

BBS

(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

GROUP NEWS

Vol.50
JANUARY 2016

セミナーレポート

IFRS時代の経営管理フォーラム(第7回)

「不確実性時代の企業経営」

ソリューション紹介

「シングルカンパニーモデル」のグループ経営管理を支援する

「ACT-Potentia」

TOPICS

BPOサービスを強化

東京証券取引所市場第一部に市場変更



IFRS時代の経営管理フォーラム（第7回）

「不確実性時代の企業経営」

開催概要 日時：2015年11月13日(金)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300名

多方面で活躍している著名人やお客様をお招きし、 日本を元気にするお客様向けセミナーを開催

7回目を迎えたBBSのお客様向けセミナー「IFRS時代の経営管理フォーラム」。市場環境や社会の急速な変化によって企業経営の“不確実性”が増すなか、今回は多方面で活躍している著名人やお客様をスピーカーとして招待。企業を、そして日本を元気にするプログラムを用意し、300名を超えるお客様にご参加いただきました。

セミナーの冒頭はBBS代表取締役社長の石川俊彦が挨拶に登壇し、当社が2015年8月26日付けで東証一部に上場したことを報告するとともに、アウトソーシング分野やセキュリティ分野における近年の取り組みを紹介。この挨拶に続き、著名人やお客様、当社コンサルタントが講演を行いました。

最後は、喜寿を迎えた落語家の九代目桂文楽師匠がトリを飾り、江戸落語「時そば」の口演に会場は大いに盛り上がり終演を迎えました。

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「頑張れる事への感謝」
プロゴルファー 古市 忠夫 氏
- ◆お客様講演「ベトナムグループ システム再構築とFI活動」
(株)ベトナム 執行役員 流通技術研究所 所長 重田 憲司 氏
- ◆セッション「IFRS動向を読む」
(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
- ◆寄席
落語家 九代目 桂 文楽 師匠
- ◆懇親会



基調講演

頑張れる事への感謝

講師：プロゴルファー 古市 忠夫 氏

プロテスト合格、タイガー・ウッズとの共演— 「感謝の気持ち」が起こした奇跡

基調講演では、59歳11カ月で日本プロゴルフ協会のプロテストに合格し、「還暦ルーキー」としてデビューして以降、冠番組へのレギュラー出演や講演など、多方面で活躍しているプロゴルファーの古市忠夫氏をお迎えし、「頑張れる事への感謝」と題してお話いただきました。



古市氏は冒頭、「震災を経験したことで価値観が大きく変わった。たどり着いたのが感謝力だ」と述べ、ごく普通の「カメラ屋のおっちゃん」だった自身の

身に起こった奇跡を振り返りました。55歳の時に阪神・淡路大震災に遭って家財を失い、唯一焼け残ったゴルフクラブに導かれるようにプロテストを受験。自分よりも40歳ほど若い選手たちと13日間戦い抜き、1,800名が受けて60名しか通らないテストに合格したことや、星野英正選手、宮里聖志選手などとともに出場した新人戦で3位に入賞したことを紹介しました。

こうした古市氏の半生は、書籍化や俳優の赤井英和さん主演で映画化されたことで話題を呼び、あるテレビ番組の企画ではタイガー・ウッズ選手とも共演を果たしました。「復興活動に忙殺され、練習する時間もお金もなかった」という古市氏は、プロゴルファーになった理由について「頑張ったからではなく、頑張れることへの感謝の気持ちが奇跡を起こしたのです」と元気な口調で語りました。

立ち上がる障害は「壁」ではなく 感謝の鍵で開くことができる「扉」

続いて、社会貢献活動にも力を入れている古市氏は、青少年の教育問題について言及しました。古市氏との出会いをきっかけに非行から立ち直った中学生の手紙を紹介しながら、不登校の小中学生が全国で12万人にのぼることを指摘。その上で、子どもに必要な以上に頑張ることを求める教育がいじめや自殺を招いている側面があると述べ、本当に必要なのは「人を思いやる心、いたわる心、感謝、友情、積極性、勇気」だと訴えました。



