



## Workshop

# 経理財務・経営管理の変革を促進するデータ・生成AI活用戦略

28<sup>th</sup> May 2024

# 経理財務・経営管理の変革を促進するデータ・生成AI活用戦略 Workshop担当講師のご紹介



**PT Deloitte Konsultan Indonesia**  
日系企業サービスグループ インドネシア責任者  
**Senior Manager 立花 佑介**  
総合司会



**塩谷 拓也**  
Partner

東南アジア域内における会計・経営管理領域  
のコンサルティング統括責任者  
ファシリテーター・経営管理担当講師



**羽田 成秀**  
Senior Manager/公認会計士

東南アジア域内における地域統括の在り方や  
それを支える経営管理基盤の構築・強化  
経理財務担当講師



**小林 万莉菜**  
Manager

ジャカルタオフィス所属  
東南アジア域内における  
CFOサービス担当  
経営管理講師サポーター



**野村 一恭**  
Senior Consultant

ジャカルタオフィス所属  
東南アジア域内における  
CFOサービス担当  
経理財務講師サポーター

# 活用事例：【楽天証券】投資相談AIアバター

口の動きと音声を合わせる、聞き耳を立てる等「人間らしさ」のあるアバターが、日本語の合成音声で投資に関する疑問へ回答



## ニュースリリース

### デロイト トーマツ、「NVIDIA ACE」を日本で初めて採用した楽天証券「投資相談AIアバター」の開発を支援

アバターの口の動きと音声を合わせたり、聞き耳を立てるしぐさを見せたりすることで人間らしい反応を示しながら、投資に関する疑問について日本語の合成音声で回答



2024年1月11日

デロイト トーマツ グループのデロイト トーマツ コンサルティング 合同会社（東京都千代田区、代表執行役社長：佐瀬真人、以下 デロイト トーマツ）は、楽天証券株式会社（東京都港区、代表取締役社長：楠 雄治、以下 楽天証券）による、NVIDIA Corporation（米国カリフォルニア州、以下 NVIDIA）が提供する「NVIDIA ACE<sup>™</sup>」を採用した、アバターと会話ができるAIサービス「投資相談AIアバター」の開発を支援を行ったことをお知らせいたします。本開発支援は楽天証券からの委託によるもので、「NVIDIA ACE」を活用した会話型相互コミュニケーションが可能なAIアバターサービスを個人向けに開発・提供するの、日本で初めてとなります。なお、2024年1月14日（日）に開催される「楽天証券 新春講演会2024」において、ご来場される楽天証券のお客様に「投資相談AIアバター」との会話ができるデモを無料し、今後の本格導入を目指してまいります。

「投資相談AIアバター」は、アバターサービス開発ツールである「NVIDIA ACE」を用いた、デロイト トーマツの小売店・レストラン・販売代理店などカスタマーサービス向けのサービスソリューション「Quartz Frontline AI powered by NVIDIA<sup>™</sup>」と、楽天証券が提供する生成AIチャットサービス「投資AIアシスタント（B版+プラス）」とを連携させることで開発されました。「投資相談AIアバター」は、投資に関する疑問など、お客様の音声による質問に、聞き耳を立てるしぐさや音声とアバターの口の動きを合わせる人間らしい反応を示しつつ、日本語の合成音声で適切な回答をするなど、お客様とアバターの会話型相互コミュニケーションをおこないます。

[デロイト トーマツ、「NVIDIA ACE」を日本で初めて採用した楽天証券「投資相談AIアバター」の開発を支援 | ニュースリリース | デロイト トーマツ グループ | Deloitte](#)

# 活用事例：【Telkomsel】 Customer Virtual Assistant

インドネシアでもAI活用の実例が出ており、自然なバハサを用いたチャットを通じて最新の商品・サービスの紹介するなど、インドネシア固有の商習慣に寄り添った顧客対応が可能になっている



## Meet the always helpful and friendly Veronika!

Veronika is Telkomsel's chat-based Virtual Assistant that always helps you access Telkomsel products and services—as well as other fun topics! Supported by GenAI technology from Microsoft Azure OpenAI, interactions with Veronika is more humane and natural.

1

Responsive and humane

2

Always up-to-date

3

Gets smarter and understands you



はじめに：

□ 本ワークショップについて



本日のWorkshopは、経理財務・経営管理業務の変革実現に向けて、生成AI・他デジタルテクノロジーの活用法を理解し、変革機会の特定をメインゴールとしております

## Workshopのゴール

1

生成AIを含む最新デジタルテクノロジーがもたらす変化を理解していること

2

上記のデジタルテクノロジーによる経理財務・経営管理の変革機会を特定していること



3

(もしディスカッションのお時間に余裕があれば)  
上記の機会を実現する上での課題とその対応の方向性が明確になっていること

Step1で経理財務・経営管理の将来像を確認した後、各テーブルに分かれて、  
Step2でデジタルテクノロジー適用機会、Step3で参加者の皆様と意見交換しながら検討します

Workshopセッション進行

オープニング	ご挨拶・進行確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Workshopの進め方の確認</li> </ul>	15:00-15:10 (10分)
Step1 将来像確認	経理財務・ 経営管理の将来像	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 生成AI・その他デジタルテクノロジーがもたらす変化の確認</li> <li>□ その変化への対応における典型的な課題と対処法のご紹介</li> </ul>	15:10-15:30 (20分)
Step2 適用機会検討 (講師説明・個人検討)	進め方と 事例・方法論の確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 個人検討・グループ討議の進め方の確認</li> <li>□ デジタルテクノロジー適用機会の特定方法・他社事例の確認</li> </ul>	15:30-15:40 (10分)
	個人検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 参加者各自の検討</li> </ul>	15:40-15:50 (10分)
休憩	参加者間の 意見交換	※会場にお飲み物（コーヒー・飲料）をご用意しております。	15:50-16:10 (20分)
Step3 参加者意見交換 (意見交換)	グループ討議	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 参加者同士の情報共有・意見交換、テーブル講師との相談・討議</li> </ul>	16:10-16:50 (40分)
	テーブル間 討議内容共有	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 各テーブルごとの討議内容の共有</li> <li>□ Q&amp;A</li> </ul>	16:50-17:20 (30分)
クロージング	全体まとめ	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Workshop討議結果の総括</li> </ul>	17:20-17:30 (10分)

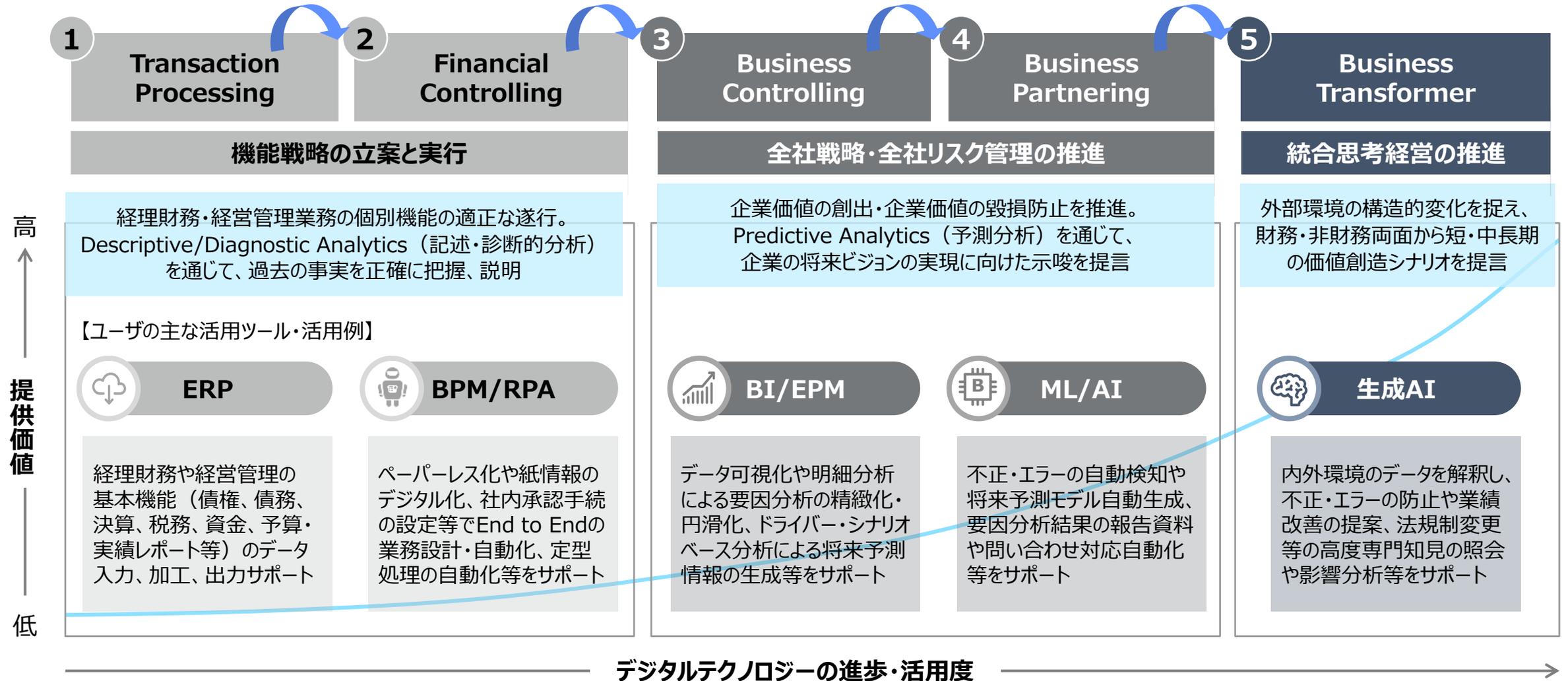
**Step1.**

□ **経理財務・経営管理業務の将来像**



# デジタルテクノロジーの進歩による経理財務・経営管理業務の変化

デジタルテクノロジーの進歩は、経理財務・経営管理業務による提供価値を、現在地の正確な把握を促す労働集約型の価値から、ネクストアクションを通じた将来地の適正化を促す知的集約型の価値に変化させています



# 経理財務・経営管理業務へのデジタルテクノロジー適用機会（例）

データ作成に係る業務量の多い日常・定型処理に対しては効率性や品質、スピード向上を実現し、データ活用に係る非定型処理に対してはより付加価値の高い業務へのシフトを実現することを狙いに活用します

## データ作成（生成・収集・共有・加工）

処理件数や処理量の多い定型・労働集約的業務に活用し、主に業務効率向上を実現。あわせて、処理エラーやリードタイムも削減し、業務の分断をなくし、シームレスな業務プロセスを実現

### 記入・記録

紙資料の作成やチェック、保存業務

- 各種申請書類の電子化
- **OCRツールで紙の証憑書類を電子化**
- 文書管理ツールで規程・SOPや契約書・証憑書類等を一元的に管理、等

### データ入力・加工

システムやExcel/PPTのデータ入力業務

- **RPAツールでデータ入力・加工処理を自動化**
- データ連携ツールでデータ変換・整合チェックを自動化
- ERPや関連ツールで入力漏れや勘定設定、不整合等を自動制御、等

### 連携・相談

他部署・担当者への連携・相談業務

- ワークフローで承認プロセスを自動制御
- **チャットボットで問い合わせの対応を自動化**
- タスク管理ツールで担当者への仕事の割当てやステータス、レビュー等のやり取りを一元的に管理、等

## データ活用（集計・可視化・分析）

高度専門知見を要する非定型・知的集約型業務に活用し、より付加価値の高い業務へのシフトを促進。個別業務の継続改善や新たな価値を創出する業務基盤を実現

### レポート・報告

報告・分析資料の作成やその報告業務

- **BIツールで報告資料のグラフや表を自動作成**
- BI/EPMツールで配賦計算などの集計処理を自動化
- モバイル対応で報告数値をリアルタイムに共有、等

### 状況把握・分析

業務・業績の状況把握や異常値などの分析業務

- データレイク・マートの整備により、分析粒度を精緻化し、分析シナリオ・ニーズに即したデータ基盤を構築
- **マイニングツールで不正・エラー発生業務を自動検知**
- 言語生成ツールで予実比較等の要因分析を自動化、等

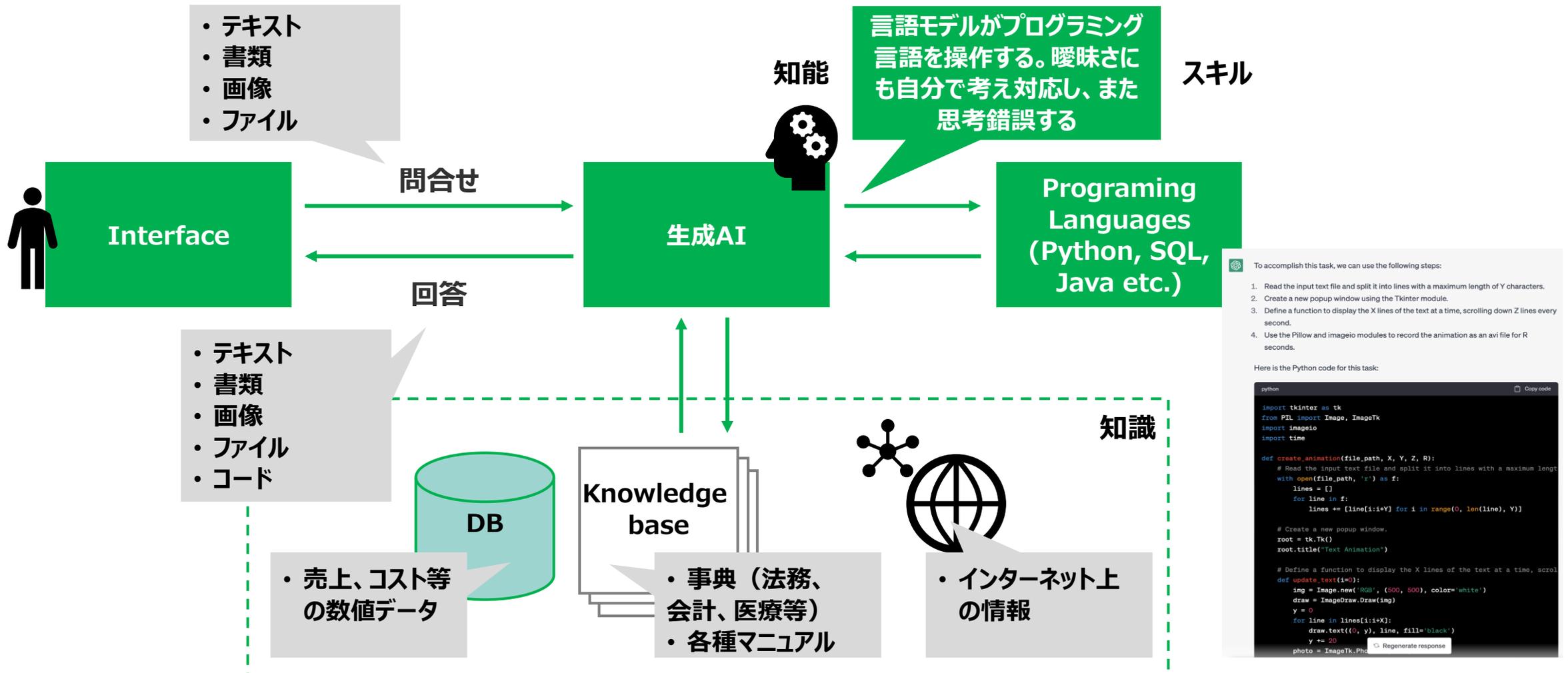
### 示唆・提言

既存業務改善や新規業務開発に向けた助言業務

- EPMツールでシミュレーションモデルを構築し、業務水準や業績情報の将来予測情報を把握
- **AIツールで予測情報のアルゴリズムを自動生成**、等

# 【参考】生成AIの仕組み

アウトプットの根拠・参考情報（例えば、法務・会計・医療などの特定の情報源やインターネットの幅広い情報）にアクセスし、回答を返します。加えて、プログラミング言語などの理解に基づき、実際に動かすことのできるコードを返したり、そのコードを実行・試行錯誤し、アウトプットを示します

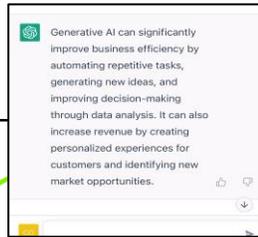


# 生成AIのケイパビリティ

生成AIは、文章、画像、動画、音声、デザインやプログラムコードの生成が可能であり、「プロンプト」という指示を適切に与えることができれば、極めて人間的、かつ、高度専門家・クリエイターと同等のコンテンツを創造することが可能になります

## テキスト生成AI

*Prompt:* Explain the business impact of Generative AI in 50 words



## 動画生成AI

*Prompt:* Create a video of a teddy bear painting a portrait



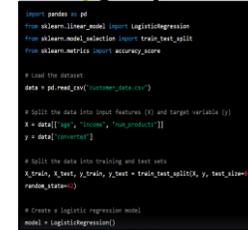
## 画像生成AI

*Prompt:* A bowl of soup that is a portal to another dimension as digital art



## コード生成AI

*Prompt:* In python, code a program that predicts the likelihood of customer conversion



## 音声生成AI

Generative AI-powered customer service agents

- Phone / Voice
- Multi-Lingual
- Multiple Tasks
- Empathy / Humor
- Ensures Resolution
- Systems Integration

## 3D生成AI

*Prompt:* A beautiful dress made from garbage bags, on a mannequin. Studio lighting, high quality, high resolution



# 経理財務・経営管理業務における生成AI活用事例

## Task 1. Can you provide me what's in the dataset?

The dataset contains 2,160 entries and 6 columns. Here are the column names along with a brief description based on the first few rows of data:

1. Line Item: Describes the type of data, e.g., Revenue.
2. Country: The country where the data is recorded. e.g., UK.
3. Product: The product related to the data, e.g., W.
4. Scenarios: Specifies the scenario, e.g., Actual.
5. Period: The time period the data relates to, e.g.,
6. Value: The numerical value of the data.

## Task 2. Show and address the data gaps present in this dataset.

Identifying data gaps or missing values is crucial for ensuring the integrity and reliability of a dataset.

Here's how we'll proceed to identify and address the data gaps:

### ① 参照データ・更新状況による影響の紹介

values. It requires domain knowledge to identify such placeholders.

4. **Evaluate Consistency of Data Types:** Ensure that each column has a consistent data type.

5. **Check for Outliers:** Although not exactly a data gap, identifying outliers can be important in recognizing erroneous data entries.

Let's start with the first two steps: identifying missing values and duplicate entries in the dataset.

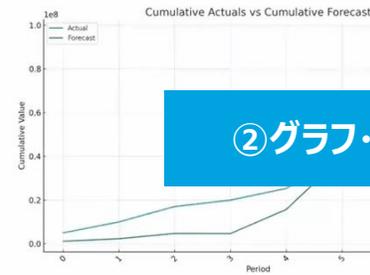
The analysis reveals the following:

Can you describe what is in the dataset?

## Task 3. Show cumulative Actuals vs cumulative Forecast.

To compare cumulative actuals versus cumulative forecasts, we'll need to filter the dataset based on the "Scenarios" column to separate the actual and forecast data. Then, we can compute the cumulative sum for both scenarios over the specified periods.

Let's proceed with this analysis:



The graph above illustrates the cumulative actuals versus cumulative forecasts over different periods. The x-axis represents the periods (though they are not explicitly labeled).

