

組立系製造業 収益管理 テンプレート

1. 組立系製造業の業績管理に関する典型的な問題
2. 戦略単位で競争力を高めて収益を向上する
3. 業績管理領域の改革をクラウドで進める意義
4. 収益管理テンプレート

* Oracle Planning and Budgeting Cloud Service (以下PBCS)を活用

1.組立系製造業の業績管理に関する典型的な問題

企業の業績目標達成には、組織の役割を明確にし、経営管理指標を**継続的に数値化・モニタリング**しアクションにつなげる**プロセスを確立**する必要があります。本社マネジメントだけでなく**ローカルマネジメントの安定・向上**を実現する経営基盤を構築する必要があります。

業績評価/業績管理に関する問題

- 各組織の責任と権限が不明確
- 戦略単位である顧客・製品単位の予算と活動計画の整合性がない
- 会計数値では事業、拠点の業績や実力値が表現できない
- 販売数量や販売単価・原材料単価等の損益変動要因が損益に与える影響が見えず、戦略のオプションを検討できない

業績把握プロセスに関する問題

- 特に新興国の業績データ報告が遅く、鮮度に欠ける
- 多くの手作業、調整が入るためデータ精度に限界がある。したがって、会計数値上の問題が発覚しても原因分析ができない
- 担当者間や作業間でデータが分断してしまっており、後で分析や深堀ができない

しくみに関する問題

- 各現法の収益/費用の計上基準が不統一で、製品間、拠点間で、同一の尺度での業績評価ができない
- 拠点ごとの情報システムがバラバラなためデータの粒度が不統一でグローバル統一算出基準での計算ができない

