

ファイナンス業務の アジリティを高める

人材、プロセス、テクノロジーの変革へ向けたコン
ピテンシーベースの成熟度モデル。



目次

01 /

ビジネスのペースは加速しています

02 /

未来はダイナミックに変化します。それに見合うダイナミズムを備えていますか？

03 /

コンピテンシーを欠いたテクノロジーでは不十分です

04 /

将来のファイナンスチームを今すぐ構築

05 /

コンピテンシーベースの成熟度モデル

第1段階: 初期

第2段階: 統制

第3段階: 最適化

第4段階: アジャイル

推定所要時間

10 ~ 15 分

ビジネスのペース は加速しています

世界中のほぼすべての組織は、ファイナンスチームを有しています。このチームがキャッシュフローを確保し、従業員に支払いを行い、財務諸表を作成しています。ファイナンスチームは常にビジネスの管理者であり、各組織の月次、四半期、年次の業績を報告しています。しかし、現在では、意思決定の規模やペースは大きく変容しています。前世代の最高財務責任者 (CFO) が月ベースまたは四半期ベースで 100 万ドルの意思決定を行う支援を求められていたのに対して、現在の CFO は毎週、場合によっては毎日、10 億ドルの意思決定を行っています。

アバディーンによると、CFO やその他のファイナンスリーダーは従来、企業のファイナンスリスクの分析、ファイナンス計画の管理、記録がクリーンでコンプライアンスに準拠していることの確認という、比較的狭く定義された役割を担っていました。¹ これらは今でもあらゆる企業のファイナンス活動の中核となる要素であるものの、この分野のトップクラスの専門家は、会計とファイナンスの業務をはるかに超えて進化してきました。現代のファイナンスプロフェッショナルは、先見のある人物として、企業の全体的な戦略に影響を与えることが期待されています。

現代のファイナンスプロフェッショナルは、先見のある人物として、企業の全体的な戦略に影響を与えることが期待されています。

¹ Aberdeen

混乱の中を進むにはアジリティがカギになります

現在では加速が進み、ビジネスのペースはこれまでにない速度に達しています。この速度に合わせて進むには、絶えず変化する必要があります。

ファイナンス責任者は、業務の全体を一変させた大規模な騒動をすぐに思い出せるでしょう。組織は、労働力不足、賃金の高騰、多世代の労働力の課題に直面しています。また、マインドセットの転換により、従業員が働く方法や時間、場所についての考えも根本的に変化しています。

時代の変化に加えて、ビジネスの進め方も根本的に変化しています。新しいビジネス モデルによって、企業による製品およびサービスの販売方法が変化し、業界の境界線が曖昧になったことで、カスタマー エクスペリエンスにも変革がもたらされています。これらのモデルは、企業が価値を実現する方法だけでなく、運用方法や組織構造についても大きな変化を必要としています。

このような市場のボラティリティは、新たな規範と相まって、従来のビジネスの進め方を変化させています。ファイナンス チームはこれにどのように対応できるでしょうか。

アジャイルな企業の成果

30%
高い収益²

37%
速い収益拡大²

20 ~ 30%
コスト削減³

5 ~ 10 倍
変化推進の増加⁴

² アクセンチュア
³ エコノミストインテリジェンス ユニット
⁴ マッキンゼー

未来はダイナミックに変化します。それに見合うダイナミズムを備えていますか？

世界的なボラティリティと記録的なインフレにより、ビジネスの俊敏性は今までにない重要性を増しています。混乱の中で成功を収めることを目指すリーダーたちは、業績と今後の取り組みに関する提案事項についてリアル

2019 年のコーンフェリー調査に回答した CFO は、戦略の推進に 3 分の 1 近くの時間を費やしました (32%)。データは、インサイトとアクションに情報を提供するうえで重要な要素です。

タイムでインサイトを得るうえで、ファイナンスチームを頼りにします。

アジャイルなファイナンスチームは、迅速に対応し、業務をスマートに行い、優れたパフォーマンスを発揮する能力を備えています。

ファイナンスチームは、ビジネスモデルの継続的な変革を通じて、成長を加速させるための機敏性を習得する必要があります。CFO にとって、ハイパーアジャイルであることは、合併と買収 (M&A)、フランチャイズ、国際展開、資本構造と流動性計画、リスクモデリング、長期計画、デジタルトランスフォーメーションといった新たな戦略的目標を達成するために、ビジネスの再構築をリードできることを意味します。



コンピテンシーを 欠いたテクノロジー では不十分です

今日のデジタル世界では、ビジネスを前進させるテクノロジーに注力する傾向があります。しかし、そのコンピテンシーを活用して行動に移すことができる適切な人材がいなければ、テクノロジーだけではある程度のレベルまでしか達成できません。

