

SuperStream-NXで推進する アフターコロナ、ウィズコロナを見据えた働き方改革

スーパーストリーム株式会社



目次

不確実性の高い時代における経理の役割

- 感染症、災害など不確実性の高い時代。経理部門として短期的、中長期的に実施すべきポイントを押さえる
- 経理部門でリモートワーク化が進まない主な2つの理由
- 短期的、中長期的に実施したいことを妨げる主な要因とは？

経理業務のリモート化、経営情報の可視化を実現する「SuperStream-NX」

- 「SuperStream-NX」がウィズコロナ、アフターコロナ時代の経理部門を徹底サポート
- 短期の対応 | クラウド化・ペーパーレス化
 - ・ 経理のリモートワーク化を実現する完全クラウドサービス
 - ・ 請求書などの証憑のペーパーレス化も可能に
- 中長期の対応 | 経営判断の迅速化
 - ・ データを分かりやすく可視化するReportPlus（レポートプラス）
 - ・ グループ全体の経営状況をKPIやセグメントなど様々な視点で可視化する「グループ経営管理」機能
- 中長期の対応 | 経理部門の負荷削減
 - ・ 請求書を読み込み、支払い伝票を自動生成する「AI-OCR」
 - ・ 帳簿出力等の定例業務をロボットで自動化
 - ・ 更新頻度の高いデータ登録を効率化「APIマスタ連携」
 - ・ 幅広い業務システムとの連携ツール「Connect」

そもそも、SuperStream-NXとは？

会社概要

1章

不確実性の高い時代における経理の役割

感染症や自然災害等によって業務が止まることもあります。不測の事態が起こった時、経理部門にはどのようなことが求められていくのか。



感染症、災害など不確実性の高い時代。経理部門として短期的、中長期的に実施すべきポイントを押さえる

変化が求められるコロナ後の働き方とは？

アフターコロナというキーワードが注目されているように、新型コロナウイルス発生以前に全ての状況が戻るとは思われていません。

企業としてはウィズコロナ・アフターコロナ時代への対応として、短期的に実施すべきことと中長期を見据えて実施を進めて行くことを分けて考えておくことが重要です。

短期的な対応について

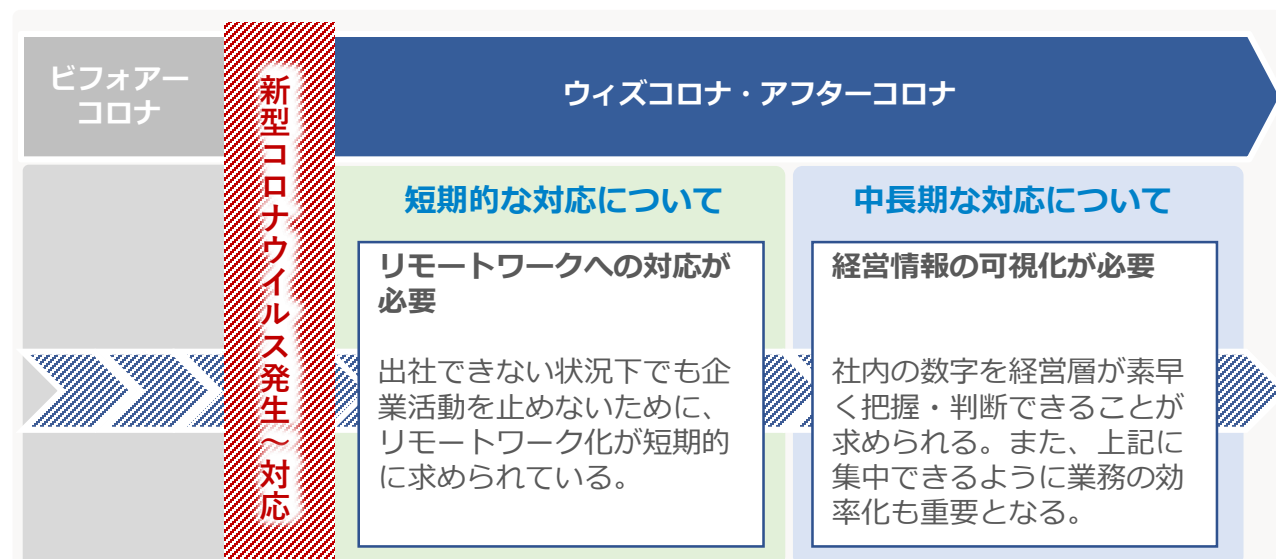
短期的に対応すべきポイントとして最も大きな点は、「リモートワーク」への対応です。出社できないことにより、経理部門の業務が止まってしまうと、経営層が会社の数字をスピーディに確認できなくなってしまったり、決算などの対応が後手後手になってしまったりして、数字に基づいた判断が適切に行えなくなってしまうです。

中長期的な対応について

変化が激しく、不確実性の高い今、リアルタイムに正しい経営情報を把握していくことがより重要となります。そのためには、経理業務が経営者を支える参謀的な役割を担っていくことが重要です。

経理業務を効率化し、ルーティーン業務だけではなく情報の集計や分析を行い、企業経営をサポートする部署へとすることが重要です。

短期、中長期別に見るコロナ後に求められる働き方への対応について



短期的な取り組みとして重要であるリモートワークですが、実際、経理部門ではなかなか進んでいないが現状です。

次項では、経理部門で移行しにくいと理由についてアンケートを通じて解説します。

経理部門でリモートワーク化が進まない主な2つの理由

アンケートを行ったところ、経理部門のリモートワーク化は他部署と比べると、実施されにくい傾向が見られます。

経理業務は、何故リモートワーク化が進まないのでしょうか。その理由は、大きく分けて2つあります。

紙ベースで電子化されていない業務が残っていること、システムがクラウド化されていないことの2点です。以下、それぞれについて詳しく述べていきます。

主な理由①

ペーパーレス化が進んでいない

業務フローや手続きをなかなか変えられない企業が多いと考えられます。

証憑の電子化が法的に認められているものの、支払業務・承認処理・証憑管理や稟議・決裁書、社員の経費精算書類・承認処理などをまだまだ紙ベースで行っている企業は少なくありません。

