

お客様とBBSをつなぐコミュニケーションツール

BBS GROUP NEWS

BUSINESS
BRAIN
SHOWA-OTA
GROUP NEWS

Vol.44 [JANUARY・2013]

セミナーレポート

IFRS時代の経営管理フォーラム【第4回】

「ここまで来ているグローバル経営」

サービス紹介

New Golden Triangle Service

台湾企業と連携し

中国・アジア市場への進出を支援

グループ会社紹介

株式会社ミックス

医療機関経営の強化と安定を
支援するサービスを提供

IFRS時代の経営管理フォーラム【第4回】

「ここまで来ているグローバル経営」



IFRS時代の経営管理フォーラム(第4回)
「ここまで来ているグローバル経営」



冒頭、挨拶をする石川社長



お客様を出迎える社員



受付付近の案内



会場の様子



懇親会の様子

開催概要

日時：2012年11月2日(金)14:00~17:50

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

グローバル化が加速するなか、日本企業はいかに行動すべきなのか——。さまざまな角度からそのヒントを探るお客様向けセミナーを開催。

新興国を巻き込んだ市場競争やボーダレスな人材獲得競争、さらにはIFRS(国際会計基準)への対応…グローバル化の進展に伴って、いま日本企業は多くの課題に直面しています。こうしたなか、BBSでは2012年11月2日、今後の日本企業のあり方を探るお客様向けセミナーを開催しました。

セミナー当日はまず、当社代表取締役社長の石川俊彦が登壇し、昨年、BBSが創立45周年を迎えたことへの感謝の言葉を述べたあと、「ビジネスおよびグループ経営の国際化の流れを止めることはできない。当社グループもお客様へのサービスを充実させるために、海外展開を進めていく」と宣言。この挨拶に続いて、著名人やお客様による講演、当社コンサルタントによるセッションを開催しました。

プログラム

- 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 「世界経済の新潮流をつかむ」 ▶▶P3
経済ジャーナリスト 伊藤 洋一 氏
- お客様講演 「建設業の新しい形」 ▶▶P4
(株)JM 代表取締役社長 大竹 弘孝 氏
- セッション① 「欧米企業から学ぶ
グローバル連結経営管理」 ▶▶P5
(株)ビジネスブレイン太田昭和
会計システム研究所 所長 中澤 進
- セッション② 「日本からは見えにくい
中国・アジアビジネス」 ▶▶P6
(株)ビジネスブレイン太田昭和
総合企画本部 事業戦略部 部長 松江 芳夫
- 懇親会

世界経済の新潮流をつかむ

～これからの経営に必要なこと～

講師：経済ジャーナリスト 伊藤 洋一氏

● グローバル市場へのトライアンドエラーを ● 通して、成長のチャンスを広げていく

基調講演には経済ジャーナリストの伊藤洋一氏を講師にお招きし、「世界経済の新潮流をつかむ～これからの経営に必要なこと～」と題してお話をいただきました。

伊藤氏は、現在大きな赤字を出して苦しんでいる日本の大手企業も4年前の業績は好調だったことを例に挙げ、いまトップを走る企業もこれから大きな浮沈の可能性があることを示唆しました。そのうえで、国内市場が成熟化している日本企業にとって海外市場へ目を向けることは必須であり、「すぐに成果が出なくても、トライアンドエラーを続けることが成長につながる」と中国・アジア諸国取材してきた経験を交えて説明しました。

また、近年の日中関係について分析し、政治的な対立は長引く可能性が高いものの、そうした状況にあっても中国での日本製品へのニーズは高く、中国が大きなマーケットであることは変わらないと指摘。一方で、中国における人件費の高騰などに言及し、今後はミャンマーやベトナム、タイ、インドなどでも生産拠点の整備や市場の開拓を進めるべきであると説明しました。

● 多様な技術とサービスをつなげ ● 日本発の新ビジネスを創出せよ

続いて伊藤氏は、日本は少子高齢社会を迎えているが、これを企業はネガティブに捉えるのではなく、成長を促すファクターとしてポジティブに捉えるべきだと指摘。根拠の一つとして、原発産業をリードしてきたGE社が現在は医療機器事業にも力を入れており、その開発拠点を日本に置いていることを挙げ、「日本企業には医療や福祉の新しいビジネスモデル



をつくり上げるチャンスがある」と解説しました。

さらに、デジタル化とネットワーク化が進展する時代においては、多様な技術やサービスを枠を超えてつなげ、「ループ」させることが重要であると述べ、個々の技術は高くても「スタンドアローン」になりがちな日本企業のものづくりの課題を指摘。個々の技術やサービスを「ループ」させるために、組織や部門の壁をどう取り払っていくかが、現状を打開し、成長を実現するうえでのカギに

