

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

～お客さまの「成功」のための「問題解決」を考える～

1. 管理会計導入支援の事例

- ・生コン卸売業、葬祭業、フィットネスジム、リサイクルショップ、質屋など、7つの事業を営むお客さま
- ・組織再編案件としてご支援がスタート
- ・打ち合わせを重ねる中で「どの事業が儲かっているのか全然わからない」「部門別損益が見えるようにしてほしい」との社長の声

2. 管理会計導入支援がスタートしたけれど・・・

- ・これまでは顧問税理士に記帳代行を依頼、社内に会計知識のある方はほぼいない
- ・そんな中でクラウド会計を導入し、自計化に挑戦することに
- ・7つの事業、各拠点に会計入力担当がいる
 - 基本的な簿記知識、会計ソフトの入力方法の説明会を実施したものの、蓋を開けてみると中身はぐちゃぐちゃ...
 - 「全部引き取って自分でやった方が早いしラク」と思うこともしばしば...

3. 解決すべき「問題」は何か？

- ・問題＝部門別損益が見えないこと？
 - 部門別損益が見えないことは「現象」であり、「問題」ではない。
 - 部門別損益が見えないことによって、どんな不都合が発生するか？
- ・社長「経営戦略が立てられない」
 - 「各事業部の責任者に数字を見せて、責任感を持って仕事をしてもらいたい」
- ・解決すべき「問題」
 - 「どのようにしたら各事業部の責任者が自部門の業績を把握し、自ら問題の対応策を考え、実行することができるか？」
 - タイムリーな業績把握・対応策の実行のためには、自計化し、分析できるようになるのがベスト

4. お客さまの「成功」のための「問題解決」に大切なこと

- ・2020年9月に管理会計導入支援スタート、まもなく自計化後2期目の決算を迎える
 - 現在は部門別損益が明確になり、決算着地見込みも出せるようになった
 - 社長・常務「部門別損益が明確になり、決算を見据えた対策ができるようになった」
- ・お客さまの「成功」のための「問題解決」に大切なこと
 - お客さまが本当に求めていることは何か？「現象」に惑わされず、「真因」を探ること
 - 短期的な成果や効率のみを追い求めるのではなく、中長期的な視点でお客さまを考えること