

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.57
JULY 2019

サービス紹介

BBS×RPAテクノロジーズ
RPAテクノロジーズとの
パートナーシップで
RPA導入の効果を最大化

事例紹介

倉敷化工株式会社様
「原価管理システムの構築」

一般社団法人 日の出医療福祉グループ様
「経理システムの構築」

グループ会社紹介

ARTWORK : TADASHI URA

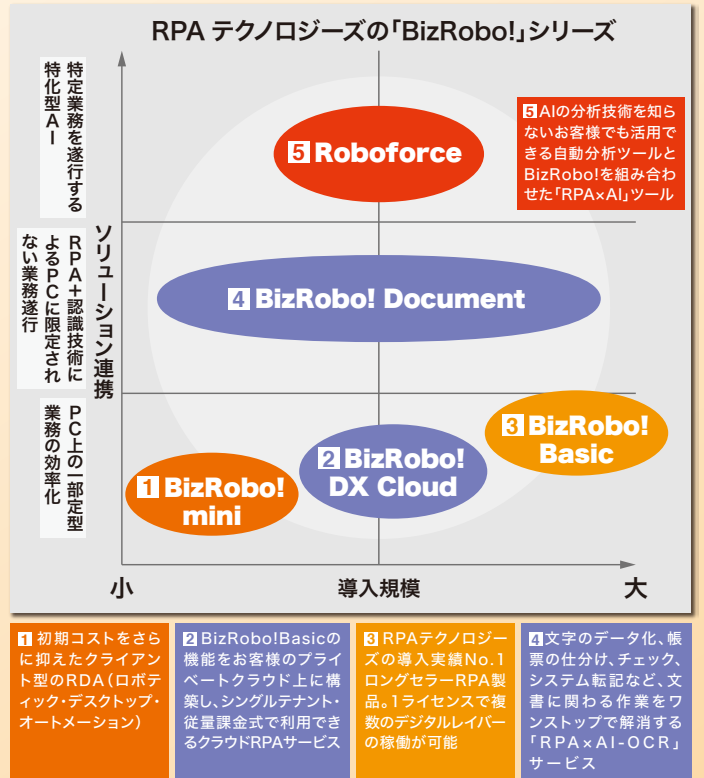
BBS × RPAテクノロジーズ

コンサルティングを通じてRPA導入の適性を見極め、RPAテクノロジーズ株式会社とのパートナーシップで効果の最大化をサポート。

両社の強みを融合して お客様の多様な課題を解決

BBSは、経理・財務や人事・労務をはじめとする幅広い分野で、業務の効率化や生産性の向上など、お客様が抱える経営課題の解決に貢献するサービスを提供しています。

こうしたなか、提供するサービスのさらなる高度化に向けて、2017年4月にRPA技術のリーディングカンパニーとして1,000社以上にRPAシステムの導入実績があるRPAテクノロジーズと業務提携。同社が保有するRPAに関する技術やツールと、BBSが蓄積してきたさまざまな分野の業務に対するコンサルティング力やシステム開発のノウハウを融合して新たなサービスモデルを構築し、RPAの導入を検討しているお客様の多様なニーズに対応しています。

