

IAbM Report for Sustainable Development

持続的成長に向けた知的資産経営報告書

2022年



— 中小企業の変革と女性活躍推進によってディーセントワークを実現する —



株式会社 アプト

中小企業経営革新支援法認定企業

目次

トップコミットメント

1. ご挨拶・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
2. 経営デザインシート・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 2

過去から現在まで

3. 沿革・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
4. 財務情報・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 5
5. ビジネスモデル俯瞰図・・・・・・・・・・・・・・・・ 6
6. 給Payシステムとは・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 7
7. 組織図・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 8
8. 価値・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 9

現在から未来へ

9. 今後の事業戦略・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
 10. SWOT分析・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 12
 11. 知的資産の戦略的マネジメント・・・・・・・・ 14
 12. アクションプラン・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 16
- あとがき**・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 18

1. ご挨拶

弊社は、おかげさまで1995年の創業以来今日まで、四半世紀以上に渡り、起業家精神旺盛な渋谷の地を地盤として、アウトソーシング業界の発展に尽力して参りました。これもひとえにクライアント企業の皆様をはじめとするステークホルダー各位のご支援があったことです。この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

社名のアプトは、経理(Accounting)、給与(Payroll)、勤怠(Transaction)の頭文字を意味しています。弊社は、これらのバックオフィス業務を代行することにより、個性に富んだ中小企業が、本業である事業発展に経営資源を集中投下することを可能にして参りました。弊社の提供価値は、簡便性(Simple)、迅速性(Speedy)、専門性(Specialty)の3つのSに凝縮されています。この価値を生み出す源泉は、クライアント企業に寄り添う実務経験豊かなスタッフ、専門知識と見識の高い社会保険労務士・税理士・公認会計士らの土業パートナー、そして、複雑な業務をシステム化する力です。

現在、日本企業は様々な力により変革を強く求められています。産業のサービス化、労働力人口の減少、働き方改革、情報通信技術の発達は、全ての企業にとって脅威でなく機会としなければならない環境変化です。これらの変化に創造的に対応することは、企業の持続的発展のみならず、SDGs(国連持続可能な開発目標)の達成にとって欠かせない取り組みです。弊社としても、これらの変化を新たな価値提供のチャンスであると捉え、日本におけるディーセントワーク（働きがいのある人間らしい仕事）の実現に貢献したいと考えております。

そのチャンスを活かすため、弊社では、受託代行業務効率化のために開発を重ねてきた社内給与計算代行システムを、今般「給Pay」として、社会保険労務士を始めとした土業向けに提供するライセンス事業を本格展開することに致しました。「給Pay」は、年末調整に関わる税務報告に至る給与計算業務をオンライン・ペーパーレス化する画期的なシステムです。社会保険労務士・税理士などの土業の皆様「給Pay」を活用頂くことにより、クライアント企業の業務効率化のみならず、土業の代行業務の拡大、さらには、クライアント企業向けコンサルテーションといった付加価値の高い事業への展開を可能とするものです。

弊社としましては、この「給Pay」を核とした顧客価値提供のビジネスモデルを新たな事業の柱とすることにより、第二の創業を実現したいと考えております。このような取り組みをステークホルダーの皆様にお伝えすることの一助として、この知的資産経営報告書を作成することに致しました。本書を通じて、弊社のこれまでの歩みとこれから成し遂げたいと考えていることをご理解頂き、より一層のご支援とご鞭撻を頂けることを心より祈念申し上げます。



株式会社アプト
代表取締役社長

阿部 裕

2. 経営デザインシート

自社の目的・特徴

- ・企業目標：経理・給与・勤怠処理業務の代行により、顧客企業の経営資源を独自事業に集中させる。
- 給Payシステムを社内利用した給与計算業務の受託代行
- 勤怠処理・会計処理業務の受託代行

経営方針

- ・企業目標：間接業務の代行・高度化により、地域の中小企業の変革と女性を中心とした土業の活躍を支える。
- 事業者向け給与計算業務のオンライン・ペーパーレス代行
- 事業者への人事・労務系コンサルティングと女性土業等へのコンサルティングノウハウの提供

資産

ビジネスモデル

価値

資産

ビジネスモデル

価値

知的資産

- ・人的資産
 - 経理・給与処理業務代行ノウハウ
- ・組織資産
 - 給Payシステム
- ・関係資産
 - 社労士・税理士・公認会計士との提携ネットワーク
 - 大手会計ソフト開発会社とのパートナーシップ

事業ポートフォリオ

- ・各事業の役割
 - 経理業務代行業業
 - 給与計算代行業業
 - 勤怠業務代行業業
- ・各事業の相互関係
 - 給Payシステムを社内利用した給与計算代行業業が主力
 - 各事業の業務プロセスは独立している
- ・自社の強み
 - 四半世紀以上の給与・経理・勤怠代行経験
 - 内部土業人材の専門性
 - 土業とのネットワーク

