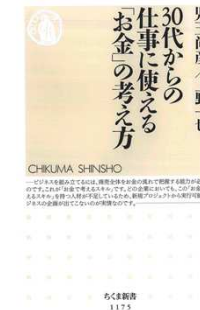


Excelの活用で 「会計データの価値を引き出す」

(株) 経理がよくなる 児玉上野税務会計事務所
税理士・中小企業診断士 上野一也

<講師プロフィール>

上野一也（うえのかずや）



1976年生まれ 税理士・中小企業診断士

(株) 経理がよくなる／児玉上野税務会計事務所 共同代表

1999年 慶應義塾大学理工学部卒業。同年、ヤマハ（株）へ入社。

情報システム部門に7年間勤務し、社内システムの設計・運用に携わる。

2007年 会計事務所へ転職し、会計業務に従事しながら税理士資格を取得。

その後、経理事務を改善するためのシステム化支援、改善後の財務分析や資料づくりなどを指導し、多くの経理社員のキャリアアップに貢献する。

経理社員向けの財務研修やエクセル研修も多数実施しており、実務に直結する内容は「具体的でわかりやすい」と高い評価を得ている。

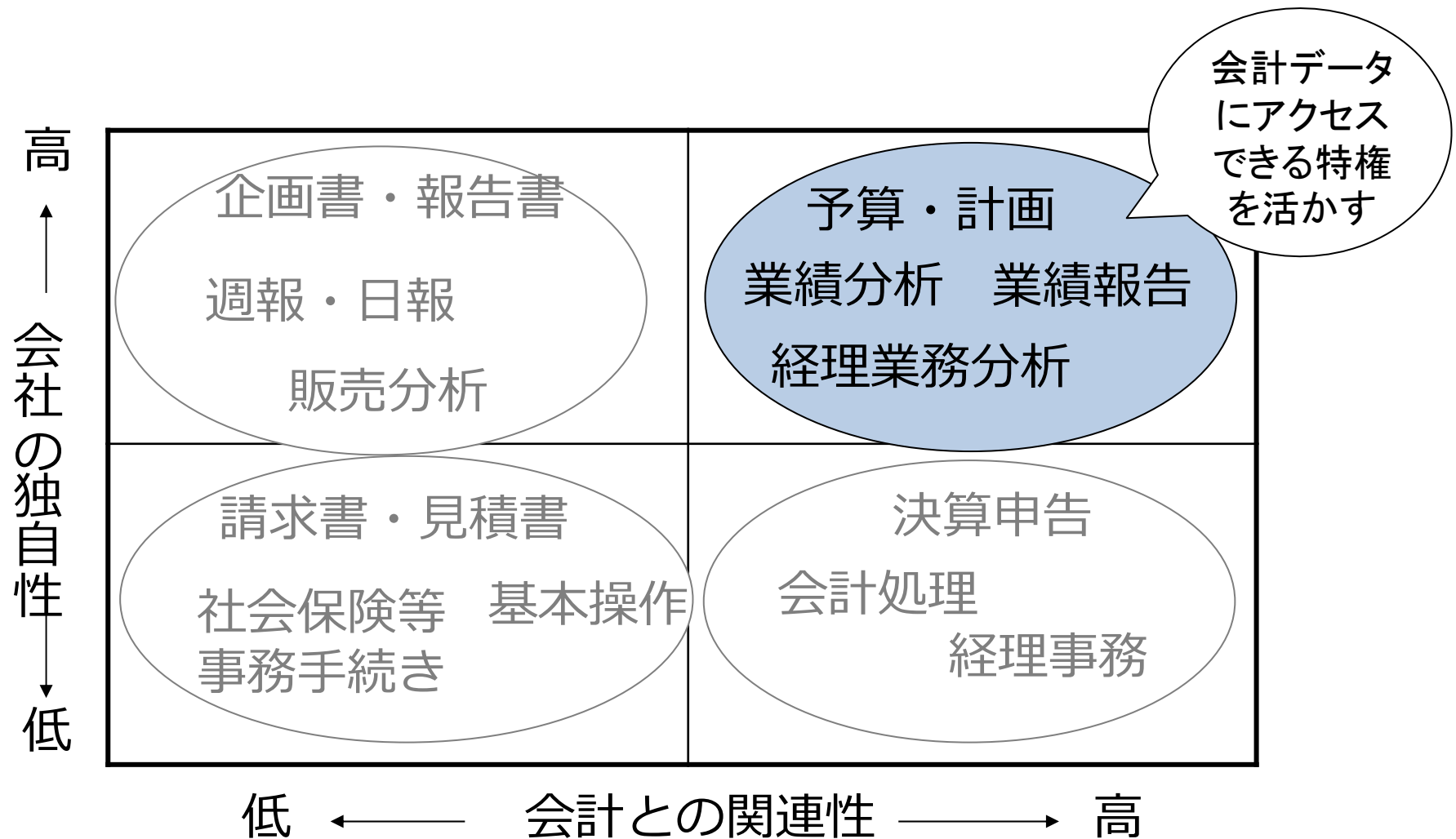
「経理ウーマン」「建設業の経理」など経理関連の雑誌にも記事を多数執筆する。

(著書) 『会計データの価値を最大限引き出す Excel活用術』 (清文社)

『30代からの仕事に使える「お金」の考え方』 (ちくま新書) (共著)

『3年で「経理のプロ」になる実践PDCA』 (日本実業出版社) (共著)

本セミナーで見ていくExcel活用範囲



※他と差別化を図るためのExcel活用

セミナーの流れ

- ①なぜExcelなのか？
- ②ビジュアル資料で成果を上げる
- ③グラフ化で気づきを得る
－会計データから何を読み取るか
- ④業務改善の提案につなげる

※見ていく機能は一部のもの

※ただし、会計データにさわれない人がマネできないやり方

1. なぜExcelなのか？

- ・なんで他のソフトではダメなの？
- ・会計ソフトの帳票でいいんじゃないの？
- ・そこまで便利なの？
- ・会計従事者にとっては何がいいの？

なんで他のソフトではダメなの？

<高アクセス性>

誰でも手軽に使える

- ・パソコンに最初から入っている標準ソフト
- ・他のソフトがExcelへの連携を意識

会計ソフトの帳票でいいんじゃないの？

<高カスタマイズ性>

簡単に独自のアレンジができる

- ・ いろんな帳票に加工できる
- ・ 説明内容にあわせてカスタマイズできる

