

人手不足時代の「守る×つなぐ×伸ばす」DX

クラウド会計を核に、既存SaaSで現場を変える
ー実装現場から学ぶ「AI前夜」の整え方

- ・ 人手不足に対応する「守り」から「攻め」へのDX戦略
- ・ 既存SaaSを活用した現場変革の実装アプローチ
- ・ AI時代を見据えたデータ基盤の整え方

2025年11月21日

Copyright: VIDOL INTERNATIONAL INC.

経営者が直面する「変革の壁」

「2025年の崖」の再認識：古いシステム（レガシーシステム）を使い続けることによる、将来的な経済的損失とビジネス上のリスク。

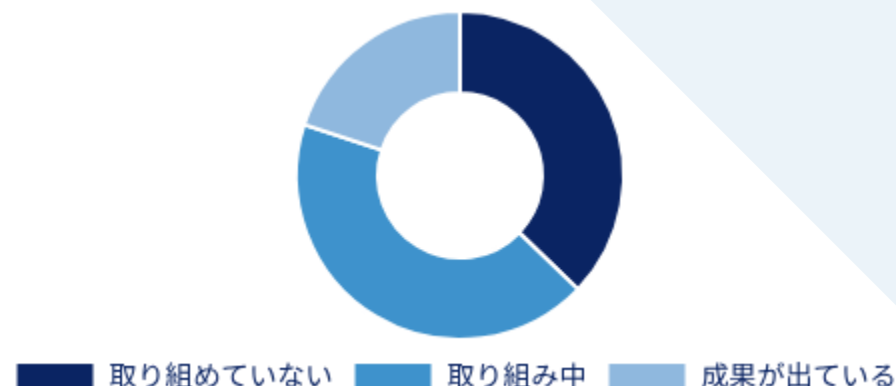
DXの現状：

- DXに「取り組めていない」企業が37.2%に増加（2025年調査）
- 多くの企業が、まだ変革の第一歩を踏み出せていません

変革を阻む「壁」：

- **人材の壁**：「ITに詳しい人が社内にはいない」（44.7%）、「専任の担当者が確保できない」（40.4%）
- **資金の壁**：投資する余裕の少なさや、外部業者（ベンダー）に任せっきりになることへの不安

