

中小零細企業に向けたバックオフィスのD X化支援

～ 経理が変わると、会社も変わる ～



DXアドバイザー 長尾 博
(税理士・中小企業診断士・MBA)

県内の中小零細企業が直面している課題

- ✓ 慢性的な人手不足（事業承継含む）
- ✓ コロナ融資の返済猶予終了
- ✓ 急速なデジタル化
- ✓ 取引先の急な廃業と倒産
- ✓ 顧客ニーズの多様化

でも、慣れた業務フローを変えるのが怖い

経営者の本音

必要だと分かっているにもかかわらず.....うちの
会社には難しい.....結局、今のアナログ業務
を変えるのは不可能.....」と諦めている
経営者が殆どなのです

中小零細企業の「アキレス腱」は、経理業務！

小規模零細事業：（従業員1～10名）

- ① 経理は「手書き」
- ② 受発注は「FAX」がメイン
- ③ 経理の高齢化
- ④ ドンブリ勘定
- ⑤ 慢性的な人手不足

中小零細企業の「アキレス腱」は、経理業務！

中小企業：（従業員10名～100名）

- ① 経理業務の属人化
- ② 増え続ける書類の山
- ③ 複雑化する勤怠管理
- ④ 月次決算が遅い
- ⑤ データ連携を活かせてない

ほっておくと、危惧されるリスク

- | | |
|--------------|-----------------|
| ① 経理が突然の退職 | → 経理業務の停滞 |
| ② コロナ融資の返済猶予 | → 資金繰りの悪化（黒字倒産） |
| ③ 受発注のデジタル化 | → お取引の停止・業務負担増加 |
| ④ 社員の過労死 | → 裁判による多額の賠償金 |
| ⑤ 情報の漏洩 | → 信用の失墜・賠償金リスク |
| ⑥ 社員の高齢化 | → ノウハウや技術の消失 |

県内中小零細企業の経営課題

おカネを産む業務に「経営資源」が投入できていない

- ① 受注のメインが未だに「F A X」
受けて・送り手の環境をどう変えていくか？ 「F A X地獄」
- ② 最大の抵抗勢力、実は「経理」だった
既存業務を変える事への抵抗 → 「経理」を変えれば会社が変わる
- ③ 電子商取引(デジタル) への対応
・データ連携・データ分析(管理) できる「社内人材」をどう育成？

人がいないと嘆く前に、人がいなくても廻る「仕組み」を手に入れる！

会社の実例 I : 自動車部品の卸売業 (従業員30名)

受注は F A X → 多品種少量部品 → 多量の書類 → 手入力による発注ミス

受注業務の課題

- 電話・FAX・営業担当者
- 紙の注文を「受注ノート」に転記
- 発注先によって手順が相違
- お客様別・発注先別に管理
- データ整理の複雑化
- 会計は独立 (連携なし)



検討すべき課題

- FAX受発注の段階的縮減
- 「FAX」OCR化を検討
- 受注状況のデジタル的な共有
- 入金業務の簡素化
- ルールに沿ったファイル名での保存
- 経理業務との連動・連携

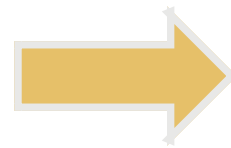
「会社の文化」を変える勇気・「属人化した経理」を簡素化する挑戦 → 経営者の決断

結論：バックオフィス（経理）のDX化は、業績改善に寄与する

「経理」の定型業務 → データを分析・活用する業務に変わるから

経理の自動化によるメリット

- 経理の専門人材は不要
- 二度手間の排除
- 金融機関との関係性強化
- データを解析し活用
- 小さな成功体験を実感



バックオフィスのDX化とは？

- クラウド会計の導入
- 受発注業務のデジタル化
- 勤怠管理のクラウド活用
- WEB給料明細の発行
- 社員の経費精算を簡素化
- 作業日報のWEB化（工数管理）

「データ連携」の重要性を理解