

CFOzine

会員特典 WHITEPAPER | CFOZINE.JP

経理キャリア ロードマップ

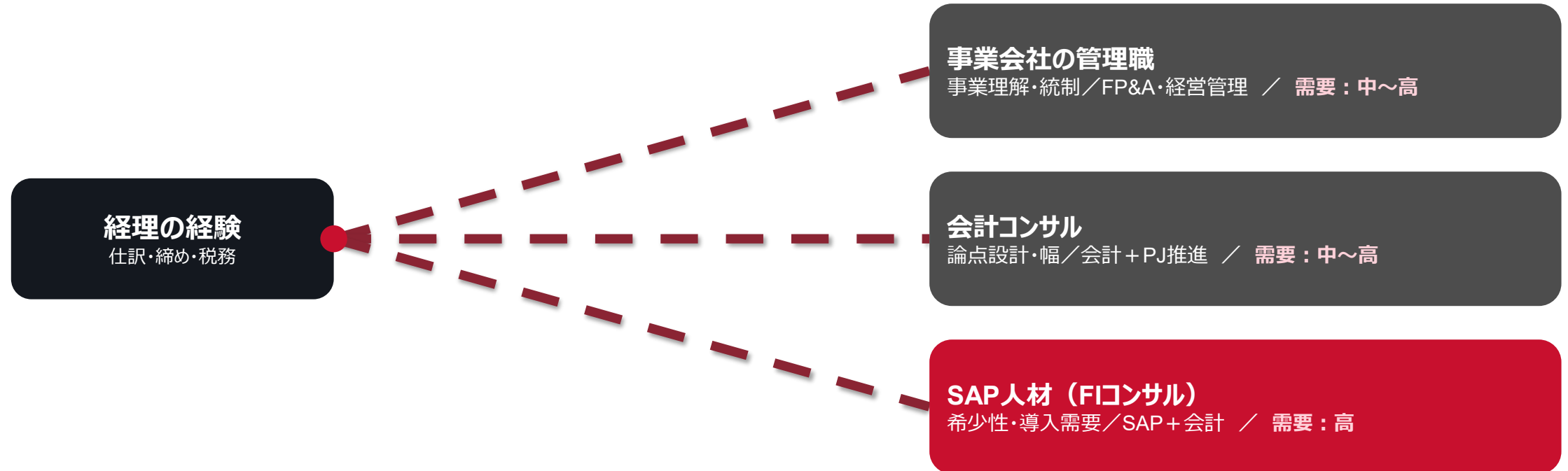
経理の経験を、市場価値の高い3つの道へ

本ガイドの構成

- 01 経理から伸ばせる3つの道
- 02 未経験からSAP FIコンサルへの段
- 03 記帳できる vs 意思決定を助ける
- 04 市場価値を上げる4つの力
- 05 次の一歩 — 90日プラン

3つの道

経理の経験は、市場価値の高い3つの道へ伸ばせる



同じ経理経験でも、**磨き方次第で市場価値は大きく変わる**（単価は経験・案件による）。

ロードマップ

未経験から「SAP FIコンサル」へ 一段を一つずつ上る



市場価値の転換

「記帳できる」から「数字で意思決定を助ける」へ

記帳できる | 代替されやすい

・仕訳・集計を正確にこなす

・決まった作業を回す

・過去の記録を作る

・ツールに置き換えられやすい

→ 単価が上がりにくい

意思決定を助ける | 市場価値が高い

・数字から打ち手を出す

・改善・導入の主役を担う

・未来の意思決定に効く

・希少性で差がつく

→ 経営に近いほど単価が上がる

4つの力

市場価値を上げる — 経理が持つべき4つの力



数字で意思決定を助ける

『記帳できる』を超え、数字で打ち手を示す



改善の主役を担う

決算早期化・経営管理・導入で主役の経験



業務を設計する

フローで組み立て、人に渡せる形にする



経営と対話する

数字を介して経営・事業部門を巻き込む

狙う道を1つ決め、**足りない力から埋めていく。**

次の一手

次の一手 — 90日で、市場価値を一段上げる

～30日 棚卸し

- ・経歴を棚卸しする
- ・『数字で助けた』実績を言語化
- ・強みを3つ書き出す

成果物：強み・実績メモ

～60日 道を決める

- ・3つの道から1つ選ぶ
- ・必要な力との差を洗う
- ・埋める順番を決める

成果物：ギャップ表

～90日 動く

- ・不足の力を1つ埋める
- ・案件・学習に着手
- ・職歴に成果で書く

成果物：第一歩の実績

ポイント：『数字で助けた』実績を軸に、3つの道から1つに絞って小さく踏み出す。