

The F-35's Value Proposition

INTERNATIONAL
Newsweek®

OFF THE SCALE

WHY SO MANY
INDIAN
EXECUTIVES
HAVE REACHED
THE TOP

01-08-08-2025

ISSN 2978-0918



ALBANIA €6.25
AUSTRIA €11.50
BELGIUM €8.00
CHINA RMB8
CYPRUS €8.00
CZECH REP CZK180
DENMARK DKK69
EGYPT E£ 65.00

FINLAND €7.60
FRANCE €8.50
GERMANY €8.90
GIBRALTAR £6.05
GREECE €7.50
HOLLAND €8.25
HONG KONG HK\$80
HUNGARY HUF 5.990

ISRAEL NIS35
ITALY €8.00
KUWAIT KD3.00
LATVIA €6.50
LEBANON L£10.000
LUXEMBOURG €9.50
MALAYSIA RM27.90
MALTA €8.00

MONTENEGRO €8.30
MOROCCO MDH70
NEW ZEALAND \$14.00
NIGERIA \$3.40C
OMAN OR 3.250
POLAND PLN32.99
PORTUGAL €8.00
QATAR QR65

ROMANIA LEI 42.00
SAUDI ARABIA SR35.00
S LEONE SLL30.000
SINGAPORE S\$11.95
SLOVAKIA €6.50
SOUTH AFRICA R55.00
SPAIN €8.00

SWITZERLAND
CHF12.50
UAE AED45
UK £6.99
US \$10.99
ZIMBABWE ZWD4.00

Inside BBS's Back-Office Revolution

Powered by the BBS Cycle, Business Brain Showa-OTA transforms traditional back-office functions into agile, tech-driven platforms that enable smarter operations and sustained business growth. *By Arthur Menkes and Daniel de Bomford*



"Our mission is to make the back office invisible and incredibly effective."

Kazuhiro Komiya,
President & CEO,
Business Brain Showa-Ota Inc.

What if the back office, long seen as a cost center, was actually your company's most powerful engine for change?

In Japan's tightening labor market, where 11 million workers are projected to disappear by 2040, the pressure on operations is mounting. For businesses to survive, let alone grow, they must unlock new levels of speed, clarity and adaptability.

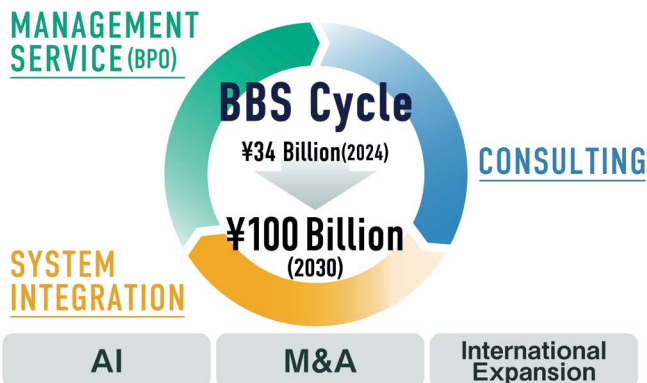
That is where Business Brain Showa-OTA (BBS) comes in. For nearly six decades, BBS has helped companies turn their back offices into engines of efficiency and insight. At the heart of its model

is the BBS Cycle, an integrated framework that combines consulting, system implementation and business process outsourcing (BPO). It is a rare approach in a market still dominated by fragmented solutions.

This comprehensive cycle philosophy has found growing relevance as more Japanese firms shift away from siloed functions. BBS begins by assessing a client's operations through a consulting lens, identifying inefficiencies in areas like journal entry processing or tax filing. Once bottlenecks are identified, BBS works with the client to define the target operating model, then designs the supporting solutions and processes, many cloud-based, to streamline workflows. These are carried through to implementation and, where needed, long-term support via BPO.

For example, BBS supported a major automotive client through the comprehensive BBS Cycle, beginning with consulting to define the target operating model. This led to the implementation of a system incorporating tools like the TOBIRA/AKARI management dashboard to improve decision-making. BBS continued providing operational follow-up after delivery, demonstrating how the BBS Cycle integrates strategy, technology, and long-term support into a unified solution.

