お客様とBBSをつなぐコミュニケーションツール

BBS GROUP NEWS

BUSINESS
BRAIN
SHOWA-OTA
GROUP NEWS

vol.38 【JANUARY・2010】

BBSグループの視点

建設工事での原価管理の高度化に向けて

～IT活用をベースとした建設工事の実行予算管理～

支援事例紹介　株式会社大林組様

新土木原価管理システム「Λ（ラムダ）」の構築

セミナーレポート

IFRS（国際会計基準）時代を勝ち抜くために

～「IFRS時代の経営管理フォーラム」を開催

サービス紹介

○経理・決算支援サービス
○有価証券管理ソリューション

グループ企業紹介

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ

BBS GROUP

建設工事での原価管理の高度化に向けて

～IT活用をベースとした建設工事の実行予算管理～

近年の建設業界では、公共投資を含めた建設投資の縮小傾向が続くなかで、企業間の競争が激しさを増すとともに、工事ごとの利益率も低下しつつあります。こうした状況を踏まえ、工事ごとのきめ細かな原価管理が求められており、その実現に向けて、より高度な原価管理システムの構築が急務となっています。今回はこうした建設業界のニーズに応えるBBSのソリューションを紹介します。

実行予算をベースとした予実管理の徹底

建設工事で確実に利益を確保していくためには、個々の工事ごとに、実行予算にもとづく原価管理を徹底することが極めて重要です。

実行予算とは、建設工事の各作業をコスト面で捉えた具体的な実行計画であり、工事ごとに設定され、工事を実施する上での基本指標となるものです。

原価管理を徹底するためには、たとえば下記の各部門でこの実行予算をベースとした予実管理のPDCAサイクルを確立・強化することが不可欠です。つまり、工事の開始から終了までの全期間にわたり、つねに実行予算を基準（目標値）として、実績コストと対比させ、改善していくことが重要になります。

実行予算の各部門における位置づけ

経営：企業の目標利益を予測するための基盤となる情報。

工事：個々の工事コストの目標値・目標達成のための工事手法を策定する指標。

購買：資機材の購入のための指標／外注業者への発注額をチェックするための指標。

営業：次の工事案件における営業活動のための参考情報。

予実管理のPDCAサイクル強化を支援する情報システムのポイント

原価管理においてPDCAサイクルを正確かつ迅速に回すためには、ITの積極活用が不可欠です。

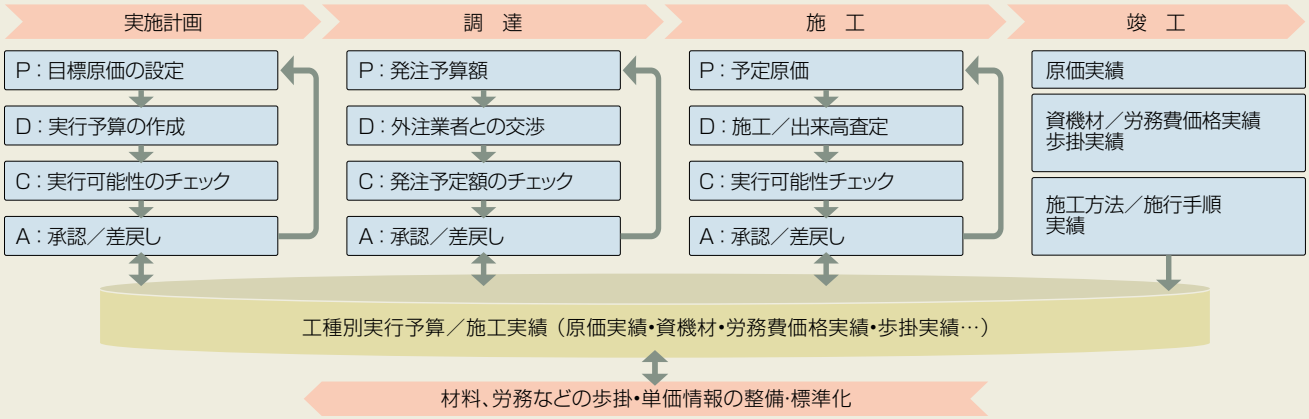
たとえば、実行予算にもとづく原価統制やコストダウン活動を機能させるためには、材料や労務などの歩掛・単価情報を全社で標準化するとともに、コストダウン目標を明確に設定する必要があります。こうした仕組みを整備する上でITは大きな役割を果たします。（図1参照）

