

東京C.P.A

公認会計士業務資料集 VI

コンピュータ委員会研究報告書

「公認会計士の職業領域の一つとしてのITについて」

日本公認会計士協会東京会

平成24年6月14日

日本公認会計士協会東京会
会長 小西彦衛 殿

日本公認会計士協会東京会
コンピュータ委員会
委員長 中原國尋

研 究 報 告 書

下記研究内容につきまして、ここに報告いたします。

記

<研究内容>

「公認会計士の職業領域の一つとしてのITについて」

教材コード	K050010
研修コード	5115
履修単位	2単位

研究報告書目次

はじめに	1
第1章 ヒアリング結果（その1）	3
1. ソフトウェアの特徴	3
2. インタビュー内容	7
3. まとめ	11
第2章 ヒアリング結果（その2）	12
1. ソフトウェアの特徴、アンケートでの回答の特徴（提案内容等）	12
2. インタビュー結果	16
3. まとめ	19
第3章 ヒアリング結果（その3）	20
1. ソフトウェアの特徴	20
2. インタビュー結果	23
3. まとめ	27
第4章 アンケート結果	28
1. 製品のターゲット	28
2. コスト的な側面	28
3. 機能的な側面	30
4. 実際の適用	30
5. まとめ	32
おわりに	33
参考（会計パッケージに関するアンケート）	35

はじめに

1. 本年度の研究報告テーマ設定の目的

公認会計士は、企業が作成する財務諸表等の適正性を第三者としての立場から監査することのほかに、関連する多様な業務を行っている。従来は、開示情報としての会計情報に関連する業務が多かった印象がある。そのほか、企業再編などの場合に、企業価値評価を行ったり、IPOの支援を行ったりなど、どちらかと言えば企業が対外的に説明する情報に関連する業務が多い。

しかしながら、公認会計士が必要とされる場面として企業における会計情報を作成・維持するところには、まだ積極的に参加している公認会計士は多いとは言えない状況にある。

それにはいくつかの理由が考えられるが、最も大きな理由の一つは、公認会計士が一般にITに関する知識に乏しい場合が多いことにあると考えられる。

昨今の株式会社をはじめとした組織体において、企業活動の結果としての会計情報を作成・保存するために情報技術（IT）を利用することは必須である。また、業務の効率化や統制機能の強化を図るために、会計に関する部分のみならず、関連する業務（販売や購買、在庫管理等）もITを用いて管理されることが多くなってきている。それら関連業務システムにおいて自動的に仕訳を作成し、会計システムに連携するようなITを用いた仕組みも一般的である。

そのような状況になっていることから、最終的に会計情報がどのように利用されているのかを熟知し、また経営管理情報の作成や利用の方法に長けている公認会計士が、情報の作成に関する部分で貢献できることは多いはずである。そのため、公認会計士が会計情報の作成および管理を中心としたITに関連する職業領域を拡大していくことは、社会のニーズにも合致していると言える。

2. 研究報告テーマの背景

従来より行われている公認会計士業務に近い領域にあり、比較的展開し易いIT関連業務の中でも、会計に関連する部分が公認会計士の活躍が最も期待できる領域である。しかしながら、まだ会計に関連する業務に限ってみてもIT関連業務に携わっている公認会計士は多いとは言えない。そのため、本研究報告ではいわゆる「会計システム」を対象とすることによって公認会計士の業務に近接したところに焦点を当てた。しかし、会計に関連する部分とは言っても多岐に亘り、個別企業の総勘定元帳システム、販売や購買等の周辺業務システム（会計仕訳を自動的に生成し連動するため）、連結会計システム、情報分析システム（経営情報を作成するために利用可能）など、ITを用いている情報システムは多い。その中でも総勘定元帳システムの機能を有する、いわゆる「会計システム」としての機能を中心として有する統合業務パッケージを検討の中心に据えた。純粋に総勘定元帳システムとも言うべき、会計処理機能にのみ焦点を当てたソフトウェアのほかにも、会計の仕組みを中心として様々な業務に適用可能であり、一定規模以上の組織において比較的採用される可能性が高いと考えられるERPと呼ばれるソフトウェアも含まれている。

このようなソフトウェアおよび関連する業務ソフトウェアに関する研究を進めることは、ITに関連する業務領域に参画したいと考える公認会計士にとっては、会計システムをは

はじめとして、多くの関連業務システムに関する知識も得ることが可能になる。また、マーケットから公認会計士が期待されていることを把握することによって、IT関連業務に参画したいと考える公認会計士が得るべき知識や経験も明らかになることから、非常に有用であると考えられる。

3. 実施した手順

研究対象とする統合業務パッケージの一般的な状況を把握するために、予めアンケートを作成し、回答を回収した。アンケート送付の対象先については、公的機関により網羅的に会計パッケージソフトウェアがリスト化されている資料等は作成されていないことから、民間調査会社が公表している複数の情報を基礎に一定の条件を付して、その条件を満たす先に限定して実施した。

アンケートの結果については、集計することによって傾向分析を行うことが可能であるが、回答したパッケージベンダに対して、お引き受けいただけただけの先を対象にして、より詳細な状況を伺うためにインタビューも実施した。インタビューは、当該パッケージベンダの担当者に対して、ソフトウェアごとにおよそ2時間に渡って実施した。

本報告書は、その際に把握した情報をもとに取りまとめたものである。

なお、この場を借りて、当アンケートおよび当インタビューに協力いただいた各社並びに各社担当者に御礼を申し上げます。お願いいたします。

(利用上の注意)

当研究報告書内容については、会員・準会員各位自らの責任においてこの報告書をご活用ください。

当報告書の利用に伴い、結果的に発生しました不利益については、原因の如何を問わず、当委員会では一切の責任を負いかねますので予めご承知おきください。

なお、当報告書に記載の内容は、日本公認会計士協会の公式見解ではなく、あくまでも当委員会の研究成果における研究報告です。

第1章 ヒアリング結果（その1）

合併統合や業容拡大により、部署ごとの個別システムでは運用に不具合が生じてくることが多い。また、外貨取引や連結子会社の管理など市販の会計パッケージでは機能が追いつかなくなってきた場合やシステムの機能を追加する開発を大量に行っていて、ハードウェアの入れ替えや法令改正のたびにバージョンアップのコストが多大にかかる会社の場合、業務の効率化の観点から統合業務パッケージソフトウェア（ERP）を導入することが検討される。しかしながら、海外のベンダーが製造したERPでは、手間も費用もかかりすぎるが多い。このような悩みを解消するため、以下のようなERPを開発・販売しているとのことである。

1. ソフトウェアの特徴

(1) 製品シリーズの特徴

- ①初めから特定業態の日本の中堅・中小企業、海外進出企業、外資系企業のために導入することを意識した日本製ERPである。
- ②業種・業態を絞った上で、その業種・業態における様々な業務に対応できるような機能を標準機能として備えている。従って、業種・業態が合致すれば、システム導入プロジェクトの成功度が高くなる。
この点、海外製ERPは、多くの業種・業態への適合性を高めるために機能を増やしてきた結果、大規模かつ複雑な構成となっている製品が多く、導入コストや維持コストが高くなりがちである。それに比して、本製品は業種・業態を絞ったことで製品構成をシンプルに保ち、相対的に低コストでの導入および維持を可能とした。
- ③設計・開発・販売・導入・保守を自社で全て実施しており、高いサービスレベルが維持されている。
- ④多通貨、日・英バイリンガル、複数会社管理、複数会計基準に標準で対応している。
- ⑤ソースコードが顧客ごとに同一であることから、追加開発を行ってもバージョンアップがそのまま可能であり、環境の変化に対応していることから、高いシステム投資効果が得られる。
- ⑥一般会計・債務管理・債権管理・販売管理・物流在庫など業務の機能別単位で弾力的な導入が可能な製品である。
- ⑦一般会計・債権管理等の会計系や販売・購買管理等の基幹系のほか、役務業用にサービス業販売管理、建設業用にプロジェクト管理というラインナップがある。

⑧データ自体は一元管理しているため、グループで販売業やサービス業等を運営し、業態が複数混在している場合であっても、統合的な管理が可能である。

(2) 導入実績

ユーザ数は 260 社程度である。

主に従業員数が 50 名～500 名程度の会社を主なターゲットにしている。また、上場会社や上場会社の子会社に対してそれぞれ 10 社以上の導入実績があるほか、シェアードサービス提供企業や大手会計事務所に対する導入実績もある。導入事例については以下のとおりである。

① 外資系企業

バイリンガル、多通貨、特殊会計期間、G A A P 修正仕訳対応等の機能を有することから多くの外資系企業に導入されている。

また、会計システムだけでなく、見積、受注、在庫引当、出荷指示、在庫管理、発注といった基幹業務モジュールがあることから社員数百名の外資系企業では基幹業務を担う E R P システムとして利用されている。

さらに、短時間でシステムを立ち上げることが可能なためそのようなニーズをもつ海外から進出した外資系企業において採用されている。

② 外貨建取引が重要な国内企業

販売、購買、債権、債務、一般会計まで一貫して外貨取引に対応しているため、外貨取引が多い日本企業に導入されている。

例えば、外貨支払いが多い代理店、輸出入貿易商社等で広く利用されている。

③ シェアードサービス提供企業・会計事務所

グループ会計処理が充実しているので、複数の会社の経理処理を 1 社でまとめて実施しているファンド会社、グループ会社、シェアードサービス専門会社等に導入されている。

また、大手外資系企業を顧客に持つ会計事務所にも固定資産、給与計算も備えた統合会計システムとして広く利用されている。

④ 専門商社・貿易商社

通常の入力画面とは異なる「手書き受注台帳をイメージした受注と発注を一度に入力できる受発注画面」は専門商社からの評価が高い。

また、大阪、名古屋、各拠点で同時入力し、発注納品指示をしながら月末の売上・粗利予測を行ったり、請求、手形、支払、入金、経理処理まで一気通貫に処理できる点が専門商社の会計・基幹業務パッケージとしての適合性を高めている。

加えて、輸出入貿易取引を行うことの多い商社では、外貨対応だけでなく輸出入業務に強いという点や、商社が付加価値を付けるために行う加工指示、加工計上処理に対応していることなどが評価され導入されている。

