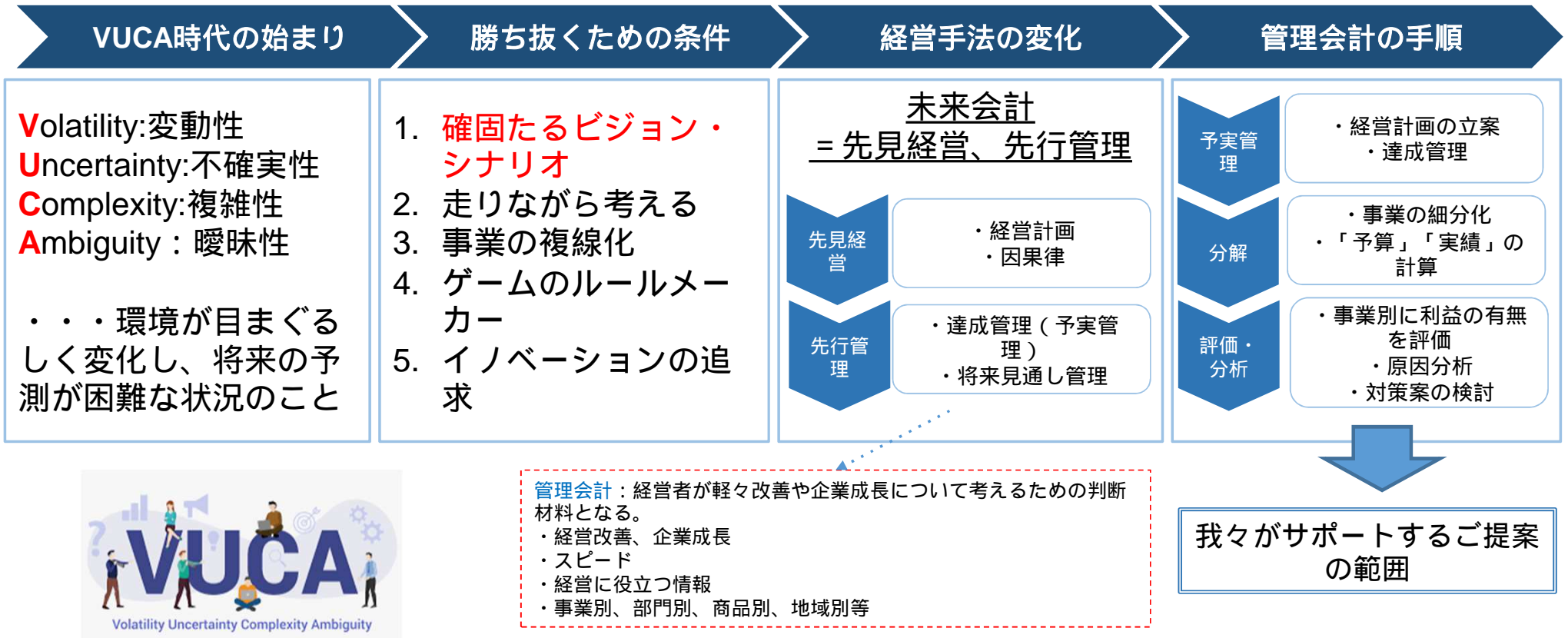


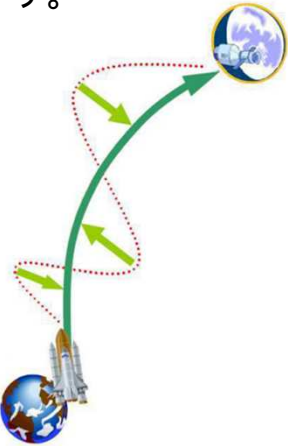
1・我々のアプローチ

VUCA時代において、抽象化から具象化を数値を用いて行い、日頃のリスク分析と未来を管理していく先見経営・先行管理 = 未来会計が求められる時代になってきています。