### ② グラフ・レポート・増減状況等の作成

## Task 4. Generate a standard P&L report.

The P&L statement has been generated with aggregated values for each line item based on the "Actual" scenario. Here's a simplified representation of the P&L statement:

Selling, General and Administrative	-\$ 10,988,000
Travel and Expense	-\$ 3,000,000
Total Operating Expenses	-\$ 4,480,000
Operating Profit	\$ 29,088,250
Taxes	-\$ 4,439,320
Net Income	\$ 24,648,930
Units Sold	336,846

## Task 4. Generate a standard P&L report.

The P&L statement has been generated with aggregated values for each line item based on the "Actual" scenario. Here's a simplified representation of the P&L statement:

Line-Item	Value
Revenue	\$ 275,806,000
Cost of Goods Sold	
Gross Profit	
Salaries and Wages	
Selling, General and Administrative	
Travel and Expense	-\$ 3,000,000
Total Operating Expenses	-\$ 4,480,000
Operating Profit	\$ 29,088,250
Taxes	-\$ 4,439,320
Net Income	\$ 24,648,930
Units Sold	336,846

### ③ 質問の投げかけ・指示内容のタスク化

## Manage your Task List

1. Can you describe what is in the dataset?

2. Show and address the data gaps present in this dataset

3. Show cumulative Actuals vs cumulative Forecast

4. Generate a standard P&L report

### ④ 業績・予測情報等の自動応答

# 生成AIと従来のAIとの違い

生成AIと従来のAIは、学習対象となるデータを記憶し、知識化する点では共通していますが、学習の視点や回答の生成方法、その生成による提供価値が異なるため、従来のAIや他デジタルツールとの棲み分けを理解することが重要です

## 学習の視点

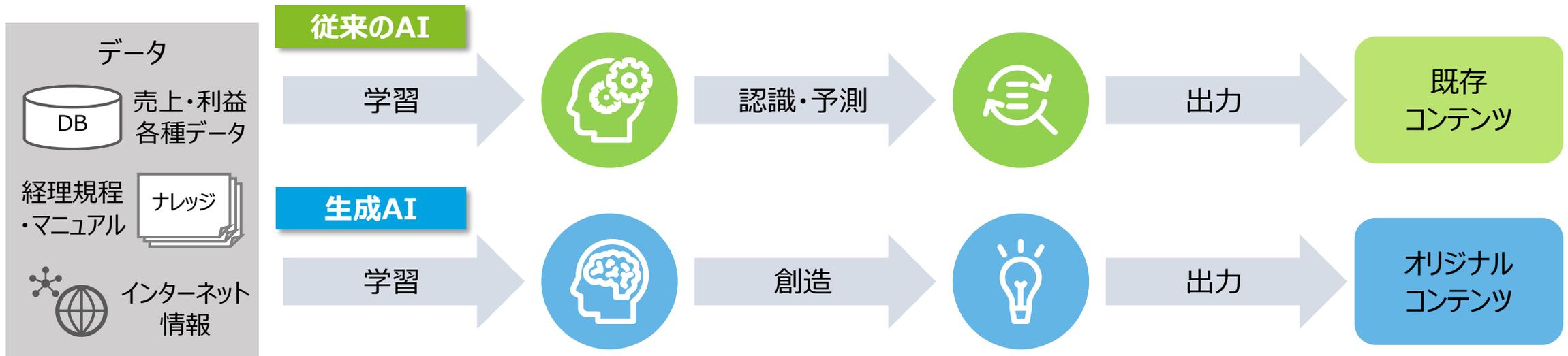
## 回答の生成方法

## 提供価値

情報の整理や分類、検索が学習目的であり、大量・良質なデータでルール学習が必要

プロンプトに対して、適切な答えを予測（学習に基づく、回答内容の検索・特定・識別）

確定解を探す（決められた行為の自動化）という価値提供。音声・文字認識や数値分析



情報のパターンや関係理解が学習目的であり、ルール学習は不要で自ら学習を継続

プロンプトに対して、新たな答えを創造（少ない条件でも創造的な回答を作成）

不確定解を創る（新しいコンテンツの生成）という価値提供。音声・テキスト生成、データ分析

# 生成AI活用の典型パターン

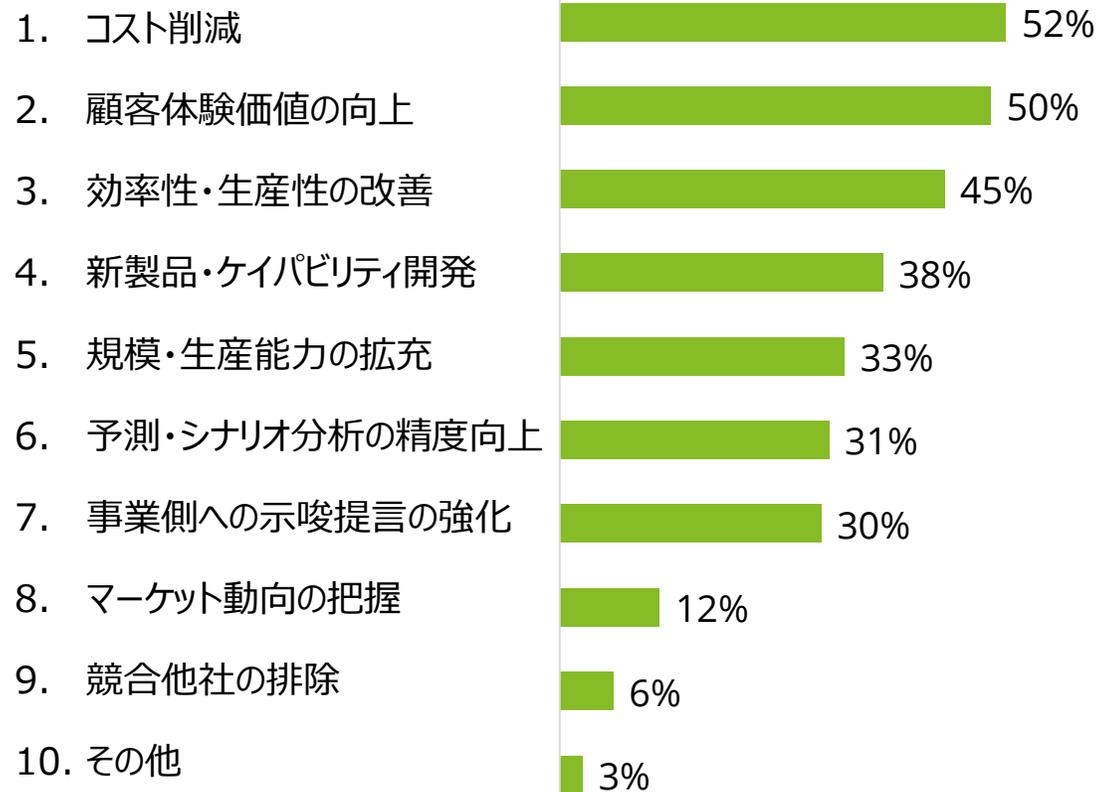
経理財務業務においては、主に、A. 文書化、B. ヘルプデスク、C. データ分析、D. 処理の自動化、E. 将来予測、の5つのパターンに分類され、活用の容易性やアウトプットの精度の点から、特に、A, B, Cの活用が多くなっています

パターン	活用機能	適用例
<b>A</b> 文書化	<ul style="list-style-type: none"> <li>文書構成の提案、文章の生成・要約</li> <li>多言語での文章の翻訳</li> <li>一定の基準に基づく、文章の評価・校正</li> </ul>	<p style="text-align: right;"><b>活用事例の多いパターン</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 報告資料の作成、複数資料の要約版の作成</li> <li>✓ 経理規程・規則・細則・マニュアル等の不足項目の作成</li> </ul>
<b>B</b> ヘルプデスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>企画・アイデア出しの壁打ち</li> <li>高度専門知見や大量データからの情報検索</li> <li>問い合わせへの回答作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 会計実務指針や税務調査対応の過去事例の整理</li> <li>✓ 経費精算申請等の不明点の問い合わせ対応</li> </ul>
<b>C</b> データ分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>データのパターン・関係性などの条件・規則性の把握</li> <li>異常値・例外の検知や差異の抽出</li> <li>各種情報・データの特定条件に基づく紐づけ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 支払処理中の異常パターンの検知、不正・エラーの防止</li> <li>✓ 勘定科目の変換・マッピングと横並び比較による経費分析</li> </ul>
<b>D</b> 処理の自動化	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去の処理内容（パターン・順序等）の把握</li> <li>指示内容に基づく、処理の実行</li> <li>処理実行の判断自動化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 仕訳入力に必要なデータ抽出と会計システムへの入力</li> <li>✓ 請求データの過去データとの比較による照合処理</li> </ul>
<b>E</b> 将来予測	<ul style="list-style-type: none"> <li>定量・定性情報を用いた予測情報の生成</li> <li>時系列・比較・計算構造等の多変量解析の分析</li> <li>仮説に基づく、シナリオ・シミュレーションの分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 入出金情報・条件変更を考慮したキャッシュフロー予測</li> <li>✓ 競合・顧客動向を踏まえた販売・利益着地見込みの生成</li> </ul>

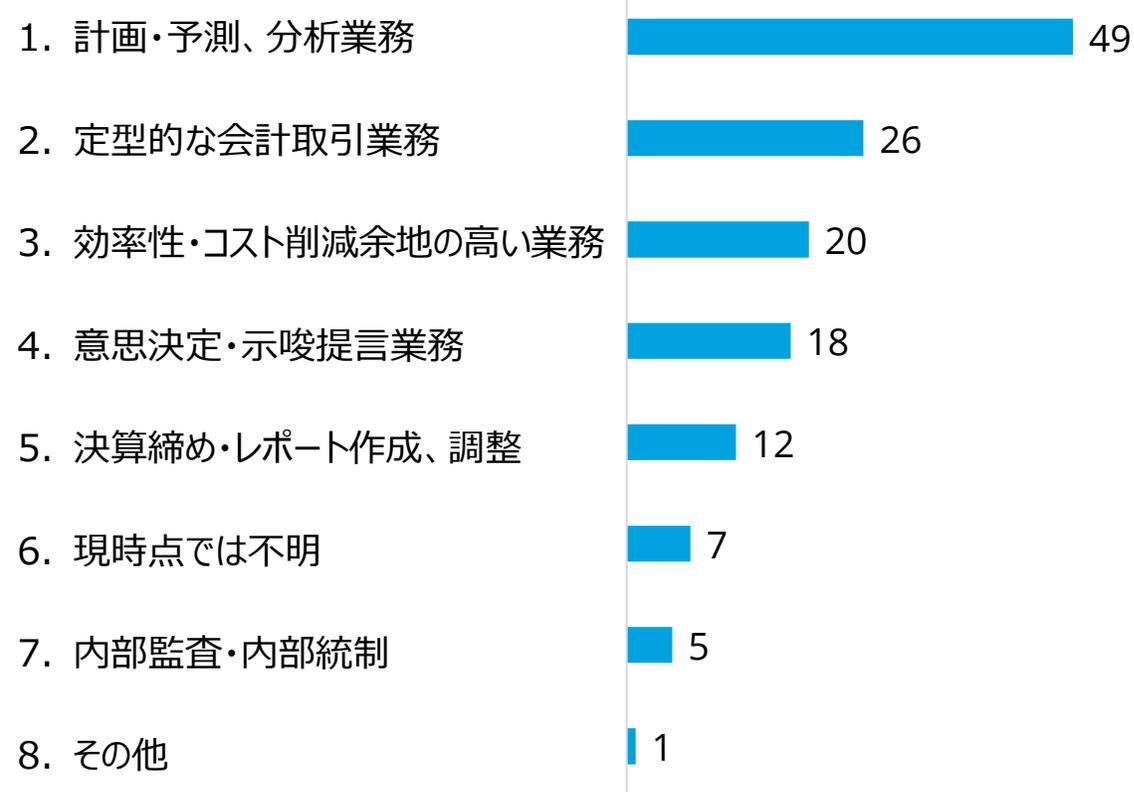
# 生成AIの取組状況（先進国のケース）

生成AIの先進国（US）におけるCFOサーベイでは、期待効果については、コスト削減や業務品質の向上など幅広い効果を期待している一方、対象業務については、計画・予測や分析業務に活用する意見が多くなっています

## 生成AI活用の期待効果は？（上位3項目選択）



## 生成AIの適用業務は？（自由回答）

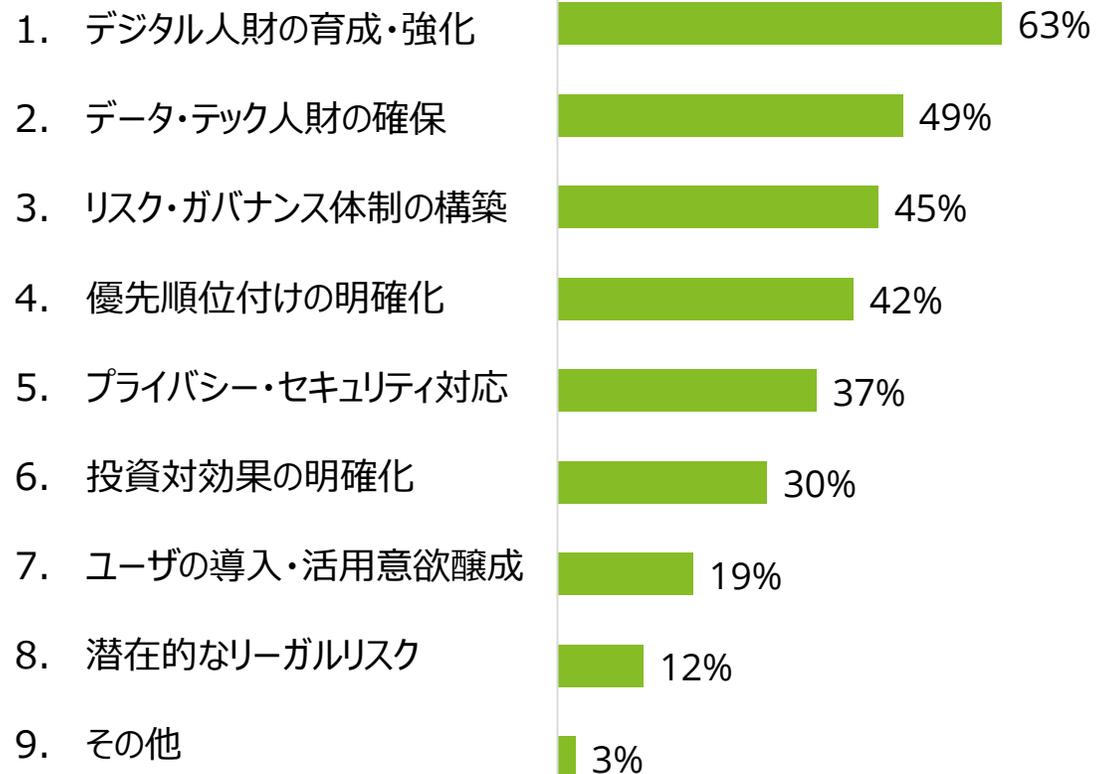


【出所】 CFOサーベイ（2023年、北米の約120社への調査結果）

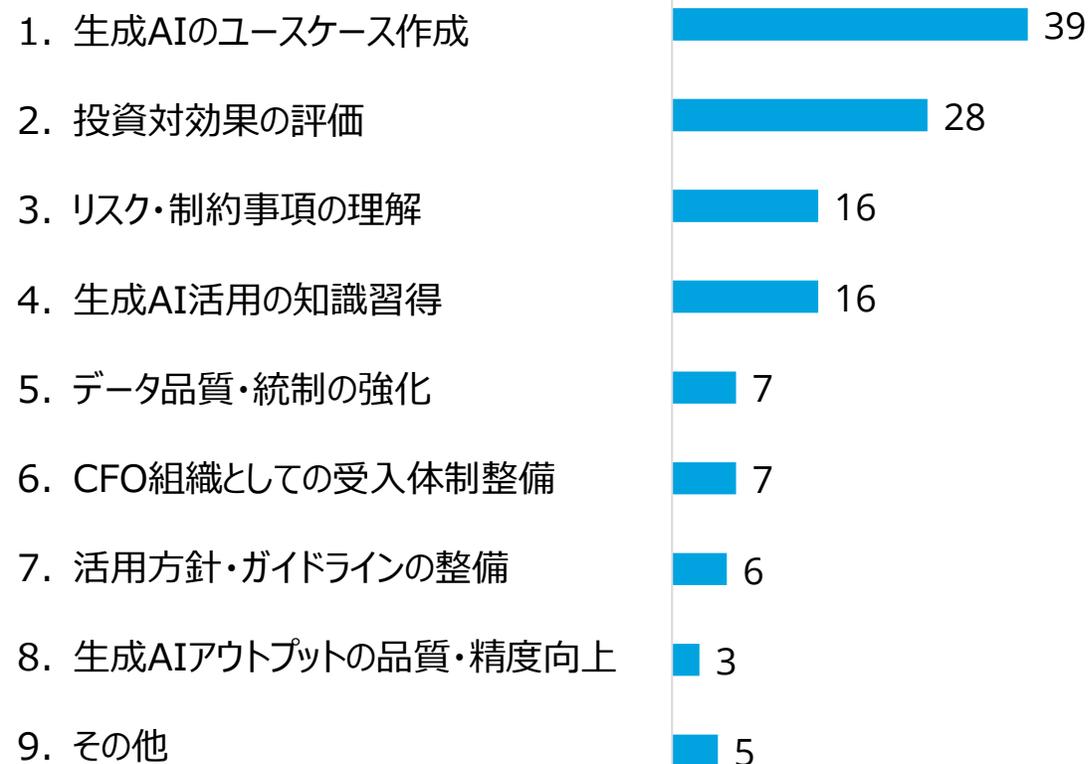
# 生成AI導入に向けた課題と導入判断に必要な情報

生成AIの導入に向けた障壁・課題は、専門人財の確保やリスク・データガバナンス整備、取組方針の明確化が挙げられており、導入判断に必要な情報としては、適用可能性・投資対効果の評価が必要となっています

## 生成AI活用に向けた障壁・課題は？（複数選択）



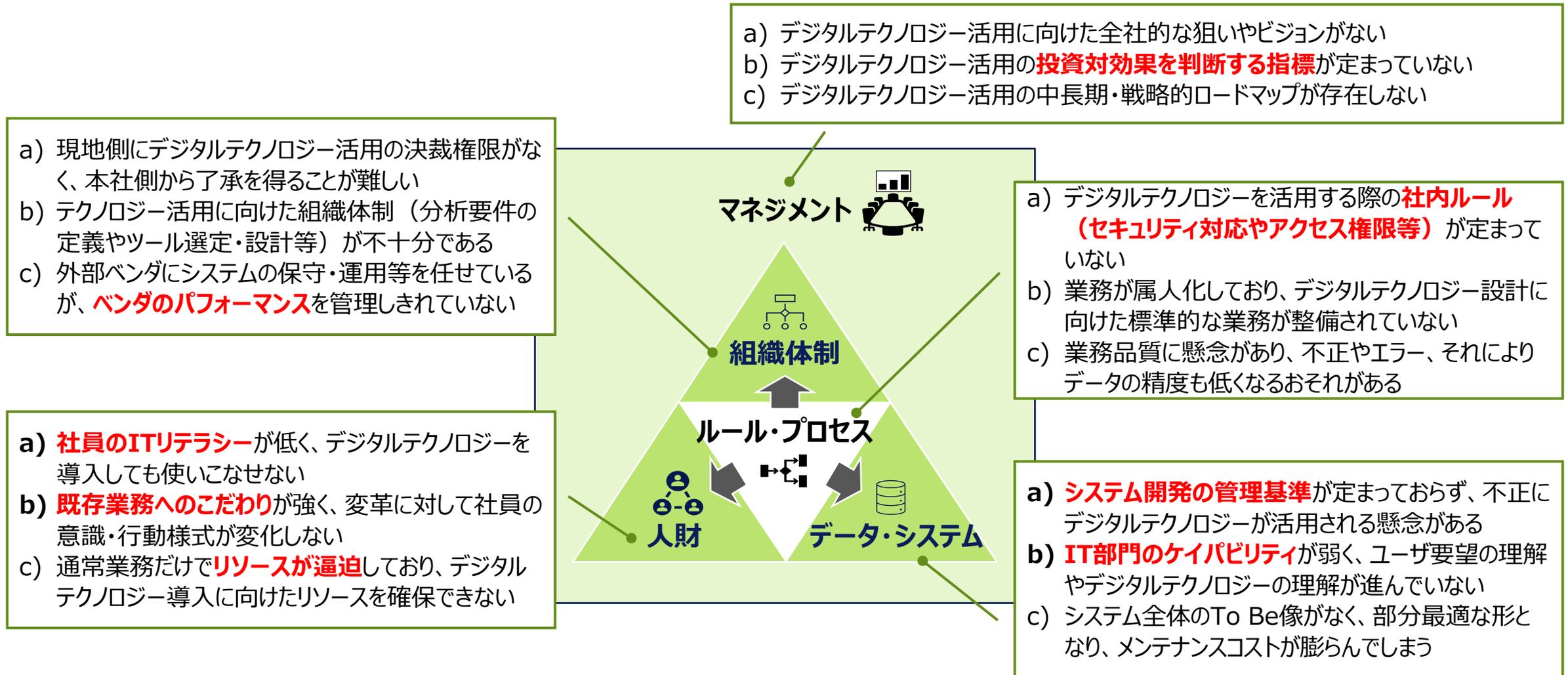
## 生成AI導入判断に必要な情報は？（最優先項目選択）



【出所】CFOサーベイ（2023年10月実施、北米の約120社への調査結果）

# 経理財務・経営管理業務へのデジタルテクノロジー適用課題（例）

一方で、デジタルテクノロジー導入・運用に係る各種課題への対応にも並行して取り組んでいくことが必要です。ソリューションの優先順位や導入全体のロードマップを明確にする中で、個々の課題を解消していきます



# デジタルソリューションの導入に向けた全体ロードマップ

本日のワークショップでは、デジタルテクノロジー活用に向けた全体ロードマップの中でも、適用可能性を評価する企画段階のフェーズにフォーカスすることで、今後の取組みの方向性を明確にします

## Digitization

- 1) 個別処理に対して、**生成AI・他ツールの適用機会を特定**
- 2) 特定処理を対象に実証実験を実施
- 3) 実証実験の結果に基づき、期待効果や**実現に向けた課題と対応方針**を整備
- 4) ツール活用による期待効果を明確にし、導入方針やロードマップを策定

本日のワークショップでは  
赤字部分を中心に討議

## Digitalization

- 1) 個別処理の前後処理も含めたEnd to End目線で業務を再構築
- 2) 他領域へのツール活用を展開
- 3) 課題対応方針（ルール整備や人財育成、KPI定義等）を具体化
- 4) 上記方針を実行し、組織全体としてのデジタル活用のケイパビリティを強化