提供してきた価値

- ・誰に：地域の中小企業
- ・何を：間接業務の負荷軽減
- ・どのように：
 - サービスのS・W・C（スピード・クオリティワーク・コミュニケーション）
 - 顧客に寄り添う細やかで正確な経理・給与・勤怠業務の代行

提供先から得てきたもの

- ・広範な事務処理実例の蓄積
- ・有望見込み顧客の特定ノウハウ

全社課題（弱み）

- ・顧客開拓力
- ・情報発信力（わかりやすさ）
- ・経営層への実務依存
- ・特定パートナーへの依存

これまでの外部環境

- +要素**
 - ・アウトソーシング市場の拡大
- 要素**
 - ・クラウド代行業者等の参入

知的資産

- ・人的資産
 - 経理・給与処理業務代行ノウハウ
 - 社内土業の専門性
 - 給Payシステム管理/運用力
 - 取締役のコンサル力
- ・組織資産
 - 給Payシステム（オンラインペーパーレス給与計算代行 + a)
 - Webコミュニケーションツールの活用ノウハウ
 - ビジネスモデル特許
- ・関係資産
 - 土業との提携ネットワーク
 - 地域土業ネットワーク
 - 中小経営者ネットワーク
 - 大手会計ソフト開発会社とのパートナーシップ

事業ポートフォリオ

- ・既存事業（事業者向け）
 - 経理業務代行業業
 - 給与計算代行業業
 - 勤怠業務代行業業
- ・新規事業（土業向け）
 - 給Payライセンス事業
 - 人事労務コンサル事業
 - コンサルノウハウ外販事業
- ・自社の強み
 - 事業者/土業両方の顧客基盤
 - 土業ネットワーク
 - ↓
 - 実践的人事労務ノウハウを、高速で循環・蓄積・活用する仕組みとそれを回す力。

提供する価値

- ・既存/新規事業共通
 - 何を：ディーセントワーク（働きがいのある人間らしい仕事）の実現
 - SDGs#8（働きがいも経済成長も）
- ・既存事業
 - 誰に：地域中小企業
 - 何を：経営資源の本業集中
 - どのように：給Payの機能充実と活用促進
- ・新規事業
 - 誰に：女性を中心とした土業
 - 何を：活躍機会
 - どのように：給Payライセンスと人事コンサルノウハウの提供

提供先から得るもの

- ・土業との協業関係
- ・中小企業の人事・労務的課題及びコンサル事業へのフィードバック

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

- +要素**
 - ・女性土業等の増加
 - ・土業等に対する相談ニーズの多様化
- 要素**
 - ・大手システム会社のユーザー囲い込み
 - ・対面営業の困難さ

移行のための課題

- ・既存事業（事業者向け）の収益基盤強化と安定成長
- ・新事業（土業向け）立ち上げのスピードアップ

必要な資産

新たに獲得する資産

- ・給Pay管理/運用力
- ・形式知化/体系化したコンサルノウハウ
- ・給Payの年末調整/税務報告モジュール
- ・地域の拠点となる顧客土業
- ・Web集客ノウハウ
- ・地域土業人脈

解決策

- ・既存事業（事業者向け）の収益基盤強化と安定成長のための解決策
 - 代行業務サポートなど既存事業の運営を担う有資格人材の採用・育成
 - システムの競争力維持強化を担うシステムプロジェクトマネジメント人材の採用
 - 給Payシステムへの年末調整/税務報告機能、勤怠管理機能の付加
 - 提携先大手会計ソフト開発会社の顧客に向けた説明会等の集客施策実施
- ・新規事業（土業向け）の立ち上げをスピードアップするための解決策
 - 給Payシステム管理者の採用と育成
 - 土業等向けWebセミナーのコンテンツ拡充と実施
 - コンサルノウハウの体系化
 - マーケティング戦略の再構築。ライセンススキームの構築。
 - コールセンターの開設
 - 地域土業等のネットワーク形成と組織化

これまで

これから

過去から現在まで

3. 沿革

1990年頃	創業者 阿部裕がニューヨーク、ボストン、シカゴ、ロサンゼルス、サンフランシスコで米国のアウトソーシング市場について視察
1995年11月	東京都渋谷区にて設立、資本金1000万円、営業準備開始
1996年4月	本格営業開始 【提供サービス】 <ul style="list-style-type: none">・経理記帳代行（サービス名称：アカウントサービス）・給与明細代行（サービス名称：ペイロールサービス）・勤怠管理代行（サービス名称：トランザクションサービス）
2001年	アプトコンバートプログラムツールをアプリケーション化
2002年10月	本社移転（渋谷区南平台町16番21号）
2005年4月	本社移転（渋谷区渋谷2丁目5番1号）
2005年12月	東京都経営革新計画承認 「多店舗・他支店会社 向け人事総務一元管理システム開発」
2008年10月	シリコンバレー/PAYCHEKS視察
2011年5月	本社移転（渋谷区渋谷3丁目27番15号）
2013年7月	プライバシーマーク取得 10862337（01）
2014年9月	東京都より経営革新計画承認 「人事総務処理一元管理クラウドシステムの開発とアウトソーシングビジネスモデルの提供」
2014年12月	ものづくり補助金採択 「人事総務処理一元管理クラウドシステムの開発とアウトソーシングビジネスモデルの提供」
2016年4月	給Pay商標登録（第5837112号）
2016年8月	資本金1,800万円に増資、元田久美が取締役就任
2018年4月	IT導入補助金対象ツール認定 「クラウド「給Pay」人事給与サポートシステム」
2021年6月	事業再構築補助金採択 「土業を対象にしたクラウドシステムの販売によるアウトソーシングビジネスモデルの提供」
2022年	給Pay全国展開、土業向けライセンス開始 給Payに地方税申告ツール実装（eLTAX連動）

