

# 日経BPデジタルサービス 導入事例

株式会社  
プリマジェスト編



日経ビジネス 電子版

日経 XTECH

日経 XTREND

日経 X woman

## 日経ビジネス電子版で社員のビジネスマインドを醸成 学びの環境を整備することで、フラットな組織風土を作り変革のスピードを上げる

さまざまなビジネス課題に対し、独自のDXソリューションを提供するプリマジェスト。ハードウェアやソフトウェアの開発だけでなく、システムコンサルティングやBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスまで一気通貫で対応できるのが強みです。そんな同社が目指すのは、新たなデジタルデータビジネスを提案できる企業へ変革すること。そのためには、社員には基礎的なビジネスの知識を学んでもらう必要があると、日経ビジネス電子版の法人向け特別プランを導入しました。導入後、社内にはどのような変化が起きたのでしょうか。記事の活用方法や、社内での情報共有のあり方などについてお話をお伺いしました。

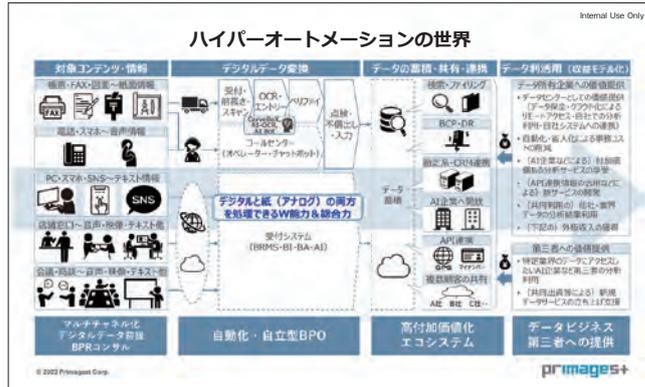
### 上流から下流まで一気通貫で 対応できる強み。 新たなビジネスの提案も

昨今、ペーパーレス化が進む中でも、大量の書類をどうデジタル化するかという課題を抱えている企業は、まだまだ多いでしょう。文字や写真などのドキュメントを高速処理し、データエントリするシステムにおいて、圧倒的なソリューションを誇るのがプリマジェストです。オリジナルのハードウェアやソフトウェアの開発・製造だけでなく、こうした製品を、各課題にどう落とし込むかを提案するシステムコンサルティング、さらには、独自のノウハウを活用したBPOサービスまで、一気通貫したソリューションを提供する企業として独自のポジションを確立しています。「弊社の強みは上流から下流まで具体的な提案ができること

です。我々のソリューションは、銀行や保険などの金融機関をはじめ、官公庁・自治体、流通など、さまざまな社会インフラをつかさどる企業様にご利用いただいています」と語るのは、システム開発本部 兼 デジタルイノベーション本部 副本部長 徳岡 基泰 様です。

入力チャネルは紙だけとは限りません。ウェブサイトやスマホアプリからの入力データにも対応しています。それらの入力データに対し、後続処理は一つの統一された基盤であるべきです。AIを活用したOCR（光学文字認識）処理や書類チェック機能、画像補正機能などを用いてデータ精度をあげ自動化する技術、その先の業務手続きワークフローやデータベースもご提供していますので、様々な入力チャネルからの情報を一つの基盤で効率的に処理できます。基盤が一本化されることで、利用

### 目指す姿：ハイパーオートメーションの世界



目指す姿：ハイパーオートメーションの世界(株式会社プリマジェストご紹介資料より抜粋)

者側も使いやすいシステムとなりますし、企業様のIT投資も効率化されます。

また、デジタル化されたデータを一元化することで、他のシステムと共有・連携しやすいエコシステムの世界を実現できます。基幹系システムとの連動やBCP(事業継続計画)対策にも効率化が図れるものと考えています。

「紙は減少傾向にあるのは確かですが、すぐなくなるわけではありません。コロナ禍においては、リモート業務を実現するためのペーパーレス化のニーズは非常に高いものがありました。しかし我々は、こうした課題に対応しながらも、次のアクションを並行して取り組む必要があるのです」とシステム開発本部 統括一部 統括部長 兼 統括二部 統括部長 飯島 裕幸様は語ります。

未だレガシーなシステムが乱立している企業が多くある中、そのすべてを俯瞰できる人財は少なくなってきています。古いシステムを統合し、スマートな新システムを導入することができるのもプリマジェストの強みと言えるでしょう。

「我々は、アナログデータをデジタル化するだけでなく、デジタル化したデータを利活用して、新たなデータビジネスを提案できる企業へと変革していきたいと思っていますのです」と徳岡様は語ります。