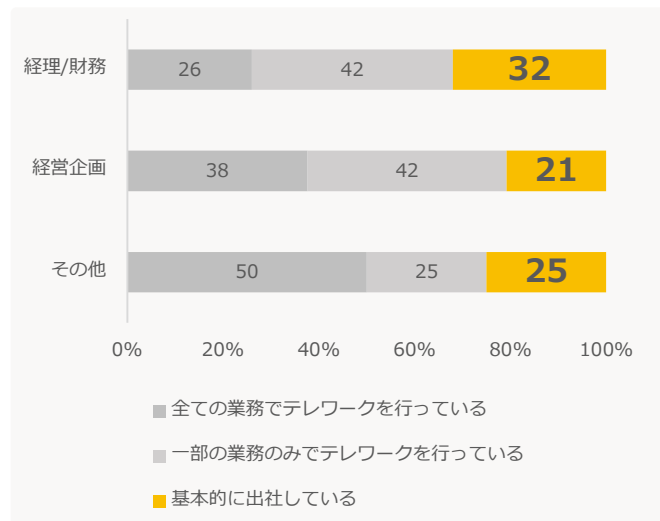
主な理由②

社外から情報にアクセスできない

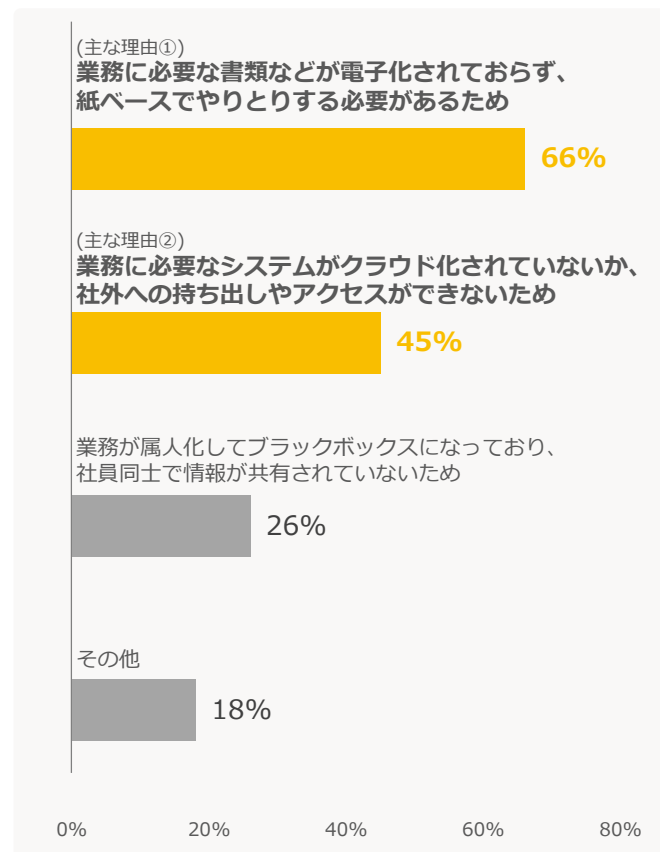
業務システムがクラウド化されておらず、社外からのアクセスができないことや、セキュリティの観点から情報の持ち出しができないことも大きな理由です。

業務システムのクラウド化は今後全社的な課題となると予想されます。

現在、業務をテレワークで行っていますか（回答者職種別）



テレワーク化の阻害要因は？



上2表の参考：ダイヤモンド・オンライン「経理業務のテレワークにおける課題」についての調査レポート
調査実施期間：2020年4月13日～4月24日

短期的、中長期的に実施したいことを妨げる主な要因とは？

短期的、中長期的に実施した方がよいことをご紹介しましたが、やり切れている企業は多くありません。

以下は各フェーズのボトルネックとなっている主な課題の一般的な例となります。

紹介する不確実性の高い時代を生き抜くためのシステムについてもぜひご覧ください。

ボトルネックになっているのはどういった点でしょうか。

自社内でも類似した課題をお持ちでしたら、次章で

フェーズのポイントと実施時の課題		主な課題
短期…テレワーク化対応	クラウド化	システムがクラウド対応していない 前項で触れたようにクラウド化が進まないことで、データへのアクセスなどができず、テレワークの実現の妨げになっている。
	ペーパーレス化	証憑を紙媒体で管理している 請求書等の証憑を紙媒体で管理しており、支払業務における証憑の提出や承認、情報の確認をする際には、出社する必要があり、テレワーク化実現の妨げになっている。
		各種申請時には紙媒体による提出が必要 社員経費精算の申請、領収書提出や承認を行うために出社する必要があり、テレワーク化対応の妨げとなっている。
中長期的…経営判断の迅速化と経理部門の負担軽減	経営判断の迅速化	社内の数字を素早くチェックできない 社内の情報をまとめて、経営層に報告する際に、人力で行なっている領域が多くどうしても時間がかかってしまう。
		グループ全体の情報をチェックできない 個社だけでなく、グループ全体の数字を把握して判断しなければならないケースもあるが、各社バラバラに管理しているため、状況把握や分析に時間がかかる。
	経理部門の負担軽減	紙媒体のデータに時間がかかる どうしても一部、紙媒体による管理が残っており、情報のデータ化などに時間を取られてしまう。
		ルーティン業務への対応に時間を取られる 自動化できるルーティン業務もあると感じているが、シフトしきれておらず、時間が取られている。
		更新頻度の高い情報のメンテナンスに時間を取られる 銀行マスタや取引先マスタといった更新頻度の高いマスタの登録・更新作業に時間が取られてしまっている。
		会計システム以外のデータとの連携に手間取る 販売管理や勤怠などのデータと連携して分析等を行う場合に、データの加工や連携に時間を多く取られてしまう。

2章

経理業務のリモート化・経営情報の可視化を実現する「SuperStream-NX」

2章では前章までに触れた課題を解消する「SuperStream-NX」の主な機能を紹介します。



「SuperStream-NX」がウィズコロナ、アフターコロナ時代の経理部門を徹底サポート

中堅・大手企業の会計・人事給与に特化した経営基盤ソリューションである
「SuperStream-NX」は、経営情報の可視化と経理業務のリモート化を実現し、有事に対応できる組織作りに貢献します。

次項からは、本書で紹介した課題を解消する「SuperStream-NX」の主な機能を紹介し
ます。

フェーズのポイントと 実施時の課題		主な課題	SuperStream-NXの機能
短期…テレワーク化対応	クラウド化	システムがクラウド対応していない	▶ <u>完全クラウド化対応</u>
	ペーパー レス化	証憑を紙媒体で管理している	▶ <u>証憑管理e文書対応 オプション</u>
		各種申請時には紙媒体による提出が必要	▶ <u>従業員モバイル オプション</u>
中長期的…経営判断の迅速化と経理部門の負担軽減	経営判断の 迅速化	社内の数字を素早くチェックできない	▶ <u>ReportPlus</u>
		グループ全体の情報をチェックできない	▶ <u>グループ経営管理（GM）</u>
	経理部門の 負担削減	紙媒体のデータに時間がかかる	▶ <u>AI-OCR（請求書）</u>
		ルーティン業務への対応に時間を取られる	▶ <u>オフィスロボット （経理・人事）</u>
		更新頻度の高い情報のメンテナンスに時間を取られる	▶ <u>マスタAPI</u>
		会計システム以外のデータとの連携に手間取る	▶ <u>システム連携ツール</u>

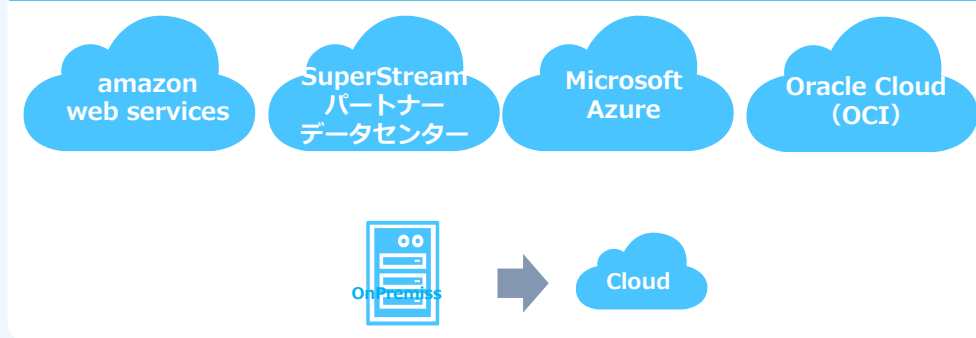


完全クラウド化対応

経理のリモートワーク化を実現する 完全クラウドサービス

会計系システムはセキュリティリスクの観点からクラウドでの利用を避ける傾向にありました。しかし、本書で紹介したようにテレワークを行う上では、システムのクラウド化は欠かせません。**SuperStream-NXでは幅広い形式でのクラウド運用が可能です。**