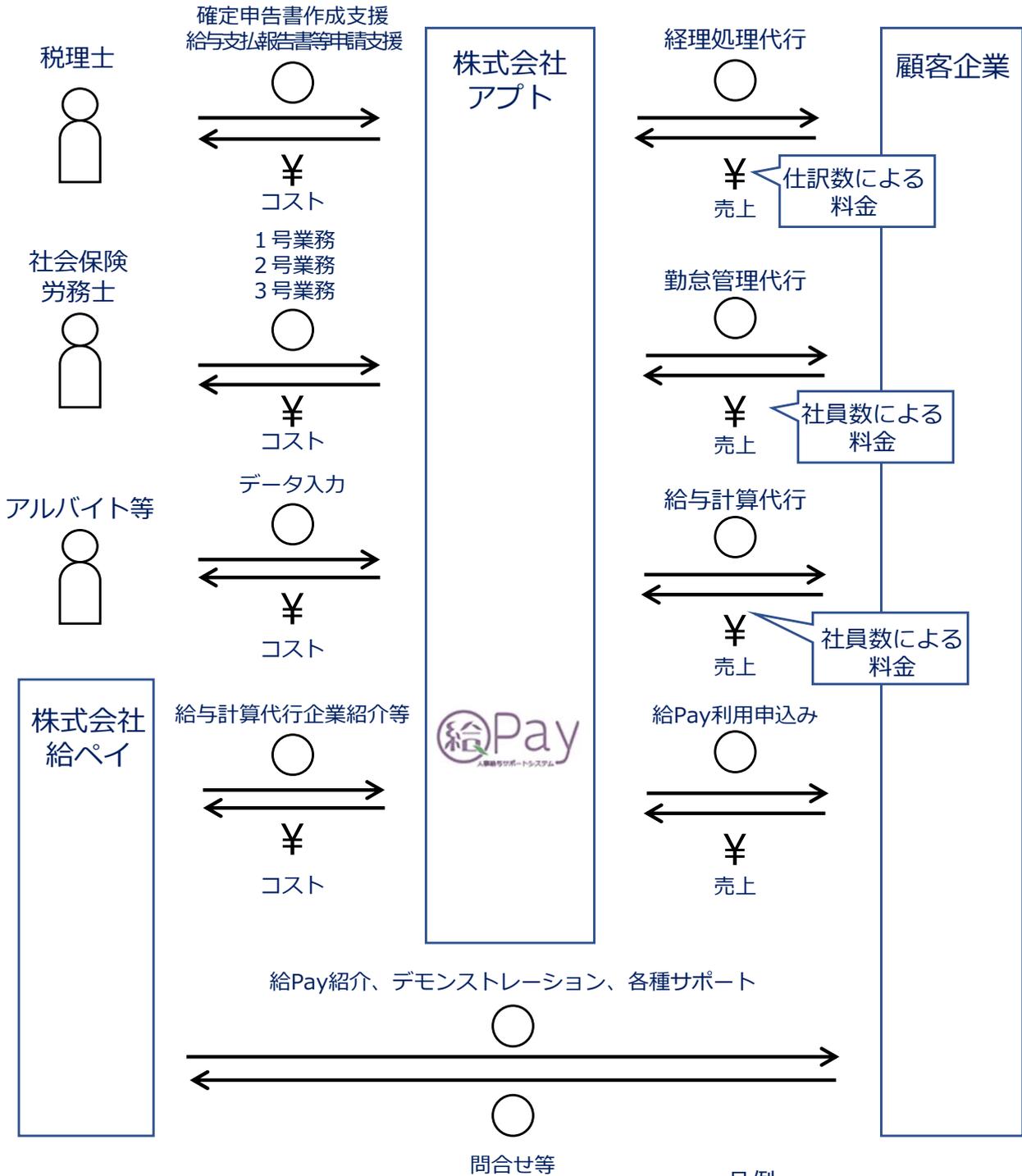
4. 財務情報

非公開

5. ビジネスモデル俯瞰図

中小企業のリソースを独自事業に 集中させ成長を支えるサービス提供

— Payroll業務効率化と女性活躍推進を通じた日本経済の持続的成長を目指して—



- 凡例
- : ヒト (法人・個人)
 - : モノ (製品・サービス)
 - ¥ : カネ (売上・価格・コスト)
 - : 関係性 (販売、提供、支払)