実際、Gartner の調査によると、ファイナンス責任者の 66%⁵ が、ファイナンス チーム内のデジタル コンピテンシーの格差が拡大していると考えています。ファイナンス チームにとってデジタル スキルを備えることが不可欠であるだけでなく、より広範な組織内で機能する方法を進化させ、企業戦略全体に貢献する必要があります。

ファイナンス責任者の多くは、新しいデジタル テクノロジーの活用に必要なコンピテンシーを欠いているチームを認識してはいるものの、このようなコンピテンシー ギャップを埋める方法を明確に理解している人はほとんどいません。

⁵ ガートナー



アジャイルなファイナンスチームの構築におけるテクノロジーの役割

これまでの標準的な行動方針は、出来事に対するテクノロジーベースの対応を開発することでした。しかし、出来事の結果は変化するため、組織による迅速な対応や柔軟な変更の能力が制限されたのです。

現在では、デジタルソリューションが可用性を増しているため、ファイナンスチームはレポート作成プロセスの大部分を自動化し、トランザクションプロセスに費やす時間を短縮し、より成熟した分析機能を提供することができます。とくに高いパフォーマンスを発揮するファイナンス部門は、このような機会を利用して、ビジネスにセルフサービスのレポート作成と分析機能を提供しています。これによって、ファイナンス担当者が価値の低いタスクを行う必要がなくなり、情報に基づいた意思決定をサポートする部門の機能が拡張されます。

ファイナンスチームは、ハイパーコネクテッドエンタープライズを構築することで、組織全体の意思決定の促進に必要なインサイトを提供する、変更をもたらす存在になることができます。最新テクノロジーを最大限に活用するための適切なコンピテンシーの計画と構築により、真にダイナミックなファイナンスチームを開発することができます。

