

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.53
JULY 2017

ごあいさつ

創業50周年を迎えて

サービス紹介

「AI・アナリティクス研究所」を設立
先端技術をビジネスへ適用

「疎結合型アプローチ」を推進
効果的なグローバル原価管理が可能に

事例紹介

株式会社アミューズ様
「グッズ販売管理システムの構築」

グループ会社紹介

ARTWORK : TADASHI URA



ごあいさつ 創業50周年を迎えて

代表取締役社長 石川 俊彦

BBSは2017年8月、創業50周年の節目を迎えます。これもひとえにお客様からの厚いご支援をいただいたからであり、心から感謝申し上げます。

その想いを込めてこの50年を振り返り、ご挨拶させていただきます。

3つの事業の柱を確立し、 お客様の多様なご要望に応える

1967年8月、BBSは公認会計士であった創業者・山崎甲子士により、浜松市で創業しました。多くのコンピュータシステム会社がデータ処理を事業の中心とする時代にあつて、当社は監査法人とともに業務を推進する独自のビジネスを展開し、「コンサルティング」と「システム開発」に注力してきました。また、山々が連なる八ヶ岳のように複数の事業を手がけ、その相乗効果で企業力を高める「八ヶ岳経営」という発想に基づき、専門性をもつ複数のグループ会社を設立し、金融や製造、流通、小売、医療など、さまざまな業界・業種のお客様からお寄せいただく多様なご要望に対応してきました。

そして、この50年の歩みのなかで、「コンサルティングサービス」、「システム開発」、さらには定着化(運用)サービスとBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)サービスを一体的に提供する「マネジメントサービス」の3つを事業の柱とする現在の姿を確立しました。

お客様からいただいた信頼が BBSグループの成長の力に

当社グループでは、創業当初から「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」ことを経

営理念に掲げ、グループ共通の価値観として守り継いできました。この理念の実現に向けて、当社グループの社員は知識やスキルの向上に努め、グループとしてコンサルティングから業務の定着化、アウトソーシングまで“ワンストップサービス”を提供しています。

ワンストップサービスという言葉はよく耳にすることと思いますが、当社グループのワンストップサービスは、単にサービスの流れだけを示すものではありません。コンサルティングにおいて、お客様としっかり対話し、ご希望に添う成果を約束する。さらに、最適なシステムを構築するとともに、運用まで責任をもって支援することで、約束した成果を定着させる——個々のお客様と向き合い、このサイクルを回し続けることが、当社グループの大きな特徴です。

長くこうした取り組みを実践するなかで感じていることは、当社グループの経営理念に間違いはなかったということです。ワンストップサービスでお客様の業務改善や利益創出、企業価値の向上に貢献したことが当社グループに対するお客様の信頼につながっており、お客様とともに難しい課題に取り組んできたことで、当社グループも成長することができました。当社は2015年8月に東証1部へ上場しましたが、これも多くのお客様にご支援いただいたからこそであると考えています。当社グループが成長の道を進むことができたのは、お客様あつてのことであり、大変感謝しています。

提供するサービスを進化させ、 個々のお客様の発展に貢献し続ける

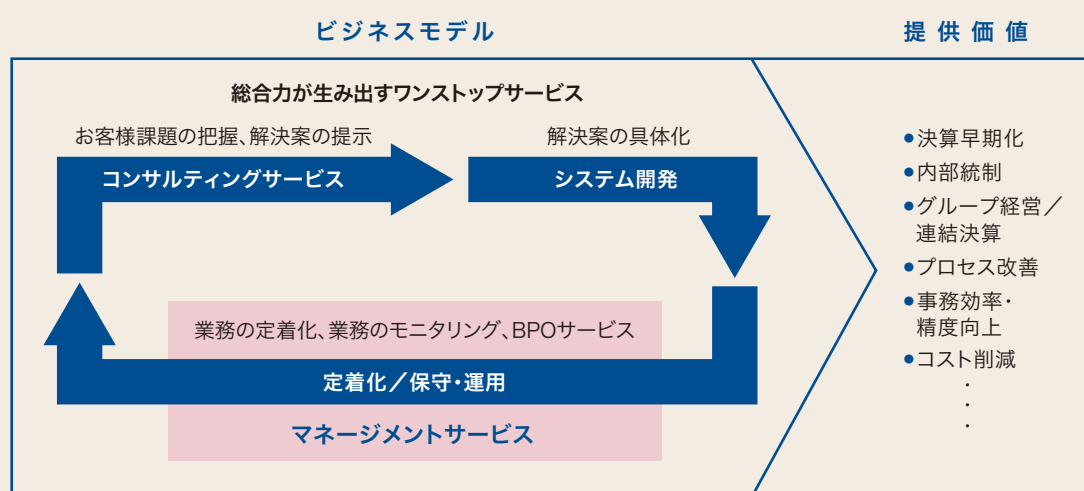
社会環境が大きく変化するなか、お客様のご要望はますます高度化・多様化していると認識しています。そのため、当社グループでは、新たなテクノロジーを積極的に取り入れ、提供するサービスを進化させていきたいと考えています。