⑤特徴あるサービスを提供する公開準備・公開会社

在庫は持っていないが継続的に役務を提供する契約が多数あるような会社、とりわけ、ネット関連ビジネスやシステム関連ビジネスを行っている会社で、サービス業販売管理システムと債権管理システム、債務管理システム、一般会計システムとを組み合わせ利用されている。

当初は請求時に売上で処理を行ってきたが、株式公開に備えて、時間の経過とともに売上を正しく計上するようにしたり、前受処理をするようにしたりなど、会計上の要請に応えるために導入される場合もある。

⑥プロジェクト管理が必要な企業

単純な販売系プロジェクト管理だけでなく、在庫プロジェクト、購買プロジェクト、プロジェクト別時間集計など、従来の商品別、得意先別、担当者・組織・勘定科目別分析から一歩踏み込んだプロジェクト管理を必要とする企業に導入されている。

例えば、多数のプロジェクトを抱えるソフト制作会社ではプロジェクトを横展開させた予算対比プロジェクト別採算管理表を出力可能とした。

⑦海外プロジェクトを手がける企業

簡易な勘定科目別の会計上のプロジェクト別管理ではなく、実行予算から始まり、タスク別、リソース別発注管理を備え、かつ外貨に対応したプロジェクト管理の仕組みである点を評価され、海外プロジェクトを抱える会社で多く導入されている。

⑧海外進出企業

会計だけでなく、基幹業務もバイリンガル対応および現地通貨対応しており、日本から海外に進出する商社等で多く使われている。

また、円以外の通貨で記帳ができ、英語の帳票も出力できることから、海外の子会社を持つ会社で、現地で会計処理をしなければならない日本企業に導入されている。

⑨家具会社

生地・色によるソファの指定など、セミオーダーのファブレスメーカーに適合性が高い。また、家具のような大きなものを扱い、配送の精度・品質を要求される家具会社で、物流管理が充実している点が評価されている。

⑩輸入食品会社

販売部分は商社対応機能、購買部分はプロジェクト対応機能を利用するといった不定貫処理に対応可能なため、食品等を長期輸入契約し、船積単位で採算管理を行う輸入食品会社の基幹システムとして導入されている。

⑪卸売り&小売り混在、在庫販売&サービス混在企業

ワンソース、ワンデータベースのためSOE販売管理とSVCサービス業販売管理の混在が可能なため、物品を販売しながらサービス提供も行っている、あるいは卸売りも

ありながらショップ小売もあるという業態混在企業に導入されている。

⑫手頃な固定資産管理を求める上場企業

データベースを使用しながら、単独でも導入し易い固定資産管理システムとして、工場等を持つ上場企業、一般企業に導入されている。

データベースによる大量レコード処理、組織別減価償却費配賦計算、償却資産税、グループ会社処理等に対応している。

⑬外国人を採用している企業

特別なオプションの購入を必要とせず、指定した人がログインすると、メニュー画面、エラーメッセージ等の全てを英語で表示することが可能であることから、マネージャが外人等、外国人を採用している企業で導入されている。

また、給与のグロスアップ計算、年4回以上の賞与支給、英文給与明細にも対応している。

(3) アンケート項目に対する解説

①要望：「予算管理をしたいが貴社パッケージでどのような管理が可能か？」

回答：次のような機能を実装していることから対応可能である。

A. 複数の予算バージョンを持つことが可能

第一次予算、第二次予算など1年に複数バージョンの予算を持つことが可能である。

B. 会計期間別・部門別に予算を持つことが可能

会計期間や部門別で予算を入力することが可能である。

C. 明細区分別に予算を持つことが可能

分析コードとなる明細区分（プロジェクト・取引先・従業員・その他ユーザ定義コード5種類）ごとに予算を持つことが可能である。ユーザ定義については、部門を超えてプロジェクトの予算を持つことが可能である。

D. スプレッドシート取り込みが可能

入力補助機能としてスプレッドシートからのインポートが可能である。

E. 豊富な予実績比較

各種財務諸表は、出力時に実績金額か予算金額かを選択することが可能なほか、予実績比較財務諸表や対前年予実績比較、明細区分別（取引先、従業員等）財務諸表の比較が可能である。また、予算を複数持つと、例えば9月までは、実績額を表示しそれ以降は予算を入れて1枚の帳票で見ることができるといった予算と実績とを組み合わせた帳票の出力が可能である。

②要望：「現在は製造部門、倉庫部門は原価による製品振替をしており、コストセンタとなっているが、両部門の利益意識を高めるため、部門間売上によりプロフィットセンタとして管理したいが、貴社パッケージで可能か？」

回答：次のような機能を実装していることから、可能である。

A. 社内売上・社内仕入の計上

自由な勘定科目の設定が可能であるため、通常の対外売上とは別に社内売上（社内仕入）勘定を設定し、部門別損益計算書を作成し対応することが可能である。ただし、会計期間末に未実現利益の消去仕訳を入力する必要がある。その他、基幹モジュール（販売管理や購買管理等）を採用する場合には、社内・関係会社間の売上・仕入を自動仕訳するよう機能をカスタマイズして対応することが可能である。

B. 共通経費配賦自動仕訳

プロフィットセンタに計上された売上額を指定した配賦率によりコストセンタへ配賦する自動機能がある。固定費率や変動費率はもちろんのこと、例えば、売上実績金額の割合で仕入額や経費等を各部門に配賦することが可能なほか多段階配賦にも対応している。

③要望：「中国では会計システムの種類が政府により制限されていると聞いているが、貴社パッケージを中国子会社にも導入することは可能か？」

回答：当パッケージシステムは中国政府の認定を受けていないため、通常、認定システムと併用することが必要である。なお、当該パッケージシステムでは、仕訳データをCSVやスプレッドシート等で取り込むことができるため、そのフォーマットを定義し、バッチ処理等で仕訳データを取り込むことが可能である。

2. インタビュー内容

(1) サービスの提供形態

ライセンス販売（クライアントサーバ型）のほか、クラウド環境（自社にサーバを持たない環境）での導入実績がある。また、システム導入にあたり、専門スタッフによる導入支援サービスは、請負契約が一般的であるが、当該システムの場合、追加開発以外の導入支援サービスは準委任契約により、毎月の作業時間に応じた請求体系となっていることが特徴である。

(2) 販売方法

直接販売のみであり、販売代理店による販売は行っていない。従って、導入についても、カスタマイズを含めて自社で実施している。

(3) 開発時または導入時に気を付けている事項

① 継続性へのこだわりと汎用性の確保

多くのERPでは、独自に機能を追加した結果バージョンアップが困難となり、環境変化に対応できないケースがある。しかしながら、当該ERPは、他社が個別に追加した機能もパッケージとして標準機能として取り込むため、結果、全ての顧客が最新バージョンを使用することができる。この点、追加開発する部分については、その顧客の要件を満たすだけでなく、汎用的に利用することができるように考えてデータベースや仕様の設計を行わなくてはならない点が非常に難しい。

②CRP (Conference Room Pilot) の導入

CRPとは、要件定義の初期の段階から、パッケージソフトに各種取引を入力してみ、実際に本番運用が可能かどうかを事前にシミュレーションする手法である。会議室で行うことが多いため、CRPと呼ばれる。パッケージならではの有効な導入手法であるが、次のような点を考慮しながら進める必要がある。

- A. 想定する業務の流れが現行と余りにも異なるので、シミュレーションできない。
- B. カスタマイズ項目が多すぎて事前に確認できない。
- C. 取引先コード体系や商品コード体系に自由度が少ないので、既存コード体系を利用できず、結果的に試用段階では非常に限られた部分でしか使用できない。

このような理由から、実際には日本の中小・中堅企業でCRPができるパッケージはなかなか見つからないのが現状である。

しかしながら、当該ERPは、日本の中堅・中小企業で永く使われてきたシステムであり、しかも、過去のカスタマイズを全てパッケージの中に取り込んできた珍しいシステムである。従って、色々なオプションが用意されており、ユーザへの基本ヒアリングの後、早い段階で顧客のデータを使って実際にシステムを動かすことができる。

この結果、CRPを導入することにより、事前に入力画面や入力方法、出力される帳票や業務プロセスをシミュレーションすることが可能となるため、システム開発で発生しがちな、「できてから動かしてみると全然違う」というコミュニケーションミスを防止することができる。さらに、CRPは会議室だけでなく、各部署・各拠点に開放し、最終的には使用者全員でテストされ、シミュレーションの精度を高めている。なお、CRPによる導入は、エンドユーザとベンダの理解が早まり仕様確定時間が短縮されるほか、継続的にエンドユーザが導入プロジェクトに参画できるため、プロジェクトへの関心を維持することができるという副次的な効果が認められる。

(4)コスト的な観点

①会計パッケージは、100万円程度から6,000万円程度でシステムの導入が可能である。なお、サービス業向けではユーザ数が50名程度の場合、3,000万円弱で導入が可能である。

②保守料はライセンス正価の15%である。また、ライセンス料は、導入した機能にユーザ数を乗じて計算される。

(5) ユーザインタフェースの特徴

- ① マウスなしでも伝票入力等を全て可能にするユーザを意識した仕様
- ② マスタ登録をしているものに関しては、素早い検索が可能な仕様
- ③ 豊富な出力方法（Preview、PDF、スプレッドシート等）

(6) ユーザから評価されている点

① 進化する標準機能

例えば、ある顧客にパッケージソフトを販売し、ベースとなるパッケージに足りない機能を追加した場合、通常はその会社向けに開発して終わる。しかしながら、当該ERPは、その追加機能をパッケージの標準機能として汎用的に取り込んで新たなバージョンとして進化し、ERPを使用している全ての顧客にバージョンアップという形で最新のバージョンを提供する。

② 多通貨対応

基準通貨（邦貨）での入力はもちろん、取引通貨（外貨）での入力、基準通貨への換算が可能であり、外貨での消込にも対応している。また、月末での外貨換算（実現・未実現為替換算差損益の計上・評価替え）および財務諸表換算処理をすることで邦貨のほか、予め設定した通貨での財務諸表が出力可能である。

