

インセンティブ報酬を自動化することによる生産性向上とコスト削減



最近の経済およびビジネス環境の変化に適用するために、企業では報酬戦略の再評価が進められており、多くの報酬担当者がインセンティブ報酬の合理化を検討しています。企業は、ミスや過払い、報酬プロセスの管理工数の低減に努め、「正しい」行動を促進するため、さまざまな新しい計画を実行しています。インセンティブ計画を複雑な個別のスプレッドシートを使って管理し、組織構造、管轄および計画が常に変化している状況では、支払い結果を正確に把握することさえ困難になります。

IBM社が行った最近の調査では、従業員数 1,000 ~ 2,500 名の組織の 75 パーセントで、現在、スプレッドシートを使用して歩合が計算されており（他のソリューションと組み合わせている場合もあり）、支払いを受け取った従業員の 90 パーセントが、この方法に不満であると答えています。¹ スプレッドシートを使用することの問題点は、それが手作業プロセスであるため時間がかかり、ミスが起こりやすい点です。上級幹部からインセンティブ・プログラムの再検討と変更が求められると、さらに多くの手作業プロセスとスプレッドシートが報酬システムの中心に組み込まれるため、報酬管理経費が増加します。

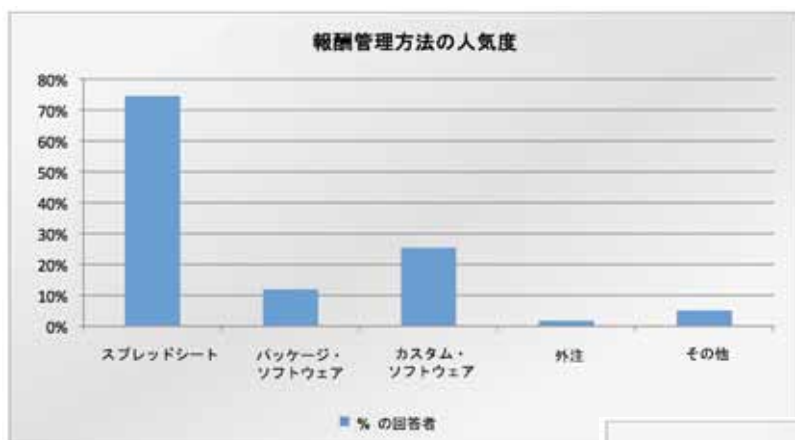


図 1: 従業員数 1,000 ~ 2,500 人の組織の 75 パーセントで、インセンティブ報酬の管理にスプレッドシートが使用されています。

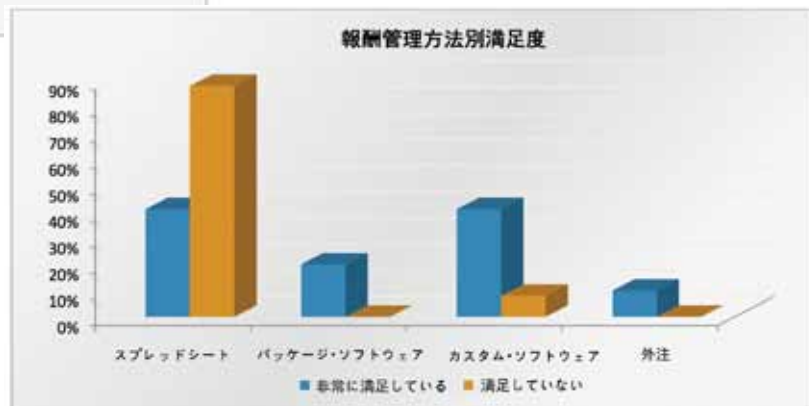


図 2: 報酬プロセスに不満な報酬受領者の 90 パーセントがスプレッドシートを使用しています。

インセンティブ報酬をより速く、簡単に、正確に

計算やインセンティブ支払いプロセスを自動化する

Incentive Compensation Management (ICM) アプリケーションは、あらゆる規模と業界の企業にわたって導入されています。手作業による計算やスプレッドシートを使用することから生じる混乱を排除することで、あらゆるインセンティブ報酬プロセスにかかる時間の短縮、コスト削減、リスク低減効果を即時にあげることができます。さらに、追加の効果として、より正確で信頼性の高い報酬データを、営業担当者、マネージャー、組織幹部により時宜を得た形で提供できるようになるため、データを各自で収集する時間を大幅に短縮でき、節約した時間を営業や顧客訪問に有効活用できます。また、より正確な支払い結果と報酬売上統計が得られるため、マネージャーは報酬と業績指標を直接関係付けることができ、従業員の行動をより正確に把握して指導できます。



