

購買・原価管理システムのデータ活用について

(株)ユニコーン ソリューション事業部 主任 小島 智宏

2019年の大きなトピックスとして、10月1日に開始予定の消費税率の引き上げと、軽減税率制度の実施があります。これにより、軽減税率の対象品目か対象外品目かによって消費税率が異なり、両方を取り扱う企業にとっては、消費税率8%、10%の商品が混在することになり、対応するにあたり運用の見直しが必要となります。合わせて、「区分記載請求書等保存方式」への対応、将来的には「適格請求書等保存方式」への対応が必要となってきます。今回の軽減税率制度や経理方法変更の対応のために、運用やシステムの変更を強いられることになり、場合によってはシステム自体を入れ替えるケースもあります。この機会に運用だけでなく、データ活用について考えたいと思います。

情報の付加、システム連携によるデータ活用の拡大

軽減税率制度にも大きく関係する、購買システムの商品情報



小島 智宏 (こはた・ともひろ)
 (株)ユニコーン ソリューション事業部 主任 SE

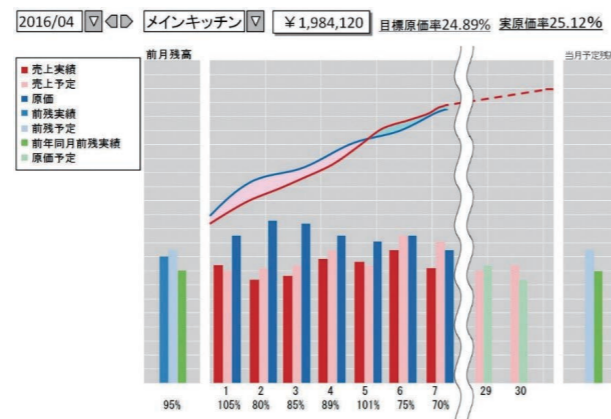
(株)ユニコーンに入社後、婚礼・宴会業務支援システム及び購買原価管理システムの開発・導入に携わり、ホテル業界の多くのシステム開発、導入を経験。現在は購買原価管理システムの開発責任者として、主力商品となるよう力を注いでいる。

報は、一般的に購買部門が管理しているケースが多く、予め取引先から入手した情報をシステムに登録し、管理することになります。当然、登録された情報は一元管理し共有することになるので、適切なルールのもとにきちんと登録作業が行われなければ、データ管理としては不十分です。正確な分類ごとにデータ管理していれば、軽減税率の対象品目の判断を行う場合も、容易に判断が可能となり、大きな負担が発生することなく、データを有効的に活用することができます。

商品情報は主に発注・仕入に利用されますが、データ活用においては、さらに付加情報を追加することで、より有効的に活用範囲を広げることが出来ます。

例えばレシピ情報を登録する場合、商品(材料)・数量を登録すれば、料理を作るにあたって、どの材料がいくつ必要か、ということは把握できますが、商品情報に付加情報として、アレルギー・ハラルの情報を追加すると、調理担当者以外でもアレルギー・ハラル情報を把握することができ、アレルギー・ハラルを考慮したレシピの原価率シミュレーションが誰でも容易に出来るようになります。

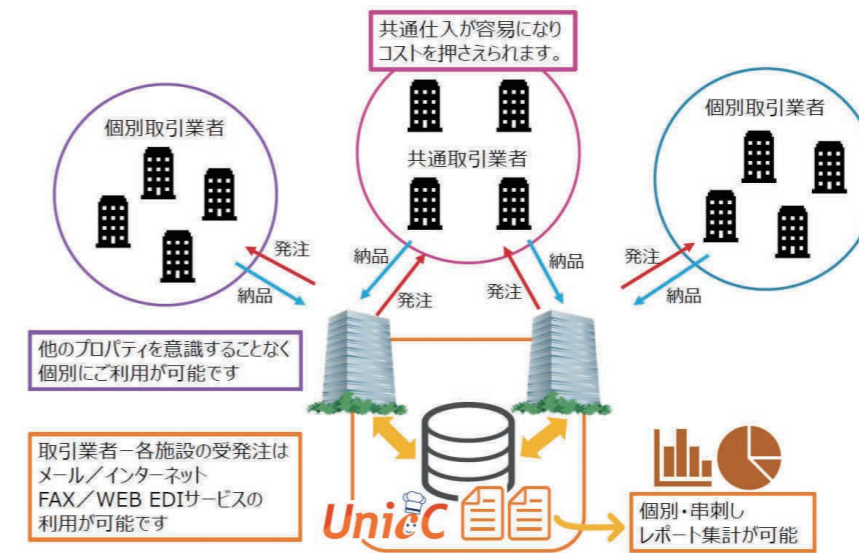
さらに、婚礼・宴会システムとのシステム連携で予約情報と紐づけすることにより、アレルギー・ハラルに該当するゲストの場合、アラートによる警告や、差し替え料理の検索、料理ごとの原価率の把握、必要な材料の発注数量の目安としての活用にも繋がります。