アジャイルなファイナンスチームは、テクノロジーの活用に必要なコンピテンシーを備えており、これによって次のことが可能になります。

迅速な適応

拡張性と構成可能性により、高価なカスタマイズを必要とせずに迅速なイノベーションを実現できます。

業務のスマート化

コラボレーションアプリにより、グローバルガバナンス標準に準拠した摩擦のないワークフローで、従業員とビジネスデータが結び付けられます。

パフォーマンスの向上

最適化に関するインサイトにより、インテリジェントな自動化、コスト削減、成長機会の特定が促進されます。

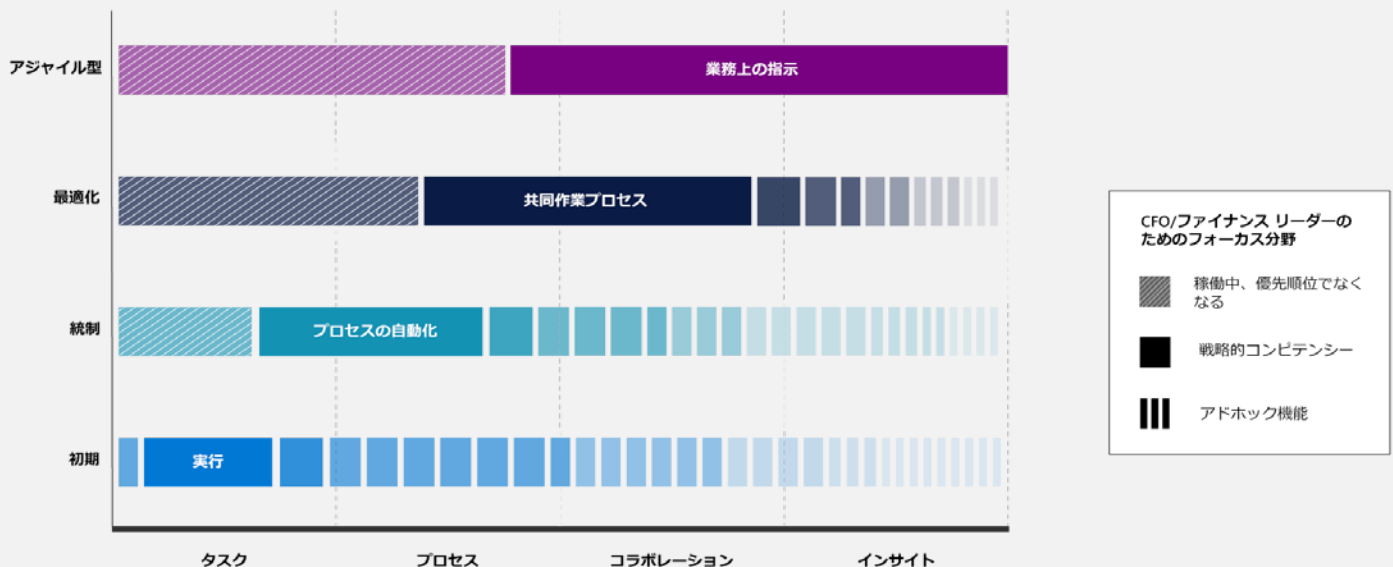
将来のファイナンス チームを今すぐ構築

コンピテンシーベースの成熟度モデルは、スキルとコンピテンシーの拡張を、ファイナンス チーム内の特定の機能に適用します。

通常、ファイナンス責任者は、生産性と効率性の促進に必要な機能とプロセスの改善のリストを使用して、ファイナンス管理ソリューションの選択プロセスを開始します。ベンダーの比較、テクノロジーの定義、プロセスのベンチマークに関するガイダンスは豊富にあります。

す。テクノロジー主導または提案依頼 (RFP) の購入プロセスで欠落しているのは、人間的な要素です。テクノロジーは、特定の機能を実現し、プロセスを合理化します。しかし、ファイナンス チームがビジネスの成果を向上させる特定のコンピテンシーを開発できるように支援すると、本当の変化が生じます。

貴社は、アジャイルなファイナンス チームを目指すプロセスのどの段階に位置していますか？



戦略的で高パフォーマンスのファイナンスチームを持つと、ビジネスを差別化し、長期的な組織の成功を確保できます。この成熟度モデルでは、ファイナンスチーム内の特定の機能にスキルの拡張を適用すると同時に、アジャイルなファイナンス組織の構築に必要なコンピテンシーにフォーカスしています。

ファイナンスチームはどの段階でも高いパフォーマンスを発揮できますが、アジャイルになると、ファイナンスがビジネス全体の真の戦略的パートナーになる際に必要な適応性と戦略的思考を具体化できます。アジャイルなファイナンスチームは、組織の状況の変化を促し、混乱をあまり起こさずに新しい機会を受け入れる体制が整っています。

各段階におけるファイナンスチームの広範な機能と、それに含まれるアクティビティを次に示します。これらの機能には、ファイナンスおよび会計、グローバルなビジネス運営とガバナンス、ビジネスインテリジェンスとインサイト、ビジネス戦略が含まれます。この文書では、各段階の属性を見てから、ファイナンス担当者がその役割の中で実現する主な成果について説明します。

コンピテンシーベースの成熟度モデルは、ファイナンスチームの成長における4つの主要な段階を中心に構成されています。



初期

信託を受けた専門家として、会計、決算、財務諸表にフォーカス。



統制

経済に関する統括者として、コスト削減とファイナンスプロセスの卓越性にフォーカス。



最適化

デジタルトランスフォーメーションの促進者として、事業パフォーマンスと成長の加速にフォーカス。



アジャイル

将来を見据えて、戦略的目標をビジネスのファイナンス目標と整合させることにフォーカス。



第1段階

初期

初期段階では、ファイナンス チームは信託を受けた専門家として機能し、キャッシュフローの優れた管理者であることと財務諸表の作成にフォーカスします。ファイナンス チームのメンバーは、ジェネラリストとして機能することが多く、請求書の送付、請求書の支払い、ベンダーの記録管理などの会計タスクを完了するうえでビジネスオーナーをサポートしながら、必要に応じて役割を果たします。

この段階でのテクノロジーは、組織の大規模なイニシアチブを考慮せずに、アクティビティを処理する担当者が目に付いた順に採用するポイント ソリューションとなる傾向があります。タスクの管理と完了にフォーカスする必要があるため、ポリシーと手順は多くの場合、個人の解釈に任されることになります。



CFO がこの段階で運営されている組織に加わる場合、目標とするのは、プレイブックを導入し、売掛金と回収、買掛金勘定、給与計算、決算および報告などの主要なファイナンスおよび会計活動に関する適材適所を確立することです。

リーダーは、チームが採用するテクノロジーを問わず、主要な機能活動のプロセスを標準化するためのコンピテンシーを備えた従業員を積極的に能力開発し、探し出す必要があります。また、ファイナンス部門が成長を続け、デジタル コンピテンシーを加速させるにつれて、チームの構成方法を計画する必要もあります。

この段階で、CFO とそのファイナンス チームは、プロセスとチーム構造に関する強固な基盤を確立し、一段上の成熟度レベルに対するコンピテンシーを達成できるようにします。

初期チームが前進するには、デジタルをサポートするためにプロセスの標準化とチームの再構築に取り組む必要があります。

ファイナンスと会計

初期チームは、請求書と仕入先のインボイスを手動で会計システムに入力するため、データ入力に熟練しています。支払いの管理も手動で行います。回収チームは、アカウントに合わせて調整され、エイジング レポートに関してお客様に連絡する方法を決定する責任があります。このチームは、カスタマー サービスと現金管理に関するコンピテンシーを備えています。

