



DIGGLE

予実管理クラウド

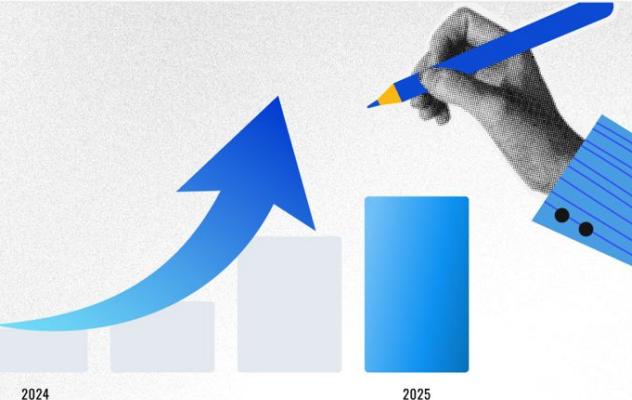
# Contents

01	<u>事業領域</u>	p3-
02	<u>企業概要</u>	p21-
03	<u>顧客事例</u>	p30-
04	<u>お問い合わせ先</u>	p33-

# 事業領域

## ARR成長率

215 %



198 件

直近1年の  
機能リリース数

※直近1年（2024/06~2025/06）でリリースされた機能数



※明細変更回数をもとに1社あたり1か月で平均値を算出（2025年6月時点）

## 業種カバー数

15  
業種

IT・広告・マスコミ サービス  
小売・卸売・商社 製造・機械  
不動産 コンサル・会計・法務関連  
飲食・宿泊 金融・保険 人材  
組合・団体・協会 建設・建築  
運輸 電気・ガス・水道  
病院・福祉・介護 教育・学習

