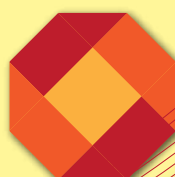


お客様とBBSをつなぐコミュニケーションツール

BBS GROUP NEWS

BUSINESS
BRAIN
SHOWA-OTA
GROUP NEWS

Vol.48 [JANUARY・2015]



SEMINAR REPORT

IFRS時代の経営管理フォーラム【第6回】
「変化に強い経営のために」

TOPICS

「東京証券取引所市場第二部へ市場変更」

コンサルティングサービスの質を高め、
顧客満足度の一層の向上をめざす

「BBS (Thailand) を設立」

微笑みの国タイで戦う日本企業を
会計・経理面でサポート

グループ会社紹介

株式会社テクノウェアシंक

「変化に強い経営のために」



社会、そして企業活動のグローバル化を見据え、持続的な成長に向けてのヒントを探るセミナーを開催。

開催概要 ● 日時・2014年11月14日(金) 14:30～18:00 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

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 「世界経済の新動向と日本」 **P3**
慶応義塾大学総合政策学部教授／
グローバルセキュリティ研究所所長 竹中 平蔵 氏

お客様講演 「グローバル・ニッチトップ商社を目指すために」 **P4**
(株)GSIクレオス 常務取締役 松下 康彦 氏

セッション 「大連く 熊本～ビジネス拡大・成長に寄与する High Value BPO～」 **P5**
(株)ビジネスブレイン太田昭和
グローバルシェアードサービス事業部 副部長 廣田 索野

特別講演 「情熱は磁石だ。
今あるものを最大限に生かせ」 **P6**
ソチパラリンピック クロスカントリー日本代表監督 荒井 秀樹 氏

懇親会

東京オリンピックの開催決定など明るい兆しが見られる一方、グローバル化の進展、少子高齢化と人口減少など、日本企業を取り巻く環境は大きく変化しています。こうしたなか、BBSでは2014年11月14、「変化に強い経営のために」と題して今後の日本企業の方向性を探るお客様向けセミナーを開催しました。

当日はまず、当社代表取締役社長の石川俊彦が登壇し、11月19日付けで東証二部への市場変更が承認されたことを報告。お客様への感謝の意を述べたあと、「国内外の拠点とサービスの拡充を推進している」と当社の取り組みを紹介しました。この挨拶に続き、有識者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行いました。

世界経済の新動向と日本

講師：慶応義塾大学総合政策学部教授／グローバルセキュリティ研究所所長 竹中 平蔵 氏

バルコニーから全体を見下ろすように 世界経済の「変化」を解説

基調講演は、慶応義塾大学総合政策学部教授の竹中平蔵氏を講師に迎え、「世界経済の新動向と日本」と題してお話をいただきました。

竹中氏はまず、日本国内における政治・経済の動きに言及。そのなかで、1年半の先送りが決まった消費税率引き上げの議論について、重要なのは「社会保障費をはじめとする歳出の対策」であり、「増税だけでは医療費の拡充や若い世代の支援といった問題は解決しない」と指摘しました。

次に、テーマである世界経済の動向に話を移し、こうした大きなテーマを考える際は“一步引いて広い視野で捉える”ことが重要であると解説。ハーバード大学教授ロナルド・ハイフェッツ氏の「バルコニーを駆け上がれ」という言葉を紹介しながら、企業の未来を担うリーダーにも物事を俯瞰する広い視野が求められると説きました。

その上で竹中氏は、日本企業が踏まえるべきポイントとして、世界経済の2つの変化を挙げました。1つは「グローバリゼーション」で、人口増加と相まってグローバリゼーションが加速し、新興国が一大マーケットとなった結果、「企業のビジネスチャンスは2倍になったが、ライバルも2倍に増えたことを認識しなければならない」と指摘しました。もう1つは「技術」の進歩です。デジタル技術で世界が“フラット化”したことで、先進国の企業は、従来以上に付加価値を高める努力が必要になっていると解説しました。

イノベーションの創出こそが 日本企業の生きる道

バルコニーから世界経済の変化を概観した竹中氏は、今後の日本企業のあり方について言及。競争を勝ち抜くためには「イノベーション」を生み出し続けること、すなわち培った技術や知識・ノウハウなどのベースを活かし、世界に通用する

