

04

SAP ユーザーを悩ます
2027年問題

SAP社の製品戦略の発表により、多くのSAPユーザー企業が、同社の製品の利用可否について選択を迫られました。SAPの2027年問題の経緯について解説します。

○ SAPの2025年問題とは「S/4HANA」への移行問題

SAP社は2019年初め、多くの企業が利用している「ERP 6.0」を含む古いERPソフトウェアの保守サポートを2025年に終了すると発表しました。この突然の通告は利用企業に大きな衝撃を与えました。**SAP社は、同時に、次世代製品「S/4HANA」への移行を推奨**しました。

これを受けて、SAP利用企業は、保守サポート期限切れのまま製品を使い続けるのか、SAPが推奨する次世代製品へ移行するか、別のERP製品に移行するかなどの選択を迫られることになりました。これがSAPの2025年問題です。

多くのSAP利用企業は、次世代製品への移行を検討する際、予算確保や導入体制の整備に課題を感じました。特に深刻だったのが、**SAPの専門知識を持つ人材の不足**です。SAP社の発表後、多くの企業が一斉に「S/4HANA」への移行プロジェクトを開始しました。その結果、導入を支援するコンサルタントやITベンダーの人材が不足し、移行したくてもできない企業が続出する事態となりました。

■ 既存製品に対するSAPの保守サポート期間

バージョン	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
SAP ERP 6.0 Ehp5 以前	保守サポート期間 (2025/12/13まで)											
SAP ERP 6.0 Ehp6 以上	保守サポート期間 (2027/12/13まで)								申込	延長保守		

○ SAPの2025年問題は、2027年問題へ

2022年2月、SAP社が推奨する移行先である「S/4HANA」への移行はあまり進んでいない状況を鑑みて、同社は「ERP 6.0」の保守サポート期限を2027年までに延長し、オプションの延長保守サービスは2030年末まで提供されることを発表しました（ただし、EhP^[1]6まで製品のバージョンアップを行うことが前提）。

結果として問題は先送りされ、**現在も引き続き「SAP 2027年問題」として利用ユーザーにとって重要な課題**となっています。特に今後の検討にあたり、注意すべきことがあります。これまでオンプレミスサーバーで利用されていた「ERP 6.0」は、アプリケーションの保守期限が2027年に延長されたとしても、先にOSやデータベースといったハードウェアがEOS^[2] (End of Sale: 製品・サービスの販売・保守終了) を迎えてしまう可能性があります。

そのため、ハードウェアの更改期限なども考慮した形で、SAP ERPシステムを継続利用するためのITロードマップを中期的に描く必要が出てきています。こういった**システム構想を描く人材も不足**している現状から、システムの企画段階、導入段階のいずれにおいてもユーザー企業を悩ます問題として継続して取り組む必要がある状況にあります。

まとめ

- ▶ SAP 2027年問題は、ERP 6.0の保守サポート終了に伴い発生しました。SAP社は「S/4HANA」への移行を推奨しています。
- ▶ SAPユーザー企業は、保守サポート期限切れ後も使用を続けるか、次世代製品へ移行するかを選択を迫られていますが、多くの企業で対応が遅れています。

[1] EhPは、SAP ERP Central Component (ECC) 6.0のユーザー向けに提供される機能拡張パッケージ (Enhancement Package) の略称です。

[2] EOS (End of Sale) は、製品やサービスが販売終了する日付で、OSやサーバーなどの保守期限が切れる日を表します。

06

「S/4HANA」とは

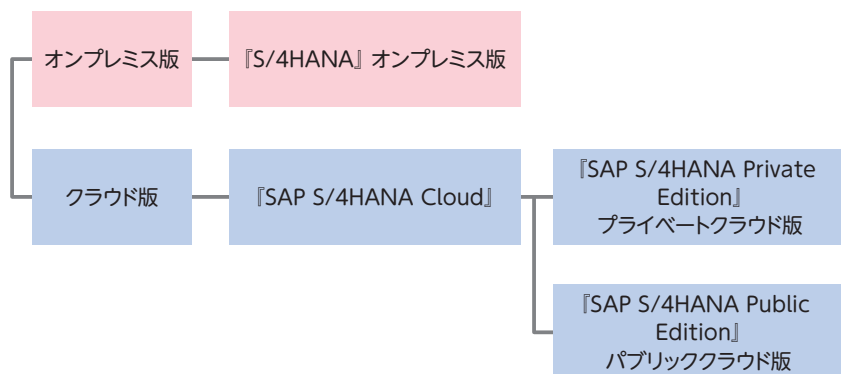
「S/4HANA」は、SAP社が提供する次世代のERP製品であり、企業の業務プロセスを効率化し、リアルタイムでデータにアクセスし分析することで、迅速な経営判断が可能となり、さらなる競争力向上を目指すことを目的としています。

