018年 平昌パラリンピック 男子10kmクラシカル 金メダル
男子1.5kmスプリント(クラシカル) 銀メダル

編集後記

今回も浦正氏に夏の避暑地を想い出させるとても爽やかな一枚で表紙を飾っていただきました。その水辺で寄り添う親子の姿から、ある映画の台詞を思い出しました。「誰かを大切に思う人は、きっと誰かの大切な人でもある」と。当社の経営理念「お客様の利益増加に貢献する」とは、お客様を大切に思う気持ちから生まれるものです。そしてその思いが強ければ強いほど良い仕事となり、また、お客様からも大切な存在として認知されるのだと思います。次の50年に向けて歩み始めた当社は、これからもお客様にとって、唯一無二の存在となれるよう努力してまいります。



株式会社ビジネスブレイン太田昭和

発行：BBS GROUP NEWS 編集室

〒105-0003 東京都港区西新橋1-2-9 日比谷セントラルビル21F

TEL: 03-3507-1300 FAX: 03-3507-1301

URL: <http://www.bbs.co.jp>

本誌に対するご意見ご要望を編集室までお寄せください。