このほか古市氏は、松山市のある職員が20歳の時に書いた「壁」という一編の詩が、プロゴルファー人生におけるスランプから自身を救ってくれたエピソードを紹介。「人は誰にだって大きな壁に当たってくじけそうになる時があるだろう。でも、それは壁のように見えるけれども、もしかしたら扉なのかもしれない」と詩を朗読し、「扉は感謝の鍵で開くことができる。それに気付いたことで、2005年の日本グランドシニアチャンピオンシップで優勝を掴むことができた」と述べました。

最後に、感謝力だけでプロゴルファーとして活躍できることを証明するために、「今後もできるだけ練習せず、死ぬまで街づくりに尽力したい。素晴らしい街をつくるのが亡くなった人々への供養になる」と強い意志を表明し、約1時間の特別講演を締め括りました。

PROFILE

古市 忠夫

Tadao Furuchi

1940年、神戸市長田区生まれ。立命館大学卒業。カメラ店を営み、30代でゴルフの魅力を知る。1995年1月の阪神・淡路大震災で家族以外はすべてを失う。以後、地域の復興に尽力する傍ら、還暦目前の2000年9月に日本プロゴルフ協会のプロテスト合格。今も現役として活躍中。

書籍紹介



『もう一度立ち上がり、 前を向くために、伝えておきたい』

(古市忠夫氏 著/2011年ゴルフダイジェスト社 刊)

阪神・淡路大震災で被災し、神戸市長田区の復興に奔走する一方、「還暦ルーキー」としてデビューした古市プロが、日本人に伝えたいメッセージを記した1冊です。

お客様講演

ベイシアグループ システム再構築とFI活動

講師：株式会社ベイシア 執行役員 流通技術研究所 所長 重田 憲司 氏

シナジーの追求をめざして始まった システムのオープン化プロジェクト

お客様講演では、株式会社ベイシアで執行役員を務める重田憲司氏をお招きし、会計・人事システムのオープン化プロジェクトや、同社グループ独自の「Field Innovation (FI) 活動」の1つとして推進しているフレンドリーサービス活動についてご紹介いただきました。

「ベイシア」「ワークマン」「カインズ」など1,900店以上のショッピングセンターを傘下にもつ同社は、1958年に株式会社いせやとして設立。「For the Customers」を経営理念に掲げて、「安く売っても儲かる仕組み」を確立し、分社によってマウンテンチェーン（商の山脈）を構築するとともに、グループ内競争を促進することで、着実に事業を



拡大してきました。

そうした特徴を紹介したあと、重田氏はグループ各社が個別にシステムを構築してきたことが、今後の成長に向けた大きな課題の1つとなっていたと言及。

グループシナジーの追求と、ホストシステムの保守期限切れへの対応のため、システムの再構築に取り組んできたことを説明しました。

グループ経営の強化に役立つ 新たな会計システムの稼働

その上で重田氏は、プロジェクトの進め方について解説しました。プロジェクトでは、まず構想策定として、課題の抽出とオープン化後のあるべき姿を明確化。これに基づき、会計・人事の両システムと基盤となるシステムインフラの共通化を進めたことを説明しました。

これらのシステムを短期間のうちに開発するために、同社では、BBSをはじめとする複数の企業とパートナーシップを構築。会計システムを先行しつつ、人事システムとインフラの開発を同時並行で進めていきました。重田氏が「難易度が高かった」と振り返るこのプロジェクトが成功した要因は、パートナー各社が参加するステアリングコミティを定期的に開催して、目的や進捗を共有し、各社が担当領域を超えて協力し合う体制を整備したことだったといいます。

後半は、「ベイシア佐倉店」を例にとり、店舗で実施しているフレンドリーサービス活動をご紹介いただきました。顧客の平均購入点数が16点と他店に比べて多い同店では、レジ待ち時間の長さが課題となっていました。そこで、レジ業務全般を取り仕切る「レジ前係」というスタッフを置くとともに、店内の客数データを収集し、必要なレジ台数をリアルタイムに予測するシステムを整備。予測情報をもと