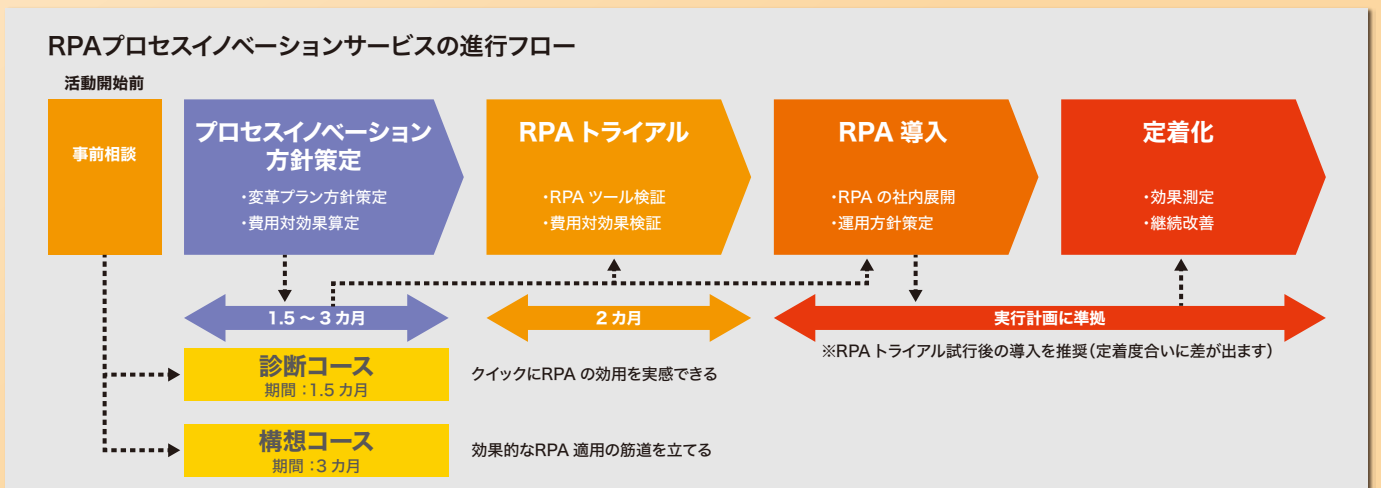


バックオフィス業務を革新する 「RPAプロセスイノベーションサービス」

BBSでは、経理・財務、人事・労務、営業事務、ITといったバックオフィス部門の生産性を向上する業務改革サービスとして、「RPAプロセスイノベーションサービス」を提供しています。

このサービスの特長は、コンサルティングからRPAの定着化までをワンストップで提供することです。具体的には、BBSの豊富なコンサルティング実績に裏打ちされた業務知識とノウハウを活か

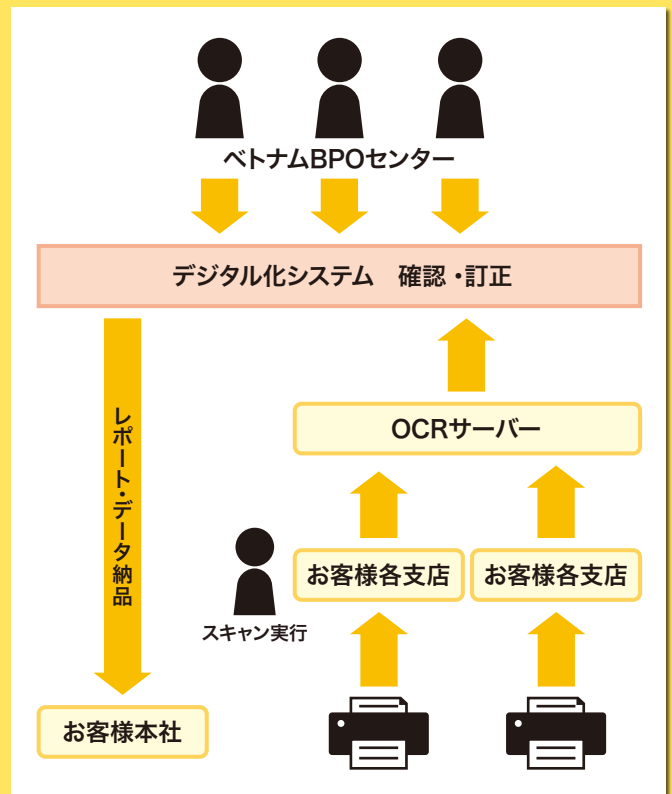
して、お客様の経営戦略やニーズに適したプロセスイノベーションの方針を策定。それに基づいて最適なRPAツールを選定・導入し、使いやすさや費用対効果などを検証しながら効果の最大化をサポートしています。これにより、約半年という短期間でRPA導入を実現。その後もサポートや機能強化ニーズに対応するなど、RPA導入の効果を最大化するサービスをトータルに提供しています。



