

5 成長と収益性を促進するために CFOが今すぐできる5つの行動

不確実な経済の中で意思決定を改善し、
優れた業績を上げる方法



目次

はじめに: CFOにとっての重要な瞬間	3
1. 予測を改善して不確実性に備えた計画を立てる	4
2. AIを味方につける	6
3. 新しい方法で組織を導く.....	10
4. 財務のM&Aスキルを磨く.....	12
5. 成長を妨げることなくリスクを軽減する	14



CFOにとっての重要な瞬間

現在、CFOは矛盾に満ちた経済情勢に直面しています。大規模なレイオフが世間を賑わせ、世界の政治環境は依然として不安定です。Deloitte¹によると、世界的なインフレが続く中、ほぼすべてのCFO（93%）が穏やかな景気後退に備えているとのこと。しかし、経済協力開発機構（OECD）加盟38か国の失業率は、2023年上半期には5%を下回り²、失業者数は過去最低に近い3,300万人に達しました。ManpowerGroupの調査によると、世界の企業のほぼ5社に4社が必要な人材の確保に苦労しているとのこと。³

Deloitteが2023年初頭に実施した世論調査では、景気後退に備えつつも、1年後の世界経済の見通しについて、わずか数か月前よりも楽観的な見方を示す財務責任者が増えているとのこと。不確実性、予測不可能性、異様性など、どのような言葉でこの状況を表現するにせよ、事業計画や投資にとって容易な環境でないことは間違いありません。

このような状況が重なることで、CFOと彼らが率いる企業にとっての決定的な瞬間が生まれます。経営コンサルティング会社Bain & Companyの調査によると、2008年の景気後退期には、S & P500企業の多くが営業利益率の顕著な変動（上位4分の1への上昇または下位4分の1への下降）を経験し、その後の安定期よりもその傾向が強かったことが明らかになっています。⁴ 言い換えれば、景気後退期にリーダーが下す決断が、業績のギャップを拡大させるということです。

このような出来事すべてが、CFOにスポットライトを当てています。CFOとそのチームは、ビジネスリーダーが意思決定を行う際に頼りにするデータの管理者であり、専門家です。成長を阻害することなく収益性を向上させるために、リソースをどこに配分し、どのようなトレードオフを行うべきかを決定するためには、財務に関するインサイトが必要となります。あらゆるコストをかけて成長することが遠い昔の話となりつつある今、CEO、投資家、従業員を含む利害関係者は、長期的なリターンのある投資を見極めつつ、適切な場所でコストを削減できる財務リーダーを求めています。CFOとそのチームが、このようなプレッシャーに負けず重要な役割を果たし、現在の不確実性に対応できる強力な組織を確立するために、今すぐ実行できる5つの戦略と具体的な行動について以下に紹介します。

¹ Deloitte, 「CFO Signals: What North America's top finance executives are thinking—and doing」, 2023年第1四半期。

² The Organisation for Economic Co-operation and Development, 「OECD unemployment rate stable at 4.8% in April 2023 while youth unemployment hits record low」, 2023年6月。

³ ManpowerGroup, 「Global Talent Shortage Reaches a 17-Year High」, 2023年。

⁴ Tom Holland, Jeff Katzin, 「Beyond the Downturn: Recession Strategies to Take the Lead」, Bain & Company, 2019年5月16日。

1 予測を改善して不確実性に備えた計画を立てる

パンデミック、地政学的問題、不確実な経済状況など、最近の世界的な出来事も、PwCが実施した調査でCFOの47%が「予測モデルやシナリオ分析の構築が最優先事項である」と回答した理由の一助となっています。⁵ 長期的なシナリオプランニングは、買収や売却、新規事業部門の立ち上げなど、さまざまな施策が業績にどのような影響を及ぼすかを示すことで、戦略目標や事業計画の基盤を形成します。また、財務チームは、各部門のリーダーがシナリオ・プランニングや予測を日常の意思決定に活用できるよう支援することも可能です。例えば、営業計画の変更、新しいサプライヤーを追加した場合の影響、顧客の支払い条件の変更などに活用することができます。