にレジ前係がレジ開閉や顧客誘導を行うことで、「待ち時間が大幅に短縮され、リピーター顧客の増加につながっている」と成果を説明して講演を締め括りました。



「レジ前係」は入店客数やレジ必要台数を端末で把握し、レジ開閉や顧客誘導を行う

PROFILE

重田 憲司

Kenji Shigeta

1984年、株式会社いせや（現株式会社ベイシア）に入社。その後、大型店店長、バイヤー・商品部部長、販売部部長、作業改善部部長を歴任。2008年11月より現職。

IFRS動向を読む

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

注目されるのはアベノミクスを踏まえた 金融庁のIFRS適用促進施策の動向

当社コンサルタントによるセッションでは、会計システム研究所所長の中澤進が、IFRS(国際財務報告基準)導入をめぐる国際的な動きについて解説しました。

冒頭、中澤は、2013年3月に発表されたIFRS財団※1モニタリングボードメンバー要件の見直しを受けて、危機感をもった金融庁リードのもと、IFRSに関する議論が再び活発化していることを指摘しました。現ボードメンバーでは金融庁の出向者が議長席を確保しているものの、正式表明している日本のIFRS適用および適用予定企業数は東証上場の約3,500社のうち91社にとどまっており、「IFRSの顕著な適用」というボードメンバーの要件を満たしているのかが不透明なため、「このままでは議長席のみならずメンバー席を失う可能性がある」と説明しました。

ただし、「適用予定」「適用検討中」としている企業まで含めると306社となり、また、前述の91社の時価総額は東証に上場している企業全体の約25%を占めていると解説※2。自民党は2016年末までに適用企業数を300社程度にまで拡大することを目標に掲げており、「306社という数はこの目標とほぼ一致する」と述べました。その上で、今後は金融庁がアベノミクスの成長戦略に関連して、適用企業数が少ない業種をターゲットに適用を促すことが予想されるとの見解を示しました。

※1 IFRS財団：高品質で単一のIFRS開発を目的に設立された国際組織。

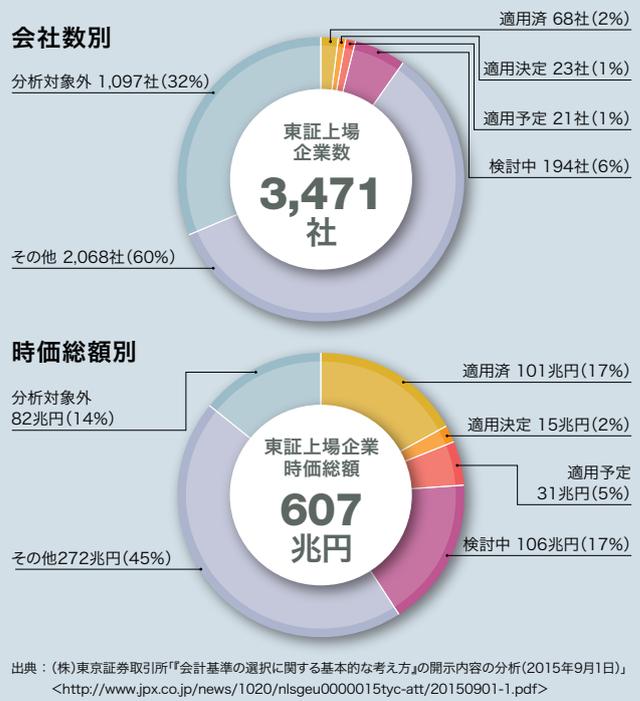
※2 以上の数字は東京証券取引所「『会計基準の選択に関する基本的な考え方』の開示内容の分析」に基づく

情報開示と経営管理の強化につながる IFRSという共通言語

次に、中澤は各国の動きについて言及。2005年からEU域内で適用が開始されたのを契機に全世界で適用が広がったことを説明しました。米国については、2008年に米国証券取引委員会(SEC)が強制適用に向けたロードマップを公表したものの、その後方針転換し、2010年に適用延期を発表したことを解説。近いうちの強制適用の可能性は少ないとされる一方で、「ニューヨーク市場では400社以上の在外企業がIFRSを採用している」ことから、実質的にはIFRS採用国とも言えると述べました。

