

令和4年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」

**経理財務部門のDXを推進する
中核的専門人材育成プログラムの開発と実証**

成果報告書

令和5年3月

学校法人秋葉学園

千葉情報経理専門学校

本報告書は、文部科学省の教育政策推進事業委託費による委託事業として、学校法人秋葉学園千葉情報経理専門学校が実施した令和4年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」の成果をとりまとめたものです。

内容

■事業の概要.....	7
1. 事業の趣旨・目的.....	8
2. 学習ターゲット・めざす人材像.....	8
2.1. 学習ターゲット.....	8
2.2. めざす人材像.....	8
3. 事業の実施体制.....	9
3.1. 構成機関.....	9
3.1.1. 実施委員会.....	9
3.1.2. 分科会.....	10
3.1.3. 事務局.....	10
3.2. 各機関の役割・協力事項.....	10
3.2.1. 教育機関.....	10
3.2.2. 企業・団体.....	10
4. 本事業の背景～取り組みの意義.....	11
5. 具体的な取り組み.....	14
5.1. 事業計画の全体像.....	14
5.2. 今年度の取り組み.....	16
5.2.1. 実態調査の実施.....	16
5.2.2. 経理財務DXスキル標準の策定.....	16
5.2.3. 育成プログラムカリキュラムの策定.....	16
5.2.4. プロトタイプ教材の開発.....	16
5.2.5. eラーニング環境の整備.....	17
5.2.6. プレ実証講座の実施.....	17
■調査報告.....	19
1. 概要・目的.....	20
2. 経理財務部門のIT活用実態調査.....	21
2.1. 調査の趣旨・目的.....	21
2.2. 実施方法等.....	21
2.3. 設問の構成.....	21
2.4. 回答結果.....	23
2.4.1. 回答企業の基本属性.....	23
2.4.2. 現在、経理財務部門でITを活用している業務.....	24
2.4.3. 今後、経理財務部門でITを活用したい業務.....	25

2.4.4.	注目している法制度等.....	26
2.4.5.	IT活用を進めにくい理由.....	26
2.4.6.	今後（5年程度先）の経理財務部門の役割の変化.....	27
2.4.7.	現在の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力.....	28
2.4.8.	今後（5年程度先）の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力.....	28
2.4.9.	今後のIT活用の意向.....	30
2.4.10.	DXへの対応.....	31
2.5.	まとめ.....	31
2.6.	補完調査.....	33
2.6.1.	概要.....	33
2.6.2.	目的.....	33
2.6.3.	回答結果.....	34
3.	経理財務DX先進事例調査.....	44
3.1.	調査の趣旨・目的.....	44
3.2.	実施方法等.....	44
3.3.	調査結果.....	45
3.4.	まとめ.....	49
4.	経理財務DXのための技術調査.....	51
4.1.	調査の趣旨・目的.....	51
4.2.	実施方法等.....	51
4.3.	調査結果.....	52
4.4.	まとめ.....	56
5.	DX研修・教育事例調査.....	57
5.1.	調査の趣旨・目的.....	57
5.2.	実施方法等.....	57
5.3.	調査結果.....	58
5.4.	まとめ.....	60
■	育成プログラム開発報告.....	61
1.	育成プログラムの概要.....	62
1.1.	めざす人材像.....	62
1.2.	育成プログラムの概要.....	62
1.2.1.	カリキュラムの基本構成.....	62
1.2.2.	育成プログラム開発の手順.....	63
2.	スキル標準.....	65
3.	カリキュラム.....	78
4.	開発教材.....	80

4.1.	概要.....	80
4.2.	D X 基礎.....	80
4.3.	最新 I T トレンド基礎.....	81
5.	e ラーニング環境.....	82
6.	プレ実証講座の実施.....	83
6.1.	概要・目的.....	83
6.2.	実施内容.....	83
6.3.	実施結果.....	84
■	巻末参考資料.....	87
	経理財務 D X の先進的な事例調査.....	88
	経理財務 D X のための技術調査.....	141
	D X 研修・教育事例調査.....	196

■ 事業の概要



1. 事業の趣旨・目的

現在、企業経営を支える経理財務部門のDX（Digital Transformation：デジタルトランスフォーメーション）の推進が喫緊の課題となっている。経理財務の業務は健全な企業経営を支える重要な基盤であると同時に、企業間の競争を勝ち抜くための生命線でもあるからだ。

経理財務のDXが進めば業務の効率化や省力化が見込め、さらには経営・事業活動に関わるデータがタイムリーに得られるため、その活用で事業の進め方、意思決定等が的確なものになっていく。こうしたDXの効果に伴い、経理財務部門が企業経営に果たす責務も大きく変化すると見込まれている。具体的には財務データを活用した経営や事業のサポートなど、ビジネス創造・イノベーションで果たす役割が大きくなる。

実効性の高いDXは部門業務に精通した人材が主導することで実現する。すなわち経理財務のDXは経理財務部門の人材がIT人材との協働を主導して進められることになる。そのためDX時代の経理財務の人材にはIT活用の専門知識やスキルも必要となる。

現在の経理教育では、DXのためのデジタル技術の活用といった内容は含まれていない。そのため経理財務のDX推進人材の育成にあたっては、新たな育成プログラムの開発が必要となる。

そこで本事業では、経理財務部門のDXを推進する専門人材のための育成プログラムの開発と実証に取り組むこととした。

2. 学習ターゲット・めざす人材像

2.1. 学習ターゲット

本育成プログラムが対象とするのは、商業実務分野「経理財務」2年制課程の在校生である。

2.2. めざす人材像

経理財務の実務に関する専門知識・技能と業務のDX推進で求められる専門スキルとコンピテンシーを備えた経理財務部門のDX推進人材の育成を目指す。

3. 事業の実施体制

3.1. 構成機関

3.1.1. 実施委員会

産学連携の下、学校法人秋葉学園千葉情報経理専門学校を代表機関とする実施委員会を編成した。実施委員会は本事業を推進する主体とし、ビジネス分野及びIT分野の専門学校、企業、業界団体で構成した。委員は各構成機関に所属する適任者とした。

実施委員会において実施内容の重要事項を意思決定した。ビジネス分野の委員はビジネス・経営の専門的観点から、IT分野の委員は情報技術の専門的観点からの知見・ノウハウを提供し事業の具体化を進めた。

図表 3-1 実施委員会の構成機関

名称	所在地
千葉情報経理専門学校	千葉県
東京豊島IT医療福祉専門学校	東京都
専門学校ビーマックス	岡山県
秋田コアビジネスカレッジ	秋田県
北見情報ビジネス専門学校	北海道
専門学校カレッジオブキャリア	長野県
株式会社サイプレス	千葉県
株式会社 AB-Net	愛媛県
有限会社サイバーブレイン	沖縄県
株式会社ジーアンドエス	石川県
ウエルネスマーケティング研究所	千葉県
株式会社クレディセゾン	東京都
NPO 法人 あすかエネルギーフォーラム	東京都
公益社団法人全国経理教育協会	東京都
日本経営士会	千葉県
IT人材育成協会	東京都

3.1.2. 分科会

実施委員会の下部組織として、事業の各実作業を担当する分科会を編成した。調査分科会は企業におけるDX推進の実状やニーズ、先進的な取組事例、研修・教育事例等の調査を担当した。開発分科会は経理財務DXスキル標準・カリキュラムの策定及び教材の開発を担当した。検証分科会は実証講座の実施及び育成プログラムの検証を担当した。

3.1.3. 事務局

事務局は実施委員会・各分科会の開催調整・運営の他、事業推進における事務全般を担当した。

3.2. 各機関の役割・協力事項

3.2.1. 教育機関

経理分野の専門学校は経理教育の現状やノウハウの提供の他、DX時代への対応をめぐる課題、これからの経理教育のあるべき方向性などに関する知見を提供するなどして、教育プログラムの設計・開発に協力した。具体的には、カリキュラムの策定、既存教材の評価・調達、教材の新規開発などについて協力した。

IT分野の専門学校は経理財務をはじめとするビジネス領域におけるIT活用の現状やノウハウの提供の他、調査の設計・分析及び教育プログラムの開発に協力した。調査では各校の専門性を活かして経理DXの技術や活用について情報を集約した。さらに、DX推進に関わるテクノロジー領域のカリキュラム策定、既存教材の評価・調達、教材の新規開発などについても協力した。

3.2.2. 企業・団体

企業からは経理財務における課題やDXの現状、DXを推進する人材に求められる知識やスキルなどに関する情報やDXのノウハウなどを提供するなどして、教育プログラムの開発に協力した。また、IT人材の育成を業務とする企業については、IT人材と非IT人材（経理財務などのバックオフィス部門の人材）との協働の在り方などについても情報・ノウハウを求め、これを教育プログラムの開発に活かした。

一般社団法人全国経理教育協会（全経）は全国の約250の専門学校が加盟している業界団体である。同協会は、簿記・経理・税務などの職業教育の振興を目的に、当該分野の職業

教育に関する調査研究や教育従事者の指導育成、各種の検定試験を実施している。こうした全経が保有する経理財務の職業教育に関わる知見やノウハウを提供してもらい、教育プログラムの開発に活かしていくこととした。

日本経営士会は企業経営者による業界団体だが、経営トップの視点から経理DXの在り方や経理分野のDX推進人材に対する要望などについて知見を提供してもらい、教育プログラムの開発に活かした。

IT人材育成協会は、IT人材育成事業者の業界団体であり、先行するDX人材育成の取り組みや具体的な事例、活用されているソリューションなどに関する知見・情報を提供してもらい、教育プログラムの開発に活かした。

4. 本事業の背景～取り組みの意義

経理財務部門を取り巻く急速な環境の変化

■コロナ禍によるデジタル化の加速

近年ビジネスの世界は予測困難な状況 VUCA にあり、企業は事業の変革や新たな価値の創造が強く求められるようになった。さらに、2020年からのコロナ禍をきっかけとして、企業の活動や業務の進め方を大きく変えざるを得なくなり、ビジネスの随所において新しい常態「ニューノーマル」が浸透しつつある。VUCAとは Volatility (変動性)・Uncertainty (不確実性)・Complexity (複雑性)・Ambiguity (曖昧性)の頭文字を取った造語で、社会やビジネスにとって今後の予測が難しい状況を意味している。

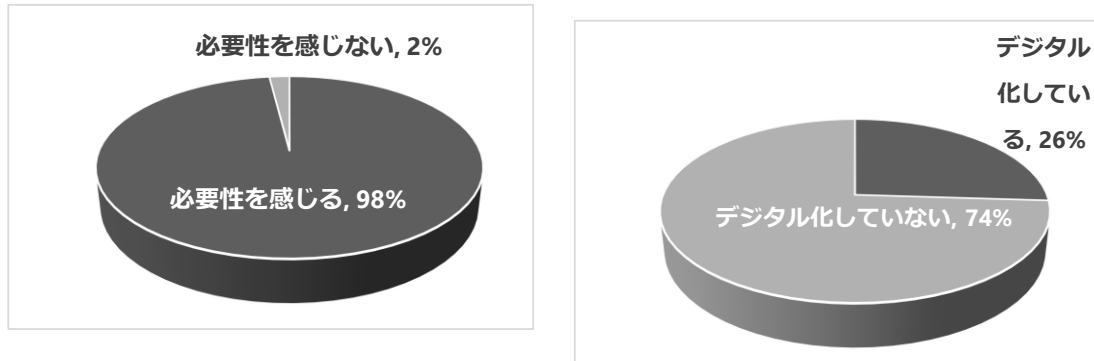
ニューノーマルによる最大の変化はオンラインが主流となるデジタル化の加速である。テレワークに代表されるように、ポストコロナでは企業の活動・業務のさまざまな局面においてデジタル化が進んでおり、その変化の速度は1年で10年分との見方すらなされている。

■デジタル化が急がれる経理財務部門

このような動きの中、企業経営・事業活動を支える経理財務部門のデジタル化の推進が喫緊の課題となっている。経理財務部門の業務は健全な企業経営・活動を支える重要な基盤であると同時に、企業間の熾烈な競争を勝ち抜くための生命線でもあるからだ。

以下に引用するグラフは、日本CFO協会が同協会の会員企業約400社に対して行ったサーベイの一部である^[1]。左グラフは「経理財務部門の業務におけるデジタル化の必要性」を問うた結果だが、98%の企業が「必要性がある」と回答している。しかしながら「経理財務部門の業務においてどの程度デジタル化が進んでいるか」という設問(右グラフ)では「デジタル化している」企業は26%に留まり、74%が「デジタル化していない」というのが実状である。とりわけ決算業務や監査業務での遅れが著しいことも報告されている。

図表 4-1 経理財務部門の業務におけるデジタル化



■経理財務DXの絶好のタイミング

経理財務はバックオフィス業務の中でも特にデジタル化が難しいとされている。その理由は業務における属人性の強さの他、重要な記録は紙で残すといった紙文化・習慣が定着していることも大きな要因である。

こうした経理財務部門の現状とあるべき姿のギャップの解消を図り、部門業務のデジタル化を推し進めていくことは、ニューノーマル時代へと移行している今、多くの企業にとって重要な課題となっている。実際のところ、経理財務の業務を支援するツールや環境の整備・充実化は進んでおり、デジタル化による業務変革「DX」を推し進める絶好のタイミングでもある。

■DXを主導するのは部門の人材

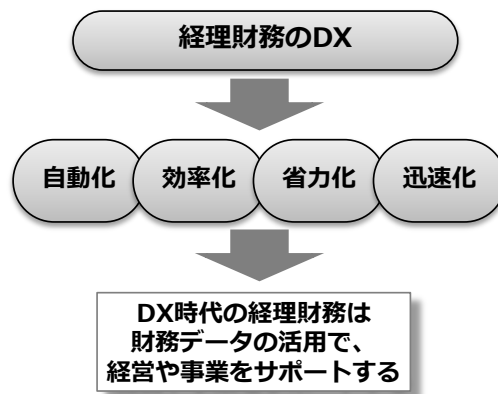
実効性の高いDXは部門業務に精通した人材が主導することで実現する。すなわち経理財務のDXの推進をリードするのは経理財務の業務に精通した部門の人材であり、IT人材とのコラボレーションの下でDXが進められることになる。そのため、DX時代の経理財務の人材にはIT活用に係る専門知識やスキルが求められることになる。

DXで経理財務に求められる役割も変化

■経理財務のDXで期待される効果

経理財務のDX化が進めば、これまで人の手に依っていた業務の多くがITに置き換わりオートメーション化し、業務の効率は向上しヒューマンエラーなどの問題も省力化で減少する。さらには、経営・事業活動に関わるデータが迅速、タイムリーに得られるため、これを活用することで経営や事業活動の進め方、意思決定などが的確なものになって

図表 4-2 期待される効果



いくと期待されている。こうしたDX化がもたらす効果に伴い、経理財務部門が企業経営に果たす責務も大きく変化すると見込まれている。

■ニューノーマル時代のイノベーションでは経理財務部門が重要な役割を担う

ニューノーマル時代のビジネスの変革・イノベーションにおいて、経理財務部門が果たす役割は大きくなる。例えば、経営コンサルティングを主要な業務とする KMPG コンサルティングは、DX化によって経理財務部門が従来の業務から解放されることで、より創造的な仕事に取り組むことになると指摘している。具体的には「自社の経営戦略や事業戦略を財務的な視点からリードし、経営者の意思決定を積極的に支援していくことが強く求められる」ようになり「社内コラボレーションの推進や人材および資本の最適なポートフォリオを立案する役目も重要になってくる」という^[2]。

現在、財務戦略なしには経営戦略の立案はできないともいわれており、ビジネスのイノベーションにおいて経理財務には変革が期待されている。

■これからの経理財務部門の専門人材像

新たな役割・責務が期待されている今後の経理財務部門の専門人材には、これまで以上に経理財務に精通し、部門のDXを推し進めると共にシステムやデータを活用できる専門知識やスキルが求められる。例えば、上記のような経営戦略や事業戦略を財務的な視点からリードするためには、部門システムや連携する他のシステムなどから関連するデータを的確に抽出・収集し、分析できる知識・スキルが必要となる。つまり、経理財務だけでなく、デジタル技術の活用能力も兼ね備えた専門人材である。

経理財務部門のDXを推進する人材の育成がキーポイント

■転換点を迎えたビジネス系専門学校の経理教育

現在のビジネス系専門学校の経理教育は、これに応えられる内容とはなっていないのが実状である。ビジネス系専門学校の経理教育は、経理に関する専門知識や業務オペレーションの習得、簿記資格の取得がメインである。また、デジタル技術に関してはオフィスソフトや業務ソフトの操作の習得が中心となっている。これはビジネス環境の変化とミスマッチであり、ビジネス系学科の経理教育は大きな転換点を迎えている。

■経理財務DX時代に対応した新しいビジネス系学科による人材育成へ

DXの進展により経理財務の専門人材に期待される役割が大きく質的な転換を迫られている今、こうした時代的な変化・人的ニーズに応えるべく、ビジネス系専門学校の経理教育において、経理財務部門のDXを推進するビジネスパーソンの人材像・スキルセットを定義し、その育成に向けた取り組みを進めていく必要がある。

【1】一般社団法人日本 CFO 協会「経理財務部門のデジタルトランスフォーメーションに関する実態と課題の調査」

【2】後藤友彰・山田和延（KMPG コンサルティング）「デジタルファイナンス革命」（東洋経済新報社）

5. 具体的な取り組み

5.1. 事業計画の全体像

本取り組みは、3 か年の活動として計画している。各年度の取り組みの概要を以下に示す。

令和4年度

- 事業推進体制の構築
 - 実施委員会の組織化・運営
 - 分科会の組織化・運営
- 実態調査の実施
 - 経理財務部門のIT活用実態調査
 - 先進的経理財務DX事例調査
 - 経理財務のためのDX技術調査
 - DX研修・教育事例調査
- 経理財務DXスキル標準の策定
- 育成プログラムカリキュラムの策定
- プロトタイプ教材の開発
 - テキスト教材
 - eラーニング教材
- eラーニング環境の整備
 - 環境の整備
 - 環境の運用
- プレ実証講座の実施
- 成果の公開
 - Web公開
 - 成果報告書配布

令和5年度

- 事業推進体制の運営
 - 実施委員会の運営

- 分科会の運営
- 経理財務DXスキル標準の策定
 - 令和4年度版スキル標準の改訂等
- 育成プログラムカリキュラムの策定
 - 令和4年度版カリキュラムの改訂等
- 教材の開発
 - テキスト教材 令和4年度版の改訂・新規開発
 - eラーニング教材 令和4年度版の改訂・新規開発
- eラーニング環境の整備
 - 環境の整備
 - 環境の運用
- 実証講座の実施
- 成果の公開
 - Web 公開
 - 成果報告書配布

令和6年度

- 事業推進体制の運営
 - 実施委員会の運営
 - 分科会の運営
- 経理財務DXスキル標準の策定
 - 令和5年度版スキル標準の改訂等
 - version1.0の完成
- 育成プログラムカリキュラムの策定
 - 令和4年度版カリキュラムの改訂等
 - version1.0の完成
- 教材の開発
 - テキスト教材 令和5年度版の改訂・新規開発
 - eラーニング教材 令和5年度版の改訂・新規開発
- eラーニング環境の整備
 - 環境の整備
 - 環境の運用
- 実証講座の実施
- 成果の公開
 - Web 公開
 - 成果報告書配布

5.2. 今年度の取り組み

5.2.1. 実態調査の実施

経理財務におけるデジタルトランスフォーメーションの現状把握を目的として、以下の調査を実施した。

①経理財務部門のIT活用実態調査

経理財務部門におけるIT活用の現状、課題、今後の活用の意向、経理財務部門の人材に求められる専門知識やスキルなどについて調査を実施した。

②先進的経理財務DX事例調査

経理財務部門のDX推進に関する先進的な取り組み事例から経理財務DXがめざす変革について調査を実施した。

③経理財務のためのDX技術調査

経理財務部門のDX推進に係わるソフトウェア・システムなどの事例について調査を実施した。

④DX研修・教育事例調査を実施した。

DXを推進する人材の育成を目的とする研修・教育の事例について調査を実施した。

5.2.2. 経理財務DXスキル標準の策定

育成プログラムがめざす人材像を明確化することを目的として、経理財務のDXを推進する人材に求められるスキル項目とその熟達度の素案を策定した。上記の調査結果から経理財務DXの動向は流動的で今後も変化していくものと予測されることから、スキル標準の内容は継続的な検討課題として位置づけている。

5.2.3. 育成プログラムカリキュラムの策定

商業実務課程2年制での運用を想定とする育成プログラムのカリキュラム(科目構成等)を策定した。今年度は、育成プログラムの中核となる領域「デジタル技術」「経理財務×デジタル技術」の科目構成を中心に具体化を図った。

なお、カリキュラムについても、上記のスキル標準と同様、産業界の動きを踏まえて次年度以降も継続して検討し、変化に応じた内容へと改編していく。

5.2.4. プロトタイプ教材の開発

育成プログラムにおける1年生対象の専門基礎科目での利用を想定とするプロトタイプ

教材を開発した。具体的には、デジタルトランスフォーメーションの基礎知識を学ぶ「DX基礎」のテキスト教材・eラーニング教材と、デジタルトランスフォーメーションの実現で利用される最新のデジタル技術に関する基礎知識を学ぶ「最新ITトレンド基礎」のテキスト教材とeラーニング教材である。

5.2.5. eラーニング環境の整備

開発したeラーニング教材「DX基礎」と「最新ITトレンド基礎」は、授業での学習を補完する自己学習用のコンテンツである。この自己学習を支援するeラーニング環境を整備した。

5.2.6. プレ実証講座の実施

次年度の実証講座の実施に向けて、プレ実証としてトライアル講座を実施した。具体的には、学校法人秋葉学園東京豊島IT医療福祉専門学校の情報ビジネス学科2年生を対象として、DXの基礎をテーマとする講義と実習を実施した。実施日程は2月16日、計2コマ(90分×2)で、学生への事後アンケートなどにより実施内容の検証を行った。

■ 調査報告



1. 概要・目的

令和4年度は本事業3か年計画の1年目であることから、育成プログラムの開発に先んじて、経理財務DXの現状把握を目的とする以下の調査を実施した。これにより、育成プログラムの検討に資する基礎資料の整備を図った。

- ①経理財務部門のIT活用実態調査
- ②先進的経理財務DX事例調査
- ③経理財務DXのための技術調査
- ④DX研修・教育事例調査

「経理財務部門のIT活用実態調査」では、千葉県の企業を対象に経理財務部門におけるIT活用の現状や課題、今後の見通しなどについて調査を実施した。「先進的経理財務DX事例調査」では、経理財務におけるDX推進の取り組み事例に関する調査を実施した。この調査では、個々の先進的な取り組みの事例に関する情報を整理・集約した。経理財務のDXは他部門に比して遅れているという見方もメディアでは報じられているが、この調査を通して、その実状の一端を具体的に把握することがねらいである。

「経理財務DXのための技術調査」は、会計や経費精算など経理財務の業務を対象とするクラウドサービスやソリューションに関する情報の収集・整理を実施した。また、経理財務のDX推進人材の育成に関わる現状の把握をねらいとして「DX研修・教育事例調査」を行った。これらふたつの調査の結果は、育成プログラムのスキル標準、カリキュラム、プロトタイプ教材の各内容に反映させることとした。

2. 経理財務部門のIT活用実態調査

2.1. 調査の趣旨・目的

企業の経理財務部門におけるDXに向けた取り組みの現状、今後のDX推進の意向・計画、経理財務部門が企業活動で担う役割の変化、DXを推進する際の課題などについて、その実状把握を目的として情報収集・整理を実施した。この活動を通して、経理財務部門のDXを推進する専門人材育成プログラムの開発に資する基礎データを整備することを目的とした。

2.2. 実施方法等

(1) 実施方法

アンケート調査用紙を郵送にて各社に送付し、回収方法は本アンケート専用にしたWeb回答サイトでの回答、もしくはFAX送付（宛先は千葉情報経理専門学校）のいずれかとした。

なお、回答者の記名は任意で求めた。

(2) 実施時期

アンケート調査用紙の発送は2022年11月8日（火）、回答期日は11月21日（月）とした。

(3) 対象

千葉商工会議所の会員企業のうち、千葉市所在の資本金5,000万円以下の中小企業1,453社を対象とし、宛先は経理財務部門責任者とした。

(4) 回収結果

有効回答数は55件（有効回収率4%）であった。うちWeb回答サイトからの回答は40件、FAX送付による回答は15件である。

2.3. 設問の構成

アンケートの設問数は全12問で、うち9問がDXに関わる内容、3問が回答者（企業）の基本属性に関わる内容である。

図表 2-1 アンケートの設問構成

■ DXに関わる内容の設問

- 1) 現在、ITを活用している経理財務の業務
- 2) 今後、ITを活用したい経理財務の業務
- 3) 現在注目している法制度

- 4) 経理財務の業務でIT活用が進めにくい理由
- 5) 今後（5年程度先）、経理財務部門の役割の変化についての予測
- 6) 現在の経理財務の実務担当者にとって重要な能力
- 7) 今後（5年程度先）の経理財務の実務担当者にとって重要な能力
- 8) 経理財務部門におけるIT活用の今後
- 9) DXへの対応状況

■ 回答者（企業）の基本属性に関わる内容の設問

- 10) 主要業務
- 11) 従業員数
- 12) 経理財務部門の従業員数

図表 2-2 Web 回答サイトの画面（一部）

令和4年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」
「経理財務部門のDXを推進する中核的専門人材育成プログラムの開発と実証」事業

経理財務業務のIT活用に関する調査

問1 現在、経理財務等の専用ソフトやサービスを利用して行っている（IT活用）業務をすべてお選びください。

- ① 会計処理
- ② 月次・年次の損益計算
- ③ 決算
- ④ 税務処理
- ⑤ 経営データ分析
- ⑥ 経営判断・経営戦略策定のサポート
- ⑦ 予算管理
- ⑧ 資産管理
- ⑨ 請求管理
- ⑩ 支払管理
- ⑪ 入出金処理
- ⑫ 経費精算

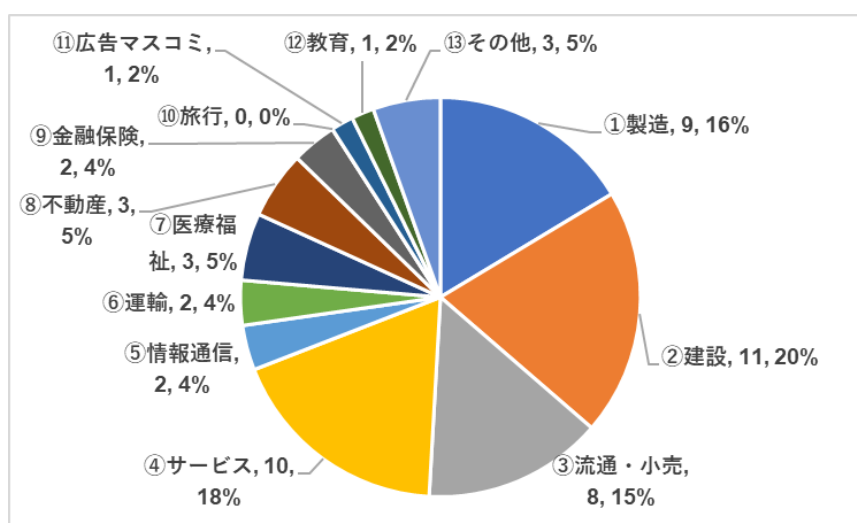
2.4. 回答結果

2.4.1. 回答企業の基本属性

(1) 主要業務

- 建設業が最も多く（20%）、以下、サービス業（18%）、製造業（16%）、流通・小売（15%）となっている。

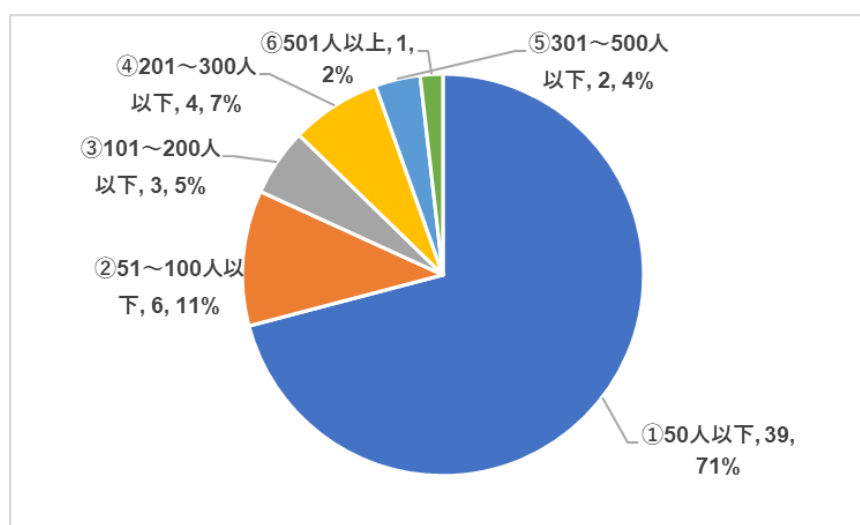
図表 2-3 回答企業の主要業務（SA）



(2) 従業員数

- 最も多いのは「50人以下」で71%と占めている。

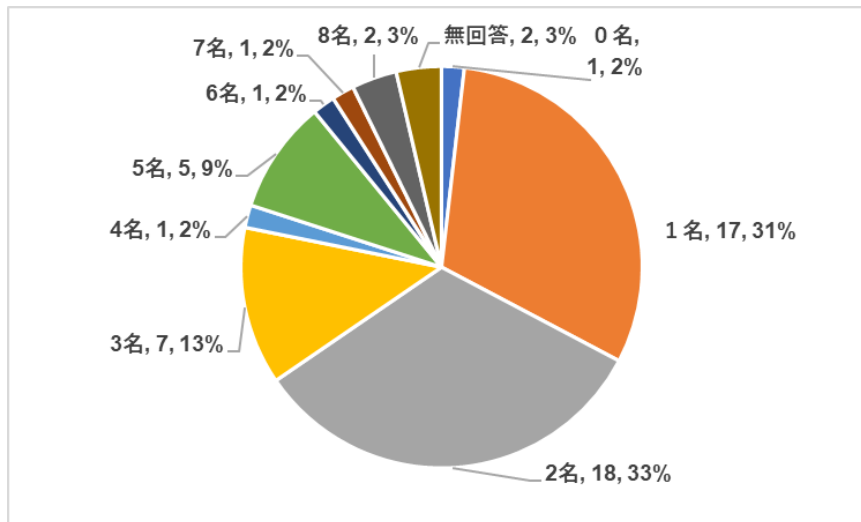
図表 2-4 従業員数



(3) 経理財務部門の従業員数

- 最も多いのは「2名」(33%)、これに僅差で次ぐのが「1名」(31%)で、「1~2名」という回答が6割以上である。

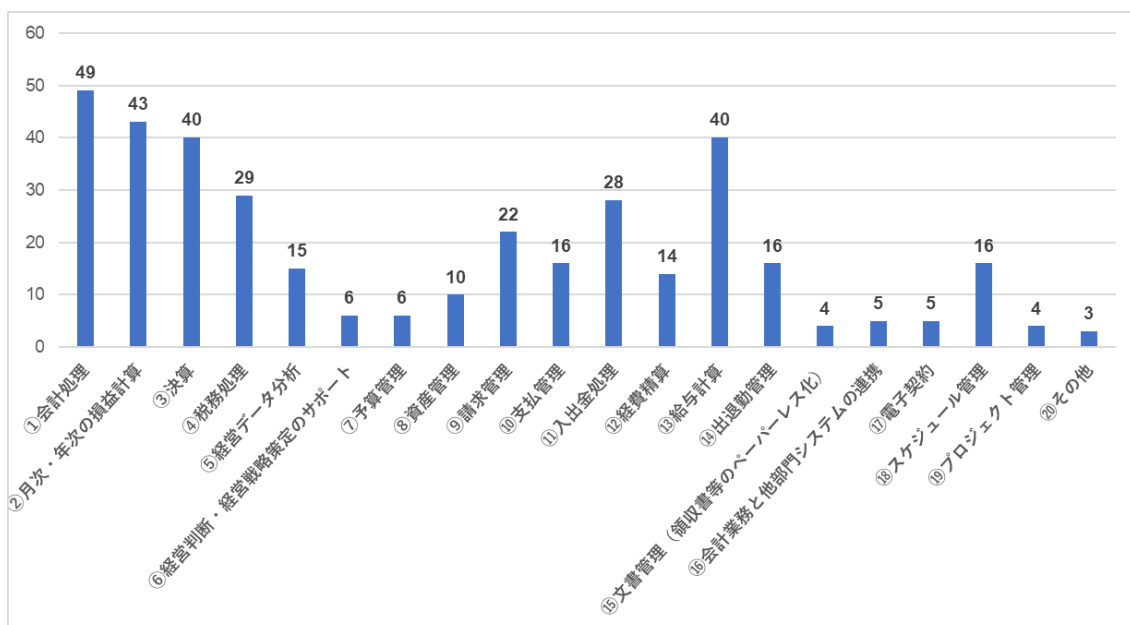
図表 2-5 経理財務部門の従業員数



2.4.2. 現在、経理財務部門でITを活用している業務

- 「会計処理」(49件・89%)「月次・年次の損益計算」(43件・78%)「決算」「給与計算」(40件・73%)などが多い。

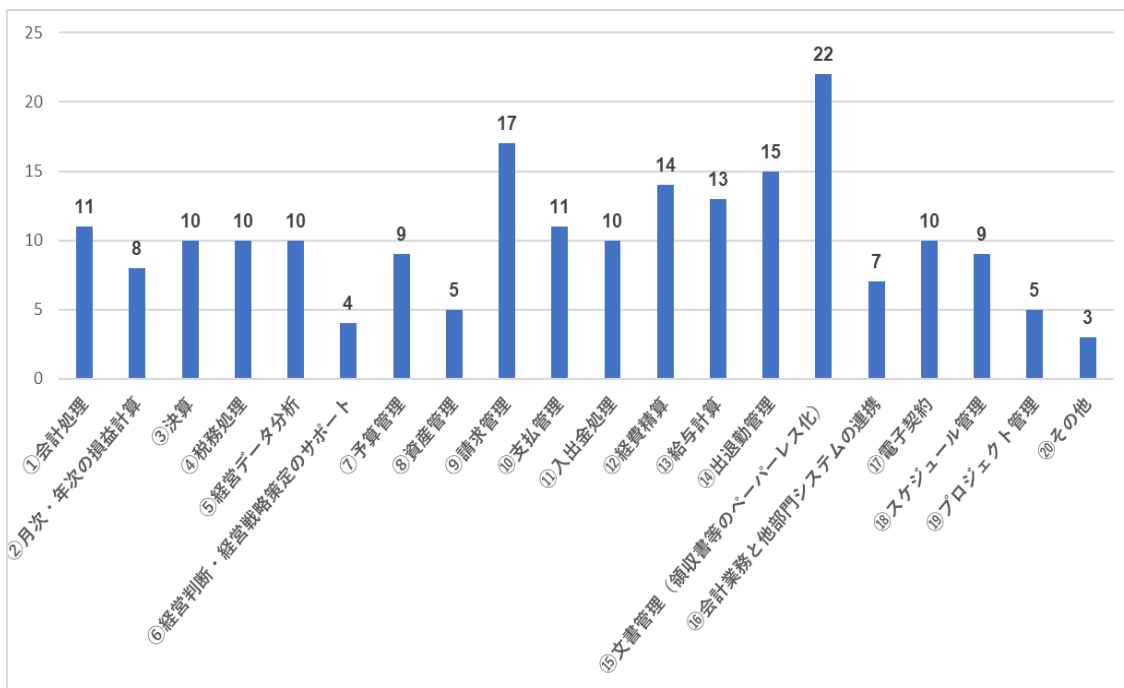
図表 2-6 現在、経理財務部門でITを活用している業務 (MA)



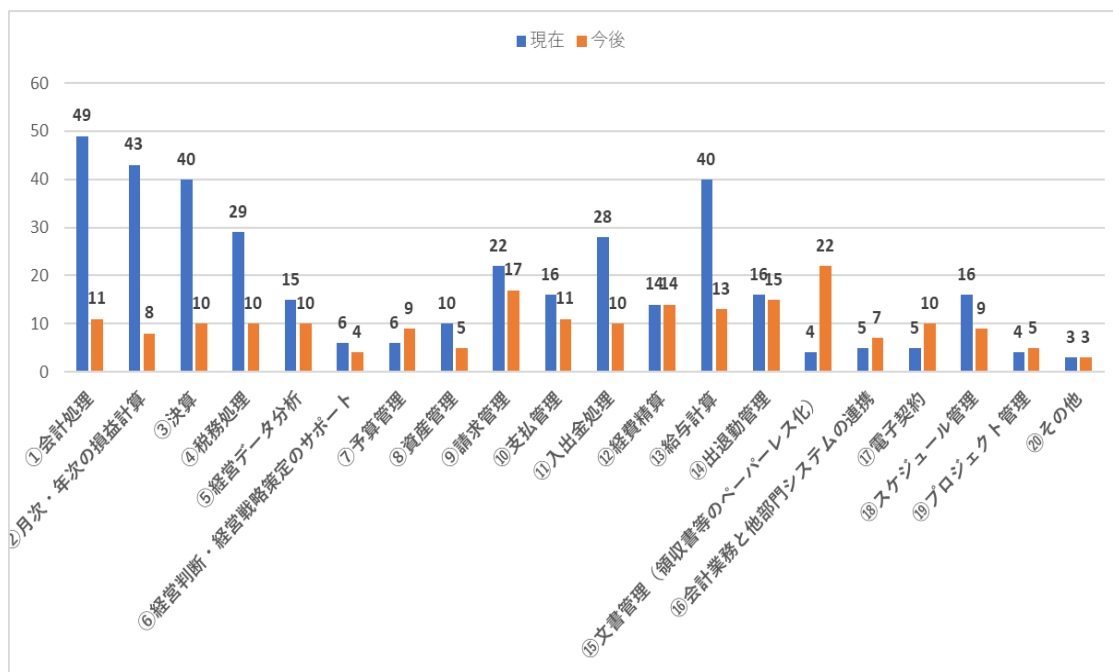
2.4.3. 今後、経理財務部門でITを活用したい業務

- 「文書管理（ペーパーレス化）」が最も多い。
- これに次ぐのが「請求管理」で、「出退勤管理」「経費精算」「給与計算」が続く。

図表 2-7 今後、経理財務部門でITを活用したい業務（MA）



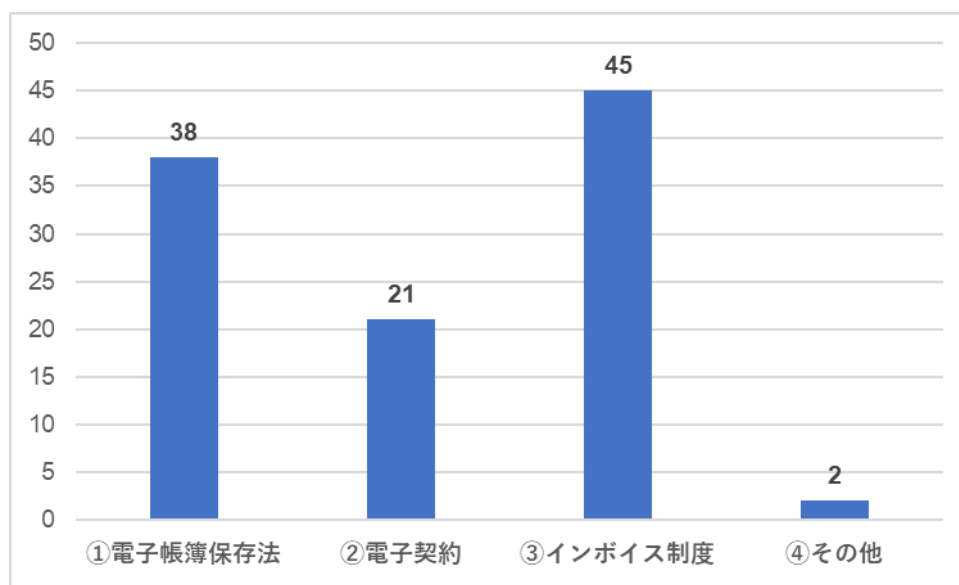
図表 2-8 現在と今後の比較（MA）



2.4.4. 注目している法制度等

- 「インボイス制度」が45件(82%)と最も多い。「電子帳簿保存法」も38件(69%)と多い。
- 「その他」2件は「特になし」という回答である。

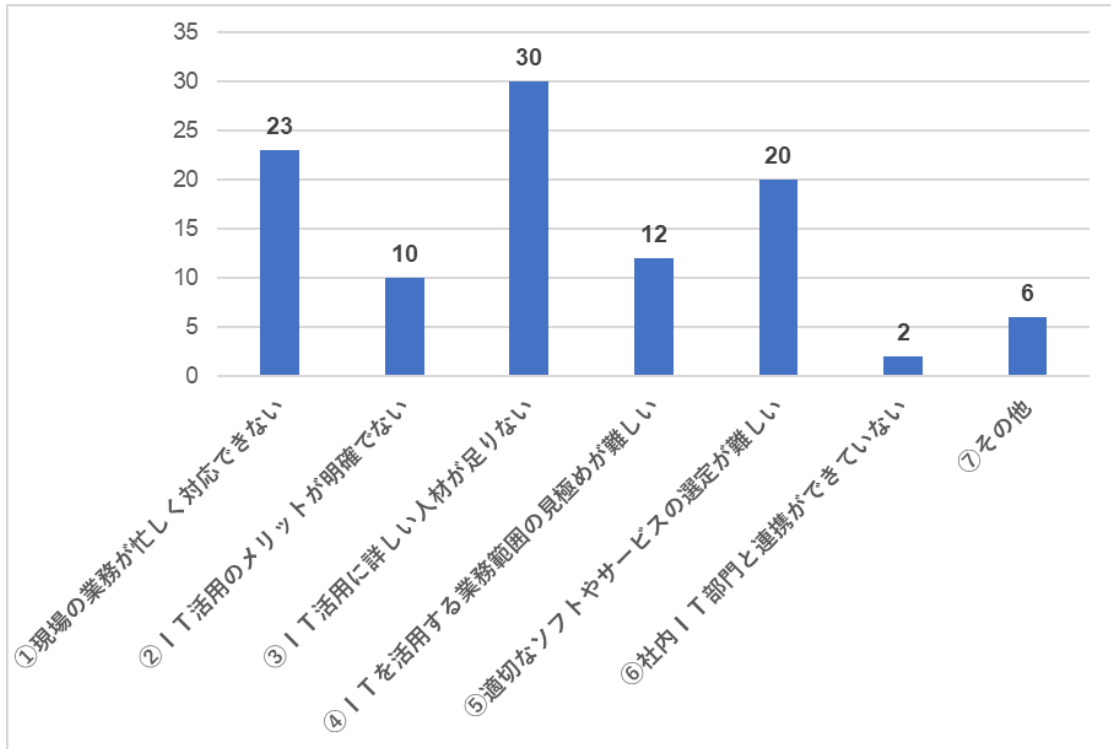
図表 2-9 注目している法制度等 (MA)



2.4.5. IT活用を進めにくい理由

- 「IT活用に詳しい人材が足りない」が30件(55%)と最も多い。
- これに次ぐのが「現場の業務が忙しく対応できない」23件(42%)、「適切なソフトやサービスの選定が難しい」20件(36%)などとなっている。
- 「その他」の自由記入欄に寄せられた意見を以下に列記する。
 - ✓ IT化にすることによっての費用増加
 - ✓ 予算
 - ✓ 会社規模的にIT部門を設けるほどの余裕がなく、外部の特定の個人に委託しているため、社内の事情や業界のことが理解されづらい。
 - ✓ 親会社の方針がなかなか伝わってこない
 - ✓ 会計事務所をお願いしているため(同意見 計2件)
 - ✓ 社外の対応
 - ✓ 営業その他部門で必要とされていない。

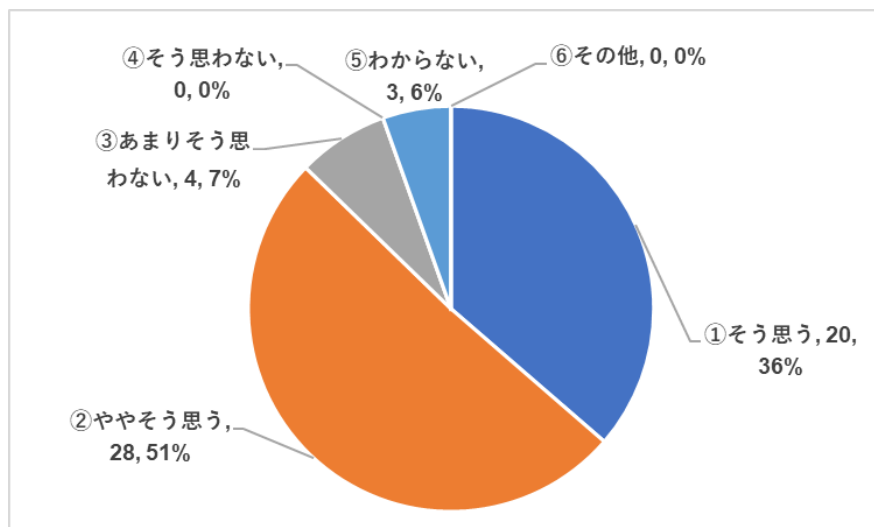
図表 2-10 IT活用を進めにくい理由 (MA)



2.4.6. 今後 (5 年程度先) の経理財務部門の役割の変化

- 今後 (5 年程度先) の経理財務部門の役割が変化すると思うかどうかについて、「そう思う」が 20 件 (36%)、「ややそう思う」が 28 件 (51%) となっている。
- 多くが今後、経理財務部門の役割は変わっていくという見方をしている。

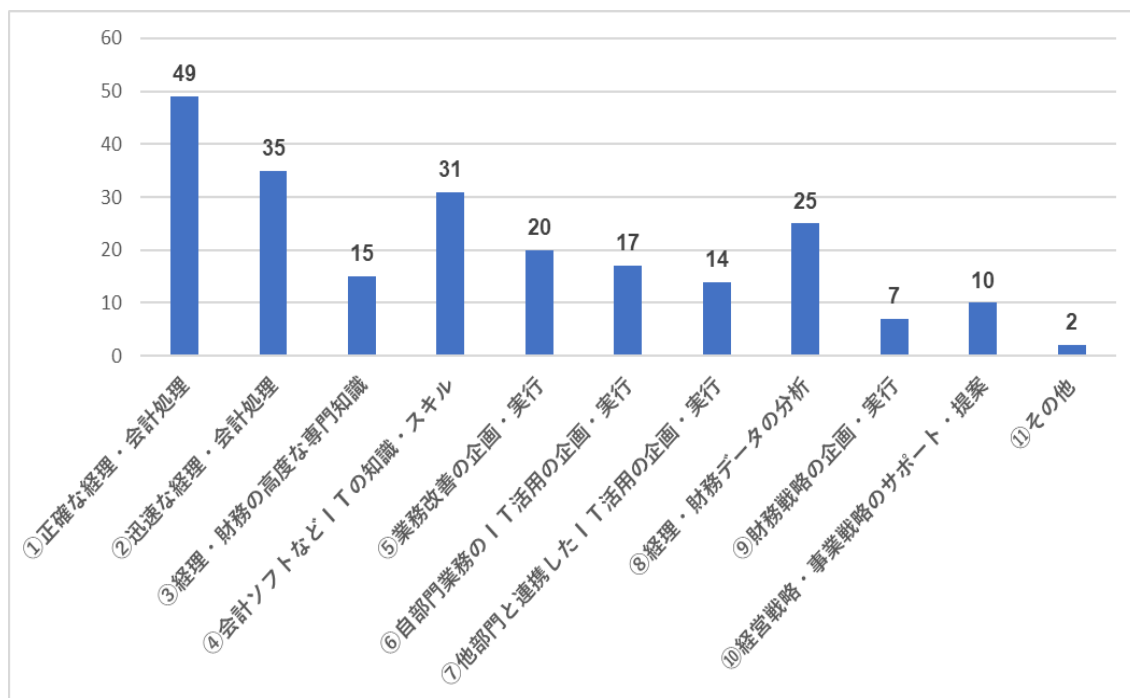
図表 2-11 今後 (5 年程度先) の経理財務部門の役割の変化 (SA)



2.4.7. 現在の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力

- 「正確な経理・会計処理」が49件（89%）と抜きん出て多い。
- 以下、「迅速な経理・会計処理」35件（64%）、「会計ソフトなどITの知識・スキル」31件（56%）、「経理・財務データの分析」25件（45%）などとなっている。
- 「その他」では「コミュニケーション能力」という意見が寄せられている。

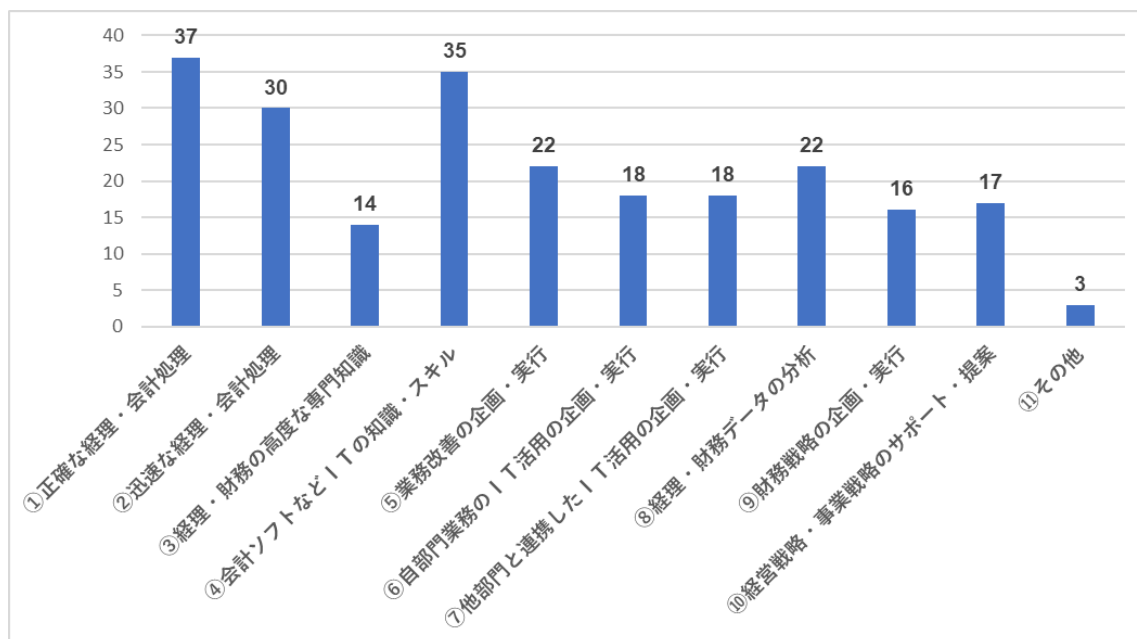
図表 2-12 現在の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力（MA）



2.4.8. 今後（5年程度先）の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力

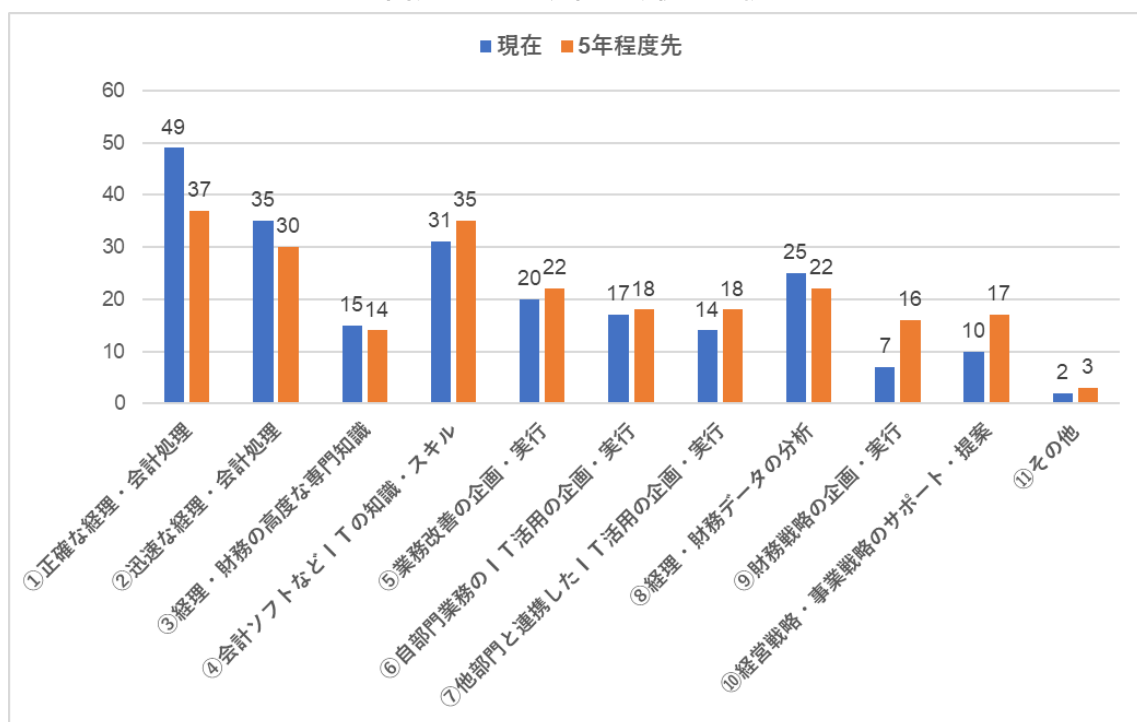
- 最も多い回答は「現在」と同じく「正確な経理・会計処理」の37件（67%）。
- これに僅差で続くのが「会計ソフトなどITの知識・スキル」35件（64%）。
- 以下、「迅速な経理・会計処理」30件（55%）、「業務改善の企画・実行」と「経理・財務データの分析」が同数の22件（40%）となっている。
- 「その他」の自由記入欄に寄せられた意見を以下に列記する。
 - ✓ 会計処理と総務の一連処理
 - ✓ わからない（同意見 計2件）

