

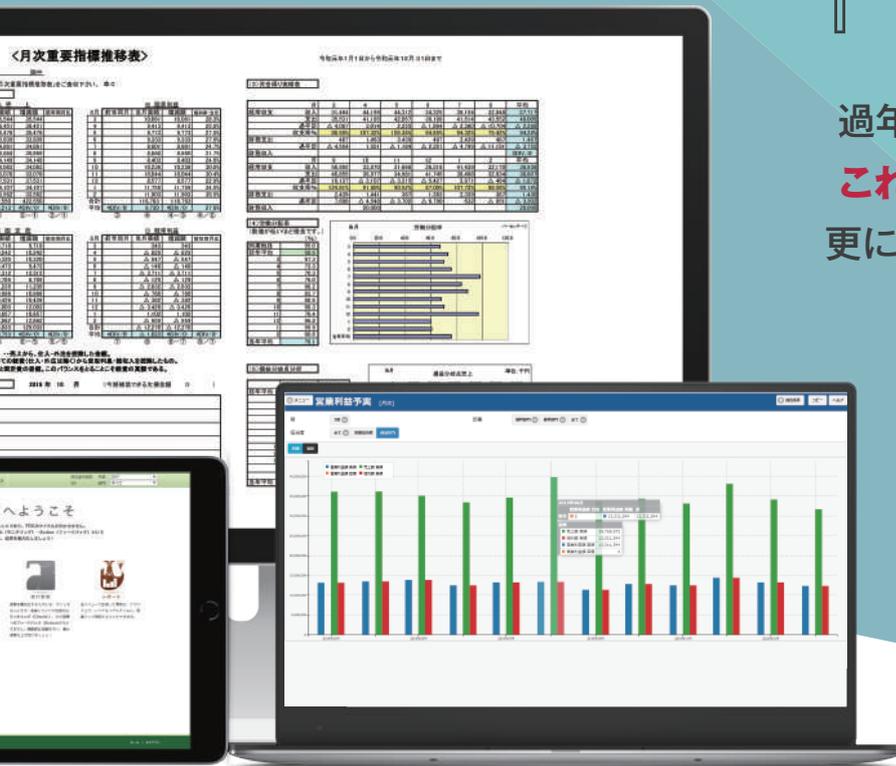
販売管理と商品市場分析が 一体となりました。

販売管理と連携したクラウド分析ツール

『ぶんせきくん』

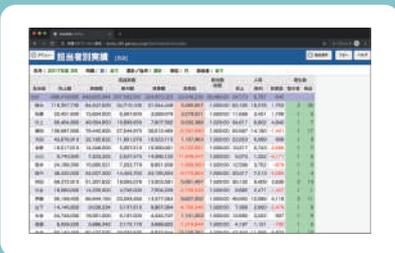
過年度の実績を管理会計の視点で分析、
これからとるべく戦略を教えてください。
更に、**わが社に貢献している市場はどこか**
それが**随時わかります**。

**実現可能性の高い戦略の
立案と実行が
可能になります。**



『ぶんせきくん』には**3つの要素**があります。

販売管理分析



会社がすでに持っている「業務データ」と連携を行い、「3つの領域（部署 / 顧客 / 商品）」ごとに捉えた営業利益を、全社から部署ごとはもちろん、取引の最小単位である取引明細まで掘り下げることが出来ます。また、商品市場マトリクスにより貢献度の高いセグメントを把握できます。

管理会計分析



会計データから出力される帳票だけでは、変動損益計算と資金収支がわかりづらく、時間と労力がかかります。そこで、複雑な操作をなくすために、経営判断に必要な箇所だけを見れるようにまとめる。操作はAPI連携のみのシンプルな操作になりました。

戦略策定・実行



販売管理分析と管理会計分析から得られた分析データから、これまで難しかった戦略目標やKPIの策定が、簡単に策定できるようになりました。Excelシートから直接、戦略データをインポートできるようになった為、戦略ナビでは、より会議の活性化を得られるようになります。