## 法人向け特別プランを活用し、 会社が学びの場を整備。 ビジネスの話題を広げるきっかけに

そんなプリマジェストが導入したのが、日経ビジネス電子版の法人向け特別プランです。導入を決断したきっかけはなんだったのでしょうか。



システム開発本部  
兼デジタルイノベーション本部副本部長  
徳岡 基泰 様



システム開発本部  
統括一部 統括部長 兼 統括二部 統括部長  
飯島 裕幸 様

「IT企業として、この業界のことだけを学んでも世界は広がりません。新たなビジネスを提案できるようになるには、一定レベル以上のビジネスの基礎知識を得てもらう必要があると考えました。そこで日経ビジネス電子版や日経クロステックを会社として定期購読して、自発的に見てもらう環境を作りたいと思ったのです」(徳岡様)

飯島様は、これまでは何かを学ぶチャンスは、自分で勝ち取らなければならないと思っていたと語ります。ビジネス誌を個人で購読するにしても、何か有料のセミナーに行くにしても、会社はその意義を説明した上で、経費として認めてもらう必要があるという感覚があったというのです。

「それが今は、当たり前のように目の前にあって、あとは自分でそれを読むか読まないかだけという環境を会社として整備してくれました。学びを自分で勝ち取る時代ではなくなってきたのだと、突きつけられた気がします」

徳岡様が、こうした環境を作ろうと考えたのは、前職の体験が大きかったといいます。

「私がこの会社に入ったのは3年前です。前職は大手IT企業で働いていたのですが、リスクリングの重要性を理解した社長に代わり、学びの環境をドラステックに整備しました。今、人的資本経営という言葉に注目が集まっていますが、企業は社員に投資をしなければならないという考えの先駆けですね。会社と社員は対等なのですよね。プリマジェストでも、そういう機会を与えてあげたいと思ったのです。また、法人向けのプランでコストを抑えられる点に加え、個別で購読していた社員なども含め、社内の購読者の管理を一括で行うことで、契約更新時や、人事異動への対応など、事務作業の効率化が図れるようになったことにも大きなメリットを感じています」

日経ビジネス電子版を購読するようになって、どのような変化があったのでしょうか。システム開発本部 統括一部 副統括部長 佐々岡 誠治 様は、自らの体験を語ってくれました。

「これまでは限られた時間の中で、収集する情報は自分の仕事に関連するものだけに偏りがちでした。しかしそれでは、仕事の話でしかお客さんと会話できません。ある日、営業と同行して新しい案件の打ち合わせに行った際に、最初のビジネスの型を作るような話のところ、何も言えない自分がいました。それが今では、日経ビジネス電子版や、日経クロステックで得た知識が役に立ち、営業支援の場でも対応できる幅が格段に広がったと感じています」

また、飯島様もクライアントとの話題のきっかけに、日経ビジネス電子版の記事を活用すること。

「お客様に会う時は、必ずその業界に刺さるような記事がないかを探します。すぐに仕事の話に入るのではなく、その内容をアイズブレイクとして活用するのです。お客様を知ろうとする姿勢が伝わり、より信頼関係を深めることができるようになったと感じています」

徳岡様は、自社のソリューションを提案する際にはビジネスマインドが必須だと指摘します。プロダクトアウトで機能売りしようとしても、もうお客様には受け入れてもらえないというのです。

「『技術者であると同時にビジネスマンであれ』とよく言っています。大企業の役職者レベルになれば、日経新聞や日経ビジネスは当たり前を読んでいるでしょう。彼らと同じ土俵の情報が、ある程度頭に入っている必要があるのです。まずは同じ世界に入ることが重要だと思います」

次に、日経ビジネス電子版の記事についての印象を伺いました。

「特集にはプロローグがあるので、記事に入っていくやすいですよ。また、それぞれの記事に、小説のようなストーリー性を感じます。そのせいか、没入できて読みやすい印象です」と佐々岡様。記事に偏りが無いのがいいと語るのは、徳岡様です。

「いろいろな観点から事例がまとめてあって、毎週異なるビジネス本を読んでいるような感覚で使っています。経営者がどんなことに悩み、どんなことに困って、どんなアプローチをしたのかという苦労話を読んで、『自分の考え方は間違ってたな』と腹落ちできるのがいいのです」

**自由に考えを発信できる  
フラットな組織風土が重要。  
読者同士の交流で生きた情報を得たい**



システム開発本部  
統括一部 副統括部長  
佐々岡 誠治 様

最近注目した日経ビジネス電子版の記事を聞いたところ、皆さん一つに絞りにくい、多くの記事を挙げてくれました。

徳岡様を選んだ一つ目の記事が、特集「DXはなぜ挫折する デジタル参謀の苦闘」の中の「『変革の谷』はこう乗り越えた 歴戦の参謀が明かす DX推進に5つの鉄則」です。