データ活用のための機能

弊社の購買・原価管理システム(以下、UniCC)では、データ活用をサポートするため、原価データの見える化の取り組みとして、シミュレーション用ツールをご提供しております。当月の目標売上金額と想定棚卸金額、目標原価率を設定することで、目標原価率をクリアするための、月末までに購入

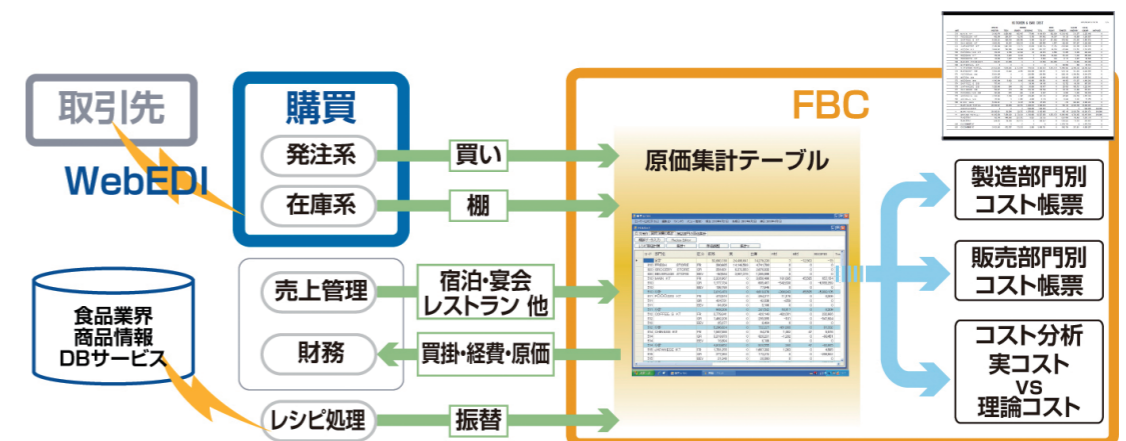
可能な金額を、月初から現時点までの売上金額と仕入金額から、月単位でリアルタイムに算出し、グラフ表示します。目標売上金額と想定棚卸金額は任意に変動させることが可能になっており、自由にシミュレーションを行うことができるツールとなっております。グラフ表示により視認性を高め、より多くの人にコストを把握しやすくすることで、コストコントロールの意識を組織に広めることに繋がります。



データ統一の活用

グループホテルのように、ホテルごとに購買部門が置かれている場合、グループで商品情報を共通化し統一したデータ管理が実現できれば、同一商品をまとめて大量購入することで有利な価格交渉が期待できる「集中購買」の運用を行うことができ、コストダウンを図れます。またホテル単体では見えにくい地域やホテルの特性による分析として活用することが可能となります。

ただ、集中購買の実現には、運用面だけでなくシステムに求められる要件も高く、既存システムの対応状況に左右されるのでハードルは低くありません。



しかし、UniCCでは商品を「全ホテル共通で扱うもの(集中購買用)」と「各ホテル個別に扱うもの(地元・地場からの購入など)」に分けて管理し、本部機構による購入分(統一商品)と各ホテルの購入分の区別など集中購買を考慮した、「マルチプロパティ機能」を搭載しております。

さらに UniCC の特徴である原価管理は、データ活用が主

軸となっており、原材料・中間製品・完成製品の部門間の振替(Transfer)、レシピの登録による、より正確な売上部門、製造部門の原価・売上を把握することを目的としております。また、仕入データをもとに、日々の原価状況を確認するための速報レポートを用意しております。

営業システムからメニュー単位で売上情報の連携ができれば、メニュー単位の詳細な原価状況の把握、分析が可能になります。商品単位の原価(消費)差異分析、在庫回転率などの原価分析、販売メニューのABC分析などの売上分析をサポートするレポートを提供しており、コストの変動要因を調べるにあたり、効力を発揮し、コスト

コントロールをはじめ業務の軽減につながります。

おわりに

購買・原価管理システムでのデータ活用においては、データ管理はもちろん、上記で述べた活用方法は、他システムとの連携が重要な要素となり、システム連携の如何によってデータ活用の有効性を大きく左右し、業務効率にも影響を及ぼします。

データを有効活用することによって、全体が可視化され、現状を把握し、問題点を明確にすることで、適正なコストを維持することができると考えております。