最後に、証券市場のグローバル化を背景に、外国人投資家が求める透明性を高めるために、東証においても会計基準の国際化は待たなしてであると指摘。「IFRSという共通言語を使った会計基準の統一は、企業にとって情報開示と経営管理に寄与する。強制適用となった場合でも前向きに対応すべきである」と結びました。

IFRS適用状況



PROFILE

中澤 進

Susumu Nakazawa

経理・財務部門の業務改革、管理会計、内部統制分野でのコンサルティングおよび会計システムプロジェクトで実績多数。2008年2月より現職。日本CFO協会主任研究員も兼ねる。

「シングルカンパニーモデル」のグループ経営管理を支援する

ACT-Potentia™

企業活動のグローバル化が進むなか、欧米企業と対等に戦い続けていくためには、企業グループ内の限られた経営資源の最適活用を可能にする仕組みの構築が不可欠です。連結企業グループは投資家から見ると一つの企業体であり、経営者側から見ても経営資源を最適活用するための論理的な一企業体であるという「シングルカンパニーモデル」の考え方に基づく経営管理の確立が求められています。

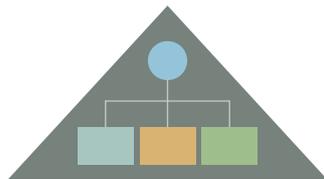
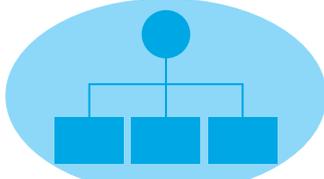
「シングルカンパニーモデル」を実現するために

シングルカンパニーモデルに近づくためには、会計システム基盤の整備・構築が重要になります。シングルカンパニーモデルを実現する第一歩は、「グループ業績の見える化」であり、「基礎データ収集の効率化」も重要なポイントになるからです。

また、整備・構築にあたっては、組織構造や経営管理方式を反映

した「自社グループのめざすべき姿」を定義するグランドデザインを実施し、そのなかで「データ企画」「データ処理要件」を明確化する必要があります。明確化された要件を確実に実現できる最適なソリューションを採用し、業務改革と並行してシステム構築を進めていきます。

従来の連結グループ経営とシングルカンパニーモデルの比較

類型	これまでの連結グループ経営の特徴	シングルカンパニーモデルとしての連結グループ経営の特徴
特徴	<ul style="list-style-type: none"> • 子会社に対するガバナンスが弱い • 会計基準・統制が不統一 • グループ財務報告から経営実態が見えない • 統制管理が非効率・高コスト 	<ul style="list-style-type: none"> • グループ統一のルールによる管理・統制 • グループ統一の会計基準 • グループ財務報告と経営管理の連動 • 共通業務の集約化による効率化・低コスト
イメージ		

連結会計システム基盤構築のポイント

	課題例	改善ポイント
① グループ業績の見える化	制度連結は連結システム、月次業績把握はExcelで行い、「管理の二重化」が発生	業績管理に必要な管理軸での財務情報管理
② 基礎データ収集の効率化	各社の勘定科目やコード、報告フォーマットが不統一で、データ収集・チェックに多大な工数がかかる	グループ全体でのシステム基盤統一
	業務精度が低く、内部取引の照合で多額の差額が発生し、多大な工数がかかる	連結基礎データ生成・収集の自動化
	収益・採算管理の基礎情報を収集することが困難	業績基礎データ収集の自動化

シングルカンパニーモデルを支える会計システム「ACT-Potentia」

BBSは、お客様のグループ経営管理を支援するソリューションとして、2015年9月、会計パッケージ「ACT-Potentia(アクトポテンシア)」を新たにリリースしました。

