

「お金の流れ」と「気持ち」の見える化  
～管理会計コンサルティング導入のご提案～

経済産業省認定  
経営革新等支援機関  
越澤中小企業診断士事務所

## はじめに

管理会計コンサルティングとは

管理会計を導入して現場をデータによって見える化し、

そのデータを元にミーティングを重ねて課題認識・改善を行うコンサルティング方法です。

見える化→考える化→行動化のVCAサイクルを会社に定着させることで

社内のコミュニケーションを活性化することができます。

つまり、データを介して社内での「気持ち」の見える化 = 共有をすることです。

特に、中小企業は一人ひとりが粒だっている「人間らしい組織」といえます。

大企業のように指示命令系統で動く組織ではありません。

各部門で課題を認識して、コミュニケーションをとることが必須かつ潤滑油となります。

管理会計コンサルティングを通じて

「お金」と「気持ち」を見える化を経営者様、経営幹部様、そして従業員様と

一緒に進めていきます。

# I. 管理会計導入の目的

## 1. 管理会計とは？

- ・管理会計とは、経営者や責任者が「現場データ」を経営判断の材料として活用することを目的とした「未来志向」の会計です。
- ・経営現場で日常的に発生する「現場データ」を把握・分析することにより収益力増強・生産性向上を図り、経営基盤・組織体制の強化を目指すものです。

### ・経営者の悩みは概ね

- ①「お金（売上・利益・資金繰り）」
- ②「人（組織）」そして
- ③ ①と②を解決するための「時間」と言えます。

### ・その悩みを解決するポイントは

- 「お金の流れ」と  
「気持ち（経営者と現場）」の見える化 です。



# 1. 管理会計導入の目的

## 2. 「お金の流れ」の見える化

- 下記の「現場データ」を従業員が日常的に収集把握することにより「お金の流れ」を常に意識し、その活用を習慣化させます。

- 売上データ（部門別・製品別・顧客別他）
- 原価データ（材料費・労務費・製造経費・歩留まり他）
- 在庫データ（仕入・仕掛・不良在庫他）
- 販管費データ（人件費・外注費・水光熱費他）
- 顧客データ（顧客の声・クレーム・アンケート他）

- 収集把握した「現場データ」を下記の各種分析手法により問題点の把握・改善方法の検討を継続化させます。

- 収益性分析（各種売上高利益率/総資本利益率）
- 効率性分析（各種回転率/回転期間）
- 安全性分析（短期支払能力/長期支払能力）
- 生産性分析（労働生産性/労働分配率/設備生産性 他）
- 成長性分析（売上高増加率/総資本増加率/一株当たり利益 他）
- キャッシュフロー分析（営業CF/投資CF/財務CF）
- 損益分岐点分析（目標売上高/安全余裕率）



# 1. 管理会計導入の目的

## 3. 「気持ち（経営者と現場）」の見える化

・経営者との対話 = 「社長ミーティング」において「経営者の気持ち」をストレートに反映した**経営理念・行動指針・経営ビジョン**の策定・再検討を行います。

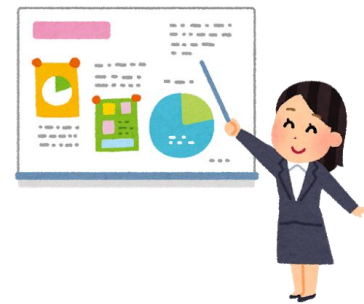
「社長ミーティング」



・経営者と現場責任者・プロジェクトメンバーとの対話 = 「**経営会議**」「**プロジェクトミーティング**」において、経営理念の全社的な共有と「**現場の気持ち**」がコミットされた**アクションプラン**の策定を行います。

「経営会議」  
「プロジェクトミーティング」

V:視覚化



・毎月の確認、年度毎の検証・更新を行うこと = **VCAサイクル**を回していくことにより、経営基盤・組織体制の強化が達成できます。



C:比較・検証

「V」 Visualize（視覚化）

・・・現場データによる見える化

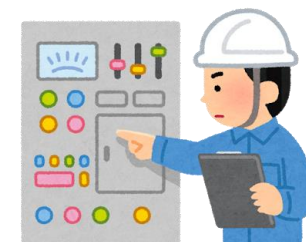
「C」 Compare & Consider(比較・検証)

・・・ミーティングで考える化

「A」 Act(行動)

・・・改善のための行動化

A:行動



気持ちの見える化

# I. 管理会計導入の目的

## 4. 経営者と現場の「時間」を創出

- 経営理念の策定および全社共有のスピード化  
= 経営者の「時間」をつくります！
- 「現場データ」活用のスピード化  
= 現場の「時間」をつくります！
- 各種会議体運営のスピード化  
= 企業全体の「時間」をつくります！
  