図表 2-13 今後（5年程度先）の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力（MA）



- 「現在」と「今後」の比較でみると、「今後」で回答数が最も増えているのは「財務戦略の企画・実行」で7件から16件と2倍以上である（ただし比率は13%→29%）。
- その他では、「経営戦略・事業戦略のサポート・提案」が10件から17件、「他部門と連携したIT活用の企画・実行」が14件から18件などとなっている。

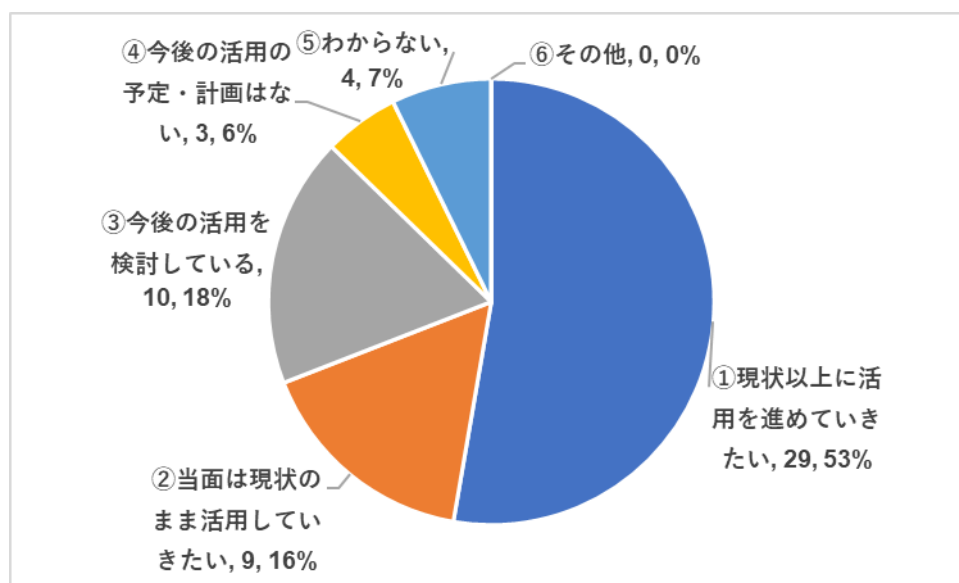
図表 2-14 現在と今後の比較



2.4.9. 今後のIT活用の意向

- 「現在以上に活用を進めていきたい」が29件（53%）で半数を超えている。
- その一方で、「当面は現状のまま活用していきたい」が9件（16%）、「今後の活用を検討している」が10件（18%）となっている。

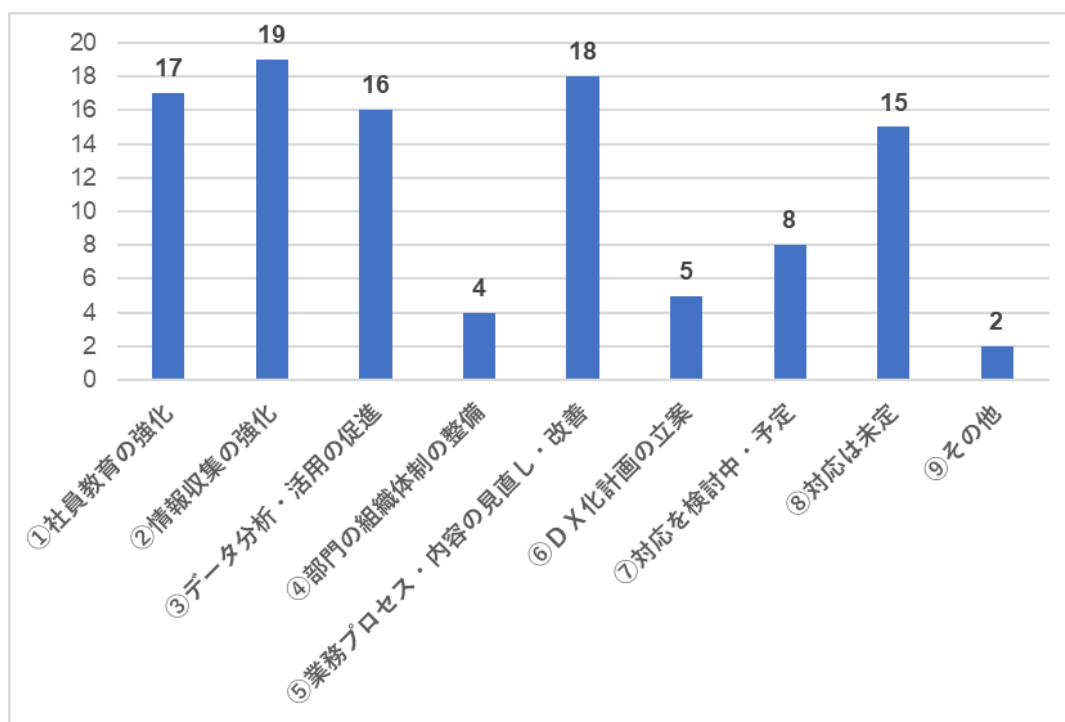
図表 2-15 今後のIT活用の意向（SA）



2.4.10. DXへの対応

- 「情報収集の強化」が最も多く19件（35%）。
- 「業務プロセス・内容の見直し・改善」18件（33%）、「社員教育の強化」17件（31%）、「データ分析・活用の促進」15件（27%）などが僅差で並んでいる。
- その一方で「対応は未定」という回答も15件（27%）となっている。
- 「その他」2件は「わからない」という回答が寄せられている。

図表 2-16 DXへの対応（MA）



2.5. まとめ

IT活用

- 現在、ITが活用されている業務では「会計処理」「月次・年次の損益計算」「決算」「給与」が多い。
- 今後、ITを活用したい業務では「文書管理（ペーパーレス化）」が最も多く、これに次ぐのが「請求管理」「出退勤管理」「経費精算」「給与計算」である。
- IT化を進めにくい理由のトップは「IT活用に詳しい人材が足りない」である。

経理財務部門の役割

- 5年先の経理財務部門の役割について「変わると思う」36%、「変わるとやや思う」51%

で、多くの回答者が今後、経理財務部門の役割が変わると考えている。

経理財務部門の実務担当者に求められる能力

- 現在も5年後も、実務担当者の重要な能力は「正確な経理・会計処理」がトップ。
- 5年後は、「会計ソフトなどITの知識・スキル」という回答が多く「正確な経理・会計処理」とほぼ並ぶ。

今後のIT活用の意向

- 53%が「現状以上に活用を進めていきたい」と回答しており、IT活用の意向を有する企業が多い。

2.6. 補完調査

2.6.1. 概要

前節で報告した企業対象アンケート調査（以下、調査 A とする）の結果に対する分析の実施において参考となるデータ収集を目的とする補完調査（以下、調査 B とする）も行った。具体的には、一都三県（東京、神奈川、埼玉、千葉）に所在する中小企業で経理財務の業務に従事している人々を対象として、調査 A と同一の設問によるインターネット上でのアンケートを実施した。

2.6.2. 目的

この調査 B の結果と調査 A の結果を突き合わせるなどにより、経理財務部門におけるDXの現状を詳らかに把握することが狙いである。

但し、アンケートの設問内容は同一、実施もほぼ同時期ではあるものの、調査の方法、回答者（企業）の属性が異なることから、単純な比較はできないため、参考値としての活用を図ることとした。

以下に調査 B の実施概要を示す。

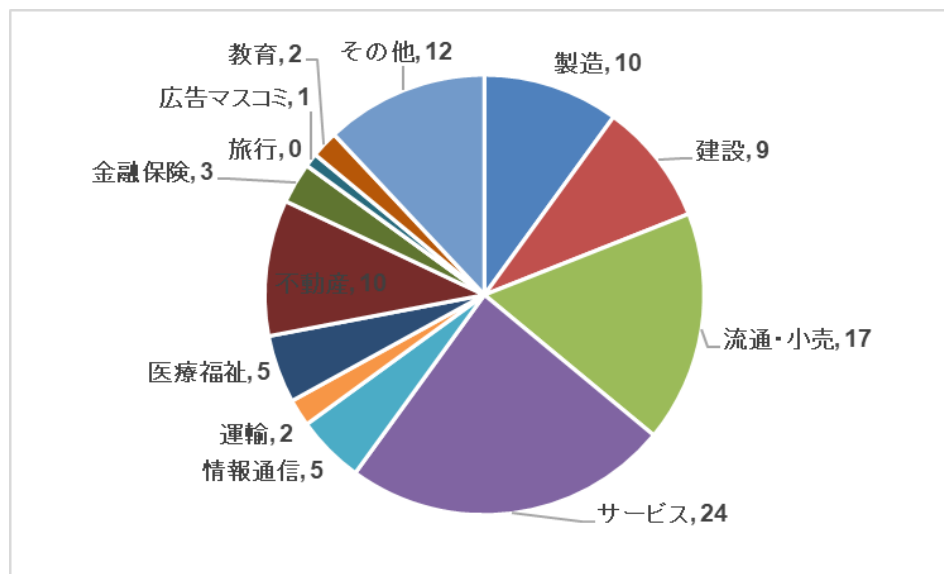
- ① 調査方法 ネットリサーチ
- ② 調査時期 2022 年 11 月下旬
- ③ 対象者
一都三県（東京、神奈川、埼玉、千葉）に所在する中小企業（従業員数 500 名以下）で経理財務業務に従事している方
- ④ 回答方式 無記名方式（スクリーニング設問により対象者を限定）
- ⑤ 設問内容 調査 A と同じ設問（一部スクリーニング設問を追加）
- ⑥ 回答数 100 件

2.6.3. 回答結果

(1) 回答者の基本属性

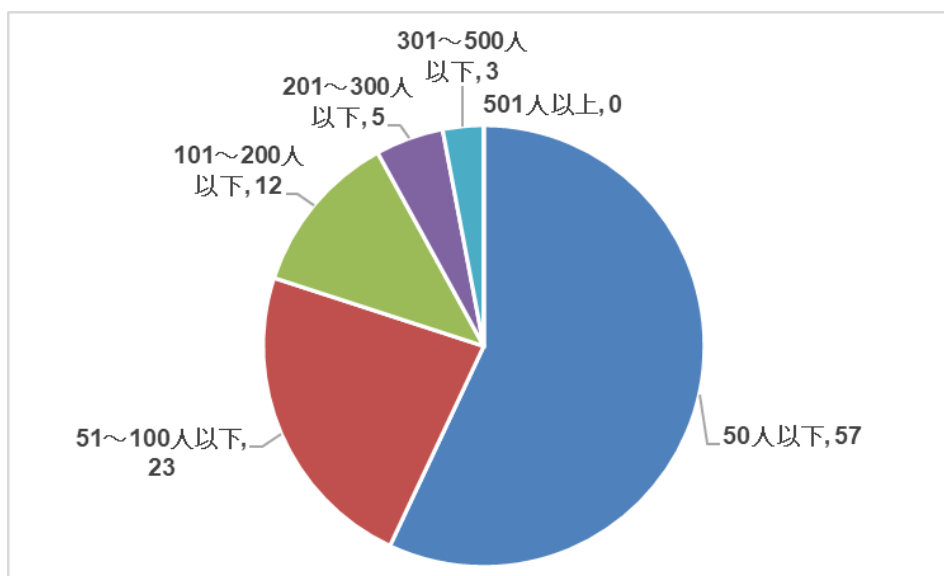
- 調査 A と同様に主要業務は多岐にわたっている。
- 最も多いのはサービス業（24%）、流通・小売が17%でこれに次ぐ。

図表 2-17 回答者所属企業の主要業務



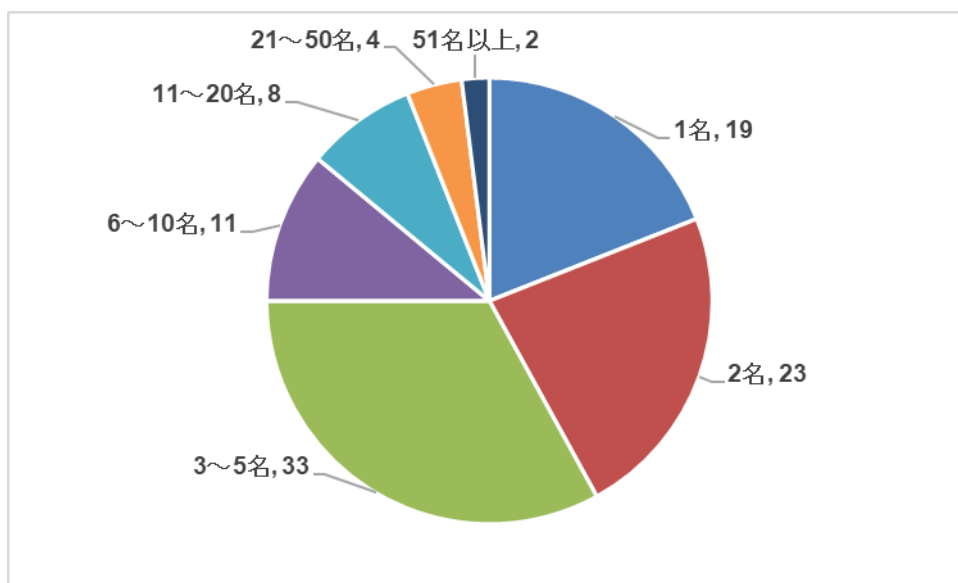
- 「50人以下」が最も多く57%だが調査Aの71%よりは少ない。「51~100人以下」が全体の約4分の1近くを占めている（調査Aは11%）。

図表 2-18 従業員数



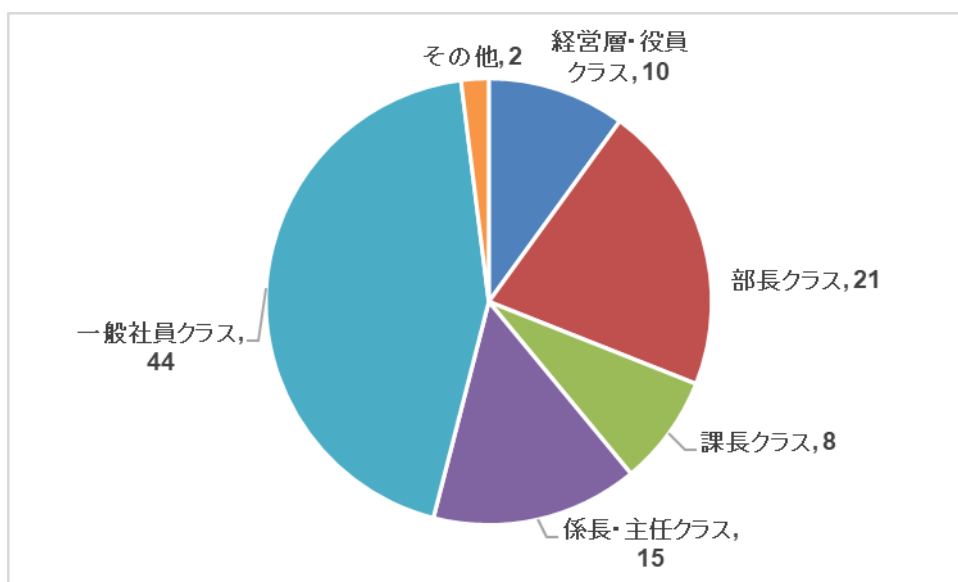
- 「3～5名」が最も多く33%。「1～2名」が6割を超えていた調査Aと異なった結果となっている。

図表 2-19 経理財務部門の従業員数



- 最も多いのは「一般社員クラス」で44%を占める。
- 「経営層・役員」及び「部長クラス」「課長クラス」の管理職は39%。

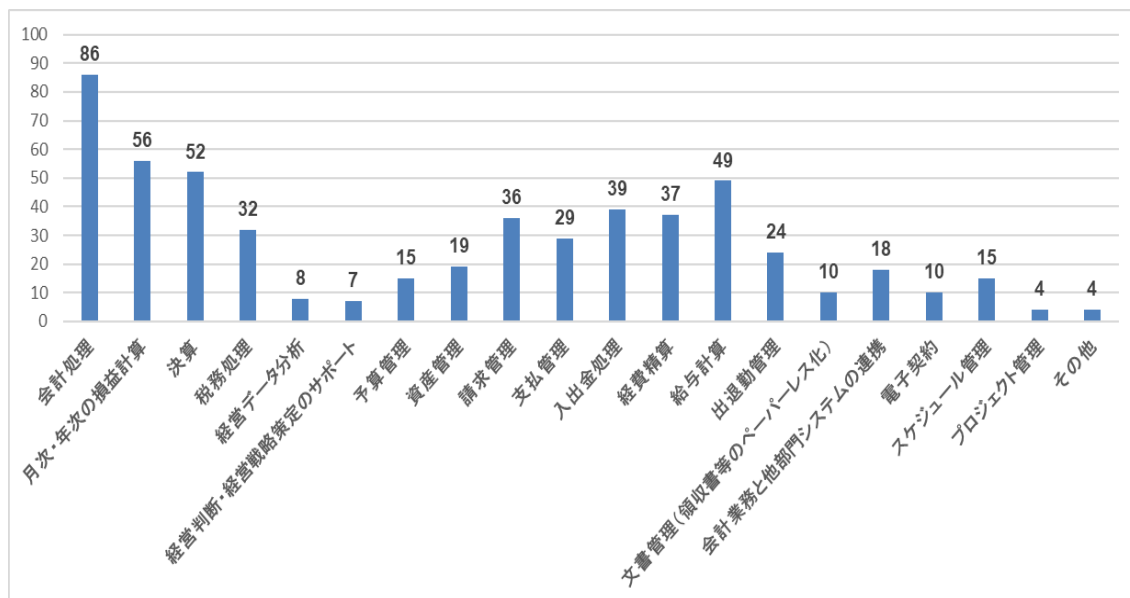
図表 2-20 回答者の職位



(2) 現在、経理財務部門でITを活用している業務

- 「会計処理」が86%で最も多い（調査Aも89%で最多）。
- 以下の並びも調査Aとほぼ同じような傾向を示している。

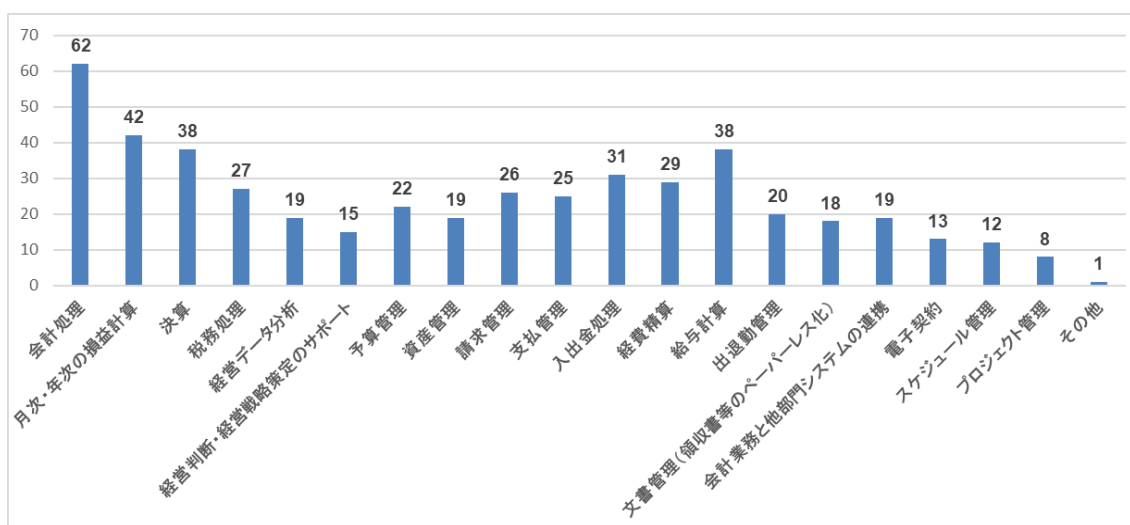
図表 2-21 現在、経理財務部門でITを活用している業務



(3) 今後、経理財務部門でITを活用したい業務

- 現在と比べて、その傾向に大きな相違は認められない。
- 調査Aでは「文書管理（領収書等のペーパーレス化）」や「電子契約」が増えているが、これとは異なっている。

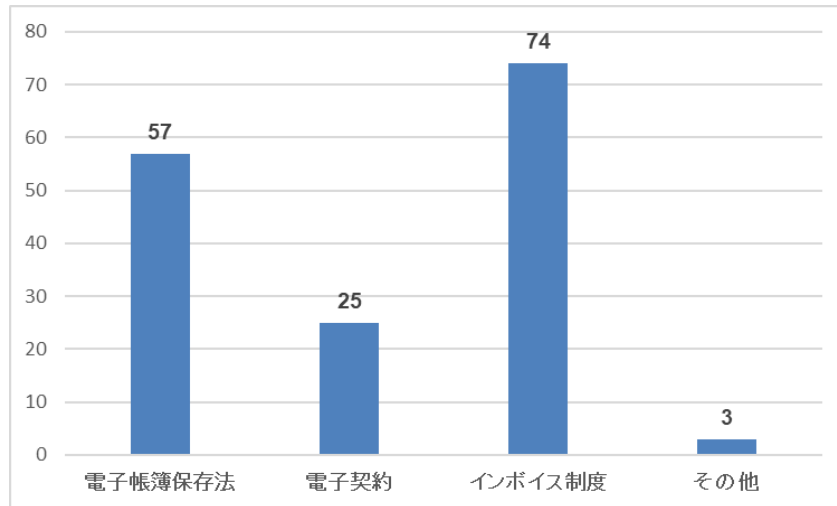
図表 2-22 今後、経理財務部門でITを活用したい業務



(4) 注目している法制度等

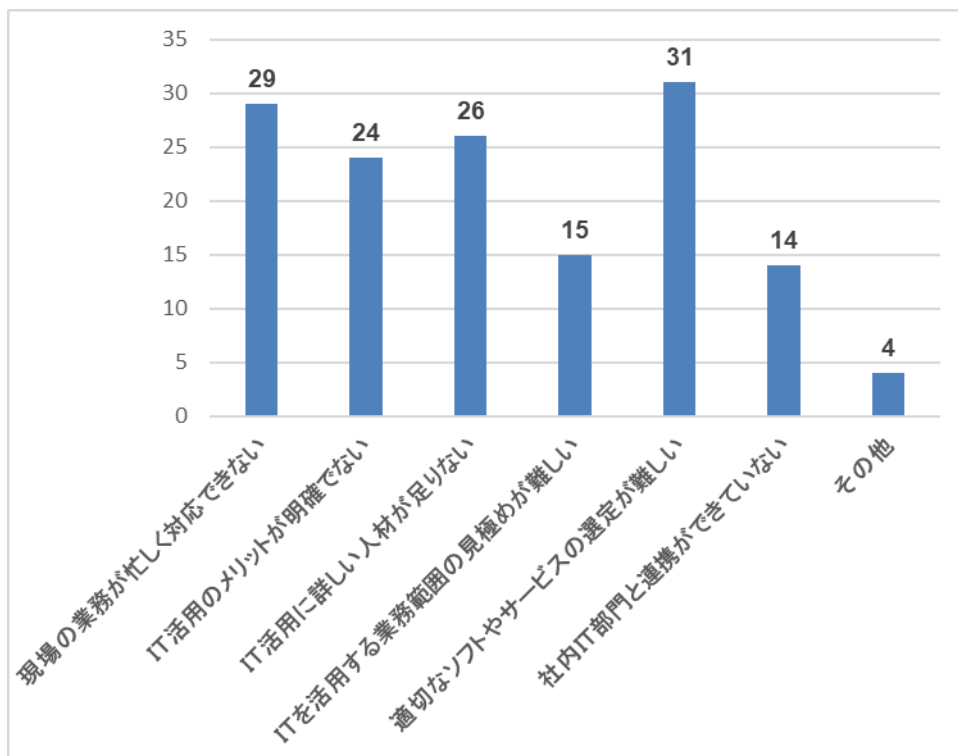
- 最も多いのは「インボイス制度」の74%。これに次ぐのが「電子帳簿保存法」。
- この設問については調査Aと同じ傾向の結果となっている。

図表 2-23 注目している法制度等



(5) IT活用を進めにくい理由

図表 2-24 IT活用を進めにくい理由

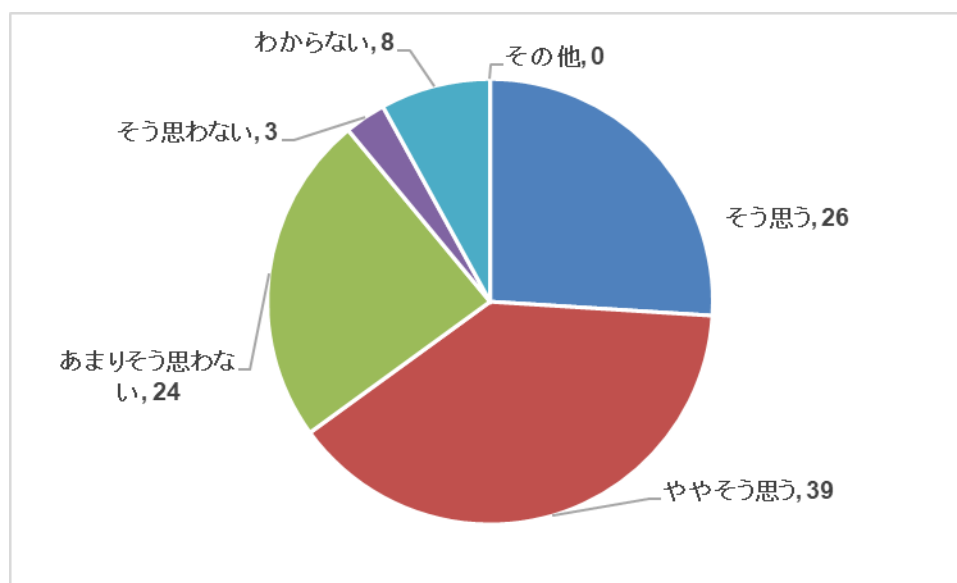


- 最も多いのは「適切なソフトやサービスの選定が難しい」の 31%で、以下「現場の業務が忙しく対応できない」29%、「IT活用に詳しい人材が足りない」26%などとなっている。
- 調査Aでは「IT活用に詳しい人材が足りない」が55%で最多で、「現場の業務が忙しく対応できない」は42%、「適切なソフトやサービスの選定が難しい」は36%であった。
- 回答の比率や順序は異なるものの、これらが現場におけるIT活用を妨げる大きな要因であるようだ。

(6) 今後（5年程度先）の経理財務部門の役割の変化

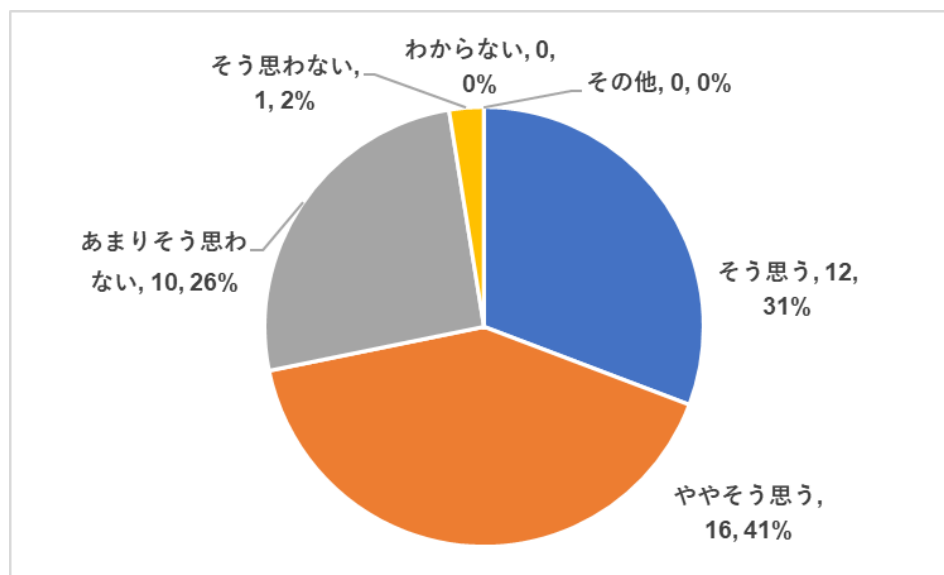
- 「ややそう思う」が39%で最も多い。一方で、「そう思う」26%、「あまりそう思わない」24%が、ほぼ同じ割合となっている。
- 調査Aでは「ややそう思う」が51%と最多で、これに次ぐのが「そう思う」の36%であった。この設問では、両調査の結果には相違が認められる。

図表 2-25 今後（5年程度先）の経理財務部門の役割の変化



- 次に掲載するグラフは、回答者を「経営層・役員クラス」「部長クラス」「課長クラス」に限定したクロス集計の結果である。
- これによれば、「そう思う」が31%（調査Aは36%）、「ややそう思う」が41%（調査Aは51%）、「あまりそう思わない」26%（調査Aは7%）で、クロス集計結果は全体集計に比して、調査Aに近い結果である。
- 経営層や管理職クラスは、役割が変化するとみている方が多い。

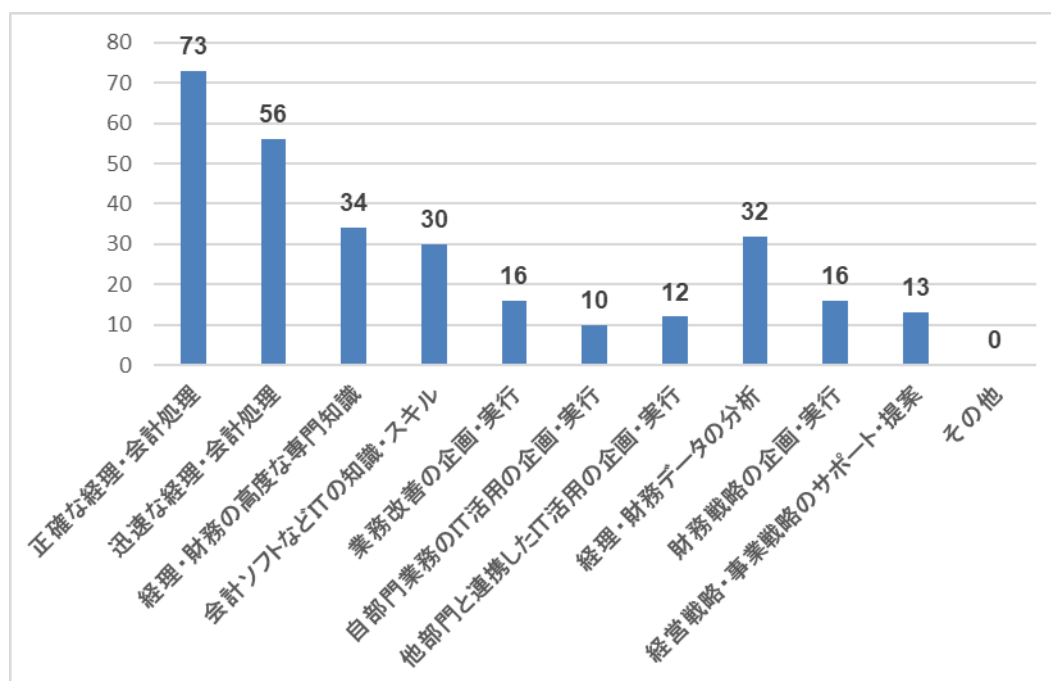
図表 2-26 今後（5年程度先）の経理財務部門の役割の変化（経営層・管理職）（n=39）



(5) 現在の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力

- 「正確な経理・会計処理」が73%で最も多い。
- 以下、「迅速な経理・会計処理」56%、「経理・財務の高度な専門知識」34%。
- 上位2つは調査Aと同じ結果だが、3番目は「経理・財務の高度な専門知識」34%で、調査Aの3番目は「会計ソフトなどITの知識・スキル」56%である。

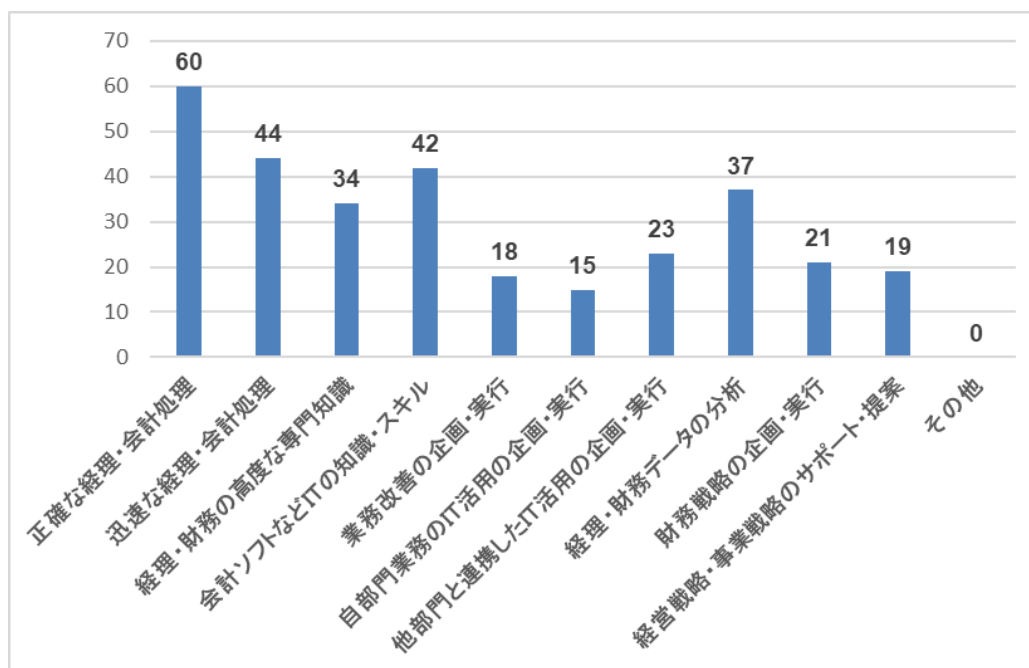
図表 2-27 現在の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力



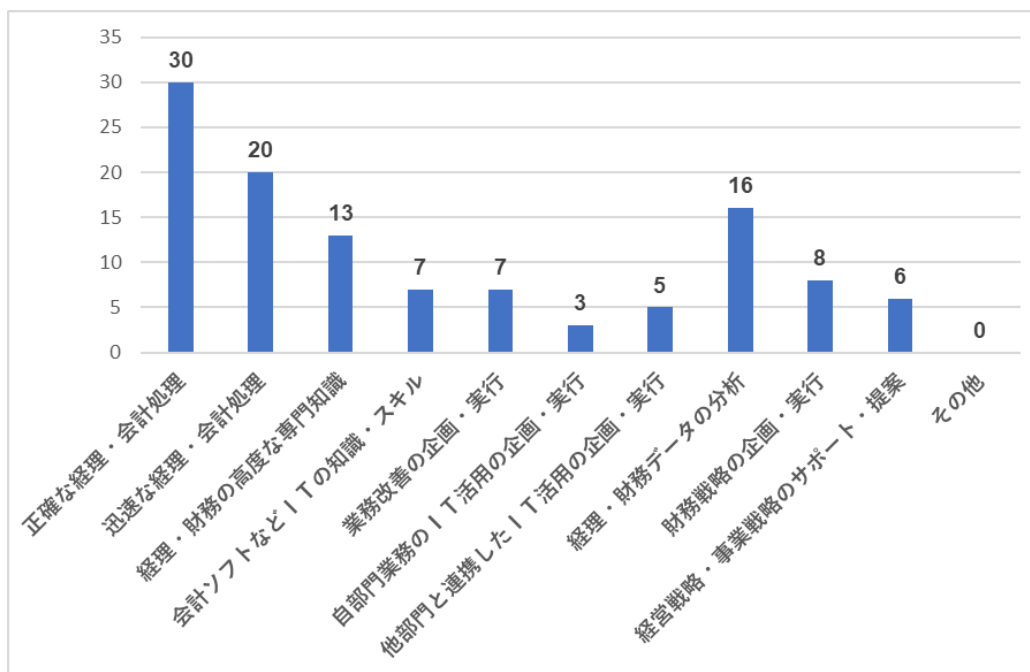
(6) 今後（5年程度先）の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力

- 最も多いのは「正確な経理・会計処理」60%、次いで多いのが「迅速な経理・会計処理」44%で、上位2つは「現在」と変わらない。
- 経営層・管理職のクロス集計では「会計ソフトなどITの知識・スキル」が少ない。

図表 2-28 今後（5年程度先）の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力

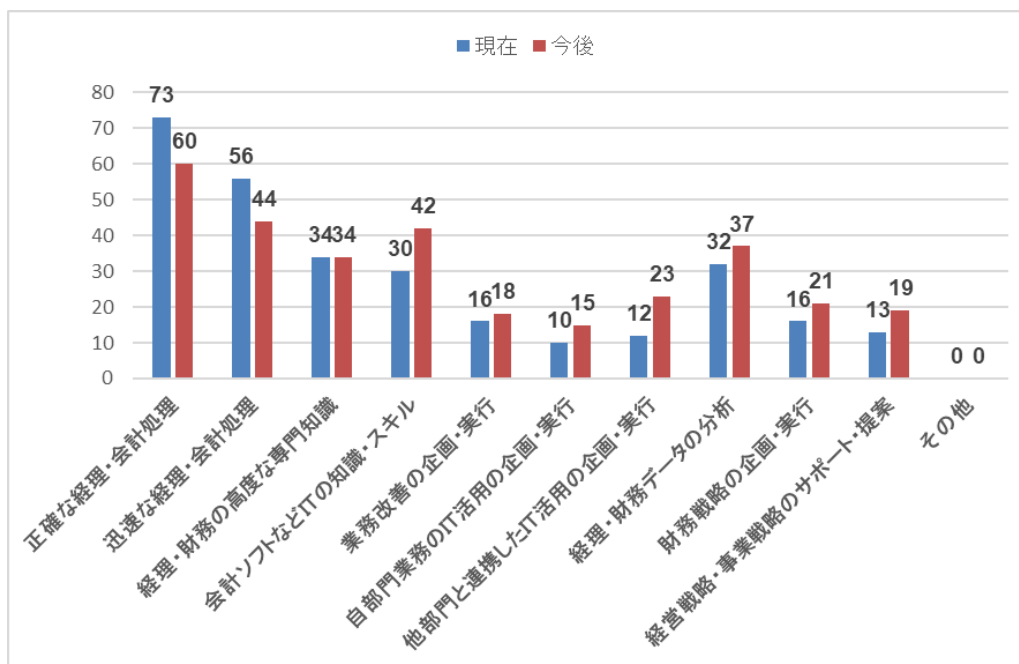


図表 2-29 今後（5年程度先）の経理財務部門の実務担当者にとって重要な能力（n=39）



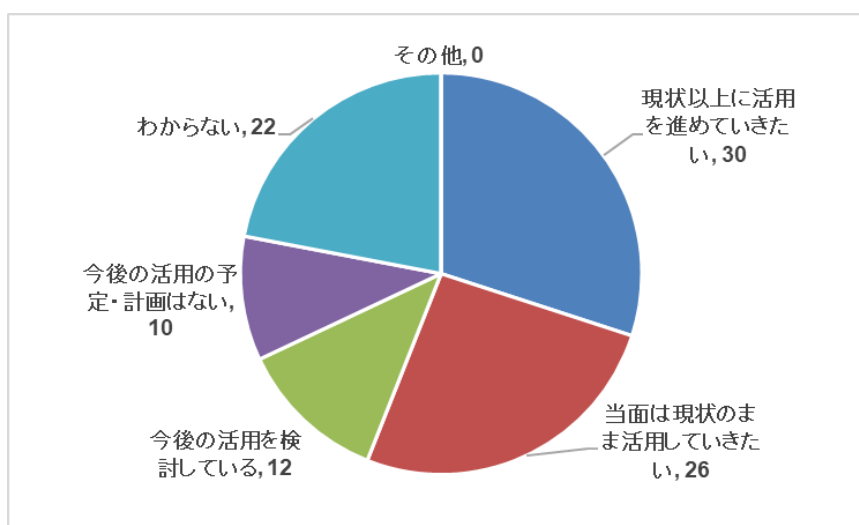
- 「現在」と「今後」の比較でみると、「今後」で回答数が最も増えているのは、「会計ソフトなどITの知識・スキル」のプラス12ポイント。
- 以下、「経営戦略・事業戦略のサポート・提案」プラス6ポイント、「経理・財務データ分析」と「財務戦略の企画・実行」のプラス5ポイントなどとなっている。ただし、これらは全体に占める回答の比率は高くない。

図表 2-30 現在と今後の比較



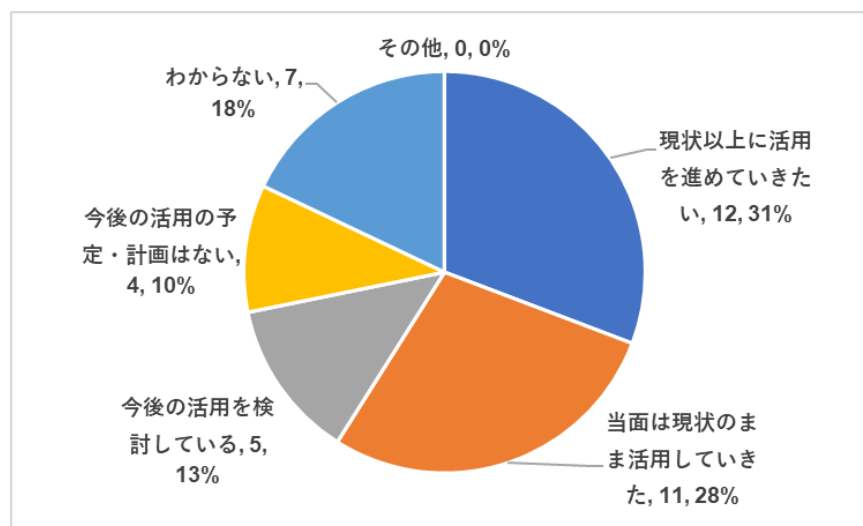
(7) 今後のIT活用の意向

図表 2-31 今後のIT活用の意向



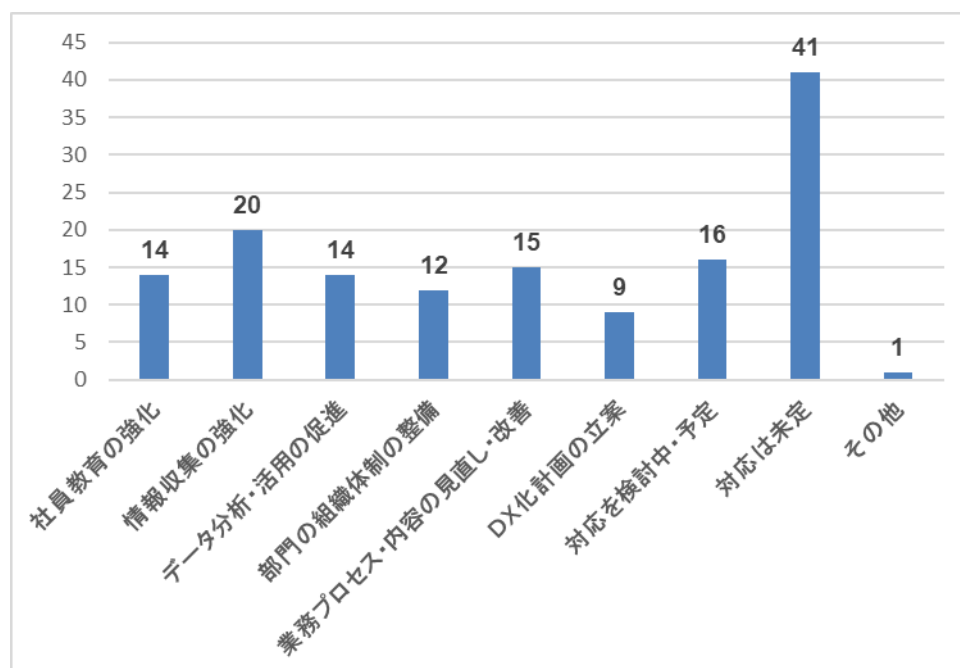
- 最も多い回答は「現状以上に活用を進めていきたい」の30%（調査Aは53%）で、これに次いで多いのが「当面は現状のまま活用していきたい」の26%（調査Aは16%）である。
- 経営層・管理職のクロス集計の結果も、この全体傾向と大きな相違は見当たらない。

図表 2-32 今後のIT活用の意向 (n=39)



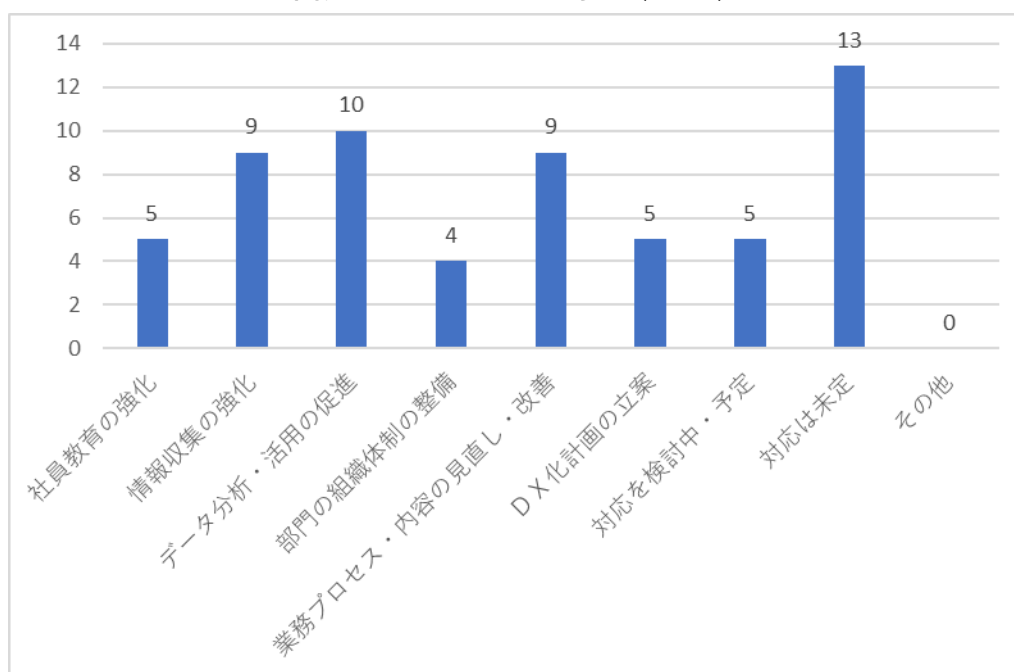
(8) DXへの対応

図表 2-33 DXへの対応



- 「対応は未定」が41%と抜きん出た結果となっている（調査Aでは27%）。
- 「情報収集の強化」が20%で2番目に多いが、「対応を検討中・予定」という回答も16%となっている。
- 経営層・管理職のクロス集計でも、「対応は未定」が13件（33%）と多い。
- 一方で、「データ分析・活用の促進」10件（26%）、「情報収集の強化」「業務プロセスの見直し・改善」9件（23%）という意見も寄せられている。

図表 2-34 DXへの対応 (n=39)



3. 経理財務DX先進事例調査

3.1. 調査の趣旨・目的

経理財務部門のDX推進に取り組む先進的な事例に関する情報を収集・整理した。経理財務のDXは他部門に比して遅れているという見方もメディアでは報じられているが、この調査を通して、その実状の一端を具体的に把握することがねらいである。なお、経理財務とバックオフィス系の他部門との連携も今後の重要なテーマとなることから、一部に他部門業務に関わる事例も取り上げている。

3.2. 実施方法等

インターネットにて、メディアなどによる取り組み事例に関する記事や、ITベンダーによる自社ソリューションの導入事例などを検索し、情報の収集・整理を実施した。

収集した情報の項目は、以下の8つとした。

○企業等名称

取り組みを進めている企業等の名称

○企業等の基本情報

当該企業等の設立年、資本金、年間売上高、従業員数、主要業務の情報

○DX以前の課題

DXの取り組みを開始する前に企業・部門が抱えていた課題

○DX以前の状況

DXの取り組みを開始する前の業務の状況

○DX推進の内容

上記の課題、現状に対するDX推進の具体的な内容や方法、アプローチ、体制など

○ツール・システム等

DX推進に際して導入・活用したツールやシステム

○DXの効果

DX推進による課題解決の状況、今後の課題や計画

○情報ソース等

当該事例の情報源

3.3. 調査結果

調査の実施により、計 40 件の先進的な取組事例に関する情報を収集・整理した。その概要を以下に一覧で掲載する。

各事例の詳細については、本報告書巻末の参考資料を参照されたい。

図表 3-1 事例一覧

No	事例の概要
1	(株)タウ 「画期的な経理部へ」 経費精算システムの導入により月次決算のスピードアップなど業務の効率化を実現。「画期的な経理」に向けて削減できた時間を「会社を良くする提案を企画・実行する時間」に変えていく。
2	(株)カプコン 「経理財務部門のDXによる人材のコア業務へのシフト」 経理財務部門のDXを通して、付加価値の高い戦略的コア業務への人材シフトを目標とする取り組み。
3	(株)アシスト 「攻めの経理へ 事務作業に追われる日々からの脱却」 経理本来の仕事「経営管理」に重きを置いた少数精鋭組織への変革、生産性の向上と付加価値の高い仕事をする「攻めの経理」をめざしている。
4	マネーフォワード(株) 「“攻めの経理”でビジネスを変革する「経理部門DX」の方法論とは」 コロナ禍を契機に経理業務のクラウド化を一気に推進。各種レポートの自動作成、決算の早期化による経営の迅速な意思決定をサポート。
5	みんなのマーケット(株) 「API連携・請求代行パートナーの活用」 決算業務とリスクを外部委託することで、社内はコアな業務へと人的リソースを投入しサービスの品質向上に注力。
6	ブリヂストンファイナンス(株) 「“全自動化”のミッションを達成した、たったひとつの工夫」 経理のノンコア定型業務にAI-OCR、RPAを導入し自動化・効率化を実現。グループ会社からの受託業務量を10~20倍にする予定。
7	(株)ファイターズ スポーツ&エンターテイメント 「多種多様で複雑な給与処理の効率化」 制度改正に確実に対応でき、導入後の維持費も低く抑えた給与計算システムの導入。
8	熊本電気鉄道(株) 「給与明細と年末調整をペーパーレス化&業務効率化」 「スマート大臣」の導入により、給与明細のWeb自動配信、年末調整の従業員自己申告で業務のペーパーレス化、コスト削減を実現。

9	森ビル(株) 「借入金管理業務コスト削減、正確なデータベース確立、業務改革」 エクセルで行っていた契約情報管理、予実管理、借入管理などに財務管理システムを導入し、決算のスピードアップや内部統制を実現。
10	(株)Gunosy 業務工数の削減 予算策定、予実管理、管理会計、経営分析などを提供するソリューションの導入で業務管理コストを軽減。
11	(株)藤井大丸 「会計システムによる業務改革」 会計システムの導入により、ペーパーレス化、人的リソースを削減しながら月次締めをの早期化など業務の効率化を実現。
12	ヤマハホールディングス(株) 「ガバナンス強化と資金効率の向上」 財務管理ソリューションの導入で、本社・世界5つの地域本社の余剰資金の可視化、資金効率の向上を実現。
13	(株)有隣堂 「自動消込率を91%まで上昇」 レガシーシステムのサポート終了を機に入金消込・債権管理ソリューションを導入。自動消込率91%と入金消込が劇的に改善。
14	宇和島運輸商事(株) 「経営課題をリアルタイムに把握」 会計システムの導入に伴い業務の流れを見直し、経営の課題のリアルタイムな把握、月次決算の早期化、意思決定のスピードアップ。
15	(株)div 「起票及び月次決算にかかる時間を約50%削減」 それまで使用していたクラウド会計システムを変更することで業務効率が向上、管理会計にも時間がとれるようになった。
16	花王(株) 「決算業務プロセスのリモートワーク化を実現」 経理業務変革プラットフォームの導入で、自動入力消込、自動仕訳などを実現し、紙の印刷を100%削減。在宅勤務率は80~90%。
17	(株)セゾン情報システムズ 「経理財務部門と働き方改革の実現」 ペーパーレス化、在宅による決算業務、業務の自動化、属人性の解消、財務経理から経営企画へのコミットなどを実現。
18	コニカミノルタ(株) 「グローバル資金の一元管理」 財務管理ソリューションの導入で、資金の可視化、グローバル為替管理の強化、インハウスバンキングの活用を推進。
19	(株)プロトコーポレーション 「経理財務部門の強化」 オンプレミスからクラウドの会計ソフトに移行し、業務のスピードが確認にアップ、運用コストも低減。
20	(株)千乃コーポレーション 「月次資料作成時間を60%短縮」 クラウド会計ソフトを乗り換えることで、業務のスピードアップを実現。
21	ファソン・ドゥ・ドイ 「請求データの入力も会計ソフトとの連携でスムーズに」