クラウド形式での利用



繁忙期のみスペックアップし、閑散期はスペックダウンするという効率的な利用・課金が可能となります。また、利用経過状況に合わせてHDD容量を順次拡張も可能です。

サーバを安全な環境で運用し、有事の際の業務復旧が容易です。専門の管理担当者の配置は不要で、死活監視等もサービス利用で対応しています。

また、スーパーストリーム社が提供するクラウド版SuperStream-NXライセンス・保守・サーバ全ての費用をオールインワンでご提供可能です。

SuperStreamCloudの3つのメリット

01

高度な機能を低額で利用可能！

SuperStream-NXで提供されている高度な機能を、「費用」で処理できる手軽な金額で利用することができます。ちょっと気になる新機能、試してみたい新機能も定期バージョンアップですぐに提供いたします。

02

面倒なバージョンアップが一切不要！

面倒で手間のかかるバージョンアップやパッチの適用作業はスーパーストリーム社が行うので、お客様には一切の負担はありません。いつでも最新版を手間なく使用することができます。

03

24時間365日の死活監視で安心！

プラットフォームには高可用性、高セキュリティのOracle Cloud (OCI) を採用し、専門の要員が24時間365日システムの死活監視を行っているので、システムダウンの不安なく、いつでも安心してお使いいただけます。（25:00～7:00まではシステムメンテナンス時間）



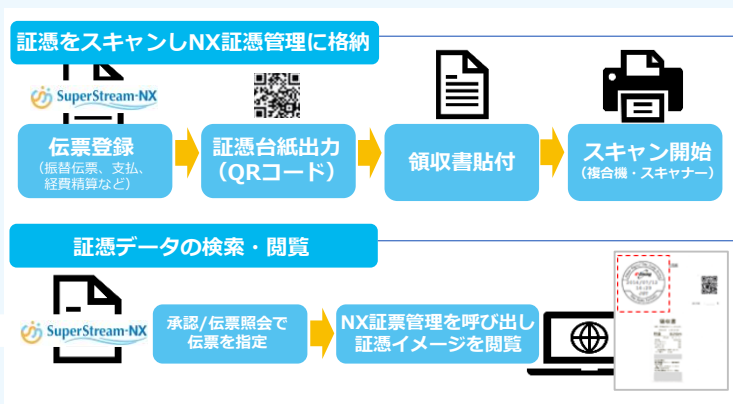
証憑管理e文書対応 オプション

短期の対応 | ペーパーレス化

請求書などの証憑の ペーパーレス化も可能に

テレワークの実現にあたりペーパーレス化も重要です。システムがクラウド化していても、そこに請求書などの情報が保存されていなければ、在宅での勤務はできません。

SuperStream-NXの証憑管理e文書対応オプションを活用することで、ペーパーレス化を加速させることができます。

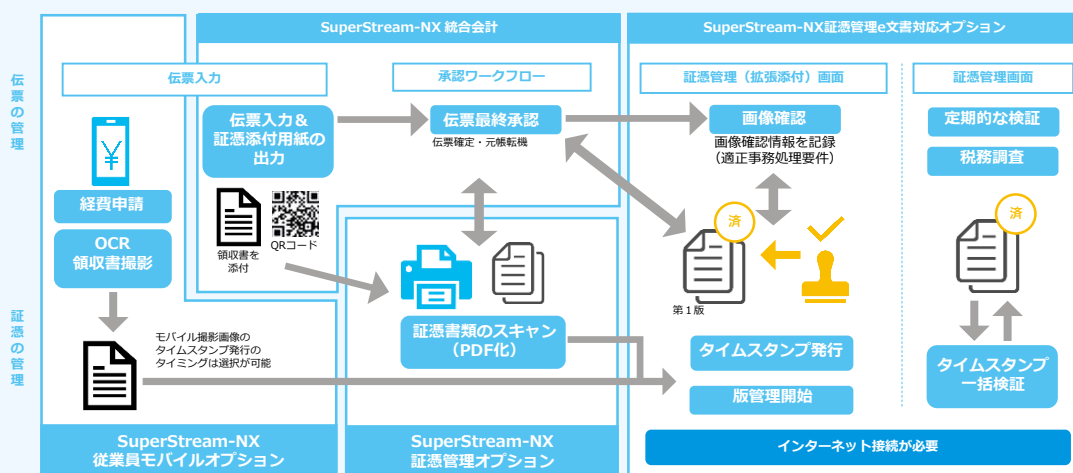


画像認証を行ったスキャン保存証憑には自動でタイムスタンプを発行・付与され、e-文書法（電子帳簿保存法、スキャナ保存制度）の要件を満たした内容となっています。伝票と紐づけた証憑を電子データで管理できます。

帳簿の電子保存観点においては、電子帳簿ソフト法的要件認証（JIIMA認証）製品であり、税務署へのスムーズな申請手続きができます。

また、電子請求書などアライアンス製品と連携により、請求書や支払通知書のペーパーレス化とともに、伝票処理業務、請求業務、および支払業務を効率化させ、在宅勤務も実現可能となります。

証憑管理e文書法対応のシステムイメージ



ペーパーレス化を進めることで、テレワークが可能になるだけでなく、用紙や保管倉庫、郵送料といったコストの削減につながります。

タイムスタンプが付与されたことにより一括検証も可能となり、時間の削減にもつながり、経理部門の業務効率化にもつながります。



従業員モバイル オプション

出社しなくても経費の精算ができる モバイル経費精算機能

交通費や交際費をはじめとした経費精算時に、証憑の提出や申請フロー上、どうしても出社しないといけいという企業も少なくありません。



申請を実施する営業部門の方も出社しますが、申請を受ける経理部門も出社が必要となります。

経理部門は申請内容が適切かどうかのチェックに加えて、紙媒体で提出された証憑の管理やデータの入力などを行わなければならない、多くの時間を必要としてしまいます。

SuperStream-NXの従業員モバイルオプションを活用することで、諸経費の申請

をスマートフォンやタブレットから行えるようになります。

申請者は提出済みの書類の確認や、申請状況も端末から把握することが可能です。経理部門もクラウド上で情報を確認可能ですし、証憑の管理も改めて行う必要なく、作業の効率を大幅に向上させることが可能となります。

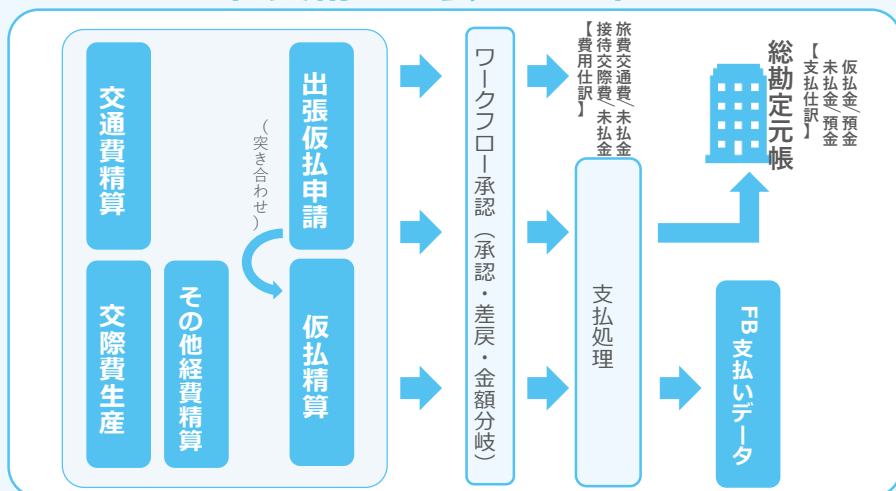
従業員モバイルの活用

経費精算と会計が一体化

SuperStream-NXの経費精算機能は、経費精算と会計システムが一体化し、各種経費精算・仮払入力からワークフロー、仕訳起票、FBデータ作成までの一連の流れをワンストップで実現します。

