

中小企業のIT化を推進する！

クラウドコンピューティングの 活用法

- ① クラウドコンピューティングの概要
- ② ユーザーにもたらすメリット
- ③ クラウドコンピューティングの導入ステップ
- ④ クラウドコンピューティングの活用事例
- ⑤ 会計システムをクラウドで活用



1 | クラウドコンピューティングの概要

はじめに

昨今、新聞紙上やビジネス雑誌において「クラウドコンピューティング」というキーワードを目にする機会が増えました。クラウドコンピューティングを利用する最大のメリットは、導入コストを抑えられることです。これまでは、情報システムの導入には、多額のイニシャルコストが必要となり、資金面での負担が重くなりがちでした。

しかし、クラウドコンピューティングでは、月額料金として支払いができることから、財務面で余裕が少ない中堅中小企業でも導入しやすく、キャッシュフローへの影響を少なく抑えることができます。下記のような項目が一般的なメリットとして挙げられます。

クラウドコンピューティング導入の主なメリット

- IT化にかかるコストが低額に抑えられる
- 専門のエンジニアなしで運用できる
- 保守管理コストを削減できる
- アプリケーションの新バージョンを速やかに利用できる
- Web経由でどこでもアクセスできる

さらに、導入期間を短縮できることや、利用したい期間だけ集中的に利用できるというメリットもあります。これらは大手企業ではなく、中堅中小企業にとってのメリットといえるでしょう。現状では、まだ中堅中小企業での導入が進んでいるとはいえませんが、サービスとしては中堅中小企業向けのものも多く提供されています。認知度が高まってくれば、今後利用は確実に進むと思われます。

従来のビジネスアプリケーションは、開発が困難で多額の費用がかかることがありました。アプリケーションには、オフィススペースや電源、ネットワーク、サーバー、ストレージを備えたデータセンターなどが必要であり、かつ、ソフトウェアの組み合わせも複雑なため、インストールや設定および運用には専門家チームが必要でした。

そのため、アプリケーションを備えれば、その分、悩みの種も増えるという結果を招いていました。このような状況では、最高のIT部門を持つといわれる大企業でも、必要なアプリケーションを購入できなくなってしまうかもしれません。中小企業にとってはなおのことです。

本レポートでは、その「クラウドコンピューティング」について、中小企業で活用できる実務的な情報を多く盛り込みました。社内のIT化推進にお役立てください。

クラウドコンピューティングとは

クラウドコンピューティング。この言葉は明確に定義づけられた言葉ではありません。いわゆる「流行語」に近いものですが、新しいコンピューティング（コンピューターを使うこと）のイメージを端的に捉えたものとして定着しつつあります。

「クラウド(cloud:雲)」とは、米 Google エリック・シュミットCEOによる2006年8月の発言から生まれた概念を表します。

新しいコンピューティングサービスは、どこか“雲”の中にあるサーバーから始まるPC、Mac、携帯電話など、どのようなデバイスからでも、適切な(Webブラウザや)アクセス手段があれば利用できる

「サーバー」が「雲」の中にあり、どこにあるか、どのような実態なのかを意識する必要がないということが「クラウドコンピューティング」のもっとも重要な要素です。

日常的に業務でパソコンを使用していて、下記のような点でお悩みの経営者の方は多いのではないのでしょうか。

自社のシステムの保守・運用など、ITコストがかさんで経営を圧迫している
初期コストと今後の減価償却費を考えると新サーバーの購入に踏み切れない
新規アプリケーションの開発から導入までに3ヵ月もかかると業者に言われた
IT部門の人件費がかかりすぎる

