

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.56
JANUARY 2019



セミナーレポート

IFRS時代の経営管理フォーラム(第10回)

「変革の潮流」

事例紹介

日本アジアグループ株式会社様
業務改革の加速化に向けた
デジタル技術の導入で
作業時間の短縮、脱属人化、
トータル処理能力の向上を実現。

グループ会社紹介



IFRS時代の経営管理フォーラム (第10回)

「変革の潮流」

開催概要

日時 2018年11月12日(月) 14:00~19:30
 会場 東京コンファレンスセンター・品川
 主催 株式会社ビジネスブレイン太田昭和
 参加者数 約350名



多くのお客様を前に 多彩なスピーカーが登壇

近年、AI、IoT、RPA、FinTechなど新たな技術の利活用が進み、企業を取り巻く環境は大きく変化しています。経営管理フォーラムは、こうした「変革の潮流」を捉え、お客様が今後の経営の方向性を構想するうえでの参考となる、有意義な情報の提供を目的に開催しているものです。

フォーラムの冒頭は、BBS代表取締役社長の石川俊彦が挨拶。「お客様の利益増加に貢献する」ことがBBSの理念・使命であり、これからも価値あるサービスを提供していきたいと宣言しました。これに続き、トヨタ自動車(株)の古津大輔氏に経営戦略システムの構築事例をご紹介いただいたほか、石毛宏典氏やパラリンピックノルデックスキー日本チームの荒井秀樹監督から独自の指導・チームマネジメント論などをお話いただきました。最後は恒例となった九代目 桂文楽師匠の高座を用意。和やかな雰囲気の中、講演を終えました。

PROGRAM

- ◆ご挨拶
 (株)ビジネスブレイン太田昭和 代表取締役社長 石川 俊彦
- ◆基調講演 **3P**
漢動・汗動・感動を届ける
 石毛 宏典 氏
- ◆お客様講演 **4P**
**経営意思決定の迅速化と生産性向上を目指す。
 トヨタが構築した経営戦略システム
 【TOBIRA / AKARI】**
 トヨタ自動車(株) 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
- ◆特別講演 **5P**
**情熱は磁石だ パラリンピックスキー20年の
 軌跡、そして未来へ**
 パラノルデックスキー日本チーム監督 荒井 秀樹 氏
- ◆BBS寄席
 落語家 九代目 桂 文楽 師匠
- ◆懇親会

漢動・汗動・感動を届ける

講師 石毛 宏典 氏

「技術をつかんだ」と確信したことはない 練習だけに明け暮れた現役時代

基調講演は、チームリーダーとして常勝軍団・西武ライオンズの黄金時代を築いた石毛宏典氏にスピーカーとしてご登壇いただきました。石毛氏は「BBSの石川社長とはゴルフ仲間なんです」と自己紹介して来場者の笑いを誘いつつ、プロスポーツの世界で勝負し続けることの難しさについて話を移しました。

大学で華々しく活躍し、社会人野球を経て入団した石毛氏ですが、プロは全くの別世界。コーチや監督の指導には従いますが、技術は教わるものではありません。先輩も教えてはくれません。プロの資産である技術を習得することの難しさをさまざまな場面で感じたと言いました。

しかし、どれだけ努力を重ねても「技術をつかんだ」と確信したことは一度もなかった



といいます。技術がつかめず自信が持てず、心のなかでは「不安」ばかりがつつのる。これを打ち消してくれるのが練習であり、24時間野球のことばかり考え、時間さえあれば満足することなく練習に明け暮れていたという石毛氏は「私は、練習以外の手段を見つけることはできませんでした」と現役時代を振り返りました。

「AI野球教室」を紹介するとともに 「質問コミュニケーション」を提唱

後半は、小中高生を対象に現在取り組んでいる「AI野球教室」をご紹介いただきました。「AI野球教室」は、現役時代、なかばやみくもに練習を繰り返してきたことへの反省から展開しているもので、スイングや投球フォームについて動画レッスンやAI診断が受けられる教室です。石毛氏はこうした内容を紹介したあと、「動画やAIで正しい技術を身に付けて、遠回りすることなく目標を達成してほしい。ケガすることなく、野球を楽しんでもらいたいというのが願いです」とこの取り組みへの思いを説明しました。