③ バイリンガル（多言語対応）

全ての画面・帳票をワンタッチで日本語・英語に切り替え可能であり、入力は日本語画面で行っても、帳票を英語で出力することができる。また、画面も英語に切り替わるので、外国人上司によるレビューも可能である。

④ 複数会社処理

一つのデータベースで複数会社の処理が可能である。また、複数会社で個別に有する財務情報に対して、複数の会社を跨いで合計、比較した財務諸表や会社を超えた本支店別財務諸表等に対応している。

⑤ 明細区分管理の有用性

補助科目を用いた残高管理のみならず、取引先コードや従業員コード、ユーザ定義コードを利用しての残高管理が可能である。

⑥ 連結を重視した勘定科目体制の維持

勘定科目はあくまで、形態別・機能別に設定し、その他の明細は取引先コードや従業員コード等の明細区分を利用して管理することにより、本来の勘定科目体系を維持することができる。残高試算表の中に内訳科目が増えると勘定科目が煩雑になってしまい、見にくい書類となることを回避することができる。

⑦複数期間を通じた情報入手に対する豊富な機能

複数の会計期間を通じた総勘定元帳の検索や印刷、過年度5期を横展開した財務諸表の印刷や本支店別の本締め処理等が標準装備されている。また、過去の会計期間末の残高明細表や年齢調べ表を出力することが可能である。

⑧PCごとに画面サイズの変更・保存が可能

ユーザが使用しているPCごとに画面サイズを拡大・縮小すると自動で保存する機能があるほか、不要な入力項目は消去することが可能である。また、カラムの並び順と画面の幅も一度変更し保存すると次回から保存された並び順と幅で画面が維持される。

⑨セキュリティが充実

管理者グループ、購買担当グループ等、ユーザグループ別に使用できるメニューを制御することが可能で、担当者別に接続可能な会社・本支店・組織別を設定することができる。

(7)併せて導入されることが多い他社パッケージ

生産管理パッケージやBI（Business Intelligence）ツール等、シリーズラインナップにない業務に関するものを中心に、併せて導入されることが多い。

(8)公認会計士等のシステム開発・導入における活用方法

公認会計士がシステムの開発や導入に関与する場合、第三者の立場関与するケースと実際にシステムの開発側に関与する場合が想定される。一般的には、第三者的立場に関与するケースが多いと考えられるが、実際にベンダから見て公認会計士に期待する役割とはどのようなものであるか、インタビュー結果は以下のとおりである。

A. 第三者的な立場で関与するケース

公認会計士が第三者的な立場でシステムの開発や導入において期待されるのは、PMO（Project management office）的な役割とされる。ここで、PMOとは、明確な定義はないが、一般的に大規模な組織において、組織全体のプロジェクトマネジメントの能力と品質を向上し、個々のプロジェクトが円滑に実施されるよう支援することを目的に設置される専門部署や人間のことをいう。PMOと呼ばれるほか、「プロジェクトオフィス」、「プロジェクト支援部門」などとも言われることがある。通常、個別プロジェクトに責任を持ち、プロジェクト終了に伴って解散となる「プロジェクトチーム」とは異なり、PMOは全社的なプロジェクトマネジメント手法の標準化、品質管理、人材育成等に責任を持つ常設的な部署として設置されるのが一般的である。

B. 開発側で関与するケース

一般的な公認会計士が開発側でITの設計をする機会は多くはないと考えられるが、開発側に参画した場合、公認会計士にはどのようなことが期待されるのであろうか。インタビューによれば、公認会計士には会計基準や税法の改正に伴い、その改正がシステ

ムにどのような影響が発生するかを正しく理解し、プログラマに正しく指示できることが求められるとのことである。

3. まとめ

当該ERPは、大規模な組織に対する導入を想定していないとのことであったが、幅広いとは言え、比較的特定の業務に対して特徴的な機能を有するとのことであった。通常は個別にカスタマイズしなければ実装されないであろう機能を活用することができるという点から、公認会計士が有する広い業務知識をシステム上実現する方法を設計することで、そのフィールドは広がっていく余地があるのではないかと考えられる。

このように、特定の業種に特化していることを特徴とするERPも存在している。業種によっては、取引処理の方法が特殊である故に汎用的なパッケージソフトウェアで対応することが困難なケースも存在する。従って、業種ごとに対応可能なERPに関する情報を予め収集することも、ユーザニーズを満たす上で重要となるのではないかと考えられる。

第2章 ヒアリング結果（その2）

統合基幹システムであるERPの導入というと大規模なプロジェクトとを想像するケースが多い。しかし、昨今は規模の大きい企業だけでなく、中堅規模の企業においてもERPを導入するケースが増えてきている。また、既に基幹システムとしてのERPを導入済みの企業であったとしても、一部の事業拠点に個別に小規模な基幹系の情報システムを導入するニーズが生じてきている。

ここで取り上げたERPは、分かり易いユーザインタフェースを備え、中堅・中小規模の組織体を主要なターゲットとした製品である。以下、特徴や機能等、特筆すべき点についてまとめる。

1. ソフトウェアの特徴、アンケートでの回答の特徴（提案内容等）

(1) 製品シリーズの特徴（構成品のラインナップ）

本製品はヨーロッパで開発が始まり、10年以上の歴史を持ったグローバルに展開しているパッケージである。現在は130カ国以上で販売されており、多数のグローバル企業において採用されている。階層のアーキテクチャを持ち、拡張性、柔軟性が高い設計となっている。階層のアーキテクチャとは、開発者側で管理する層、サービス提供パートナーが管理可能な層、ユーザごとに管理可能な層に分けたソフトウェア構造を言い、それぞれの層ごとに独立して管理することが可能になっている。

日本語版がリリースされたのが2007年であり、最新バージョンは2009年にリリースされている。

製品の構成（モジュール構成）は以下のとおりである。

- ①会計管理
- ②プロジェクト会計
- ③サプライチェーン管理
- ④生産管理
- ⑤ビジネスインテリジェンス（BI）
- ⑥ワークフロー
- ⑦人事管理

ほかに業種別ソリューション（サービス、小売、製造、卸等）が用意されている。また、製品の販売は販売パートナー（代理店等）を通して行っており、販売パートナーが独自にテンプレートを作成し、パートナー独自の業種特化型パッケージを用意することができるなど、パートナーごとの提案が可能である。

ユーザの利用可能性の向上という観点では、役割別エクスペリエンスという機能が用意されている。これは、個々のユーザの役割に応じた使い易い画面を作ることができる仕組みである。

内部統制報告制度（J-SOX）への対応の一つとして、多段階承認の機能を有している。

I F R S への対応については、個別の収益認識をどのように行うかなど、現行のパッケージでは対応が困難な部分が残っているため、一部についてカスタマイズが必要になるものの、基本的には標準機能で I F R S に十分に対応できるとのことである。

ビジネスインテリジェンス（B I）機能を標準で実装している。データを可視化することをコンセプトとし、自社で保有しているデータを基礎に、経営意思決定に必要な情報をユーザが自由に設計し入手できる機能を提供している。

一般に、画面構成が複雑であったり項目の数が多かったりすると、ユーザが操作方法を習得するまでに多くの時間やコストを要することが多い。しかし本製品は、多くの企業で広く採用されているオフィスソフトウェアと同じユーザインタフェースを用意することにより、システムを利用するにあたっての敷居を低くしたことが大きな特徴となっている。実際に、この点はユーザからの評判が良く、導入後最も良かった点に操作性を上げるユーザが多いと伺った。

通常、E R P の導入にあたっては多少なりともユーザの要求に合わせるために標準の仕様を変更することを迫られるが、当該 E R P については、レイヤ（層）ごとに管理するアーキテクチャを採用していることから、特定の部分について変更した場合や、バージョンアップを行う場合に、関係するレイヤ、管理しているレイヤだけを変更することで、ほかに影響を与えずに対応することが可能な仕組みとなっている。そのため、変更を加えたレイヤについてのみ留意すれば、それ以外への影響を排除することが可能である。従って、ソフトウェアの変更管理の負担が小さく、結果としてユーザからの多様なニーズに対して、柔軟な対応が可能になっている。

グローバル展開している大手企業の場合、大規模な E R P のモジュールを本社で導入し、他の事業拠点では、その国や地域に、もしくはその拠点の業務に必要な機能のみを実装して展開する場合がある。このような場合に該当するレイヤの変更のみで対応が可能となる。

会計データや業務データはシステムから加工を行っていない会計や業務に関するデータ（raw data）を出力し、その後結果を表計算システムで分析し、あるいは表計算システムで並び替えなどをして帳票を作成したりなど二次加工を行う場合がある。このような加工を容易に行うことができる表計算ソフトの使い勝手をそのまま取り入れている仕様となっており、情報の再利用が容易な仕組みとなっている。

操作性の良さとグラフィカルユーザインタフェース（G U I）の分かり易さという点から、一般的に慣れ親しまれているビジネスソフトウェアの G U I を採用している。業務ごとに、業務の順番に従ってメニューが並んでいる U I を用意しており、低廉な学習コストでの導入が見込まれる。また、担当する業務によって、ユーザごとに項目表示を設定・変更することが容易である。ポータル画面や、ダッシュボードといった画面をユーザごとに作成することが可能であり、ユーザの業務の利用可能性を高める一翼を担っている。また、この機能は情報共有コラボレーションツールのドキュメントを使用して実現することが可能である。

ユーザが必要な情報を適時に取得することが可能である。例えば、組織の階層に応じて必要となる情報は異なるため、一つの業務に対しても複数の角度から情報を生成する必要がある。また、出力したデータについても、その理解可能性を高めるためにベンチマークでグラフ化したり、予め様々な K P I を設定することによってそのしきい値に合わせて色

が変わるように作成したり、柔軟にかつグラフィカルに対応できるような機能を備えている。

当該ERPはグローバルに展開しているため、多言語、多通貨に対応しており、対応言語は40以上となっている。言語設定に関しても切り替えが容易である。作業画面から言語の設定を替えることによって、すぐに違う言語に切り替えて使用することが可能となっている。

用意されているワークフロー機能は、多段階承認ができる機能を実装しており内部統制の有効性を高めるために寄与している。各段階の責任者を設定し、ワークフローの機能を利用することにより、予め定められた順序で承認処理を行うことが可能である。ほかに内部統制上管理する機能としてコンプライアンスセンタという機能があり、内部統制を有効に機能させるために管理しなければいけない項目を明確にして管理することができる。