◎ 「S/4HANA」の種類

「S/4HANA」には3つのバリエーションがあり、オンプレミス版^[1]、プライベートクラウド版、パブリッククラウド版があります。

「S/4HANA」は、2015年にオンプレミス版として登場しました。翌年の2016年にはSaaS型のサービスとして「S/4HANA Cloud」が提供されました。「S/4HANA Cloud」は、2023年10月時点では、「S/4HANA Private Edition」（以下、プライベートクラウド版と記載）と「S/4HANA Public Edition」（以下、パブリッククラウド版と記載）の2つのエディションが提供されています。

■ 「S/4HANA」製品の種類



[1] オンプレミスとは、企業が自社の施設内にサーバーやソフトウェアなどのITシステムを設置し、管理・運用する方式です。

「S/4HANA」オンプレミス版

「S/4HANA」のオンプレミス版は、企業が自社のデータセンターで「S/4HANA」を運用するソリューションです。オンプレミス版では、ハードウェアとミドルウェアの調達、運用、およびシステムの保守作業を企業側が行う必要があります。しかし、データは企業内のデータセンターに保管されるため、セキュリティとコンプライアンスの要件を厳格に管理できます。

さらに、オンプレミス版はカスタマイズや追加開発の自由度が高く、企業が特定のビジネス要件やニーズに合わせてシステムを調整できます。また、SAP社からは定期的に新機能やセキュリティアップデートが提供されますが、オンプレミス版ではアップデートのタイミングを企業が自分で選択できます。

総じて、オンプレミス版はそのカスタマイズの自由度、セキュリティ、拡張性などの特徴から、特定の要件やニーズを持つ大企業に特に適しています。また、サーバーや製品の保守運用について自社でシステム管理の体制を整備できる企業に向いています。

「S/4HANA」プライベートクラウド版

プライベートクラウド版は、企業にとって柔軟性と利便性を両立させたソリューションです。このソリューションでは、企業は専用のプライベートクラウド環境を使用し、カスタマイズや追加開発に高い制御を持ちつつ、クラウドの利点を享受できます。

プライベートクラウド版では、SAPのデータセンターや、Amazon Web Services (AWS)、Microsoft Azure、Google Cloud PlatformなどSAPが提携しているクラウドプロバイダーのインフラストラクチャ上に構築されます。この環境を使用することで、データのセキュリティとプライバシーが強化されます。また、ハードウェアやミドルウェアの調達や運用をクラウドベンダーに委託することができます。さらに、企業はカスタマイズや追加開発の拡張、アップデートのタイミングを自由に選択できます。

プライベートクラウド版は、セキュリティ、パフォーマンス、カスタマイズ、追加開発などのニーズに応える魅力的な選択肢であり、クラウドの利点を活用して運用効率を向上させることができます。

08

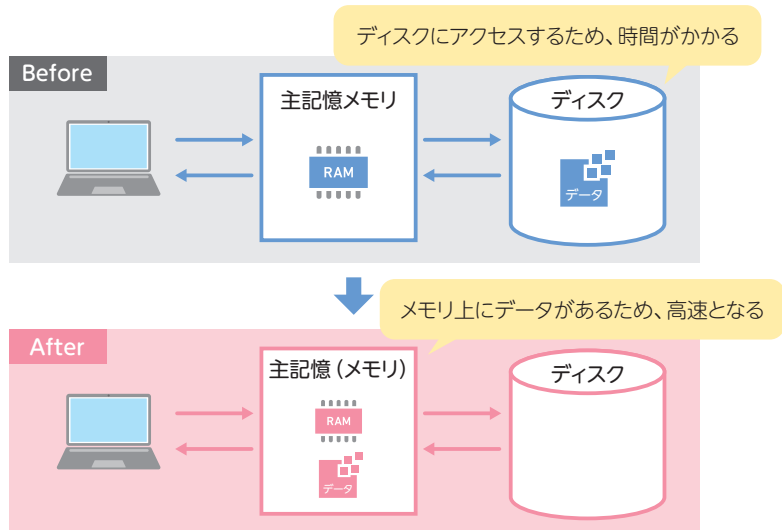
[S/4HANA]の
アーキテクチャ

「S/4HANA」のアーキテクチャはHANAデータベース、アプリケーション層、ユーザーインターフェースの3つで構成されています。ここでは、「S/4HANA」のアーキテクチャの内容について説明します。