BBSでは、建設業界に対する業務知識と、会計知識及びITノウハウを融合させて、下記のポイントに留意した上で、最適な原価管理システムの構築・導入をサポートします。

原価管理システム構築上のポイント

- きめ細かな原価管理が可能で、かつ残工事費の算出や設計変更への対応が容易な工種別原価管理も行えるようにする。
- 見積明細及び標準的に用意された工種構成などから、効率的な実行予算の作成を可能にする。
- 実行予算明細の追加やコピーなどの操作が容易にできる操作性を確保する。
- 実行予算は工種別に構成されているが、発注や支払いなどの業務は要素別に行われることが多い。
  このため、個々の業務プロセスにおいて、対応する実行予算への実績記入がタイムリーかつ効率的に行えるようにする。
  （実行予算の消し込み）
- 工事途中で発生する設計変更や、追加工事による請負額の増減と予算の変更などへの柔軟な対応を可能にする。
- 竣工した工事の実績は、類似工事実績（原価実績、資機材・労務費価格実績、歩掛実績）として今後の案件に活用できるよう、データベース化して管理する。

図1 原価管理システムを駆使した予実算管理のPDCAサイクル



支援事例紹介

株式会社 大林組様（新土木原価管理システム「Λ（ラムダ）」の構築）

大林組様は、創業から1世紀以上にわたる歴史を持つ、国内指折りの総合建設会社です。優れた建設技術を駆使して、国内各地に豊富な実績を残しており、最近では「東京スカイツリー」の建設を担当しています。同社では、近年の事業環境の変化に対応すべく、「予実算管理の徹底」をテーマとした原価管理システムの再構築を実施しました。新システムの命名にあたっては、収益性の改善によって業界のリーダーとして天空に伸びる企業をイメージしてギリシャ文字の「Λ」を採用しています。

東京本社 土木本部 本部長室
IT推進課長
藤井 義明 様

東京本社 土木本部 本部長室
IT推進課 副主査
速水 卓哉 様

Q 原価管理システムを再構築した経緯をお聞かせください。

当社では、10年ほど前に土木工事における原価管理システムを導入したのですが、「工法や工期、単価といった原価設定の条件が現場ごとに異なる」という建設業の特性から、原価管理の手法も現場ごとの判断に委ねる傾向が強く、原価管理システムの活用が徹底されていませんでした。

しかし、昨今の建設業界を取り巻く環境の変化に伴い、競争の激化や低価格化が進展するなかで、原価管理の重要性がこれまで以上に高まってきました。そこで、より活用しやすい原価管理システムを構築し、全社統一的な考え方と手法のもとで原価管理を徹底していこうとの方針が2008年4月に出されました。

既存システムの活用実態や課題などの調査を経て、同年8月から開発をスタート。「原価管理の徹底は喫緊の課題」との認識から、約半年後の2009年4月には開発を終了し、3カ月間の試行期間を経て、同年7月から全社展開を開始しました。

Q 構築にあたって重視したことがあれば教えてください。

従来は、原価管理システムの活用が、「実施予算」作成のみにとどまっており、建設工事開始後の「実算」や原価見通しの管理に使われず一貫性がないといった問題点が見られていました。

このため、「Λ」の構築にあたっては、見積から予実算管理までの一貫性を確保することで、工事の各工程において、原価と利益、そして当初計画との差を正確に把握することを目標としました。

この目標を達成するためには、全社共通の原価管理手法やコスト意識を各現場に徹底していくのはもちろんですが、その前提として、各現場で活用しやすいシステムを開発することが重要だと考え、使い勝手や操作性の良いユーザインターフェースづくりをめざしました。