ファイナンス チームは、月次、四半期、年次の決算明細書を準備します。多くのデータ プルと集計は、さまざまな地域、部門、ビジネス ユニット、部門に関して実行されるため、このプロセスには時間がかかります。

この段階では、ファイナンスは通常、厳密に管理機能を管理する責任を負います。多くの場合、商品やサービスの調達に特化したチームやフルタイムの従業員 (FTE) がいないため、製品やサービスの注文や請求書の支払いを確実に行います。

グローバルな事業運営とガバナンス

初期のガバナンス、リスク、コンプライアンス (GRC) は、主にリスク軽減に重点を置いています。チームは、コンプライアンスに関する法律、規制、税務ポリシーを順守するために、手動で追跡を行います。



ビジネスインテリジェンス とインサイト

このチームは、意思決定をサポートするため、要求に応じてビジネスに関するインサイトを提供します。運営情報や KPI を必要とせずに、遡及的なファイナンス情報を含む月次レポートを作成します。ファイナンス チームは、財務諸表以外の計画と分析は提供しません。毎月の更新と追跡を通じて、年次のファイナンス計画を実施します。これらのタスクを管理する人には、Microsoft Excel に関するコンピテンシーが不可欠です。

ビジネス戦略

初期段階では、ファイナンス チームによるビジネス戦略のサポートは必要な場合に限り行われ、特別プロジェクトとして完了します。ファイナンス分野の専門知識は、戦略に関する議論を強化するために必要に応じて使用されます。





第2段階

統制

統制段階では、ファイナンスチームは経済に関する統括者として機能し、コスト削減とファイナンスプロセスの卓越性にフォーカスします。ファイナンスプロセスとポリシーを明確に定義することで、運用コストを削減します。この段階で成功を収めるには、ITチームとのパートナーシップが不可欠であり、ファイナンス担当者はデジタルファイナンスプロセスと関連テクノロジーにおけるコンピテンシーを必要とします。企業資源計画 (ERP)、ファイナンス管理ソリューション (FMS)、調達、給与計算システムに関する習熟度が、成功のカギとなります。

これらのテクノロジーに関する意思決定は、効率性を向上させ、ポリシーおよびプロセスを標準化する方法にフォーカスしており、ロボティックプロセスオートメーション (RPA) が含まれる場合があります。ファイナンスチームにITアドバイザーを、ITチームにファイナンス分野のエキスパートをそれぞれ加えると、ITに関する適切な投資を行うことができます。

ファイナンス チームはさらに、売掛金の自動化や、損益 (P&L) 報告を幅広い事業活動や成果に変換するなどの分野でコンピテンシーを必要とします。組織全体の購買意思決定に対するファイナンスの影響力を高めるには、コミュニケーションを定期的に進めるためのガイダンスが必要です。

次の段階に進むため、統制されたチームはプロセスの自動化を開始し、ファイナンスに関するセンター オブ エクセレンスを構築します。

次の段階に進むため、統制されたチームはプロセスの自動化を開始し、ファイナンスに関するセンター オブ エクセレンスを構築します。



ファイナンスと会計

このチームは、売掛金 (AR) の自動化に関するコンピテンシーを持っており、デジタル上の請求書と支払い (ACH とクレジットカード) を扱い、複数のチャネルでの実行能力を備えています。回収は共有サービスとして一元化され、売上債権回転日数 (DSO) を減らすことにフォーカスして定義されたプロセスと戦略を用いて実行されます。自動化されたメールと顧客ポータルを使用してアカウントの大部分を管理し、戦略的アカウントをパーソナライズしたアウトリーチで優先順位付けします。

計画と予算作成は、トップダウンとボトムアップの両方が関わるプロセスです。この段階にあるチームは、アカウントをグループ化し、P&L を事業活動や成果に変化させ、戦略的にアカウント マッピングを計画するために、テンプレートを作成する能力を備えています。調達には主に、契約管理と交渉にフォーカスしています。また、ビジネス上の主要な購入に関する調達イベントを支援し、コスト削減を実現します。

グローバルな事業運営とガバナンス

この段階では、ファイナンス チームは、情報と制御システムの適切な機能の保護を目的として、リスクとコンプライアンスの管理フレームワークを設計および実装します。手動プロセスおよび一部自動化されたプロセスと情報のワークフローが、多数の異なるアプリケーションに存在し、工場や職場における内部の安全上の問題、従業員によるエラー、環境の変化を監視します。データとシステムは分離されており、問題の可視性や警告はほとんど提供しません。チームは、機会と脅威を特定するコンピテンシーを備えています。