全社的な会計データだけでなく、事業や地域、チャネルや商品といった様々な軸で、経営管理に必要なあらゆるデータを集約して可視化する環境が整備されました。今後は、実績ベースでデータを積み上げる段階を経て、多軸での見通しや予算情報を可視化し、経営管理にまで活用していく予定です。

[ポーラ・オルビスが経営基盤となる財務・経理システムをOracle Cloudへと刷新](#)

予測能力を向上させるためには、CFOは以下の点を重視する必要があります。

- **正確かつ最新のデータ**：シンプルなコンセプトではありますが、取引データや業務データを一元管理できるクラウドベースのERPシステムを持たない企業にとっては、根源的な課題となり得ます。異なる複数のシステムを単一のシステムに置き換えることは、その労力に見合うだけの価値があります。

⁵ PwC, 「CFO Insights from the PwC Pulse Survey」, 2022年8月18日

- **より頻繁な予測**：長期的な戦略計画は、より短期的な財務計画、業務計画、予測と連携させる必要があります。その中でもキャッシュフロー予測は特に重要です。CFOは、ビジネス全体のデータとその相関関係を把握することで、短期的な予測の質を向上させつつ、迅速に策定・共有し、状況にすばやく対応できるようになります。
- **連結されたプランニング・システム**：CFOが収益と成長の促進につながる意思決定を行うために、社内の多くの事業部門と連携するようになると、複雑にカスタマイズされたスプレッドシートは混乱と非効率性の原因になります。ERP、HCM、サプライチェーン、その他の下流システムに直接接続されたクラウドベースのプランニングソリューションでは、誰もが同じ最新の数字を参照できるため、このような問題が緩和されます。その結果、コラボレーションが向上し、より正確な予測が可能になります。
- **予測精度の向上**：予測アルゴリズムを使用し、AIによる分析を自動化することで、予測精度の向上を図ることができます。これは予測バイアスの排除にも役立ちます。財務チームは、収益、支払い、キャッシュフロー、顧客維持など、さまざまな結果を予測する際にモデルが考慮すべきパラメータについて意見を提供することができます。このようなモデルを人間の判断と組み合わせて使用することで、予測を迅速化し、より正確なものにすることができます。

フィリピンの建設会社EEIは、以前より2週間早く月次財務報告を
発表しています。EEIでは、プロジェクトあたり6,000工程もある大規模
プロジェクトを一度に40件も監視し続けることが課題となっていま
した。現在では、Oracle ERP Cloudを使用することで、可視性を向
上させて収益性を追跡し、何千もの工程のコストを全社的に管理で
けるようになりました。

[EEI、四半期ごとの連結財務諸表の作成を、従来の20日から
5分に短縮](#)

ROI、KPI、ESGという略語はエグゼクティブにとって馴染み深いものですが、現在最も話題となっているのはLLM（大規模言語モデル）でしょう。具体的には、CohereやOpenAI（ChatGPT）などが開発したLLMのことを指しており、エグゼクティブはそれらを理解しようと奮闘しています。財務部門は、急速に進化するこれらのAI技術に関する重要な質問に直面しています。それは、「AIを活用するのに最適なユースケースとは何か」というものです。さらにその先を考えると、今後必要とされる財務の人材やスキルは、AIによってどのように変わるのでしょうか？CFOは答えを必要としています。なぜなら財務は、自らの業務にAIを適用するだけでなく、組織全体がAIを活用できるように支援する立場にあるためです。

AIを活用するのに最適なユースケースとは

多くのCFOには、ロボティック・プロセス・オートメーション（RPA）に関する長年の経験があります。そのため、AIの潜在的な影響について理解しやすいという利点があります。RPAはAIとは違いますが、RPAを活用することで、コストやミスが発生しやすい手作業を、テクノロジーを活用して排除し、人間をより重要な作業に集中させることができます。

