

弥生/アルトアが目指す世界

2019年 6月14日

弥生株式会社/アルトア株式会社

代表取締役社長

岡本 浩一郎

自己紹介

■ プロフィール

- ◆ 1969年3月、横浜生まれの横浜育ち
- ◆ 東京大学工学部卒業、カリフォルニア大学ロサンゼルス校(UCLA)経営大学院修了(MBA, Anderson Business Honor Society)
- ◆ 野村総合研究所、ボストンコンサルティンググループを経て、2000年6月に経営コンサルティング会社リアルソリューションズを起業
- ◆ 2008年4月、弥生株式会社 代表取締役社長に就任(現任)
- ◆ 2017年2月、アルトア株式会社*を設立、代表取締役社長に就任(兼務)

■ 連絡先

- ◆ E-mail: koichiro_okamoto@yayoi-kk.co.jp
- ◆ Blog: <http://yayoiplus.sblo.jp/>
- ◆ Twitter: @kayokamoto



* 設立当初はALT株式会社

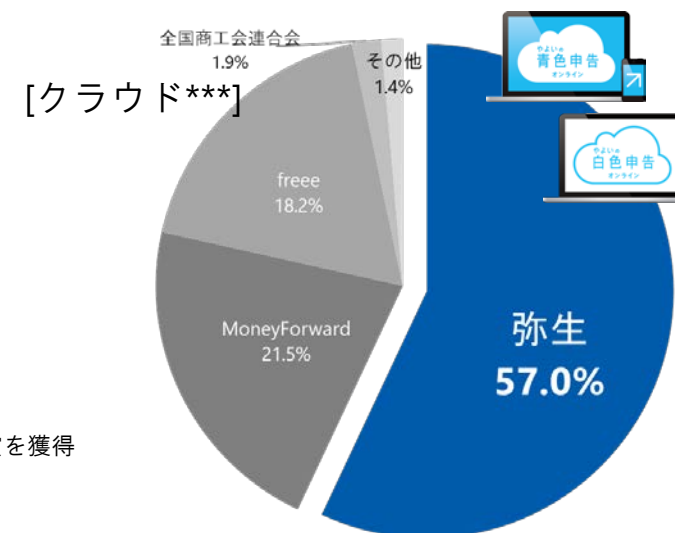
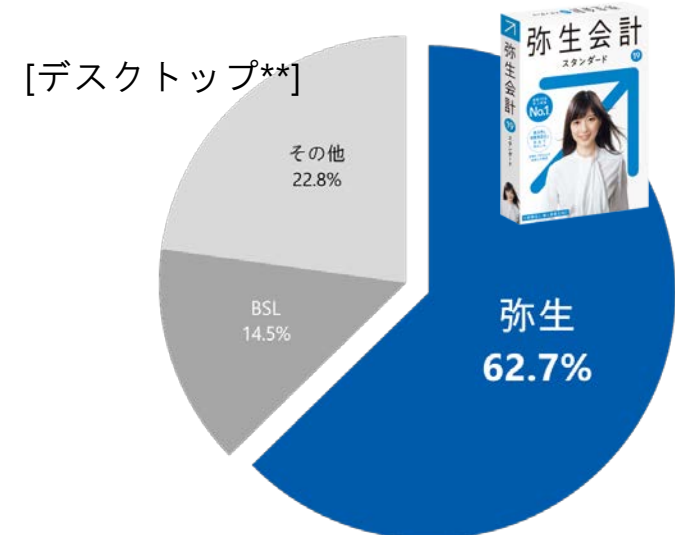
弥生株式会社のご紹介

■ 日本の中小企業、個人事業主、起業家の事業を支える社会的基盤を目指す

- ◆ お客さまは、「中小企業」「個人事業主」そして「起業家」
- ◆ 製品とサービスの両面からお客様を支える
- ◆ 誰もが気軽に利用できる「インフラ」

■ お陰様でNo.1

- ◆ BCN AWARD業務ソフト部門において、20年連続売上実績No. 1*
 - 申告ソフト部門では15年連続No.1
- ◆ デスクトップは、2人に1人(以上)が弥生会計を選択**
- ◆ クラウドも、個人事業主のクラウド会計市場でNo. 1***



* 全国の主要家電量販店・パソコン専門店・ネットショップ2,654店におけるソフト実売統計で、弥生は2018年の年間最多販売ベンダーとして最優秀賞を獲得

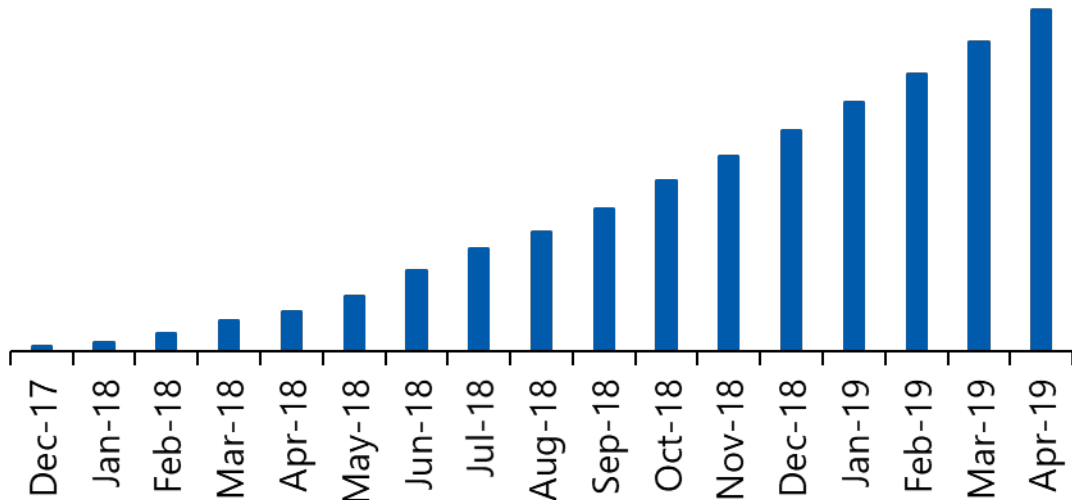
** 業務ソフト市場における弥生製品のシェア; 第三者による市場調査をもとに独自集計 (対象期間: 2017年10月1日~2018年6月30日)