○ HANAデータベース

「S/4HANA」のアーキテクチャの中核となるのは、**SAP社が独自開発した高速なインメモリデータベースであるSAP HANAデータベース**です。従来のデータベースがディスクベースでデータを読み書きするのに対し、HANAデータベースはデータを主記憶装置（RAM）であるメモリに保持し、アクセス時間を大幅に短縮します。さらに、HANAデータベースは列指向と行指向のストレージを組み合わせ、**トランザクション処理と分析の両方で高速な処理を可能**にします。

■ インメモリデータベースの仕組み



「HANA」データベースは、複雑なクエリ処理や大規模なデータ処理に特に適しており、リアルタイムでビジネスインサイト（洞察）を提供する能力があります。これにより、ビジネスはすばやく効率的な意思決定を行うことができます。

○ アプリケーション層

次に、HANAデータベースの上には「アプリケーション層」があります。「S/4HANA」のアプリケーション層には、企業の業務を効率的に運営するための中核となるソフトウェア部分です。この層には、会計管理や販売管理など、企業運営に必要なさまざまな機能が含まれています。

最大の特徴は、その柔軟性と拡張性にあります。企業は自社のニーズに合わせて必要な機能を選択し、カスタマイズすることができます。これにより、各企業が独自のビジネスモデルや業務フローに適したシステムを構築できるのです。

さらに、**[S/4HANA]には各業界のベストプラクティスとプロセスモデルが事前に組み込まれています**。これは、企業が業界標準のプロセスを迅速に導入し、効率的に業務を改善できることを意味します。たとえば、小売業向けの在庫管理ベストプラクティスを活用することで、需要予測の精度向上や在庫回転率の改善といった具体的な成果を得ることができます。

このアプリケーション層は、急速に変化するビジネス環境にも迅速に対応できるよう設計されています。新しい法規制への対応や市場トレンドの変化に伴うプロセス修正が必要な場合でも、システムをすばやく更新することができます。そのため、「S/4HANA」は固定的なシステムではなく、企業の成長や市場の変化に合わせて柔軟に対応できるシステムといえます。

また、高い拡張性も特筆すべき点です。企業は必要に応じて新機能を追加したり、他社のアプリケーションやサービスを容易に組み込んだりすることができます。さらに、**[S/4HANA]は「ビジネスプロセスの連携」を重視して設計**されています。この特徴により、社内の異なる部門や機能間でデータの一貫性が保たれ、統一された情報管理が可能になります。具体的には、受注から出荷、請求、入金までの一連のプロセスがシームレスにつながり、データの重複や不整合を防ぐことができます。

10

新しい直感的なユーザーインターフェース [SAP Fiori]

[Fiori] は、2013年にSAP社が発表した新しいビジネスアプリケーションシステムです。[Fiori] は、使いやすさと直感性を重視して設計されています。

直感的な操作・使いやすさが魅力

「Fiori」は、「S/4HANA」の新しいユーザーインターフェースであり、**ユーザー視点で画面が設計されているため、「直感的な操作」が特徴**です。「Fiori」は、従来のERPシステムと比べて、使いやすく直感的なデザインが特徴です。ユーザーはシンプルなタッチ操作やクリックで、迅速に必要なタスクを実行できます。これは、スマートフォンのアプリケーションが使いやすいデザインであるように、「Fiori」も同様に、見た目がシンプルで、どこをタッチして何ができるかがすぐにわかるように工夫されています。

また、「Fiori」では、タスクや通知、アプリケーションがタイル形式で表示され、各タイルは最新のデータに基づき現在のビジネス状況を反映することができます。これにより、ユーザーは自分の役割に最も関連性の高い情報に一目でアクセスでき、必要に応じてより詳細なデータを照会することができます。

■ SAP Fiori 画面イメージ



[出典：SAP ホームページより画像転用]

デバイスを選ばないマルチデバイス対応

「Fiori」のデザインは、「**レスポンシブデザイン**」という**技術が採用**されており、PC、タブレット、スマートフォンなど異なるデバイスであっても同じ操作感を提供します。これにより、ユーザーはオフィス内外や、または移動中であっても、いつでもどこでも同じ操作によって業務を続けることができます。「Fiori」はHTMLとCSSの標準を使用して開発されており、これにより、異なるデバイス間での互換性と再利用性を保証しています。

また、マルチデバイス対応を実現することで、デバイスの画面サイズやオペレーティングシステムに関わらず、スマートフォン向けの画面やタブレット向けの画面の開発といったデバイスごとの対応が不要となり、システム開発コストの削減にもつながります。

この「Fiori」の柔軟性は、ユーザーが自分の好きなデバイスを使用して作業を行うことを可能にし、「BYOD (Bring Your Own Device) ^[1]」を採用する企業にとって特に有益となります。