日本企業の成長モデル



“グローバルブランド”をつくることこそが日本企業の生きる道であるとの考えを述べました。

加えて、企業のイノベーション創出には、政府による規制緩和などの後押しが必要だと強調。2014年1月のダボス会議で安倍首相が「国家戦略特区の枠組みを使い、今後2年で医療や農業などの岩盤規制に突破口を開く」とスピーチしたことを紹介しました。

最後に、2020年のオリンピック・パラリンピックに触れ、「1964年の東京五輪と同様に、日本企業のイノベーションにつながることに期待したい」と述べ、講演を終えました。

竹中 平蔵 (Heizo Takenaka)

1951年、和歌山県生まれ。一橋大学経済学部卒業。ハーバード大学客員准教授、慶応義塾大学総合政策学部教授などを経て小泉内閣の経済財政政策担当大臣に就任して以来、金融担当大臣、郵政民営化担当大臣、総務大臣などを歴任。現在、日本経済研究センター研究顧問などを兼職。



グローバル・ニッチトップ商社を目指すために

講師：株式会社GSIクレオス 常務取締役 松下 康彦 氏

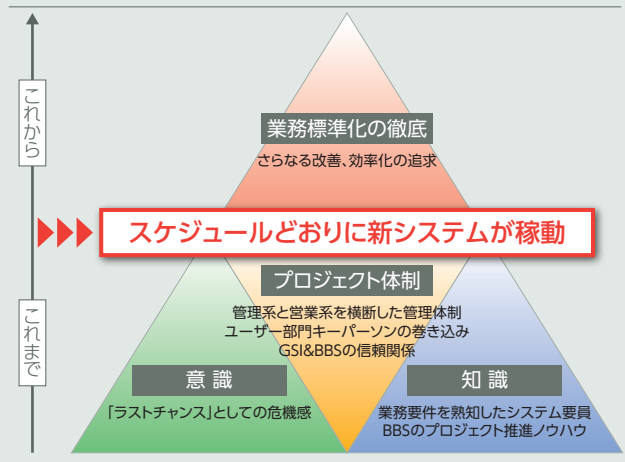
グローバル展開の加速に向けて
基幹系システムを再構築

お客様講演では、「グローバル・ニッチトップ商社」を目標に成長を続ける株式会社GSIクレオス常務取締役の松下康彦氏をお招きし、基幹系システムの再構築プロジェクトについてお話いただきました。

生糸の輸出会社としてスタートし、83年の歴史をもつGSIクレオス様は、インナー&レッグ製品を中心とした「繊維事業」を基盤としながら、「工業製品事業」として自動車の軽量化に貢献する複合材プレス成形関連設備や、模型用塗料などのユニークな商材も取り扱うなど、幅広く事業を展開しています。近年は、アジア地域での機能性インナー用の原糸・生地との取引が好調で、海外売上高は全体の半分以上を占めるまでに至っています。

松下氏は、こうした独自の事業を拡大させる上で、「メインフレームのIT環境が妨げになっていた」ことに言及。グローバル経営に不可欠な情報基盤を整備するため、2010年4月からBBSをパートナーに経営管理系システムと営業系システムのオープン化に取り組んできたことを説明しました。

プロジェクトの成功要因と今後の展開

複雑な業務プロセスに対応した
フレキシブルなシステムを実現

続けて、松下氏はプロジェクトの具体的な進め方について解説。取り扱う商材が多く、商社特有の複雑な業務プロセスがあるため、「破綻するリスク要因が多かった」プロジェクトを成功させたポイントとして、全社を巻き込んだ推進体制づくりを挙げました。

具体的には、まず「経営トップをプロジェクトオーナーとする社内体制の整備」に着手。その上で、各部門およびBBSとの協力体制をつくり、各レベル・各フェーズの綿密な打ち合わせに基づき課題の洗い出しと業務の標準化を進め、要件定義に反映した結果、開発生産性を高めることができた、その成果を紹介しました。

また、講演では新たなプラットフォームとして採用した製造・流通業向け基幹業務ソリューション「Fit-ONE」(現名称: FutureStage)にも言及。「オーダーメイド感覚の柔軟なパッケージソリューションは、経営情報分析と営業戦略立案の高度化・迅速化に寄与した」と述べました。

最後に松下氏は、「今後も社外のパートナーと連携しながら、グローバル・ニッチトップ商社としての歩みを進めていきたい」と今後の抱負を語り、講演を締め括りました。

松下 康彦 (Yasuhiko Matsushita)