**「変革の谷」はこう乗り越えた 歴戦の参謀が  
明かす DX 推進に5つの鉄則**

2023年05月12日

「私の立場はCTOと現場社員のちょうど間となるポジションで、両方の感覚が分かります。双方の考えが、言語化がうまくできておらず伝わりきれていないと感じています。減点法ではなくチャレンジした人を評価するトップのコミットメントが重要、小さな成功体験を回していくことが大切だという指摘は、納得度が高かったですね」

そしてもう一つ挙げたのが「小兵マツダの逆張り戦略 EVシフト急がずエンジン車でまず稼ぐ」の記事に連なる「マツダの生きる道」という連載です。マツダが値引きの悪癖と決別し、「ブランド価値経営」に取り組んだ事例になります。

**小兵マツダの逆張り戦略 EVシフト急がずエンジン車  
でまず稼ぐ マツダの生きる道 (1)**

2023年05月09日

「付加価値を提供して価格競争から脱却することの重要性を改めて感じました。日頃私がこだわっているのは、クライアント企業のトップ層に、提案書の最初の5ページで付加価値を感じ

てもらえる提案をするということ。改めて、営業も含めて、我々の思考を変えていかなければいけないと思いました」

飯島様が挙げたのは、日経ビジネス電子版で連載中の二つの人気コラムです。

**木村岳史の極言暴論!**



**吉野次郎のテクノートピア**



「一部のコラムは並行して活用している日経クロステックでもチェックすることができ、見逃しを防ぐことができる点においても助かっています。肩肘張らずに楽しく読めるのがいいですね。お二人とも考え方に一本の芯が通っていて、私自身の業務や行動を振り返る機会になっています」

佐々岡様は、朝と夜に配信されるメルマガから記事に飛ぶことが多いそうです。そんな佐々岡様が選んだのは、DXの負の面を捉えた二つの記事でした。

**「戦場のDX 防衛産業をアップデートせよ」**



**DXが導く「未来の戦争」ロボット兵士がやってくる 殺人マシンか人道兵器か**

2023年07月07日

「DXは、明るい未来に向けた技術革新というイメージがありますが、ロボットやAIが人間の代わりに簡単に人を殺せるようになってしまいました。これが本当に良い進化なのか深く考えさせられ、印象に残った記事でした。生成AIの技術革新が止まらない中、デジタル化によるソリューションを提案する我々として、AI倫理などの観点も含め、リテラシーの向上に努めていく必要があると感じました」

また、年頃のお子様を持つ佐々岡様は、AIによってどのような



本社所在地であるソリッドスクエア

仕事が奪われてしまうのかをまとめた、次の記事も挙げてくれました。

**「2040年の仕事図鑑 AI時代、稼ぐのは誰」**

「子どもたちに、将来の職業を選ぶ上で、アドバイスできるようにと興味深く読みました。親としては、子どもには少しでもより良い人生を歩んで欲しいと思っていますし、親の威厳を保つという意味でも、役に立ったと思います。本誌の特集でしたので、雑誌のテイストで見ることができる誌面ビューワーの機能を活用しました。仕事の分類や、実際のグラフなどもまさに図鑑のようなビジュアルで見ることができ、新しい着想につながるきっかけになると感じました」

日経ビジネス電子版の法人向け特別プランを最初に提案した徳岡様としては、自由に読める環境を作った次の段階として考えていることがあります。それが、社員同士でそれぞれの考えを持ち寄り、議論を交わす場を作ることです。

「せっかく共通の媒体があるのですから、みんなでさまざまな観点で話し合いながら、組織の活性化やお客様へのより良い提案へと繋げていきたいです。また、それぞれの社員が、どのような考えを持って仕事をしているのかを知る機会はありません。仲間を知る上でも、いい機会になると思うのです」

かつては、先輩後輩の上下のヒエラルキーがしっかりある組織が良いとされていました。しかし、今はもうそういう時代ではありません。誰もが、自由に自分の考えを発信できるようなフラットな組織風土を作っていくことが大切だと佐々岡様は指摘します。「今は、若手の方が、情報収集力に長けている部分もありますし、それを先輩である我々がしっかりと尊重し、組織の力に変えていくことが大事なのだと思います」