*** MM総研「クラウド会計ソフトの利用状況調査(2019年3月末)」

アルトア株式会社のご紹介

- データ×AIで金融のあり方を変える
 - ◆ まずは会計データ×AIで融資のあり方を変える
 - ◆ 小規模事業者向けの融資で圧倒的な利便性を実現
- 2017年12月に融資を開始し、これまでに1,000件以上のお申込み

(有効お申込み件数累計)



- お申込みから融資実行まで、基本的にオンラインで完結*



- お客様の満足度が非常に高い



* 現状では本人確認のために、郵送手続きが発生するが、今夏にもスマホアプリで完結する新方式の提供を予定

会計データ × AIで、事業性を評価

■ 会計(仕訳)データで事業活動を可視化

日付	借方			貸方			摘要
	勘定科目	補助科目	金額	勘定科目	補助科目	金額	
1/31	売掛金	A産業	1,000,000	売上高		1,000,000	1月分請求
1/31	売掛金	B商事	2,000,000	売上高		2,000,000	1月分請求
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
2/28	普通預金	Z銀行	1,000,000	売掛金	A産業	1,000,000	1月分入金
2/28	売掛金	A産業	1,000,000	売上高		1,000,000	2月分請求
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
6/10	賞与		3,500,000	普通預金	X信金	3,200,000	夏季賞与支払
				預り金		300,000	健康保険
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
12/25	交際費		300,000	未払金	山本	300,000	スナックみゆき

- 売上の推移や集中/分散
- 売上の回収状況

- 給料/賞与の支払い状況
- 社会保険の納付状況

- 経費の使い方

I have a dream...

