

# BBS GROUP NEWS

VOL.70 JANUARY 2026

お客様とBBSをつなぐコミュニケーションツール



## CONTENTS

Page 2 — セミナーレポート BBS FORUM 2025

Page 4 — 事例紹介 株式会社オプテージ 様

Page 6 — コンサルタントコラム  
公認会計士が語る サステナビリティ経営の意義

Back cover — NEWS



# 不確実な時代における ビジネスイノベーション

2025.11.18 (Tue) 13:30-19:00

in 東京コンファレンスセンター・品川

お客様とBBSをつなぐ毎年恒例のイベント「BBS FORUM」。AIをはじめとするデジタル技術の急速な進化、地球温暖化、人口減少など、企業を取り巻く環境が大きく変化するなか、2025年のフォーラムは、“経営や事業のあり方を根本から変革するビジネスイノベーション”をテーマに多くのお客様をお招きして開催しました。冒頭、当社代表取締役社長の小宮一浩が挨拶を述べた後、3名のスピーカーが登壇。その後、桂ひな太郎師匠の高座や懇親会も行いました。



「当社グループもイノベーションを起こし、お客様に新たな価値を提供していきたい」と挨拶する当社代表取締役社長の小宮一浩



桂ひな太郎師匠による恒例のBBS 寄席



お客様同士のコミュニケーションの場にもなった講演終了後の懇親会



## 基調講演

### 箱根駅伝から学ぶ人材育成術

～より良い組織づくりがより良い人材を育てる～

最初に「今日の常識は明日の非常識」という自らの格言を紹介し、つねにイノベーションを意識してきたと語る原氏は、青山学院大学陸上競技部の監督就任にあたり「組織力で勝負するチームづくり」を目標に設定したといいます。この目標を達成するために、誰もが意見を素直に言い合える心理的安全性を確保すること、また発生した問題は全員で考え解決することを重視。これらを実践することで、チームの一体感が生まれ、個人とチームのパフォーマンスを高めてきたと解説しました。また、周囲の環境はつねに変化するため、今現在は問題がない組織であっても、何もしなければ未来の火種(潜在的な問題)は必ず顕在化します。そのため「問題解決思考」によっていち早く問題の原因を見極め、主体的に行動することが、より良い組織づくりの要点の一つであると強調。箱根駅伝で3連覇をめざす陸上競技部でもこうした取り組みを続け、課題解決能力が高く創意工夫ができる、社会で役立つ人材の育成につなげていると説明しました。



原 晋 氏

青山学院大学 地球社会共生学部 教授／陸上競技部 監督

## BBS 講演

### 基幹システム導入の未来戦略

～DX・AI時代における競争力強化のための刷新ポイント～

日本企業が共通して抱えているIT上の課題——それはレガシーシステムの老朽化、デジタル人材の不足、そしてDX、AI導入です。これらを克服するための基幹システムの刷新は、単なる「入れ替え」ではなく、「事業戦略と一体となった変革」と捉える必要があります。そこで本講演では、AIを活用して基幹システムをビジネス成長の原動力へと変革させるアプローチを解説。あわせて、経営陣が主導してシステムの刷新プロジェクトを成功へと導くためのポイントを紹介しました。また、こうしたプロジェクトを支援するBBSの開発システム基盤「ACT-Horizon」も紹介しました。



中村 裕仁

株式会社ビジネスブレイン太田昭和  
取締役 常務執行役員 グループソリューション統括

## お客様講演

### 収益構造改革を支える デジタル戦略とオープンイノベーション

設立100周年を迎えたアース製薬様。新・中期経営計画「Act For SMILE COMPASS 2026」では、収益構造改革を重点方針の一つに掲げ、事業ポートフォリオの再編などを推進しています。本講演では企業紹介に続き、ポートフォリオ再編のなかで、オープンイノベーションを通じて新たな収益の柱への育成に注力しているMA-T®事業※について紹介。また、中期経営計画の名を冠したデジタル戦略「SMILEプロジェクト」を推進し、収益管理のモノサシ(評価軸)と基幹システムを刷新することで、業務プロセスそのものの改革に取り組んでいることを詳しく解説しました。

※ MA-Tは Matching Transformation Systemの略。日本発の革新的技術である酸化制御の仕組みを基盤とした 商品開発・販売、IP(知的財産)ビジネス。