一般交通費、出張旅費、その他経費精算用にそれぞれ使いやすい専用インターフェースが用意されていたり、交通費清算入力時の駅すばあと連携な

ど、多彩な経費精算機能を標準提供しています。

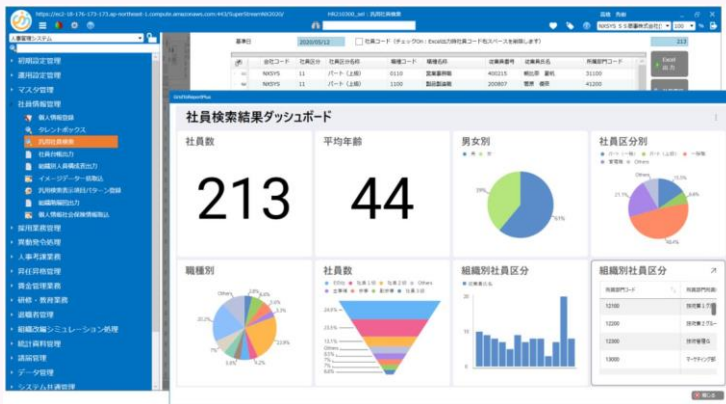


さらに、モバイル経費精算では、モバイル端末で経費精算入力や伝票承認が可能、駅すばあと連携やカメラ機能によるOCR読取、領収書のe-文書法にも対応しています。



データを分かりやすく可視化する ReportPlus

不確実性の高い時代となり、企業にはよりスピーディーな意思決定が求められます。そして意思決定を行うためには、社内の数字を適切に把握できていなければなりません。



経理部門としては、単純に会社の会計情報などをまとめているだけではなく、意思決定者が判断しやすいように適切な形式にアウトプットが素早く提出できるようにしておくことが重要となります。

SuperStream-NXのReportPlus機能を活用することで、適切なアウトプットを即座に表示できるようになります。

高度なグリッド技術を採用しており、画面上でExcelのようにデータを並び替えたり、フィルターを掛けたりと様々な

加工が可能です。Excel、csv、PDFと様々な出力形式に対応しています。これらにより、帳票のアドオン開発を大幅に削減し、お客様のニーズに即応した帳票作成が可能です。