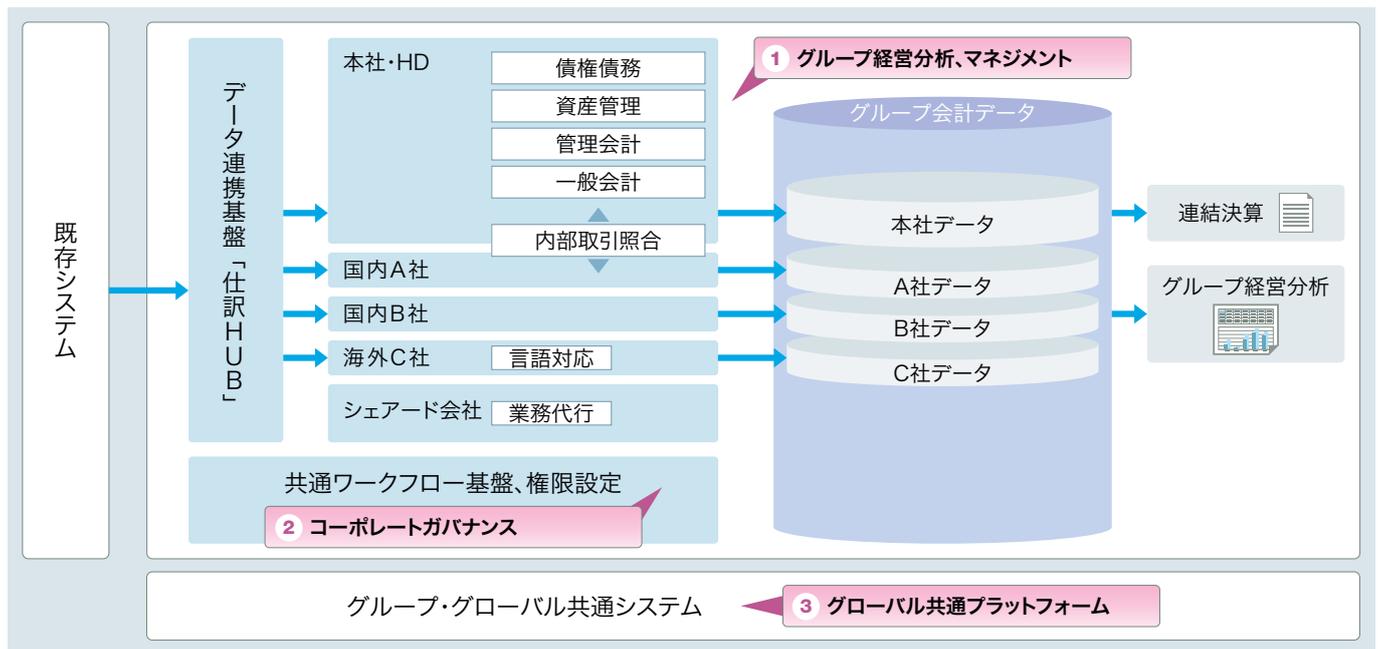
多くの企業では、経営管理に必要な多岐にわたる情報を都度Excelで収集・分析していることから、工数・リードタイムがかかり、情報の鮮度が低下しています。また、経営層や投資家からの情報

要求に対して、収集可能なデータをかき集めて何とか報告しているという状況では、情報の精度や信頼性の保証が困難になります。精度・信頼性の低い情報に基づく判断は、「経営リスク」を高めているとも言えます。「ACT-Potentia」は、こうした課題に応え、経営実態の見える化と管理の効率化を支えるソリューションです。

「ACT-Potentia」の特長と構成

<p>1 グループ経営分析、マネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ共通コードによる連単統一のマス運用 内部取引消去の内包によるグループ会計情報の精度向上、連結会計処理の効率化 グループ統合DBによるタイムリーな連結予実管理、セグメント評価 	<p>2 コーポレートガバナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> 多様な稟議、決裁ワークフローへの対応とプロセスの見える化 グループシェアードセンタの運用による業務代行、権限コントロール パッケージ標準機能の活用によるグループの業務標準化 	<p>3 グローバル共通プラットフォーム</p> <ul style="list-style-type: none"> IFRS(国際財務報告基準)への対応 国内外グループへの展開実績に基づく多言語多通貨対応 既存システムとの連携、ツールでの一元化、効率化 大規模な親会社から小規模な子会社までをカバーする適用性
--	--	---