手入力のいらない世界

■ 事業者の様々な取引をデータとして取得し、AIによって自動仕訳

◆ 将来的には電子レシートの普及によって、現金取引も入力が必要なくなる

入出金データ

- 銀行口座明細

販売・仕入データ

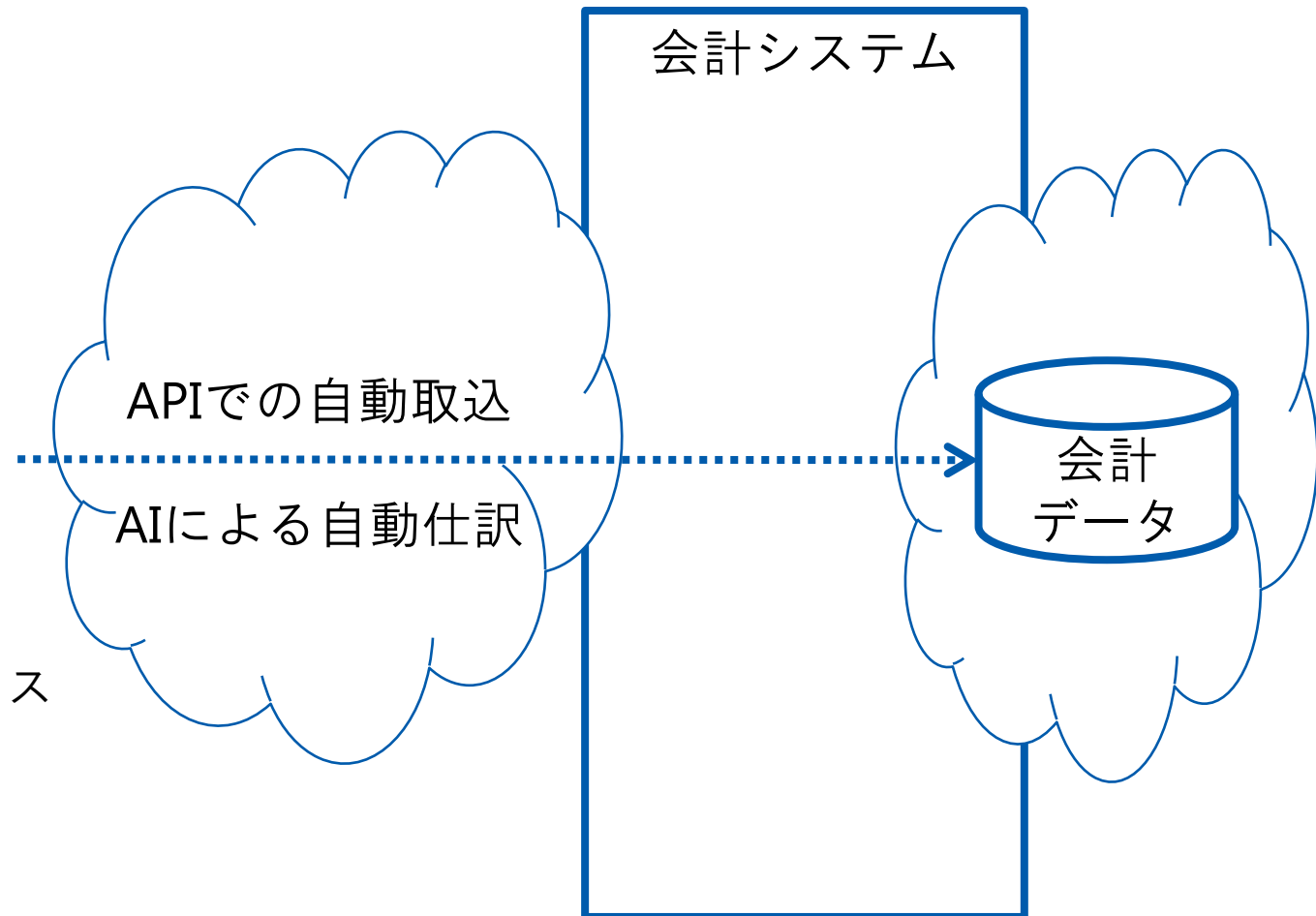
- 販売管理システム
- POS
- ECサイト

支払データ

- クレジットカード明細
- 電子マネー明細
- 電子レシート・インボイス