Case 1 サービス業様

RPAとAI-OCRを駆使して 膨大な手書き文書のデジタル化を推進

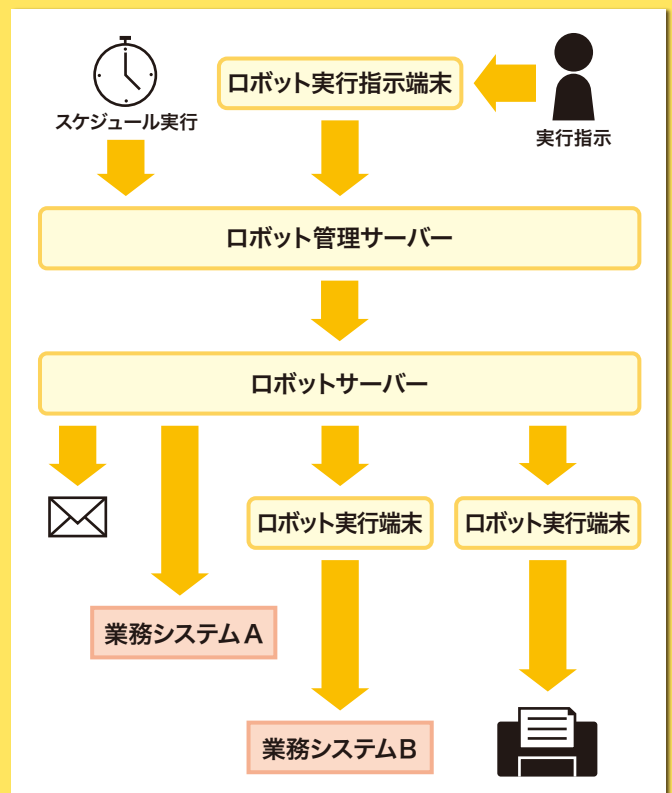
このお客様は、約200万の会員情報を手書きの会員カードで保存しており、その検索や情報分析が課題となっていました。そこで、BBSはRPAテクノロジーとともにRPA×AI-OCRツール「BizRobo! Document」の導入による手書きカードのデジタル化を提案しました。会員カードは、二重線で訂正されているケースや欄外に文字が記入されているケースもあることから、AIを実装したOCRで手書き文字の自動認識率を向上させつつ、日本語が堪能なBBSのベトナムBPOセンターのオペレーターが情報識別・補足入力を行い、高品質なサービスを提供しています。カードのデジタル化は現在も続いており、BBSは今後もサポートを継続していきます。



Case 2 金融機関様

「BizRobo! Basic」を導入して 事務作業の効率化を実現

機密性の高い個人情報を扱う金融機関の業務に「BizRobo! Basic」を導入し、帳票の仕分けやメール送信などの業務の自動化を実現しています。このケースでは「RPAで事務作業を効率化したい」というお客様の意向を受けて、BBSとRPAテクノロジーでコンサルティングを実施。業務フローの把握はもとより、課題事項の洗い出しや導入効果の検証を詳細に実施し、最適なソリューションを提案しました。これによって、検討開始から約3か月という短時間でシステムの運用を開始し、人手による作業の効率化とオペレーションミスの撲滅につながっています。さらに現在は、他の業務にもRPAの導入を進めています。