高度なグリッド技術による充実したアウトプット

ダッシュボード

グラフ表現によりデータを直感的に把握できます。経営層向けの会議などで活用できます。



Excelレポート

自由度の高い表集計レポートを作成することが可能です。列/行の任意配列やソート/フィルタ、絞り込みなども自由自在。

日付

科目

金額

説明

金額

説明

2024/1/1

売上

100,000

売上

100,000

売上

2024/1/2

売上

200,000

売上

200,000

売上

2024/1/3

売上

300,000

売上

300,000

売上

2024/1/4

売上

400,000

売上

400,000

売上

2024/1/5

売上

500,000

売上

500,000

売上

2024/1/6

売上

600,000

売上

600,000

売上

2024/1/7

売上

700,000

売上

700,000

売上

2024/1/8

売上

800,000

売上

800,000

売上

2024/1/9

売上

900,000

売上

900,000

売上

2024/1/10

売上

1,000,000

売上

1,000,000

売上

2024/1/11

売上

1,100,000

売上

1,100,000

売上

2024/1/12

売上

1,200,000

売上

1,200,000

売上

2024/1/13

売上

1,300,000

売上

1,300,000

売上

2024/1/14

売上

1,400,000

売上

1,400,000

売上

2024/1/15

売上

1,500,000

売上

1,500,000

売上

2024/1/16

売上

1,600,000

売上

1,600,000

売上

2024/1/17

売上

1,700,000

売上

1,700,000

売上

2024/1/18

売上

1,800,000

売上

1,800,000

売上

2024/1/19

売上

1,900,000

売上

1,900,000

売上

2024/1/20

売上

2,000,000

売上

2,000,000

売上

2024/1/21

売上

2,100,000

売上

2,100,000

売上

2024/1/22

売上

2,200,000

売上

2,200,000

売上

2024/1/23

売上

2,300,000

売上

2,300,000

売上

2024/1/24

売上

2,400,000

売上

2,400,000

売上

2024/1/25

売上

2,500,000

売上

2,500,000

売上

2024/1/26

売上

2,600,000

売上

2,600,000

売上

2024/1/27

売上

2,700,000

売上

2,700,000

売上

2024/1/28

売上

2,800,000

売上

2,800,000

売上

2024/1/29

売上

2,900,000

売上

2,900,000

売上

2024/1/30

売上

3,000,000

売上

3,000,000

売上

2024/1/31

売上

3,100,000

売上

3,100,000

売上

2024/2/1

売上

3,200,000

売上

3,200,000

売上

2024/2/2

売上

3,300,000

売上

3,300,000

売上

2024/2/3

売上

3,400,000

売上

3,400,000

売上

2024/2/4

売上

3,500,000

売上

3,500,000

売上

2024/2/5

売上

3,600,000

売上

3,600,000

売上

2024/2/6

売上

3,700,000

売上

3,700,000

売上

2024/2/7

売上

3,800,000

売上

3,800,000

売上

2024/2/8

売上

3,900,000

売上

3,900,000

売上

2024/2/9

売上

4,000,000

売上

4,000,000

売上

2024/2/10

売上

4,100,000

売上

4,100,000

売上

2024/2/11

売上

4,200,000

売上

4,200,000

売上

2024/2/12

売上

4,300,000

売上

4,300,000

売上

2024/2/13

売上

4,400,000

売上

4,400,000

売上

2024/2/14

売上

4,500,000

売上

4,500,000

売上

2024/2/15

売上

4,600,000

売上

4,600,000

売上

2024/2/16

売上

4,700,000

売上

4,700,000

売上

2024/2/17

売上

4,800,000

売上

4,800,000

売上

2024/2/18

売上

4,900,000

売上

4,900,000

売上

2024/2/19

売上

5,000,000

売上

5,000,000

売上

2024/2/20

売上

5,100,000

売上

5,100,000

売上

2024/2/21

売上

5,200,000

売上

5,200,000

売上

2024/2/22

売上

5,300,000

売上

5,300,000

売上

2024/2/23

売上

5,400,000

売上

5,400,000

売上

2024/2/24

売上

5,500,000

売上

5,500,000

売上

2024/2/25

売上

5,600,000

売上

5,600,000

売上

2024/2/26

売上

5,700,000

売上

5,700,000

売上

2024/2/27

売上

5,800,000

売上

5,800,000

売上

2024/2/28

売上

5,900,000

売上

5,900,000

売上

2024/2/29

売上

6,000,000

売上

6,000,000

売上

2024/3/1

売上

6,100,000

売上

6,100,000

売上

2024/3/2

売上

6,200,000

売上

6,200,000

売上

2024/3/3

売上

6,300,000

売上

6,300,000

売上

2024/3/4

売上

6,400,000

売上

6,400,000

売上

2024/3/5

売上

6,500,000

売上

6,500,000

売上

2024/3/6

売上

6,600,000

売上

6,600,000

売上

2024/3/7

売上

6,700,000

売上

6,700,000

売上

2024/3/8

売上

6,800,000

売上

6,800,000

売上

2024/3/9

売上

6,900,000

売上

6,900,000

売上

2024/3/10

売上

7,000,000

売上

7,000,000

売上

2024/3/11

売上

7,100,000

売上

7,100,000

売上

2024/3/12

売上

7,200,000

売上

7,200,000

売上

2024/3/13

売上

7,300,000

売上

7,300,000

売上

2024/3/14

売上

7,400,000

売上

7,400,000

売上

2024/3/15

売上

7,500,000

売上

7,500,000

売上

2024/3/16

売上

7,600,000

売上

7,600,000

売上

2024/3/17

売上

7,700,000

売上

7,700,000

売上

2024/3/18

売上

7,800,000

売上

7,800,000

売上

2024/3/19

売上

7,900,000

売上

7,900,000

売上

2024/3/20

売上

8,000,000

売上

8,000,000

売上

2024/3/21

売上

8,100,000

売上

8,100,000

売上

2024/3/22

売上

8,200,000

売上

8,200,000

売上

2024/3/23

売上

8,300,000

売上

8,300,000

売上

2024/3/24

売上

8,400,000

売上

8,400,000

売上

2024/3/25

売上

8,500,000

売上

8,500,000

売上

2024/3/26

売上

8,600,000

売上

8,600,000

売上

2024/3/27

売上

8,700,000

売上

8,700,000

売上

2024/3/28

売上

8,800,000

売上

8,800,000

売上

2024/3/29

売上

8,900,000

売上

8,900,000

売上

2024/3/30

売上

9,000,000

売上

9,000,000

売上

2024/3/31

売上

9,100,000

売上

9,100,000

売上

2024/4/1

売上

9,200,000

売上

9,200,000

売上

2024/4/2

売上

9,300,000

売上

9,300,000

売上

2024/4/3

売上

9,400,000

売上

9,400,000

売上

2024/4/4

売上

9,500,000

売上

9,500,000

売上

2024/4/5

売上

9,600,000

売上

9,600,000

売上

2024/4/6

売上

9,700,000

売上

9,700,000

売上

2024/4/7

売上

9,800,000

売上

9,800,000

売上

2024/4/8

売上

9,900,000

売上

9,900,000

売上

2024/4/9

売上

10,000,000

売上

10,000,000

売上

2024/4/10

売上

10,100,000

売上

10,100,000

売上

2024/4/11

売上

10,200,000

売上

10,200,000

売上

2024/4/12

売上

10,300,000

売上

10,300,000

売上

2024/4/13

売上

10,400,000

売上

10,400,000

売上

2024/4/14

売上

10,500,000

売上

10,500,000

売上

2024/4/15

売上

10,600,000

売上

10,600,000

売上

2024/4/16

売上

10,700,000

売上

10,700,000

売上

2024/4/17

売上

10,800,000

売上

10,800,000

売上

2024/4/18

売上

10,900,000

売上

10,900,000

売上

2024/4/19

売上

11,000,000

売上

11,000,000

売上

2024/4/20

売上

11,100,000

売上

11,100,000