※経済センサスの産業分類に基づく業種数



導入業界  
TOP 5

※2025年6月時点



## 経営リソース全体を可視化し、 企業の成長可能性を掘り起こす

経営リソースを可視化し、統合的に管理可能な基盤を構築するため、さまざまな領域で企業の成長可能性を掘り起こすプロダクトをラインナップしています。





経営資源の戦略的な投資判断を支える  
経営管理プラットフォーム

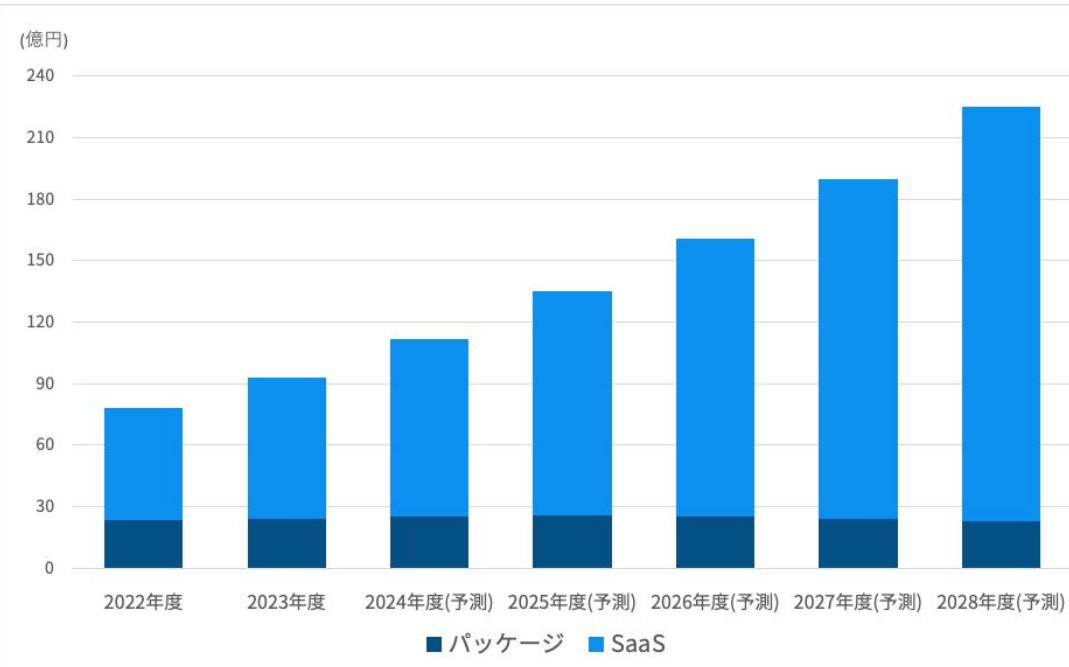
2025年度 / 強気シミュレーション

レポート  
計画/実績  
予実  
ツール  
設定

検索... | 入力して検索... | 項目選択... | 項目選択: すべて | 項目選択: すべて | データ操作

集計キー	内容	年月	2025/04	2025/05	2025/06	2025/07	年計
マーケティング部 販売管理費/会議費 #54			180,000	120,000	150,000	100,000	1,59
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/CM #30	ウェブCM		165,000	135,000	142,000	98,000	1,53
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/CM #31	テレビCM		0	1,200,000	0	0	2,200
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/CM #31	小野 (マーケティング)		3,500,000	2,800,000	3,500,000	2,750,000	11,51
明細			3,420,000	0	0	0	34,50
基本枠 (レギュラー放送)			1,197,000	835,000	833,000	938,000	1 小時 11,66
特別番組タイプアップ			684,000	550,000	476,000	536,000	0 小時 16,90
地方局放送			342,000	275,000	238,000	268,000	0 小時 3,33
制作・編集費			342,000	275,000	238,000	268,000	0 小時 3,33
放送権料・使用料			855,000	815,000	595,000	670,000	0 小時 8,33
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/イベント/	必要であれば追加予算の検討も可能です！		0	1,200,000	0	0	2,200
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/イベント/展示会費 #33	吉田 (経営企画)		0	1,150,000	0	0	2,000
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/オンライン広告/検索連動広告 #34	オフライン展示会		1,800,000	1,500,000	1,500,000	1,200,000	1 小時 17,40
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/オンライン広告/検索連動広告 #35	SNS広告		1,720,000	1,480,000	1,420,000	1,280,000	1 小時 16,79
マーケティング部 販売管理費/広告宣伝費/オンライン広告/検索連動広告 #35	動画広告		2,200,000	1,800,000	1,600,000	1,400,000	1 小時 22,40
			2,150,000	1,750,000	1,650,000	1,320,000	1 小時 21,63
			3,200,000	2,100,000	2,800,000	1,800,000	2 小時 31,20
			3,080,000	2,050,000	2,680,000	1,750,000	2 小時 30,06

日本の予算管理市場は2028年には210億円を超える見込みで、SaaSのCAGRは24.0%の予測。他の市場と比べても特異な成長を遂げており、今後も勢いが続く見込み。



ITR プリンシパル・アナリスト  
浅利 浩一氏のコメント

約10年前の2014年度は8億円程度の市場規模に過ぎなかった予算管理市場は、**2024年度には100億円を超える見込みです。**アプリケーション分野において、**このような成長を遂げている市場は少なく、この勢いは今後も続く**と予測されます。

出典：2025年4月3日 株式会社アイ・ティ・アールのプレスリリース  
「予算管理市場は有用性への認識が着実に広がり2023年度は19.4%増に提供形態別のCAGR（2023～2028年度）は、パッケージは微減となるがSaaSは24.0%を予測 ITRが予算管理市場の提供形態別市場規模推移および予測を発表」(<https://www.itr.co.jp/topics/pr-20250403-1>)より引用  
※グラフはITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2025」予算管理市場規模推移および予測：提供形態別（2022～2028年度予測）を元にDIGGLEが作成