Q 「Λ」の開発におけるBBSへの評価をお聞かせください。

複数の会社から提案を受けましたが、なかでもBBSを選んだ理由は、ユーザインターフェースに関する提案が優れていたからでした。

たとえば、各現場で違和感なく導入できるよう、それまで使用していたエクセルなどと同様の操作性を実現するとともに、工種ごとにフォルダ形式にするなど、入力のしやすさを考えた工夫が随所に盛り込まれていました。特に評価したのが、従来は別画面になっていた「工種」と「工事明細」、そして「入力項目」を同一画面で表示できるようにしたことでした。これによって、社員は感覚的な操作でスピーディーな入力が可能になりました。

また、BBSは当社の手法を理解した上で、その実現に向けて最適なシステムを提案しようという意識が感じられたことも、非常に好感が持てました。

Q 最後に今後の展望について教えてください。

本格運用を開始したばかりですので、成果が出るのはこれからだと考えています。とはいえ、若手社員に「Λ」を使って予算を作成させたところ、非常にスピーディーに作成できただけでなく、「入力を通じて予算作成の考え方が理解できた」という声が上がっており、社員教育や原価管理意識の啓発にも役立つと実感しています。

今後、各現場に「Λ」が浸透することで、現場ごとの原価管理が徹底されるのはもちろんですが、それらのデータを蓄積して、同種工事や類似工事の見積作成時に活用することで、より確実な利益確保につながると期待しています。ただし、そのためには「Λ」を定着させるための各現場へのフォローが必要ですし、使いやすいデータベースとするための追加開発も必要になります。BBSは導入フォローや追加開発にさいしても、きめ細かな対応が期待できますので、末永くパートナーとして協力いただければと思っています。

企業PROFILE

社　名	株式会社大林組
創　業	1892年1月
設　立	1936年12月
所在地	東京本社　東京都港区港南2-15-2 本　店　大阪市中央区北浜東4-33
資本金	577.52億円
事業内容	国内外建設工事、地域開発・都市開発・海洋開発・環境整備・その他建設に関する事業、及びこれらに関するエンジニアリング・マネージメント・コンサルティング業務の受託、不動産事業ほか

企業セミナー

IFRS（国際会計基準）時代を勝ち抜くために

**IFRS（国際会計基準）の適用が見込まれるなか、
経営層や財務・経理部門などIFRS対応の担当者様への情報提供として
「IFRS時代の経営管理フォーラム」と題したセミナーを開催しました。
当社代表取締役社長 石川俊彦の挨拶でスタートした同セミナーでは、
国内外の最新動向を紹介する有識者による基調講演や当社コンサルタントによる講演を実施。
多くのお客様にご来場いただきました。**

開催概要

日時 ： 2009年10月20日（火）14:30〜17:30
会場：ザ・ペニンシュラ東京
主催：株式会社ビジネスブレイン太田昭和
共催：日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社

基調講演

IFRSに関する状況及び今後の方向性について

IFRSの適用に関する国内外の最新動向を紹介

セミナーの前半では、新日本有限責任監査法人の公認会計士である河野明史氏が「IFRSに関する状況及び今後の方向性について」と題して基調講演を行いました。

河野氏は冒頭で、IFRSの適用に関する国内外の動向と、日本で検討されているロードマップの概要を紹介。①グローバルに事業活動を展開している企業の連結財務諸表については、2010年3月期からIFRSの任意適用が認められること。②金融庁が2012年ごろを目途にIFRS強制適用の判断を行うとしており、その場合、2015年または2016年の適用開始が見込まれていることなどを解説しました。

また、企業の対応における注意点として、IFRSでは適用開始前2カ年度の財務諸表も新基準に従って開示することが求められるため、2012年の金融庁の決定を待ってからでは準備が間に合わない恐れもあることを指摘。早期に準備を始めるべきとの考えを示しました。

