

顧客の要望を幅広く取り入れることで “経営とITのブリッジ”を目指す

ビジネス・アソシエイツは、公認会計士の齋藤毅代表が27年前に立ち上げたシステム・ソリューション提供会社だ。主力製品である統合業務システム「Plaza-i (プラザアイ)」は1999年の販売開始以来、日本の中堅・中小企業を中心として幅広い業態で導入を伸ばしている。同社は“経営とIT (情報技術) のブリッジ”を目標に掲げ、2013年6月には国際化対応に向けシンガポール子会社「Business Associates Singapore Pte.Ltd.」を立ち上げた。同社の設立の経緯と今後の事業展開、さらに最近顧客が増えつつある海運業との関わりなどについて、齋藤代表からお話をうかがった。

システム設計から導入まで一括でサポートし 海運業の顧客もここ10年で順調に増えている

——会社設立の経緯についてお聞かせください。

齋藤 ■ 公認会計士の私が当社を立ち上げた1987年は、情報処理システム監査技術者試験が前年に始まるなど、業界的・時代的にもコンピュータを用いた情報システムが必要とされ始めていた時期でした。私自身、IT (情報技術) が得意で業務として簡単な社内システムは作っていました。一方で、コンサルティング系の会計士としてシステム会社に「このようなシステムを作ってください」と依頼する側でもありました。

ただ、お客様の希望通りのシステムを作ることは決して簡単ではありません。なぜなら、お客様は自社の要望をコンサルタントやシステム会社が理解できるように説明できず、コンサルタントは自分の設計した内容について技術的な裏付けを検証せずにシステム会社に開発を依頼し、システム会社は言われたことを独自の解釈でプログラミングしてしまうからです。このように経営とITの間には深く、渡ることが困難な溝があります。そこで自分たちで責任を持って設計、開発、導入までを一括して手掛けたいという思いから当社を設立しました。

——御社の経営方針をお教えてください。海運業との関わりについてもお聞かせいただけますか。

齋藤 ■ 当社には①経営とITのブリッジ②国際化のブリッジ③会計と業務のブリッジという三つ

のミッションがあります。

これらのミッションのうち、海運業に関するものとして、まず国際化のブリッジが挙げられます。海運業は様々な通貨で取引を行い、外国人船主や投資家から英文レポートを要求される場合もあります。当社のソフトは多通貨と日英バイリンガルに対応しており、すべての帳票、報告書類を英語で出すことができる他、外貨換算や外貨残高管理も可能です。次に、会計と業務のブリッジです。海運会社は複数の船を動かし、各航海で利益を管理します。ところが船別・航海別に損益を算出する会計システムは意外と少ない。一方、私どもの会計システムでは、航海ごとの損益計算書を短期間で作成できるため、業務意思決定もすばやくできます。

幅広い業務に対応した汎用的な一つのシステムの中で機能を積み上げた結果、様々な業界の持ち味が海運業の要望に一致し、販売が伸びています。徐々に海運関係のお客様が増えた、と感じ始めたのはここ10年ですね。インターネットで「外貨」や「プロジェクト」、「英文レポート」、「SPC (特別目的会社)」といった検索ワードを入力し、当社のウェブサイトをご覧いただくケースが多く、導入されるお客様も順調に増えています。

シンガポール法人設置で目指すのは システムの国際化対応を深めること

——2013年6月、シンガポール子会社を設立さ

れました。その狙いは何でしょうか。

齋藤 ■ システムの国際化対応を深めるためです。現地で税制がどのように運営されているかは、実際に行ってみないと分かりません。私が先鋒になって、どんなシステムのニーズがあるかなどをキャッチアップし、それを踏まえたシステムを本社に作らせています。まずは東南アジアに進出している会計事務所に売り込んで浸透を図ろうと思っています。シンガポールを中心に東南アジアがこれから旬になるでしょう。企業は同国に統括子会社を作って、周辺のタイやマレーシア、インドネシアに投資を行うため、最も情報が集まり、かつ、最も競争の激しい場所になっています。

——設立から約1年半。手応えはいかがですか。

齋藤 ■ まず会計事務所に浸透できそうです。海外進出するある程度の規模の会社をターゲットにしているため、営業活動は東京の本社からも行うことになり、最終的な意思決定は本社で下すことにはなりません。ただ、当社がシンガポールに子会社を持っていることで、現地でのサポートがしやすくなり、私が先行して海外市場を耕し、素地を整えることで今後の営業活動の幅も広がります。

幅広い業態のサポートが「Plaza-i」の強み 三つのミッションを意識して事業展開していく

——自社開発パッケージ「Plaza-i」の特長について教えてください。

齋藤 ■ 一番の特長は一つのパッケージシステムでありながら、幅広い業態を長期にわたりサポートできることです。他社にはない強みでもあると思います。

「Plaza-i」はこれまで、お客様の様々な要望を整理し、汎用的にプログラム自体に取り込んできました。その結果、OSのバージョンアップや税制改正があっても、お客様は15年にわたりシステム再構築なしで継続して使っていただいています。これは「Plaza-i」の売りでもあり、お客様から評価いただいている点だと思っています。

——課題としては海運業界にもっと「Plaza-i」を周知することですか。

齋藤 ■ そうですね。特にこの2、3年で海運業のお客様は急速に増えています。ただ、まだ周知は足りないと思っています。「Plaza-i」は、会計の

部分を盤石にしたい海運会社さんにはうってつけです。うまく使っていただければ、「Plaza-i」に支払ったコストに対し、短期間に経営管理面で大きな効果を得られると思います。

——今後の事業展開をお聞かせください。

齋藤 ■ やはり、先ほど挙げた経営とITのブリッジ、国際化のブリッジ、会計と業務のブリッジという三つのミッションが重要となってきます。特に、国際化については東南アジアが当社の成長の基本となると思っており、今後2～30年で長期的に力を入れていく考えです。また、事業展望としての大きな使命が世代交代です。ビジネス・アソシエイツという企業としても、次世代を担う経営者層は育ってきており、引き続き経営とITのブリッジができる体制はすでに構築しています。

——次世代を育てる上で重視されているのは。

齋藤 ■ 当社はただのシステム屋ではない、ということですね。ソフトウェア技術に特化した会社、コンサルタントに特化した会社は無数にあります。社員には会社のDNAである三つのミッションを常に意識するように言っています。弊社製品である「Plaza-i」とともに順調に育ってきていると思っています。 ■



齋藤 毅氏 Saitoh Takeshi
株式会社ビジネス・アソシエイツ
代表取締役/公認会計士

Company Data

- 設立 1987年11月
- 所在地 東京都港区港南2-5-3
オリックス品川ビル4階
電話：03-5715-3315
URL：http://www.ba-net.co.jp
- 業務内容 システム開発、コンサルティング、システム構築・技術サポート、システム導入・サポート、税務・会計サービス (グループ会社)
- 子会社 Business Associates Singapore Pte.Ltd.