プロダクトビジョン

組織の距離 を縮め

企業の未来の質 を上げる

DIGGLEは予実管理のデータを一元管理することに加え、  
コミュニケーションの活性化を支援することで、  
組織内で議論が深まる「場」をつくっています。

なぜつくるのか。  
それは、経営層と各事業部が質の高い意思決定をしていくために、  
「場」がとても重要だと、私たちはじいているからです。

企業がもっと早く、遠くまで、目標に向かって前に進めるように。  
わたしたちは、そのためのパートナーです。

DIGGLE で

経営データの一元管理

と

社内コラボレーション

を可能にし

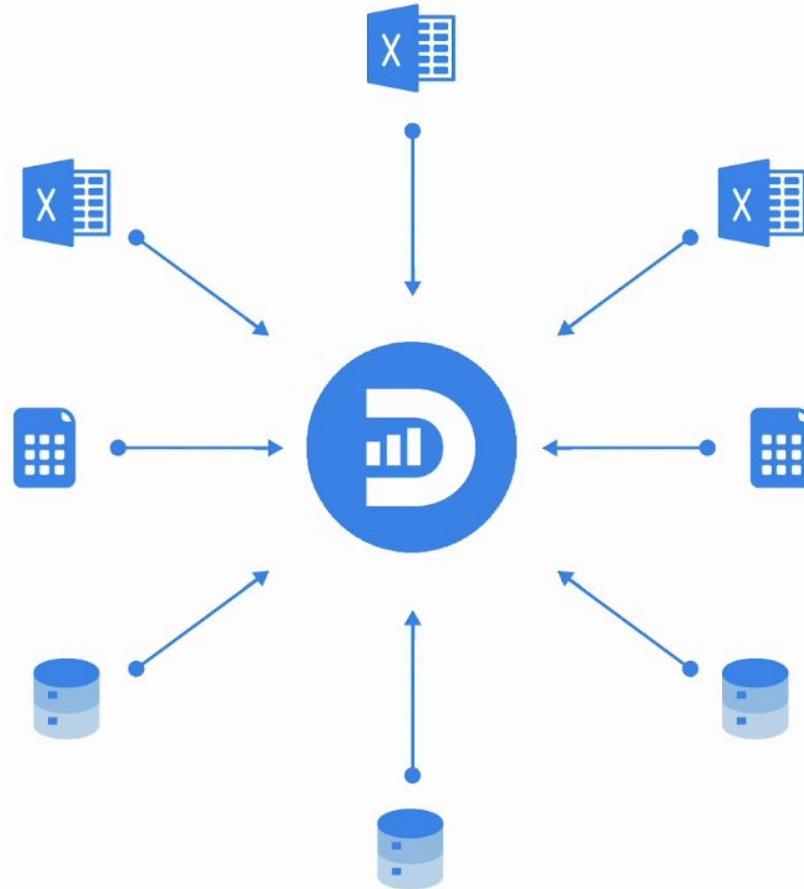
お客様の

余剰予算の発見・再分配

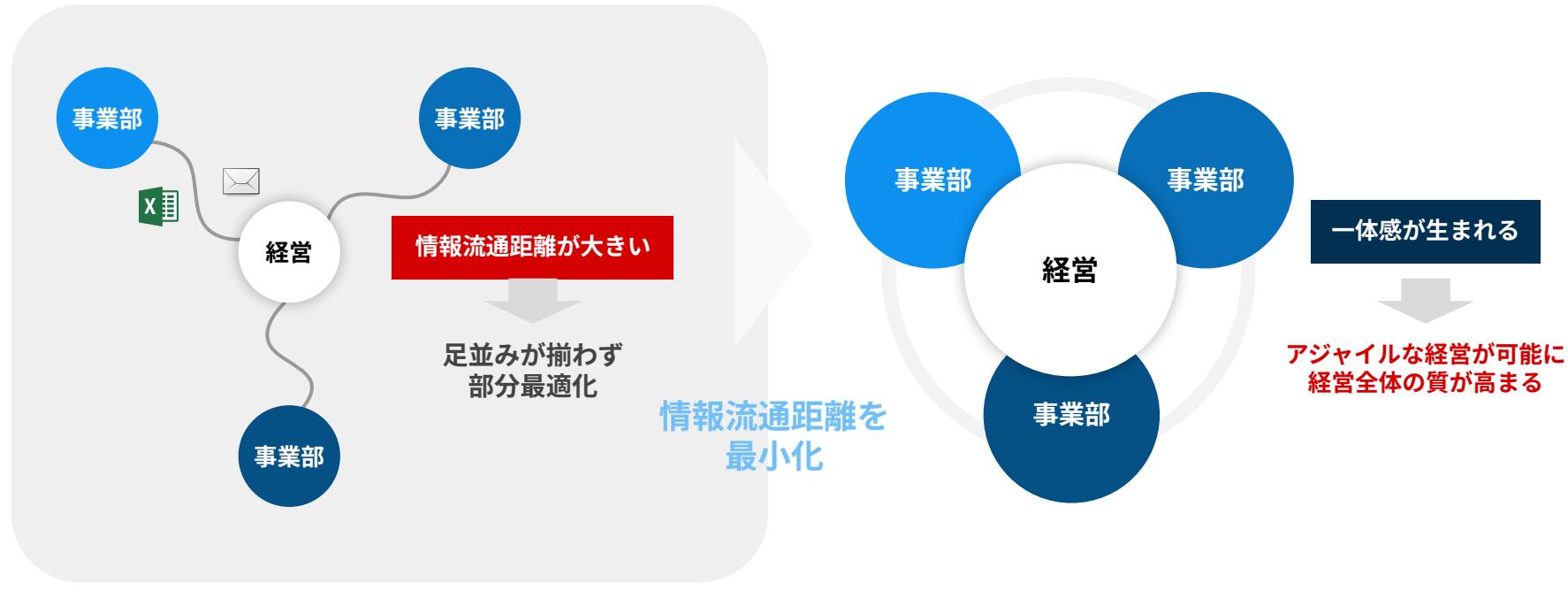
と

生きた経営管理

を実現する。



## 経営情報の流通コスト最小化が、企業の未来の質を高める



プロダクトビジョン「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」  
事業部を巻き込み、組織全体の意識や行動変化につながる”生きた経営管理”を実現します。