最後に、徳岡様は今後の日経ビジネス電子版への要望として次のように語ってくれました。

「雑誌の日経ビジネスを含め、購読している方は何かしらの共通した感性をお持ちだと思っています。ですので、法人購読者同士の意見交換ができる座談会のような場があると嬉しいですね。どんな書籍にも書いていない、生きた情報がそこから得られると期待しています」

プリマジェストの皆さんの熱い語り口を聞いていると、日経ビジネス電子版を深く読み込んでくれていることがよく分かります。モノ売りからコト売りへと、ビジネスを変革していく重要性が叫ばれる中、プリマジェストも、もがきながらも着実にその道へと歩を進めていると感じました。日経ビジネス電子版には、そのヒントとなるような付加価値のある記事を提供し続ける使命があると強く感じた取材でした。

## primagest+

企業名	株式会社プリマジェスト
本社所在地	神奈川県川崎市
設立	1968年7月
従業員数	2,488名 (内社員数658名2022年12月期)
URL	<a href="https://www.primagest.co.jp/">https://www.primagest.co.jp/</a>

### 事業内容

プリマジェストは、1968年創業以来、主に金融機関のお客様のバックオフィス業務に対し、最新IT技術を活用したシステムインテグレーションサービスや、それらを基盤としたBPOサービス（インテリジェントBPO）を通じ、お客様の業務改革・DXソリューションを提供しています。DX推進過程で躓きやすいコア業務の自動化・デジタル化・クリーンデータ生成（各種伝票や申請書内容のデータ化と点検/精査）については数多くの実績を持ち、現場で培った独自ノウハウを活用した業務コンサルティングや、より高度な自動判断を実現するAIアプリケーション基盤を自社開発しています。

プリマジェストは、AIをはじめとする各種IT技術を活用しつつ、これからもお客様のDX実現や業務自動化をご支援してまいります。



**BPM Channel**でも導入事例をご紹介します

詳しくは [BPM Channel](#) へ

<https://www.nikkeibpm.co.jp/channel/>



ビジネスリーダーの課題解決に役立つコンテンツ続々。  
DX、脱炭素、ガバナンス、働き方、マーケティングほか、  
重点テーマを独自の切り口で深掘りしていきます。



## 日経ビジネス 電子版 3つのポイントで広がる可能性

Point

1

過去12年分がモバイルひとつでどこでも読める

### 600冊分のコンテンツがいつでも読める

電子版なら、「日経ビジネス」最新号から2011年10月までのバックナンバーが、サイト上で読み放題。



Point

2

### 電子版ならではの3つのサービス **読む・観る・聴く・参加する**

動画

#### 日経ビジネス **LIVE** ウェビナーに参加できる。 アーカイブ動画も見放題

「読むだけでなく、体感する」。日経ビジネスLIVEは、著名経営者や旬の経済学者などを招いたウェビナーを随時開催しています。日経ビジネス有料会員なら参加無料。さらにアーカイブ動画もご視聴いただけます。



書籍

#### 日経ビジネス **BOOKS** 日経ビジネス発行の デジタルブックが読み放題

先人たちの経験と知恵をビジネスの力に変える。日経ビジネスBOOKSは、日経ビジネス編集部がおすすめするデジタルブックの読み放題サービスです。

主な書籍

- なぜ倒産 23社の破綻に学ぶ失敗の法則
- 鉄道会社サバイバル
- イマドキ女性管理職の働き方
- あなたはたのしく一緒に働けるか AIが同僚



音声

#### 日経ビジネス **AUDIO** 注目記事が 音声で聴ける

移動時やリフレッシュタイムなどちょっとした時間も有効活用を。日経ビジネスAUDIOは、最新の記事や取材の裏話などを音声で伝えるサービスです。

主な番組

- 日経ビジネスAUDIOモーニング
- 大西孝弘の「日本と欧州の交差点」
- 中村優子の「聞く校了乙」

Point

3

雑誌には掲載していない電子版オリジナルの記事・連載

### タイムリーなニュース解説・インタビュー

好評連載

真のリーダーになるための  
**課長塾**

スティーブ・ジョブズと森岡毅  
プレゼン強者は大義をどう語る？

本番前夜、1時間あれば大丈夫  
「勝てる資料」はこう作る

2023年  
1月～10月に  
読まれた記事

- 「即断・即決・即実行せよ」ファーストリテイリング柳井正会長兼社長
- ホンダ三部社長vsトヨタ佐藤社長 未来のモビリティを語る
- 知財経営ランキング「特許を生かす40社」一挙公開
- トヨタも認めた新技術ギガキャストの衝撃 JFE社長「大きな問題」
- 「会社は変わらない」という失望がびっくり退職を生む