"This is the BBS Cycle in motion," says President Kazuhiro Komiya. "It is not just about solving problems. It is about building a smarter system that keeps improving."



Core Business Model : "BBS Cycle"

In 2024, Japan's AI sector reached \$6.6 billion, while the cloud market grew to \$23.9 billion, with forecasts nearing \$29 billion in 2025. Yet, as of mid-2024, only 24 percent of Japanese firms had adopted AI, while 35 percent planned to adopt. However, over 40 percent lacked a clear strategy.

BBS is helping to close that gap. Automation is increasingly built into its core solutions, especially in finance workflows like journal entry generation and variance analysis. But Komiya is cautious, "AI is powerful, but it is not yet infallible. Our role is to combine it with oversight, so clients get both speed and accuracy."

Unlike firms that leave after implementation, BBS supports clients through BPO services that evolve with their needs. Its High-Value BPO approach focuses on complex functions such as tax reporting, internal controls and closings where precision is essential.

To maintain standards, BBS has made talent development a pillar. With half its workforce as IT engineers, the company fosters a learning culture that runs counter to Japan's often passive norms. Internal AI hackathons encourage staff to create tools like chatbots or invoice categorization engines. Cross-department demos and mentoring reinforce this innovation cycle.

"It is not just about training," Komiya explains. "It is about building a mindset of experimentation and sharing."

That mindset also differentiates BBS from platforms like

Oracle or SAP. While those players offer broad tools, BBS focuses on tailored execution and sustained support. Our teams work closely with clients before, during and after deployment to ensure every system fits not just the business, but the people.

Internationally, BBS is scaling with intent. In Thailand, it supports Japanese manufacturers through integration and BPO. In Vietnam, a satellite team verifies call log data and other structured inputs, freeing staff for higher-value work. Each overseas base proves the model can scale with quality.

Looking ahead, BBS has set a target: JPY 100 billion in revenue by 2030, with 20 percent from strategic M&A. But for Komiya, it is not about volume. "We are acquiring strength," he says. "The right talent, the right capabilities, the right synergies."

Still, revenue targets are just milestones. The real mission is deeper.

"Our goal," Komiya says, "is to make the back office so intelligent, so seamless and so strategic that it disappears into the background, freeing our clients to focus entirely on growth, innovation and what comes next."

Because when you get the back office right, tailored to your needs and aligned with your goals, it stops being a burden and starts becoming your launchpad.



BBS Tokyo Head Office Reception

BBS
Business Brain Showa-Ota Inc.
www.bbs.co.jp



BBSが挑む、バックオフィスの“再定義”

BBSサイクルがもたらす業務革新——従来のバックオフィスを俊敏かつテクノロジー駆動の成長基盤へと進化させる仕組みとは

By Arthur Menkes and Daniel de Bomford



「私たちの使命は、バックオフィスを“意識しないレベルで効率的に機能する”存在にすることです。」

Kazuhiro Komiya,
President & CEO,
Business Brain Showa-Ota Inc.

バックオフィスが企業成長の“原動力”に？

BBSが描く、日本のバックオフィス改革の未来

かつて「コストセンター」と見なされてきたバックオフィス。だが、もしそれが今、企業変革の最強エンジンになり得るとしたら――。

少子高齢化が加速する日本では、2040年までに労働人口が約1,100万人減少すると予測されています。この厳しい労働環境下で、企業が生き残り、成長するには、業務のスピード、透明性、柔軟性をかつてないレベルで引き上げる必要があります。

そこで注目されているのが、株式会社ビジネスブレイン太田昭和（BBS）です。60年近くにわたり、BBSは企業のバックオフィスを「効率」と「洞察力」を生む中枢へと進化させてきました。その中核にあるのが、「BBSサイクル」という独自の統合型ソリューションです。コンサルティング、システム導入、業務アウトソーシング（BPO）を一体的に展開するこのアプローチは、依然として分断型サービスが多い日本市場では稀有な存在といえるでしょう。