売上

2024/4/21

売上

11,200,000

売上

11,200,000

売上

2024/4/22

売上

11,300,000

売上

11,300,000

売上

2024/4/23

売上

11,400,000

売上

11,400,000

売上

2024/4/24

売上

11,500,000

売上

11,500,000

売上

2024/4/25

売上

11,600,000

売上

11,600,000

売上

2024/4/26

売上

11,700,000

売上

11,700,000

売上

2024/4/27

売上

11,800,000

売上

11,800,000

売上

2024/4/28

売上

11,900,000

売上

11,900,000

売上

2024/4/29

売上

12,000,000

売上

12,000,000

売上

2024/4/30

売上

12,100,000

売上

12,100,000

売上

2024/5/1

売上

12,200,000

売上

12,200,000

売上

2024/5/2

売上

12,300,000

売上

12,300,000

売上

2024/5/3

売上

12,400,000

売上

12,400,000

売上

2024/5/4

売上

12,500,000

売上

12,500,000

売上

2024/5/5

売上

12,600,000

売上

12,600,000

売上

2024/5/6

売上

12,700,000

売上

12,700,000

売上

2024/5/7

売上

12,800,000

売上

12,800,000

売上

2024/5/8

売上

12,900,000

売上

12,900,000

売上

2024/5/9

売上

13,000,000

売上

13,000,000

売上

2024/5/10

売上

13,100,000

売上

13,100,000

売上

2024/5/11

売上

13,200,000

売上

13,200,000

売上

2024/5/12

売上

13,300,000

売上

13,300,000

売上

2024/5/13

売上

13,400,000

売上

13,400,000

売上

2024/5/14

売上

13,500,000

売上

13,500,000

売上

2024/5/15

売上

13,600,000

売上

13,600,000

売上

2024/5/16

売上

13,700,000

売上

13,700,000

売上

2024/5/17

売上

13,800,000

売上

13,800,000

売上

2024/5/18

売上

13,900,000

売上

13,900,000

売上

2024/5/19

売上

14,000,000

売上

14,000,000

売上

2024/5/20

売上

14,100,000

売上

14,100,000

売上

2024/5/21

売上

14,200,000

売上

14,200,000

売上

2024/5/22

売上

14,300,000

売上

14,300,000

売上

2024/5/23

売上

14,400,000

売上

14,400,000

売上

2024/5/24

売上

14,500,000

売上

14,500,000

売上

2024/5/25

売上

14,600,000

売上

14,600,000

売上

2024/5/26

売上

14,700,000

売上

14,700,000

売上

2024/5/27

売上

14,800,000

売上

14,800,000

売上

2024/5/28

売上

14,900,000

売上

14,900,000

売上

2024/5/29

売上

15,000,000

売上

15,000,000

売上

2024/5/30

売上

15,100,000

売上

15,100,000

売上

2024/5/31

売上

15,200,000

売上

15,200,000

売上

2024/6/1

売上

15,300,000

売上

15,300,000

売上

2024/6/2

売上

15,400,000

売上

15,400,000

売上

2024/6/3

売上

15,500,000

売上

15,500,000

売上

2024/6/4

売上

15,600,000

売上

15,600,000

売上

2024/6/5

売上

15,700,000

売上

15,700,000

売上

2024/6/6

売上

15,800,000

売上

15,800,000

売上

2024/6/7

売上

15,900,000

売上

15,900,000

売上

2024/6/8

売上

16,000,000

売上

16,000,000

売上

2024/6/9

売上

16,100,000

売上

16,100,000

売上

2024/6/10

売上

16,200,000

売上

16,200,000

売上

2024/6/11

売上

16,300,000

売上

16,300,000

売上

2024/6/12

売上

16,400,000

売上

16,400,000

売上

2024/6/13

売上

16,500,000

売上

16,500,000

売上

2024/6/14

売上

16,600,000

売上

16,600,000

売上

2024/6/15

売上

16,700,000

売上

16,700,000

売上

2024/6/16

売上

16,800,000

売上

16,800,000

売上

2024/6/17

売上

16,900,000

売上

16,900,000

売上

2024/6/18

売上

17,000,000

売上

17,000,000

売上

2024/6/19

売上

17,100,000

売上

17,100,000

売上

2024/6/20

売上

17,200,000

売上

17,200,000

売上

2024/6/21

売上

17,300,000

売上

17,300,000

売上

2024/6/22

売上

17,400,000

売上

17,400,000

売上

2024/6/23

売上

17,500,000

売上

17,500,000

売上

2024/6/24

売上

17,600,000

売上

17,600,000

売上

2024/6/25

売上

17,

売上

17,700,000

売上

17,700,000

売上

2024/6/26

売上

17,800,000

売上

17,800,000

売上

2024/6/27

売上

17,900,000

売上

17,900,000

売上

2024/6/28

売上

18,000,000

売上

18,000,000

売上

2024/6/29

売上

18,100,000

売上

18,100,000

売上

2024/6/30

売上

18,200,000

売上

18,200,000

売上

2024/6/31

売上

18,300,000

売上

18,300,000

売上

2024/7/1

売上

18,400,000

売上

18,400,000

売上

2024/7/2

売上

18,500,000

売上

18,500,000

売上

2024/7/3

売上

18,600,000

売上

18,600,000

売上

2024/7/4

売上

18,700,000

売上

18,700,000

売上

2024/7/5

売上

18,800,000

売上

18,800,000

売上

2024/7/6

売上

18,900,000

売上

18,900,000

売上

2024/7/7

売上

19,000,000

売上

19,000,000

売上

2024/7/8

売上

19,100,000

売上

19,100,000

売上

2024/7/9



グループ経営管理 (GM)

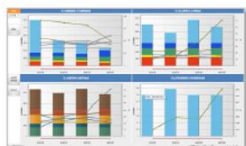
中長期の対応 | 経営判断の迅速化

グループ全体の経営状況をKPIや セグメントなど様々な視点で可視化する 「グループ経営管理」機能

国内外にグループ会社を擁する企業にとって、各社からリアルタイムに情報を集め、グループ全体としての意思決定を迅速に行うことは、競争力の向上のみならず、ガバナンスの観点からも非常に重要です。

経営KPI

グループ全体、各社の業績のモニタリングが可能



全グループのセグメント別分析

経営管理用、決算開示の基礎となる、セグメント（製品・地域等）・顧客等の管理会計情報の分析



グループ経営管理（GM）を活用することで、グループ全体の経営状況をモニタリングすることはもちろん、分析の精度についても大きく高めることができます。

他BIと違う点としては、会計と連携しているため、販管費などの本社共通コストを部門別やセグメント・プロジェクト別に配賦した金額で管理でき、売上総利益だけではなく、営業利益ベースで各事業別損益を確認できることなどが挙げられます。

汎用的なレポート作成

欲しい情報を、いつでもお好みのレイアウトで。縦軸・横軸・集計項目を自由に指定したレポート作成が可能



SuperStream以外の非会計データ

経営指標を1システムに。経営数値として必要なSuperStream以外の非会計データとの連動が可能



また、グループ経営管理（GM）には、収益性分析、安全性・効率性分析などの代表的なKPIについて30種類の経営分析テンプレートがあるため、導入後素早く確認が可能です。

GMとレポートプラスの比較表

グループ経営管理（GM）		ReportPlus
BI専用のオプション製品 (標準はNX統合会計のみ)	製品	標準実装のフレームワーク (会計・人事給与シリーズ)
グループ会社全体で利用可	利用 範囲	ログイン会社のみ
SuperStream全DB、その他	対象 データ	表示されている グリッド画面のみ
最大20億件	データ 規模	1万件以内が目処
グラフ機能、地図表示など	表現力	グラフ機能

グループ経営管理（GM）は先述したレポートプラスよりも、より大規模なデータを取り扱い、高度な分析を行うことが可能な経営分析ツール(BI)です。

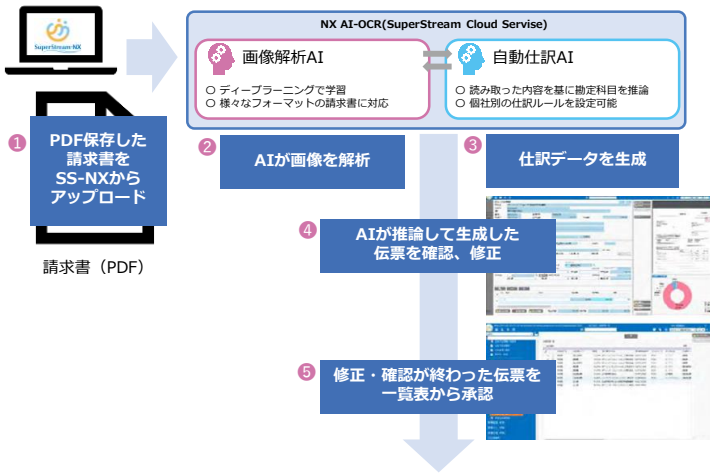
グループ会社全体を横断的に表現することが可能となっており、全体がどのような状況にあるのかを把握でき、ドリルダウンしていくことで個別の情報まで確認することが可能です。



請求書を読み込み、支払い伝票を自動生成する「AI-OCR」

AI-OCR（請求書）

完全なペーパーレス化がスムーズに実現できれば良いですが、自社の商習慣や取引先とのやりとりの関係上どうしても、



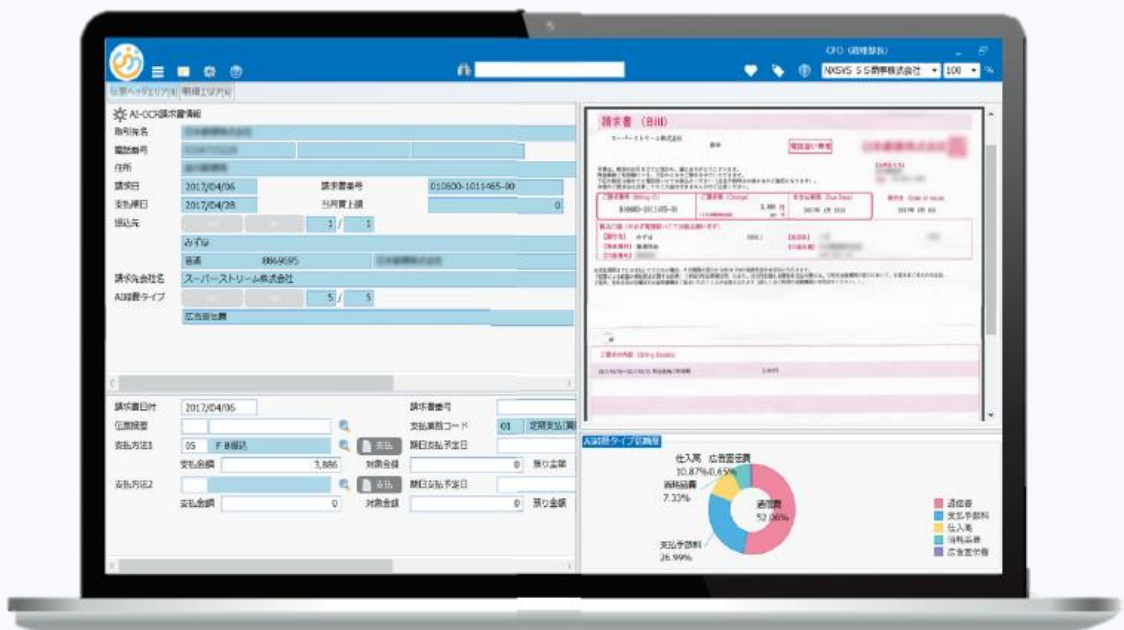
紙媒体による対応が残ってしまい、経理部門の負担を大幅に減らすことができないと悩まれている企業は少なくありません。