郷司 功 氏

アース製薬株式会社  
上席執行役員 経営統括本部 本部長

講演内容の詳細は、Web サイトに掲載しています。ぜひご覧ください。

<https://www.bbs.co.jp/insight/2025/1225-3113126.html>





# 事例紹介

株式会社オプテージ 様

## コンサルティングからのトータルサポートで 工程管理システムの構築とサービス品質の向上を実現



### 導入効果

ソリューション提供における各工程の進捗を管理する  
**情報プラットフォームを整備**

進捗が可視化され、お客様の状況に合った対応が可能になり  
**全社のサービス品質の向上に貢献**

担当部門ごとにお客様情報を管理していた手法を改善し  
**属人化していた業務フローの標準化が実現**

お客様プロフィール

### 株式会社オプテージ 様

設立 1988年4月2日

公式サイト <https://optage.co.jp/>

オプテージ様は、関西電力グループの電気通信を担う中核企業です。独自の光ファイバー網を基盤に、インターネット接続や専用線の構築、データセンターの運営、情報伝送設備の設計・施工など多様なサービスを展開しています。こうしたなか、同社は、法人のお客様にソリューションを提供する際の各工程の進捗を可視化するシステムを構築。BBSは、要件定義の段階からプロトタイプ作成を行う独自の開発手法で同システムの構築を支援し、サービス品質の向上に貢献しています。

### オプテージ様が採用した「intra-mart」導入支援とは

「intra-mart」は、(株)NTTデータイントラマートが提供するワークフロー／BPM、ローコード開発ツールなどを備えたシステム構築基盤（フレームワーク）です。BBSは「intra-mart」を基盤としたシステム構築において豊富な経験を持ち、上流コンサルティングからアプリケーション開発、運用・保守、BPOまで、さまざまなサービスを提供。お客様のバックオフィスサポーターとして、業務のデジタル化推進に貢献しています。

### 提供メニュー

業務改革/BPR

ソリューションDX

システムコンサルティング

## ダイジェストで読む「intra-mart」導入効果

# お客様の引合いから、設計・施工、運用・保守、維持・更新まで ソリューション提供の各工程の進捗を可視化するシステムを構築

関西電力グループが第2のコアビジネスと位置付けている「通信ビジネス」を担うオプテージ様は、個人／法人向けに多様なサービスを展開している。法人向けサービスでは、クラウド・セキュリティ・ネットワーク分野の高度な技術を活かし、お客様のITインフラを高度化する各種サービスを提供している。法人向けのソリューションサービスは、個々のお客様の要望や仕様・要件に応えるため“オーダーメイド”で提供しているが、各工程をまたがって進捗を把握する仕組みや顧客情報などを共有する仕組みが整備されていなかったうえ、業務が属人化しており、事業運営の面で大きな課題となっていた。そこで、ノーコード・ローコード開発が可能な「intra-mart」を基盤に「各工程の進捗の可視化」「情報の一元管理」「運用・保守対応の効率化」を実現する新たなシステムの構築を決定。BBSのサポートのもとで、アジャイル開発とウォーターフォール開発を組み合わせた「ハイブリッドアジャイル開発」でプロジェクトを進め、2023年4月からサービス品質の向上につながる新システムの運用を開始した。

<https://www.bbs.co.jp/case/case-opt/>



## 工程管理 抱えていた3つの課題

### 工程・部門ごとに複数の システムを運用しており、 進捗把握が困難だった

設計・施工、運用・保守など、サービス提供の工程によって管理システムが異なり、進捗把握が難しかった。

### 顧客情報などが共通マスタ化 されておらず、重複入力などの 業務負担が生じていた

重複入力による業務負担や入力ミスによる業務効率の低下などが発生していた。

### システムでカバーできない 作業項目もあり、 業務が属人化していた

工程の進捗をはじめ各種情報をExcelなどで管理しているケースもあったため、業務が属人化していた。

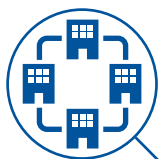
BEFORE

## 「intra-mart」導入支援で、こう解決！



### 工程ごとの業務進捗が見える化し サービス品質の向上を実現

- お客様からの引合いからサービスイン、運用・保守、維持・更新まで、すべてのフローを時系列でデータ化
- 進捗状況が可視化されたため、顧客の状況に合わせた迅速な対応が可能に