そこまで便利なの？

<高機能性>

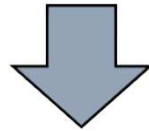
高度な機能が簡単な操作で使える

- ・ 表作成だけでは勿体ない「表計算ソフト」
- ・ 便利で高度な機能が標準的に搭載
(グラフ、ピボットテーブル 他)

会計従事者にとっては何がいいの？

<他の人との決定的な違い>

それ自体にそもそも価値がある会計データを扱える



- ・ ただし、その価値は伝わりにくい
(数字のみだと大事な部分がわかりにくい)
- ・ だから、見せ方を変えるだけでも意味がある
(ビジュアル化、グラフ化)
- ・ どの会計システムも E x c e l 連携が標準
(データ加工しやすい)

2. ビジュアル資料で成果を上げる

- ・ ビジュアル化すれば説明の価値があがる
- ・ 試算表（BS）
- ・ 月次損益推移表
- ・ キャッシュフロー増減
- ・ 決算申告書

なぜ最初にビジュアル化か？

- ・ いまある試算表や推移表をそのまま活かす
B S ・ P L ・ C F
- ・ グラフ機能としては、亜流の使い方
B S : 流動資産・負債、固定資産・負債、純資産
P L : 売上、粗利益、人件費、販売費管理費、営業利益
- ・ 見せ方を変えるだけで評価が上がる
説明の仕方は今まで通りでも全く印象が変わる
周り（経営者、営業部門等）からの受けがよくなる

月次資料の図解

2－1． 試算表（B S）を絵にしてみる



2－2． P Lの推移表を絵にしてみる



決算書類の図解

2－3． 期末BS、PLを絵にしてみる 

2－4． CFの増減を絵にしてみる 

※ウォーターフォール（Excel2016から）

3. グラフ化で気づきを得る

- ・ 会計データから何を読み取るか
- ・ 「儲かっているか？」を検証する
- ・ 「おカネが足りているか？」を検証する
- ・ 「何か異常はないか？」を検証する
- ・ 分析・グラフ化項目のヒント

会計データから何を読み取るか

「会計の専門家として何か気づくことないの？」



- 相手によって知りたい数値が微妙に違う
 - 経営者
 - 外部のステークホルダー（税務当局、銀行、投資家）
- 経営者は何を知りたいのか？
 - 儲かってるか？
 - おカネが足りているか？
 - 何か異常はないか？
- 3点にフォーカスして、どう分析・解釈したのかをフィードバック