そこで、スーパーストリームでは会計領域に特化した「AI-OCR（請求書）」機能を開発しました。

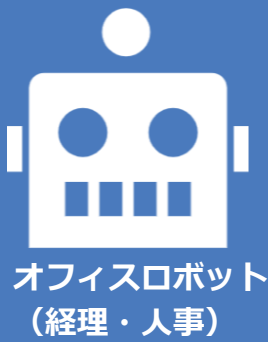
画像解析AIによって、請求書の内容を読み取り、自動仕訳AIによって、勘定科目を推論し、支払い伝票の自動作成や伝票の入力を行います。

伝票入力については個社別の仕訳ルールも設定可能です。経理担当者の請求書処理を簡素化し、単純業務の効率化をサポートします。

読み取り後の画面イメージ

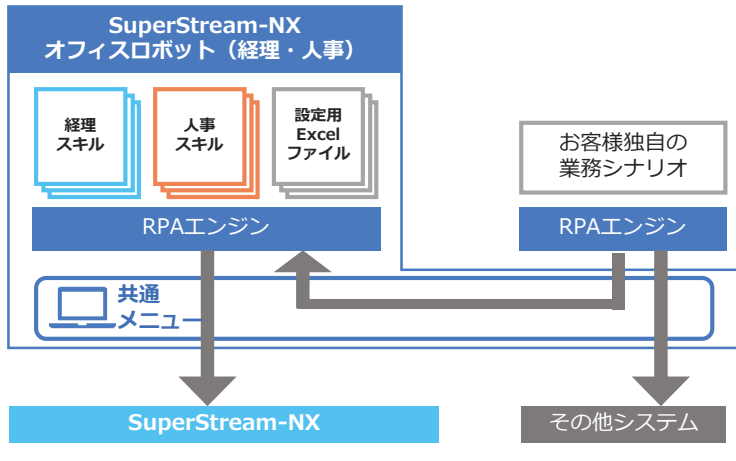


読み取り後は上記のように表示され、必要なタイミングで内容の確認等を行うことが可能です。



帳簿出力等の定例業務を ロボットで自動化

ロボットなどに代行できるルーティン業務は、可能な限り自動化する方が効率的です。



ルーティン業務の時間が短縮され、その他の業務に集中できるようになることで、経理部門のアウトプットの品質や速度も向上します。また、自動化を進めることで、繁忙期の残業時間を軽減や、人員数の適正化を実現、個人に依存しない業務平準化を実現することにつながります。

SuperStream-NXはRPAを用いたソリューションを提供することで、上記の実現をサポートします。

RPAの実行用エンジンとSuperStream-NXを動作させるためのスキル（業務シナリオ）、スキルの基礎データは、すべて

Excelファイルに入力するだけで簡単に設定できます。独自の業務シナリオを開発や、その業務シナリオを共通メニューに登録することも可能です。

システムを活用した働き方改革の実現



自動化スキルには経理向けと人事向けを提供しています。

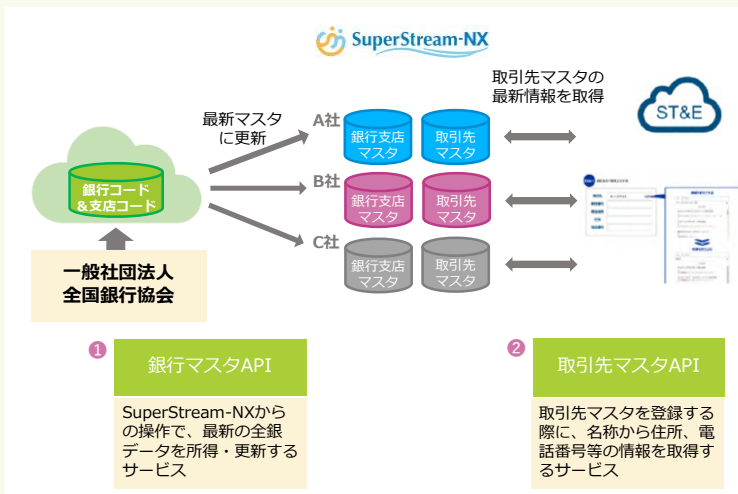
現在基本的な業務を中心に、経理スキルは9種類、人事スキルは11種類が含まれており、今後も随時追加を予定しています。



マスタAPI

更新頻度の高いデータ登録を効率化 「APIマスタ連携」

経理部門にとって銀行マスタや取引先マスタといった更新頻度の高いマスタの登録・更新作業は負担になっていました。



各種提出資料の作成や決算資料の作成、また経営層との会議に向けた情報の精査等を行などのコア業務を行なっている経理部門にとって、マスタ情報の入力やメンテナンス作業は負担となっていました。

経理担当者が必ずやらなければならないという業務ではなかったため、このようなメンテナンス業務の時間が削減されることで、先に述べたようなコア業務に集中する時間が増え、業務の効率化につながります。

SuperStream-NXでは、後述する「銀行マスタAPI」と「取引先マスタAPI」をはじめ、経理担当者の入力やメンテナンスの負荷削減させるAPI連携を順次展開していきます。

APIサービスを提供することで、登録業務などの効率化をサポートします。

第一弾として、以下2つのAPIをリリースします。

01

銀行マスタAPI

全銀協とスーパーストリームが連携。SuperStream-NXからボタン一つで、最新の全国銀行協会の銀行・支店のコードと名称を取得してNXの銀行マスタに反映することが可能となるAPIを提供します。

02

取引先マスタAPI

マスタ情報を登録する際に、取引先の名称をキーとして、住所情報などを取得するAPIを提供します。

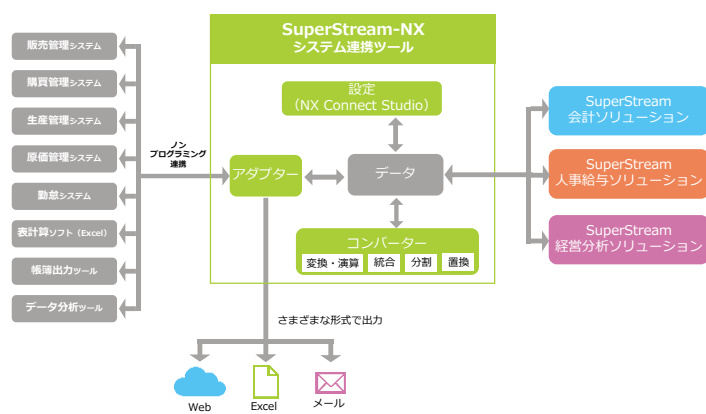


幅広い業務システムとの連携ツール 「Connect」

システム連携ツール

会社の数字を把握する上で、会計システム単体では全体を把握しきれないケースも少なくありません。

システムフロー



そこで重要となってくるのが、システムやデータの連携です。

SuperStream-NXのシステム連携ツール「Connect」は、サイロ化されている様々なデータを有機的に連携させて、活用できる状態を作ります。

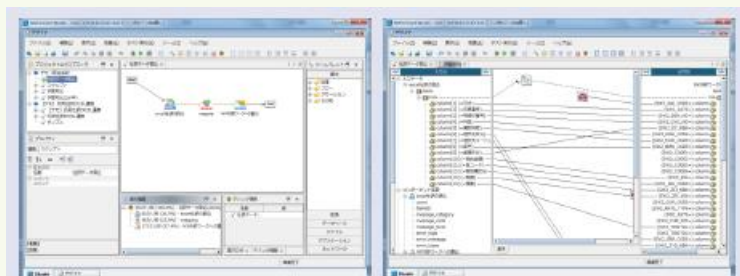
販売・生産管理をはじめとした、幅広い業務システムと連携させることが可能です。ノンプログラミングで行える連携のため、IT部門に依頼する工数も限りなく低くさせることができます。