### 全社で顧客情報を 管理・共有できるシステムを構築

- 契約状況や設計、保守対応の履歴などの情報を、1つプラットフォームで管理
- 全社で横ぐしを通し、顧客情報を検索できるシステムを構築



### 顧客情報を共通マスタ化し 属人化していた業務を標準化

- 部門によって異なっていた顧客情報の管理システムを共通マスタ化
- 部門間で顧客情報を共有できるようになり、属人化していた業務を解消

AFTER

# 公認会計士が語る サステナビリティ経営の意義

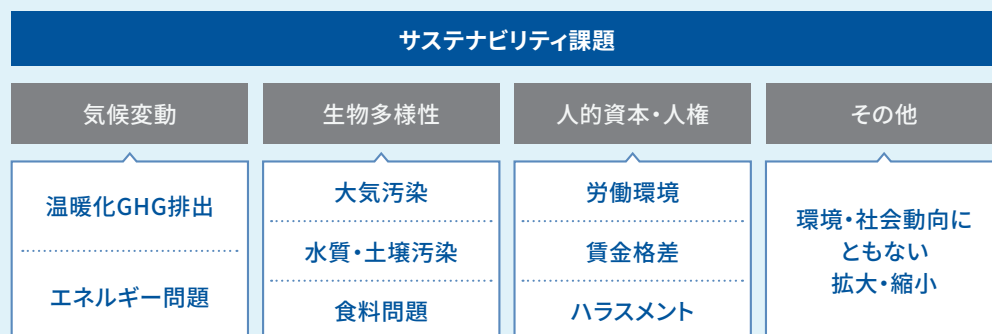
企業を取り巻くサステナビリティ課題（温暖化対策、環境汚染防止、良好な労働環境の整備及び従業員の保護等）を、経営者が適切に識別し、これらへ真摯に対応しているか否かという情報は、その企業の中長期的な将来性を見極めるための基礎的な情報になりつつあります。もし経営者が社内外のサステナビリティ課題について、自社との相互関係を十分に説明できないとすれば、それは近い将来に起こり得る経営上の困難や不確実性を正しく認識できていないことを意味しているかもしれません。

本稿では、国際社会で重要性が強調されている「サステナビリティ（持続可能性）」が、企業経営や投資判断のうえでどのような意義を持つのかを「経営者」と「投資家」の双方の視点から解説します。



(株)ビジネスブレイン太田昭和  
アカウンティング・コンサル本部  
CPA室 公認会計士  
うおさわ つかさ  
**魚澤 吏**

監査法人で金融機関を中心とした会計監査（日本基準・IFRS）及び内部統制監査に従事した後、BBSに入社。新基準導入支援（新リース会計基準等）、IFRS対応支援、及びサステナビリティ関連財務情報の開示支援に携わるとともに、セミナーやコラムを通じて新基準などの動向を社外に発信している。