ビジネスインテリジェンス とインサイト

この機能では、チームはより大きな影響を与えるために、定期的なコミュニケーションを促します。また、キャッシュフローとアクセシビリティをより強力に制御するために企業のオンラインバンキングと統合された、キャッシュフロー管理について深く理解しています。このチームが目指すのは、流動性を最大化し、資金のコストを最小限に抑えることです。この段階で使用する他のプロセスには、次のものがあります。

- クエリを使用したデータの収集と分析
- グラフなどのデータのビジュアル化の作成
- 意思決定者が使用するレポートの作成

ビジネス戦略

ファイナンスチームはこの段階で、ビジネスの複数の部門からのデータと入力を含む、包括的な if/then シナリオをモデリングするためのプロセスを構築します。現行のビジネスシステムを使用して業績をモデル化する必要があります。ただし、これらは一般的に過去の時点のものです。最終的に、チームはビジネスに関連するインサイトを提供し、ビジネスがそれに基づいてタイミングよく行動できるようにします。





第3段階

最適化

最適化された段階では、ファイナンス チームはデジタル トランスフォーメーションの加速に関する促進者として機能し、業績と成長の加速にフォーカスします。ファイナンス プロセスは高度に自動化されているため、チームは継続的なビジネス モデルのイノベーションを実現できます。この作業は、価値の獲得方法を向上させるための収益化モデルと事業計画に留まりません。価値の実現方法と、従業員が影響を生み出せるような組織の再編に影響を与えるため、業務のイノベーションにもフォーカスします。

その目標は、AI (人工知能) と ML モデルを使用して組織全体のファイナンスの可視性と収益性を最大化し、ビジネスに関する指標をリアルタイムで追跡することです。そして、大きな視点からのインサイトを提供できるよう、関係者全体がこれに安全にアクセスできるようにします。

最適化された CFO は、新たな戦略的目標とデジタル トランスフォーメーションの達成を目指して事業の再編成をリードするうえで、ハイパーアジリティを必要としています。

この段階のテクノロジーには、通常、クラウド ERP、財務計画と分析 (FP&A)、ローコードプラットフォームによる RPA、例外の特定が含まれます。これらのツールは、ファイナンス部門の予算編成、計画、予測の取り組みをサポートするものです。また、その多くは、部門の予算編成と計画プロセスを補完し、企業の戦略と実行を結びつけてパフォーマンスの管理能力を高めます。

最適化されたチームが次の段階に進むには、ファイナンスを超えた最適化をサポートすることを学び、クロスファンクショナル チームに対してコストの削減とイニシアチブの加速に必要なインサイトを提供する必要があります。



ファイナンスと会計

この段階では、ファイナンス チームは RPA とプロセス マイニングに関するコンピテンシーを備えています。トランザクション処理における異常とインサイトを検出することができます。たとえば、AI は、人間の目では見落としがちな、類似した取引詐欺のケースのほとんど目立たない痕跡を発見し、会計士のさらなる分析が必要であるというレッドフラグを立てることができます。

標準化されたプロセスの管理は顧客ポータルと自動化に任せながら、チームは例外を管理することができます。トランザクション処理におけるどの非標準の例外を、RPA を超えたデジタル テクノロジーで自動化できるかを理解しています。販売、サービス、サプライチェーンなど、ビジネスの最も機密性の高い分野との計画の統合があります。また、このチームは、子会社と事業グループ全体のテンプレートを標準化し、柔軟なテンプレートを使用して迅速なセットアップを可能にします。

グローバルな事業運営とガバナンス

ファイナンス担当者は、特定の支出カテゴリ (カテゴリ管理) にフォーカスします。これにより、ソーシング組織は貯蓄を超えた価値を提供し、ビジネスの真のパートナーになることができます。そして、価値、総所有コスト、仕様の合理化、必要なコストモデリング、事実に基づいた意思決定にフォーカスができます。これによって価値が増加し、調達チームが重役会議に参加して、影響力と交渉スキルに関する強力なコンピテンシーを発揮できるようになります。

ただし、チームは強力な分析スキルを使用して、コンプライアンス レポートと税務管理のためのデータのコンパイルを手動で行い、規制要件をサポートします。多数のシステム レポートの集計が必要となり、その後、レポート要件を満たすためにヒューマン インテリジェンスの要素が適用されます。

