



事業内容

法定開示書類の自動作成システムの開発 / 開示実務教育・開示業務コンサルティング /
キャッシュ・フロー予算自動作成システムの開発 / 予算実務教育・予算コンサルティング

「実績開示」「計画開示」の二つを柱に、 お客様に愛されるシステムづくりを追求します



株式会社スリー・シー・
コンサルティング
代表取締役社長
児玉 厚

? 事業内容と事業に対する考え方や姿勢をお聞かせください。

スリー・シー・コンサルティング（以下3CC）は、日本初の法定開示書類自動作成システムである「決算報告エクспレス」を開発したシステム開発・販売会社です。2000年にリリースした「決算報告エクспレス」はその後、宝印刷の「X-Smart. Advance/Basic」に引き継がれ、これまで上場企業を中心に900社以上に導入されています。この事業領域を3CCでは「実績開示」と呼んでいます。もう一つの事業領域が、企業の予算作成・管理をシステム化する「計画開示」です。この領域では2016年、これも日本初の予算作成システムとなった「予算会計エクспレス」をリリースしました。

私たちの事業に対する考え方を述べますと、合理性がビジネスのベースとなっていた時代から、今は感動を生み出さないとモノが売れない時代に変化し、言わばビジネスがアート化しているという認識があります。そうした感動を生み出す切り口として、「Creation」「Confidence」「Consideration」の3つのCを社名に掲げています。

このうち「Creation=創造」は、私たちにとって一番重要な要素です。今まで人が手掛けていない、世の中にないものを創る。時代が変わっても共感されるテーマであり、情熱をかける自信があるなら、それをやるべきだというのが「Creation」の姿勢です。困難を乗り越えてやり遂げ、実現することで感動が生まれます。「Confidence=信頼」は、修羅場で逃げないということ。会社経営では、戦略上の撤退はあっても修羅場では逃げないという姿勢がなければ、信頼を得ることができません。そして「Consideration=思いやり」は、ピンチの時に手を差し伸べて協力する姿勢です。将来の3CCにおいても、ここに挙げた3つのCを受け継いでいくことが大切だと思っています。

? これから3CCが進めていく「計画開示」の拡大について、具体的にご説明願います。

前述の通り3CCは「実績開示」「計画開示」の二つを柱に、宝印刷と連携してシステム開発と導入コンサルティングを行っています。現況として売上高の多くを「実績開示」が占めています。今後は、上場会社のみならず中小企業や学校法人、行政機関まで市場が広がる「計画開示」の拡大を目指します。

「予算会計エクспレス」は、予算を自動仕訳化し、部門別月次の損益予算、貸借対照表予算、キャッシュ・フロー予算および月次資金計画書を自動作成するシステムです。従来型の予算業務は、エクセルを用いて売上や費用を科目ごとに集計する単式簿記ベースで行われていました。これを複式簿記化

経営理念

3つのC

Creation（創造）

Confidence（信頼）

Consideration（思いやり）

した「予算会計エクспレス」は、損益だけでなくバランスシート、キャッシュ・フロー、資金計画まで、実績の会計システムと同じように予算構造を形にすることができます。この複式簿記化に関し、3CCは広範囲の特許を取得しています。

近年の開示ニーズに照らしみると、投資家は企業が持続的に成長できるかどうかを判断するため、将来情報として中期経営計画の合理性とPDCAサイクルに注目し、その積極的な開示を重視しています。有価証券報告書では、マネジメントアプローチの導入や業績連動報酬の開示とともに、MD&A（経営者による財務・経営成績の分析）にキャッシュ・フロー経営の視点が加わっていく中で、情報を計画比較で開示する管理会計化への流れが進んでいくでしょう。TAKARA & COグループとしては、ここに「計画開示」の拡大による成長機会があると考えています。課題としては、導入時の設定作業に一定の期間が必要ですので、そうした人的負担の増加に対応していくための当社の体制づくりが挙げられます。



? 人をいかに育て、能力を高めていくか。その取り組みについてお聞かせください。

3CCの社員の多くは、お客様と接する中で自らの能力を高め、成長を遂げてきています。活きた実務というのはお客様のところにあるので、システム開発メンバーにも、できるだけお客様と直接会うことを心掛けるように言っています。

機能面の要請についても、お客様の現場の話を聞くことで、その背景も理解できるし、使い手側が持つ情熱を捉えることができます。すると、同じモノづくりでも違いが表れ、それが使い手に伝わっていきます。本当にお客様のことを考えて仕様を作り、試行錯誤して開発したシステムは、単なる機能比較ではなく、お客様に愛される対象となります。私たちの仕事では、その経験が最も重要になると思います。