

お客様とBBSをつなぐコミュニケーションツール

BBS GROUP NEWS

BUSINESS
BRAIN
SHOWA-OTA
GROUP NEWS

Vol.45 [JULY・2013]

社長メッセージ

「グランドデザイン」のもとグループ一丸となって
お客様の企業価値向上を支援し続けていきます。

特集 | BBSの視点

これからの原価管理

ソリューション紹介

- 工事管理ソリューション
- ACT-NetPro

グループ会社のソリューション紹介

金融資産管理システム「A-just」

「グランドデザイン」のもとグループ一丸となって お客様の企業価値向上を支援し続けていきます。



代表取締役社長 石川 俊彦 TOSHIHIKO ISHIKAWA

目指すべきグループ像、ありたい姿を 「グランドデザイン」として制定

当社グループは、昨年5月に東京地区のグループ会社を日比谷セントラルビルに集約しました。それから約1年が経ち、営業協力はもちろんのこと、各社の特徴を組み合わせたサービスの提供も始まり、各グループ会社間のシナジー効果が徐々に発揮されてきています。これらグループ各社の力、さらにグループ社員の力をより発揮していくために、この度、「BBSグループ グランドデザイン」を制定しました。企業組織の意思決定は、組織の向かうべき大きな方向性を定め、日々の一つひとつの決断を積み重ねていく作業に他なりません。この大きな方向性が見えていないと、決断を誤ったり、判断の基準がぶれたりすることになり、組織として発揮すべき力が大きく損なわれることとなります。

当社グループでは、創業以来、お客様の「発展」「利益増加」「企業価値向上」に貢献することを“使命”とし、「創造」「責任」「連帯」を“社訓”に掲げ、さまざまなソリューションを提供してきました。グランドデザインは、こうした伝統の上に立ち、これからの目指すべき企業グループ像とありたい姿を、お客様をはじめとするステークホルダーの皆様に対して明らかにしたものです。

目指すべき企業グループ像

BBSグループは、全員で協調して
気持ちよく働ける職場を作り、
社会の一員としての
自覚と誇りを持って行動し、
お客様、パートナー、
株主、社会に役立つことで、
常に会社および社員の
価値向上を追求します

(BBSグループ グランドデザインより)

「グローバル連結経営管理」を実現する ソリューション提案に注力

私たちがグランドデザインを制定して目指していること、それは広義の会計に特化したビジネス領域で、他を寄せ付けないサービスをお客様に提供し、“経営会計情報システムの分野でNo.1企業”となることです。広義の会計とは図1に示すように、通常の会計システムと基幹システムを金軸で連携したもので、予算管理、PSI、フォーキャスティングを含んだものです(図1参照)。

そして、その中心となるモデルが、昨年発表した書籍「グローバル連結経営管理」で定義した企業グループ経営モデルです。

TOP MESSAGE

これは企業グループの複数の会社を管理上一つの会社として取り扱うシングルカンパニーモデルで、企業グループの会社枠を超え、マネージメントガバナンスとプロセスガバナンスという2種類のガバナンスを効かせることにより、グループ経営の強化、経営状態の見える化をなお一層図るものです(図2参照)。

また、近年ますます活発化している日本企業のアジア

展開に対しても、アジア地域の国に多い多民族国家の多様性を理解しながら企業グループをグローバルに統合する、ITをフル活用したシングルカンパニーモデルを提案しています(図3参照)。