- 経費精算システム

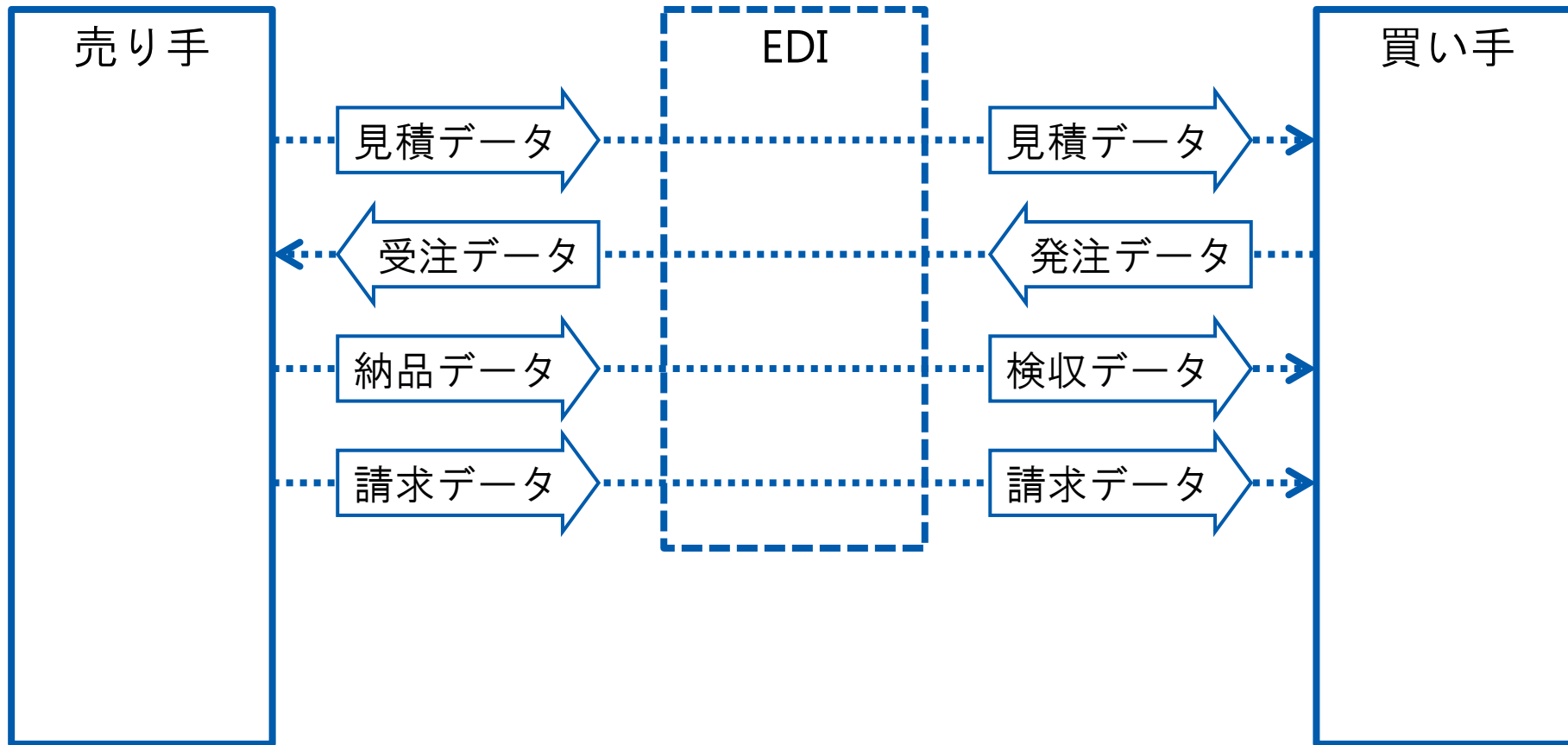
給与データ

- 給与・賞与



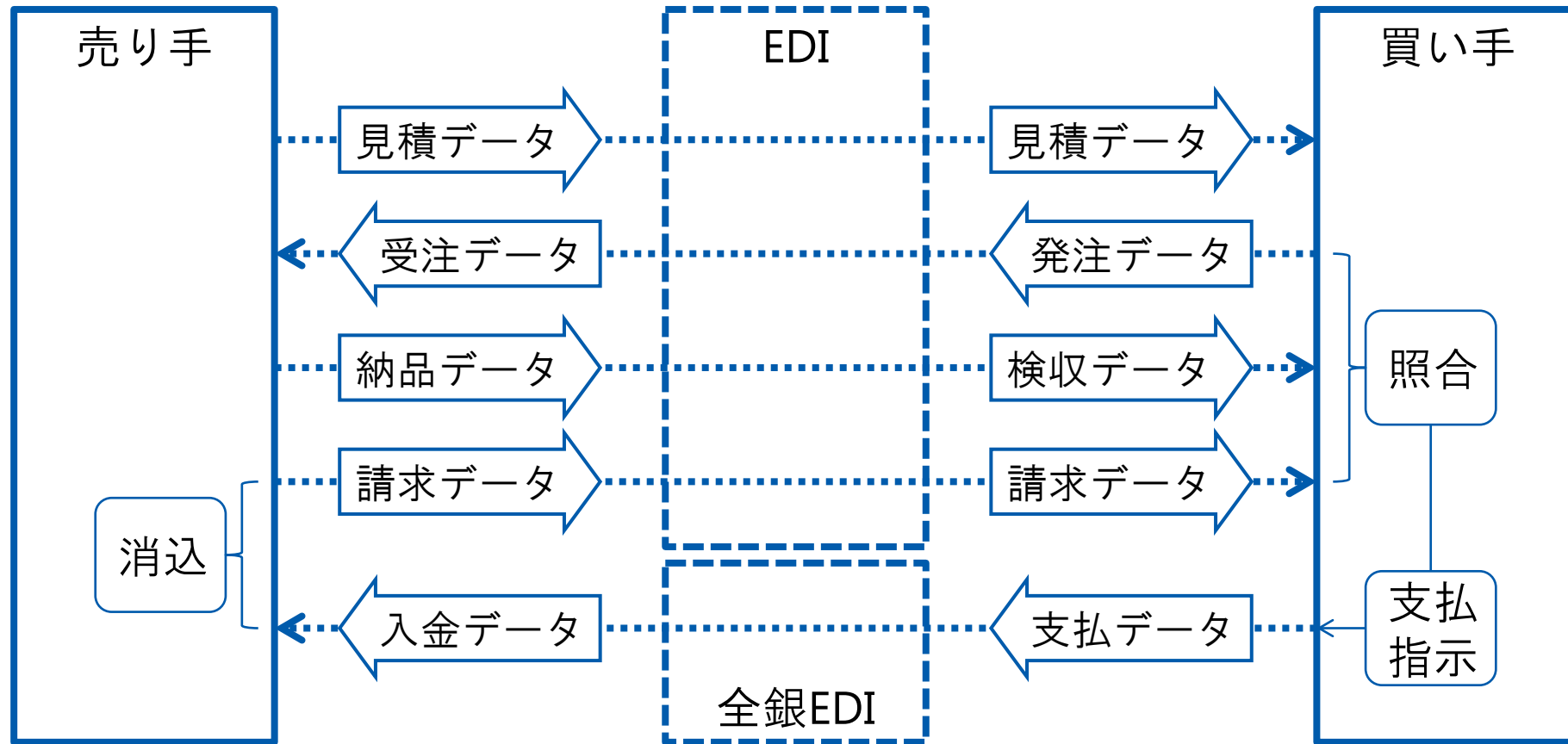
紙のいない世界

- 見積りから請求まで、商取引はすべて電子データのやり取りとなる
 - ◆ EDI (Electronic Data Interchange, 電子データ交換)で売り手と買い手がつながる