お問い合わせ先

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

生産技術研究所 所長 米山 祐介

〒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:03-3507-1310

RPAテクノロジー株式会社

営業部門 パートナーセールス部 永岡 翼

〒107-6013

東京都港区赤坂1-12-32

アーク森ビル13F



原価管理システムの構築

原価の“見える化”を可能にする 新たな仕組みを構築し、 生産性向上と的確な事業運営を実現。

自動車部品事業と産業機器事業の2事業を展開する倉敷化工株式会社様は、国内各地の販売拠点のほか、倉敷化工グループとしてタイや中国など海外にも生産・販売拠点を有し、事業のさらなる拡大に注力しています。同社はその一環として、BBSのサポートのもと製造業向けソリューション「mcframe」で新たな原価管理システムを構築。システムは2019年4月から本格稼働を開始し、同社事業の拡大に大きく貢献しています。

今後の事業拡大を見据えて 原価管理の仕組みの見直しを決断

倉敷化工様は、親会社であるマツダ(株)様向けに自動車部品を供給するとともに、クルマの電動化を見据えた先進技術の開発にも取り組んでいます。また、産業機器事業では、多様な産業分野に防振・防音・緩衝関連の製品を提供し、トップクラスのシェアを持つ製品も有しています。

同社では長年、製品・仕掛品の評価を売価還元法で実施していました。そのため、「原価を積み上げ計算する」ことの必要性を感じつつも、眼前の切迫した優先課題の解決に追われ、なかなか原価管理に手を付けられないでいました。

そうした状況を変えたのは、税務当局による棚卸資産評価法への変更指導と、会計基準がIFRSへ移行しつつある外的環境でした。同社企画本部 経営企画室 室長の水内隆志氏は、「行政の指摘やIFRSなどの“外圧”は、良い意味で仕組みを見直す好機となりました」と当時を振り返ります。

このタイミングを原価管理システム導入の最大のチャンスと捉え、経営層にその重要性を積極的に訴えたところ、昨今の市場の競争激化を背景に、自社の収益構造分析と将来の戦略決定に不可欠となる正確な原価情報の必要性を強く認識していた経営層のニーズと合致。新たな仕組みを導入することとなったのです。



原価管理課の皆様
企画本部 経営企画室 室長 水内 隆志 氏(左) 企画本部 経営企画室 原価管理課 係長 三宅 真帆 氏(左から2人目)

会計業務とシステムの双方に精通した BBSをパートナーに選定

こうして同社は、社内各部門のメンバーで構成される「原価管理システム導入プロジェクト」を発足しました。進捗役を務めた企画本部 経営企画室 原価管理課 係長の三宅真帆氏は「原価を“見える化”して、生産性の向上と適正な棚卸計算に資するシステムの構築を目標に設定しました」と説明します。プロジェクトチームでは、各事業部にヒアリングし、業務フローやシステムに対するニーズを詳細に収集してRFPを策定しました。そして、その後実施されたコンペでBBSがパートナーに選定されました。

「BBSに決めた最大の理由は安心感です。社内には原価管理に精通したスタッフがほとんどいないため、パートナーは、システムはもちろん、会計業務にも精通している必要がありました。BBSのプロジェクトリーダーは公認会計士で、これは他社にない大きな強みでした」(水内氏)

「当社の現状や事業部の要望を一通り説明すれば、問題点や弱点をしっかりと把握し、課題を明確にして、システム要件の形で示してくれました。運用ルールやシステム化の方針も具体的に提示してくれ、自分たちのやるべきことが整理できました」(三宅氏)

汎用システムによる業務改革 「専門家の意見」に現場も納得

システム構築にあたっては、「できる限り導入するmcframeの基本仕様で対応し、カスタマイズしない」ことをポリシーとしました。これには開発費抑制やスケジュール短縮だけでなく、汎用的なシステムに業務を合わせることで合理的に改革したいという狙いもありました。



倉敷化工株式会社

創業 1964年3月25日

本社所在地

岡山県倉敷市連島町矢柄四の町4630

従業員数(連結)

2,825名(2019年3月末現在)

