

# 多軸収益管理ソリューション

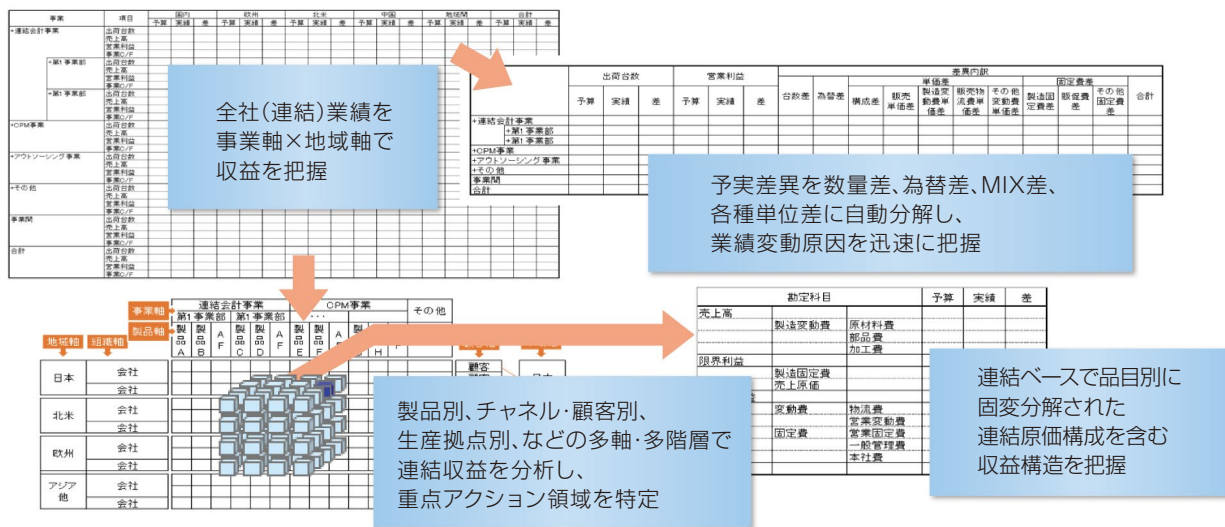
製品別・顧客別・拠点別のグループ連結収益によるマネジメント変革

## 連結ベースの真の収益性は把握できていますか？

- 連結決算の財務数値しか存在しないため、細かな粒度の連結の収益性が分からない
- 製品・顧客・拠点別の収益性が分からないため、適切なアクセス/ブレーキ制御ができない
- 売上原価が固変分解できないため、連結ベースの限界利益が分からない
- グループの取引データが分散しているため、十分な分析ができない

## DivaSystem SMD による経営管理の実現イメージ

- ▶ 勘定科目単位の決算情報だけでなく、製品軸、顧客軸、拠点軸など多様な分析軸を持った連結ベースのPL/BS/CFにより事業単位から細かな粒度の収益性を把握し、的確に打ち手の検討を行うことが可能です。
- ▶ PSI情報や連結原単位情報を保持することにより、さらに高精度の差異分析や計画・着地シミュレーションを行うことも可能となります。
- ▶ 原価構成を維持した連結原価情報を保持することにより、連結CVP分析を行うことが可能となります。



## 建築資材メーカーにおける導入事例

- ▶ 「管理会計の力」を用いて新たな市場から収益を獲得する目的でプロジェクト発足。
- ▶ 業績管理制度も粗利ベースから連結限界利益ベースに大幅に見直し、関係者の行動原理を変革。
- ▶ 徹底した啓蒙活動を併せて実施。