図 3: より正確で包括的な売上および報酬データを収集できることで、経営幹部はより効率的に業績を分析し改善できます。

自動化の効果

自動化は以下の報酬プロセスに効果を発揮します：

- データ収集** – インセンティブや歩合を計算するには、販売注文または業績と、さまざまな支払いをする従業員に関する情報をまず収集する必要があります。通常、この情報は複数の個別のデータ・ソースに保管されており、手動で収集され、関連付けられます。自動化により、これらのデータがより短時間に、より正確に収集、統合されるだけでなく、営業、財務および報酬担当者からの最新情報を確実に収集できます。
- インセンティブの計算** – 報酬アナリストは、多くの場合、スプレッドシート内の数式を変更した後、または各支払い期間ごとに多大な時間と工数のかかるプロセスを使って計算の正確性を確認しています。このプロセスを自動化することにより、計算ミスや調停から発生する過払いや手作業に関連するコストを削減できます。
- 支払いの分配** – 従業員ごとに異なる歩合明細書や支払い結果を作成し配布するには、多くの工数が必要になります。従来のスプレッドシートを使ったシステムでは、最小限の情報しか提供しないことで、この工数を回避しています。この工数のかかる作業を排除することで、支払い受領者は、取引レベルにいたるまで詳細な支払い結果を受け取ることができ、支払いに関する異議申し立てが減り、従業員が会計に疑いを持つことがなくなります。
- ワークフロー** – 計画の終了や承認、問い合わせを行った後、支払いに異議を唱えるためにメールや電話に依存する必要がなくなります。その代わりに、文書や通信が中央集中管理されるため、自動的に適切な関係者に転送されます。このプロセス自動化のさらなるメリットは、各イベントが追跡可能なため、可視性とコンプライアンスが改善されることです。

Cognos Incentive Compensation Management を使用することで営業管理コストを大幅に削減し、営業能力をより正確に目標に合わせて調節し、販売業績を改善できます。



図 4: インセンティブ報酬を自動化することで個人化された歩合明細書を作成し、取引レベルにいたる詳細度の情報を提供できます。

未来を見据えた構造

インセンティブ報酬を自動化する主要な動機は短期間の利益であることが多いのですが、ICM アプリケーションの長期的な有用性は、短期間のコスト削減や生産性向上を上回るものです。計算はシンプルで消耗コンポーネントで構成されており、複雑なスプレッドシートに組み込まれていないため、報酬アナリストは、四半期や半期の計画をよりすばやく簡単に変更できます。また、販売業績と支払われたインセンティブを比較して包括的に検証された形で確認できるため、マネージャーは、重要なビジネス測定基準を活用して、企業の戦略的な目標や目的を支える従業員行動を喚起できます。

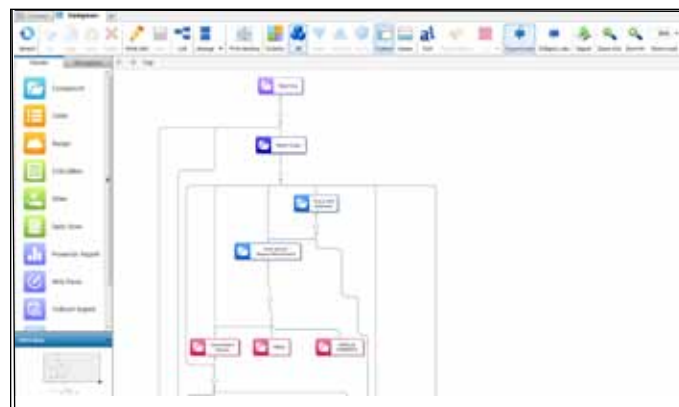


図 5: プランの構造や計算をより直感的なグラフィックで示すため、報酬担当者は支払いコンポーネントをすばやく調整して未来のビジネス・チャンスをとらえることができます。

ICM による報酬経費の効率的な管理

コスト削減と従業員の効率性が最優先事項である場合、インセンティブ報酬を自動化することにより、より短期間に高い利益を回収できます。手動プロセスによる計算ミスを排除することで、報酬の過払いを低減し、キャッシュフローが即時に生み出せます。支払いが検証され追跡できるため、報酬および福利厚生部門だけでなく、さまざまな支払いを受け取る従業員の生産性も大幅に向上します。最も重要なのは、企業業績を報酬に直接結びつけることで、変化する支払いやインセンティブ・プログラムを分析、改善できることです。

IBM社について

インセンティブ報酬および販売業績管理分野における世界的なパイオニア企業であり、さまざまな業界で高い業績をあげている企業の金融、営業、人事および IT 部門のために業界をリードするソリューションを提供しています。IBMのソリューションは、管理プロセスを合理化し、効率性を最大化し、販売業績を改善します。PROFIT Magazine誌の Canada's Fastest Growing Companies の PROFIT 100 リストの上位 5 位に 2 年連続でランク入りし、Ventana Research 2011 SPM Value Index では最優秀ベンダーとして表彰されました。

詳細について

IBM Cognoso ICM ソリューションの詳細については、www.varicent.com をご覧ください。



© Copyright IBM Corporation 2013

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589
USA

Produced in the United States of America
January 2013

IBM、IBM ロゴ、および www.ibm.com は、多くの国の司法機関で登録されている International Business Machines Corp. の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。現時点での IBM の商標リストについては、www.ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。

本資料は最初の発行日の時点の内容（通貨または適用税を除く価格参照を含む）であり、予告なしに変更される場合があります。本資料の情報は最初の発行日の時点で得られるものであり、予告なしに変更される場合があります。

本資料の情報は「現状のまま」提供され、商品性、特定目的への適合性に対する保証、および非侵害の保証または条件を含め、いかなる明示的または黙示的な保証も行いません。日本 IBM 製品は日本 IBM 所定の契約書の条項に基づき保証されます。

1 Varicent Variable Compensation Study 2009



再利用にご協力ください