1・我々のアプローチ

「先見経営」と「先行管理」の仕組みを提供し、「目標達成できる経営体質づくりを支援」して参ります。



ロケット理論 (MAP経営)

1. 『**目標が明確**』だった
→数値化 (誰が見ても同じ)
→共有化 (ベクトルの統一)
2. 『**目標達成方法**』が具体化できた
→目標の細分化とプロセス化
→実行する人が具体化する (ボトムアップ)
3. 『**達成管理**』が徹底された
→ズレが定量的かつタイムリーにわかる
→ズレを修正する効果的な会議

	税務会計	Plan	Do	See	特化MAS
1月	法定調書	※計画発表会	③ 予実管理	④ 決算評価	事業承継 資産運用 M & A 人事制度 ISO マーケティング 再建・再生 ハンダー支援 業務特化 業種特化
2月	決算申告		■目標共有サポート (1) 経営理念の共有化 (2) 経営環境の共有化 (3) 体力分析等の共有化 (4) 販売力分析の共有化 (5) 事業領域の共有化 (6) 販売戦術の共有化 ■目標管理サポート (1) 目標管理の仕組みづくり (2) 会議支援 ■財務分解講座		
3月	確定申告				
4月					
5月					
6月					
7月					
8月	中間申告				
9月					
10月		① 中期計画			
11月					
12月	年末調整	② 半年度計画			

- | | | | |
|------------------|--------------------|------------------|-------------------|
| 01. 事業計画書作成 | 02. 借入・借換シミュレーション | 03. 資金繰りシミュレーション | 04. 売上・利益シミュレーション |
| 05. 事業承継シミュレーション | 06. 部門別・連結シミュレーション | 07. 設備投資シミュレーション | |



- | | | | | |
|-------|------------------|--------|----------|----------|
| 全業種対応 | P/L B/S C/F 完全連動 | 税金自動計算 | 複数予算シナリオ | 財務システム連動 |
|-------|------------------|--------|----------|----------|

2・財務分析アドバイザーとは

スマッシュグループが提供する財務分析アドバイザー業務は、大きく3つに分かれます。3つを合わせて利用することも可能ですし、いずれかを利用することも可能です。

1 未来診断サポート



2 単年度・中長期計画作成サポート



3 月次でのMAS*監査の実施



*MAS・・・MASとはManagement Advisory Service（マネジメントアドバイザーサービス）の略称で、経営アドバイスに関するサービスのことをいう。

2・財務分析アドバイザーとは ~未来サポート~

①未来診断サポートを行い、財務リスク、信用リスク及び現状の計画分析から貴社の動向と現状を分析します

【決算評価(過去)】

財務リスク分析表[1]

株式会社サンプル社 (中) P. 1
2015年01月期 現在

【借入返済可能率】

項目	売上高	借入返済可能売上高	率		
借入返済可能売上高	90,000	90,133	100.03%		
借入返済可能率	92.17%	104.20%	22.80%	58.90%	34.20%

【労働分配率】

項目	労働分配率	基準指標	差
労働分配率	60.33%	45.75%	14.58%

【総資本経常利益率】

項目	総資本経常利益率	基準指標	差
総資本経常利益率	7.46%	2.90%	4.56%

【自己資本比率】

項目	自己資本比率	基準指標	差
自己資本比率	11.17%	25.92%	-14.75%

【借入金比率】

項目	借入金比率	基準指標	差
借入金比率	116.82%	81.42%	35.40%

【信用格付(前期)】

信用リスク分析表

株式会社サンプル社 (中) P. 1
2013年12月期 現在

【信用格付】

項目	信用格付	基準指標	差
信用格付	BBB	BBB	0

【貸倒損失率】

項目	貸倒損失率	基準指標	差
貸倒損失率	1.00%	0.50%	0.50%

【流動性比率】

項目	流動性比率	基準指標	差
流動性比率	1.00	1.00	0

【現状計画(5年後)】

財務評価表

株式会社サンプル社 (中) P. 1
2015年01月期 現在

【現状計画(5年後)】

項目	前年	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12
売上高	25,000	26,000	27,000	28,000	29,000	30,000
経常利益	2,000	2,200	2,400	2,600	2,800	3,000
純利益	1,500	1,600	1,700	1,800	1,900	2,000

