

BiziMOA

簡易版

リスクだらけの企業環境
限界利益のリアルタイムマネジメント
の必要性を事業継続性の観点から紐解く

2024年4月

はじめに

- 本資料は、厳しさを増す一方の企業様を取り巻く経営環境を着実に乗り切って頂くために、弊社のコンサルタントが長年に亘って多くの企業様をご支援させて頂いた経験からのアウトラインを記載しています。この資料に書かれている様々なテーマに対して、既に取り組み済みであったり、取り組み中の企業様もあられるかと存じますが、ご一読いただければ幸甚でございます。



事業継続性の鏡は常に磨かれていますか？

ビジネスを継続する中で、限界利益（Marginal Profit）の重要性はどの企業様も常に把握され、管理や対策をなされていると思います。

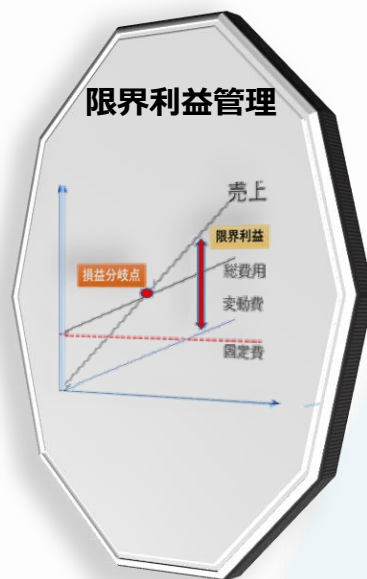
特に、ここ数年、2019年のコロナウィルスによって引き起こされたリスク、天候不順などによる農作物への影響、ロシアのウクライナ侵攻によるリスクなどで限界利益への影響は計り知れないものがあることは、今更申し上げる必要もございません。

言い換えれば、企業の事業継続性の鏡でもある「限界利益」が常にリスクに晒され、皆様のビジネスへの影響がこれまでに類を見ないほど深刻になってきていることとイコールであり、より把握や分析が磨かれていないと一寸先は闇状態になりかえないということでもあります。

現状分析
リスク特定
リスク分析
将来予測
計画再編
exit判断・・・

データ活用
リスクアプローチ
AIや統計分析

売上減少
利益減少
計画外経費
etc



売上や利益に影響するリスクの例

原材料高騰

コンプラ対策

運送費高騰

人件費高騰

資材不足

為替リスク

原料不足

カントリーリスク

農林水産物の買い負け

事業継続性の鏡を磨く・・・①時間軸で磨く



管理会計は経営状況を映し出す鏡とされています。その中でも本編では管理会計の分析手法の一つであり、多くの企業様が管理されている限界利益に着目して事業継続性の観点から、リスクだらけの現在であるべき形の一つを考察してみたいと思います。



①時間軸で磨くとは？

企業規模が大きくなればなるほど、取り扱う製商品やサービスが増えれば増えるほど、限界利益の管理は面倒になってきます。専用のシステムを導入され、常に新鮮なデータが情報化され管理・分析できる企業であれば、新たなリスクの出現などへの対応は早いと思いますが、運用やコストの問題、なかなかシステム化しづらい業務などの影響でデイリーやウィークリーに管理することは簡単ではないケースもあります。

現在、多くの企業がDX化やデータ利活用に取り組まれています。どのようなシステムであれ、常に限界利益に紐づくデータ収集・管理・分析を迅速に行えなければ、事業継続の観点からは大きな問題を抱えている状況です。

更に、それらの分析には、これまでの経験則や勘が通用しないケースもあるため、優れたAIによる分析軸も手段として備えておく必要もあります。

事業継続性の鏡を磨く・・・②リスクマネジメントで磨く



これほど企業を取り巻く環境が複雑かつ目まぐるしく変化している時代、過去の経験則や常識が時として通用しなくなる現代、本当に大変だと思います。

こんな時、リスクマネジメントの活用が、御社を競争優位に導く、一つの有効な処方箋です。日本ではリスクマネジメントは損害保険のイメージが強く、何かあった時の金銭的なリカバリー策のようなとらえ方だったり、一部の部門（リスク管理部など）や経営幹部が対応するものだという認識が多いのも事実です。



既にかかなり以前から、グローバルにはリスクマネジメントは、会社の経営品質の成熟度合いに不可欠なものであり、事業戦略に組み込まなければならないものであると考えられています。日本でも経済産業省を中心に、啓蒙する動きは発信されていますが、金融機関などやミッションクリティカルな企業を除いて表裏一体で企業のプロセスに組み込まれているとは言い難いものがあります。冒頭のページでも触れておりますが、常にリスクが発生し、複数のリスクが関連しあってより脅威となるような経営環境においては、事業を脅かすリスクの見える化、モニタリング、管理、分析を現場に負担の無い形で業務プロセスに組み込むことが必須で、現代においては待った無しです。いち早く、リスクの源泉を特定し、素早く対応できる態勢構築が不可欠ではないでしょうか。

事業継続性の鏡を磨く・・・③データ利活用で磨く



DX

Digital Transformation

一般的なDXの要件例

業務オリエントなシステム

- ・各部署毎に必要なデータ利活用が出来る
- ・部門の責任者や経営層、バックオフィス部門が必要なデータをいつでも集約・分析できる
- ・CX（カスタマーエクスペリエンス）目線での分析が可能である
- ・システム化することで大幅な効率化やコストダウンが見込める
- ・人事異動や事業再編にフレキシブルに対応できる
etc

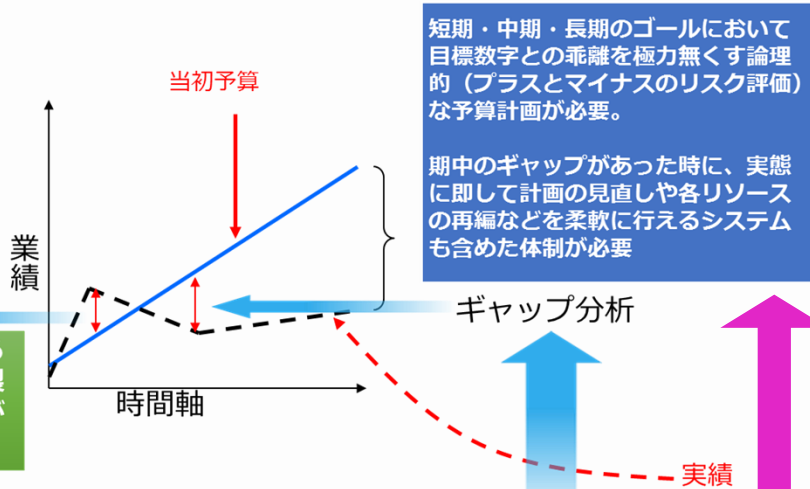


これから必要不可欠な要件

事業計画に影響を及ぼす、及ぼしたリスクの特定、そのリスクの源泉の特定が出来るシステム構築

事業継続性の鏡を磨く・・・まとめ

ビジネス環境も変化する、
既存のリスク変化や新たな
リスクも出現する



リスクアプローチにより、
発現したリスクの検討のみならず、
そのリスクが発生した源泉要因を
特定し、事業に活用する。

一見的外れですが・・・

風吹けば桶屋が儲かる

データ活用による

原因分析

