

# 業績予測経営®

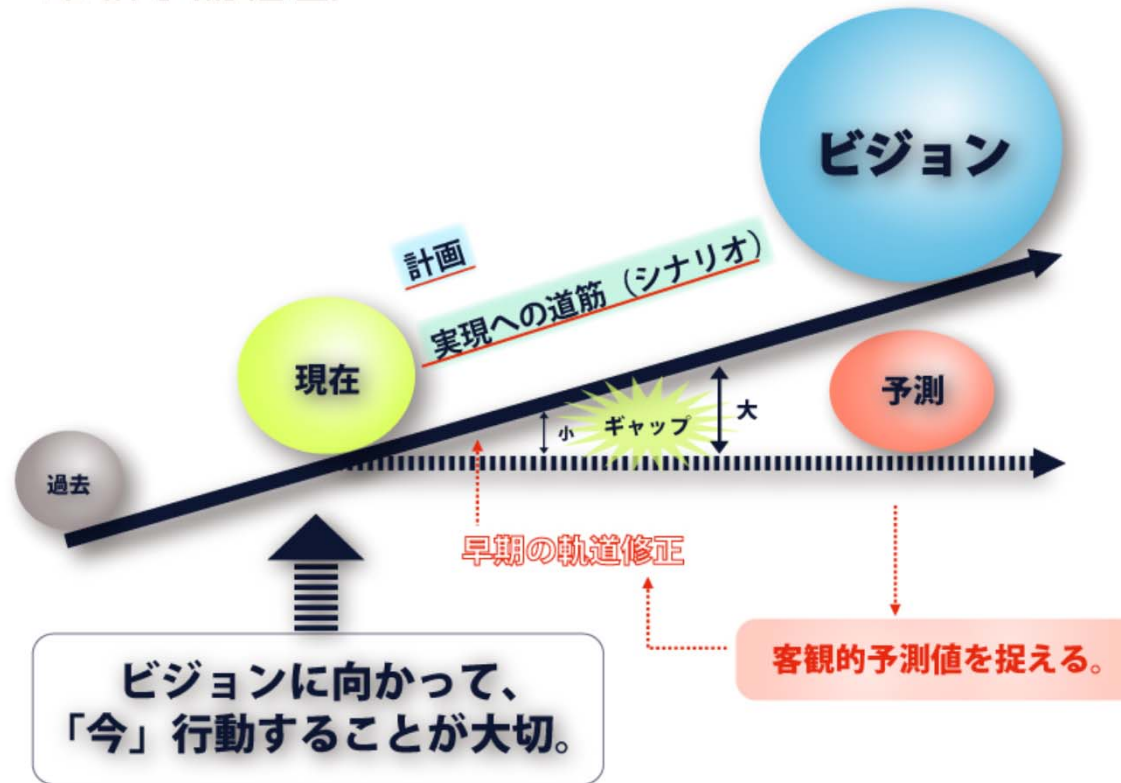


—予算を立てずに予測する—  
新たな経営手法のご提案です。

先を見通し、社長の洞察力、決断力、実行力を高めます。



# 業績予測経営



現実を確かめる—

このまま行けばどうなるのか、

過去のデータ(月次試算表、決算書)から

将来の売上を予測、

原価、経費、設備投資、借入金、運転資金、資金繰りを予測、

成り行きでの業績予測から課題を見つける。

そして、「シミュレーション」を加え、

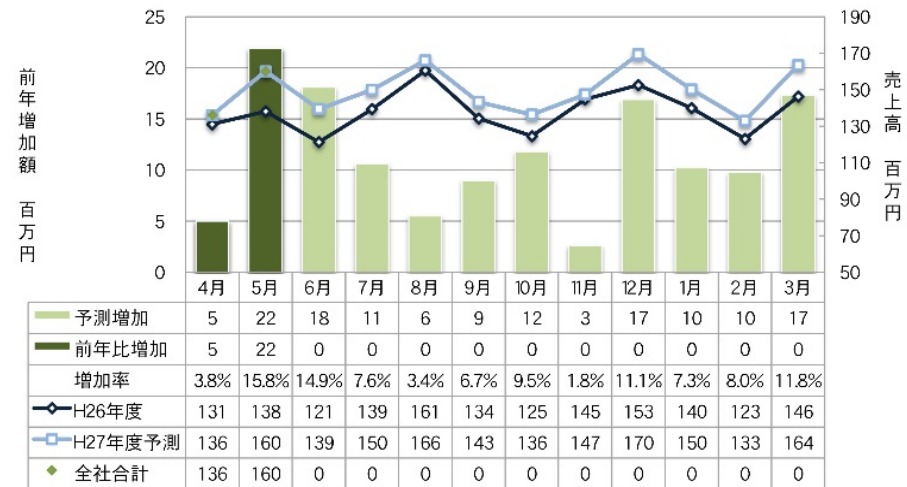