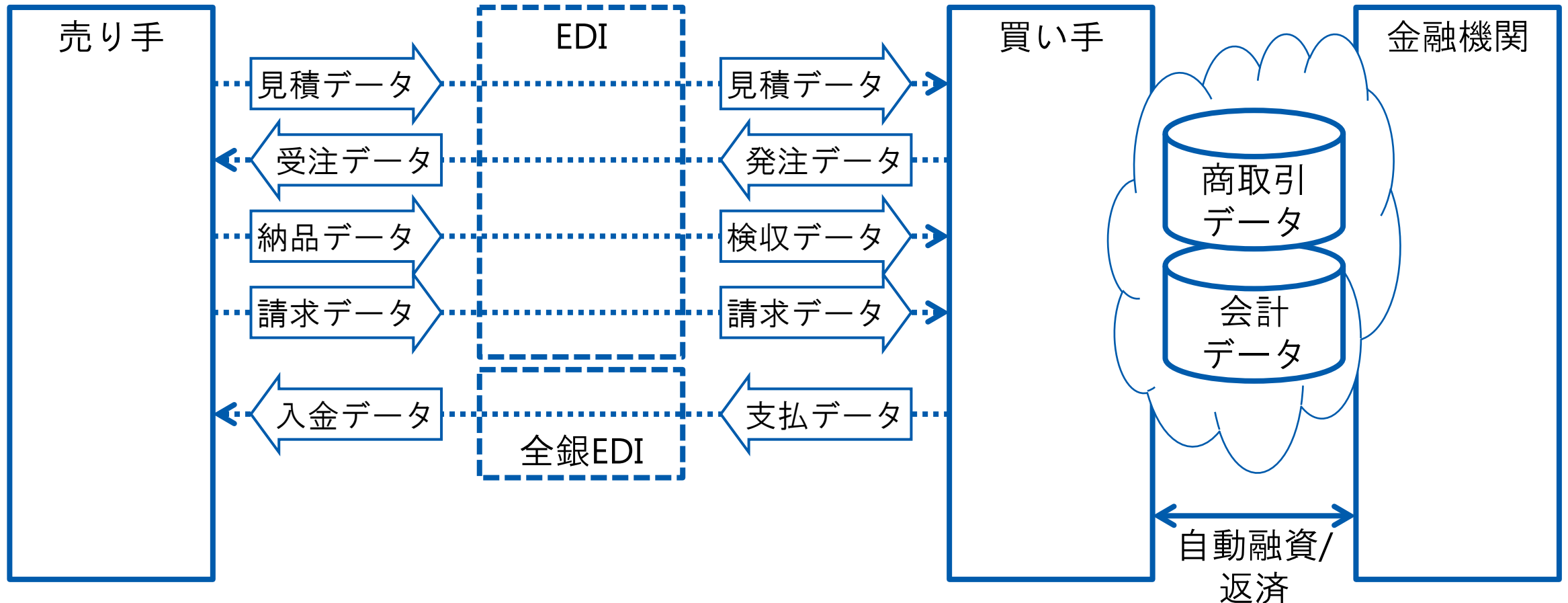
消込のいらない世界

- 請求データと紐づいた支払/入金データによって、消込が自動となる
 - ◆ 全銀EDI(ZEDI)を通じ、決済についても売り手と買い手がつながる



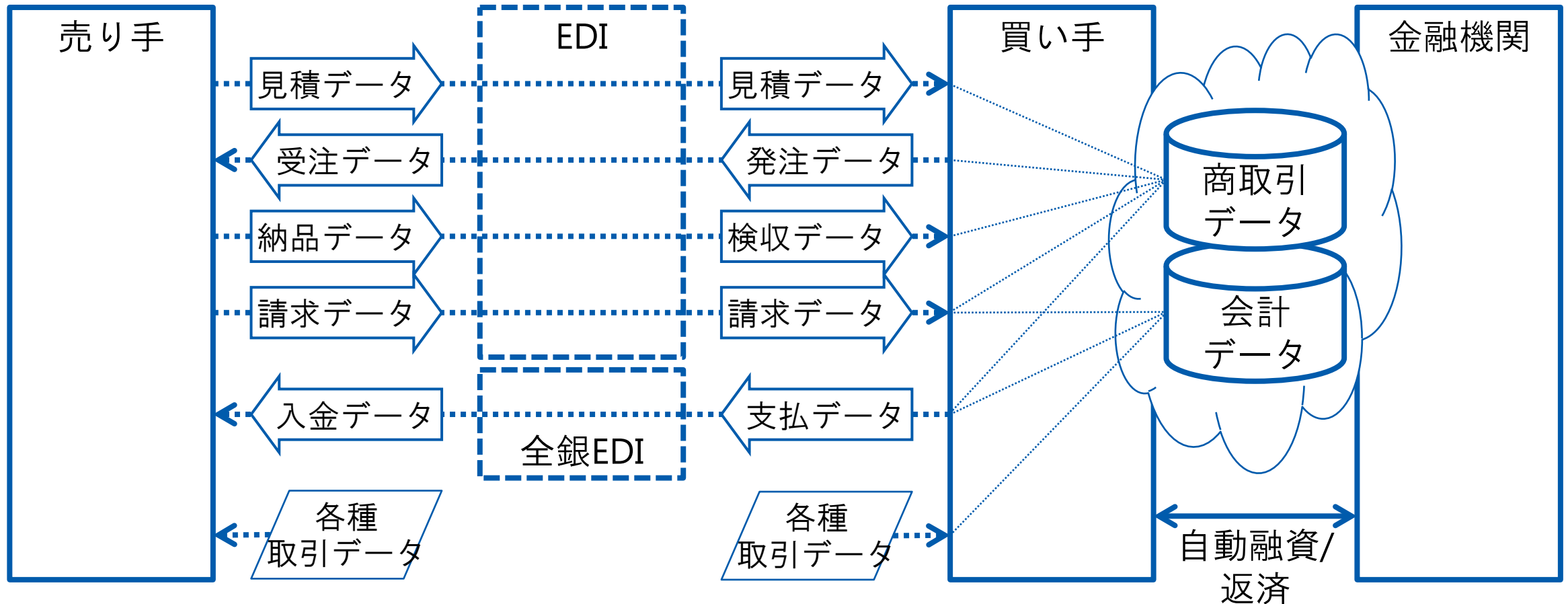
融資申込みのいらぬ世界

- 会計データと商取引データによって事業性を評価し、必要時に自動で融資される
 - ◆ 返済も一定ルールで自動処理される



これは夢の世界?

- 事業者の様々な取引がすべてデータとして集約され、紙や手作業が不要になる
 - ◆ 入口から出口までデジタルで一気通貫に処理する(STP: Straight Through Processing)