こうした悩みは、このクラウドコンピューティングを活用することによって、すばやく解決できる可能性があります。

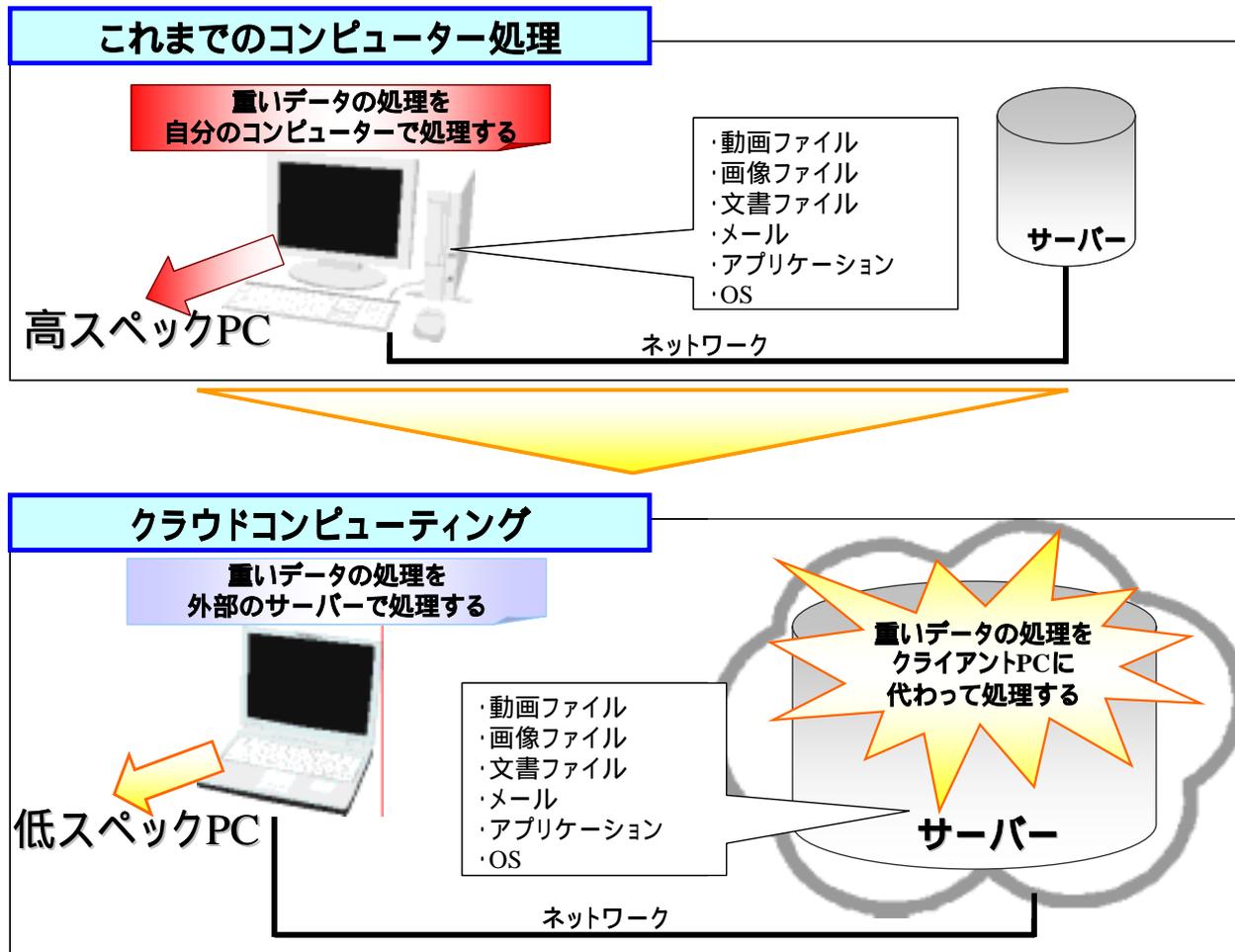
クラウドコンピューティングの特徴

それでは、これまでのITシステムとクラウドの違いは何なのでしょう。また、何が便利になったのでしょうか。その特徴は、下記のようにまとめることができます。

サーバー・ソフト等の購入が不要
すぐに利用できる
低コストで利用可能

メンテナンスの必要がない
IT専門要員が必要ない

【クラウドの基本的な特徴】



(出典：図解 クラウド早わかり)

例えば、従業員 100 人の企業の場合において、全従業員にパソコンを支給した場合、アプリケーションのアップデート（ぜい弱性の修正など）を行うたびに、毎回 100 台分の更新作業が必要になります。手間がかかるだけでなく、作業量の多さからミスが発生する可能性も高まり、更新作業にミスのあったパソコンがセキュリティホール（システム上の弱点）になるといった危険性もはらんでいます。

そこで、クラウドコンピューティングを活用して、必要なアプリケーションやデータについては、個々のパソコンでは持たずに、サーバーだけに置くという方法をとります。これによって、システムを一元で管理することができ、安全性も高めることができます。さらに、個々のパソコンでのソフトウェアのインストールも不要になり、サーバーにアクセスするだけで仕事ができるようになります。つまり、個々のパソコンの運用や管理も容易になるのです。

そして、パソコンの管理が楽になれば、IT部門の負担が軽減され、人的・金銭的な運用コスト全体を下げることができます。クラウドコンピューティングを実現することで、企業のITシステム全体の構築・運用コストを下げることにつながるのです。

2 | ユーザーにもたらすメリット

クラウド導入が企業にもたらすメリット

企業にとってクラウド導入のメリットを、支出面や会計面、システムのリードタイム面、品質や機能の面から見ていきます。

(1) メリット1：会計面 ~ 設備投資の重圧から解放される

クラウド導入の大きなメリットは、初期導入の費用負担が少ないことです。さらに、サービスの種類によっては、使いたいときに使った分だけのコストを負担する従量課金型のコスト負担方式を採用することも可能になります。これによりITコスト効率化効果が期待できます

また、近年の企業経営では、余剰資産の少ない軽いバランスシートを目指す、いわゆる「オフバランス経営」の考え方が広く受け入れられています。

その点から考えると、クラウドはこれらのトレンドに見事にマッチしているといえます。従来は、自社内に構築されたシステムには、多額の初期投資が発生していました。クラウドは、IT資産への多額な初期投資という重圧から企業を解放するのです。

(2) メリット2：納期面 ~ システム構築の時間が短縮される

次に、業務アプリケーション構築・利用開始までにかかる「時間」に注目してみます。本来、企業が必要としているのは、業務を行うためのアプリケーションです。従来は、このアプリケーションが利用出来るようになるまでに、多くの時間を要してきました。

まず、ハードウェアを調達し、相互に接続して動作確認を行うなど、インフラの構築を行うだけでも相当な期間が必要になります。実際のアプリケーション開発ともなると、ハードウェアやデータベースの制約によって実現できないことも多々発生し、結果として調整や代替案の検討のために、さらに多くの時間を投下しなければならないといったこととなります。

クラウドは、その時間的制約を解決し、ビジネススピードの向上に寄与します。

(3) メリット3：品質・機能面 ~ 新たなサービスの登場

3点目として、品質・機能という面で、企業にもたらされるメリットを見ておきましょう。ひと言で言えば、自社では発想できない機能やサービスが安価に提供されるということです。