エンディングが近くなり、石毛氏は「人が成長するとは、どういうことでしょうか」と来場者に問いかけ、「人の成長」と「指導のあり方」に言及しました。そして、四角い折り紙を手にして、「この四角が人の本性です。これら角が取れると丸くなって成長したように見えるかもしれませんが、これは成長ではありません。角が取れ、縮小しているだけなのです。足りないところを増やして、補っていくことが成長ではないでしょうか」と語りました。

上司は部下の成長を期待します。また、チーム力を上げたい、一丸となって勝利をつかんでほしいと考えます。ここで石毛氏の提唱しているのが「質問コミュニケーション」です。部下に話しかけ、部下の気付きを呼び起こす。簡単な挨拶から始めて、次第に問題の解決策まで掘り下げていくのが有効だといいます。「そして、自分にも質問してください。自分の原点は何か、何をしたいのか。自らそれを繰り返して導き出した指針が『漢動・汗動・感動』を届けなければならないということです」と訴え、石毛氏はスピーチを締め括りました。



PROFILE

石毛 宏典

HIROMICHI ISHIGE

駒澤大学、プリンスホテルを経てドラフト1位で西武ライオンズに入団。新人王獲得。1988年はシリーズMVP。ベストナイン8回、ゴールデングラブ賞10回。引退後は指導者として活躍。AIを駆使した「AI野球教室」を展開して注目を集める。

お客様
講演

経営意思決定の迅速化と生産性向上を目指す。 トヨタが構築した経営戦略システム【TOBIRA/AKARI】

講師 古津 大輔 氏

トヨタ自動車(株) 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

自動車業界のパラダイムシフトのなかで トヨタが構築した新たな仕組み 「TOBIRA/AKARI」



お客様講演にはトヨタ自動車株式会社の古津大輔氏にご登壇いただきました。冒頭、古津氏は「電気自動車や自動運転などの新技術の進展で、自動

車のあり方はもちろん、競争原理にも大きな変化が生じている」と同社の事業環境について言及し、この自動車業界に押し寄せているパラダイムシフトが、経営戦略システム構築の背景であると説明しました。

同社では2016年から従来の機能単位の組織体制を改め、車種ごとに4つのカンパニーを設置。各カンパニーにおいて企画開発や販売、生産、調達などの機能を一元的にコントロールすることで、収益の向上をめざしています。さらに、組織変更と並行して、「情報を見える化して迅速な意思決定を可能にする仕組み、事業・収益戦略決定の根拠となる素早い情報提供・仮説検証を支援する仕組み」である「TOBIRA/AKARI」を整備しました。

「TOBIRA」は経営層向けのダッシュボードであり、収益、商品企画・開発、生産調達、販売、品質、安全といった社内情報と、競合や市場動向などの社外の情報をビジュアル表示します。一方、「AKARI」は既存の業務アプリケーションから生産・販売台数、収益、リソースなどの予実情報を収集し、多角的な分析・シミュレーションを可能にするシステムです。会場では、デモ画面も用いて両システムの機能も詳しくご説明いただきました。

ITはKPI経営の推進に不可欠 「Casual IT」で短期のシステム開発を実現

次に古津氏は、システムの活用事例に話を進めました。CV(商用車)カンパニーでは、2025年度の収益目標KGI(重要目標達成指標)

から逆算して年度ごとの収益目標を設定。さらに、短期の収益計画を着実に達成するため、複数のKPI(重要業績評価指標)を月度でモニターしています。古津氏は「人手でKPIを管理しようとする、情報の整理・報告に多大な時間が必要となります。TOBIRA/AKARIは、KPI経営の推進に不可欠なツールです」と強調しました。

また、「TOBIRA/AKARI」の開発で実践している開発手法「Casual IT」についても説明しました。業務ヒアリングから構想、要件定義と順に進める従来の開発手法に対して、「Casual IT」ではヒアリング終了後に業務トレースに着手。ユーザーの確認を得られれば運用を開始し、必要に応じてブラッシュアップしていきます。これにより、通常なら1.5年～3年を要するシステム化を、わずか3カ月で終わることが可能になったとその成果を披露しました。

「TOBIRA/AKARI」の構築はBBSが支援してきました。最後に古津氏は「真に使える経営情報システムを支える企業として今後も支援をお願いします」と話し講演を終えました。