DXの取り組み状況



DX期待のトップ動機

業務効率化による負担軽減：全体の7割以上の企業が期待

目的：目の前の「手作業」を減らし、コスト削減を最優先課題としている

人材の壁（主な課題）

44.7%

ITに詳しい人が
社内にはいない

40.4%

専任の担当者が
確保できない

DXとIT化の決定的な違い — 「手段の目的化」を避ける

IT化（手段）：業務の一部をデジタルツールで便利にすること。例：PCで書類作成。

DX（目的）：




- デジタル技術で製品・サービス・ビジネスモデル自体を変革
- 組織・企業文化も変え、競争優位性を構築

失敗の核心：




- 「ツール導入」が目的化し、「変革」というゴールを見失う
- 結果：「ツールを入れたが、誰も使っていない」

トップの役割：社長の**強い覚悟**が成功の鍵

IT化（デジタル化）

-  既存業務の効率化が中心
-  ツールの導入に焦点
-  部分最適化（個別業務改善）

DX（デジタルトランスフォーメーション）

-  ビジネスモデル自体の変革
-  組織・文化の変革を含む
-  全体最適化（競争力強化）

DX推進の成功要因

 **失敗パターン**：ツール導入が目的化し、現場が置いていかれる

トップのコミットメント：経営者自らが変革の必要性を発信し続ける

現場を巻き込む：現場の課題から出発し、解決を実感できるプロセス設計

「守る×つなぐ×伸ばす」DX戦略の全体像

DX戦略アプローチ： 3つの柱を中心とした戦略で業務効率化と成長基盤構築

クラウド会計を核とする理由：

- 経営の可視化と迅速な意思決定
- 財務・会計業務の効率化
- 他システムとのデータ連携

実装ステップ：

- 既存業務の分析と課題抽出
- 段階的システム導入と連携
- データ活用基盤の整備

3つの戦略の柱



守る

基盤整備・リスク最小化



つなぐ

SaaS連携・データ統合



伸ばす

データ活用・AI準備

実現のためのフレームワーク

目的設定： 経営課題から明確なゴールを設定

成果指標： 具体的なKPIの設定と測定

期待される効果

業務効率化

工数30-50%削減

情報連携

意思決定迅速化

成長基盤

データ駆動型経営

【守る】既存業務の効率化とリスク管理

クラウド会計の導入効果：基幹業務のデジタル化により、経理業務の効率化とリスク管理を同時に実現します


主要な取り組み：

- 自動仕訳処理による入力工数の削減
- 証憑書類の電子化によるペーパーレス化
- 月次決算の早期化とデータ精度向上


主要なリスク対策：

- 電子帳簿保存法への対応
- インボイス制度への準備
- データバックアップと復旧プロセスの確立


業務プロセスの可視化




入出金管理
銀行連携による自動取込



財務分析
リアルタイムレポート



内部統制
承認フロー電子化



監査対応
証憑書類の即時検索

コンプライアンス強化

電子帳簿保存法対応：システム要件適合性確保

インボイス制度対応：適格請求書発行・受領体制

成果KPI

月次締め工数：約40%削減（5日間→3日間）

入力エラー率：約60%削減（手入力からの脱却）

【つなぐ】既存SaaSの連携による業務統合

連携戦略： 既存のSaaSツールを連携させ、データサイロを解消し、業務の可視化と効率化を実現

代表的なSaaS連携パターン：

- 会計システム×請求管理×経費精算
- CRM×MA×サポートデスク
- 勤怠管理×給与計算×人事評価
- 在庫管理×ECサイト×物流システム

設計ポイント：

- マスタデータの統一（顧客・商品・勘定科目）
- API/CSV連携の運用ルール標準化
- 例外処理の基準明確化
- 権限とセキュリティの一元管理

SaaS連携プロセスフロー



データ連携による効果

業務効率： 二重入力ゼロ化、転記作業の完全自動化

情報精度： リアルタイム更新、情報リードタイム70%削減

属人化脱却： プロセスの標準化、ナレッジの共有と蓄積

経営ダッシュボード

横断KPIによる意思決定高速化

- 顧客軸：受注～入金までの全体把握
- 商品軸：在庫～売上～粗利の一元管理
- 部門軸：売上・コスト・生産性の統合指標

【伸ばす】データ活用による成長戦略

データドリブン経営の実現：経営判断と業務改善の両面で、データに基づく意思決定を実現し、競争優位性と持続的成長を確保する

データ活用の主要領域：

- 業績管理の高度化（粗利ドリルダウン分析、在庫最適化）
- 顧客理解の深化（顧客LTV分析、チャネル効果測定）
- オペレーション改善（需要予測、リソース配分最適化）
- 新規ビジネス創出（データ商材化、サブスクリプション化）

AI活用への準備（AI前夜の整え方）：

- データ定義・粒度・品質の標準化とメタデータ整備
- スモールスタートのユースケース選定と検証
- 生成AIのプロンプト運用ガイドラインの整備
- データガバナンスとセキュリティ対策の強化

データ活用成熟度フレームワーク



新規事業展開の具体例

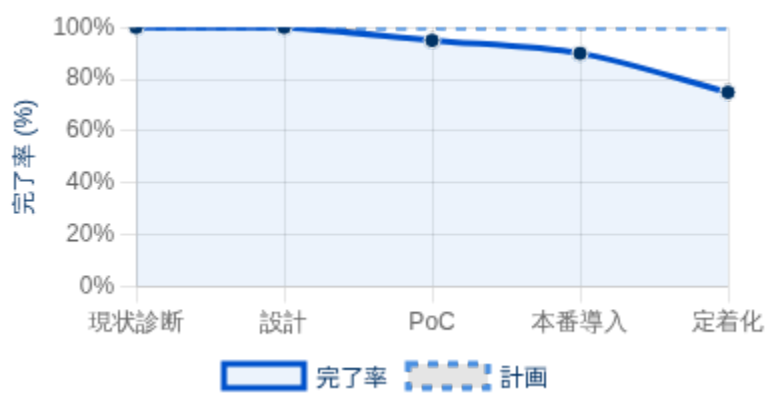
サブスクリプション化：従来の一時販売から継続的収益モデルへの転換によるLTV最大化