## Digital Transformation

- 1) 継続改善や新規のデジタル業務開発を推進
- 2) 従業員や外部顧客向けに新たな価値、デジタルソリューションを提供

**Step2-3.**

**□ デジタルテクノロジー適用機会の検討**



# 講師による生成AI・他デジタルテクノロジー活用の考え方・事例の紹介を踏まえ、担当テーマにおける現状の問題点とその問題解決に資する生成AI・他デジタルテクノロジーの適用機会を特定します

## 現状の課題認識・デジタルテクノロジー適用機会の特定

### 活動目的

- 自社の中長期ビジョンや足元の事業環境から、経理財務や経営管理業務における問題を整理し、その問題に対して生成AIやデジタルテクノロジー活用の可能性が高い業務領域を特定すること

### 活動内容

#### 【講師説明】

生成AI・他デジタルテクノロジー活用の事例や適用機会抽出の考え方を紹介（10分）

#### 【個人ワーク】

各自で将来像やその実現に際しての問題点を洗い出し（10分）

1. 講師説明を踏まえ、貴社のご状況から将来像実現に向けて、経理財務・経営管理業務の問題点を整理してください
2. その問題解決に向けて、生成AI・他デジタルテクノロジー活用の可能性が高い業務領域を特定し、付箋に記入ください

#### 【グループワーク】

各テーブルで意見を共有し合い、デロイト講師にて意見を取り纏め（40分）

3. 付箋をホワイトボードの該当業務に貼り付けていただき、ご自身の意見を他参加者にご説明ください
4. 講師にてご説明の要旨や他参加者への意見確認などを適宜、進行しますので、参加者同士で意見交換ください

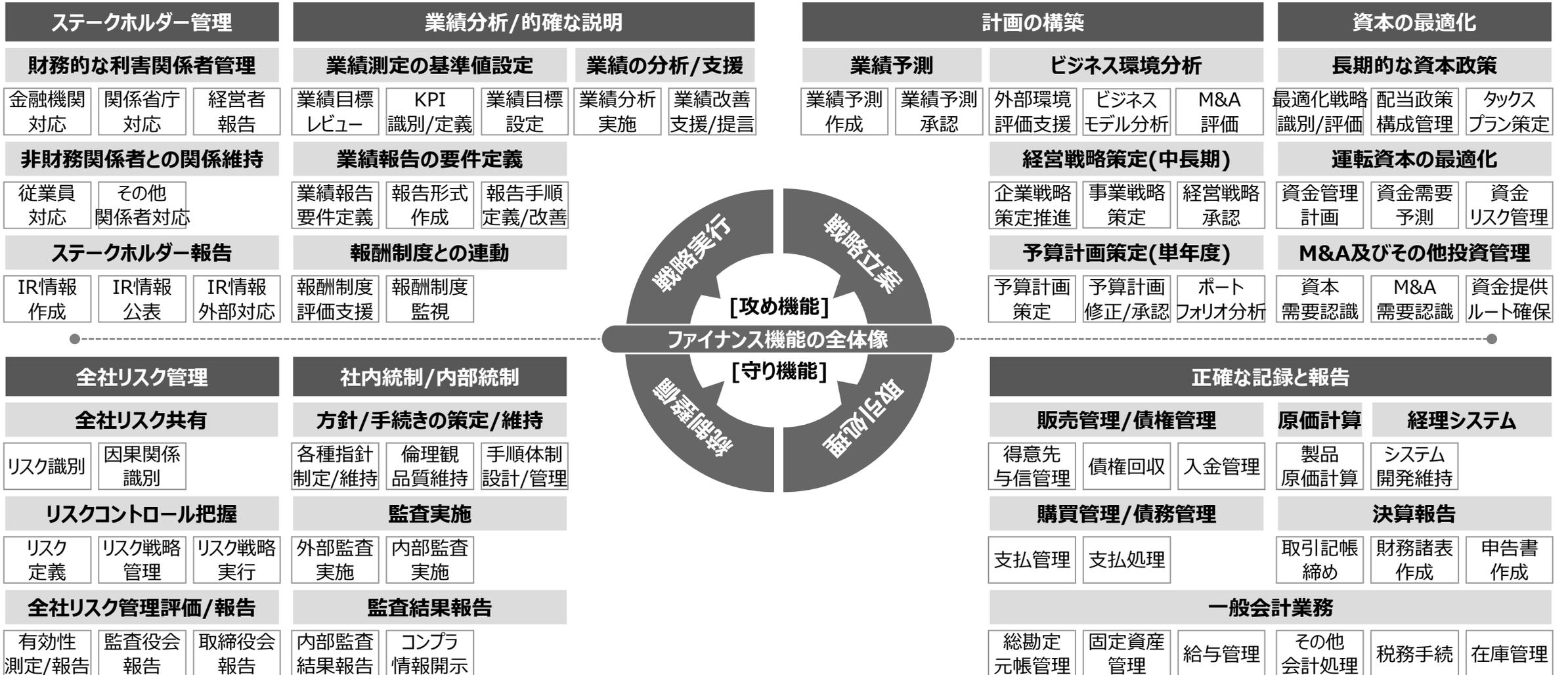
#### 【全体共有】

各テーブルで上がった意見を共有し合い、新たな気づきや疑問点を議論（30分）

5. デロイト講師より各テーブルの討議結果を全体に共有いたします
6. 講師にて進行いたしますので、新たな気づきや疑問点などがございましたら、自由に意見交換ください

# Finance機能の全体像

貴社Finance業務において業務上の問題を感じている業務領域、問題解決のために生成AIやデジタルツールが適用可能な業務領域はどこでしょうか？



課題の抽出に際しては、視点として業務の品質、コスト・効率、スピード等から改善余地を特定します

課題抽出の観点（課題の要素）

<b>Q: Quality（品質）</b>	不正・エラー発生による品質悪化 意思決定のミスによる品質悪化、など
<b>C: Cost（コスト・効率）</b>	マニュアル依存による業務負荷増加 人件費向上による業務コスト増加、など
<b>D: Delivery（スピード）</b>	事業や業務評価のタイミング遅延 事業意思決定判断のタイミング遅延、など

# ご関心をお持ちのテーマに沿ってテーブル討議を行います 経理財務領域はテーブルA、経営管理領域はテーブルB、に移動ください

スクリーン

スクリーン

司会者テーブル

講師：羽田  
サポート：野村

講師：塩谷  
サポート：小林

テーブルA

経理財務業務での  
生成AI・デジタルテクノロジー活用

経理財務領域での生成AI・最新デジタルテクノロジー活用を議論されたい方

- 伝票入力や債権債務管理・決算締めなどの日常業務
- トレジャリーや税務管理、内部統制・リスク管理などの他業務
- 業務効率・品質改善に向けたオペレーション管理業務、など

テーブルB

経営管理業務での  
生成AI・デジタルテクノロジー活用

経営管理領域での生成AI・最新デジタルテクノロジー活用を議論されたい方

- 中期経営計画・事業計画、予算編成業務
- 予実比較分析や業績改善の是正措置立案などの業績管理
- 着地見込みや予測情報の生成・管理業務、など

軽食・ドリンク

\* ご自由にお取りください

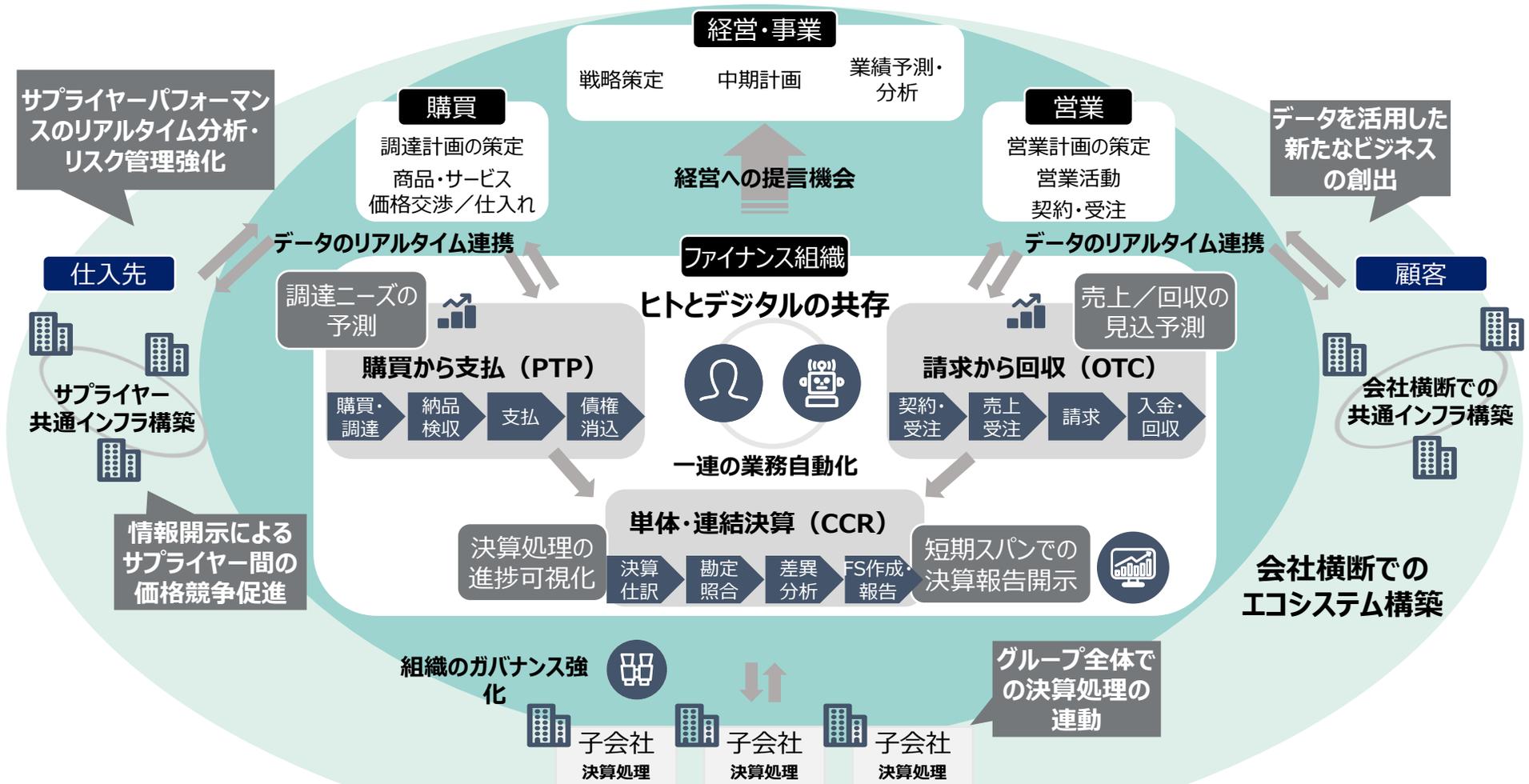
# 経理財務業務

## 生成AI・他デジタルテクノロジーの活用事例



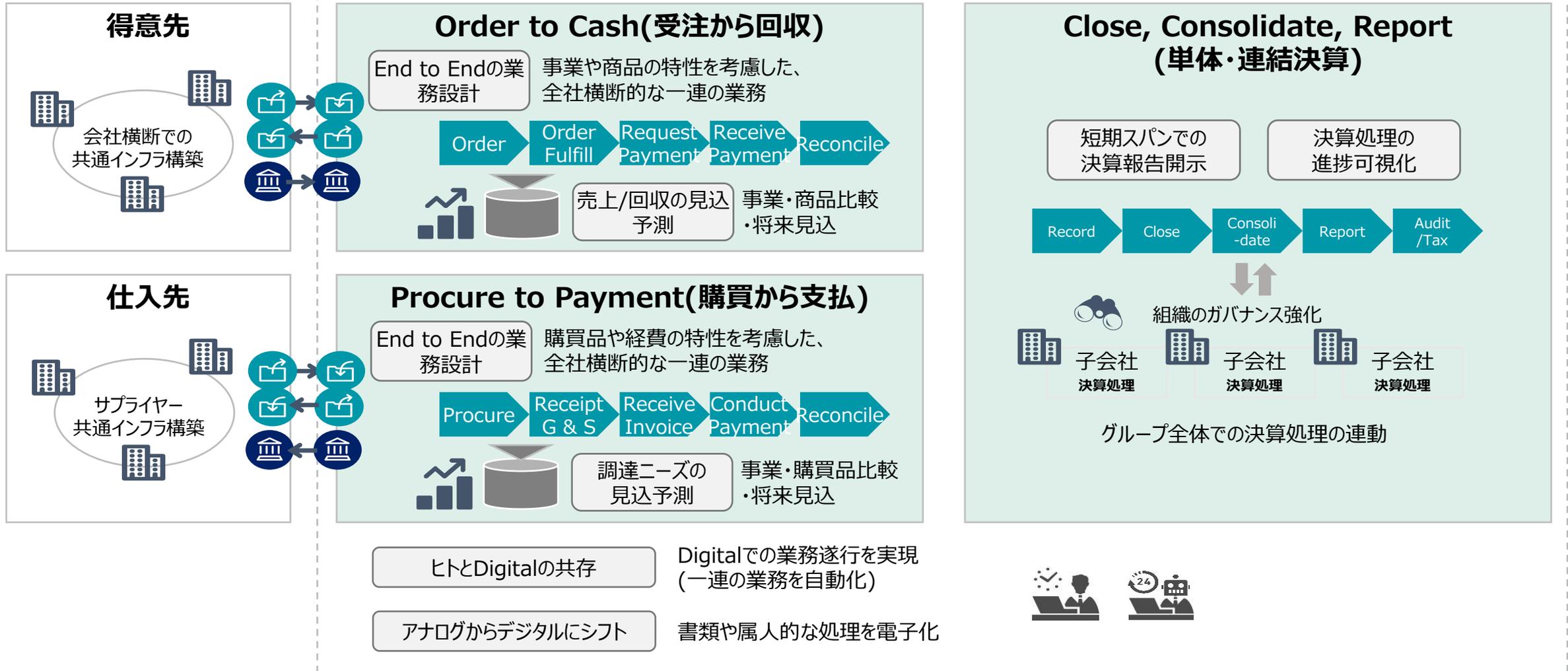
# Digital活用後のオペレーション機能全体感

Operational Finance領域では、ヒトとデジタルの共存による社内の徹底的な効率化と経営・事業への提言、そして会社横断のエコシステムを構築している



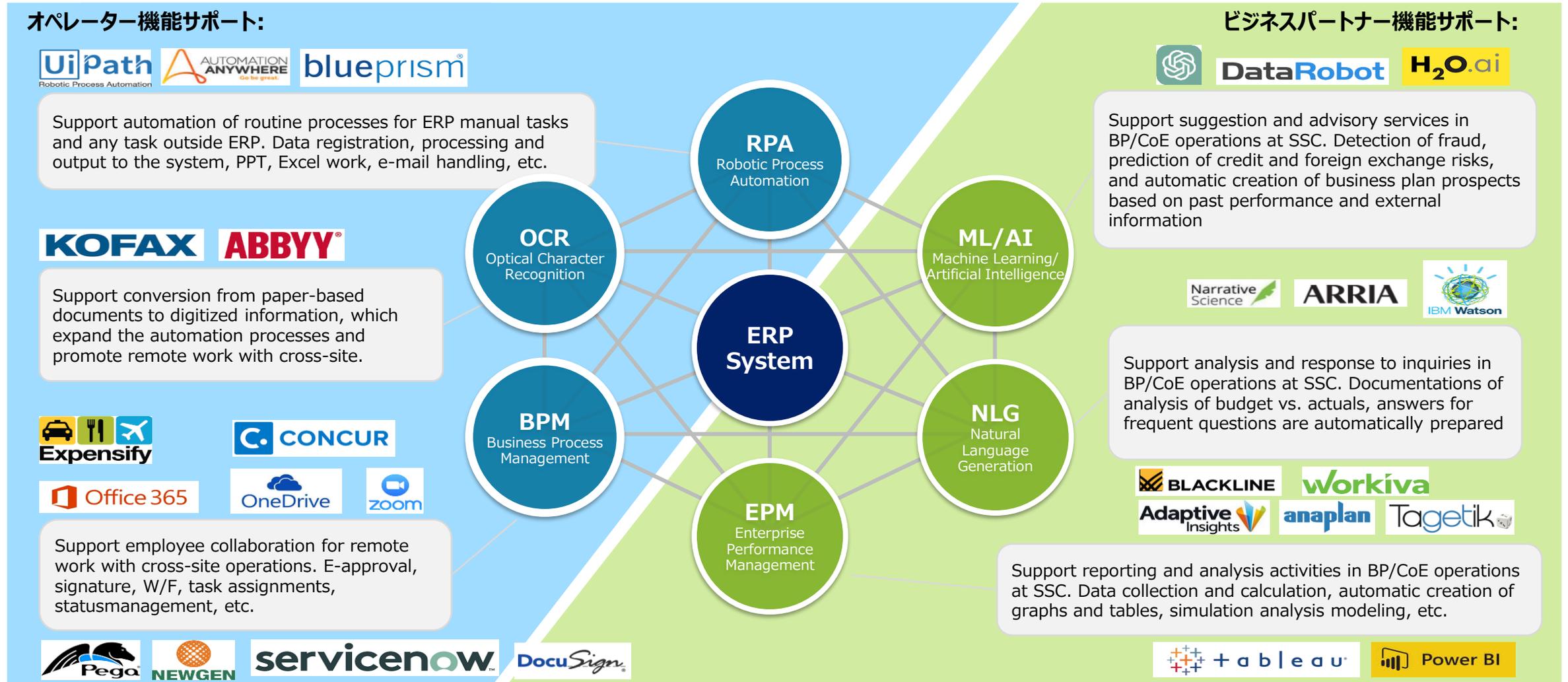
# オペレーション機能の全体像と目指す姿 (Excellent Operation)

オペレーションの効果的な自動化・スリム化を実現するためには、全社横断で機能・プロセスごとにE2Eのオペレーションの設計・検討を行うことが重要となります



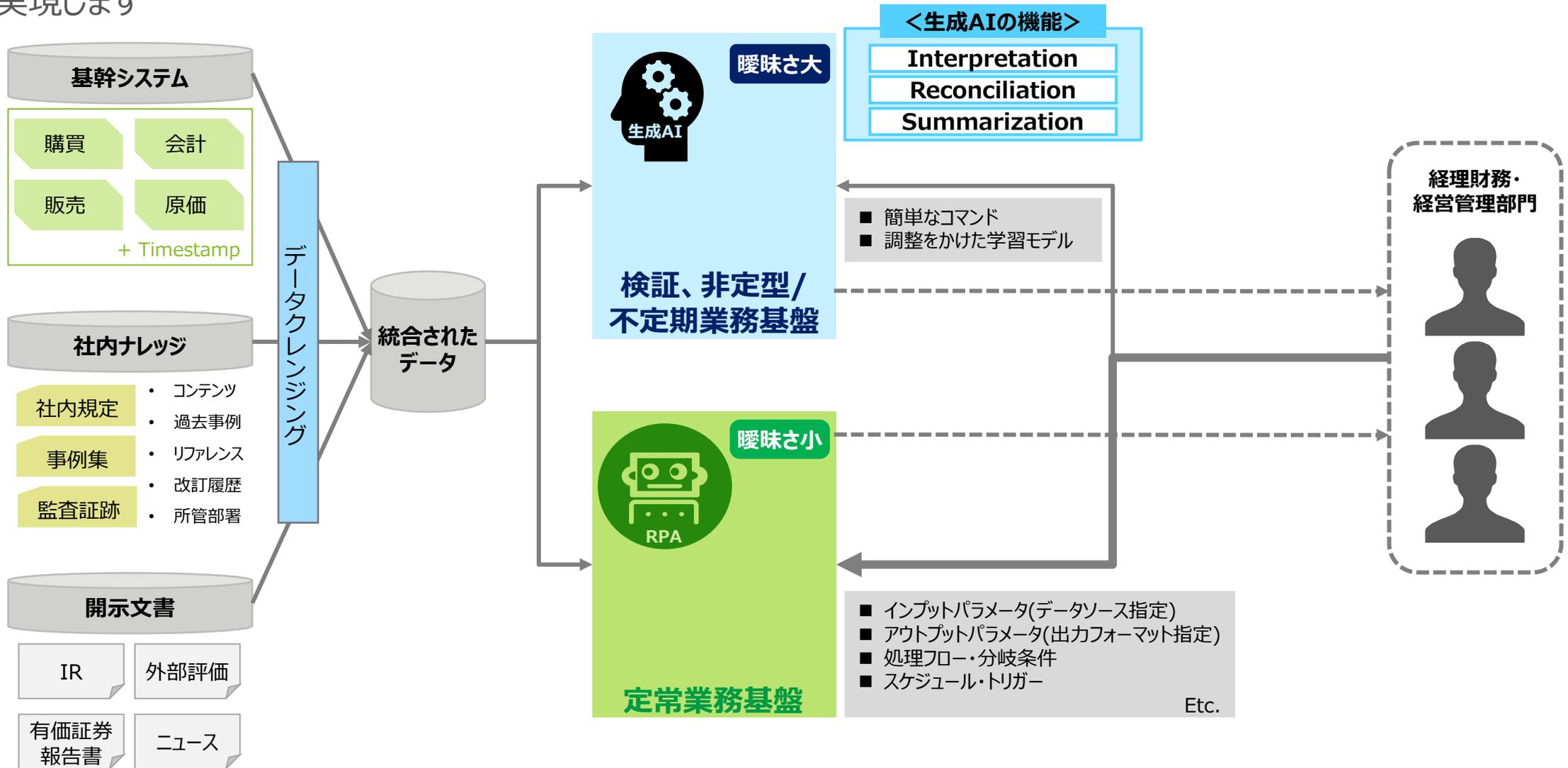
# オペレーション業務を支えるデジタルツール

基幹システム(ERP)の周辺業務に対し、簡易導入可能な各種デジタルツールを組み合わせ、E2E目線での業務の自動化・シームレスなデータの連携を実現します



# オペレーション業務を支えるデジタルツール:生成AI取り込み後の業務イメージ

曖昧さの大小に応じてオペレーションを生成AI・RPAに振り分けることで、定常業務のみならず、非定型・不定期業務の効率化も実現します



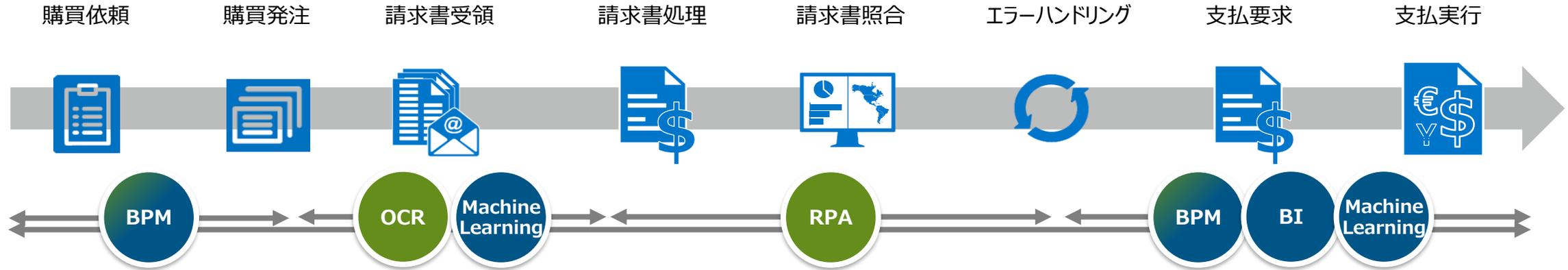
# 生成AIの活用事例

デロイトの導入支援実績からも、A, B, Cの活用パターンが多く、ヒトが行う処理の相談・サポート役を担い、主に分析業務や関係者調整業務の工数を削減し、業務処理の効率化・品質補強や処理サイクルの短縮化を実現しています