さまざまな期待が高まっているクラウドですが、一方で「会社業務には役立たないのではないか」という懐疑的な声があるのも事実です。今では当たり前のように利用されているEメールやインターネットも、最初のころは同じような評価でした。

かつて「役に立たない」と言われたこれらのサービスは、一般ユーザーの側でひとまず利用者数を拡大し「デファクトスタンダード(実質的な業界標準)」となることでコストを下げ、企業での利用にも耐えうるレベルまで運用品質を少しずつ高めていくなかで、企業ユーザーにも浸透してきました。

実際にクラウドのサービスは、すでに多くの企業で実績を上げており、初めから高機能・高品質のサービスが利用できることがメリットです。

【クラウドが企業にもたらすメリット】

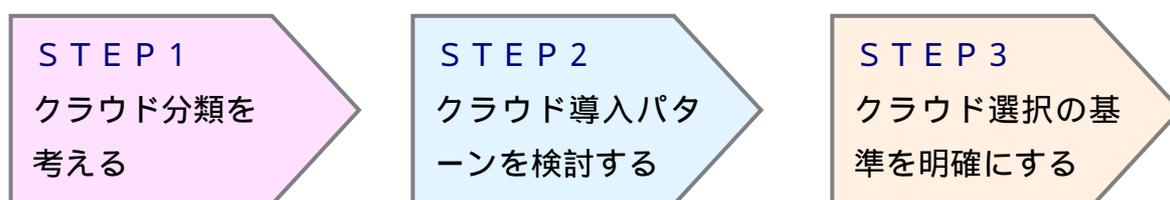
会計面	設備投資の重圧から開放	
これまで： ・自社内に構築されたITは、導入時に多額の設備投資額が発生		クラウド ・初期投資がほとんどかからない ・サービスとして利用するため資産計上されない
納期面	システム構築の時間が短縮される	
これまで： ・ハードウェアを調達し、相互接続して動作確認を行うなど、ユーザーメリットのないインフラ構築の期間が必要		クラウド システムの構築から利用者開始までの時間を劇的に短縮し、ビジネスそのもののスピードアップに貢献する
品質・機能面	新たなサービスが提供できる	
これまで： ・自社で設計したサービスやアプリケーションしか使えず機能対コストが非効率		クラウド すでに多くの企業で実績を上げた、自社では発想・構築できない機能やサービスが安価で提供される

(出典：図解 クラウド早わかり)

3 | クラウドコンピューティングの導入ステップ

クラウドコンピューティングもITツールのひとつですから、導入するためには、従来のIT導入プロセスを踏襲すれば良いことになります。その導入ステップを整理すると下記のとおりです。

【クラウドコンピューティング導入のステップ】



STEP 1 利用者視点の3つのクラウド分類を考える

クラウドアプリケーションの種類は、大きく3つに分けられます。自社の業務の、どのあたりに適用するのか、大まかなイメージをつかむことからスタートして、自社のニーズに合わせて選択するとよいでしょう。

(1) 企業内情報系クラウド

従来は周辺業務としてIT化には馴染みにくかった分野です。メールやテレビ会議、文書管理、ワークフロー管理などがあります。代表的なサービスはグループウェアです。

機能が汎用的であり、使い方によりシンプルで簡単に利用できるようにしたり、かなり多機能で高度な活用ができたりします。

その反面、補助的な使い方も可能なので、使いながら自社に有効な活用方法を探り当てるといった方法も選択できます。失敗したときに主力業務への影響が少ないこともあり、初めてのクラウド導入に向いているともいえます。柔軟さが特徴のクラウドです。

(2) 企業内業務系クラウド

パッケージソフトがカバーしていた形態で、それをクラウド化したものが多く見られます。「財務会計」「販売管理」「在庫管理」「生産管理」など経営機能ごとにサービスを提供しています。業務ノウハウがぎっしりと詰まっているので、サービスをそのまま使うだけで自社の業務改善も期待できます。

その反面で、自社の業務手順の見直しに迫られることもあり、良くも悪くも企業経営に影響を及ぼします。経営機能単位のサービスが基本なので、たとえば会計クラウドであれば、経理担当者だけで導入対応可能です。全社一斉に使用しないと効果が薄いサービスとは異なり、部門単位で徐々に活用を図るといったことが可能です。

また、以前パッケージソフトを活用していた業務であれば、業務内容もある程度整理されていることから、比較的スムーズに導入できると思われます。企業の業務一般に関わるクラウドです。

(3) 複数企業連動系クラウド

クラウドの最も特徴的なサービス形態です。業界あるいは取引に関係する企業間を横断的にサービスするものです。従来は、企業間の情報共有は受発注や決済などに代表されるようなEDI(電子データ交換)で行われていました。

クラウドでは、取引関係にある企業間で、マスターファイルの共有が可能です。それは、複数の企業が統合システムを利用しているのと同じことを意味しています。つまり、企業内業務の合理化・効率化にとどまらず、異なる企業間における業務の最適化が実現できるようになるわけです。業種ごとの業務系専門クラウドになります。

STEP 2 利用者視点の3つのクラウド導入パターン

クラウドを適用する業務が大まかに決まったら、次は自社のITシステムの現状を確認します。それによって、導入の難易度が変わるためです。すでにIT化された業務は、業務オペレーションもある程度、標準化されており、社員の使いこなす能力も一定のレベルにあると考えられます。

しかし、同じような業種・業態の企業が同一のクラウドを入れたとしても結果が大きく異なるのは「コンピューターリテラシー(IT技術を使いこなす能力)」の違いが大きな要因として考えられます。その観点から、3つのクラウド導入パターンに分けてみます。