「TOBIRA/AKARI」による収益管理



PROFILE

古津 大輔
DAISUKE FURUTSU

1993年入社、経理本部配属。2014年まで主に原価・収益管理業務に従事したほか、海外勤務も経験。2015年よりコーポレートIT部に異動し、CVカンパニー収益管理グループを兼任。収益戦略をビジネスとITのハイブリッドで推進している。

特別
講演

情熱は磁石だ パラリンピックスキー20年の軌跡、そして未来へ

講師 荒井 秀樹 氏 パラノルディックスキー 日本チーム監督

日本との違いを目の当たりにした スウェーデンへのパラスキー視察

特別講演には、パラノルディックスキー日本チームの監督を務める荒井秀樹氏をお招きし、日本のパラノルディックスキーにおける「20年の軌跡、そして未来へ」と題してお話をいただきました。会場ではまず、昨年3月に開催された平昌パラリンピックで荒井氏が指導している新田佳浩選手が金・銀メダルを獲得した際の映像を紹介。荒井氏は「この結果は多くの方の応援があってこそ成し遂げられたものです」と感謝の言葉を述べるとともに、ご自身の体験も交えてこうした栄光に至るまでの歴史を振り返りました。

荒井氏がパラスポーツと出会ったのは東京都の職員時代でした。北海道出身の荒井氏は中学時代からクロスカントリースキーを始め、大学進学を機に上京してからも国体などに出場する傍ら、子どもたちへのスキー指導に注力。長くスキーに携わるなかで、1995年にスキー連盟から長野パラリンピック日本チームのヘッドコーチ就任を打診されたのです。

本番がわずか3年後に迫り選手発掘に奔走する一方で、荒井氏は競技委員長などとともにスウェーデンで行われた世界選手権を視察し、初めて世界のパラスキーを目の当たりにしました。曲がりくねった難しいコースをトップスピードで滑走する全盲の選手や、ストックの打つ音を頼りに指示を出す全盲の監督。それは福祉やりハビリのためのスポーツではなく、当時の日本との違いに大きな衝撃を受けたといいます。

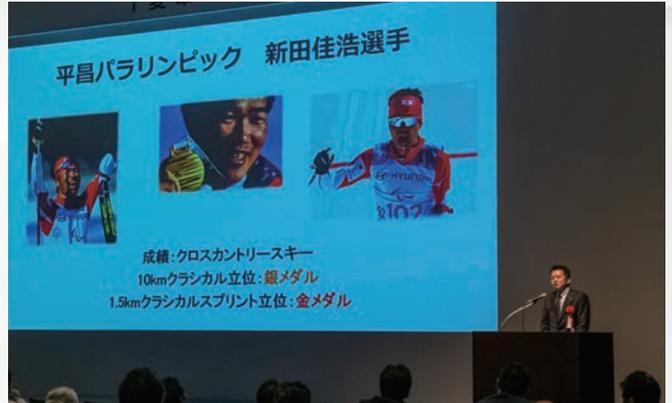


PROFILE

荒井 秀樹

HIDEKI ARAI

長野パラリンピックの前からパラスキーの選手発掘・強化などに携わり、日本代表監督として6大会連続でメダリストを輩出。(株)電通顧問、星槎道都大学特任教授、北翔大学客員教授、早稲田大学非常勤講師を務め、パラスポーツの発展に取り組む。



人々の心をパラスキーへと引き寄せる 選手の活躍と荒井氏の情熱

日本に戻った荒井氏は、従来以上に精力的に選手の発掘に力を注ぎます。そして、その頃出会ったのが健常者とともに全国大会に出場していた当時中学生の新田選手でした。荒井氏は「一緒にパラリンピックをめざそう」と持ちかけましたが、すぐに返事をもらうことはできませんでした。それでも、世界大会の様子を伝えるなど粘り強く説得したこともあり、新田選手の心に変化が生まれまます。その後は二人三脚で練習を重ね、普段から左右の筋肉をバランスよく動かせるように意識させることで、長野パラリンピックへの出場を果たし、これがパラスキーの新しい一步を踏み出す契機となりました。

長野パラリンピックのあと、パラスポーツの人気は高まりましたが、その後不況などで資金面では苦勞がつきまといました。そこで荒井氏は、日本初の実業団チーム「日立ソリューションズスキー部」の立ち上げに携わります。同時にスキー部のファンが増えるよう社員による後援会を設立。現在では後援会に約2,500名もの社員が参加しています。このように荒井氏の情熱に引き寄せられるように多くの人がパラスポーツの魅力に引き込まれています。