当社グループは、グランドデザインのもとに、グループ会社、グループ社員がベクトルを合わせ、お客様のさらなる企業価値向上に貢献するべく全力で取り組んでいきます。

図1：BBSの事業ドメイン

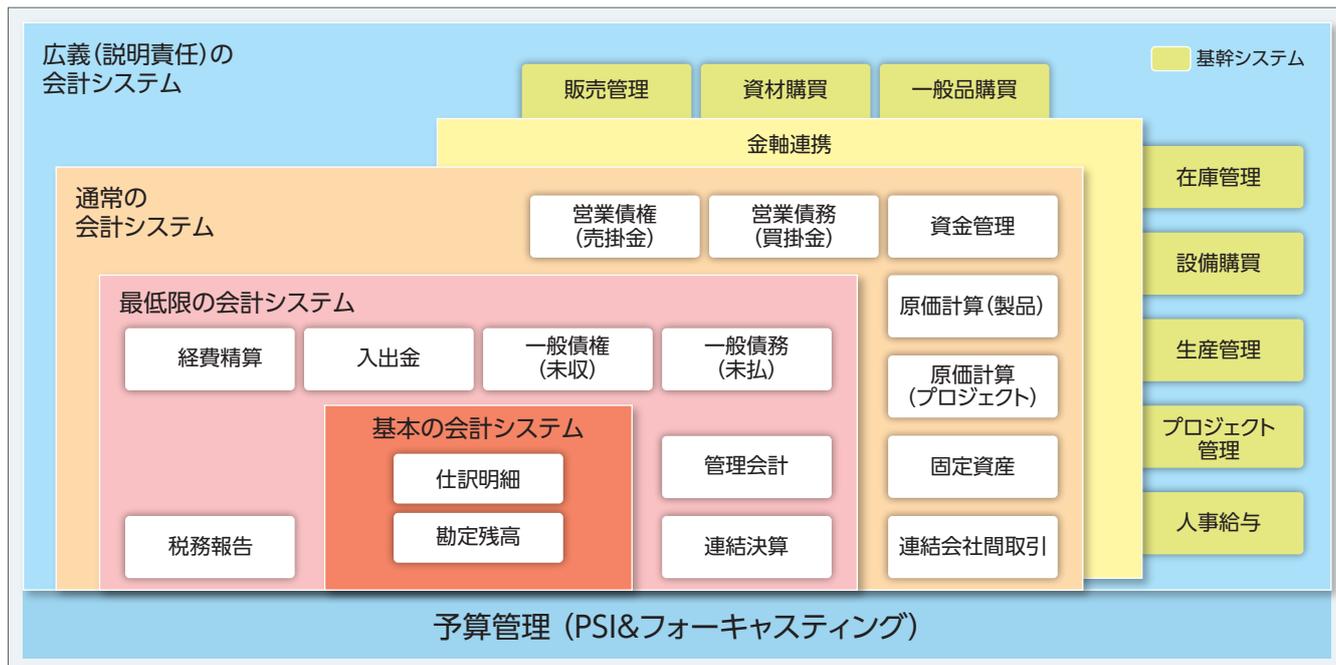


図2：シングルカンパニーモデル

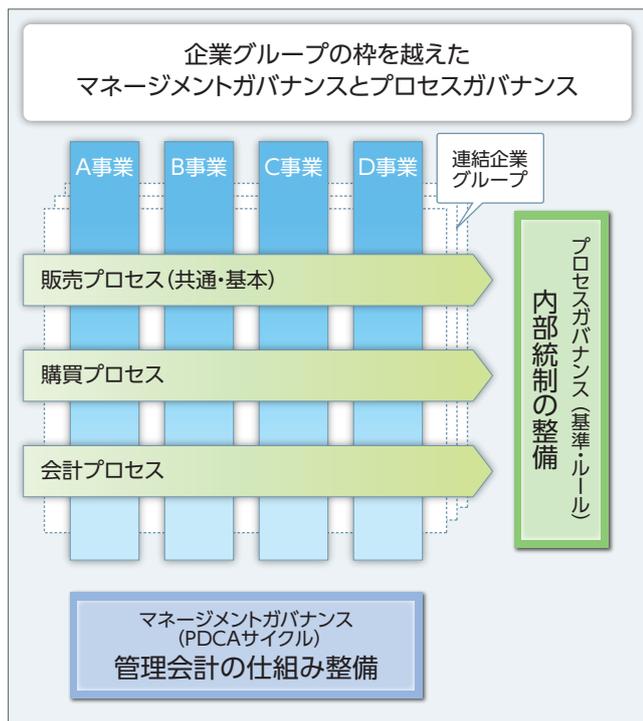


図3：アジア展開モデル



これからの原価管理

原価管理は、製造業の経営管理を支える情報基盤の中核に位置する仕組みです。そして、この原価管理の改革を推進するには、グループの経営管理の視点が重要です。そこで今回は、原価管理のあり方とグループの経営管理についてのポイントを考察します。