事業内容

自動車用ゴム部品、産業用防振・防音・緩衝機器の製造販売

「BBSは最初の段階で各事業部門の業務や課題を細かく分析してくれていたの、どの過程で難航しそうかも予想して対策を講じることができました。また、多数の部門間調整が必要な時や解決困難な課題などに挑んだ時も、BBSは常に我がこととしてサポートしてくれました」(三宅氏)

新しい原価管理システムは、まず自動車部品事業部に試験導入され、2018年4月から運用を開始。産業機器事業部については、同時期に原価管理システムと連携する生産管理システム・販売管理システムが更改時期を迎えていたため、両システム導入にも原価管理としてのサポートを行いながら、その整備を待つ約1年遅れでの導入となりました。こうして2019年4月、全社での本格運用スタートによって実際原価・標準原価の把握・管理が実現したのです。

原価データの有用性が 社内全部門に浸透

「システム導入の最も大きな成果は、経営層や事業戦略部門、開発、製造、営業など全社で『原価データは役に立つ』という認識が浸透してきたことです」と水内氏は話します。運用開始後、原価管理課が毎月開催する原価報告会は回を追うごとに参加者を



増やしています。

原価管理課では現在、BIツールの導入を検討しています。「今はスタッフが手を動かしてデータを集計・分析していますので、月次報告が締日から1カ月近く遅れます。BIツールの活用で時間を短縮すると同時に、品目ごとのコスト変動グラフなど、BBSのサポートを受けながら事業部の要望に応じたデータを簡単に出せるようにしたいと考えています」(三宅氏)

さらに同社はmframeの多言語対応機能を活かし、今後3、4年をかけて海外グループ会社への導入も構想しているといえます。

「BBSは会社全体に良い影響を与えてくれました。その熱意に触発されてさまざまな知識・スキルを身に付けたプロジェクトメンバーたちは、今各部署で原価管理のリーダーに成長しています。これからもぜひ、頼もしいパートナーとして協力をお願いします」。最後に水内氏はそう語ってくれました。

原価管理システムの概要



経理システムの構築

経理業務の標準化・統一化とRPAの導入によって、本部と施設の業務を大きく軽減。

兵庫県を中心に医療、介護、保育の分野で幅広いサービスを提供する一般社団法人日の出医療福祉グループ様は、3つの法人の共同事業体として設立されました。同グループでは、業務効率化の取り組みのなかで、経理業務の見直しに着手。BBSのサポートによって業務フローの標準化や統一化を進め、RPAツール「WinActor®」を採用した経理システムの運用を2019年5月から開始しています。

3法人の共同事業体として幅広いサービスを地域に提供

日の出医療福祉グループ様は、社会福祉法人の日の出福祉会と博愛福祉会、医療法人社団の奉志会という3つの法人組織からなる共同事業体です。グループ傘下の3法人は、いずれも1990年代に兵庫県の播磨地域に設立され、地域に密着しながら連携した活動を展開してきましたが、医療や福祉を取り巻く社会環境が大きく変化するなか、地域包括ケアシステムの推進・強化をめざして結集。2016年7月に一般社団法人が設立されました。

同グループでは、3法人の連携シナジーを発揮すべく、管理部門を集約したシェアードサービスセンターとして「法人本部」を新設し、グループ全体の事業戦略を策定する経営企画部や、ICT戦略を担う情報システム室も同本部内に設置しています。ただし、経理や

財務などの業務に関しては、法人本部の開設後も3法人の各担当者が従来どおり担当していました。経営企画部 部長の武中朋彦氏は「私たちは将来、グループの業務標準モデルを確立し、最終ゴールとして他の社会福祉法人から業務の一部をお受けし、経営や業務の効率化を支援していきたいと考えています。その一環として、まずは当グループの業務フローの統一や効率化を進めていましたが、法人や施設ごとにバラバラの業務をどのように統一していけばいいのか、方針や進め方の検討に時間を要していました」と説明します。