IFRSがもたらす決算上のインパクトについて解説

次に、「収益認識」「利益概念の変化」「連結と企業結合」といった項目におけるIFRSと現行基準との考え方の違いを説明。また、IFRS移行時に起きる一時的なインパクトとして、「基準の遡及適用と累積効果」「退職年金の積立不足」「在外子会社の為替差損益」「不動産等の含み損益」を挙げ、現行基準との相違から、IFRS適用初年度に決算上、重大な影響が現れることを強調しました。

さらにIFRSには、現在検討中のプロジェクトが多数あるため、実際の適用時には「現在認識しているIFRSとは似て異なるもの」となる可能性があることを指摘するとともに、IFRSへの対応は、自社の経営状態をより公平・公正に開示していく過程でもあり、経営管理改革を実現するチャンスであるとの考えを述べて、講演を締め括りました。

河野 明史
Akashi Kouno
新日本有限責任監査法人
IFRSデスク パートナー
公認会計士
アーンストアンドヤンググローバルIFRS政策委員会
日本エリア代表や早稲田大学大学院講師などを務める。

Session①

グループ経営を支える収益管理～コスト予測力の強化～

将来シナリオ立案と説明責任履行の重要性を指摘

セミナーの後半では、「コスト予測力」をキーワードにIFRS時代のグループ経営管理のあり方についてBBS IFRSコンサルティング推進室の早川功剛が解説しました。早川は冒頭で、IFRSはグローバルな比較可能性、原則主義、公正価値を基本コンセプトとしており、これに適応していくためには、経営戦略における将来のシナリオが明快な根拠に裏づけられた数値として財務諸表に描かれている必要があると説明。同時に、経営戦略上のリスクと結果が財務諸表にどのように表れているのかを経営者自らが理解し、適切に説明できること、すなわち「経営者の説明責任」が一層問われてくることを指摘しました。

次に、その説明責任を果たしていくためには、予算管理と原価管理を融合させた「コスト予測力」の強化が必須課題であることを強調し、この課題への処方箋となる5つのアプローチを紹介しました。

グループ経営の予測力強化に向けた5つのアプローチを解説

アプローチの1つ目には、①「経営指標・予算（成果指標）・活動指標の整備」を挙げ、経営者の意思である経営指標と現場から積み上げられる活動指標を折衷させて予算（成果指標）を策定する方法を提示。このほか、②「予測重視とフィードバックの活用」、③「迅速なシミュレーション（原価要素の整備）」、④「予測管理のローリング推進（四半期単位の予測ローリングと製品ライフサイクル収支）」、⑤「予測力強化のための基盤の整備」について解説しました。

さらに限られた時間と要員で将来予測力を強化するためには、情報分析の前提としてシステム化の推進が必要であることを強調。それによって「管理スタッフが予測分析に注力できる体制を整えること」が重要であると結論づけました。