※本特集は、2013年8月に中央経済社から刊行される予定の『すらすら原価管理』の論点提示部分を要約したものです。

アカウントिंग
コンサルティング部 部長
主席コンサルタント

倉林 良行

YOSHIYUKI KURABAYASHI



担当者任せでは進まない 原価管理

日本の経済を牽引してきた製造業は、かつてない転換期に直面しています。特に、日本の電機産業は、2010年代に入り、軒並み赤字に転落し苦境に陥っています。一方で、米国アップル社が、驚くべきスピードで世界を席巻しています。また、日本ではあまり目立ちませんが、韓国、台湾、中国の企業は、グローバルなビジネス展開の中で競争力を増し、その躍進が顕著になってきています。

「なぜ、日本は苦境に陥ったのか？」については、新聞、雑誌、書籍などのさまざまなメディアで、いろいろな視点から語られています。それらに共通することは、「今までと同じことをやっていると、勝てない」ということです。このことは、今後の戦略、勝つための意思決定を支える「新たな経営管理の仕組み作りが必要」となっていることを意味しています。

日本企業にも、原価情報や原価管理の仕組みに問題意識を持っている経営者は多数います。しかし、改革を実施して成功したケースは、多くはありません。また、原価の専門家を原価改革プロジェクトに任命しても、思うように活動が進まないケースも多く見受けられます。

こうしたケースを通じていえるのは、「原価管理の改革には、3つのハードル」があるということです。3つのハードルの視点から、自社の障害を理解し、適切な対策を経営層が支援しない限り、改革は進みません。担当者任せでは、改革は進まないのです。

原価管理の改革の3つのハードル 「知識の壁」「課題把握の壁」「計画作りの壁」

原価管理の改革の3つのハードルとは、「知識の壁」「課題把握の壁」「計画作りの壁」です。3つのハードルを乗り越えるためのポイントを整理します。

● 第1のハードル「知識の壁」

原価管理の改革を計画・実施するには、「原価」の知識に加え、製造、ビジネス・モデル、システム、経営管理の知識が不可欠となります。原価管理を改革しようとしても、生産方式、部品表(BOM)、工数、歩留まり、移転価格、為替などの「知識」がなければ、改革以前に現状調査も困難となります。プロジェクト内で、基本知識の共有が必要になります。

● 第2のハードル「課題把握の壁」

原価管理プロジェクトがスタートすると、通常、課題把握を行います。原価の関係部署は、経営層から経営企画、設計、技術、営業まで及びます。実際のヒアリングでは、指摘事項が数百に及ぶこともあります。膨大な指摘事項を前に、茫然としてしまいます。適切な問題分析手法を適用し、問題の構造化を行い、改善すべき問題を明らかにする必要があります。

● 第3のハードル「計画作りの壁」

計画作りで最も重要なのは、「優先順位」と「実現性」です。どこから改革に着手するかを誤ると、後で矛盾を抱え、リスクが高くなります。また、実行不可能な計画をいくら作っても、実行段階で破綻し、結局、何の改革も起きません。適切な方法論に従い「グランド・デザイン(基本構想)」を体系的に描き、関係者で共有することが重要となります。

これからの原価管理

製造の海外シフト、国際分業が進み、また原材料や為替の相場が激変しています。しかし、海外工場の原価、国際分業時の完成品の原価を本社として把握できていないケースが多くあります。原価情報は、予算管理、製品採算管理、事業収益性分析、移転価格・販売価格算定の基礎となります。そのため、経営管理の基礎として、個々の製造

子会社の原価計算精度の向上を図ることが、大前提となります。そして、これからの原価管理は、

- ・国内外の製造子会社の原価の見える化
- ・多通貨の原価情報の一元管理
- ・国際分業下での多通貨原価の積上げ計算(連結原価)
- ・為替変動などの影響額の算定
- ・コストダウンの進捗状況のモニタリング

というように、原価の見える化と意思決定情報の提供が、求められます。

■ 経営管理基盤の強化と BBSのコンサルティング・サービス

グループ管理基盤は、

- ① **連結経営管理基盤** (連結業績管理、連結管理)
- ② **単体経営管理基盤** (単体会計、単体予算、単体原価)
- ③ **基幹業務管理基盤** (生産・販売・調達、サービス)