(1) すでにITシステムが稼働している業務にクラウドを導入した場合(代替)

パッケージソフトや独自開発したシステムを運用しているところをクラウドに代えるパターンです。ITシステムについての理解は進んでいるので、クラウドとの違いについて比較検討していくこととなります。できること・できないことがはっきりとわかるので、機能をひとつずつ丹念に検討していけば間違いの少ないクラウド導入ができます。既存のシステムがあるので、データの移行やシステム移行期間のバックアップ体制など、新規導入とは違う作業が発生する点に注意が必要です。

(2) 他の分野ではIT化の経験がある場合(追加)

例えば、販売管理のパッケージソフトを利用中で新たにグループウェアを導入する場合などのことです。社内で初歩的なトラブルや質問は解決できると思われるので、一番の課題は業務に適合したクラウドを選べるのかということでしょう。

システムの代替とは異なり、比較対象を自社で持っていないため、事前に検討を行う際にもイメージをつかみにくいと思われます。クラウドについては無料のお試し期間を設けていることが多いため、正式に導入する前にこのようなサービスも活用して、システムの内容について吟味・検討することが必要です。

(3) 初めてのIT化ツールとしてクラウドを導入する場合(新規)

今までは手作業でやっていた業務や、口頭で済ませていた内容をIT化するためにクラウドを新規導入するパターンのことです。全社的に初めての経験となるため、IT化に関わる様々な問題点が出てくる可能性もありますが、導入が成功したときの経営上のメリットは大いに期待できます。

社員に基礎的なパソコン操作能力が不足している場合も多いため、初めてクラウドを導入する場合には、導入や運用のサービスが手厚いものを選ぶとよいでしょう。

以上の通り、企業のIT化は状況によって導入パターンを3つに分類できます。これらの特徴を単純化して整理すると以下の表のようになります。

【クラウド導入検討企業のIT化に関わる要素】

	IT初期投資額	コンピューターリテラシー	IT化の必要性認識	導入支援の必要性	サポート・利用料金
カスタムソフト・パッケージソフトが稼働している業務に導入(代替)					
該当業務は未IT化だが他業務はITか経験あり(追加)					
初めてIT化としてクラウドを導入(新規)	少ない	低い	低い	高い	支払い難しい

(出典：クラウド時代の中小企業経営)

すでにパッケージソフト等の活用が進んでいる企業は、早い時期からパソコンに触れているため、ITを活用する能力もあり、その効果も実感できているため、IT化の必要性

も理解できているものと思われます。

しかし、従来からIT化をしていなかった企業はその必要性を感じていなかったり、IT投資ができなかったり、社員のコンピュータリテラシーが低いなど、様々な理由で今日に至っています。

これらの企業がクラウドを導入しようとする、より多くの困難に遭遇する可能性が考えられます。クラウドは低価格商品のため代理店ビジネスが機能しにくく、導入サポート料も徴収しづらい傾向にあります。

したがって、クラウド事業者による直販が主体となりますが、こうした中小企業に対しては費用対効果の面から積極的な営業活動も期待しにくいと考えられます。情報発信もWebを中心に展開されるため、待っているだけではどんどん取り残されてしまう恐れがあります。

現在、「初めてのIT化ツールとしてクラウドを導入」する企業に対する導入支援は、社会的課題となっています。これに対する答えとして、政策面では経済産業省が2009年3月31日より開始した「J-SaaS」があり、費用面をはじめとしたいいくつかの導入障壁を軽減していますが、今後は企業のコンピュータリテラシーをいかに高めていくかが重要となってくるでしょう。

STEP3 クラウド選択の基準

クラウドを適用する業務、自社のコンピュータリテラシーを確認したら、最後はクラウドサービスの選択です。クラウドの分類とクラウド導入パターンとの関係から、概ねクラウド導入に関わる作業量が推測できます。

契約開始後すぐに活用できるのがクラウドの特徴ですが、事前にやるべきことをやっておかないと運用時に混乱してしまうこととなります。負担が大きく、挫折してしまいそうだと考えられるのであれば、再度、導入STEP1に戻って検討し直すといよいでしょう。

【クラウド導入のしやすさと主な作業】

	代替	追加	新規
企業内情報系クラウド	システム移行作業	活用方法	活用方法・操作教育
企業内業務系クラウド	システム移行作業	業務見直し作業	業務見直し作業
複数企業連動系クラウド	システム移行作業	他システムとの連動	操作教育

(出典：クラウド時代の中小企業経営)

さて、本題のクラウドサービスの選定に入ります。通常はWebサイトにある情報を収集していきますが、インターネットへの接続環境がない場合には、自力でサービスを検討するのは難しいといえます。

この場合には、最寄りの公的支援機関の力を借りた方がよいでしょう。もし、インターネットで情報収集ができる環境にあるのであれば、手始めに「J-SaaSポータルサイト」(<http://www.j-saas.jp/>)にアクセスしてみてください。一定の基準を満たしたクラウドアプリケーションを豊富に取り揃えているので、検討に必要な情報を手軽に得ることができます。

ここまでの過程で、おぼろげでも活用のイメージが浮かんできているのであれば、実際にサービスを試してみることをお勧めします。J-SaaSのサービスにも一定期間無償で利用できるアプリケーションが多数あります。

また、各クラウド事業者のWebサイトにも、実際に活用しているユーザー企業の事例紹介や製品紹介の情報が多く載っており、そこからお試し版の申し込みができるものも多くあります。