ログインの方法は、いわゆるシングルサインオンによる認証の統合が可能である。そのため、ユーザがシステムにログインするということを意識しないで利用することができる。基本的にはサーバOS側でユーザ管理を行っているため、権限設定等についても統合して実施することになる。ユーザはサーバ側で設定された権限に従ってERPの機能を利用することができる。

本製品は、ERPを短期間でスムーズに導入することをコンセプトとし、ターゲットは中堅企業を想定しているが、結果として実際に導入している会社は、大企業と中堅・中小規模の企業の間位置する企業が多い。

企業がグローバル展開していく中で、特に製造業を中心として、アジアに進出している会社の導入が多い。導入にあたっては、コスト効率性を中心に検討されるケースが多い。新しいシステムを導入することによって、コスト削減を狙っている会社が導入を検討しているのではないかと考えられる。

これまでのERPはこの20年の間、統合型パッケージと言われるように、広く普及している大手ベンダが提供するERPを全社的にあらゆる業務に対応させるように導入し、社内の業務システムを統合するといった動きが多かった。その場合、実際に導入まで期間について相当の期間を要するか、または運用フェーズに移行するまでに相当のコストを要するといったことが課題になる。そこで、本社で企業グループ全体を管理する基幹システムとしてのERPと、関係会社や重要拠点において管理するシステムとして小型のERPとの間で2層のERPを形成し導入すれば、グループ全体としてERPの良さを活かしながら、一層柔軟な対応を図ることが可能になる。この場合、本社における基幹システムは、既に導入済みのERPを利用し、その周辺のシステムとして本製品を採用するケースが多くなっている。このような2層ERPによる導入実績については、前年比2倍の成長となっているとのことである。

(2) 導入実績

全世界で1万6,000社の導入実績があり、日本では100社を超えている。導入事例については、以下のとおりである。

① バイオ研究用試薬、機器等の輸入、販売を行う専門商社

A. 導入背景と狙い

「脱レガシー」を図り、月次の会計処理時の残業時間削減等、業務効率の向上を実現

B. パッケージ選定の経緯

E R Pパッケージごとの特色を見極め、自社のビジネス要件に最適なものを選出

C. 購入の効果

一般的に普及しているオフィスソフトとの親和性の高さで、帳票の数を大幅に削減

D. 今後の展望

データ分析等の機能全てを使いこなし、業務プロセス改革を促進

②コンテナ海上輸送サービス会社

A. 導入背景と狙い

全社的な業務改革の一環として、新たな会計システムの導入を決定

B. パッケージ選定の経緯

グローバル対応、国内サポート、コストパフォーマンスが採用の決め手

C. 購入の効果

予実管理のスピードアップ・残業が劇的に減少するなどの効果、社内のヘルプ対応も容易に

D. 今後の展望

本社基幹システムとの連携により、新たなW e b サービスを提供

③米菓の製造・販売会社

A. 導入背景と狙い

100年続く企業への基盤整備として、日次の原価管理を含む生産管理システムを最適化

B. パッケージ選定の経緯

生産計画から在庫管理までを含むE R Pを、極力自社リソースを活用して構築・導入

C. 購入の効果

設計時のロス率と実際のロス率とのギャップの把握と日次原価管理の精度向上

D. 今後の展望

販売管理システムや原価計算システム等、基幹業務システムを全社的に統一

④鉄鋼メーカー

A. 導入背景と狙い

グローバル化を生き抜くための迅速な情報発信、情報共有システム構築を決意

B. パッケージ選定の経緯

パッケージの標準機能のみで全ての要件をカバー、省コスト性も採用の決め手

C. 購入の効果

紙やオフィスソフトからの二重入力の手間やミスを根絶、経理を中心に飛躍的な効率のアップ

D. 今後の展望

外部システムとの連携や、B I 活用までを視野に多彩なシステムの可能性を探る

(3) アンケート項目に対する解説

① 要望：「予算管理をしたいが貴社パッケージでどのような管理が可能か？」

回答：予算管理機能を使うことにより、期間＞勘定科目＞部門（分析コード）単位での複数の予算モデルを管理することができる。それぞれの予算モデルに対して実績はレポート等にて確認可能である。

② 要望：「現在は製造部門、倉庫部門は原価による製品振替をしており、コストセンタとなっているが、両部門の利益意識を高めるため、部門間売上によりプロフィットセンタとして管理したいが、貴社パッケージで可能か？」

回答：会社コードを分けることにより対応可能である。

③ 要望：「中国では会計システムの種類が政府により制限されていると聞いているが、貴社パッケージを中国子会社にも導入することは可能か？」

回答：中国の会計システムの認定を取得済みである。

2. インタビュー結果

(1) インタビュー内容の概要

① ソフトウェアの特徴、サービスの提供形態

本製品は、クラウド形態（不特定多数の利用者を対象に広く提供される、いわゆるパブリッククラウドの形態）によるサービスの提供を行っていない。

ERPに関しては、ネットワーク環境による影響を受けることにより、ネットワークトラブルを原因として出荷処理できないというような事態は許されないと考えられることが主要な理由である。

パブリッククラウドは、データセンタにおけるネットワークやその他のハードウェアの冗長性を高めたとしても、最終的にはユーザ側の回線の問題となる場合もあるため、リスクが高いと認識している。また、ホスティングを行い、それを課金によるサービス

により提供する形態も行っていない。

今後のロードマップとしては、将来的には既に提供しているクラウドサービスとの連携を図ることにより、クラウド化を行っていく予定であるが、自社管理下にある設備においてシステムを運用するオンプレミス型とクラウド型という両方を併存させる方針である。

サーバをデータセンタに置き、そこから運用する形態、すなわちプライベートクラウドに近い形態を採用しているユーザもいる。今の日本におけるユーザの中でも、2割～3割程度のユーザがプライベートクラウドで運用しているが、ライセンスに関しては利用時間に応じた課金等の形態ではなく、買い取りで行われている。

(2) 販売方法

販売パートナーを通じた間接販売のみであり、直接販売は商流としては行っていない。提案活動をしたりするために担当営業が同行することはあるが、ユーザとの取引において実際に契約を結ぶ場合は、必ず代理店経由となる。

ただし、開発ベンダがユーザの声を直接聞く機会も設けている。例えば、パートナーの営業活動に担当営業が同行する場合もあるが、そのような購入前段階のほか、プロジェクトの途中において、または導入完了後に導入事例を作成させていただく目的で、ユーザを訪問しヒアリングを行うこともある。

実際の取引としてのライセンスの販売とサービス提供を行う代理店が日本において 30 社程度存在しており、代理店（パートナー）契約を締結している。

(3) 会計以外で導入されることが多いモジュール

生産管理およびサプライチェーン関係のモジュールの導入が多い、つまり、購買、販売、債権債務、在庫の管理システムを周辺システムとして持っていることから、当該システムのオペレーションと会計の自動化を実現するために、同時に導入されることが非常に多いのではないかと考えられる。

(4) その他

① ユーザインタフェースの特徴

一般的に使用されているオフィスソフトと類似のインタフェースを採用しており、操作性に優れている。

② ユーザから評価されている点

海外展開はソフト導入のコストが割高となるため、現地に供給するものはできるだけ標準でいきたいというニーズがある。それでもある程度、ユーザインタフェース（画面）について、特に入力項目に関しては、カスタマイズが不可欠となるケースが多い。

そのため、当該部分におけるカスタマイズを非常に容易にできる設計としている。上記のユーザインタフェースの親しみ易さという点と合わせて、画面カスタマイズの容易さといった点において評価されている。

③ユーザから要望が多い点

A. カスタマイズ

会計システムは、基本的には法規制に対応しているか否かという点が重要であると考えている。当該部分においては、比較的対応が進んでおり、会計の部分に関してはカスタマイズの要望は少ないと思われる。また、会計はパッケージ導入が進んでいる領域であり、利用するユーザの数もある程度限定されるためか、カスタマイズ要件は経理や財務部門のユーザからはあまり生じない傾向にある。カスタマイズが多いのは、販売、生産に関する部分であり、ラインの担当者からは、最終的に本社の総勘定元帳にデータを受け渡す部分の対応を求められることが多い。会計側では通常、仕訳を取り込む方法が決まっているため、業務側でどのように対応するのかが検討課題となることが多い。

要望が多いのは最終的に管理会計にデータをどう渡すか、どのようなデータ分析を行いたいかというところにある。分析コードと呼ばれるコードがあるが、当該コード設計をどうするかを検討することが多い。また、会計部分へのデータの受渡方法に繋がるが、組織再編等、組織の変更があった場合に、分析コードをどのように新旧の組織に関連付けることができるか、特に販社等の会社数が多い場合や、子会社の再編等が多い場合には、部門や組織の統廃合があった際に、どれだけスムーズに新しい組織に対応できる設計とするかなどの検討を行うことが多い。

B. ローカライズ

ローカライズはレイヤによると下から2番目の層となる、国ごとの要件を実装する層において開発を行っている。日本においては、月締め請求や手形処理、全銀協のインタフェース等について要望があったため、既に対応完了している。

また、日本向け以外においも全部で40カ国向けにローカライズされており、例えば、中国、インド等については既にローカライズ済みである。ローカライズのポリシーとしては、基本的にはその現地国の諸制度（レギュラトリー）に抵触するか否かというところが最大の焦点となる。月締め請求というのはレギュラトリーではなく商習慣である。そのため、商習慣的に必ず必要であるが、会計監査や税法上はそこまで定義するものではないという場合、製品として対応するか否かについて検討することがある。インドのようにレギュラトリーが厳しい国については、対応しなければならない場合が多いと考えられる。

④併せて導入されることが多い他社パッケージ

A. 大規模会社向けERP

例えば、日本の大手のユーザであれば、日本国内において、既に本社の基幹システムとして既にERPが導入されている場合が多いが、海外展開や国内の事業部で新規の事業の立ち上げを行う場合に、既に導入されているERPを拡張して利用することはコスト的な側面、導入期間的な側面から、コスト効率性が非常に低いという判断になることが多い。さらに、柔軟性に欠ける場合も多いため、そのような場合に当該ERPをマッチさせ、導入・展開することが多い。