	表計算ソフトからクラウド会計システムに移行し、メール送信と郵送代行サービスで請求書のやりとりを効率化。
22	(有) 大高製作所 「紙の時代は膨大だった会計データを一元化」 クラウド会計システムの導入で、経理の可視化、経営判断にも好影響で税理士とのコミュニケーションも良好。
23	ニューペイシブジャパン(株)「月 1,400 通以上の請求書類を完全ペーパーレス化」 電子帳票ソリューションで、売上明細書の仕訳や集約、送付の手間が軽減され、業務効率は大きく改善。
24	ASP Japan 合同会社 「毎日 500~1,000 件の納品書を配信可能に」 電子帳票ソリューションの導入により、請求書、領収書、納品書、支払通知書などの帳票を Web 配信し、稼働・郵送コストの大幅ダウンを実現。
25	リタールジャパン(株) 「約 75%の請求書電子化が可能に」 電子帳票ソリューションで帳票を Web 配信、業務時間を圧縮され、月次レポート作成など他の業務に早めに着手可能となる。
26	(株)吉野家ホールディングス 「月間 200 万件の仕訳明細の処理が可能」 連結会社の増加による会計業務の複雑化を解消すべく、業務改革、会計システムの統合・共通化に取り組む。
27	(株)ツインエンジン 「個別原価管理対応の会計システム導入でさらなる成長を」 個別原価管理や給与明細の電子化など経理業務を抜本的に見直しクラウド会計システムを導入。コスト削減の他、人材育成にも寄与。
28	(株)サイバーエージェント「80 社以上のグループ企業の会計業務を支える会計基盤の構築」 管理部門の人数を増やさずグループ企業の増加に対応すべく無駄のない決算プロセス、ガバナンス強化の土台の構築を実現。
29	(株)バンダイナムコホールディングス 「グループ子会社の会計システム統一基盤の構築」 グループ企業各社で異なる経理システムをクラウドで統一化。システム運用の負荷を軽減。
30	三菱地所(株) 「IT インフラ基盤を奉行 V ERP で構築」 グループ各社が開発した会計システムの運用をクラウド会計に移行。決算早期化や制度変更への対応を実現。
31	(株)近鉄エクスプレス 「交通費/経費精算業務の効率化」 経理業務の負担軽減という課題の解決に向けて、交通費/経費精算システム「経費 Bank」を導入。経理業務がスムーズになりタイムロスもなくなった。
32	(株)シバタ 「クラウドサービスで経費精算・請求書支払フローの改善・効率化」 オンプレミスからクラウド型経費精算システム「経費 Bank」の移行で経費精

	算、請求書支払フローの改善と効率化を実現。
33	(株)Ea-quesT 「支払業務・納品書管理の効率化」 フランチャイズ（飲食店）への支払い業務が煩雑という課題に対し業務フローに沿ったシステムを構築、支払業務と納品書管理の効率化を実現。
34	(株)そごう・西武 「RPA 活用による業務の拡大」 日報作成や経理処理で使用実績のある WinActor を e デパチカの注文受付・発注業務に導入し、商品ブランドの増加、配達エリアの拡大を実現。
35	愛知県庁 「RPA に行政業務の効率化、超過勤務の削減」 業務の効率化・超過勤務削減を目的に RPA を導入。財務会計システムの入力作業の自動化で年間 450 時間の削減効果。
36	SATO 社会保険労務士法人 「公文書業務の自動化」 申請データの受理、受理後に発行される公文書の照会作業に RPA を導入。24 時間 365 日稼働により効率的な公文書の回収が可能となった。
37	(株)メルカリ 「クラウドサービスによる給与計算、勤怠管理」 入社手続きから勤怠管理、給与計算などの労務業務に KING OF TIME を導入し業務の円滑化を実現。
38	大創(株) 「クラウドサービスによる月次決算の早期化、勤怠管理」 クラウド型勤怠管理システム TeamSpirit 導入で月次決算の早期化、労働時間の見える化による長時間労働の改善などを実現。
39	WILLER EXPRESS(株) 「社員情報の一元管理と活用」 Excel や紙で管理していた社員情報をクラウドサービスで一元化し人材活用に活かすためのデータを可視化。
40	ウイングアーク 1st(株) 「給与・労務、タレントマネジメント」 給与・労務の実務にも耐えうるとして HRMOS を導入。タレントマネジメントとして活用範囲が拡大。

3.4. まとめ

●DXで新たな高付加価値を生み出せる経理財務部門をめざす

経理財務DXの取り組み事例では、業務内容や業務プロセスを見直すと共に、デジタル技術の導入・活用によって、新たな高付加価値を生み出すことができる組織へと経理財務部門を変革していこうとするケースが複数ある。

例えば、株式会社タウでは、「画期的な経理部へ」を目標として、経費精算システムを導入・活用することで月次決算のスピードアップなどを実現し、削減できた時間を「会社をよくする提案を企画・実行する時間」に変えていく取り組みが推進されている。

また、株式会社カプコンは経理財務DXを通して低付加価値・定型業務やノンコア業務のシステム化を順次進め、財務戦略や資金戦略などデジタル技術では対応できない付加価値の高い戦略的業務＝コア業務へと人的リソースを収集させることをめざしている。

株式会社アシストやマネーフォワード株式会社の事例も「攻めの経理」を標榜し、これまでの経理とは違う、経営管理や経営の迅速な意思決定の支援といった役割に重きを置く組織変革が目標とされている。

各社各様の説明ではあるが、いずれもデジタル技術の活用によって経理財務部門として経営に関わっていく組織変革という取り組みである。

●経理財務DXは道半ば

今回の調査の範囲でいえば、多くの場合「高い付加価値を創出し経営にコミット・貢献」という段階はこれからというのが実状のようである。

例えば、株式会社カプコンが目標としている人材のコア業務へのシフトは2022年から2024年度の取り組みと計画されているなど、経理財務DXは道半ばである。

「攻めの経理」を掲げて取り組んでいる株式会社アシストは、BI（ビジネスインテリジェンス）ツールを利用した経営レポートの作成も行っているが、「経営管理として本当にやりたいことを実施できる余力を生み出せていない」と自己評価している。

こうした事例が示すように、多くの経理財務DXの取り組みは道半ばにあるというのが現状ではないだろうか。

●デジタル技術の活用による業務の効率化の事例も多い

デジタル技術の活用による業務の効率化やスピードアップの実現をDX推進としている事例も多い。例えば、経費精算システムの導入・活用によるペーパーレス化の実現や、AI-OCR・RPAによる定型業務の自動化・省力化、システム活用による月次決算の早期化などの事例がこれに相当する。

DX「デジタルトランスフォーメーション」という概念が広がる中で、使用されるようになったのが「デジタイゼーション」と「デジタルライゼーション」であるが、経済産業省

のDXレポートでは、これらについて以下のように説明されている。

これに照らしていえば、ペーパーレス化の実現や定型業務の自動化による業務の効率化はデジタルイゼーション、デジタルライゼーションであり、DXのフェーズとは言い難い。これも経理財務DXが道半ばにあることを示すものと言っていいだろう。

図表 3-2 DXの定義例

デジタルイゼーション (Digitization) アナログ・物理データのデジタルデータ化
デジタルライゼーション (Digitalization) 個別の業務・製造プロセスのデジタル化
デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation) 組織横断/全体の業務・製造プロセスのデジタル化 “顧客起点の価値創出”のための事業やビジネスモデルの変革

●継続的なリサーチが必要

経理財務DXの先進的な事例調査でみえてきたことのひとつは、前述の通り、経理財務DXの多くは道半ばにあるという現状である。その意味において、DXの取り組みが今後どのように展開されていくのかについては、継続的な情報収集・検証が不可欠である。本事業は3か年計画であり、2023年度・2024年度で経理財務DXの様相が大きく変化していくことも見込まれる。

例えば、カプコンやアシストDXが比較的進んでいるケースに関する情報収集で重要となるのは、経営にコミットする経理財務部門・人材の新たな役割、高付加価値の創出がどう達成されていくのかといった観点である。また、これと関連して他部門との連携や全社的なデジタル化の活動どのように実現されていくのかも注視していくことも肝要である。また、現時点において業務の効率化の段階にある事例については、その後DXのフェーズに移行しているのかどうか、デジタル技術の利活用や組織体制、人員配置などどのような点が課題となっているのかなども取り上げたいところである。

4. 経理財務DXのための技術調査

4.1. 調査の趣旨・目的

企業におけるバックオフィス業務（経理財務、人事、労務、法務等）のDX推進をねらいとするシステム・ツールに関する情報を収集・整理した。現在、法制度の改正もあり、経理財務のデジタル化を進めるシステム・ツールが数多く登場し、それらを活用する企業等も増えている。

この調査では、経理財務DXをはじめとするバックオフィス業務を支えるシステム・ツールの現状を把握し、経理財務のDXを主導する人材育成カリキュラムの検討に資する基礎資料を整備することを目的とする。

4.2. 実施方法等

インターネットにて、ITベンダーなどによる自社製品の説明やメディアなどによる解説・紹介記事などを検索し、情報の収集・整理を実施した。

収集した情報の項目は以下とした。

○システム等名称

調査対象のシステム・ツール等の名称

○開発・販売企業等

当該システム・ツール等の開発・提供企業等の名称

○開発・販売企業等の基本情報

当該企業等の設立年、資本金、年間売上高、従業員数、主要業務の情報

○提供形態

当該システム・ツールの提供形態（オンプレミス、クラウド）

○適用業務範囲

会計、労務など当該システム・ツールの適用業務の範囲

○主な機能・目的

当該システム・ツールの主な提供機能や目的など

○特徴

当該システム・ツールの特徴

○評価等

当該システム・ツールに対するユーザや第三者による評価など

○導入に際しての要件等

当該システム・ツールを導入する際、ユーザ企業等に求める人的・技術的要件やサポート体制など

○導入事例紹介

当該システム・ツールを導入した事例の簡単な説明

○導入システム数等

当該システム・ツールの導入実績や販売数など

○価格

○引用元

情報を参照した資料の名称や URL など

○参考資料

情報を参照した参考資料の名称や URL など

4.3. 調査結果

調査の実施により、計 38 件のバックオフィス業務DXのための技術事例に関する情報を収集・整理した。その概要を以下に一覧で掲載する。

各事例の詳細については、本報告書巻末の参考資料を参照されたい。

図表 4-1 事例一覧

No	事例の概要	適用業務
1	Money Forward クラウド会計 (株)マネーフォワード 経理・労務のバックオフィス業務の自動化。会計業務の自動化によりかかる時間を約 2 分の 1 に短縮。	会計、労務
2	freee 会計 freee 株式会社 購買管理や社内業務、販売管理、債務管理、債権管理などの機能を備えたクラウド型会計ソフト。	会計
3	PCA 会計クラウド ピー・シー・エー(株) 会計業務、給与計算、人事管理、固定資産管理、販売・仕入れ・在庫管理、法定調書作成業務など幅広い業務に対応。	会計
4	バクラク (株)LayerX AI-OCR による請求書自動読み取り、仕訳データの自動学習機能など請求書処理を効率化。インボイス制度にも対応。	経理
5	スマート大臣 応研(株) スマートフォンから経費申請・承認を行い、自動仕訳を作成するサービス。	経費精算
6	V-ONE クラウド (株)アール・アンド・エー・シー 債権を包括的に管理できるクラウドサービス。入金消込作業では豊富な学習機能と照合ロジックを実装。	債権管理

7	YOJITSU (株)シスプラ 予実管理により経営分析するクラウドサービス。財務会計では見えなかった様々な経営の実態を「見える化」。	予実管理
8	クラージュ UX (株)アイディーエス 決算資料や借入金管理業務にかかる作業時間を削減、資金管理シミュレーションや戦略的な借入計画作成を支援。	財務管理
9	Loglass (株)ログラス 経営管理領域のデータを一元化。予算策定、予実管理、見込更新、管理会計のフローを効率的に仕組み化。	経営管理
10	ジョブカン (株)DONUTS 勤怠管理、経費精算、ワークフロー、採用管理、労務 HR、給与計算業務、会計業務など幅広い業務に対応。	勤怠管理・ 経費精算等 (ERP)
11	快速サーチャーGX (株)インテック 多種多様な帳票を一元管理し、Web ブラウザで閲覧することができる電子帳票システム。	電子帳票
12	KING OF TIME (株)ヒューマンテクノロジーズ 残業管理、スケジュール・シフト管理、有給管理・休暇管理機能補助項目機能、勤務状況確認などに対応。	勤怠管理
13	TeamSpirit (株)チームスピリット 勤怠管理、工数管理、経費精算、電子稟議、働き方の見える化など幅広い業務に対応。	会計、経理、 労務
14	IMAOs SB C&S(株) 元付会社、客付会社の契約業務、重要事項説明書等の電子交付、zoom ミーディングの設定など。	電子署名
15	Enterprise Risk MT (株)GRCS 全社的リスクマネジメントの提供を目的としたリスクマネジメントの国際ガイドライン ISO31000*1 に準拠した ERM ツール。	リスク管理 (ERM)
16	FAST SIGN (株)マルジュ 契約書の印刷や製本、郵送、保管作業など、契約に係わる多くの業務を Web 上で一貫して執り行う電子契約システム。	電子契約
17	アラジン EC (株)アイル 得意先や社内間の電話や FAX、メールで行っている受発注業務をデジタル化するシステム。	Web 受注
18	スマクラ ZCSK(株) インターネット系 EDI から、従来型 EDI など商取引情報を支え続けるシステム連携基盤サービス。	企業間商取引 (EDI)

19	Lakeel BI (株)ラキール 膨大なデータと豊富なテンプレートから様々な課題に対する解決策を複数のユーザが探索できる分析ツール	BI
20	サポートチャットボット (株)ユーザローカル 総務、人事、経理、営業支援などの社内の問い合わせ対応、カスタマーサポートなどが適用業務範囲。	チャットボット
21	Asteria Warp Core アステリア(株) 業務の自動化・効率化、データ分析・活用などを実践するデータ連携ツール。	データ連携
22	Accountech® RPA (株)ICS パートナーズ 簡単な設定操作で経理・会計の定型業務の自動化を実現するRPA。	RPA
23	KiCHO (株)シスプラ AI-OCRによる領収書インポートや領収書仕訳変換仕訳作成などに特化したクラウドツール。	仕訳作成
24	sweep sweep(株) 請求書、契約書、納品書、領収書などの国税関係書類を適切に保管など書類保管 AI・請求書処理 AI。	書類保管・請求書処理
25	RECEPTIONIST 受付業務 (株)RECEPTIONIST 受付業務の負担軽減やセキュリティ対策を狙いとした受付業務をデジタル化するクラウドサービス。	受付業務
26	HUE ワークフロー (株)ワークスアプリケーションズ 申請書、稟議書の承認など業務全体の効率化を実現するワークフローシステム。	ワークフロー
27	Jira Work Management リックソフト(株) マーケティング、人事、財務、法務、設計、営業、運用などのビジネスチーム向けのタスク管理ツール。	タスク管理
28	ConnectWise Control Access (株)アネット リモートワークを支援するリモートデスクトップ方式のリモートアクセスツール。	リモートワーク
29	コンビベース (株)ネットレックス 社内のあらゆる物品を管理できる物品管理クラウドサービス。 (固定資産、IT資産、重要文書・契約書原本、工具、在庫等)	物品管理
30	TRUSTDOCK eKYC サービス (株)TRUSTDOCK スピーディーかつ安全なオンライン本人確認 (eKYC / KYC) を実現するサービス。	本人確認

31	PRINTBAHN PLUS 東京オフィスサービス(株) オンライン上での名刺交換、名刺管理、名刺作成を行うクラウドサービス。	名刺管理
32	タグ衛門 (株)ハイエレコン 備品管理業務の共通機能など、IC タグ (RFID) を使った備品管理ソリューションパッケージ。	備品管理
33	TS-BASE 受発注 竹田印刷(株) 発注者による注文から注文品が到着するまでに生じる様々な業務を一元管理するクラウドサービス。	受発注管理
34	Resily Resily(株) 目標設定フレームワーク OKR をクラウドで見える化し、目標達成に向けたアクションを支援するクラウドサービス。	目標管理
35	クレクタ (株)マイナビ 人材情報を集約、組織のエンゲージメント状態を測定し最適な人材開発・組織開発を実現するタレントマネジメントシステム。	人材・組織 開発
36	メディメント メディフォン(株) 組織の健康データの一元管理により業務効率化と従業員のパフォーマンス向上を実現するクラウドサービス。	健康管理
37	PIP-maker (株)4COLORS 社内研修用 e ラーニングコンテンツや業務マニュアル、営業支援ツールなどパワポ資料から「音声付き動画」を作成するソフト。	動画作成
38	Confluence リックソフト(株) バーチャルで場所を問わず、作業の構築、整理、コラボレーションを 1 か所で行うサービス。	情報共有

4.4. まとめ

●単一業務から複数の業務まで

適用業務の範囲は、経費精算のようなピンポイントな単一業務のデジタル化から会計・労務など幅広い業務までをカバーするなど、システム・ツールによって多様である。したがって、このようなデジタル技術の選定・導入に際しては、業務内容や業務プロセスの見直しに基づき、どこに課題がありどのような解決策が妥当であるかの検討が重要となる。

●クラウドが大半

利用の形態では、多くのシステム・ツールがクラウドサービスでの提供である。オンプレミスとは違って、保守・運用管理の労力を要せず低コストで利用できるため、その導入のハードルは低い。このような技術動向は、経理財務DXの推進において好ましい環境といえる。

●参考となる導入・活用事例

システム・ツール選定の参考情報として、導入・活用事例をホームページ上で掲載しているベンダーも多い。その企業が抱えていた課題、課題に対する解決のアプローチ、システム・ツールの導入・活用による効果、今後の展開計画などがわかりやすく整理されているなど、選定の検討に資するものとなっている。ベンダー自身による情報提供である分は差し引いてみる必要はあるが、メディアやユーザなどの評価と勘案することで、より客観性の高い判断につなげることが見込まれる。

●無料での試行サービス

システム・ツールの無料での試行サービスを提供しているベンダーも少なくない。経理財務といっても業務の内容やフロー、抱えている課題などは各社各様であり、どのシステム・ツールが自社の課題解決に有効であるかの見極めは容易ではない。試行期間は限定されているが、試行を通してシステム・ツールの選定に有効な様々な知見や判断材料が得られるものと期待できる。

●サポート体制

ベンダーによるサポート体制やサポートサービスも導入・活用に際して重要なポイントとなる。実際のところ、サポートの万全さをアピールしているベンダーも多い。バックオフィス業務の担当者は情報技術やアプリケーションの専門家ではないため、自社内に情報システム部門がある場合でも、システム・ツールの導入・利活用の各局面においてベンダーによるサポートは不可欠となる。システム・ツールの機能だけでなく、こうしたサポート体制も選定における重要な要素のひとつである。

5. DX研修・教育事例調査

5.1. 調査の趣旨・目的

DXを推進する人材育成を目的とする研修・教育事例に関する情報を収集・整理した。

DXの推進は部門業務の担当者とITエンジニアの協働によるが、本調査では、経営層も含む部門業務の担当者、ユーザを受講者とする研修・教育事例をターゲットとし、ITエンジニアに対するものは対象外とした。

この調査では、DX推進育成をねらいとする研修・教育事例の現状を把握し、経理財務のDXを主導する人材育成カリキュラムの検討に資する基礎資料を整備することを目的とする。

5.2. 実施方法等

インターネットにて、ITベンダーなどによる自社製品の説明やメディアなどによる解説・紹介記事などを検索し、情報の収集・整理を実施した。

収集した情報の項目は以下とした。

○研修・教育名称

調査対象の研修・教育の名称

○主催者

当該研修・教育事例の主催者

○対象者・前提知識

当該研修・教育事例の対象者・前提知識

○時間数・価格・実施形態

当該研修・教育事例の時間数・受講料・実施形態（集合研修・eラーニング等）

○概要

当該研修・教育事例の内容等の概要

○到達目標・プログラムの内容構成

当該研修・教育事例の到達目標・プログラムの内容構成

○引用元

情報を参照した資料の名称やURLなど

5.3. 調査結果

調査の実施により、計 37 件の研修・教育事例に関する情報を収集・整理した。その概要を以下に一覧で掲載する。

各事例の詳細については、本報告書巻末の参考資料を参照されたい。

図表 5-1 事例一覧

No	事例の概要
1	知って学んで実践しよう！DX・アーキテクチャ解説映像（入門編） これからDXについて学ぼうという学生・社会人対象の基礎研修
2	デジタルトランスフォーメーションの基礎 DXとは何か、DXの事例、DXに向けて何をすればいいのかを学ぶ基礎研修
3	デジタルトランスフォーメーションの基礎 DXがもたらす変化を学ぶeラーニング研修
4	デジタルトランスフォーメーションを考える 今後のビジネスの企画提案のヒントを得る研修
5	DX推進研修～5ステップで今日から始める DXの基礎知識、組織でDXを推進するために必要なステップを学ぶ研修
6	システム・IT理解研修 システム開発を依頼する側の人材に必要なシステム・ITの知識を学ぶ研修
7	経理部門の業務改善、効率化、IT化・クラウド会計の活用・アウトソーシング 経理部門のIT活用、クラウド会計の導入、アウトソーシングを学ぶ研修
8	速習、DX実現の基盤BPM入門～BPM×RPAによる業務プロセス変革 BPMとRPAによる業務プロセスの改善を学ぶ研修
9	マナビDX（デラックス）Quest ケーススタディ教育プログラム オンラインPBL（9週間）によるDX推進の実践的な研修
10	DX推進リーダー育成研修 DXのリーダー・メンバーを対象とする全16回の実践的な研修
11	DX道場 キリンホールディングスの社員向けオンラインライブ講座
12	ダイキン情報技術大学 ダイキン工業の社員向け企業内大学
13	デジタルシフト 非IT企業のDX推進者を対象としたDX入門など6つのコース別学習
14	プロジェクト伴走型人材育成サービス DX推進に深く関与するコアパーソンを対象とする実践的なDX企画の研修

15	D X 推進セミナー 経営幹部対象、人事・人材開発の部門別対象など複数の講座
16	データ活用リテラシー講座 企業の営業部・経営企画部・販売促進部を対象とするデータ活用の基礎講座
17	D X 基礎シリーズ データリテラシーがわかるコース データリテラシーの必要性やデータ活用の方法を学ぶ研修
18	リーダーのためのデータリテラシー講座 自社業務に精通したマネジメント人材を対象とするデータ活用を学ぶ研修
19	N E C アカデミー for D X データサイエンティスト育成などオーダーメイドの研修
20	D X 人材の育成支援コース デジタル思考データ活用人材育成など複数の研修コース
21	D X 推進研修 D X 超入門、デザイン思考入門などオンラインによる複数の研修
22	D X を推進する人財育成 ビジネス現場の従業員を対象とする D X リテラシーの研修
23	研修 D X 基礎講座 D X の基礎、トレンド、成功・失敗要因を学ぶ研修
24	CFO Studio Online 経理財務の機能を高度化するためのデジタルツールとその活用を学ぶ研修
25	データ分析体験&トレーニング講座 データ分析ツールを使ってデータ分析を体験・トレーニングする研修
26	データサイエンティスト検定リテラシーレベル対策講座 データサイエンティスト検定リテラシーレベルに準拠した対策講座
27	A I 研修～新規事業を創出できる人材の育成 現場主義で実用的な A I ビジネス思考などを学ぶ研修
28	D X 研修パッケージ D X の基本的な知識から導入までの設計を学ぶ研修
29	文系女子のための D X 入門コース 京都女子大学のリカレント教育課程（60 時間の履修証明プログラム）
30	体験型 D X リテラシー向上コース D X プロジェクトの全体像がわかるワークショップ型の研修
31	新入社員向け D X 研修 D X チームリーダー研修、データサイエンティスト研修などで構成された研修
32	D X 超入門 D X の目的、構成要素、変革のステップなどについて学ぶ研修

33	D Xファーストステップ D Xの必要性、活用技術、取り組み方などについて学ぶ研修
34	D X推進マニュアル 業務効率化と新ビジネス創出のステップを解説したマニュアル
35	経理部門のためのD Xマニュアル 経理部門のD X推進について解説したマニュアル
36	D Xの進め方とは D Xの進め方におけるプロセス例などを解説したマニュアル
37	D Xの進め方7つのプロセスや注意すべきことを詳しく解説 D X推進のための7つのプロセスとその注意点をまとめた解説

5.4. まとめ

●研修・教育事例の内容はD Xの背景やデジタル化との違い

本調査では、主にD Xの基礎をテーマとする研修・教育事例やD X推進の方法について解説している記事を対象に情報を収集した。

研修・教育事例の内容を精査すると、D Xがいま必要とされている背景要因、D Xとデジタル化・IT化との違いなどを通して、D Xの意味や定義を扱っているものが多い。これと併せて、現在のビジネス環境の変化に触れている事例もある。

現状、D Xの概念・定義は明確とは言い難い面があるが、育成プログラムにおいても、D Xが必要とされている背景やビジネス環境について取り上げていく必要があるものと考えられる。

●データリテラシーの必要性

D Xの推進ではデータの活用が重要となるが、本調査においてもデータリテラシーやデータ活用をテーマとしている研修・教育事例が複数含まれている。データ分析手法の基礎や分析結果の活用方法などは、育成プログラムでも組み入れていくべきものと考えられる。例えば、データサイエンティスト検定リテラシーレベルは、資格取得のターゲットとして適当かどうか検討していくことも有益である。

■ 育成プログラム開発報告



1. 育成プログラムの概要

1.1. めざす人材像

経理財務部門のDXを推進する中核的専門人材育成プログラムは、商業実務分野の2年制学科での運用を想定としている。

本事業の計画段階において設定しためざす人材像は、以下のとおりである。本事業を進める中で、めざす人材像の具体化及びその育成のためのカリキュラムの策定を行った。

図表 1-1 めざす人材像

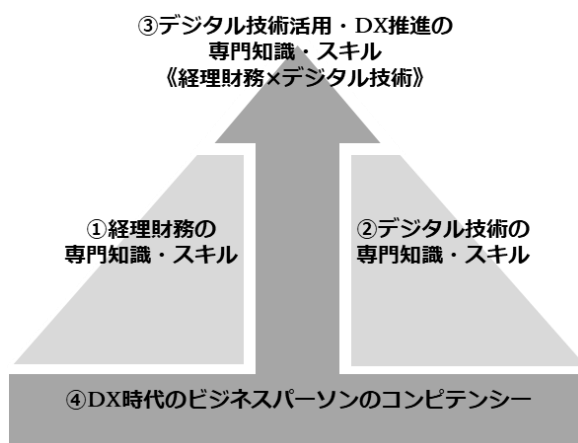
経理財務の実務に関する専門知識・技能と業務のDX推進に必要な専門スキルとコンピテンシーを備えた経理財務部門のDX推進人材を育成する。
卒業・就職後、実務経験5年程度を積み、経理財務部門や他のバックオフィス業務のDX推進の中核メンバー（ミドルレベル）へのキャリアアップすることをめざす。

1.2. 育成プログラムの概要

1.2.1. カリキュラムの基本構成

カリキュラムは、下の図に示すように、4つの領域「①経理財務」「②デジタル技術」「③デジタル技術の活用・DX推進」「④コンピテンシー」で構成している。

図表 1-2 育成プログラムのカリキュラム構成イメージ



このカリキュラムにより、経理財務の実務に係る専門知識・スキル、D Xで活用されるデジタル技術の専門知識・スキルを学び、デジタル技術を業務に活用するD Xの実践について学習していく。また、これらを下支えする領域として「D X時代のビジネスパーソンのコンピテンシー」を位置づけている。

1.2.2. 育成プログラム開発の手順

(1) 調査の実施

本事業は3か年計画で構想している。取り組みの1年目である今年度は、調査を多面的に行い、育成プログラムの検討に資する参考データの集約から着手することとした。具体的には、以下の4つの調査を行った。

①経理財務部門のIT活用実態調査

この調査では、企業の経理財務部門におけるIT活用の現状、今後のIT活用の意向・計画、IT化をめぐる課題などについて実態把握を試みた。この結果から、会計処理や月次・年次の損益計算、決算などの業務でITが活用されていることがわかった。その一方で、今後のIT活用で最も多い回答が「文書管理（ペーパーレス化）」であり、デジタル化の段階にある企業が少なくないことも判明した。

IT活用をめぐる課題では、「IT活用に詳しい人材が足りない」とする回答が最も多く、IT化の専門性を備えた経理財務の実務者育成に関するニーズを確認することができた。

また、IT化が加速度を増している中、5年後の経理財務部門の役割について「変化する」という回答が87%を占めた。この結果も、経理財務の業務変革を推進する人材育成を検討するにあたり、参考となるデータである。

②経理財務D X先進事例調査

経理財務のD Xを推進している先進的な事例に関する調査を実施した。D Xは「デジタル技術・データを活用（手段）して、顧客や社会のニーズをもとに、製品やサービス、ビジネスモデルを変革すると共に、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること（目的）」である。

バックオフィス業務（間接部門）で、顧客と直接相対したり、製品・サービスを開発したりする経理財務のD Xでは、部門の役割の変革が目標とされているケースが複数あることがわかった。具体的には、IT活用により定型的な業務を自動化・省力化し、業務の軸を経営にコミットできるものへとシフトさせ、新たな高付加価値を創出できる組織へ変革させる取り組みである。これは、本育成プログラムが想定している目標と整合的であり、その点において、育成プログラムの基本構想が妥当であることが確認できた。

ただし、経理財務D Xの推進はこれからという企業も多く、今後その流れが加速・拡大し

ていく中で、DXの目的や進め方も多様化していくものと考えられる。したがって、先進的な事例については継続的な調査が不可欠である。

③経理財務DXのための技術調査

会計や経理など経理財務の業務に関わるシステム・ツールに関する情報の収集・整理を実施した。併せて、労務などバックオフィス業務のシステム・ツールについても調査を行った。

これらのシステム・ツールの多くは、ユーザに対してITの専門知識・スキルを要求していないが、業務内容やIT化の目的など個々の事情を勘案しながらシステム・ツールを選定するには、一定のスキルが不可欠であることがわかった。システム・ツールの選定はミドルクラス以上の人材のタスクだが、その素地となる知識は育成プログラムにおいても取り入れていく必要がある。

④DX研修・教育事例調査

DXは、業務部門だけでなく経営層、IT部門または外部のITベンダーとの協働で進められることになる。この調査では、業務部門・経営層、いわゆる非IT人材を対象とするDX研修・教育事例について情報を収集・整理した。事例の中には、すでに「DXリテラシー標準」に準拠した研修体系を提供しているものもあり、育成プログラムの内容、学習テーマとその組み立てを検討する上で大いに参考となった。

これら4つの調査内容・結果は、本報告書「調査報告」にて詳細を報告している。

そこで得られる分析結果に基づき、経理財務DXスキル標準・カリキュラムの策定へという開発手順を踏む。こうした手順により産業界の動きや人材ニーズ、要望に応える内容構成としていく。その過程では、DXリテラシー標準など既存の資料も適宜、参照することとする。

(2) スキル標準・カリキュラムの検討

上記4つの調査結果に対する検討を重ねる中で、経理財務DX推進人材のスキル要件やその育成に向けたカリキュラムについても検討した。今年度は、スキル標準・カリキュラムの基本構想をまとめ上げることとし、細部については次年度以降のテーマとした。その理由は、先に報告した経理財務部門のIT活用実態調査や先進的な取組事例調査の結果から、経理財務DXの動向は流動的であり、現状を踏まえたスキル標準・カリキュラムは次年度以降の時間の推移で陳腐化してしまうことが危惧されたためである。企業や社会の動向をキャッチしながら並行的にスキル標準・カリキュラムの精緻化を図っていくのが現実的であり、有効なアプローチである。

2. スキル標準

本事業の計画段階では、経理財務DX推進人材を4つのレベルで想定した。

本事業の育成プログラムが修了時にめざすレベルは、職場にてレベル1相当の業務を実行できる専門知識・スキル、コンピテンシーを備えた人材である。

図表 2-1 人材イメージ・役割（案）

レベル	人材イメージ・役割
レベル4 (ミドル)	部門責任者 経営にコミットし他部門と連携したDX推進をマネジメントできる
レベル3 (ミドル)	チームリーダー 経理財務DX推進をリードできる
レベル2 (ミドル)	メンバー 独力でDX推進に係わる担当業務を実行できる
レベル1 (エントリ)	メンバー 上位者の指示の下、DX推進に係わる定型的な業務を実行できる

以下は、経理財務DXの推進プロセスと各プロセスで求められるスキル項目及びその熟達度の素案である。

今回実施した4つの調査の結果からも、経理財務DXの動向は流動的であり、今後の流れを現時点において予測することは困難である。したがって、スキル標準の策定については、まず「素案」を整理し、これをたたき台として、次年度も継続して検討を重ねていくのが順当である。これは、カリキュラムについても同様である。

以下に示すのは、継続的な検討のための「素案」である。

図表 2-2 経理DX人材スキル標準案（2022年度版）

業務プロセス	スキル項目	レベル	スキル熟達度
① 経営戦略・事業戦略の策定	担当業務に関する企画・立案	レベル4	自部門の強み・弱みなどの能力に関する分析や競争優位を生み出す要因に関する分析ができる。
		レベル3	現状分析に関する作業計画の作成に当たり、優先課題や優先順位を柔軟に判断できる。
		レベル2	分析のための情報ソース（業界誌、新聞、インターネット、関係者へのインタビューなど）の選択を用途

			に即して適切に行うことができる。
		レベル 1	製品・サービスの市場動向や事業ポテンシャルに関する情報の収集ができる。
経営戦略立案の推進		レベル 4	現状分析を踏まえ、自部門の将来像や到達イメージの検討案を作成できる。
		レベル 3	部門長の意見を踏まえ、事業領域・重点攻略分野や重点攻略分野における競争優位確立のための戦略原案を策定できる。
		レベル 2	部下や後輩からの経営戦略に関する質問に対し、的を射た回答や助言ができる。
		レベル 1	自部門の経営戦略を理解し、担当業務への影響について意見できる。
		レベル 1	自部門の経営戦略を理解し、担当業務への影響について意見できる。
企業革新・新事業開発の企画・立案		レベル 4	製品・サービスの開発をめぐる業界動向に目配りし、様々な情報を統合しながら新規事業開発の方向性を立案できる。
		レベル 3	自部門の現状と近未来の可能性評価を行い、自分なりの新規事業の要件を伝えることができる。
		レベル 2	自部門の新規事業の要件から、担当業務への影響を検討することができる。
		レベル 1	自部門の新規事業について、上司の指示の下で、担当業務への影響を検討することができる。
経営戦略業務の推進		レベル 4	内部及び外部の経営環境、競争環境等を多角的に分析し、これに基づき中長期計画、組織体制、事業再構築等の方策を作成できる。
		レベル 3	自部門内で意見調整や利害調整を

			先頭に立って行い、スケジュールに沿って実効性のある戦略策定を行うことができる。
		レベル 2	作成した計画をわかりやすくビジュアル化し、部門長など関係者に対して効果的にプレゼンテーションできる。
		レベル 1	上司の指示に従い、経営戦略を推進するためのデータ入力や表、グラフの作成ができる。
価値観や環境変化への適応		レベル 4	環境の変化に対して自部門がどのように変化するべきか判断できる。
		レベル 3	環境の変化に対して、部門長の判断の下で、具体的な方策を提案できる。
		レベル 2	環境の変化を判断する材料を見極め、情報収集することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、環境の変化を表やグラフにまとめることができる。
多様性を尊重した協働		レベル 4	価値創造のために必要な、社内の他部門と協働する働きかけができる。
		レベル 3	部門長の判断の下で、自部門のメンバーに対して他部門と協働するリーダーシップがとれる。
		レベル 2	リーダーの判断の下で、他部門と協働する方法を検討できる。
		レベル 1	上司の判断の下で、他部門と協働作業ができる。
臨機応変な判断		レベル 4	既存の価値観に基づく判断が難しい状況においても、自部門の価値創造に向けて必要であれば、臨機応変に意思決定ができる。
		レベル 3	既存の価値観に基づく判断が難し

			い状況においても、部門長の指示の下で、価値創造に向けた方策が提案できる。
		レベル 2	既存の価値観に基づく判断が難しい状況においても、リーダーの詩人の元で、価値創造に向けた方策の実現方法を提案できる。
		レベル 1	既存の価値観に基づく判断が難しい状況においても、上司の指示の下で、価値創造に向けた方策を実行できる。
② 課題の分析・把握	担当業務の評価	レベル 4	経営ビジョンをもとにシミュレーション等を行い、ビジョンを具体化して浸透させるための方策案を策定できる。
		レベル 3	戦略計画へのブレイクダウンの仕組みを理解し、自部門の実務に反映させることができる。
		レベル 2	自部門の課題を図や表にまとめ説明することができる。
		レベル 1	上司の指示の元で、自部門の現状分析や課題提示のための図や表を作成することができる。
	経営戦略マネジメントの推進	レベル 4	自部門の財務、営業等のデータを分析して、今までの経営戦略でよいのかどうかを検討し、環境や時代に合わせて適切な対応を取ることができる。
		レベル 3	国際情勢の変化、為替の大幅な変動等、自部門の業務に大きな影響を与える恐れがある重大なトラブルが発生した場合には、自ら先頭に立って速やかに問題解決を図ることができる。
		レベル 2	自部門の経営戦略業務の進捗管理を行いながら、部下への指示・動機

			付けを的確に実施することができる。
		レベル 1	上司の指示に従って行動し、仕事を通じた自己のスキルアップができる。
顧客・ユーザの立場の尊重		レベル 4	顧客・ユーザに寄り添い、顧客・ユーザ自身の立場に立ってニーズや課題を発見できる。
		レベル 3	顧客・ユーザの課題に対して、自部門で実施可能な対策を提案できる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、顧客・ユーザの課題への対応を具体的な方策として検討できる。
		レベル 1	上司の指示の下で、顧客・ユーザの課題への対応を実行できる。
客観的な判断		レベル 4	勘や経験のみではなく、客観的な事実やデータに基づいて、物事を見たり、判断することができる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、課題解決に必要な、客観的な事実が何かを判断できる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、課題解決に必要な事実のデータ分析ができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、課題解決に必要な事実の収集ができる。
データ分析結果の伝達		レベル 4	データの分析結果の意味合いを見抜き、分析の目的や受け取り手に応じた説明ができる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、データを分析し、分析結果の解釈ができる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、データを分析するために必要な表やグラフを作成し、説明することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、データを分析

			するために必要なデータを抽出し、表やグラフを作成することができる。
③ D X 戦略の策定	全体方針の立案	レベル4	担当部門の課題解決のために、D Xを総合的に推進することができる。
		レベル3	担当部門のD X推進において、部門担当者として要件を提示することができる。
		レベル2	担当部門のD X推進において、提示された要件による作業への影響を判断することができる。
		レベル1	担当部門のD X推進において、提示された要件に基づいた行動ができる。
	既存の価値観にとらわれないアイデア	レベル4	顧客・ユーザのニーズや課題に対応するためのアイデアを、既存の概念・価値観にとらわれることなく提案することができる。
		レベル3	顧客・ユーザのニーズや課題に対応するためのアイデアを、自部門で実施可能な方策として提案できる。
		レベル2	顧客・ユーザのニーズや課題に対応するためのアイデアを独力で実行できる。
		レベル1	上司の指示の下で、顧客・ユーザのニーズや課題に対応するためのアイデアを実行できる。
	社会変化への対応	レベル4	世界や日本社会におきている変化を理解し、変化の中で自部門の問題解決するためにデータやデジタル技術の活用を推進できる。
		レベル3	部門長の指示の下で、自部門の問題解決するために有用なデータやデジタル技術の活用方法を提案で

			きる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、自部門の問題解決するためにデータやデジタル技術を活用することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、自部門の問題解決するためにデータやデジタル技術进行操作することができる。
	顧客価値変化への対応	レベル 4	顧客価値の概念を理解し、顧客・ユーザのデジタル技術の発展によるニーズや行動の変化に合わせた製品・サービスを推進できる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、顧客・ユーザのデジタル技術の発展によるニーズや行動の変化に合わせた製品・サービスを提案できる。
		レベル 2	独力で、顧客・ユーザのデジタル技術の発展によるニーズや行動の変化に合わせた製品・サービスの提供ができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、顧客・ユーザのデジタル技術の発展によるニーズや行動の変化に合わせた製品・サービスの提供ができる。
	競争環境変化への対応	レベル 4	データ・デジタル技術の進展や、社会・顧客の変化によって、既存ビジネスにおける競争力の源泉が変わったことに合わせて、自部門の提供するサービスの変化を推進できる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、データ・デジタル技術の進展や、社会・顧客の変化によって、既存ビジネスにおける競争力の源泉が変わったことに合わせて、自部門の提供するサービスの変化を提案できる。

		レベル 2	独力で、データ・デジタル技術の進展や、社会・顧客の変化によって、既存ビジネスにおける競争力の源泉が変わったことに合わせて、自部門の提供するサービスの変化に対応できる。
		レベル 1	上司の指示の下で、データ・デジタル技術の進展や、社会・顧客の変化によって、既存ビジネスにおける競争力の源泉が変わったことに合わせて、自部門の提供するサービスの変化に対応できる。
	成功事例の活用	レベル 4	データ・デジタル技術が様々な業務で利用できることを理解し、自部門の業務への適用場面を判断できる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、データ・デジタル技術の適用方法について具体的な提案ができる。
		レベル 2	独力で、データ・デジタル技術を活用できる。
		レベル 1	上司の指示の下で、データ・デジタル技術を活用できる。
④ D X 戦略の構築	多様なデータの活用	レベル 4	数値・文字・画像・音声等様々な種類のデータの活用を推進することができる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、必要なデータを判断し、蓄積したデータを分析することができる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、必要なデータを蓄積することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、データを入力することができる。
	有用データの蓄積	レベル 4	データベースに蓄積された様々なデータを、自部門の戦略に合わせた活用を推進できる。

		レベル 3	部門長の指示の下で、データベースに蓄積するデータの種類や範囲を判断できる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、データベースに蓄積したデータを分析に適した形式に加工できる。
		レベル 1	上司の指示の下で、データベースのデータを蓄積・抽出できる。
	AI の活用	レベル 4	AI 活用の可能性を理解し、自部門の業務で AI 活用を推進することができる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、AI によってできること、できないことを判断できる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、自部門の業務の中で AI を活用できる業務を抽出できる。
		レベル 1	上司の指示の下で、自部門の業務に AI を活用することができる。
	クラウドサービスの活用	レベル 4	クラウドの仕組みを理解し、自部門の業務のうち、クラウドに適した業務とオンプレミスに適した業務を判断することができる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、クラウドで実現する業務の要件を定義できる。
		レベル 2	リーダーの指示の下で、セキュリティを考慮しながらクラウドシステムを安全に利用することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、クラウドシステムを利用することができる。
	ハードウェア・ソフトウェアの選定	レベル 4	自部門の業務を遂行するために必要なシステムのハードウェアやソフトウェアを判断できる。
レベル 3		部門長の指示の下で、自部門の業	

			務を遂行するために必要なハードウェアやソフトウェアの調達ができる。
		レベル 2	独力で、自部門の業務を遂行するためにハードウェアやソフトウェアを独力で活用することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、自部門の業務を遂行するために必要なハードウェアやソフトウェアを活用することができる。
	インターネットサービスの活用	レベル 4	自部門の業務を遂行するために必要なネットワークサービスを判断できる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、自部門の業務を遂行するために必要なネットワークサービスの調達ができる。
		レベル 2	自部門の業務を遂行するためにネットワークサービスを独力で活用することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、自部門の業務を遂行するために必要なネットワークサービスを利用することができる。
	デジタル技術ツールの活用	レベル 4	データ・デジタル技術に関する様々なツールの活用を推進できる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、自部門の業務に活用できるデータ・デジタル技術に関するツールを判断できる。
		レベル 2	データ・デジタル技術に関するツールを独力で利用することができる。
		レベル 1	上司のサポートを受けながら、データ・デジタル技術に関するツ

			ルを利用することができる。
	セキュリティポリシー策定	レベル4	自部門に求められるセキュリティレベルを判断し、セキュリティ対策を推進することができる。
		レベル3	自部門のセキュリティポリシーを理解し、部門内に周知することができる。
		レベル2	独力で自部門のセキュリティポリシーに従った行動を取ることができる。
		レベル1	上司の指示の下で、自部門のセキュリティポリシーに従った行動を取ることができる。
	情報モラル教育	レベル4	捏造、改ざん、盗用などのデータ分析におけるリスクを判断し、自部門内でのモラルある行動を推進することができる。
		レベル3	自部門のネット被害・SNS等のトラブルの対策を理解し、周知することができる。
		レベル2	自部門のネット被害・SNS等のトラブルの対策を独力で実行できる。
		レベル1	上司の指示の下で、自部門のネット被害・SNS当のトラブル対策を実行できる。
⑤DX戦略の実行	経営戦略実行に適した組織設計	レベル4	経営戦略の実行における自部門の役割を理解し、実行のための組織設計に反映できる。
		レベル3	経営戦略の実行における自部門の役割を理解し、チームメンバーの役割を設定することができる。
		レベル2	経営戦略実行における自分の役割を理解し、優先順位を判断し、適切に行動することができる。
		レベル1	上司の指示の下で、経営戦略実行

			における自分の役割を判断し、行動することができる。
	事業計画の実行力	レベル4	企業革新や新事業開発の計画実行に向けて、組織体制の構築など方針に沿って関係部署に働きかけができる。
		レベル3	計画に即して実行状況を管理し、問題がある場合には部門長と相談しながら対応策を策定・実施できる。
		レベル2	企業革新や新規事業開発の実行・を Plan-Do-See (計画-実施-評価) のマネジメント・プロセスの観点から行うことができる。
		レベル1	上司の指示に従い、計画の中での自分の役割を適切に判断し実行することができる。
⑥ D X 戦略の 評価・改善	経営戦略実行の評価	レベル4	経営戦略に関し、自部門に対する外部評価及び内部評価を行い、結果を取りまとめることができる。
		レベル3	経営戦略に関し、自部門の内部の評価をまとめ、部門長に対して説明できる。
		レベル2	戦略の評価を踏まえて問題の所在を自分なりに検討・整理し、周囲に対して積極的に意見具申ができる。
		レベル1	戦略の評価を踏まえて問題の所在を自分なりに検討・整理できる。
	経営戦略業務の検証 と評価	レベル4	戦略の実行・運用に関する問題点を整理し、経営トップに提言して具体的なアクションに結び付けることができる。
		レベル3	財務的効果、従業員モラルの変化など多角的な側面から戦略の評価を行い、一定の結論を導くことが

			できる。
		レベル 2	戦略の進捗状況を確認するための指標やチェックポイントを設定し、必要に応じてモニターして問題がある場合には適切な対応策を講じることができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、戦略の進捗状況を確認するための指標やチェックポイントを、必要に応じてモニターすることができる。
	継続的な改善	レベル 4	新しい取り組みや改善を、失敗を許容できる範囲の小さいサイクルで行い、顧客・ユーザのフィードバックを得て反復的に改善できる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、顧客・ユーザへのフィードバックの方法を提案できる。
		レベル 2	独力で、顧客・ユーザへのフィードバックを実行できる。
		レベル 1	上司の指示の下で、顧客・ユーザへのフィードバックを実行できる。
	データに基づく改善	レベル 4	データを分析し、自部門の業務に対する改善のアクションを見出すことができる。
		レベル 3	部門長の指示の下で、業務・事業の構造、分析の目的を理解し、データを分析することができる。
		レベル 2	独力で、データを分析に適した形式に加工することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、データの分析に必要なデータを抽出することができる。
	法令・ガイドラインの遵守	レベル 4	自部門の業務に関連する法令やガイドラインを知っており、法令遵守を推進することができる。

		レベル 3	自部門の業務に関連する法令やガイドラインを知っており、法令が遵守されているかどうかの判断ができる。
		レベル 2	自部門の業務に関連する法令やガイドラインを知っており、自分自身が法令を遵守することができる。
		レベル 1	上司の指示の下で、法令を遵守することができる。

3. カリキュラム

今年度は、スキル標準と並行して育成プログラムのカリキュラムのコア領域を中心に検討を進めた。具体的には、「デジタル技術」と「経理財務×デジタル技術」を中心とした。

また、コンピテンシーは科目という単位で教育するケースも十分に想定されるが、例えば事例研究やプロジェクト演習のようなアクティブラーニングの中で、その錬成を図っていくというアプローチも有効である。この点についても、より実効性の高い教育手法を導入すべく引き続き検討を進めていきたい。

図表 3-1 デジタル技術

科目	概要	学年
デジタル技術基礎	ビジネスパーソンが知っておくべきコンピュータやネットワークの基本的なしくみ、技術トレンドを学習する。	1
ITリテラシー	オフィスソフトを活用するための知識・スキルを学習する。	1
ITと経理財務	基本的な経理業務で教務ソフトを活用するための知識・スキルを学習する。	1
ITとデータ活用	表計算ソフト、データベースソフトを活用したデータ分析の方法を学習する。	1
セキュリティ	個人から組織まで、セキュリティの脅威とその対策について学習する。	1
システム導入・開発	システムの評価・導入、開発、運用のプロセスなど部門担当者として知っておくべきことを学習する。	2
技術トレンド	最新の技術動向、経理財務部門のDX事例などについて	1・2

	学習する。調べ学習も取り入れる。	
--	------------------	--

図表 3-2 経理財務×デジタル技術（DX）

科目	概要	学年
産業社会とデジタル技術	産業社会の変化と社会に浸透し活用されている技術、技術が社会に及ぼしているインパクトなどを考える。	2
企業組織	企業とはなにか、企業のしくみ、社会との関わりなどについて学習する。	1
DX基礎	DXとはなにか、DXの取り組みの背景、生み出される変化などについて学習する。調べ学習も取り入れる。	1
DX事例研究	経理財務部門のDXを題材として、DXの具体的な取り組み内容や成果などを学習する。調べ学習も取り入れる。	1
デジタル技術事例研究	経理財務部門のDXに有用なシステム・ツールの機能や導入効果などを学習する。調べ学習も取り入れる。	2
DX推進演習	DXの進め方について、簡単な事例を題材として学習する。	1
DXプロジェクト演習	経理財務部門のDX推進をプロジェクト演習（PBL）のスタイルで進める。	2
プロジェクトマネジメント	プロジェクトを進めていく上で必要となるプロジェクトマネジメントの考え方を学習する。	2
データ分析	経理財務に求められるデータ分析の方法、ツールの活用などについて学習する。	2

経理財務として学ぶべき科目は、今後のDXの加速に伴い影響を受けるものと考えられる。以下に列記するのは、現時点において想定されるもの（一部）であり、その内容の検討は今後も継続しなければならない。

図表 3-3 経理財務

簿記入門 簿記入門演習 商業簿記 商業簿記演習 工業簿記 工業簿記演習 会計学 所得税法 法人税法 財務諸表 財務分析 など	1・2
--	-----

4. 開発教材

4.1. 概要

1年生を対象とする専門基礎科目（2科目）での利用を想定とするテキスト教材とeラーニング教材のプロトタイプを開発した。具体的には、DXの基礎知識を学習する「DX基礎」と「最新ITトレンド基礎」のふたつである。

いずれもテキスト教材は、PowerPointのスライドとノートで構成されている。スライドは教員が講義をする際に学生に対してプロジェクタで提示する目的で作成されている。ノートは教員の講義を支援することをねらいに、各スライドで説明する内容がまとめられている。

eラーニング教材は、テキスト教材の内容を解説する音声ナレーションと各スライドが同期する動画型のコンテンツである。授業前後の予習・復習といった学生による自己学習を支援することがねらいである。

事業1年目の今年度は、調査に活動の重きを置き、教材についてはプロトタイプ開発という指針の下、開発を進めた。この成果に基づき、次年度は試行版ではない実運用版の教材開発に取り組む予定である。

4.2. DX基礎

開発した教材「DX基礎」の内容構成を以下に示す。実際の教材は巻末資料をご覧ください。

図表 4-1 内容構成

第1章 DXとは？
第1節 DXとは？
第2節 DXの動向
第2章 身近な事例で知るDX
第1節 事例① 販売のDX
第2節 事例② 物流のDX
第3章 経理財務のDXとは？
第1節 経理財務の課題
第2節 DXで変わる経理財務
第4章 DXの進め方
第1節 DXの進め方・体制
第2節 DXを推進する人材
第5章 DXリテラシーとは？

