

# 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.58  
JANUARY 2020

## セミナーレポート

BBSグループ 経営管理フォーラム(第11回)

「コミュニケーション力」  
ちから

## ソリューション紹介

スピーディーなRPA導入を実現

「ACT-RPA Tester」

## 事例紹介

株式会社アーレスティ様

「予算管理システムの構築」

## グループ会社紹介



# コミュニケーションカ

2019年11月20日、“コミュニケーションカ”をテーマに「BBSグループ 経営管理フォーラム」を開催。BBS代表取締役社長である石川俊彦の挨拶に続き、各界有識者やお客様による講演を行いました。



## 開催概要

日 時 2019年11月20日(水) 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360名

## 基調 講演

## 感性コミュニケーション ～脳が創りだす男女のミゾ、英雄への道

講師 株式会社感性リサーチ 代表取締役 黒川 伊保子 氏

### 解明された男女の対話のミゾ 女性は「心文脈」、男性は「事実文脈」

ご挨拶に続く基調講演は、(株)感性リサーチ代表取締役の黒川伊保子氏にご講演いただきました。黒川氏は、『妻のトリセツ』『英雄の書』などの著書でも知られる感性研究の第一人者です。

黒川氏は、1990年代に原子力発電所で運用されていたテキスト対話型「女性司書AI」を開発した際、テキストのやり取りだけでいかに女性らしさを出すかという研究に注力。「女性が好む対話モデルと男性のそれは全く異なる」ことを発見したといいます。

女性が好む対話は“心文脈”であり、気持ちを語り、「共感とねぎらい」を求めます。これに対して、男性は“事実文脈”であり、合理的に「問題解決」をめざすと指摘します。例えば、妻が「腰が痛い」と言った時は「大変だね、腰が痛いとは何もできないね」と共感を欲しています。しかし多くの場合、夫は「湿布を貼るといい」「明日になっても痛かったら整骨院へ行ってみたら」と提案します。こうなると、妻は腹を立て、夫は妻が怒っている理由がわからない—妻と夫の対話にミゾが生じます。

これは「女性は家庭を守り」「男性は狩りをする」という長い間の役割の違いによるもので、必然の結果であると黒川氏は指摘します。そして、「皆さん、妻が話しかけてきたら、求められ



ているのは共感です。解決策ではないことを認識してください」と夫婦間のコミュニケーションについてアドバイスしました。

### 英雄への道 孤高であること、失敗を恐れないこと

引き続き、講演は黒川氏の研究テーマの1つである「英雄への道」に移りました。どうすれば英雄になることができるのか。そのポイントは2つあると指摘します。

1つ目は「孤高である」ことです。ヒトの脳には、「外部から閉ざされた」時間と「五感を働かせて情報を吸収している」時間の2パターンがあります。戦略力を手に入れることのできるのは前者です。「他人の評価を気にせず、無我・無心になれる時間をつくってください。せめて1日に1時間はSNSなどから離れて、潜在意識に降りてくる直感と向き合ってください」と黒川氏は語りました。

2つ目は「失敗を恐れない」ことです。黒川氏がプロゴルファーに「どんな子が超一流になれるのか」と尋ねたところ、「結果にコミットし過ぎる親が付いていると、その子は一流になれない」と答えたそうです。失敗したらがっかりする親は、子どもの脳を悪くします。成功して親が有頂天になってもいけません。結果ばかりにこだわると、発想力・展開力・理解力のある脳はできないといいます。

最後に黒川氏は「企業での指導も同じではないでしょうか。失敗した人の気持ちに共感でき、学ぶことのできる人がリーダーです」と話して講演を締め括りました。



## Profile

人工知能研究者、感性研究の見地から、「脳の気分」を読み解く感性アナリスト。AI分析を用いて世界初の語感分析法である「サブリミナル・インプレッション導出法」を開発し、マーケティングの世界に新境地を開拓した感性分析の第一人者。