【貸倒損失率】

項目	前年	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12
貸倒損失率	1.00%	0.80%	0.60%	0.40%	0.20%	0.10%

【流動性比率】

項目	前年	2014/12	2015/12	2016/12	2017/12	2018/12
流動性比率	1.00	1.20	1.40	1.60	1.80	2.00

2・財務分析アドバイザーとは ~短期・中期サポート~

② 単年度・中長期計画の作成をサポートいたします。経営陣の思いを具象化し、経営理念と沿った形で事業戦略を整え、数値化をします。

社長が「方向性」を示す→中長期計画

- 1) 経営理念→存在意義
- 2) 中期目標→事業領域(市場x商品) & 事業規模(年商・社員数等)
- 3) 5カ年数値計画(損益計算書・貸借対照表・キャッシュフロー計算書)
- 4) 全社中長期目標

チェックシートも利用

「方法論」を具体化する→単年度計画

- 1) 経営シュミレーション会議→月別の行動計画 & 数値計画
- 2) 部署計画 & 個人目標
- 3) 経営計画発表会→共有化

「目標達成体質チェックシート」

●MAS監査で「目標達成体質」の企業に近づいているか?

1. 目的と目標の明確化		2. 差異分析	
<input type="checkbox"/>	経営計画を「毎年立案」している	<input type="checkbox"/>	試算表は「自計化により、翌月5日まで」に出来ている
<input type="checkbox"/>	単年度計画を「社員参加型」で立案している	<input type="checkbox"/>	経営者が財務データから「経営リスク」を読める
<input type="checkbox"/>	単年度計画は数値に加え「行動計画」も立案している	<input type="checkbox"/>	「3ヶ月先」の損益 & 資金繰り見通しがわかる
<input type="checkbox"/>	売上計画を「セグメント別(売上分類別)」に立案している	<input type="checkbox"/>	売上に関する「セグメント(売上分類)分析」ができています
<input type="checkbox"/>	「経営計画発表会」を行っている	<input type="checkbox"/>	売上に関する「プロセス(行動)分析」ができています
3. 差異対策		4. 社内応援団作り	
<input type="checkbox"/>	経営(営業)会議を「毎月10日まで」に行っている	<input type="checkbox"/>	経営理念 & 経営方針は「全社員に浸透」している
<input type="checkbox"/>	営業積上による「3ヶ月先のセグメント別売上予定」がある	<input type="checkbox"/>	社員の「参画経営」が実践されている
<input type="checkbox"/>	営業参加による「3ヶ月先迄の不足対策」が行われている	<input type="checkbox"/>	「経営情報のフィードバック」ができています
<input type="checkbox"/>	不足対策の実行管理が「営業主体」で行われている	<input type="checkbox"/>	「成果配分」の仕組みがある
<input type="checkbox"/>	不足対策の見直しが「タイムリー」に行われている	<input type="checkbox"/>	個人目標の進捗状況を「自己管理」で行えている

