

---

# 金融機関連携(ZEDI)対応 クラウドERP+EDIサービス概要

## -バックオフィス自動連携サービス-

## 最新テクノロジーの事例①



## 最新テクノロジーの事例②



## 最新テクノロジーの事例③

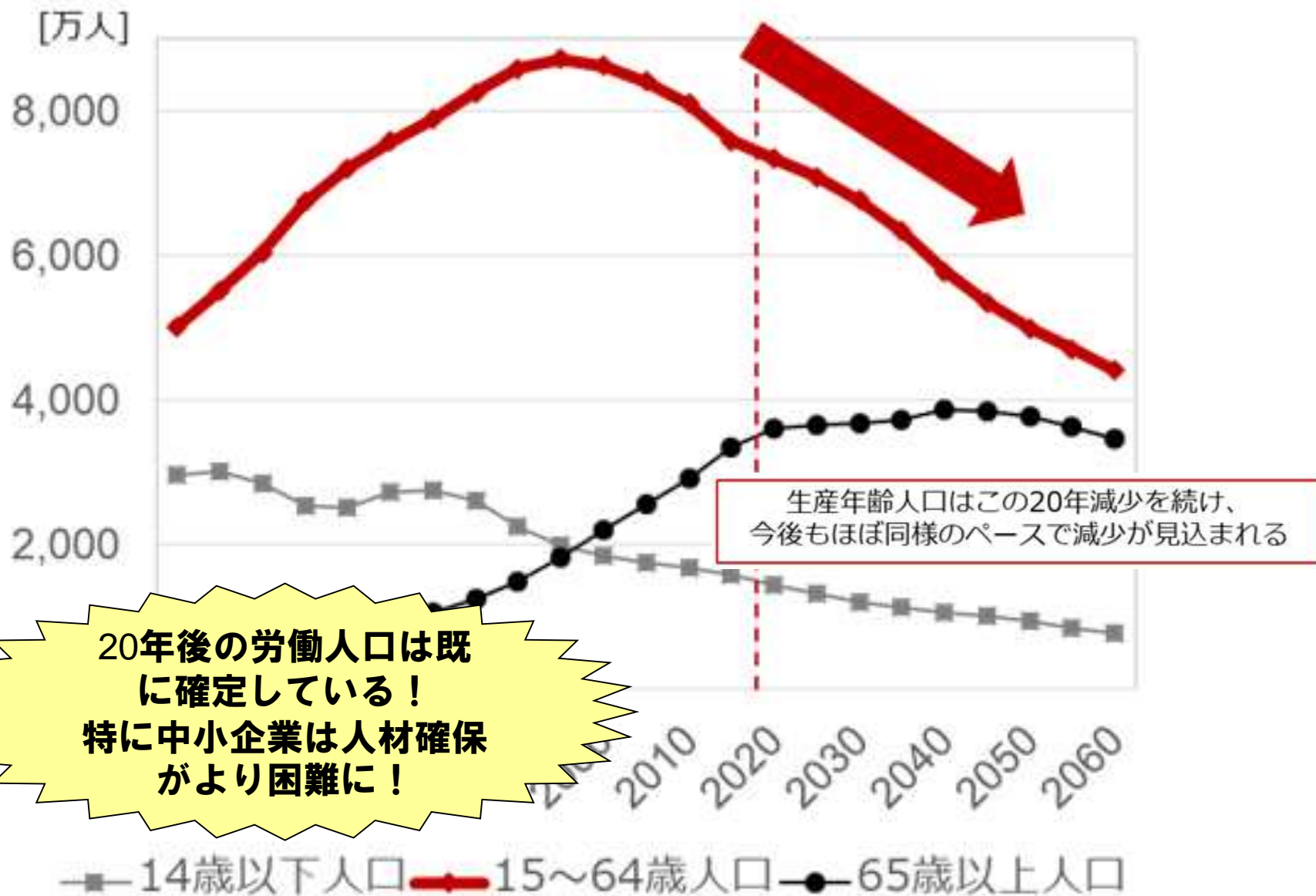


ダイヤモンドオンライン：三谷宏治K.I.T.虎ノ門大学院教授



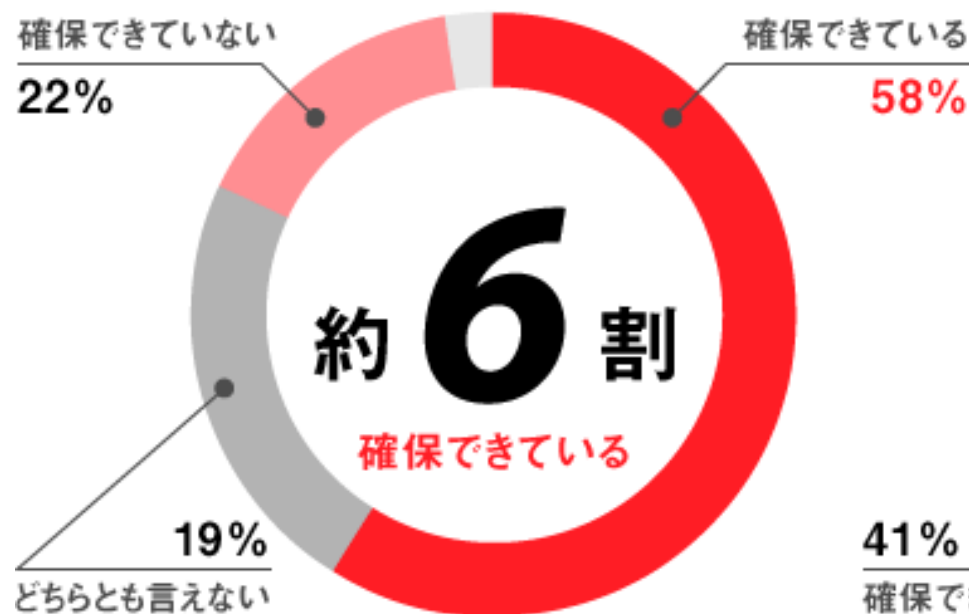


# 生産年齢人口の減少



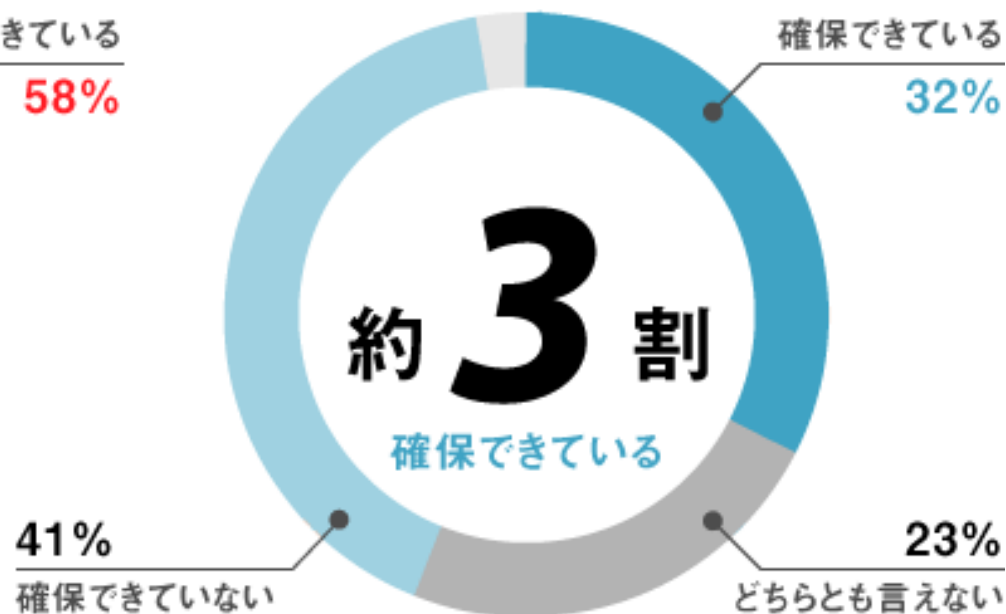
# 景気が良くなればなるほど中小企業が厳しくなる

従業員**1000名以上**の企業



確保できている	58%
どちらとも言えない	19%
確保できていない	22%

従業員**50人未満**の企業



確保できている	32%