こうなりたい未来を実現させる。

業績予測経営とは、月次試算表を活用し、

今期決算がどうなるかを「毎月ローリング予測」していくことです。

また、決算書を活用し、中長期の業績予測をいつでも的確に捉えています。

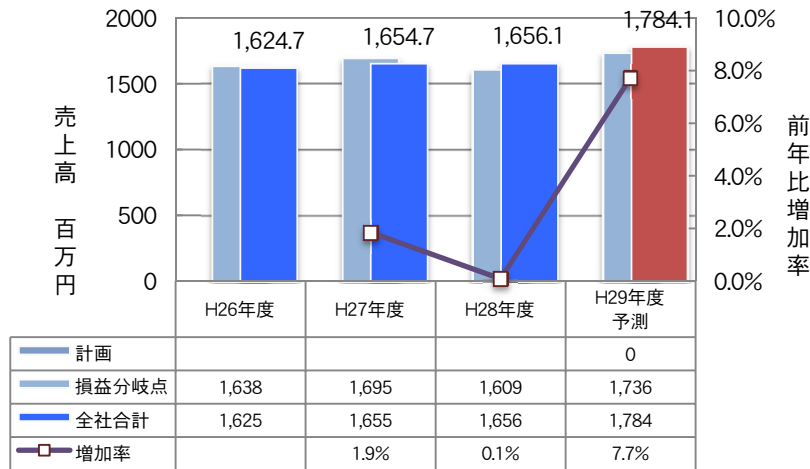
売上高の推移(実績・予測)



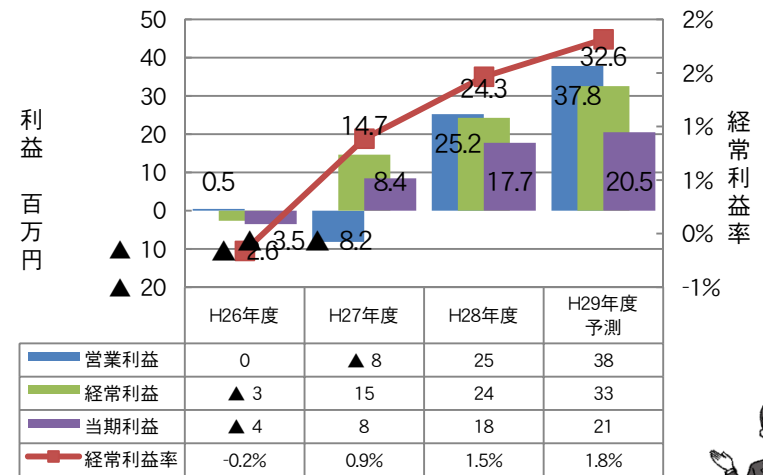
売上、利益が計画通り行くのか、  
 月次試算表データ入力後すぐに先が見えます。  
 計画未達予測の場合、「シミュレーション」を加え、  
 新たな修正計画を立てることができます。