- 第1節 DXリテラシーとはなにか？
- 第2節 求められる専門知識やスキル・コンピテンシー
- 第6章 DXの最新テクノロジーオーバービュー
 - 第1節 DXで活用されるデジタル技術
 - 第2節 データサイエンス

4.3. 最新ITトレンド基礎

開発した教材「最新ITトレンド基礎」の内容構成を以下に示す。実際の教材は巻末資料をご覧ください。

図表 4-2 内容構成

- 第1章 人工知能 (AI)
 - 第1節 AIの応用分野と事例
 - 第2節 学習の仕組み
- 第2章 データ活用
 - 第1節 データ活用の技術
 - 第2節 ビッグデータと活用事例
- 第3章 セキュリティ
 - 第1節 セキュリティの脅威
 - 第2節 セキュリティ対策
- 第4章 社会とコンピュータの関わり
 - 第1節 企業活動とコンピュータ
 - 第2節 社会・生活とコンピュータ
- 第5章 コンピュータの仕組み
 - 第1節 ソフトウェアの種類と役割
 - 第2節 ハードウェアの種類と役割
- 第6章 ネットワークの仕組みと活用
 - 第1節 インターネットの仕組み
 - 第2節 サービスとその活用
- 第7章 クラウドコンピューティングの仕組みと活用
 - 第1節 クラウドの仕組み
 - 第2節 サービスとその活用

5. eラーニング環境

開発したeラーニング教材を視聴するeラーニング環境を整備した。以下にその画面の一部を掲載する。

図表 5-1 eラーニング環境の画面（一部）



e ラーニングシステムへのログイン後のトップ画面で、教材「DX基礎」「最新ITトレンド基礎」のいずれかを選択する。教材を選択すると、その教材の目次をメニュー項目とする画面に遷移する。学習者は、ここで学びたい項目（テーマ）を選ぶ。Eラーニングコンテンツは PowerPoint スライドに音声による解説がつけられた動画で、学習者はこれを視聴して個々の学びを進めていく。

6. プレ実証講座の実施

6.1. 概要・目的

以下に実証講座実施の概要を記す。

- ①実施日時 2023年2月16日（木）9：20～12：30（90分×2）
- ②対象者 学校法人秋葉学園東京豊島IT医療福祉専門学校
情報ビジネス学科2年生21名
- ③場所 学校法人秋葉学園東京豊島IT医療福祉専門学校
- ④目的

次年度実施予定の実証講座に向けて、プレ実証としてトライアルに講座を実施し、実施運営方法などの検討に資する資料の整備を目的とする。

6.2. 実施内容

講義及び実習により、DXの基礎を学ぶ内容とした。具体的な実施内容を以下に示す。

なお、実習はグループワークの形態とし、各グループに1台のPCを設置した。また、講座はZoomで配信し実施委員が遠隔で視聴できる環境とした。

図表 6-1 実施内容

- DXとは？
- 演習① DXとは？
- DXの例 フリマアプリ
- なぜ、今、DXなのか？！
- クラウドコンピューティング
- モバイルコンピューティング
- ウェアラブルコンピューティング
- ロボット
- 人工知能

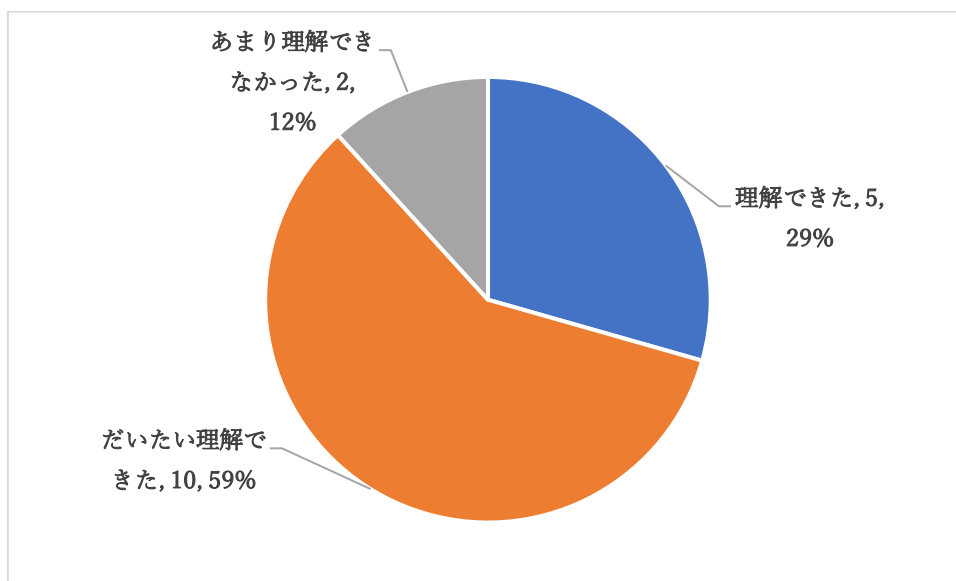
- 演習② AIと将来の仕事
- 演習③ DXを考える

6.3. 実施結果

プレ実証講座の実施後、受講した学生に対してアンケートを行った。その集計結果を以下に報告する。

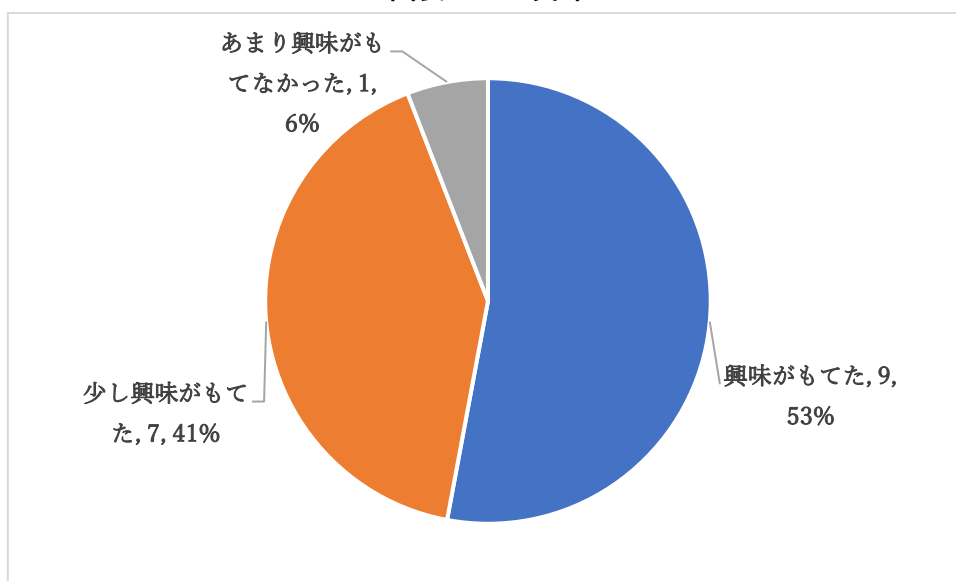
(1) 授業の内容は理解できましたか

図表 6-2 理解



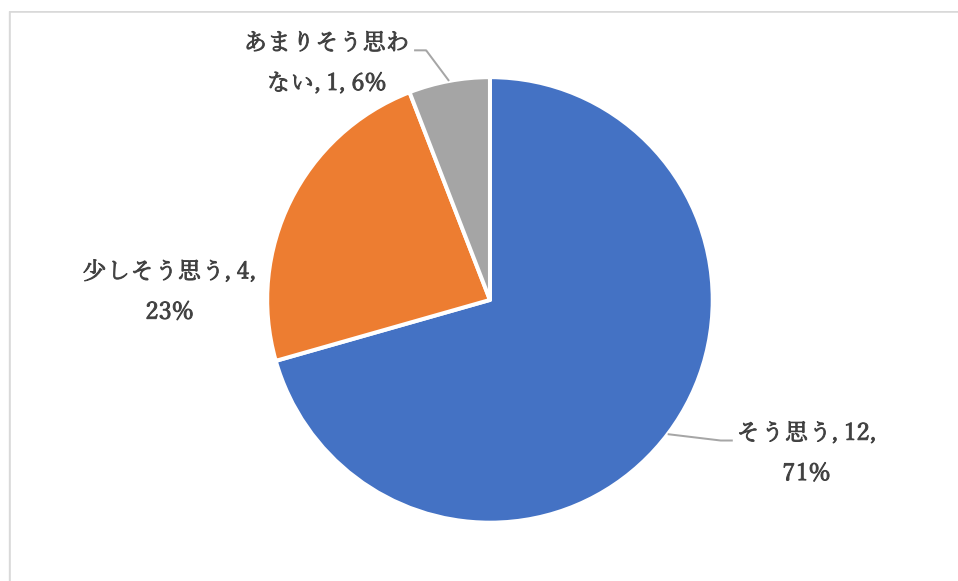
(2) 授業の内容に興味がありましたか

図表 6-3 興味



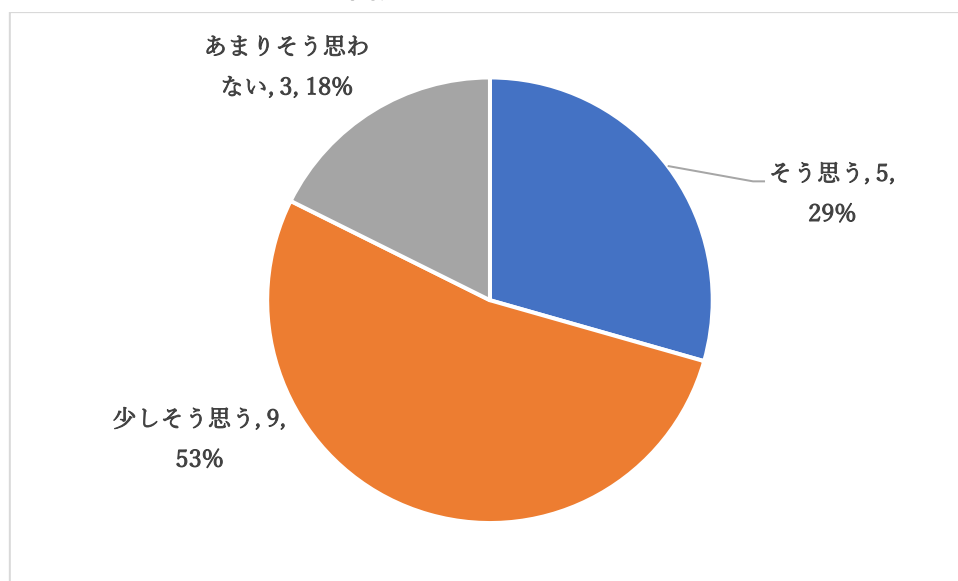
(3) 授業の内容は今後役立つと思いますか

図表 6-4 役立ち



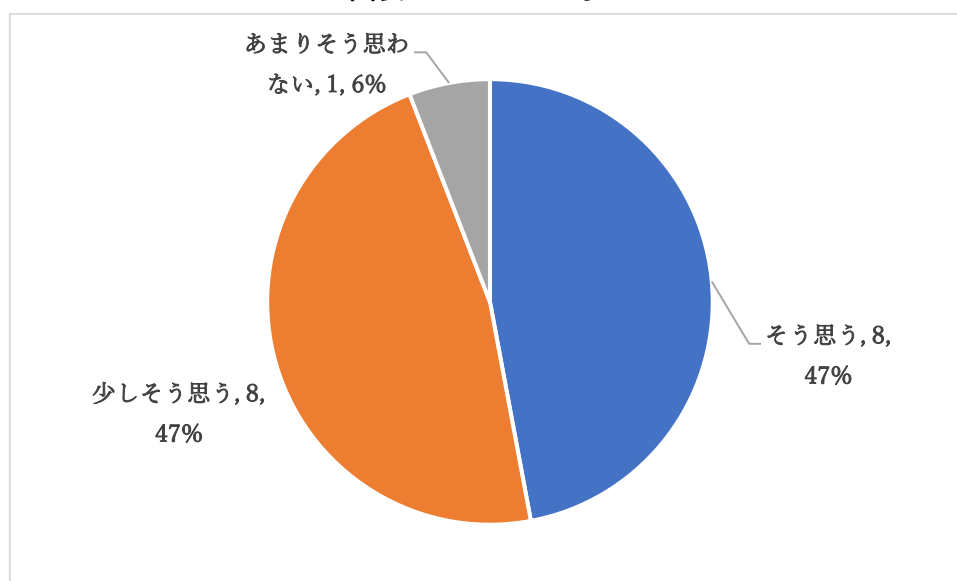
(4) DXについてもっと学んでみたいと思いますか

図表 6-5 DXの学び



(5) AIについてもっと学んでみたいと思いますか

図表 6-6 AIの学び



(6) 感想等

- ✓ 今回の授業で印象に残ったことは、社会における倫理観や価値を客観的に見ていくための手段である倫理学の存在だということです。
- ✓ 自分の知らないワードやできごとを知れて、この先、10年、20年後の社会がどうなっているのか楽しみになりました。社会人になって自分もいつかDXに携われたらいいなと思いました。
- ✓ 今まで当たり前になっていた技術も、DXだったと発見できて新たな知識になりました。これからも色々な改革があると思うと、期待感が高まりました。
- ✓ 印象に残ったという表現では無く、「新たな発見があった」を理解できた。
- ✓ ChatGPT にあまりに人間の風格があり、将来無くなると言われている介護士やカウンセラーなどの人間の心を理解しなければならない仕事もAIの力でどうにかできるのかもしれないと思いました。
- ✓ ChatGPT の汎用性の高さに驚いた
- ✓ ChatGPT 高精度なAI
- ✓ 今のAIは強いと思います
- ✓ いろんなことを説明してくれてよかったと思います。
- ✓ いろいろなことをせつめいし、よかったとおもいます。

■ 卷末參考資料



経理財務DXの先進的な事例調査

企業等 名称	株式会社タウ
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1997年6月 ○ 資本金 1億円 ○ 年間売上 270億円(2021年9月期)連結 ○ 社員 447名(2021年9月末)連結 ○ 主要業務 自動車・トラック、自動車パーツ、オイル等の買取・販売・輸出、オークション、人材サービス、福祉輸送
DX以前の 課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ 株式会社タウは損害車や中古乗用車・トラックなどを中心に、インターネットを介して世界120カ国以上に販売するリユースビジネスを展開している。 ○ 本社は埼玉県さいたま市で、北海道から沖縄県まで計17の国内拠点を有している。DX以前の経理部では、紙ベースで経費精算が行われており、支店から本社へ領収書を郵送するタイムラグによって、経理処理が締切間際となることが多々起こっていた。 ○ こうした紙に依存した経費精算をやめ、無駄な時間を削減し、画期的な経理部をつくることが課題であった。
DX以前の 状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 当時は月3回に分けて、領収書原本をA4用紙に貼り付けて経費精算を行うことを基本としていたが、各担当が外回りなどの都合から申請が月末に偏りがちになっていた。 ○ 具体的には、月次決算締日に近いタイミングで、毎月800枚に近い領収書を受領し、これを2名体制で処理していた。 ○ そのため、他の経理処理への悪影響や残業の発生、他のメンバーへの協力要請といった事態になっていた。 ○ この状況を打開すべく、経理部では紙に依存した経費精算からの脱却が強い要望となっていた。
DX推進の 内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 経理部で、クラウド経費精算システムの導入を検討。 ○ インターネットで比較検討した結果、「TOKIUM 経費精算」を選定。 ○ 選定の理由は「領収書の保管が一切不要なサービス」であったため(領収書の保管は申請者側、経理側の双方にとって大きな負荷であった)。 ○ スマホアプリにいち早く対応しており、承認者がいつでもどこでも承認業務が行えるというメリットもあった。

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 導入に際しては、社内で部門長向けの説明会を開催した。その際に使用した資料を社内掲示板にアップし、誰でも閲覧できるようにした。 ○ 使用マニュアルを詳細版と簡易版の2種類作成し、利用者の心理的な負荷を解消することに尽力した。 ○ これにより、導入後は円滑な運用が可能となった。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「TOKIUM 経費精算」は、株式会社 TOKIUM による電子帳簿保存法対応の完全ペーパーレスクラウド経費精算システム。 ○ 次の4つのステップで経費精算が完了する。 申請者：領収書をスマホで撮影しポストに投函 承認者：スマホで承認 経理部：勘定科目の確認 会計処理・振込処理 ○ 会計ソフトとの仕訳データの連携、交通系 IC カードとの自動連携、出張精算、規定違反アラート、全銀データ出力などの機能を備えている。 ○ 累計導入件数は1,000件（請求受取代行 TOKIUM インボイスとの合算）。
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 導入後の試算で、全社で月154時間の経費精算時間を削減。 ○ 内訳は、申請者・承認者を含む経理以外の社員122時間、経理全体で32時間の削減効果。 ○ 導入前の投資対効果試算は月177時間の削減であったが、実績との差は単純に経理側の操作の不慣れが要因と分析し、オペレーションに慣れることで差は解消されると見込んでいる。 ○ これにより月次決算がスピードアップすることとなった。 ○ 想定していなかった効果としては、各支店の総務担当者の時間が大幅に削減できたことで、領収書の内容に不備がないかのチェックや発送業務の負担、発送コストが削減できた。 ○ 「画期的な経理部へ」が課題であったが、「TOKIUM 経費精算」の導入・活用で削減できた時間を、「会社をより良くするための提案を企画・実行する時間」に変えることができている。 ○ 具体的には、経理部発のプロジェクトを10個程度立上げ、活動を展開している。 ○ 将来は、会社の経営判断に直結するような情報を経理部から発信していきたいと構想している。
情報ソース等	https://www.tau.co.jp/company/profile

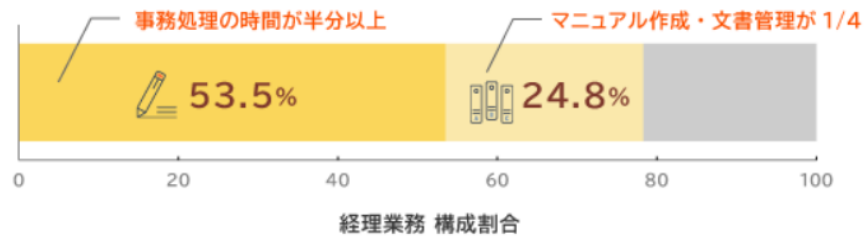
	https://www.keihi.com/voice/tau/ https://www.keihi.com/expense
--	--

企業等 名称	株式会社カプコン
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1979年5月（創業1983年6月） ○ 資本金 332億3,900万円 ○ 年間売上 1,100億5,400万円 ○ 社員 3,206名（連結） ○ 主要業務 コンシューマ事業、モバイルコンテンツ事業、eスポーツ事業、キャラクター・映像事業、パチンコ&パチスロ事業、アミューズメント施設運営事業
D X 以前の 課題	<p>デジタル化の潮流を先取りするための財務経理部の変革</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 自社保有のコンテンツを映像やグッズなど多分野に展開し収益の最大化を図る「ワンコンテンツ・マルチユース戦略」に基づき事業を運営。 ○ 次々と新しいテクノロジーが台頭し将来の予測が困難なデジタルビジネスの変化に対応するためには変化に強い組織への変革が不可欠。 ○ 財務経理部のD Xを通して、付加価値の高い戦略的コア業務への人材シフトを推進することが課題。
D X 以前の 状況	<p>財務経理の担当者は膨大なルーティンワークに追われ、経営の意思決定に必要な情報をスピーディーに提示できていない。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 月次決算が15営業日程度かけて行われ、経営陣に報告されるのは翌月の下旬。このような意思決定のスピードではデジタル化の波に乗れず競合他社に後れを取ってしまう。 ○ 財務経理の担当者は60～70%の工数が膨大なルーティンワークにとられてしまっていた。 ○ デジタル化に対応するための税務戦略や資金戦略などの立案をまかせたくても残りの30%の時間をやりくりするしかない。
D X 推進の 内容	<p>ルーティンワークの業務を減らして生まれる余力のできた工数をより専門性の高い業務にシフトしていくことをねらいとして財務経理部D Xのシナリオ（以下の3段階）を財務経理部長が策定。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 第1段階：資産管理や会計データ作成・チェックといった「低付加価値・定型業務」のシステム化を図る。 ○ 第2段階：財務諸表作成、決済、連結・開示といった業務についても

	<p>システム化を進めていき、ノンコア業務については BPO を検討する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 第 3 段階：税務戦略や財務戦略、資金戦略、収益性分析、オペレーション管理、国際会計基準対応など、AI による自動化や省人化では対応しきれない付加価値の高い「戦略的業務（コア業務）」に人的リソースを集中する。また、これを支えるための専門的人材の育成及び評価体系を構築する。 <p>中期経営計画（第 1 期：2019～2021 年度）</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 財務経理部統合（2019 年度）、業務プロセスの見直し（2020 年度）、デジタル移行（2021 年度）を実施。 ○ デジタル移行では、決算プロセス管理・自動化システムの他、電子・キャッシュレス決済、旅費精算システム、固定資産管理システム、プロジェクト管理、収益性分析 BI システムなどを導入。 <p>中期経営計画（第 2 期：2022～2024 年度）</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ テーマは「専門性の深化」。財務経理部の部員総工数を現状の 80% から 40% 以下に削減（定型業務の削減・撤廃）。 ○ 人材をコア業務（デジタルデータを活用した高付加価値業務）へシフトさせていくことを目標とする。
	<p style="text-align: center;">DXにより移行</p> <p>経営レベル 管理レベル 実務レベル</p> <p>戦略的業務、コア業務 → コア業務へ集中 → 戦略的業務、コア業務</p> <p>連結、決算、決済業務 → システム化+アウトソース (ノンコア業務) → 連結、決算、決済、管理業務</p> <p>資産管理、会計データの作成 → システム化 → 資産管理、会計データの作成</p>
ツール・システム等	決算プロセス管理・自動化で利用されているのはブラックライン株式会社のプラットフォーム BlackLine。
DX の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 月次決算のタスク管理・自動化及び改善点の分析・ワークフロー化による業務の効率化を実現。 ○ 毎月の勘定照合プロセスにおける定型業務のほとんどを自動化。 ○ デジタル移行により目標とした月次決算の 7 営業日への短縮をほぼ達成（2022 年 3 月）。 ○ 中期経営計画第 2 期に向けて決算業務などの定型業務の自動化を達成。（財務経理部人材の専門性の深化に向けた下地作り）
情報ソース等	https://www.capcom.co.jp/ir/company/business.html https://www.blackline.jp/customers/

企業等 名称	株式会社アシスト
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1972年3月 ○ 資本金 6,000万円 ○ 年間売上 367億円(2021年度) ○ 社員 1,244名(2022年4月現在) ※グループ会社含む ○ 主要業務 コンピュータ用パッケージ・ソフトウェアの販売、技術サポート、 教育およびコンサルティング
D X 以前の 課題	<p>経理が日々の業務を行う上で抱えていた課題は大きくは次の2つであった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①実務担当者の作業工数の増加 ②契約数や社員数の増加に比例して増える業務量 <p>会社の規模の拡大に伴って、更なる状況の深刻化が想定されていた。その対応策として「ビジネスプロセス改革」への着手が急務となっていた。</p>
D X 以前の 状況	<p>経理は事務作業中心の組織であったが、ビジネスプロセス改革を軸とした経理DXに取り組むことで、経理の本来の仕事である「経営管理」に重きを置いた少数精鋭組織への変革、生産性の向上と付加価値の高い仕事をする「攻めの経理」組織をめざす必要に迫られていた。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>現状：事務作業中心</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>目指す姿：経営管理中心</p> </div> </div>
D X 推進の 内容	<p>アシスト社の経理DXは以下のステップで進められている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■経理の業務整理 ○ 経理業務の効率化を専門とする外部コンサルタントの協力を得て経理の業務整理を実施。 ○ その結果、業務時間のおよそ8割が事務処理とマニュアル作成に

咲かれていることが判明。



■ やらないことを決める（余力時間を捻出する）

- やめても支障がないことを検討する中で「日々の事務作業をやめる」「多能工化の方針をやめる」「外部委託可能な作業をやめる」という3つが大きな対象となった。
- 日々の事務作業をやめる：精算・支払・入金消込など発生する都度対応するのではなく特定日に一括で集約処理を実施（これでも社員・関係者へのサービスレベルを下らないことを確認）。
- ひとりの担当者が複数業務を担当できることをめざしていた（多能工化）が、引継ぎやマニュアル作成など大きな負荷となっていた。これを見直し役割を明確化して専任制へと方針転換。
- 担当者の負荷軽減を図るため、外部委託を考える。

■ BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）する

- BPOの対象を作業ボリュームと付加価値の有無という2つの観点から選定。
- 作業ボリュームが大きく付加価値が低い「文書スキャンと保管」業務をBPOの対象に決定。
- 当時、契約書等の記録が求められる文書管理だけで年間1,080時間、スキャンは年間3,300ファイル・8,000ページで多大な労力を必要としていた。
- 結果的にこのBPOの投資対効果は高く、その後文書管理のBPO対象の範囲を拡大。スキャン数は2019年の約2万枚から2020年には約5万枚へと増加。

■ IT化する 入金消込自動化

- 同社では基幹システムの入金消込機能の自動消込率が40%と低く、これまでは残り60%を7名の手作業で処理。毎月末の一大業務となっていた。
- 入金消込機能を改修し自動消込率を40%→70%に向上。担当者も7名から2名に削減。
- IT化で最も効果があったのが「入金消込」（ミスが許されないと

	<p>いう心理的負担の軽減)</p> <p>■ IT化する RPA化</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 全社でRPAの導入を検討。 ○ 対象システムとツールの親和性などの観点から経理では導入を見送り（ただし、同社の人事では導入）。 <p>■ IT化する 経営レポートのBI化</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ これまでは基幹システムからダウンロードした Excel ファイルをもとに担当者が「経営層向け管理会計レポート」を作成。 ○ レポート完成に要する期間は3ヶ月、作業は完全に属人化という課題。 ○ データ収集から加工、可視化を自動化するBIツール Qlik Senseを導入。 ○ 商品別採算性や経費予実管理、資金レポートなど多岐にわたる管理会計サポートの作成をBIツールに集約することで、工数削減と属人化の解消を実現。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ Qlik Sense (クリックセンス) は QlikTech が開発した次世代の BI ツールであり、セルフ・サービス型のデータビジュアライゼーション及びデータ探索製品。
DXの効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ ビジネスプロセス改革で業務の効率化を実現できたことは大きな成果と自己評価。 ○ 予測とおりに増加した業務に対応しながら、監査法人への対応・管理会計分野の強化など「新しい業務」についても人員を増やすことなく遂行。 ○ ただし、「経営管理として本当にやりたいことを実施できる余力を生み出しているか」という観点では、まだそこには至っていないのが現状＝経理DXの道半ば。 ○ 経理は決算書作成の最終集計部門（バリューチェーンの最後に位置づけられる）。さらなる余力を生み出すためには、他の部門を含めてチェーン全工程でビジネスプロセス改革を進めなければ、真の改革・改善は望めない。
情報ソース等	<p>https://www.ashisuto.co.jp/corporate/information/outline/</p> <p>https://www.ashisuto.co.jp/product/theme/DX/kka-keiri.html</p> <p>https://www.ashisuto.co.jp/product/category/bi/qlik/</p> <p>https://solution.insight-lab.co.jp/qliksense</p>
備考	<p>下記 URL にて 2021 年 7 月開催の本件セミナー動画が視聴できる。</p> <p>https://www.ashisuto.co.jp/product/theme/DX/kka-keiri.html</p>

企業等 名称	マネーフォワード株式会社
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2012年5月 ○ 資本金 18億6,500万円 ○ 年間売上 113億1821万7000円（連結） 83億6859万2000円（単独） ※2020年11月 ○ 従業員数 865人（連結） 579人（単独） ※2020年11月 ○ 主要業務 自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」の提供を行う P F M事業、法人・個人事業主向けのクラウド型サービス「MFクラウド会計・確定申告・請求書・給与・消込・マイナンバー」といった6つのバックオフィス向けMFクラウド事業等
D X 以前の 課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ マネーフォワードは経理・会計のクラウドサービスを提供している先進的な企業であるが、同社の社内経理業務のクラウド化は進んでいなかった。 ○ 2020年のコロナ禍をきっかけとして、社内経理業務のクラウド化が課題となった。
D X 以前の 状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2019年までは紙文化やハンコ文化など一部にレガシーな経理業務が残っていた。 ○ グループ会社の会計システムが統一されておらず分散していたため、経理部門の日常業務や決算業務の負荷が高く、非効率な業務による残業も発生していた。
D X 推進の 内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2020年から拡大したコロナ禍を好機ととらえて、経理業務のクラウド化を一気に推進し、ペーパーレス化とセキュアな管理方法の導入を実現。 ○ グループ各社で分散していた会計システムもクラウド会計で一本化。 ○ 会計システムと予算管理システム Manage board との連携による管理会計の高速化。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ マネーフォワードクラウド会計 ○ 予算管理システム Manage board
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ テレワークの実現 ○ 残業時間の激減 ○ 経理部門の人員削減（各社2名体制での業務実施）

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 月次締め作業の終了後、Manage board に連携することで、各種レポートを自動で作成。 ○ 決算の早期化による経営の迅速な意思決定のサポート ○ 監査対応業務のクラウドへの移行（リモートでの実施）
情報ソース等	https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/ONB/21/moneyforward0115/ https://www.DX-portal.biz/accounting-DX_4/

企業等名称	みんなのマーケット株式会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2011年1月 ○ 資本金 1億円 ○ 年間売上 ○ 従業員数 125名 ○ 主要業務 オンラインマーケットプレイス事業
DX以前の課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ エアコンクリーニング、ハウスクリーニングや不用品回収、家の修理やリフォームを始めとする生活関連の出張・訪問サービスに特化したインターネット商店街である「くらしのマーケット」を運営。くらしのマーケットでは、様々なジャンルの出張・訪問サービスを口コミや料金で比較して、予約することが出来る。 ○ 出店事業者数の増加に伴って債権回収業務である入金消込や催促のための業務負荷が増え続け、これら一連の業務の改善策を本格的に検討することが課題となっていた。
DX以前の状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 毎月2~3人の担当者が、1週間程度を費やして請求・回収業務に従事していた。今後の事業拡大が見込まれる中、社内の人的リソースには限界があると危機意識が生まれていた。
DX推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 具体的な改善策の検討にあたって、請求・回収業務のモニタリングを実施。 ○ その結果、支払遅延の出店事業者の数以上に何倍もの催促工数が増えていること、個人事業主が多いため未回収リスクが高く未回収金額が増えていたことなどが判明。 ○ 自社掛けでかかってしまう請求・回収業務の工数・リスクの高さから自社掛けではない他の改善策を検討。 ○ B2B取引の請求業務（与信、請求書発行、代金回収、入金管理、催促）を丸投げできるサービス「NP掛け払い」を導入。 ○ 決済業務とリスクを外部に委託することで、コアな業務へと人的

	<p><u>リソースを投入</u>。具体的には、コンサルティング本部の本業で、出店事業者へのコンサルティング、ルール違反の出店事業者の確認・取り締まり、客とのやり取りに対して出店事業者からの問い合わせがあったときの対応など、<u>サービス品質の向上に注力</u>。</p>
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ NP 掛け払いは株式会社ネットプロテクションズの B2B 向け決済サービス。 ○ 与信から請求書発行、督促までの決済にまつわるすべてのプロセスをカバーするサービスで、未回収リスクも保証する。
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ NP 掛け払いの導入で請求・回収業務がすべて自動化されることとなった。未回収リスクへの対応も外部委託となった。 ○ 従来、毎月 2~3 人の社員が 1 週間以上かけて行ってきた債権回収業務をすべてなくすことに成功。
情報ソース等	<p>https://minma.jp/ https://www.DX-portal.biz/accounting-DX_4/ https://np-kakebarai.com/service/ https://np-kakebarai.com/case/minma/</p>

企業等名称	ブリヂストンファイナンス株式会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1989 年 1 月 ○ 資本金 5,000 万円 ○ 年間売上 6 億円 (2018 年) ○ 従業員数 36 名 ○ 主要業務 ブリヂストングループの金融部門として、ブリヂストンの国内グループ内で金銭の貸付、債権の買取といった金融業務に加え、経理事務や給与計算の受託といったシェアードサービスを提供
D X 以前の課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ ブリヂストンファイナンス株式会社は、タイヤ市場においてグローバルなレベルでトップに位置するブリヂストン株式会社の金融子会社。 ○ 同社はブリヂストンのグループ企業の経理処理などを集約して一挙に行う業務を担当している。 ○ 業務を一元化・集約しても人的リソースに依存しているため、いずれ限界がくることへの対処が課題。
D X 以前の	<ul style="list-style-type: none"> ○ グループ各社から届く伝票は内容やフォーマットが統一されてお

状況	<p>らず、経理部門をグループ企業で一元化した効果が十分に発揮できず、経理部門の業務負荷は高く、非効率な状態となっていた。</p> <p>○ 人的リソースの限界という課題に対し、2019年3月に社内プロジェクトを立ち上げ。</p>
D X 推進の内容	<p>■ AI-OCR の導入</p> <p>○ AI-OCR の導入により、それまで手入力していた書面のデータを自動で入力できる環境を整えた。</p> <p>○ AI-OCR は統一されていないフォーマットでも読み取りが可能であるほか、AI によってくせのある手書き文字であっても読み取ることが可能。</p> <p>■ R P A の導入</p> <p>○ 定型的な業務に対して R P A を導入。伝票起票の業務はすべてロボットが自動的に処理。</p>
ツール・システム等	<p>○ AI-OCR は AI Inside 株式会社の D X Suite を採用。</p> <p>○ UiPath 株式会社の R P A との連携キットにより AI-OCR と R P A が連携処理。</p>
D X の効果	<p>○ AI-OCR と R P A の導入により、定型的な業務の自動化、効率化に成功。</p> <p>○ この成功事例をもとに同社はグループ全体の業務の効率化を計画し、グループ会社からの受託業務量を 10~20 倍にする予定。</p> <p>○ 経理部門のノンコア業務を IT により極限まで削減し、企業価値をより高めるためのコア業務に専念するためには、AI-OCR・R P A の活用は大きな効果を生むものと見込まれる。</p>
情報ソース等	<p>https://www.DX-portal.biz/accounting-DX_4/</p> <p>https://DX-suite.com/casestudy/uservoice022</p> <p>https://www.uipath.com/ja</p>

企業等名称	株式会社ファイターズ スポーツ&エンターテイメント
企業等の基本情報	<p>○ 設立 2019年10月1日</p> <p>○ 資本金 120億円</p> <p>○ 年間売上 ー</p> <p>○ 社員 120名</p> <p>○ 主要業務 新球場運営業務、ボールパーク全体のマネジメント業務、プロ野球関連興行業務など</p>
D X 以前の	○ たびたびの制度改正に、確実に対応できる給与システムにしたい。

課題	<ul style="list-style-type: none"> ○ できるだけ導入時のコストを低くし、その後の維持費も抑えたい。 ○ 複雑な給与体系に対応できる給与ソフトにしたい。
DX以前の状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 事業の種類だけでも多岐にわたり、働く従業員も正社員や契約社員、アルバイトや業務委託などこれまた多種多様に分かれている。給与体系もかなり複雑で、効率的かつ確実に実行できる給与システムが必要だった。
DX推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 当時はオンプレミスで給与システムを運用していたが、たびたびの制度改正に対応するには、自動的にバージョンアップできるクラウド型がベストだと同社は考えた。そこでクラウドで給与システムを運用できる数社のシステムを比較検討。①コスト、②機能の2点を中心に比較した。 ○ ライセンス数など利用環境や条件によって違いはあるが、同社に限定して比較した場合、以前の給与システムでクラウドを導入した場合は5～10年間で数千万円の費用がかかる。一方でPCAでは数百万円台で抑えることができ、桁違いの差が生まれてくる計算になった。 ○ 機能面については、以前の給与ソフトと基本的に使い勝手の変わらないものがよかったという。操作方法などが大きく変わることなく、しかし初期導入費用や月額費用をできるだけ抑え、クラウドで給与システムを運用したい。そこで最終的に選ばれたのが『PCAクラウド 給与』『PCAクラウド 法定調書』だった。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ PCAクラウド給与は、月々の勤怠項目の入力により給与明細書を作成、また月次の給与計算・賞与計算の他、算定基礎届や月額変更届の作成、年末調整など、中小企業様での給与計算業務に必要な機能を備えたクラウド給与計算ソフト。 ○ 主な特徴・機能 <ul style="list-style-type: none"> ・リマインダー機能 ・電子申告 ・電子申請 ・複雑な給与体系にも柔軟に対応 ・『PCA 人事管理シリーズ』とのスムーズな連動 ○ PCAクラウド法定調書は、支払調書に記入するようなカンタン入力で、各支払調書、源泉徴収票から法定調書合計表まで一貫して作成。電子申告メニューから直接電子申告など、中小企業様での法定調書作成業務をサポートできるクラウド法定調書作成ソフト。

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 主な特徴・機能 ・クラウド対応 ・わかりやすい入力画面 ・会計連動 ・給与連動 ・多くの支払調書対応
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ・『PCA クラウド 給与』なら制度改正に迅速に対応。バージョンアップによって最新の制度改正に基づいた給与処理を実現できた。 ・『PCA クラウド』なら初期費用は不要。ライセンス数の増減もしやすく、会社の環境の変化に応じた運用が可能。月額払いと年額払いから選択可能に。 ・『PCA クラウド 給与』なら社員ごとに異なる給与体系を割り当てるのが可能。また企業独自の支給・控除項目も設定しやすくなった。
情報ソース等	https://pca.jp/area_product/casestudies/hkdballpark.html https://www.hkdballpark.com/company/

企業等 名称	熊本電気鉄道株式会社
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1909年8月15日 ○ 資本金 1億円 ○ 年間売上 約17億円 ○ 社員 204名 ○ 主要業務 鉄道事業・自動車運送事業・自動車整備事業・旅行業・不動産業・物品販売業・生命保険及び損害保険代理店業 上記の附帯業務
D X 以前の 課題・状況	これまで給与明細はドットプリンタで専用紙に印刷し、仕分けして各部署の責任者に手渡ししていた。運転士は勤務時間がバラバラで、支給日までに手元に届くよう早めに配布をしたり、長期で休んでいる社員に別途郵送したりと手間がかかっていた。
D X 推進の 内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ スマート大臣(明細配信) 『スマート大臣<明細配信>』導入により、全従業員への給与明細を Web 上で自動配信できるようになった。給与明細だけでなく、源泉徴収票も配信。紙資源にかかるコストと業務負担を削減できた。 ○ スマート大臣(年調申告)

	『スマート大臣〈年調申告〉』導入後は、従業員自身が Web 上で申告書データを入力・提出できるようになった。担当者による『給与大臣』への転記も不要になり、ペーパーレス化が実現。 保険料控除額が自動計算されるため確認にかかる工数が減り、全員分の手書きの申告書を見ながら再計算せずすむようになり、従業員の負担も軽減。
ツール・システム等	○ スマート大臣(明細配信)は、給与明細・賞与明細などを電子化し、クラウドで安全に配信するサービス。 明細配信の「自動化」で、印刷や発送業務をまるごと削減！ ○ スマート大臣(年調申告)は、年末調整時の提出依頼・提出・確認・差戻し・出力が行えるクラウドサービス。
DXの効果	○ 明細配信：従業員の勤務時間がバラバラである事を気にせず、指定した日時で一斉配信できるようになった ○ 年調申告：紙の配布・転記が丸ごと不要に。2年目以降は前年のデータを活用でき、さらに楽になる ○ ペーパーレス化でコストと業務負担が削減され、DXを実現できた
情報ソース等	http://www.ohken.co.jp/casestudy/047/ https://www.kumamotodentetsu.co.jp/

企業等名称	森ビル株式会社
企業等の基本情報	○ 設立 1959年6月2日 ○ 資本金 792億円 ○ 年間売上 2,453億円(連結) ○ 社員 約1,500名 ○ 主要業務 総合ディベロッパー ・都市再開発事業 ・不動産賃貸・管理事業 オフィスビル・住宅・商業施設・ホテル・ゴルフ&リゾートなどの営業、運営管理 ・文化・芸術・タウンマネジメント事業 タウンマネジメント、美術館・ギャラリー・展望台・アカデミー・カンファレンス施設・会員制クラブなどの企画、運営

<p>DX以前の課題・状況</p>	<p>導入前はエクセル管理で契約情報の管理、会計ベース（計上ベース）及び入出金ベースでの予実管理、シミュレーションを行っていた。エクセルは汎用性が高いため様々な資料が作成可能だが、データベースとしては複雑になりすぎデータのチェックに大変な労力がかかっていた。また、エクセル管理は属人的になりやすい、ということも大きな課題であった。</p> <p>借入管理業務は部員数名で管理していたが、ニーズ毎に個人レベルでファイルを作成していたためきわめて非効率だった。部員の異動による引き継ぎ等を考えると、業務の効率化・業務改善が必要。</p> <p>また、借入金の契約管理は時系列で過去から情報蓄積が必要であり、また契約形態の増加等で年々、管理ファイルのデータサイズが大きくなっていくため、エクセルの処理速度も著しく低下し使いづらさを感じていた。一方では、経営層等からのニーズにはタイムリーに応じることが求められており、対応スピードの向上が喫緊の問題だった。これらの問題を解決するため、業務効率化を実現するシステムの導入を検討した。</p>
<p>DX推進の内容</p>	<p>正確なデータベースを確立した上で、さらに予実管理やシミュレーションなど、柔軟に様々な資料を作成できるようにしたいという希望があった。その点クラージュは全帳票エクセル出力機能がありエクセルとの親和性が高く、この要件を満たすことが可能。</p> <p>ソフトを選択する上では、契約前の試用機運用・フェーズ導入もポイントとなった。約1ヶ月間試用機を使用し、そこでは実契約データを複数ピックアップして入力し、契約情報管理と予測機能について、作業時間や手間、正確性などをエクセルの場合との比較を行った。その過程で、クラージュの契約情報管理および予定管理データの信頼性を実感することができ、使用したい機能やカスタマイズを最小限にとどめることが出来る等、複雑な作業を省いて実務に即応できる汎用性についても高く評価。</p> <p>カスタマイズ開発完了を待たずに、標準機能のみを導入してシステムを使い始められたことで開発期間を短縮できるというプランも導入のポイントとなった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ エクセルとの親和性が高く、様々な資料が作成に柔軟に対応可能 ○ 管理データの信頼性の高さで作業効率の改善を実感 ○ 最小限のカスタマイズで実務に対応できる汎用性の高さ
<p>ツール・システム等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ IDSの借入金管理システム・クラージュは、決算のスピード化を実現した借入金管理システム。

	<p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・決算のスピード化を実現 ・未払未経過・長短振替の仕訳への出力が可能 ・自由な階層管理と拡張性の実現 ・優れた内部統制
D X の効果	<p>IDS の借入金管理システム・クラージュを導入し、借入金管理業務のコスト削減、正確なデータベースの確立、業務改革に成功した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ データベース化によって資料の正確性・信頼性が向上！ ○ 驚異的なスピードアップにより作業時間が導入前の半以下に！ ○ 最小限のカスタマイズで実務に対応できる汎用性の高さ
情報ソース等	<p>https://www.ids-soft.co.jp/solutions/loan/case_study_01.html https://www.mori.co.jp/</p>

企業等名称	株式会社 Gunosy
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2012年11月14日 ○ 資本金 4,099百万円 ○ 年間売上 約90億円 ○ 社員 170名 ○ 主要業務 投資育成事業、ゲームに関連するインターネットサービスの提供、メディア事業、広告代理事業、エンターテインメント事業、リサーチ事業、コンテンツ制作事業
D X 以前の課題・状況	<p>Gunosy では予算策定を Google スプレッドシートで行っていたが、管理会計の導入以降、部門数の増加や配賦計算の導入などにより集計構造が複雑化していた。それによりファイルのメンテナンスの手間が増え、ミスリスクが上昇。また、シートの全体像を把握している人が限られていたため、業務が属人化しているという問題を抱えていた。加えて、スプレッドシートは権限管理の柔軟性が低く、部門や役職によって閲覧範囲の調整ができていなかった。</p>
D X 推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 点在していたデータやファイルを 1 つのシステムに集約したことで、工数削減がしっかりできた。 ○ 子会社の予実や毎月の着地見込みをスピーディーに集計でき、連結の数値もシームレスに確認できるようになった
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ Loglass は、アナログ運用の多い経営管理領域のデータを一元化できるクラウドサービス。予算策定、見込み更新、予実管理、管理会

	<p>計、組織再編、経営分析などのソリューションを提供。</p> <p>【特徴】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・手元にデータが瞬時に集まりすぐに分析作業に入ることができる ・数字を自由に操り経営の次の一手を探ることができる ・マスタ管理で移りゆく経営状態を簡単に反映
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 業務管理コストの軽減 ○ 誰がいつ数値を変更したのか一目で分かり、予算修正前後のストレスが軽減 ○ 会議中に任意の部署や期間を選び、簡単に知りたい情報を見られるようになった
情報ソース等	<p>https://www.loglass.jp/case-study/gunosy</p> <p>https://gunosy.co.jp/</p>

企業等名称	株式会社藤井大丸
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1935年1月10日 ○ 資本金 1億円 ○ 年間売上 約75億円 ○ 社員 100名 ○ 主要業務 百貨店業（婦人服・紳士服・子供服・雑貨・家庭用品・食料品など）、付随業務：サービス部門（喫茶）
D X 以前の課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 自社開発システムでは、テレワークができない ○ 財務諸表の作成に労力や時間がかかっており、経営判断に必要な数字をタイムリーに把握できない ○ 各種業務に大量の”紙”を使用するため、その膨大な書類の管理が大変
D X 推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 初めてマネーフォワードクラウドを使って年末調整を実施した際、これまで一人一人に用紙を配って、回収し、チェックして・・・とやっていたが、一切紙の配布がなくなった。 ○ 債務支払において、電子帳簿保存法にも対応している為、特に何かする必要もなく、法令対応できている点が非常にありがたい。 ○ 人事課では、全従業員の勤怠管理表を紙で管理していた為、100枚ほど毎月保管。年間になると膨大な量になるが、これらが全て無くなったことは非常に効果的
ツール・システ	○ マネーフォワードクラウド会計 Plus は、内部統制機能が Plus さ

ム等	<p>れたクラウド経理サービス。</p> <p>【こんな企業におすすめ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・バックオフィスを効率化したい ・低コストで内部統制に対応したい ・IPO を目指したい
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 業務効率化に成功し、人的リソースを削減しながら月次締めにかかる日数が3営業日短縮できた ○ 紙の使用量を半分以上削減、ペーパーレスに繋がった
情報ソース等	<p>https://biz.moneyforward.com/case/moneyforward-cloud/06026/</p> <p>https://www.fujiidaimaru.co.jp/</p> <p>https://www5.city.kyoto.jp/kigyo/kg_102.cgi?CT=30&KID=13609-:~:text=当社は、1870年創業,を大切にしています。</p>

企業等名称	ヤンマーホールディングス株式会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1912年3月 ○ 資本金 9,000万円 ○ 年間売上 8,714億円 ○ 社員 20,744名(連結) ○ 主要業務 <ul style="list-style-type: none"> ・農業機械・農業施設(トラクタ、コンバイン、田植機、管理機ほか) ・建設機械(ミニショベル、ポータブル発電機、投光機) ・エネルギーシステム(マイクロコージェネ、ガスヒートポンプほか) ・小形エンジン(産業用小形ディーゼルエンジンほか) ・大形エンジン(船舶発電用/推進用ディーゼルエンジンほか) ・マリン(中小形マリンディーゼルエンジン、プレジャーボートほか) ・コンポーネント(油圧機器、トランスミッションほか) <p>などの研究・開発、製造、販売</p>
D X 以前の課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 同じ地域でも余剰資金がある会社と借入れが多い会社がグループ内で并存し、グループとしては効率の悪い状況だった。また、子会社によっては、手元資金を確保したために、銀行への預金・借入れの両建てがかなりのボリュームになっているケースも見られた。
D X 推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「可視化」と「資金効率」である。可視化を進めることで、本社及び世界5極の地域本社(欧・米・中国・シンガポール・日本)から各国の子会社へのグリップを強め、同時に、グループ内の余剰資

	<p>金をプーリングして銀行借り入れを減らす。プーリングは余剰資金を一元管理する仕組みで、グループ内の資金を効率的に活用することができる。ヤンマーグループは、世界5極 それぞれでの可視化と資金効率の向上を目指した。</p> <p>○ 国内に関してはすでに一定の可視化やガバナンスを確保できていることから、導入対象を海外に絞った。小規模な子会社まで含めると費用対効果が低くなるので、比較的資金規模の大きい子会社を中心に約50社に導入。</p>
ツール・システム等	<p>○ キリバ・エンタープライズは、プラットフォーム上でキリバの財務・不正・支払い・運転資本の管理ソリューションと、世界中の銀行、データプロバイダー、取引プラットフォーム、サードパーティアプリケーションなどの外部パートナーを一元管理するサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・”繋がれた”エコシステム ・100%のSaaS型ソリューション ・次世代型のプラットフォームおよびセキュリティ ・データ可視化および高度な分析 ・広範囲に及ぶ製品機能
DXの効果	<p>○ キリバ・エンタープライズ導入とプーリング実施による効果は、数値として表れているという。「例えば、青島にある生産拠点には以前、月商の2~3カ月分のキャッシュを置いていました。プーリングを始めてからは徐々に減り、現在では0.1~0.2カ月分に圧縮。余剰資金はほとんどなくなり、資金効率は向上した。</p> <p>○ クラウドサービスなので毎月の利用料が発生しますが、導入後、それ以上の効果を、支払い利息の圧縮などで実現できた。また、M&Aなどによりプーリングに参加する企業は増え続けているので、毎年、効果も増加する方向にあると感じている。</p>
情報ソース等	<p>https://www.kyriba.jp/resource/yanmar_case_study/</p> <p>https://www.yanmar.com/jp/about/company/yanmar/</p>

企業等名称	株式会社有隣堂
企業等の基本情報	<p>○ 設立 1909年12月13日</p> <p>○ 資本金 5,000万円</p> <p>○ 年間売上 522億円</p>

	<p>○ 社員 2,429 名</p> <p>○ 主要業務 書籍 / 雑誌 / 文具 / 家具 / 教材 / 事務機械 / コンピュータ及びソフトウェア / 楽器 / 視聴覚機器 / 美術品 / 家庭用電気製品 / 医療機器 / 介護機器 / 運動具 / 日用品雑貨 / 煙草 / 郵便切手 / 収入印紙 / 金券類 / 食料品 / 酒類 / 衣料 / 衣料品雑貨及び装身具の販売</p> <p>上記に掲げる商品の輸出入業</p> <p>喫茶店及び飲食店の経営 / 出版業 / 不動産賃貸業 / 家具装飾及び室内設備の設計ならびに請負 / カルチャー教室の経営 / 音楽教室の経営 / 通信販売業 / 古物の販売 / 労働者派遣事業 / 公共施設・文教に関する施設の管理・運営等に関する事業の受託 / 理容業</p> <p>その他上記に関連する品目の販売</p>
DX 以前の課題・状況	<p>運用していたオフコンのサポート終了を機に、基幹システムを全面的に刷新しました。同社の経理部売掛管理課では、それまで使用していた業務システムのベンダーに更新を依頼したものの、サービスが終了。以前のシステムはスクラッチだったため、自社の業務フローに合わせた完全オリジナルで設計していたので、使い勝手に不満はなかったが、だからこそサービスの終了に困り果てていました。</p>
DX 推進の内容	<p>○ 独自の業務フローを標準的なフローに近づけることも視野に入れ入金消込・債権管理専門ソリューションの Victory-ONE/G4 を選択、売掛管理課のメインシステムが決定。</p> <p>○ 官公庁との取引はとくに仕組みが複雑で、ここだけは特別に作らないと効率が下がってしまう為、官公庁向けの消込の部分は新たに構築。</p>
ツール・システム等	<p>○ Victory-ONE/G4 は、入金消込・債権管理専門ソリューションで、入金消込・債権残高管理から滞留督促管理、営業現場への回収情報配信までの業務を大幅に効率化できるサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消込作業を大幅に削減！機械学習による高い照合率 ・大量データ/大人数の消込処理にも対応可能 ・債権管理に特化した様々な帳票で管理体制強化 ・営業との情報連携を自動化し、回収業務を効率化 ・請求書発行などの周辺業務も対応可能 ・複雑な業務フローでも安心の導入サポート
DX の効果	<p>○ 32 万口座の入金消込が劇的に改善！自動消込率が 91% になった</p>

	○ Victory-ONE/G4 を使った業務により、ペーパーレス化と保管費用・手間の削減を実現
情報ソース等	https://www.r-ac.co.jp/case/2883/ https://www.yurindo.co.jp/corporate/outline/