「とにかく使ってみること。無理やりにでも使わせること」が、IT化・クラウド導入の近道です。先輩クラウド利用者がクラウドサービス体験の重要性を教えてくれています。

システムのお試し利用で難しいと感じたら、撤退してしばらく様子を見るのもよいでしょう。今後、貴社のイメージに合った最適なSaaSサービスが開発される可能性もあります。または、ITベンダーの力を借りて再度チャレンジすることもできます。

今まで、パソコンやIT化になじみの薄かった企業も、クラウドであるからこそ自力で導入するという選択肢が生まれたのです。パソコンでWebサイトの閲覧やメール操作ができる程度のコンピュータリテラシーは、もはや、ビジネスを行う上での必須スキルとなっています。

IT未導入の企業においては、クラウドを活用することによる業務のIT化・経営力アップが期待されているのです。

4 | クラウドコンピューティングの活用事例

クラウド導入によるメリットは、コスト面のみならず、会社全体の業務効率化や顧客満足度向上にも寄与します。その具体的な事例を下記に紹介いたします。

「クラウド」活用によって、売上が増加した「サービス業」の事例

< 概要 >

業 種 : 不動産仲介業
 従業員数 : 75 人
 使用クラウド : グループウェア

クラウドによるグループウェアで、スケジュール管理を使っている事例です。

不動産仲介業の顧客は、実際に借りる前に現場を視察します。その際、社員が現場に駆けつけることとなりますが、営業担当者が少ない状況では、スケジュール管理が非常に重要になってきます。

そこで、クラウドによるグループウェアを活用して業務効率化を図りました。グループウェアがなかった頃は、営業担当者がそれぞれ個人の手帳でスケジュール管理をしており、他の担当者の動きが見えない状況でした。それらの状況を「見える化」することによって、クライアントの要望にできるだけ早く応えることが可能になり、機会損失が減りました。クラウド導入により、売上が1.5倍に拡大しました。

「クラウド」活用によって、CSを向上させた「卸売業」の事例

< 概要 >

業 種 : 輸入卸売業
 従業員数 : 30 人
 使用クラウド : 在庫管理

クラウドを活用した在庫管理を行っている事例です。

国内の得意先マスター管理を行い、在庫は、常にオンラインで閲覧ができるクラウドを

導入しました。

クラウド導入前は、ほんの数分の差で競合店に受注を取られ失注してしまったり、在庫管理の不備により機会損失が発生していました。そこで、在庫管理ができるクラウドの導入を図りました。

クラウド導入により、常にリアルタイムの在庫が確認できるようになり、その結果、クライアントに対して、常に正確な情報をスピーディに伝えられるようになり、顧客満足度が大幅に向上しました。売上高と顧客満足度の向上を同時に達成した事例です。

「クラウド」活用によって、需要予測の精度を向上させた「製造業」の事例

< 概 要 >

業 種 : 食品製造業
 従業員数 : 130 人
 使用クラウド : 販売管理

クラウドの販売管理システムを導入した事例です。

食品販売において、イベントで何人に説明できたか、クライアントとの会話によって、どれくらいの好感触を得たのかなどは、非常に重要な情報になります。これらの情報を集約すると、ある程度の需要予測が可能になります。

そこで、クラウドによる販売管理システムを導入して、その貴重な情報の集約を図りました。大きなメリットは、自社開発のシステムと比較して、初期導入コストが7割くらい削減できたことです。

それだけでなく、営業担当者は、自分で入力した情報が蓄積されていくため、いつでも自由に閲覧できます。それによって、販売計画の策定や見込み予測が、営業担当者レベルで即座にできるようになったことも大きなメリットのひとつです。

さらに、自社商品の納入クライアントへの訪問時などには、商品の販売状態やキーマンとの会話、新商品の開発状況についてなど、細かな情報についても入力・情報共有できるため、営業管理者の意思決定に機能する重要なシステムになりました。

クラウドを導入することによって、需要予測の精度を向上し、コスト削減や全社的なマネジメントまで、可能になった事例です。

Gメールの活用によって、業務の生産性を向上した事例

クラウドベンダーは増えつつありますが、やはり気軽に導入できるという点で注目に値するのはGoogleです。

まず、サービスが安価なことと、昨年からの不況によるコスト削減のあおりを受けて、Googleのサービス利用事例が急増しています。

Googleで提供している「Google Apps」は、Eメールやワープロ、表計算など、これまでマイクロソフトが提供し続けてきたオフィススイート(Office Suite)に取って代わる機能を、非常に安価(6,000円/年・1ユーザー)に提供しています。

すでに大小200万社以上で利用されており、ユーザー数は急速に伸びています。特に一般ユーザーにも定着しつつあるGメールは、25GBのメール容量、0.2秒～程度での高速検索機能を装備しています。

特筆すべきは、Gメールがこれまでのメールソフトの使い方・整理法を、変えたということでしょう。受信メールの洪水が取りざたされるような昨今では、それぞれのメールを種別ごとにフォルダに分けていては、かえって生産性の低下を招きかねません。

Gメールは、受信の時点で簡単な分類・検索用の「タグ」をつけることができます。その機能により、後からの検索可能性を高められるので、フォルダ分けの作業をせずに利用することができ、煩雑なメール処理の効率化を図ることができます。

「クラウド」活用によって、業務フローを整備した事例

近年、急速に利用者数を増やしているクラウドサービスとしては、株式会社セールスフォース・ドットコム(1)のサービスも忘れるわけにはいきません。セールスフォース・ドットコムの提供するクラウドは、「Web画面上から操作するデータベース」というイメージしやすいかと思います。