## 経営企画部門の変化



属人化されたエクセルで作業に追われ、  
本質的な業務ができない



リソースに余力が生まれ、事業に示唆を生み  
出すための業務に手を伸ばせる



事業部に対して的確な目線で示唆を出し、現  
場の競争力向上ができる経営管理機能を有し  
ている

## 事業部門の変化



自分や部門の目標は追っているが、全  
社や他部門とは距離が遠い。  
また依頼された数字を提出はするがな  
にどう役立っているのかわからない



自部門の目標進捗・ボトルネックがタイムリー  
に可視化され、なにをするべきか自身で打ち  
手を考えられる。全社の数字が正直ベースで  
リアルタイムに分かることで、他部署の余剰  
予算が追加されやりたかった施策が打てた！



経営戦略から自分の目標まで接続感が持て  
社内コミュニケーションしながらやりがいを  
持つて働く。数字のセンスも身についてきた  
のかも。

## 事業部を巻き込んだ 経営管理



## リソースの アロケーション

DIGGLEは、経営と現場の情報を“翻訳”してつなぎ、  
共通言語としてやりとりできるコミュニケーションの場です。  
経営者や管理部門が見ている勘定科目等のファイナンスの言語と、  
事業部の日々の活動で話されるKPI等の実務的な用語。  
この二つの世界の言語を“翻訳”してつなぐことで、  
事業部を巻き込んだ経営管理を実現します。  
だからこそ、リアルタイムな経営情報のアップデート、投資判断のチャンスやリスクの可視化、  
リソースのアロケーションが可能となり、”生きた経営管理”を実現します。

予実管理：企業が立てた数値計画（予算/目標/意思）に対し、進捗確認・分析をし、計画達成に向けたアクションを捻出する、計画達成のためのPDCAサイクル。そんな企業の意思決定の根幹である予実管理をクラウド上で一気通貫で実施

## 1.目標を定める

経営の意思を示す  
新たな意思決定をする



## 2.現状を把握する

- ・予算に対しての進捗を確認する
- ・ズレの要因を探る

## 4.経営情報を報告する

意思決定に必要なデータを  
まとめる

## 3.未来を予測する

将来の着地予測を集計する

## 理想の経営管理を実現するためには、システムの導入だけでは不十分

最適なシステムと社内体制・文化があって初めて理想の経営管理が実現できる  
DIGGLEは**プロダクト×カスタマーサクセス**の伴走支援により、理想実現を強力に推進



最適なシステム



最適な社内体制と数値管理の文化

全社的な経営管理の進化・意思決定の質の向上  
社員がパフォーマンスを発揮できる組織に

## ①経営DXの遅れ



日本企業におけるDX活動のうち、経営に関するDXは全体の1割。一方、自社調査によると経営者の58%は経営管理領域のDX優先度が高いと考えている。

参照: [経済産業省「製造業を巡る現状と課題 今後の政策の方向性」](#)

## ②労働人口の減少



日本では、2030年に644万人の人手不足となることが予測されている。

参照: [パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2030」](#)

## ③人的資本経営、ESG経営の加速



人的資本情報開示の義務化・ESG投資の高まり等、非財務含めた経営状況の可視化が一層必要に。

参照: [金融庁「サステナビリティ情報の開示に関する特集ページ」](#)

## ④PBR1倍割れ



上場企業は事業ポートフォリオの見直し等を通じた経営資源の適切な配分の実現が期待されている。

参照: [株式会社東京証券取引所「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」](#)

# 2025-2027年の事業展開ロードマップ

ヒト（人的資源）
・組織構造
・人員配置
・労働時間
・稼働状況
・人件費データ

モノ（物的資源）
・施策進捗状況
・設備投資計画
・在庫・資産状況
・研究開発投資
・リソース配分状況

カネ（財務資源）
・損益計算書(PL)データ
・予算/実績比較
・キャッシュフロー
・部門別コスト
・投資収益性

Input

非財務データ  
財務データ

DIGGLE

可視化

意思決定

経営管理プラットフォーム「DIGGLE」



財務・非財務データも含めたROI最適化



Outcome

経営の全体最適化の実現

リアルタイム性のある リソースアロケーション の実現



企業のヒト・モノ・カネの最適配分を実現する経営管理のオールインワンサービスに向けて。  
「DIGGLE予実管理」から事業をスタートし、現在はマルチプロダクトを展開中。