「ACT-Potentia」で実現する「グループ共通会計」モデル



Message

お客様の視点に立った施策の提案で「めざすべき姿」の実現を支援します。

プロダクトソリューション本部 ACTソリューション部 コンサルタント
平山 阿左子

グループ統一の会計システム構築をご支援していると、プロジェクトのご担当者様が、経営層からの要請とグループ各社からの現実的な意見との間で板挟みになりながら、徐々に現状維持の方向へ進みそうになる場面がよくあります。そのような場面では、当初お客様が描いていた「めざすべき姿」に立ち帰り、過去の経験を踏まえて各社にかかる負担を最小限に抑える施策をご提案しています。プロジェクトの真の目的はシステムの構築ではなく、「めざすべき姿」の実現であることをプロジェクトメンバー全員で常に共有し、ゴールに向かって最後まで伴走していければと思っています。

お問い合わせ先

株式会社ビジネスブレイン 太田昭和
プロダクトソリューション本部
プロダクトソリューション営業部

〒105-0003 東京都港区西新橋1-2-9
日比谷セントラルビル22F

TEL: 03-3507-1310
FAX: 03-3507-1311

e-mail: act-sales@bbs.co.jp
コーポレートサイト: <http://www.bbs.co.jp>
製品サイト:
<http://www.bbs.co.jp/actpotentia/>

1. BPOサービスを強化

(株)セゾン情報システムズとの業務提携と新会社の設立

BBSは、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)サービスの拡充をめざして、2015年11月18日、(株)セゾン情報システムズと業務提携を発表しました。

同社は、カードシステムや企業向けソリューションなどの分野で強みをもつ情報サービス企業です。今後は、両社のノウハウや事業基盤といった経営資源を相互に強化・補完する体制を構築し、BPOをはじめコンサルティングやシステム開発など幅広いフィールドでシナジーを追求していきます。

またBBSは、同社が展開してきたBPO事業を引き継ぎ、会社分割によって新会社「株式会社BBSアウトソーシングサービス」を設立します。この新会社の運営に関しても(株)セゾン情報システムズと連携することとしており、お客様の事業拡大に向け3社で協力して最適なBPOサービスを提供していきます。

業務提携の内容

- ① BPO事業における相互支援
 - (株)セゾン情報システムズによる
(株)BBSアウトソーシングサービスの事業運営支援
- ② コンサルティング/システム・ソリューション事業における相互支援
 - 共同受注、人材の相互補完
 - 両社が保有するパッケージソリューションの相互販売
- ③ 相互の得意分野・ノウハウが活かせる新規提携分野の開拓

新会社の概要

株式会社BBSアウトソーシングサービス

所在地 東京都豊島区東池袋3-1-1
 代表者 代表取締役社長 神村 昌宏
 事業内容 BPO事業(人事・給与アウトソーシングサービス)
 設立年月日 2016年2月1日(予定)

2. 東京証券取引所市場第一部に市場変更

顧客満足度のさらなる向上をめざして

BBSは、(株)東京証券取引所の承認を受け、2015年8月26日に「東京証券取引所市場第二部」から「同第一部」へ市場変更いたしました。

これもひとえに、株主の皆様、お客様、お取引先様をはじめとする多くのステークホルダーの皆様のご支援、ご協力の賜物であると心より感謝申し上げます。

今後も皆様のご期待にお応えすべく、顧客満足度の一層の向上をめざして、コンサルティングなど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、企業価値の向上に貢献する所存です。引き続き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。



上場記念セレモニーの様子



編集後記

皆様のお陰で本誌は発行から50号を迎えることができました。この節目にあたって、今号からデザインを一新。表紙イラストは、2013・2014年のNYタイムズスクエア年末カウントダウンイベントで水墨画イラストレーションを手がけるなど世界的に活躍する浦正(ウラタダシ)氏に描いていただきました。禍福倚伏の世の中ですが、表紙の「初日の出」のように、気持ちも新たに新年をスタートし、2016年が皆様にとって充実した素晴らしい1年になりますように。



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。