パーソナライズ可能なユーザー体験

「Fiori」は**カスタマイズが容易で、企業や個々のユーザーのニーズに合わせてパーソナライズ^[2]が可能**です。ユーザーは「Fiori」のタイルを自分の業務に合わせて追加、削除、再配置することで、各ユーザーの役割に応じて表示する情報や機能をカスタマイズでき、自分だけのワークスペースを作成することができます。たとえば、営業担当者と経理担当者では業務上必要となる情報も異なりますが、「Fiori」では、それぞれの役割や責任に基づいて画面の初期表示を変更することができ、ユーザーは自分に最も関連する情報と機能に簡単にアクセスすることができます。

[1] 「BYOD」は、従業員が自身の個人的なデバイス（主にスマートフォン、タブレット、ノートパソコンなど）を仕事場に持ち込んで、それを仕事に使用することを許可または奨励する企業のポリシーまたは実践を指します。

[2] 「パーソナライズ」は、個人や特定のユーザーに合わせて調整やカスタマイズを行うことを意味します。ユーザーが製品やサービスをより使いやすく、便利に感じるように、個人的な要求や好みに合わせて調整することができます。

13 SAP システムの全体像

多くの大企業で採用されているSAP製品は、企業の業務領域を幅広く網羅していることが特徴となります。SAP製品の全体構成について説明します。

○ SAPの全体構造

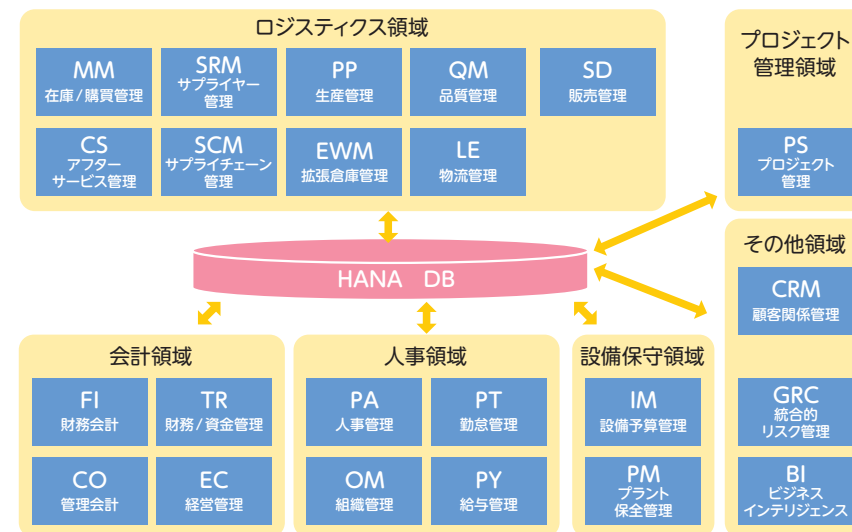
さまざまな特徴を持つ「S/4HANA」ですが、ERPとしては、**従来のシステムの基本構造を引き継いだ形で進化**しています。先進的な技術が注目されがちですが、基幹業務を支えているシステムの構造は、第3世代で登場したR/3のときから大きく変わっていません。

SAPをはじめとするERP製品の特徴は、企業の業務領域を幅広く網羅していることです。また**SAPはモジュール単位で導入が可能**なことから、企業は自分たちがシステム化したい業務領域において必要な機能だけを選べるようになっています。SAP製品を導入する単位となるモジュールとは、ソフトウェアの一部分であり、特定の業務領域や業務機能をカバーできる機能群です。1つの大きなパッケージをすべて導入するのではなく、たとえば「財務会計」や「販売管理」、「在庫管理」など、特定の業務に特化したモジュールを選んで、個別に導入することができます。

この方式の**最大の利点は、初期の導入コストを抑えられる**ことです。すべてのモジュールを導入すると、それはそれで多くの機能が手に入りますが、その分コストもかかります。しかし、必要なモジュールだけを選べば、その分だけコストを抑えることができます。

さらに、企業が成長して新たなニーズが出てきた場合にも、新しいモジュールを追加するだけで対応が可能です。これにより、初期投資を抑えつつも、将来的にスケールアウトできる柔軟性も持っています。

■ SAPのモジュール構成



○ 各モジュールの概要

SAPのモジュールは大きく「会計領域、ロジスティクス領域、人事領域、その他」に分かれます。その他の部分には業務領域や業種に特化したソリューションが含まれます。各領域のモジュールは、「MM」などのように、略称で表現することが多いです。