向こう2年間の資金繰り、売掛金、在庫、買掛金を予測し、運転資金の管理を徹底。  
 先行管理体制を構築します。

売上高の推移（実績・予測）

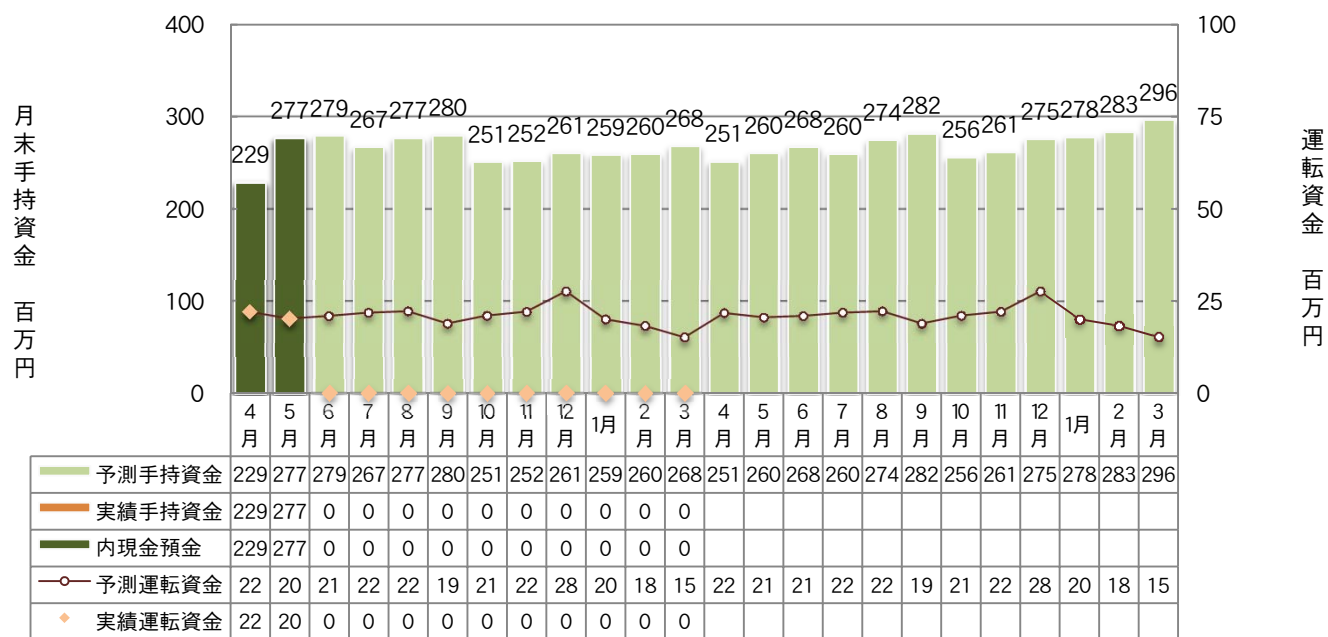


利益の推移（実績・予測）



私たちは社長の財務顧問として「予測を立てる」という少し面倒なことをお手伝いする会社です。  
社長の勘を数字とグラフに変えることで、「自信」、「安心」、「行動」へとつなげていきます。

手持ち資金の推移（実績・予測）



## サービス内容

- 業績予測データを毎月還元。
- 訪問、メール、電話。社長の財務顧問・パートナーとしてフルタイムで支援。
  
- 経営財務アドバイス
  - ・ 安定した黒字決算と利益力の確保、資金調達や銀行とのより良い関係構築も含め、元銀行員の視点から適切にアドバイスします。
  
- 業績予測シミュレーションシステムを活用した業績予測経営の実践支援
  - ・ 業績(予測)会議で客観的立場からの数値実績と予測の会計データの説明  
会計データから読み取る課題の共有
  - ・ 銀行融資対策として借入資料等の作成(業績予測シミュレーションシステムを活用)  
銀行への業況等の同行説明
  - ・ 中長期経営計画の作成支援
  - ・ M&Aに関するアドバイス
  - ・ その他経営管理全般