	FP&A		Transactional Finance		Controllershship	
	業績分析	開示対応	取引先・残高管理	業務・人財管理	監査対応	法規制対応
生成AI活用事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>週次・月次の増減要因変数抽出と要因分析結果の文章作成</li> <li>四半期・半期の業績の要約作成、役員・事業責任者への業績サマリの報告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>期中における会計基準、税制のルール変更内容の調査と要点整理</li> <li>対外報告資料の作成、関係者への説明内容（スクリプト、FAQ）の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先との過去の取引実績やインシデント発生状況から、将来の取引条件見直し案の提案</li> <li>取引先との入出金管理などのイシュー発生時の解決方法の相談</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム操作履歴等に基づく、マニュアル変更提案・変更案の作成</li> <li>若手社員や新規赴任者向けの業務遂行時の不明点の相談対応（マニュアルFAQ等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査対応の財務諸表や各種レポート、データソース等との紐づけ情報の整理・作成</li> <li>上記の差異発生時に、想定される根本原因や変数情報の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会計基準・税制変更による現行ルールとの差異の特定や、差異内容の作成・要約</li> <li>新会計基準・税制等の適用範囲や影響額の試算と要約</li> </ul>
活用パターン	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>
実現効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績報告の早期化、意思決定の迅速化</li> <li>分析～示唆～改善の短サイクル化</li> <li>増減分析要因パターンの柔軟・多様化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開示資料作成の工数・時間の削減</li> <li>開示要件（開示要否判断、記載要件等）への準拠性の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>回収のエラー発生対応工数・時間の削減</li> <li>エラー是正対応の促進と取引処理工数の抑制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メンテナンス対応業務の工数・時間の削減</li> <li>新規入社者への教育・研修工数・時間の削減</li> <li>既存社員の付加価値業務へのシフト促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部・外部監査の説明対応工数の削減</li> <li>残高確認の差異発生対応工数・時間の削減</li> <li>エラー是正対応の促進と取引処理工数の抑制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法令遵守の意識改善と知識レベルの底上げ</li> <li>開示要件への準拠性の向上</li> <li>法規制変更に対する自発的なコントロール</li> </ul>

# 事例A：ハイパーオートメーション

購買・販売・会計など一つの業務領域に閉じた自動化ではなく、E2Eで見たプロセスの自動化が、オペレーション業務に要する時間・労力を削減し、プロセス全体のスループットを高め、またビジネスパートナー機能における早期の情報取得にも貢献します

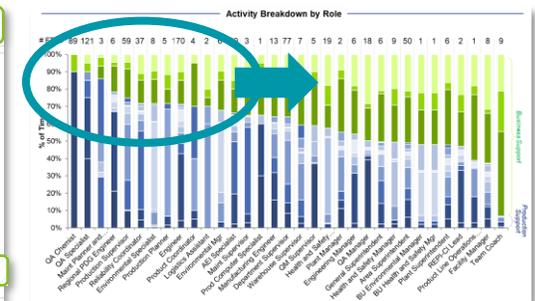
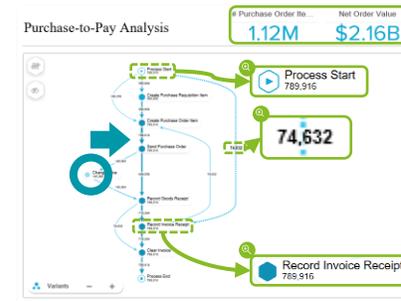


## サポートツール

- ベンダー選定や契約といった協業をサポート
- ハードコピーのデータ化データ取り込み時のエラーハンドリング
- システム内の債務データとインボイス上のデータの自動比較
- エラー項目に対するアラート生成
- 自動支払い処理のためのe-署名をサポート
- 承認状況、タスク分担、コミュニケーションといったプロセス全体のモニタリング

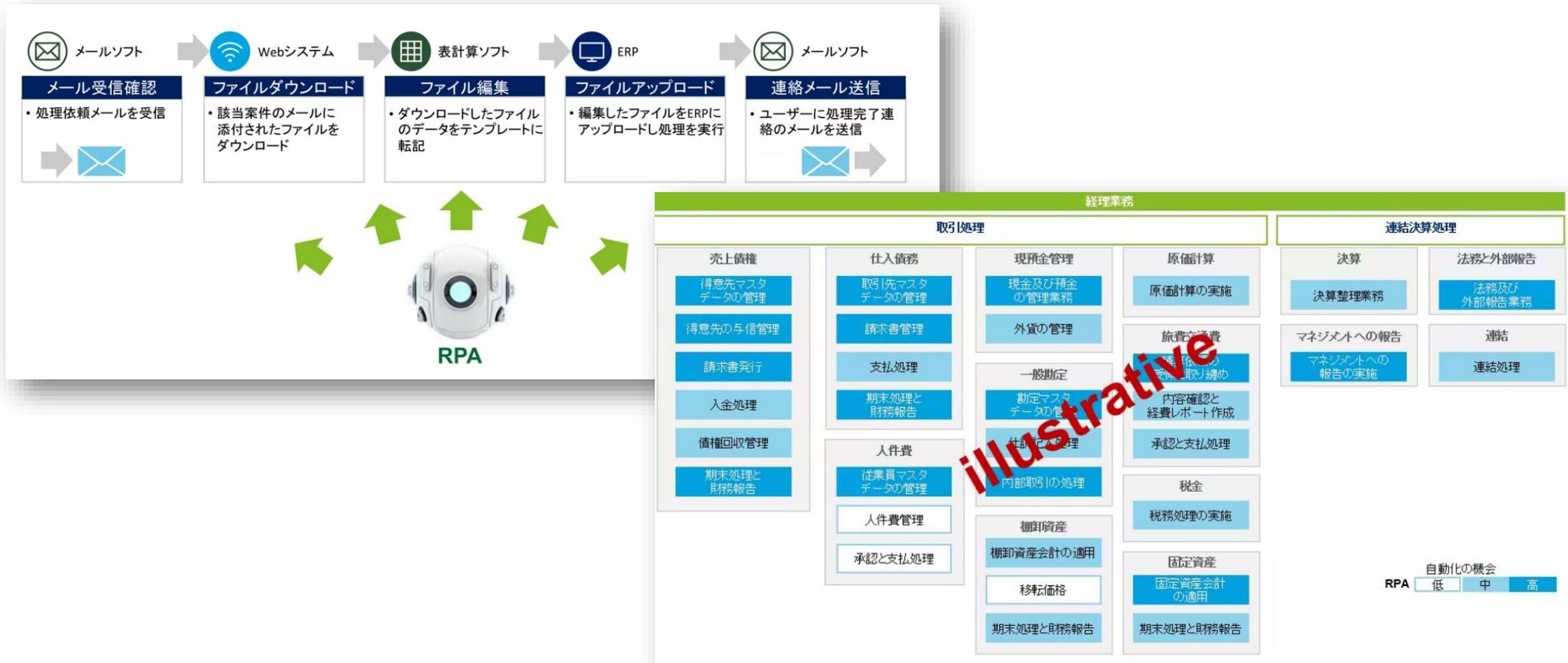
## 継続改善

- 各オペレーションの実行結果に基づくKPIのモニタリング、可視化および改善提案  
例) P2P領域における典型的な改善事項
  - マスタデータの一貫性をチェック(同一ベンダーに対する量販割引の機会創出)
  - 早期支払いに対する値引きの保証
  - 支払先からの納品遅延に対する罰則適用



# 事例B：オペレーター業務へのRPA活用事例

バックオフィス業務へのRPA導入により、実証ベースで20%を超える工数削減が可能と算定されました。債権債務管理・現預金管理等の業務との親和性が高いです



# 事例C：活用方法：社内文章検索

社内ドキュメントに対する問い合わせに応じるChatbot、回答の根拠となる個所を示すことで回答の信頼性を高めます

## 全従業員 共通

従業員用Chatbot  
(Web調査効率化, 社内文  
書検索、ドキュメント要約、  
議事録作成、多言語翻訳、  
スケジュール管理、etc.)

- Gen-AIチャットボットは、従業員からの問い合わせに基づいて外部ソースから情報を取得し、提供するWebリサーチ作業を支援する
- Gen-AIチャットボットは、会社のナレッジベースやドキュメントへの簡単なアクセスを提供し、従業員が必要な情報を素早く見つけられるようサポートする
- また、従業員のスケジュール管理や会議のスケジュール管理も支援可能

The screenshot shows a chatbot interface titled "Field Engineer Assistant". The chat history includes a question about MAX608 and a response with a citation to "1. MAX608-0.pdf". A new question asks for a recommendation for a 3-cell step-up DC converter. The chatbot's response suggests the MAX608 and includes a citation to "1. MAX608-0.pdf". An inset window displays a data sheet for the MAX1639, titled "High-Speed Step-Down Controller with Synchronous Rectification for CPU Power". The data sheet includes sections for "General Description", "Features", "Applications", and "Typical Operating Circuit". The "Features" section lists: Better than ±1% Output Accuracy Over Line and Load, Greater than 90% Efficiency Using N-Channel MOSFETs, Pin-Selected High Switching Frequency: 300kHz, 600kHz, or 1MHz, Over 35A Output Current, Resistor-Divider Adjustable Output from 1.1V to 4.5V, Current-Mode Control for Fast Transient Response and Cycle-by-Cycle Current-Limit Protection, Short-Circuit Protection with Foldback Current Limiting, Crowbar Overvoltage Protection, Power-Good (PWROK) Output, Digital Soft-Start, and High-Current (2A) Drive Outputs.

# 事例D：財務情報の確認

自社や子会社、他社の財務情報を読み込み、読み込んだデータを基に質疑応答を複数回繰り返すことで、素早い情報の確認が可能です。生成AIの回答内容についても根拠となる個所が提示されるため、回答の品質も担保されます

1. 財務情報に対して質問  
(数値や傾向)

入力

 what is the total revenue generated in 2022?

FAE Feedback: Was this answer correct?

Select an option

The total revenue generated in 2022 is \$2,540.9 million, according to <sup>1</sup>.

Citations: [1. WAL-2022-Annual-Report-57.pdf](#)

出力

入力

 how different is it from 2021?

FAE Feedback: Was this answer correct?

Select an option

The total revenue generated in 2021 was \$2,094.3 million, according to <sup>1</sup>. The total revenue generated in 2022 is \$446.6 million higher than in 2021.

Citations: [1. WAL-2021-Annual-Report-57.pdf](#)

出力

Type your question here

2. 回答に加え、回答の根拠となる資料や個所を提示

1 of 1

The following table sets forth the amount of loans outstanding by type of loan as of December 31, 2021 that were contractually due in one year or less, more than one year and less than five years, and more than five years based on remaining scheduled repayments of principal. Lines of credit or other loans having no stated final maturity and no stated schedule of repayments are reported as due in one year or less. The table also presents an analysis of the rate structure for loans within the same maturity time periods. Actual cash flows from these loans may differ materially from contractual maturities due to prepayment, refinancing, or other factors.

	Due in one year or less	Due after one year to five years	Due after five years to fifteen years	Due after fifteen years	Total
(in millions)					
Warehouse lending	\$ 3,295.3	\$ 1,794.9	\$ 6.9	\$ —	\$ 5,097.1
Variable rate	29.8	19.8	—	—	58.8
Fixed rate	—	—	—	—	—
Municipal & sovereign	—	29.1	397.7	89.9	496.7
Variable rate	—	—	—	—	—
Fixed rate	—	29.1	397.7	89.9	496.7
Trade & investment	127.1	1,265.9	—	—	1,398.8
Variable rate	3.1	15.7	—	—	18.8
Fixed rate	—	—	—	—	—
Equity fund investments	2,187.9	1,654.6	7.3	—	3,850.8
Variable rate	—	—	—	—	—
Fixed rate	—	—	—	—	—
Other commercial and industrial	797.5	2,639.1	1,575.2	18.1	4,999.9
Variable rate	144.3	1,692.9	200.2	8.4	3,045.8
Fixed rate	—	—	—	—	—
CRE - owner occupied	33.1	294.5	478.3	186.7	992.6
Variable rate	39.5	288.8	471.8	25.8	815.9
Fixed rate	—	—	—	—	—
Hotel franchise finance	261.3	1,556.1	—	—	1,817.4
Variable rate	62.1	591.1	62.4	—	715.6
Fixed rate	—	—	—	—	—
Other CRE - non-owner occupied	688.1	1,638.1	378.6	28.9	2,693.7
Variable rate	105.2	756.8	271.3	8.7	1,141.9
Fixed rate	—	—	—	—	—
Residential	8.2	15.8	3.2	762.5	889.7
Variable rate	4.8	1.5	42.8	8,684.7	8,733.8
Fixed rate	—	—	—	—	—
Construction and land development	886.6	1,874.9	89.8	4.8	2,776.1
Variable rate	54.8	198.8	14.7	—	268.3
Fixed rate	—	—	—	—	—
Other	77.1	14.8	15.2	3.7	109.8
Variable rate	4.2	32.1	22.8	—	59.1
Fixed rate	—	—	—	—	—
Total	\$ 8,632.2	\$ 15,792.5	\$ 4,822.8	\$ 9,822.5	\$ 38,970.0

As of December 31, 2021, approximately \$18.3 billion, or 74.3%, of total variable rate loans were subject to rate floors with a weighted average interest rate of 4.0%. At December 31, 2020, approximately \$13.7 billion, or 75.3% of total variable rate loans were subject to rate floors with a weighted average interest rate of 4.4%. At December 31, 2021, total loans consisted of 63.0% with variable rates and 37.0% with fixed rates, compared to 67.5% with variable rates and 32.5% with fixed rates at December 31, 2020.

The Company began offering three alternative rate indices (including SOFR, Anstribor, and HSBY) on its lending products to its customers in the second half of 2021. Existing variable rate loan contracts contain LIBOR replacement language, which allow for conversions to a different rate index and spread adjustment, if necessary.

© 2024 Deloitte Consulting Southeast Asia

34

# 事例E：社内外向け文書更新

契約書や会計規則・経理規定等、ボリュームが大きく、かつ内容の整合性徹底が求められる文書作成・更新において、原版からの変更点や追加点、前提事項を自然な形で取り込み文章を生成します。追加・変更箇所のハイライト表示も可能です

**入力**

Input Text

The American Rescue Plan Act of 2021 (hereafter referred to as "the ARP") recognizes that fair e  
States. The ARP appropriated \$20 million in supplemental Fair Housing Initiatives Program fu  
outreach activities, and the costs of delivering or adapting services, during or relating to the  
projects relating to discrimination arising in connection with the pandemic or focus on sustain

**入力**

Modification Instructions

Change Specifications

- change the supplemental funding amount to \$30 million

Additional Information to Incorporate

- The funding is offered from two components (National Media Campaign Component and  
Region/Local/General Component) under Education and Outreach Initiative instead of Private  
Enforcement Initiative.  
- HUD is publishing this current NOFO to award the remaining ARP FY2021 carryover funding of  
approximately \$3,385,353 in addition to any recovery funds which may become available and which

Background Knowledge

- The Education and Outreach Initiative (EOI) offers a comprehensive range of support for fair housing  
activities, providing funding to State and local government agencies and non-profit organizations for  
initiatives that educate the public and housing providers about equal opportunity in housing and  
compliance with the fair housing laws. The ARP National Media Campaign has allocated an impressive

Modify

Need Additional Modification

**1. 原版のテキストを入力  
or アップロード**

**2. 更新したい内容を記載  
(背景情報、追記・削除内容)**

**出力**

Modified Text

Highlight Differences

The American Rescue Plan Act of 2021 (hereafter referred to as "the ARP") recognizes that **acknowledges the  
crucial role of** fair enforcement and education and outreach services **are an essential component of person in  
protecting individuals** from housing discrimination in the United States. The ARP **has** appropriated \$230  
million in supplemental Fair Housing Initiatives Program (FHIP) funding to HUD **to, aimed at provideing** relief  
to fair housing organizations **to addressing** fair housing inquiries, co  
outreach activities, and the costs of delivering or adapting services;  
pandemic. In **keepinge** with Congress's intent **in enacting the Rese**  
housing projects **relatinge** to discrimination arising in connecti  
core fair housing enforcement and education activities.

The American Rescue Plan: Fair Housing Initiatives Program-**Private Enforcement - Education and Outreach**  
Initiative (PEOI) Component invites applications from eligible PEOI organizations seeking support for fair  
housing enforcement activities that are connected to or adversely impacted by the pandemic. **Through this  
third round HUD is publishing this current Notice of Funding o**ppportunity, HUD will award grants to **Qualified  
Fair Housing Enforcement Organizations (QFHO) and Fair Housing Enforcement (FHO) to help them continue  
to advance their mission during the interruption of their due to the coronavirus pandemic. (See Eligibility  
Information). As of March (NOFO) to award the remaining ARP FY2021 carryover funding of approximately  
\$3,385,353, in addition to any recovery funds which may become available and must be obligated by  
September 30, 2023. As of February 20223, approximately \$16.1014 million in ARP FHIP funding has been  
awarded, thereby ensuring that much-needed relief will be received by for** victims of housing discrimination  
within months of **the** enactment of the American Rescue Plan.

# 事例F：トランザクションデータのチェック

トランザクションデータ（例えばローン、融資の申し込み情報やERPシステム内のデータ）に対し、購買規定や会計規定等ルールに準拠していない、貸し倒れリスクが高いなどチェックをかけることで、詳細確認対象のデータの母数を絞り込むことが可能です

The screenshot displays a software interface for data validation. On the left, there is a 'Please upload the transactions file to detect violations' section with a 'Browse files' button and a file named 'Transactions.xlsx' (16.4KB) is shown. Below this is an 'Add the Rules here' section with a list of 8 rules. A central panel shows a list of rules with checkboxes and a table of hospital transactions. On the right, a 'RUNNING...' status bar is visible. A bottom-right panel shows the results of the validation, listing each rule and whether it is applicable to the transaction, along with a reason.