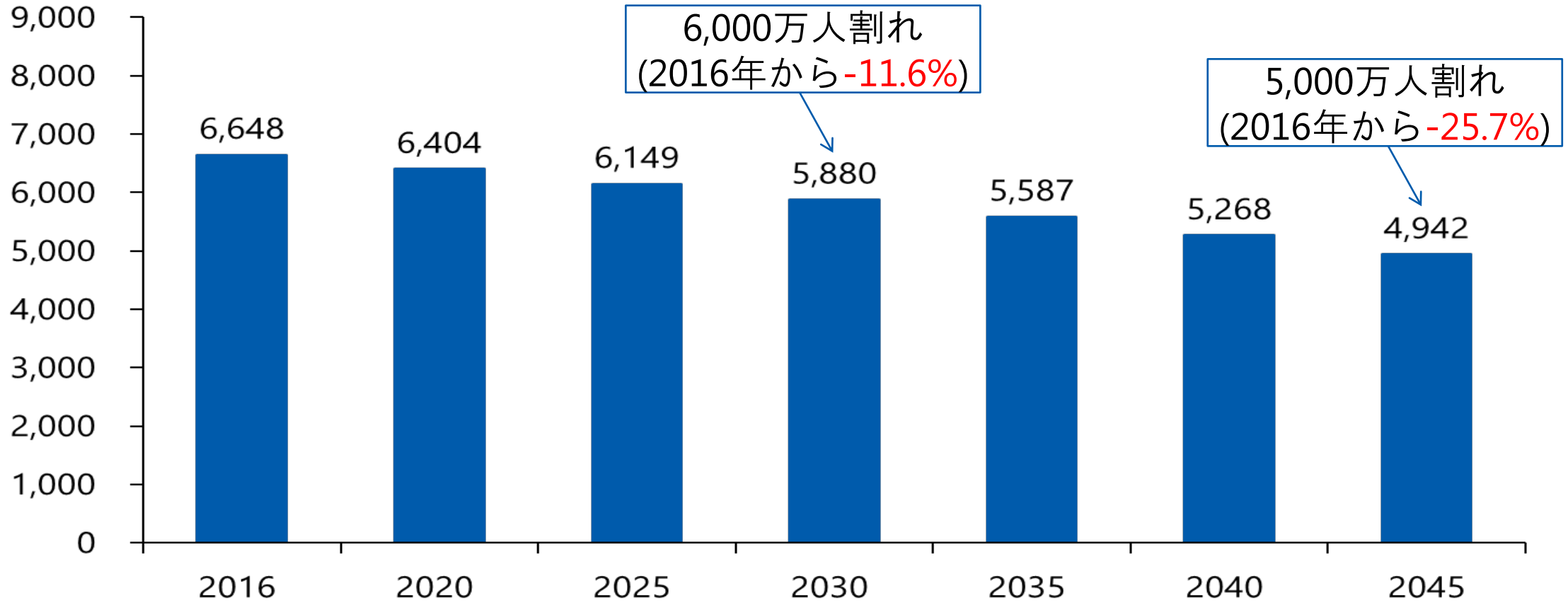


夢を現実にしなければ、未来がない

■ 労働力人口の減少はもはや避けられないマクロトレンド

◆ 労働力人口の減少に伴い、圧倒的な生産性向上が必須

労働力人口 (万人)



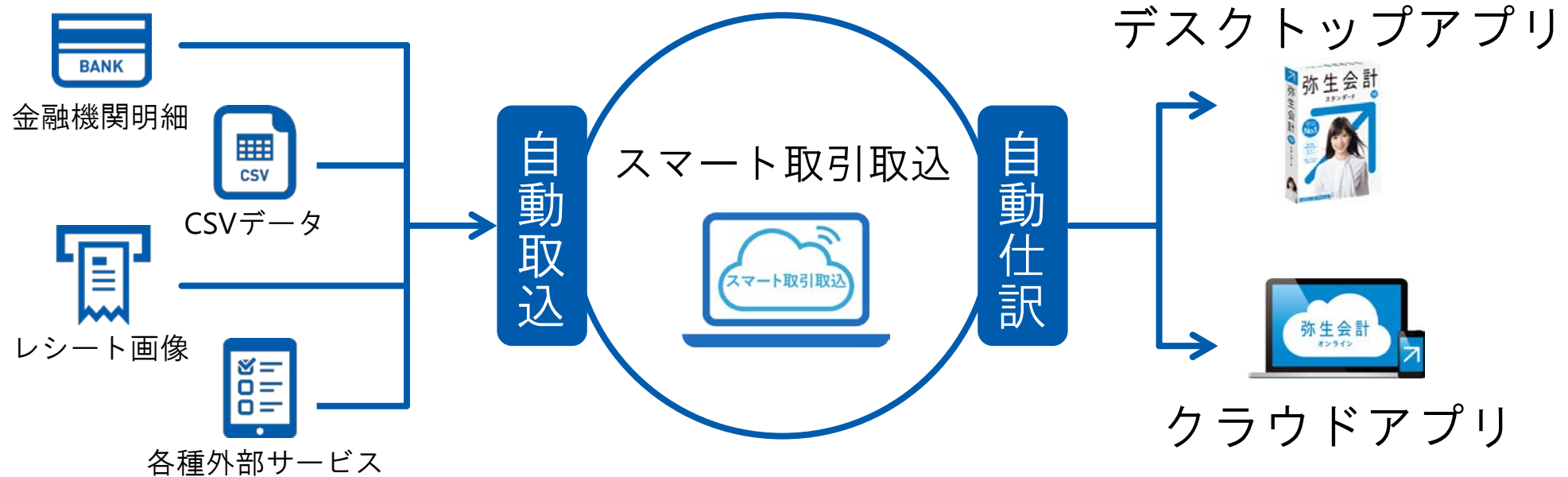
出所: みずほ総合研究所「みずほインサイト」(2017年5月31日)

Where are we now?

スマートが実現する会計業務 3.0

■ クラウド/API/AIで会計業務を自動化・効率化

- ◆ スマート取引取込は、金融機関等の明細データ、レシート等の紙証憑を自動取込し、AIを活用し、自動仕訳
- ◆ 弥生はクラウドアプリだけでなく、デスクトップアプリでも自動取込・自動仕訳に対応