従って、日本国内で新規に工場を立ち上げる場合、M&Aにより、新しい会社を買収した場合等に、できるだけ早く現場に対応できるようなERPが求められた時に当該ERPがフィットすることが多い。

B. 固定資産管理システム

固定資産については各国における要件（税制等の影響）の違いが非常に大きいため、比較的外部ベンダのシステムを利用する傾向が強い。従って、固定資産管理システムの導入を求められている場合、あるいは現行の固定資産システムがない場合、当該ERPと他社製の固定資産システムとを連携させるインタフェースを提供するという形式をとる。

帳票類についても、UIといった面からも、固定資産管理システムを専門で開発している会社のシステムの方が使い易いことが多いため、固定資産システムについては状況に応じた他社製のパッケージ製品を利用するケースが多いとのことである。

⑤公認会計士等のシステム開発・導入における活用

ERPの導入において会計および税務に関する種々の論点をどのように解釈して、業務要件として整理していくかという問題が常に存在している。ベンダにおいても、公認会計士や税理士が会計部分のコンサルティングを行っている場合があるが、解釈論としてユーザと齟齬が発生するケースがある。場合によっては、当該齟齬の存在がプロジェクトにおいてクリティカルなものとなることもある。

そのようなユーザと導入を担当しているパートナーとの間にコンフリクトが発生した場合において、第三者の立ち位置でのアドバイスや、算定方法等に関して問題がないという話ができるコンサルタントが重要となってくる。正に公認会計士のレベルで、ユーザを説得することができる役割を担うことができれば、ユーザとのコンフリクトが解消でき、また、システム導入の円滑化も図ることが可能になると考えられる。

3. まとめ

既に基幹システムとしてERPを導入している企業に対して、その周辺システムとしての位置付けとして、当該ERPを導入するという発想はユニークであった。ERPの導入自体を効率的に行うことができ、また海外子会社を中心として、あまりコストをかけられないがしっかりとした管理を行いたい場合等に適合するとのことであった。このような発想は、導入システムを企画している段階で提案することで、提案者としての価値を高めることが可能になるということが考えられるかもしれない。

また、アプリケーションを階層化することによって、それぞれの層で対応する範囲を明確化している点も優れた点であった。ユーザにも導入を担当するパートナー企業にとっても取り扱い易さが図られたものである。

公認会計士への期待としては、制度をシステムに落とし込むことにニーズがあるとのことであったが、複数の階層でERPを用いるような場合には、組織デザインやグループデザインも含めて、どのようなシステム構成でERPを利用することがその組織にとって最も合理的であるかを判断する側面でも、活躍が期待されると考えられる。

第3章 ヒアリング結果（その3）

日本で当初導入されたERPは海外で作成されたものが主だったため、必ずしも日本の商慣習に適合したシステムであるとは言えなかった。また、グローバルスタンダードに合わせて作られたERPを使うことによって、業務の効率化を行えるということも海外製のERPの特徴とされていたため、会社のプロセスを無理にERPに合わせていた会社も少なくなかったように思われる。

無論、長年の自社特有の、特に手作業を単にコンピュータの処理に置き換えたシステムよりは業務の効率化の推進には役立ったかもしれないが、日本の商慣習、業界特有の処理等に対応するためにはかなり苦慮する場面があったと思われる。

このような環境に対して、日本の商慣習を考慮したERPを作るためにコンソーシアム方式で製作されたERPが今回取り上げた製品である。

日本企業のために作成されたERPだけあって日本の企業には使い勝手が良いと思われる。

以下にERPの特徴、導入実績等を紹介する。

1. ソフトウェアの特徴

(1) 製品シリーズの特徴

① コンソーシアム方式

複数の企業に蓄積されたノウハウを出し合って、より日本の商慣習に対応したERPを開発するためにコンソーシアム方式が採用されている。ここでコンソーシアム方式とは、複数の企業から構成される団体（コンソーシアム）が主導して開発を行う方式のことを言う。

日本を代表する各業種のユーザ系SI企業を中心として構成される「次世代ERPコンソーシアム」によって開発されたERPである。

機能強化等も継続してコンソーシアム方式で行われている。

② 完全Web対応

当該パッケージの開発開始の時期がクライアントサーバ¹の世代からWebベース²に移行しつつある時代であったため、Web対応のERPとして当初から製作されている。このため、従来のクライアントサーバ型のERPで必要とされていたクライアント側ソフトウェアに対するメンテナンスの負担がない。また、グループ各社での共同利用が容易になる。

¹ 特定の役割を集中的に担当するコンピュータ（サーバ）と、利用者の操作するコンピュータ（クライアント）に役割を分け、これらを相互にネットワークで接続するタイプのシステム構成。

² クライアントがブラウザを介しインターネットを経由してサーバに接続されるタイプのシステム構成。

③ 統合型システム

基幹業務について 10 のモジュール³（経理、債権管理、債務管理、経費管理、資産管理、販売管理、製造管理、調達在庫管理、人事管理、給与管理）で構成されており、各モジュール間では同じマスタを使用しているため、シームレスなデータ連携が行われている。

また、各モジュールは単独での導入、利用が可能で、各モジュール間で同じデータベースが利用されているため、後からモジュールの追加をすることも容易である。

従来の基幹業務機能だけではなく、ワークフロー、BI等を標準で実装しており追加コスト等を抑えることが可能になっている。

④ IT全般統制への対応

アクセスログ管理、ワークフロー、全トランザクションおよびマスタ⁴の変更履歴管理等の機能が実装されているため、内部統制を有効に機能させる仕組みについても考慮されている。

(2) 導入実績

平成 24 年 1 月末現在では受注社数が約 500 社、受注モジュール数が約 2,000 本と伺っている。

① モジュール別実績

10 種あるモジュールの中では会計モジュールが一番多く、次に債務管理モジュール、債権管理モジュールと続いている。

② 規模別実績

グループでの利用が多いために、年商別の受注では年商 50 億円未満の会社が約半数と一番多くなっている。2 番目に多いのは 101 億円～300 億円の規模で約 4 分の 1 であり、3 番目が 51 億円～100 億円で 1 割程度となっている。

また、従業員数別では、101 名～300 名が約 3 割と最も多く、次いで 50 名未満が 3 割弱、51 名～100 名が 15% 程度となっている。

③ 業種別実績

業種別では一番多い業種が製造業で 23%、次に商社が 21%、サービス業が 16%となっており、情報通信業、建設業、運輸業、小売業等にも導入実績がある。

³ 各種用途ごとで必要となる機能の一纏まりのこと。例えば、経理モジュールでは、伝票入力、伝票承認、試算表出力などの機能が纏まっている。

⁴ トランザクションとは、注文データや受注データ等、日々の業務で発生する取引によって追加・更新されるデータのこと。マスタとは、得意先マスタや商品マスタなどのように、基本台帳として扱われ、通常では更新が行われないデータのこと。

(3) アンケート項目に対する解説

以下、事前にアンケートにご回答いただいた項目のうち、以下の①②③のユーザの要望例について解説する。

① 要望：「予算管理をしたいが貴社パッケージでどのような管理が可能か？」

回答：「部門別」および「プロジェクト別」の2つの予算登録を行うことができる。

まず、会計パッケージでは当然に予算の項目があるが、その際に部門別に予算の入力・管理ができる。

次に、「プロジェクト別」方式による予算登録についてであるが、「組織体とは別にグループをして、それごとの数値を取りたい」というユーザの要望が多く寄せられたことに対応して開発した機能である。操作上は任意の設定というところになるが、いわゆる組織横断的なところのグルーピングをして、それで数字が見たいといった場合には、プロジェクト別という画面を利用することで可能になる。

なお、予算データの入力の方法に関しては、科目ごとに予算を登録していく画面も用意されているが、画面の入力項目ごとに人が1個1個手で入力するのは大変であること、表計算ソフトウェアを用いて策定しているユーザが一番多いことを踏まえ、スプレッドシートで作成済みの予算データをCSV形式に変換した後に取り込む機能や、既に当会計システム内に保存されている前年度の実績データを基礎に加工したデータを作成する機能も有している。例えば、前年度の実績データを120%にした金額を当期の予算データとしてコピーするといったことが可能である。

また、予算を頻繁に修正するユーザのニーズに応じて、「見込登録」という機能が用意されている。これは、期中においてはそれまでプールされた実績と当初予算とを並べて分析したが、進行している期の特定の時点で見直しをかけたい場合に、「見込登録」という画面を利用することにより、見直しをかけて登録をしていくことが可能である。

予実管理の分析帳票については、BIの機能を利用することによって、スプレッドシート等に出力することが可能である。当会計システムにはBI用のツールが標準で備わっており、その機能を使うことによって、当会計システム内の実績データを集約して、集計用、BI用のデータベースをつくることができる。アウトプットをグラフで表示する機能も標準で搭載しており、例えば、これを一つ作成すれば、日々会計システム側で実績が更新される都度、当該帳票を指定し出力することで、金額が最新のデータに置き換えられて出力されるという特徴を有する。

② 要望：「現在は製造部門、倉庫部門は原価による製品振替をしており、コストセンタとなっているが、両部門の利益意識を高めるため、部門間売上によりプロフィットセンタとして管理したいが、貴社パッケージで可能か？」

回答：在庫管理等々の管理を部門ごとに行うのは、部門の在庫管理をどのように実施

しており、在庫の帰属がどこの部門にあるのかを明確にした上で、部門間の売買取引を行うことにより異動の管理を行う機能である。

操作画面としては、「社内調達」、「社内発注」、「社内売上申請」を有しており、部門間での売買の管理を可能にする。

例えば、「製造部門で物を製造し、当該在庫を販売部門に対して売り上げる取引については、対外取引ではないものの、振替価格を決定する際に原価に一定の利益を付加（例えば、原価 100 に対して振替価格 110）した上で部門間取引を行い、販売部門においては外部に通常の価格（例えば 120）で販売する」という処理を行う場合、製造部門は 10、営業部門は 10 をそれぞれ計上することになるが、それを「社内調達」機能を使うことによって、それぞれの部門別の管理が可能となる。