すでに当社グループは「AI・アナリティクス研究所」を設立して自然言語処理技術の確立に着手しており、大量のデータ処理・分析に活用することをめざしています。また、ロボティクスを活用したコンサルティングサービスの提供を開始しているほか、子会社の(株)ファイナンシャルブレインシステムズにおいては金融業界が進めているFinTechへの対応にも取り組んでいます。これらのテクノロジー領域は進化のスピードが速く、次々と新たなテクノロジーが生まれていますので、先端技術をもつ企業や団体との提携にも積極的に取り組んでいきます。

また、お客様のグローバル化に対応するため、海外拠点におけるサービスの拡充など体制強化を進めていきます。あわせて、サービスを支える人材の育成にも力を注いでいきます。

今後もBBSグループは、サービスのラインアップを広げるとともに、その質を高め、お客様にご満足いただけるよう全力で取り組んでまいります。引き続き、当社グループにご期待いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

■ お客様の経営課題を解決する独自のビジネスモデル



「AI・アナリティクス研究所」を設立

先端技術をビジネスへ適用

ここ数年、人工知能(AI)が急速に進展しています。BBSでは、AIなど先端技術を含む科学的方法論の研究とそ
の実証検証を実務ベースで進めることを目的に、「AI・アナリティクス研究所」を設立しました。ビジネスアナリ
ティクス(BA)にAIの種々の方法論を適用させて、的確な意思決定による競争優位の実現を支援しています。

的確な意思決定による 競争優位の実現

BAは、事業の現状を分析するビジネスインテリジェンス(BI)の結果を踏まえて、仮説を検証し、将来に備えて取るべき行動の指針を提示しようとする考え方です。データから事象の要因探索と将来予測を行い、意思決定の最適化を実現するものといえます。例えば、環境規制を遵守しながら収益を向上させるための最適解を見出すことや、工場における故障予測などはBAの領域です。このBAにAI技術を適用することで、より高精度な予測が可能になります。

BAとAIによる最適解の導出は、多くの企業が顕在的／潜在的に抱えている課題の解決策であり、BA・AIは連結経営管理や会計監査、セキュリティ、製造、IT、サービスなど、ジャンルを問わず適用することができます。

しかし現状では、BAを実践的に適用しているコンサルティング会社が少なく、BAとAIを切れ目なく運用できる会社は数えるほどしかありません。AI・アナリティクス研究所では、BBS

グループ各社と連携し、多くのお客様の課題解決に貢献することをめざしています。

■ 研究事業の主要テーマ

- ① AIの方法論を適用するBAの推進
- ② セキュリティ・アナリティクスの実践(AI不正検知)
- ③ 自然言語処理の実務への反映(会計、マーケティング)

データ・アナリティクス部と連携し、 「BA トレーニングサービス」を提供

BAに対する期待は大きくデータも蓄積されているものの、多くの企業は、データ解析のスキルをもつ人材の不足から、データを有効に活用できていません。企業は自社でデータサイエンティストを育成するか、解析を外部委託するか決断に迫られています。

そこで、AI・アナリティクス研究所では、「BA トレーニングサービス」のプログラムを開発。BAの基本となる統計解析から最新のAI技術まで、スキルに合わせたサービスメニューを用意し、競争力の強化に向けて自社でデータサイエンティストの養成をめざすお客様をサポートしています。

■ BA トレーニングサービスのメニュー

コース	基礎コース (R)	応用・実践コース (RおよびPython)
データ解析基礎	基礎統計 ・平均値、分散、標準偏差 ・相関、回帰分析 ・クラスター分析(階層、非階層)	
データ解析応用I	多変量解析 ・時系列解析 ・主成分分析、判別分析	多変量解析 ・基本コースと同等 ・数量化理論I類、II類、数理計画法
データ解析応用II	AI基礎理論	機械学習とAI ・ロジスティック回帰、ナイーブベイズ ・SVM、ランダムフォレスト、GBM ・ニューラルネットワーク、ディープラーニング