どちらとも言えない	23%
確保できていない	41%

## 【現状】業務間の連携を人間と紙で行っている

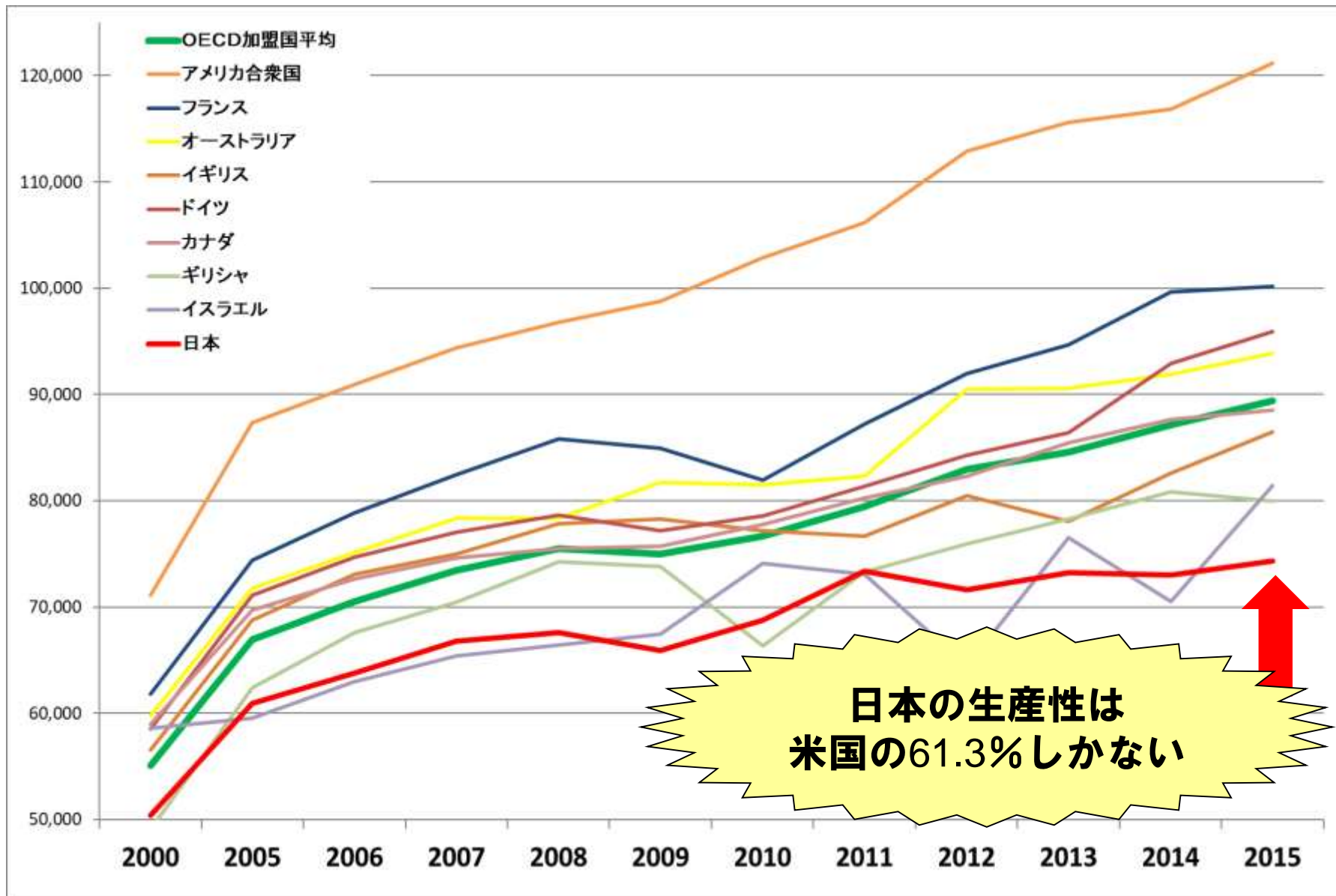




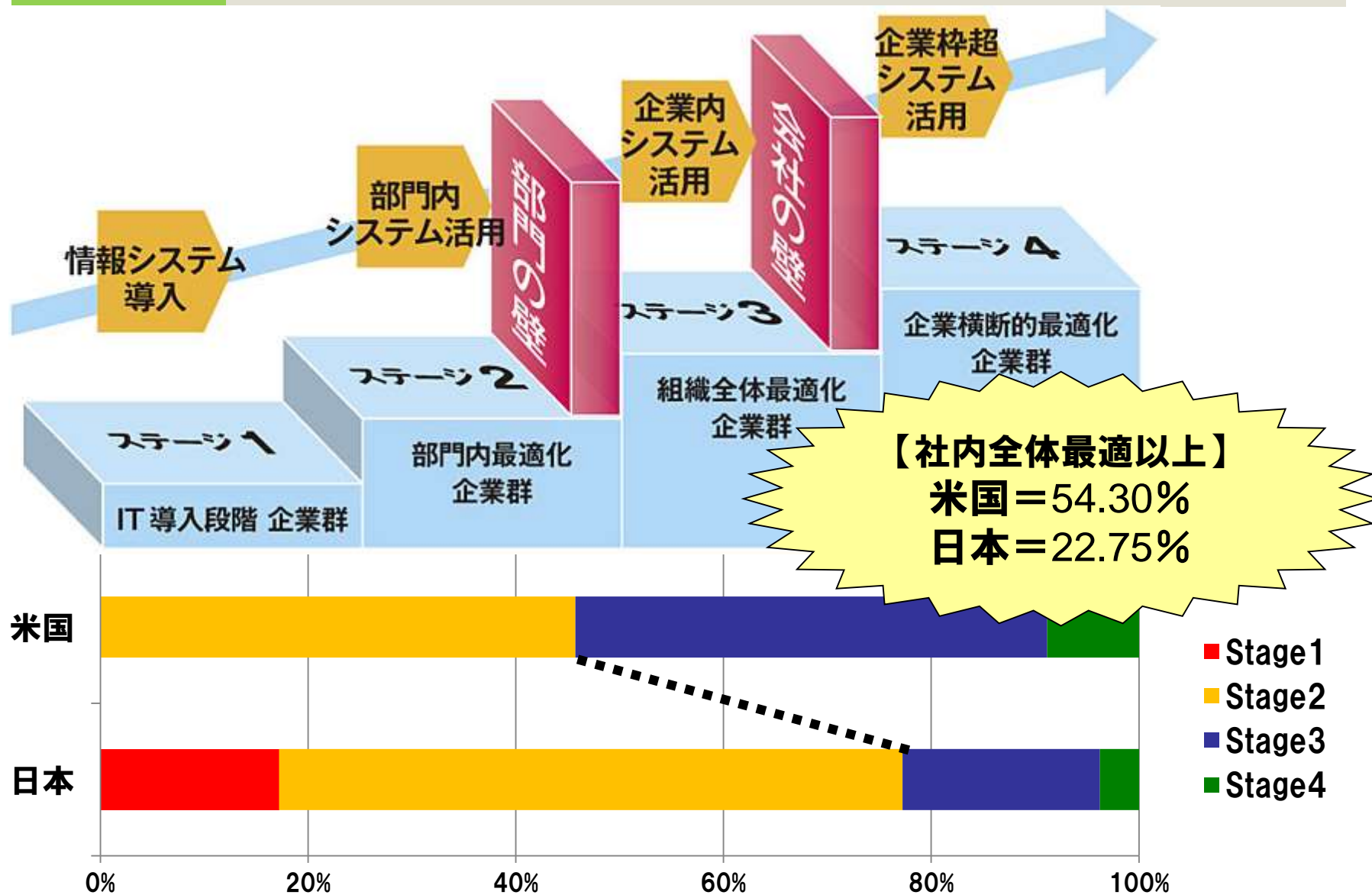
---

**企業の生産性向上は最重要課題！**

# 労働生産性国際比較(OECD加盟国)



# 全社最適化が生産性向上のカギ！



出典: 経済産業省「IT経営力指標」を用いた企業のIT利活用に関する現状調査(平成19年3月)

# 経営資源は有限>>全体最適が必須





# 全社統合業務システム(ERP)とは？

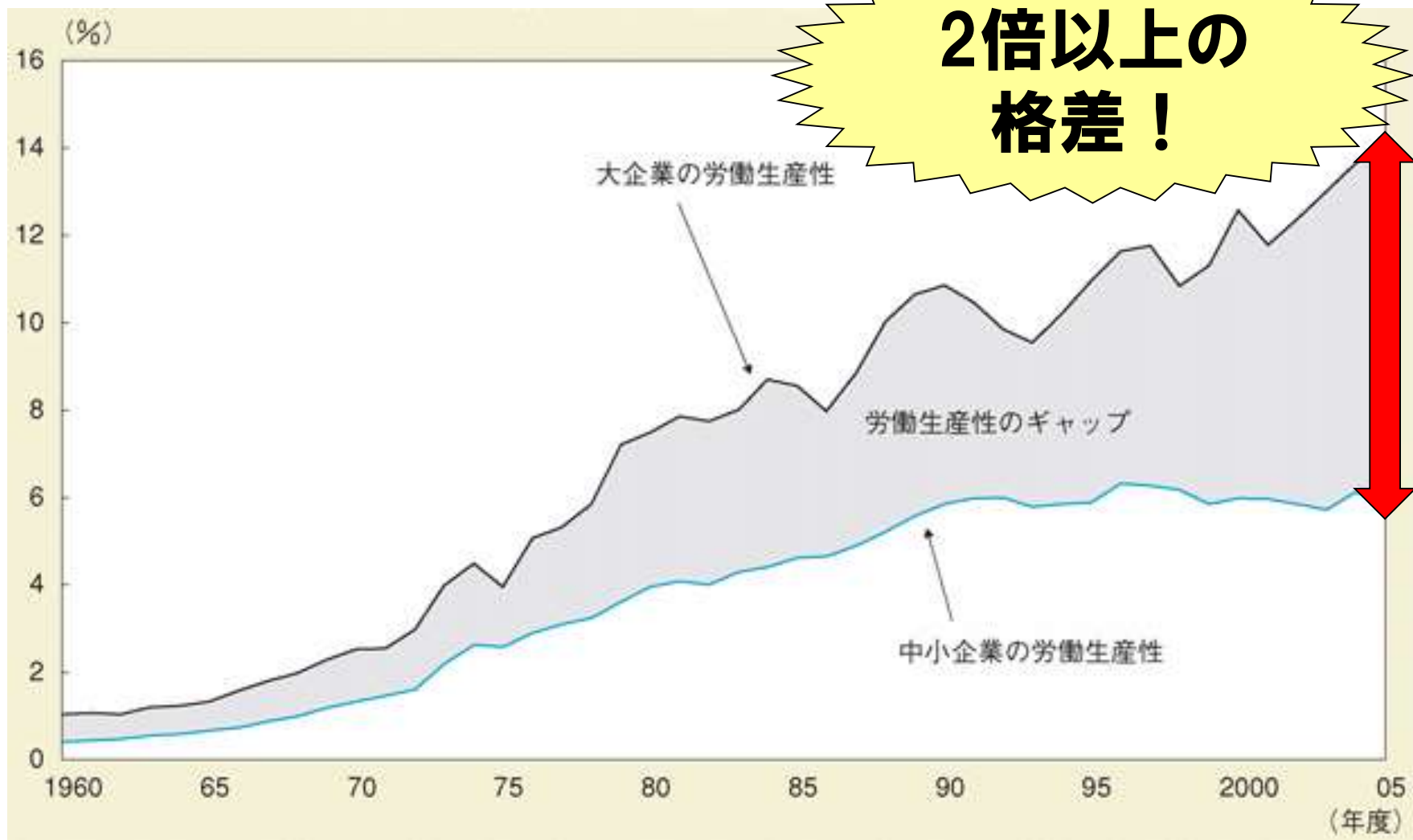
- ヒト・モノ・カネなど  
経営資源の全体管理
- 税務業務に関わる業務  
プロセスの統合管理
- 全ての企業活動データを  
自動会計仕訳連動