という3階層に分類することができます。そして、①と②を合わせた経営管理基盤領域を、BBSでは「金軸管理」と呼んでいます(図参照)。

法人レベルの管理基盤(②と③)については、ERPをベースに、システム化を進めてきた会社も多くあります。問題は、連結経営管理基盤(①)です。この領域は、大きく8つのテーマ、連結業績管理・連結資金・連結会計・連結予算・連結原価管理・プロジェクト会計・内部取引管理・統合マスター管理を包含しています。

この領域については、「①連結会計を除いて、システムソリューションが少ない」「②会社の業態、組織構造によって目指す姿が異なる」「③移転価格、為替管理などのビジネス上の課題を含めランド・デザインを持たないと、個別対応となりシステム構築が破綻する」ために、企業規模の大小を問わず、整備が進んでいないケースが多くあります。

8つのテーマは、このような連結経営管理基盤のフレームワークのもとに構築していく必要があります。

本年度から、BBSでは、連結経営管理基盤の8つのテーマをシリーズで、コンサルティング・メニューとして順次発表し、お客様に提供していきます。原価管理を題材として紹介した

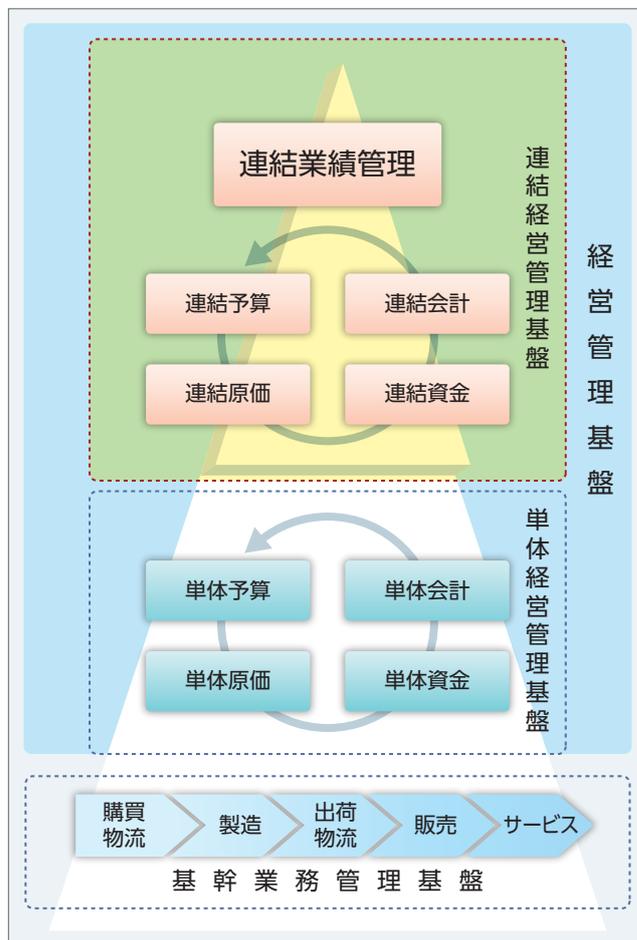
「3つの壁」は、実は連結経営管理の全テーマに共通します。連結経営管理基盤の3つの壁を乗り越えるために必要なコンテンツを用意しています。

- ① **知識の壁** → 企業モデルと8つのテーマのモデル化
業務機能モデル
(機能体系、業務プロセス)
システムモデル
(プロトタイプシステム)
- ② **課題把握の壁** → 問題分析手法
- ③ **計画作りの壁** → グランドデザインの方法論

メニューの概要については、セミナーを通じて、ご紹介します。7月(連結予算・連結会計・連結資金)、9月(連結原価・統合マスター)、11月(その他)の予定です。

BBSの今後の取り組みに、どうぞご期待ください。

グループ管理基盤の構造



工事管理ソリューション

引合～完成まで“全工程”のコストマネジメントを強化し、利益が出る体質へ導く建設・設備業向けソリューション

建設業における課題

建設業界は、公共工事の減少や景気の低迷による民間工事の減少、業者間競争の激化などで厳しい状況が続いていましたが、政府の「機動的な財政政策」(総額20兆円規模)によって今後は大幅な公共事業の拡大が見込まれ、景況感も向上しています。ただし、これまでの競争激化の過程で標準単価に関する業者間格差が拡大しており、今後、さらに二極化が進んでいく傾向にあることも事実です。