自動化により効率化が進んでいる財務業務には、次のようなものがあります。

- **財務報告:** 収益性、税金、その他さまざまな分野にわたるレポートを迅速に作成、更新できるため、業績に関するより正確かつタイムリーな情報を得ることができます。
- **決算処理:** トランザクションを外部レコードと照合し、一致しないエントリーや一定金額以上のエントリーにのみフラグを立て、人によるレビューを実施できるようにします。
- **財務計画と予測:** 自動化とAIは、予測を評価し、予測インサイトにつながる差異を検出することができます。
- **調達:** わずか数回のクリックで注文書を作成、承認できます。
- **従業員エクスペリエンス:** 人事部の介入を最小限に抑えながら、給与計算や福利厚生を管理できます。
- **コンプライアンスとリスク管理:** 大量のデータを迅速に分析して、潜在的な問題を特定し、コンプライアンスを強化できます。

今後、予測AIや生成AIはRPAをベースに、より複雑な財務業務の自動化を加速させるでしょう。以下に、AIが財務チームの手作業や反復作業を代行したり、サポートしたりすることになるであろう例を4つ紹介します。

- **差異分析のスピードアップ:** 財務担当者が大量のデータを分析する代わりに、AIモデルが自動的にデータを分析し、異常値や大きな変動、人為的な偏りなど、予測傾向における注意点をハイライトします。財務担当者は、レポートから問題を探し出すという骨の折れる作業から解放され、問題への対処にすぐに取り掛かることができます。
- **勘定科目照合の自動化:** AIモデルは、勘定科目の照合方法を学習することで、数千の勘定科目をほんの数分で自動的に照合できるようになります。これにより、経理チームの作業時間が削減されます。各チームは、自動的に照合できない例外のみを処理できるようになります。
- **決算プロセスの監視と分析:** AIモデルは、決算ワークフローのステップを継続的に監視することで、潜在的なボトルネックを浮き彫りにし、財務チームに警告を発することができます。財務チームは、プロセスを中断することなく問題を回避できます。
- **予測の生成:** AIモデルは、過去のデータおよびトレンドデータに基づいて、自動的に予測を導き生成します。財務チームはこれを出発点として、ビジネスや経済状況に関する背景や判断に基づき計画を補強することができます。つまり、財務担当者はゼロから予測を作成するのではなく、予測を精査、検証することができます。これにより、予測プロセスが大幅に短縮されます。

AIは財務チームの仕事をどう変えるか

財務部門は、利益ある成長を促進する意思決定のためにAIをどのように活用できるか、実際に試してみる必要があります。財務チームは、企業のデータ・リソースに関する幅広い知識を活用し、それをAIモデルと組み合わせることで、企業の業務遂行を支援することができます。AIがどのように業務改善に役立つかは、以下のような視点から考えることができます。

- **支援の提供**：AIは、デジタル・アシスタントやその他の対話型UX、インテリジェントなレコメンデーション、シナリオ・モデリング、リスクや不正検知などの異常検出を通じて意思決定をサポートします。
- **定型業務の自動化**：財務業務では、請求書の照合、例外処理、経費審査などの監視業務が自動化の主要な対象となります。このような自動化はしばしば単純な機械学習アルゴリズムだけで実現できますが、その効果は絶大です。
- **マイニング・プロセスによる効率化**：プロセス・マイニングを実施することで、AIがどのように企業の業務強化に貢献できるかを例示できます。AIモデルは、プロセスの機能、各タスクに必要な時間、発生する可能性のある問題や例外、プロセスにかかるコストなどを学習します。業務チームは、この情報を活かしてプロセスを簡素化および高速化できます。財務部門がトランザクションを洗い出したり、プロセスの各ステップで失敗ないように従業員が監視したりする必要はありません。
- **分析の迅速なスタート**：AIは膨大な量のデータをスキャンして傾向を見極め、異常を特定し、エラーを検出できます。AIはすべての回答を提供することはできませんが、探索を迅速化できます。

