BBS Management Innovation **News Release**

JASDAQ

2012年6月7日

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

日系パッケージソフトウェアベンダー向け中国アジア進出支援サービスを開始

～中華民国情報サービス産業協会（CISA）と連携し New Golden Triangle Service を発表 ～

株式会社ビジネスブレイン太田昭和（本社：東京都港区、代表取締役社長　石川俊彦／以下BBS）は、2012年6月7日、日台 IT ビジネスアライアンス交流会（開催地：台北）にて、中華民国情報サービス産業協会（中華民國資訊軟體協會 劉瑞隆　理事長/以下 CISA）と、日本のパッケージソフトウェアベンダー（以下 日系パッケージベンダー）の中国アジア進出を支援するサービスにおいて、協業MOUを締結しました。BBSはCISA会員企業（以下会員企業）と連携し、日系パッケージベンダーに対し、中国アジア進出支援コンサルティングサービス及びアドバイザリーサービスを「New Golden Triangle Service」として提供を開始します。

■ 協業の背景

昨今、中国をはじめアジアの新興市場は急成長を遂げており、今後もさらに成長し拡大し続けるものと思われます。この市場には日本の製造業、流通業を中心に数多くの企業が進出し、日本企業にとって中国アジア市場の重要性はさらに高まるものと思われます。

日系パッケージベンダーも、日本の技術力、品質管理等を武器に、中国アジア市場へ進出を開始しています。しかし、国内市場をターゲットに展開してきた日系パッケージベンダーにとって、中国アジア進出は決して容易なことではありません。特に中国アジアでの文化、法制度への理解、人脈形成の難しさのため、苦戦している日系パッケージベンダーも多くいます。

台湾は馬英久政権誕生以降、ECFA（両岸経済協力枠組協定）を台中間で締結するなど、中国との経済的連携を強化する戦略を実行しており、華僑ネットワークを活用しASEANを中心としたアジア進出にも積極的です。

また、台湾は、世界的にも親日な地域のひとつであり、中国とアジアの中華圏と言語、文化、生活習慣が類似しており、電子部品関連を中心に多くの台湾人が中国アジアに進出し成功事例も多く、その優位性、華僑ネットワークはとても魅力的です。

特に、日本の製品の特性を活かしつつ中華圏嗜好に調整するチャイナライズ能力は、台湾企業との協業による大きな価値を生むと思われます。

台湾大手食品グループと提携した日系商社の食品事業での成功事例もあり、日系パッケージベンダーにとっても台湾企業と連携した中国アジア進出はチャンスが多いと思われます。

■ New Golden Triangle Service とは

BBSは、台湾の優位性を最大限に活用した日系パッケージベンダー向け中国アジア進出ビジネスモデルを検討し、この度のCISAとの協業MOU締結に至りました。CISAが提唱する日本の品質力と台湾のマネジメント力がひとつとなり中国アジア市場に展開するビジネスモデル「New Golden Triangle Service」に賛同し、日系パッケージベンダーに対し以下の中国アジア進出支援サービスを提供します。

(1) 日系パッケージベンダーと会員企業とのパートナーリング
(2) 会員企業との販売契約、チャイナライズ化、ソリューション化の交渉支援
　＊販売契約は日本のパッケージソフトウェアベンダーと会員企業間で締結いただきます
(3) 会員企業と連携した中国アジア地域でのマーケティング
(4) 会員企業と連携した中国アジア地域での営業支援

尚、本サービスは、会員企業の調査、パートナーリング、事前マーケティングを行うコンサルティングサービスと、販売契約締結後に支援するアドバイザリー契約の二本立てにて提供いたします。

■ 今後の展開

BBSは今回の「New Golden Triangle Service」を契機とし、BBSの主業務である戦略会計分野においても日本企業の中国アジア進出を支援してまいります。

日本本社と海外子会社間を会計情報で繋ぎ、グローバル連結経営管理基盤を China & Asia Landing Service として提供いたします。現地での会計作業軽減はもとより、業務トランザクション情報分析による在庫管理状況等現地の見える化、グループ連結決算の早期化など、お客様のグローバル展開においても利益創出と価値向上に貢献してまいります。

■ 本サービスに対するお問い合わせ先

株式会社ビジネスブレイン太田昭和
ビジネス企画室　担当:長尾
Tel:03-3507-1310　Fax:03-3507-1311