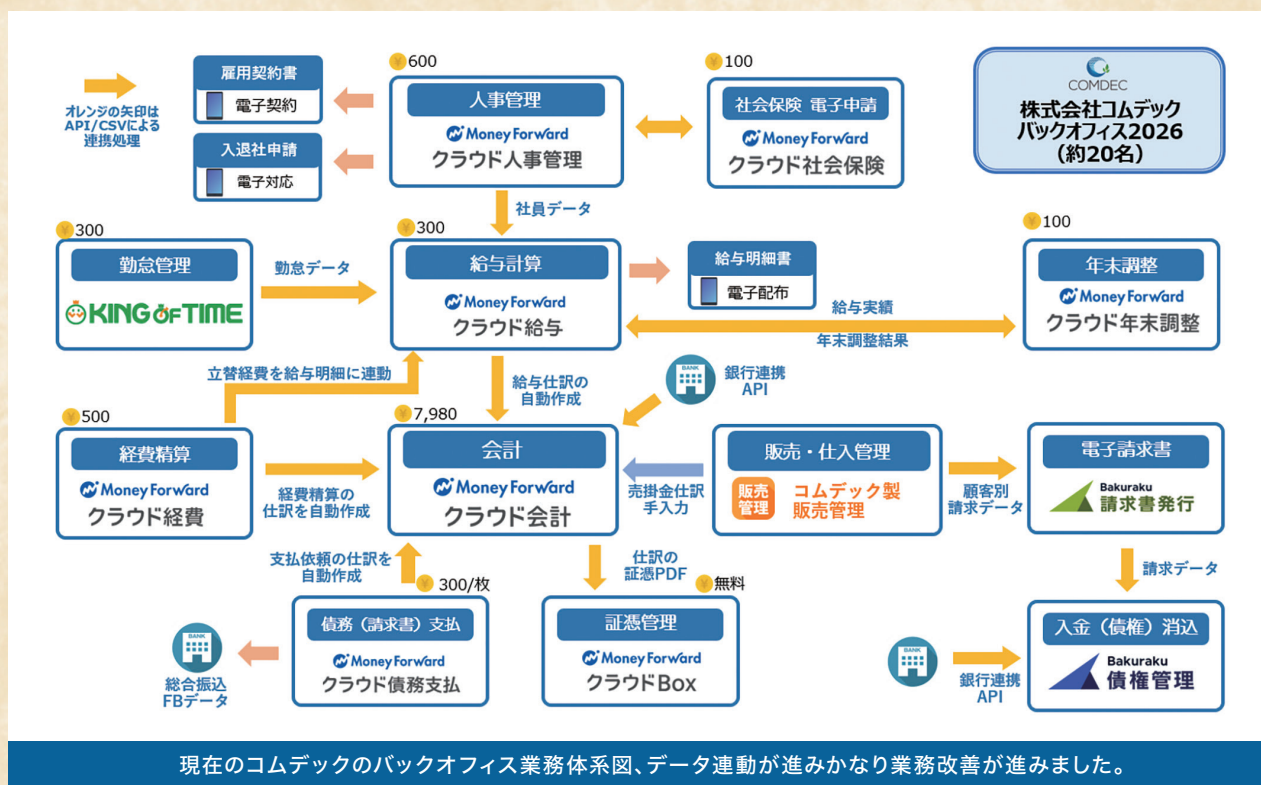




総務・経理業務の改善は続く…

「また新しいシステムですか?」「1年は新しい提案しないで(笑)」

総務や経理の担当者の方から、そんな声を聞いたことがあります。

実際、私自身もAI活用の面では、そう思うことがあります。次々と新しいものに対応するのが苦手なのは、人として普通の反応だと思います。それでも改善を続ける理由は、止めた瞬間から業務が少しずつ時代遅れになってしまうからです。

この夏、コムデックでは約5年利用してきた請求書発行サービス「BtoBプラットフォーム請求書」から「BAKURAKU(バクラク)請求書発行」へ切り替えることにしました。

切り替えは順調なことばかりではありませんでした。設定の影響でお客様の担当者様へ想定外の通知が届いてしまうなど、多少のトラブルもありましたが、それでも何とか本番運用にこぎつけることができました。