なお、これを実行するにあたっては経費の配賦および振替の処理が必要になるが、それを専用で定義する画面が用意されており、当該画面を用いて配賦先の科目の設定が可能である。配賦額の計算については、「配賦基準」という箇所を設定する。配賦基準は 3 パターン設定することが可能であり、特定の科目の金額割合を基準とするパターン、人的規模、所属人数、人数割を基準とするパターン、もしくはその他の基準といった選択が可能である。なお、配賦計算については、二次配賦のような形で一度配賦計算した結果を、異なる配賦基準でもう一度配賦することも可能である。

③要望：「中国では会計システムの種類が政府により制限されていると聞いているが、貴社パッケージを中国子会社にも導入することは可能か？」

回答：当会計パッケージは政府に認証を受けていないため、中国でそのまま単独で導入することは現状では難しい。

ただし、当会計システムの特徴、すなわち、そもそも他の会計パッケージ等の主要なデータの蓄積に対して、他システムとの間でデータ連携するためのインタフェースを標準で設けてあり、他のパッケージソフトウェアとの連携を想定した構造になっているという特徴から、既に認証を受けた基幹システムや業務システムと連携するという形で導入することは可能と考えられる。

2. インタビュー結果

(1) インタビュー内容の概要

① 他社の連結会計パッケージとの連携について

「市販の連結会計パッケージの中には、当会計パッケージの方にデータをそのまま取り込めるものもあるのか？」という質問に対して、「多くの製品間で、簡単な手間をかけることで取り込めることはもちろんであるが、一部の有名な連結会計パッケージの間ではアライアンスを組むことにより、データをそのまま取り込めるものもあり、そのオプション製品が発表されている」という旨の回答であった。

いわば、「オプションの標準品化」である。既存の他社製の連結パッケージには、当会計パッケージのオプション品を導入することで、標準で直ちに連携ができるということ

である。

②他社のパッケージとの相性について

「他社の製品との連携を構築する過程で、構築するための必要工数が多くなってしまったり、あるいは導入した後も2年ぐらい運用上のトラブルが発生するなどの相性の悪さというものが、実際にあるものなのか？」という質問に対しては、「こういう製品だからというところでは基本的にはない」という旨の回答であった。

他社のパッケージとの連携に際しては、多分に連携になってくると、プロジェクトの進行や連携するシステム相互のフィールドサイズや構成、データ型の識別・分析をした上で、どのような方法で連携するのかを明確にし、適切な手順を踏んで仕組みを作り上げることが求められる。仮に基礎的な情報が整理されておらず、正しい処理ロジックを構築できない場合には、当然にして連携がうまくいかないという結果に陥る可能性はあると思われる。

どのようなシステムであっても同じではあるが、実施すべき処理の目的や対象、処理方法が明確になっており、その仕組みを適切に構築できる体制と手順が明確になっていれば、その方法自体が難しいものであったとしても、適切な処理を行わせることは可能である。

③工事進行基準への対応

「工事進行基準への対応機能は、標準で装備されているのか、またはオプションなのか？」という質問に対しては、「標準では全てのニーズを満たしきれない部分があるので、オプションという位置付けで対応している」という旨の回答であった。

④多言語対応

「多言語に対する取り組みはどうなっているのか？」という質問に対しては、「多言語化対応の計画は進行中であり、近々、具体的な対応に関するリリースをしたいと考えている」という旨の回答であった。

東日本大震災以降、製造業の海外シフトが増えていることもあり、多言語化のニーズが非常に高まっているという事情があるとのことである。当会計システムでも英語、中国語辺りは、そろそろ対応をすることが必要であるという判断をされているようである。

なお、多言語化を行う際の対応範囲として、処理可能な言語を多様化するというところを行っているが、画面表示は日本語に限定されている状況である。しかしながら、例えば、中国語表示の対応をするのであれば、入力される文字の種類が異なることから、検討していくべき項目は多く残っているとのことである。また、各外国の税制に完全準拠できるかというところまでは難しいと考えているとのことである。

⑤コンソーシアム方式について

「コンソーシアム方式のメンバーの会社名をみると、一見、当会計パッケージと競合する商品のサプライヤも散見されるが、そのような企業とはどのような関係を構築しているのか？」という質問に対しては、「ある程度、規模等、そういったところで棲み分け

ができるのであれば、むしろ積極的に参加してもらおうスタンスである。」という旨の回答であった。

パートナー企業の中には資本関係を有している会社もあるが、多くの会社との間では資本関係はなく、コンソーシアムの契約を交わしているのみである。運営費として、毎年参加費を募り、それを原資として、当会計パッケージを含むERPの開発・改良に必要な費用や、商品名のブランド認知のための販売促進等に充てているとのことである。

一見当会計パッケージと競合するようになって見えても、実際のターゲットが多少違っているような商品を扱う企業であれば、むしろ参加してもらおう意義はあると考えていると伺っている。

⑥内部統制対応

「当会計パッケージで実現する内部統制制度対応の機能としては、『ワークフローや、アクセス権限設定といった客先ごとに設定されているITにかかる業務処理統制の諸機能を出力するものであり、これに上書きとか、足したりすることで、いわゆる経営者評価文書を作成する、そのひな型の提供』という理解で良いか？」という質問に対しては、「基本的にそのような理解でよく、要は諸機能を可視化するものである」という旨の回答であった。

実際に文書化する際には、ワークフロー機能、アクセスコントロール機能およびログの設定状況等の情報をまずは可視化するところから始めることを想定している。それらの状況を棚卸しするために可視化することにより、権限設定が及ぼすシステム上の制限範囲を明確にすること、ログについてはどのような目的でモニタリングするのかを整理することによって、ある部分の統制を強化する際にどの機能を強化することが効果的なのかを検討することができるようになっている。また、ワークフローは利用可能な状況にあるものの、どのような運用によって有効なコントロールが機能するのか、権限の設定をどのように行うことによって組織上の権限と責任がシステム上実現するのかなど、システムの利用方法についてユーザが検討する過程で具体化を支援する機能である。

⑦導入コスト

「導入コストの目安を知りたい」という質問に対しては、「まず、ライセンス価格がある。これ自体は一応、標準価格という面では、メーカーの方から提示はしているので、そこはある程度事前に把握できるところである。当会計パッケージのライセンス価格体系というのは、基本的に企業規模（人数）と、使われるモジュールの数で決まる。当会計パッケージの例では、モジュール数は一つであり、300万円程度から4,000万円前後である」旨の回答であった。

なお、導入という意味では、箱売り製品ではないので、ライセンス価格で買って直ちに企業の希望どおりに動作する類の製品ではない。すなわち、導入にあたって、当該企業に合った設定をしたり、場合によっては基幹系からのデータの引き継ぎに関する設定をしたりする必要が出てくる。その場合にはそういった導入設定費用、すなわちシステムエンジニアの費用（人件費）等が、ライセンス価格とは別に必要である。

従って、主な導入コストとしては、当会計パッケージの価格と導入設定費用としての

人件費との合計となる。そのほかに付随的な費用としては、当会計パッケージの操作方法等の教育や、製品そのままではなく、ソフトウェア自体を実際の業務に合わせて改善して使う場合の費用（カスタマイズ費用）が必要になる場合もある。

(2) デモ等を見た感想（U I や機能）

① メニュー画面

画面の特徴としては、「カテゴリーブロック」、「お知らせ」、「ワークフロー」、「タブ切替」、「マイメニュー」、「パスワード変更」といった基本的な機能が全てメニュー画面に標準的に表示される。そのため、直観的に操作が行える、使い易いものであると感じた。

権限の関連もあるが、メニューも使える担当の部分、すなわち、それぞれこの使う人に対して、どのメニューとか、どの機能というところの割り当てもできるので、特定の機能について操作権限がない人のPCの画面には当然この画面も出て来ないといった機能も備えている。

「お知らせ機能」は、通知機能をサポートするもので、例えば、ある案件が決済されたという通知が、使用する業務画面上に表示するものであるが、ユーザによっては「通知はメールで受け取った方が良い」という場合もあり、そうであればメールソフトと連携することによって、メールを用いて通知するような仕組みに変更することも容易に可能である。

「ワークフロー」は、申請をして承認を求める機能であるが、伝票ごとに横に向かって承認のルートが設定されている。従って、申請者の立場からは、複数の承認者がいるケースで今どこまで承認が行われているのか容易に把握でき、また、承認者の立場からは、申請案件の内容の確認を画面上で、ワンクリックで可能になるため、作業が効率的になることを狙っているようであった。

② 伝票入力操作性

実際の画面は、概ね同じような画面構成にし、統一感を持たせることによって操作がし易くなる配慮がなされている。例えば、一般的な伝票の入力画面では、ヘッダ項目に対して、明細が下に展開されるようなレイアウトである。

当会計システムの特徴は、既存の会計システムからの乗り換えユーザを想定しているため、既存の会計ソフトの操作に慣れている利用者が、乗り換え後も違和感ないスピードで、特にキーボード操作・テンキー操作だけでどんどん入力することができるように配慮されているところにある。

また、コード欄への入力は英数字入力モードで入力するが、別途、摘要というフリー欄を設け、そこにカーソルを移動させると日本語入力モードに替わり日本語で入力できるようになっている。そういった細かいところにこだわり、利便性を向上することによって、入力作業に集中できるようになっているとのことである。

会社がユーザに対して行ったアンケートでも、これらの機能を気に入って採用したという高評価の回答が多いとのことであった。

(3) インタビュー結果

当該ソフトウェアの特徴として第一に挙げられるのは、やはりコンソーシアム方式であると言える。コンソーシアムメンバーがノウハウを持ち寄ることにより、より高機能でユーザフレンドリーなインタフェースを目指していくというものである。

インタビューでは、営業担当者と開発担当者に参加いただいたことにより、営業面・開発面の双方での情報が入手できた。開発サイドとしての関心事項は、自分の開発した機能がユーザにとって本当に必要な機能であるのかということであった。そういった意味では、各社がノウハウを持ち寄るコンソーシアム方式は有効であると考えられる。特に、コンソーシアムのメンバーには監査法人も複数含まれていることから、会計面でのユーザの利便性には強みがあり、会計制度の変更時には、公認会計士等と相談しながら開発を進めているとのことであった。