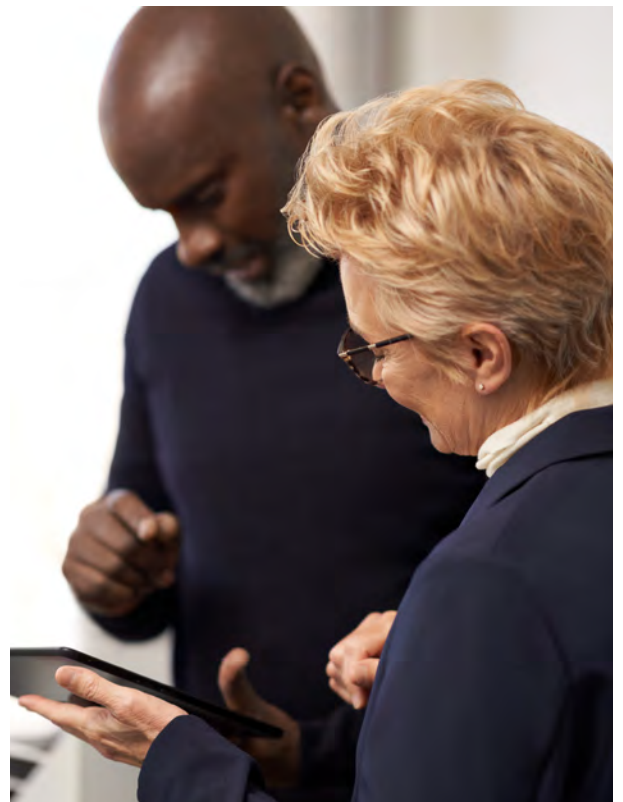
ビジネスインテリジェンス とインサイト

この段階では、ファイナンス チームはレポートの作成ではなく、ビジネスの成果と機会の促進方法の特定にフォーカスしています。また、組織の有効性と効率性を向上させるための対策を提案して実施します（運転資本の削減、新しいビジネス モデルを通じた収益の創出計画、固定資産と資本注入の評価など）。チームはデジタル インテリジェンスを使用して、ビジネスに関する指標をリアルタイムで追跡し、関係者全員が、全体の動きに関するインサイトに安全にアクセスできるようにします。

その目標は、ファイナンス チームのプロセスを自動化し、ビジネスの前進を目的とした組織横断的な作業を可能にすることです。チームは RPA とプロセス マイニングに関するコンピテンシーを備えています。以前よりも少ない従業員リソースで、トランザクション処理の異常とインサイトを検出できます。たとえば、AI は、人間の目では見落としがちな、類似した取引詐欺のケースのほとんど目立たない痕跡を発見し、会計士のさらなる分析が必要であるというレッドフラグを立てることができます。

ビジネス戦略

戦略作業には、包括的な if/then シナリオをモデル化するプロセスと、ビジネス複数の部門からのデータ/入力が含まれています。それによってビジネスに関連するインサイトを提供し、ビジネスがそれに基づいて行動できるようにします。しかし、業績の分析モデルには、過去の時点のものに過ぎない現行のビジネス システムが使用されます。合併後の統合プロセスには時間がかかり、取引に関するシナジーの実現に注力するには、特別なチームが必要となります。強力な戦略計画のコンピテンシーとビジネス モデリングのスキルが求められます。





第4段階

アジャイル

アジャイルな段階では、プロセスが完全に自律しているため、ファイナンス チームには新しいコンピテンシーが求められます。最適化されたチーム同様の自動化プロセスの実行に加え、チームは将来を見据えて、ビジネスのファイナンス目標に合わせた戦略的目標の調整にフォーカスし、ロードマップの予測と今後の業界トレンドの予測を行います。その目的は、ビジネス戦略全体の中核として機能し、投資に関する推奨を行い、短期的および長期的な計画の両方にフォーカスすることです。ビジネス全体で共同作業を行い、戦略的なビジネス モデルのイノベーションを推し進めます。

この段階では CFO は、ビジネス ストラテジスト、運用リーダー、組織の構造化に関するエキスパートとしての役割に移行しています。組織内でより戦略的な役割を果たすため、金融の可視性と収益性の最大化を進めるうえでのデジタル化ファーストの推進者と見なされます。事業に関するインサイトを推進するあらゆるデータに関して、高次のデータ整合性と「信頼できる唯一の情報源」を求めます。CFO は、予算編成、予測、ファイナンス報告、モデリングを使って、組織がより優れた意思決定を行えるようにし、ハイパーな加速をサポートします。こうして、デジタルトランスフォーメーションに関する投資への資金供給と承認を行い、それによってファイナンスシステム以外の決定にも影響を及ぼすのです。



ファイナンスは多くの場合、ビジネス アプリケーション プラットフォームの中心であり、顧客分析、価格設定および契約分析、収益性分析、支出管理、トレンド分析など、ビジネスにとって不可欠な金融分析を行っています。