会計領域

会計伝票の入力や総勘定元帳への転記などの一連の会計処理プロセスに対応した領域です。他領域からの自動仕訳で作成された会計データを元に、総勘定元帳にリアルタイムに転記されます。会社全体の業務で発生するお金の流れがすべて集まり、債務・債権・資産などの形で処理されます。

14

SAPで利用される
主要マスタ

実際に行われているビジネスプロセスをシステムに落とし込むために企業の組織構造をモデリングする必要があります。SAPの各モジュールで利用される主要なマスタについて領域ごとに説明していきます。

● 企業構造を表現した主要マスタ

ERPの特徴の1つとして、**複数の会社を1つのシステム上で管理できること**があります。また、実際に存在する企業や組織の構造を抽象化してシステム上で表現することができます。

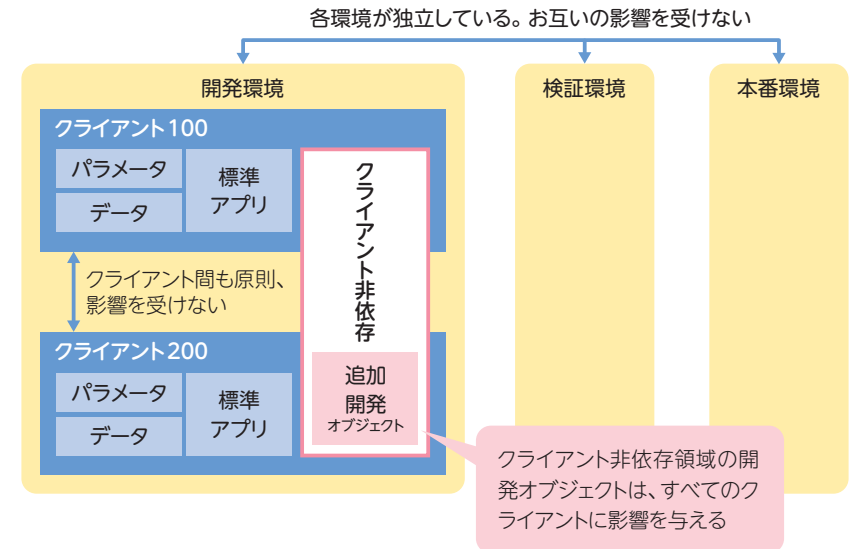
SAPシステムがどのような形で企業構造を表現しているかを理解してもらうために主要マスタについて説明します。システムを実装するにあたり、企業の実態に合わせて、いかに管理目的に合った組織構造を実現できるかがとても重要となってきます。

クライアント

SAPの「クライアント」は、ちょっと特別な意味で使われる言葉です。一般的に「クライアント」といえば、お客様や利用者を指すことが多いですが、SAPでは違います。

SAPの「クライアント」は、1つのSAPシステム内で独立した環境を表します。この環境は、データや設定、機能などが原則、独立しています。つまり、1つの環境で何かを変更しても、他の環境には影響がありません。ただし、原則といったのは、例外があり、追加開発したオブジェクトについては、クライアントを超えて他のクライアントに影響することがあります。他のクライアントへ影響するかどうかは、クライアント依存・非依存のオブジェクトとして整理されています。

■ クライアントのイメージ



会社コード

「会社コード」は、1つの会社が法的に独立して運営するための会計単位です。会社コード=会社単位といったほうが、わかりやすいかもしれませんが、1つのシステム内に複数の会社コードを持つことができるため、SAPシステム内では、複数の会社を独立した単位で管理することができます。たとえば、ホールディング会社であれば、ホールディングス全体、グループ会社や関係会社のそれぞれの財務状況が一目でわかります。

また会社コードごとに勘定コードを割り当てることができるため、会社は貸借対照表や損益計算書などの財務報告をきちんと作ることができます。あわせて、会社の配下の組織構造についても、業務領域ごとに組織構造を表現するマスタがあり、会社に割り当てることで、会社の組織構造をシステム内に表現することができます。