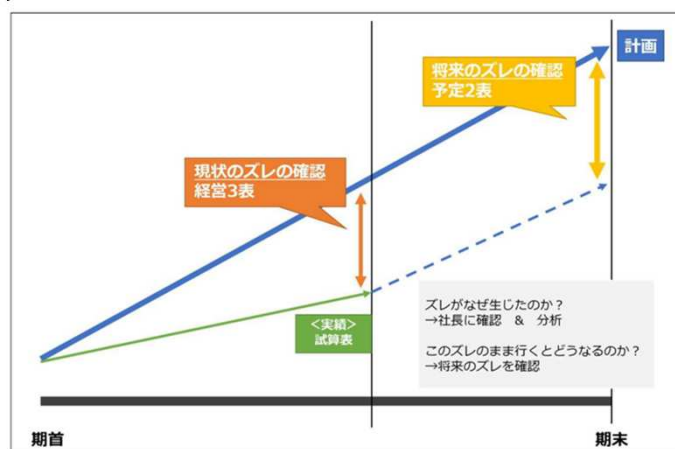
2・財務分析アドバイザーとは ~ ~

③ 月次ごとにMAS監査を実施し、予算と実績の比較・分析と、中長期計画で策定した数値目標、経営戦略と行動戦略の分析・見直しを行い、早期にボトルネック発見と対応、方向転換・将来投資への早めのアクション決断へのサポートを行います。

「達成管理」を徹底する→予実管理

- 1) 差異分析→自社経理 & 経営課題の深堀
- 2) 差異対策→手を打つ（経営会議）
- 3) 応援団づくり→協力者をつくる（組織経営）

MAS監査では、**経営3表**と**予定2表**を活用して差異分析を行います。差異分析のポイントは現状のズレと将来のズレの把握で



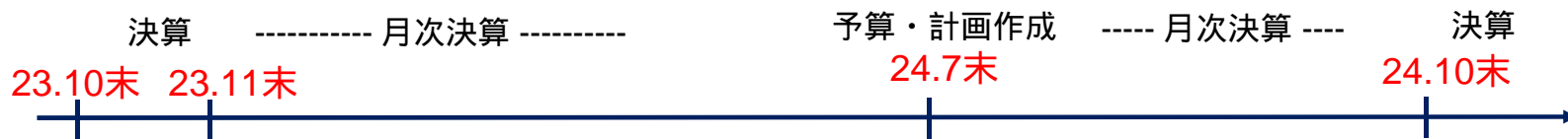
< 経営3表 >

- ・ 単年度予実総括表（変動損益/間便法CF）
- ・ 要約損益予定表/月次
- ・ 売上予実一覧表（商品別）

< 予定2表 >

- ・ 損益予定表（予定損益を確認）
- ・ 資金予定表（予定資金繰りを確認）

4・全体スケジュール(例)



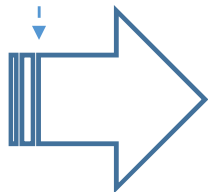
1

未来診断サ
ポート

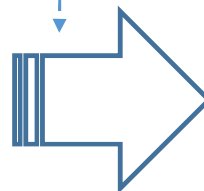
未来診断サポートについては、単年度・中長期計画の作成と同時に行う、若しくはより先行して実施することも可能。

2

単年度・中
長期計画作
成サポート



24年10月期又は
25年10月期の予
算・計画を対象



3

月次での
MAS監査の
実施



5・短期・中期計画作成サポート



未来診断サポートは無料でのご提供となり、単年度・中長期計画作成サポートに含めてご提供いたします。

また、訪問型はスマッシュ経営（SBC）の者が貴社にお伺いいたします。来社型は、貴社がスマッシュ経営の知立本社又は名古屋オフィスに来社頂く場合となります。

（税抜）

サービス	単年度&中長期計画作成サポート		月次でのMAS監査	
	・訪問型	・来社型	訪問型	来社型
通常価格	300,000円/回	200,000円/回	75,000円/月	50,000円/月
初年度特別価格	250,000円/回	200,000円/回	55,000円/月	50,000円/月
対象拠点	各事業者ごとに対応			
留意点	半日～終日かけて単年度&中期計画の策定サポートをいたします。		訪問型及び来社型共に、2時間のサービス提供時間となります。	
	「初年度特別価格」はサービス開始初年度（12か月）に適用されます。12か月経過後は、通常価格でのサービス提供となります。			