どう分析するか？

(1) 分解

部門別 商品・顧客・地域別 1日平均 1人当たり

(2) 比較


前年同月比、予実績比、業界平均、同業他社


(3) 傾向

月次推移・四半期推移・年次推移


- 3つの見方を組み合わせて、会計データを分析する
- 比較や傾向は、グラフで視覚化するほうがわかりやすい

「儲かっているか？」を検証する

3 - 1. 前期・当期月別売上高の変化は？ 
(比較)


3 - 2. 部門別の売上高・収益性の違いは？ 
(分解)


「おカネは足りているか？」を検証する

3 - 3. 現預金残高は十分か？（比較） 

3 - 4. 資金繰りの余裕度は？（傾向） 

「異常はないか？」を検証する

3－5．基準値からの乖離がないか？ 
(比較、傾向)

3－6．取引サイクルが崩れていないか？ 
(比較、傾向)

分析・グラフ化項目のヒント

- ・業種別の財務構造を把握
- ・業種別傾向と主な指標

製造業の傾向と重点管理指標

①製造業の傾向

定期的に設備投資が必要

製造ラインの稼働率によって原価率が変動

在庫（製品在庫、仕掛品、材料）が資金を圧迫

②重点管理指標

経営効率（R O A）：設備投資効率

売上高総利益率：製造原価（材料費・労務費）

棚卸資産回転期間：余剰在庫

建設業の傾向と重点管理指標

①建設業の傾向

工期・受注単価の変動により利益予測が難しい
手形払いが多く、資金繰りが大変
原価率が高く、見積額との差が利益に影響大

②重点管理指標

売上債権回転期間：回収条件
売上高総利益率：工事現場単位
労働分配率：常用人工・外注割合

卸売業の傾向と重点管理指標

①卸売業の傾向

薄利多売のため営業利益率が低い
得意先数が多く回収管理が煩雑
多品目を取り扱うため売れ残り在庫が増える

②重点管理指標

売上高総利益率：得意先別、商品別
売上債権回転期間：回収遅延管理
棚卸資産回転期間：不良在庫

小売業の傾向と重点管理指標

①小売業の傾向

販売単価の変動により売上・利益に影響
新商品の移り変わりが早く売れ残りリスク大
競合が多く販売コストが増加傾向

②重点管理指標

売上高総利益率：店別、商品別

棚卸資産回転期間：店別、商品別

売上高販売費率：販促費、広告宣伝費

サービス業の傾向と重点管理指標

① サービス業の傾向

固定費の大半を人件費が占める

付加価値の大きさは人の活動に左右される

売上増加にしたがい販売管理費の割合増加

② 重点管理指標

労働分配率：部門別

1人当たり粗利益：部門別、サービス別

売上高販管費率：部門別、本社・共通費用

業種別の重点管理指標

傾向・特徴	製造業	建設業	卸売業	小売業	サービス業
客単価	中～大	大	中～大	小	小～中
納期 CF	中～長	長	短～中	短	短～中
利幅	中	中	小	小～中	大
コスト	原料費 労務費	外注費 労務費	仕入原価	仕入原価 販売費	人件費
管理指標	ROA 在庫回転率	粗利益率 運転資金	粗利益率 運転資金	粗利益率 在庫回転率	労働分配率 労働生産性


- ①客単価に占める利幅（粗利益率）により重点管理するコストに差
- ②納期の周期と取引条件が資金繰りに影響
- ③経営タイプ（効率性重視型・収益力重視型）により管理指標に違い

7. 業務改善の提案につなげる

- ・ ピボットテーブル
- ・ 支払日の分散状況調査
- ・ 立替経費精算の現状調査
- ・ 小口現金の内容調査

ピボットテーブル

①気軽に使える高度な分析ツール

明細データをピボットテーブルに読み込ませるだけ
様々な切り口で自由に集計・分析ができる 

②会計データへの活用

会計では取得しづらい「件数」や
「月よりも細かい単位での集計」が簡単にできる
経理事務の現状調査に適している
(改善提案の検討)

3つの活用例

経理の合理化を提案する前に現状を把握する

①支払日の分散状況調査



②立替経費精算の現状調査



③小口現金の内容調査



9. まとめ

- ・ 会計データへのExcel活用

会計データへのExcel活用

①Excelが使いやすい3つの理由

高アクセス性

高カスタマイズ性

高機能性

②会計データに特化したExcel活用方法

素材の良さを活かす料理方法を押さえる

③各社に適した使い方の検討

Excelのサンプルをもとに、各社用アレンジ

チームで活用の場合は属人化しないよう編集手順を共有