

「仕訳読込テンプレート設計」機能の活用で膨大にあった入力作業を簡略化

現在、3つのグループ企業にFX4クラウドを導入している税理士法人ガイア(代表社員 野口省吾/城北東京会)。そのうちの1グループ企業を担当している吉川真由美さんと来嶋宏扶さんは、「仕訳読込テンプレート設計」機能を活用して、膨大にあった入力作業の簡略化を実現し、毎月の業績をタイムリーに把握したいという中堅企業の経営者ニーズに適切に応えている。

迅速に業績を把握したいという
経営者ニーズにFX4クラウドで対応

—FX4クラウドの導入状況から教えてください。

吉川 当事務所では現在、3つのグループ企業にFX4クラウドを導入しており、そのうちの1グループ企業を私と来嶋で担当しています。



吉川真由美さん

そこは親会社と子会社11社で構成し、企業規模は年商でいうと、親会社が約50億円、数億円の子会社が2~3社、その他は数千万円、数百万円で、グループ全体では約60億円です。主な事業内容は、貴金属や金券、ブランド物等の買取り・販売で、そのための店舗を東京都内を中心に、神奈川、埼玉、千葉、富山、石川で順次、拡大されています。

—導入経緯をお聞かせください。

来嶋 当事務所では、すべての関与先企業にTKCシステムを導入する方針で、同グループ企業についても、関与するタイミングで他社システムからFX2に切り替えていただきました。しかし、店舗拡大のスピードが速く、日々の取引数も増大し、経理担当者の入力が増え、追いつかなくなっていました。全体で毎月10万件以上の仕訳が発生するほどです。私たちの月次の締め作業も段々と遅れ、毎月の業績を正確に迅速

に把握したいという社長のニーズに応えることが難しくなり、その状況を打開するためにFX4クラウドを導入しました。

残高を簡単に合わせられる
「チェックリスト」をMR設計ツールで作成

—FX4クラウドを導入したことでのどのようなメリットがありましたか？

吉川 IDを取得すれば、子会社、店舗から最新業績を確認できるだけでなく、同時にデータ入力が可能で、マスターPCでなくても修正仕訳を行うことができます。こうした機能により、遅れがちだった入力作業がスムーズに進むようになりました。

また、毎月、経営幹部を集めて経営会議を開いているのですが、そこでは常に最新業績が反映されるFX4クラウドのデータを見ながら各店舗の売上や利益を確認し、対応策等を検討しています。クラウドなので、特定の場所に集まらなくても同じデータを見ながら議論ができます。会議中に不明な数字等があっても、当事務所に連絡をいただければ、その場で同じ画面を見ながら説明し、すぐに疑問点等を解決できます。社長には、そうした柔軟性やスピード感があることにメリットを感じていただいています。

—「仕訳読込テンプレート設計」機能も非常に役立ちますね。

来嶋 毎月、膨大な取引が行われる中、「仕訳読込テンプレート設計」機能により、業務システムとのデータ連携ができることはとても大きいです。

まず、各店舗の現金の読み込みから行いました。「FX4クラウドの標準データレイアウト」で連携するために、業務システムの開発会社に協力いただき、現金データをSLP形式に変換してもらいました。データ連携は問題なく進みましたが、現金データ



来嶋宏扶さん

だけでは入力作業の簡略化にはつながりません。次に売上データの読み込みを行うことにしました。ただ、売上データは複雑で、店舗

ごとに分かれ、扱う商品もいろいろあり、それを売上科目の中で商品ごとに口座別に分けて管理していました。それらを、改めてSLP形式に変換してもらうのは手間と時間がかかってしまうので、「仕訳読込テンプレート設計」機能を使いました。業務システムからCSV形式の読込用データを作成し、業務システム上の各項目とFX4クラウドの仕訳の各項目との紐づけなど、仕訳読込テンプレートを設計して、スムーズに連携することができました。これにより経理業務の簡略化に非常に役立っています。

—部門別業績管理についてはいかがですか？

吉川 店舗別に業績管理をするともに、買取部門、販売部門、管理部門の3つに分け、部門グループ別管理を行っています。きめ細かい業績管理が可能で、経営課題の早期発見につながっています。

