

小売業のための 財務管理

KYRIBA FACT SHEET

小売業界の財務部門は、他業界と比べ極めて独自の要件やニーズと向き合います。キリバは、Best Buy（ベストバイ）、Coach（コーチ）、Williams-Sonoma（ウィリアムズ・ソノマ）など多くの大手小売業者と連携した経験を生かして、今日の小売業界の財務担当者が直面する独自の課題を解決できます。



小売業が直面している課題

- オムニチャネル経由の売上の把握**
 従来型の実店舗に加え、オンライン、モバイルなど、消費者は、従来以上に商品の購入経路を選べるようになってきました。結果として財務部門には、複数のチャネルの追跡・予測という課題が生じています。
- 大量の取引**
 販売チャネルが増加すると、一般に、財務部門が管理すべき取引量も増えます。そのため、毎日キャッシュを照合し、総勘定元帳に転記する財務経理部門の負荷が高まります。
- 銀行口座の増加**
 大部分の小売業者が大量の銀行との取引関係を管理しています。複数の銀行ポータルから手作業で取引データを集め、スプレッドシートで集計するのは、大きな負担になります。
- 照合**
 大量の小口照合に追われる小売業者は、キャッシュの正確性を確保する必要があります。ほとんどの企業は、様々なレベルの照合作業のため、複数の別々のプロセスを策定しています。

上記の課題に加え、高いコスト効率でキャッシュを100%可視化する、正確なキャッシュ予測を行う、財務監査・統制を改善するといった財務部門の一般的な課題も抱えています。

数字で見るリテール業界の ROI（投資利益率）



368

時間 / 月
グローバルな生産性向上



\$3.4M

5年間の
コスト削減額合計



4.5

カ月投資
回収期間

*キリバ導入を予定している
200社以上の分析データ

複数のチャンネルから得られた銀行データとキャッシュデータをシームレスに自動的に統合する、クラウド型ソリューションを提供します。



具体的なご支援の方法

小売業界の先見的な財務チームが、キャッシュ / リスク管理、支払、運転資金戦略などの主な機能を最適化できるよう、キリバがお手伝いします。キリバのプラットフォームは、安全で拡張可能性の高いクラウド型インフラを使って次の機能を提供します。

全チャンネルの財務データを集中管理

複数のチャンネルから得られた銀行データとキャッシュデータをシームレスに自動的に統合する、クラウド型ソリューションを提供します。時間の無駄になるプロセスを廃止できるようになることで、小売業の財務部門はアイドルキャッシュを最小限に抑え、スピーディに意思決定を行い、CFO により大きな価値を提供できます。

キャッシュと会計の連携

データ共有を通じて、一般的に別々のプロセスで業務を行うことの多い財務部門と経理部門を一体的に管理できるようにします。これにより、両部門で重複しがちな手作業を減らし、正社員の労働時間を大幅に軽減します。

自動化、直接接続

キリバの接続ハブを使えば、複数のポータルを経由したり、業者にデータ収集手数料を払ったりする必要なく、世界各地の銀行に簡単に接続できます。銀行取引情報は、アプリケーション上で閲覧したり、自動的にレポートを配信したり、ダッシュボードにより可視化することができます。

運転資金の改善

キリバのサプライヤーファイナンスソリューションを使えば、仕入債務回転日数 (DPO) を伸ばして運転資金を改善する一方、サプライヤーへの早期支払条件を標準化できます。キリバは、銀行、ファイナンスパートナーおよび全ての ERP ソリューションを完全に統合し、効率的な早期支払の決定・実行を可能にするサプライヤーポータルを搭載しています。