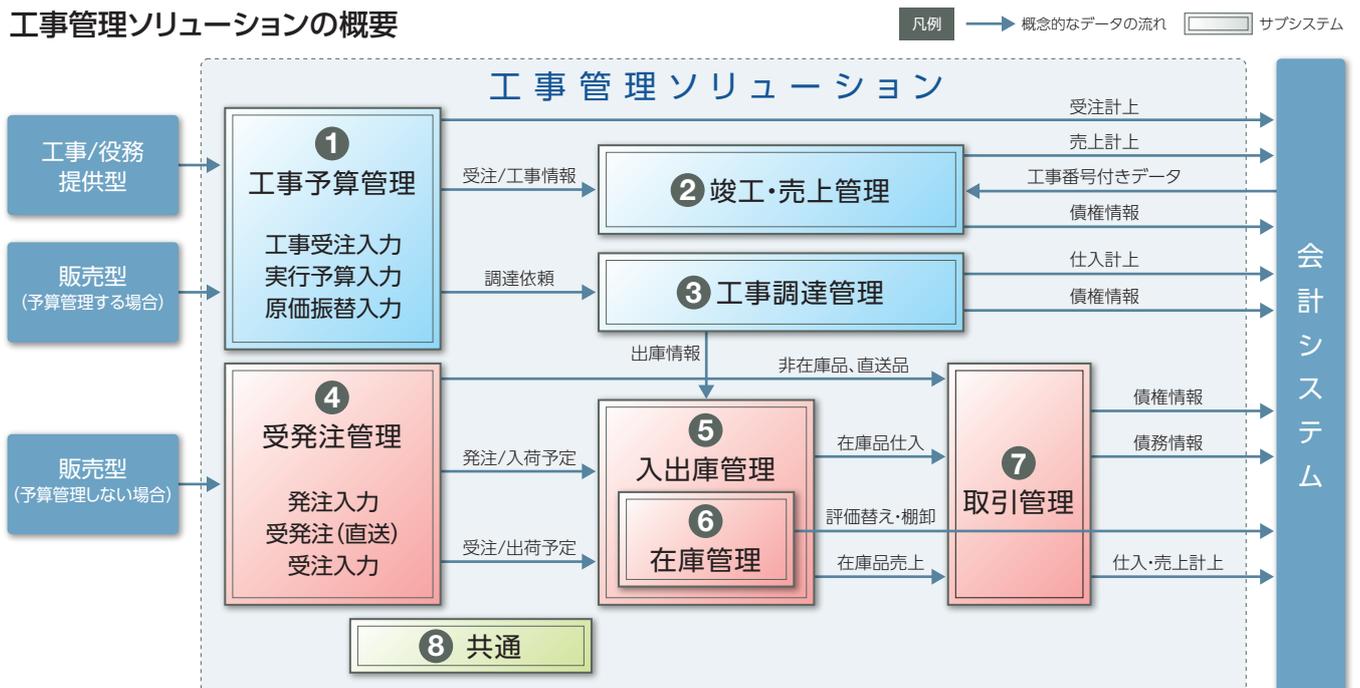
そのため、企業は個社の強みを発揮できるように市場環境に適応するばかりでなく、全社的に、案件レベルで、標準単価の低減に向けたコストダウンの仕組みを構築することが必要です。また、各工事の原価状況を即時に把握できる仕組みづくりも重要です。

数多くの実績に基づいた建設・設備業に特化した工事管理ソリューション

BBSが提供する工事管理ソリューションは、建設・設備業の多くのお客様のシステム構築を手がけたなかで培われたノウハウを結集しています。そのため、建設・設備業ならではの課題を解決すると同時に、お客様の業務要件への適合度が高い点が最大の特長です。さらに、Web型のソリューションであるため、エンドユーザー側での準備が一切不要であるという点も大きな特長です。また、高品質・短納期・低コストでのご提供も可能となっています。