AIは、世界のビジネスの在り方を変え、従業員は新しいスキルを身につける必要性に迫られるでしょう。しかし、CFOや財務プロフェッショナルには、テクノロジーでは代替できないコアコンピテンシーがあります。健全な判断力、説明責任、協調性、倫理観などがこれにあたります。

AIの出現により、CFOのチームは以下のようなスキルを身につけ、向上させる必要があります。

- **創造力:** AI以前には考え付かなかったような疑問を、財務データだけでなく会社全体のデータから見つけ出し、質問をなげかけることが重要です。
- **コラボレーション力:** このテクノロジーをどのように活用できるかを他のリーダーに示し、AIが解決できる真のビジネス課題について、彼らと一緒に戦略を練りましょう。
- **コミュニケーション力:** AIを活用してストーリーを構築しましょう。数字の背後にある「なぜ」を明らかにするデータを使って、経営幹部や取締役会の他のメンバーに説明しましょう。さらに、財務チームは、財務データや業務データ、コンプライアンスや規制上の説明責任に関する専門知識を活かして、AIがある結論に至った経緯、分析に使用したデータ、アルゴリズムを信頼すべき点とすべきでない点について説明することができます。

AIのユースケースを評価する際、CFOは、長年このようなテクノロジーや戦略の選択に用いてきた実際の判断基準を適用することができます。例えば、どんなビジネス課題を解決しようとしているのか、テクノロジーを活用するコストとメリットはどれくらいなのか、リスクとマイナス面は何かなどです。

3 データを活用した新しい方法で組織を動かす

CFOの役割の進化について理解するために、予算編成と計画プロセスについて考えてみましょう。従来は、財務チームが各事業部門を訪問し、年間予算を要求していました。しかし、何を残し、何を削減するかについて両者が議論する上で大きな問題がありました。各部門が、それぞれの主張を裏付けるために異なるデータを使用していたからです。

ソフトウェアの改良が進んだことで、企業は膨大な情報にアクセスできるようになり、さらにそのデータを解釈するためのツールも充実してきました。そんな今、CFOには、異部門間のコネクターとして、また組織全体のコラボレーターとして、自らの価値を高めるチャンスがあります。

CFOが他のリーダーや事業部門と協力して業績を向上できる分野には、以下のようなものがあります。

優秀な人材の発掘と確保: 人事と財務が協力することで、組織は戦略的な優先事項を実現するために必要な人材を確保しやすくなります。⁶ 財務システムと人事システムを統合することで、コラボレーションが促進されます。これにより、各チームは、人員計画を会社の需要ドライバーと予算に一致させることができるため、より包括的でダイナミックな人材戦略を実現できるようになります。これにより、両グループのリーダーは、リソースの稼働率、コストのばらつき、新規採用者が生産性をフルに発揮するまでにかかる時間など、リソースに関する重要な指標をより詳細に把握できます。

**コンサルティング会社
Korn Ferryは、2030年までに
8,500万人以上の雇用が不足
する可能性がある」と推測してい
ます。**



⁶ Michael Franzino他、「The \$8.5 Trillion Talent Shortage」Korn Ferry, 2023年。

適切なインセンティブの創出: 財務部門は、人事部門や営業部門などの事業部門リーダーと協力して、収益に連動したインセンティブ・プランを策定できます。例えば、営業チームは、最も収益性の高い製品を販売するためのインセンティブを適切に与えられていますか？過度な支払条件を提示するなど、キャッシュフローを滞らせるような判断をしていませんか？

製品ポートフォリオの効率化: 財務部門は、事業部門や営業・マーケティング部門と連携して、追加投資に値する製品やサービスや、縮小または完全に削減すべき製品を決定することができます。これらの決定には、直近の売上高や収益性の予測、製品ライフサイクルのステージ、必要な原材料、部品、従業員の入手の困難さなどが影響します。財務チームは、これらに関する数字を評価し、他部門と連携して推奨事項を提供できます。