15 ロジスティクスとは

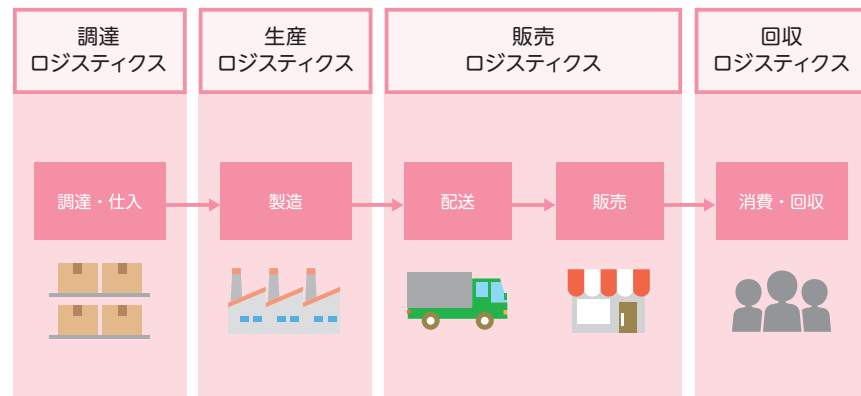
ロジスティクスとは、必要な物を必要なときに必要な場所に届けるために、調達から回収までの一連の流れを無駄なく効率的に管理する仕組みです。このシステムは、需要と供給を最適化し、物資を効率的に流通させることを目的としています。

○ ロジスティクスとは

ロジスティクスとは、**商品やサービスの供給チェーン全体を効率的に管理・最適化するプロセス**のことです。具体的には、商品の製造から消費者に届くまでの流れを計画・実行・管理する活動を指します。このプロセスには、在庫管理、受発注管理、輸送、保管、梱包などが含まれます。また、ロジスティクスは、情報管理や需要予測なども重要な要素で、これにより商品の流れを最適化し、コスト削減と顧客満足度の向上を目指します。

ロジスティクスは、**調達ロジスティクス、生産ロジスティクス、販売ロジスティクス、回収ロジスティクス**の4つに分けることができます。

■ ロジスティクスの全体像



モノの流れ

ロジスティクスと物流の違い

物流とは、商品が生産地から消費者に届くまでの一連の活動を指し、輸送や保管、包装などが含まれます。一方、ロジスティクスは、**物流の機能に加え、調達や生産、販売、回収までの全プロセスを一元管理**するものです。ロジスティクスは、需要と供給の最適化や顧客満足度の向上を目的とし、より広範な概念です。物流が物の流れを扱うのに対し、ロジスティクスは供給チェーン全体を管理するのが特徴です。

○ ロジスティクスの重要性

ロジスティクスは、商品が消費者に届くまでのすべての過程を支える重要なプロセスです。適切なロジスティクスの管理は、顧客満足度の向上、コスト削減と効率化、市場対応力の強化に直結し、企業の競争力を高め、持続的な成長を支えます。

顧客満足度の向上

現代の消費者は、品質が高く、迅速に配達される商品を求めています。スマートフォンの普及により、誰もが簡単にECサイトで商品を購入できるようになったため、配送速度と品質が競争の重要な要素となっています。**ロジスティクスの改善により、消費者のニーズに迅速に応えることができ、顧客満足度を大きく向上させます。**

コスト削減と効率化

ロジスティクスの整備が不十分な場合、商品生産のタイミングや物流業務が最適化されず、生産コストの増加や出荷遅延が生じることがあります。**効率的なロジスティクスは、適切な在庫管理や輸送手段の選定を通じてコストを削減し、業務全体の効率を高めることが可能**です。これにより、企業は限られた予算の中で最大の成果を上げることができます。

18 購買管理機能

購買管理機能は、資材や消耗品を購入する際の一連のプロセスを管理します。SAPの購買管理機能は、「購買依頼」から「見積依頼」、「購買発注」までの機能で構成されています。

○ 購買業務とは

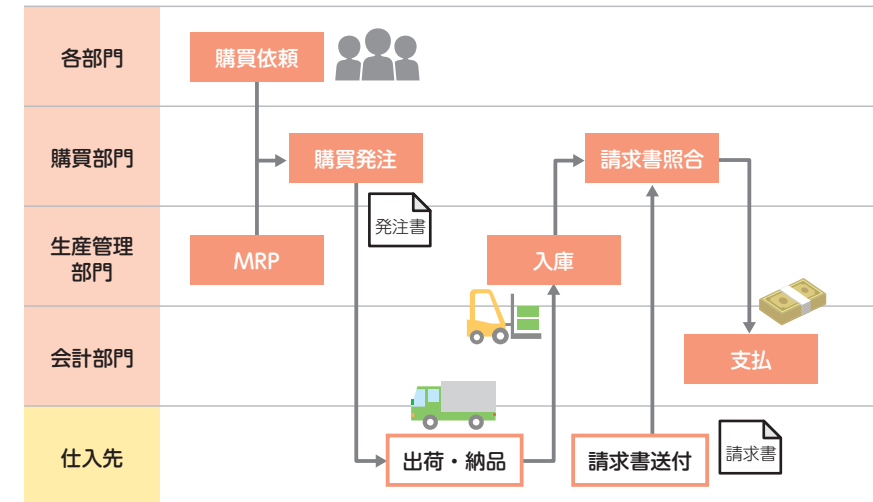
購買業務は、企業が必要な商品やサービスを適切な時期、適切な価格で購入するための業務です。たとえば、ある会社が新しい商品を製造するためには、原材料や部品が必要です。これらの原材料や部品をどこから、いつ、どれだけの量で、どのような価格で購入するかを決定するのが購買業務の一部です。また、購入した商品が納品されるまでの流れや支払いの手続きもこの業務に含まれます。