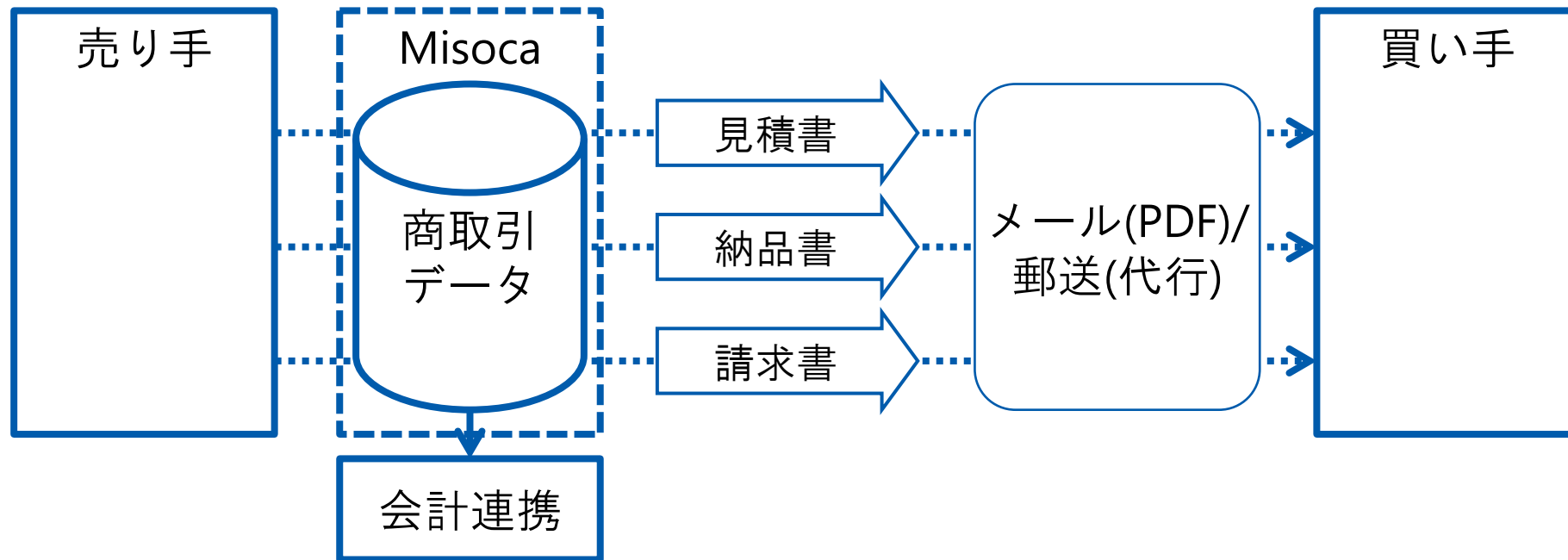


○ ただし、本格的な普及はまだこれから

弥生 + Misocaで目指す商取引 3.0

■ Misocaによって、見積りや請求のデジタル化に気軽に踏み出せる(商取引 2.0)

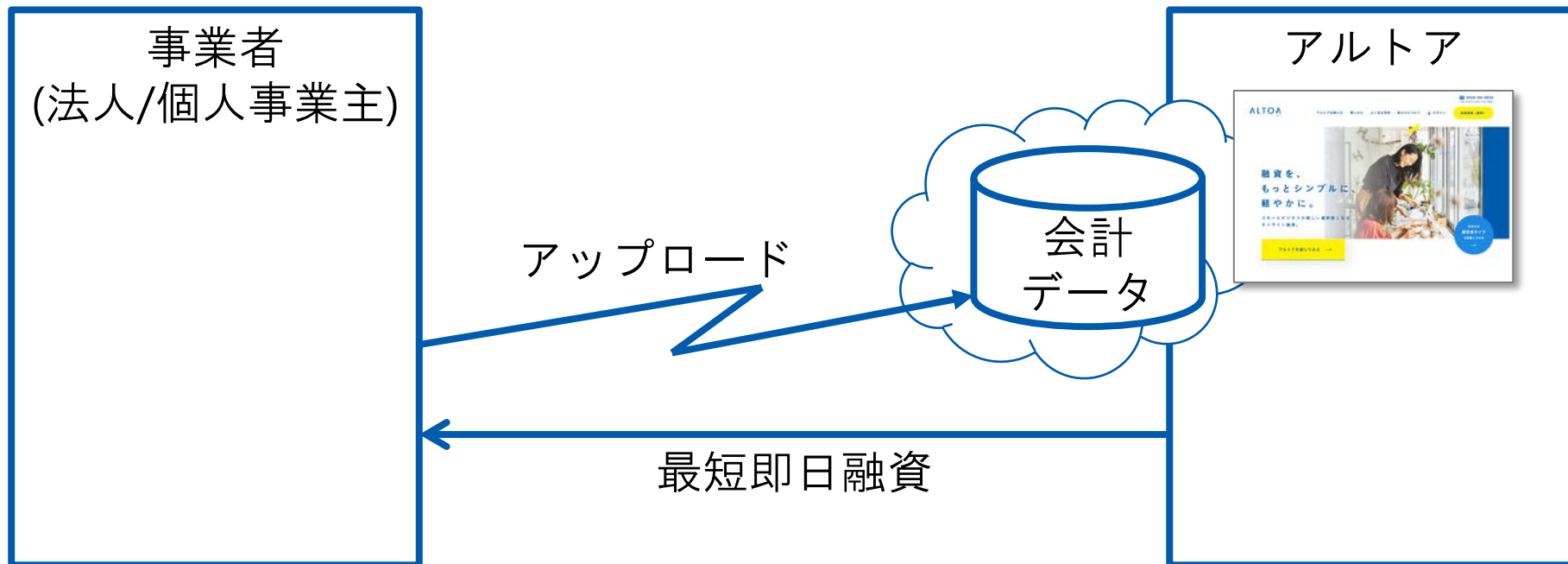
- ◆ 軽減税率の区分記載にも対応し、手書きはもちろん、Excelよりも簡単便利
- ◆ ただし、データとして双方向に活用するところまでは実現できていない



△ ただし、EDI(商取引 3.0)としてはこれから

アルトアが目指す融資 3.0

- 会計データをAIで分析することによって、事業性評価を実現
- お申込みはわずか10分、融資実行まで基本的にオンラインで完結*(融資 2.0)
 - ◆ 最短即日ではあるが、必要な時に自動で、まではこれから