また、「ERPベンダとしては後発組にあたるので、そこを強みとして活かしていきたいと考えている。当会計パッケージが出たころは、クライアントサーバの世代から、Webシステムに移ってきたところで、そのタイミングで製品を立ち上げるので、Webシステムとして作っていきこうということで企画された。その理由は、対象者が多いということと、法改正等に起因するシステムの入替え等、導入後のメンテナンス面で非常に有利だからである。」とのことであった。

主に中堅企業を対象としたパッケージであるため、インタビューを実施した時点では多言語には対応していなかったが、現在計画中であり、近いうちには多言語対応が可能になるとのことであった。

3. まとめ

一般的に、非常に使い勝手が良さそうな印象を受けた。これは当ERPの最も大きな特徴であるコンソーシアム方式によって、多方面からのリクエストに複数のコンソーシアムメンバーで対応することによって、より良い機能、インタフェースを実現したことが大きい。

日本の商習慣を捉えた情報システムであるということで、導入企業の業務要件と、パッケージソフトウェアの機能との一致している度合いによっては、かなり容易にシステムが導入可能となるケースがあるものと思われる。それは、導入前のフィットギャップ分析時点で識別されるべきものであり、業務的・会計的な知見と導入するシステムの機能を理解している公認会計士は、その能力を発揮できる機会の一つであると考えられる。

また、Webシステムでありクライアントソフトウェアが存在しないので、リーズナブルな価格で柔軟な構成での導入が可能となり、導入コスト等も含めて、中堅企業には比較的適したパッケージではないかと考えられる。

第4章 アンケート結果

本章では、ある調査会社による会計パッケージの市場に関するレポートに登場する会計パッケージソフトウェア提供企業に対して、委員会で作成したアンケートを実施した回答結果について検討する。なお、当該アンケートは、会計パッケージソフトウェアとはいつでも、様々な方針や目的をもって作成されていることから、実際にどのようなソフトウェアが存在しているのかについて、情報を収集することを趣旨に実施したものである。

当アンケートの発送数、発送日、回答数、回答企業の業種は次のとおりである。

アンケート発送数： 72 製品（※複数の製品を制作している法人へは、複数の同じアンケートを同時に送付した。送付した会社数としては、48 社であった。）

発送日： 2011 年 1 月 6 日

回答社数： 48 社 中 15 社（回答率 31.3%）

回答製品数： 72 製品 中 21 製品（回答率 29.2%）

1. 製品のターゲット

アンケートの実施にあたり、どのような趣旨で提供されているソフトウェアであるかを把握することが質問の趣旨である。

(1) ターゲットとしている企業の業種

製造業、流通業、小売業等多くの業種が挙げられたが、どの製品も幅広い業種に対応しているとしており、業種特化型の製品はなかった。

(2) ターゲットとしている企業の年間売上規模

各製品ともある程度の幅を持たせて回答しており、その幅はまちまちであったが、多くの製品において 100 億円から 500 億円の企業はターゲットとして入っていた。

2. コスト的な側面

どのようなコストおよび導入期間を想定しているかを把握することによって、市場としてどのような対象を検討しているかを明確にすることが趣旨である。

(1) パッケージ価格（複数回答あり）

選択肢	回答数
① 100万円未満	5
② 100万円以上500万円未満	11
③ 500万円以上1,000万円未満	6
④ 1,000万円以上3,000万円未満	3
⑤ 3,000万円以上5,000万円未満	1
⑥ 5,000万円以上1億円未満	1
⑦ 1億円以上	1
合計	28

想定ユーザ数に幅があること等により、一つの製品について複数の回答があったものの、半数以上が1,000万円未満であった。大企業というよりはむしろ中堅・中小企業をターゲットにしていると思われる。

(2) 一般的な導入総額（パッケージ価格を含む）（複数回答あり）

選択肢	回答数
① 100万円未満	4
② 100万円以上500万円未満	6
③ 500万円以上1,000万円未満	5
④ 1,000万円以上3,000万円未満	5
⑤ 3,000万円以上5,000万円未満	5
⑥ 5,000万円以上1億円未満	3
⑦ 1億円以上	2
合計	30

こちらも(1)と同様に一つの製品について複数の回答があった。パッケージ価格の回答状況と照らし合わせると、金額の幅が上に広がっており、製品によっては導入にかかるコンサルティング料を重要視していることが窺える。

(3) 一般的な導入期間

選択肢	回答数
① 1ヶ月未満	4
② 1ヶ月以上3ヶ月未満	7
③ 3ヶ月以上6ヶ月未満	7
④ 6ヶ月以上1年未満	8
⑤ 1年以上2年未満	1
⑥ 2年以上3年未満	0
⑦ 3年以上	0
合計	27

ほとんどの製品が導入期間は1年未満と回答しており、そのうち半数以上が6ヶ月未満であった。かなり短く見積もられており、「導入」に含まれているタスクをユーザが想定しているよりも少ない可能性もある。

3. 機能的な側面

パッケージソフトウェアが対象としている業務の範囲を把握することが趣旨である。

(1) 有する機能（複数回答あり）

選択肢	回答数
① 債権管理	17
② 債務管理	19
③ 多言語対応	8
④ 固定資産管理	19
⑤ 過年度遡及対応	13
⑥ 複数帳簿対応	13
⑦ ワークフロー	9
⑧ プロジェクト会計	17
⑨ バックアップ（パッケージの機能として実装）	13
⑩ クラウド対応	11
⑪ アクセス権限（ルールを3つ以上設定可）	14
⑫ アクセスログ取得	16
⑬ 各種経営分析	17
⑭ 部門別計算、セグメント別計算	20
⑮ キャッシュ・フロー計算書作成	19
⑯ その他（※）	8
合計	233

（※）簡易連結、多通貨対応、本支店対応、複数会社対応など

各製品とも非常に多くの機能があるという回答であった。ユーザとしては、それぞれの製品が「機能有り」という回答でも実際は「どこまでの」機能があるかを十分確認する必要があると思われる。

4. 実際の適用

パッケージソフトウェアは、業務管理を行うために必要な機能を実装していることが一般的であるが、実際にどのような機能が搭載されているのかを明らかにすることが趣旨である。また、最近では海外進出も多いが、特に進出企業も多く制度的な特徴があると言われ

ている中国で使用するための対応がどの程度のパッケージソフトウェアで図られているのかを明確にすることによって、パッケージを選定する際の一つの検討事項として活用することが趣旨である。

(1) 予実管理

選択肢	回答数
① 可能	21
② 不可能	0
合計	21

さすがに予実管理ができないという製品はなかった。ただし、予実管理のメッシュ（会社単位、部門単位、プロジェクト単位、製品単位）やシミュレーション機能の有無等の違いがあり、ユーザはどのレベルの予実管理が必要なのかを明確化した上で比較検討する必要があると思われる。

(2) 部門間売上の管理

設定：現在は製造部門、倉庫部門は原価による製品振替をしており、コストセンタとなっているが、両部門の利益意識を高めるため、部門間売上によりプロフィットセンタとして管理したい。

選択肢	回答数
① 可能	20
② 不可能	1
合計	21

1製品を除き可能との回答であった。ただし、会社コードや勘定科目コードの設定により可能というレベルの回答も多かった。間接費の配賦や在庫振替等も考慮した管理方法の提案のあった製品は少なかった。各製品とも、「できる、できない」レベルの質問にはすべてYesと回答できるようには対応しているため、ユーザはさらに突っ込んだ質問をしないと本当に自社が実現したい機能を有しているかどうかを知ることはできないのではないかと考えられる。

(3) 中国子会社への導入（政府認可の取得）

選択肢	回答数
① 認定を取得済み	2
② それ以外の回答（未取得、個別に対応等）	19
合計	21

認証を取得済みとの回答は2製品に留まった。中国の法制度については検討していないと思われる回答が多く、中国での販売には多くのベンダはそれほど積極的ではないようであった。その一方で、政府認可については「中国財務省は財務会計処理電算化を推進するため、財務会計ソフト、ERPパッケージソフトの審査認可制度を2003年に廃止。ただし、各地方財政局の一部（上海、杭州）の都市には登録制度が実施されている。弊社はこれらに対応するため、中国人スタッフにより中国パックを開発し登録制度をクリアした。既に複数の日本企業の中国導入を実施」との回答もあり、中国の情報の収集・対応状況で抜きん出ている企業もあった。

5. まとめ

アンケートを通じて感じたのは、各製品ともにカタログスペック的にはなかなか差が出にくいということである。

パッケージ価格や導入期間も差が出にくい。唯一差があったと感じるのは、導入総額である。パッケージ価格にあまり差がないということは、それ以外の導入コンサル費用については各社の思想の違いが現れているのではないだろうか。

すなわち、パッケージをそのまま使うのが基本と考えているベンダと、ユーザニーズを酌み取りカスタマイズに力を入れるベンダとに大きく分かれるということである。

ユーザとしては購入にあたってはこのことをよく理解して比較検討することが有用だと思われる。

公認会計士の業務としては、会計パッケージソフトウェアの開発段階での関与もあるが、主として導入段階におけるコンサルティングニーズに対して如何に応えるかが最も重要であると考えられる。そのためには、業務や会計制度で必要な項目を、どのように会計システムを導入する時に実現するのかということに対するノウハウを蓄積することによる差別化が可能になると考えられる。

お わ り に

1. 公認会計士としての役割期待

インタビューにおいては、業務的な話を中心に伺ったため、あまり技術的な議論は行っていないが、会計システムを中心としたITに関して検討すべき内容については、少しでも見えてきたのではないかと期待する。すなわち、業務を行う環境やその内容を適切に分析し、対内的および対外的に必要なかつ十分な機能を実装するために検討すべきことは、公認会計士が一般的に備えているスキルに対し、若干の知識を上乗せすることによって実現可能であるかもしれないと考えられるということである。

