

ZeeM 会計 導入事例

株式会社アキュラホーム

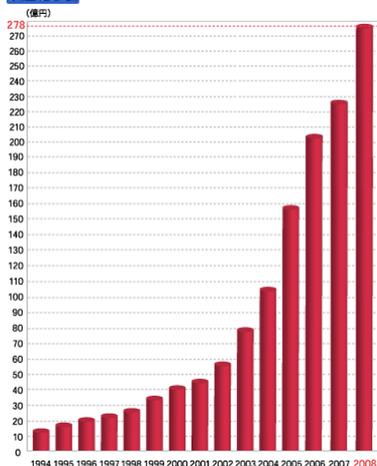
成長スピードを加速させた住建企業の成功事例
「部門別予算管理」「月次決算 8 営業日」を実現



2008 年に創業 30 周年を迎えた、株式会社アキュラホームは、「品質、価格、サービスのすべてにおいて、日本一の住まいづくりを目指す」ことをビジョンに据え、住宅建築事業、工務店支援事業の 2 本柱による事業運営を展開。住まいづくりへの情熱、信念、誇りをもって古き日本人の心「匠の心」を見つめ直し、住まう人の喜びのために精進し、努力を惜しまぬ活動を行っていきとしている。

近年同社では、急激とも言える右肩上がりの成長を遂げ、2008 年度は前年比プラス約 50 億円となる 278 億円を売り上げた(下グラフ)。同社の加速度的な成長をバックオフィスから支えた、管理部門によるシステム運用の秘訣について、同社システム課 課長小林秀敏氏にお話を伺った。

売上推移表



アキュラホームの売上推移表 (<http://www.aqura.co.jp/company/about/>)。2005 年以降、売上は急拡大を遂げている。

Company Profile

株式会社アキュラホーム
本社 東京都新宿区西新宿 2-6-1
新宿住友ビルディング 34F
創業 1978 年 10 月
資本金 93 百万円 (平成 21 年 2 月期)
Web サイト <http://www.aqura.co.jp/>

「近年、株式会社アキュラホームは注文住宅の建築を積極的に展開してまいりましたが、“住宅建築事業”“工務店支援事業”の 2 つを事業の柱としています。現場で得たヒントや課題から研究と開発を重ねて新商品や新技術を生み出し、住宅建築事業、工務店支援事業を通して市場へ投入する。さらにそこから得たヒントや課題を、研究開発部門へとフィードバックさせていくというサイクルです。

工務店支援事業は、工務店さんの経営や建築に関する支援活動を通して、弊社のノウハウを提供するというもので、現在、全国 500 社の工務店さんがサービスを受けています。」(小林氏)

昨年で創業 30 周年を迎えた同社は、事業所は 14 支店・47 営業所を擁するに至っている。特にここ数年の成長は目覚ましく、2008 年度は前年比プラス約 50 億円となる 278 億円を売り上げとなった。従業員数も毎年増員を続け、2009 年度には 700 人規模に達している。

さらに、多方面から高い評価を得ており、2005 年には経済産業省推進事業「IT 経営百選最優秀企業」の認定をはじめ、情報化促進貢献企業等表彰での「経済産業大臣表彰」や、木だけで組まれた室内階段「匠階段」での「グッドデザイン賞」を受賞。2009 年には国土交通省の長期優良住宅「先導的モデル事業」に採択された。

だが、小林氏が着任した 2005 年当時は、売上上昇の気運の背後に隠された苦勞があったという。

「お客様の嗜好や生活スタイルの多様化と、それにもともなう競争の激化にさらされている住宅建築業界ですが、弊社はおかげさまで、近年はむしろ成長スピードが加速しています。私が着任しました 2005 年も、前年度よりも約 50 億円もの売上増を記録した年でしたが、反面、急激な企業規模・事業規模拡大に対応するための経営的要求が生じてきました。」(小林氏)

そんな同社は、2006 年 7 月から、株式会社クレオが開発・販売する財務会計システム「ZeeM 会計」を導入。経営的要求に応えるべく、基幹システムを再構築するにあたり、小林氏が財務会計システムの刷新をプロジェクトの「要」として位置づけた。