企業等名称	宇和島運輸商事株式会社
企業等の基本情報	○ 設立 1884年12月1日(親会社) ○ 資本金 9,800万円(親会社) ○ 年間売上 約35億円(全体) ○ 社員 296名(全体) ○ 主要業務 宇和島運輸フェリー代理店業、旅行業者代理業、宇和島運輸フェリー船内売店運営、宇和島運輸フェリー業務委託、東京海上日動火災保険代理店
DX以前の課題・状況	○ 経営の課題をリアルタイムに把握 ○ 月次決算を早期化し事業の意思決定スピードを上げたい 一つ目に売上や収支などのデータを出すのに時間がかかっていた。従前は、売上や経費の集計を税理士事務所さんに丸投げ。取引記録は膨大な量がある為、経営陣が月間の確定データを確認できるのは翌月中旬くらいと、長いタイムラグがあった。リアルタイムで経営状況を捕捉できず、ひいてはタイムリーに適切な対策を打てない状況にあるのは、深刻な問題だった。 二つ目は、先述の問題を受けて社内でも振替伝票を作成していたこと。税理士事務所に記帳を委託している以上、本来は不要な作業だが、経営判断を多少なりとも早めるためにと、社内でも伝票起こしと集計にあっていた。
DX推進の内容	freee 会計を導入するにあたり、経理業務について、現在の業務の流れを徹底的に洗い出した。そのうえで、freee 会計での新たな業務フローや本格稼働までのタイムテーブルなどを協議・考案し、2ヶ月ほどの試験運用期間を経て本格稼働に至り、トータルで半年間のプロジェクトとなった。
ツール・システム等	○ freee 会計は、クラウド会計ソフトであり、経理がはじめての方にも使いやすいクラウドサービス。 【特長】 ・自動入力でらくらく経理

	<ul style="list-style-type: none"> ・法改正にも完全対応 ・はじめやすい料金
DXの効果	○ リアルタイムで売上や収支を確認できるようになり、振替伝票作成の手間がなくなった。相談時に抱えていた問題が全面的に解消できた。
情報ソース等	https://www.freee.co.jp/cases/iyobank/ https://www.uwajimaunyu.co.jp/aboutus/

企業等名称	株式会社 div
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2012年3月22日 ○ 資本金 1億円 ○ 年間売上 ー ○ 社員 603名 ○ 主要業務 ITテクノロジーの開発・提供
DX以前の課題・状況	既存のクラウド会計システムを利用していたが、そのクラウド会計システムは使い勝手が悪く、とにかく起票に多くの時間がかかっていた。過去の仕訳データの複写ボタンの場所がわかりづらい、行の挿入ができないため明細の並び替えに時間がかかる、摘要欄が狭くて入力文字が見えにくいなど、起票の処理能力が低く、当社の経理業務の実態と合わない部分が目立っていた為だ。このことが月次決算の遅れを招く一因にもなっていて、当社が目指す“理想の業務スタイル”に合わない会計システムだった。
DX推進の内容	勘定奉行クラウドを導入。 業務時間を削減したことで、これまで出来ていなかった管理会計に着手できるようになった。 拠点別損益など、経営管理に必要な資料を作成するための時間の捻出が可能。勘定奉行クラウドを活用すれば、我々の望む形で合計残高試算表を加工、出力できるので分析もはかどり、人にしかできない業務に時間を投じることが実現された。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ 勘定奉行クラウドは、経理DXによって業務精度・生産性向上できるクラウド会計ソフト。 【特長】 <ul style="list-style-type: none"> ・請求書を使った支払業務までデジタル対応 ・仕訳起票に掛かる時間とミスを大幅削減

	<ul style="list-style-type: none"> ・業務時間の大幅削減・品質向上 ・従来の会計業務も完全両立可能 ・現場が持つ電子証憑のデジタル収集を実現 ・改正電帳法に完全対応 4 つの JIIMA 認証を取得
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 以前のクラウド会計システムと比べて、起票の処理スピードが格段に向上した ○ 仕訳の複写や行挿入のショートカットキー機能などにより、自社業務に合った起票が行えるようになった ○ 起票の処理スピードが向上したことで、起票にかかる時間を 50% 削減できた ○ 起票時間の削減により、10 日以上かかっていた月次決算を 5 日間に短縮できた ○ 業務時間を削減できたことで、業務フローの改善や管理会計などの付加価値の高い仕事に時間を使えるようになった ○ 勘定奉行クラウドによる生産性向上により、経理部門が目指す”理想の業務スタイル”を実現できた
情報ソース等	https://www.obc.co.jp/casestudies/118 https://di-v.co.jp/about/

企業等名称	花王株式会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1940 年 5 月 ○ 資本金 854 億円 ○ 年間売上 14,188 億円(連結) ○ 社員 33,507 人(連結) ○ 主要業務 「ハイジーン&リビングケア」「ヘルス&ビューティケア」「ライフケア」「化粧品」のコンシューマープロダクツ事業
D X 以前の課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 決算作業の進捗状況が見えない ○ リモート環境だとコミュニケーションがとりづらい ○ 決算情報が散在していて見つけにくい ○ それぞれの作業ボリュームが見えない ○ 表計算シートで進捗の日付管理をしているが、手間がかかる ○ 紙での印刷と押印をしている書類があるが、リモート環境では難しい ○ 作業が属人化し、ブラックボックス化している ○ 決算数字の照合・調整をするシステムや仕組みがない

	○ 決算時の残業がなかなか減らない
DX推進の内容	<p>■フェーズ1（2020年10月～12月） 決算に関わる担当者だけで国内に80人以上いる会計財務部門ですが、本社、1工場、1子会社を対象にユーザ数30名で導入プロジェクトをスタート。BlackLineの「タスク管理」と「勘定照合」のモジュールを導入し、「スモールスタート&クイックウィン」を目指した。</p> <p>■フェーズ2（2021年1月～6月） フェーズ1の導入成功後すぐにフェーズ2を実施。フェーズ1のプロジェクトメンバーが事務局となり、対象範囲を合計18の工場および子会社へ拡げて、新たに50人のユーザを追加。「マッチング」と「仕訳入力」のモジュールを導入し、高度な自動入金消込、経過勘定の貸借消込からの勘定内訳明細の自動作成や会社ニーズに応じた自動仕訳の作成を実現。</p>
ツール・システム等	<p>○ BlackLineは、経理業務変革プラットフォーム。4つの機能の特徴により、経理・決算作業の様々な課題を解決することができる。</p> <p>【特長】 可視化、標準化、自動化、統制強化</p>
DXの効果	<p>○ 会計財務部門の在宅勤務率は現時点で80～90%を実現。</p> <p>○ 仕訳入力とタスク管理の連動や、押印をなくして紙の印刷を100%削減する目標を達成。</p>
情報ソース等	<p>https://www.blackline.jp/customers/kao.html</p> <p>https://www.blackline.jp/info/20210928-353.html</p> <p>https://www.kao.com/jp/corporate/about/outline/profile/</p>

企業等名称	株式会社セゾン情報システムズ
企業等の基本情報	<p>○ 設立 1970年9月1日</p> <p>○ 資本金 約13億円</p> <p>○ 年間売上 約232億円</p> <p>○ 社員 696名</p> <p>○ 主要業務 HULFTビジネス、データプラットフォームビジネス、流通ITサービスビジネス、フィナンシャルITサービスビジネス</p>

D X 以前の課題・状況	課題 1：企業価値向上に資する管理会計業務に手が回らない 課題 2：不透明な業務プロセスによるガバナンス不足の問題 課題 3：工数過多による決算時の深夜残業の常態化、エラーリスク
D X 推進の内容	経理・決算業務そのもののデジタルトランスフォーメーション（D X）を推進。ブラックラインの「タスク管理」と「勘定照合」機能の導入を完了。図 1 のように決算業務を担う「BlackLine」と、給与計算、経費精算、販売管理などの諸システムと経営分析ツールの「Tableau」などを同社の「DataSpider」で連携するフローを構築。入金から監査、業績管理に至るまでの決算業務の D X を実現。
ツール・システム等	○ BlackLine は、経理業務変革プラットフォーム。4 つの機能の特徴により、経理・決算作業の様々な課題を解決することができる。
D X の効果	○ 煩雑な過去データの参照が BlackLine でやりとりが完結。年間 6400 枚相当あったペーパー削減も達成。 ○ リモートによる月次決算の業務効率化も達成
情報ソース等	https://www.blackline.jp/customers/saison-information-systems.html https://home.saison.co.jp/company/company_profile/

企業等名称	コニカミノルタ株式会社
企業等の基本情報	○ 設立 1936 年 12 月 22 日 ○ 資本金 37,519 百万円 ○ 年間売上 9,114 億円 ○ 社員 4,545 名 ○ 主要業務 デジタルワークプレイス事業、プロフェッショナルプリント事業、ヘルスケア事業、インダストリー事業
D X 以前の課題・状況	2013 年 6 月、当時の F R B（米連邦準備制度理事会）のバーナンキ議長が量的緩和の縮小と引き締めを行うと発言し、世界の金融市場が動揺した『バーナンキ・ショック』によって、当社の外貨ポジションも少なからぬ為替差損を被った。欧米の売上高比率が高いので、ドル、ユーロについてはある程度リスクヘッジを行っていたが、このショックによって、当社グループが保有するトルコリラやブラジルリアル、ロシアルーブルなどの新興国通貨からも想定以上の為替差損が発生、グローバルベースでの十分な為替管理ができていないことに気づいた。海外子会社が新興国通貨建てのポジションをいくら持っているのかを本

	<p>社が正確かつリアルタイムに把握し、管理することの重要性を痛感した。</p>
DX推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 高度なグローバル財務管理基盤を有している企業からのアドバイスも参考にしつつ、財務中計を実現するソリューションとして、クラウドのトレジャリー・マネジメント（財務管理）アプリケーションであるキリバ・エンタープライズを導入。 ○ 財務部は、キリバ導入に当たって、 <ul style="list-style-type: none"> ①資金の可視化、②グローバル為替管理の強化、③関係会社間の決済におけるインハウス・バンキングの活用という3つの大きな目標を掲げた。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ キリバ・エンタープライズは、プラットフォーム上でキリバの財務・不正・支払い・運転資本の管理ソリューションと、世界中の銀行、データプロバイダー、取引プラットフォーム、サードパーティアプリケーションなどの外部パートナーを一元管理するサービス。 <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・"繋がれた"エコシステム ・100%のSaaS型ソリューション ・次世代型のプラットフォームおよびセキュリティ ・データ可視化および高度な分析 ・広範囲に及ぶ製品機能
DXの効果	<ul style="list-style-type: none"> ① 資金の可視化によって、子会社や関係会社などが抱えている余分なキャッシュを洗い出せるようになり、グループ全体のキャッシュを導入前の約2000億円から約1100億円に圧縮することができた。 ② 日銀のマイナス金利導入によって、キャッシュを抱え込むほどコスト負担が増すことも懸念されているが、資金の可視化によるキャッシュの圧縮は、その対策としても期待。一方、グローバル為替管理の強化は、「キリバの導入により、グループ全体が保有する複数の新興国通貨のポジションにも意識が向かうようになった。 ③ 国内取引による決済のうち、関係会社間の決済取引は約3割にも上る。これをキリバのインハウス・バンキング機能によってキャッシュレス化した。銀行に支払う手数料が減っただけでなく、振

	込データの作成や手形の発行・受け渡しの手間もなくなり、グループ全体の財務業務コスト削減に結びついている。
情報ソース等	https://www.kyriba.jp/resource/konica-minolta/ https://www.konicaminolta.com/jp-ja/corporate/index.html

企業等名称	株式会社プロトコーポレーション
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1979年6月 ○ 資本金 約18億円 ○ 年間売上 約148億円 ○ 社員 534名 ○ 主要業務 新車・中古車、パーツ・用品等をはじめとしたモビリティ関連情報ならびに生活関連情報サービスの提供
DX以前の課題・状況	「Weplat クラウドサーバー」の導入前は、ホストサーバー機のパソコン1台を常に起動した状態で他の個人パソコンを接続していたが、大量のデータを処理するうえでホストサーバー機のスペックも限界がきていて、アップデートやバックアップなどで時間を取られることも多かった。四半期ごとの決算時にアップデートが必要で、手作業でホストサーバー機の中身を精査して容量を空けていた。それでも処理する量に追いつかずパソコンがフリーズしてしまうことも度々発生し、限られたマンパワーでは厳しい状況が続いていた。
DX推進の内容	他拠点ともデータをスムーズに連携する必要が出てきた為、クラウドサーバーの導入を検討。 ただし、長年使い慣れたエプソンの財務ソフトを変えたくないという想いがあり、ソフトと同じメーカーであるエプソンの「Weplat クラウドサーバー」を導入することに。導入前に「Weplat クラウドサーバー」の体験版を利用したのですが、使い勝手が良く、これまで会計ソフトを利用して得ていたエプソンへの安心感もあった為、体験版の段階でIT部門と連携してセキュリティ部分のチェックをしたので不安なく導入することができた。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ Weplat クラウドサーバーは、サーバー運用コストを削減でき、識 不要ではじめての方でも安心して使用できるクラウドサーバー。 <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入から運用管理までエプソンが構築 ・いつでもどこでも接続可能 ・安心安全のデータ保管

D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 膨大な量のデータ処理が格段にスピードアップ ○ 料金面に関しても、サーバー運用状況を大幅に改善
情報ソース等	https://www.epson.jp/products/ac/casestudy/proto.htm https://www.proto-g.co.jp/proto/outline-html/

企業等名称	株式会社千乃コーポレーション
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1975 年 ○ 資本金 1000 万円 ○ 年間売上 ー ○ 社員 67 名 ○ 主要業務 歯科医師国家試験対策予備校「麻布デンタルアカデミー」の運営
D X 以前の課題・状況	もともと他社のクラウド会計ソフトを利用していたが、処理速度が遅く、多くの待ち時間が発生していた。
D X 推進の内容	給与業務でエプソンの「給与・法定調書顧問 R4」を利用していたこともあり、同じエプソンの「財務顧問 R4 Professional」へ入れ替えることに。その際、銀行取引等のデータを自動仕訳化してくれる「Weplat 自動仕訳サービス」の説明を受け、同時に導入。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ Weplat 自動仕訳サービスは、金融機関や POS レジ、CSV 形式の取引データを自動仕訳化し、入力時間短縮と入力ミス軽減を実現する自動仕訳サービス。 <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学習機能で精度の高い仕訳の自動作成が可能 ・口座残高と帳簿残高のバランスチェック機能 ・Weplat スキャンサービスと合わせてご利用いただくとさらなる効率化が実現
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 取引明細を仕訳として取り込むので手入力するよりも速度が速いのに加えて、学習機能が搭載されているため定型仕訳の確認スピードも大幅に向上。 ○ 入力ミスによって通帳残高が合致しないといったトラブルも無く、入力業務が滞るケースが格段に減ったことで、従来であれば 5 営業日ほど掛かっていた入力・確認の作業が 2 日程度で完了。
情報ソース等	https://www.epson.jp/products/ac/casestudy/chinocorp.htm https://chinocorp.co.jp/company/

企業等 名称	ファソン・ドウ・ドイ
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1990 年 ○ 資本金 ー ○ 年間売上 ー ○ 社員 ー ○ 主要業務 洋菓子の販売・製造
D X 以前の 課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ レジ締め伝票を表計算ソフトに転記するが、並べ替えに失敗して入力をやり直すこともあり、非常に時間がかかり、苦勞していた。お店の営業が終わってから手を付けるので深夜までかかってしまい、繁忙期は手が付けられなくてため込んでしまい、1 日ばかりで終わらないこともよくあった。 ○ 手書きで作成していたため、注文時に納品書を作り、月末にその控えを見ながら、まとめて請求書を書いていた。
D X 推進の 内容	<p>お店を発展させるためにも何か新しいことに挑戦していこう、と考えるようになり、会計業務を効率化するため『弥生会計』と『Misoca』を導入。</p> <p>『Misoca』を導入し手書きから解放され、請求書は納品書からワンクリックで自動作成。また、『弥生会計』の[スマート取引取込]で請求書の内容が自動で取り込まれ、自動で仕訳されるので、転記する手間がなくなった。</p>
ツール・システ ム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ Misoca は、見積書・納品書・請求書・領収書・検収書の作成が可能なクラウドサービス。作成した請求書は弥生の会計ソフトとの連携で仕訳を自動化が可能。 ○ 弥生会計オンラインは、経理初心者から経験者、プロフェッショナルの方まで会計業務に必要な機能がしっかり網羅されている会計サービス。
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 導入で表計算ソフトへの入力と手書きから解放 ○ メール送信と郵送代行サービスで請求書のやりとりを効率化 ○ SNS を通じて発信し、新しい若い顧客層を開拓
情報ソース等	<p>https://www.yayoi-kk.co.jp/interview/user/detail/96/index.html</p> <p>https://www.f-doi.com/71456/about-us/</p>

企業等 名称	有限会社大高製作所
企業等の 基本情報	<p>○ 設立 1984年創業</p> <p>○ 資本金 ー</p> <p>○ 年間売上 ー</p> <p>○ 社員 4名</p> <p>○ 主要業務 主に ダイカスト金型設計・製造、ダイカスト用トリミングプレス金型設計 製品図・加工図・製品図作成、3次元モデル作成 旧製品のリバースエンジニアリングから新型の作成、鉛用金型の作成 フェイスシールド事業</p>
D X 以前の 課題・状況	紙の時代は元帳がいくつもあって資料が膨大になっていた。また、経理データを見ようと思ったら、母が業務をしている事務所へ足を運ばなければいけなかった。
D X 推進の 内容	紙の帳簿に記帳するのに近い感覚で使えるものはどれかと税理士さんとも相談した結果、『弥生会計』を導入。税理士さんのサポートも受けながら、実際に伝票の入力作業などを試してもらって、初めての決算も無事にクリアできた。
ツール・システ ム等	<p>○ 弥生会計オンラインは、経理初心者から経験者、プロフェッショナルの方まで会計業務に必要な機能がしっかり網羅されている会計サービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・気になる疑問をすぐに解決 ・はじめての経理業務をていねいにサポート ・充実のサポートコンテンツ
D X の効果	<p>○ 経理が可視化され、経営判断にも好影響</p> <p>○ 税理士とのコミュニケーションが楽になった</p>
情報ソース等	<p>https://www.yayoi-kk.co.jp/interview/user/detail/104/index.html</p> <p>https://www.otaka-ss.jp/company/companyoutline/</p>

企業等 名称	ニューベイシブジャパン株式会社
企業等の 基本情報	<p>○ 設立 2009年5月26日</p> <p>○ 資本金 5000万円</p> <p>○ 年間売上 ー</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ○ 社員 130 名 ○ 主要業務 医療機器、医療装置、インプラントの輸出入、賃貸、製造、修理、設置・取付け、調査研究、開発及び卸売り等
<p>DX 以前の課題・状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 月合計 1,300 通の売上明細書送付が残業ルーチン化。月 2 回合計 130 通の請求書送付は属人化しており、コロナ禍でさらに負担が増えた。 ○ 売上明細書と請求書の送付先が異なるなど、送付の際のチェック作業が煩雑で時間がかかっていた。 <p>製品を販売するのではなく、貸し出してご提供する預託ビジネスの為、毎月必ず請求書類を発行。書類は、手術単位で日々発行する売上明細書と、売上明細書を 1 か月分に集約した月次請求書の 2 種類があり大きな負担だった。</p> <p>件数でいうと売上明細書は 1 日 65 件ほど。営業日数を 20 日とすると月合計 1,300 件になる。さらに、売上明細書を 1 ヶ月分にまとめ、代理店ごとに発行する月次の請求書は月 2 回で合計 130 通作成しなければならず、今まではこれを全て紙に出力し郵送していた。</p>
<p>DX 推進の内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 外資系メーカーの為、まず本国の許可を取るのに時間を要した。帳票は本国の基幹システムから引き出すが、日本法人ではさらに独自のローカルアプリを経由して国内代理店向けの請求書類を出力していた。紙での請求書類送付を希望する代理店もいる為、電子と紙の 2 つのオペレーションが必要となり、移行に手間がかかった面もある。 ○ 取引のある代理店の多くがナビエクスプレスをすでに導入していた為、NTT コムオンラインさんが 8 割近い取引先の情報をすでに把握。新たに情報を収集しなければならない取引先が想定以上に少なく済み、とてもスムーズだった。
<p>ツール・システム等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ ナビエクスプレス電子帳票ソリューションは、請求書、領収書、納品書、支払通知書等の帳票を Web から簡単に配信し、帳票発送にかかっていた稼働・郵送コストの大幅ダウンを実現するサービス。 <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減：発送費、人件費、運用保守費の削減 ・業務効率化：請求書、領収書、給与明細などの送付作業時間を減らし、自動化により人的ミスも削減 ・リードタイムの削減：情報伝達スピードが大幅に向上

D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 残業により 1 時間費やしていた毎日の売上明細書送付が翌朝 10 分で完了 ○ 売上明細書の仕分けや集約の手間が軽減され、請求書送付の時間は以前の半分以下に ○ 郵送によるタイムラグがなくなったことと、電子化を機に詳細な製品情報を明細に明記したことで問い合わせ数が激減。
情報ソース等	https://www.nttcoms.com/service/naviexp/case/nuvasive/ https://nuvasive.jp/company-overview/

企業等名称	ASP Japan 合同会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2018 年 9 月 ○ 資本金 9500 万円 ○ 年間売上 ー ○ 社員 約 120 名 ○ 主要業務 医療機器販売および医薬品販売
D X 以前の課題・状況	○ カスタマーサービス部でのサポート業務のなかで、製品を注文した代理店に対して出荷後に「納品書」を送っている。その作成・送信手段としてナビエクスプレスを活用。
D X 推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 代理店への納品書を毎日電子帳票で配信 ○ 後値引き処理が発生した場合、後値引き伝票を電子帳票で配信 ○ 新製品の発売や出荷遅延といった代理店に伝えるべき情報を随時スポットで一斉送信
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ ナビエクスプレス電子帳票ソリューションは、請求書、領収書、納品書、支払通知書等の帳票を Web から簡単に配信し、帳票発送にかかっていた稼働・郵送コストの大幅ダウンを実現するサービス。 <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減：発送費、人件費、運用保守費の削減 ・業務効率化：請求書、領収書、給与明細などの送付作業時間を減らし、自動化により人的ミスも削減 ・リードタイムの削減：情報伝達スピードが大幅に向上
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 毎日 500～1,000 件単位の膨大な帳票配信が容易に行える ○ 専門知識不要で誰でも使える ○ 手厚いカスタマーサポートサポートがちょっとした悩み事にも丁

	寧に対応
情報ソース等	https://www.nttcoms.com/service/naviexp/case/asp/ https://www.asp.co.jp/company/profile

企業等 名称	リターンジャパン株式会社
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1988年10月25日 ○ 資本金 9900万円 ○ 年間売上 ー ○ 社員 80名 ○ 主要業務 以下製品の生産、輸入および販売 インダストリアルエンクロージャー（キャビネット・ボックス）システム、エレクトロニクスパッケージシステム、温度管理システム、分電・配電システム、ITソリューション、コミュニケーションシステム
DX以前の 課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ テレワークに対応するため、電子請求書システムの導入が急務だった。 ○ 既存のシステムでは請求書のPDFを分割することができず、データ送信が難しかった。 ○ 請求書の封入や発送業務に時間がかかり、他の業務を圧迫していた。 ○ 主に商社や販売代理店に向けて、月200件、約400枚の請求書を発行、すべて出力し、郵送していた。
DX推進の 内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ ナビエクスプレスに決めた最大の理由は、「PDFの分割機能があったから」。導入するまでは、グループ共通のERPから一気にPDFを出力して郵送していた。これを電子化しようとなったときに、「PDFを1枚ずつ分割しなければならない」ということに。しかし、ERPにはそもそもPDFの分割機能がなかった。それで、PDFを分割してデータ化できる機能が標準で搭載されているナビエクスプレスを導入。 ○ もうひとつの決め手が、コストの手頃感。他社のものは、そもそもPDFの分割機能が付いておらず、付いていても高価であることがほとんどだった。ナビエクスプレスの場合は、分割機能が標準で付いている上に、顧客本社と顧客支社を紐づける機能などもあり、これによって複数支社の請求書を一括して本社に送るなどの対応もできるようになった。必要な機能が網羅されており、かつ安価で、導入しやすいと感じた。

ツール・システム等	<p>○ ナビエクスプレス電子帳票ソリューションは、請求書、領収書、納品書、支払通知書等の帳票を Web から簡単に配信し、帳票発送にかかっていた稼働・郵送コストの大幅ダウンを実現するサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減：発送費、人件費、運用保守費の削減 ・業務効率化：請求書、領収書、給与明細などの送付作業時間を減らし、自動化により人的ミスも削減 ・リードタイムの削減：情報伝達スピードが大幅に向上
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 100%紙だった請求書を、約 75%電子化することができた。 ○ 請求書の発送に関する業務時間を 1/2 に圧縮することができた。 ○ 心と時間に余裕ができ、月次レポートの作成など他業務に早めに着手できるようになった。
情報ソース等	<p>https://www.nttcoms.com/service/naviexp/case/rittal/</p> <p>https://www.rittal.com/jp-ja/content/ja/unternehmen/portr_t/rittal_japan/unternehmenspr_sentation_3.jsp</p>

企業等名称	株式会社吉野家ホールディングス
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1958年12月27日 ○ 資本金 102億65百万円 ○ 年間売上 1536億円 ○ 社員 290名 ○ 主要業務 吉野家事業、はなまる事業、海外事業、その他
D X 以前の課題・状況	<p>連結会社数が増えるとともに会計業務が複雑化。グループ各社で勘定科目・会計システムが異なっていたため計数比較や分析が困難だった。これを解決すべくグループ各社の勘定科目を統一、会計システムの統合・共通化を目指した。</p> <p>① 勘定科目がグループ各社で統一されていないため、計数比較・分析が難しい：主要3社（吉野家、はなまる、京樽）の勘定科目が統一されていないために、決算資料を見ただけでは簡単には比較ができなかった。グループの経営会議では、経営企画の担当者がその違いを役員に説明する必要があり、迅速な経営判断の阻害要因となっていた。</p> <p>② グループ各社の会計システムが異なり、データ連携にはその都度作り込みが必要：主要グループ会社には同じパッケージソフトを使った会計システムが導入されていたが、個社がそれぞれにカス</p>

	<p>タマイズやアドオンを加えていた。また、他のパッケージシステムを使っている会社もあり、データ連携をするには、その都度作り込みが必要だった。</p> <p>③ 経理業務がグループ各社別に運営されており、非効率：勘定科目と会計システムが異なっているため、1人のスタッフが複数社の経理業務を兼任で担当することは難しく、各社それぞれに対応するスタッフを抱えていた。業務が増える際は派遣スタッフに頼っていたが、派遣スタッフが固定化するようになっていた。</p>
<p>DX推進の内容</p>	<p>問題を抜本的に解決するためには業務改革で組織を変革する必要があると考え、2017年度末に本部業務の改革プロジェクトをスタートさせた。間接部門の経費を徹底的に減らし、業務を効率化するのが構造改革のポイントになると考えた。この業務改革の一環として、約1年間で会計システムを新しいバージョンに移行するとともに、これまでバラバラだったグループ各社の勘定科目を統一して、共通で利用できるようなシステムを統合することにした。</p> <p>① 統合パッケージをベースにした会計システムのグループ共通化：業務の標準化を行いながらグループ共通で利用できるシステムを設計しグループ共通の必須機能のみをアドオンで開発することに。その上でグループ共通システムとして各社に展開し、それぞれの会社に固有のアドオン等は開発しないという方針を立てた。</p> <p>② グループ一斉運用を目指してプロジェクトを進行：グループ各社を一斉運用で新システムに切り替えることを重視。そのため、要件定義段階から各社の現場リーダーに参加してもらい、システムを理解した上で現場リーダーが新業務フロー・運用手順書を策定。</p> <p>③ 高い安全性を保ちつつ短期間でのシステム移行：移行ツールを利用して、安全かつ効率的な移行を進めた。共通のインタフェースやアドオン機能は既存の資産を活用して納期とコストを極小化。また、マスタコピー機能を用いて迅速にグループ会社環境を構築。</p>
<p>ツール・システム等</p>	<p>○ インテック SuperStream-NX は、海外子会社も含めたグループ導入で経営情報を瞬時に可視化でき、現地の商習慣や通貨などグローバルに必要な機能を装備している経営基盤ソリューション。オンプレミスのみならず、クラウド環境で基幹業務システムが展開でき、海外子会社であっても本社が求めるガバナンスの効いた形で基盤を活用することができるインフラを構築することが可能。</p> <p>【対象企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体に散在するデータを集約し管理会計の強化を図りたい

	<ul style="list-style-type: none"> ・ JOC 日本企業において海外でのシステム活用を実現したい ・ 既存システムとの連携を低コストで実現したい
D X の効果	○ 業務改革の目標である 20% の効率化をまもなく達成
情報ソース等	chrome-extension://efaidnbmnmbpcajpcglclefindmkaj/https://www.intec.co.jp/case/uploadfile/docs/25_case.pdf https://www.yoshinoya-holdings.com/company/profile.html

企業等名称	株式会社ツインエンジン
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2014 年 10 月 1 日 ○ 資本金 ー ○ 年間売上 ー ○ 社員 ー ○ 主要業務 アニメーション作品 (TV・映画・その他) に関する企画プロダクション
D X 以前の課題・状況	<p>右肩上がりで売上も従業員数も伸長するなか、複数のプロジェクトが並行して進められるようになると、個別原価管理の必要性が指摘されるようになってきた。正直なところ、どのくらい利益が出ているのか、プロジェクトが終わってみたいとわからない状態だった。</p> <p>個別原価管理のほかにも、手書きの仕訳や手作業による集計、給与明細の電子化など、見直すべき経理業務は山ほどあり、会計システムの刷新を機に、経理業務を抜本的に見直すことに。</p>
D X 推進の内容	日々入力した仕訳がリアルタイムに原価帳票に反映され、作品の原価と配賦計算を踏まえた採算性を適時把握できる機能が、奉行シリーズの選定のポイントとなった。
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ 勘定奉行 11 は、初心者からプロまで納得の使いやすさと機能性で、日々の経理業務を手間なくきちんと行うことができる会計サービス。 <p>【主な機能】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仕訳入力・自動起票 ・ 帳票出力・会計レポート作成 ・ 決算処理

	<p>【便利な機能】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Office 連携機能 ・ 企業内コミュニケーション ・ 業務予定・実行管理（奉行 My スペース）
D X の効果	コスト削減のほか、人材育成にも寄与
情報ソース等	https://www.obc.co.jp/casestudies/104 https://twinengine.jp/company-info/

企業等名称	株式会社サイバーエージェント
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1998年3月18日 ○ 資本金 7,239百万円 ○ 年間売上 4,786億円 ○ 社員 約5,000名 ○ 主要業務 メディア事業、インターネット広告事業、ゲーム事業、投資育成事業
D X 以前の課題・状況	グループ企業数のさらなる増加が見込まれているが、管理部門の人数は連動して増やしていくことは回避したいという目標があった。この目標の実現には決算業務における重複作業を排除し、無駄のない決算プロセスの構築を続けていく必要だった。
D X 推進の内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 奉行 V ERP & 奉行 Open-DB で徹底的に人の手を省き、経理業務の全体最適化と決算早期化を実現 <p>同社が掲げるワンファクト・ワンタイムを実現させるためには、奉行 V ERP で作成したデータ（以下、奉行データ）を自由に利用できる状態が必須となるが、パッケージシステムである奉行 V ERP は使い勝手が良い反面、作成したデータを容易に取り出せないという弱みがある。同社では ETL（システムからデータを抽出、加工／変換、受け渡しを行うソフトウェア）や DWH（データウェアハウス）、BI ツールなど他システムを導入・活用しているが、それらのデータソースとなっているのが奉行データである。そのため奉行データが他システムと柔軟に連携する仕組みが必要となり、同社が選んだツールが奉行 V ERP の「奉行 Open-DB」だった。</p>

ツール・システム等	<p>○ 奉行 V ERP は、あらゆるサービスからデータを自動集約。AI による業務の自動化と自由なデータ活用により生産性向上・経営力強化を実現。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・すべてデジタルでつながる ・AI・学習機能で業務を自動化 ・誰もがデータを活用できる ・ハイクオリティ・ハイパフォーマンス <p>○ 奉行 Open-DB は、奉行 V ERP に蓄積された基幹データを優れたコストパフォーマンスで自由に活用できる開かれたデータベース。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大容量処理の高速化 ・自由なデータ活用 ・外部システムと柔軟に連携
D X の効果	<p>○ 奉行 Open-DB によりワンファクト・ワンタイムを実現</p> <p>○ ガバナンス強化の土台を固め連携工数も極小化</p> <p>○ 高い整合性と業務削減にも貢献</p>
情報ソース等	<p>https://www.obc.co.jp/casestudies/73</p> <p>https://www.cyberagent.co.jp/corporate/overview/</p>

企業等名称	株式会社バンダイナムコホールディングス
企業等の基本情報	<p>○ 設立 2005 年 9 月 29 日</p> <p>○ 資本金 100 億円</p> <p>○ 年間売上 7,409 億円(連結)</p> <p>○ 社員 約 9,550 名</p> <p>○ 主要業務 バンダイナムコグループの中長期経営戦略の立案・遂行 グループ会社の事業戦略実行支援・事業活動の管理</p>
D X 以前の課題・状況	バンダイナムコホールディングスでは、グループ内にある事業会社の経理業務を受託しているが、会社ごとに異なる複数のシステムを使い分ける必要があり、業務が煩雑で非効率であった。
D X 推進の内容	<p>○ システム運用の負担軽減を重視し、OBC クラウド運用サービスを選択</p> <p>情報システム部門の業務負荷が高かったこともあり、システム統一を</p>

	<p>実現するためには、できる限り社内リソースをかけずに、導入、保守、運用が可能なソリューションが必要だった。そのため保守のしやすさや、パッケージ機能としての完成度の高さを重要。様々な面から検討を行った結果、奉行シリーズと OBC クラウド運用サービスが最適なソリューションであるという結論に至り導入。</p> <p>将来的なグループ展開や、システム化を必要とする業務範囲の違いを考慮し、小規模の会社は「奉行 i 8 シリーズ」、中規模の会社は「奉行 V ERP8 シリーズ」の統一利用を決定。</p> <p>2013 年 2 月より、中小規模 7 社への奉行シリーズ導入プロジェクトを開始し、約 2 か月という短期間で、2013 年度の決算終了次第の切り替えを目指すこととなった。</p> <p>導入を進める過程においても、統一システムや同一環境であることは、大きなメリットを生んだ。</p>
ツール・システム等	<p>○ 奉行 V ERP は、あらゆるサービスからデータを自動集約。AI による業務の自動化と自由なデータ活用により生産性向上・経営力強化を実現。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・すべてデジタルでつながる ・AI・学習機能で業務を自動化 ・誰もがデータを活用できる ・ハイクオリティ・ハイパフォーマンス <p>○ 勘定奉行 11 は、初心者からプロまで納得の使いやすさと機能性で、日々の経理業務を手間なくきちんと行うことができる会計サービス。</p> <p>【主な機能】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕訳入力・自動起票 ・帳票出力・会計レポート作成 ・決算処理 <p>【便利な機能】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Office 連携機能 ・企業内コミュニケーション ・業務予定・実行管理（奉行 My スペース）
D X の効果	<p>○ グループ子会社の会計システム統一基盤を奉行シリーズで構築</p> <p>○ 「OBC クラウド運用サービス」の導入でシステム運用負担の軽減を実現</p>

情報ソース等	https://www.obc.co.jp/casestudies/66 https://www.bandainamco.co.jp/about/profile.html
--------	--

企業等 名称	三菱地所株式会社
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1937年5月7日 ○ 資本金 142,414百万円 ○ 年間売上 1兆3494億円 ○ 社員 10,202名(連結) ○ 主要業務 オフィスビル・商業施設等の開発、賃貸、管理、収益用不動産の開発・資産運用、住宅用地・工業用地等の開発、販売余暇施設等の運営、不動産の売買、仲介、コンサルティング
D X 以前の 課題・状況	当時はグループ各社がそれぞれ開発した会計システムを運用していたが、会計制度の変更や決算早期化への対応が困難なほか、改修の手間がかかるなどの問題が生じていた。
D X 推進の 内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ グループ経営の推進を目的に IT インフラ基盤を奉行 V ERP で構築。 <p>奉行 V ERP は標準機能搭載のパッケージであるにもかかわらず、債務管理や管理会計機能など、オプションのライナップが豊富なため、グループ各社の業務に合わせた運用が可能。また、機能をアドオンできるため業務への柔軟性がある点を評価した。同社ではグループ経営を推進する中で、グループ共通で行う業務の標準化は重要だと捉えている。会計業務については、三菱地所本体をはじめとした一部グループ会社では外資系 ERP を導入。しかし、外資系 ERP はグループ企業の規模を考えると敷居が高く、グループ統合会計システムにはふさわしくない。そこで、グループ企業が利用しやすくパフォーマンスの高い奉行 V ERP を検討。同社ではグループ企業に対して会計業務のシェアードサービスを提供しているが、奉行 V ERP とセットで提供することにより業務標準化やグループ企業の負荷軽減を実現できると考えた。</p>
ツール・システム等	<ul style="list-style-type: none"> ○ 奉行 V ERP は、あらゆるサービスからデータを自動集約。AI による業務の自動化と自由なデータ活用により生産性向上・経営力強化を実現。 <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・すべてデジタルでつながる ・AI・学習機能で業務を自動化

	<ul style="list-style-type: none">・誰もがデータを活用できる・ハイクオリティ・ハイパフォーマンス
D X の効果	グループ企業への早期導入や人材活用の高度化を実現
情報ソース等	https://www.obc.co.jp/casestudies/125 https://www.mec.co.jp/j/company/about/

企業等 名称	株式会社近鉄エクスプレス
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1970 年 ○ 資本金 72 億 16 百万円 ○ 年間売上 4743 億円 ○ 社員 1,277 名 ○ 主要業務 貨物利用運送事業（航空、海上、鉄道） 貨物自動車利用運送業、航空運送代理店業、通関業 倉庫業（流通加工・作業サービス含む）その他付帯事業
D X 以前の 課題・状況	印刷帳票を廃止して Excel フォームを申請種類別に作成。移行して申請者の入力作業負担は軽減されたが、経理部門において、承認時のチェック作業負担、仕訳や振込処理などの経理業務負担は軽減されないままだった。購入した物によって課税か非課税か、などを目で判断。交通費といっても領収書のない電車賃などは入力されている金額が正しいかどうかの判断が難しく、振込データ作成も会計ソフト入力も手作業で時間がかかっていた。
D X 推進の 内容	全ての問題を解決できる交通費／経費精算システムの導入を検討。社外のサーバにデータを置き、保守／メンテナンスは一切必要なく、他のシステムと比べて費用も安く、短期間で導入できる「経費 Bank」を選んだ。同社が最重要視したのがセキュリティ管理。経費 Bank を開発している SBI ビジネス・ソリューションズが万全のセキュリティを求められる IT 系ファイナンスグループであり、さまざまな監査をクリアしていることを評価した。
ツール・システム等	<p>経費 Bank とは、経費の申請から承認、振込・仕訳データの作成までワンストップで対応でき、さまざまな補助機能で経理作業を効率化するサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ① クラウド型システム：データセンターにてサーバー管理を行い、メンテナンスやバージョンアップも全てお任せ ② マルチデバイス対応：スマートフォン/タブレットを使って、外出先からでも各種申請および承認が可能 ③ わかりやすいインターフェイス：アイコンによる伝票項目表示、ドラッグ&ドロップによるフォーマット作成など使いやすさを重視 ④ 英語対応：ユーザ毎に、申請・承認のメニュー表示を英語に切替可能

D X の効果	経費 Bank が定着してからは、交通費／経費精算業務は、驚くほどスムーズになった。申請者は「駅すぱあと」連携で楽に入力でき、承認者も困難だった交通費チェックが駅すぱあと入力のフラグを確認すればいいだけ。支給定期区間も設定でき、自動的に控除されるので承認作業はかなり簡単に。各従業員が経費の内訳項目を選択すると、課税／非課税などを自動で判別。消費税計算が不要で、修正や差し戻しなどのタイムロスもなくなった。
情報ソース等	https://kn.itmedia.co.jp/coresys/acsys/case/32737/ https://kb2.sbi-bs.co.jp/case/case03.html https://www.kwe.com/jp/about/whoweare/profile/

企業等名称	株式会社シバタ
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1954 年 6 月 21 日 ○ 資本金 9,600 万円 ○ 年間売上 約 442 億円 ○ 社員 561 名 ○ 主要業務 <p>工業用ゴム・プラスチック製品の製造・販売、照明器具の製造・販売、防除機器の製造・販売、LPG 配管器材、農業資材、水道管材、住設機器、土木建設資材、保安電設資材の製造・販売、梱包資材、その他付属品及び関連商品の製作・加工・販売・各種工事施工（屋根工事・電気工事・大工工事・建具工事・内装仕上工事・ガラス工事・防水工事・塗装工事・板金工事・タイル、れんが、ブロック工事・信号装置設置・さく井工事）及び付帯する一切の業務、建築工事業、とび・土木工事業、鋼構造物工事業</p>
D X 以前の課題・状況	これまでの経費精算方法は、40 以上ある各事業所で社員が領収書を提出、それを事業所の精算担当者がチェックして出金伝票を手書きし、社員へ精算するというもの。事業所の現金額が少なくなってくると、本社へ出金伝票と領収書を郵送してもらい、事業所への精算と会計ソフトに入力という作業をしていた。また事業所それぞれに届く請求書の支払と仕訳業務も手作業で、こうした経理処理を少人数で行っており相当な時間を要していた。
D X 推進の内容	システム導入で経費精算、請求書支払フローの改善と効率化を図ることに。しかし従来型のシステムではサーバを会社に設置しなければならず、コスト増。保守／メンテナンス業務も必要となってしまう。そこ

	で浮上してきたのがクラウド型システムだった。重視したのは社内のあらゆる部門での負担軽減。経理部だけでもマスター管理やシステム運用でき、導入も短期間、コスト面も条件に合致するクラウド型の「経費 Bank」を選択した。
ツール・システム等	<p>経費 Bank とは、経費の申請から承認、振込・仕訳データの作成までワンストップで対応でき、さまざまな補助機能で経理作業を効率化するサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ① クラウド型システム：データセンターにてサーバー管理を行い、メンテナンスやバージョンアップも全てお任せ ② マルチデバイス対応：スマートフォン/タブレットを使って、外出先からでも各種申請および承認が可能 ③ わかりやすいインターフェイス：アイコンによる伝票項目表示、ドラッグ&ドロップによるフォーマット作成など使いやすさを重視 ④ 英語対応：ユーザ毎に、申請・承認のメニュー表示を英語に切替可能
DXの効果	経費 Bank 導入後、交通費、経理精算業務や請求書支払業務の作業時間は3分の1に。以前は電卓をたたいたり、会計ソフトに入力したりという作業に時間を取られていたが、導入後はデータ連携できるので内容をチェックするだけ。作業時間はかなり短縮された。各事業所においても「出金伝票や支払依頼書の手書きはなくなり、出納帳での管理なども経費 Bank に入力されたデータがあるので、かなり楽になった」という声も聞かれている。
情報ソース等	https://kn.itmedia.co.jp/coresys/acsys/case/32736/ https://www.src-g.com/company/2_index_detail.php

企業等名称	株式会社 Ea-quesT
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2021年2月22日 ○ 資本金 300万円 ○ 年間売上 ー ○ 社員 ー ○ 主要業務 <p>飲食店経営バーチャルレストラン事業デリバリーコンサル事業、ブランドオーナー事業、FC本部構築コンサル</p>

	事業
DX以前の課題・状況	<p>フランチャイズ店舗に対する支払い業務がとても煩雑だった。</p> <p>新店が150店舗ほどある中で、売り上げの管理だったり、ロイヤリティの計算だったり、それらをまとめた請求書の作成だったり、この辺が非常に大変だった。</p> <p>もうひとつは、各店舗に届く納品書の管理等もかなり大変な仕事になっていた。</p>
DX推進の内容	<p>特殊な業務フローに沿ったシステムの構築を実施。支払業務の効率化と納品書管理の効率化をメインに行なった。</p>
ツール・システム等	<p>oneplatは、リアルタイムかつ精度100%で受け取る納品書・請求書を電子化できるサービス。</p> <p>【特長】</p> <p>① 納品書・請求書をデータで受け取れる</p> <p>② 受け取る納品書や請求書の処理が劇的に改善</p> <p>③ 費用対効果が高く導入が手軽</p>
DXの効果	<p>毎月10店舗とか15店舗とか、加盟店様が増えていく中で、それらに対応する仕組み作りからサポートしていただいた、というのが大きい。</p> <p>管理業務が追いつかなくて、ここのビジネス拡大を躊躇した時期もあったが、そういう心配もなくプロジェクトを進められている、という点を導入して実感している。</p>
情報ソース等	<p>https://www.oneplat.co.jp/voice/</p> <p>https://ea-quest.com/company/</p>

企業等名称	株式会社そごう・西武
企業等の基本情報	<p>○ 設立 2009年8月1日</p> <p>○ 資本金 205億円</p> <p>○ 年間売上 約4469億円</p> <p>○ 社員 4549名</p> <p>○ 主要業務 百貨店（西武、そごう）の運営、商事事業、海外事業</p>
DX以前の課題・状況	<p>当時は担当者が、出前館から届く注文をタブレットで確認し、手作業でブランドごとの発注票（Excel）に作り替えてプリントアウト、ピッキング・スタッフに渡すというのが業務の流れだった。しかし一件の注文に複数ブランドの商品が含まれることもある為、発注票をつくる作業は複雑になり、注文数が一日40～50件を超えた2021年4月頃か</p>

	<p>らはヒューマンエラーが発生するようになっていた。</p> <p>池袋本店の「西武食品館」は2フロアに跨っており、発注票の間違いはピッキングの時間的ロス、スタッフの体力消耗にもつながる。また注文が重なる昼前や夕方には、発注票処理に遅れが生じるようになっていた。</p>
D X 推進の内容	<p>課題の解決策として注目されたのが、WinActor だった。</p> <p>同社の他部署では2017年より日報作成や経理処理などにWinActorが利用されており、自動化・効率化で実績があった。e.デパチカでもWinActorを採用しようと決め、4月中にはWinActorの特約店であるSHIFTが導入・運用支援に入ることが決まった。</p> <p>SHIFTでは、そごう・西武の事務所や西武食品館を実際に歩き、e.デパチカの業務フローをチェック、さらに帳票類に関して現場から上がってきた要望を踏まえた上で、発注票の自動作成シナリオをつくっていった。</p>
ツール・システム等	<p>WinActorは、業務効率を支援するソフトウェア型ロボット。Windows上で操作可能なアプリケーション、個別の業務システムを利用した業務をシナリオ（ワークフロー）として学習し、ユーザのPC業務を自動化。</p> <p>【特長】</p> <ol style="list-style-type: none"> ① Windows 端末から操作可能なあらゆるソフトに対応 ② 完全日本語対応対応言語を順次拡大 ③ ユーザ部門でも操作可能 ④ NTT グループで開発・利用 ⑤ 技術社による充実したサポート ⑥ お求めやすい価格設定 ⑦ PC 1 台から動作 ⑧ 即日利用 OK ⑨ 頻繁な機能拡張
D X の効果	<p>2021年11月には出前館の他に、自社でも受注～発送までを行える体制を整え、チャンネルを増やしたe.デパチカ。2022年2月現在、商品は100ブランド550品目、配送エリアも半径5kmにまで拡大。注文は2022年の冬季五輪でさらに増え、出前館経由のものだけでも日に90～100件になった。</p>
情報ソース等	<p>https://winactor.com/case/winactoruse/37666</p> <p>https://www.sogo-seibu.co.jp/info/index.html</p>

<p>企業等 名称</p>	<p>愛知県庁</p>
<p>企業等の 基本情報</p>	<p>○ 設立 ー ○ 資本金 ー ○ 年間売上 ー ○ 社員 ー ○ 主要業務 ー</p>
<p>D X 以前の 課題・状況</p>	<p>業務の効率化や超過勤務の削減という課題を解決するための手段として、行政改革推進グループが注目したのが RPA による事務処理の自動化であった。</p>
<p>D X 推進の 内容</p>	<p>職員の誰もが WinActor を自席から利用できる環境の整備を重視しており、WinActor と合わせて、「リモート PC アレイ」と「OnRPA」、「WinDirector」を導入。</p>
<p>ツール・システ ム等</p>	<p>WinActor は、業務効率を支援するソフトウェア型ロボット。 Windows 上で操作可能なアプリケーション、個別の業務システムを利用した業務をシナリオ（ワークフロー）として学習し、ユーザの PC 業務を自動化。</p> <p>【特長】</p> <ol style="list-style-type: none"> ① Windows 端末から操作可能なあらゆるソフトに対応 ② 完全日本語対応対応言語を順次拡大 ③ ユーザ部門でも操作可能 ④ NTT グループで開発・利用 ⑤ 技術社による充実したサポート ⑥ お求めやすい価格設定 ⑦ PC 1 台から動作 ⑧ 即日利用 OK

	⑨ 頻繁な機能拡張
DXの効果	代表的な事例としては、人事局で行っている返納金調書作成業務がある。財務会計システムへの入力作業を自動化したことで、年間 450 時間の削減効果が出た。また同様の自動化は、新型コロナ感染防止対策として行った、民間児童福祉施設職員応援金の給付業務でも採用している。短期間で支払えるよう、福祉局子育て支援課では、当初、残業して対応するつもりだったが、OCR や WinActor を活用して一部の作業を自動化したことで、7~9 月までにあった 1,500 件の申請をスピーディに処理することができた。
情報ソース等	https://winactor.com/case/winactoruse/37734/

企業等名称	SATO 社会保険労務士法人
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2003 年 4 月 ○ 資本金 200 万円 ○ 年間売上 約 40 億円 ○ 社員 911 名 ○ 主要業務 労務管理(社会・労働保険手続き)全般および労務相談業務、助成金申請に関する手続き全般
DX以前の課題・状況	申請済みの手続きデータについて、そのデータが正常に受理されたかどうか、また、受理後に発行される公文書(決定通知)が発行されたかどうかの照会作業が必要であり、発行された公文書についてはその申請データ毎に公文書ファイルをダウンロードする必要があった。この照会とダウンロードの作業工数は申請済み件数に比例して多くなり、繁忙期には当該作業自体が遅れてしまったりする可能性があった。
DX推進の内容	<p>既存 RPA ツールはいくつかあったが、国産で分かりやすく、プログラミング知識のない社員にも抵抗感なく使えること、さらにメーカーの信頼度などを考え合わせ WinActor を選んだ。</p> <p>完成したシナリオは、e-Gov 対応のソフトウェアを操作して、同社が代行した申請の状況をクライアント毎に照会、受理されて公文書が発行されているものがあれば、それをダウンロードして保存するというものだ。</p>
ツール・システム等	<p>WinActor は、業務効率を支援するソフトウェア型ロボット。</p> <p>Windows 上で操作可能なアプリケーション、個別の業務システムを利</p>

	<p>用した業務をシナリオ（ワークフロー）として学習し、ユーザの PC 業務を自動化。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ⑩ Windows 端末から操作可能なあらゆるソフトに対応 ⑪ 完全日本語対応対応言語を順次拡大 ⑫ ユーザ部門でも操作可能 ⑬ NTT グループで開発・利用 ⑭ 技術社による充実したサポート ⑮ お求めやすい価格設定 ⑯ PC 1 台から動作 ⑰ 即日利用 OK ⑱ 頻繁な機能拡張
D X の効果	<p>WinActor なら 24 時間 365 日休みなく稼働させることができ、人が申請の進捗具合を気にかける必要も、公文書が発行されていないうちに照会して時間を無駄にすることもなくなり、以前より効率的に公文書を回収できるようになった。</p>
情報ソース等	<p>https://winactor.com/case/winactoruse/35626/</p> <p>https://www.sato-group-sr.jp/corporate_profile.html</p>

企業等名称	株式会社メルカリ
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2013 年 2 月 1 日 ○ 資本金 約 400 億円 ○ 年間売上 約 400 億円 ○ 社員 1650 名 ○ 主要業務 フリマアプリ「メルカリ」の企画・開発・運用
D X 以前の課題・状況	<p>入社手続き、社会保険手続き、勤怠管理、給与計算、安全衛生管理等の労務業務など、日本にいる社員の勤怠管理で「KING OF TIME」を利用。</p>
D X 推進の内容	<p>入社後のオリエンテーションで一度、打刻を体験してもらっている。また、同社はメンター制度を導入しており、わからないことを相談できるようにしており、社内用の Wiki も用意してある為、そこで KING OF TIME についての不明点も確認できるようにしている。</p>
ツール・システム等	<p>KING OF TIME は、クラウド型の勤怠管理システムである。</p> <p>【特長】</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ① 業界でもっとも豊富な打刻手段 ② 複雑な要望にも応える充実した機能 ③ 誰でも簡単に使えるわかりやすい操作感 ④ 初期費用0円 ワンプライスでのご提供 ⑤ 専門スタッフによるサポート体制 ⑥ 最新のセキュリティシステム完備
DXの効果	<p>月末が社員の勤怠締日で、そこまでにデータに漏れがないかを社員自身でチェックしてもらっている。翌月の第1営業日にマネージャーが自分のチームの勤怠を確認し、チームごとに締めている。その翌営業日以内にPXチームの管理者が内容を確認し、アウトソース先に給与計算を依頼する流れになっており、スムーズな勤怠管理を実現。</p> <p>API連携があり、他システムとつなぎやすい点が高く、同社なりの工夫も行っている。</p>
情報ソース等	<p>https://www.kingoftime.jp/case/mercari/</p> <p>https://about.mercari.com/about/company/</p>