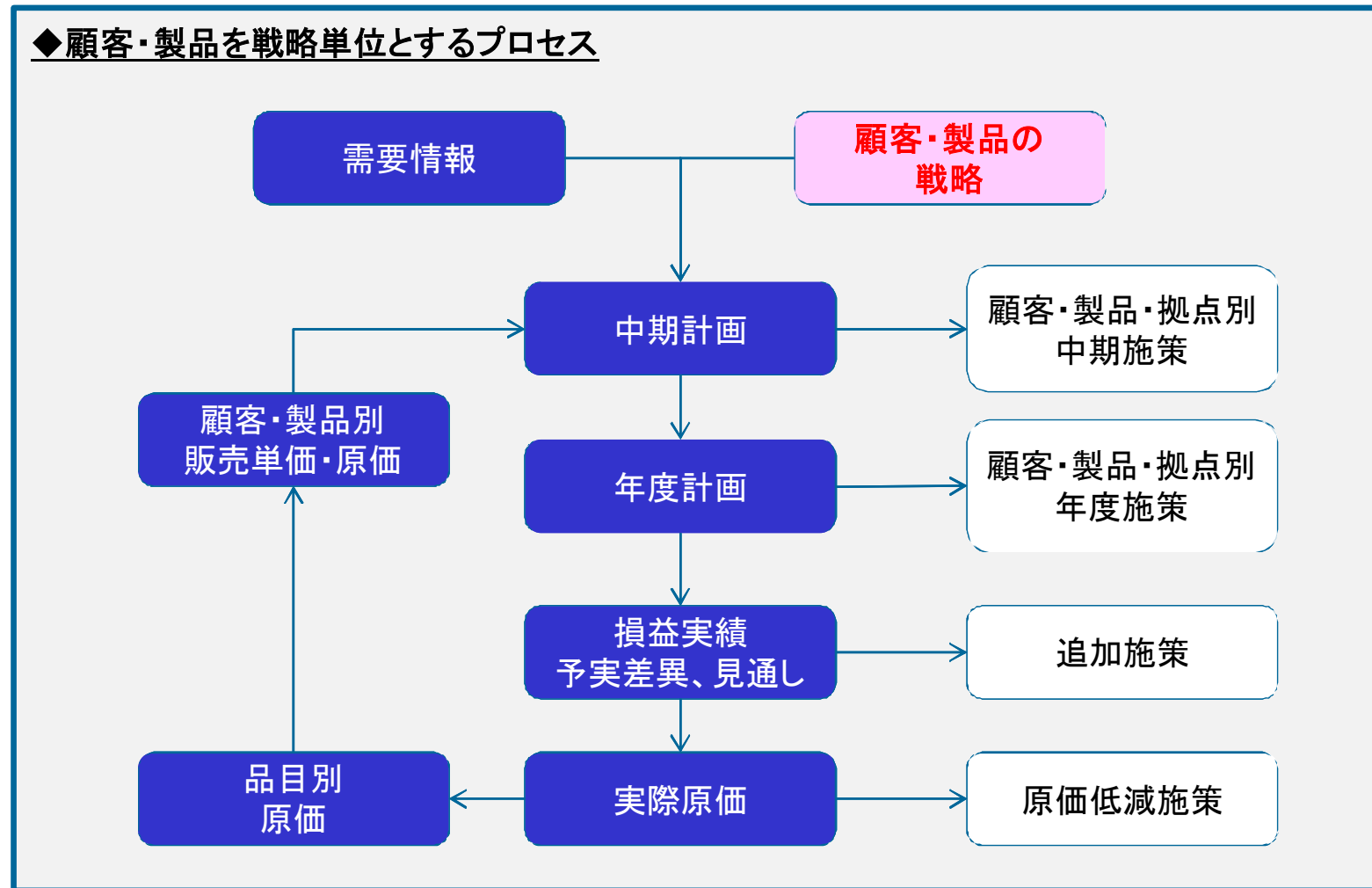
拠点マネジメントに関する問題

- 海外拠点のマネジメントが属人的、かつ離職率の高さによるリスクが大きい
- 組織能力のレベルがマネジメントのレベルに直結する
- データでマネジメントするという能力がない

2. 戦略単位で競争力を高めて収益を向上する

製造業における**戦略単位**は**顧客・製品**です。

自社の顧客・製品別の戦略と需要情報を柔軟に連動させることで業績目標の実現可能性を中期的、短期的にシミュレーションし、シームレスに実行に落とし込むことができます。変動の激しい経営環境下にあっても迅速かつ正確に自社への影響を把握し施策を実行することが可能になります。



3. 業績管理領域の改革をクラウドで進める意義

業績管理の仕組み構築におけるポイントはスピーディーに進めて**早い段階で運用を開始し成果を実感**することです。運用を開始し少しずつ成果に繋げることで、良くも悪くも各関係部門から指摘やアイデアが出てきて、これが**定着・活用・高度化**を推し進める原動力になります。

これまでの業績管理の仕組みには初期構築に時間・コストをかけてきましたが、本来の目的である活用、高度化および**成果の刈り取り**の部分にこそ時間・コストをかけるべきだと考えています。クラウドテクノロジーを活用することで初期投資額を極端に下げ、「業務とシステムの双方を本当の意味で小さく始める」進め方が可能になってきました。アットストリームは試行運用のための基盤を早期に用意し、実際の活用につなげながら、本来の管理会計の主目的である成果の刈り取りのための支援を行っていきます。

仕組み構築

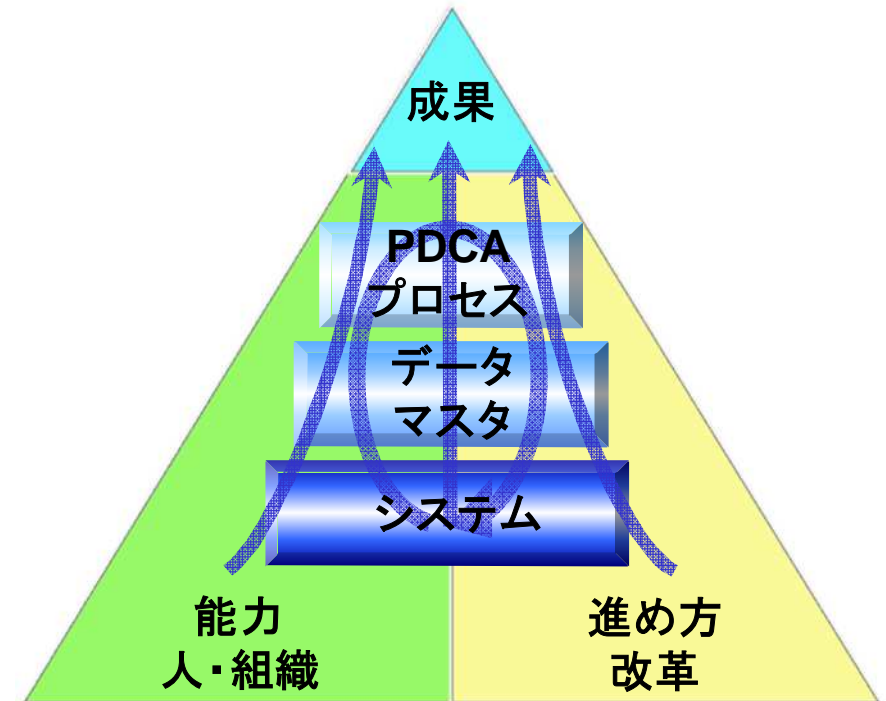
- ✓ 高度なシステムを作ってもデータが入らなければ意味がない
- ✓ データ、マスタが整備されてもプロセスが定義されPDCAが回らなければ成果に繋がらない
- ✓ 「誰」が「どのように」業績管理の高度化を進めていくかが重要

能力の向上

- ✓ 一連のサイクルを通して成果に繋がり、やり方がわかり、やれると感じることでモチベーションが持続する
- ✓ 継続的に仕組みが活用されるためには、教育プログラムや、担当者の育成をサポートする体制が必要

進め方の変化

- ✓ これまでの順を追った進め方(下記)の限界
システム構築⇒マスタ整備⇒定着化⇒高度化(なかなかたどり着かず)