1978年、グンゼ産業(現・GSIクレオス)に入社。その後、GSIヨーロッパ社管理部長、経営企画部長などを歴任し、2007年に取締役就任。2011年より現職。

大連<熊本 ~ビジネス拡大・成長に寄与するHigh Value BPO~

講師：株式会社ビジネスブレイン太田昭和 グローバルシェアードサービス事業部 副部長 廣田 索野

BPOサービスの一大拠点 中国・大連の現状を紹介

当社コンサルタントによるセッションでは、グローバルシェアードサービス事業部副部長の廣田索野が、昨今のBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスの課題を考察するとともに、その解決策となるBBSの新しいBPOモデルを紹介しました。

その冒頭、廣田は人件費の安さと豊富な日本語人材プールを背景に、中国・大連がBPOサービスを提供する各社の一大拠点となっていることに言及。しかし、「この7年間で2倍に高騰した人件費、年平均30%の高い離職率、いわゆるチャイナリスクなどから、大連のメリットは薄まりつつある」と指摘。加えて、経理業務などは、よりコミュニケーション能力や対応力が求められ、そうした面の不足は経営リスクになるとし、「クライアントの実情に合わせたサービスへのニーズが高まっている」と訴えました。

「日本モデル」と「High Value BPO」で お客様の課題を解決

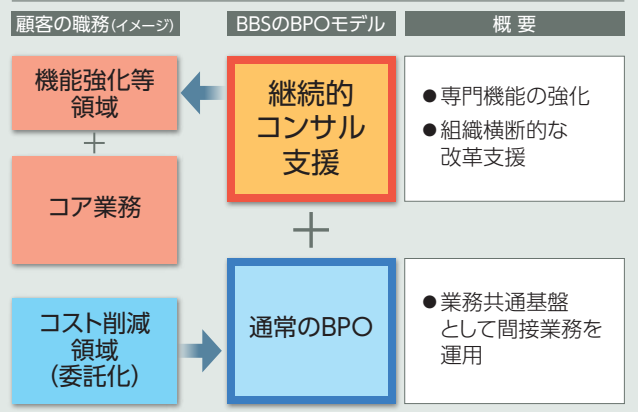
こうした大連の現状を紹介したあと、定型化された“コスト削減領域”の業務運営をより効率化するとともに、日本の雇用創出に貢献するBBSの「日本モデル」BPOサービスを紹介。その拠点として熊本市に「(株)BBSアウトソーシング」を設立し、総務、調達、財務経理、人事、営業支援などの分野で「中国では実現しづらかった、高品質で柔軟、かつコストメリットのあるサービスの提供を実現した」と述べました。

続けて、近年BPOサービスのニーズが業務のコスト削減から競争力の強化に変化していることを指摘するとともに、そうした新たなニーズへの解決策として提供している「High Value BPO」について言及。「公認会計士やBPOコンサルタントによる継続的な業務改善提案」「コスト削減コミット」「製造・小売など各業界における専門業務のBPO」を柱とするサービス提供で、コア業務やM&Aなど“機能強化領域”の強化をめざす

お客様を支援していることを紹介しました。

また、BBSでは業務引き継ぎが通常2~3カ月と、他社の約半分の期間で可能なため、BPOの効果を早期に実現した複数の事例を紹介し、「当社スタッフの業務理解の早さや正確性は高い評価をいただいている」と報告。さらに、今後も海外へのビジネス展開などを背景に、BPOサービスの必要性が高まることを示唆した上で、「来年早々、熊本市内に第2センター設立を予定しており、引き続きサービスを拡充していきたい」と今後の方針を語りました。

BBSのBPOモデル



廣田 索野 (Sakuya Hirota)

シェアードサービスやBPOを専門領域として、企業の間接業務コスト削減や専門機能強化を支援。2014年3月BBSに入社。

情熱は磁石だ。今あるものを最大限に生かせ

講師：ソチパラリンピック クロスカントリー日本代表監督 荒井 秀樹 氏

ゼロからチームを育て上げ 通算10個のメダルを獲得した20年間

この日最後の特別講演では、BBSがスポンサーとして活動を支援している日本障害者クロスカントリースキー協会から、ソチパラリンピック日本代表監督の荒井秀樹氏をお迎えし、障がい者スポーツをめぐる現状や、パラリンピックに懸けた20年間への思いをお話いただきました。