アジャイルなファイナンス チームは、適応性のあるテクノロジー戦略を使用して、基本的な管理および運用機能を実現し、企業が変化に対応できるようにします。迅速かつ情報に基づいた、文脈に沿った意思決定を可能にする、包括的で実行可能なインテリジェンスを提供するためにコネクテッドの状態を保ちつつも、必要に応じて組み立て直すことが可能なモジュラー アプリケーションを使用することで、レジリエンスとアジリティを確保します。

この段階で使用されるテクノロジーには、以下が含まれます。

- クラウド ビジネス アプリケーション。
- 計画と分析の拡張 (xP&A) または企業業績管理
- ローコード プラットフォーム
- 異常と例外を識別する ML
- 次世代のセキュリティ

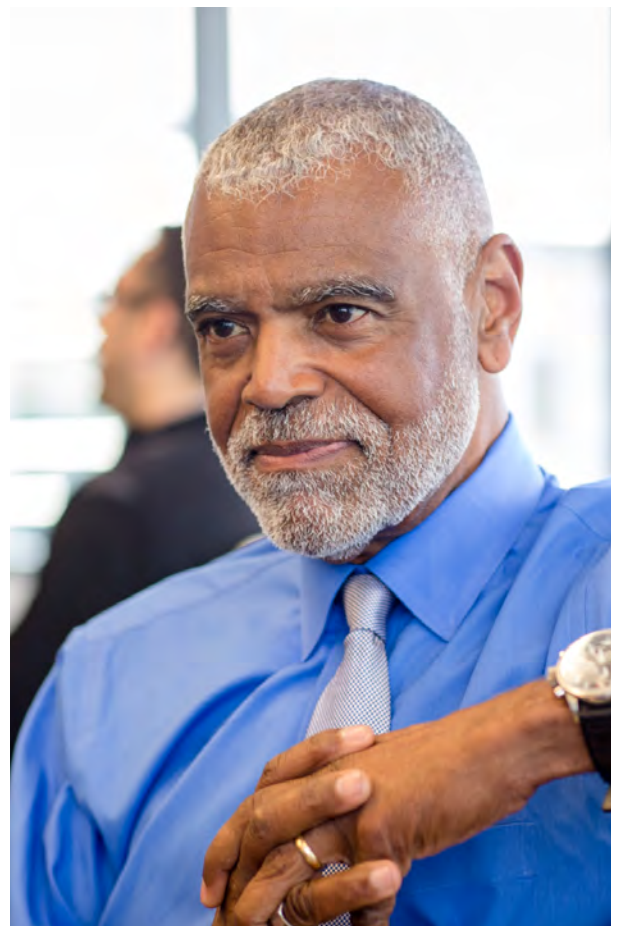
ファイナンスと会計

アジャイルなファイナンス チームは、顧客ポータル、ナレッジベースのチャットボット、AI/ML、ファイナンス運用に関するエクセレンスに構築に関するコンピテンシーを備えています。この完全に自動化されたチームは、ファイナンス組織内外の最適化に関する推奨事項をサポートします。チーム内の従業員は、システム、顧客、戦略的パートナーに関する推奨事項に基づき、自動化されたプロセスを調整するうえで、高い能力を備えています。顧客ポータルでは、チャットボットによる使いやすいエクスペリエンスを提供し、ヘルプをオンライン上で利用できるようにします。また、キャッシュに関してセキュアなリアルタイムの可視性を示し、キャッシュフローの改善に関する推奨を行うこともできます。

ファイナンスの統合と決算は完全に自動化されています。大規模な一連の業務プロセス全体にデータセット、機械学習、ディープ ラーニングがデプロイされ、継続的なクローズ プロセスのためのパラメーターが開発されています。チームは完全に自動化されたプロセスを備えており、継続的なクローズをサポートしています。

また、チームメンバーは、ビジネス パートナーの意思決定上のニーズを理解し、意思決定の質とスピードを向上させるデジタル テクノロジーに関する高度な可視化機能とそのニーズを結び付けます。

最後に、予算と予測を継続的に更新し、ニーズとその対処法を理解するため、機能部門のリーダーとミーティングを行います。また、インサイトに基づいて問題の予測と理解を行います。



グローバルな事業運営とガバナンス

この段階ではソーシングおよび調達組織には、ビジネスに対する信頼できるアドバイザーとしての役割を担い、関係者の悩みとカテゴリのベストプラクティスを理解し、ベンダーとの積極的なコラボレーションを行うカテゴリマネージャーが含まれています。この段階では、担当者は、ビジネスのイノベーションとリスクの軽減のサポートに必要な、高度な計画プロセスを定義および管理します。サプライチェーンに関する制約の可能性と、未来にフォーカスし、長期的な目標を支援するイノベーションの機会を特定します。