なると強調して、基調講演を締め括りました。



伊藤 洋一 / Yoichi Ito

早稲田大学卒業後、時事通信社に入社し、外国経済部の記者として活躍。現在は、住信基礎研究所主席研究員。「やじうまプラス」(EX・毎週木曜朝6時の担当)をはじめ、テレビやラジオなどで幅広く経済評論活動を展開している。

お客様講演

建設業の新しい形

～施設マネジメントビジネスの展開～

講師：株式会社JM 代表取締役社長 大竹 弘孝氏

● ITを活用した地域密着型の ● 施設維持管理モデルを構築

セミナー中盤では、施設マネジメントサービスにおける新しいビジネスモデルを構築して注目を集めている株式会社JM 社長の大竹弘孝氏を講師にお招きし、同社のイノベティブな取り組みについてお話いただきました。

2007年に前田建設工業株式会社のリテール事業部から独立したJM様は、個人顧客向けのリフォーム事業「なおしや又兵衛」を全国展開しているほか、コンビニエンスストアチェーンや外食チェーンなどの店舗メンテナンスを一括で受注するなど、個人・法人双方を対象に地域密着型のサービスを展開して急成長を遂げています。

これらサービスの提供にあたっては、全国の工務店をフランチャイズ化し、顧客先での調査・点検や工事はフランチャイズ認定した工務店に委託。JMはITを活用して工務店スタッフの作業を管理・チェックすることで、サービスの品質を確保しながらスピード向上とコスト削減を実現していることを解説しました。また、こうしたビジネスモデルは、仕事の供給や人材活用の面で地域建設業の維持・発展に貢献していることも紹介しました。



株式会社JM

前田建設工業の100%子会社。2007年、前田建設リテール事業部から独立し、株式会社JM (Japan Management) として創業。全国でお客様の立場に立った地域密着型のサービスを提供するための施工体制を整え、大手コンビニやスーパー、外食、アパレルチェーンといった小売店舗の設計施工、維持、改修などのサービスを提供している。

● 3D設計の技術を活用し、 ● 施設や都市に新たなマネジメントを提供

また大竹氏は、同社の新しい取り組みに触れ、写真計測技術を用いて店舗や施設の3次元モデルを効率的に作成できる独自開発技術「Matabee-3D」を紹介。中国に設置した3D-CAD工場で、店舗設計や各種のプランニング作業を支援する「施設のライフサイクル・マネジメント事業」や、「Matabee-3D」による設計技術とスマートセンサーを組み合わせる店舗の温度管理シミュレーションを行うサービスについて解説しました。

さらに現在、これらの技術を都市空間にも展開しており、解像度がよく計測やデータ入力も可能なストリートビュー「Matabee-3Dm」を中心に、「タウンマネジメントの分野でも幅広く事業を拡大していきたい」と力強く抱負を語りました。





欧米企業から学ぶグローバル連結経営管理

～管理会計は制度疲労を起こしていないか～

講師：株式会社ビジネスブレイン太田昭和 会計システム研究所 所長 中澤 進

- 2つのグローバル化に対応する
- 新たな経営管理の仕組みが必要

当社コンサルタントによる1つ目のセッションでは、会計システム研究所所長の中澤進が、グローバル連結経営管理をテーマに、これからの日本企業が取り組むべき経営管理のあり方について解説しました。

中澤は、日本企業はいま、「ビジネスのグローバル化」と「資本市場のグローバル化」という2つのグローバル化に直面していると指摘。ビジネスにおいては異文化・多言語への対応と現地の状況や商習慣に即した多様性への対応が、資本市場においては比較可能性・透明性を重視する外国人投資家の価値観に配慮した対応が必須であると述べました。そして、その実現のためには、アナログからデジタルへ、個別最適から全体最適へ、過去実績から将来予測中心へ、あるいは投資家に向けてのより積極的な情報開示という新たな価値観に基づいて、経営管理の仕組みを見直すべきであると訴えました。