本格運用は 2007 年 3 月からスタートし、以来、全社で稼働を続けている。



■企業規模・事業規模拡大に伴う経営的要求

「事業規模の拡大に伴い、経営からは部門別採算制の強化を見据えた『部門別管理』と『月次決算短縮』の早期実現が迫られるようになりました。弊社では、拠点の支店長にある程度の経営的責任を持たせています。これを支えるべく、支店ごと営業所ごとの予算管理、P/L の作成までを行っています。

支店長の方々はもちろん営業成績も気になるところで、損益管理も非常に重要です。各部門長に経営的感覚が身につけば、さらなる加速度的成長も期待できます。そのためにも、きちんとした財務帳票を各部門長に開示することで、採算性を意識してもらうことが必要となります。

さらに弊社では、事業規模の拡大に伴い、管理部門の負荷はさらに増大していました。組織体制もフレキシブルに変化しますので、部門コードや勘定科目への影響もあります。

「ZeeM 会計」では、期中に勘定科目を追加できますし、仮想組織を持たせることが可能ですので、部門を越えたプロジェクトごとの損益や、大きく変わってしまった組織の前年対比などが容易にできます。」(小林氏)

■「部門別管理」と「経営指標の見える化」を同時に実現したシステム活用の“棲み分け”

『部門別管理』と、『月次決算短縮』の適切運用による「経営指標の見える化」の実現という命題に対し、小林氏は次の二つの改革案を打ち出した。

- ・ 財務会計情報・管理会計情報を活かせる会計体制の構築
- ・ 業務系システムの再構築と財務会計システムへの連携

「まず、業務の流れを変える、つまり運用の方法に工夫をこらす必要があると考えました。そのために重要なのは、業務系システムと財務会計システムの、作業の棲み分けを明確にすることです。

あらゆるパッケージ型のシステムについて言えることですが、パッケージであるがゆえに利用できる機能は限られてきます。しかし、パッケージの特性を十分に理解することで、これと連携する業務系システムにフレキシブルな対応をさせることが可能になります。

今後、「ZeeM 会計」による非会計項目の管理といったことも部分的に考えていますが、当初は、あえて非会計項目の管理を業務系システムの作業領域にして、きっぱりと棲み分けを行うという工夫をしてきました。もちろん、業務系システムの開発を行わずに、パッケージにカスタマイズやアドオンをするといった方法もありますが、保守料の増大がネックになります。また、まとまった額の初期費用を投入しておきながら、別のコストがかかるとなると、その都度の承認申請が通りづらいのではないのでしょうか。」(小林氏)

小林氏は、もう一つの工夫は“業界特有、自社固有の管理特性を、財務会計システムには盛り込まないこと”だと解説する。

「例えば、住宅建築を扱っている弊社では、受注から売上が立つまでに、ある程度の期間を要します。ご契約から細部打合せを経て、着工の日取りを確定し、竣工・お引渡し、という流れで、一般に半年はかかるものです。売上が立つまでに時間がかかるということは、それだけ経営予測が立てにくいこととなります。しかし、これを私どもは“見える化”させなくてはなりません。

そこで、ご契約をいただいた時点で、だいたいどれくらいのタイミングで、どれだけのキャッシュの出入りがあるかを予想し、売上に見合ったコストをセーブしていくことで、営業利益や経常利益を見込んでいく、という

方法が必要です。こうした業界特有の管理ノウハウは、パッケージ型の財務管理システムでの統制には向かないと考えます。柔軟な連携が可能な業務系システムの領分とするのが妥当であると思います。」(小林氏)



注文住宅で国の認定基準を上回る
長期優良住宅を 1000 万円台で実現
「住み継ぐ家 “めぐる”」

■システム連携・運用の工夫により、月次決算 8 営業日を達成

成長スピードをゆるめないための『部門別管理』は待ったなしだったが、これに加えて経営指標の見える化のために導入を進めてきた『月次決算短縮』が、重要な課題となってきた。