「疎結合型アプローチ」を推進

効果的なグローバル原価管理が可能に

企業活動がますますグローバル化するなか、多くの企業において意思決定に役立つ原価管理情報の提供が急務となっています。BBSでは、疎結合型のシステム導入アプローチを提案することで、効果的な原価管理改革の実現をサポートしています。

密結合型アプローチでの システム導入における問題点

システムの導入アプローチとしては、一般的には海外製ERPのグローバル展開をベースにした「密結合型アプローチ」が考えられます。このアプローチでは、生産、購買、販売などの全業務を対象にシステムを導入し、大規模なロールアウトを展開します。メリットは、グローバルに業務やシステムの標準化が図られるため、プロジェクトが成功すれば効果が非常に大きいことです。

しかし、全業務におけるルールの一貫が必要になり、大規模なロールアウトとなるため、システムの導入・展開に多大な時間とコストがかかり、プロジェクトが失敗するリスクも高まります。

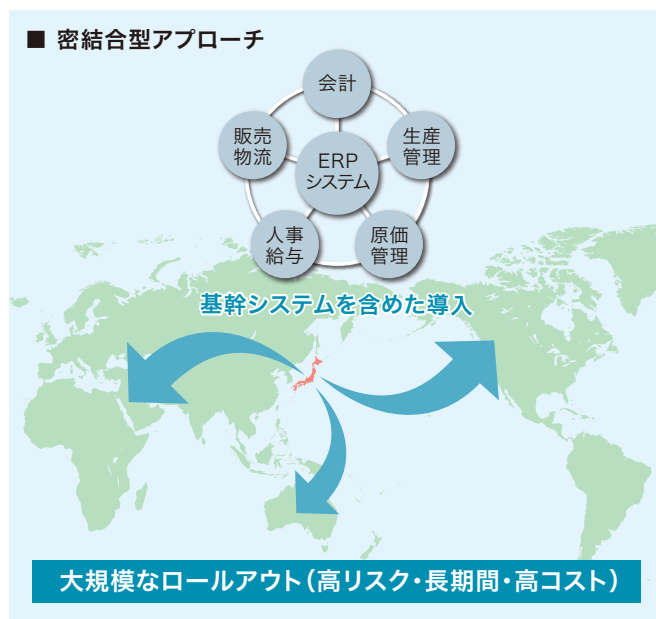
短納期・低コストでのシステムの導入を 可能にする疎結合型アプローチを提案

そのような従来の密結合型アプローチに対し、近年BBSでは、mcframeの原価管理ユニットのみをグローバルに展開する「疎結合型アプローチ」を推進しています。

疎結合型アプローチは、グローバルでの原価管理・収益管理に特化したシステム導入手法であり、最大の特徴は上流システムを変更せずにシステムを導入できることです。また、疎結合型アプローチで採用しているmcframe原価管理ユニットは標準機能が充実しており、実際に原価管理ユニットを導入した企業の約95%がノンカスタマイズでシステムを利用しています。そのため、システム開発に伴うリスクを最小限に抑えることが可能です。

このように、疎結合型アプローチを採用することで、必要なシステムを短納期・低コストでかつ、最小限のリスクで導入で

き、それらをロールアウトすることで、グローバルな原価管理の改革に向けた取り組みを効果的に進めることが可能となります。



コンサルティングフェーズからトータルサポートで グッズ販売事業のさらなる成長に貢献。

株式会社アミューズ様は、サザンオールスターズなど300組を超えるアーティストのマネジメント業務を中心に、幅広い事業を展開しています。そのなかで近年、業績を拡大しているのがTシャツやタオルをはじめとするアーティスト関連グッズの販売です。BBSは、これら商品の販売を管理するシステムの構築をコンサルティングから一貫して支援し、同社の成長に貢献しています。

システム調査で判明した グッズ販売管理システムの必要性

アミューズ様がアーティスト関連グッズの販売管理システムを構築するきっかけとなったのは、2014年にBBSが担当したファンクラブシステムの現状調査でした。BBSは、2011年に同社の予算管理システムの構築を手掛けたのち、2015年にアーティストマネジメント用のBIシステムも構築。こうした経緯か