企業等名称	大創株式会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 1977年12月 ○ 資本金 27億円 ○ 年間売上 5,493億円 ○ 社員 585名 ○ 主要業務 100円ショップのダイソー（DAISO）の運営
DX以前の課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 長時間労働を是正しなかった ○ 月締め時まで労働時間を把握できず、対応が後手になっていた ○ 勤怠管理や経費精算のペーパーレス化を進めたかった
DX推進の内容	<p>TeamSpirit導入後は表計算ソフトへの転記や集計作業、承認フロー、エラーチェック、レポート作成などが自動化されたことで、申請した社員から担当者までがミスなく効率的に業務を遂行することができるようになった。</p>
ツール・システム等	<p>TeamSpiritは勤怠管理や工数管理、経費精算など、全従業員が日常的に使う機能を一つにまとめましたクラウドサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 集計・管理・レポート作業が自動でラクラク ② 最新法令・働き方に対応

	<ul style="list-style-type: none"> ③ 迷わず使えるユーザフレンドリーな UI ④ 柔軟なカスタマイズ性 ⑤ システム連携・拡張性・セキュリティ
D X の効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 労働時間の見える化や自動アラート通知で、長時間労働を改善 ○ 作業自動化により、月次決算を 4 日間短縮、給与支払い日も 1 日前倒しできた ○ 働き方改革関連法にもスムーズに対応
情報ソース等	https://www.teamspirit.com/ja-jp/casestudies/daiso_1.html https://www.daiso-sangyo.co.jp/company/prof_hist

企業等 名称	WILLER EXPRESS 株式会社
企業等の 基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2012 年 9 月 ○ 資本金 3,000 万円 ○ 年間売上 ー ○ 社員 529 名 ○ 主要業務 一般乗合旅客自動車運送事業、一般貸切旅客自動車運送事業、旅行業法に基づく旅行業、自動車の車体、部品、用品及び付属品等の販売、リース、賃貸、輸出入
D X 以前の 課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 全国にある 8 つの営業所が、それぞれ「Excel」や紙で社員情報を管理していた ○ 社員の基本情報や健康状態すらも各営業所の所長に問い合わせなければ分からない状況だった
D X 推進の 内容	<p>一つは機能性。2018 年 1 月から HRMOS 採用を活用しており、デザインが見やすく操作しやすい点は HRMOS タレントマネジメントにも共通していると感じた。必要な項目をカスタマイズしやすいところも、導入の大きな決め手。同社はドライバーが所属するという事業特性から、社員の健康管理が重要な経営課題に直結している。社員の健康状態も一元管理できるようカスタマイズすることで、安心・安全なサービス提供につなげたい。そのために、簡単に新規項目を設定でき、同社に合ったデータベースを構築できる HRMOS タレントマネジメントはとても魅力的だと感じた。</p>
ツール・システム等	<p>HRMOS は、人材管理のクラウドサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ① HRMOS 採用との情報連携

	<ul style="list-style-type: none"> ② 閲覧範囲の設定で安心のセキュリティ ③ 使いやすさを徹底的に考えた UI
DXの効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 社員の基本情報が一元化され、人材活用に生かすためのデータが可視化された ○ 社員同士のコミュニケーションの増加
情報ソース等	https://hrmos.co/customers/hr/willer.html https://willerexpress.co.jp/company/

企業等名称	ウイングアーク 1st 株式会社
企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ○ 設立 2004年3月創業 ○ 資本金 10億8400万円 ○ 年間売上 約198億円 ○ 社員 623名 ○ 主要業務 ソフトウェアとサービスを通じて、企業のデータ活用支援
DX以前の課題・状況	<ul style="list-style-type: none"> ○ 既存のシステムは給与労務の実務で用いる範囲の限定的なものであった ○ データの公開範囲が人事部門のみで社員に開かれた設計になっていなかった
DX推進の内容	<p>「給与・労務の実務にもある程度耐えうること」が最も大きなポイントだった。給与・労務の実務に必要なデータは基本的に標準テーブルとして所持してくれており、なおかつ足りないテーブルは簡単にカスタマイズができる。いわゆるタレントマネジメントに特化した製品に比べ、SaaS群の「基幹」として機能できる点に、株式会社ビズリーチの人事業務に対する理解度の高さを感じた。</p> <p>組織図情報の見やすさなど社員目線の観点や、データ項目のカスタマイズ性の観点から HRMOS タレントマネジメントを選択。</p>
ツール・システム等	<p>HRMOS は、人材管理のクラウドサービス。</p> <p>【特長】</p> <ul style="list-style-type: none"> ① HRMOS 採用との情報連携 ② 閲覧範囲の設定で安心のセキュリティ ③ 使いやすさを徹底的に考えた UI

DXの効果	<ul style="list-style-type: none"> ○ 社員が自らデータを入力しているが操作に関する質問もほぼなく順調に行われている。 ○ 入社処理に伴う情報も HRMOS タレントマネジメントを起点とし問題なく実現できるなど、活用範囲が広がった。 ○ システムを SaaS で構成することで、変化に対応しやすい体制を構築できた。
情報ソース等	https://hrmos.co/customers/hr/wingarc1st.html https://corp.wingarc.com/company/data.html

経理財務DXのための技術調査

システム等名称	Money Forward クラウド会計
開発・販売企業等	株式会社マネーフォワード
開発・販売企業等の基本情報	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 設立 2012年5月 ▶ 資本金 1,865百万円 ▶ 売上高 15,632百万円(2021年) ▶ 主要業務 インターネットサービス開発
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	会計、経理、労務
主な機能・目的	<p>会計業務の自動化によりかかる時間を約2分の1に短縮。 経理・労務のバックオフィス業務の自動化。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 会計業務(決算書作成・債務管理・振込データ作成・残高チェック機能)*1 ② 請求書作成(請求書作成・送付(郵送・メール送付)) ③ 経費精算(経費の申請・承認) ④ 債務支払(支払申請・承認・支払処理管理) ⑤ 給与計算(Web給与明細・保険料率や税率の自動アップデート) ⑥ 年末調整(書類配布・入力・回収・提出) ⑦ 勤怠管理(打刻・勤怠申請・集計) ⑧ 社会保険(社会保険手続きの書類作成・提出書類の電子申請) ⑨ マイナンバー収集(収集・管理・廃棄) ⑩ 契約(オンラインでの契約締結) <p>*1 作成できる帳票・レポートとそのサンプルは以下で確認できる https://biz.moneyforward.com/accounting/feature/ledger-sheets/</p>
特徴	<p>●Money Forward クラウド会計の「強み」</p> <p>「自動化」「セキュリティ」「サポート」の3点が強み。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 自動化 <ul style="list-style-type: none"> 自動取得：銀行やクレジットカード、電子マネーなど2,400以上の金融関連サービスとの連携が可能。取引明細データを自動取得。 自動仕訳：自動取得した取引明細を一覧し、それぞれに対応する勘定科目を取引明細ごとに提案。 自動学習：仕訳ルールは登録するほど学習され、自動仕訳の精度が向上。(自動仕訳の勘定科目が正しくない場合、正しい仕訳

	<p>ルールを登録)</p> <p>② セキュリティ データは暗号化して保存。金融機関と同レベルのセキュリティ。</p> <p>③ サポート チャット、メールによるサポートの他、セミナーや使い方動画などのコンテンツもある。 初心者向け導入サポートも用意。 データ移行や初期設定を代行する導入支援プランもある。</p> <p>●その他の特徴</p> <p>① 電子帳簿保存法への対応</p> <p>② インボイス制度への対応 (予定)</p>
評価等	<p>会計ソフトに関するメディアの記事では、Money Forward クラウド会計の操作性や機能が評価されている。その一方で、競合する会計ソフト freee と比較し次のような見方を示しているものもある。</p> <p>○ 会計ソフト初心者で簿記や仕訳の知識に自信がない場合には freee (使いやすくサポート体制がよい)</p> <p>○ 会計ソフト経験者で幅広い機能を安く使いたい場合には Money Forward クラウド会計 (機能・サービス連携が強い)</p>
導入に際しての要件等	<p>○ 提供形態がクラウドで、チャット・メール等によるサポートサービスが整えられている。</p> <p>○ 1ヶ月の無料トライアルで利用・サポートの実際を体験できる。</p>
導入事例紹介	<p>導入効果 (月次決算に要する時間の短縮等) として以下の3社が紹介されている。</p> <p>社会保険労務士法人アライズ、iCure テクノロジー株式会社、弁護士法人ファースト&タンデムスプリント法律事務所</p>
導入システム数等実績	<p>課金顧客数(2022年第2四半期):法人 98,644(前年同期比+25.4%) 個人事業主 115,044 (前年同期比+30.9%) 計 213,688</p>
価格	<p>年額プラン (基本料金): 4,980 円/月 月額プラン (基本料金): 5,980 円/月 ※以下は小規模法人向け (スモールビジネス) の料金プラン 年額プラン (基本料金): 2,980 円/月 月額プラン (基本料金): 3,980 円/月</p>
引用元	<p>➤ PDF 資料: 株式会社マネーフォワード「法人向け 企業業務を約 1/2 に削減 クラウド会計ソフト」</p> <p>➤ 製品説明: https://biz.moneyforward.com/accounting</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 導入事例：https://biz.moneyforward.com/case/ ➤ 2022 年第 11 月期第 2 四半期決算説明資料： https://ssl4.eir-parts.net/doc/3994/ir_material_for_fiscal_ym/120821/00.pdf
参考資料	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ワイマガ(オフィス・店舗の課題解決メディア):2022 年版 freee とマネーフォワードの違いを徹底比較！初心者でも使いやすいのは https://012cloud.jp/article/freee-vs-moneyforward ➤ STRATE (IT ツール・Web サービス比較サイト)：マネーフォワードクラウド会計の料金・評判・機能について https://strate.biz/kaikei/mf_kaikei/ ➤ マネーフォワードクラウド会計のユーザによる評価・コメント https://www.itreview.jp/products/mfcloudkaikei/reviews#tutorial
備考	<p>クラウド会計の他、以下のサービスも用意されている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 内部統制機能を備えた、IPO 準備・中堅企業向けクラウド型会計ソフト「Money Forward クラウド会計 Plus」 ➤ 確定申告作業をラクにする、個人事業主のためのクラウド型確定申告ソフト「Money Forward クラウド確定申告」

システム等名称	freee 会計
開発・販売企業等	freee 株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 2012 年 7 月 資本金 24,724 百万円 売上高 13,987 百万円 主要業務 統合型経営プラットフォームの開発・提供
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	会計
主な機能・目的	① 購買管理(支払依頼、承認、仕入・経費仕訳計上) ② 社内業務(経費申請、承認、経費精算) ③ 販売管理(請求書発行申請、承認、売上仕訳計上) ④ 債務管理(買掛管理、支払) ⑤ 会計(記帳、帳簿、試算表作成、経営分析、予実管理、決算・申告、資金繰管理) ⑥ 債権管理(売掛管理、入金) ⑦ 内部統制・IPO 準備 ⑧ 電子帳簿保存法対応

特徴	<ul style="list-style-type: none"> ① 自動入力でらくらく経理 ② 法改正にも完全対応 ③ はじめやすい料金 ④ 入力の手間を最小限に
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必要不可欠な機能が備わっているだけでなく、とても簡単にできるため他と比較して安価であると感じている ・システム操作で困った際には、チャット窓口での的確なアドバイスを即座にもらえた。 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電話でのサポートを受けたい場合は、プレミアムプランの契約が必要
導入に際しての要件等	30日無料アカウント作成可能
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社カシカリ ・伊東屋珈琲合同会社
導入システム数等	導入社数 100 万社突破
価格	<p>初期費用 0 円</p> <p>月額費用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミニマム：1,980 円／月(年払いの場合年間 23,760 円。月払いの場合は、2,380 円/月。税抜) ・ベーシック：3,980 円／月(年払いの場合年間 47,760 円。月払いの場合は、4,780 円/月。税抜) ・プロフェッショナル：39,800 円／月(年払いの場合年間 477,600 円。月払いの場合は、47,760 円/月。税抜)
引用元	<p>https://www.freee.co.jp/accounting/small-business/?referral=aw_brand</p> <p>https://meetsmore.com/product-services/accounting-software/media/110071</p>
参考資料	
備考	

システム等名称	PCA クラウド
開発・販売企業等	ピー・シー・エー株式会社
開発・販売企業等	設立 1980 年 8 月 1 日

の基本情報	資本金 8億9040万円 売上高 11,439百万円(2018年) 主要業務 コンピューターソフトの開発および販売
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	会計、労務
主な機能・目的	①会計業務 ②給与計算 ③人事管理 ④固定資産管理 ⑤販売・仕入れ・在庫管理 ⑥法定調書作成業務 ⑦法人税申告業務 ⑧消費税計算業務 ⑨所得税計算業務
特徴	① さまざまなサービスと連携でき自由度の高いカスタマイズを実現 ・『PCAクラウド / PCAクラウド on AWS』は『PCAクラウド Web-API』を利用でき、他のクラウドサービスと連携が可能。 ・『PCAクラウド Web-API』とは、PCAソフトの機能を外部アプリケーションから利用できる仕組み。クラウドサービスだけでなく POS システムやハンディターミナルなどとも連携でき、業務効率化を推進するニーズに特化した数十種に及ぶソリューションを提供している。 ・『PCAクラウド Web-API』を利用したシステム開発を行いたい技術者様向けの無償公開サイトも整備されている。 ②年間稼働実績 99.9999%※強力なセキュリティ(2020年度) ・24時間365日稼働を監視。ネットワーク負荷に応じて増強。大規模法人様向け同時接続数 Type72 を標準メニュー化。 ・大手データセンターを複数採用し災害対策を強化。機器の故障も二重化で1分程度で自動復旧するためリスク低減。 ・2段階認証、SSL暗号化で通信を保護。 ・「SOC1 Type2 報告書」と「SOC2 Type2 報告書」を「セキュリティ」に加えて、「可用性」「機密保持」にも対応した3つの規準を取得。 ・99.95%の稼働率保証。月間稼働率が満たない場合返金する。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ワンタイムパスワードやマイナンバー管理の電子割符など、セキュリティを高めるオプションも豊富に提供。 ③豊富なサービスを低コストで利用可能 <ul style="list-style-type: none"> ・初期費用 0 円、月額 11,550 円※～（税込）とシンプルでわかりやすい料金プランを用意。予算や景況にあわせ柔軟に変更可能です。利用のソフトを追加する際も、1 ソフトあたりの価格が月額 3,850 円（税込）～とリーズナブルなため、ソフトの複数利用がお得。 ・無料お試し期間が驚きの「3 ヶ月」と設定されており、実際の運用を想定し、パフォーマンスを確かめてから導入できるためスムーズな開始が可能。 ④緊急時の対応にスタンドアロン版を利用可能 <ul style="list-style-type: none"> ・『PCA クラウド / PCA クラウド on AWS』は、ソフトウェア + サービス型のクラウドのため緊急時用スタンドアロン版を無償で提供している。 ・ローカルの PC にデータのバックアップを取っておけば、そのバックアップを緊急時用スタンドアロン版にリカバリすることで、納品書・請求書・給与明細発行等の遅延の許されない業務が継続できる。 ⑤いつでも最新版が使える！安心のサポート <ul style="list-style-type: none"> ・ソフトは最新版へ無償でバージョンアップでき、大きな法改正や税制改正対策にも無償で対応。 ・いざという時の電話サポートも料金に含まれる為安心。 ⑥オンプレミス版と同じ画面、データもそのまま移行可能 <ul style="list-style-type: none"> ・『PCA クラウド / PCA クラウド on AWS』は弊社のオンプレミス版相当のソフトと同等品質・同機能で、画面や操作感も一緒。 ・従来のオンプレミス版の PCA ソフトをご利用のユーザーであれば、スムーズにクラウド版に移行可能。
評価等	<p>会計ソフトに関する口コミサイトでは、下記評価が見られた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経理業務が初めてでも問題なく使用することができた ・サポートの電話がつながりやすく、安心 ・機能制限なしの無料体験が付いている為、導入前に試することができる点が魅力的
導入に際しての要件等	<ul style="list-style-type: none"> ・機能制限なし 90 日間無料体験

導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社 ファイターズ スポーツ&エンターテインメント ・医療法人社団 敬和会 ・株式会社ビッグビート
導入システム数等	導入法人 20,000 法人(2022 年 10 月現在)
価格	月額プラン (基本料金) : 24,750 円/月 年額プラン (初期費用) : 288,200 円
引用元	<ul style="list-style-type: none"> ➤ https://pca.jp/area_product/cloud/index.html ➤ https://pca.jp/area_product/casestudies/index.html
参考資料	➤ https://saas.imitu.jp/cate-accounting-software/service/1903/article
備考	

システム等名称	バクラク
開発・販売企業等	LayerX
開発・販売企業等の基本情報	設立 2018 年 8 月 1 日 資本金 100 百万円 売上高 327 百万円 主要業務 IT を駆使した経済摩擦の解消
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	経理
主な機能・目的	請求書処理を効率化。インボイス制度にも対応。 <ul style="list-style-type: none"> ・請求書自動読み取り ・電子帳簿保存法対応 ・源泉所得税レポート ・二重処理アラート ・会計システム連携 ・支払金額レポート ・支払情報自動入力 ・メール・URL 回収 ・仕訳学習機能 ・振込データ出力 ・SAML・IP 制限対応
特徴	AI-OCR 機能が搭載されているため、取引先から受領した請求書をアップロードからわずか 5 秒でデータ化。仕訳データの自動学習機能を搭載していることも特徴のひとつ。一度登録した仕訳

	<p>データをシステムが学習する為、次回以降は仕訳を自動生成することも可能。また、連携可能な会計ソフトが豊富で、様々な会計システムのフォーマットに対応しているため、月次の支払レポートや源泉税レポートも簡単に作成可能。</p> <p>また、改正電子帳簿保存法にも対応しており、取り込んだ請求書への認定タイムスタンプ付与、検索などが可能で毎月の請求業務・月次決算の高速化・業務効率化を実現。</p> <p>適格請求書の要件も自動で判定が可能、 法対応と業務効率化を同時に実現することが可能。</p>
評価等	<p>AI-OCR 機能が搭載されているため、取引先から受領した請求書をアップロードからわずか 5 秒でデータ化。仕訳データの自動学習機能を搭載していることも特徴のひとつ。一度登録した仕訳データをシステムが学習する為、次回以降は仕訳を自動生成することも可能。また、連携可能な会計ソフトが豊富で、様々な会計システムのフォーマットに対応しているため、月次の支払レポートや源泉税レポートも簡単に作成可能。</p> <p>また、改正電子帳簿保存法にも対応しており、取り込んだ請求書への認定タイムスタンプ付与、検索などが可能で毎月の請求業務・月次決算の高速化・業務効率化を実現。</p> <p>適格請求書の要件も自動で判定が可能、 法対応と業務効率化を同時に実現することが可能。</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・ キャディ株式会社 ・ 株式会社レスタス <p>https://bakuraku.jp/case</p>
導入システム数等	シリーズ累計導入社数：3000 社
価格	初期費用：無料 月額費用：3 万円～
引用元	https://bakuraku.jp/invoice
参考資料	
備考	

システム等名称	スマート大臣 経費精算
開発・販売企業等	応研株式会社
開発・販売企業等	設立 1985 年 4 月

の基本情報	資本金 4億9千万円 売上高 約46億円 主要業務 大臣シリーズの開発・販売・保守・サポート・導入指導
提供形態	■クラウド □オンプレミス
適用業務範囲	経費精算
主な機能・目的	スマートフォンから経費申請・承認を行い、自動仕訳を作成するサービス。経理担当者による入力作業が不要で、自動仕訳の確認を中心とした新しい業務スタイルを実現。 ① 経費申請を電子化 ② AI-OCRで即データ化 ③ スマホで申請・承認 ④ 自動仕訳 ⑤ 会計システム連携 ⑥ 振込データ作成
特徴	・大臣シリーズならではの自動化で、経費申請・承認・起票をスマートに
評価等	—
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	・ピコシステム株式会社 https://www.picosystem.co.jp/products/detail/?product_id=45
導入システム数等	—
価格	年間使用料 6,600円/人 (10人単位、年単位でのお申し込み)
引用元	https://www.ohken.co.jp/smart/keihi/
参考資料	
備考	

システム等名称	V-ONEクラウド
開発・販売企業等	株式会社アール・アンド・イー・シー
開発・販売企業等の基本情報	設立 2004年11月 資本金 1億円 売上高 — 主要業務 Victory-ONEシリーズの企画・開発・提供・保守

提供形態	■クラウド □オンプレミス
適用業務範囲	債権管理
主な機能・目的	<p>債権を包括的に管理できるクラウドサービス。 特に入金消込作業においては豊富な学習機能と照合ロジックを実装しており、債権管理業務の大幅な効率化を実現。</p> <p>① 一括入金消込機能 目視や手入力になりがちな入金消込を AI(機械学習)が瞬時に照合</p> <p>② 債権代表者グループ機能 得意先をまたぐ複数請求・入金等でも請求と入金を自動で紐づけ照合</p> <p>③ 入金データ自動連携機能 複数金融機関から入金情報を収集する手間も自動で入金情報を取得</p> <p>④ 前受金管理機能 サブスクサービス等の煩雑な前受金管理も定期売上と契約期間入力で計上自動化</p> <p>⑤ 請求書発行機能 請求書作成が手動になっている手間もインボイス制度・電子帳簿保存法対応の請求書発行</p> <p>⑥ 債権管理帳票機能 アナログな帳票作成の手間も 10 種以上の帳票機能で業務効率化が可能</p> <p>⑦ チャット・メール連携機能 営業担当者に督促依頼で電話しても捕まらない滞留債権の督促協力も効率的</p> <p>⑧ API 連携機能 入金結果・仕訳の二重入力やデータ取込の手間も販売管理システムや会計システムへデータ連携が可能</p>
特徴	<p>(1)導入企業数 No.1 ※ それだけ多くの経理担当者のご要望に応えるバージョンアップを重ね、かゆい所にも手の届くシステムになっている。 ※「クラウド型入金消込サービス」の導入企業数調査において No.1 を獲得 (ショッピングアイ調査:2020 年 7 月 22 日時点)</p> <p>(2)圧倒的な自動照合率</p>

	<p>豊富な学習機能や照合ロジックを活用することで、振込手数料の自動計算はもちろん、請求 N 件 対 入金 N 件の照合や科目を跨いだ自動照合までワンボタンで完結。</p> <p>(3)入金データ自動取得</p> <p>複数の金融機関/口座の取引明細を V-ONE クラウドは自動で取得することが可能です。接続可能金融機関数は 3,000 サービス以上!日々の入金確認の手間を削減。</p> <p>(4)債権管理機能</p> <p>他システムでは実現することの難しい、債権の発生単位での残高年齢表(エイジングリスト)の作成や、営業部署への入金遅延通知メール/チャットなどを実装。</p> <p>(5)安心のサポート体制</p> <p>導入の際には、貴社に専属のサポート担当がつき、入金消込・債権管理業務に精通したサポート担当が本稼働まで伴走。</p>
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ V-One を導入したことで、入金消込は V-One で実行でき、その結果を V-One から出力し販売システムと会計システムへ連携するだけで良くなったため、全体の作業量は半減 ・ 他社の会計システムに比べて入金消込など標準機能を限定することでコストを下げ、必要な機能はカスタマイズで対応してもコストパフォーマンスが高い <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 標準機能が限定されている分、機能追加のカスタマイズは必須だと思うが、その際の説明・チュートリアル動画などがたくさんあるとカスタマイズが楽になる ・ データを保存する容量が少し小さいので大きくしてほしい。画面が 1 画面に収まらず、左右にスクロールしないといけないので、収まるようになると見やすい。若干 Access に似て画面が古い感じがするので、UI がもう少しよくなるとさらによい。
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人形町今半 ・ 弁護士ドットコム https://www.r-ac.co.jp/case/
導入システム数等	累計導入社数 500 社突破
価格	要問い合わせ

引用元	https://www.r-ac.co.jp/v-one-cloud/ https://it-trend.jp/debts-credits-management/6207/review
参考資料	
備考	

システム等名称	YOJITSU
開発・販売企業等	株式会社シスプラ
開発・販売企業等の基本情報	設立 1988年4月 資本金 8000万円 売上高 ー 主要業務 全国会計事務所、商工会及び商工会連合会、ソフトバンクBB
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	予算管理
主な機能・目的	<p>YOJITSU (ヨジツ) はその名のとおりに予実管理により経営分析するクラウドサービス。自社の財務会計データを YOJITSU に送信することで、YOJITSU が全ての数値を管理会計の基本である変動損益計算形式に置き換え、財務会計では見えなかった様々な経営の実態を「見える化」する。</p> <p>① 予実管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 予算作成 ・ YOJITSU 成績表 ・ 予算見直し <p>② 売上分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 摘要分析 ・ 売上細分化 <p>③ 資金繰り</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資金繰り予定表 <p>④ RPA</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ STORY ・ 月次報告書
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会計ソフトはそのまま、全ての会計ソフトに連動 ・ 資金繰り予定表でいち早く資金不足を掴む ・ RPA で 100 種の帳票を月次報告書として自動作成
評価等	<ul style="list-style-type: none"> ・ サポート体制が非常に良い

	<ul style="list-style-type: none"> ・見やすい画面と豊富な機能を両立している ・経営者の理解度や納得感の向上につながる https://www.budgetresults-management.com/repute/yojitsu.html
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	木村美都子税理士事務所 https://yojitsu.net/caselist/
導入システム数等	—
価格	月額利用料 5,500 円(税込)
引用元	https://yojitsu.net/
参考資料	
備考	

システム等名称	クラージュ UX
開発・販売企業等	株式会社アイディーエス
開発・販売企業等の基本情報	設立 1996年12月 資本金 1000万円 売上高 27億円 主要業務 ソリューション事業、AWS 構築支援事業、ベトナム オフショアラボサービス事業、システムエンジニアリング事業
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	財務・経理管理
主な機能・目的	財務管理システムがお客様の課題を解決。 <ul style="list-style-type: none"> ・エクセルでの管理が限界（財務・経理部はリモートワークには向かないを払拭） ・エクセルでの入力ミス・内部統制対応・セキュリティが心配 ・日々の仕訳・決算仕訳が大変 ・資金繰りシミュレーション資料作成が間に合わない ・システムを導入するのに時間がかかるイメージが… ・長く使えないと困る… ・システム導入となると価格が高いのでは ・実績のあるシステムでないと不安…
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・決算資料や借入金管理業務にかかる作業時間が半分以下に！ ・資金管理シミュレーションや戦略的な借入計画作成が容易に！

	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ融資の管理も可能になり、迅速な資金繰りをサポート！ ・グループ借入残高の把握も可能になり、可視化が可能！ ・レスポンスの早い安心のサポートで、将来の不安を払拭！ ・内部統制対応を実現！ ・テレワークにも対応！ ・最新の技術を使用しているので長期的なご利用が可能！ ・低予算で利用開始できるプランもご用意！
評価等	—
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	森ビル株式会社 https://www.ids-soft.co.jp/solutions/loan/jirei.html
導入システム数等	250社以上の導入実績
価格	企業単位の価格設定
引用元	https://www.ids-soft.co.jp/solutions/loan/borrow.html
参考資料	
備考	

システム等名称	Loglass
開発・販売企業等	株式会社ログラス
開発・販売企業等の基本情報	設立 2019年5月30日 資本金 2750万円 売上高 — 主要業務 経営管理クラウド「Loglass」の提供、開発
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	経営管理
主な機能・目的	アナログ運用の多い、経営管理領域のデータを一元化。予算策定、予実管理、見込み更新、管理会計のフローを効率的に仕組み化し柔軟に”次の一手”を打ち出せる機動力を届けるサービス。 ① 予算策定 ② 見込み更新 ③ 予実管理 ④ 管理会計

	⑤ 組織再編 ⑥ 経営分析 主な機能 ・編成プロジェクト機能 ・実績インポート機能 ・タイムマシン機能 ・コメント機能 ・配賦機能 ・ダッシュボード
特徴	① 手元にデータが瞬時に集まりすぐに分析作業に入ることができる ② 数字を自由に操り経営の次の一手を探ることができる ③ マスタ管理で移りゆく経営状態を簡単に反映
評価等	・目標設定から予実実績管理までをまとめて一元管理できるので、数字の集計・分解といった業務における経理と事業をスムーズに連携できて便利
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	Dely 株式会社 株式会社アカツキ
導入システム数等	100 社突破
価格	要問い合わせ
引用元	https://www.loglass.jp/
参考資料	
備考	

システム等名称	ジョブカン
開発・販売企業等	株式会社 DONUTS
開発・販売企業等の基本情報	設立 2007年2月5日 資本金 7,777万円 売上高 179.3億円 主要業務 クラウドサービス事業、ゲーム事業 動画・ライブ配信事業、医療事業、出版メディア事業
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス

適用業務範囲	勤怠管理他
主な機能・目的	<ul style="list-style-type: none"> ①勤怠管理 ②経費精算 ③ワークフロー ④採用管理 ⑤労務 HR ⑥給与計算業務 ⑦業務アプリ作成 ⑧会計業務 ⑨見積・請求書作成
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ① あらゆる勤務形態に対応 変形労働・フレックス・裁量労働などの勤務形態や、所属・雇用形態ごとに細かい設定、運用が可能。 ②万全のサポート体制 お問い合わせは電話・メール・チャットにて随時、無料で受け付けている。初期設定代行サポート*もある (*有料サービス)。 ③機能の単独利用可能 「必要な機能だけ」を自由に組み合わせて利用できる為、使いやすく、安価なのが特徴。
評価等	<p>会計ソフトに関する口コミサイトでは、下記評価が見られた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能がわかりやすく直感的に操作できる ・不具合も無料でサポート ・多様な打刻機能あり【IC・Slack・LINEなどで打刻可能】 ・必要な機能だけを組み合わせ利用可能 ・料金が月額制で安い ・打刻が反映されないことがある ・打刻修正がめんどくさい ・管理者画面が複雑
導入に際しての要件等	<ul style="list-style-type: none"> ・設立3年未満の企業は、1年無料で利用できる
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・BEST 株式会社 ・医療法人社団 KNI ・株式会社ルートゼロ
導入システム数等	導入実績 15 万社
価格	<p>月額プラン（基本料金）※1 ユーザあたり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・勤怠管理：200 円／月～

	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークフロー：300 円／月～ ・経費精算：400 円／月～ ・採用管理：8,500 円／月～(候補者登録数により変動) ・労務 HR：400 円／月～ ・給与計算：400 円／月～ ・会計：2,500 円／月～ ・見積・請求書：500 円／月～
引用元	https://all.jobcan.ne.jp/case/
参考資料	https://www.tv-tokyo.co.jp/plus/business/entry/2021/024004.html
備考	

システム等名称	快速サーチャーGX
開発・販売企業等	株式会社インテック
開発・販売企業等の基本情報	設立 1964 年 1 月 11 日 資本金 208 億 30 百万円 売上高 1,102 億円 主要業務 ICT 技術の研究・開発からアウトソーシングまでの一貫した「ビジネス領域」をトータルソリューションとして提供
提供形態	■クラウド ■オンプレミス
適用業務範囲	帳票管理
主な機能・目的	<p>「快速サーチャーGX」は大量に出力される多種多様な帳票を一元管理し、Web ブラウザで閲覧することができる電子帳票システム。クライアントプログラムを必要としないため、帳票活用をサポートするな機能を提供。Web ブラウザだけでどこでも帳票閲覧ができるため、全社展開、社外公開を容易かつ強力で推進することが可能。</p> <p>①検索機能 ②登録機能 ③CSV 機能 ④既読管理機能 ⑤査閲・承認機能 ⑥管理者機能</p>
特徴	<p>①あらゆる帳票に対応</p> <p>オープン系システム、ホスト系システムから出力されるデータや紙文書をスキャンして作成した PDF など、さまざまなデータ形式の取込みに対応。</p> <p>②ブラウザだけでどこでも帳票閲覧</p>

	<p>ユーザは専用プログラムをインストールすることなく、ブラウザのみで閲覧、検索することが可能。専用のユーザ ID とパスワードを確認できれば、どこからでも閲覧することができるため、社内の他拠点や取引先など社外の企業への公開としても利用することができる。</p> <p>③見やすい閲覧ビューア 快速サーチャーGX では、印刷された帳票と同じイメージの「ページ形式表示」と、帳票から任意のデータを抽出し表としてまとめた「レコード形式表示」の 2 種類の表示形式を用意。</p> <p>④膨大な量の帳票も、高速で検索 さまざまな帳票を長期保管することで、その量は膨大となる。圧倒的な高速検索エンジンにより、WEB 環境でもストレスなく大量の PDF 帳票から探したい帳票を瞬時に検索。利用ユーザにストレスを与えない閲覧環境を提供。</p> <p>⑤メール配信機能 帳票が登録されると、自動でメールアドレスに通知することができる。これにより、これまで紙で出力し、郵送していたコストの削減やスピードアップを実現。</p> <p>⑥マルチテナント機能 1 つのシステム上で複数の管理情報と帳票 DB を持つことができ、個社ごとに管理することができる。これにより、帳票管理基盤を企業・組織ごとに導入することなく、必要なリソースを最小限のコストで構築することが可能となる。</p>
<p>評価等</p>	<p>【この製品のいい点】 今までは、見れなかった帳票が、見れるようになったので、助かっています。例えば計画を作るために使用しています。</p> <p>【改善してほしい点】 反応が遅いので、もう少しサクサク動くようにしてもらいたいです。また CSV やエクセルデータに出力できるようにして欲しいです。</p> <p>【快速サーチャーGX 導入で得られた効果・メリット】 売掛金の滞留を防ぐために、長期滞留になりそうなユーザのデータを分析したり、防ぐのに使用しています。</p> <p>【検討者にオススメするポイント】 まずは試験導入等で試しに使ってみたら良いと思います。 https://it-trend.jp/electronic_report_system/10739/review</p>

導入に際しての要件等	—
導入事例紹介	・柳川市役所 ・辻・本郷税理士法人
導入システム数等	—
価格	初期費用：20万円 Sプラン3万5000円/月 Mプラン5万円/月 Lプラン10万円/月
引用元	https://www.intec.co.jp/service/detail/searcher_gx/ https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001170.000011650.html https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001108.000011650.html
参考資料	https://system-kanji.com/posts/electronic-form-compare
備考	

システム等名称	KING OF TIME
開発・販売企業等	株式会社ヒューマンテクノロジーズ
開発・販売企業等の基本情報	設立 2001年11月 資本金 19,930,000円 売上高 30億円(2021年3月) 主要業務 勤怠管理を中心としたクラウドサービスの開発及び提供
	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	勤怠管理
主な機能・目的	①残業管理 ②スケジュール・シフト管理 ③有給管理・休暇管理機能 ④補助項目機能 ⑤勤務状況確認 ⑥アラート管理 ⑦データ分析 ⑧各種給与計算ソフトとの連携 ⑨帳票出力 ⑩人事労務
特徴	・業界で最も豊富な打刻手段

	<ul style="list-style-type: none"> ・複雑な要望にも応える充実した機能 ・誰でも簡単に使えるわかりやすい操作感 ・初期費用 0 円 ・専門スタッフによるサポート体制 ・最新のセキュリティシステム完備
評価等	<p>【製品のいい点】</p> <p>PC やスマホからワンクリックで勤怠の打刻が出来る。位置情報も取得出来るので不正防止の仕組みも万全だと思う。またスマホで打刻する際に電波不良等で通信エラーになった場合に打刻情報のキャッシュを保持する機能があるので 二重打刻等のトラブルが発生しにくい設計になっている</p> <p>【改善してほしい点】</p> <p>スマホで打刻する場合、稀に打刻用の該当ページをブラウザで開いた瞬間に打刻が実行されてしまう事がある。1 回タッチした瞬間に打刻が実行されるのではなく、1 回タッチしたら「打刻しますか？はい/いいえ」等の 確認用のワンクッションを表示する機能があったりすると誤操作防止になると思う</p> <p>【システムの不具合がありましたか？】</p> <p>改善要望点にも書きましたが、稀に打刻用の該当ページをブラウザで開いた瞬間に打刻が実行されてしまう事がある</p> <p>【KING OF TIME 導入で得られた効果・メリット】</p> <p>本製品を導入する前の弊社は有休/代休も含め全ての勤怠管理を Excel で実施しており、出勤/退勤の度に Excel ファイルを開いて毎回手入力で出勤/退勤の時間の入力を要する、また有休/代休の使用申請後に担当者が有給日数の入力を誤る等、全体的に非効率的な管理状況となっていたが、本製品導入後はスマホからワンタッチで打刻を実行する事が出来るようになり勤怠入力に手間が掛からなくなった点、また有休/代休の管理がデジタル化される事により、有休日数のカウントのミス等のトラブルが無くなった点等、勤怠管理に関わる問題点が大幅に改善した</p> <p>【検討者にオススメするポイント】</p> <p>有休/代休管理を含め勤怠管理を総合的にデジタル化したい企業様にお勧めだと思います。</p>
導入に際しての要件等	<ul style="list-style-type: none"> ・本番と同じ環境で 30 日間無料で利用可能
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社大伸社

	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社メルカリ ・日本パーキング株式会社
導入システム数等	導入企業数 43,000 社 利用者数 2,550,000 人
価格	月額費用：打刻人数×300 円/月（税別）
引用元	https://www.kingoftime.jp/ https://it-trend.jp/attendance_management_system/6063/review
参考資料	https://saas.imitsu.jp/cate-attendance-management/service/33/article
備考	

システム等名称	TeamSpirit
開発・販売企業等	株式会社チームスピリット
開発・販売企業等の基本情報	設立 1996 年 11 月 13 日 資本金 813,375 千円 売上高 37.7 億円(連結) 主要業務 勤怠管理、工数管理、経費精算、電子稟議といった機能を、サブスクリプション型のクラウドサービスとして提供
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	会計、経理、労務
主な機能・目的	①勤怠管理 ②工数管理 ③経費生産 ④電子稟議 ⑤働き方の見える化
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・長時間労働の是正 ・生産性の向上 ・最新の IT クラウド
評価等	【良いポイント】 優れている点・好きな機能 <ul style="list-style-type: none"> ・工数管理の対象となる案件やプロジェクトの登録が簡単にできる点 ・案件やプロジェクト毎に要した時間を様々な方法で入力できる点（手入力や 30 分毎の選択、パーセントでの入力等） 【改善してほしいポイント】

	<p>欲しい機能・分かりづらい点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・勤務実績を入力するページや工数一覧を確認するページなど、ページの遷移時に読み込み時間がかかる点 ・月末などのアクセスが集中する時にアクセスしにくくなる点 <p>【どのような課題解決に貢献しましたか？どのようなメリットが得られましたか？】</p> <p>解決できた課題・具体的な効果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・勤務時間の登録はもちろんだが、特に工数管理の観点でメリットが大きいです。複数の案件に関与しているとそれぞれに何時間要したかの登録が非常に面倒ですが、このツールでは工数の時間登録がストレスなく行えるような設計となっており、多くのメンバーが毎日精度高く更新しています。そのため、より正確な採算管理の実現に繋がっています。
導入に際しての要件等	—
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社クレスコ ・株式会社 GABA ・大創株式会社
導入システム数等	契約社数 1,600 社以上 契約ライセンス数 36 万以上
価格	<p>基本料金</p> <p>TeamSpirit:初期費用 15 万円+600 円/一人</p> <p>TeamSpiritHR:初期費用 25 万円+900 円/一人</p> <p>TeamSpiritLeaders:初期費用 20 万円+600 円/一人</p>
引用元	・ https://www.teamspirit.com/ja-jp/
参考資料	https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/news/1444789.html https://saas.imitsu.jp/cate-expense/service/642/article
備考	・ ビジネスチャット「Slack」との連携機能

システム等名称	IMAOs
開発・販売企業等	SB C&S 株式会社
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 2014 年 3 月</p> <p>資本金 5 億円</p> <p>売上高 5,081 億円 (2020 年 3 月期)</p> <p>主要業務 IT 関連製品の製造・流通・販売、IT 関連サービスの提供</p>

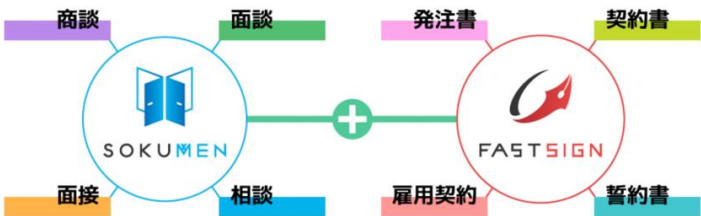
提供形態	■クラウド □オンプレミス
適用業務範囲	電子署名
主な機能・目的	①元付会社、客付会社の契約業務 ②重要事項説明書等の電子交付 ③zoom ミーディングの設定
特徴	IMaoS は不動産賃貸契約業務に特化した機能を有することはもちろん、多くの不動産事業者様との運用で培ったノウハウに基づく的確なアドバイスや専門スタッフによる有人サポートが大きな強みである。 ・ショートメールで入居者やオーナーの署名完了までが早い ・不動産賃貸契約での運用実績に基づくアドバイス可能 ・有人ヘルプデスクが誰でも無料で使える
評価等	良い点 ・課題だった不動産賃貸の電子署名業務がとても効率的になった ・マンスリー契約や、覚書などの取り交わしに利用させていただいています。 書類発送、書類保管の手間が格段に減りました！ ・仲介業者として、客付け時にも利用することがありますが、その際に賃借人様も楽に処理できるため、反応がとても良いです。 改善点 ・スマートフォンで読み込むときに文字の読みづらさ ・Q&A 集や用語集やチャット BOT のように、気軽に問合せ回答できる仕組みも加えていただけると良い 考： https://www.itreview.jp/products/imaos/reviews#review-84654
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	・株式会社キュービ
導入システム数等	約 80,000 件(2021 年度単体)
価格	【ライトプラン】 初期費用 50,000 円 月額 25,000 円 利用料 250 円 【スタンダードプラン】 初期費用 100,000 円 月額 25,000 円 利用料 250 円 【エンタープライズ】 初期費用 150,000 円 月額 35,000 円 利用料 250 円 電子証明書発行申請費 8,000 円

引用元	https://www.imaos.jp/ https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000271.000022656.html
参考資料	https://xn--wlr53q.net/imaos.html
備考	

システム等名称	Enterprise Risk MT
開発・販売企業等	株式会社 GRCS
開発・販売企業等の基本情報	設立 2005年3月 資本金 299百万円 売上高 23.8億円(連結) 主要業務 GRC・セキュリティ関連ソリューション事業 製品販売、コンサルティング
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	ERM(リスク管理)
主な機能・目的	<p>Enterprise Risk MT (エンタープライズ リスク エムティ 以下 ERMT) は、多角的な利用を踏まえた全社的リスクマネジメントの提供を目的とし、リスクマネジメントの国際ガイドライン ISO31000*1 に準拠した ERM ツールである。</p> <p>組織全体を対象にリスクを認識・評価、残余リスクの最小化を図り、重要リスクの対応に優先的にリソースを配分、継続的にリスク管理体制を強化していく一連のプロセスに則った ERM 基盤として有効。</p> <p>今後求められる有価証券報告書への具体的なリスクの開示、及びリスクの可視化による役員と現場のコミュニケーションの改善とリスク・コミュニケーションの充実・円滑化を支援する。</p> <p>①リスクアセスメント機能(リスクの特定、分析、評価) ②リスク対応管理機能(リスクの対応策実施のモニタリング)</p>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・全社的リスクマネジメント基盤での運用 ・リスクアセスメント機能とリスク対応管理機能を実装し継続的改善 ・実績豊富な Salesforce ベースのクラウドサービス ・各ユーザごとのそれぞれの権限に応じた表示が可能 ・リスクマネジメントの階層化・分掌化が可能 ・ISO31000:2018 準拠のリスクマネジメントプロセスに則った

	ERM 基盤として有効
評価等	・ 価格の高さが課題 参考： https://toyokeizai.net/articles/-/576576
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	・ 株式会社エルテス 参考： https://www.grcs.co.jp/casestudy/eltes
導入システム数等	企業全体契約件数 200 社以上
価格	※ユーザごとのカスタマイズにより価格決定
引用元	https://www.grcs.co.jp/products/ermt https://www.grcs.co.jp/promotion/ermt
参考資料	
備考	

システム等名称	FAST SIGN
開発・販売企業等	株式会社 マルジュ
開発・販売企業等の基本情報	設立 1999 年 11 月 17 日 資本金 1,000 万円 売上高 ー 主要業務 ・ 各種パッケージ商品企画・開発・販売・保守 ・ ホームページ制作、Web サービスの企画・運営 ・ Web モバイル・アプリケーションの受託開発
提供形態	■クラウド □オンプレミス
適用業務範囲	電子契約
主な機能・目的	電子契約 FAST SIGN は契約書の締結、管理を Web 上で行うことが出来る電子契約システム。 契約書の印刷や製本、郵送、保管作業など、契約に係わる多くの業務を Web 上で一貫して執り行うことにより、時間的コストの削減や紙、インク、郵送、印紙などにかかる金銭的コストを大幅に削減することが出来る。 ①契約書テンプレート管理・登録 ②電子契約締結 ③契約書 PW 設定 ④契約書メール送付

	<p>⑤契約書 SMS 送付 ⑥Web 面接連携 ⑦締結済み契約書保管</p>  <p>対面で行っていた様々な事をWEB化できます!</p>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 固定料金で使用可能 ・ 契約書は締結後にカウント(課金) ・ スマホで利用がしやすい ・ SMS で通知可能 ・ 送付前に内容の変更が可能 ・ Web 面接システムと連携
評価等	<p>良い点 契約を結ぶ相手方は、サービスに加入・登録・ログインする必要はありません。相手方の負担は最小限なので、依頼しやすいです。</p> <p>改善点 定額で利用できる契約件数はプランごとに上限があります。超過すると、1 通あたり 220 円 (税込) の追加料金が発生します。</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<p>株式会社セブンピクチャーズ 株式会社バイタリフィ</p> <p>参 考 : https://www.maru.jp/fastsign/case/case_seven-pictures.php</p>
導入システム数等	<p>取引実績 164 社</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ https://www.maru.jp/recruit/analytics/
価格	<p>初期費用 0 円</p> <p>基本プラン</p> <ul style="list-style-type: none"> 【無料プラン】 0 円/月 【ライトプラン】 10,000 円/月 【ベーシックプラン】 20,000 円/月 <p>https://fastsign.jp/free-signup</p>

引用元	https://www.maru.jp/fastsign/
参考資料	https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000228.000014777.html https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000130.000014777.html
備考	

システム等名称	アラジン EC
開発・販売企業等	株式会社アイル
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 1991 年</p> <p>資本金 3 億 54 百万円</p> <p>売上高 129 億 44 百万円(連結)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 主要業務 コンピュータおよび周辺機器の販売 ● 基幹業務管理システムの開発・販売 在庫管理・販売管理・生産管理・顧客管理・原価管理・財務会計・経営分析 ● 情報系システムの開発・販売 EIP・CRM・EC・データ分析・Web 受発注管理・ドキュメント管理 ● ネットワークシステム構築及びテクニカルサポート ネットワーク設計/構築・サーバー設計/構築・インターネット環境構築 ● セキュリティ対策及びセキュリティ企業診断 セキュリティツール支援・セキュリティポリシー策定・情報漏洩対策・コンプライアンス管理 ● 人材教育支援 OA スキル強化・IT スキル強化・ビジネススキル強化・新人研修・マネージャー研修 ● Web マーケティング支援 Web サイト企画/設計/開発・Web 広告戦略支援・Web マーケティング戦略支援 ● オフィス環境支援 オフィス用品購入支援・社内資料ドキュメント管理・複合機ソリューション
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	BtoB EC Web 受注
主な機能・目的	得意先や社内間の電話や FAX、メールで行っている受発注業務

	<p>をデジタル化するシステム。注文や問合せ業務の負荷削減・自社営業の事務作業の削減といったアナログ業務の効率化だけでなく、Web を利用した新規顧客の獲得・既存顧客の囲い込みなどさまざまな活用方法が可能。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 得意先別単価表示 ② 得意先別決済制御 ③ 得意先別納品先別単価表示 ④ 法人向け ID 構造・ログイン機能 ⑤ 見積機能 ⑥ 複数商品の一括投入 ⑦ 最低注文数量／金額の制御 ⑧ 品番入力発注機能 ⑨ 得意先別送料設定 ⑩ 特先別キャンペーン ⑪ 納期回答連携 ⑫ JAN コード読取発注 ⑬ 納期希望日リードタイム設定 ⑭ 注文締切時間設定 ⑮ 荷姿対応 ⑯ 出荷状況表示 ⑰ 小数点对応 ⑱ 代理注文機能 ⑲ クローズサイト機能 他
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・企業間取引に精通している ・業種・業界に合わせた柔軟なカスタマイズ
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務効率化の最適ツール ・ヒューマンエラーの軽減 ・操作が簡単 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他社では標準機能なツールがカスタマイズ必要との事で若干の不便さはある ・自社の運用にあっているかしっかりと比較検討をしないとカスタマイズにお金が掛かる。
導入に際しての要件	無し

等	※各社向けの設計を担当するメイン SE、各社向けのカスタマイズ部分の開発を担当するプログラマーを必ず各社ごとに選定する担当制にしている。また独自デザインを要望される場合は、Web ディレクターや Web デザイナーも別途追加。各社専用チームを構成し、業務内容・ニーズに合わせたその会社のためだけのシステムを構築する。
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大喜多 ・ 瑞穂食品工業 ・ GM コーポレーション 参考： https://aladdin-ec.jp/case/
導入システム数等	導入実績 300 社突破 参考： https://netkeizai.com/articles/detail/4070
価格	初期費用 200 万円～ 月額費用 6 万円～
引用元	https://aladdin-ec.jp/
参考資料	https://strate.biz/ordering/aladdinec_cl/
備考	

システム等名称	スマクラ
開発・販売企業等	ZCSK 株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 1969年10月25日 資本金 21,285百万円 売上高 414,150百万円 主要業務 ITハード・ソフト販売、ITマネジメント、システム開発、ITインフラ構築、検証サービス、コンサルティング
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	EDI(企業間電子取引)
主な機能・目的	<p>スマクラは、年間数10兆円を超える商取引情報を支え続ける「システム連携基盤サービス」である。</p> <p>インターネット系EDIから、従来型EDI、流通BMS、Web-EDI、FAX配信まで、幅広いEDIニーズに柔軟に対応し、各種多様なプロトコル変換、マッピングに対応可能なEDIサービスを提供。</p> <p>①従来型EDIサービス：従来のJCA、全銀、全銀TCP/IP、FTPなどのプロトコル、また、FAXの自動配信機能を提供します。</p> <p>②インターネットEDIサービス：インターネットを利用したebXML・AS2・JX手順に対応し、流通BMSをはじめ、EOS・生鮮発注など、各種業界標準フォーマットの変換機能を提供します。</p> <p>③Web-EDIサービス：インターネットのWebブラウザ(HTTPS)を利用したEDIで、従来型、インターネットEDIを補完するサービスです。小規模なお取引先様でも低コストで簡易にEDIを実施することができます。</p> <p>④業務運用サービス：36年以上のEDIサービス提供で培った実績・ノウハウを活かし、導入企業様の業務に最適な運用サービスを提供します。</p> <p>⑤サービス提供基盤：強固なインフラ基盤による安心・安全で高信頼性のサービスを提供します。</p>
特徴	<p>クラウドの利便性を活用</p> <p>クラウドサービスのため、自社で新たにシステム環境を整備する必要がない。</p> <p>安心の運用サポート</p> <p>24時間365日利用企業のEDI運用をサポート。サービス開始から35年以上の実績を生かし、システム切り替えから導入後まで安心のサポートを提供。</p>