同じメンバーが、同じ業務を毎月、毎年繰り返し行うのが当たり前の総務、経理業務には独特の課題があります。また外部との接点が少ないため、新しい情報が入りづらく、気付かないうちに業務が何年どころか十数年も変わっていないことが多々あります。

さらに経営者は売上や利益には関心があっても、経理業務そのものにはあまり興味を示さないケースが普通ですから、一向に改善が進まなくなっています。

しかし、人手不足が進むこれからの時代、総務・経理の生産性向上は重要な経営課題になるはずです。

だからこそ、総務・経理担当者の皆さんには積極的に外へ出て情報収集をしていただきたいと思います。「総務・人事・経理WEEK」や「総務人事経理ワールド」など、参考になる展示会も数多く開催されています。

総務・経理業務の改善に終わりはありません。だからこそ、今年も一歩ずつ前へ進み続けたいものです。



取締役会長兼総務担当役員
樋口 雅寿

Copilotで良いんじゃない?

7月のコムデック万博でのMicrosoft西脇エバンジェリストの講演以来、お客様から「Copilot使ってみるか迷っている」という質問を受ける機会が増えました。「迷ってる間に、さっさと契約してください」とお答えしたいのですが、まじめに「CopilotはMicrosoftが提供する生成AIで中身はChatGPTとClaudeです。Word、Excel、PowerPoint、Outlookなど、皆さんが毎日使っているMicrosoft 365とシームレスに連携して動作できるのが特徴ですからオススメです。」と丁寧に回答されていた昨今です。

そして次は、「でも、Claudeの方が優れているんでしょ?」という話になるわけです。メディアではAIとしての性能が優れているかが問われるため、「Claude一押し!」という状態なわけですが、それは現場の意見としては少し違います。

大切なのは、「会社で働く人が毎日使う・管理するならどれにするか?」という視点です。総務、経理、営業事務、管理職など、多くの社員の方が日々扱うのは、メール・Excel・会議資料・議事録・社内文書であり、個人とは異なり多くのアクセス権が設定された情報を取り扱います。

そう考えると、

Microsoft 365の中で完結できるCopilotの方が使いやすく、管理しやすい場面が多いんじゃないか?

というのが生成AIが登場してから3年経過した現在のコムデックの考えであり、「Copilot」の現在地をわかりやすく皆さんにご紹介したいと思います。



▲ コムデック万博での西脇様講演の様子

比較表

Copilotを使うなら、更新方法にも注目!

更新 + Copilot個別追加 と With Copilot バンドル (月額比較)



同じCopilot活用でも、契約方法で月額差¹が出ます

比較 1 Business Standard (Teamsなし)	更新 + Copilot個別追加	With Copilotバンドル (初年度)	
	合計金額 5,003 円/月	1,810 円/月 お得	3,193 円/月
			Copilotの 実質月額 1,495 円/月
比較 2 Business Standard (Teamsあり)	更新 + Copilot個別追加	With Copilotバンドル (初年度)	
	合計金額 5,508 円/月	1,809 円/月 お得	3,699 円/月
			Copilotの 実質月額 1,496 円/月



- ・バンドル価格は初年度のものです
- ・切り替えは「**現行プランの解約→バンドルの新規購入**」の流れです



ここ半年でCopilotは別人になった

正直に告白します。私は以前のCopilotに対して、「もう少し頑張ってくれ」と思っていました。

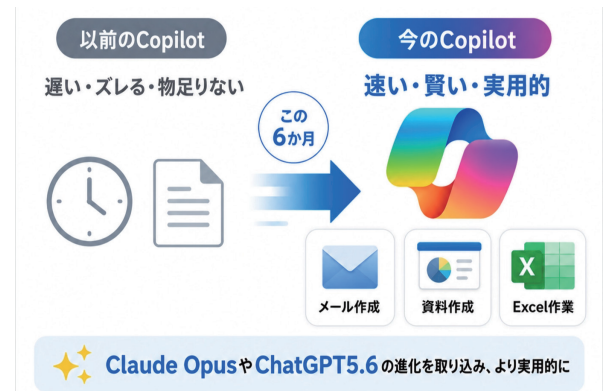
質問してから考える時間も長い、回答も少しズれる、Excel分析もどこか物足りない、そんな結果に落胆しながら、ChatGPTをメインに使い続けていました。

しかしここ半年で彼 (Copilot) は激変しました。Claude OpusやChatGPT最新モデルの進化を取り込み、Microsoft側の開発強化が重なった結果、Copilotは急激に賢くなりました。

特に最近、「もうCopilotで良いんじゃない?」と感じています。

毎日プログラムを書き、システムを構築しているメンバーであれば、より専門的なAI (Claude Code) を使う価値があります。

しかし、一般ユーザー (役員や総務経理、営業、事務担当) に必要なのはプログラム能力ではなく、メールを書いたり、議事録を要約したり、資料を作ったり、ExcelやWordファイルを入力、変更したりする日常業務です。そういった用途であれば、「**まずはCopilotで十分なんで、ここから始めましょう**」と言えるレベルに進化したのです!