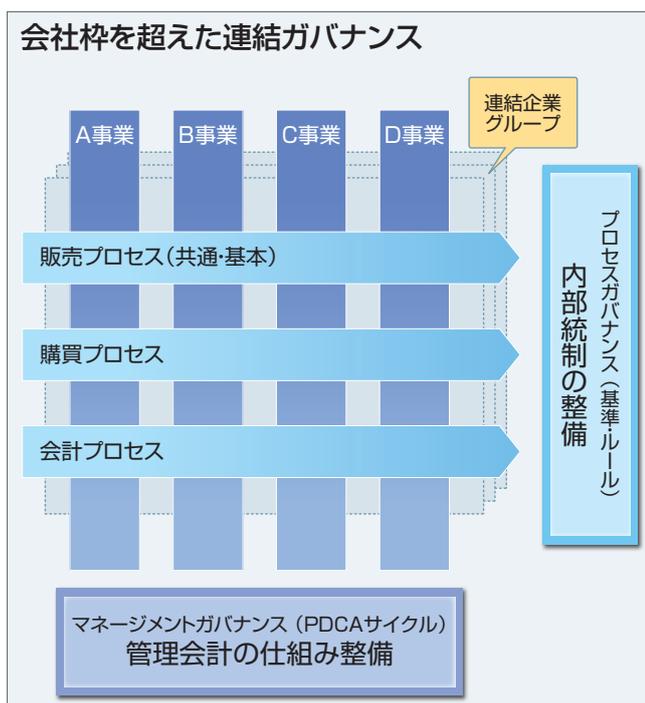
中澤 進 / Susumu Nakazawa

日本CFO協会主任研究員。経理・財務部門での業務改革実績多数。近著に『欧米企業から学ぶグローバル連結経営管理』。

- 経営実態を把握できる
- 連結ガバナンスを実現するために

次に、従来の日本企業の最大の課題である連結の視点から、現状認識と今後の対応について、連結原価の見える化、事業セグメントを軸にした戦略に合致した予算管理サイクルの事例を交えて解説し、そのためには、会社枠を超えた概念に基づいた連結ガバナンスの構築が必要であると主張しました。また、この連結ガバナンスは事業セグメントを軸としたPDCAサイクルを回す管理会計の仕組み（マネージメントガバナンス）と、販売・購買・会計などの業務プロセスの標準化（プロセスガバナンス）が必要であると強調し、プロセスの標準化は内部統制の整備と大きな関わりがあることを再認識しなければならないと述べました。

最後に、日本企業は今後、技術の高さや勤勉さといった独自性を活かしつつ、欧米地域以上に多様性が求められるアジアを中心としたグローバル化に対応していく必要があるとし、その経営基盤として「経営会計情報システムがますます重要な役割を果たしていく」と結論づけて、セッションを締め括りました。



セッション②

日本からは見えにくい中国・アジアビジネス

～中国・アジアを理解しビジネスを成功させるためには～

講師：株式会社ビジネスブレイン太田昭和 総合企画本部 事業戦略部 部長 松江 芳夫

● 現地企業のニーズに応え、
● アジア市場の上昇気流をつかむ

2つ目のセッションでは、BBS事業戦略部部長の松江芳夫が、日本企業が中国・アジア市場に進出する際の課題点について考察し、その解決に向けた提言を紹介しました。

松江はまず、本フォーラムの1週間前に視察してきたシンガポール、バンコク、深セン、香港の市場動向について報告。交通インフラ整備が追い付かないほど自動車の普及が加速しているバンコクの状況や、中国内陸からの買い物客で溢れかえる香港の様子などを紹介し、「高度成長期の日本をイメージするとわかりやすいが、アジアはこれからまだまだ成長する」と見解を述べました。また、アジア各国には「日本から学びたい」と考えている企業が多く存在し、日本企業が



バンコクでは自動車の普及が加速

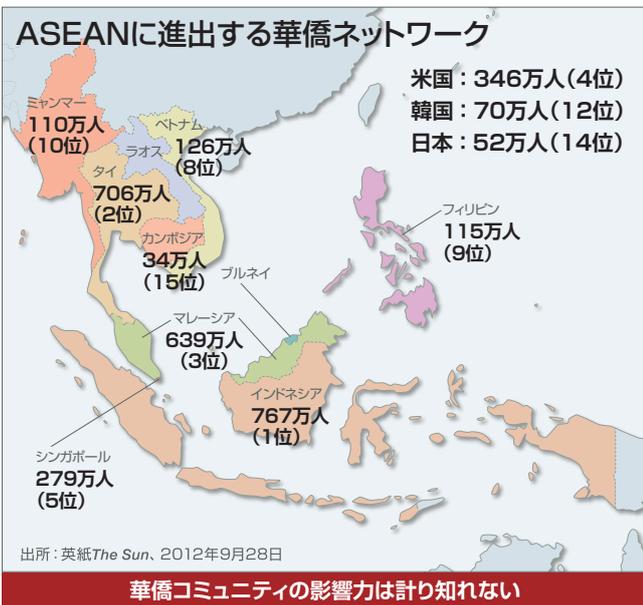
そうしたチャンスを活かしていくためには、現地文化の理解やスピードある決断、ノウハウを積極的に教える姿勢などが必要になると訴えました。