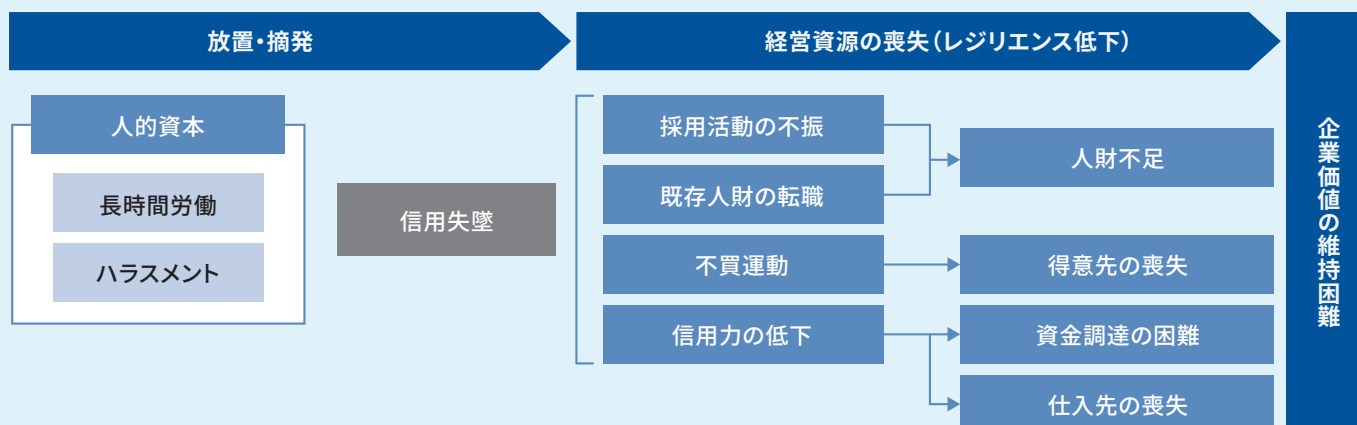
※表はイメージのためテーマや課題を網羅しているものではありません。

## 経営者目線の意義

近年の企業経営では、サステナビリティ課題への対応が企業価値を左右する戦略上の中核となりつつあります。サステナビリティ課題に企業が真摯に取り組むことは、社会的責任の達成や法令遵守のための単なる「コスト」ではなく、ヒト・モノ・カネといった経営資源の保持と強化を可能にする「戦略的投資」であり、これは、企業のレジリエンスを高めるために必要不可欠な行動です。

ゆえに、各サステナビリティ課題への対応は、それらが制度上で要求されているか否かにかかわらず、次のような問題を顕在化させないために、経営者が関心を持つべき企業行動の一つとなっています。

- ハラスメント等の労働問題の発生（人財流出／技術流出）
- 風評被害や不買運動（顧客喪失／取引先喪失）
- 機関投資家からの企業評価の低下（資金調達の困難）





## 投資家目線の意義

投資家（とくに、機関投資家）は、純粋な財務情報である財務諸表上の数値だけでは把握することができないような、企業の将来の価値や中長期的なリスクの予想に役立つ情報に関心を持っています。

例えば、良好な労働環境の整備により、従業員の満足度やエンゲージメントが高い企業では、経験豊富な従業員の転職率は低く推移するとともに、新卒採用とキャリア採用の双方で採用率が上昇することが期待されます。ここで、商品の品質や顧客との信頼関係、日常業務の経験や知識が人財に紐付くものと考え、

「高い従業員満足度やエンゲージメント」という企業の人的資本に関する情報は、企業が人財の保持と強化に対して重要なリスク

を負っていないことを意味します。このような状況であれば、投資家は、財務諸表から予想した企業の投資価値は継続的な人的資本の維持・成長に支えられており、中長期的に毀損するリスクは低いと判断するかもしれません。逆に、従業員満足度やエンゲージメントが低い状態であるにもかかわらず、何ら対策を講じていない場合、将来的に人財やこれに紐付く情報資源（経験や知識）が社外に流出すると予想されるため、直近年度の経営成績がいかに良好であっても、投資家は「低い従業員満足度やエンゲージメント」という情報に基づいて、投資価値のディスカウントを行う可能性があります。

つまり、サステナビリティ経営に対する経営者の姿勢は、投資価値の将来性を支える基盤であり、中長期的な企業の意思決定力とレジリエンスの予想を可能にする投資判断の基礎情報となります。



## 実務上の課題

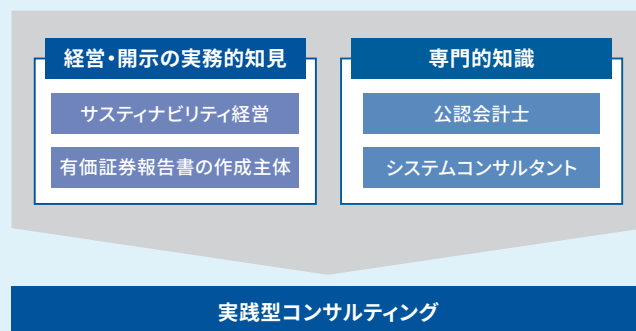
IR活動の観点からは、経営者がサステナビリティ課題の識別と対応を十分に実施していたとしても、これらの情報が投資家をはじめとする利害関係者に伝わっていなければ意味がありません。サステナビリティ経営は、社内的な方針決定や計画の実行だけでなく、有価証券報告書や統合報告書などを通じて社外へ発信することで効果を発揮します。