**1. トランザクションデータ取り込み (テーブル連携も可)**

**2. 特定の値を示していないか、閾値を超えていないか、またその組み合わせ等のルールを設定**

**3. 各トランザクションに対してスクリーニングを行った結果を該当/非該当及びその理由にて表示**

SR.	Hospital Transaction
1	Adminster Acetaminophen 10
2	Adminster Levomilnacipran e
3	Adminster Epidural Anesthesi
4	Perform Hemodialysis for pat
5	Admit to OB GYN

Rule	Result
1. Levomilnacipran extended-release capsule dosage amount cannot be more than 120 MG daily for any Patient	This rule is not applicable in this Transaction.
2. Epidural Anesthesia Service cannot be given to a Male Patient	This rule is applicable in this Transaction as Epidural Anesthesia is admin
3. Medicare Policy is applicable for Patient whose age is greater than 65 and visits the	This rule is not applicable in this Transaction.
4. Medicare Policy is applicable for Patient with ESRD (End Stage Renal Disease) and I	This rule is not applicable in this Transaction.
5. Medicare Policy is applicable for Patient whose age is less than 65 and have disabil	This rule is not applicable in this Transaction.
6. Worker's Compensation insurance is not valid for a patient visiting OB/GYN	This rule is not applicable in this Transaction.
7. Worker's Compensation insurance is applicable for a patient when accident/Injury	This rule is not applicable in this Transaction.
8. Maternity/L&D Ward cannot be assigned to a Male Patient	This rule is not applicable in this Transaction.

# 事例G：信用・与信リスク管理の自動化・高度化の例

アンマッチ原因の特定及びアンマッチ解決の付随作業は、機械学習やRPAなどを用いて自動化することで、関連作業のスピードアップ及び業務負荷の軽減が実現できます

自動的な  
リスク算定

リアルタイムで  
状況更新

## リスク評価モデルに基づく与信管理の自動化

- 内部データだけでなく、随時自動反映された外部エージェントデータを活用してリスク評価・予測分析
- 経験則でなく、予め定義された信用リスク評価モデルに基づき、与信限度額やリスクヘッジ手段が適用される

## 内部取引情報の更新

- 債権計上・回収に合わせたリアルタイムでの債権残高情報の更新や信用リスク変動にかかわる情報を連携

サードパーティ  
エージェント情報

対象会社の  
財務・  
非財務情報

随時  
自動反映

### 全社標準ルールで集中管理

信用ランク毎の与信限度額\*1  
(信用マトリクス定義)

顧客毎の債権残高情報



与信限度額設定以外の  
リスクヘッジルール

随時  
自動反映



随時  
参照



受注登録

債権残高UP  
(与信残高DOWN)

入金消込

債権残高DOWN  
(与信残高UP)

回収遅延・  
滞留債権額

信用リスク変動情報

信用情報の  
更なる活用

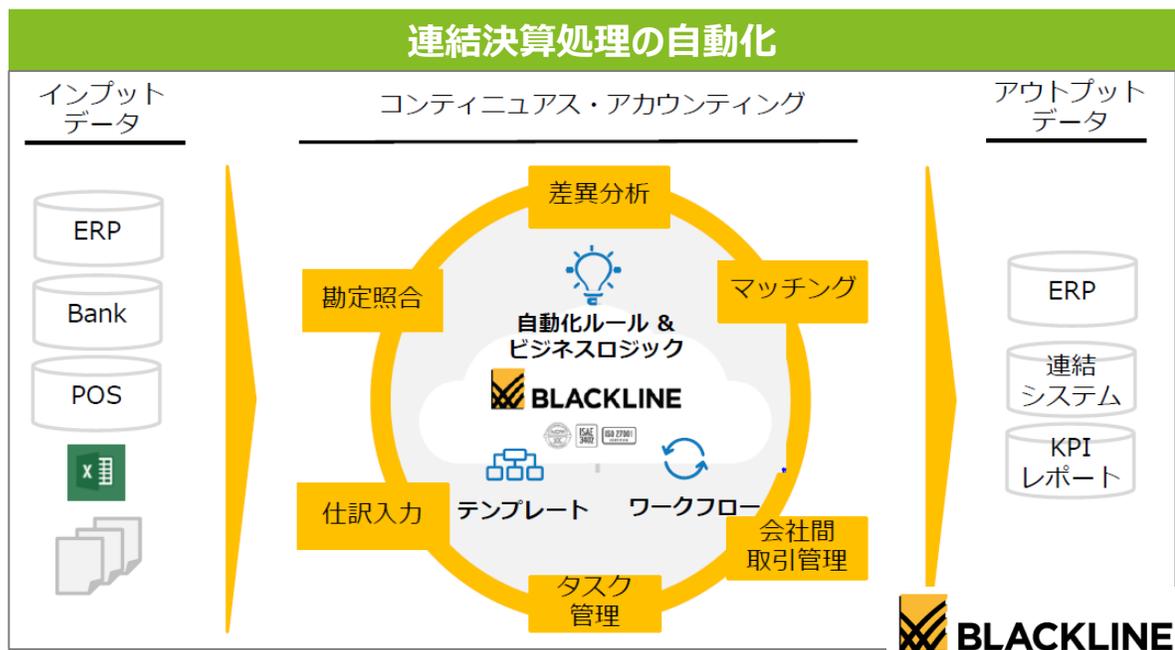
### 信用情報活用の拡大 (営業活動等)

- ① 新規顧客との取引時、既存顧客との追加契約時に、セールス部隊が容易に信用リスク情報を参照可能
- ② 契約／見積条件を、収益、収益性、解約、および顧客の信用リスクと財務リスクの内部評価に基づいて定義
- ③ 内部監査時に、与信条件、支払条件または割引率に異常がある顧客を特定

\*1：信用ランク毎に未回収リスクを予測し与信限度額を策定

## 事例H：ハイパーオートメーションを支えるデジタルツール

ERPシステム導入後も連結や報告業務などでマニュアル作業が残ることも多く、それらの特定業務に特化したツールの導入をすることで自動化のカバレッジを最大化、ERP自体の導入効果引き上げも見込めます



- BlackLineは業務におけるルール、タスク管理/承認、証憑、照合機能、ERPへの連携を備えた、決算プラットフォームツール
- 勘定照合機能は、決算業務における残高確定に向けた各種照合処理のタスク実施、証憑補完、承認プラットフォームを提供
- 各海外子会社の帳簿データと記帳に関連するエビデンスを可視化することでガバナンスの高度化を達成することが可能
- 自動取込・計算・差異検知によってユーザーの工数を削減し、可視化されたダッシュボード・レポートを提供することで、差異分析の質を向上させることが可能



- Workivaは手作業が介在する様々な書類作成を自動化でき、業務効率化のために有効なツール
- 対外公表資料や本社への報告資料資料など、特定のデータソースに基づくPPT, Excel, Wordなどは元データ更新と同時に全文書更新が可能
- Excel, Word, PPTなどの媒体は問わないため、多くのデータを扱うレポート業務に導入することで効率化を最大限迫及可能。また、自動化による開示統制の強化も推進可能

**経営管理業務**

**生成AI・他デジタルテクノロジーの活用事例**



# 経営管理業務における典型的な問題事象

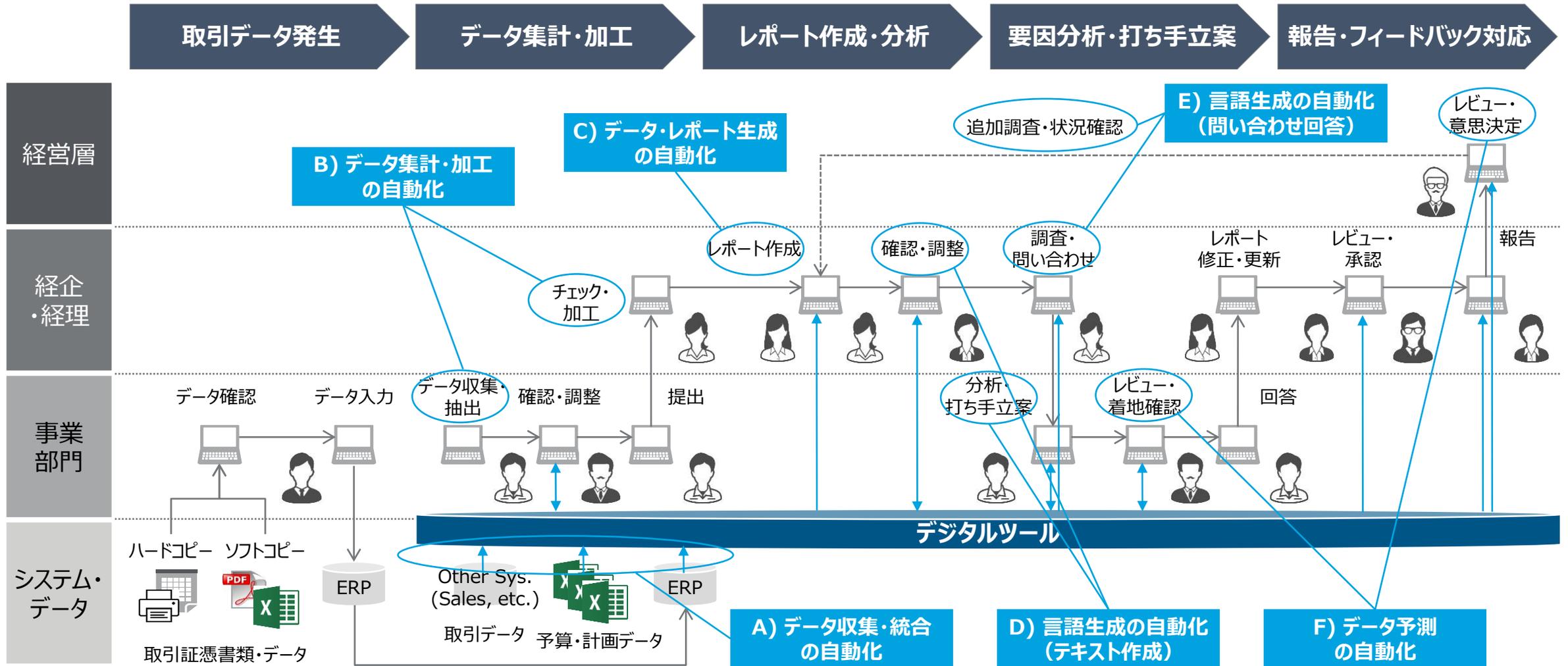
共通課題

経営管理業務（予算・業績管理）においては、下記9つの典型的な問題を抱えていることが多いです。各社に共通する問題点は、②予算編成の膨大な工数、⑤意思決定・判断の情報不十分、⑨予測精度の低さ、の3点です

	問題点	問題事象
Plan	1 ビジョンの浸透が不十分	トップや管理層のビジョンが現場に浸透せず、管理指標や目標値の設定、その達成手段などで不整合が発生
	2 予算編成に膨大な工数が発生	各部署の数値変更に伴う再集計や関係者間調整等の繰り返しが多く、年間を通して予算編成に時間を投下
	3 KPIの定義が固定的	KPIがP/L指標（売上・利益等）だけで、B/SやCFなど、効率性や生産性、安全性などの指標が不足
	4 目標数値の設定が曖昧	目標値が昨対比や部門比較など、過去からの延長目線が強く、予算数値自体の妥当性検証が不十分
Check	5 意思決定に必要な情報が不足	トップや管理層、現場が求める情報（外部環境データ、KPIの分析軸・粒度、タイミング等）が不足
	6 分析構造・手法が固定的	要因分析や打ち手のパターンが固定的で、事業環境や経営ニーズ変化に柔軟、迅速に対応できない状況
	7 分析・改善検討の時間が不足	レポート作成がマニュアル依存。打ち手立案・是正の時間がなく、今後の計画に調整が入らないままの状態
Action	8 管理サイクルが分断・不整合	管理サイクルが会計年度で運用（年度単位で分断）され、年度の切り替わり時の連携が不十分
	9 予測の精度が低い	着地見込や予測情報のモデルがなく、担当者の感覚に依存。事後検証もできず、場当たり的な状況

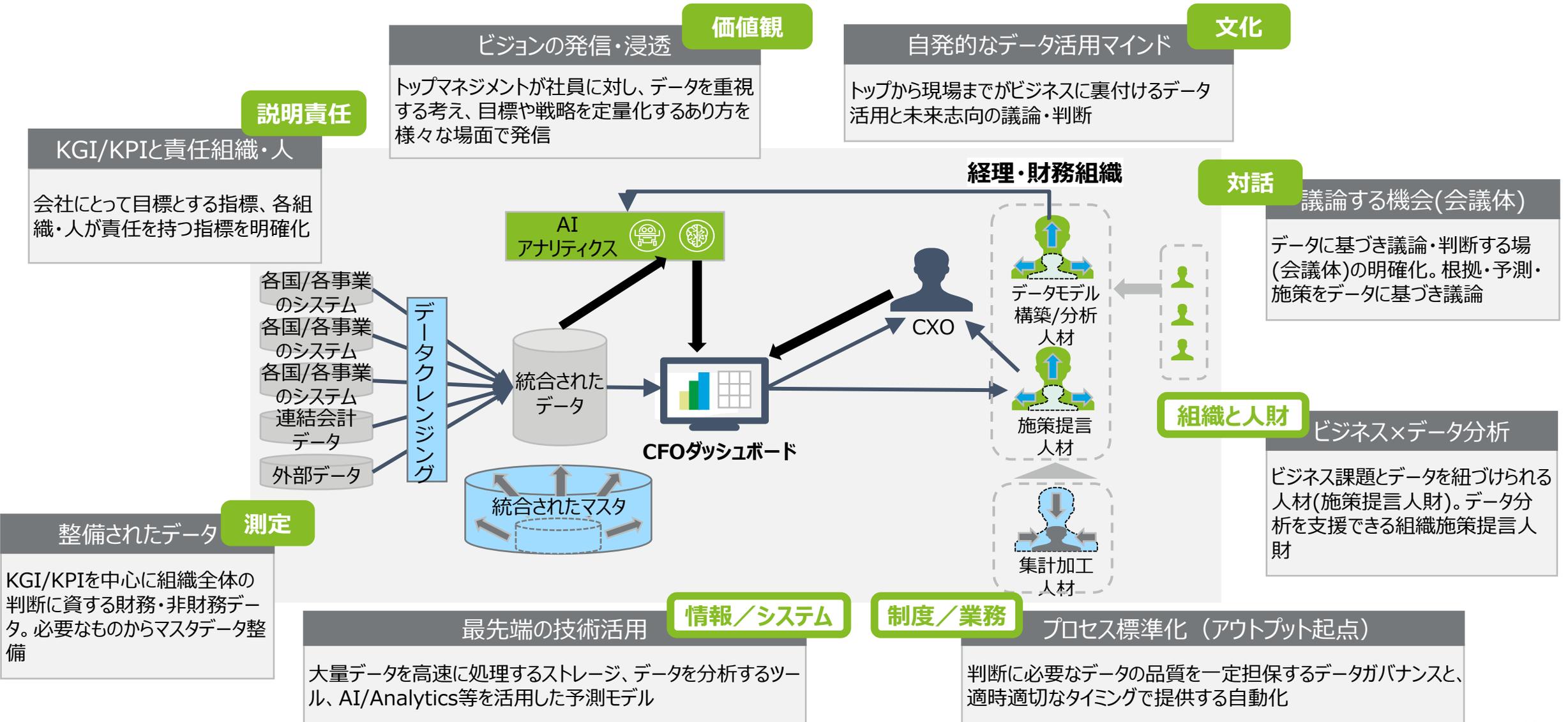
# 経営管理業務における典型的なデジタル活用局面

主に、A) データ収集・統合、B) データ集計・加工、C) データ・レポート生成、D) 言語生成（テキスト）、E) 言語生成（問い合わせ対応）、F) データ予測、の6つの局面でデジタルを活用することが一般的です



# “データドリブン経営”の要素および経理財務・経営管理部門の役割

経理財務・経営管理部門はデータモデル構築・分析や、それに基づいた施策提言をCXOに対して行います



# 生成AIの活用事例

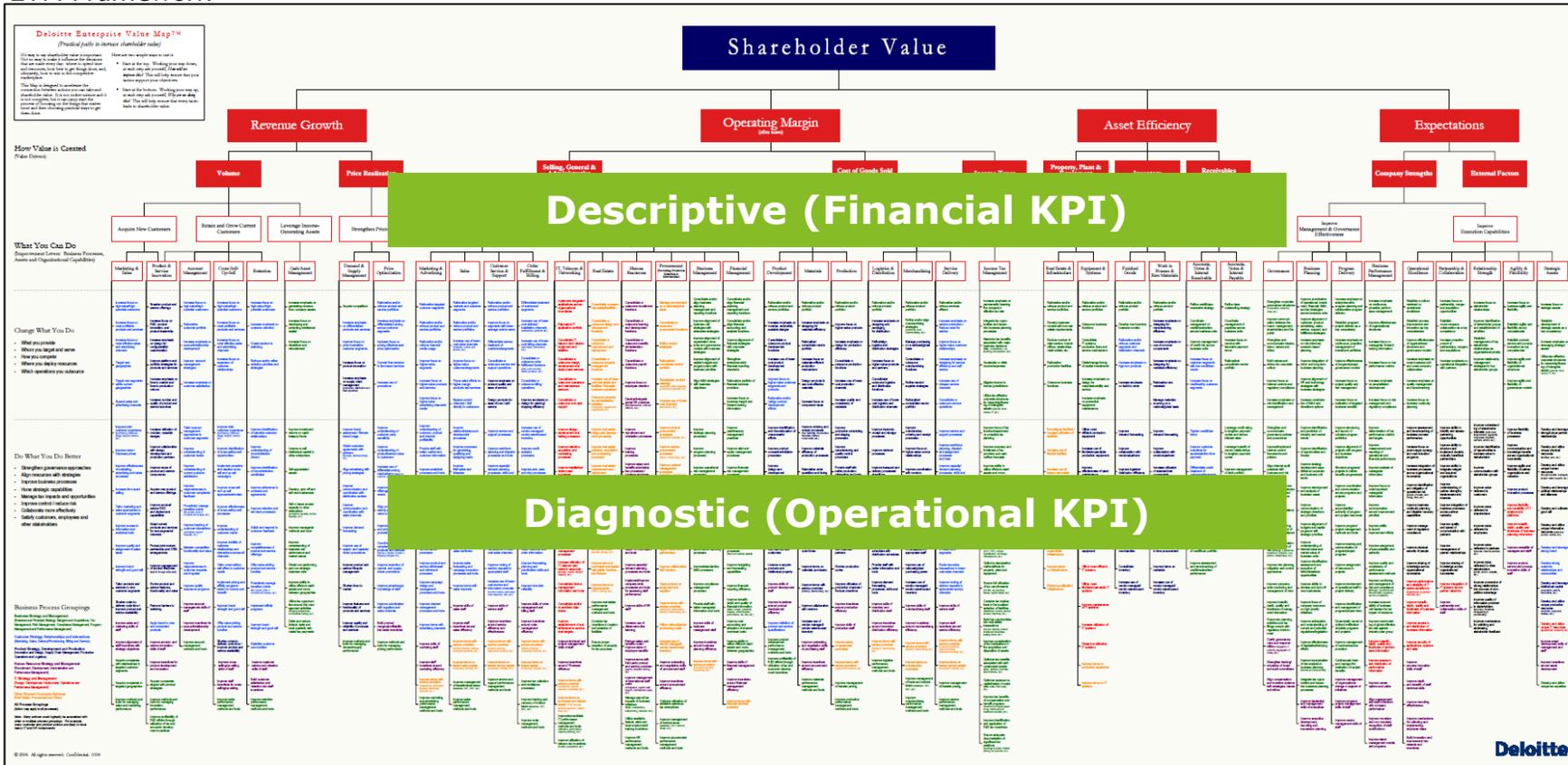
デロイトの導入支援実績からも、A, B, Cの活用パターンが多く、ヒトが行う処理の相談・サポート役を担い、主に分析業務や関係者調整業務の工数を削減し、業務処理の効率化・品質補強や処理サイクルの短縮化を実現しています

	FP&A		Transactional Finance		Controllership	
	業績分析	開示対応	取引先・残高管理	業務・人財管理	監査対応	法規制対応
生成AI活用事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>週次・月次の増減要因変数抽出と要因分析結果の文章作成</li> <li>四半期・半期の業績の要約作成、役員・事業責任者への業績サマリの報告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>期中における会計基準、税制のルール変更内容の調査と要点整理</li> <li>対外報告資料の作成、関係者への説明内容（スクリプト、FAQ）の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先との過去の取引実績やインシデント発生状況から、将来の取引条件見直し案の提案</li> <li>取引先との入出金管理などの 이슈発生時の解決方法の相談</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム操作履歴等に基づく、マニュアル変更提案・変更案の作成</li> <li>若手社員や新規赴任者向けの業務遂行時の不明点の相談対応（マニュアルFAQ等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査対応の財務諸表や各種レポート、データソース等との紐づけ情報の整理・作成</li> <li>上記の差異発生時に、想定される根本原因や変数情報の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会計基準・税制変更による現行ルールとの差異の特定や、差異内容の作成・要約</li> <li>新会計基準・税制等の適用範囲や影響額の試算と要約</li> </ul>
活用パターン	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 文書化</li> <li>B ヘルプデスク</li> <li>C データ分析</li> <li>D 処理の自動化</li> <li>E 将来予測</li> </ul>
実現効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績報告の早期化、意思決定の迅速化</li> <li>分析～示唆～改善の短サイクル化</li> <li>増減分析要因パターンの柔軟・多様化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開示資料作成の工数・時間の削減</li> <li>開示要件（開示要否判断、記載要件等）への準拠性の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>回収のエラー発生対応工数・時間の削減</li> <li>エラー是正対応の促進と取引処理工数の抑制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メンテナンス対応業務の工数・時間の削減</li> <li>新規入社者への教育・研修工数・時間の削減</li> <li>既存社員の付加価値業務へのシフト促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部・外部監査の説明対応工数の削減</li> <li>残高確認の差異発生対応工数・時間の削減</li> <li>エラー是正対応の促進と取引処理工数の抑制</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法令遵守の意識改善と知識レベルの底上げ</li> <li>開示要件への準拠性の向上</li> <li>法規制変更に対する自発的なコントロール</li> </ul>