受発注最適化：AIを活用した需要予測による在庫削減と機会損失防止の両立

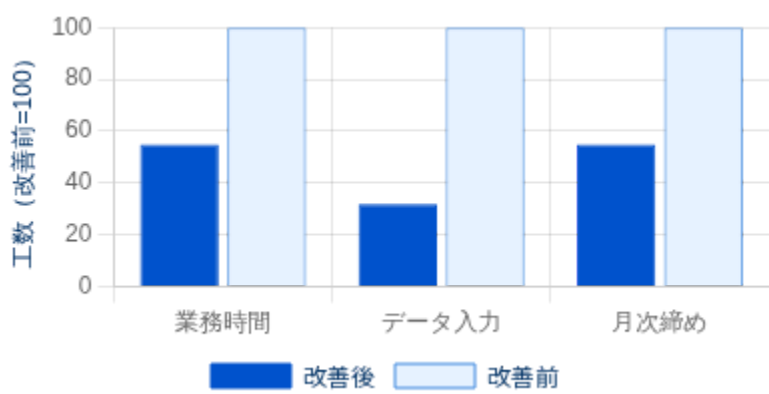
ダイナミックプライシング：市場状況に応じた価格最適化による利益率向上

実装現場から学ぶ成功事例とKPI

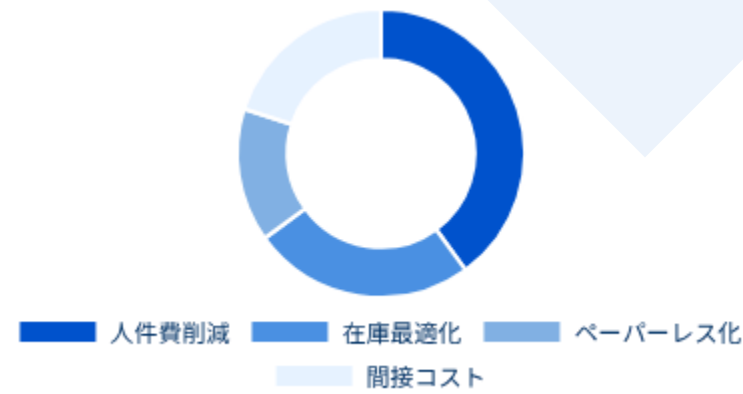
導入プロセスと進捗



業務効率化の成果



コスト削減効果



プロジェクト成功要因:
部門横断体制の構築と経営層のコミットメントにより、計画の95%が予定通り完了。現場主導の改善サイクルが定着

業務時間削減効果:
クラウド会計とSaaS連携により、月次決算工数が従来比45%削減。入力作業の自動化で人為的ミスも68%減少

ROI分析:
導入1年目でコスト削減22%を達成。在庫最適化とキャッシュ・コンバージョン・サイクル改善により資金効率が向上

主要KPI指標



実装ロードマップ

段階的アプローチ：「守る×つなぐ×伸ばす」DX戦略の実装は、確実な基盤構築からスタートし、段階的に拡張していく3フェーズアプローチで進めます

フェーズ別のマイルストーン：

1 基盤構築（0～6ヶ月）

クラウド会計の導入、電帳法対応、基本業務プロセスの標準化、デジタル証憑管理の整備

2 連携拡大（6～12ヶ月）

SaaS間連携の実装、部門横断データ統合、経営ダッシュボード構築、データガバナンス整備

3 価値創出（12ヶ月～）

データ分析基盤活用、AI活用準備、外部データ連携、新規事業展開の土台構築

進捗管理の仕組み：

- 月次の変革委員会による進捗レビュー
- KPIダッシュボードによる可視化と意思決定
- 部門横断チームによるボトルネック解消
- 経営層による四半期ごとの方向性確認

実装ステップと成果物

フェーズ1

基盤構築（0～6ヶ月）

- ✓ 要件定義・導入計画策定（～1ヶ月）
- ✓ クラウド会計システム導入（～3ヶ月）
- ✓ 電帳法・インボイス対応（～4ヶ月）
- ✓ 標準業務プロセス確立（～6ヶ月）

フェーズ2

連携拡大（6～12ヶ月）

- 🔌 周辺SaaS連携設計・実装（～8ヶ月）
- 📊 マスタ統一・データガバナンス（～9ヶ月）
- 📋 横断ダッシュボード構築（～10ヶ月）
- 🔄 運用改善サイクル確立（～12ヶ月）

フェーズ3

価値創出（12ヶ月～）

- 🧠 データ分析・AI活用準備（～15ヶ月）
- 🔗 外部データ連携拡大（～18ヶ月）
- 🔍 新規事業モデル検証（～21ヶ月）
- 🏢 全社DX文化の定着（～24ヶ月）