- 「お金の流れ」と「気持ち（経営者と現場）」の見える化により  
企業内のコミュニケーションが高まり、社員が主体的に動き出します！



# Ⅱ. 管理会計コンサルティングメニュー

## 1. 毎月実施のメニュー

・毎月の**3つの会議体**を通じて、社長～経営幹部～プロジェクトメンバー（現場）のコミュニケーション力を高めます。

サービス項目		詳細	対象者	頻度	時間
【1】社長 ミーティング	気持ちの見える化	①経営理念・行動指針	社長	月1回	2時間
		②ビジョンの構築			
		③お金と人の課題の確認			
【2】経営会議	お金の見える化	①財務報告 (ブロックパズル、明細、資金繰り表)	社長/役員 /経理部門長	月1回	1時間
	気持ちの見える化	②重要現場データの確認			
		③営業と人事のディスカッション			
【3】プロジェクト ミーティング	お金の見える化	①財務報告 (ブロックパズル、明細)	社長/ プロジェクト メンバー (PJM)	月1回	3時間
	お金の見える化 & 気持ちの見える化	②アクションプラン報告			
		③現場データ報告			
【4】議事録作成		【1】～【3】終了後メールにて送信	—	月1回	—

## Ⅱ. 管理会計コンサルティング

### 2. 年1回/年2回/随時 実施メニュー

- ・年度毎/半期毎に**企業全体の方向性と各現場のベクトル合わせ**を行い、経営改革/経営改善/新規事業等を確実に推進・実践します。社長だけでなく、**全社員に伴奏型の支援**を行います。

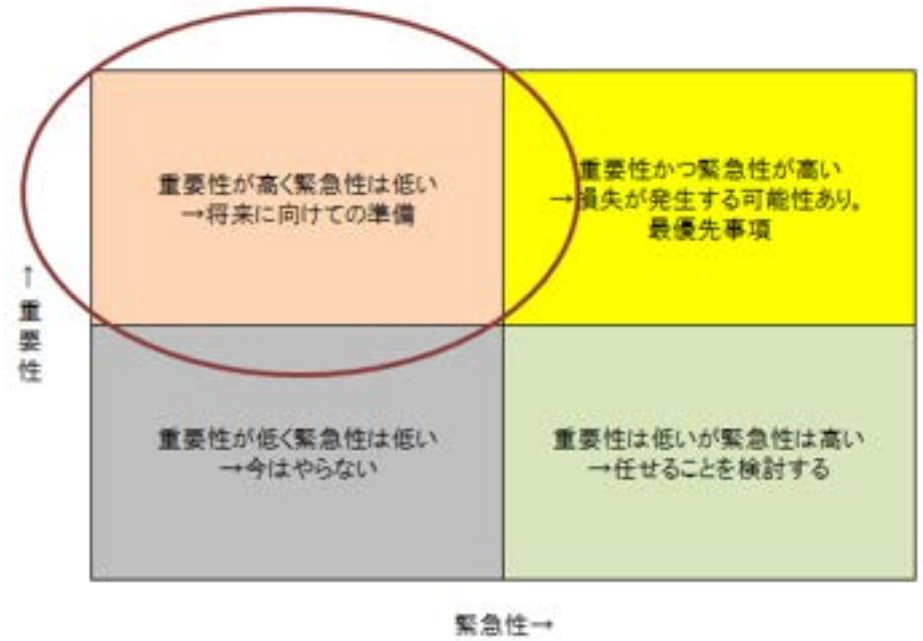
サービス項目		詳細	対象者	頻度	時間
【5】合宿	気持ちの見える化	3C分析⇒SWOT分析⇒アクションプラン導出	社長/PJM	年1回	7時間
【6】経営理念 発表会	気持ちの見える化	①経営理念・行動指針の発表	全社員	年2回	3時間
		②アクションプラン発表			
【7】随時相談	気持ちの見える化	お急ぎであれば電話・メールにて	社長/PJM	随時	1時間
【8】社員との 個別問題	気持ちの見える化	①社員の抱えている課題をヒアリング	全社員	随時	30分/人
		②個別課題解決のための相談			

# Ⅱ. 管理会計コンサルティング

## 3. コンサルティングの効果

- ①創出された「時間」を毎月のクオリティタイム（※）に充てることにより、社長のお金と気持ちに関する悩みを解消し、本業に専念することができます。
- ②各部門が参加・発言する経営会議での議論により、経営課題解決策の共有と実行力が高まります。
- ③現場責任者が参加・発言するプロジェクトミーティングによる、現場データ（事実）に基づいた課題を共有し、課題解決に向けた行動を継続することができます。
- ④合宿開催により、大きな視点での経営改題共有とその解決のためのアクションプランを導出することができます。
- ⑤現場がお金の流れを理解することで、売上や利益に対する責任感を醸成できます。
- ⑥現場に安心・安全・ポジティブな環境で働いてもらうことができることにより、企業に対する信頼感・求心力を維持できます。

### クオリティタイム



以上の取組により、  
**現場が主体的に動き出す組織を創り上げます！**