6. 給Payシステムとは

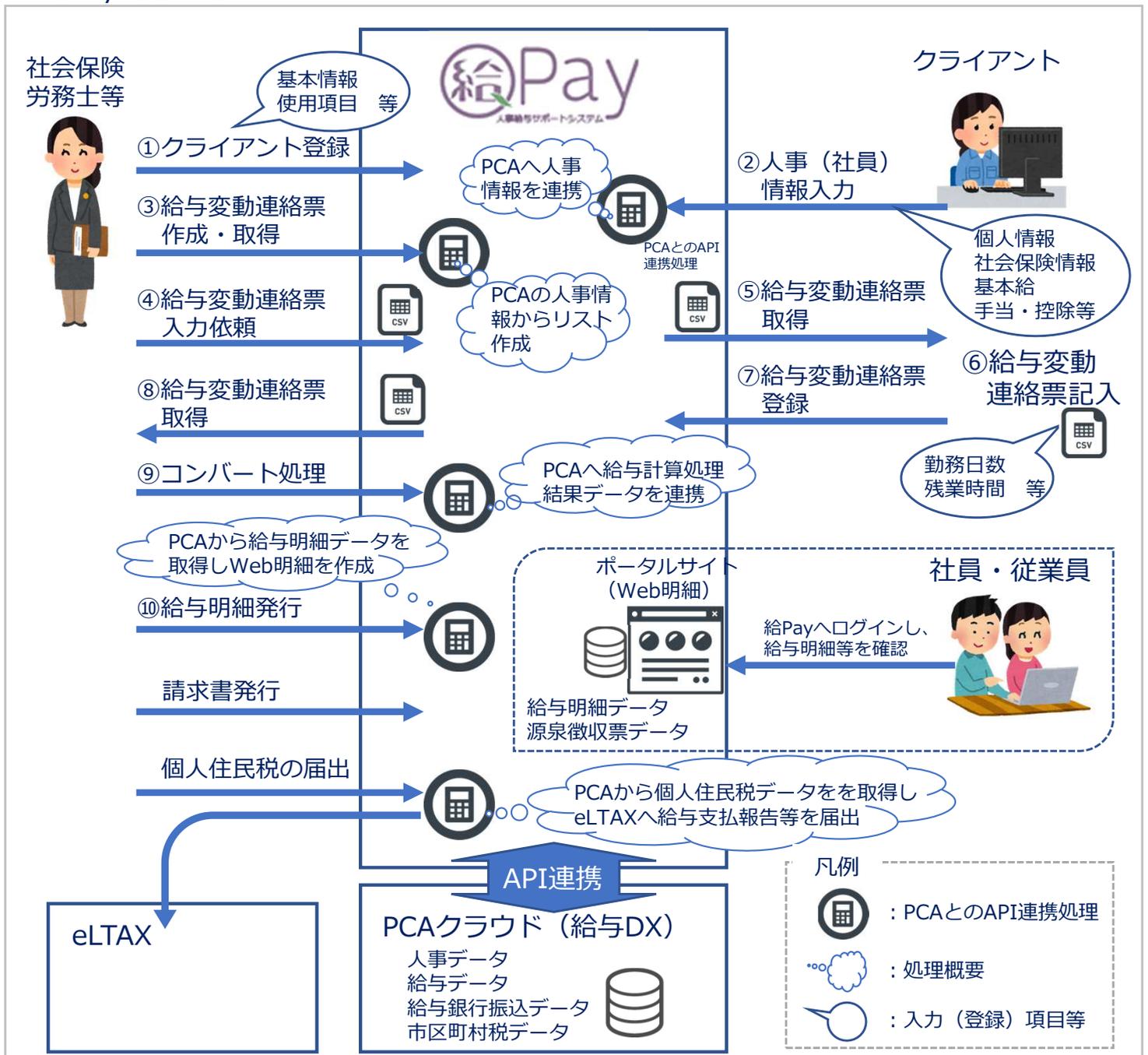
繋がる人事総務処理一元管理クラウドシステム

— 社会保険労務士等の業務をクラウドで支援 —

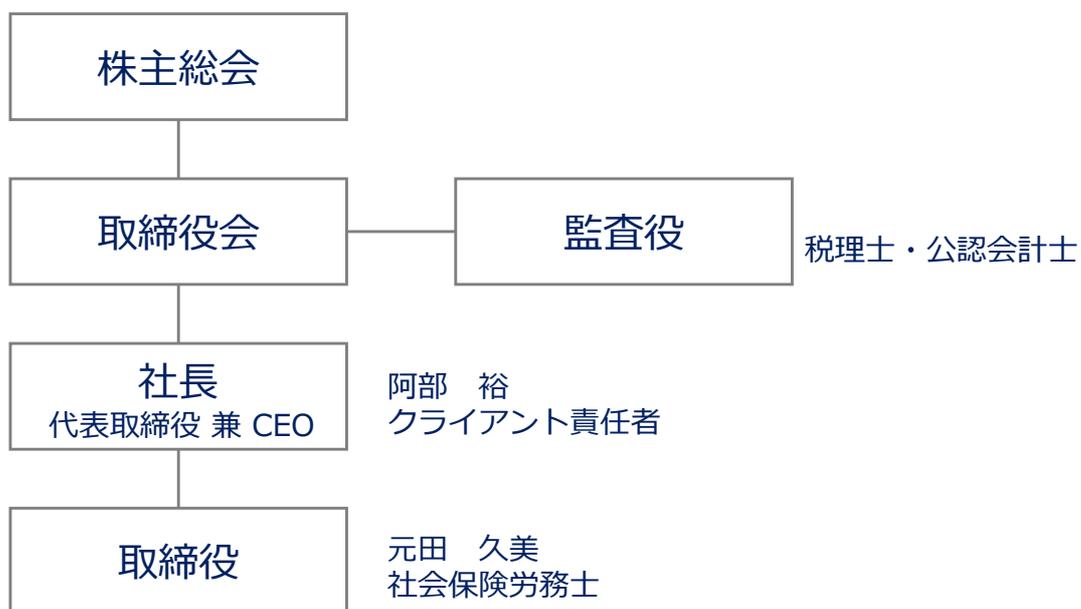
● 給Pay機能

事務所（社会保険労務士等）	顧客企業（クライアント・スタッフ）
<ul style="list-style-type: none"> ・通信 ・ファイルアップロード・ダウンロード ・クライアント管理 ・スタッフ管理 ・データコンバーター ・給与明細発行 ・源泉徴収票発行 ・クライアントへの請求書発行 	<ul style="list-style-type: none"> ・通信 ・ファイルアップロード・ダウンロード ・スタッフ管理 ・Web給与明細閲覧 ・源泉徴収票閲覧 ・人事諸変更届（住所・姓等） + ・ポータルサイト

● 給Pay利用の流れ



7. 組織図



非公開

8. 価値

人的資産	役職員が退職時に一緒に持ち出す資産
<ul style="list-style-type: none"> (1) 人事労務のアウトソーシング業界に精通した経営者 (2) 社会保険労務士でもある役員 (3) 経理・給与・勤怠処理業務代行ノウハウ (4) 高度に熟練した業務手順・ノウハウ (5) 公認会計士、税理士、システムエンジニアとの信頼関係 (6) 社労士資格による社会保険料納付（代行）業務 (7) 経理業務等のアウトソーシングに向けた業務プロセスの切り分けノウハウ (8) アウトソーシング先を開拓する営業ノウハウ (9) 人事給与関連のコンサルティングノウハウ (10) 給与支払業務に関するシステム化の知見・要件定義能力 	
組織資産	役職員の退職時に企業内に残留する資産