インタビューの結果にも、最終的に会計に繋がる制度的な対応方針や業務的知識に関して公認会計士に期待する意図が読み取れることがあった。会計システムに関する対応を行うにあたっては、業務的な知識だけではなく情報システムに関する知識も問われる場合があった。すなわち、例えば開発者側で公認会計士が支援する場合には、制度を十分に理解した上で会計システムにその業務要件を適切に落とし込むことが求められると考えられる。そのため、公認会計士においても業務システムを構成するアプリケーションシステムの特徴や論理的な意味でのデータベースの理解が望まれるということも考えられる。業務的な知識と併せて、会計専門家としての公認会計士に対する期待があることの一端が窺えた。

また、アンケートにおいてご回答いただいた会計システムが有している機能についても、例えば、部門間売上の管理という点では、ほとんどの会計パッケージで対応していることから、組織におけるプロフィットセンタとしての管理単位の設定や勘定体系の設計等については、公認会計士の役割期待は大きいのではないかと考えられる。また、機能が持つその本来の目的が理解されていないことにより、有効に使用されていない事例がある場合には、組織のデザインの分析結果を踏まえ、また、パッケージの機能を正確に理解した上で、当該機能の利用を推進することによってユーザ企業に対してもより高い満足度を提供することが可能になるということも考えられる。

もちろん、実際にシステム対応を行うにあたって、IT的な知識を深めることが効果的であることは間違いないのではないと思われるが、少なくとも用語およびその内容をある程度把握することによって、業務担当者とシステム導入担当者との間のコミュニケーションギャップを減らすことができ、企業における情報システムの利用を円滑化することが可能になると考えられる。

一般的に公認会計士に対して、高度なITに関する知識を一義的には求めない傾向が見受けられる。求められるのは、ITを用いて実装すべき業務の確定と、商慣習等に従ってITを違和感なく使用することが可能になるような処理要件の決定を中心とした部分であると考えられる。すなわち、ユーザである企業の現場担当者と、ITを利用した情報システムを導入する情報処理技術者との間のコミュニケーションギャップが生じないようにするために、お互いの立場で、お互いの用語を使って情報の流通可能性を高める役割を、公認会計士は期待されているのではないだろうか。

公認会計士に関連するところでは、企業の海外進出が積極的に行われている中で、中国対応の状況にパッケージごとの違いがあった。グループや拠点で会計システムを統一化したいというニーズがある企業の場合には、その対応には留意が必要になると考えられる。

また、機能的には各々多くの業務に対応可能であるが、その対応水準にもパッケージごとの特徴が見受けられることから、必要な機能の充実度についても留意すべきであろう。会計システムを導入するパターンとしても、ERPとして提供されているパッケージシステムの中には、企業グループの中核的なシステムとして位置付けるというよりも、例えば、海外含めた子会社に導入することにより、グループへの報告形式を統一するなどを目的として導入することを想定して提供されているパッケージもあり、企業からアドバイス等を求められた際には、多くの可能性を持った提案ができるのではないかとと思われる。

2. これからの公認会計士スキルの一つとしての情報システム

公認会計士は、会計および監査業務の専門家であるため、監査業務等に関して高度な専門知識を身に付けていると言える。一方で、ITを利用した情報システムに関する知識や経験も、監査業務等を通じて身に付ける機会は相応に存在している。例えば、監査業務等を実施するにあたって、昨今の監査環境を考えれば、ITに対する知識要求は過去から比較すれば高い水準に達していると言える。このようなことを考えれば、特に会計に関連するITを利用した知識および経験を各会員が育成・増大させて行けば、業務拡大を図ることに繋がる可能性が高くなるかもしれないと言え、非常に合理的な一つの選択肢であるとも言えると考えられる。

また、期待される制度的あるいは業務的な対応としても、例えばアンケート項目「会計パッケージシステムの中国子会社への導入」から窺える政府認可取得の状況については、あまり多くの会計パッケージが認可を得ていないことが明らかになった。このような会計システムを導入する際に考慮すべき制度的対応についても、必要な情報を整理して提供できることが顧客満足度に繋がるものと考えられる。

本研究報告においては、会計システムを研究対象にしたが、結果としてERPがインタビューの主要な対象になった。本研究報告に記載されているような情報は、おそらく公認会計士のほとんどは接する機会があったのではないかと推察される。それらの機会を今後は積極的に活用することによって、また、同分野に積極的に進出することによって、会計を中心とした情報システムを導入する時には、公認会計士の力を借りることが非常に有用であるという社会的評価を植え付けるような施策を取っていくことが肝要であると思われる。ITに関連する業務が職業領域の一つとして、確立されることを期待したい。

会計パッケージに関するアンケート

ご回答者情報（ご協力いただきました皆様には、アンケートの集計結果を送付させていただきます。）

会社名 :
部署名 :
郵便番号 :
会社住所 :
お名前 :
電話番号 :
e-mail :

<問い合わせ先>

日本公認会計士協会東京会 調査課（担当：大谷、戸塚）

〒102-8264 東京都千代田区九段南4-4-9 ニッキン第2ビル7階

TEL：03（3515）1183 FAX：03（3515）1193

E-mail：chousa@tokyo.jicpa.or.jp

1. 製品名と開発時期とバージョンを教えてください。（例：2010年、Ver.10.1。なお製品が複数ある場合には、そのうちご説明し易いものを一つ選定ください。）

2. コスト的な側面を教えてください。

(ア)ターゲットとしている業種・規模を教えてください。（例：小売業、売上50億円程度）

下記（イ）～（エ）については、（ア）で回答いただいたターゲット企業に導入する場合の一般的な製品構成、ライセンス数、導入手順等を前提としてご回答ください。

(イ)パッケージ価格を教えてください。(以下から選んでください。)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 100万円未満 | <input type="checkbox"/> 100万円以上 500万円未満 |
| <input type="checkbox"/> 500万円以上 1,000万円未満 | <input type="checkbox"/> 1,000万円以上 3,000万円未満 |
| <input type="checkbox"/> 3,000万円以上 5,000万円未満 | <input type="checkbox"/> 5,000万円以上 1億円未満 |
| <input type="checkbox"/> 1億円以上 | |

(ウ)一般的な導入総額(パッケージ価格を含む)を教えてください。(以下から選んでください。)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 100万円未満 | <input type="checkbox"/> 100万円以上 500万円未満 |
| <input type="checkbox"/> 500万円以上 1,000万円未満 | <input type="checkbox"/> 1,000万円以上 3,000万円未満 |
| <input type="checkbox"/> 3,000万円以上 5,000万円未満 | <input type="checkbox"/> 5,000万円以上 1億円未満 |
| <input type="checkbox"/> 1億円以上 | |

(エ)一般的な導入期間を教えてください。(以下から選んでください。)

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1ヶ月未満 | <input type="checkbox"/> 1ヶ月以上 3ヶ月未満 |
| <input type="checkbox"/> 3ヶ月以上 6ヶ月未満 | <input type="checkbox"/> 6ヶ月以上 1年未満 |
| <input type="checkbox"/> 1年以上 2年未満 | <input type="checkbox"/> 2年以上 3年未満 |
| <input type="checkbox"/> 3年以上 | |

3. 機能的な側面を教えてください。

(オ)有する機能にチェックをつけてください。

- | | | |
|--|---|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 債権管理 | <input type="checkbox"/> 債務管理 | <input type="checkbox"/> 多言語対応 |
| <input type="checkbox"/> 固定資産管理 | <input type="checkbox"/> 過年度遡及対応 | <input type="checkbox"/> 複数帳簿対応 |
| <input type="checkbox"/> ワークフロー | <input type="checkbox"/> プロジェクト会計 | |
| <input type="checkbox"/> バックアップ(パッケージの機能として実装) | | |
| <input type="checkbox"/> クラウド対応 | <input type="checkbox"/> アクセス権限 (ルールを 3 つ以上設定可) | |
| <input type="checkbox"/> アクセスログ取得 | | |
| <input type="checkbox"/> その他 () | | |
| <input type="checkbox"/> 各種経営分析 | <input type="checkbox"/> 部門別計算、セグメント別計算 | |
| <input type="checkbox"/> キャッシュ・フロー計算書作成 | | |

(カ)貴社パッケージの特徴(セールスポイント)を教えてください。(自由記述)

4. 実際の適用について教えてください。

(キ)次のようなユーザの要望があった場合に、どのようなご提案をいただくことが可能ですか？

どのような方法が実現可能か、簡単に教えてください。

① 予実管理をしたいが貴社パッケージでどのような管理が可能ですか？

② 現在は製造部門、倉庫部門は原価による製品振替をしており、コストセンタとなっているが、両部門の利益意識を高めるため、部門間売上によりプロフィットセンタとして管理したいが、貴社パッケージで可能ですか？

③ 中国では会計システムの種類が政府により制限されていると聞いているが、貴社パッケージを中国子会社にも導入することは可能ですか？

5. 最後に

アンケートにご協力いただきありがとうございます。日本公認会計士協会東京会では、会員の利用に資するために、会計パッケージの特徴等について調査を行っております。貴社名や個別のパッケージ製品名は開示できない可能性が高いですが、お持ちの会計パッケージソフトウェアに関して、もっと詳しく教えていただきたいと考え、数社様に対してヒアリングのお願いを検討しております。ヒアリング（2 時間程度）による調査にご協力いただけますでしょうか？

Yes

No

ご協力ありがとうございました。

日本公認会計士協会東京会
(平成23年度)コンピュータ委員会

委員長	中原國尋
副委員長	神崎時男
同	五島伸二
委員	芦澤宗孝
同	麻生純司
同	荒井 覚
同	嶋矢 剛
同	高橋孝治
同	鄭 龍 権
同	長谷友春
同	増田昌徳
同	山本真美子

(以上12名)

担当副会長	浅井万富
担当常任幹事	田之倉敦司
担当幹事	中村元彦

東京 C. P. A
公認会計士業務資料集 第52号 VI

平成24年12月21日 印刷

平成24年12月26日 発行

編集 日本公認会計士協会東京会 調査研究部
発行 日本公認会計士協会東京会
〒102-8264 東京都千代田区九段南 4-4-1
公認会計士会館
電話 03(3515)1183
調査課ダイヤル・イン

印刷所 大和メディアクリエイティブ株式会社
〒162-0824 東京都新宿区揚場町2-20 大和ビル
電話 03(3269)6351 (代)

本書の無断複写・複製・転載を禁じます。