サプライチェーンの強靱性を高める: ここ数年のサプライチェーンの混乱に対処するため、財務はその都度支援を求められることがよくありました。しかし、財務チームが早期に関与することで、財務計画とサプライチェーン計画を結びつけ、戦略的意思決定を導き、リスクを軽減するプロセスを開発することができます。他地域に新たなサプライヤーを追加するコストはどれくらいか？入手困難な特定の部品を自社で製造するメリットは、立ち上げコストに見合うものか？CFOのオフィスでは、さまざまなサプライチェーンの混乱がもたらす影響を示すシナリオプランを構築することもできでしょう。これにより、収益性だけでなく、ESGなど他の懸念事項による財務的な損害を定量化することができます。

適切な顧客のターゲティング: 財務データを十分に理解しているCFOチームは、請求書やその他の販売データを分析することで、補完的な製品やサービスを購入する可能性の高い顧客を特定することができます。CFOチームは、これらの調査結果を営業リーダーと共有し、特定の顧客をターゲットとしてアップセルを行うことができます。

CFOチームがこのようなコネクター的な役割を果たすことは、他の部門に利益をもたらすだけでなく、CFOにも利益をもたらします。CFOは、財務上の意思決定が顧客満足度やサプライチェーンのレジリエンスなどさまざまな要因にどのような影響を与えるかを、より包括的に理解できるようになります。

4 財務部門のM&Aスキルを磨く：評価と統合

CFOは、企業が最適なM&Aの機会を特定できるよう、支援することができます。Dealogicによると、2023年第1四半期の米国における買収額は、過去5年間の平均を40%下回ったとのこと⁷。しかし、取引件数はわずかに3%減にとどまり⁸、より小規模で安全な取引へのシフトを示唆しています。最も収益性の高い事業に集中するため、事業部門や製品ラインを売却する企業が増えていることも、より有利な価格での買収につながっています。

このような慎重な環境は、特に戦略的バイヤーにM&Aの機会をもたらす可能性があるとしてPwCは指摘しています。PwCは、戦略的バイヤーには株式と負債の両方にアクセスできる利点があり、企業のマージンは既存の圧力にもかかわらず、過去の平均を上回っていると指摘しています。⁹ 戦略的バイヤーには、プライベート・エクイティのような金融バイヤーよりも有利な点があります。戦略的バイヤーは、新製品を既存のサプライチェーンや流通モデルに効率的に組み入れたり、サプライヤーからより大きな数量割引を受けたりすることができます。

CFOとそのチームは、経済が不安定な時期に企業が買収による成長機会を逃さないようにするための、2つの重要な役割を担っています。ひとつは評価と資金調達、もうひとつは見落とされがちな買収後のビジネス統合です。より迅速で効果的なビジネス統合は、より迅速なリターンを意味します。資本が厳しく精査される今、取引の魅力を高める可能性があります。

⁷ The Economist, [Why Joe Biden's trustbusters have fallen short of their ambitions], 2023年6月21日。
⁸ PwC, [US deals 2023 midyear outlook] 2023年5月。



財務基盤の構築: 財務の統合は不可欠ですが、それはあくまでも基盤にすぎません。そのため、できるだけ早く財務統合を完了させ、事業運営の統合に移行することが重要です。デュー・デリジェンス時に買収先の技術スタックを調査し、財務統合に必要な作業について把握しておきましょう。クラウドベースの会計、財務システムは、このプロセスをスピードアップします。強力なデータ管理の実践により、新しい事業体がい手のシステムに移行するまでの間、異種のシステムから情報を引き出すことが容易になります。

ビジネス統合の推進: McKinseyは、統合を「CFOが委任すべきでない唯一の仕事」と呼んでいます。財務部門は、取引の根拠となった運営上の利点、コスト削減、成長に関する指標を監視することで、説明責任を果たす必要があります。人員削減に伴う節約を追跡したり、業界に適した生産性指標を特定することなどがこれにあたります。それは、「労働時間当たりの出荷品目」や「労働稼働率」のような指標かもしれませんが、「収益と密接に結びついた販売生産性の統計」かもしれません。また、問題を未然に防ぐためには、顧客満足度を測ることも重要です。