**新プロダクトリース**

人員の増減を即座に捉え、  
正確な人件費予測を実現する

人員増減の反映  
人件費の変換  
見込精度の向上

**DIGGLE 人員管理**



**新プロダクトリース**

売上構成を徹底分析し  
真の収益源を可視化

手算・見込の  
UI直接入力  
自動で多軸の  
クロス集計  
売上と利益の  
ギャップ分析

**DIGGLE 売上予実管理**



**新プロダクトローンチ**

リベートの条件・実績を  
多角的に分析し、  
収益性の高い取引判断・  
戦略の実行を実現

**DIGGLE リベート管理**



## DIGGLE 人員管理

2025年4月1日より提供開始した、人員・人件費管理のプロダクト。  
人員の増減を即座にとらえ、見込のブレを解消することで正確な人件費予測を実現します。

## DIGGLE 売上予実管理

2025年8月26日より提供開始した、営業組織の売上・利益向上に特化したプロダクト。製造業や卸売・小売業などで、商品(SKU)別での将来見込を含めた売上/利益情報のワンプラットフォーム管理と多角分析を可能にすることで、ボトルネックや真の収益源を可視化します。

## DIGGLE リベート管理

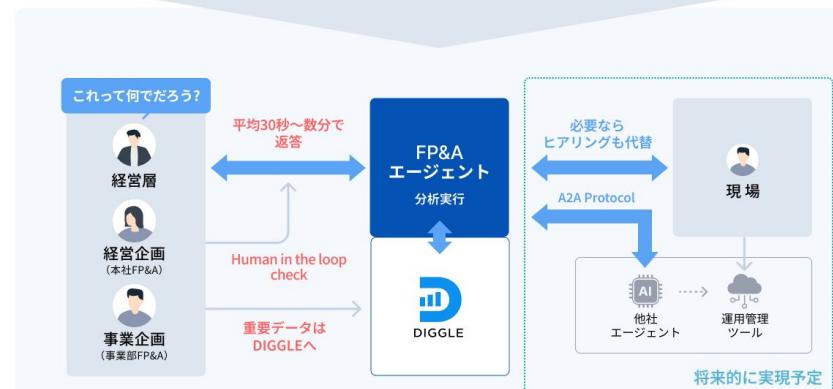
2025年10月21日より提供開始した、営業組織の利益体質、戦略実行、ガバナンス強化に貢献するプロダクト。契約条件の一元管理と多角的な分析を可能にし、リベート(※)反映後の利益のタイムリーな可視化を実現。

※販売元から取引先に対し売上金額から一部の額を報奨金や手数料として払い戻す仕組み・金銭のこと



対話型のAIエージェントである「FP&Aエージェント※」を2025年12月24日より提供開始。意思決定の材料となる社内の情報集めを「FP&Aエージェント」と対話するだけで平均30秒～数分で得られる環境を実現。詳しくは[こちら](#)。

※「FP&Aエージェント」はDIGGLE株式会社の商標です(出願済み)



FP&Aエージェントが間に立ち、意思決定に必要な情報のやり取りを円滑化

## 今後5~10年でAIネイティブなFP&Aへ進化

### AIネイティブな経営企画の役割



社内の提供価値 (=役割) を拡大

### 役割の変化

できていないこと

人による価値

システムによる価値

### できていないこと

人による価値

システム+AIによる価値

### 変化を支える土台の進化

当たり前水準の浸透

AIネイティブな業務プロセス

AIネイティブなツールセット

”AIネイティブな”FP&A業務の土台となれるよう、引き続き提供価値を拡大していきます。  
DIGGLEの描くAI構想は[こちら](#)をご覧ください。

### 提供価値

#### 意思決定前の情報収集にかかる時間の短縮

現在の業務を早く、正確に、少ないコストで実行できる

#### 戦略的な投資判断による資本効率の向上

経営リソース(ヒト・モノ・カネ)の全体最適分配  
部門・事業横断的な最適判断を根拠を持って実行できる

#### 洗練された打ち手の提案による経営・事業の意思決定の精度向上

専門業務を自動化し、経営や事業に対して、高いレベルで踏み込んだ分析・提案が行える

### シングルファンクションの提供

既存プロダクトの一部機能や、小さな新規プロダクトを通してお客様の課題解決にAIでアプローチ。  
検証を繰り返すことで知見を蓄積し、確実で有用な手段を探索。

### 効率化

実装済 AIレポート分析機能

2025 - 2026

### ファンクションの統合(FP&Aエージェント化)

既存の機能を含め、プロダクト全体を統合的に操作する、フロントエンドとしてのAIインターフェースを構築。  
AIが手段として浸透し、「効率化」の水準が向上。

2026 - 2027

### 最適化

### FP&Aエージェントによる経営管理の高度化

AIによって生み出される時間の新たな使い方を提言。  
今まで手が出せなかった領域に手を伸ばし、経営や事業への貢献レベルを上げる「高度化」価値の実現。

2028 - 2029

### 高度化

## SaaS

HENNGE

SmartHR

Linc' well

0テレWANDS

FLECT

株式会社IC  
Be the best partner

TATE

Preferred Networks

mediagene

AISIN  
株式会社 アイシン・デジタルエンジニアリングTENDA  
exTENDED AdvisorEAST  
East Asia Strategic TeamOPEN STREAM  
ホールディングス

Aidemy

itsumo.