購買業務の目的は、**必要なものを適切なタイミングで入手すること**です。同時に、**適切な価格で購入することで、コストを削減することが大切**となります。また、**購買プロセスを可視化することで、業務統制をかける**ことができます。ですので、購買管理の目的は「**効率化、コスト削減、統制**」の3つがポイントとなります。

○ 購買業務プロセスとシステム機能

SAPの購買管理機能は、「購買依頼」から「見積依頼」、「購買発注」までの機能で構成されています。一方、在庫管理機能は、原材料や製品の「入庫」や「出庫」に関する機能で構成されています。

■ 購買業務プロセス



購買依頼 (PR : Purchase Request)

購買依頼は、企業内の部門が必要な商品や材料を購買部門に伝える手続きです。SAP上で購買依頼を作成する方法は2つあります。1つは、計画に基づいて自動的に購買依頼を作成する方法です。これは、「**MRP**」機能を使って、**必要な材料や商品の情報を自動的に計算し、「購買依頼伝票」に変換**します。もう1つの方法は、**手動で購買依頼を登録**する方法です。これは、急な需要や計画外の購入が必要な場合に使います。

たとえば、製造部門が部品を必要とした場合、その部品の名称、必要な数量、そして希望する納期を「購買依頼伝票」に記入します。SAPの「購買依頼伝票」には、品目や数量、納期などの基本的な情報だけを入力します。価格や仕入先情報はこの段階では入力不要です。

そして、この購買依頼についてはシステム上で購買依頼に対する承認処理ができます。特に条件分岐による多段階承認機能が組めることが特長です。たとえば、購入する商品の価格が10万円未満なら、自部門の課長の承認、10万以上、経理部長の承認が必要といった条件を企業の社内ルールに合わせて自由に組むことができます。

一般的に、購買依頼は部門の責任者やマネージャが承認し、正式に発注が行

20

生産計画 / 管理モジュール
(PP モジュール)

生産計画/管理モジュール (PP : Production Planning and Control) 以下、PPモジュールと記載) は、製品の生産計画および生産指示、進捗管理、実績管理など生産活動を効率的に推進するためのサポートをします。

○ 生産管理とは

生産管理は、企業の生産活動を計画し、組織し、統制する総合的な管理活動です。具体的には、経営計画や販売計画に基づいて、生産計画を立て、それに従って生産活動を進めることを指します。生産管理の目的は、「**要求される品質の製品を、要求される時期に、要求量だけを、効率的に生産すること**」です。つまり、**製品の「QCD (Quality (品質)、Cost (コスト)、Delivery (納期))」をコントロールすること**が一番の目的となります。

製品の生産形態には、見込生産と受注生産があります。SAPはいずれの生産形態にも対応しています。

■ 生産形態の種類

生産形態	内容
見込生産 (MTS : Make To Stock)	製品の需要を予測して生産するアプローチです。過去の売上データや市場の需要予測を元に、あらかじめ一定数量の製品を生産します。製品は在庫として保管され、需要が発生したときに供給できるようになります。需要が予測どおりに来れば、効率的な生産と在庫管理が可能ですが、需要が過小または過大評価されると、在庫ロスや生産不足のリスクが生じます
受注生産 (BTO : Build To Order)	製品は顧客からの注文が入ったときにのみ生産されるアプローチです。製品はあらかじめ在庫に準備されず、注文が受けられたときに製造ラインが稼働します。顧客の要求に合わせたカスタマイズが容易で、在庫コストを削減できます。しかし、注文ごとに生産設備の調整や生産時間がかかるため、納期の制約が生じることがあります

○ PPモジュールとは

PPモジュールは、生産管理に特化したモジュールで、**生産計画に基づいた製造プロセスを管理**します。具体的には、需要予測に基づいて生産計画を立て、資材所要量計画 (MRP) を実施し、生産指示や生産工程の管理を行います。製造完了後は、製品を利用可能在庫として入庫処理し、使用した原材料や生産量、作業時間などの製造実績を登録します。これにより、原価管理やコストの可視化が可能となります。

また、PPモジュールの機能は、製造業の製造プロセスに応じてPP-DS (ディスクリット生産) とPP-PI (プロセス生産) という2つの大きなカテゴリで構成されます。