来嶋 各商品は、買い取った店舗の売上

税理士法人ガイア

東京都北区西ヶ原3-48-4

監査部シニアマネージャー

吉川 真由美さん

監査部チーフマネージャー

来嶋 宏扶さん

MR設計ツール作成例 現預金チェックリスト

※帳表はサンプル

1111	現金	FX4残高	買掛残高/シマ	手付	1113	普通預金	FX4残高
A1	×××店	1,305,887	916,987	ok	00	期込店-みずほ No	1,251,833
A2	×××店	2,513,364	2,513,364	ok	00	代々木店-みずほ No	912,156
A3	×××店	17,820,786	17,820,786	ok	00	板橋店-みずほ No	1,036,269
A4	×××店	4,430,142	4,430,142	ok	00	広尾店-みずほ No	62,247
A5	×××店	2,914,781	2,914,781	ok	00	本郷店-三井住友銀行 No	87,030
A7	×××店	1,667,823	1,667,823	ok	00	北参道店-みずほ No	2,388,255
A9	×××店	3,023,811	3,023,811	ok	00	参道店-みずほ No	693,165
B	×××店	15,205,533	15,205,533	ok	00	上板橋店-東京都市 No	13,968
B1	×××店	3,430,113	3,430,113	ok	00	寛政店-みずほ No	1,762,170
B2	×××店	2,754,849	2,754,849	ok	00	用賀店-みずほ No	1,610,833
B3	×××店	3,214,113	3,214,113	ok	00	仙川店-みずほ No	62,151
B4	×××店	3,719,979	3,719,979	ok	00	柳川店-みずほ No	1,213,176
C3	×××店	2,789,721	2,789,721	ok	00	和泉多摩川店-みずほ No	1,707,000
C4	×××店	2,399,952	2,399,952	ok	00	中野店-みずほ No	1,801,827
C5	×××店	3,191,274	3,191,274	ok	00	三鷹店-みずほ No	1,690,871
C6	×××店	2,963,091	2,963,091	ok	00	西国分寺-みずほ No	1,842,015
C7	×××店	4,509,273	4,509,273	ok	00	南平店-多摩川 No	28,893
C8	×××店	4,428,792	4,428,792	ok	00	東中野店-みずほ No	1,598,861
C9	×××店	2,252,786	2,252,786	ok	00	東林道店-多摩川 No	91,062
D1	×××店	4,137,936	4,137,936	ok	00	光明寺店-横浜銀行 No	116,751
D2	×××店	2,602,650	2,602,650	ok	00	相模大野店-みずほ No	168,822
D3	×××店	3,766,893	3,766,893	ok	00	金子店-みずほ No	967,026
D4	×××店	1,909,929	1,909,929	ok	00	小川町店-埼玉りそな No	29,796
D5	×××店	2,800,258	2,800,258	ok	00		
D6	×××店	11,917,630	11,917,630	ok	00	富山店-みずほ No	1,643,443
D7	×××店	3,344,109	3,344,109	ok	00	三軒茶屋店-みずほ No	14,842

FX4クラウドと業務システムの現預金の残高が合っていない部分は赤く表示される。

に計上されるのですが、同一の商品であれば販売価格にほとんど差はなく、買取価格は店舗ごとに異なります。つまり、買取価格を抑えた分だけ店舗の利益になるということです。店舗別に管理することで、社長はそれぞれの業績を確認するだけでなく、各店長の評価にもつなげています。

——「MR設計ツール」の活用で工夫していることはありますか？

吉川 毎月、店舗別の売上や利益が一覧で確認、比較できる資料を「MR設計ツール」で作成し、社長にお渡ししています。

また、監査時に現預金等の残高を簡単に合わせられる「チェックリスト」もつくっています。現預金は各店舗が管理しているのですが、その残高を合わせる際、通帳と業務システムとFX4クラウドの数字が一致していなければならず、それを目で1つひとつ確認するのは大変なのです。そこで、MR設計ツールで、FX4クラウドと業務システムの残高を一目で確認できるデータを作成しました。今では、支払いや買掛金でも活用しています。監査精度を上げ、監査時間の短縮につながっています。

初期指導では科目・取引先コードを必ず統一することが不可欠

——初期指導では特にどのようなことに留意されましたか？

来嶋 科目体系や取引先名の登録です。それぞれの子会社や店舗の科目コードや取引先コードを統一しなければ、グループ全体の業績を確認する時はもちろんのこ

と、「MR設計ツール」で分析資料などを作成する際に、同じ科目で拾えなければ意味のないものとなってしまいます。

吉川 「仕訳読込テンプレート設計」機能を活用する際も、業務システムでは科目名や取引先名が一致しているので、FX4クラウドもそれに合わせなければ整合性が保たれません。そこは必ず気をつけたいところです。

——今後、FX4クラウドの導入を進めようとする職員さんたちにメッセージなどがあればお願いします。

来嶋 中堅企業は取引数が膨大で、経理担当者の負担も大きくなります。その業務を効率化するのがFX4クラウドです。会計事務所としても、サービスの質向上を現

現できます。経理担当者の負担を減らし、適切な資金管理も可能になり、ニーズに合った分析資料も提供できる。グループ会社でなくても、ある程度の規模なら導入する価値は十分にあると思います。

吉川 中堅企業の社長は、高い意識を持って経営されています。最新業績をタイムリーに把握して意思決定をしたい。FX4クラウドはデータを入力すると即座に変動損益計算書に反映されますし、出張先からでも業績確認ができます。中堅企業の経営者ニーズに適切に応えるためになくてはならないツールです。このFX4クラウドを積極的に活用できるように親身にサポートするのが私たちの責務だと考えています。

(平成25年8月12日)

TOPICS

“会計で会社を強くする”—TKC戦略経営者フォーラム2013を開催！

平成25年8月5日から9日までの5日間、全国10会場で、“会計で会社を強くする”をテーマに「TKC戦略経営者フォーラム2013」が開催されました。全4部構成で、第1部はTKC全国会会員を講師に、業績管理のあり方やPDCAの実践手法、法改正にともない今後、留意すべきポイントなどを解説。第2部では、全国各地で活躍する企業経営者を講師に迎え、経営戦略と経営管理の実践ノウハウを公開しました。第3部では、財務経営力を強化するためのTKCの総合支援体制などを紹介。第4部として、参加者の個別相談会やシステム体験会などが開催されました。



参加申込受付開始からすぐに定員に達した東京会場（世界貿易センタービル）。写真右はFX4クラウドのシステム体験会の模様。