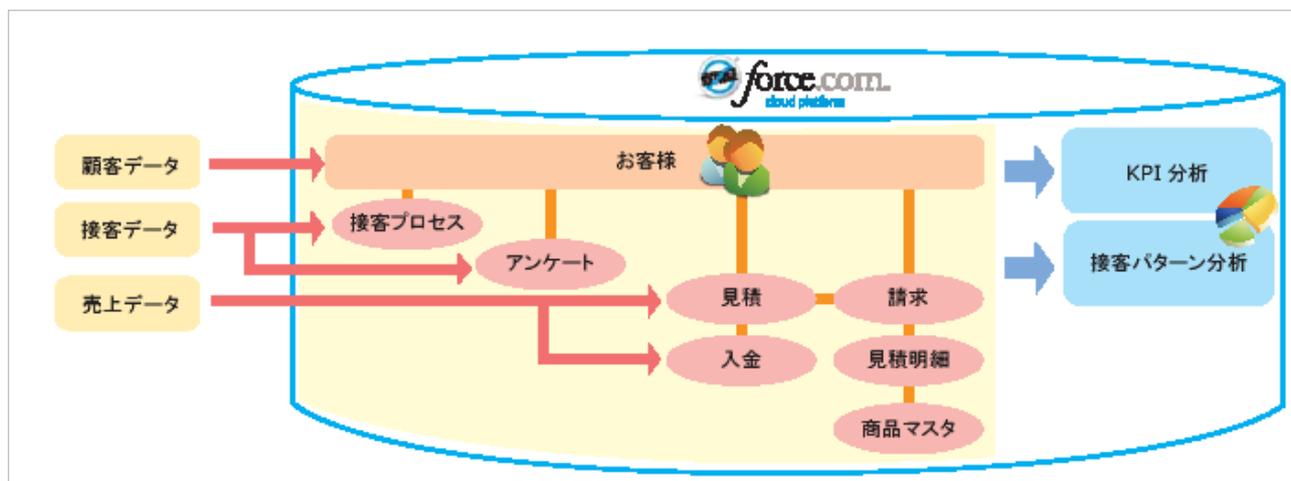
もともとは顧客管理や接触管理を目的としてつくられたツールであるため、顧客とのやり取りが発生する営業やコンタクトセンター、フィールドサービス、調達・購買・取引先管理などの業務に達したサービスだといえます。実際、業務の流れがイメージできる人であれば、比較的簡単にセールスフォースCRMを操作して業務フローを設計することができます。

セールスフォースCRMには、あらかじめ画面上にさまざまなデータ項目が用意されています。ユーザーはそれを必要に応じてカスタマイズしていき、さまざまな検索条件などを設定します。これによって、特定の業務に必要なアクションを容易にシステム化することができるのです。

例えば、コールセンター系の業務であれば、その日に電話をかける顧客のリストを抽出

し、顧客属性に応じて電話をかけ、電話で確認できた事項を記録し、ステータスを変更して次のフローへ移行する、といった具合です。自前でシステムを開発・運用する場合と比べ、約7割減のコストで運用できるようです。

【セールスフォースCRMのイメージ図】



(1)セールスフォース・ドットコム：クラウドによる統合型CRMアプリケーションを提供

「クラウド」の活用によって、人事管理コストを大幅に低減させた事例

総合商社の伊藤忠商事は、ネットワーク経由でソフトウェアの機能を利用する「クラウドコンピューティング」を自社の人事管理システムに採用する方針を発表しました。

米大手の法人向けサービスを2010年6月から利用し、国内外で共通のシステムとして導入します。同社の人事システムは、これまで拠点によって異なっていました。

人事管理向けクラウドサービス大手の米サクセスファクターズ社(2)のサービスを利用する予定です。米サクセスファクターズ社のシステムは約30カ国語に対応し、人材の履歴や評価などのデータベースを管理・一覧化することができます。

伊藤忠商事は当面、本社と海外法人・支店など海外拠点の課長級以上の管理職、傘下の人材派遣子会社でサービスを利用する予定です。データベースの対象人員は2,000人以上で、今後は課長級未満の社員などにも対象を広げていく方針です。