バックオフィスを  
まるごと統合管理し  
業務改革を実現！

# 大企業と中小企業の労働生産性ギャップ

- 大企業の生産性と中小企業の生産性の格差は広がっている



# 「クラウドERP」の市場ポテンシャル

## 中小企業へのクラウドERPの活用は現状ブルーオーシャン市場！



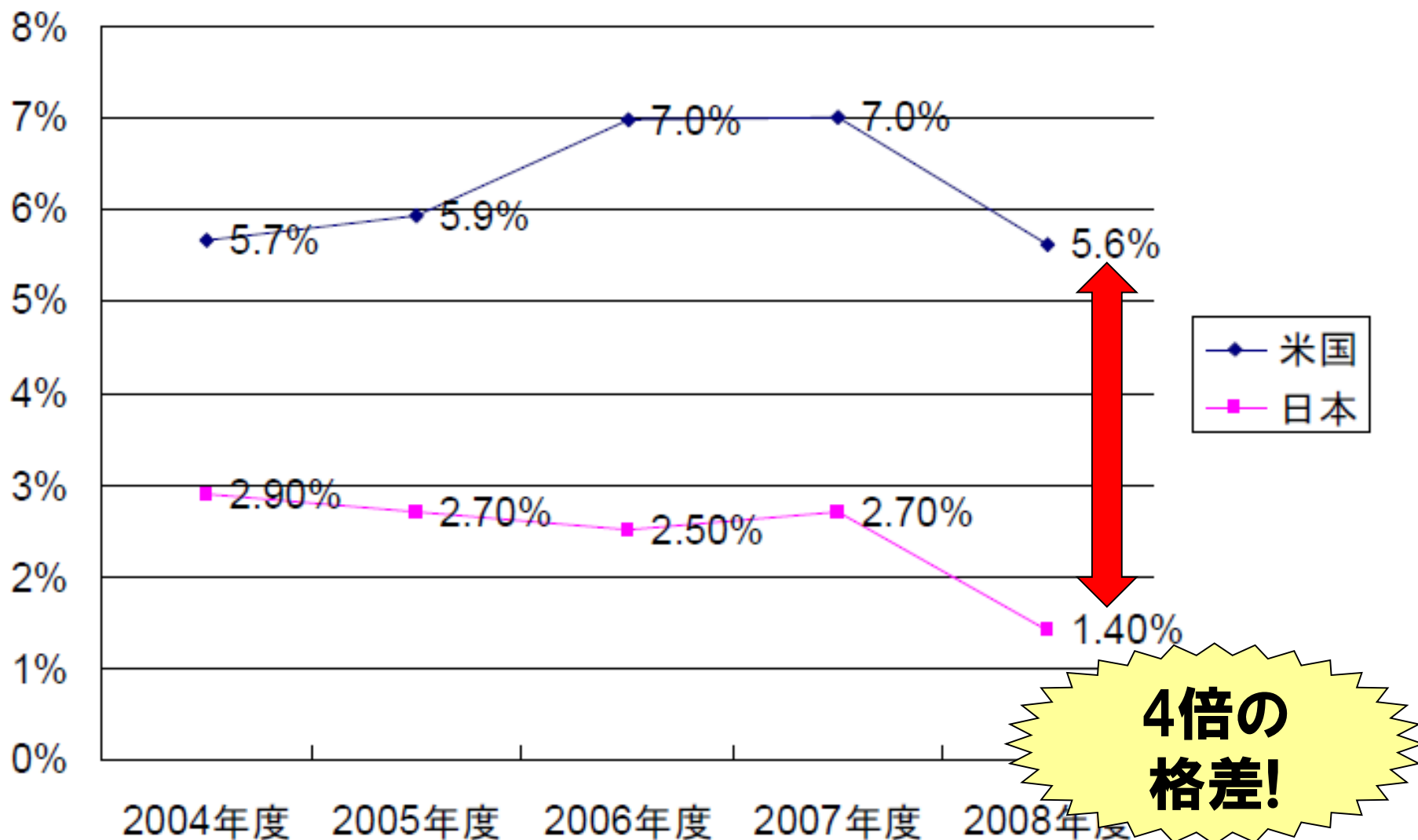
### ■ 米国でのクラウドERP市場動向

【プライスウォーターハウスクーパース(PwC)レポート】

- **企業のクラウドERPへの投資額は2倍以上の780億ドルに達する**としており、既にクラウドERPが従来型のERPを超えようとしています。
- その企業ニーズに応えるべくクラウドERPベンダーは、**中小企業には会計ソフトからの移行、成長企業ではその創業期からクラウドERPでのビジネスプロセス構築が普通**になっています。

※年商30億円以上の企業を対象に調査  
ERP研究推進フォーラム&IT Leaders (2013年)

# 中小企業の総売上利益率の日米比較



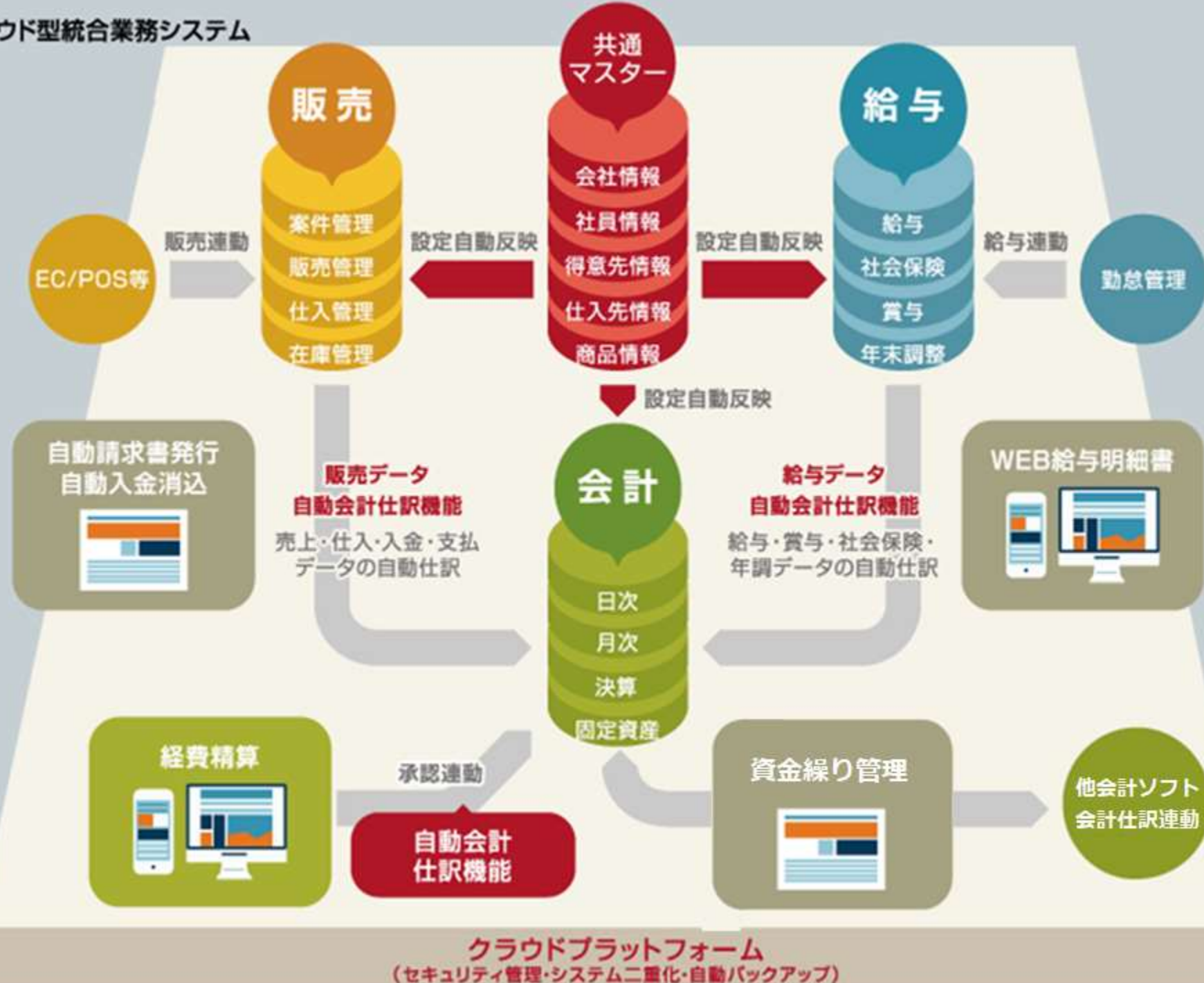
中小企業（製造業）

出所：米国：“Quarterly Financial Report (QFR) Manufacturing, Mining, and Trade Corporations”／日本：法人企業統計