この点、課題の識別及び対応と適時適切な情報発信の両輪を回すためには、「社内体制の整備」、「業務及び内部統制の整備（基礎数値の収集と検証）」、「開示業務の構築」等、実務上の幅広い課題を解決する必要があります。

実務上の課題例		
ロードマップ・ タスク表の作成	開示プロセスの 構築	業務・内部統制の 構築
開示ひな形の 作成	開示例の収集と 分析	各種論点検討・ 整備
規程の作成と 整備	監査法人 (保証提供者) 対応	社内説明会の 実施

## サステナビリティ経営の 推進を支援するBBSのサービス

BBSは、プライム上場企業としてサステナビリティ経営の実践を通じて企業価値の向上をめざしつつ、有価証券報告書やWebサイトでサステナビリティ課題への対応を社外に発信しています。私たちは、こうした実務経験から培った知見と、公認会計士をはじめとする専門家の知識を組み合わせ「実践型のコンサルティング」によって、経営者の皆様を支援していきます。



サステナビリティに関する  
コラムはこちら



サステナビリティ  
開示基準導入支援は  
こちら



<https://www.bbs.co.jp/column/cat10/>

<https://www.bbs.co.jp/consulting/sustainability-01/>

# BBS GROUP NEWS

グループの新着情報をダイジェストで紹介します。  
各ニュースの詳細は右のQRコードからWebサイトでご覧いただけます。



## 開所1周年を迎えた札幌BPOセンターに 3つ目の拠点を開設

2025年7月に開所1周年を迎えた札幌BPOセンター。同月に記念式典を開催し、多くの企業・団体の皆様と同センターの1年間の歩みを振り返るとともに、今後のBPOビジネスの展望について共有しました。また、BPOサービスの拡大にともない、8月には札幌市内にBPO第3センターを新たに開設し、12月には札幌での稼働人数が100名を超えました。大型BPO案件に対応する安定的かつ高品質なサービス提供体制を強化するとともに、札幌地域での人材採用を通じて、地域経済への貢献にもいっそう取り組んでいきます。



1周年記念式典で挨拶を述べる当社代表取締役社長の小宮一浩

1周年記念式典の開催レポートはこちら  
<https://www.bbs.co.jp/insight/2025/0723-3028831.html>



## 第2回「ハッカソン」を開催 「未来を切り拓く」イノベーターを発掘！

最新技術の活用促進とIT人材の育成を目的に、アイデアを起点に短期間で集中してプロダクトの開発・発表を行う「ハッカソン」を2025年10月に開催しました。2回目となった今回のテーマは「最新技術を活用した新しい働き方」。社内で事前募集したアイデアをもとに、3人1組のチーム制で「動作する」システムを開発しました。ピッチコンテストでは、技術力だけでなく、チームワークや課題解決力、独自性などを競いました。バックオフィス部門の社員や新入社員、開発未経験者など、多様な人材が参加し、それぞれの能力を発揮してシナジーを生み出し、今後の事業化も期待できる成果を上げました。



ハッカソンにご興味がある方は、ぜひお問い合わせください。

ハッカソンの詳細はこちら  
<https://www.bbs.co.jp/insight/2025/1225-3113129.html>



## 「株式会社BSC」が新オフィスに移転

2025年8月、BBSグループで基幹業務システムのコンサルティングや構築、運用サービスなどを提供している(株)BSCが、本社オフィスを移転しました。再生可能エネルギーを活用する環境負荷の低いビルに新オフィスを設け、従来より業務スペースを拡大するとともに、社員の多様な働き方を支える業務環境を整えています。同社とBBSは、今後もグループシナジーを発揮し、お客様の多様なニーズに応える新たな価値の提供に取り組んでいきます。

新オフィス所在地:〒530-0003 大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ15F



Together for Value

 **BBS 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1-1-1 日比谷フォートタワー15F

TEL: 03-3507-1300 FAX: 03-3507-1301 HP: <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。



今号の表紙は第8回BBS 絵画コンクールでBBS大賞を受賞した水野紗良さん(奈良県)の「いとことねころんで見たかしわざきの大花火」です。本コンクールの入賞者の皆さんをお招きした受賞セレモニーの詳細はWebサイトに掲載しています。