ENECHANGE

cablemedia  
waiwaiKACHI  
SYSTEM PRODUCTS

Rococo

アントレ

TECHVAN

C/N/C

TeamSpirit

HACCOBU

TableCheck

SpiderPlus &amp; Co.

企業に未来基準の元気を!  
ADVANTAGE  
Risk Management Group

ebisol

SHANON  
Marketing is Science

## 飲食・店舗施設運営

TOKYU

Tokyo Sports System

GENSEN  
HOLDINGSFast Fitness Japan  
株式会社 Fast Fitness JapanANYTIME  
FITNESS.

RY CORPORATION

HARIZURY

まるごと屋

東急コミュニティ

高松建設

MORI  
BUILDING東京不動産管理  
株式会社  
TOKYO TATEMONO GROUP

ヤマイチ・ユニハイムエステート

JR東海不動産  
株式会社KEIHAN  
京阪電鉄不動産

東急不動産SCマネジメント

建てるを支える。住まうを想う。  
JAPAN HOME  
SHIELD東洋不動産  
株式会社

TOKYU RESORT

GOODLIFE  
COMPANY

東急プロパティマネジメント

## 製造加工・卸売

NISSIN  
GROUPよろこびがつなぐ世界へ  
KIRIN湖  
KOIKEYASUNTORY  
SUNTORY WELLNESS

COTA

TOYOTA  
CUSTOMIZING &  
DEVELOPMENT

Menicon

Fuji Seal

PDRファーマ株式会社

## サービス

RACAN  
GARAGE CLASSEN

OKAN

MD TOURIST  
エムドーチーリスト

Classi

ANA  
ANA MOTOR SERVICE

株式会社 エフアンドエム

MCFa

S 先進会眼鏡  
東京 名古屋 大阪 福岡株式会社  
ティクシテムズLakes21  
株式会社レイクス21

Mobile Factory

Happy Elements  
For the better future

Beagle

cocone

A

Save the Children  
セーブ・ザ・チルドレンゲーム・  
コンテンツSave the Children  
セーブ・ザ・チルドレンupr  
ユーピーピール株式会社

Gakken

KYOBASHI GASSO  
九州ガス株式会社

## 人材・コンサル

AXIS  
CONSULTING

LabBase

HowTelevision

Prored Partners

## 非営利団体

# 企業概要

# DIGGLE 株式会社

所在地 : 東京都港区港南 2-15-1 品川インターシティ A 棟22階 SPROUND

代表者 : 山本 清貴 (やまもときよたか)

設立日 : 2016年6月9日

従業員数 : 138名 (2025年12月時点)

事業内容 : 経営資源の戦略的な投資判断を支える経営管理プラットフォーム「DIGGLE」の開発・提供



06.09 創業  
 11.17 TechCrunch Tokyo 2016  
 「スタートアップバトル」  
Fujitsu MetaArc AWARD受賞  
 12.19 β版リリース

06.06 ロゴ変更  
 10.品川SPROUNDにオフィス移転

06.06 日経クロストレンド BtoB  
 マーケティング大賞 2024  
 「マーケティングテクノロジー部門」に入選

02.18 社名変更  
 予実ナイト第1回開催  
 10.30 シード調達

ISMS取得  
 09.07 シリーズA調達

06.06 第1回ユーザー会を開催  
 09.19 DIGGLE Next Growth Conference開催

2016  
2名

2018  
3名

2020

2022  
34名

2024  
3月 55名  
6月 66名  
9月 75名

2017

05.22 資金調達  
 07.03 正式版リリース  
 10.アレン・マイナー氏、  
清水信匡氏のアドバイザー就任

2019  
4名

2021  
9名

2023  
43名

10年末 渋谷にオフィス移転  
営業・開発をやめてCSに注力を決意

予算策定をクラウド上で完結  
 できる機能をリリース

02.02 MVV策定  
 04.04 CCSO就任  
 07.07 ロゴリニューアル  
 08.08 累計調達額約 10億円  
 09.09 すごいベンチャー 100選出  
 11.11 VP of Sales 就任

2025年6月24日(火) シリーズBラウンドで17.5億円の資金調達を発表。累計調達額は約27.5億円。



詳細：<https://diggle.jp/news/pressrelease/20250624/>

シリーズB資金調達の概要

＜新規＞

JICベンチャー・グロース・  
インベストメンツ株式会社  
Salesforce Ventures

＜既存＞

DNX Ventures  
Archetype Ventures  
あおぞら企業投資株式会社



## 創業ストーリー

ふわりとした方針は戦略ではありません。経営管理とは、戦略をみんなが行動をイメージできるレベルの計画に落とし込み、その活動と結果の検証することが求められます。しかし、この検証は大変な作業です。