「コスト予測力」強化への5つのアプローチ

① 経営指標・予算（成果指標）・活動指標の整備
戦略と連動する明確な指標が設定できること（目標設定には根拠があること）

② 予測重視とフィードバックの活用
経営環境の変化により、見直される活動計画の結果を反映し、将来の実績を予測し、アクションプランにフィードバックできること

③ 迅速なシミュレーション
変化の状況に応じて、複数の予測を、短期間で効率的に検討できること

④ 予測管理のローリング推進
事業年度に捉われない予測期間を設定すること

⑤ 予測力強化のための基盤の整備
制度・プロセス・IT・人材のブラッシュアップを図る

早川 功剛
Atsuyoshi Hayakawa
（株）ビジネスブレイン太田昭和
IFRSコンサルティング推進室
公認会計士

グループ経営管理強化、原価管理改善、決算早期化などの構想立案やBPR、システム導入を多数手がける。

Session②

IFRS時代の経営会計情報システム

グローバル市場における会計情報の重要性を再確認

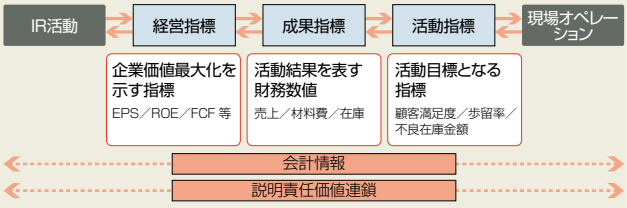
最後のセミナーでは、IFRS時代における経営会計情報システムの再構築に関する考え方と実務のポイントをBBS 会計システム研究所所長の中澤進が解説しました。中澤は、資本市場がグローバル化するなかで、日本の公開企業も「企業価値の最大化」「説明責任の遂行」を重視する外国人投資家の価値観に沿ったオペレーションが求められていることを指摘。IFRS時代には、そうした要求に応えるツールとして、会計情報の役割が従来以上に高まっていくとの考えを述べました。

同時に、経営者には、EPS（1株あたり利益）やROE（株主資本利益率）、株式価値の源泉となるキャッシュフローなどを含め、会計情報を通して企業価値最大化のための努力・成果を開示・発信し続けることが求められてくるとし、それらの経営実態を迅速かつ効率的に把握できる経営会計情報のシステム構築が重要になると述べました。

経営会計情報システムの構築に求められるポイントを解説

次に、日本の多くの企業にみられる会計システム上の業績管理の課題にふれ、「現場レベルでの指標」と「経営レベルの指標」との関係性が明確に定義されていないために、現場の施策・活動が経営指標に正しく反映されていないケースがあることを指摘。その課題をふまえ、今後の経営会計情報システムには、①経営者の意思である戦略を示す「経営指標」、②現場活動の目標となる「活動指標」、③経営指標と活動指標を結びつける「成果指標」を管理する機能を備えていることが求められ、これら3つの指標によるモデルを提示。この経営指標―成果指標―活動指標の関連性を「説明責任価値連鎖」と定義して、会計（=説明責任）情報の持つ役割の重要性を再認識することを提言。このほか、いわゆる親子上場や持株会社と事業会社の役割など、連結決算上の課題を取り上げ、シングルカンパニーモデルを前提とした経営会計情報システムのポイントなどを解説して、講演を終えました。

経営に資する会計情報



中澤 進
Susumu Nakazawa
（株）ビジネスブレイン太田昭和
会計システム研究所 所長

CFO協会主任研究員、
早稲田大学WBS研究センター特別研究員を務める。

経理・決算支援サービス

株式会社EOS アカウンティングサービス事業部

経理実務をワンストップでご支援する高付加価値サービス

経理のエキスパートによるご支援

今般、四半期開示制度の導入や度重なる新会計基準の公表に伴って、高度な経理スキルを身につけた優秀な人材の確保が難しくなってきています。また、経理業務そのものの効率化や決算早期化、IFRSへの対応なども多くの企業の課題となっています。

その対策として外部リソースによる補完を講じても、コンサルティング会社では、改善提案等が中心で肝心の「経理実務」が伴いません。また、一般的な会計事務所では、上場企業が必要とする連結決算や開示資料の作成支援等は困難です。

そこで、このようなお客様の課題に応えるのが、EOSの提供する「**経理・決算支援サービス**」です。EOSでは、他ではカバーすることのできない高付加価値業務として、単体・連結決算、開示、監査対応、税務などの「経理実務」や、それに伴う「業務改善」（決算早期化等）をワンストップでご支援いたします。