コンサルティングから運用まで、ワンストップの循環型モデル

従来の縦割り組織から脱却を図る日本企業が増える中で、BBSの「BBSサイクル」はますます存在感を増しています。

まずはコンサルティングフェーズで、仕訳処理や税務申告など、日常業務の非効率な部分を洗い出します。その後、クライアントと共に理想的な業務モデルを描き、それに基づいてクラウド型ソリューションや業務プロセスを設計・導入。必要に応じてBPOを通じた長期的な支援まで提供します。

たとえば、ある大手自動車メーカーの案件では、業務モデルの策定からスタートし、「TOBIRA」「AKARI」などのダッシュボードツールを活用した意思決定支援システムの構築を行いました。その後も運用面で継続支援を提供し、戦略・技術・実行支援が一体となった「BBSサイクル」の真価を示しました。

「単なる課題解決ではありません。継続的に進化し続ける“よりス

MANAGEMENT
SERVICE (BPO)

SYSTEM
INTEGRATION

AI

M&A

International
Expansion

中核ビジネスモデル「BBSサイクル」

マートな仕組み”を構築すること。それがBBSの使命です」と、小宮一浩社長は語ります。

2024年、日本のAI市場は約6.6億ドル（約1,000億円）に到達、クラウド市場は約23.9億ドル（約3,600億円）にまで拡大しました。しかしながら、AIを導入済みの企業は24%、導入予定の企業は35%に留まり、実に4割以上が明確な戦略を持っていないという現状があります。

こうしたギャップの解消に向け、BBSは自社ソリューションに自動化技術を積極的に組み込んでいます。仕訳作成や差異分析など、特に財務系業務の自動化が進んでいます。

しかし、小宮社長は強調します。「AIは非常に有用ですが、まだ万能ではありません。だからこそ、人による管理と組み合わせ、スピードと正確性の両立を実現しています。」

システム導入後にフェードアウトしてしまうベンダーも多い中、BBSはシステム導入で終わらず、クライアントニーズに応じて進化する“High ValueBPO”を提供しています。税務申告や内部統制、決算業務といった、高度な専門性と精度が求められる複雑な領域に対応している点が特徴です。

この高い水準を維持するため、BBSでは人材育成を重要な柱と位置付けています。社員の約半数がITエンジニアという体制のもと、社内ではAIハッカソンを開催し、チャットボットや請求書自動分類ツールの開発を推進。部署を超えたデモやメンタリングも行われ、イノベーションの循環が根付いています。「単なるスキル研修ではありま

せん。『試す』『共有する』というマインドセットを築くことが重要です」と、小宮社長は語ります。

BBSの強みは、OracleやSAPのような大規模プラットフォームが提供する汎用的なツールとは異なり、クライアントに寄り添った“人に合わせた”運用支援にあります。導入前から、導入中、そしてその後まで、一貫して伴走するスタイルが特徴です。

海外展開も積極的に進めており、タイでは日系製造業へのBPO・統合支援を、ベトナムでは構造化データのチェック業務を現地チームが担い、現場の負担軽減と生産性向上を両立させています。

2030年には売上1,000億円、そのうち20%をM&Aによって達成する計画を掲げていますが、「数字はあくまで通過点です」と小宮社長は述べます。「私たちが求めているのは“量”ではなく、“質”。正しい人材、正しい能力、そして正しいシナジーを獲得していきます」

小宮社長が描く未来像は明確です。

「私たちのゴールは、バックオフィスを“知的”かつ“シームレス”で“戦略的”なものにすること。そして最終的には、それが“存在を意識させない”ほど自然に機能し、クライアントが本業である成長やイノベーションに集中できる世界を実現することです」

バックオフィスを、負担から“発射台”へ——。それが、BBSが掲げる次世代企業像です。

BBS
Business Brain Showa-Ota Inc.
www.bbs.co.jp



BBS東京本社 受付