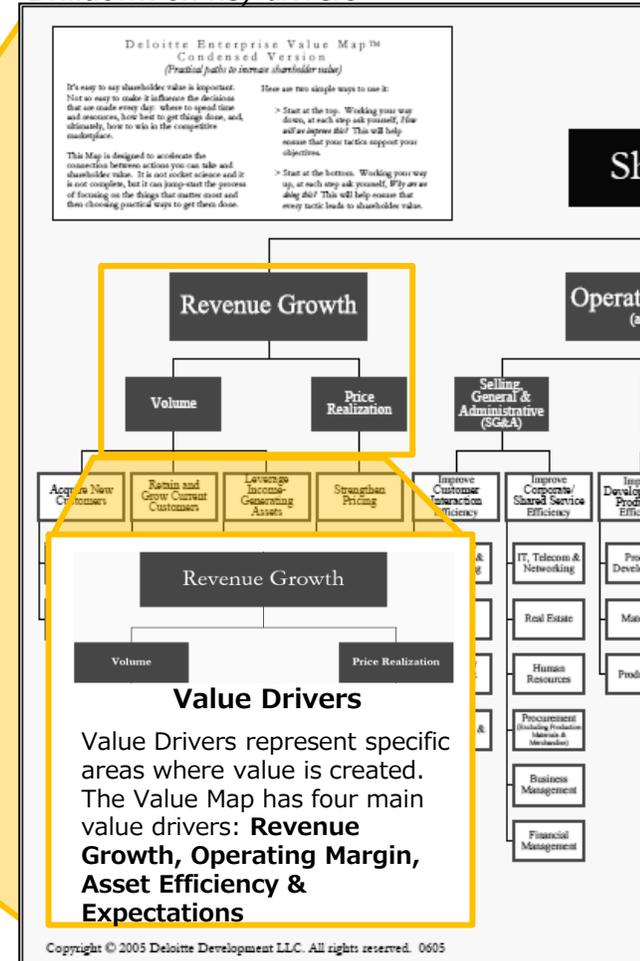
# EVM (Enterprise Value Map) の作成

中長期経営計画で実現すべき企業価値に向けて、成長性、収益性、効率性、社会価値などの各観点で価値のドライバーを定義し、また販売、ロジ、コーポレートなどの各オペレーションにおける注力ポイント及びKPIを定義することが重要です

## EVM Framework



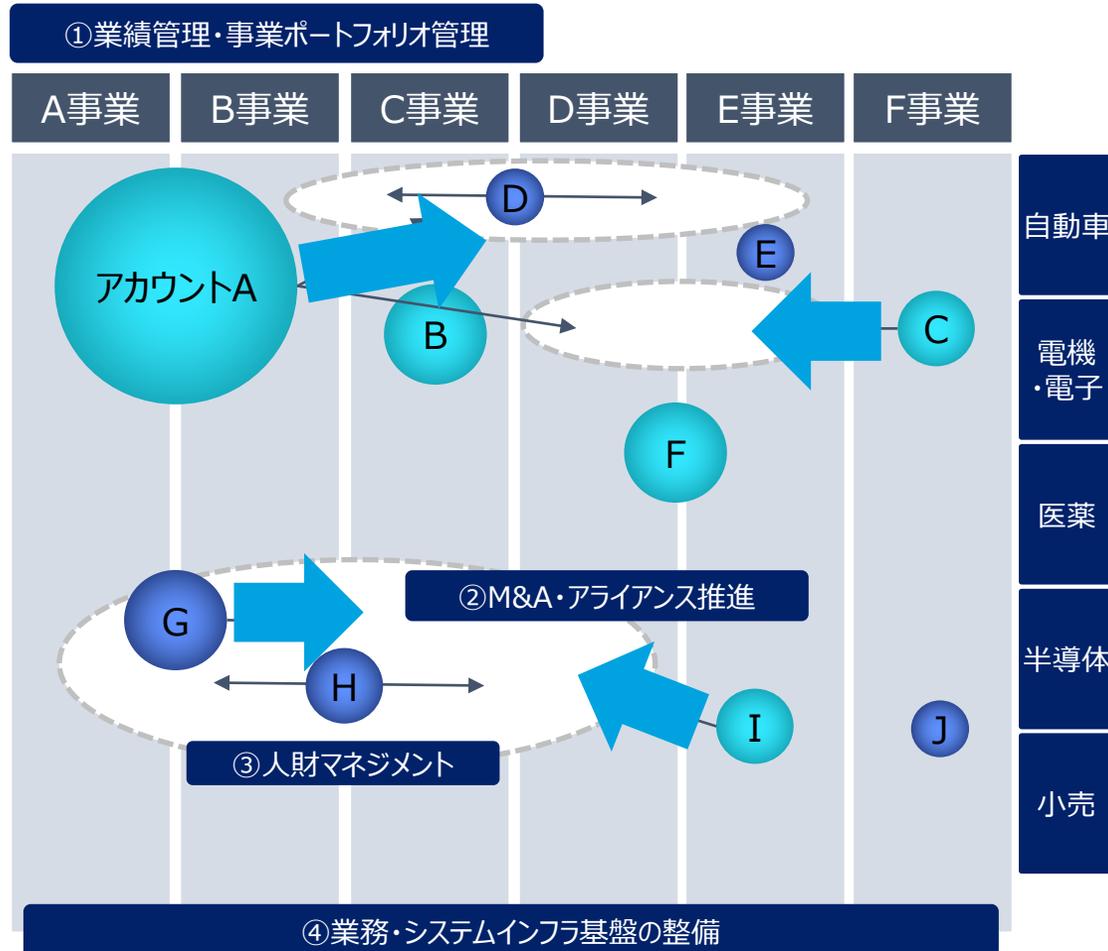
## Drilldown on key drivers



# [分析の例] アカウント別ポートフォリオ分析

アカウント別の事業（地域）・サービス、業界別の売上・利益規模を把握することで、重点アカウントを見極め、売上シナジー創出や案件実績の販売・マーケ活動への転用、M&A・アライアンスの推進などのアクションを取ることが可能になります

## 各案件の成長性・収益性分析



## 改善の打ち手（例）

### 1. ポートフォリオ管理の徹底

- 成長性を見込めるアカウントへの周辺サービスの持ち込み
- 地域・事業展開が見込めるアカウントへのリージョン展開の推進
- 縮小傾向の事業・地域特定サービスやアカウントのExit対応、など

### 2. M&A・アライアンス推進

- 自社不足ケイパビリティ（顧客基盤やデジタル開発スキルなど）領域の見極めと提携先の選定
- 補完ケイパビリティからM&A候補の選定・シナジー戦略の立案、など

### 3. 人財マネジメントの強化

- プロマネスキルなどのトレーニングプログラムの整備
- プロマネツールの整備
- アサイン管理方法の見直し（プール化、地域・事業横断アサイン）、など

### 4. 業務・システムインフラ基盤の整備

- 上記#1-3の判断を円滑にするためのツール化
- 上記#1-3の改善強化に資するツール化、など

# 将来予測の手段としての“シナリオプランニング”

不確実性が高い未来に向けた戦略策定では、シナリオプランニングの活用が一つの有効な手段となります

## これまでの経営・事業計画の考え方

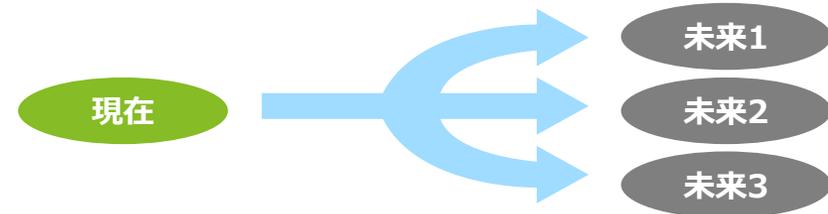
- 従来の延長線上での変化を予測する（シナリオの蓋然性は高い）
- 現在の市場環境・競争要因および自社アセットを所与とし、計画の論理性に焦点



- 未来を点（単一のシナリオ）で予測しなければならない
- 点で予測するためには多くの前提を置く必要がある
- 過去の経験に依存したシナリオになりがち
- 単一のシナリオの確からしさの議論になる
- 過去に立てた計画を妄信し計画修正は行わない

## 不確実な時代の考え方≡本取組み（シナリオプランニング）の考え方

- 不確実性が高い構造的変化をもとに、多様な「未来」の可能性を予測する（蓋然性が低いシナリオも含まれる）
- 将来の不確実性を所与とし、自社の機会だけでなく脅威に対する対抗策と実行に焦点

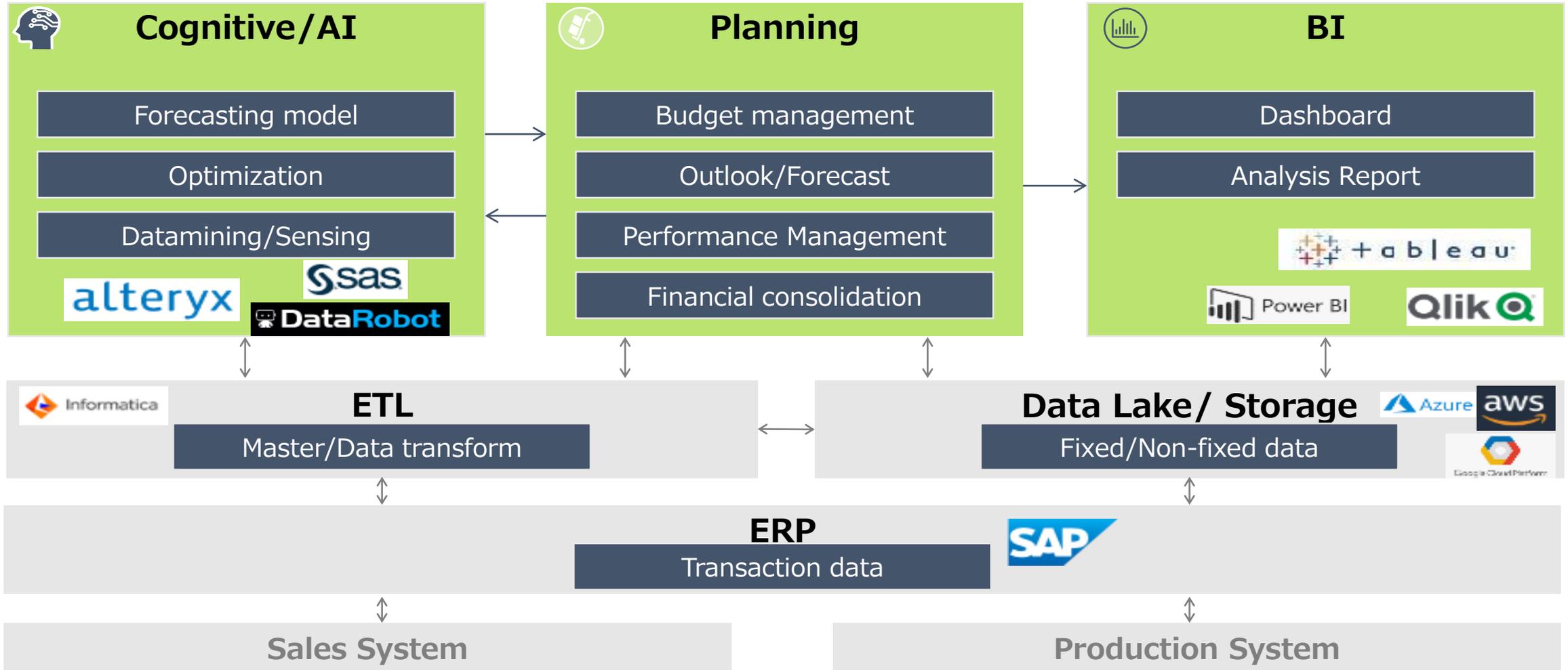


- 未来は幅（複数のシナリオ）で予測すればよい
- 無理（恣意的）に前提を絞り込む必要はない
- 蓋然性は低いが影響度の大きなシナリオも取り込める（ディスラプションシナリオも一例）
- 各シナリオへの抗堪性の議論になる
- 各シナリオの蓋然性をモニタリングし計画修正していく（一つのシナリオへの固執は避けやすい）

# データドリブン経営におけるデジタルツールの活用

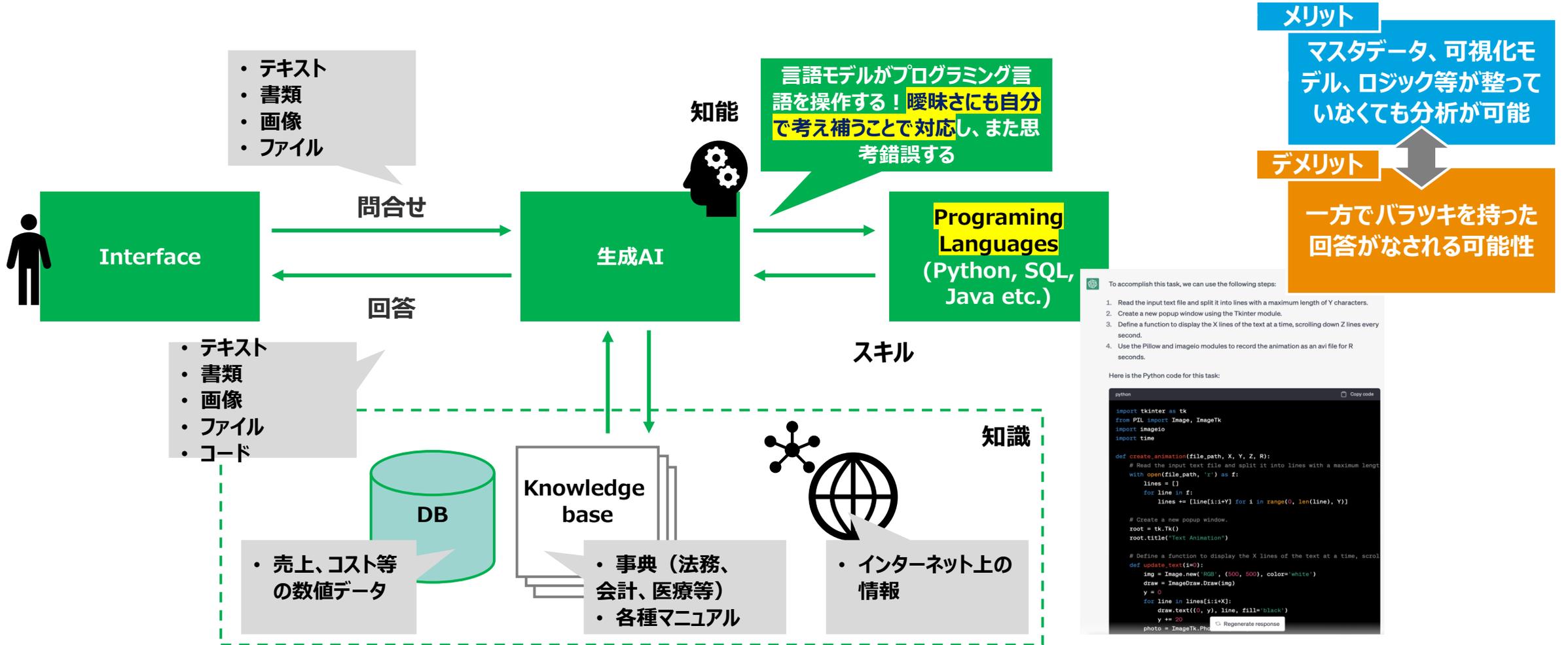
ERPシステム、データを格納するためのData Lake/Storage、データを処理するためのETL、データを視覚化するためのBI、データを分析するためのコグニティブ機能などを組み合わせて、データを活用するプラットフォームとします

## Structure of EPM platform



# 生成AIが回答を行うしくみ 及び メリット・デメリット

アウトプットを行うための根拠としてナレッジベースやインターネットの幅広い情報にアクセスし回答を返すことができます。加えて、プログラミング言語を実際に動かすことのできるコードを返したり、実行します。その際にデータやロジックが整っていない場合でも曖昧さを補完してアウトプットを行う点が強みであり、その反面バラツキを持った回答がなされることがあります



# 生成AIを用いたデータ可視化の事例：支出データ分類・分析

雑多な概要データを含む支出データに対して概要データを元に支出カテゴリを定義します

## 元データ（支出データ）

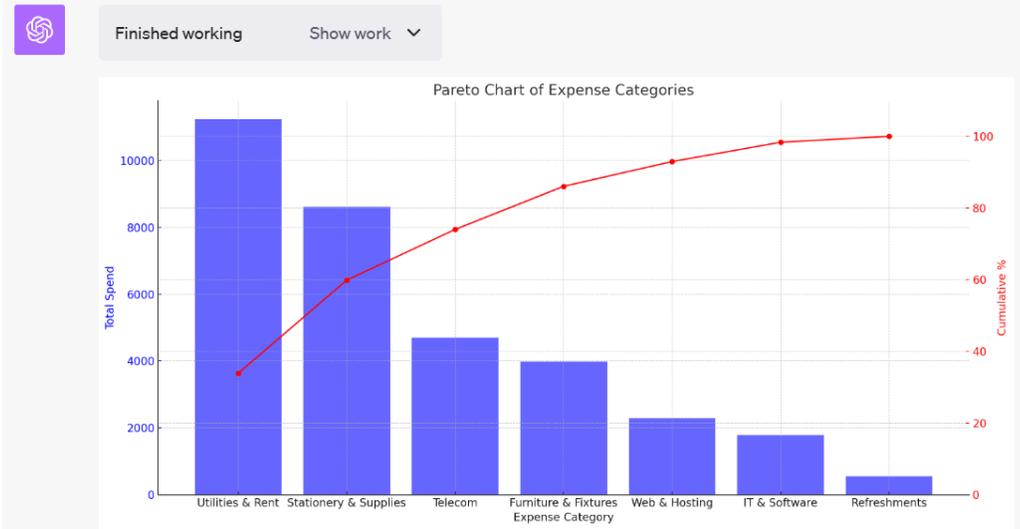
	A	B	C	D	E
1	Expense date	Expense name	Paid to	Amount	Currency
2	22/10/2023	Chairs	TechShop	971.61	SGD
3	29/10/2023	Utilities	FurnitureLand	1100.34	SGD
4	27/10/2023	Utilities	TelcoGiant	630.96	SGD
5	26/10/2023	Utilities	JavaHut	740.69	SGD
6	18/10/2023	Utilities	TechShop	299.83	SGD
7	14/10/2023	Office Rent	JavaHut	683.47	SGD
8	9/10/2023	Office Rent	OfficeWorld	459.48	SGD
9	3/10/2023	Mobile Subscription	TechShop	803.91	SGD
10	21/10/2023	Mobile Subscription	JavaHut	468.71	SGD
11	29/10/2023	Mobile Subscription	TechShop	579.76	SGD
12	25/10/2023	Office Rent	PrintSolutions	976.68	SGD
13	1/10/2023	Chairs	PrintSolutions	149.12	SGD
14	16/10/2023	Laptop	TelcoGiant	340.53	SGD
15	11/10/2023	Office Rent	UtilityCorp	895.68	SGD
16	4/10/2023	Utilities	WebHost	517.86	SGD
17	16/10/2023	Printer Ink	TechShop	1117.87	SGD
18	1/10/2023	Office Rent	FurnitureLand	1339.93	SGD
19	27/10/2023				
20	3/10/2023				
21	23/10/2023				
22	3/10/2023				
23	29/10/2023				
24	2/10/2023				
25	14/10/2023				
26	20/10/2023				
27	17/10/2023				
28	29/10/2023				
29	9/10/2023				
30	20/10/2023				
31	18/10/2023				
32	17/10/2023				
33	1/10/2023				
34	4/10/2023				
35	1/10/2023				
36	6/10/2023				
37	10/10/2023				
38	9/10/2023				
39	23/10/2023				
40	8/10/2023				

## 加工後データ

	A	B	C	D	E	F
1	Expense date	Expense category	Expense name	Paid to	Amount	Currency
2	22/10/2023	Furniture & Fixtures	Chairs	TechShop	971.61	SGD
3	29/10/2023	Utilities & Rent	Utilities	FurnitureLand	1100.34	SGD
4	27/10/2023	Utilities & Rent	Utilities	TelcoGiant	630.96	SGD
5	26/10/2023	Utilities & Rent	Utilities	JavaHut	740.69	SGD
6	18/10/2023	Utilities & Rent	Utilities	TechShop	299.83	SGD
7	14/10/2023	Utilities & Rent	Office Rent	JavaHut	683.47	SGD
8	9/10/2023	Utilities & Rent	Office Rent	OfficeWorld	459.48	SGD
9	3/10/2023	Telecom	Mobile Subscription	TechShop	803.91	SGD
10	21/10/2023	Telecom	Mobile Subscription	JavaHut	468.71	SGD
11	29/10/2023	Telecom	Mobile Subscription	TechShop	579.76	SGD
12	25/10/2023	Utilities & Rent	Office Rent	PrintSolutions	976.68	SGD
13	1/10/2023	Furniture & Fixtures	Chairs	PrintSolutions	149.12	SGD
14	16/10/2023	IT & Software	Laptop	TelcoGiant	340.53	SGD
15	11/10/2023	Utilities & Rent	Office Rent	UtilityCorp	895.68	SGD
16	4/10/2023	Utilities & Rent	Utilities	WebHost	517.86	SGD
17	16/10/2023	Stationery & Supplies	Printer Ink	TechShop	1117.87	SGD
18	1/10/2023	Utilities & Rent	Office Rent	FurnitureLand	1339.93	SGD
19	27/10/2023					
20	3/10/2023					
21	23/10/2023					
22	3/10/2023					
23	29/10/2023					
24	2/10/2023					
25	14/10/2023					
26	20/10/2023					
27	17/10/2023					
28	29/10/2023					
29	9/10/2023					
30	20/10/2023					
31	18/10/2023					
32	17/10/2023					
33	1/10/2023					
34	4/10/2023					
35	1/10/2023					
36	6/10/2023					
37	10/10/2023					
38	9/10/2023					
39	23/10/2023					
40	8/10/2023					

## パレート分析

YU Then please make pareto chart to show the spends amount from the category with largest spend to smaller spend in descending order.