最後に荒井氏は、東京2020パラリンピックの開催に触れ、「ぜひ選手の活躍を生で見たい。応援をよろしくお願いします」と力強いメッセージを残して壇上を後にしました。

業務改革の加速化に向けたデジタル技術の導入で 作業時間の短縮、脱属人化、トータル処理能力の向上を実現。

OUTLINE

◆ 技術と金融でグリーン・コミュニティの創出に注力

日本アジアグループ株式会社様は、地球規模の社会課題解決への貢献をめざして、技術と金融を組み合わせ、持続可能なまち「グリーン・コミュニティ」の創出に注力しています。政府が打ち出す政策や、SDGs、気候変動対策などの世界的な枠組みに対して企業の積極的な参加が求められていることをビジネスチャンスと捉え、さらなる事業の拡大に取り組んでいます。

◆ 事業の拡大に向けて業務改革プロジェクトを推進

人口減少や度重なる自然災害の発生などを踏まえ、業務基盤を強化。省人化、場所や時間を選ばない業務プロセスの構築を柱とする業務改革プロジェクトを推進しています。

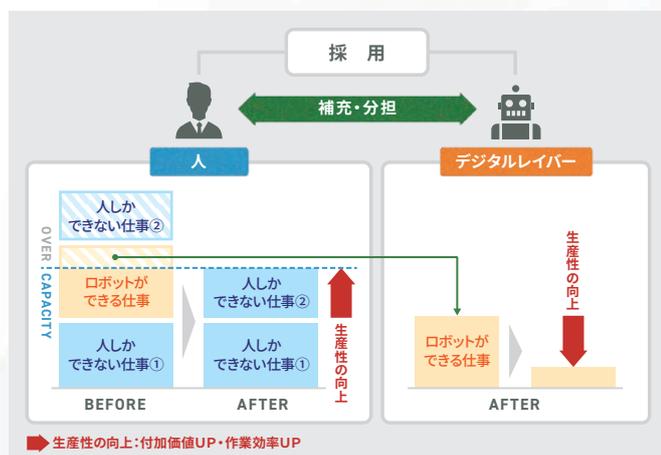
◆ デジタル技術の導入によって経理人事領域の業務を改革

経理人事領域の業務に、AI、OCRやRPAなどの新たな技術を導入し、抜本的な業務改革を推進。電子印鑑、ペーパーレス、チャットbot、自動電話、AIなどの技術動向を見極めながら、能動的・継続的な革新に挑戦しています。

早期に業務改革プロジェクトの効果を 発揮するため、RPAの導入を検討

日本アジアグループ様は、全社で推進している業務改革プロジェクトのなかで、システムの再構築では解決しない課題に直面していました。ROIを重視し、最大公約数を満たす形の要件定義では、業務担当者に多くの細切れの手作業が残るといった点です。特に業務で利用している複数のアプリケーションシステムは、新システム導入後もデータ連携や照合業務で多くの繰り返し作業が必要になります。その課題に対し、同社は追加開発ではなく、費用を抑

RPA導入後の業務負荷イメージ



え短期間で開発できるRPAに注目し、BBSにご相談いただきました。

BBSは、お客様のデジタルトランスフォーメーションを支援するプロセスイノベーションサービスを提供しています。次々と世に出る技術の評価し、お客様に合わせて実装方法をカスタマイゼーション。段階的に効果を実感しながら現場メンバーも巻き込み、導入・展開・拡張を進めるサービスです。これにより、やりたくてもできなかった重要業務に時間を割り当てることができます。

60日間でRPAの評価を実施

最初に実施したのはRPAツール「WinActor®」※を利用した評価です。日本での販売数が多く機能拡張が見込めること、サポート窓口が開設され導入運用時にタイムリーな支援が得られること、安価な最小構成が用意されスモールスタートに向いていること、優しいユーザーインターフェースで業務部門ユーザーがストレスなく使えることから選定されました。

評価は、BBSのエンジニアによる初級研修、お客様要件に合わせた技術相談を経て、数体のロボットを開発して実施しました。評価期間終了後は各業務部門のメンバーを招き、デジタルレイバーを活用した業務変革や、RPAの効果的な活用に向けた研修会を開催。各業務部門からの要請に応じて、自動化の取り組みをスタートしました。