	<p>豊富な接続機能</p> <p>豊富な接続機能を有し、販売管理システムだけでなく金融機関との連携も可能。</p> <p>流通 BMS 機能で業界に通用</p> <p>独自の流通 BMS 機能によって流通業界に強く、小売・卸・メーカー向けに Web-EDI を提供。適宜バージョンアップが行われ、最新の状態で利用できるのも、セキュリティ面も安心。</p>
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・何時であろうと発注データをスマクラへ公開することが可能です。又自社とスマクラ間はインターネットで閉域網を構築するため通信セキュリティも万全です。 ・流通業界で一般的な流通 BMS に準拠しており、導入実績や経験が豊富なため安心できる。運用もアウトソーシングできる。 ・EDI の監視（送受信の監視、リランなど）を委託するため導入し、24 時間/365 日を行っていた監視業務を委託できたのはとても良かったです。通信プロトコルも JCA や全銀、SFTP など各種対応している点も良い点だと思います。 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公開先へは公開通知がされないため、公開先と事前に公開日時を取り決めておく必要があります。公開通知機能があると良い ・基幹システムとの連携において基幹システム側のプログラム CALL が出来ない点はとても残念。製品の方針上仕方ないと思うが、PUT だけではなく、汎用的なプログラム CALL をしていただけるともっと良くなると思う。 <p>参考：https://kigyolog.com/tool.php?id=1864 https://it-trend.jp/edi/8245/review</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社セイミヤ ・株式会社東急ストア <p>参考：https://www.smclbms.com/general</p>
導入システム数等	スマクラ本部契約者数 222 社
価格	<p>参考価格</p> <p>初期費用：500 万円～</p> <p>月額費用：20 万円～</p> <p>https://www.smclbms.com/smcl/faq_edi</p>

引用元	https://www.smclbms.com/smcl/service_edi
参考資料	
備考	

システム等名称	LaKeel BI
開発・販売企業等	株式会社ラキール
開発・販売企業等の基本情報	設立 2005年6月10日 資本金 1,011百万円 売上高 5,665百万円 主要業務 企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支援するプロダクトサービスとプロフェッショナルサービスを提供
提供形態	■クラウド ■オンプレミス
適用業務範囲	BI
主な機能・目的	<p>LaKeel BI は膨大なデータと豊富なテンプレートから様々な課題に対する解決策を複数のユーザが探索できる分析ツール・ソフトウェアである。</p> <p>① 統合データベース構築 (ETL 機能を利用) 分析に必要なデータを収集・加工・統合する ETL 機能を利用し、散在したシステムデータを一元管理できる統合 DB を構築。各種システム・外部データ・Excel などのあらゆるデータと自動連携システムを跨いだデータ分析・可視化・検索も実現。</p> <p>② BI 分析機能 今見たいレポートをドラッグ&ドロップで自由に作成。 Excel のような使い心地で定型分析・非定型分析を共に実現。</p> <p>③ レポートデザイン&オーバーレイ 貴社だけのオリジナルデザインレポートが作成可能。 ドラッグ&ドロップで自由に項目を設定。</p> <p>④ 権限設定 複数部門利用でも安心の権限設定。 LaKeel BI では、会社での利用に対応できるよう、細かな権限設定が可能。</p>
特徴	① データ集計から分析・レポート出力までしやすいオールインワンパッケージ

	<p>② 日本のビジネスパーソンが使いこなしやすいインターフェース</p> <p>③ 多数の企業が導入済みの信頼性</p> <p>④ 利用人数・データ量が無制限の全社で使える価格体系</p> <p>⑤ 充実のサポートだから「使える BI」を実現</p>
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・データ分析基盤として活用、データ分析に最適 ・レポート作成の工数を大幅に削減できた <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能面が多く、データ別に管理できるのは非常に有難いが、細かな機能が多いので使いこなすのが非常に難しい。 ・機能が多いのが時に「多すぎて却って複雑」と感じることもあり、あらかじめどんな目的で利用するかを選択式で設け、そこから関連する機能を一覧化できるなどできれば面白いと思う。
導入に際しての要件等	<ul style="list-style-type: none"> ・製品体験 無料セミナーで実際に LaKeel BI を操作していただくことが可能
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社バルカー <p>参考：https://bi.lakeel.com/case/interview01/</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブックオフ <p>https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000064.000054301.html</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SBI 証券 <p>https://voix.jp/money/money/2039/</p>
導入システム数等	多数
価格	要問い合わせ
引用元	https://bi.lakeel.com/
参考資料	
備考	

システム等名称	サポートチャットボット
開発・販売企業等	株式会社ユーザローカル
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 2007年8月1日</p> <p>資本金 1,185百万円</p> <p>売上高 2,683百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要業務 ビッグデータ分析システムの研究開発 ・Web マーケティング支援ツール「User Insight」提供 ・ソーシャルメディア解析ツール「Social Insight」提供 ・メディア解析ツール「Media Insight」提供 ・人工知能チャットボット運営
提供形態	■クラウド □オンプレミス
適用業務範囲	チャットボット
主な機能・目的	<p>① 社内の問い合わせ対応</p> <p>情報システム、総務、人事、経理、営業支援などの問い合わせをチャットボットで対応。マニュアルを読めば分かるような無駄なやり取りを削減。</p> <p>② カスタマーサポート</p> <p>お客様からの問い合わせをチャットボットで対応。メールや電話での簡単な問い合わせが減りコールセンターの対応コスト削減。</p> <p>機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ・独自 AI による回答精度の向上 ・自動分析レポート ・FAQ システム連携 ・Q&A 自動分類 ・有人チャット連携 ・外部システム連携 ・多言語対応 ・各種カスタマイズ
特徴	<p>① 圧倒的な低価格</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドサービスだからこそその圧倒的低価格 ・サポートやカスタマイズも無料で提供 ・有人チャットや API 連携も従量課金なし <p>② 高性能な会話エンジン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自然言語に特化した AI で非常に高い回答率を実現 ・自己解決を促す聞き返し機能を実装

	<ul style="list-style-type: none"> ・プログラミング不要で簡単に改善 ③ 専任チームが”成功”をサポート <ul style="list-style-type: none"> ・チャットボットの構築を専任担当が代行 ・業界・利用シーン毎の成功事例をもとに最適な運用方法や改善点を提案 ・問い合わせ数が50%以上削減できた事例も ④ 様々なチャットUIサービスと連携可能 ウェブはもちろん、LINEやFacebookなどのSNSや音声デバイス、社内チャットツールなどとも連携可能
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用状況や解決率、リピータ人数などの分析もできるため効果などが簡単に見えるのも管理する部門としてありがたい。 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マスタを登録するのが手間 <p>参考：https://kigyolog.com/tool.php?id=856</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・川崎汽船株式会社 ・ヤマハ発動機株式会社 <p>参考：https://www.userlocal.jp/casestudy/products/support-chat-bot/</p>
導入システム数等	<p>1000件以上</p> <p>参考：https://webtan.impress.co.jp/n/2022/11/11/43651</p>
価格	クラウド型：数万円～
引用元	https://chatbot.userlocal.jp/
参考資料	
備考	

システム等名称	Asteria Warp Core
開発・販売企業等	アステリア株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 1998年9月 資本金 2,275百万円 売上高 約22億円 主要業務 ●ソフトウェア開発・販売 ●製品サポート ●製品コンサルティング ●製品トレーニング ●デジタル・デザインの制作 ●デジタル・デザインのコンサルティング
提供形態	■クラウド ■オンプレミス
適用業務範囲	定型業務
主な機能・目的	データ統合、業務自動化ツール。 ① ファイル収集・加工処理 ② レポート作成処理の自動化 ③ 受発注処理の自動化 ④ 情報伝達の自動化 ⑤ 組織変更に伴う諸処の変更処理を自動化 ⑥ Web から情報を取得、調査レポート送信 ⑦ 他のロボットの自動化を補完
特徴	① 簡単操作 豊富な導入実績のある ASTERIA Warp の機能をシンプルにまとめ、簡単操作を実現。 ② リーズナブルな価格 ③ Excel との高い親和性 ④ データ連携にもとづいたソフトウェアロボットを作成 ⑤ 既存システムに影響を与えない ⑥ 豊富なテンプレート・アダプターオプション
評価等	良い点 ・DB や Excel、メール、主要なクラウドサービスなど、あらゆるものを疎結合して加工などの処理をすることができる万能ツール。 改善点 ・数百本の連携フローがある場合、どれとどれが関連しているか

	<p>は別途管理用の仕組みを用意した方がいい。エンタープライズ版限定でもよいので、バージョン管理も含めた全体の構成管理を行える機能が欲しい。</p> <p>https://www.itreview.jp/products/asteria-warp/reviews</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社フォーバルテレコム ・ベネトン ジャパン株式会社 <p>https://www.asteria.com/jp/news/press/2022/10/06_01.php</p>
導入システム数等	<p>全世界で 12 万社以上</p> <p>https://www.asteria.com/jp/news/press/2017/07/31_01.php</p>
価格	<p>初期費用：0 円</p> <p>月額費用：ASTERIA Warp Core 3 万円～</p> <p>ASTERIA Warp Core+ 6 万円～</p>
引用元	https://www.asteria.com/jp/
参考資料	https://saas.imitsu.jp/cate-rpa/service/1338/article
備考	

システム等名称	Accountech® RPA
開発・販売企業等	株式会社 ICS パートナーズ
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 1980 年 11 月</p> <p>資本金 9,550 万円</p> <p>売上高 18 億 7 千万円</p> <p>主要業務 会計システムの開発・販売・サポート・メンテナンス</p>
提供形態	<input type="checkbox"/> クラウド <input checked="" type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	経理、会計
主な機能・目的	<p>簡単な設定操作で経理・会計の定型業務の自動化を実現する RPA。</p> <p>①定型業務を自動化 ②短期導入・稼働を実現</p> <p>③様々なロボットを提供 ④簡単な設定操作</p> <p>⑤容易なシナリオ化 ⑥自動スケジュール化</p>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・視覚的な分かりやすさを追求した設定画面 ・会計業務に特化したシンプルな RPA
評価等	—
導入に際しての要件	無し

等	
導入事例紹介	株式会社メイコー https://www.ics-p.net/case/tabid/2950/Default.aspx
導入システム数等	—
価格	税別 100 万円 (システム導入支援料、保守サービス料が別途必要)
引用元	https://www.ics-p.net/open21/tabid/1683/Default.aspx
参考資料	
備考	

システム等名称	KiCHO
開発・販売企業等	株式会社シスプラ
開発・販売企業等の基本情報	設立 1988 年 4 月 資本金 8000 万円 売上高 — 主要業務 ソフトウェア開発及び販売
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	会計、経理
主な機能・目的	仕訳作成に特化したクラウドツール。 ① 領収書インポート (AI-OCR) ② 領収書仕訳変換 ③ 仕訳インポート ④ 仕訳エクスポート
特徴	・既存ソフトはそのまま運用可能 ・顧問先と試算表や元帳をクラウド上で共有 ・多様な取引明細が取込可能となる(予定) 会計ソフト、エクセル、販売管理ソフト、レシート、領収書、請求書、金融機関の口座情報、クレジットカードなど
評価等	—
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	・税理士法人黒木会計 https://www.syspla.co.jp/casestudy/k015_kuroki.html
導入システム数等	シスプラ主力商品キーパー財務 22,200 件導入実績

	https://yojitsu.net/blog/about
価格	無料(会計事務所の方のみの提供)
引用元	https://keeperclub.net/kicho/
参考資料	
備考	

システム等名称	Sweep
開発・販売企業等	sweep 株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 2011年6月6日 資本金 1億5400万円 売上高 ー 主要業務 ・請求書の受取・仕訳・振込・保管を自動化 ・電子帳簿保存法対応のクラウドキャビネット
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	経理、労務
主な機能・目的	① 書類保管 AI：入れるだけの簡単電子帳簿保管 ・回収 ・入力 ・保管 ・法対応 ② 請求書処理 AI ・オンライン回収 ・受取代行 ・承認ワークフロー ・高精度文字解析 ・仕訳学習 AI ・会計システム連携 ・支払管理 ・総合振込データ
特徴	・AI-OCRで自動入力 ・リモートワークに最適 ・オンラインで簡単 ・10年間保管 ・スマホで簡単アップロード

評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メールアドレスからの請求書自動取り込みをできる点と、取り込んだ請求書から全銀データの出力が容易にできることから業務効率化に役立っている。 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「sweep」を使わずに届いてくる請求書を電子データとして保存できるストレージ機能などがあると、より便利に使えると思う。
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・曙ブレーキ工業株式会社 https://sweep.ai/cases
導入システム数等	—
価格	書類保管 AI Box 3,000 円～ 請求書処理 AI Invoice 3,000 円～
引用元	https://sweep.ai/
参考資料	
備考	

システム等名称	RECEPTIONIST 受付業務
開発・販売企業等	株式会社 RECEPTIONIST
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 2016年1月21日</p> <p>資本金 1億円</p> <p>売上高 —</p> <p>主要業務 クラウドサービスの開発・提供、受付業務コンサルティング</p>
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	受付業務
主な機能・目的	<p>① 受付業務の効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスチャット連携 ・来客の着信音通知 ・シール印刷 ・アシスタント通知機能 ・カスタムボタン ・ウェルカムテキスト

	<ul style="list-style-type: none"> ・入館規約の同意 ② セキュリティ対策 <ul style="list-style-type: none"> ・完全タッチレス受付 ・カスタム受付設定 ・ゲート・電子錠連携 ・メッセージボード ・退館機能 ・複数管理者設定 ・IP アドレス制限 ③ 大企業向け機能 <ul style="list-style-type: none"> ・ホールディングス機能 ・AD 連携 ・SAML 認証 ・会議室管理連携 ・オフィス機能 ・Outlook アドイン機能 ・カスタムボタンの階層化 ・独自サブドメイン設定
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・セキュリティ対策 ・ドラマの参考になったデザイン ・元受付嬢が開発 ・導入リスクを最小限に ・幅広い外部ツールと連携
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機能も単純なので新入社員でもすぐ習得可能 ・誰が受付対応に行っているかが一目でわかる ・slack 通知が便利 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社内に知られたくない VIP 来訪者訪問時の設定等あるとよい
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・キューピー株式会社 <p>https://receptionist.jp/case/kewpie/</p>
導入システム数等	7,000 社導入
価格	<p>スタンダードプラン：要問い合わせ</p> <p>エンタープライズプラン：要問い合わせ</p>

	プレミアムプラン：要問い合わせ
引用元	https://receptionist.jp/
参考資料	
備考	

システム等名称	HUE ワークフロー
開発・販売企業等	株式会社ワークスアプリケーションズ
開発・販売企業等の基本情報	設立 1996年7月 資本金 約114億円 売上高 約19億円 主要業務 ERPを軸としたソリューション事業の運営・管理
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	日常業務
主な機能・目的	<p>① 申請フォーム：お使いの申請書を取り込むことで、承認フローも含めて最短10分で設定完了。</p> <p>② 承認フロー：ドラッグ&ドロップで紙に描くようにフローを作成でき、専門的なスキルがなくても導入・運用することが可能。ひとつ作成した承認フローはどの申請書でも使い回せるため、導入当初のみならず、運用中の変更の際にも手間を最小限に抑えることができる。</p> <p>③ 部門別管理：管理者権限を1種類しか持てないワークフローシステムだと、従来は現場部門で運用設計していた申請も管理部門への作業依頼が必要になり、運用スピードが低下したり管理部門の負荷が問題になりがち。HUEワークフローなら、現場部門に必要な管理権限のみを移譲してシステム管理者の負荷を軽減することができ、新たなワークフローの電子化や業務の見直しも、現場部門でスピーディーに進めることが可能。</p> <p>④ レポート：蓄積されたワークフローの申請データは、経営活動においても重要なデータとなる為、HUEワークフローでは、申請データを活用した様々なレポートを、表計算ソフト操作と同等の感覚で利用可能。一度設定したレポートはスケジューラーで定期自動出力でき、従来、集計データの作成に費やしていた時間やコストを削減できる。</p>

	⑤ システム連携：外部システムとの連携自動化も、ブラウザ上の操作でかんたんに組むことができるため、連携のためのインターフェース開発などは不要。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 導入が簡単。最短 10 分で設定完了 ・ 使いやすい。 ・ 圧倒的な機能 ・ インボイス制度対応 ・ 電子帳簿保存法対応
評価等	<ul style="list-style-type: none"> ・ ペーパーレス化で経費削減 ・ ワークフローがドラッグ&ドロップで簡単に作成でき ・ ユーザ目線で開発されたツールであることが実感できる
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	学校法人中村産業学園九州産業大学総合情報基盤センター https://www.worksap.co.jp/case/kyusan/?_ga=2.245578500.1693591408.1672382606-1142325116.1672382606
導入システム数等	2,200 以上 https://www.pc-webzine.com/entry/2022/07/hue.html
価格	年額プラン（基本料金）： 3,000 円／人 月額プラン（基本料金）： 3 300 円／人
引用元	https://saas.worksap.co.jp/workflow/feature/
参考資料	
備考	

システム等名称	Jira Work Management
開発・販売企業等	リックソフト株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 2005 年 1 月 4 日 資本金 約 3 億 4 千万円 売上高 約 43 億円 主要業務 1. ライセンス & SI サービス <ul style="list-style-type: none"> ・ ツール販売提供：ライセンス販売 ・ ツール導入支援：要件定義、設計支援、構築支援、カスタマイズ、データ移行など

	<ul style="list-style-type: none"> ・ツール活用支援：運用支援、各種研修など 2.クラウドサービス <ul style="list-style-type: none"> ・取り扱い製品のエンタープライズ向けクラウドサービス（フルマネージドサービス） 3.自社ソフト開発 <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト管理：WBS Gantt-Chart for Jira ・ユーザビリティ向上：Excel-Like Issue Editor for Jira ・デジタルトランスフォーメーション対応：Alfresco connector シリーズ ・その他、独自ソフトウェアの開発と提供
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	タスク管理
主な機能・目的	<p>マーケティング、人事、財務、法務、設計、営業、運用などのビジネスチーム向けのタスク管理ツール。20以上のテンプレートからチームやプロジェクト間のタスク管理を簡単に実現。</p> <p>主な機能――</p> <ul style="list-style-type: none"> ① カンバンボード ② レポート出力 ③ 担当者、優先度、期日設定カラム ④ 通知機能 ⑤ コメント機能 ⑥ 検索機能
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドの為、導入が楽 ・高品質のセキュリティ ・3000以上の拡張アプリで柔軟にカスタマイズ可能 ・優れた操作性とビジュアルでタスクを簡単に可視化 ・ビジネスチーム向けに作られた20種類以上のテンプレート ・シームレスなツール間の連携
評価等	・無料で使える知名度の高いタスク管理アプリ
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・SCSK プレッシュェンド株式会社様 ・SB ペイメントサービス株式会社
導入システム数等	―

価格	フリープラン： 0円/1~10 ユーザ スタンダード：600円/ユーザ(10,000 ユーザ)
引用元	https://www.ricksoft.jp/atlassian/jira-work-management/
参考資料	https://internet.watch.impress.co.jp/docs/interview/1336035.html
備考	

システム等名称	PRINTBAHN PLUS
開発・販売企業等	東京オフィスサービス株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 1978年3月1日 資本金 6000万円 売上高 約8億円 主要業務 紙製品への印刷をはじめ、金属や特殊素材等への印刷
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	名刺管理
主な機能・目的	名刺に関わる全てを一括化。 ① オンライン名刺作成 名刺WEB発注システム PRINTBAHN II で紙の名刺を作成。 紙の名刺と同じ情報でデジタル名刺が自動生成され、アカウントIDはメールアドレスとなる。 ② オンライン名刺交換 対面でもオンライン上でもスマホひとつで自分の名刺情報を相手に渡す事が可能。いつでも直接会わなくても名刺交換が可能。 ③ オンライン名刺管理 交換した名刺を登録・管理・活用・共有が可能。(登録は無制限) 全社員で使う名刺だから、使いやすい機能が充実。
特徴	① 全社員で使えるシンプルで低価格な名刺管理 ② 会社承認済のオンライン名刺発行 ③ 豊富な機能で名刺データを有効活用 ④ 人と人をつなぎ、新たなビジネスフィールドを創造する名刺交換 ⑤ 法人向けならではのユーザ別権限機能でオリジナル運用を実現
評価等	—
導入に際しての要件等	無し

導入事例紹介	https://printbahn.com/column/202206list
導入システム数等	7000 社以上
価格	企業単位の月額定額制
引用元	https://tos.tokyo.jp/service/printbahnplus/
参考資料	
備考	


システム等名称	タグ衛門 ～RFID 備品管理パッケージ～
開発・販売企業等	株式会社ハイエレコン
開発・販売企業等の基本情報	設立 1982 年 6 月 資本金 9000 万円 売上高 56.2 億円 主要業務 コンピュータ及びネットワーク機器の販売とソフトウェア開発、企業内ネットワークインフラ整備の設計・施工・運用保守等、コンサルティングや運用委託
提供形態	<input type="checkbox"/> クラウド <input checked="" type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	備品管理
主な機能・目的	<p>IC タグ (RFID) を使った、備品管理ソリューションパッケージ。備品管理業務の共通機能を持つタグ衛門 Core を中心に、備品の持出しを監視するタグ衛門 Gate、棚卸と物品検索機能、及び、備品貸出返却管理台帳機能がセットになったタグ衛門 Handy で構成。</p> <p>① タグ衛門 Gate-Standard</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ RFID タグを貼った備品がゲートを通過すると、持出禁止の警報を発報。 ・ 持出禁止物品の不正な持出しや、うっかり備品を持ち出して、社外での紛失自己などを防止。 ・ カメラオプションを導入すれば、ゲート通過情報と同時に、ゲート通過時刻の前後 10 秒間の動画を保存。『誰が』『いつ』『何を』持ち出したかを、確実に押さえることが可能。 <p>② タグ衛門 Handy</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 棚卸し機能 ・ 物品検索機能 ・ 持出管理台帳機能

	<p>③ タグ衛門 Core</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ マスタメンテナンス機能 ・ 履歴管理機能 ・ 備品台帳出力機能 ・ タグ発行機能
特徴	<p>タグ衛門 Gate 、タグ衛門 Handy 、どちらを導入しても、共通機能を提供するタグ衛門 Core が同時に導入される。</p> <p>先にタグ衛門 Handy を導入し、後からタグ衛門 Gate を導入する際は、既にタグ衛門 Core が導入されているため、持出監視機能であるタグ衛門 Gate のみ購入すれば、既に登録済みのタグ情報、備品情報、履歴情報などがそのまま流用可能。</p> <p>他システムとの連携は、CSV/Excel ファイル取込・出力機能により、データ連携が可能。</p>
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 商品タグに RFID チップが入っており、それをハンディで読み取るので人が一つ一つ商品を数えなくても何点実在するか数秒でわかります。 ・ 物の持ち出し時に特に気にする事なく物を持ち出せる。 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ RFID チップ同士が密着していたり、金属に触れていると感知しない場合があり、時々人の手による数え直しが必要 ・ たまにタグが反応しない時が(かなり稀ですが)あるので、返却時に時間を有することがありなので、もっと精度を高めてほしい。
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	https://www.hek.co.jp/product/01_rfid/guide
導入システム数等	—
価格	—
引用元	https://www.hek.co.jp/product/01_rfid/detail
参考資料	
備考	

システム等名称	TS-BASE 受発注
開発・販売企業等	竹田印刷株式会社
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 1946年11月16日</p> <p>資本金 約19億円</p> <p>売上高 約140億円</p> <p>主要業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カタログ・パンフレット、美術印刷物、書籍等の商業用・出版用印刷物の企画・デザイン・印刷 ・マルチメディア関連の企画・制作 ・半導体関連各種マスクの設計・製造・販売および機械機器類の販売 ・文具・日用雑貨等のネット販売
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	倉庫管理
主な機能・目的	<p>TS-BASE 受発注は、BtoB に特化した受発注 SaaS。これまで大きな業務負担となっていた販促物や商品の管理を、デジタル技術でサポート。発注者による注文から、注文品が到着するまでに生じる様々な業務を、TS-BASE 受発注ひとつで一元管理。</p> <p>① 利用者向け注文サイト</p> <p>在庫状況や出荷状況が見える化して生産性を向上</p> <p>② 物流拠点向け倉庫システム</p> <p>物流センター内の業務に必要なあらゆる機能を搭載</p> <p>③ 管理者向け管理システム</p> <p>管理に必要な情報を全体把握できるプラットフォーム</p>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・アナログでは把握しづらい受発注状況をオンラインプラットフォームが見える化 ・リアルタイム在庫管理システムで煩雑な管理が圧倒的にスマートに ・SaaS 型のソフトウェアだから導入・運用サポートやセキュリティ対策も万全
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入コスト、ランニングコスト、導入後のサポート、導入支援体制について様々なシステムをデモ利用し検討しましたが、一番コストパフォーマンスが優れている製品 ・シンプルでわかりやすい <p>改善点</p>

	<p>・製品を選択する際の表示形式や文字数などについては、カスタマイズしやすいようにもう少し柔軟に変更できると尚良い</p> <p>https://www.itreview.jp/products/ts-base/profile#review-72658</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<p>・株式会社アスカネット</p> <p>https://ts-base.jp/case</p>
導入システム数等	—
価格	
引用元	https://ts-base.jp/service
参考資料	
備考	

システム等名称	Resily
開発・販売企業等	Resily 株式会社
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 2017年8月</p> <p>資本金 1億円</p> <p>売上高 —</p> <p>主要業務 OKRという目標管理手法を軸とし、「会社全体の目標への共感を深める」クラウドサービスを提供</p>
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	目標管理
主な機能・目的	<p>OKR をクラウドで見える化し、目標達成に向けたアクションを習慣化。新時代を勝ち抜く最高のチームづくりを支援。</p> <p>① OKR ツリー作成</p> <p>OKR をカード・ツリー形式で見える化。</p>

	<p>会社が今どこに向かっているかが一目でわかるようになる。</p> <p>② 進捗管理・通知 目標の進捗を負担なく更新可能。ダッシュボードと自動通知でリアルタイムな現状把握が可能となる。</p> <p>③ 会議・1on1 支援 目標達成を推進するためのミーティングや 1on1 実施をサポート。スケジュールリングから議事録作成までを自動化。</p>			
特徴	<p>① 各部門ごとの OKR を紐づけることで、全社の Objective (目標) と Key Result (得るべき結果) を、組織全体として俯瞰して捉えることが可能。</p> <p>② 目標達成までの進捗度合</p> <p>③ マネージャー (Objective のオーナー) は、メンバーそれぞれの目標を俯瞰的にチェックしたり、メンバーがいつ進捗を更新したのかを一覧で把握することが可能。</p>			
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Resily はシンプルな UI で感覚的にここに何を入力するのか、がわかりやすいし、OKR マップなどグラフィカルで見やすい。 ・ UI も分かりやすく IT リテラシーが高くない社員でも使いやすい <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 100 名規模までなら、きれいにツリー状で OKR を管理しやすいが、1000 名規模とかになるとツリーが見づらい 			
導入に際しての要件等	無し			
導入事例紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・ みさき投資株式会社 ・ 大日コンサルタント株式会社 <p>https://resily.com/case/24632</p>			
導入システム数等	150 社以上の導入実績			
価格	 <table border="1"> <tr> <td> <p>小規模チームで OKR を始めたい</p> <p>40,000円~/月</p> <p>社員数: 20名</p> </td> <td> <p>行っている OKR を効率的に運用したい</p> <p>75,000円~/月</p> <p>社員数: 50名</p> </td> <td> <p>組織改革として OKR を導入したい</p> <p>120,000円~/月</p> <p>社員数: 100名</p> </td> </tr> </table>	<p>小規模チームで OKR を始めたい</p> <p>40,000円~/月</p> <p>社員数: 20名</p>	<p>行っている OKR を効率的に運用したい</p> <p>75,000円~/月</p> <p>社員数: 50名</p>	<p>組織改革として OKR を導入したい</p> <p>120,000円~/月</p> <p>社員数: 100名</p>
<p>小規模チームで OKR を始めたい</p> <p>40,000円~/月</p> <p>社員数: 20名</p>	<p>行っている OKR を効率的に運用したい</p> <p>75,000円~/月</p> <p>社員数: 50名</p>	<p>組織改革として OKR を導入したい</p> <p>120,000円~/月</p> <p>社員数: 100名</p>		
引用元	https://resily.com/			
参考資料				
備考				

システム等名称	クレクタ
開発・販売企業等	株式会社マイナビ
開発・販売企業等の基本情報	設立 1973年8月15日 資本金 21億210万円 売上高 1,415億円 主要業務 新聞の発行および出版事業ならびに電子出版事業、就職情報の提供ならびに求人・採用活動に関するコンサルティング 他 (29)
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	人材開発
主な機能・目的	最適な人材開発・組織開発を実現するタレントマネジメントシステム。バラバラな人材情報を一ヶ所に集約・蓄積、組織のエンゲージメント状態を測定、従業員の資質を明確化、AIを用いて人材の共通点をモデル化、学習インフラとなる豊富なコースを搭載、組織構成を予測し、施策検討をスムーズに、従業員の成長度合いに成果を適切に評価
特徴	crexta の活用ケース 次世代リーダーの選抜・育成をしたい、より良い人材獲得（採用）を行いたい、意図をもった配置転換を実現させたい、離職率を低下させたい（定着させたい）、評価制度を機能させたい、キャリアを開発したい
評価等	・独自に開発された技術により効率的・効果的な人事分析を実現 ・社歴や職位ごとに当社が求める人材育成プログラムを選択して e ラーニングで学ぶことができるので社内研修を務める講師役社員のリソースを別業務で活用出来る点がとても良い
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	・SBI 損害保険株式会社
導入システム数等	—
価格	要問い合わせ
引用元	https://hrd.mynavi.jp/crexta/
参考資料	
備考	

システム等名称	メディメント
開発・販売企業等	メディフォン株式会社
開発・販売企業等の基本情報	設立 2018年6月 資本金 62百万円 売上高 50百万円 主要業務 医療通訳事業、健康管理 SaaS 事業、その他関連事業
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	健康管理
主な機能・目的	組織の健康データの一元管理により業務効率化と従業員のパフォーマンス向上を実現。健康データの一元管理、健康データの見える化、健康データの分析 主な機能 ・健康診断業務 ・ストレスチェック業務 ・その他
特徴	⑤ すべての健康データをクラウドで一元管理 ⑥ 業務効率化で約 90%の作業量削減 ⑦ 高リスク者の可視化で早めのケアが可能に ⑧ 多角的な分析により、パフォーマンス向上 ⑨ シンプルで使いやすい画面 ⑩ 産業保険スタッフによる安心のサポート ⑪ 追加費用なしで特殊検診データに対応 ⑫ 外国人労働者など多様な人材へのサポート体制が充実 ⑬ 医療機関や自治体への実績豊富
評価等	・クラウド健康管理システムの標準的な機能を網羅し、紙やエクセルでの煩雑な管理による業務負担を軽減できる。また、外国人や女性従業員に配慮した健康管理も問題ない。
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	・日本医科大学附属病院 ・株式会社プロスパイラマニュファクチャリング
導入システム数等	企業全体で約 87,000 の医療機関に導入
価格	要問い合わせ
引用元	https://mediment.jp/
参考資料	
備考	

システム等名称	PIP-maker
開発・販売企業等	株式会社 4COLORS
開発・販売企業等の基本情報	設立 2006年10月31日 資本金 1000万円 売上高 ー 主要業務 アバターサービス事業 PIP-Maker®開発 パワーポイントを使って撮影・録音不要で動画コンテンツを作成出来るシステムの開発・ライセンス販売・技術サポートの提供。
提供形態	<input checked="" type="checkbox"/> クラウド <input type="checkbox"/> オンプレミス
適用業務範囲	動画作成
主な機能・目的	パワポ資料から「音声付き動画」を作成するソフト。 動画作成スキルがなくても OK。最短5分で動画コンテンツを制作可能。社内研修用 eラーニングコンテンツや業務マニュアル、営業支援ツールなど、幅広いシーンで活用できる。 ① 制作 ② 配信 ③ 管理
特徴	① 多彩な 3D アバターと音声合成 ② パワーポイントで作成・修正 ③ 動画内で出題・回答できるハイパーリンク機能 ④ 詳細視聴ログで把握改善
評価等	良い点 ・かなり精度の高いイントネーションで話してくれる ・声のバリエーションが多い ・細かく強弱、スピードを調整できる ・アバターが豊富 ・細かい設定（字幕・背景・BGM）も豊富 改善点 欲しい機能：用語ごとのイントネーション設定
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	静岡県清水港管理局 https://www.pip-maker.com/applications/elearning/shimizu/
導入システム数等	550社導入実績
価格	月額費用(税抜) ・スタンダード：49,800円

	<ul style="list-style-type: none"> ・プロフェッショナル：95,800 円 ・プレミアム 40：158,000 円 ・プレミアム 100：285,000 円
引用元	https://www.pip-maker.com/
参考資料	
備考	

システム等名称	Confluence
開発・販売企業等	リックソフト株式会社
開発・販売企業等の基本情報	<p>設立 2005 年 1 月 4 日</p> <p>資本金 約 3 億 4 千万円</p> <p>売上高 約 43 億円</p> <p>主要業務</p> <p>1.ライセンス & SI サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツール販売提供：ライセンス販売 ・ツール導入支援：要件定義、設計支援、構築支援、カスタマイズ、データ移行など ・ツール活用支援：運用支援、各種研修など <p>2.クラウドサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取り扱い製品のエンタープライズ向けクラウドサービス（フルマネージドサービス） <p>3.自社ソフト開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト管理：WBS Gantt-Chart for Jira ・ユーザビリティ向上：Excel-Like Issue Editor for Jira ・デジタルトランスフォーメーション対応：Alfresco connector シリーズ ・その他、独自ソフトウェアの開発と提供
提供形態	■クラウド ■オンプレミス
適用業務範囲	社内情報共有
主な機能・目的	<p>バーチャルで場所を問わず、作業の構築、整理、コラボレーションを 1 か所で行うサービス。</p> <p>https://www.atlassian.com/ja/software/confluence/pricing</p>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ① チームのサイロ化を解消 ② 会話をアクションに変える ③ すべてを一ヶ所に整理

	④ オープンなチームワークの文化を構築
評価等	<p>良い点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一つの画面で時間軸も含めてきちんと管理できるのは便利 <p>改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・記事が膨大になってきた時のアクセスが不便。お気に入り内の記事はフォルダ分けしたい <p>https://www.itreview.jp/products/confluence/reviews#review-147416</p>
導入に際しての要件等	無し
導入事例紹介	<p>株式会社ソフトサービス</p> <p>https://www.ricksoft.jp/atlassian/confluence/confluence-case-studies.html</p>
導入システム数等	75,000 以上のお客様が使用
価格	月額プラン 無料：0 円 スタンダード：690 円 プレミアム：1310 円
引用元	https://www.atlassian.com/ja/software/confluence
参考資料	
備考	

D X 研修・教育事例調査

研修等名称	知って学んで実践しよう！D X・アーキテクチャ解説映像（入門編）
主催者	独立行政法人情報処理推進機構
対象者・ 前提知識等	学生・社会人（D Xについてこれから学ぼうという人）
時間数	約 12 分
価格	無料
実施形態	オンライン（アニメーション動画教材の視聴）
概要	デジタルトランスフォーメーションとは何か、その目的や必要性、産業アーキテクチャの意味、背景、意義などについて解説する。
到達目標	
プログラムの 内容構成	<p>① デジタルトランスフォーメーション（D X）ってなんだ 採用面接官と応募者との対話（アニメーション）を通して、D Xの定義や目的、よくある誤解などをわかりやすく解説する。</p> <p>② なぜ今デジタルトランスフォーメーション？ 若者同士の会話（アニメーション）を通して、カイゼンとデジタルトランスフォーメーション（D X）の違い、カイゼンではなく今D Xが必要な理由について解説する。</p> <p>③ 産業アーキテクチャってなんだ システムエンジニア同士の会話（アニメーション）を通して、産業アーキテクチャとは何かを例を挙げながら解説する。</p> <p>④ なぜ今産業アーキテクチャ？ 学生同士の会話（アニメーション）を通して、産業アーキテクチャという取り組みの背景や意義などについて解説する。</p>
引用元（URL 等）	https://www.ipa.go.jp/ikc/imanavi.html
備考	独立行政法人情報処理推進機構が運営するポータルサイト「マナビD X」からもアクセス可能。 https://manabi-D X.ipa.go.jp/

研修等名称	デジタルトランスフォーメーションの基礎
主催者	株式会社デジタルグロースアカデミア
対象者・ 前提知識等	デジタルを活用し事業や会社を変化させたい人 D Xという言葉は知っているがなぜ重要なのか、また何から始めた

	<p>らいいか分からない人 前提知識は特になし</p>
時間数	各コンテンツ：約 10～15 分程度 総視聴時間：約 38 分
価格	無料
実施形態	オンライン（講師による講義映像の視聴）
概要	本コースでは、デジタルトランスフォーメーション（DX）の基礎について、DXとは何か、DXの事例、DXに向けて何をすればいいのかを学んでいただきます。
到達目標	デジタルトランスフォーメーション（DX）とは何か、なぜ必要なのか、そのために何から始めるのかについての理解
プログラムの 内容構成	<ul style="list-style-type: none"> ○ デジタルトランスフォーメーションとは ○ デジタルトランスフォーメーションの事例 ○ デジタルトランスフォーメーションに向けて
引用元（URL 等）	https://manabi-DX.ipa.go.jp/course/10.php
備考	<p>ポータルサイト「マナビDX」の「デジタル入門・基礎講座」として提供（無料）されている講座。</p> <p>同社ではトランスフォーメーションをテーマとする有償の講座も運営している。</p>

研修等名称	デジタルトランスフォーメーションの基礎
主催者	株式会社デジタルグロースアカデミア
対象者・ 前提知識等	DX 推進を検討する企業の全ての社員
時間数	1 時間 52 分
価格	10,000 円
実施形態	e ラーニング（オンデマンド型講義映像）
概要	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「デジタルトランスフォーメーション」は、単に情報化の流れの一つではなく、売上拡大や新たなビジネスを創出し、既存ビジネスを侵食する「破壊的なイノベーション」とも言われています。 ○ このコースでは、デジタルトランスフォーメーションがもたらす変化とは何か、これまでの IT 活用や働き方改革との違いを踏まえつつ、DXの具体的な事例についてもご紹介しながら、その意味と必要性を理解していきます。 ○ 最後に、DXにむけたアイデア出しや進める上でのポイントに

	ついてもご紹介します。
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ○ デジタルトランスフォーメーションがもたらす変化を理解する。 ○ 今後のビジネスの企画提案のヒントを得る。
プログラムの内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. デジタルトランスフォーメーションを知る デジタルトランスフォーメーション（DX）って何？ デジタルって？ITと違うの？ トランスフォーメーションってどんな意味？ 2. DXって具体的に何をすればいいの？ デジタル技術の活用とは？ 働き方改革とDXの関係は？ どうすれば生産量をあげられる？ みんなDXしないといけないの？ DXの事例を教えて！ 3. DXをどうやってはじめるか？ どうやったらアイデアが出てくる？ 顧客視点・顧客価値とは？ DX成功の秘訣は？
引用元（URL等）	https://www.dga.co.jp/service/e-learning/001/
備考	全11本。各章の学習時間は約10分。

研修等名称	デジタルトランスフォーメーションを考える
主催者	株式会社デジタルグロースアカデミア
対象者・前提知識等	<ul style="list-style-type: none"> ○ 経営層を含む全社員向け ○ デジタルトランスフォーメーション時代を今後生きていくための心得について考えたい方 ○ デジタルトランスフォーメーション・新しいITの活用の視点やビジネスについて習得したい方
時間数	3時間
価格	
実施形態	集合研修
概要	<ul style="list-style-type: none"> ○ 本セミナーではデジタルトランスフォーメーションとはどのような流れなのか、歴史的な視点と新しいIT（デジタル）活用の視点から考えます。 ○ 次に、現在成功している事例を例に、デジタルトランスフォー

	<p>メーション時代の顧客思考のあり方を整理します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 最後に、デジタルトランスフォーメーション時代を今後生きていくための心得や注意点について考えていきます。
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ○ デジタルトランスフォーメーションがもたらす変化を理解する。 ○ 今後のビジネスの企画提案のヒントを得る。
プログラムの内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. デジタルトランスフォーメーションとは 2. デジタルトランスフォーメーション時代のビジネスの変化とは 3. デジタルトランスフォーメーション時代の顧客思考とは 4. デジタルトランスフォーメーションを生き抜くための心得
引用元 (URL 等)	https://www.dga.co.jp/service/training/002/
備考	<p>(受講者の声)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 実際の業務では得られない、D Xについての組織運営的な視点を得られました。 ○ 自社が生き残るために、今後どのように事業を進めていくべきなのか、目指す道すじが見えました。 ○ 今の社会におけるD Xのビジネス変化を多くの実例とともに実感できました。 ○ 初めてD Xの講義を聞くことができ、思い込みで間違った認識をしている箇所を知ることができました。 ○ 実例などをたくさん挙げていただいたので身近に考えることができました。

研修等名称	(半日研修) D X推進研修～5ステップで今日から始める
主催者	株式会社インソース
対象者・前提知識等	<ul style="list-style-type: none"> ○ D Xの基礎、活用事例について知りたい方 ○ D Xを組織で推進しようとお考えの部長、経営者層の方々 ○ D Xの担当者になり、何から始めればいいのかわからない方
時間数	3時間
価格	18,300円 (会員 16,800円)
実施形態	集合研修 (講義・ワーク) ※オンラインも可
概要	本研修では、「D X」という概念とイノベーションを関連付けることで、組織がD Xで何を行なっていくべきかを明らかにします。また、活用事例を紹介しながら、推進のためのポイントについて学ん

	<p>でいただきます。</p> <p>その上で、組織で「業務改善」と「新規事業創造」、それぞれの観点で推進するための5つのステップや、人材育成の方法を紹介いたします。</p>
到達目標	<p>① DXの基礎知識について学ぶ</p> <p>② 組織でDXを推進するために必要なステップを理解する</p> <p>③ DXの初めの一步を知る</p>
プログラムの内容構成	<p>1. DXとは（講義・ワーク）</p> <p>【ワーク】「DX」ときいて、知っていることや感じるイメージ等を共有しましょう。</p> <p>(1) DXが求められる理由～ウィズコロナ時代の今、考えるべきポイント</p> <p>(2) DXの定義 ～DXとイノベーションの関係</p> <p>(3) DXの事例 ～既存のDXの事例とそのポイントを紹介</p> <p>【ワーク】ここまで取り上げた中で、実際に取り入れてみたいDX事例はありましたか。</p> <p>(4) DXの推進の仕方～新規事業創造の場合</p> <p>2. STEP1～データ洗い出し（講義・ワーク）</p> <p>(1) 既存のデータ（資産）を洗い出す</p> <p>(2) システム導入前に行うデータの標準化と業務の定型化</p> <p>(3) データを活用し大きな成果につなげるための流れ</p> <p>(4) データを活かしたDXの事例 ～インソースの営業DX データを中心にした営業の仕組み化</p> <p>【ワーク】社内にあるデータの活用を考える</p> <p>3. STEP2～プロトタイプ作成（講義）</p> <p>4. STEP3～仮説の検証（講義）</p> <p>5. STEP4～企画書作成（講義）</p> <p>6. STEP5～実行体制づくり（講義）</p> <p>7. まとめ</p> <p>【ワーク】本日の研修を振り返り、今後活かせそうなことについて共有しましょう。</p>
引用元（URL等）	<p>https://www.insource.co.jp/bup/bup_digital_transformation.html</p>
備考	<p>○ 研修案内に「よくあるお悩み・ニーズ」という欄に以下の記載がある。</p> <p>✓ 「DX」という言葉は耳にするが、何かわからない</p> <p>✓ DX推進を何から始めていいかわからないので、事例から全</p>

	<p>体像と初めの一步を知りたい</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 組織内にDX人材がおらず、外部からも採用できずに推進できずに困っている ✓ 組織の人材をDX人材に育成する方法を知りたい <p>○ 研修案内に受講者アンケートの回答（意見・感想）が記載されている。実施内容や受講者の受け止めなどが読み取れる。以下、一部引用。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ DXを推進するためには、業務の標準化やどのように業務を変えていくかの発想力や着眼点が重要だと思いました。現在の業務をその視点で見直します。 ✓ あたりまえ化した業務をIT利用の前提で再検証することでDX推進を図る。データがどのように活用できるかを考えて、今後業務の標準化に取り組む。 ✓ 目の前の業務を改めて見直すと、活用できそうなデータで溢れていることに気が付いた。それらを活用した業務内容を見直し、効率化するなど改善したい。
--	---

研修等名称	システム・IT理解研修
主催者	株式会社インソース
対象者・前提知識等	<p>○ システム開発を依頼する側の方</p> <p>○ ご自身の業務に必要なシステムをどのように決めたらよいかお悩みの方</p> <p>○ システム会社の営業の方</p>
時間数	6時間
価格	36,000円（会員33,600円）
実施形態	集合研修（講義・ワーク） ※オンラインも可
概要	<p>システムを実際に開発するSE（システムエンジニア）などではなく、システム開発を依頼する側として、知っておくべきシステム開発のポイントや手順を学んでいただきます。研修全体を通して、1つの事例（経費精算のシステム化）をシステム開発の手順にそって解説します。</p> <p><本研修のポイント></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ システムを実際に開発するSE（システムエンジニア）などではなく、システム開発を依頼する側として、知っておくべきシステム開発のポイントや手順を学ぶ ○ テキスト全体を通して、一つの事例（経費精算のシステム化）

	をシステム開発の手順にそって解説する
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ① IT 人材として身につけておくべきシステムの基礎知識を習得する ② システム開発の基本手順を理解する
プログラムの 内容構成	<ul style="list-style-type: none"> 1. IT人材とは <ul style="list-style-type: none"> (1) IT人材が社会で求められる理由 (2) IT人材は4タイプ 2. システムの違いを知る <ul style="list-style-type: none"> (1) 知っておきたいシステムの種類と最低限の知識 (2) システムとコスト（お金）について 3. システム活用／開発の手順～システム開発の5つのステップ 4. 業務の整理と業務改善～業務フローから改善を考える（全レベル共通） <ul style="list-style-type: none"> (1) 業務の流れを図式化する (2) IT化の前にまず業務改善を考える (3) ITが得意な仕事 (4) 事例 経費精算業務の改善とシステム化 ～その1 業務改善を考える 5. システムを活用してみる（レベルX、レベル1、レベル2） ITを組み合わせることで廉価に早くIT活用が可能 <ul style="list-style-type: none"> (1) 事例 経費精算業務の改善とシステム化 ～その2 一部をRPAで効率化する 6. インターフェース（画面）設計を行う（レベル1、レベル2、レベル3） <ul style="list-style-type: none"> (1) ユーザーインターフェース（画面・帳票）構築手順・ポイント (2) ユーザーインターフェースの例 (3) 事例 経費精算業務の改善とシステム化 ～その3 ユーザーインターフェースをつくる 7. システム化の下準備をする（レベル1、レベル2、レベル3） <ul style="list-style-type: none"> (1) 品質の良いシステムとは (2) システムが要求する5つの要件 (3) 業務のイレギュラー処理を考える (4) 言葉の定義を押さえる 8. 実際の開発を行う <ul style="list-style-type: none"> ■事例 経費精算業務の改善とシステム化 ～その4 システム化 【参考】 システムを外注する際に知っておきたい基礎知識

引用元 (URL 等)	https://www.insource.co.jp/bup/bup_system-understanding.html
備考	<p>○ 研修案内に「企画者コメント」として以下の記載がある。 システムに対する理解があるかないかで、個人の生産性はもちろん、企業としての競争力にもつながってきます。しかし、システムの知識があればよいというわけではなく、システムを活用して自社の収益につなげるためには、事業面・業務面から、どのようなシステムが必要なのかを逆算して考える必要があります。そこで、<u>事業・業務に精通している、システム利用部門の方が IT スキルを身につけて、コストパフォーマンスよくシステムを導入・活用いただけるよう、本研修を企画</u>しました。</p> <p>○ 研修案内に「よくあるお悩み・ニーズ」という欄に以下の記載がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ご自身の業務に、どのようなシステムが必要なのかよくわからない ✓ すでにシステムを導入しているが、思ったように効果が出ていない ✓ システム開発を担当部門やシステムベンダーに依頼しているが、求めるシステムがなかなかできあがらない <p>○ 研修案内に受講者アンケートの回答（意見・感想）が記載されている。実施内容や受講者の受け止めなどが読み取れる。以下、一部引用。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ DXについての知識があまりなかったのですが、日々の業務改善・効率化・経営戦略への活用といった視点での研修だったのでイメージしやすかったです。あいまいだった知識をしっかりと確認できました。 ✓ DXを進めていくうえでの基本計画が学べました。漠然と思っていた効率化ですが、インターフェースを想像すると一歩先に進めることが分かりました。 ✓ システム化はあくまでも手段であり、その前段階での業務の棚卸しが重要だと認識しました。社内システム導入にあたり色々な問題がありますが、どう推進していくか考えていきます。
研修等名称	経理部門の業務改善、効率化、IT化・クラウド会計の活用・アウトソーシング (DX)

主催者	SMBC コンサルティング株式会社
対象者・ 前提知識等	経理担当者、経理責任者、経路の事務改善に関心のある方
時間数	6時間（2022年10月20日実施）
価格	35,200円（SMBC 経営懇話会特別会員 27,500円、SMBC 経営懇話会会員 30,800円）
実施形態	集合研修
概要	近年、多くの企業で管理部門のスリム化が進むと共に、経理部という組織の位置づけが変化しています。IT活用、クラウド会計の導入、アウトソーシングなどを会社の状況に合わせうまく取り入れることができれば、経理部門のコスト削減のみならず、会社全体の生産性向上につながる仕事へのシフトも可能です。本セミナーでは、豊富な事例紹介も織り交ぜながら、経理部門の業務改善と合理化の手法について解説いたします。ぜひご参加いただき経理部門の業務改善にお役立てください。
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ○ 経理業務効率化のための具体的手法を習得できる ○ 月次決算の正確化と早期化の両方を実現できる ○ 業務の生産性を高め、間接部門から利益を生み出せる会社へ変革するきっかけを作る
プログラムの 内容構成	<p>※以下は2021年度に実施した内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 経理部門の現状と課題 <ol style="list-style-type: none"> (1) あなたの仕事レベルをチェックしよう (2) 経理部門の現状と課題 (3) 経理コストを粗利益の0%以下にしましょう 2. 働き方のパラダイムシフト！業務改善で利益を生む担当者になるためには <ol style="list-style-type: none"> (1) 生産性の低い経理部門の特徴とは (2) After コロナにおける経理部門の働き方 (3) 効率を上げ利益を生む経理部門・担当者とは (4) 経理の常識を打ち破れ 3. 経理業務の効率化の全体像 <ol style="list-style-type: none"> (1) まずは経理業務の全体像をつかむ (2) 経理業務の効率化の範囲 (3) 最も重要なのは、早くて正確な月次決算 (4) 月次決算の早期化チェック (5) 月次決算の正確性チェック

	<p>4. 月次決算の早期化と正確性強化手法</p> <p>(1) 小口現金出納業務の省力化とチェック強化</p> <p>(2) 預金の出納業務の省力化とチェック強化</p> <p>(3) 売掛金管理・回収業務の管理方法の省力化とチェック強化</p> <p>(4) 金庫・はんこ・領収書の管理方法の省力化とチェック強化</p> <p>(5) 買掛金管理・支払業務の省力化とチェック強化</p> <p>(6) 会計処理・証憑整理の省力化</p> <p>5. 経理のDX化（IT促進）とアウトソース</p> <p>(1) DX失敗あるある</p> <p>(2) FinTech でできる経理業務の効率化と合理化（クラウド会計。経費精算・給与計算など）</p> <p>(3) 電子帳簿保存でペーパーレスをめざそう</p> <p>(4) 自社ですべき仕事・アウトソースすべき仕事</p> <p>6. 経理業務改善の進め方</p> <p>(1) 時間の使い方が成果を決める</p> <p>(2) 具体的な業務改善の手法</p> <p>(3) 作業時間 30%以上削減！改善事例</p> <p>(4) これからの経理部門・担当者に求められることは</p>
引用元（URL 等）	<p>https://www.smbc-consulting.co.jp/smbcc/seminar/business/details/BusinessAndFlatRateSeminar/2022/10/20224236-01.html</p>
備考	<p>上記 URL での閲覧は 2022 年 9 月。セミナー実施後は Web サイトから情報は削除されている（閲覧できない）。</p>

研修等名称	速習、DX実現の基盤「BPM」入門 ～BPM×RPAによる業務プロセス変革～
主催者	トレノケート株式会社
対象者・前提知識等	<ul style="list-style-type: none"> ○ DXによる業務プロセス改善・変革に興味がある方 ○ BPMに興味がある方、基礎知識を習得したい方 ○ 企画、営業等の部門でDXの周辺知識を広げたい方 ○ 生産性向上、働き方改革を検討されている方 ○ 前提条件は特になし
時間数	6.5 時間
価格	74,800 円
実施形態	オンライン（講義・演習）
概要	デジタル庁の創設など、DX（デジタルトランスフォーメーション）