私は、CRM、SCM、会計といった業務アプリケーションのセールスに従事した後、世の中に必要とされているサービスを提供する企業で自分の力を発揮したいと、動画マーケティング系スタートアップに勤務しました。しかし、そこでは予実管理に追われ、毎日エクセルとにらめっこすることになりました。セールスマネージャーなのに営業に出る時間がない。そんな日々を過ごしました。

数十名のスタートアップですらこの状況なのであれば、より規模の大きい企業様はさらに膨大な集計業務に追われているのではないか。そこで、数値管理を行うたくさんの方にヒアリングをしました。結果は予想通り、多くの会社が予実管理を表計算ソフトウェアに頼り、作業に追われていました。日本を代表するような大企業までもが、数百枚のエクセルを駆使して予実管理を行っていることもわかりました。

「これは、世の中に必要とされているサービスだ」その確信をもって、新たな挑戦に向けて出港しました。これが私の起業ストーリーです。

DIGGLE株式会社 代表取締役 山本清貴

# MANAGEMENT TEAM



代表取締役 CEO

**山本 清貴** Kiyotaka Yamamoto

早稲田大学ファイナンス研究科修了。11年間にわたって米系ERPベンダーPeopleSoft、Oracle、Inforにて、会計・CRM・SCMなど業務系アプリケーションのセールス、およびアライアンスに従事。その後、デジタルマーケティングスタートアップにてセールスを率いた時に予実管理に苦しむ。その経験からDIGGLEを創業。



共同創業者 取締役 CTO

**水上 駿** Shun Mizukami

名古屋大学大学院多元数理科学研究科修了。動画制作スタートアップにて、動画視聴ビッグデータ解析に基づく動画プランニングツールの開発を担当。2016年DIGGLEを共同創業。11歳の時に独学でプログラミングを始め、有用なプログラミング言語やクラウド等の技術の組み合わせを見極め、スケーラブルな設計に落とし込むことを得意とする。



CCSO

**畠山 遼** Ryo Hatakeyama

早稲田大学政治経済学部卒業。総合商社の財務部・自動車部でM&A、海外子会社管理等の業務に従事した後、トリドールホールディングスにて海外買収子会社のPMI、子会社管理等を行う。2021年4月よりDIGGLEに参画。2023年4月にCCSOに就任し、カスタマー・サクセス組織を統括。



VP of Sales

**野村 幸裕** Yukihiro Nomura

同志社大学法学部卒業。キーエンスにて9年間エンタープライズ営業やチームマネジメントに従事。その後Sansanを経てSALESCOREへ参画し営業組織コンサルティング事業部の事業責任者経験後Revenue責任者としてセールステックのSaaS事業を立ち上げグロースを牽引。2023年4月よりDIGGLEに参画しセールス組織を統括。



VP of Product

**本田 大晟** Taisei Honda

立教大学経済学部卒業後、Retty株式会社に新卒入社。入社当初はデータナリストとしてプロダクト・ビジネス両面の意思決定支援に従事したのち、BtoB向けプロダクトのプロダクトマネージャーを担当。2022年8月よりDIGGLE株式会社にPdMとして入社、2024年7月よりPdM/デザイン組織のDirectorを担当。

## MISSION

# Dig the Potential

テクノロジーで、  
企業の成長可能性を掘り起こす

すべての企業には、まだ見ぬ成長可能性が広がっている。  
DIGGLEはテクノロジーの力で、一つひとつを掘り起こし、  
企業のありたい姿の実現を支援することで、  
産業と社会の在り方を革新していきます。

## CORPORATE VISION

# 経営の動脈になる

組織に数字と意思を張り巡らせ、  
未来を動かす循環を生みだす

# DIGGLEのValues

非連続な成長を続けていくための行動/価値基準を定義したものがValuesです。  
DIGGLEのカルチャーは、Valuesの上に成り立っています。

## 1

Think Fast, Act Fast

### 高速考動

成功の鍵は、“高速”にある。  
だから、高速で思考し、  
高速で実行しよう。  
小さいサイクルで  
高速改善を繰り返し、  
不確実性に立ち向かおう。

## 2

Keep Learning

### 自学成長

個人と組織の学びが、  
事業の成長につながる。  
だから、とどまるこことなく  
学び続けよう。  
取り入れるべき知識を  
貪欲に吸収し、  
実践を通じて経験値を  
積み上げていこう。

## 3

Result Oriented

### 経済志向

世の中は、財の交換で  
成り立っている。  
大きな価値の提供は、  
大きな対価につながる。  
だから、顧客に対して  
確かな価値を提供し続けよう。  
社会に適切な利益を生み出す  
グッドサイクルを回していこう。