課題解決に不可欠な業務の視点とシステムの視点

同グループとBBSの接点が生まれたのは、2017年の夏。東京で開催された展示会「RPAサミット」の会場でした。

「確信があったわけではありませんが、RPAという技術には以前から関心があり、この技術を使えば業務改革を進められるかも知れない、という期待をもって会場を回るなかで、出展企業の1社だったBBSの営業担当者とも名刺を交換しました」（武中氏）

展示会後しばらくして、BBSでは加古川市にある同グループの法人本部を訪問しました。

「BBSの訪問を受けた当初、当グループには『RPA導入は時期

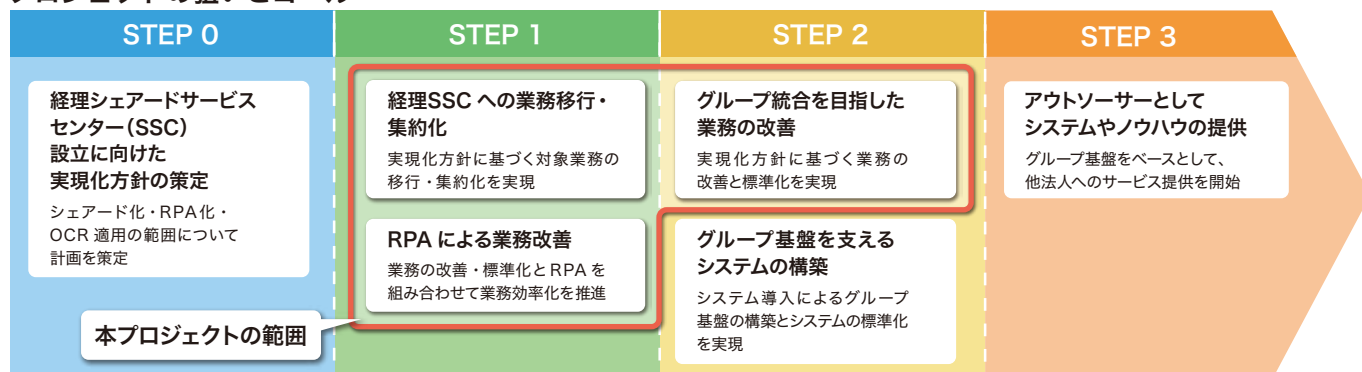


社会福祉法人博愛福祉会・社会福祉法人日の出福祉会
法人本部 財務部 副部長
藤本 慶一 氏



社会福祉法人日の出福祉会
法人本部 経営企画部 部長
武中 朋彦 氏

プロジェクトの狙いとゴール





一般社団法人日の出医療福祉グループ

設立 2016年7月28日

本社所在地

兵庫県加古川市平岡町新在家2333-2

従業員数(連結)

2,600名(2019年4月末現在)

グループ内法人

社会福祉法人日の出福祉会、
医療法人社団奉志会、
社会福祉法人博愛福祉会

尚早だ』という意見がありました。意識が変わらないままでは、いくら良いツールを入れても効果は上がりませんし、後の業務改革も難しくなるからです。そこで意識改革を促すため、当時作成に大幅に時間を要していた経営会議資料を、RPAを活用して作成する小規模な開発をBBSに依頼しました。その結果、所要時間が劇的に削減され、RPAの効果を社内で共有することができました。その後本格導入を進めていくなかで、BBSから現状をしっかりと認識した提案をいただくことができました」(武中氏)

また、財務部 副部長の藤本慶一氏も「BBSは業務の視点とシステムの視点を両輪として回し、バラバラの業務を統一した上でRPAを導入して効率を高めることを提案してきました。このプランは非常に納得できるものでしたし、業務改革の段階からサポートしてもらえるのはありがたいと感じました」と話します。