Here's the Pareto chart showing the spending amounts by category:

- The blue bars represent the total spend for each category.
- The red line represents the cumulative percentage of total spend.

From the chart, you can observe which categories contribute the most to the company's expenses and see how the cumulative spend progresses. The categories are ordered from the highest to the lowest spend.

YU And please add one column "Expense category" before "Expense name" to categorize expense in 10 different categories.

Finished working Show work

I've added the "Expense category" column before "Expense name" to categorize the expenses into 10 different categories.

Would you like me to save the updated data to a new CSV file for you?

YU Yes

Finished working Show work

I've saved the updated expense data with the "Expense category" column to a new CSV file. You can [download it here](#).

# 生成AIを用いた将来予測の事例：売り上げ金額予想値作成

トレンド、周期変動（季節変動）、残差に分解し、再合成することで売上の将来予測を行います

YU

このデータをトレンド、1年のなかでの月単位の季節変動、残差に分解して図示してください。



了解しました。売上データをトレンド、季節変動、および残差に分解するために、手法の一つである「時系列分解」を使用します。この手法は、トレンド、季節変動の3つの成分に時系列データを分解します。

以下の手順でデータの分解を行い、結果を図示します：

1. 時系列分解を使用してデータをトレンド、季節変動、残差に分解する。
2. それぞれの成分をチャートに表示する。

それでは、データの分解と図示を行います。

Finished working Show work

申し訳ございません。`seasonal\_decompose` の関数の引数が変更されたようです。`freq` ではなく、`period` を使用して周期を指定する必要があります。

修正して再度分解と図示を行います。

Finished working Show work



## 裏でPythonプログラムが走る

```
python
from statsmodels.tsa.seasonal import seasonal_decompose

# 時系列分解
result = seasonal_decompose(sales, model='additive', freq='weeks_per_year')

# チャート表示
fig, axes = plt.subplots(4, 1, figsize=(14, 10))

# オリジナルのデータ
axes[0].plot(weeks, sales, label='original', color='blue')
axes[0].set_title('Original Sales Data')
axes[0].grid(True)
axes[0].legend()

# トrend成分
axes[1].plot(weeks, result.trend, label='trend', color='green')
axes[1].set_title('Trend Component')
axes[1].grid(True)
axes[1].legend()

# 季節成分
axes[2].plot(weeks, result.seasonal, label='Seasonal', color='red')
axes[2].set_title('Seasonal Component')
axes[2].grid(True)
axes[2].legend()

# 残差成分
axes[3].plot(weeks, result.resid, label='Residual', color='purple')
axes[3].set_title('Residual Component')
axes[3].grid(True)
axes[3].legend()

plt.tight_layout()
plt.show()

TypeError: seasonal_decompose() got an unexpected keyword argument 'freq'
```

YU

これらを組み合わせてさらに1年先（52週間先）までの予測データを95%信頼区間とともに作成してください。実績は青色、予測部分は赤色で示してください。

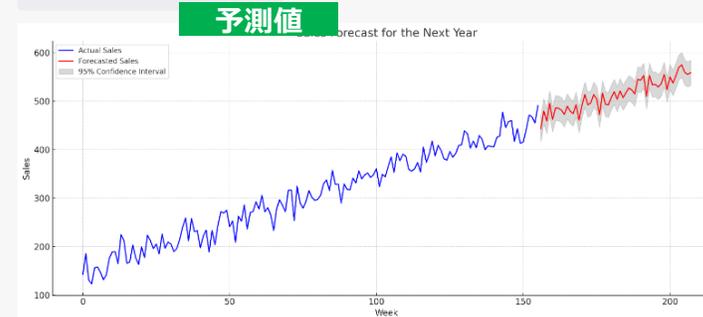


了解しました。予測を行うために、以下の手順を実行します：

1. トレンドの予測：線形回帰を使用してトレンド成分の予測を行います。
2. 季節変動の予測：過去のデータから季節変動のパターンを取得し、次の1年間の季節変動として使用します。
3. 予測データの組み合わせ：1と2の結果を組み合わせ、予測データを生成します。
4. 95%信頼区間の計算：過去の残差データの分散を基に、95%信頼区間を計算します。
5. チャートの表示：実績データを青色、予測データを赤色で表示し、95%信頼区間を灰色の帯で示します。

それでは、予測を行い、結果を図示します。

Finished working Show work



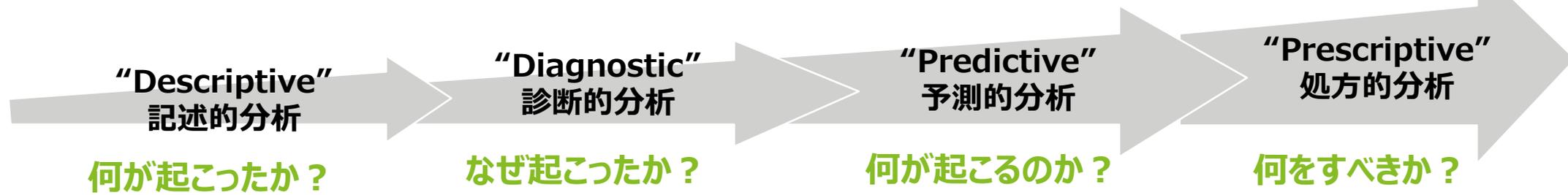
上記のチャートは、実際の売上データと次の1年間の予測を示しています。

- 青色の線：過去3年間の実際の週次売上データです。
- 赤色の線：次の1年間の売上予測です。
- 灰色の帯：95%信頼区間を示しています。この帯の幅は、過去のデータの残差の分散を基にしています。

予測はトレンドの線形回帰と過去の季節変動パターンを組み合わせで生成されています。この方法はシンプルな方法の一つですが、より高度な時系列予測手法を使用することで、さらに正確な予測が可能です。

# データドリブン経営における分析の観点

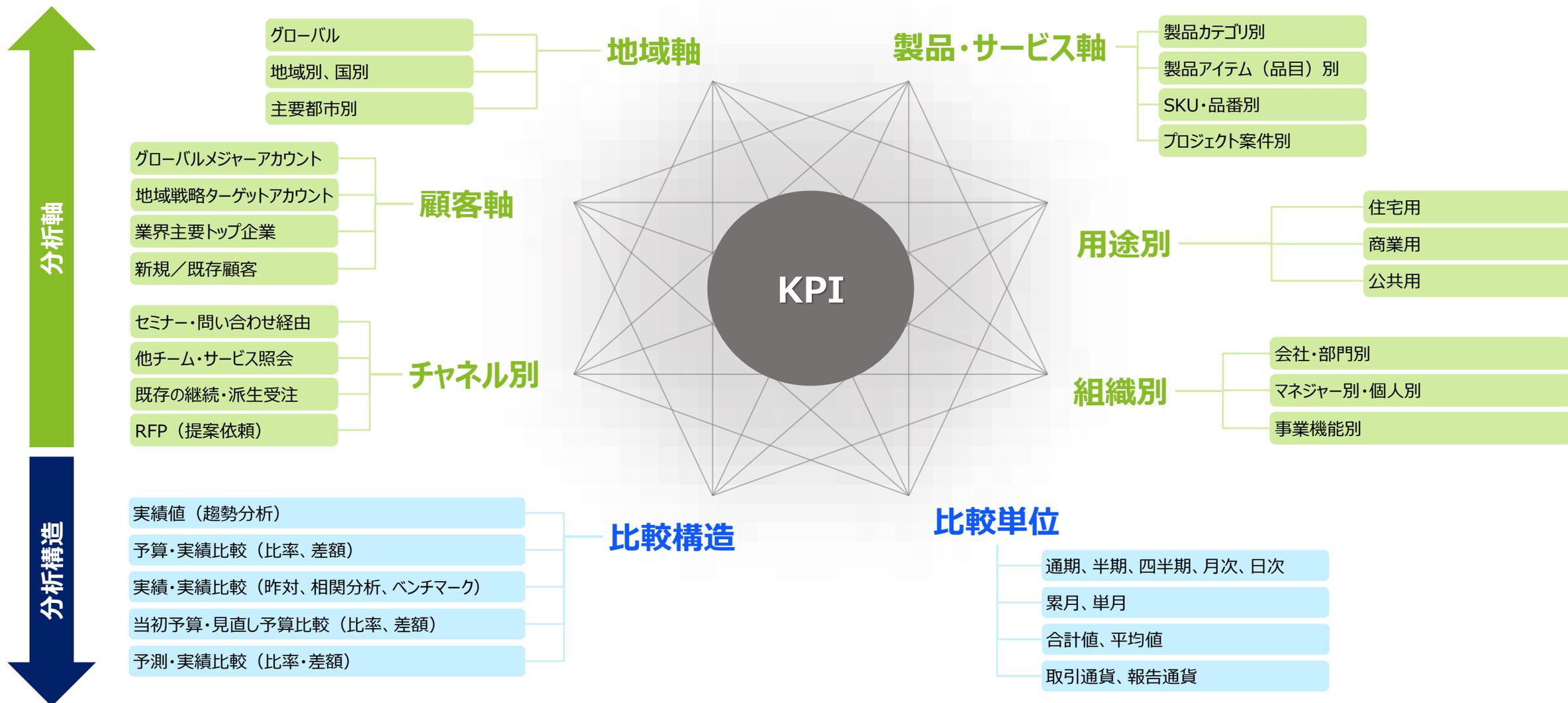
「何が起こったか」、「なぜ起こったか」、「何が起こるのか」「何をすべきか」の4つの観点から分析を行います。それぞれのレベルごとに満たすべき条件が存在し、一足飛びではなく、まず自社の位置を把握し、段階を踏んで実現していくことが重要です



	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4
価値観	経営層から現場に至るまで、「勘と経験による意思決定」から「データドリブン経営」へ移行していくとの共通の価値観を浸透していく			
測定	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務実績中心のデータ管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務非財務の実績明細を組織横断で管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内外の先行指標活用</li> <li>予測モデル/シミュレーションを整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実行施策の有効度評価に基づく、意思決定品質を高めるデータ整備・指標拡充ロードマップ化</li> </ul>
対話	<ul style="list-style-type: none"> <li>定型的な財務報告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>明細データまでの分析に基づき真因を議論</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>予測シナリオに基づき、将来の機会・リスクを議論</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>複数の予測シナリオへの各種施策案をベースに、手の打ち方を議論</li> </ul>
文化	<ul style="list-style-type: none"> <li>正確な業績の把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各部署で個々にデータ分析推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>予測モデル/シミュレーション成功例のチェンジリーダーによる展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社員の自発的データ活用・成功共有による学習サイクル循環</li> </ul>
説明責任	<ul style="list-style-type: none"> <li>一部の経営層へ財務数値責任(拠点長のPL責任など)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各マネジメントへKGI/KPI責任</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>予測精度を高める着地経営(計画/見通し精度の責任)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>着地+施策有効性</li> </ul>

# KPIの分析軸・比較構造の精査

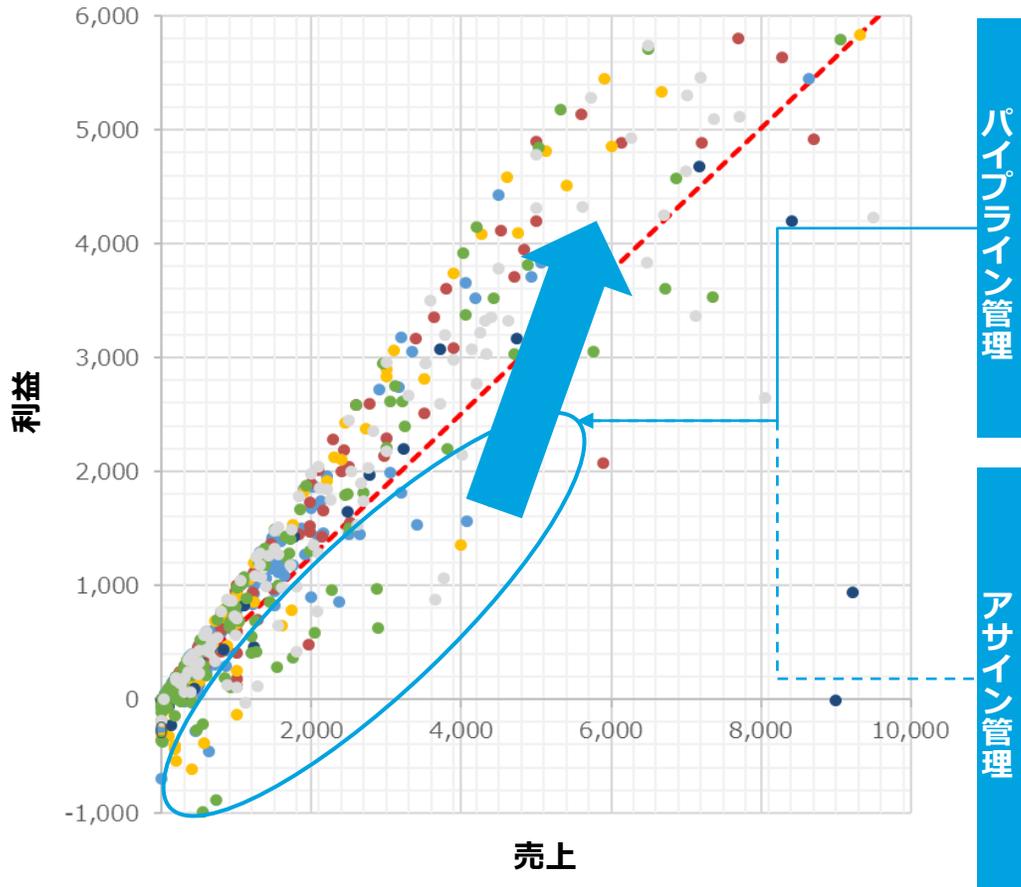
Financial KPIやOperational KPIを分析し改善施策に落とし込むには、その対象を特定するための自社に適した分析軸や分析構造が必要となります。これらの軸でデータを分析するためにはデータにこれらの情報を持たせる必要があります



# [分析の例] 製品・案件別の収益性分析

各製品・サービスなどの案件別の売上規模や利益率を把握することにより、不採算案件を特定し、その要因分析を通じて、将来の不採算案件発生の防止や重要案件へのリソースシフトの加速などのアクションを取ることが可能になります

## 各案件の収益性分析



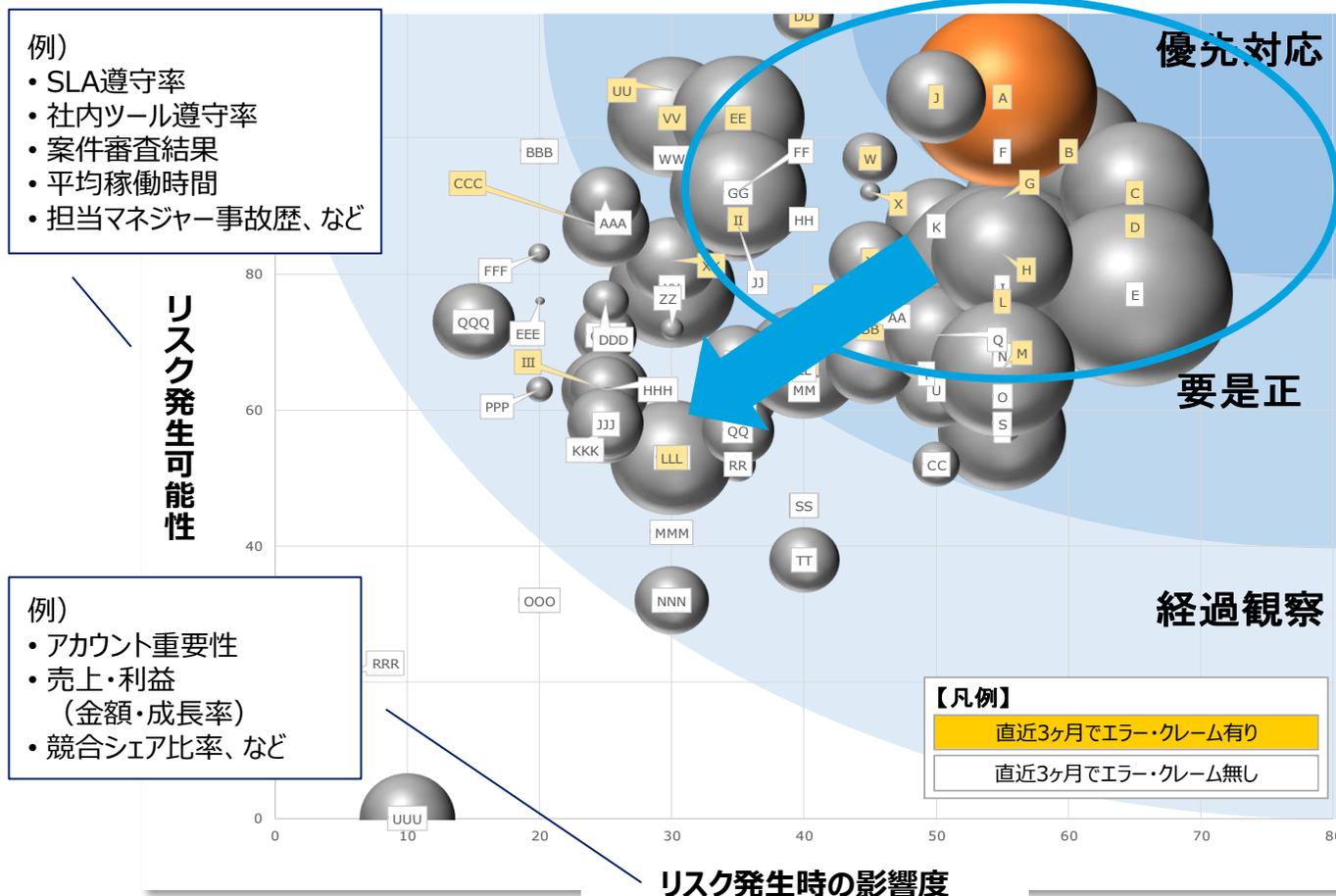
## 実現のための打ち手（例）

改善の方向性	改善の内容
1 確度定義の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>各ステージの定義を明確にし、かつ、受注活動の各局面において収集・準備すべき情報や社内の相談・調整手続きを整備</li> </ul>
2 適時・適正登録の促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>パイプライン情報の登録・更新の単位やタイミングを明確にし、かつ、その定着に向けたチェンマネを推進</li> </ul>
3 見込算出の適正化	<ul style="list-style-type: none"> <li>各案件の売上・利益見込額の算出方法（複数組織が連携する場合の分配やバックオフィス費用の配賦、サブコン利用等含め）を整理</li> <li>案件クローズの判断基準の明確化</li> </ul>
1 稼働の可視化	<ul style="list-style-type: none"> <li>各メンバーの案件稼働の登録方法（案件立ち上げ前の準備作業、社内業務関与など）や可視化方法を整備</li> </ul>
2 稼働の有償化	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトマネージャー向けの案件管理に係る教育研修（案件審査チームの設置、プロジェクト管理スキル向上のモニタリング、OJTなど含む）を整備</li> <li>稼働を含めた案件情報の登録作業を簡素化、二重登録などを極力、排除し、自動化などの支援ツールも整備</li> </ul>
3 稼働の平準化	<ul style="list-style-type: none"> <li>アサイン管理ルール（アカウントとソリューションの優先順位ルール、予定超過の稼働管理、スリップ・延長案件への対応ルールなど）を標準化</li> </ul>