「当時、管理会計的には、平たく言えば『今何をしているか分からない』、『先が見えない』状況がありました。ただ、本当に注意が必要なのは、これを『おかしいこととは思わない』というマインドだったのではないかと考えています。私はよく“八百屋の釣り銭入れ”を例に出すのですが、当時の弊社の体制もそれに近いものがありました。つまり、あらかじめ吊るしたザルに釣り銭を入れておいて、閉店後にこの中身を数えて、差し引きを今日の儲けとする…。毎月 21 日～22 日にならないと月次決算を開示できない。こう

した体質から出てきた財務諸表は、単なる“結果報告書”にすぎません。部門別に集計された財務諸表が月次でスピーディーに開示されてこそ、『次の一手』が打てるのです。」(小林氏)

財務会計システムと業務系システムの連携・運用の工夫により、同社では管理会計の側面が強化されたという。

「月次決算処理を早期化し、部門別の P/L が毎月開示されるようになりました。経営トップから部門長にいたるまで、こうしたデータが経営判断に活かされ始めています。

現在、月次決算については、8 営業日で完了し、毎月 10 日までに開示できています。将来的には、5 営業日決算を考えています。

また一方で、月次の資金繰り予定表を作成することで月内のキャッシュの増減を把握することができるようになりました。入金や支払いルールの強化・徹底に伴い、その効果を目に見える形で実感しています。

今後は、よりいっそうの資金繰りの安定化と、剰余金の増加を見込むことができると考えています。」(小林氏)

■「ZeeM 会計」導入の秘訣は関係部署を巻き込むチームづくり

「幸いにも、ZeeM 会計の導入および業務系システム開発の過程で、理想的なチーム編成ができたことに感謝しています。関係部署に働きかけ、お互いの職責を理解しあえる気心の知れたメンバーを集めることが成功の近道です。結果として、財務会計システムとその運営体制は、弊社の安定経営にはなくてはならないものになってきました。

未だ道半ばというところですが、これからも、アキュラホームの更なる発展に貢献していきたいと思います。」(小林氏)

アキュラホーム

会計業務の改善効果

■ 部門別管理会計により、支店／営業所レベルで採算性の把握を実現

- 部門別のP/Lおよび予算管理を毎月開示

■ 月次決算開示のスピード化

- 組織変更・業務内容変更への柔軟な対応
- 経営陣から出される分析要求に、迅速な対応を可能に



月次決算8営業日を達成

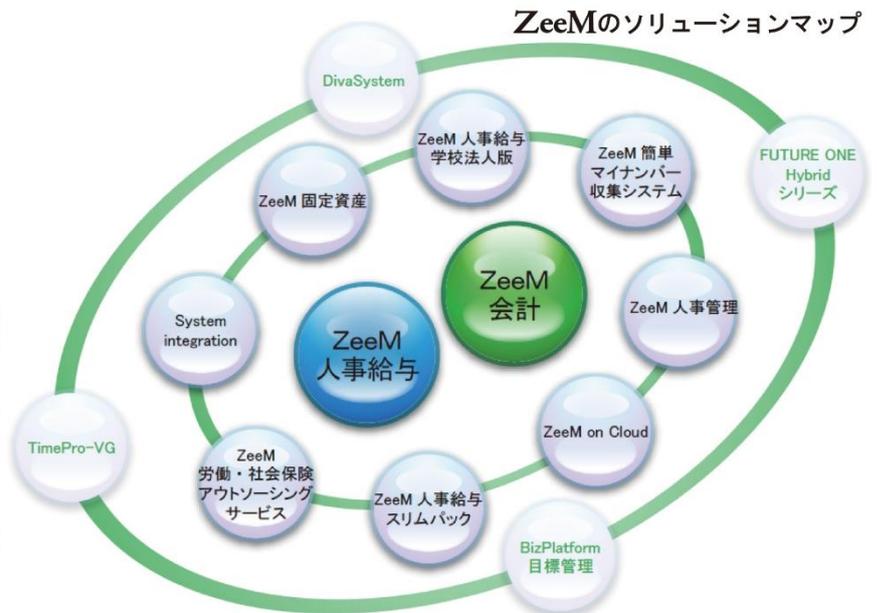
お問合せ
株式会社クレオ
〒140-0002
東京都品川区東品川 4-10-27
住友不動産品川ビル 12F
URL <https://www.zeem.jp/>
TEL 03-5783-3540