● 台湾企業との連携による
● 「Chinalization (中華変換)」を提案

次に、「世界の工場」から「世界の市場」へと成長した中国に話を移し、中国でビジネスを展開するにはビジネスパートナーとなる現地企業と信頼関係を築くことが不可欠であると指摘。そのためにも、「組織より人を見る」「メンツを重視する」「対等な関係のビジネスを望む」といった中国人の特徴を理解し、また外資規制や中国特有の法制度にも柔軟に対応することが求められると述べました。

さらに松江は、中国市場へ進出する際の手法として、台湾企業との協業によって事業展開する方法を提案。台湾が親日派であることや、ECFA(两岸経済協力枠組協定)によって中台間の貿易・投資が促進されていること、華僑ネットワークを通じてASEAN諸国への進出も容易になることなどを利点として挙げました。また、台湾大手食品グループと提携して中国市場で食品事業を展開している日系商社の取り組み事例を紹介。台湾企業とともに日本のビジネスを中国市場向けにアレンジする「Chinalization (中華変換)」が成功のキーになると述べました。

セッションの最後は、台湾企業とのパートナーシップによってお客様の中国・アジア進出を支援するBBSの新たなサービスを紹介し、約20分のセッションを終えました。



松江 芳夫 / Yoshio Matsue

2004年から中国・アジア市場を開拓。華僑ネットワークとの連携による中国・アジア進出を推進中。2012年12月からシンガポール支店長を兼任。

台湾企業と連携し 中国・アジア市場への 進出を支援

「New Golden Triangle Service」

日系パッケージソフトウェアベンダー向け サービスを展開

近年、日系パッケージベンダーのなかで、顧客の海外進出のサポートのみならず、技術力や品質の高さを武器に中国やアジアの現地企業をターゲットにしたビジネスを展開する動きが加速しています。しかし、従来のノウハウだけでは中国・アジア進出は容易ではなく、ビジネスを成功させるためには文化や法制度の理解、ネットワーク構築なども必要になります。

そこでBBSでは、2012年6月、中華民国情報サービス産業協会(CISA)と協業MOUを締結。有力なパッケージソフトウェアやソリューションを武器に、中国・アジア市場への進出をめざすお客様を支援する「New Golden Triangle Service」の提供を開始しました。

このサービスは、CISAとの協業により、日本の品質管理能力と台湾のマネジメント力を組み合わせ、日本の製品の特性を生かしつつ中国・アジア市場にマッチしたビジネス展開を図るものです。お客様に、BBSは中国・アジア市場で製品を販売する台湾パートナー企業を選定し、橋渡しします。さらに協業交渉・人脈形成からマーケティング情報提供、営業支援まで、台湾パートナー企業と協業して中国・アジア進出を支援します。



CISA理事長との協業MOU締結式

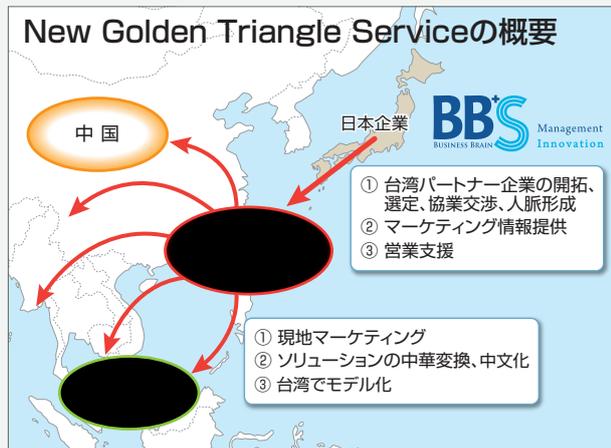
また、BBSは2012年10月には、日本が先行する地域医療連携事業などの業種分野においてもCISAと協業を推進し、日台企業間のJVやM&Aなど包括的な支援サービスを提供するMOUを締結しました。

連結会計分野にもサービスを拡大し、 サポート体制も整備

BBSは、戦略会計分野で日本企業の中国・アジア進出を支援する「China & Asia Landing Service」も開始します。

「China & Asia Landing Service」は、「仕訳HUB」と「グループ統合元帳システム」によって日本の本社と海外にあるグループ会社間の会計情報をつなぎ、グローバル連結経営管理を支援するサービスです。現地法人の会計業務負担の軽減をはじめ、グループ連結決算の早期化、現地の在庫管理状況の「見える化」など、お客様のグローバル展開における利益創出と価値向上に貢献していきます。