<ul style="list-style-type: none"> (1) 業界唯一のオンライン・ペーパーレス化を実現する給Payシステム (2) 標準化・共通化されたマニュアル (3) S（スピード）・W（クオリティワーク）・C（コミュニケーション）の考えによるサービス提供 (4) 取引先企業の従業員情報及び給与テーブル情報 (5) 煩雑作業を適時正確に処理する仕組み (6) 信頼性・遵法性の保証力 (7) プライバシーマーク取得 (8) 「給Pay」の商標登録 	
関係資産	企業の対外的関係に付随したすべての資産
<ul style="list-style-type: none"> (1) 各取引先の契約関係（代行受託） (2) 大手会計ソフト開発会社との業務提携関係（パートナーシップ） (3) 税理士、社会保険労務士との人的ネットワーク資産、業務提携 (4) システム開発会社との請負契約 	
その他資産	
<ul style="list-style-type: none"> (1) プライバシーマーク対応の事務所設備 (2) 経営革新計画承認企業（2014年） (3) 再構築補助金の採択（2021年度） (4) コールセンター設置準備計画 	



9. 今後の事業戦略

弊社は創業以来、「顧客企業が経営資源を独自事業に集中していただくこと」を企業目標として、総務・人事・経理等の間接部門の業務プロセスアウトソーシング（BPO）サービスをお客様に提供してきました。

これまでの25年間は、創業地である渋谷エリアを中心として、創業間もないベンチャー企業をはじめ、あらゆる企業に必要なバックオフィス業務（総務・人事・経理等）の代行をおこなってきました。また、顧客企業を開拓しながら、同時に顧客に寄り添い、「より簡易に」、「より早く」、「より専門的に」サービスを提供すべく、愚直にシステム開発に取り組みました。

このアウトソーシングビジネスについては、オンラインによるペーパーレス化を実現した業界唯一の「給Payシステム」という弊社の強みを活かして、長年のパートナー（社会保険労務士等の士業）と共に一層の顧客開拓に努め、発展させていきます。