図1 EOSの業務領域

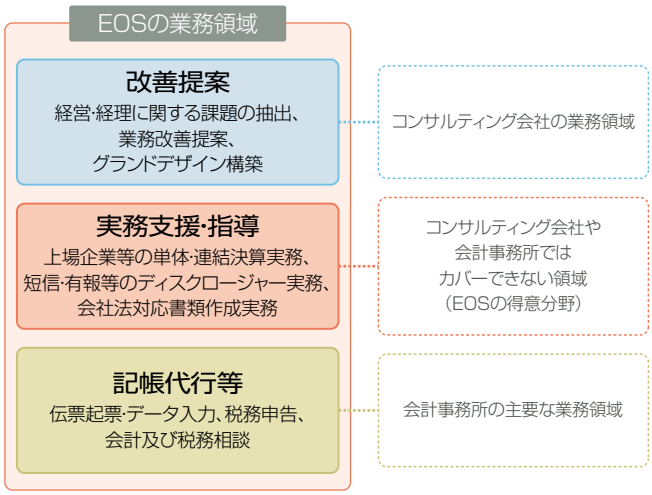


図2 EOSの支援体制

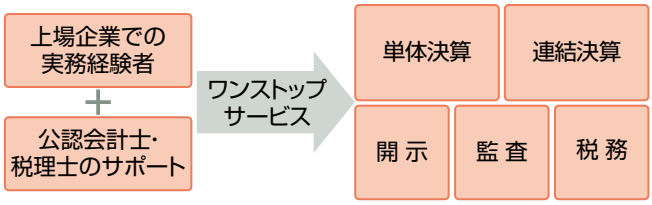
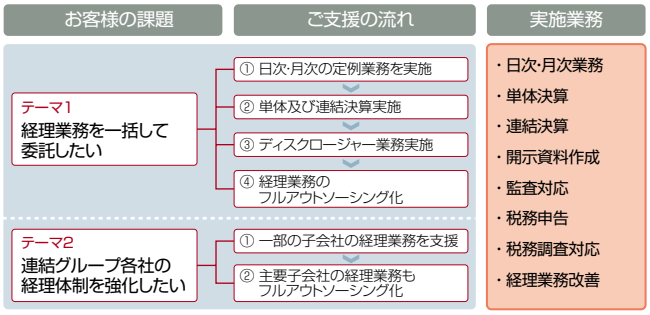


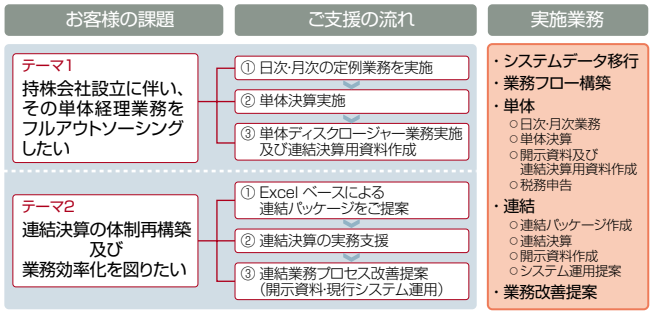
図3 ご支援の流れと実施業務例

情報サービス A社の場合



親会社の日次・月次の定例業務の他、連結グループ各社の経理業務や体制強化を含むフルアウトソーシングによりご支援しました。これにより、グループ経理業務の品質向上と2週間の決算早期化を実現しました。

化学 B社の場合



新設された持株会社の経理業務のフルアウトソーシングを行うとともに、連結決算実務と体制再構築をご支援しました。これにより、人材不足の解消と連結決算業務フローの確立を実現しました。

株式会社EOS
アカウンティングサービス事業部
アシスタントマネージャー／税理士
鈴木 慎一郎
Shinichiro Suzuki

当社の「経理・決算支援サービス」は、上場企業等の経理部門において多くの実務経験を積んだメンバーがご支援いたします。実際にお客様の経理部門に常駐してご支援するケース、お客様から情報を収集して当社内でアウトソーシングするケース等、さまざまなニーズにあわせてご対応いたします。

ご相談・ご連絡窓口　株式会社EOS アカウンティングサービス事業部　TEL:03-5730-3633　FAX:03-3452-4601

有価証券管理ソリューション

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ ソリューション推進室

豊富な金融知識と先進のITを駆使して、最適な解決策をご提案

有価証券を切り口に、金融・証券業務を幅広く支援

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ（以下、FBS）では、豊富な証券業務知識と先進のITを融合して、お客様の有価証券の販売や運用・管理などの金融業務を幅広く支援しています。