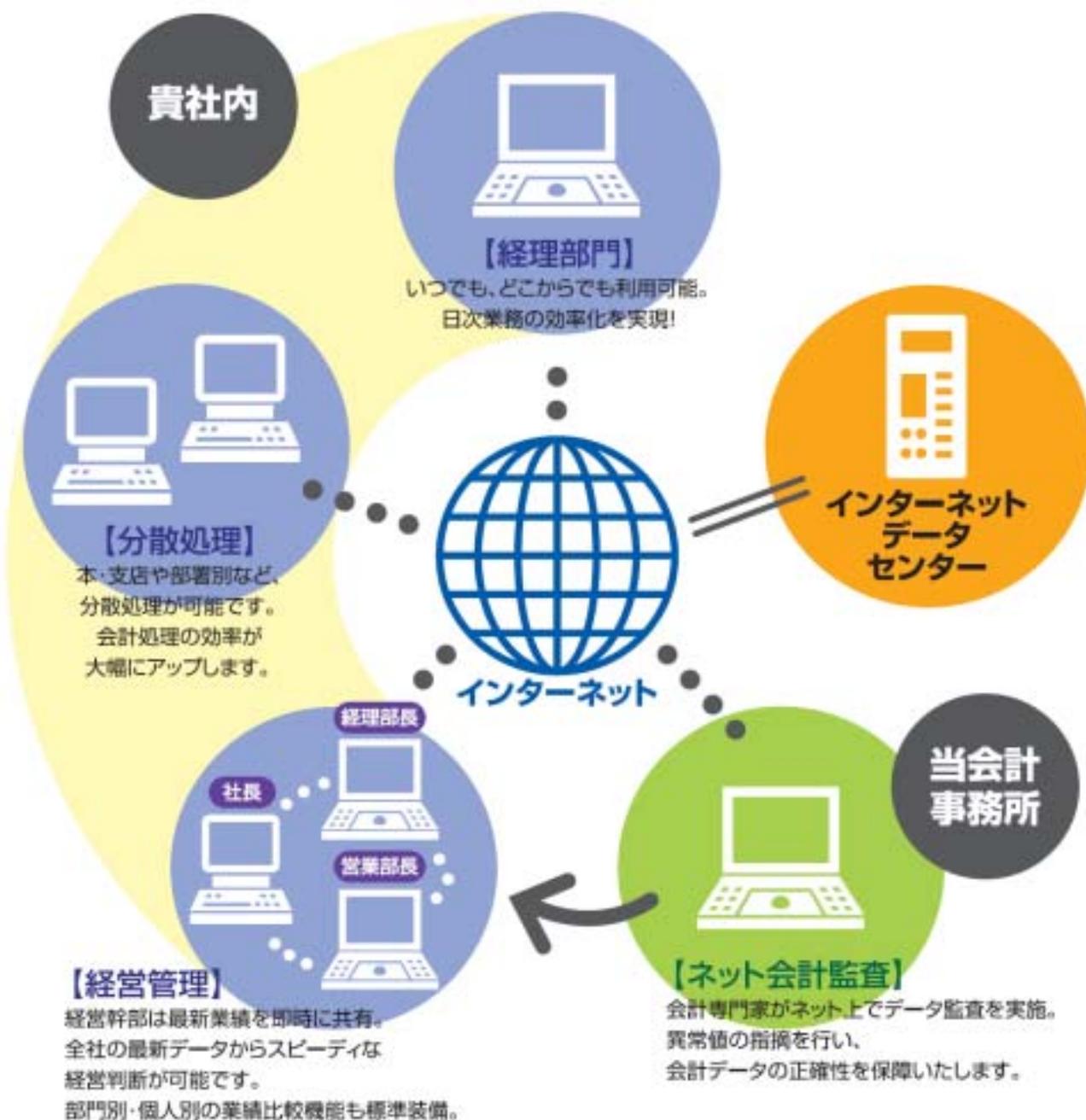
システム構築費は、従来行っていた自社開発の20%で済み、安価なシステム構築が可能となりました。

(2)サクセスファクターズ社：社員の目標設定やパフォーマンス評価、報酬管理など企業における人材管理を支援するソリューションを提供

5 | 会計システムをクラウドで活用

クラウド型会計システムの利用イメージ

A S P 発展会計は、貴社の経営改善を実現する“オールインワン会計システム”です。会計データは当会計事務所より毎月、月初にご提供いたします。



「経営改善ナビ」を標準搭載

会計システムに「経営改善機能」を標準搭載しました。今、知りたい経営改善策や最新情報をすぐ、その場でご確認いただけます。“知りたい情報をお手許に”会計システムの新しい形をご提供します。

豊富な経営管理機能を搭載

(1) 月次会計レポート

毎月、月次の経営実態をグラフや表などのビジュアルで分かりやすく解説した「月次会計レポート」をご提供いたします。素早い業績把握と経営者が押さえておくべき経営のポイントを網羅しております。

発展会計 月次レポート 帳票

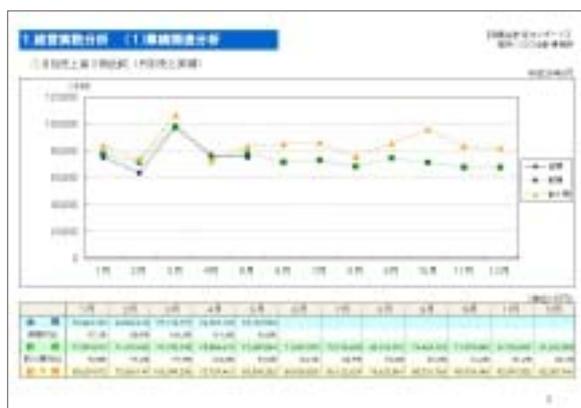
経営実数分析

(1) 業績関連分析

- 売上高3期比較（月別売上実績）
- 粗利益3期比較（月別粗利益実績）
- 移動年計（売上高/粗利益/経常利益）
- 月次損益推移（要約変動損益）
- 累計損益推移（要約変動損益）
- 損益3期比較

(2) 資金関連分析

- キャッシュフロー分析
- 資金運用分析（期首比較）
- 資金運用分析（前年同月比較）



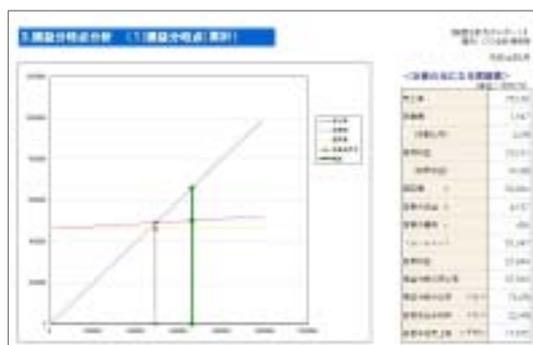
経営比率分析

- (1) 収益性分析
- (2) 生産性分析
- (3) 安全性分析



損益分岐点分析

- (1) 損益分岐点(累計)
- (2) 経営安全率分析
- (3) 労働分配率分析
- (4) 目標利益別必要売上



(2) 部門実績比較表

B/S・P/Lの作成が可能な部門別実績管理機能を搭載しています。部門や事業所、個人別や商品別など、設定した各項目について、スピーディな業績比較が可能となります。部門管理機能が標準で利用可能です。