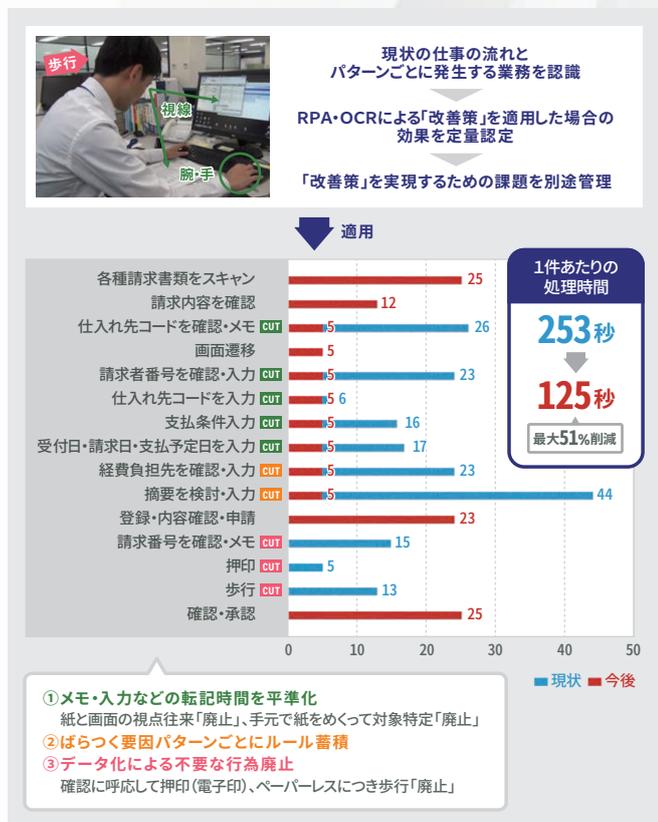
※WinActor®はNTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。

次の挑戦はシェアードサービス業務 投資効果を試算し本格的な導入計画を策定

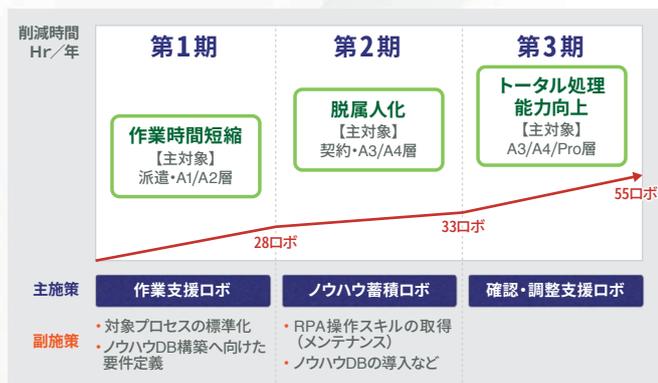
次の課題は改革を組織的・計画的にスピーディーに進めることでした。ツールの機能や特性がわかっていても、どの業務にどこまで適用すればいいのかの検討に時間がかかります。AI_OCRなどの技術も一般化し、複数のツールを組み合わせる業務設計を行うと、情報収集や評価にも時間がかかります。

そこで同社は、BBSのプランニングサービスを利用。短期間で成果を上げるために、BBSではベンチマークとして人事・経理業務領

製造業の業務改善手法を用いた動画解析



RPAの導入ステップ



域の実装後の業務プロセスをベースに現場担当者とのミニセッションを数回開催し、業務モデルを数週間で決定しました。また現場取材も



プロジェクトメンバーの皆様

改善の手法を用いて動画解析を実施。動線や視線、物の配置だけでなく、担当者のストレスにも着目した改善提案を行い、実装効果をシミュレーションしました。

こうして企画した55体のロボットを分類・分析し、ロボット製作時間を試算しました。簡易なガイドラインや開発体制を検討し、開発工数やスケジュール、必要ライセンスを見積もり、投資効果をまとめました。さらに、並行して進めていた試作ロボット開発で得た知見を、導入開発フェーズの進め方に反映させ作業計画を見直しました。

プロジェクトチームは持続的に成長、アジャイル開発を推進中

現在は開発・展開を段階的に進めています。月2回のデザインセッションには、開発者、業務部門管理者、BBSのエンジニアとコンサルタントが出席し、業務の段階的な変更を見越し、当面の実装方針を協議しています。新たな技術や機能を確認する時間も確保して、こまめに作業計画をアップデート。開発と同時に整理する、ルールや手順の見直しも重要な確認事項となっています。