また、「China & Asia Landing Service」を展開するにあたり、BBSでは2012年12月にシンガポール支店を開設。お客様の中国・アジア進出の支援体制を拡充してまいります。



CISA会員企業の一例

(会員企業数750社/2012年11月現在)

- 凌群電腦股份有限公司 (THE SYSCOM GROUP)
- 其富國股份有限公司 (Chif International Co., Ltd.)
- 旭聯科技股份有限公司 (Sunnet Technology Co., Ltd.)
- 精品科技股份有限公司 (FineArt Technology Co., Ltd.)
- 中華數位科技股份有限公司 (Softnext Technologies Corp.)
- 資拓宏宇國際股份有限公司 (International Integrated Systems, Inc.)
- 承世資訊系統股份有限公司 (Chain Information Systems Inc.)
- 精誠資訊股份有限公司 (SYSTEX Corporation)
- 觀揚資訊股份有限公司 (Galaxy Software Services Corporation(GSS))
- 普鴻資訊股份有限公司 (Provision Information Co., Ltd.)

注)2011年・2012年日台ソフトウェア企業交流商談会出席企業

【株式会社ミックス】

医療機関経営の強化と安定を支援するサービスを提供

(株)ミックスは、コンサルティングや病院事務のアウトソーシング受託、スタッフ教育研修支援など、医療機関経営の強化と安定に貢献する事業を展開しています。

医療機関を取り巻く環境がめまぐるしく変化するなか、各医療機関のニーズに応える最適な支援メニューを提案しており、診療報酬請求業務やDPC/PDPS業務の精度、保険制度上のコンプライアンスの維持・向上に貢献するサービスも提供しています。また、医療事務などのアウトソーシング受託では、改善意識を持った提案型の業務遂行で患者様へのサービス向上と経営の効率化に寄与しています。

企業データ

設立 1978年2月
資本金 4千万円
事業所 静岡、東京

ミックスの事業内容

≫ 経営コンサルティングサービス事業

- 経営状況分析 ▶ 内部環境、外部環境、収入、費用、患者構成、職員生産性 など
- 診療報酬請求 ▶ 請求漏れ、コンプライアンス、DPC/PDPS など
- 業務運用改善 ▶ 医療事務業務、経営分析業務、企画業務 など

≫ 病院事務アウトソーシング受託事業

- 医療事務全般
- 院内周辺事務

≫ 教育研修事業

- 医療事務全般
- 患者接遇マナー
- パソコン技能
- 講演会／専門学校講師

お問い合わせ先

株式会社ミックス 営業本部 笠原 純
TEL: 054-254-0301 FAX: 054-254-0399
e-mail: jkasahar@bbs.co.jp URL: <http://www.mics-i.co.jp>

グループネットワーク

BBSグループは、経営コンサルティングとITを融合して経理・財務や医療事務の支援、技術者派遣など幅広い分野でお客様の企業価値向上を支援しています。

BBS グループロゴ



株式会社 ビジネスブレイン太田昭和

コンサルティングからシステム開発、定着化までの一貫したサービスを提供

株式会社ファイナンシャル ブレインシステムズ

証券・金融分野を中心としたシステム開発・ITソリューションを提供

株式会社 EPコンサルティングサービス

人事・総務・経理・ITのアウトソーシングサービスを提供

グローバルセキュリティ エキスパート株式会社

情報セキュリティに関するコンサルティングおよびソリューションを提供

株式会社ミックス

医療・福祉機関に対するコンサルティングおよび医療事務のアウトソーシングサービスを提供

株式会社PLMジャパン

製造業に対するPLMソリューションを提供

株式会社アイ・エス・エス

人材派遣・人材紹介サービスおよびデータエントリーサービスを提供

編集後記

「あの敗戦があったからこそ、より強くなった」。ロンドン大会でオリンピック三連覇を果たしたレスリングの吉田沙保里選手は本番直前の5月に58連勝の記録が止まる敗戦を経験、また開会式には旗手という大役も控えていました。これは「五輪の旗手は金メダルを取れないというジンクスを打ち破る」と本人が熱望していたそうです。本番前にこれらが与える重圧は想像に難くありませんが、結果は見事な金メダル。試練に立ち向かう不屈の闘志と勝利への信念、己を信じる吉田選手の思いのこもった言葉に打たれました。



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。