このチームは、自動化されたコンプライアンスとガバナンスのフラグを使用します。機械学習は報告ワークフローに結び付けられ、影響力のあるデータセットが一度だけ構築されます。必要なファイリングごとに情報がキャプチャされ、ロボットが報告を行います。機械学習は税務申告のワークフローに関連付けられ、税務申告データセットの影響を受けます。このチームは、リスクを軽減するためのソリューションの積極的な策定と導入において非常に有能です。継続的な監査により、組織はシステム内でキャプチャされたすべての情報を信頼し、自動的に検証できます。内部監査を継続的に実施し、人間が追加調査を行えるようにテクノロジーが例外を生成します。チームは、投資家、社会における関係者、監督機関など、主要な関係者との間に強固な関係を築き、維持します。

このチームは、シナリオ分析、ビジネスに関する実験、ビジネス事例開発、競合分析、ポートフォリオ管理などのツールを活用して、事業とファイナンス間の調整を行い、戦略を策定して実行します。行動に影響を与えるために関連するステアリング変数を特定しながら、適切な KPI、予算、予測、シナリオ分析、そして機会と脅威の徹底的な分析を通じて、組織の目標達成をサポートする効果的な管理制御システムを構築します。最後に、チームは事業分野と常に接触を保ち、業務の「経済的健全性」について責任を負い、「受容された意思決定」へとつなげます。

ビジネスインテリジェンス とインサイト

この段階では、売上高の結果に関する原因と効果の影響を特定するために、重要な問題解決におけるコンピテンシーが求められます。ファイナンス担当者は、他のリーダーがその意味を容易に理解できるよう、ビジネスフレンドリーな用語を使って、デジタルテクノロジー(アルゴリズムなど)が生成したファイナンスモデルとインサイトについて説明します。チームは、イニシアチブを取り、計算されたリスクを示し、対話に参加し、ファイナンス規律の強みを生かしてこれらすべてを達成するうえで、高い能力を備えています。

チームメンバーはARとAPをリアルタイムで把握し、信用状、リボルビングクレジット、キャッシュフローの要件に対する資産の証券化に関して運転資本を確保します。また、全体的な借入コストを削減しながら、流動性を最適化しています。チームメンバーは、統合後の増価の想定を業務プロセスの変更管理にマッピングする、業務プロセス統合に慣れています。運用とビジネス成果に関するKPIはどちらも、管理システムの報告プロセスの一環として自動的に生成されます。



ビジネス戦略

この段階では、ファイナンス組織の DNA にビジネス戦略が組み込まれています。チームメンバーは、分析、リスク管理、コラボレーション、変更管理、コミュニケーション能力を使用して、ビジネス戦略の構築に積極的に参加します。チームの焦点は、業務の効率性の向上、キャッシュフローの最適化、イノベーションと成長の加速を目指す再投資に置かれます。

運用効率の向上は、主要な指標と説明責任に関する措置を使って実行されます。優先順位はチーム構造に組み込まれており、コスト構造は収益に合わせて調整されています。

チームは IT との緊密なパートナーシップを保ち、クラウドへの移行やベンダーの統合など、テクノロジー費用の最適化に関して積極的に取り組んでいます。AI が煩雑な作業を肩代わりし、従業員は最も価値の高いタスクに集中できます。

ファイナンス チームはイノベーションの文化を受け入れており、制約を克服し、創造的な方法で課題を解決することが奨励されています。ビジネスリーダーは、デジタルトランスフォーメーションの加速、コストの最適化、成長の促進を目指し、ファイナンスと共に戦略を立てることに慣れています。



Microsoft Dynamics 365 で 最適化をスピードアップ

Microsoft Dynamics 365 は、ファイナンス モデルおよび運用モデルを最適化して、アジリティを高めイノベーションを促進するのに役立ちます。包括的なリアルタイムのレポート、組込みの分析、AI 主導のインサイトを使用してタイムリーな意思決定を行うことにより、ファイナンス戦略を成功に導き、オペレーション能力を強化し、プロジェクト中心のサービスを成功させましょう。Dynamics 365 の威力は、Microsoft Cloud 内外からのデータを接続し、それを実用的なインサイトに変換して、社員が大きな成果を生み出すために活用できる点にあります。適切なデジタル機能を備えると、変化に対応できるアジリティが得られるため、お客様のサブスクリプションを生涯にわたって維持できるよう、複雑なオペレーションの方向転換を迅速に行えます。

 Microsoft Dynamics 365

デジタル業務プロセスを最適化し、迅速な対応、業務の効率化、パフォーマンスの向上に必要なインサイトを獲得できます。自信を持ってクラウドに移行しましょう。

デモを依頼する 