🌟 Claude OpusやChatGPT5.6の進化を取り込み、より実用的に

まずはガチで試してほしい

「インターネット」も、「クラウドサービス」も、「スマートフォン」も最初は、「本当に必要な?」「今まで通りで十分」「困ってない」と言われ続けました。みんな今では当たり前であり、数年後にはAI使っていないと「ガラケーおじさん」のように「AI未接続おじさん」と言われる時代になるでしょう。その準備として、今のうちから触れておくことをおすすめします。コムデックのお客様なら誰でも参加できるCopilotミニセミナーを継続開催しています。

こちらも利用のきっかけづくりとしてご利用ください。

8月20日(木)
13:00~

第5回
Copilotミニセミナー
「Copilot Chat の使い方」



「無料で十分やんな?」問題



AIの話になると、必ず出てくる質問があります、それは「**無料版で十分やんな?**」です。

大変申し上げにくいのですが、回答は「**無料で十分な程度の仕事しかしていないなら無料で十分ではないかと思います**」というところ です。

意地悪に聞こえるかもしれませんが、冷静に考えてみてください。インターネットも昔 (2000年頃) は全部無料でした。検索も無料、ニュースも無料、エロ動画も無料で、有料化すれば守銭奴! って感じでした。

ところが今ではどうでしょう。サイトは広告だらけで、有料会員でなければ見られない、読めない動画、記事が当たり前になりました。

資本主義の世の中で、高品質なサービスが永遠に無料で提供されることはありません。膨大なサーバーを使い、大量の電力を消費しながら回答を生成しているAIが、いつまでも無料のユーザーに真面目に考えた結果を返すわけがございません。

そのため、「**会社でも個人でもAIを活用するなら、どこかのAIサービスに課金する**」というのは、もはや避けて通れない現実です。

ところが中小企業では、月額1,000円でも課金する話になると、急に慎重になります。

一方で、1時間あたり数千円の人件費をかけて社員が手作業を続けていても、あまり問題視されないのは、冷静に考えると不思議な話です。

少なくとも、生産性向上やDX化を呪文のように唱えている日本企業であれば、社員一人あたり数千円の投資を惜しんではいけない時代に入ったのでしょうか。

Microsoftが本気を出してきた

「ChatGPT」「Gemini」「Claude」の性能競争が続く中、最近大きく変わったのがCopilotの価格です。

7月の価格改定により、契約方法によっては初年度の実質負担額が大きく下がり、月額1,500円程度から利用できるケースも出てきました。

IT業界に長くいる人間からすると、「**Microsoft、本気でCopilotを普及させにきたな**。」という印象です。

かつてWindowsやMicrosoft 365を普及させてきた時もそうでしたが、Microsoftの戦略は、まずは使ってもらって、便利さを知ってもらうことで、手放せない (契約解除できない) 存在にするために最初は無料や安価に製品を提供してきました。

今まで「ちょっと高いかな」と思っていた企業様にとっては、非常に始めやすいタイミングになっていますので、Microsoftの罠と知ったうえで、1年はお試し期間だと思ってチャレンジしてみたいいかがでしょうか?

比較表は誌面右上へ



▲ 頑なにスマートフォンを否定するオジサンいましたね...