	<p>に大きな注目が集まっています。多くの企業がDXによる「新たな顧客価値・体験」を創造する新事業・サービスを目指していますが、それを支えるのは「効率的で柔軟なビジネスプロセス」です。</p> <p>RPAの登場により、PC上の単純繰り返し作業が自動化され、ビジネスプロセスの局所的な課題は改善できるようになりました。しかし、DXのためには、さらにビジネスプロセス全体を最適化し、しかも“不確実で激しく変化するビジネス環境”に柔軟に対応し続ける必要があります。</p> <p>ここで注目されているのがBPMです。BPMは、業務プロセスを継続的に改善するマネジメント手法で、ITツールと人が混在するビジネスプロセスを計画、実行、モニタし、改善するものです。</p> <p>本コースでは、オンラインの速習1日コースとして、DXに不可欠な“業務プロセス変革の基盤”となるBPMの基礎を学びます。</p> <p>DXにおける業務プロセス変革の必要性、BPMの意義と概要、BPMと相性の良いRPAの特性と活用方法等を概観し、BPMを基軸としてRPAやAIを活用した業務プロセス変革を構想できるようになることを目指します。</p>
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ○ 業務プロセス変革の必要性を理解する ○ BPMの概要とDX, AI等の周辺知識を理解する ○ RPAの概要と活用方法を理解する ○ 業務プロセス変革の手順を理解する ○ BPMを基軸とした業務プロセス変革を構想できる
プログラムの内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業務プロセス変革 <ul style="list-style-type: none"> - 業務プロセスとは - 変革が求められる背景 2. BPMの概要 <ul style="list-style-type: none"> - BPMとは - BPMとAI, IoT 3. RPAの特性と活用方法 <ul style="list-style-type: none"> - RPAの概要と特性 - RPAの活用と業務プロセス 4. BPMを支えるツール <ul style="list-style-type: none"> - 共通言語のBPMN - 支援システムのBPMS 5. 業務プロセス変革の手順 <ul style="list-style-type: none"> - 変革の手順

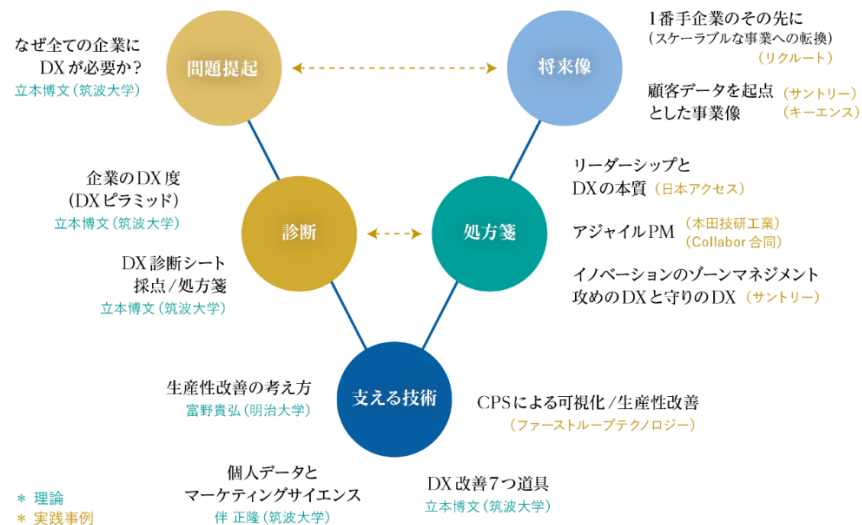
	<p>- 推進組織 CoE</p> <p>■演習・デモ</p> <p>演習 1. 業務プロセスのネック</p> <p>演習 2. 何をモニタする？</p> <p>演習 3. RPA の活用</p> <p>演習 4. 業務プロセスパズル</p>
引用元 (URL 等)	https://www.trainocate.co.jp/reference/course_details.aspx?code=BSV0004V
備考	

研修等名称	<p>マナビDX (デラックス) Quest</p> <p>ケーススタディ教育プログラム</p>
主催者	独立行政法人情報処理推進機構
対象者・ 前提知識等	<p>学生・社会人 (DXを推進するための基礎的なリテラシー(含む、データ処理の基礎的な理解)とプログラム参加への志望動機/やる気が問われますが、バックグラウンドなどは一切問いません)</p> <p>※募集は若干名</p>
時間数	9 週間 (週 6~12 時間程度の時間が必要)
価格	無料
実施形態	オンラインによる PBL (プロジェクト型学習)
概要	<p>具体的な企業をテーマにした 9 週間の PBL を通じて、DXを推進し組織を変革する一連のプロセスを、一気通貫で学習します。</p> <p>デジタル初心者/経験者問わず、プログラムに参加できるよう、多数の補助教材を用意しています。</p> <p>ケーススタディ教育プログラムには個人で取り組んでいただきますので、ご自身の都合の良い時間で受講いただけます。</p>
到達目標	<p>単なるデジタル化に留まらず、DXの担い手として、ビジネス/社会課題に対して、変革推進できる人材を育成する。</p> <p>DXの担い手として持つべきスキルを習得する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 課題の発見・ゴールの設定 ○ 仮説思考・論理的思考力 ○ デジタル技術の理解・ビジネスへ活かす力 ○ コミュニケーション力
プログラムの 内容構成	2 つの教材で構成されている。いずれの教材も学びは「ビジネス課題→デジタル課題→最終プレゼン+DX変革推進課題」という流れである。

	<p>○ 教材1 AIモデルの構築・検証と、組織への展開方法 「課題解決のためのAI実装プロジェクト」の疑似体験を通じて、AIモデルの構築/評価から、実装運用・展開計画までを策定。最後に、 全社DX変革に向けた検討アプローチを体験。</p> <p>STEP ① ビジネス課題 実企業の課題に対し、現場からの要望や業界特有のハードルを理解した上で、AI開発に向けた要件定義、AI導入を円滑にするためのプロジェクト設計を行う。</p> <p>STEP ② デジタル課題 課題解決のための打ち手の一つとして、AIモデル構築・検証に取り組んでもらう。AI初学者に向けて、手順通りに進めることで一連のAI構築プロセスを体験可能な"初学者ガイド"を準備。</p> <p>STEP ③ 最終プレゼン+DX変革推進課題 組織変革を進める際に考慮すべき観点について、受講生間のディスカッションを通じて理解を深める。 ※演習には、AIモデル構築パート、組織変革のプレゼン提案シミュレーションなどを含む。</p> <p>○ 教材2 データ分析による課題特定方法と、技術検証・組織への展開方法 企業情報・データを基に、主要課題の特定/デジタル技術を用いた解決策を検証し、DX推進施策の展開や組織変革の検討アプローチを体験。</p> <p>STEP ① 探索的データ分析課題 ビジネス・組織情報の把握、確認を通じて、業務課題を洗い出し、実務データを探索的に分析し、取り組むべき最重要課題を特定。</p> <p>STEP ② デジタル課題 主要課題解決のための要求・要件定義を経て、デジタルを活用した打ち手の実現性を検証（方法は問わない）。</p> <p>STEP ③ 最終プレゼン+DX変革推進課題 前 Step の検証結果を足掛かりとしたDX変革ロードマップ策定とプレゼンテーション。また、組織変革を進める上で考慮すべき観点を、受講生間のディスカッションを通じて理解する。 ※演習には、探索的なデータ分析・デジタル技術の活用を検証するパート、組織変革のプレゼン提案シミュレーションなどを含む。</p>
--	--

引用元 (URL 等)	https://manabi-DX.ipa.go.jp/manabi-DX-quest-2022/
備考	<ul style="list-style-type: none"> ○ Zoom、Slack、Wiki などのツールを活用して情報交流・共有などの促進を図る。 ○ ケーススタディ教育プログラムの修了者は現場研修プログラム（2 か月）に応募することができる。 ○ 過去 3 年間運営されてきた教育プログラム「AI Quest」の進化形（AI Quest はビジネス/社会課題解決において、AI・データを用いて企業の課題を解決できる人材の育成をねらいとした取り組み）。

研修等名称	D X 推進リーダー育成研修(2023 年度)
主催者	公益財団法人 日本生産性本部
対象者・ 前提知識等	デジタル技術やデータを生産性改善、新規事業創造、ビジネスモデル改革につなげる役割を担っている方 ※部署、役職に関わらず D X 推進に関わるリーダー、メンバー
時間数	2 時間 30 分×全 16 回
価格	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1 社参加人数：1 名の場合 賛助会員 935,000 円 一般 990,000 円 ・ 1 社参加人数：2 名の場合 賛助会員 770,000 円 一般 880,000 円 ・ 1 社参加人数：3 名の場合 賛助会員 660,000 円 一般 770,000 円
実施形態	集合またはオンライン(Zoom) 選択可
概要	<p>企業におけるデジタル化は、自社の将来構想実現に向け、また、あらゆるステークホルダーの負託に応えるためにも不可欠な要素となってきました。「統合報告書」や「ESG 関連レポート」において、行動を定量評価し、モニタリングによる改善の道筋を示していくためにも重要になっています。</p> <p>日本生産性本部は、経営と現場を結びデジタル化による経営革新を推し進める人材の育成を目的に「D X 推進リーダー育成研修」を企画しました。</p>
到達目標	修了後の D X 推進に道筋が立てられる
プログラム の内容構成	D X 推進に向けた「理論」と企業の取り組み「事例」によりプログラムを下図のように構成しています。



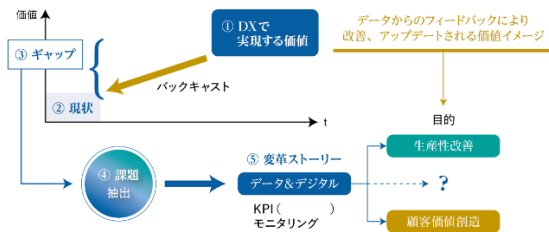
Step1. 自社の現状を確認しましょう

- 1) 「DX診断シート」により自社のDX度の現状を把握します。
- 2) 「DX診断」の設問は、プロジェクトレベル4項目および組織能力10項目からなります。
- 3) より上位のレベルを目指して、組織能力が一步前を行く体制づくりがDX成功の鍵になります。



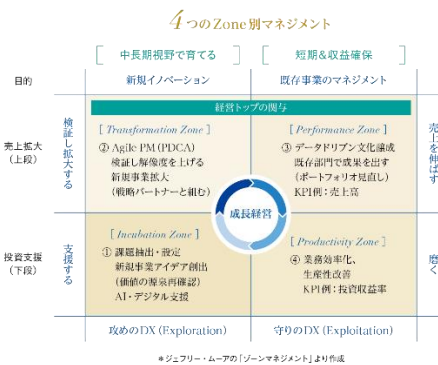
Step2. 「DXで達成したいことは何かー達成された姿は？」

- 1) 課題を設定します。設定方法は、まず将来像(ありたい姿)が実現された場合のイメージを描きます。
- 2) 実現される価値のイメージは、改善、最適化の追求により常にアップデートされていく価値としてイメージできることが大切です。
- 3) 「DXで実現される価値のイメージ」と現状とのギャップから取り組むべき「課題」を重要度に応じて整理していきます。
- 4) 開講時に、設定した「自社課題」(テーマ)を紹介いただきます。



Step3. 「変革ストーリーを描く」

- 1)DXにより企業成長を実現することが目的です。そのための投資の考え方は、成長のフェーズを4象限に分けて考えます。
- 2)成熟産業においては、図表の右側の2つの象限に裁量予算のほとんどを当てている可能性があります。
- 3)「自社課題」は左下からスタートします。①▶②▶③へと、変革ストーリーを描きましょう。



引用元(URL等)

<https://www.k-academy.jp/DXleader/>

備考

- 支援
- 1)開講時にパワーポイント4枚以内で「課題」および課題の背景等を紹介いただきます。
 - 2)修了後、社内でプロジェクトを展開しやすくできるよう複数名での参加をお薦めします。
 - 3)参加者の上司1名は講義を聴講し伴走されることをお薦めします。(伴走者1名聴講無料)
 - 4)期間中、ご希望により1社1時間以内で日本生産性本部経営コンサルタントがご相談を受けます。
 - 5)修了後に、社内プロジェクト推進に対するアドバイスを希望される場合は、別途ご相談に応じます。

研修等名称	D X 道場
主催者	キリンホールディングス
対象者・ 前提知識等	全社員(希望者) 初級者向けの「白帯」、ある程度専門的な「黒帯」、自身でD X プロジェクトを起案・マネジメントできるレベルの「師範」コースがある。
時間数	オンラインライブ講座 2~3 回受講+認定試験 ※受講期間は、課題提出期間を含めて「白帯・黒帯：数日~数週間」、 「師範：数週間~数か月」
価格	社員のみ
実施形態	オンライン(Zoom または Teams)+認定試験
概要	<p>【白帯】(初級)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自業務上でのデジタル活用の必要性を認識し、問題提起ができる <p>【黒帯】(中級)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタルのトレンド・知識をより深く理解し、デジタルを活用した解決策を立案できる ・データ分析・可視化、アプリ開発ツールを理解し、自部署の業務効率化ができる <p>【師範】(上級)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担当業務領域における高次のデジタルリテラシーを身に着け、全社レベルで業務効率化ができる(スペシャリスト枠)
到達目標	<p>【白帯】(初級)</p> <p>キリングroupにおけるデジタル活用の必要性を認識し、デジタルを活用した解決策を考えられるようになることや、基礎的なデータ分析ができるようになることを目指す。</p> <p>【黒帯】(中級)</p> <p>デジタル部門との連携により、デジタルテクノロジーを活用した業務効率化ができるようになることを目指す。</p> <p>【師範】(上級)</p> <p>担当領域における高いデジタルリテラシーを身に着け、全社・部署レベルのD X 推進を先導できるようになることを目指す。</p>
プログラムの 内容構成	<p>【白帯】(初級)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタル活用基礎講座 ・データサイエンス基礎講座 <p>【黒帯】(中級)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダッシュボード活用講座

	<ul style="list-style-type: none"> ・ AI・機械学習活用講座 ・ ノーコードアプリ活用講座 【師範】(上級) ・ テーマ別(営業・SCM など)講座
引用元(URL 等)	https://pdf.irpocket.com/C2503/xl10/uahz/vqFd.pdf https://iotnews.jp/digital-transformation/DX-resource/DX-resource-interview/194509/
備考	

研修等名称	ダイキン情報技術大学
主催者	ダイキン工業株式会社
対象者・ 前提知識等	全役員・経営幹部から新入社員までの全社員
時間数	(新入社員の例)2年間業務をせず大学のように通う
価格	社員のみ
実施形態	研究開発拠点のテクノロジー・イノベーションセンター内にある施設に通学
概要	<p>階層別のカリキュラムを組み、23年度末までに1,500人のデジタル人材輩出を目標に取り組んでいる。</p> <p>新入社員向けのカリキュラムでは、約300人の技術系社員の中から100人を選抜し、2年間は専門教育に専念してもらう。情報系大学院レベルの知識とスキルを身につけることが目標。1年目はAI・IoTの専門講座と空調・化学などの事業関連教育がメイン。2年目は現場で課題を見つけ改善するプロジェクト研修に取り組んでいる。業務知識を持つ既存社員は、業務に必要なAI・IoT知識を身につける研修を、マネジャー層にはデジタル活用推進人材を各職場にて活かすためのマネジメントを身につける研修を行っている。幹部層向けの講座は昨年度から始まり、新規参入のコンペティターによる事業への影響や新たなビジネスモデル構築について議論している。</p>
到達目標	<p>■最終的に目指す人材像</p> <p>①部門横断で、全社的視点からデジタル活用推進に取り組む人</p> <p>②従来の事業・サービス・商品の枠を超えたイノベーションを起こす人</p> <p>③部門の固定概念を超えて抜本的な生産・開発・間接業務の改革に取り組む人</p>

プログラムの内容構成	1年目は大阪大学などから外部講師を招き、座学を中心に実践的なデータ活用技術を基礎から学ぶ。2年目には学んだ知識の応用として、営業、製造、サービス、研究開発など実際の現場に入り、「課題解決型学習」(PBL: Project-based Learning)に取り組む。
引用元(URL等)	https://www.mhlw.go.jp/content/12602000/000971051.pdf https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/00454/00012/
備考	■実績 技術系大卒新入社員 300名弱の中から、希望者を100名選抜(2018年度～)(非情報系が85%。修士85%、学士15%)

研修等名称	デジタルシフトクラブ
主催者	株式会社デジタルシフト
対象者・前提知識等	<ul style="list-style-type: none"> ・非IT企業でDX推進やDX新規事業のミッションを持つ部署や担当者の方 ・今後DX推進を自社経営戦略としたい経営企画部署や担当者の方 ・非IT大手・中堅企業の社内DXリテラシー向上のため社員全員へ
時間数	コンテンツによる(コース別は3~6時間)
価格	ID無制限 月額500,000円(税抜)
実施形態	オンライン(オンデマンド)
概要	<p>「デジタルシフトクラブ」は、デジタルシフトに特化したコンテンツの提供を通じて、企業のデジタルシフトを強力に推進する会員制・実践型サービス。会員は、デジタルシフトの基礎知識を学ぶレポートや、業界業種別デジタルシフト事例などをテーマにした動画、有識者のデジタルシフト解説記事など、デジタルシフトに関するコンテンツを、自身の学習目的に合わせて自由に視聴できるほか、企業のデジタルシフトを支援してきたプロフェッショナルや会員様同士の共創を目指す、DX交流会への参加が可能。</p> <p>2021年1月のサービス開始以来、社員のDXリテラシー向上に役立つプログラムとして、2022年1月時点で会員数が17,000名を突破。</p>
到達目標	
プログラムの内容構成	<p>【DX入門】7step 動画17本 合計3時間5分</p> <p>腕試しテスト DXのはじめの一步 今なぜ、DXなのか 中間テスト</p> <p>2020年代DXビジネスモデルの基本 基本的なテクノロジーのト</p>

	<p>レンド</p> <p>修了テスト</p> <p>【D X推進基礎】10step 動画 37 本 合計 5 時間 17 分</p> <p>腕試しテスト D Xに必要なマインドセット D Xビジネスモデルの潮流</p> <p>中間テスト 具体的に学ぶ、テクノロジーのトレンド</p> <p>実践的に学ぶ、テクノロジーのトレンド 中間テスト</p> <p>事業創出、事業戦略の基本的な考え方 課題に対してどのように事業化するかを学ぶ 修了テスト</p> <p>【D X推進マネジメント】10step 動画 34 本 合計 5 時間 17 分</p> <p>腕試しテスト D Xチームを成功に導くためのリーダーシップ①</p> <p>D Xチームを成功に導くためのリーダーシップ② 中間テスト</p> <p>具体的に学ぶ、テクノロジーのトレンド D Xビジネスモデルの潮流</p> <p>中間テスト 事業創出、事業戦略の基本的な考え方 新規事業プロジェクトの進め方 修了テスト</p> <p>【D X事業開発】10step 動画 34 本 合計 5 時間 51 分</p> <p>腕試しテスト 事業創出、事業戦略の基本的な考え方</p> <p>テクノロジーのトレンドとD Xビジネスモデル 中間テスト</p> <p>課題に対してどのように事業化するかを学ぶ D Xプロジェクト推進の方法論を学ぶ 中間テスト より実践的なプロジェクト推進の要諦</p> <p>自社でD Xに取り組む際の考え方 修了テスト</p> <p>【D Xマーケター】8step 動画 26 本 合計 4 時間 1 分</p> <p>腕試しテスト 事業創出、事業戦略の基本的な考え方 データの活用</p> <p>中間テスト D X時代のマーケティング マーケティング施策につながるテクノロジーのトレンド CX (顧客体験)改善のための EX(従業員体験)改善 修了テスト</p> <p>【HR マネジメント】8step 動画 26 本 合計 4 時間 26 分</p> <p>腕試しテスト D X時代の人材マネジメント D X時代の組織構成</p> <p>中間テスト 具体的に学ぶ、HR テックのトレンド 実践的に学ぶ、HR テックのトレンド CX (顧客体験)改善のための EX(従業員体験)改善</p> <p>修了テスト</p>
--	--

引用元(URL 等)	https://www.ds-club.jp/
備考	

研修等名称	プロジェクト伴走型人材育成サービス
主催者	株式会社 ABEJA
対象者・ 前提知識等	D X 企画人材のなかでも特に D X 推進に深く関与するコアパーソン
時間数	最低 3 ヶ月から
価格	都度見積もり
実施形態	アドバイザー
概要	いまある D X プロジェクトに ABEJA がアドバイザーとして参加。実践の場となるプロジェクトとそこでの OJT を通じて、D X 推進を担うキーパーソンを育成
到達目標	実践的な D X 企画人材
プログラムの 内容構成	<p>■ D X に向けたプランニング 自社データ、業務の把握 施策の検討 実現のためのデータ設計 ROI やゴール設定 機能要件の定義 など</p> <p>■ 新たなビジネスプロセスを構築 プロトタイプの開発 現場適活用するためのアウトプット開発 必要に応じたデータソース改修 パートナーマネジメント など</p> <p>■ オペレーションを開始し、改善 現場活用の実装 マニュアル整備 エデュケーション 効果検証 など</p>
引用元(URL 等)	https://www.abejainc.com/
備考	

研修等名称	「D X 推進」セミナー
主催者	JMA マネジメントスクール
対象者・ 前提知識等	<p>トランスフォーメーション人材</p> <p>例) D X 時代のビジネス基礎力向上コース</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 各部門の若手・中堅社員 ・ D X 時代に求められるスキルを向上させたい方
時間数	例) 7 時間×2 日
価格	例) 114,400 円(税込)
実施形態	オンライン講義(Zoom)

概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ JMA では、各社の D X 人材育成の支援を行うべく、特に「トランスフォーメーション人材」育成のプログラムを提供します。 ・ D X 実現に向けて多くのビジネスパーソンに必要となってくる、思考力や IT スキルなどのリテラシーに関して、数多くのラインナップを取り揃えます。 ・ 製造業向けや人事部門向けなど業種・部門ごとのセミナーも開催します。
到達目標	講座による
プログラムの内容構成	<p>例) D X 時代のビジネス基礎力向上コース</p> <p>1 日目</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. D X 時代とはどのような時代なのか 2.モチベーション/意味づけする力 3.社外や異種の巻き込み力 4.臨機応変/柔軟な対応力 <p>2 日目</p> <ol style="list-style-type: none"> 5.失敗したときの姿勢/思考 6.いざというときの自身の突破力 7.不確実な未来への創造力 8.まとめ
引用元(URL 等)	https://school.jma.or.jp/user_data/D X.php
備考	

研修等名称	データ活用リテラシー講座 ～位置情報/決済/会員情報/アンケートデータを使いこなす～
主催者	株式会社宣伝会議
対象者・前提知識等	これまでデータ活用をあまり行っていない地域企業の営業部・経営企画部・販売促進部
時間数	合計約 5 時間 20 分
価格	オンデマンド配信講座 1 名 53,900 円(税込) オンデマンド研修 人数無制限 550,000 円(税込)
実施形態	オンライン(オンデマンド)
概要	<p>学ぶポイント 01</p> <p>データを活用できる企業は果たして何をしているのか？を知る</p> <p>学ぶポイント 02</p> <p>データを使うとできることを知る</p>

	学ぶポイント 03 外部データの使い分けパターンを理解する
到達目標	最低限抑えておくべきデータを理解する(位置情報データ・決済データ・会員情報データ・アンケートデータ)
プログラムの 内容構成	<ul style="list-style-type: none"> ■データを使うと出来る事を知る ■何のためにデータを活用するか、目標を達成するためにどのデータを使うかの選定法 ■使えるデータの種類と活用例 ■生活者のライフスタイルの変化をファクトデータから読み解く
引用元(URL 等)	https://www.sendenkaigi.com/class/detail/utilizing_fourdata_on_demand.php
備考	

研修等名称	D X 基礎シリーズ データリテラシーがわかるコース
主催者	株式会社日本能率協会マネジメントセンター
対象者・ 前提知識等	ビジネスパーソン全般
時間数	想定 2 時間 最短 70 分
価格	受講者数 ~10 名¥84,700 (3,000 名までの設定あり)
実施形態	オンライン(オンデマンド)
概要	D Xを推進する上で大切な「データリテラシー」を身につける第一歩として、基本統計量を理解し、データを正しく読み取ったり、データを用いて正確に伝えたりする方法を身につけ、日常生活でデータを使いこなす方法を学習します。
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・データリテラシーの必要性やD Xでのデータ活用の重要性を理解します。 ・自分のいいようにデータを使うのではなく、「正しく読み解く」「正確に伝える」方法と基本統計量をしっかり理解し、日常で活用できる力を身につけます。
プログラムの 内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1.なぜ今データリテラシーが必要なのか 2.データ活用とD X 3.データリテラシーの重要性 4.用語の整理 5.Excel で求める基本統計量 6.見る人に届くグラフの使い方

	7.グラフの罫 8.データを日常的に活用しよう 9.【次の一步にむけて】 データサイエンスとは? レポート問題(全 10 問) 学習の振り返り
引用元(URL 等)	https://www.sendenkaigi.com/class/detail/utilizing_fourdata_on_demand.php
備考	

研修等名称	経営課題の解決へ「意思決定」を導く！ リーダーのためのデータリテラシー講座
主催者	株式会社東洋経済新報社
対象者・ 前提知識等	自社の事業に精通したマネジメント人材
時間数	3 時間
価格	49,500 円(税込)
実施形態	オンライン(オンデマンド)
概要	01.リーダーとして自社のデータ活用を推進するための基礎的知見 が欲しい 02.分析のプロセスを理解し、目的に沿った判断をしたい 03.分析の結果を具体的戦略へ導きたい
到達目標	上記概要 01～03 の達成
プログラムの 内容構成	1. イントロダクション 2. データ活用の視点・考え方をチェック 3. データ分析へのインプットをチェック 4. 分析のテクニックをチェック 5. データ分析のアウトプットをチェック
引用元(URL 等)	https://toyokeizai.net/sp/school/course/literacy/2105/
備考	

研修等名称	NEC アカデミー for D X
主催者	日本電気株式会社
対象者・ 前提知識等	個別相談 例)データサイエンティスト育成プログラム データビジネスストラ テジストの場合

	データ活用を通じて、顧客価値を拡大する業務の変革やビジネスの創出につながる有意義な知見を導出しDX推進を目指す方
時間数	例)データサイエンティスト 研修 3日間～ 模擬演習 3～5日間 実践支援 2～6ヶ月間
価格	
実施形態	集合研修(リモート対応)
概要	<p>①DXリテラシー教育 DXリテラシーとは、すべてのビジネスパーソンにとって必要なスキルとマインドです。NECアカデミーのDXリテラシー教育は、DXリテラシー標準(DSS-L)に準拠しています。</p> <p>②DX推進人材育成 データやデジタル技術をビジネスに活用を推進する人材を育成します。NECアカデミーの各種プログラムは、DX推進スキル標準(DSS-P)に準拠しています。</p> <p>④DX専門人材育成 データやデジタル技術に関する専門スキルを持つ人材を育成します。</p> <p>⑤DXリーダー育成 データやデジタル技術を活用した変革をリードできる人材を育成します。</p>
到達目標	個別相談
プログラムの内容構成	<p>(例)データサイエンティスト育成プログラム データビジネスストラテジストの場合</p> <p>知識習得：AIリテラシー教育など(必須4日間+推奨2日間) 模擬演習：データ活用プロジェクト実践PBL(3～5日間) 実践：データサイエンティストOJT支援(2～6か月)</p>
引用元(URL等)	https://jpn.nec.com/DX/nec-academy/index.html#anc-5 https://jpn.nec.com/press/202302/20230201_01.html
備考	

研修等名称	デジタルトランスフォーメーション(DX)人材の育成をご支援するコース
主催者	株式会社富士通ラーニングメディア
対象者・前提知識等	<p>コースによる</p> <p>例)デジタル思考【集合】データ活用人材育成プログラム ～ケース</p>

	<p>で鍛えるビジネスへのデータ応用力～</p> <p>ビジネス上の何らかの仮説から提言をする必要がある方で、データから主張することを求められている企画者。</p>
時間数	<p>例) デジタル思考【集合】データ活用人材育成プログラム ～ケースで鍛えるビジネスへのデータ応用力～ 3日</p>
価格	<p>例) デジタル思考【集合】データ活用人材育成プログラム ～ケースで鍛えるビジネスへのデータ応用力～ 184,800 円(税込)</p>
実施形態	<p>集合・eラーニング・ライブ配信</p>
概要	<p>■コース一覧</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. デジタル戦略・組織 2. デジタル思考 3. デジタルプロセス 4. デジタルテクノロジー
到達目標	<p>コースによる</p> <p>例) デジタル思考【集合】データ活用人材育成プログラム ～ケースで鍛えるビジネスへのデータ応用力～</p> <p>本コース修了後、次の事項ができることを目標としています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ビジネスのケースから問題・課題を明確化することができる 2. 既知のデータ分析手法を、実ケースに応用することができる 3. データサイエンスをビジネスに適用するための今後のアクションプランを作成できる
プログラムの内容構成	<p>例) デジタル思考【集合】データ活用人材育成プログラム ～ケースで鍛えるビジネスへのデータ応用力～</p> <p>データサイエンティストが持つべきスキルは、「ビジネス力」、「データサイエンス力」、「データエンジニアリング力」と言われています。本コースは「ビジネス力」のトレーニングのため、実在する事業者(水産物販売会社)の課題とデータ(一部加工)を基にしたデータ分析ワークを行います。分析結果を基にビジネス改善の提言を行い、ビジネスサイドとデータサイドの両面からリアリティあるフィードバックを受けることで、データを実務に活かす観点やスキルを身につけます。2日目と3日目の間には、2週間の実践期間があります。ご自身の環境でデータを分析し、仮説検証を行っていただきます。実践期間中の作業時間は業務の兼ね合い等で個人差がございますが、6時間程度は時間を割いていただいているケースが多くみられます。</p>
引用元(URL 等)	<p>https://www.knowledgewing.com/kw/recommend/digital_b.html</p>

	https://www.kcc.knowledgewing.com/icm/srv/course-application/init-detail?cd=FLM&pcd=FLMC&cscd=UBU48L
備考	

研修等名称	D X 推進研修
主催者	株式会社アイ・ラーニング
対象者・ 前提知識等	コースによる 例) D X 超入門(半日コース)～デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる～ 一般ビジネスパーソン、新人・若手およびD X 推進を検討・担当される方。IT の基礎、マーケティング基礎の知識があるとよい
時間数	コースによる 例) D X 超入門(半日コース)～デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる～ 3 時間 30 分
価格	例) D X 超入門(半日コース)～デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる～ ¥19,800(税込)
実施形態	オンライン(Zoom)
概要	<p>■強化したいスキル別講座一覧 (分野)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 思考法 ・ ビジネス実践力 ・ リーダーシップ ・ 交渉力 ・ マネジメント力 ・ デジタルリテラシーを身につける ・ IT システムの全体像をとらえる ・ データ分析とデータ活用
到達目標	<p>コースによる</p> <p>例) D X 超入門(半日コース)～デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる～</p> <p>現在のビジネス変革のD X(デジタルトランスフォーメーション)について、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 目的、構成要素、変革のステップとともに、用語や利用分野の知識と理解を得ることができます。 ・ 自社の現在と将来の取り組みや方向づけを検討することができるようになります。

プログラムの 内容構成	例) D X 超入門(半日コース)～デジタルトランスフォーメーション とは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる～ オープニング(研修の目的・進め方・基礎理解) 第1章 デジタル・トランスフォーメーション(D X)とは何か 第2章 環境変化と企業経営のためのD X 第3章 社会と生活の変化、わたしたちの周りの急速な変化 第4章 インターネットとクラウド・コンピューティング 第5章 データの活用とデータリテラシー 第6章 IoT/人工知能(AI) 第7章 バーチャル化、VR(仮想現実)と AR(拡張現実) 第8章 次世代通信 5G 第9章 D Xで加速化する応用技術 まとめ
引用元(URL 等)	https://www.i-learning.jp/dm/D X.html <a href="https://www.i-learning.jp/products/detail.php?course_code=DZ
N40">https://www.i-learning.jp/products/detail.php?course_code=DZ N40
備考	

研修等名称	D X を推進する人財育成
主催者	株式会社日立アカデミー
対象者・ 前提知識等	ビジネスの現場を担う従業員
時間数	コースによる 例) <e ラーニング>考えてみようD X - デジタルトランスフォー メーション理解編 - 標準 3 時間
価格	例) <e ラーニング>考えてみようD X - デジタルトランスフォー メーション理解編 - ¥5,500(税込)
実施形態	e-ラーニング
概要	<p>■ D X 講座 コース体系</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.D X 全体共通(プロセス・マインド・マネジメント) 2.課題分析(何をなすべきかを着想する) 3.仮説構築(顧客と日立それぞれのビジネスモデルをデザインする) 4.プロトタイピングと価値検証(共通) 5.プロトタイピングと価値検証(データ環境構築) 6.プロトタイピングと価値検証(分析モデル構築)

到達目標	<p>コースによる</p> <p>例) <e ラーニング>考えてみようDX - デジタルトランスフォーメーション理解編 -</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解できる。 ・事例を通してデジタルトランスフォーメーションを身近な自分事として捉えられる。
プログラムの内容構成	<p>例) <e ラーニング>考えてみようDX - デジタルトランスフォーメーション理解編 -</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 社会変化とデジタルトランスフォーメーション 2. DXによるイノベーションの事例 3. DXのトレンド 4. 急激なサービス化の流れ 5. カスタマーサクセス 6. DXを実現するテクノロジー
引用元(URL 等)	<p>https://www.hitachi-ac.co.jp/service/opcourse/subcate/DX/</p> <p>https://www.hitachi-ac.co.jp/service/courses/view/DBE047/18</p>
備考	

研修等名称	研修_D X 基礎講座 一回完結コース(5 時間)
主催者	株式会社 INDUSTRIAL-X
対象者・前提知識等	スキル不問
時間数	5 時間(1 回完結)
価格	1,650,000 円～
実施形態	対面・オンライン(どちらも可)
概要	
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・DXとは何かについて基礎的な理解ができる ・DXのトレンドが理解できる ・DXプロジェクト開始にあたっての成功/失敗要因について理解する
プログラムの内容構成	<p><カリキュラム(例)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・DX概論 ・DX時代のビジネスモデル ・DXケーススタディ

引用元(URL 等)	https://resource-cloud.jp/product/detail/131
備考	

研修等名称	CFO Studio Online
主催者	一般社団法人日本 CFO 協会
対象者・ 前提知識等	企業の CFO および経営企画、経理・財務部門等コーポレート部門の幹部・管理職
時間数	5 時間(1 回完結)
価格	日本 CFO 協会 会員 3,300 円 (特別優待 1,100 円) 一般 5,500 円 (特別優待 3,300 円)
実施形態	ZOOM を使用したオンライン・ウェビナー形式
概要	高度化する経理・財務分野のデジタルトランスフォーメーションをサポートします!
到達目標	経理・財務の機能を高度化させるデジタルツールの選定とその活用ノウハウを指南する場で、経理・財務分野のDX推進や制度対応に求められる最先端の情報や、現場で役に立つデジタルツールの選び方、正しい活用方法をご紹介しますながら、本質的なDX推進実践の手がかりをご提供します。
プログラムの 内容構成	4 回のセッションを通じて、座長の進行・運営のもと、多彩なゲスト講師をお招きします。 ■Day 1 改正電帳法やインボイス制度での難解な部分を解説するとともに、実際にどのような対応が必要か、令和 5 年度の改正の方向性について実務的な対応を含めた解説をします。 ■Day 2 税務調査等での「電子取引」における「電子保存」の対応を実態調査し、その実証データから見える、当面の税務当局の対応および宥恕措置を受けるための実務対応などを解説します。その結果を踏まえて、参加者によるグループ討議を行い、各社の対応状況を共有し、情報交換によって得られた内容を、実務対応に活かしていきます。 ■Day 3 「SMBC グループのデジタル戦略をアップデートする」 「三井住友フィナンシャルグループが取り組む経理業務改革とは～経理・財務分野のDX推進とシェアードサービスの導入～」 ■Day 4 未定

引用元(URL 等)	https://www.cfo.jp/cfo_studio_online/
備考	

研修等名称	データ分析体験&トレーニング講座(オンライン)
主催者	一般社団法人日本 CFO 協会
対象者・ 前提知識等	自社で様々なデータ分析を担当する人
時間数	2 時間×全 3 回
価格	日本 CFO 協会 会員 11,000 円(税込) 一般 16,500 円(税込)
実施形態	ZOOM を使用したライブ配信型オンライン公開セミナー
概要	市場動向分析ツール Napier(ネイピア)を実際に使って、自社で様々な市場分析をできるようにするための体験&トレーニング講座。
到達目標	
プログラムの 内容構成	第 1 回(概論編) まずは Napier を見て触れてみましょう。 第 2 回(基礎編) 企業分析をリアルに体験してみましょう。 第 3 回(応用編) 実践可能なすぐ技テクニックを学びましょう。
引用元(URL 等)	https://www.cfo.jp/data_analysis_online/
備考	

研修等名称	データサイエンティスト検定リテラシーレベル対策講座
主催者	株式会社デジタルグロースアカデミア
対象者・ 前提知識等	<ul style="list-style-type: none"> ・これからデータサイエンティストを目指す方 ・データ分析を業務に活かしたいと考えているビジネスパーソン ・デジタル人材育成の最初の一步として、デジタルリテラシーの習得を目標としている方
時間数	9 時間
価格	9,000 円
実施形態	e ラーニング
概要	データサイエンティスト検定リテラシーレベルに準拠した講座
到達目標	
プログラムの 内容構成	第 1 章 データサイエンス力 第 2 章 データエンジニア力 第 3 章 ビジネス力 第 4 章 モデルカリキュラム

引用元 (URL 等)	https://www.dga.co.jp/service/e-learning/008/ https://www.datascientist.or.jp/dskentei/
備考	

研修等名称	AI 研修 —新規事業を創出できる人材を育成—
主催者	株式会社 Schoo
対象者・ 前提知識等	パッケージによる
時間数	例)AI 研修パッケージ 5 時間(60 分×5 コマ)
価格	1,500 円 / ID(最少 20ID～) ※定額制ですべての動画が見放題
実施形態	オンライン受講
概要	<p>■Schoo の AI 研修の特徴</p> <p>01 AI について経験豊富な講師から学ぶことができる</p> <p>02 AI や機械学習で何ができるのかが学べる</p> <p>03 新規事業開発に必要なスキルをバランス良く学べる</p>
到達目標	例)AI 研修パッケージ AI の知見を深め D X を推進していく人材に必要な知識を身につける
プログラムの 内容構成	<p>■Schoo の AI 研修 テーマ別カリキュラム一覧</p> <p>【テーマ別 AI 研修】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ AI 研修パッケージ 要件定義 ・ AI 研修パッケージ 企画・設計 ・ AI 研修パッケージ 交渉 ・ AI 研修パッケージ マネジメント ・ AI 研修パッケージ AI 基礎 ・ AI 研修パッケージ 数学・アルゴリズム ・ AI 研修パッケージ プログラミング ・ AI 研修パッケージ データ分析
引用元(URL 等)	https://schoo.jp/biz/theme/ai/
備考	

研修等名称	D X (デジタルトランスフォーメーション)研修パッケージ
主催者	株式会社 Schoo
対象者・	・ 全職種

前提知識等	・ D X の基本を学びたい方
時間数	9 時間(60 分×9 コマ)
価格	1,500 円 / ID(最少 20ID～) ※定額制ですべての動画が見放題
実施形態	オンライン受講
概要	D X(デジタルトランスフォーメーション)について学ぶことができる研修パッケージです。D Xとは何かといった基本的なことから、企業がデジタル変革をする上で必要なことや、最新技術が世の中をどのように変えていくのかといったことを学ぶことができます。そのほかにも、イノベーションを生み出す上で必要な「デザイン思考」を身につけることも可能です。
到達目標	D X の基本的な知識を身につけ、導入までの設計ができる
プログラムの 内容構成	<p>■ D X 研修の関連カリキュラム</p> <p>D X 研修パッケージ(レベル 1) IT リテラシー</p> <p>D X 研修パッケージ(レベル 2) 問題発見力</p> <p>■ あなたの会社がデジタル変革するために必要なこと</p> <p>■ イノベーションを生み出す「デザイン思考」の教科書</p> <p>第 1 回: デザイン思考の前提</p> <p>第 2 回: 方法論としてのデザイン思考</p> <p>第 3 回: デザイン思考の活用事例 -大学編-</p> <p>第 4 回: デザイン思考の活用事例 -企業編-</p> <p>第 5 回: デザイン思考プロジェクト</p>
引用元(URL 等)	https://schoo.jp/biz/theme/curriculum/163 https://schoo.jp/biz/theme/D X/
備考	

研修等名称	京都女子大学リカレント教育課程文系女子のための D X 入門コース
主催者	京都女子大学地域連携研究センター
対象者・ 前提知識等	<p>① 高等学校以上卒業者あるいは大学受験資格を有する就労中、就労経験者、求職中の女性。</p> <p>② 基本的なパソコン運用能力(マウス・キーボード操作がスムーズであり、Excel での四則演算や基本関数を問題なく扱えること)を有すること。</p>
時間数	60 時間履修証明プログラム
価格	文部科学省委託事業(予定)のため 2022 年度に限り無料

実施形態	対面授業
概要	<p>■3つのカリキュラムを用意しています</p> <p>入門レベル1「ベーシック」のカリキュラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・数字に、あまり慣れていないが、「データを読む力」「分析する力」を身に着けたい。 ・「DX」に興味があり、勉強を始めたいが何から手を付けてよいかわからない。 <p>入門レベル2「応用」のカリキュラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分析力を身につけて、仕事に生かしたい。 ・しっかりとしたエビデンスベースの提案ができるようになりたい。 <p>入門レベル3「発展」のカリキュラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オープンデータや自分でとったアンケートを多様な視点で分析したい。 ・様々なデータ分析を行い、業務改善のための提案ができるようになりたい。
到達目標	D X時代のビジネススキルとして、統計学を中心に、ロジカルライティング、ビジネスライティング、プレゼンテーションなど、データを用いて表現する力も養い、データサイエンスの分野で、アシスタントの仕事がこなせる入門レベルを目指します。
プログラムの内容構成	<p>■キャリア形成科目</p> <p>キャリア・マネジメント</p> <p>■DS 概要</p> <p>データサイエンス概論(情報倫理含む) データサイエンス ケース</p> <p>■DS 基礎講義 DS 基礎演習</p> <p>統計を学ぶのための数学基礎Ⅰ(ベーシック編)</p> <p>統計を学ぶのための数学基礎Ⅱ(中級編)</p> <p>DS 基礎演習 1～5</p> <p>■DS 応用演習 ※DS 基礎を履修した者のみが受講できる</p> <p>DS 応用演習 1～7</p> <p>■DS の発展</p> <p>DS 応用論</p> <p>■ビジネス教養科目</p> <p>人的資源管理とキャリア資産</p> <p>■ビジネススキル科目</p> <p>プレゼンテーション ロジカルライティング ビジネスライティ</p>

	<p>ング</p> <ul style="list-style-type: none"> ■職場見学 NTT・大阪労働協会(選択) ■オプション IBM IT系プログラム AIリテラシー ■交流セミナー 「隣のデータサイエンティスト」交流セミナー
引用元(URL等)	https://rccp.kyoto-wu.ac.jp/rccp/recurrent/index_DX.html
備考	

研修等名称	体験型DX リテラシー向上コース
主催者	株式会社キカガク
対象者・ 前提知識等	<ul style="list-style-type: none"> ・DX/AI、データサイエンス、RPA等の違いを明確にしたい方 ・ビジネスのユースケースを用いDX推進を具体的にイメージしたい方 ・座学だけではなく、体験を通じてAI活用のステップを理解したい方
時間数	標準受講時間 2時間30分
価格	税込 16,500円
実施形態	オンライン(オンデマンド)
概要	<p>事例も踏まえ、DXプロジェクトの全体像がわかるビジネス課題から逆算したワークショップ型研修。シミュレーターを使ったAI・機械学習の活用体験ができるコース。</p> <p>※コース購入でAI/クラウド/IoT入門コースも追加で付与される。</p>
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・DX、データサイエンス、AI、機械学習の違いが明確になっている状態 ・ビジネス課題に対してどうアプローチすればいいか判断できている ・DXプロジェクトの全体像を理解し、自身のビジネスに落とし込んで考えられるようになっている状態
プログラムの 内容構成	<ul style="list-style-type: none"> ■DXプロジェクト全体像 ・イントロダクション ■需要予測シミュレーター ■顧客対応シミュレーター ■外観検査シミュレーター ■さらなる学びへ
引用元(URL等)	https://www.kikagaku.ai/learning/courses/detail/DX-literacy/
備考	

研修等名称	新入社員向けD X研修
主催者	スキルアップ AI 株式会社
対象者・ 前提知識等	新入社員
時間数	<p>●デジタルリテラシー研修 e-ラーニング 10 時間 対面/LIVE 配信 3 時間</p> <p>●D Xチームリーダー研修 e-ラーニング 27 時間 30 分 対面/LIVE 配信 5 時間</p> <p>●データサイエンティスト研修 e-ラーニング 74 時間 30 分 対面/LIVE 配信 7 時間</p>
価格	人数に応じる 要問い合わせ
実施形態	e-ラーニング+対面/LIVE 配信配信
概要	『デジタルリテラシー研修』『D Xチームリーダー研修』『データサイエンティスト研修』の3つの研修から、自社に最適な研修を選べます。知識0からの教育を前提としているので、新入社員向け研修としても最適です。また、全社員教育として、職種や階層を限定せず、デジタルリテラシーを持った社員を一気に増やすことが可能です。
到達目標	<p>●デジタルリテラシー研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・D X・AI 導入プロジェクトにおける言葉を理解し、ドメイン知識を活かして、D X推進部門とともにD Xプロジェクトを推進できる。 ・データを活用したアイデアを考えられる最低限の知識を獲得している。 <p>●D Xチームリーダー研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・D X推進部門として、自社データを活用したアイデアを精緻に考え、各事業部を巻き込んでD Xプロジェクトを推進できる。 <p>●データサイエンティスト研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社データ活用のアイデアに対し、PoC ができる技術力を持つ。 ・様々な手法を数理的理解に基づき実装できる人材。
プログラムの 内容構成	<p>●デジタルリテラシー研修</p> <p>■D X(e ラーニング)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.D Xの全体像 2.D Xを支える技術 3.D Xを支える開発手法

	<p>4. D Xを進めるための人材と体制</p> <p>5. D Xの参考となるビジネスモデル</p> <p>6. D Xの進め方</p> <p>■DS 基礎(統計検定 DS 基礎対応)(e ラーニング)</p> <p>1.分析データの理解と基本統計量について</p> <p>2 変量データの処理方法</p> <p>3.カイ二乗検定の実施方法について</p> <p>4.t 検定の実施方法について</p> <p>5.相関の計算方法について</p> <p>6.回帰分析について</p> <p>7.時系列データ分析</p>
引用元(URL 等)	https://www.skillupai.com/D X-training/
備考	全ての研修コースに「IT パスポート講座」が無料で付属します。

研修等名称	D X超入門(半日コース)～デジタルトランスフォーメーションとは何かを理解し、ビジネス戦略に役立てる～
主催者	株式会社アイ・ラーニング
対象者・ 前提知識等	一般ビジネスパーソン、新人・若手およびD X推進を検討・担当される方、IT の基礎、マーケティング基礎(用語・概念)の知識があるとよい
時間数	0.5 日(3 時間 30 分)
価格	21,780 円(税込)
実施形態	オンライン講義
概要	当コースはD Xについての基礎知識とともに、自社や自部門がD Xにどのように取り組むかを検討したい方の情報整理にお役立ていただけます。前提知識は特にありませんが、「D Xとは何か」を明確に理解したい方のためのコースです。
到達目標	現在のビジネス変革のD X(デジタルトランスフォーメーション)について、 <ul style="list-style-type: none"> ・目的、構成要素、変革のステップとともに、用語や利用分野の知識と理解を得ることができます。 ・自社の現在と将来の取り組みや方向づけを検討することができるようになります。
プログラムの 内容構成	オープニング(研修の目的・進め方・基礎理解) 第1章 デジタル・トランスフォーメーション(D X)とは何か

	第2章 環境変化と企業経営のためのDX 第3章 社会と生活の変化、わたしたちの周りの急速な変化 第4章 インターネットとクラウドコンピューティング 第5章 データの活用とデータリテラシー 第6章 IoT/人工知能(AI) 第7章 バーチャル化、VR(仮想現実)とAR(拡張現実) 第8章 次世代通信 5G 第9章 DXで加速化する応用技術 まとめ
引用元(URL等)	https://www.i-learning.jp/products/detail.php?course_code=DZN42
備考	

研修等名称	DXファーストステップ ～変革のためのポイントとテクノロジーを押さえ、DXの「はじめの一歩」を探る～
主催者	トレノケート株式会社
対象者・前提知識等	DX推進部署に配属されたり、DX推進タスクに携わったりしている方、DXを推進するために何から始めたらよいか模索している方
時間数	4時間30分
価格	66,000円(税込)
実施形態	事前動画視聴+集合研修(演習)
概要	DXの基礎知識をおさえ、DX推進の始め方をイメージできる「事前動画学習」+「創発的ワークショップ」で理解を深める
到達目標	<ul style="list-style-type: none"> ・DXとは何か、なぜ必要なのかを説明できる ・DXにどのような技術を活用できるのか概要を説明できる ・内省や対話を通して、自分や自分の会社がDXを推進するために、どのような取り組みから始めればよいかイメージを持つ
プログラムの内容構成	【事前視聴の動画パート】 1. イントロダクション 2. DXとは何か？ 3. DXの要素技術 【集合研修でのワークパート】 <ul style="list-style-type: none"> ・ワーク「私の仕事」＜イマ＞を紹介する ・ワークミライの社会を想像する ・ワーク「私の仕事」＜ミライ＞を考える

	・ワーク「私たちのDXファーストステップ」を検討する
引用元(URL等)	https://www.trainocate.co.jp/reference/course_details.aspx?code=THC0106G
備考	この研修は「反転学習」スタイルを採用。事前にDXに関する基礎知識を学ぶ動画を視聴。(視聴時間：約120分)

研修等名称	DX推進マニュアル 業務効率化と新ビジネスチャンス創出のための5つのステップ
主催者	株式会社 MU DX推進事業部
対象者・ 前提知識等	DXにまだ取り組んでいない中小企業 DXに取り組んでいるものの成果を確認できていない中小企業
価格	無料
実施形態	PDF 冊子
概要	DXにまだ取り組んでいない中小企業、DXに取り組んでいるものの成果を確認できていない中小企業に向けた、可能な限り分かりやすいDX推進施策の解説。
到達目標	
プログラムの 内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. DXが何のために行うのか 2. 海外のDX事情 3. 日本のDX事情 4. DX推進にあたっての注意点 5. ステップ1：事前準備～DXに取り組む前に決めておくこと、準備しておくこと～ 6. ステップ2：プランニング～「なにを」「どのように」「だれが」「いつ」「どれくらい」～ 7. ステップ3：デジタイゼーション～まずは既存の業務をデジタルに置き換える～ 8. ステップ4：デジタルイゼーション～データを活用して、より積極的にビジネスモデルを改善する～ 9. ステップ5：DX実行プロセス～DXで新たな価値を生み出し、企業の未来を創り出す～
引用元 (URL 等)	https://www.DX-portal.biz/manual/
備考	

研修等名称	経理部門のためのDXマニュアル
-------	-----------------

	経理財務部門の進化すべき姿とデジタル経理マインド
主催者	株式会社クレオ
対象者・ 前提知識等	
価格	無料
実施形態	Web 掲載記事
概要	本書では、先陣企業の取り組みをテクノロジーの観点と併せて、副題にあるとおり、「デジタル経理マインド」にも留意し、経理DXの動向をご紹介します。
到達目標	
プログラムの 内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. DXとは 2. 経理DXによってめざす新たな部門価値とは 3. 経理DXの明暗を分ける先陣企業のケイパビリティ 4. 経理DXのゴール
引用元 (URL 等)	https://www.zeem.jp/cloud/AC/ac_DX/
備考	

研修等名称	DXの進め方とは？ DX推進に必要な要素やプロセス例を解説
主催者	Schoo for Business
対象者・ 前提知識等	
価格	
実施形態	Web 掲載記事
概要	DXの推進が、企業に利益をもたらすことは、日本でも広く認識されています。しかし、具体的にどのように進めれば良いのかが分からず、手の付けどころに悩む企業が多いのも事実です。今回の記事では、DXを進めるにあたって知っておきたい要素やプロセス例を詳しく解説します。
到達目標	
プログラムの 内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. DXの定義と背景 2. DXの推進に必要な要素 3. DX人材に求められる資質 4. DXの進め方におけるプロセス例 5. Schoo for Business のDX研修 6. まとめ

引用元 (URL 等)	https://schoo.jp/biz/column/1313
備考	

研修等名称	D Xの進め方7つのプロセスや注意すべきことを詳しく解説
主催者	D Xログ
対象者・ 前提知識等	
価格	
実施形態	Web 掲載記事
概要	本記事では、D Xの必要性や進め方、さらにはD Xを進めていくうえでの注意点を紹介していくので、これからD Xに取り組むという企業は社内で取り組む前にまずは要点を把握し、準備していきましょう。
到達目標	
プログラムの 内容構成	<ol style="list-style-type: none"> 1. D X推進が必要とされる3つの理由 2. D Xの進め方7つのプロセス 3. D Xを進める上での注意点 4. 導入プロセスを理解して効率的に進めよう
引用元 (URL 等)	https://D Xlog.biz/cat-D X/article/458
備考	