荒井氏はまず、2020年に東京で2回目のパラリンピックが開催されることに触れ、「同一都市での開催は史上初であり、日本から夢やレガシーを発信することは、障がい者スポーツにとって大きな意味がある」との考えを述べました。

次に、区役所に勤務していた1995年に遡り、当時の厚生省から「3年後に迫った長野パラリンピックで、ぜひメダルを獲ってほしい」との要請を受け、クロスカントリースキーとバイアスロンの2競技でゼロからチーム編成に取り組んできたことを説明。選手の家族からの反対や資金難、試行錯誤のトレーニングなど、数々の困難を乗り越え、バイアスロンで全盲の小林深雪選手が日本人初の金メダルを獲得して以来、5大会連続でメダリストを輩出し、通算10個のメダル獲得という輝かしい実績を残したことを報告しました。



多くの支援に応えるために “残されたもの”を最大限に生かす

講演の後半は、パラリンピックに出場する選手の育成にあたって大きなネックとなっている資金面の問題に話を移し、遠征費や衣類、道具代など、選手1人につき年間300万円がかかることを説明。「世界で勝つためには、選手が安心して練習に打ち込める環境が必要」と痛感し、選手とともにトークショーを開催してパラリンピックへの認知を高める傍ら、コーチやスタッフ、スポンサー探しに尽力したことを紹介しました。そして、「選手やスタッフの情熱は、まるで磁石のように支援してくださる多くの企業を引きつけた」と感謝の意を述べるとともに、バイアスロンの久保恒造選手がソチパラリンピックで獲得した銅メダルを会場のお客様1人ひとりが手にとる機会を設けました。

最後に荒井氏は、交流のあった子どもたちからの励ましの手紙を通じて、「メダルを獲れなかった選手の限界はその時のもので、努力次第で伸びることや、諦めない心の大切さを教えられた」と述べ、パラリンピックの精神である「失ったものを数えるな。残されたものを最大限に生かせ」を胸に、今後も限界に挑むと力強く宣言。変わらぬ支援を訴え、約50分の講演を締め括りました。

荒井 秀樹 (Hideki Arai)

1955年生まれ。北海道旭川市出身。長野パラリンピックに先立ち、当時の厚生省の要請により、障がい者スキーの組織化、選手強化、指導・育成に取り組む。現在も日本パラリンピック ノルディックスキーチーム監督、日立ソリューションズスキー部「チームAURORA(アウローラ)」監督として活躍。

■スポンサーに関するお問い合わせ先

特定非営利活動法人 日本障害者クロスカントリースキー協会
〒136-0073 東京都江東区北砂5-21-10 TEL/FAX:03-5690-5388
E-mail:fwks5576@mb.infoweb.ne.jp



東京証券取引所市場第二部へ市場変更

コンサルティングサービスの質を高め、顧客満足度の一層の向上をめざす

BBSは、(株)東京証券取引所の承認を受け、2014年11月19日に「東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)」から「東京証券取引所市場第二部」へ市場変更いたしました。

これもひとえに、お客様、株主様をはじめ、多くのステークホルダーの皆様の温かいご支援、ご協力の賜物であると心より感謝申し上げます。

今後も、コンサルティングサービスのクオリティを高め、お客様のさらなる業務改善、利益創出、そして企業価値の

向上に貢献することで、顧客満足度の一層の向上に努めるとともに、ステークホルダーの皆様のご期待にお応えしてまいります。

引き続きBBSグループに変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



東京証券取引所でのセレモニー

BBS(Thailand)を設立

微笑みの国タイで戦う日本企業を会計・経理面でサポート

コンサルティングサービスの拡充を進めるBBSでは、2014年6月、タイ・バンコクに現地法人「BBS(Thailand) Co., Ltd.」を設立しました。

海外に新しく拠点を開設した日系企業の現地責任者は、多岐にわたるタスクを受け持つケースが多く、ものづくりや営業を主たるミッションとして赴任したはずが、知識や経験の乏しい会計・経理や人事・労務、情報システムの管理に追われて、「本来の業務に集中できない」という悩みを抱えています。特にタイにおいては、煩雑な会計・税務制度、タイ語による申告書類作成、会計人材の不足、高い離職率、頻発する不正行為などへの対応も求められます。