連携の処理についてはスケジュール指定や監視ファイルの更新削除のタイミングなどを指定することで自動化も可能で、経理部門が新たに行う作業も少なく済ませることが可能です。

Connectの主なポイント

ノンプログラミングでのシステム連携を低コストで実現

システム間を連携させるためにはコスト・時間ともに負担が大きかった。また、バージョンアップ時やメンテナンスなど、



システム管理に多くの労力が必要でした。NXConnectは、低コストかつドラッグ＆ドロップによる直感的な操作でシステム間を連携させることが可能です。

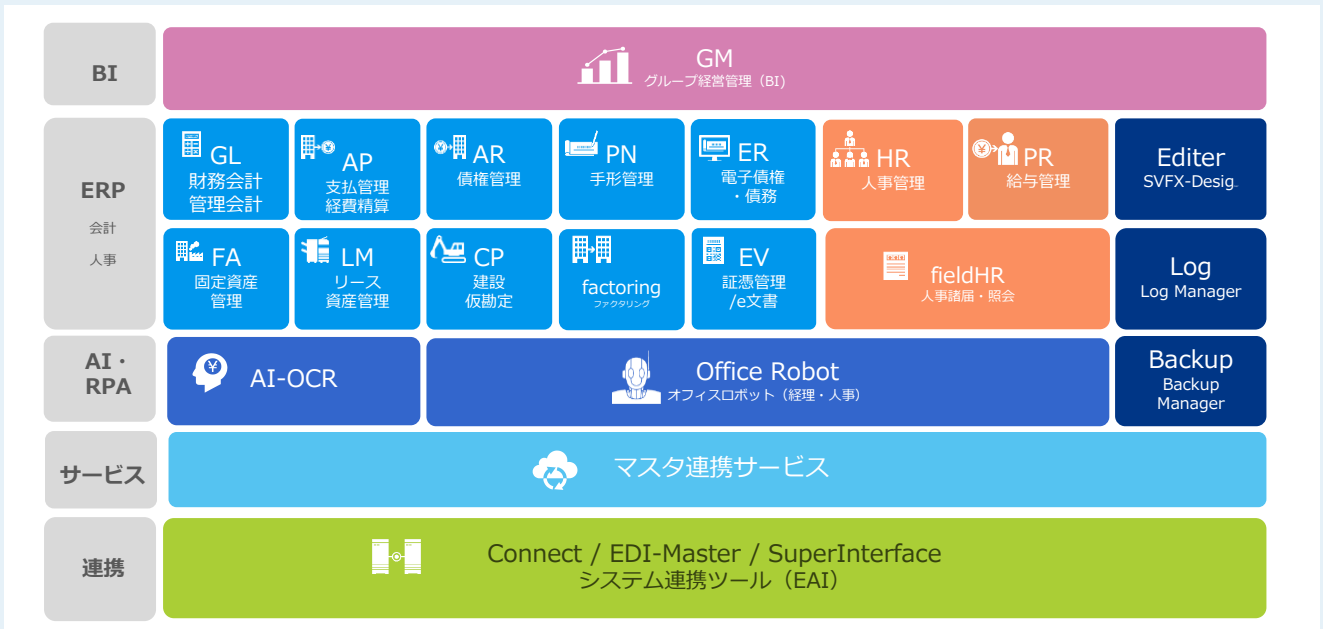
必要データWeb、エクセル、メールへ自由な形式で出力可能

データのWeb出力(動的HTML作成)、Excel出力、メール送信が可能です。帳票の印刷や配布などの作業の効率性が高くなるとともに、システム上に蓄積されたデータを、さまざまな方法で有効活用ができます。



そもそも、 SuperStream-NXとは？

国産ERPパッケージ「SuperStream-NX」は、中堅・大手企業向けに会計・人事給与に特化した経営基盤ソリューションです。

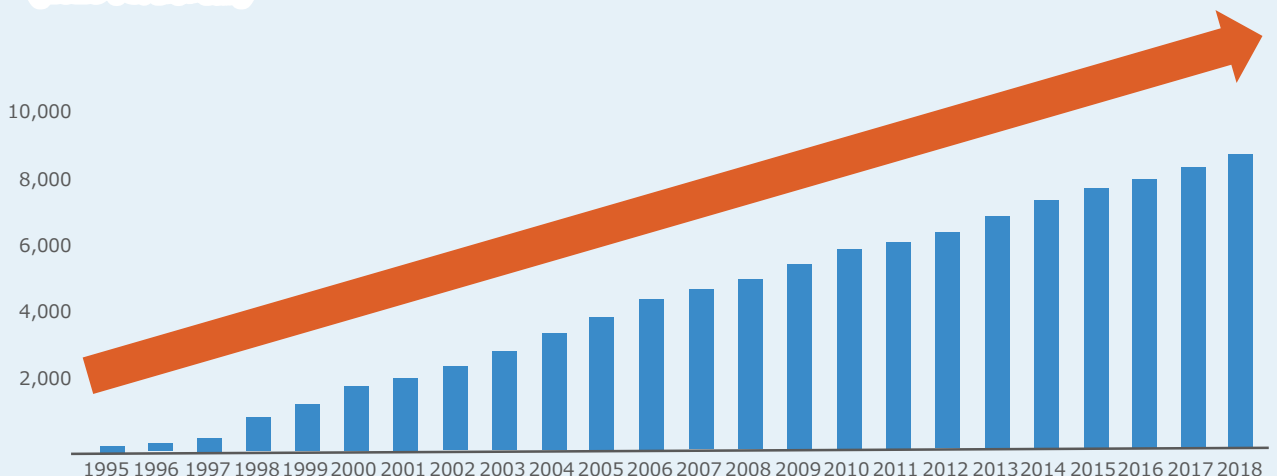


SuperStreamの導入実績

累計導入社数 **9,478社**

上場企業805社

(2020年3月末時点)



会社概要

経営環境の激しい変化に対応するため国産ソフトウェアベンダーとして
お客様に最適な情報システムをご提供します



日本の会計・人事を変える
もっと優しく、もっと便利に

会社名	スーパーストリーム株式会社
設立	1986年12月 (日本での事業開始はマコーマック&ドッジ・ジャパン株式会社より)
本社所在地	〒104-0054 東京都品川区東品川2-4-11 野村不動産天王洲ビル
西日本事業所	〒550-0001 大阪府大阪市西区土佐堀2-2-4 土佐堀ダイビル
代表者	代表取締役社長 角田 聡志
URL	http://www.superstream.co.jp/ (コーポレートサイト) https://www.superstream.jp (ユーザ会会員専用サイト)
事業内容	・ソフトウェア・パッケージの企画・開発・販売 ・販売製品のトレーニングおよびサポート ・システム導入のコンサルティング
取扱製品	基幹業務パッケージ SuperStream (財務会計・人事給与) ならびに連携アライアンス製品



www.superstream.co.jp

スーパーストリーム株式会社 キヤノンマーケティングジャパングループ

〒140-8526 東京都品川区東品川2-4-11 野村不動産天王洲ビル
Tel: 03-6701-3645 Fax: 03-6701-3641 Mail: ss-info@superstream.co.jp

©スーパーストリーム株式会社無断引用・転載禁止記載された内容および製品の仕様は、改良のため予告なく変更することがあります。記載された社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

※本資料は2020年6月時点の情報を元に作成しております。

お問い合わせ