ZeeM for your smile ~お客様の笑顔のために~

企業を取り巻く環境変化のスピードは近年著しく早まっています。特に法改正といった大きなインパクトに対応しつつ、より付加価値を生み出すことを求められる人事部門や経理部門にとって、ルーティン業務の効率化は必須と言えます。ZeeMは現場の業務効率とデータ活用による付加価値を追求していただける業務パッケージとして、人事部門・経理部門の業務を支援して参ります。



ZeeMは1993年から約2000社の導入実績を誇る人事給与システムと会計システムを核としたトータル業務ソリューションです。業務アウトソーシングからクラウドを活用したシステムアウトソーシングまで、幅広く人事部門様・経理部門様をサポートいたします。



ZeeMは顧客ロイヤルティ調査で最高評価を獲得しています

矢野経済研究所【調査概要】

矢野経済研究所では基幹システムの利用動向調査を実施、評価指標としてNPS*を用い、顧客ロイヤルティの測定を行いました。

調査件数：194件（ERPパッケージ利用、人事・給与部門の回答数）

調査対象：日本国内の民間企業及び自治体

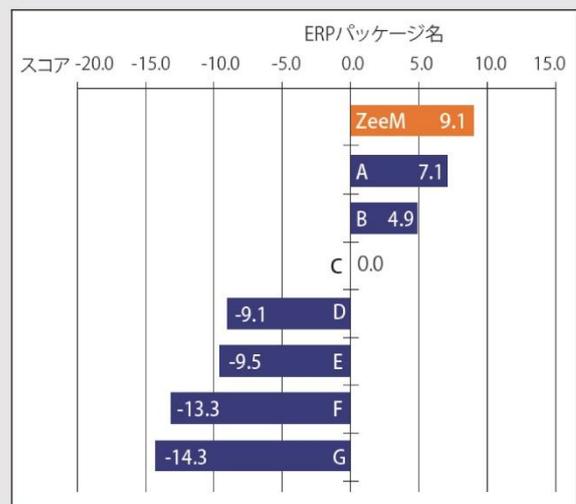
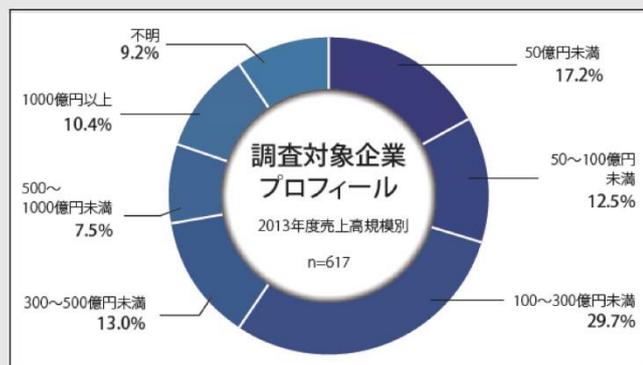
調査方法：記名式郵送アンケート調査

調査期間：2014年7月～2014年10月

調査条件：

- ・「人事・給与」「財務・会計」など業務分野ごとに利用しているパッケージのNPSを調査。
- ・矢野経済研究所が、ERPパッケージ（基幹業務を統合する情報システムを構築するためのパッケージ）と区分している製品を対象とし、一定数（10件）以上の回答数を得た製品間で比較。

※ NPS、Net Promoter、およびNet Promoter ScoreはSatmetrix Systems, Inc.、Bain & Company、Fred Reichheldの登録商標です



お問い合わせ



株式会社クレオ

〒140-0002 東京都品川区東品川4-10-27住友不動産品川ビル12F
URL <https://www.zeem.jp/> TEL 03-5783-3540 FAX 03-5783-3541