特別  
講演 1

## 野球にかける想い ～野球が活きる 野球を生きる

講師 石毛 宏典 氏



Profile

ドラフト1位で西武ライオンズに入団し、引退後は指導者として活躍。現在は、動画とAIを駆使した「AI野球教室」に力を注ぐ。

特別講演のお1人目は、プロ野球選手として活躍された石毛宏典氏にご登壇いただきました。そのお話は「ラグビーワールドカップ 2019 日本大会」から始まりました。「ジャパンの躍進で日本シリーズは完全にかすんでしまいました」と苦笑しながらも、ゴールを定め準備を重ねたことが成功につながったと分析します。

続いて講演は華やかな選手時代に遡ります。ベストナイン8回、ゴールデングラブ賞10回を受賞した石毛氏ですが、それを支えたのは広岡達朗監督との出会いでした。「ゴロの捕球から徹底的に鍛えられ、今の私があるのはまさに広岡さんがマンツーマンで指導してくれたからです」と感謝の気持ちを語りました。また、野球を通して見つけたものもあったといいます。「野球は技術を使うスポーツであり、経験をもとに考え、行動し、振り返る。その繰り返しこそが自分を成長させてくれるのです」と説明しました。

選手時代は常にどのようなプレーヤーになりたいのかを自分に問い掛けていたという石毛氏は、「皆さんも自分自身に質問してください。自分とのコミュニケーションを大切にしてください」と訴え講演を終えました。

特別  
講演 2

## 熊本地震からの創造的復興 ～企業のBCP強化の重要性～

講師 熊本県副知事 小野 泰輔 氏



Profile

コンサルタント会社などを経て、2012年に熊本県副知事に就任。「創造的復興」や企業訪問による企業誘致に尽力している。

BBSは、熊本市にBPOセンターを設置しています。そのご縁もあり、今回のフォーラムでは震災からの復興とBCP強化をテーマに、熊本県副知事の小野泰輔氏にご講演いただきました。

熊本地震は、2016年4月14日と16日に震度7、さらに震度6弱以上の地震が5回の計7回も発生し、多くの課題を浮き彫りにしました。こうしたなか、熊本県では、同年8月に震災からの「創造的復興」をめざす「復旧・復興プラン」を策定。住宅再建制度や、県産木材を使用して建設する「くまもと型復興住宅」の整備、阿蘇地域へのアクセスルートの確保、農地復旧などが進められてきました。

小野氏は、こうした県の施策を説明した後、県内に事業所を置く企業の取り組みも紹介。経営トップが復興への強い意思を示すことの重要性を訴えるとともに、「地震はどこでも起こり得ます。BCPを策定して、訓練と見直しを繰り返し、災害対策を強化してください」と強調しました。

講演の後半には熊本県PRキャラクター「くまモン」がサプライズ登場。会場は大いに盛り上がりました。



©2010 熊本県くまモン  
協力 銀座熊本館



# スピーディーなRPA導入を実現

# ACT-RPA Tester™



## 業務プロセスを踏まえたテストが RPA導入の成否を決める

近年、人材難の解決策や働き方改革の手段として多くの企業がRPAの導入を進めています。しかし、RPAが想定どおりに動作せず、実運用までの対応工数が増大する事例や、運用開始後に問題が多発する事例が少なくなく、結果として、導入範囲を縮小するケースや、本番運用の開始を先送りにするケースも生じています。

これらの原因は、実際の業務を十分に再現した検証を行えていないことにあります。一般に、稼働しているシステム環境を使ってRPAを開発・テストすることは困難であることから、検証が不十分なままプロジェクトを進行し、期待した成果を上げられない状況が見受けられます。