---

中小企業の生産性向上を支援する  
**クラウドERPサービス**  
**「SmileWorks」**



# 会計機能

## クラウド会計 機能

日々の取引から固定資産管理・決算・経営分析まで

充実の **47** 機能

日経BP社  
クラウドランキング  
第10回 汎用業務系SaaS部門  
ベストサービス選出

継続契約率

**97.7%**

クラウドだから  
高セキュリティ



日次処理

月次処理

固定資産

決算

経営分析

100%





# 給与計算

## クラウド給与計算

勤怠管理から給与・賞与計算  
社会保険、年末調整、マイナンバー管理まで

充実の **52** 機能

日経BP社  
クラウドランキング  
第10回 汎用業務系SaaS部門  
ベストサービス選出

継続契約率  
**97.7%**

クラウドだから  
高セキュリティ



社員台帳  
番号管理

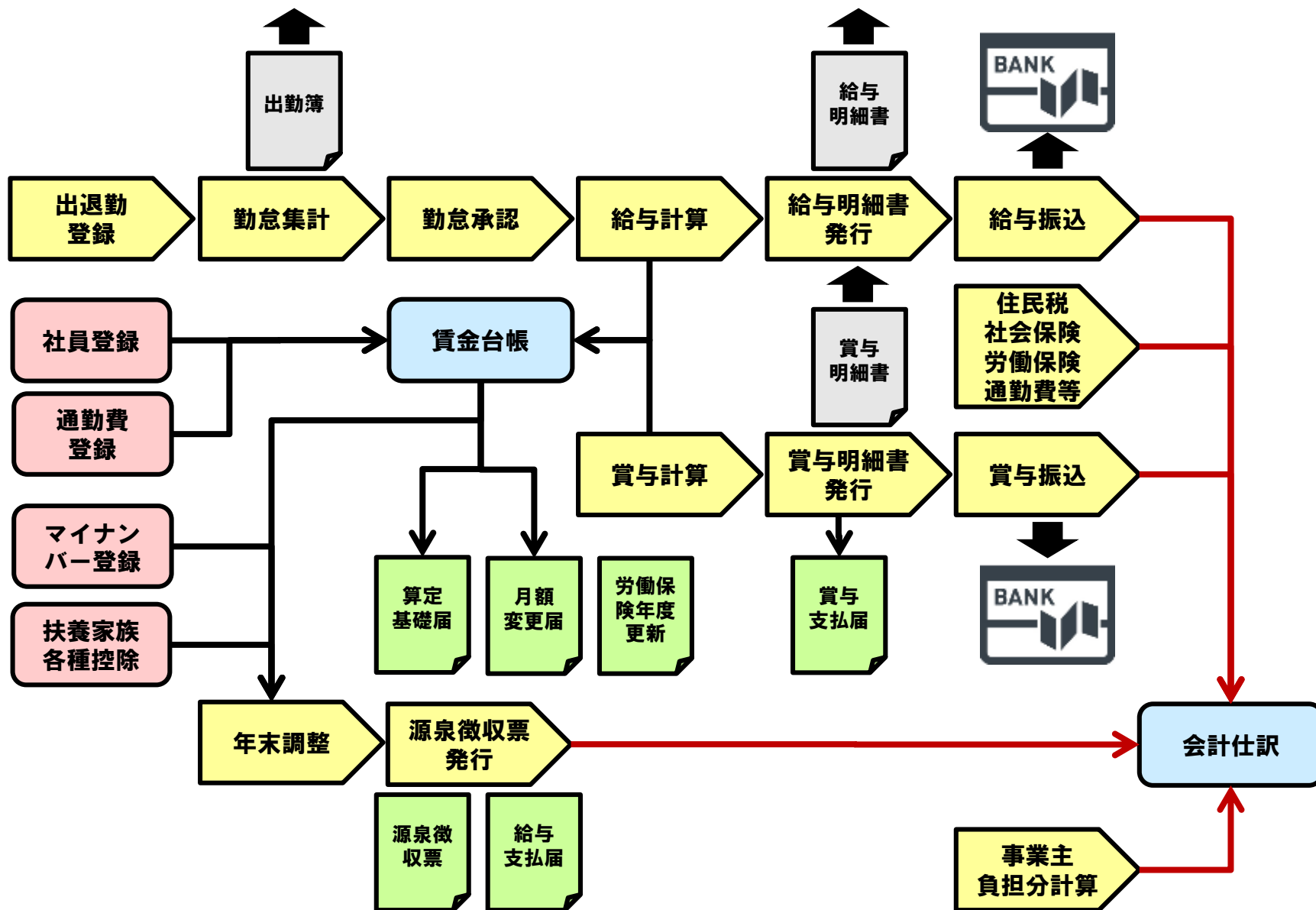
給与計算

賞与計算

社会保険  
労働保険

年末調整

# ERPの標準業務プロセス: 給与計算



# 販売管理

## クラウド販売管理

見積・請求・売上から集計や仕入・在庫管理まで

充実の**71**機能

日経BP社  
クラウドランキング  
第10回 汎用業務系SaaS部門  
ベストサービス選出

継続契約率  
**97.7%**

クラウドだから  
高セキュリティ

法人番号対応



見積

受注

売上

請求

入金

在庫

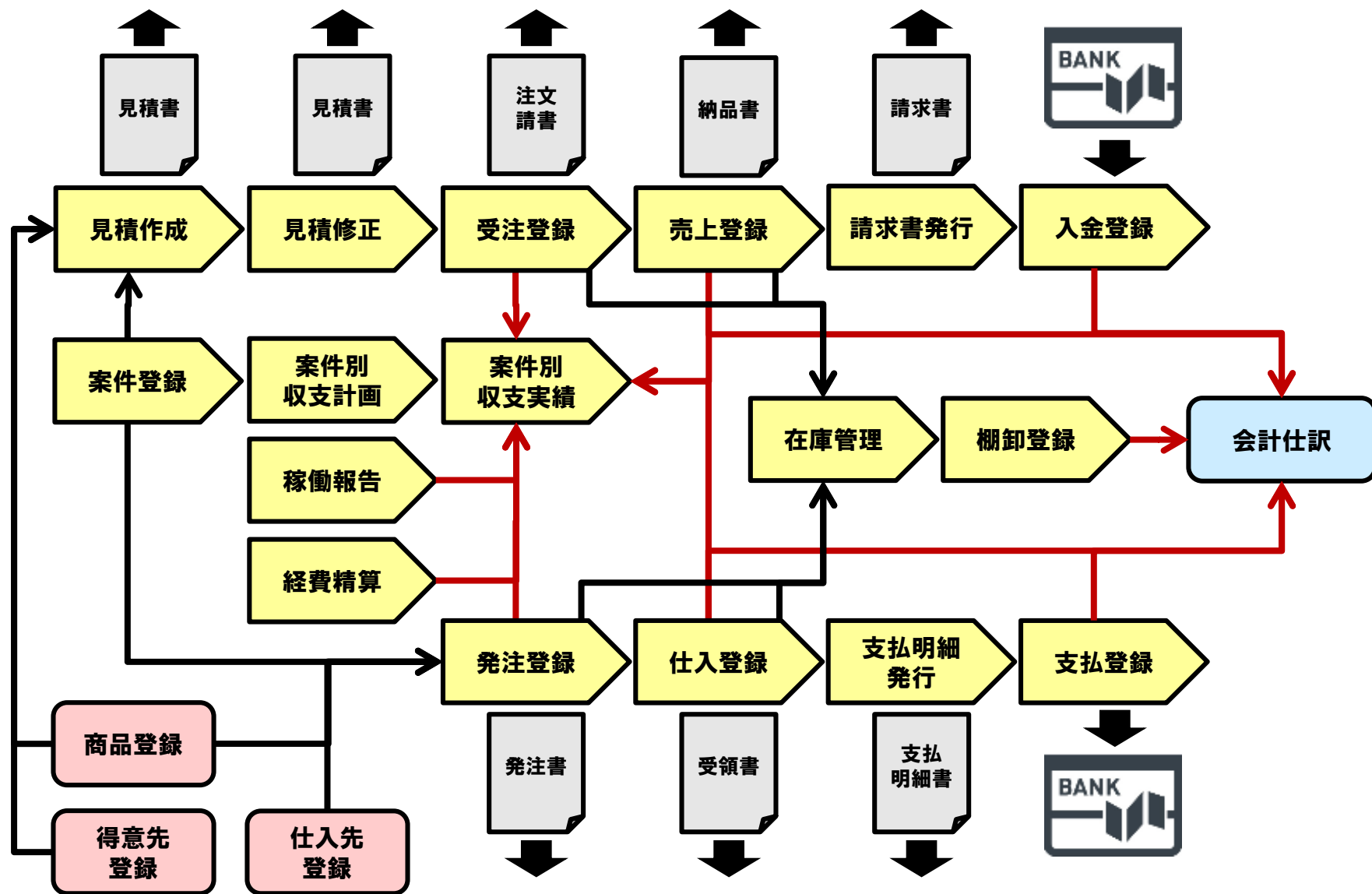
発注

仕入

棚卸

支払

# ERPの標準業務プロセス:販売・仕入・在庫管理





# 従来型オンプレERPとクラウド型ERPの価格比較

3,000名規模  
5年償却資産  
5400万円  
(月90万円)