コムデックでは、このたび請求書発行サービスを長年利用してきた「BtoBプラットフォーム請求書」から「BAKURAKU請求書発行」へ切り替えることにしました。

8月1日からの切替にあたっては、多少の混乱も予想され、請求書ご担当者の皆様にはご面倒をおかけしますが、何卒よろしくお願い申し上げます。今回の切り替えでは、単純に請求書を電子送付できれば良いという視点ではなく、「**これからの経理業務をどう改善していくか**」という観点でサービス選定を行いました。

第一目的は使いやすさの改善

近年、請求書発行サービスにもAI機能が搭載されるようになってきました。しかし私自身が実際に比較・検証してみte感じたのは、AI機能以上に重要なのが画面の使いやすさ(UI:ユーザーインターフェース)だということです。「BtoBプラットフォーム請求書」は優れたシステムではありますが、登場が10年近く前のため控えめに言っても「**メチャクチャ画面がわかりづらい**」システムでした。当時はコレしかなかったんです…という選択理由だったんですが、担当変更時のメールアドレスの変更も一苦勞なシステムだったため、経理担当も困っておりました。他にもメジャーな「**楽々明細**」や「**請求ロボ**」などもテストしたのですが、「BAKURAKU請求書発行」が一番使いやすいだったので、切り替えることにしました。



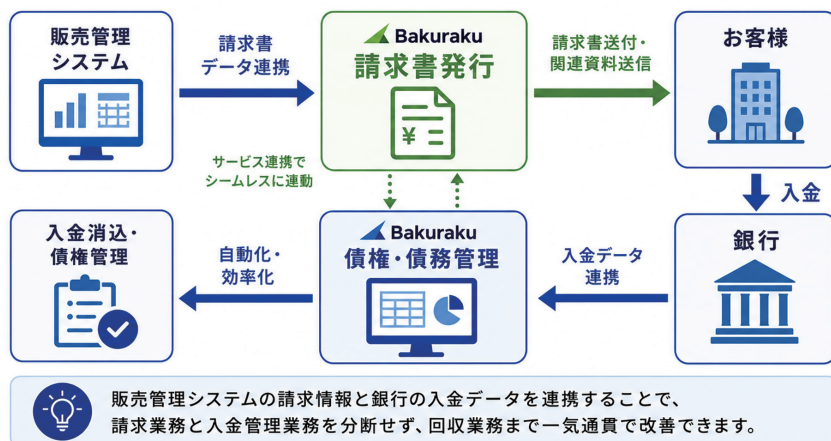
▲ 送付先ポータル機能で、過去の請求書やお知らせ、領収書なども管理できます。

真の切替目的は、入金消込の利用

コムデックでは、これまで月初(毎月1日～2日)には、約200件の入金に対して入金伝票を登録する作業に、丸一日を要していました。繰越金額を記載した請求明細書を発行していたこともあり、入金消込が終わらないと請求書が発行できないため、請求書発行が1日に実施できず、2～3日かかってしまう状態になっていました。この部分を大幅に短縮できる可能性を持っているのが、「**債権管理**」と呼ばれる新しい業務分野です。いずれ「Imadoki」やバックオフィスミニセミナーでもご紹介しますが、入金から請求書発行、入金消込までの一連の業務が効率化されることで、大きな生産性改善効果が期待できます。ぜひ皆様に、本年中には結果報告をさせていただきますと考えています。

BAKURAKUによる請求書発行～入金消込の業務改善フロー

販売管理システムと銀行データを連携し、請求から回収までの業務を効率化



皆さんも、いつまでも郵送に頼ってはいられません

コムデック本社のある三重県や愛知県では、今年の夏も40℃近い猛暑日が続いています。こうした環境の変化を受け、日本郵便でも「**熱中症特別警戒アラート**」が発表された地域では、バイクや自転車による配達を原則休止する運用が始まるなど、これまでのように「何が何でも届ける」という時代ではなくなってきています。そう考えると、重要な取引先へ請求書を指定日に確実に届けるために、郵送だけに依存するのは難しい時代になりました。加えて、月末や締め日のたびに発生する印刷・封入・発送作業は、担当者にとって大きな負担となっています。

電子帳簿保存法の施行以降、電子請求書を導入する企業は急速に増えています。請求書発行のデジタル化は、もはや先進的な取り組みではなく、これからの標準になっていくでしょう。

もちろん、今回もいきなりお客様へおすすめするつもりはありません。まずは私たち自身が徹底的に使い込み、失敗もしながら運用ノウハウを蓄積していきます。その中で、「これは本当に良い」「お客様にも役立つ」と確信できた段階で、自信を持って「BAKURAKU請求書発行」の導入支援サービスをご案内したいと考えています。

まずはコムデックが皆様のテストキッチンとして料理してみますので、ぜひ今後の運用レポートにもご期待ください。