■ 製造プロセスの違い

製造プロセス	説明
PP-DS (ディスクリット生産)	ディスクリット生産は、組立生産のことで、主に個々の製品を個別に生産する製造業で使われます。自動車、機械、電気製品などの製造に適しています。この製造形態では、個々の製品が異なるパーツで構成され、工程が分割されているのが特徴です。一般的にPPモジュールは、組立生産をベースで説明されることが多いです
PP-PI (プロセス生産)	プロセス生産は、主に連続した生産が行われる製造業に適用され、化学、食品、製薬業界などで広く使用されます。ディスクリット生産とは異なり、製品が連続的なプロセスで製造されるため、製造方法も異なります

○ PPモジュールを導入するメリット

生産効率の向上

PPモジュールは、生産計画と顧客の需要を満たすためのMRP機能があります。この機能により、**製造業者は適正在庫を実現し、生産効率を高め、さまざまな製品を製造しながらコストを削減**できます。

26 管理会計 (CO モジュール)

管理会計 (CO) モジュールは、内部経営管理を目的に企業がお金の流れや利益を管理するためのモジュールです。FIモジュールとは異なり、主に社内向けに利益の予測や収益の管理等を行います。

○ 管理会計とは

管理会計は、企業内部向けに経営管理に必要な情報を提供するために、発生する費用と収益について把握し、予算・実績管理を行う管理方法です。一般的に、管理会計の業務は、原価管理、予実管理、経営分析の3つとなります。

■ 管理会計の種類

原価管理	原価管理は、製品の製造原価の管理が中心となります。原価には、原材料や部品、人件費、間接費、設備費などが含まれます。製品の標準原価と実際原価を管理します
予実管理	予算と実績を比較して、予算の達成状況を管理します。会社全体や事業や部門単位で費用や収益の予実を管理します
経営分析	会社の業績を分析します。売上高や利益を中心に売上成長率や営業利益率などの管理指標をチェックします

○ COモジュールとは

COモジュールは、社内向けに原価管理や収益性分析を行うレポートが作成できるモジュールです。管理会計のモジュールは3つのサブモジュールで構成されています。

製品原価管理 (CO-PC)

製品原価管理 (CO-PC) サブモジュールでは、**企業が商品やサービスを作る際の原価 (たとえば、材料費や人件費など) を管理**します。このサブモジュール

は、製品の製造にどれだけコストがかかっているのかを把握し、**価格を決定する際の重要な情報を提供**します。

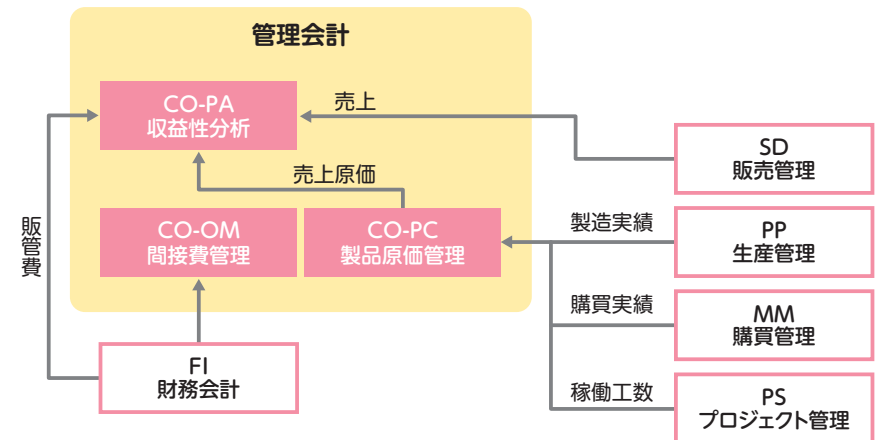
間接費管理 (CO-OM)

間接費管理 (CO-OM) は、電気代やオフィス賃料などの**経常費や固定費を管理**するサブモジュールです。どの部署がどれだけ費用を使っているかを把握し、予算策定やコスト管理に役立ちます。OMとは、「Overhead Management」の略です。

収益性分析 (CO-PA)

収益性分析 (CO-PA) サブモジュールでは、**企業が商品やサービスから得る利益を分析**します。このサブモジュールは、売上や経費、顧客情報などを組み合わせ合わせて分析し、どの製品や顧客が利益をもたらしているのかを明らかにすることができます。

■ 管理会計モジュールの概要



○ 製品原価管理 (CO-PC)

「製品原価管理 (CO-PC)」は、会社が製品を作るのにかかる費用、つまり「製品原価」を管理するためのサブモジュールです。製品原価とは、商品を作るた