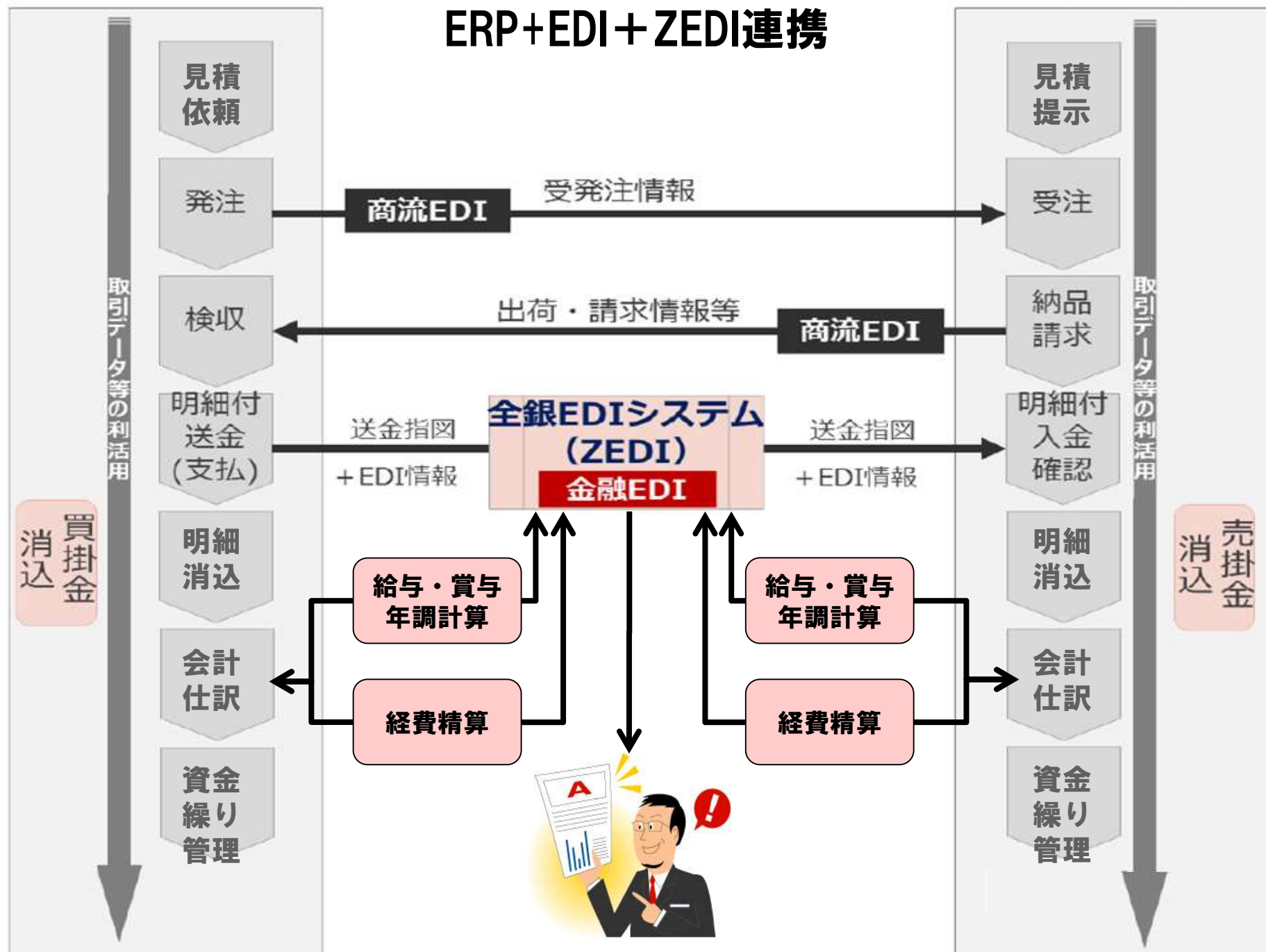
従来のERPと比較して約  
1/100程度から利用可能！

30名規模  
利用費用  
月9千円～

発注企業

受注企業

# ERP+EDI+ZEDI連携



## 【After】全ての業務をリアルタイムに自動処理



# 次世代データ連携基盤構築事業【中小企業庁事業】

## ■ 平成28年度「経営力向上・IT基盤整備支援事業」

<https://www.itc.or.jp/datarenkei/index.html>

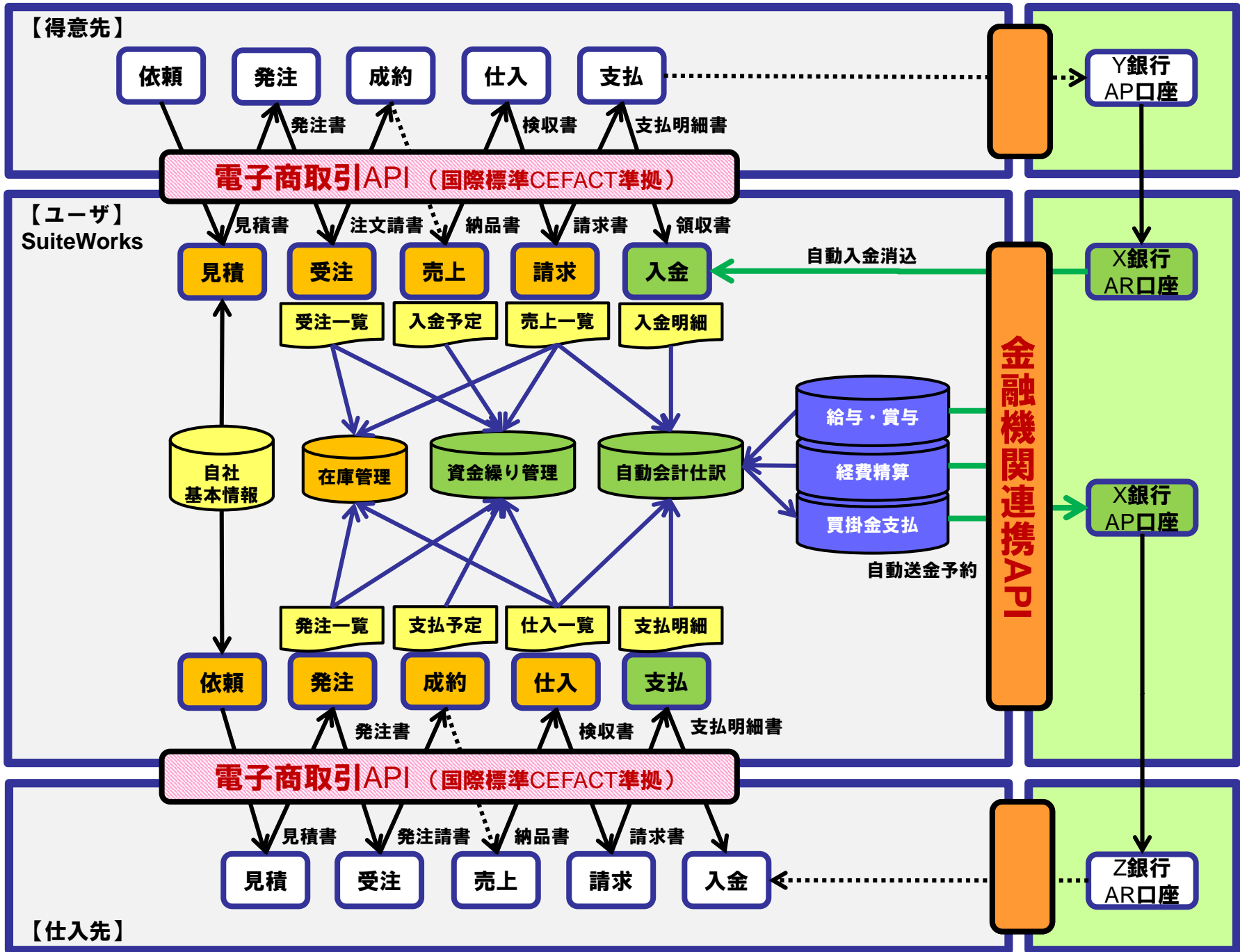
企業間の受発注業務を含むデータ連携については、FAX・電話等によりやり取りされているか、情報化されていても各社で個別のシステムを利用されているため事実上連携が難しい状況にあります。

特に中小企業に対して、安価で利用しやすいビジネスデータ連携基盤を提供することが中小企業の生産性を向上させることが期待できます。

## ■ クラウドERP「ClearWorks」を活用した電子商取引基盤

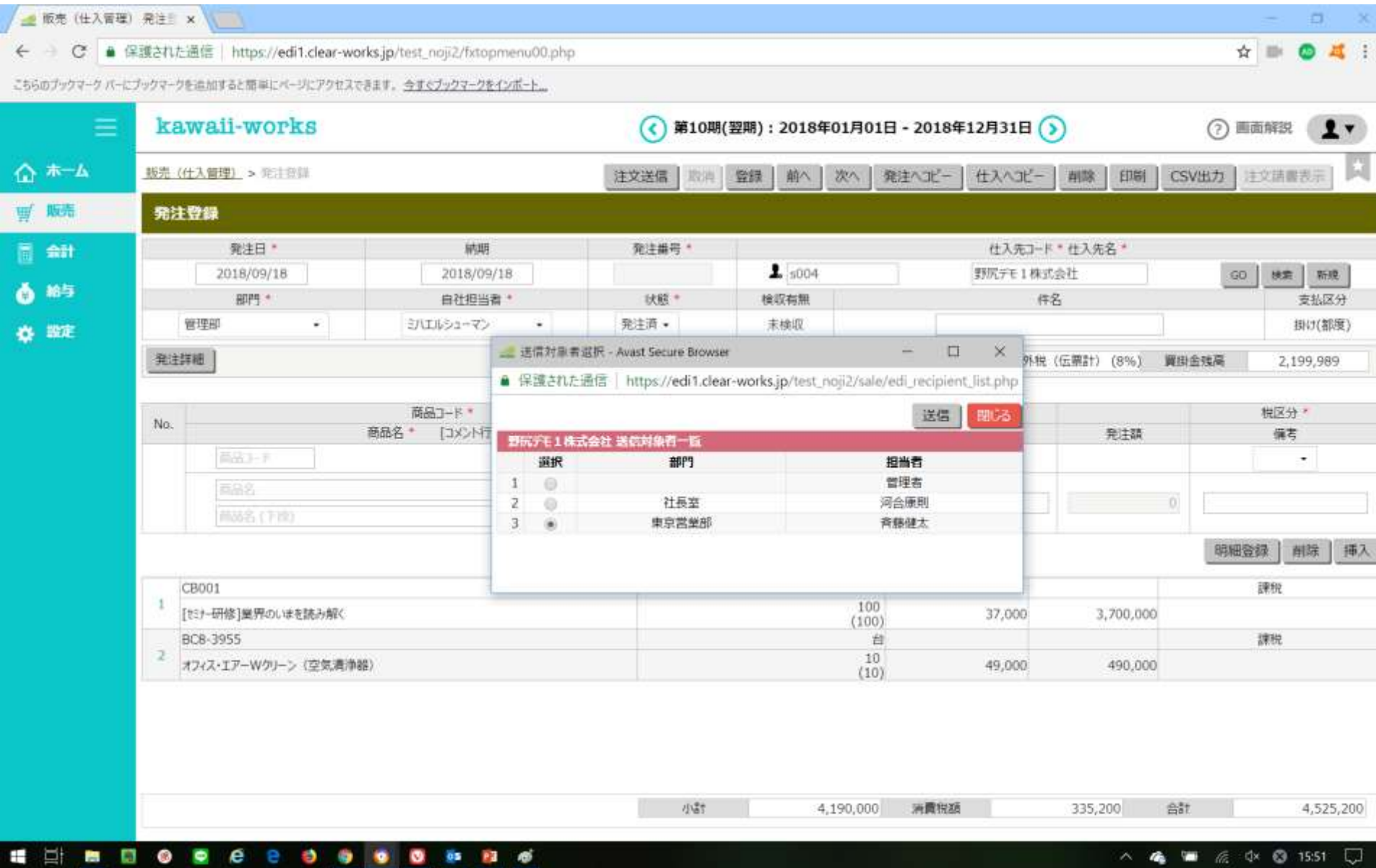
### ● 国連データ連携標準規格「CEFACT」に対応

- 販売ワークスー販売ワークスの電子商取引データ連携
- 販売ワークスー他システムとの電子商取引データ連携
- 販売ワークスと金融機関とのIB連携
  - 入出金明細データの自動取込・自動消込・自動会計仕訳
  - 買掛金などの振込処理（資金移動予約）・自動会計仕訳





# クラウドERP+EDI【発注書送信】発注企業画面



# クラウドERP+EDI【発注書受領】受注企業画面

販売 (販売管理) 受注 - x

受注登録 - Google Chrome

保護された通信 | https://edi1.clear-works.jp/test\_noji1/sale/fx201020104.php?\_nonce=5ba0a0cc28ec3&ord\_id=15&\_func\_id=2010204&winmode=1