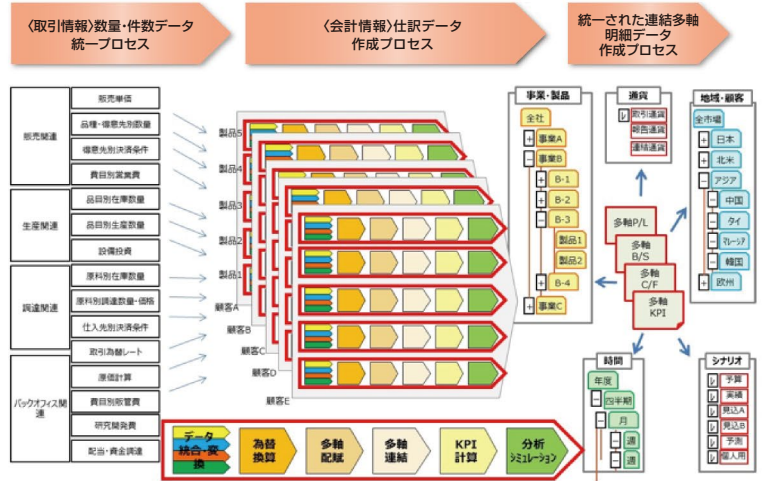
<p><b>企業情報</b> 業種： 製造業（建築資材）、売上高： 約2千億円 連結子会社： 約20社（海外法人5社）</p> <p><b>事業環境と経営課題</b> ◆国内住宅市場が伝統的に縮小する中、事業構造の転換が急務 ◆（新市場・新事業へのシフト） ◆製造・営業間の仕切価格ベースとした部門利益の最大化が現場の行動原理になっており、グループ全体の収益力向上に繋がらない ◆市場区分別の実績情報の精度が低く計画に対する進捗状況が不明</p> <p><b>主な管理会計要件</b></p> <table border="1"> <tr><td>勘定科目</td><td>D/L（品別別/顧客別/階層別利益）</td></tr> <tr><td>非財務指標</td><td>PSI、配法種差率</td></tr> <tr><td>取引明細情報</td><td>売上・仕入明細、製造原価明細、製造原価伝票</td></tr> <tr><td>配賦</td><td>製品別・顧客別配賦</td></tr> <tr><td>組織軸</td><td>会社、事業部、配、課</td></tr> <tr><td>製品軸</td><td>事業/製品グループ/品番</td></tr> <tr><td>顧客軸</td><td>市場区分/顧客</td></tr> <tr><td>時間軸</td><td>任意、半期、四半期、月</td></tr> <tr><td>シナリオ</td><td>実績（実績→ナシ期→ナシ） ・予算/計画/見込 ※実績評価では為替変動を除外</td></tr> </table>	勘定科目	D/L（品別別/顧客別/階層別利益）	非財務指標	PSI、配法種差率	取引明細情報	売上・仕入明細、製造原価明細、製造原価伝票	配賦	製品別・顧客別配賦	組織軸	会社、事業部、配、課	製品軸	事業/製品グループ/品番	顧客軸	市場区分/顧客	時間軸	任意、半期、四半期、月	シナリオ	実績（実績→ナシ期→ナシ） ・予算/計画/見込 ※実績評価では為替変動を除外	<p><b>導入したシステム</b> ◆DivaSystem SMD</p> <p><b>システム導入目的、基本方針</b> グループ気通貫の製品・市場・顧客別の収益構造をより出し、販売、仕入、生産、物流等の諸施策に展開できる経営管理基盤を構築する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆製品別・顧客別の連結ベースの収益情報（連結限界利益）の算出（品番数：約30万品、顧客数：約22万件）</li> <li>◆売上明細、仕入明細、製造原価明細、物流費明細、PSI情報などを取込みシムしな原因分析を可能とする</li> <li>◆コストフォロが早い物流費は単単位で積算重量基準の配賦計算を実施</li> <li>◆現行業績管理と新業績管理を両立（段階的に移行するため）</li> </ul> <p><b>システム構成</b></p>
勘定科目	D/L（品別別/顧客別/階層別利益）																		
非財務指標	PSI、配法種差率																		
取引明細情報	売上・仕入明細、製造原価明細、製造原価伝票																		
配賦	製品別・顧客別配賦																		
組織軸	会社、事業部、配、課																		
製品軸	事業/製品グループ/品番																		
顧客軸	市場区分/顧客																		
時間軸	任意、半期、四半期、月																		
シナリオ	実績（実績→ナシ期→ナシ） ・予算/計画/見込 ※実績評価では為替変動を除外																		

# DivaSystem SMDの特徴

直接連結方式を採用しています

※合算消去方式も対応可能

- ▶ 高精度の分析・シミュレーションを可能とするために、個別決算として“サマリ”される前の、各社の販売明細・原価明細など(モノ情報)をダイレクトに組み上げて、新たな連結PL(カネ情報)を作成する直接連結アプローチを採用しています。
- ▶ 通常は財管差が発生するため、連結会計システム DivaSystem LCAから制度連結情報を連携し財管差分析を行うことも可能です。



## 部品を組み合わせせて構築します

- ▶ 経営管理のやり方は各社さまざまのため、DivaSystem SMDは部品群である会計ライブラリを具備し、それらを組み合わせせて構築する思想の製品です。
- ▶ これまで連結パッケージやBIツールに追加開発するしかなかった多軸連結、多軸配賦、連結原価計算などの機能を保持しています。
- ▶ 分かり易いGUIによりユーザでも設定可能です。

## 高度なビジュアルレポートも構築可能です

- ▶ Visual Analyticsにより業績管理帳票からビジュアルなダッシュボードまで様々な形式のレポートを簡単に構築することが可能です。