投資対効果

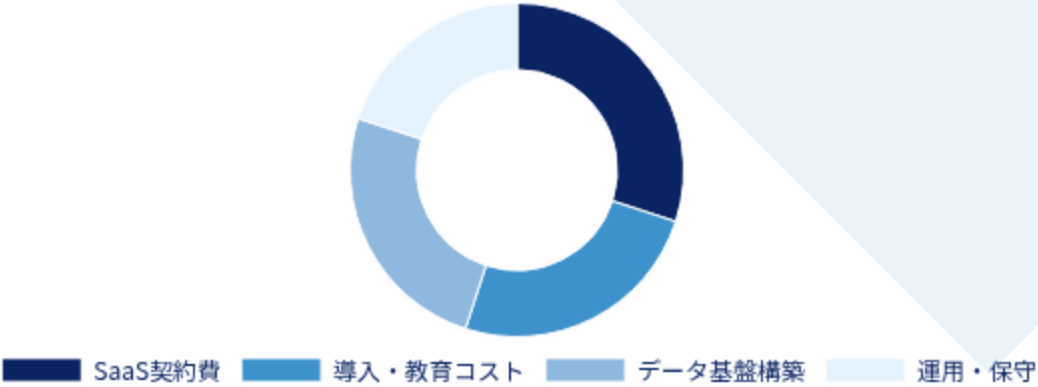
投資内訳: DX推進には計画的な投資と明確なROI設定が必要です

- SaaS契約費: クラウド会計・連携システム月額利用料
- 導入・教育コスト: 初期設定、データ移行、社内研修
- データ基盤構築: マスタ整備、連携設計、分析環境
- 運用・保守: 内製化支援、継続的改善、セキュリティ対策

期待される効果 (ROI):

- 業務工数の削減 (30～50%)
- 人的ミスの削減 (50～70%)
- 在庫最適化・キャッシュフロー改善
- 意思決定の迅速化・精度向上

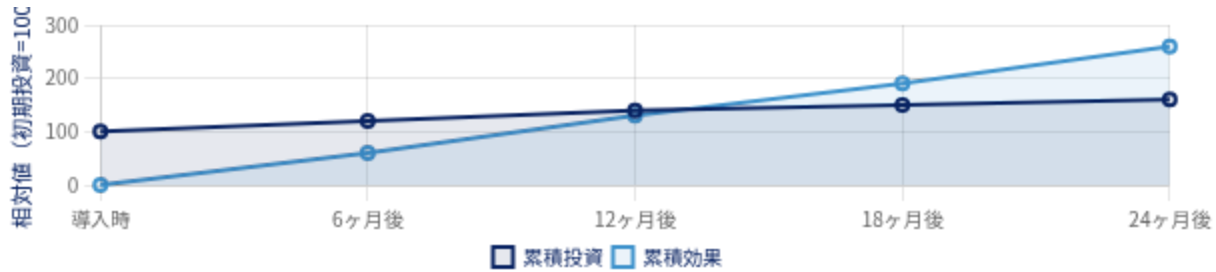
投資内訳の割合



主要ROI指標

30-50% 業務工数削減	50-70% ミス削減	15-20% 資金効率	2-3倍 意思決定
------------------	----------------	----------------	--------------

投資回収期間（試算例）



リスク管理

リスクカテゴリー：DX推進において想定される4つの主要リスク領域を特定し、対策を講じます。

- 人材リスク：IT人材不足、専任者確保難、スキルギャップ
- 技術リスク：システム選定ミス、連携不全、セキュリティ脆弱性
- 変革リスク：現場抵抗、目的喪失、定着化失敗
- 財務リスク：投資回収遅延、予算超過、ベンダーロックイン

リスク管理体制：

- 定期リスク評価（四半期ごと）
- 部門横断リスク管理委員会の設置
- 経営層への定期報告ルートの確立
- 早期警戒指標（KRI）によるモニタリング

リスク評価マトリクス

	低	中	高
高	H2 教育不足	T1 連携不全	H1 人材不足
中	F2 予算超過	C1 法規制	V1 抵抗感
低	F3 契約問題	T3 陳腐化	T2 セキュリティ

対策方針（優先度別）

- P1：最優先対策

 - 人材育成プログラム
 - PoC段階での検証強化
 - ユーザー巻き込み戦略
- P2：重点監視

 - 規制対応チーム設置
 - セキュリティ監査
 - 予算モニタリング
- P3：定期評価

 - 契約管理プロセス
 - 技術動向調査
 - ベンダー評価制度

まとめと次のアクション

DX推進の要点：「守る×つなぐ×伸ばす」の3つの視点で、人手不足時代の現場を変革します

今すぐ始められる3つのステップ：

- 1 現状診断**
業務フロー分析、システム地図作成、課題の可視化
- 2 最小ユースケース選定**
小さく始めて効果を実感、成功体験を積み重ねる
- 3 モニタリング設計**
KPIの設定と測定の仕組みづくり、定期的な振り返り

サポート体制



伴走支援

経営者・現場の両方と並走する実践的な導入支援



運用設計

業務プロセスとシステム連携の最適化設計



内製化支援

自走できる組織づくりと人材育成サポート

「AI前夜」の整え方

クラウド会計を核に： 既存の仕組みを最大限活用し、小さく始める

SaaS連携の価値： 点で導入したツールを線で繋ぎ、面で活用する

データ基盤整備： AI時代の準備として、質の高いデータを蓄積する