## RPA導入の効果を最大化する 新たなツールを開発

BBSは、こうしたRPA導入の開発・テスト段階の課題を解決するべく、擬似的な本番環境での検証を可能にするRPAテスト支援ツール「ACT-RPA Tester」を開発しました。稼働中の本番環境とユーザー端末の間に「ACT-RPA Tester」を設置することで、実運用しているシステムから切り離しながらも、限りなく本番環境に近い環境でRPAを開発することができ、実業務に即した画面で検証が可能になります。また、記録したデータを任意に改変することにより、イレギュラーな値や状態を擬似的に再現できるため、例外ケースの検証が不十分で稼働後に正しく動作しないといったリスクも軽減することができます。

BBSは、コスト増大につながる開発の手戻りを防ぎ、網羅的なシミュレーションによる検証を可能にする「ACT-RPA Tester」の提供を通じて、お客様のスピーディーなRPA導入、そして安定運用による生産性向上をサポートしていきます。

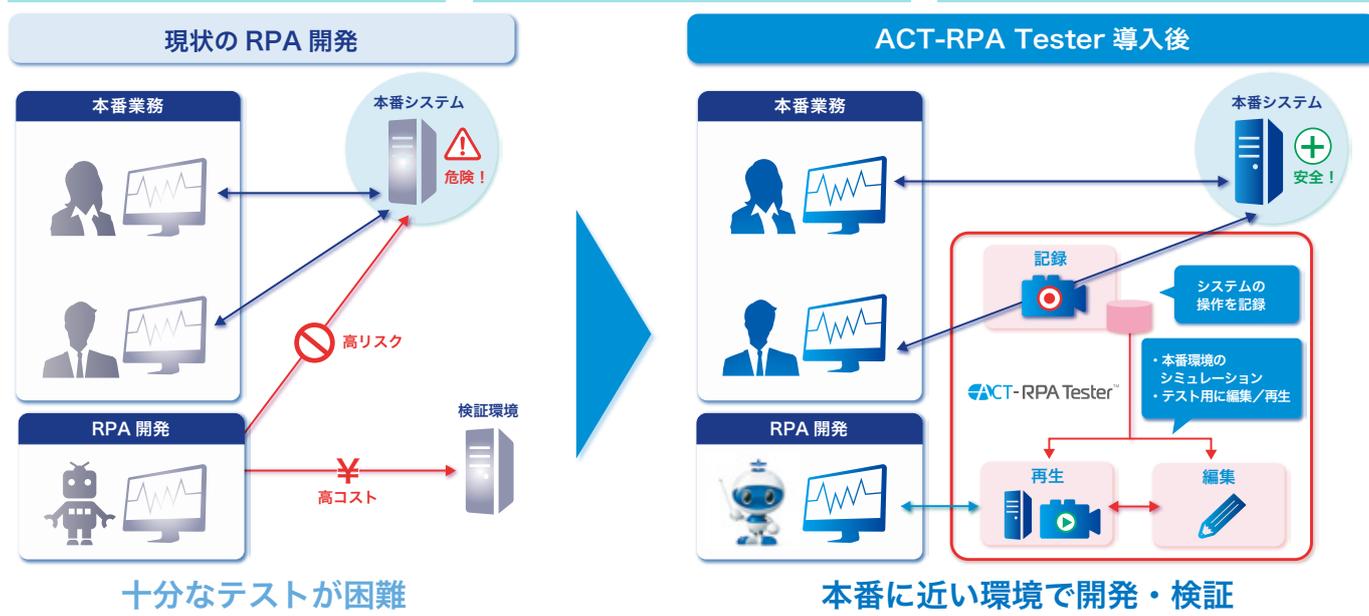


## ACT-RPA Tester 3つのメリット

1 本番環境の実際の操作を記録、再現するため リスク回避が可能

2 本番環境の動作を記録し、記録データを繰り返し活用できるため、十分なテストが実施可能

3 実運用で発生するイレギュラーな例外ケースも擬似的に再現可能



お問い合わせ先

株式会社ビジネスブレイン太田昭和  
内藤/田尻

E-mail: act-rpatester-sales@bbs.co.jp



## 予算管理システムの構築

# 計数計画の策定における データ収集・集計業務の効率を改善 経営の高度化に向けた基盤を構築。



世界6カ国に事業拠点を展開し、アルミダイカスト技術を活かして高品質な製品を開発・生産している株式会社アーレスティ様。同社は、経営計画の達成に向けて、計数計画の進捗を月次で管理しています。そこで課題となっていた計画策定業務の効率化のため、BBSのサポートのもとグループ経営管理ソリューション「BizForecast」を導入。2019年1月から稼働を開始した予算管理システムは、業務の効率化と経営の高度化に大きく貢献しています。

## 数値データの収集と集計にかかる負荷が 計数計画の策定における大きな課題に

アーレスティ様は、大手自動車会社などにアルミダイカスト製品を提供する東証1部上場のメーカーです。自動車のエンジン、トランスミッションに使用される製品や、半導体工場向けの床板パネル、さらには原料のアルミニウム合金地金も開発・生産。グループ全体で世界6カ国に事業拠点を置き、国内外のお客様に高品質な製品を提供し続けています。執行役員で管理本部長の辻鶴男氏は、「自動車の電動化が進むなか、電動系部品への対応やボディ部品の開発にも取り組んでいます」と話します。