## 4

Integrity & Respect

### 誠心敬意

社会の一員として、  
常に誠実であること。  
守るべきモラルやルールを  
守ることが事業の原則である。  
だから、ズレすることなく、  
真っ当に仕事に取り組もう。  
リスペクトの心を忘れずに、  
周りの人々に向き合おう。

顧客とプロダクトに徹底的に向き合い乗り越えた危機。  
本質にこだわるDIGGLEが大切にすることとは?  
～CEO山本×CTO水上の本音対談～

DIGGLEのCEO山本とCTO水上が、創業当初の挑戦や危機を乗り越えたエピソードを語る、原点ともいえるストーリーです。



### 危機を成長のチャンスに

あと8ヶ月でキャッシュアウトという状況で、営業と開発をストップして社員全員でカスタマーサクセスに取り組みボトルネックの解消に乗り出した。

### 顧客に寄り添う開発姿勢

顧客の声に徹底的に向き合い、ボトルネック解消に特化した機能を開発。プロダクトの価値や方向性を掴むきっかけに。

### ユーザーに価値のある「本質的」なことをやりつづける

管理会計という正解がない領域だからこそ、よいプロダクトを作ることと、本質的なカスタマーサクセスを達成するためのコンサルティングの両輪で顧客企業の価値を向上することが価値のあること。顧客の声に向き合うことでこれらを学び、「組織の距離を縮め、企業の未来の質を上げる。」というプロダクトビジョンもお客様からの声を元に定めた。

全文は▶[こちら](#)

# 顧客事例

## コロナを端に財源フル活用のためのDXを開始「全社員で収支改善」



### 九州旅客鉄道株式会社

事業内容	鉄道事業
本社	福岡県 福岡市
設立	1987年4月1日



コロナ禍により自社でコントロールできる費用管理の重要性、特に財源の見える化や、精緻な見込作成の重要性が増加。予実管理の単位を財務部と他部署の社員がどちらも管理しやすい粒度＝施策単位に統一を目指す。



全社的に施策単位で予実管理を行う習慣ができ、費用計上時期を気にするマインドが醸成されるなど、全社での予実管理意識の向上に繋がった。



各部署と同じデータを見ながら、施策単位で差異要因や費用計上時期を会話できるようになったことで、全社管理部門と各部署の心理的距離を近くする効果もあった。

1987年4月1日に日本国有鉄道(国鉄)から大分・熊本・鹿児島の各鉄道管理局および九州総局が管理していた鉄道事業を引き継いで発足したJRグループの旅客鉄道会社の一つ。通称はJR九州。コーポレートカラーは赤色。47のグループ企業をもち、鉄道事業のほか、旅行業や小売業、不動産業、農業などの関連事業も多角的に展開し、関西や首都圏といった九州以外の日本国内エリアや、タイなど一部日本国外にも進出している。東京証券取引所プライム市場・福岡証券取引所上場企業。

## コロナとサイバー攻撃による危機をDXでチャンスに変えた真工社さま



危機をチャンスと捉え全従業員でDXに乗り出す。「製造現場のアップデート」「データドリブン経営」「アジャイル組織」「新規事業創出」の4本柱を掲げる。

✓ データ集計の自動化で工数削減とリアルタイムな可視化が可能に。データに基づく意思決定の重要性を全従業員が実感し、意識改革が起こった。

✓ データドリブンな意思決定で質の高い判断が可能に。業務効率化だけでなく、企業経営の質を飛躍的に高めることができた。

✓ 「埼玉DX大賞」優秀賞を受賞。新規事業として他中小製造業のDX化支援も開始。

### 株式会社真工社

#### 事業内容

めっき加工、中小企業のDX支援事業

#### 拠点

埼玉県戸田市

#### 創業

1922年(大正11年)5月

埼玉県戸田市に本社を置くめっき・表面処理の老舗企業。1922年の創業以来、100年以上の歴史を有し、樹脂上のめっき加工技術に定評がある。

主な事業は、めっき・表面処理事業、DX支援事業、コンシューマー向け事業の3つ。めっき・表面処理事業では、長年の技術開発で培った高い技術力を強みに、お客様の課題解決と量産化に対応。DX支援事業では、自社のDX推進で得たノウハウを活かし、専門パートナーとして他社のDXを包括的に支援している。



### 【本資料のお問い合わせ先】

本資料へのご質問や取材のご相談はお気軽に以下までご連絡ください：

DIGGLE株式会社 広報担当宛

pr@diggle.team

080-4740-7189(上砂かみさご)／070-1306-6893(嶋田)

※本資料は報道関係者のみなさまへのお手元資料になります。資料の内容を転載・記事にご利用される際は広報までご一報をお願いいたします。