クラウド活用の真の意義

本当の意味で小さく始め、成果までの一連のサイクルを通して、人・組織の能力を向上させながら着実に定着化、精度向上につなげ、高度化を推進していくことが可能

4. 組立系製造業収益管理テンプレート(1/2)

弊社のテンプレートは、顧客と製品を起点とし、損益シミュレーションから予算編成、予実分析、見通し、品目別原価分析までのPDCAサイクルを整合性のとれた形で構築できることが特徴です。

損益 シミュレーション

損益シミュレーションでは、顧客・製品別の需要情報と単価情報を入力し、利益推移のオプションを確認することができます。

需要入力



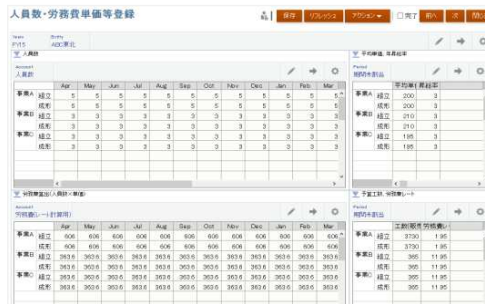
損益シミュレーション



予算編成

予算編成では、需要情報と単価情報を元に、利益計画を展開します。労務費は人員数・賃金単価から算出します。

人員数・労務費単価登録



固定費比率・営業利益推移確認



※弊社のテンプレートはOracle社の提供しているPBCS (Hyperion Planningのクラウド版)を用いて作成しています

4. 組立系製造業収益管理テンプレート(2/2)

弊社のテンプレートは、顧客と製品を起点とし、損益シミュレーションから予算編成、予実分析、見通し、品目別原価分析までのPDCAサイクルを整合性のとれた形で構築できることが特徴です。

**損益実績
予実差異、見通し**

販売数量・単価や工数などの実績情報と年度予算を比較して予実差異分析をします。見通しも実績算出と同じタイミングでスピーディに算出できます。

予実差異

OP差異要因分析

Item	Year	Actual	Diff
品目	年度	実績	差異
品目A	2024	15	10
品目B	2024	18	19
品目C	2024	1	1
品目D	2024	2	3
品目E	2024	1	0
品目F	2024	1	2
品目G	2024	1	1
品目H	2024	2	1
品目I	2024	1	1
品目J	2024	2	1
品目K	2024	1	1
品目L	2024	1	1
品目M	2024	1	1
品目N	2024	1	1
品目O	2024	1	1
品目P	2024	1	1
品目Q	2024	1	1
品目R	2024	1	1
品目S	2024	1	1
品目T	2024	1	1
品目U	2024	1	1
品目V	2024	1	1
品目W	2024	1	1
品目X	2024	1	1
品目Y	2024	1	1
品目Z	2024	1	1

ダッシュボード

Sales Trend, Volume Forecast, Position analysis, 販売実績, 見通し, 実績分析

品目別原価

品目別実際原価を算出します。標準工数、実際工数を用いて工程別の工数分析など生産データを活用した分析も可能です。

品目別原価予実

品目別原価及び構成展開

Item	Year	Actual	Diff
品目	年度	実績	差異
品目A	2024	15	10
品目B	2024	18	19
品目C	2024	1	1
品目D	2024	2	3
品目E	2024	1	0
品目F	2024	1	2
品目G	2024	1	1
品目H	2024	2	1
品目I	2024	1	1
品目J	2024	2	1
品目K	2024	1	1
品目L	2024	1	1
品目M	2024	1	1
品目N	2024	1	1
品目O	2024	1	1
品目P	2024	1	1
品目Q	2024	1	1
品目R	2024	1	1
品目S	2024	1	1
品目T	2024	1	1
品目U	2024	1	1
品目V	2024	1	1
品目W	2024	1	1
品目X	2024	1	1
品目Y	2024	1	1
品目Z	2024	1	1

拠点×製品 工数月別推移

工数分析(拠点×製品)

Item	Year	Actual	Diff
品目	年度	実績	差異
品目A	2024	15	10
品目B	2024	18	19
品目C	2024	1	1
品目D	2024	2	3
品目E	2024	1	0
品目F	2024	1	2
品目G	2024	1	1
品目H	2024	2	1
品目I	2024	1	1
品目J	2024	2	1
品目K	2024	1	1
品目L	2024	1	1
品目M	2024	1	1
品目N	2024	1	1
品目O	2024	1	1
品目P	2024	1	1
品目Q	2024	1	1
品目R	2024	1	1
品目S	2024	1	1
品目T	2024	1	1
品目U	2024	1	1
品目V	2024	1	1
品目W	2024	1	1
品目X	2024	1	1
品目Y	2024	1	1
品目Z	2024	1	1

※弊社のテンプレートはOracle社の提供しているPBCS (Hyperion Planningのクラウド版)を用いて作成しています

株式会社 アットストリーム

E-mail: ma_cloud@atstream.co.jp

担当：渡邊、西村

上記 E-mailにお気軽にお問い合わせください