同社では、以前から経営計画の達成に向けて、利益額や設備投資額などの財務面だけでなく、人員数や設備稼働率といった非財務面を含めた計数計画を年度ごとに策定し、各指標の進捗を月次で管理しています。そこで課題となっていたのが、計画策定に多大な労力と時間を要していたことです。

例えば、利益計画や設備投資計画の策定にあたっては見込みデータの収集が必要になります。しかし、そうしたデータは、既存の会計システムなどからは取得できず、専用のエクセルシートを各工場やグループ会社から回収して行っていました。また、入力項目数の多さなどから、誤記入による現場との確認作業が何度も発生していました。「集計に使うエクセルへのコピーも手作業で、新年度を控えた多忙な時期に、数週間もかけてデータを取りまとめていました。本来は、各指標の妥当性の検討に時間をかけて、経営層へより精度の高い情報を提供したかったのですが、十分な時間を確保できない状況にありました」と経理部 経理課の武藤亮氏は説明します。

## 数値データをデータベースに落とし込む 財務・会計面の知見・ノウハウも評価

こうしたなかで、従来から検討していた予算管理システムの構築プロジェクトが2017年に入り本格的に始動します。

2018年4月からは、経理部主導で導入ソリューションの選定に着手しました。(1) 使い勝手に優れていること、(2) 計数計画策定に必要な全データを管理できること、(3) 他システムと連携させ計画の進捗管理ができること——を主な要件に、絞り込んだ3つの候補のなかから同年7月、最終的にグループ経営管理ソリューション「BizForecast」を選定。同時に、BBSをコンサルティングおよび開発のパートナーとすることを決定しました。

経理部 経理課の黒田章義氏は、「要件を満たすシステムを想定スケジュールに沿って整備できる提案はBBSだけでした。さらに、BBSから計画数値をデータベース設計に落とし込むためのアイデアを素早く提案していただいたことも決め手となりました」と評価します。



執行役員 管理本部長  
**辻 鶴男 氏**



経理部 経理課  
**武藤 亮 氏**



経理部 経理課  
**黒田 章義 氏**



### 株式会社アーレスティ

設立 1943年11月2日

#### 東京本社所在地

東京都中野区本町2-46-1  
中野坂上サンブライトツイン5F

#### 従業員数(連結)

7,337名(2019年3月31日現在)

#### 事業内容

ダイカスト製品、アルミニウム合金地金、  
フリーアクセスフロアパネル、  
ダイカスト周辺機器の製造

その後、同社はBBSと共同で開発作業を進め、2019年1月から国内拠点で稼働を開始しました。この間、一部工場への先行導入で得られた現場の意見をもとに、BBSはデータベース設計や既存システムとの連携、画面設計などを担い、アーレスティ様は現場責任者への新システムの説明に十分な時間を割くことで、円滑なシステムの立ち上げに臨みました。