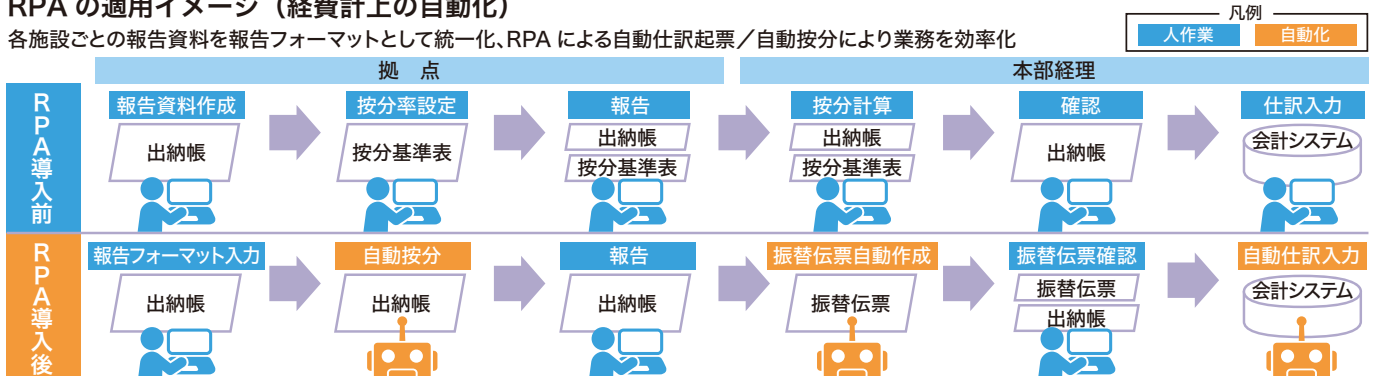
100時間超のヒアリング調査で 業務統合・効率化のポイントを明確化

こうして2018年6月、最もニーズの高かった「経理業務の標準化・RPA化」に向けたプロジェクトがスタートしました。

BBSが主導して初めに実施したのは、法人本部内にある3法人の経理部門と各地の施設(事業所)を対象としたヒアリング調査でした。延べ100時間以上をかけたヒアリングを通して事業所ごとの業務フローの違いや抱える課題を洗い出し、標準化や効率化に向けてのポイントを明確化していきました。

RPAの適用イメージ(経費計上の自動化)

各施設ごとの報告資料を報告フォーマットとして統一化、RPAによる自動仕訳起票/自動按分により業務を効率化



経理業務へのRPA導入で 担当者の負荷が大幅に軽減

約3カ月間をかけた綿密なヒアリングに基づき、経理の各業務の標準化や報告フォーマットの統一、RPA化対象業務の選定などを進め、2018年10月からは基盤となるソリューションにWinActor®を採用してRPA化に向けた開発作業が始まりました。

「BBSの良いところは、専門家として『言うべきこと』をはっきり言ってくれることです。私たちが方針と異なることを要求した際にも、常にプロジェクトのゴールを見据えて、一切ぶれることなくアドバイスしてくれました。時には教え諭されることもありましたが、それだけに信頼できると思えました」(藤本氏)

そして半年後の2019年春、対象に選んだ全業務へのRPA導入が完了。1カ月のテスト稼働を経てシステムは5月から稼働を開始しています。稼働後の評価について、藤本氏は「はっきりした効果が見えるのはまだ少し先だと思いますが、ルールが統一されるとともに、費用按分など負荷の大きかった業務が自動化によってかなり楽になったという現場の声を聞いています」と話します。

同グループでは、引き続き管理部門の業務標準化や統合化に注力。蓄積したノウハウを当初の構想のように他の社会福祉法人などに提供するなど、さらなる事業の拡大をめざしています。「今回のプロジェクトを通してBBSとは深い信頼関係を築くことができました。当グループは今後も新しいことに挑戦していきますので、引き続きサポートをお願いしたいと考えています」(武中氏)