△ 自動融資(融資 3.0)はまだこれから

* 現状では本人確認のために、郵送手続きが発生するが、今夏にもスマホアプリで完結する新方式の提供を予定

(中小企業における)課題

課題1: タコつぼ業務

■ 業務が有機的につながっていない

◆ 目の前に見える業務にしか関心を持たない

- 会計は会計、販売管理は販売管理

◆ 業務ソフトベンダーも会計事務所もタコつぼ業務をよしとしてきた

- 業務をつなげるERPという発想は日本のシステムベンダーからは生まれなかった
- 会計事務所は、販売管理のような“余計な”情報は知りたくない

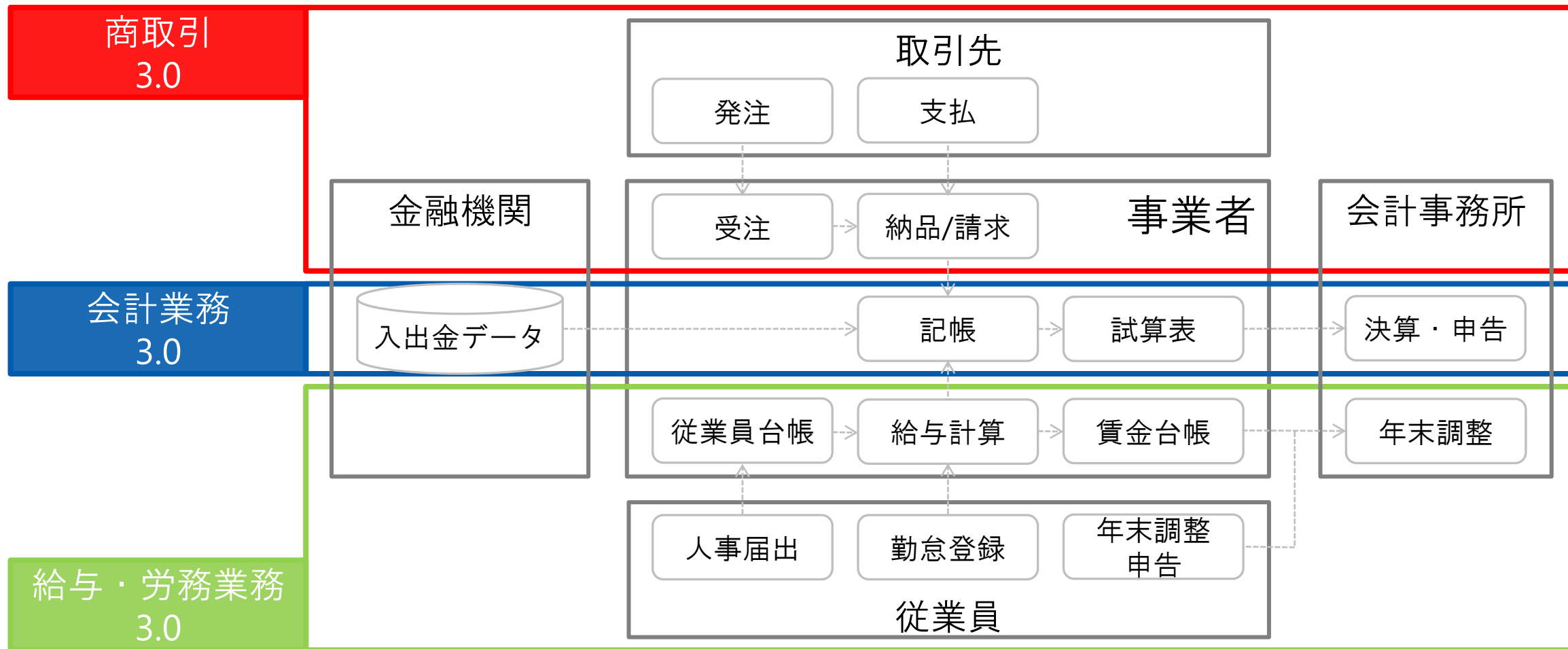
■ 業務がつながっていない中では、業務単位の個別最適に終始しがち

◆ 会計業務をどう効率化するか、という観点はあるとしても、販売管理業務とつなげて全体としてどう効率化するかという発想は生まれにくい

■ 現実問題としては、日々の業務をこなすのに精一杯で、業務の効率化に関しても決して前向きではない

本来あるべき姿: 業務 3.0

- 事業者内はもちろん、事業者間や行政をつなげ、一気通貫による業務効率化を実現する



課題2: 慣性の法則

- 一度業務として確立すると、それを変えることは大きなエネルギーを要する
- クラウドも普及に向けて奮闘中
 - ◆ 新規開業の個人事業主では過半を占めるところまで来たが、法人での利用はまだまだこれから
 - 既存の法人ではわざわざクラウドに切り替えるメリットを見出せない
 - ◆ インターネットバンキングですら、手数料がネックとなり、法人では利用率が低い
- 手段としてうまく使い分けることが必要
 - ◆ クラウドは手段であり、目的ではない
 - ◆ 既存の法人の場合、デスクトップアプリに、クラウドへのデータ保存(弥生ドライブ)、クラウド経由でのデータ取込(スマート取引取込)を組み合わせる方が現実的
- 後押しも必要
 - ◆ 自動化の第一歩を踏み出すために、インターネットバンキングの無償化を図るべき

課題3: ネットワーク効果

- EDIは利用する人が増えれば増えるほど、効用が増大する
 - ◆ 逆に言えば、あるところまではメリットが顕在化しない
- 現状のEDIは中小企業にとっては利用のハードルが高い
 - ◆ 規格が統一されていない
 - 中小企業共通EDI標準に期待
 - ◆ コストが高すぎる
- EDIサービスを提供する側としても、タイミングが難しい
 - ◆ 中小企業共通EDI標準はまだ道半ば
 - ◆ 投資だけが先行し、事業収益が当面期待できない

まとめ

- 一気通貫により業務効率化を目指すという方向性は間違いない
 - ◆ 労働力人口が減少する中で、生産性の向上は不可欠
 - ◆ クラウド/API/AIなど技術的な要素が揃いつつある
 - ◆ 会計業務 3.0は立ち上がりつつある
- 関係者の継続的な努力が必要
 - ◆ インターネットバンキングの無償化、銀行APIの推進
 - ◆ EDI標準の推進
 - ◆ 金融機関によるデータ×AI融資の実現
 - ◆ 弥生/アルトアとしても着実に前進を図る
 - 弥生会計 オンラインは起業家向けに初年度無償で提供
 - 事業採算性への目配りは必要だが、EDIにもしっかりと取り組んでいく
 - アルトアは金融機関との協業を推進
- あとは時間の問題
 - ◆ 人手不足が現実的な牽引役になるのではないか