BBSでは、こうした特長をもつ工事管理ソリューションを、コストマネジメントの強化に取り組む建設・設備業のお客様に積極的に提案しています。

工事管理ソリューションの概要



特長① 工事の引合～完成までの工事情報を一元管理

工事情報を管理するために必要な予算・受注・契約・購買・売上などの幅広い業務範囲をカバーします

特長② 案件管理による複数工事を束ねた“収支の見える化”

同一得意先や同一案件で発生する複数工事の紐付管理が可能。また複数の工事を束ねて受注・予算・実績の“見える化”を実現します。

ACT-NetPro

予実情報など経営管理情報の統合化を実現し、適切なタイミングでの活動状況のモニタリングを可能にするソリューション

経営情報管理がうまくいかない理由

ERPシステムを導入していても、「経営に必要な情報が適切なタイミングで把握できない」という問題を抱えている企業は少なくありません。

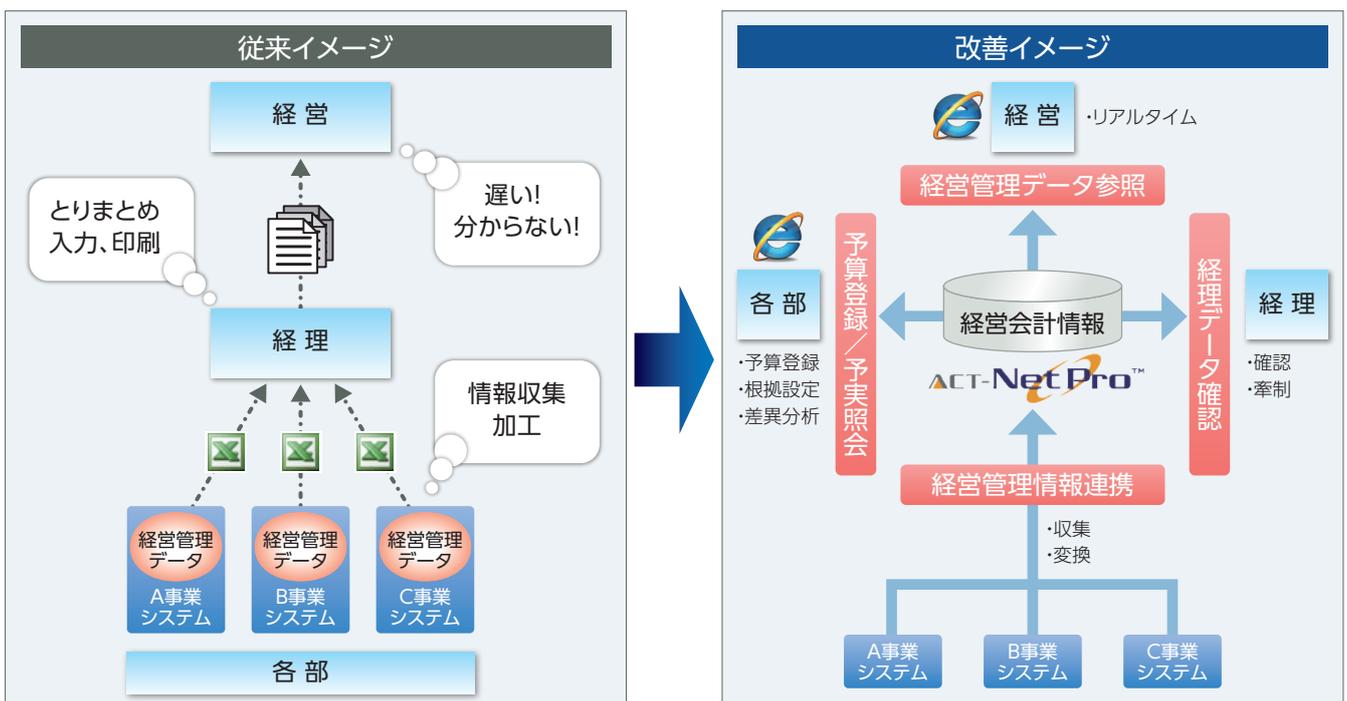
それらの原因は、次の3点が考えられます。1つ目は経営管理情報、特に予算と予算設定の根拠となる商材ごとの需要想定や価格想定、原価の想定など「基礎的な情報」が共有されず、エクセルなどで手管理になっている。つまり、データベース化ができていない。2つ目は、予算管理単位に対応した実績を収集する機能が存在していなかったり、そもそも情報が取れなかったり、ERPシステムの性能や機能が十分ではない。そして3つ目は、経営環境の変化や経営者の要求に対応した情報を提供する仕組みが追いつかない、などが挙げられます。