詳細な開発仕様を決定したり、試作品をレビューしたりするタイミングでは、利用者となる業務部門の担当者も参画しています。少しずつ効果を実感していただくとともに、ユーザー部門の声を取り入れ、より良い形での展開をめざしています。BBSは、これからも新技術を活用した業務改革のコンサルティングと、実装に向けたプロジェクト管理、技術支援を継続し、同社の業務改革のサポートを続けていきます。

会社概要

日本アジアグループ株式会社

設立 1988年3月
本社所在地 東京都千代田区丸の内三丁目1番1号
主なグループ会社 国際航業(株)、JAG国際エナジー(株)

低価格クラウドERPで海外現地法人の会計を見える化 経理パートナーサービス

BBS (Thailand)

「経理パートナーサービス」は、低価格クラウドERPを活用した会計サービスです。
ブラックボックスとなりやすい海外現地法人の会計を取引明細レベルで透明化するとともに、
現地で会計の課題を解決するコンサルティングサービスを提供しています。

リソース不足で発生する 海外現地法人の会計不祥事・トラブル

成長市場を求めて多くの企業が海外展開を加速させるなか、海外現地法人のガバナンス体制不足などに起因して会計不祥事が発生したり、現地法人の会計がブラックボックス化したりするケースが散見されます。

主要な原因の1つはリソース不足です。海外では限られた人材リソースでの事業が求められ、間接部門の駐在員の数は限られています。その結果、ローカル経理スタッフの作業をモニタリングする体制がなく、業務を任せきりとなり、会計トラブルが頻発することとなります。本社からの支援も出張ベースでは限界があります。

こうした状況に対しては、本社サイドから無理なくモニタリング・支援でき、かつ外部リソースも柔軟に活用できる体制を構築することが有効です。

クラウドで現地法人の会計を見える化 会計サービスで現地の課題を分かる化・解決

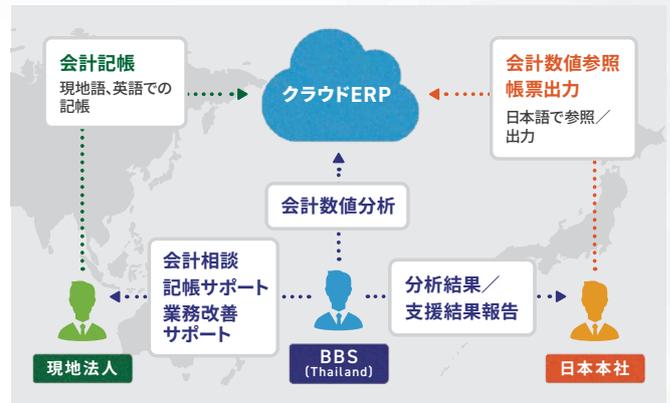
BBS(Thailand)は、「経理パートナーサービス」で上記の体制を実現します。このサービスでは低価格クラウドERPを活用し、海外では現地語で記帳。その結果は、財務諸表から取引明細まですべて日本語で閲覧可能です(摘要は自動翻訳)。これまで月次合計でしか入手できなかった決算データが明細レベルま

で遡れるため、逐一現地へ質問していた内容もデスクトップで分析可能です。

分析の結果発見されたグループ会計方針からの逸脱や、従来から課題となっていた決算遅延などについては、BBS(Thailand)の日本人会計士・コンサルタントが現地法人様を現地で支援し、課題解決をサポートします。

遠隔では解決困難な課題についても、データを見える化し、原因を分析したうえで、現地での継続的なサポートによって1つひとつ解決を図っていきます。

経理パートナーサービス



お問い合わせ先

BBS (Thailand) Co.,Ltd.

E-mail info_th@bbs.co.jp / URL <https://www.bbs-thai.com/>

編集後記

今回のBBSフォーラムでも、桂文楽師匠の落語で大いに笑っていただきましたが、古くから「笑いは百薬の長」「笑う門には福来る」等、「笑い」が「健康」や「幸せ」を導くものであるという諺が、多数生まれています。その真偽を確かめることは難しいですが、普段からよく笑うことは、腹筋や横隔膜が自然に鍛えられ、さらにストレスも解消できる究極のエクササイズではないでしょうか。2019年も大いに笑い、皆さまに「福」をもたらす一年になることを祈念いたします。



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。