

2006年3月8日

会計 ASP サービス「AccountMate」の販売チャネル拡大 ～税理士事務所や保険代理店との協業を開始～

株式会社日立情報システムズ（執行役社長：堀越 彌、本社：東京都品川区大崎、以下「日立情報」）は、中小企業・個人事業主向け会計ASPサービス「AccountMate（アカウントメイト）」の販売チャネル拡大を目的に、税理士事務所や保険代理店との協業を開始します。その第一弾として、椎葉税理士事務所（所長：椎葉 誠、所在地：広島県広島市）、保険代理店の株式会社ハンズ（代表者：末広 彰、本社：広島県広島市、以下「ハンズ」）と、中国地区（五県）で協業します。

ASPサービス「AccountMate」は、短期間・低コストで導入が可能で、顧客と税理士事務所等とが容易に連携できる帳簿上のコミュニケーション機能を備えています。本協業は、「AccountMate」の販路拡大をめざす日立情報と、「AccountMate」を顧客に提供することにより、顧客の財務情報分析による税務・経営コンサルティング等、高付加価値サービスの効率的な提供をめざす椎葉税理士事務所、ハンズとのニーズが一致し、ビジネスモデルとして確立したものです。

日立情報は、今後も全国の税理士事務所、保険代理店、経営コンサルティング会社等と順次協業し、販売パートナーを通じた「AccountMate」の拡販を図ります。

1. 協業の背景

中小企業や個人事業主にとって、日々の経理業務や確定申告を正しく円滑に行うことは重要な課題です。そうした背景から、会計ソフトウェアが年々普及してきていますが、多忙な中小企業の経営者や個人事業主にとって、年々改正される税法に関する正確な知識を持つことや、会計ソフトウェアの利用方法について理解するのは困難です。そのため、税理士事務所による記帳代行サービスも多く利用されています。

一方、そうした中小企業等を顧客に持つ税理士事務所や保険代理店には、①低コスト化、②顧客先での会計ソフトウェアセットアップ作業の簡略化、③記帳指導・税務相談対応の効率化、④顧客財務状態のタイムリーかつ正確な把握等の課題がありました。

日立情報の「AccountMate」は、企業会計の基本機能や、帳簿上で顧客とコミュニケーションを取りながら記帳指導ができる付箋機能など、上記課題を解決できる各種機能を備えており、各社それぞれ協業による販売チャネルの拡大及び新規顧客拡大が期待できるため、このたび協業を開始しました。