これまで手がけてきたプロジェクトで得たノウハウを整理・体系化し、新たなソリューションの開発に活かすことで、お客様の課題解決に向けた最適解を提案しています。

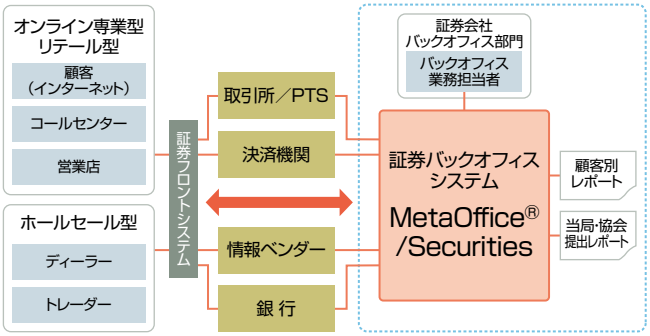
証券バックオフィスシステム MetaOffice®/Securities

「MetaOffice®/Securities」は証券バックオフィス業務の効率化を実現する安価なパッケージシステムです。お客様のカスタマイズ要望にも柔軟にお応えしています。

【特徴】

- 取引データの自社管理が可能
- 制度変更や新商品発売時の変更に柔軟に対応
- 業務内容にあわせた機能選択が可能
- 全機能の一括導入はもちろん、必要なタイミングで必要な機能を実装
- 豊富なオプション
  （自己資本規制管理【リスクウエイト】、インサイダー取引管理、与信管理、保管振替【他社サービス経由】、電子媒体保存）

MetaOffice®/Securitiesの概要



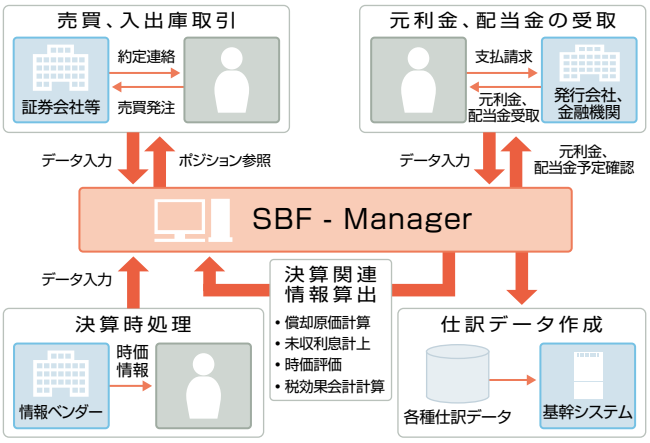
有価証券管理システム SBF - Manager

「SBF-Manager」は、事業会社様が保有している有価証券を一元的・効率的に管理できるコンパクトなシステムです。有価証券保有額が1,000億を超える事業会社様はもちろんのこと、学校法人様にも導入実績があります。

【特徴】

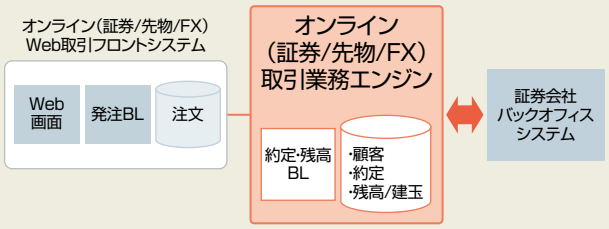
- 有価証券資産の取引履歴、残高、配当金、元利金を統合的に管理
- 保有目的別、銘柄別、保管場所別などのさまざまな切り口で、データ参照が可能
- 残高、取引データを任意の基準日でダウンロードして活用可能
- 基幹システムと連携可能な、取引や決算関連の仕訳データが抽出可能
- 一覧選択機能や入力モードの自動切り替えなど、使いやすい入力支援機能
- スタンドアロンPCで利用可能なコンパクトなシステム