ビジネス統合の初期にどのような指標に注目すべきかを考える際には、四半期ごとの収支報告を参考にしてみてください。短期的な損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の結果を左右するものは何でしょうか？ 出発点として、収益と受注高、支出と営業利益率、1株当たりの利益、キャッシュフローに注目しましょう。その後さらに掘り下げることができます。

5 成長を妨げることなくリスクを軽減する

グローバル・コンサルティング・グループであるProtivitiの世論調査では、1,300人の経営幹部およびディレクターが、2023年を11年間の調査史上最もリスクの高い年として挙げています。⁹ 巧妙化するサイバー犯罪や不正行為、複雑化するコンプライアンス規制、景気変動、地政学的不安などから派生するリスクは急増し、急速に進化しています。そのため、利益ある成長への道を切り開くためには、効果的なリスク管理が必須となっています。

強固なリスク管理体制の構築は、リスクを意識した企業文化の構築に役立つだけでなく、規制（サーベンス・オクスリー法）、プライバシー（GDPR）、財務上の誓約事項や要件などのコンプライアンスを効率的に実施するための基盤にもなります。

課題は、適切なバランスを見つけることです。あまりに慎重すぎると、成長と価値創造の機会を阻害してしまう危険性があります。反対にリスク管理が足りないと、大きな風評被害や財務的、法的なダメージを受けることとなります。

企業がリスク管理分野でCFOに頼る機会が増える中、その一助となるいくつかの戦術をご紹介します。

頻繁な資金予測の実施: インフレで事業コストが上昇する中、CFOは流動性と潜在的な資金不足を事前に予測できなければなりません。しかし、資金予測のために手動で複数の場所からデータを収集したり、計算を実行したりする必要があっては、うまくいきません。キャッシュ分析を自動化し、キャッシュフロー予測の表示と改善に役立つダッシュボードを提供するシステムを探しましょう。その後、以下の3つのベストプラクティスに従ってください。

- **短期予測と中期予測の両方を使用しましょう。** 30日先までを予測する短期予測は、資金繰りのひっ迫を発見するのに役立ちます。既存事業の場合は、本格的な危機に陥る前の下降傾向を見つけることができます。中期予測（通常6～18か月）は、事業とその戦略をより幅広く把握するのに役立ちます。

⁹ Protiviti, 「Executive Perspectives on Top Risks for 2023 and 2032」, 2023年。

- **差異を定期的に見直しましょう。**実際のキャッシュフローと予測キャッシュフローを比較することで、予測の信頼性が向上し、組織が問題に迅速に対応できるようになります。
- **可能な限り自動化しましょう。**チームは、連携され自動化された予測ツールやプロセスをより好んで使用する傾向があります。なぜなら、これによって最新で信頼できる情報を入手できるからです。予測精度を継続的に向上させるために、差異分析を自動化することもできます。

45%

新たな戦略的イニシアチブを検討する際に、既存のリスク・エクスポージャーを考慮している企業の割合

出典: American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)

リスク管理を戦略計画に組み込みましょう。米国公認会計士協会（AICPA）の調査によると、金融機関を除けば、検討中のさまざまな戦略的イニシアチブに伴うリスク・エクスポージャーを真剣に評価している企業は半数に満たないとのこと¹⁰。

リスク評価の協議は、主要な事業目標やそれを達成するための戦略的イニシアチブが承認され、実行に移された後では遅すぎることがよくあります。このような事態を避けるために、経営陣は計画の段階で協力し、潜在的なリスクを特定する必要があります。また、そのリスクの可能性をどれくらい許容できるか、さらにはリスク顕在化の初期兆候も特定する必要があります。

¹⁰ Mark S. Beasley and Bruce C. Branson, 「The State of Risk Oversight: An Overview of Enterprise Risk Management Practices」 American Institute of Certified Public Accountants, 2022年6月。