そうした多くの課題に直面しているタイ現地法人の日本人責任者を会計・経理面から支援していくために、BBS(Thailand)は、現地業務と情報システムに精通した日本人公認会計士を中心に、関西弁も話せるタイ人スタッフも加えた4名の体制でサービスを開始。微笑みの国で戦う日系企業のビジネスを成功に導くべく、微笑みを絶やさず誠心誠意のサービス提供に努めています。

主なサービスメニュー

▶ CFO代行サービス

- 経理マネージャー業務の代行・サポート
- 経理プロセス改善、不正対策等

▶ 自社経理切り替えサービス

- 経理に関する仕組みの構築・サポート
- スムーズな経理業務遂行に不可欠なスタッフ教育

▶ 仕訳HUBクラウドサービス

- 現地で記帳した仕訳データを日本の勘定科目コードに自動的に組み替える仕組みの提供
(日本本社でデータ確認が可能に)



BBS(Thailand)のスタッフ

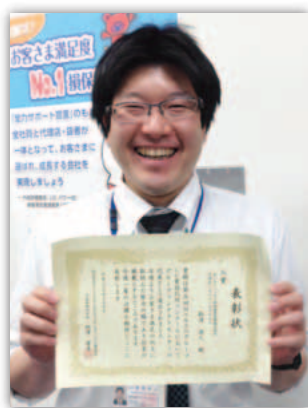
会社概要

設立 2014年6月
 資本金 300万バーツ(約1,000万円)
 代表者 石川 俊彦 (BBS代表取締役社長)
 所在地 タイ・バンコク
 U R L <http://www.bbs.co.jp/th>
 お問い合わせ先 info_th@bbs.co.jp

損保業界のマスタープレーヤーとして お客様の利益創出に貢献

損害保険業界100年の歴史のなかで、この20年、業界は大きく変化しました。商品開発の自由化や保険会社の合併などを背景に、かつては「朱肉とボールペン」があればできると言われた損保代理店の業務はすべてシステム化され、その内容もますます高度化・複雑化しています。

こうしたなか、テクノウェアシंकは、損害保険会社への「代理店業務のシステム化支援」と、代理店への「業務運営支援」を軸に事業を展開。代理店の「困った！」に常に耳を傾け、真心で支援・指導を続けています。また、事業を担うスタッフのスキルアップにも



「CC電話対応コンクール」で入賞した
あいおいニッセイ同和一般ヘルプデスク
グループの駒澤澄人

注力しており、MS&ADグループがコンタクトセンターの品質向上をめざして全国約4,000名のコミュニケーターを対象に毎年開催している「CC電話対応コンクール」に5年連続で出場者を輩出しています。

テクノウェアシंकのスタッフは3分の2が女性。元気いっぱい、やる気にあふれた多くのスタッフの力を結集し、お客様の利益創出に邁進しています。

会社概要

設立 1992年3月
資本金 1億円
代表者 代表取締役 福田 啓一
所在地 東京都新宿区新宿2-1-9 ステラ新宿ビル6階
社員数 138名(2014年11月1日現在)
連絡先 TEL:03-5369-3461 FAX:03-5369-3462
U R L <http://www.tware21.jp>

事業内容



インストラクター

全国の代理店を対象に集合型の操作研修や個別訪問型の研修を実施。代理店の視点に立った細やかなサポートを行っています。



各種・資料作成

各種システムの操作や事務処理に関するマニュアル、FAQ、自己学習ツールなどを作成。わかりやすい資料作成で評価を得ています。



ヘルプデスク

プロ代理店・自動車ディーラー代理店からの問い合わせに電話で対応。各代理店の特徴を踏まえ、わかりやすい説明を心がけています。



受付事務

代理店システム導入に伴う受付事務を担当。各保険会社への登録やデータ提供依頼などの作業を正確かつ効率的に行い、円滑な運用を支援しています。

編集後記

2014年は2人の若武者が日本中をわくわくさせてくれました。ソチオリンピックフィギュアスケート金メダリストの羽生結弦選手とテニス全米オープン準優勝者の錦織圭選手です。偉業を達成した当時、羽生選手は19歳、錦織選手は24歳。日本人がトップに立つことは難しいとされていた競技での活躍は眩しいばかりでしたが、それにも増して心を打たれたのはともに「自分の言葉」で謙虚に語る姿です。これまで積み重ねてきた努力と乗り越えてきた試練が彼らを心身ともに鍛え上げたのだと、感銘を受けました。



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。