SBF - Managerの概要



「オンライン（証券／先物／FX）取引業務エンジン」を開発

FBSでは証券／先物／FXのWeb取引フロントシステムの一部を代替・集約する「オンライン取引業務エンジン」を金融商品取引業者様に開発・提案しています。このエンジンを利用することで、通常、個別のシステム構築が必要とされる各商品別の約定処理・残高管理・余力計算を単独のシステムに集約することが可能となるため、全体のシステムコストが大幅に削減されます。そのため、お客様は注文・出来機能の充実など、他社と差別化されたユニークなユーザインターフェースの開発に資源を集中することができます。



BL：ビジネスロジック

グループ企業紹介

経営コンサルティングとITを融合して
経理・財務や医療事務の支援、技術者派遣など幅広い分野で
お客様の企業価値向上を支援しています

Business Brain Showa-ota Group

- **(株)ビジネスブレイン太田昭和**
  お客様の成長を支える経営とITの総合コンサルティングパートナー
- **(株)ファイナンシャルブレインシステムズ**
  金融業務に関する
  コンサルティング・システム開発
- **(株)アドファイン**
  金融系システムのエキスパート集団
- **(株)PLMジャパン**
  エンジニアリングイノベイター
- **(株)EOS**
  経理・給与などの
  アウトソーシングサービス
- **(株)ギャブコンサルティング**
  経営管理に関するコンサルティング
- **グローバルセキュリティエキスパート(株)**
  ネットワークセキュリティの
  コンサルティングサービス
- **(株)アドック**
  技術者・専門職の人材総合サービス
- **(株)ミックス**
  医療・福祉機関への
  総合コンサルティング

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ

証券システムのマスタープレーヤーとして、高度なソリューションサービスを提供

株式会社ファイナンシャルブレインシステムズは、BBSグループで金融・証券業界のお客様向けにパッケージシステム、ソリューション、コンサルティングサービスを提供しているシステムインテグレーターです。
金融マーケットから得た豊富な業務ノウハウと先進のITを融合した最適な金融システムをご提案しています。
また、近年では、有価証券管理ノウハウをパッケージングしたソリューションを通して、
金融業界のお客様だけではなく、一般事業会社のお客様向けにもソリューションをご提供しています。

システムサービス事業

システムコンサルティング
新規業務・制度改正に対するシステム企画、IT統制、システム運用管理などに関するコンサルティング

システムエンジニアリングサービス
システム構築におけるプロジェクトマネジメントやあらゆる開発業務をIT技術者が支援

IT部門業務支援／アウトソース
お客様IT部門の業務(システム管理、EUCなど)支援／アウトソース

ソリューション事業

システムインテグレーション
システム開発案件の一括受託

ソリューションサービス
有価証券管理ソリューションの提案及び販売
自社・他社製品を組み合わせたソリューションの提案

会社概要

設　立	1997年11月 (資本金4億円)
事業内容	システム開発 パッケージ販売ほか
事業所	東京

お問い合わせ先
株式会社ファイナンシャルブレインシステムズ
営業本部ソリューション推進室　橋本 浩二
TEL：03-5730-3508
FAX：03-5730-3509
e-mail：sales@fbsc.co.jp

編集後記

「gentlemanなゴルファーに」。これは加賀崎航太君がタイガー・ウッズ選手とラウンドをした後に語った言葉です。8歳でゴルフを始め、12歳までに3回のホールインワンを達成したことでも知られるこの少年は、「どんなゴルファーになりたいか」という問いにこの言葉を選びました。それは彼が憧れの先輩たちの姿から、大切な何かを見出したからこそに違いありません。私たち大人は子供たちの瞳に対して本当に大きな責任があるのだと背筋の伸びる思いでした。

株式会社ビジネスブレイン太田昭和
Business Brain Showa-ota Inc.
発行: BBS GROUP NEWS 編集室
〒106-0047 東京都港区南麻布2-12-3 BBSビル
TEL:03-5730-3611　FAX: 03-5439-2622
URL: http://www.bbs.co.jp
本誌に対するご意見ご要望を編集室までお寄せください。