2018/09/18 15:52:04

受注登録 受注登録 詳細 閉じる

kawaii-work

販売 (販売管理) > 受注

期間

案件番号

得意先分類

商品分類

自社担当者

全て

受注番号

247 36

37

全選択 全解除

発注書

発行日 : 2018/09/18

伝票番号 : 37

野沢デモ1株式会社

柴田 恵 様

消費税 : 外税

野沢デモ2株式会社

〒101-0054

東京都千代田区神田錦町 99-09

クリアワークスビル

Tel:03-1234-4567 Fax:03-1234-7654

http://www.clear-works.jp

部門: 管理部

担当: ミハエルシューマン

下記のとおり発注致しますので

諸否をご通知下さい。

単位: 円

金額	消費税額 (8%)	合計金額
4,190,000	335,200	4,525,200

項目名	数量	単価	金額	備考
設計研修 業界のいまを読み解く	100	37,000	3,700,000	
オフィス・エアークリーン (空気清浄器)	10 台	49,000	490,000	

# クラウドERP+EDI【受注登録】受注企業画面

販売 (販売管理) 受注 - x

[←](#)
[→](#)
[🔄](#)
[🏠](#)

保護された通信 | https://edi1.clear-works.jp/test\_noji1/sale/fx201020100.php?\_nonce=5ba0a36b84a948&\_func\_id=2010204&winmode=1&ord\_id=15

[アプリ](#)
[M Gmail](#)
[Facebook](#)
[365予定表](#)

三

kawaii-works

ホーム

販売

会計

給与

設定

販売 (販売管理) > 受注一覧

期間

2018/

案件番号

得意先分類

商品分類

自社担当者

全て

受注番号

注文

247

36

248

37

受注登録

承認依頼

注文請求送信

辞退

受注登録

受注コピー

納品コピー

売上コピー

削除

印刷

印刷(完成)

CSV出力

発注書表示

注文内容

案件番号

GO

検索

案件名

見積番号

受注日

希望納期/得意先納期

注文番号/受注番号

得意先コード/得意先名

2018/09/18

2018/09/18 / 2018/09/18

37 /

t001 野尻テモ 2 株式会社

部門

自社担当者

状態

納品有無

件名

請求区分

承認状態

東京営業部

斉藤健太

交渉中

受注詳細

消費税

外税 (伝票計) (8%)

販売単価ランク

販売単価1

販売単価

100.00 %

与信限度額

0

未回収残高

999,000

#

商品コード

単位

原単価

原価額

税区分

商品名

[コメント行]

数量

(残数)

販売単価

販売額

備考

GO

検索

新規

在庫

CB001

1

[セミナー研修]業界のいまを読み解く

100 (100)

37,000

3,700,000

課税

2

オフィス・エアークリーン (空気清浄器)

10 (10)

49,000

490,000

課税

行登録

削除

挿入

小計

3,700,000

消費税額

296,000

合計

3,996,000

粗利計

925,000

IBとの連携により入出金明細データを自動的に会計仕訳に変換・登録可能。  
「他システム連携」により他の会計ソフトへの連動出力も可能。

33

# 資金繰り管理機能

「月初の現預金残高」－「当月借入金返済額」－「入金予定額」－「出勤予定額」  
＝「月末残高」として当月以降の**資金繰り管理を自動的に実施**。

残高不足が予想される場合は、その月の表示が赤くなりアラートを上げる。

		前期末残高	2018/4月			2018/5月			2018/6月		
			上	中	下	上	中	下	上	中	下
流動資産		41,749,000	38,499,000	38,499,000	41,899,000	38,649,000	38,649,000	37,049,000	33,799,000	38,299,000	19,859,005
普通預金		41,400,000	38,150,000	38,150,000	41,550,000	38,300,000	38,300,000	36,700,000	33,450,000	37,950,000	19,510,005
現金		349,000	349,000	349,000	349,000	349,000	349,000	349,000	349,000	349,000	349,000
借入金額		10,800,000	10,500,000	10,500,000	10,500,000	10,200,000	10,200,000	10,200,000	9,900,000	9,900,000	9,900,000
入金合計			150,000	0	5,400,000	150,000	0	400,000	150,000	4,500,000	400,005
出金合計			3,400,000	0	2,000,000	3,400,000	0	2,000,000	3,400,000	0	18,840,000
入金明細			150,000	0	5,400,000	150,000	0	400,000	150,000	4,500,000	400,005
売掛金回収			150,000	0	5,400,000	150,000	0	400,000	150,000	4,500,000	400,000
株式会社ABC			0	0	5,400,000	0	0	400,000	0	0	400,000
現金売上			0	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金			0	0	0	0	0	0	0	0	0
長期借入	見込み	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	実績	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期借入	見込み	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	実績	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
出金明細			3,400,000	0	2,000,000	3,400,000	0	2,000,000	3,400,000	0	18,840,000

※アラート機能に「**融資仮審査申請**」機能を追加することも可能



---

# 【FreeWorks】

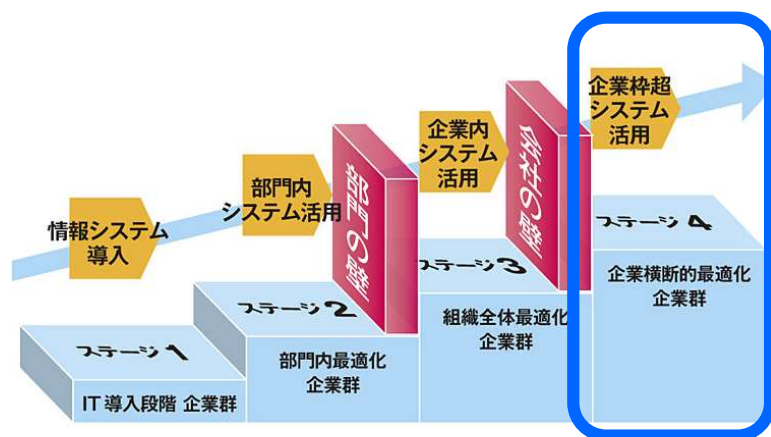
## クラウドERP+EDIの無料版の展開



# クラウドERP+EDIの活用効果

	従来業務	ERP活用	ERP+EDI	備考
発注仕入管理	¥4,349,520	¥2,330,640	¥1,653,120	在庫・棚卸管理及び資金繰り・収益管理、固定資産管理などは別途
受注売上管理	¥3,997,080	¥1,657,080	¥1,020,960	在庫・棚卸管理及び資金繰り・収益管理、固定資産管理などは別途
給与経費管理	¥2,085,768	¥1,132,032	¥1,009,632	賞与・年調・算定基礎・月変処理・労働保険年度更新などは別途
間接業務コスト＋実費合計	¥10,432,368	¥5,119,752	¥3,683,712	企業全体での間接業務人件費＋実費の合計金額
間接業務コスト合計	¥9,307,800	¥4,123,200	¥2,910,000	企業全体での間接業務人件費の合計金額
従来業務との業務コスト改善率		49.1%	35.3%	企業全体の間接業務コスト＋実費の場合
従来業務との業務効率向上		44.3%	31.3%	企業全体の間接業務コストの場合

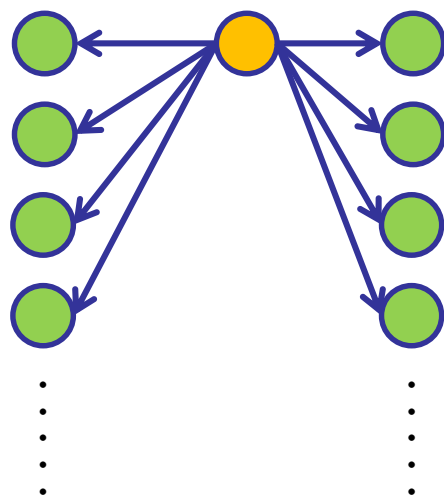
★間接業務が「ERP活用により1／2以下」となり「ERP+EDI活用まで加えると1／3以下」になる。