ら、調査依頼を受けました。

調査で判明したのが、拡大するグッズ販売事業に対応したシステム整備の必要性でした。ファンクラブシステムはグッズの在庫管理機能を備えていたものの、仕入・発注や売上管理などの業務は電話とメールで行っており、スタッフの業務負担が急増していたのです。なかでも、イベント会場でグッズ販売に関わるスタッフには大きな負担がかかっていました。

業務データの一元管理で 負荷軽減と内部統制強化を図る

短時間で大量のグッズを販売するイベント会場では、一般的な小売店のようにPOSレジを設置することは難しい現状です。そのため同社では、①会場において販売数や購入者数などを手書きで記録 ②それらのデータを会場での業務終了後に精算書(Excel)へ入力 ③イベント終了後、会場に納品されたグッズの数や在庫の数を参照しながら累計表(Excel)と呼ばれる計算書類を作成——というオペレーションでグッズの売上や在庫を管理していました。

この状況について、グッズの企画・販売を担当するMD事業部で部長を務める高橋由香里氏は「必要なデータを一度入力すれば、精算書や累計表が作成され、会計システムとも連携するシステムを整備して、スタッフの負担を軽減したいと考えていました」と語ります。さらに、システム化によってデータの共有が容易になれば、担当者変更時の引き継ぎがスムーズになるだけでなく、企画・販売戦略の高度化も図れます。

そこで、同社では、業務効率の向上と内部統制の強化をめざし、グッズの仕入・発注から販売、在庫管理に至るデータを



アーティスト関連グッズを販売するECサイト「アスマート」TOPページ

一元管理するとともに、既存の会計システムとも連携するグッズ販売管理システムの構築を決定しました。

的確な提案と企業理解から

BBSをパートナーに選定

プロジェクトを進めるにあたって、グループIT企画部の部長である清水邦夫氏は主に2つの目標を設定しました。1つは、使い勝手の観点から、グッズ販売に関わるスタッフの業務フローはなるべく変えないこと。もう1つは、コストを抑えるため、パッケージを利用することでした。そして、RFPを作成して10社に提案を依頼した結果、パートナーに選ばれたのがBBSでした。「依頼先によっては、パッケージでは私たちの業務フローをカバーすることは難しいとの理由から、スクラッチ開発を提案していました。でも、BBSは、柔軟性の高い販売管理パッケージを選定し、それにアドオン開発を加えることで、現在のフローに合わせることができると提案してくれました」（清水氏）

「それに、BBSにはファンクラブシステムの現状調査もお願いしていましたので、当社の事業や業務を理解してもらっているという安心感もありました」（高橋氏）

こうして2015年10月、グッズ販売管理システムの構築プロジェクトがスタートしました。

コンサルティングからのサポートで

さらなる事業の拡大に貢献

約1年間の開発期間を経て、システムは2016年10月に本格稼働を開始しました。これによって、当初の構想どおり、現場で記録したデータをシステムへ入力すれば、精算書から累計表まで自動で作成され、会計システムとも連携。また、一連の業務のシステム化とデータのリアルタイム共有も実現しまし