有効な経営情報管理システムの構築を支援するACT-NetPro

BBSの会計システム「ACT-NetPro」を使えば、ビジネス別の売上や利益はもちろん、それらの内訳となる商材ごとの数量や部門別の人員数などの非会計情報までもをデータベース化できます。

また、予算管理機能をACT-NetProに統合させ、インターフェースを強化することで、予算管理から会計管理までをトータルにサポートする経営情報管理システムを構築することもできます。さらに現場部門がWebを使って“目指すべき予算達成の進捗状況”と“予算の想定と実際の乖離”を確認できるようになるほか、経営者は透明性の高い経営情報が確認できるようになります。これによって自律的な改善と確実な計数管理に根ざした経営の舵取りが可能となります。

ACT-NetProを活用した改善イメージ



金融資産管理システム「A-just」

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ

(株)ファイナンシャルブレインシステムズ(FBS)は、“金融システム開発のマスタープレーヤー”として、さまざまなサービスを展開しています。「A-just」は、FBSが30年以上にわたって金融・証券システムの設計・開発を手掛けてきた経験やノウハウに基づき開発した、コストパフォーマンスが高く柔軟性に優れた金融資産管理向けクラウド(SaaS)サービスです。「必要な機能だけを備えた金融資産管理システムを低価格で提供してほしい」というお客様の声に応える新サービスです。



特徴

1 カスタマイズが可能な独自テンプレート

- 自由度の高い独自のテンプレートを用意。自社ニーズに合わせたさまざまなデータパターンでの管理が可能になります。
- 簡易な承認機能もあり、内部統制の強化を支援します。

2 クロス集計の特殊機能

- データが実在しなくても、事前に枠を定義することで複数の集計項目をもれなく表示できます。

銘柄	本数	売買日	買戻日
ABC株	1000		2000
DEF株			
FGH株	1000		
JKL株			1000
MNO株	1000		1000

3 移動平均法による簿価管理

- 有価証券の簿価管理は、すべて移動平均法で行えます。



4 Excel形式によるダウンロード&アップロード

- Excelはもちろん、Googleスプレッドシートなど各種表計算ソフトのファイル形式でデータ更新やダウンロードができます。

5 月額7,000円の低価格システム

- 年間に換算しても、84,000円。追加費用は一切かかりません。

6 安心のバックアップ

- オペレーションミスなどでデータを消去した場合でも、1週間前までのデータを復元できます。

本サービスに関するお問い合わせ先

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ
営業企画室 担当: 千葉

TEL: 03-3507-1323 FAX: 03-3507-1331
E-mail: nr_chiba@fbsc.co.jp URL: <http://www.fbsc.co.jp>

45日間無料トライアルを実施しています。詳しくは <http://www.fbsc.co.jp/a-just/>

編集後記

第127回芥川賞受賞作、吉田修一氏の「パーク・ライフ」を読みました。この作品は、弊社から程近い日比谷公園が舞台です。都会に住む男女の何気ない出会いと日常を描いたスケッチは、都会の真中のお話でありながら、穏やかな温もりを感じるものでした。この作品を魅力的にしているのが作者であることは言うまでもありませんが、110年もの間私たちを見守り続けてくれているこの公園の持つパワーも、一役買っている気がします。そして今日もまた、目に見えない何かに惹かれて人々はここに集うことでしょう。



株式会社ビジネスブレイン太田昭和

発行: BBS GROUP NEWS 編集室

〒105-0003 東京都港区西新橋1-2-9 日比谷セントラルビル21F
TEL: 03-3507-1300 FAX: 03-3507-1301
URL: <http://www.bbs.co.jp>

本誌に対するご意見ご要望を編集室までお寄せください。