会社やプロジェクトの主要リスク指標（KRI）の設定を検討しましょう。よく知られているKPIは業績を測定するために使用されますが、KRIは重要なリスク要因の変化を監視し、フラグを立てるために使用されます。例えば、財務の場合、戦略的計画の策定段階で特定されるリスクには、景気後退、コストの上昇、財務債務の履行不能などが考えられます。各リスクを予測するKRIを作成し、それに対応するトリガーポイントを設定することで、緩和措置の必要性を知ることができます。以下はその例です。

- **景気後退に関するKRI:** 新製品発売を計画している市場において、個人消費支出（PCE）が2%以上下降した場合。
- **コストの上昇に関するKRI:** プロジェクトの予算コストと実際のコストとの間に10%以上の差異がある場合。
- **財務債務に関するKRI:** 資産と負債の流動比率が2を下回った場合。

リスク管理を最初から戦略的計画プロセスに組み込むことで、より強力な計画を立て、最大のリスクに努力を集中させ、リスク許容度について率直に話し合うことができます。



テクノロジーでリスクに対抗する： エンタープライズ・リスク・マネジメント（ERM）システムを導入していない企業は、日常的にリスクを評価、管理するために人を雇う必要があります。ERMソフトウェアは、リスク管理に必要なリソースを大幅に削減することができます。ユーザー・アクセスを自動的に制御し、ユーザーの行動を継続的に監視し、財務報告やコンプライアンスを容易にするシンプルなワークフローをサポートするクラウド・ソリューションの導入を検討しましょう。適切なツールを使用することで、企業はリスクに対処する準備を整えると同時に、監査費用の削減、財務管理の改善、現金の流出を抑えることができます。

今後の展望

このように、CFOは大きな課題に直面しています。このeBookで説明してきたように、CFOとそのチームは、利益ある成長を促進するために、戦略と、データを活用したインサイト、そしてテクノロジーを適切に組み合わせる必要があります。財務責任者は、独自のスキルと視点によって、ビジネスの成功のために適切な意思決定とトレードオフを行い、組織全体のチームをサポートすることができます。利益ある成長を達成しなければならないというプレッシャーは、財務報告や財務計画の領域をはるかに超えた、効果的なCFOリーダーシップの重要性をさらに強調しています。今すぐ行動を起こすことで、役員会での影響力のある発言者として、その地位を確立できます。また、データと説明責任に基づくインサイトの発信源として財務組織を位置づけ、全社的な目標達成を支援することができます。



CFOはOracle Cloud Applicationsを活用し 収益性の高い成長を推進しています

Oracle Fusion Cloud Applicationsは、CFOとその財務チームに、企業全体を支援するのに必要なデータとインサイトを提供します。これにより、より適切なビジネス上の意思決定が可能になり、収益性の高い成長が促進されます。[Oracle Cloud ERP](#)、[EPM](#)、[Fusion Analytics](#)を含む一連のアプリケーションはすべて、単一の[Oracle Cloud Infrastructure](#) (OCI) プラットフォーム上で実行され、人事、サプライチェーン、業務、営業、およびマーケティングにまたがる完全な財務ビューを作成します。CFOが自動化を導入し、定型業務にAIを導入することで、決算などの中核的な財務プロセスが大幅に効率化されます。これにより、財務チームは、市場拡大からM&Aまで、新たな機会に集中できるようになります。

Oracle Fusion Cloud Applicationsの詳細



Copyright © 2023, Oracle and/or its affiliates.このドキュメントは情報提供のみを目的としており、記載内容は予告なしに変更される場合があります。このドキュメントは、謝りがないことを保証するものではなく、口頭または法律で明示されているかどうかにかかわらず、商品性または特定の目的への適合性の黙示の保証および条件を含む、その他の保証または条件の対象ではありません。オラクルは、このドキュメントに関連するいかなる責任も明確に否認します。また、この文書によって直接的または間接的に契約上の義務が生じることは一切ありません。このドキュメントは、オラクルによる事前の書面による承諾を得ることなく、目的の如何を問わず、電子的手段または印刷によるものも含めていかなる形式や手段によっても複製または送信することが禁じられています。Oracle、JavaおよびMySQLはオラクルおよびその関連会社の登録商標です。その他の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。