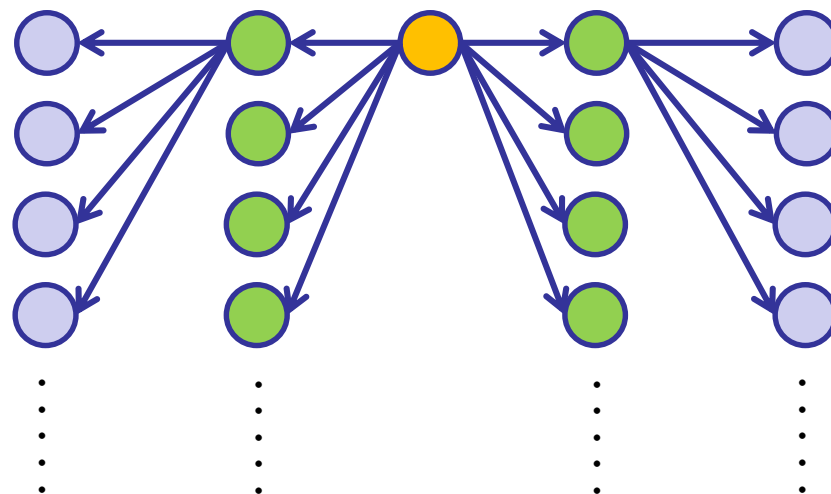
企業間の商取引情報も  
クラウド化することで  
生産性が3倍に！

# クラウドERP+EDI+ZEDIの普及拡散モデル

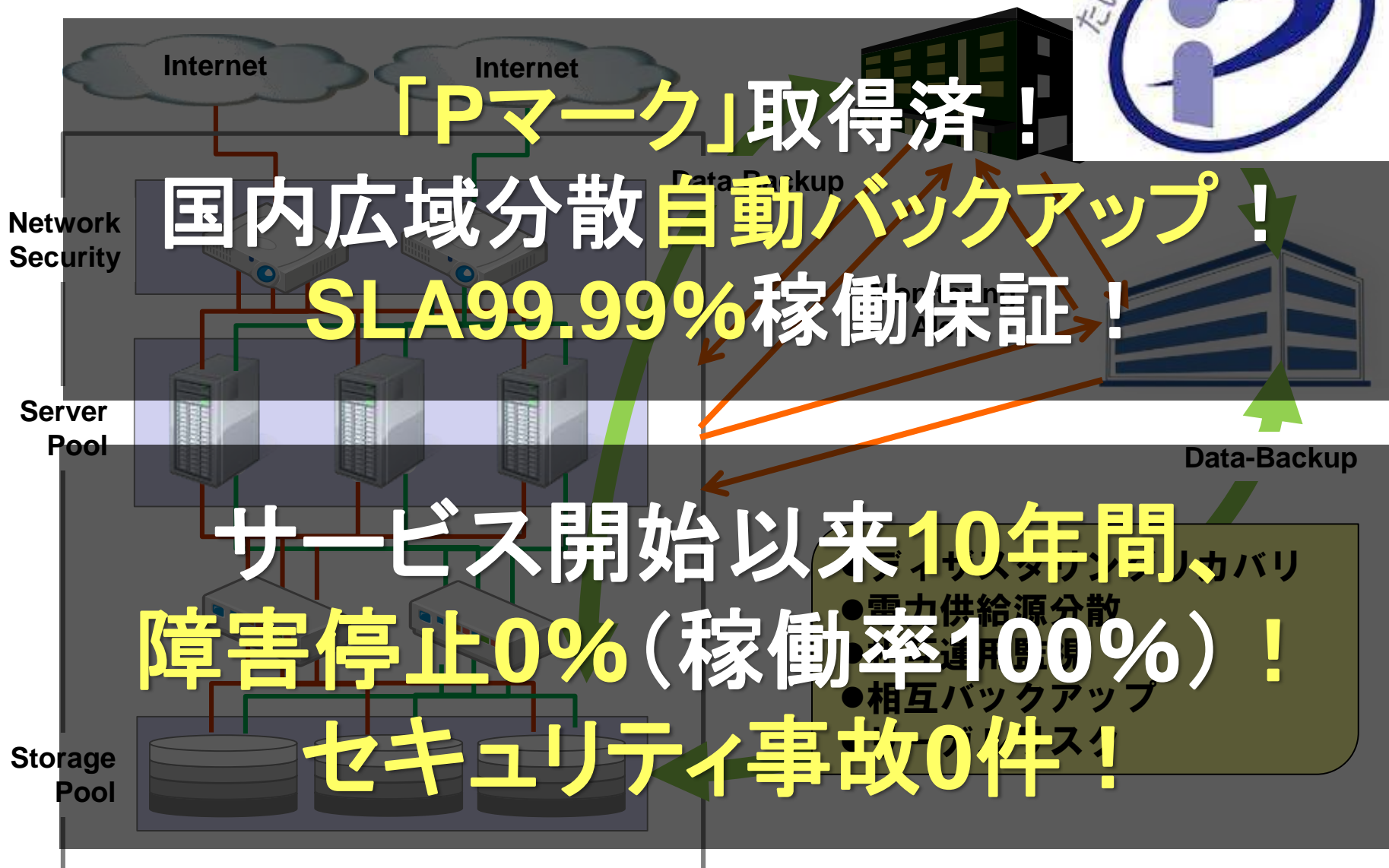
利用企業の「得意先」「仕入先」などの取引先  
に対してFreeWorksを無制限に発行すること  
が可能！



そのFreeWorksユーザが更にその取引先に  
各1,000社ずつ(合計2,000社)に対しても  
FreeWorksを発行可能！



# 安心！（SWX実績）



# 日経BP「クラウドランキング」ベストサービス



**5連続  
選出!**

【信頼性】【セキュリティ】で最高ポイントを獲得！  
(稼働保証：SLA99.99%)

★7年間障害停止0%

★セキュリティ事故0件

企業名 [サービス名]	総合スコア	総合スコア									
		前回 スコア	総合得点 (100点満点)	サービス 内容 (2点満点)	カスタ マイズ (22点満点)	料金 (10点満点)	契約 (16点満点)	信頼性 (16点満点)	保守 サポート (14点満点)	運用 セキュリティ (12点満点)	実績 (8点満点)
汎用業務系											
日立製作所 [日立ビジネスメディアサービス「TWX-21」]	68.3	66.3**	86	2	19	9	13	13	13	9	8
スマイルワークス[ClearWorks]	66.4	68.3	83	2	15	6	16	15.5	10.5	10	8
サイボウズ[kintone on cybozu.com]	66.1	64.8	82.5	2	21	7	14	15	10	5.5	8
ネットスイート [ネットスイート (NetSuite/NetSuite OneWorld/ NetSuite Financials/NetSuite SRP/ NetSuite CRM+/SuiteCommerce)]	64.3	62.8	79.5	2	20	7	10.5	12.5	13	7.5	7
日本マイクロソフト [Microsoft Dynamics CRM Online]	63.1	57.8	77.5	2	20	7	13	11.5	10.5	6.5	7



# 受賞実績

## CSPAのクラウドサービス認定 第1号に選ばれました

一般社団法人 クラウドサービス推進機構（CSPA）による、中小企業が安全に、安心して持続的にビジネスで活用できる「クラウドサービス認定プログラム」にClearWorksが選ばれました。

<http://www.smb-cloud.org/?p=1277>



## ASPICクラウドアワード2015でClearWorksが受賞しました

受賞内容

【サービス】 : ClearWorks  
【部門名】 : ASP・SaaS部門  
【受賞名】 : ベンチャー大賞

<http://www.aspicjapan.org/event/award/09/index.html>



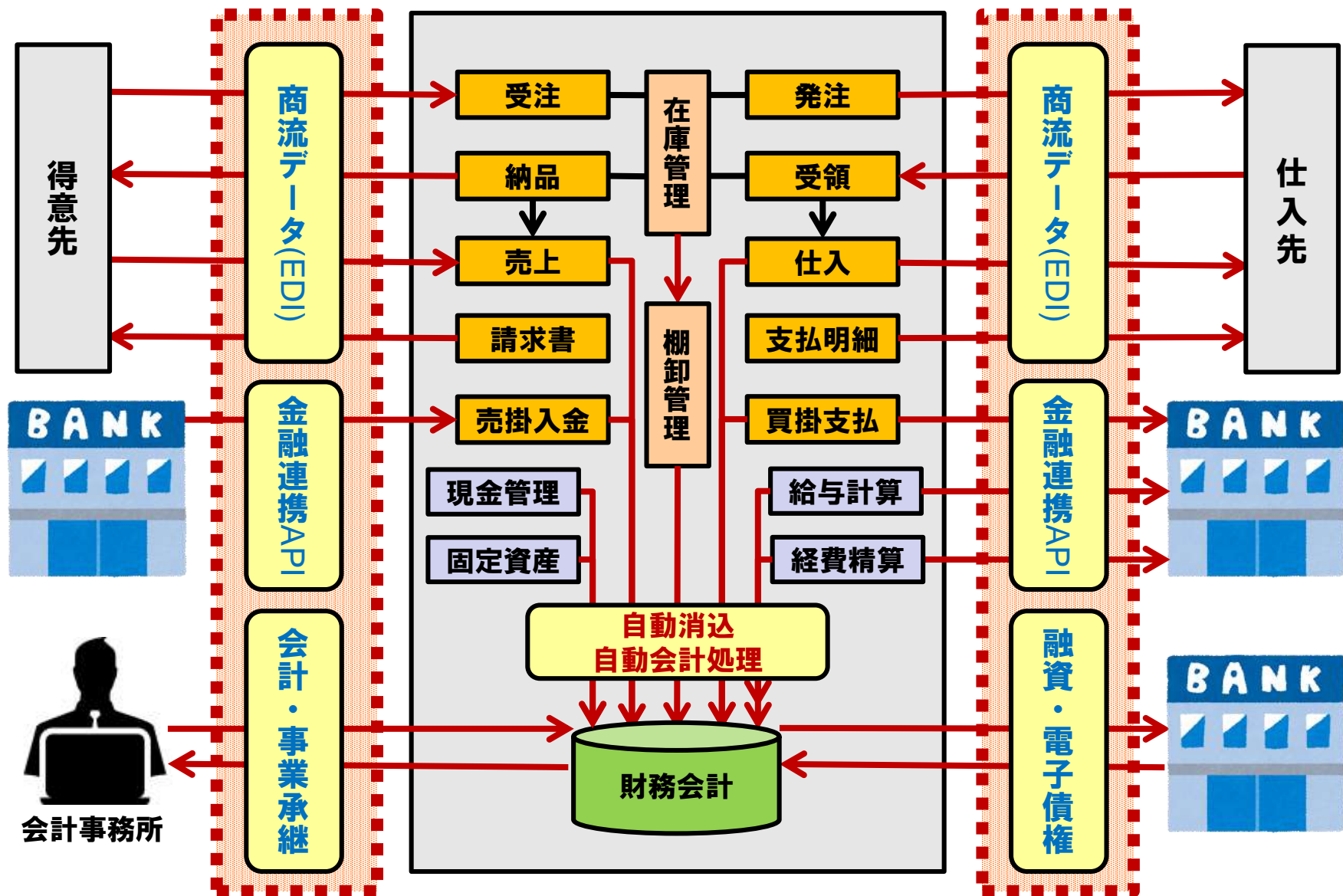
## JIPDECの「あんしんかんベストプラクティス2015」に選ばれました

「ClearWorks」「SecureFolder」のSecureOptionによる認証強化サービスがJIPDECの「あんしんかんベストプラクティス2015」に選ばれました。

[http://www.jipdec.or.jp/project/anshinkan\\_bestpractice.html](http://www.jipdec.or.jp/project/anshinkan_bestpractice.html)



# 次世代経営プラットフォーム



# 消費税改定＞＞業務システム的大幅変更必須



平成31年10月から消費税の  
軽減税率制度が実施されます。  
～事業者の準備と支援～

税率は現場の  
販売・仕入・経費発生  
時点で決まる！

販売・仕入・経費が  
会計に自動連動する  
ことが不可欠！

社会保障と  
約が締結された週2  
用い、低所得者に配慮する観点から  
「軽減税率制度」が実施されること  
定期購読契

# IT導入補助金【2018年度】

中小企業の業務効率を向上させるためのクラウド／システムなどの導入  
に対して**1/2**を補助（**最大50万円・最低15万円**）

※クラウドサービスの年間利用料やサポート費用なども対象

※導入支援・設定代行・移行支援費用なども対象

The image is a promotional graphic for the IT Introduction Subsidy. It features a large white octagonal shape on a blue background with clouds. Inside the octagon, the text 'IT導入補助金' is written in large blue letters, followed by '平成29年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業' in smaller blue letters, and '申請受付中!' in large orange letters. To the right of the octagon, a blue speech bubble contains the text 'ITツールを導入して 業務効率化・売上アップを 目指しましょう!'. At the bottom, there are illustrations of various businesses: a flower shop, a fashion store with a 'SALE 30%' sign, and a coffee shop. The text '中小企業・小規模事業者の みなさまが活用できる補助金です。' is written in the bottom left corner.