グループIT企画部 部長
公認情報システム監査人(CISA)
清水 邦夫 氏

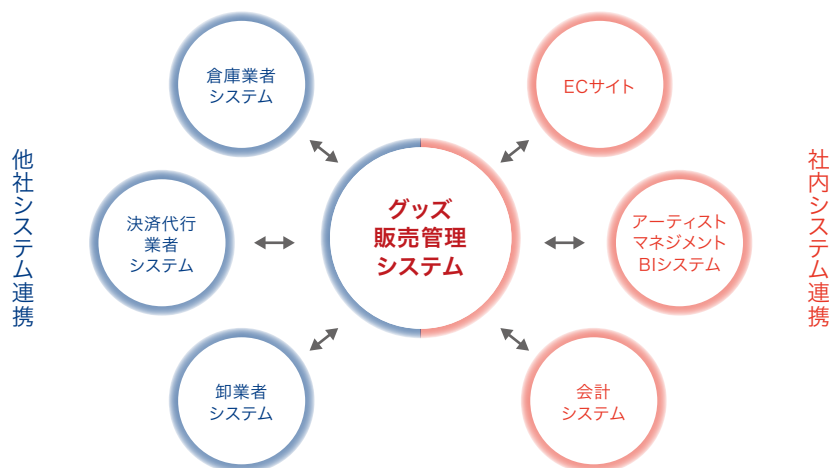
MD事業部 部長
高橋 由香里 氏

た。高橋氏は、「ツアー中の売上動向を分析して、販売強化のプロモーション戦略を早期に企画・実施することも可能になった」と話します。

今回のプロジェクトには、会場販売を担当する部門をはじめ、ネット販売(EC)部門、経理部門、倉庫会社など、多くのスタッフが参加しました。プロジェクトを振り返って、清水氏は「BBSは、イベント会場にも足を運ぶなど各部門に丁寧にヒアリングして、さまざまな意見を的確に集約してくれました。こうしたコンサルティング、そして開発、運用テストフェーズのキーマン教育まで、常に“現場目線”でサポートしてくれたことが、プロジェクトの成功につながったと感謝しています」と語ります。

同社は今後、このグッズ販売管理システムのユーザーを他の部門にも拡大し、将来的にはアミューズグループ全体の商品販売を一元管理することを計画しています。BBSは、会計分野の知見や、これまでのコンサルティングとシステム構築の経験を活かし、さらなる事業拡大をめざす同社の取り組みを支援していきます。

■ システム概要



株式会社アミューズ

- 設立
1978年10月16日
- 本社所在地
東京都渋谷区桜丘町20-1
- 従業員数
264名(グループ:385名)
[2016年7月31日現在]
- 事業内容
アーティストマネージメント事業
メディアビジュアル事業
コンテンツ事業
プレイスマネージメント事業など

BBSのベトナム現地法人が 業務開始

BPOサービスに対するニーズが高まるなか、
BBSはそのニーズに的確かつ柔軟に対応するため、
2016年6月、ベトナム・ホーチミン市に現地法人
BUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAMを設立。
会計・経理分野の幅広いサービスを提供しています。



BUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAMのスタッフ ▶

日本語・英語が堪能な現地スタッフによる BPOサービスを開始

* * *

親日家の多いベトナムは、日本語が堪能な人材が豊富な国の1つです。また、ベトナム国民の平均年齢は20代後半で、日本と比較すると若い労働力が多いという特徴があります。そこで、BUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAMでは、日本語の読み書きはもちろん、会話もできる若い人材をスタッフとして迎え入れ、数週間～数カ月にあたる日本国内での研修を実施。2016年6月から現地スタッフ4名で事業を開始しました。

同社の大きな役割は、熊本BPOセンターをはじめ、日本国内にあるBBSグループのBPOセンターの機能を補完することで、業務品質を保ちつつ、コストの適正化に取り組んでいます。設立直後の7月から熊本BPOセンターと連携して東証1部上場の日本企業の会計・経理を中心とする業務を受託し、順次業務分野を拡大しています。経費精算チェック、支払データ作成、債権債務伝票チェック、預金照合などの定型的な業務だけでなく、BS残高チェックや増減分析といった専門知識の必要な業務にも対応しており、す

にお客様からは、他社が大連など中国で提供しているBPOサービスと比較しても、品質・コストともに大きなメリットがあるとの評価を得ています。

今後の取り組みとして、同社ではBBSグループの強みである会計・経理業務を中心に、コンサルティングサービスやITサービスも提供していく計画です。また、英語が堪能なスタッフを活用し、シンガポールやオーストラリアなど英語圏のBPO案件、コンサルティング案件の受注にも力を入れていきます。

これからもBUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAMは、BBSグループ各社と連携して、グローバル展開を加速するお客様の利益創出と価値向上に貢献していきます。

会社概要

社名

BUSINESS BRAIN SHOWA-OTA VIETNAM CO., LTD.

所在地

16F TNR Tower, 180-192 Nguyen Cong Tru Street,
Nguyen Thai Binh Ward, District 1, Ho Chi Minh City, Viet Nam

TEL

+84(0)8-3821-8790

編集後記

2017年、BBSは創立50周年を迎えました。50周年記念ロゴの「5」は、BBSグループのロゴマークのSをアレンジし、BBSグループとお客様をつなぐ一本の線で表現しました。「0」にはグローバル展開を進めるBBSグループのイメージを重ね合わせました。そして、「Next Innovation」にはManagement Innovationをコンセプトに歩んできたこれまでの50年からさらに飛躍できるようにとの期待を込めました。お客様の利益に貢献するため、またお客様に愛され、ともに歩み、必要とされる企業になるべく、次の50年も精進してまいります。



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。