# [分析の例] アカウント別リスク分析

アカウント別売上規模や過去の事故発生件数などの情報を把握することにより、離脱可能性の高い重要アカウントを特定し、その要因分析を通じて、営業・デリバリ体制の変更や営業活動の審査強化などのアクションを取ることが可能になります

## アカウント別リスク分析



## 改善の打ち手 (例)

### 1. 営業・デリバリ体制の変更

- サービス担当者に業界・アカウント担当を割り当てることで、営業担当の訴求力を向上
- 既存案件のクローズ手続きにおける継続提案活動のプロセスを標準化
- マネジャー別受注獲得率・事故歴を精査、優先対応アカウントの発生見込みと体制移行実行、など

### 2. 営業案件の審査強化

- 営業ツール・提案コンテンツの専門家レビュープロセス (トピックチャンピオン配置) の強制化
- 大型提案案件の事前審査 (提案力の確認、リスク情報の整理と対処法の確認)、など

### 3. アカウント別リソース投下の是正

- 成長性・収益性が見込めるアカウントへの集中化
- 共通要因への全社対応による底上げ (営業ツールの共通コンテンツ化、クレーム対応の共通化)、など

# [分析の例] 支出ダッシュボード

支出について、いつ、だれが、誰に、いくら支払ったのかを集計しコスト最適化の検討に活用します

**Spend Filters**  
Target specific areas by applying multiple filters to spend data



**Summary Statistics**  
Quickly identify top-line summary of your spend profile

**Supplier Proliferation**  
Dynamically target 'long tail' of suppliers by category

**Supplier Trends**  
Monitor spend with suppliers over time

# [ドライバーベース・シナリオプランニングの活用] 環境変化への対応力向上 例1

数値変更が全社集計に即反映されるリアルタイムシミュレーションにて精度を高めます

Contents

- ▼ 営業計画
  - グローバル営業計画
  - リージョナル営業計画
- ▼ 人員計画
  - ヘッドカウント・キャパシティ
- ▼ 戦略計画
  - 戦略プロジェクト計画
- ▼ マーケティング計画
  - マーケティング予算配分
- ▼ オペレーション計画
  - 原材料在庫履歴
- ▼ 財務計画
  - 連結損益計算書
- ▶ Demo Script
- ▼ Other Contents
  - test

グローバル営業計画

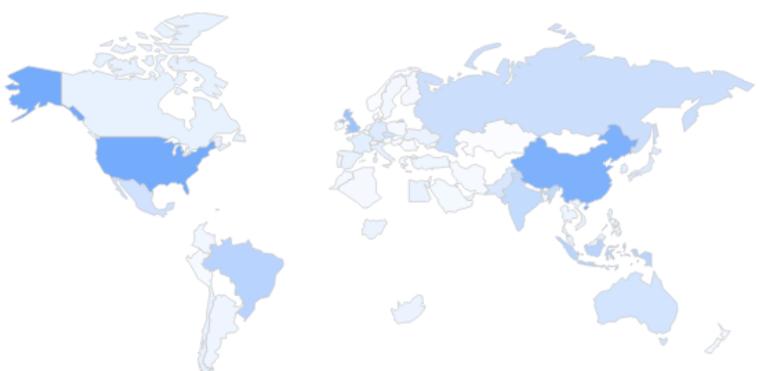
● 全社ゴール設定

	2013 営業実績	2014 営業実績	2014 成長	2015 営業実績	2015 成長	成長ターゲット	2016ゴール	コメント
米州	407,715,638	423,804,784	3.9%	452,681,170	6.8%	20.0%	543,217,400	成長率を10%増
欧州	570,676,149	600,546,999	5.2%	631,535,288	5.2%	4.0%	656,796,700	<Enter comment>
アジア・太平洋州	489,929,224	523,910,272	6.9%	567,483,219	8.3%	5.0%	595,857,380	<Enter comment>
<b>Total Company</b>	<b>1,468,321,011</b>	<b>1,548,262,055</b>	<b>5.4%</b>	<b>1,651,699,677</b>	<b>6.7%</b>		<b>1,795,871,480</b>	

コメント

▼ 営業履歴 All Products FY15

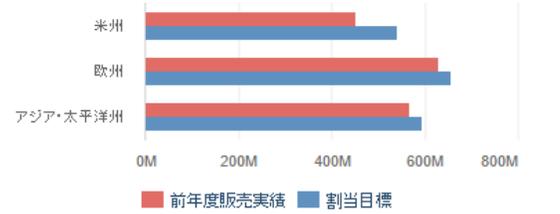
営業実績



製品アロケーション

		前年度販売実績	販売割合%	割当目標
米州	Hygiene	118,688,581	26.2%	142,426,297
	Cosmetics	333,992,589	73.8%	400,791,106
	<b>All Products</b>	<b>452,681,170</b>	<b>100.0%</b>	<b>543,217,404</b>
欧州	Hygiene	206,129,425	32.6%	214,374,602
	Cosmetics	425,405,863	67.4%	442,422,098
	<b>All Products</b>	<b>631,535,288</b>	<b>100.0%</b>	<b>656,796,700</b>
アジア・太平洋州	Hygiene	161,154,594	28.4%	169,212,324
	Cosmetics	406,328,625	71.6%	426,645,056
	<b>All Products</b>	<b>567,483,219</b>	<b>100.0%</b>	<b>595,857,380</b>

製品アロケーション All Products



Show hidden content

ダッシュボード上で前提数値を変更すると  
変更結果をすぐに再集計しデータ・グラフ反映

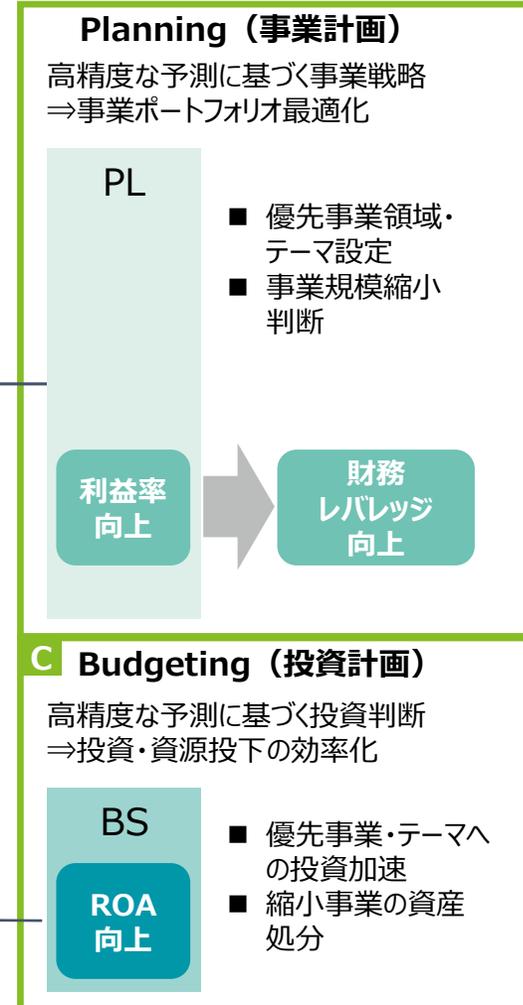
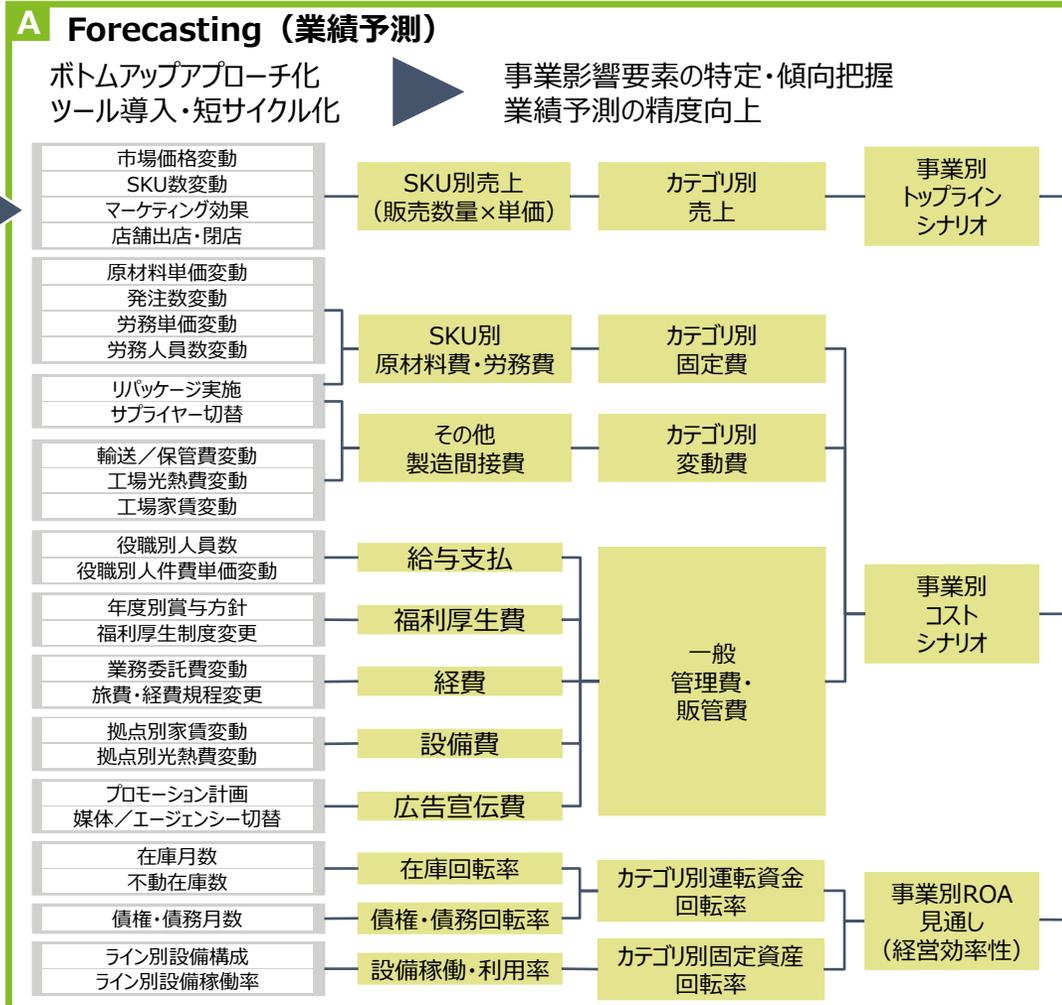
コメント情報（文字）を入力可能

# [ドライバーベース・シナリオプランニングの活用] 環境変化への対応力向上 例2

自社財務数値にどのような外部環境変数が影響を及ぼしているのかを理解することで、予測精度が向上し、最終的には事業ポートフォリオの最適化を実現することが可能となります

財務数値に相関関係が強い外部説明変数を  
取り入れることで予測精度を向上させる

Macroeconomic factors	GDP growth rates per region
	Jobs added per period per region
	Prevailing interest rates
	Government investment per region
	Changes in inflation rate
	Changes in overall effective tax rate
	FDI per region per period
	Changes in overall effective tax rates of related industries ex. Logistics
	Changes in exchange rates per region on the basis of revenues per region
	Unemployment rate per region
	Growth in oil prices
	Defense budget



# 営業費用の予測モデル策定・費用分析

相関分析・トレンド/季節性分解の手法を活用し、真に売上に貢献する営業費用の使い方をデータから導き出しました

## 課題

- ✓ 現場の事業部門における積上予算が会社の予算ベースとなっているが、根拠やロジック等が明確化されていない
- ✓ 経営資源として配分された営業費用が真に売上に貢献できていたか、また適切な費用科目に配分されていたか不明瞭

## アプローチ



ニーズに合った年度計画生成に向けてドライバーベースの相関分析アプローチと整合する様々な多変量解析



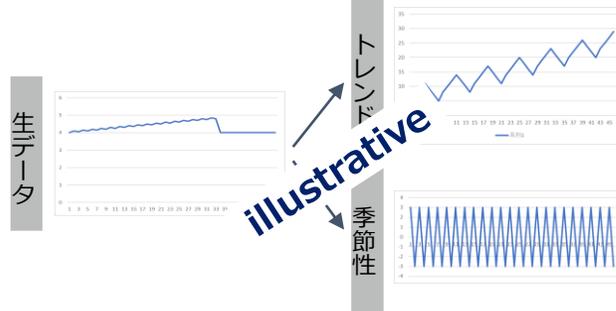
業種特性を考慮し、トレンド・季節性等に分解、より精緻な要因分析を実施



モデルに基づき、営業費用等の効果を分析し、その投資効果を評価

	A	B	C	D	E	F	G	H
111	0.230	0.276	0.331	0.397	0.477	0.572	0.687	0.824
222	0.331	0.397	0.477	0.572	0.687	0.824	0.989	1.187
333	0.477	0.572	0.687	0.824	1.187	1.424	1.709	
444	0.687	1.187	1.424	2.051	2.461	2.953	3.544	
555	1.187	2.051	2.461	3.544	4.252	5.103	6.123	
666	0.397	0.477	0.687	0.824	0.989	1.187	1.424	
777	0.572	0.687	0.824	1.187	1.424	1.709	2.051	
888	0.687	1.424	1.709	2.051	2.461	2.953	3.544	
999	5.103	6.123	7.346	8.816	10.581	12.597	14.874	
1110	1.424	1.709	2.051	2.461	2.953	3.544	4.252	5.103

ドライバー分析・相関分析結果



分解結果



モデルに基づく投資効果等の分析

## 効果

- 自社 **ビジネスに影響を与えるドライバー・その重み**、を正確に把握し、予測モデリングを構築した
- 営業費用の種類・組み合わせによっては、その投資効果が **相互に減殺しあう** といった非効率性を検出することに成功した

# 生成AI事例 - 本社向け財務報告のドラフト作成

財務諸表データを基に、地域CFOが報告する原稿のドラフトを生成。経理財務メンバーによる財務データ分析と報告ドラフト作成の負荷を大幅に削減します

**1. 報告対象企業・期間を設定**

**2. 財務諸表 (PL, BS, CF) をそれぞれアップロード**

**3. ドラフトはWordファイル出力可能**

**CFO Script**

Good afternoon, everyone, and thank you for joining us today. I am pleased to share our financial results for the year 2022.

Let's start with our key financial metrics. Our revenue for the year was \$12.01 billion, a significant increase of 114.42% compared to the previous year. This robust growth is a testament to our strategic initiatives and the strength of our product lines.

Our net income also saw a substantial increase, reaching \$2.75 billion, up by 125.15% from the previous year. This increase in net income is a reflection of our strong operational performance and our ability to effectively manage costs.

Our earnings per share (EPS) for the year stood at \$5.25 on a diluted basis, up by 60.06% from the previous year. This increase in EPS is a direct result of our increased net income and our ongoing share repurchase program.

さいごに：

- **Workshop討議結果の  
活用に向けて**



# デジタルソリューションの導入に向けた全体ロードマップ

本日は、デジタルテクノロジー活用に向けた全体ロードマップの中でも、適用可能性を評価する企画段階のフェーズにフォーカスしました。次のアクションは、実際にツールを動かし、その可能性の評価を精緻化し、変革に着手していくことが重要です

## Digitization

- 1) 個別処理に対して、**生成AI・他ツールの適用機会を特定**
- 2) 特定処理を対象に実証実験を実施
- 3) 実証実験の結果に基づき、期待効果や**実現に向けた課題と対応方針**を整備
- 4) ツール活用による期待効果を明確にし、導入方針やロードマップを策定

本日は赤字部分を中心に討議。  
ネクストアクションは赤線囲み部分

## Digitalization

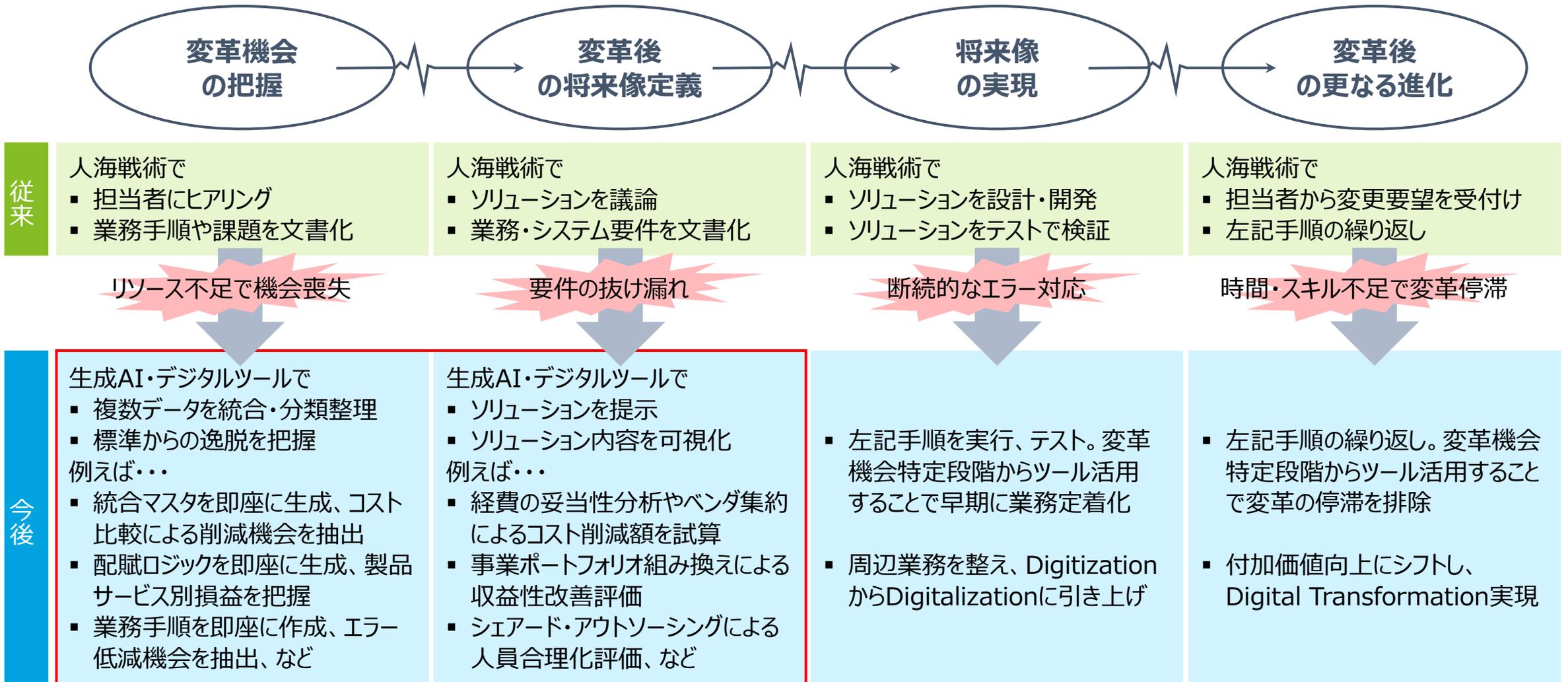
- 1) 個別処理の前後処理も含めたEnd to End目線で業務を再構築
- 2) 他領域へのツール活用を展開
- 3) 課題対応方針（ルール整備や人材育成、KPI定義等）を具体化
- 4) 上記方針を実行し、組織全体としてのデジタル活用のケイパビリティを強化

## Digital Transformation

- 1) 継続改善や新規のデジタル業務開発を推進
- 2) 従業員や外部顧客向けに新たな価値、デジタルソリューションを提供

# 経理財務・経営管理の変革を促す生成AI・デジタルテクノロジー活用戦略

従来の人海戦術による変革の推進では、リソースやデータ、時間の不足が障壁となることが多かったが、変革のプロセス自体に生成AIやデジタルを取り入れることで、より精度・鮮度の高い状態で変革を実現していくことが可能となります



# 生成AI・デジタル活用に向けたクイック診断サービスご紹介

An immersive, full day experience that puts Generative AI technology in the hands of participants to accelerate an organization's journey to integrate Generative AI capabilities into the Finance functions.

## What to expect

Our team customizes the three modules of the simulator to fit the needs of your organization, resulting in **strategic conversations** where ideators become way-finders.



## Discover

### Module 1: Market Signals

Introduce Gen AI, market developments, and provide a perspective on **how Gen AI can disrupt and differentiate Finance capabilities** and the business

## Imagine

### Module 2: Prompt and Play

**Experience Gen AI capabilities for Finance** through immersive hands-on simulation with Gen AI tools and prompt engineering concepts

## Plan

### Module 3: Enable and Elevate

Uncover **what Gen AI represents for the future of your Finance organization**, and co-create a plan for how and where to get started

### *Main outcome for your organization:*

The Finance Gen AI Simulator will help ensure your team achieves alignment on the **strategic plan** (the “what” and the “how” of implementing Gen AI), **specific use cases**, and an **action plan** that includes immediate next steps to get started.

現在Generative AIのPOCを無償でサポートしておりますので、ぜひお気軽にご連絡ください



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms and their related entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our network of member firms in more than 150 countries and territories serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte’s approximately 264,000 people make an impact that matters at [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com).

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte network”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

© 2024. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Designed by CoRe Creative Services. RITM0551566