## 付加価値を生まない作業を一掃 経営のさらなる高度化に注力

システムの導入効果は、「付加価値を生まない作業の一掃」として明確にあらわれている」と武藤氏は話します。従来、各事業の特性を踏まえて約90種類のエクセルシートを使用していたことに起因する管理の手間は解消されたといえます。

「東京本社と各拠点は地理的に離れており、現場サイドの入力ミスと考えられるケースがあった場合の数値確認にも手間がかかって

いました。

現在は相手と同一の画面を見ながら作業できますので、業務負荷が大きく軽減されました」(黒田氏)

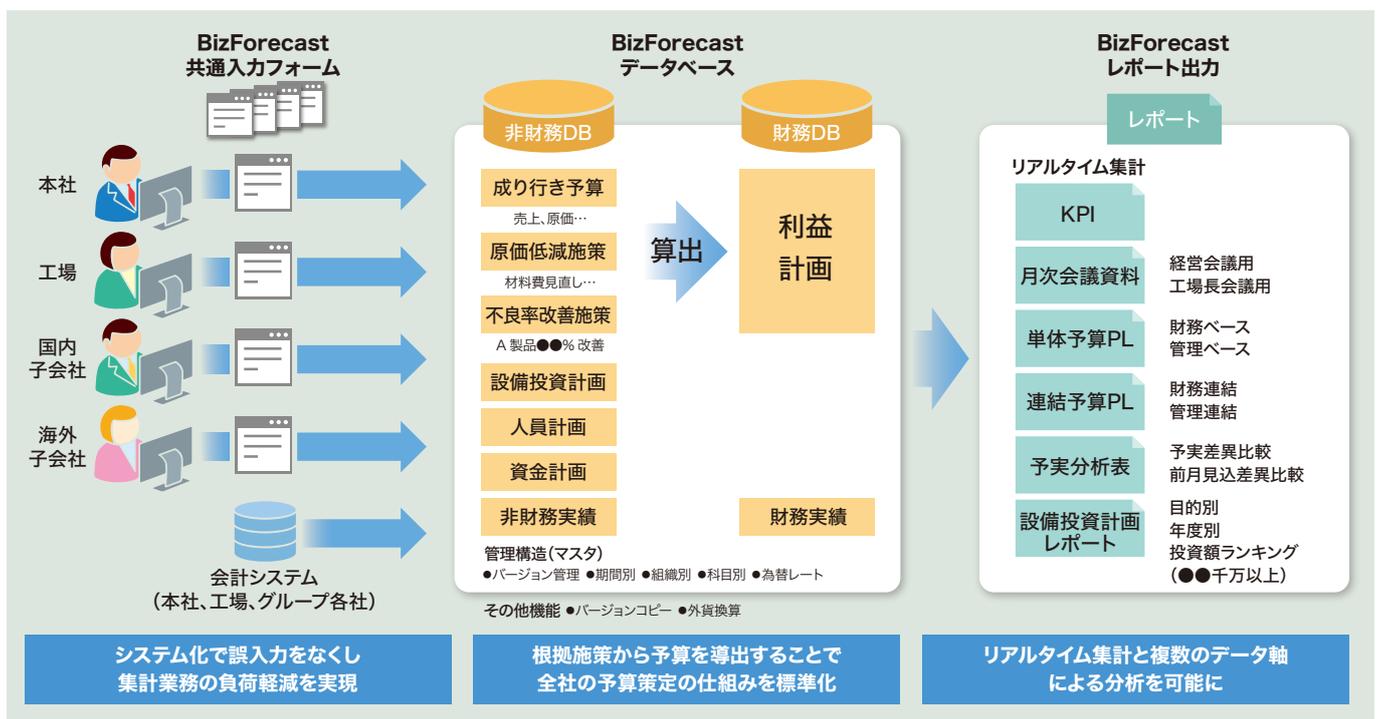
また、今回のシステム導入は、経営のさらなる高度化を図る上で大きな意義があるといえます。