**IT導入補助金**  
平成29年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業  
**申請受付中!**

ITツールを導入して  
業務効率化・売上アップを  
目指しましょう!

中小企業・小規模事業者の  
みなさまが活用できる補助金です。



## 今後の制度改定などの予定

---

**2018年12月**     **= 金融機関連携の標準化**

**金融機関連携のXML対応・自動消込**

＞Fintechサービスの高度化・多様化

**2019年10月**     **= 消費税改正(複数税率化)**

**受発注や会計などで税区分別管理 & 表記が必須**

＞バックオフィス業務の統合管理化

**2023年10月**     **= インボイス方式義務化**

**納品書や請求書に事業者情報が必須となる**

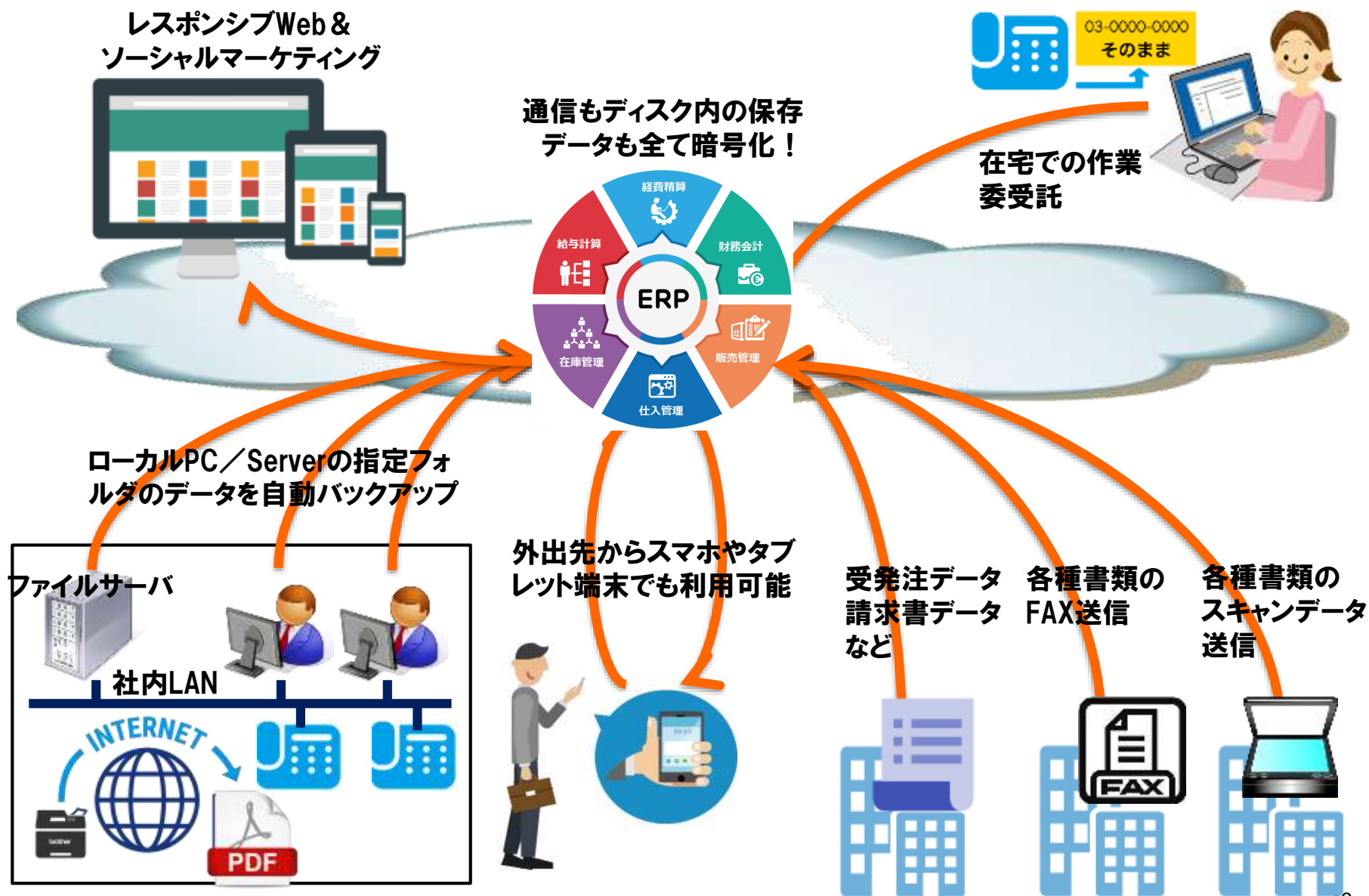
＞仕入管理・EDI・電子インボイス対応

**2024年初頭**     **= ISDN廃止**

**固定電話回線廃止→全てInternetへ**

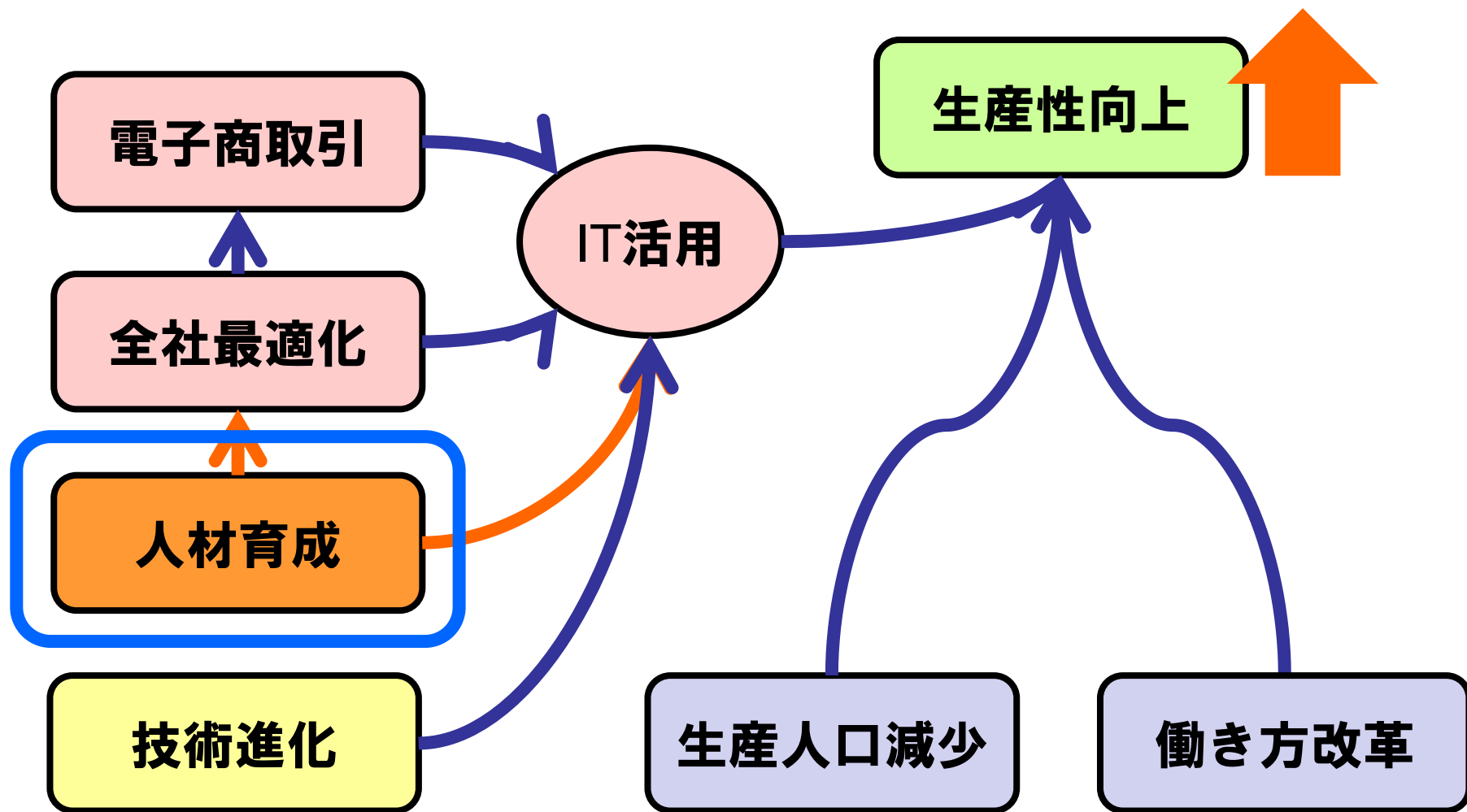
＞電話・FAX・ファームバンク等がクラウド化

# クラウド時代の企業内システム





# 人材育成が急務！



# 全国的な支援体制を構築！

## ■ 全国のITC／税理士など幅広く研修を実施

- 各地の商工会議所などと連携
- 各地の地域金融機関との連携
- 各地の税理士会などとの連携

**まずは各都道府県！**  
更に、政令指定都市・中核市・  
特例市などに展開！



# 会社概要

## 株式会社スマイルワークス

■所在地： 東京都千代田区猿楽町2-8-16-平田ビル7F

■連絡先： TEL:03-5620-9710 FAX:03-5620-9711

代表取締役社長 坂本 恒之(筆頭株主)

主要株主:グロービス、Yahoo、日本政策投資銀行、みずほ銀行、大和証券等の各VC会社



### 【主な事業】

- クラウドERPサービス事業
- クラウドストレージ事業
- クラウドマイグレーション事業

### 【主な活動実績】

- 経産省：J-SaaS事業
- 総務省：SaaS連携高度利活用事業
- 中企庁：震災復興支援事業
- 中企庁：次世代データ連携基盤事業
- 中企庁：次世代決済基盤連携事業
- 某地銀・某生保向け株価算定システム

### 【坂本恒之の略歴】

- IBMソフトウェアマーケティング部長
- 債権流動化Webシステム事業VB
- 「弥生株式会社」執行役員
- 株式会社スマイルワークス 代表
- ITコーディネータ協会 評議会委員

### 【その他の活動】

- クラウドサービス推進機構：発起人理事
- 日本商工会議所：IT活用アドバイザー
- 経産省「認定情報処理支援機関」第1号認定

### 【出版物】

「生産性を向上させるクラウド徹底活用入門」

<http://goo.gl/Dylg2>

**クラウド活用による次世代経営へ！**