一方、国内の労働環境も欧米をはじめとする世界の潮流を受け、ダイバーシティ（多様性）経営、女性の活躍機会の増加などの流れが進んでいます。コロナ禍により一気に進んだ「働き方改革」の流れは、地域の中小企業にとって大きな機会と捉えることができます。革新的な取り組みを進める中小企業が、その本業に集中できるよう、弊社の役割は一層大きくなるものと想定しています。

新たな取り組みとして、地域の中小企業経営者向けに、セミナーや研修を通じて給Payシステムの紹介を行うだけでなく、人事労務系のコンサルティングを実施します。また、全国の社会保険労務士をはじめとする士業とその予備軍向けに給Payシステムに関するWeb研修や人事労務系コンサルティングに関するナレッジ研修を実施し、給Payシステムのブランド力のさらなる強化を図り、販路拡大を目指します。

既存事業の強化、新規取り組みへの挑戦により、女性を中心とした士業の業容拡大、地域の中小企業の活性化につながり、社会課題解決の一助になると確信しています。自社サービスの提供を通じて、給Payシステムを導入されたお客様の課題解決を図ることは、弊社の企業価値を増大させることにも直結します。

10. SWOT分析

SWOT分析（既存事業）

非公開

機会

・給与計算から税務届け出までの煩雑な手続業務を外部化（アウトソーシング）したいニーズの高まり



強み

・給Payシステム（オンライン・ペーパーレス化の実現）
・大手会計ソフト開発会社との強固な取引関係

知的資産



給Payシステム顧客基盤の強化と全国への拡大

10. SWOT分析

SWOT分析（新規事業）

非公開

機会

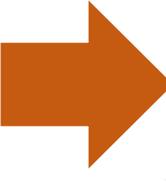
- ・女性土業の増加（女性比率上昇）
- ・社労士・キャリアコンサルタント等に対する人事・労務・雇用等相談ニーズの多様化
- ・オンライン、SNSを活用したセミナー開催の増加



強み

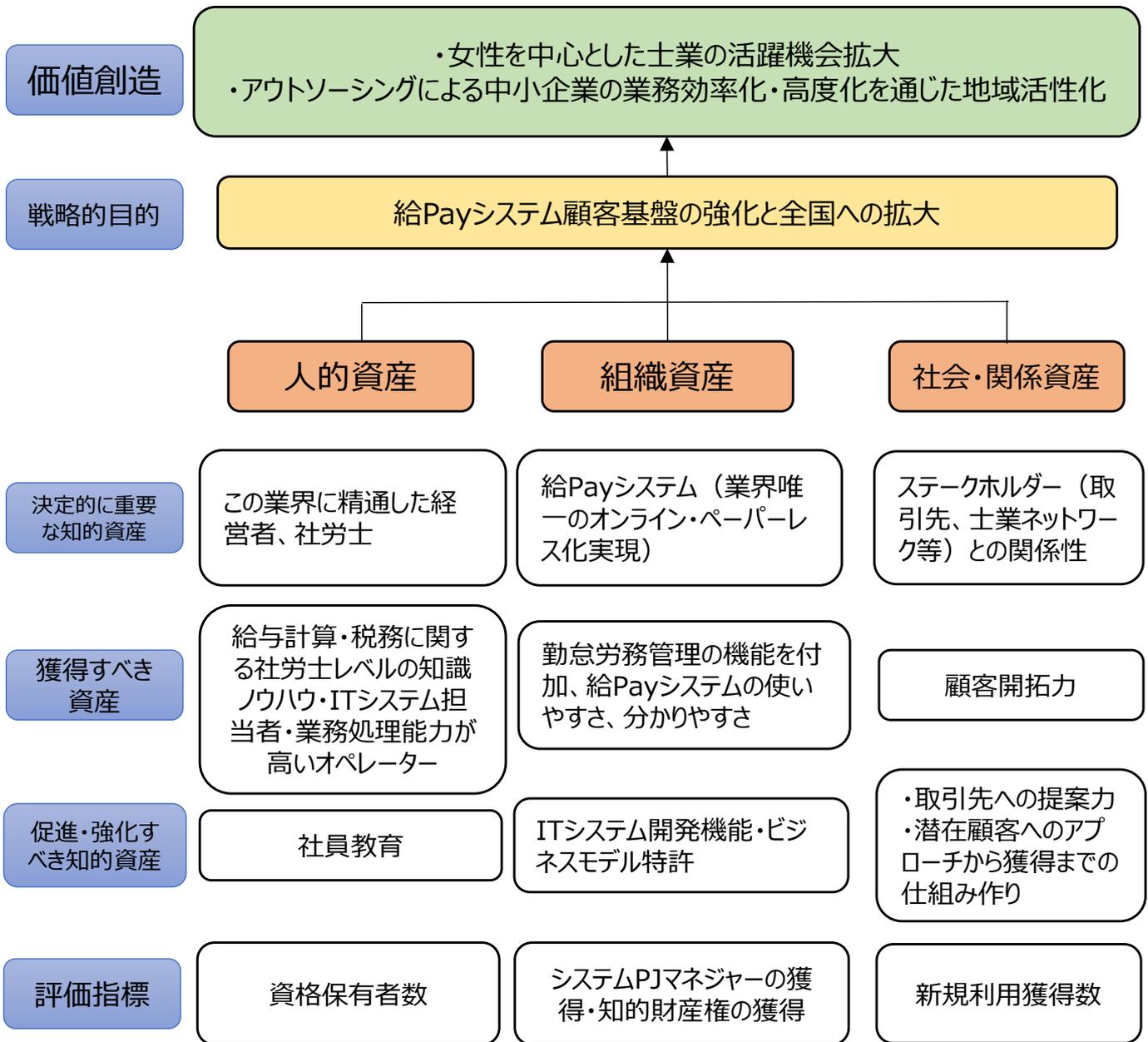
- ・社労士ネットワークと連携したキメ細かいサービスを提供できる組織
- ・給与計算・記帳代行・源泉徴収業務ノウハウ・要件定義能力
- ・給Payブランド