「システム整備に合わせて、拠点ごとに少しずつ異なっていた各数値データの算出方法も標準化しました。すべての数値を共通尺度で測れることは、よりの確な経営判断を行うための基盤になると考えています」(辻氏)

「各種の財務データと非財務データを掛け合わせて、さまざまな切り口から分析することも容易になり、参照可能なKPIも格段に増えています」(黒田氏)

最後に武藤氏は、「キャッシュフロー管理の強化や他システムとの連携など、やりたいことはいくつもあります。BBSには、財務・会計の専門家としてのアドバイスとシステム提案、その両面からのフォローを期待しています」と語ってくれました。

### ■ 予算管理システムの概要



# 1 + 1 = ∞ 新生テクノウェアシンクが始動

2019年10月1日、(株)テクノウェアシンクと(株)アイ・エス・エスが合併し、新生(株)テクノウェアシンクとしてスタートしました。両社の特色を活かしつつ、既存BPO領域の拡充だけでなく、新たなBPO領域を開拓すべく、「1+1=2」ではない無限の可能性に挑戦します。

## お問い合わせ先

株式会社テクノウェアシンク 営業部

TEL:03-3504-8711

E-mail: contact@technowarethink.co.jp

https://www.technowarethink.co.jp

## お客様業務の安定稼働を実現する人財力

(株)テクノウェアシンクは、創業当時から損害保険業界を中心に「ヘルプデスク業務」「インストラクター業務」「マニュアル・ツール作成業務」「事務業務」などを支援してきました。多くのお客様が人の異動や退職などによって業務の安定稼働において課題を抱えるなか、同社は「責任感」「向上心」「素直な心」「コミュニケーション能力」をコアバリューとして人財の採用・育成に注力。人財力を活かして、お客様業務の安定稼働を実現してきました。

一方、(株)アイ・エス・エスは、創業当時から浜松市を中心に「データエントリー業務」を拡大。大手食品メーカーのお客様に「人財支援サービス」を提供しているほか、最近では、証券会社様のBPO業務も行っています。さらに、2018年から始めた損保システムにおけるテスト工程(結合テスト、総合テストなど)のアウトソース業務では、損保の知識を持つデータエントリー部門のスタッフがテストを実施することで、開発・テスト期間の短縮とテストにかかる経費の削減を実現しました。

## 新たなBPO領域の開拓へ向けて

新生(株)テクノウェアシンクは、新たなBPO領域の開拓に挑戦しています。単に従来2社が培ってきた知見やノウハウなどの資産をプラスするだけではなく、そこから生まれる相乗効果を追求し、より多角的にお客様の利益増加に貢献する組織づくりに取り組んでいます。

今後もホスピタリティ精神を軸に、お客様の課題に耳を傾け、寄り添い、ともに歩んでいけるようなパートナーシップの構築をめざします。

## 支援業務メニュー

ヘルプデスク/  
コールセンター

システムテスト

データエントリー

インストラクター

マニュアル・  
ツール作成

人財サービス

## 編集後記

新元号「令和」となった2019年はスポーツに沸いた1年だったのではないのでしょうか。まずはテニスの大坂なおみ選手の全豪オープン優勝から始まり、女子プロゴルフの渋野日向子選手、そしてラグビーW杯の日本代表8強で日本中が歓喜しました。普段スポーツを見ない方も、彼らのニュースを聞いて、パワーをもらったのではないのでしょうか。また日米のプロ野球で活躍したイチロー選手や上原浩治選手が表舞台から退くなど、大きなニュースで溢れました。2020年は東京オリンピック・パラリンピックの開催もあり、世界中が熱くなる1年となりそうです。



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: https://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。