

入力したデータを

経営分析に活かす

プロジェクト別会計

会計業務へのIT（情報技術）活用は業務効率向上に非常に有効であることがわかった。ここでは、もう一つの効用である、経営分析へのデータ活用法を見ていこう。

損益や資金繰りをいつでも把握

会計ソフトは、損益計算書や貸借対照表、そして決算書も自動計算により簡単に作成できる。作業スピー

ドはもちろん速くなるが、これは、別の見方をすれば素早く財務状況を把握できることもある。

昨今の厳しい経済情勢下では、スピーディな経営判断が求められている。日々入力されたデータを集計すれば、刻々と変化する数値をリアルタイムで捉えることができる。つまり、会計業務の情報化は経営判断の即時性に貢献するのである。

オービックビジネスコンサルタント

【営業スタイルの変化と販売管理の重要性】

「こんにちは何かありませんか」
「何か、じゃないよ、こちらがほしいものを持ってきてくれよ」
「X社さん最近冷たいな」
「あれっ！C商品の売り上げが落ちてる」
「C商品の価格を下げますよ」
「分析をもとにした提案型の営業へ」

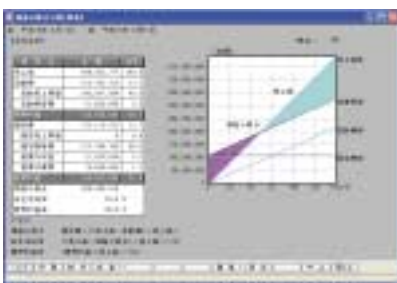
ト（OBC）では「これらの分析は企業の大小にかかわらず、むしろあまり規模が大きい企業にこそ大事になってきています」と現状を分析している。「うちは規模が小さいからそこまでやらなくても…」と躊躇している状況ではないのだ。

会計ソフトには前年・前月比の推移表や損益分岐点計算、ABC分析など、種々なツールが付属している。これらを活用して多彩な分析を行ってこそ、日々入力したデータが生きてくるのである。

まずは販売管理から

決算などの財務管理は経営者レベルの話だが、同様のことが担当者それぞれにも要求されるようになってきた。

例えば営業を例にとると、企業間取引においても、これまでの慣習や「おつきあい」による関係は通用し

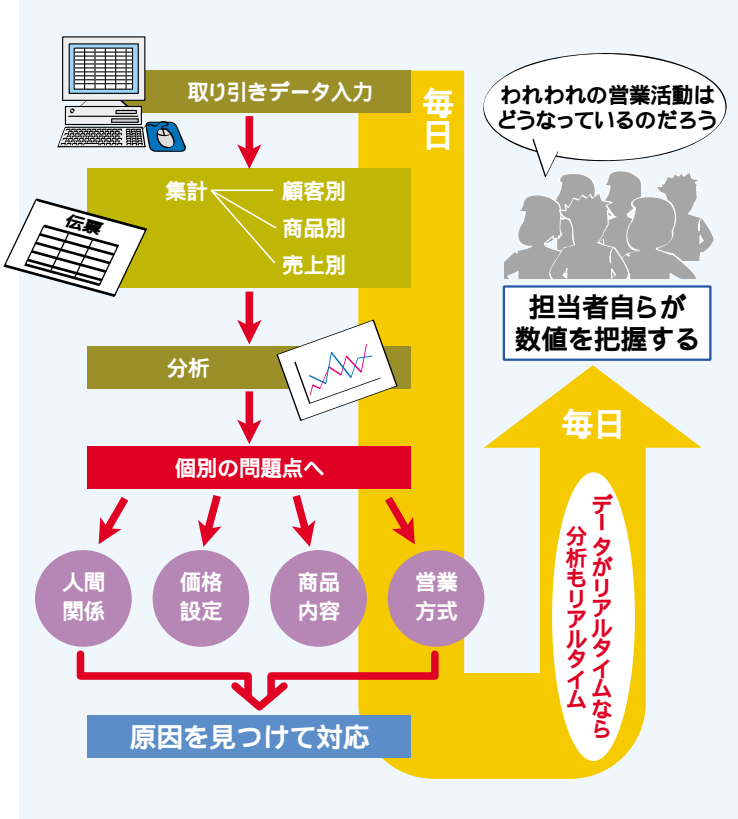


▲「勘定奉行」の損益分岐点分析画面

なくなってきた。営業担当者が定期的に顔を見せ「仕事はないですか」と御用聞きしているだけでは、受注できない。顧客が望む商品、顧客の問題解決になる商品を提案することが求められているのである。

「提案」のベースとなるのはやはりデータだ。過去の販売実績データから相手企業の傾向をつかみ、急に受注が止まった商品などの問題点を抽出して、分析を行う。この分析に競合会社情報や定性的データを加味して、新しいアプローチ方法を考えるべきだろう。

【データ分析の流れ】



われわれの営業活動はどうなっているのだろう
担当者自らが数値を把握する

毎日
データがリアルタイムなら分析もリアルタイム

売上を見るためだけに行っていた伝票処理は、このように分析に活用されることで、さらに価値を高めるのである。

また、原価割れするような極端な値引きも利益への貢献度として見ればマイナスだ。担当者一人ひとりが、商品の原価を理解したうえで営業活動を行うことが不可欠といえる。

つまり、個々の社員にも、取引データや商品収支など、会計情報の把握が求められているのだ。

財務会計に加え 管理会計を

そこで注目されるのが、管理会計

プロジェクト管理 向け製品も

現在流通している会計ソフトは財務会計を対象にしたものが大半を占めるが、OBCの勘定奉行シリーズには、プロジェクト管理にも対応した製品「勘定奉行24 個別原価管理編」がある。プロジェクト別に管理資料を作成でき、予算管理やリアルタイムの原価管理が可能だ。

「つじした付加価値の高い製品を使つて、縦横無尽に経営分析を行うのも有効である。」

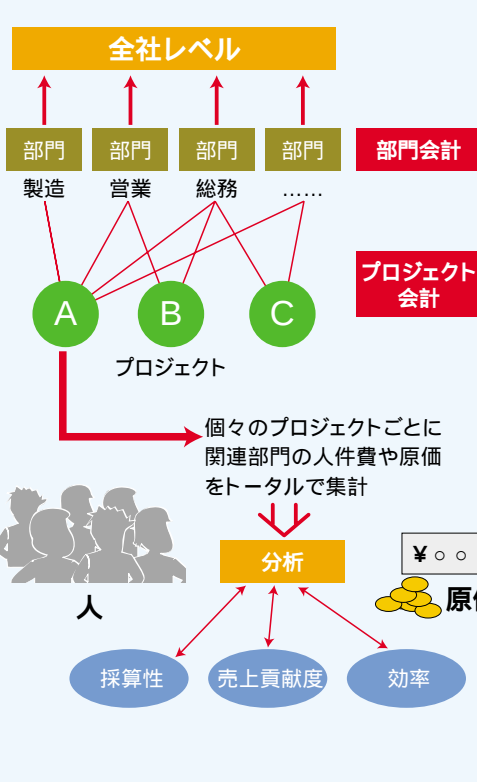
【財務会計と管理会計】

財務会計	管理会計
主に社外向け	社内マネジメント向け
一定のルール	比較的自由
情報公開	部門・プロジェクトの粗利把握

こちらも重要

どちらも元は
日々の取引

【プロジェクト会計へ】



個々のプロジェクトごとに
関連部門の人件費や原価
をトータルで集計

分析

原価

採算性

売上貢献度

効率