知的資産

- 
- ・地域の中小事業者向け人事労務系コンサルティングの実施
 - ・社労士等向けの給Payライセンス販売とコンサルティングノウハウ提供

11. 知的資産の戦略的マネジメント

知的資産の戦略的マネジメント（既存事業）



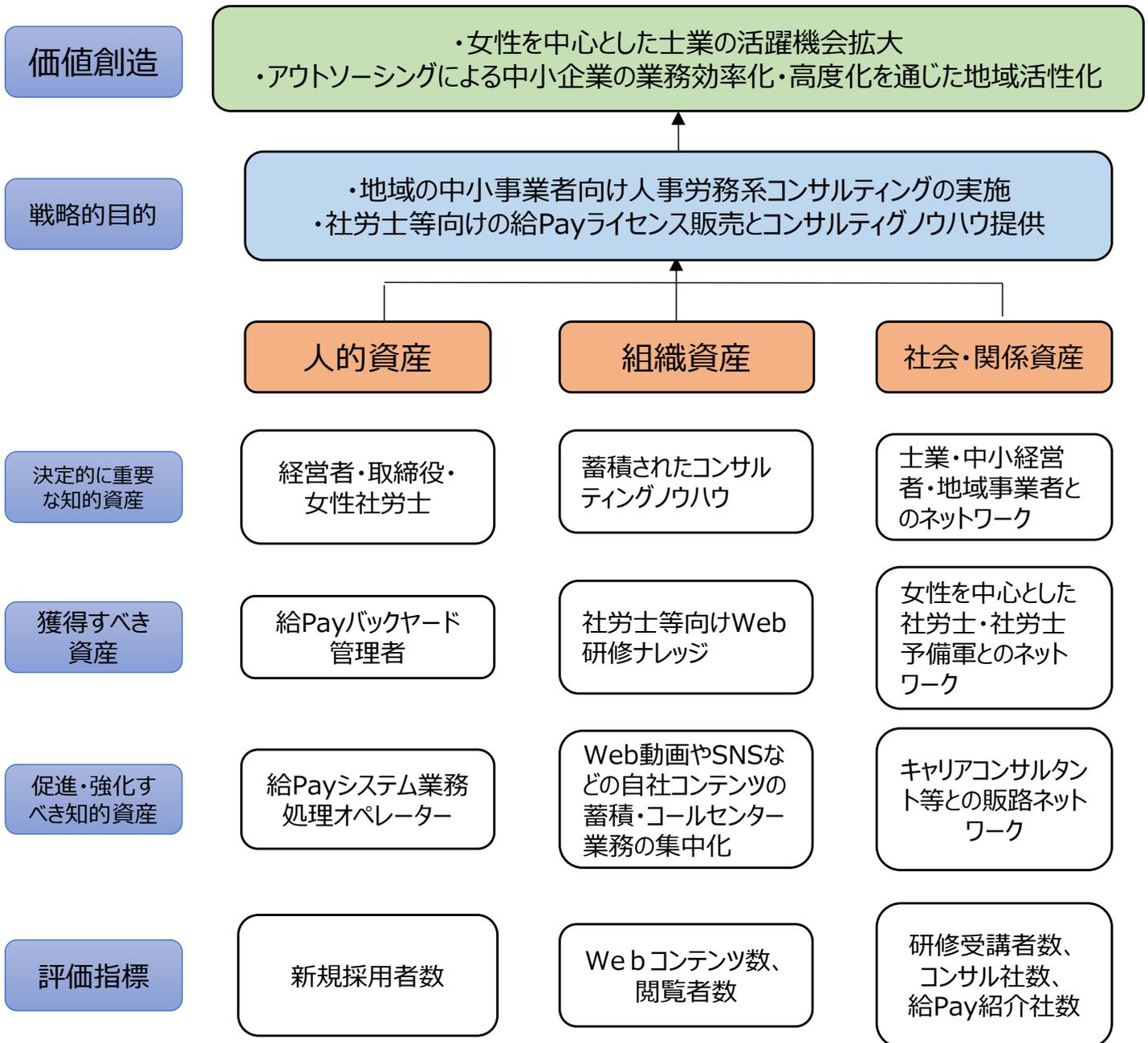
・決定的に重要な知的資産は、長年のノウハウの結集である自社開発システム（給Payシステム）です。