勘定科目	会社合計	下働場	第一営業部	第二営業部	第三営業部	その他
売上	46,296	0	46,296	0	0	0
x x x x x 売上	17,917	0	0	5,285	9,632	0
下働場委託費	2,533	2,533	0	0	0	0
外注委託費	6,095	0	6,095	0	0	0
外注委託費	339	0	316	0	0	0
事務委託費	1,681	0	716	241	124	0
売上	4,689	0	995	3,438	176	0
【売上高】	76,785	2,533	54,382	11,920	9,989	0
ソフトウェア仕入	35	0	16	0	0	0
委託費	264	0	294	0	0	0
セミナー費	96	0	0	0	96	0
外注費	590	0	590	0	0	0
x x x x x リース料	112	0	472	100	51	0
【売上総額】	2,178	0	1,841	100	176	0
【売上総利益】	76,687	2,533	52,541	11,700	9,793	0
役員報酬	2,000	0	228	241	1,531	0
給与手当	25,982	0	15,236	5,981	2,925	0
福利厚生費	426	0	285	161	11	0
雑費	2,249	0	826	581	532	0
税金	1,635	0	1,635	0	0	0

(3) 予算実績対比表

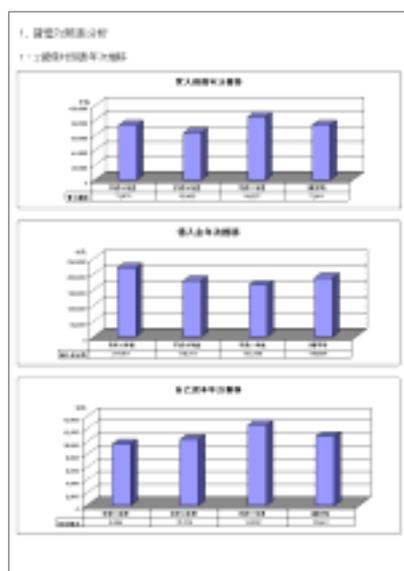
「ASP発展会計」には、事前に設定した予算値と実績値との比較を行う「予算実績対比表」を搭載しております。期間と部門を選択するだけで、精度の高い予算管理を可能にします。

勘定科目	予算		実績		予算対比		達成率
	金額	対売上	金額	対売上	金額	対売上	
x x x x x 売上高	2,000	100.0	1,762	48.2	-238	-11.9	86.1
商品売上高	0	0.0	1,905	52.1	1,905	95.2	0.0
売上高	0	0.0	-20	-0.3	-20	-0.3	0.0
【売上総利益】	2,000	100.0	2,657	100.0	1,657	82.8	162.9
広告宣伝費	868	43.4	781	21.4	-87	-3.9	97.6
給与手当	328	16.4	420	11.8	92	4.6	103.0
福利厚生費	0	0.0	6,008	184.1	6,008	300.4	0.0
雑費	188	9.4	87	2.3	-101	-5.1	80.7
税金	368	18.4	383	9.8	-85	-4.2	103.0
委託費	159	7.9	152	3.1	-7	-0.3	71.9
消耗品費	668	33.4	571	15.8	-97	-4.8	93.2
雑費	0	0.0	381	10.3	381	19.0	0.0
手数料	18	0.9	1	0.0	-17	-0.8	0.9
新築工事費	48	2.4	31	0.8	-17	-0.8	77.5
印刷費	48	2.4	83	2.3	35	1.7	103.0
印刷費	138	6.9	135	3.8	-3	-0.1	103.0
通信費	39	1.9	46	1.3	7	0.3	83.9
諸金	159	7.9	128	3.4	-31	-1.5	80.8
その他	0	0.0	-124	-3.4	-124	-6.2	0.0

(4) 決算診断報告書

毎期の決算終了後に会計専門家より、「決算診断報告書」をご提供いたします。

決算診断によって、貴社の今期における潜在的な経営課題を浮き彫りにし、取り組むべきポイントを明らかにいたします。



決算診断報告書 帳票

貸借対照表分析

- 3期比較貸借対照表分析
- 貸借対照表年次推移
- 貸借対照表分析結果

損益計算書分析

- 3期比較損益計算書分析
- 損益計算書年次推移
- 損益計算書分析結果

キャッシュフロー計算書分析

- 2期比較キャッシュフロー計算書分析
- キャッシュフロー計算書分析結果

財務分析指標

- 収益性分析
- 安全性分析
- 生産性・成長性分析

損益分岐点分析

- 損益分岐点分析

簡易シミュレーション

- 簡易シミュレーション

課題と対応策

- 貴社における課題

< 参考文献 >

日本経済新聞

クラウドコンピューティング入門

小林 祐一郎 & できるシリーズ編集部 著 株式会社インプレスジャパン

図解 クラウド早わかり

八子 知礼 著 株式会社中経出版

クラウド時代の中小企業経営

矢口 雅哉・紅林 弘道 著 独立行政法人 中小企業基盤整備機構