※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。

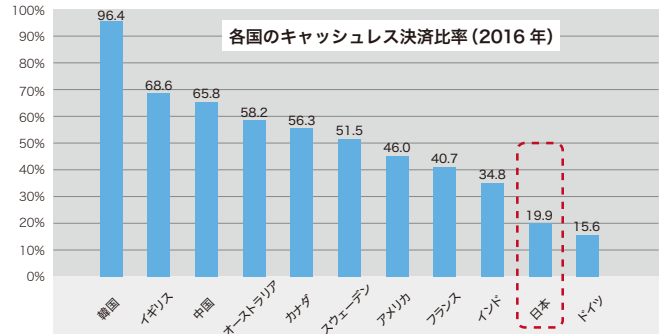
ペイメントビジネス・業務をトータルにサポート

日本ペイメント・テクノロジー株式会社

ペイメントの分野で蓄積したテクノロジーを核に、FinTechの導入やキャッシュレス化など多様なサービスを提供する日本ペイメント・テクノロジー(株) (ペイテック)がBBSグループの一員に加わりました。

日本は“キャッシュレス後進国”

経済産業省の発表によると、2016年時点における日本の民間消費支出に占めるキャッシュレス比率はわずか20%以下。我が国は“キャッシュレス後進国”と言っても過言ではありません。そこで政府は、2020年東京オリンピック・パラリンピックや2025年大阪万博に向け、キャッシュレス決済比率を40%、将来的には80%にまで高めていくことを発表しており、さまざまな業界でこの目標を受けての動きが加速しています。



「キャッシュレス・ロードマップ2019」(一般社団法人キャッシュレス推進協議会2019年4月)よりペイテック作成

ペイテックの4つの事業——トータルサービスでお客様のビジネス機会を後押し

現場に寄り添った 決済コンサルティングを提供

決済ビジネスの立ち上げ、決済関連業務の設計、システムの要件定義・設計など、幅広いコンサルティングサービスを提供。業務オペレーションとシステムを切り離すことなく、包括的なソリューション提案で、お客様のクレジットカード事業やプロジェクトを支援します。

FinTechの先駆け企業として 企業間決済の多様化・効率化を支援

「決済手段を増やしたい」「企業間の決済を効率化したい」といったB2Bビジネスにおけるニーズにお応えするために、企業間ハウスカード決済サービスを提供。経理事務の省力化をサポートし、お客様の経営戦略の推進や収益拡大に大きく貢献しています。

コールセンター×専門知識 決済に特化したBPOを強化

決済ビジネスに特化したBPO事業者として、国際ブランド付きクレジットカードの業務をはじめ、イシューング業務※1やアクワイアリング業務※2も提供。また、沖縄県名護市にカード会員などからのお問い合わせに対応するコールセンターや業務センターを設置しています。

二次元コードやNFCを活用した ソリューションも提供

ペイテックは、ハンガリーのモバイル決済ソリューションプロバイダーであるCellum社の販売代理店です。同社とのパートナーシップを活かし、二次元コードやNFCを活用した決済システムの構築などにもスピーディーに対応しています。



ペイメントに関する
ご相談は
ぜひ私たちへ!



お問い合わせ先 日本ペイメント・テクノロジー株式会社 ビジネス開発部
E-mail: bussiness@paytech.co.jp http://www.paytech.co.jp
TEL: 03-6277-2611 FAX: 03-6277-3960

編集後記

今回も浦正氏に表紙を描いていただきました。見渡す限りの花畑と優雅に飛び交う蝶が、今までにない涼やかな夏風を感じられるデザインとなっています。事例紹介では2社のお客様にお話をお伺いしましたが、偶然にもどちらのお客様からも「BBSは自分のことのように考え、議論をし、叱ってくれる。一緒に歩んでくれる」というお言葉をいただきました。当社をご理解いただき、受け入れて下さる、素晴らしいお客様に囲まれていると実感しました。これからも経営理念「お客様の利益増加に貢献する」を胸に、お客様とともに歩んでまいりたいと思います。



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。