・システムの世界は技術革新のスピードが速いため、競合の参入により陳腐化したり、一瞬で時代遅れの産物となりかねません。

・顧客ニーズを先取りした更なるシステム開発が継続的に必要となります。

11. 知的資産の戦略的マネジメント

知的資産の戦略的マネジメント（新規事業）



・地域の中小企業経営者向けにセミナーや研修を通じて、給Payシステムの紹介を行うだけでなく、人事労務系コンサルティングを実施します。

・全国の社労士・社労士予備軍、キャリアコンサルタント等向けに給Payシステムに関するWeb研修や人事労務系コンサルティングに関するナレッジ研修を併せて実施します。

・給Payライセンスの販売を行うことで、給Payシステムのブランド力のさらなる強化を図りつつ全国へと販路拡大を目指します。

12. アクションプラン（既存事業）

NO	項目	実行施策	具体的な内容	目標とする費用対効果		2022/9 月期	2023/3 月期	2023/9 月期	2024/3 月期
				成果指標（KPI）	備考				
1	人的資産	社員教育	社内資格制度 社労士等へのフォローを行う内部人財の育成	非公開					
2	組織資産	人財の採用	I Tに精通したシステムプロジェクトマネージャーを託せる人財の採用						
3		知的財産権の取得	ビジネスモデル特許取得						
4		勤怠労務管理	給Payシステムへの機能の付加（手作業から自動化：社内利用）						
5	関係資産	給Payシステム・モジュール開発	・給Pay年末調整 ・税務署報告モジュール						
6		顧客開拓	PCAの顧客開拓						
7		給Pay広告	Webによる給Pay認知度向上						

12. アクションプラン（新規事業）

NO	項目	実行施策	具体的な内容	目標とする費用対効果		2022/9 月期	2023/3 月期	2023/9 月期	2024/3 月期
				成果指標（KPI）	備考				
1	人的資産	新規採用	給Payシステム業務処理オペレータの採用	非公開					
2	組織資産	人事労務系コンサルティングの体系化	<ul style="list-style-type: none"> ・コンサルティングノウハウの体系化 ・Web研修（社労士等向けWeb研修の整備） 						
3		給Payライセンス再整備	<ul style="list-style-type: none"> ・契約書の作成 ・ライセンス料等の作成 						
4		マーケティング戦略の構築	エンドユーザーの設定と価格体系の整備						
5		知的財産権の取得	ビジネスモデル特許取得						
6		コールセンター開設	<ul style="list-style-type: none"> ・奄美大島にコールセンター（集中処理センター）を開設し、提供サービス場所の集約化によるサービスの均一化、コスト削減を図る 						
7	関係資産	対象顧客の組織化	地域中核社労士、キャリアコンサルタントの組織化（見込み客のリスト作り）						
8		女性を中心とした社労士ネットワークの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・地域社労士とのネットワーク強化 ・キャリアコンサルタントとの販路ネットワークの構築 						
9		SNS連携	<ul style="list-style-type: none"> ・Facebook、Instagram、twitter等を介した社労士、キャリアコンサルタントとの連携 						

あしがき

IAbMレポートについて

「知的資産」とは、バランスシートに記載されている有形資産以外の無形財であり、企業における競争力である人材・技術・技能・知的財産権（特許・ブランド等）・組織力・経営理念・顧客とのネットワークなど、財務諸表に現れてこない、目に見えにくい経営資源の総称です。

「IAbMレポート（持続的成長に向けた知的資産経営報告書）」とは、知的資産を含むすべての資産を企業価値としてとらえ、SDGs等の長期的戦略目標を設定し、目標達成のために新たなビジネスモデルを構築し、移行戦略を実行するための指針を明示するものです（IAbM：Intellectual Assets based Management）。

株主、債権者、顧客、従業員といったステークホルダーに対し、自社の価値創造プロセスを明文化することによって、企業の将来に関する認識の共有を図ることを目的とします。

注意事項

本報告書に記載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、弊社の判断にて掲載しています。

そのため、将来にわたり弊社の取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要性が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、弊社が将来にわたって保証するものではないことを、充分にご了承願います。

問合せ先

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3丁目27番15号
株式会社アプト 代表取締役社長 阿部 裕
TEL：03-5485-7676 FAX：03-5485-6888

本報告書内容の合理性について

本報告書に掲載された内容は、株式会社アプトの過去から現在に至る経営環境（内部環境及び外部環境）に照らし、合理的な内容であることを認めます。

令和4年4月7日
経済産業大臣登録 中小企業診断士
登録番号 419766 高木 久志
416211 奥谷 直也
409975 池田 安孝
420204 仲田 香織
404105 大西 隆宏
215173 大坪 要