2. 協業の内容

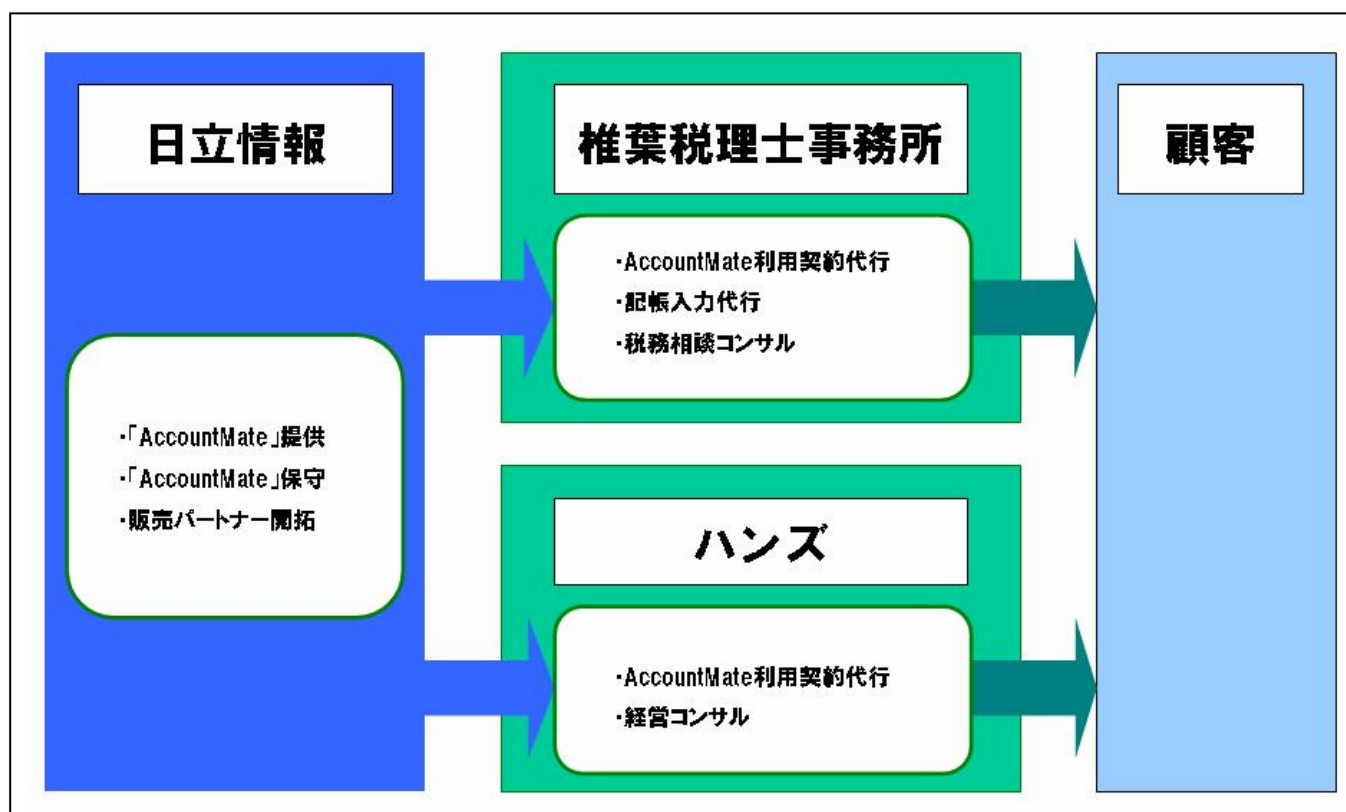
日立情報及びパートナー企業の役割は以下の通りです。

<日立情報>

- ・税理士事務所や保険代理店等のパートナー企業の開拓
- ・パートナー企業への「AccountMate」の提供及びサポート

<パートナー企業>

- ・エンドユーザへの「AccountMate」の拡販
- ・「AccountMate」の利用契約代行
- ・エンドユーザからの操作問い合わせ対応
- ・パートナー企業独自のサービスの実施（税務相談、記帳代行、経営コンサルティング等）



ビジネススキーム図

3. 会計 ASP サービス「AccountMate」の特長

(1) ASP サービスのため、導入が容易でシステムの更新作業が不要

Web ブラウザ搭載のパソコンとインターネット接続環境があればすぐに導入が可能です。

また、税法改正に伴うシステムのバージョンアップも当社が一括して実施するため、顧客や販売パートナーの手を煩わすことはありません。

(2) ASP センタによる、信頼性の高い運用体制

システムの面倒な運用・保守は ASP センタにて行います。また、通信は SSL で暗号化して盗聴を防ぐとともに、強固なセキュリティ対策と 24 時間 365 日の監視体制で、ハッカーやウィルスの侵入から大切なデータをお守りします。

(3) 付箋機能で手軽に記帳指導、税務相談に対応することが可能

インターネットを利用し帳簿上でコミュニケーションをとりながら記帳指導ができる付箋機能があるため、わざわざ顧客先に訪問することなく、手軽に税務相談に対応することが可能です。また、インターネット接続環境さえあれば、どこからでもシステムにアクセスすることが可能です。

(4) 仕訳から決算までの企業会計の基本機能を網羅

パソコンから Microsoft® Excel で各種帳票の出力、決算報告書の作成が可能です。

(5) 経営に生きる、即時性のある会計システム

データは ASP センタで一元管理しているため、支店、営業所の会計データの集中管理が可能です。経営状態の把握をより早く行うことができます。

4. 販売対象、販売価格、販売目標

- (1) 販売対象：中小企業、個人事業主
- (2) 販売価格：初期費（税込 5,250円）／I D～、月額費用（税込 3,150円）／I D～
- (3) 販売目標：今後3年間で15,000社

5. 問い合わせ先

【お客さまからの問い合わせ先】

商品問い合わせセンター FainDesk（ファインデスク）

TEL [0120-346-401](tel:0120-346-401)（フリーダイヤル）受付時間 9：00～18：00（土・日・祝日は除く）

e-mail faindesk.p@hitachijoho.com

【報道機関からの問い合わせ先】

CSR本部 広報部 広報・IRグループ 松林、杉山

〒141-8672 東京都品川区大崎1-2-1

TEL [03-5435-5002](tel:03-5435-5002)（ダイヤルイン） e-mail press@hitachijoho.com

* 記載されている会社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。

* Microsoft は、米国 Microsoft Corporation.の米国およびその他の国における登録商標です。

以上