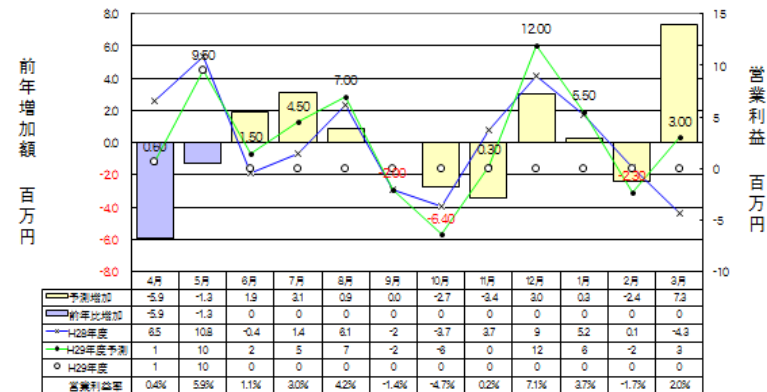
## 業績予測データ提供内容

毎月データ提供

### ■決算予測データ

1. 業績予測管理表(過去3期決算と今期予測値比較)
2. 月別予測値データ(PL、運転資金)
3. 月別資金繰り予測数値(今期、来期の2期予測)
4. キャッシュフロー計算書
5. 月別売上実績予測グラフ
6. 年度別売上実績予測グラフ
7. 月別利益実績予測グラフ(総利益、販売管理費、営業利益、経常利益)
8. 年別利益実績予測グラフ(総利益、販売管理費、営業利益、経常利益)
9. 運転資金実績予測グラフ(売掛金、在庫、手形、在庫)
10. 設備投資・純借入金実績グラフ(設備投資、現金預金、借入金、純借入金)
11. 資金繰り実績予測グラフ

月別利益の推移 (実績・予測)



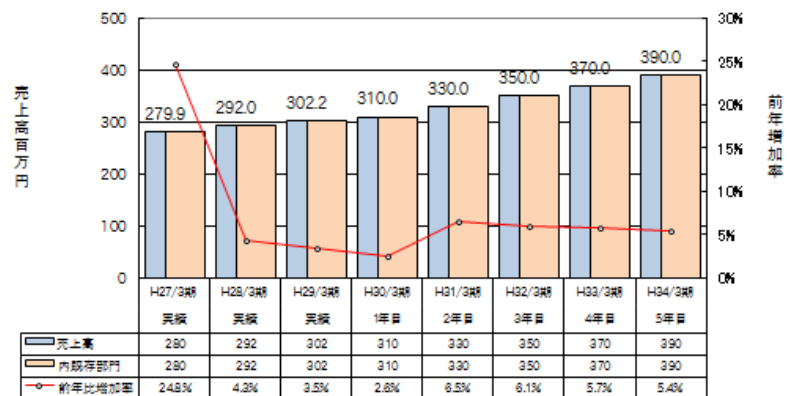


年1回、随時提供

■長期財務分析データ

1. 過去9期、BS、PL数値データ
2. 売上、利益、自己資本、借入金推移グラフ
3. 設備投資推移グラフ
4. 運転資金推移グラフ
5. キャッシュフロー計算書
6. 既往借入金一覧表
7. 新規予定借入金+既往借入金合算一覧表
8. 金融機関別取引推移グラフ
9. 中長期計数計画書(5年)+中長期資金繰り予測数値データ
10. 売上、利益、自己資本、借入金計画グラフ
11. 設備投資・借入金・運転資金・現金預金計画グラフ

売上高中長期計画



## ■毎月の流れ

月次試算表(決算書)をFAXかメールにてラッセルマネジメントパートナー宛送付



ラッセルマネジメントパートナーにて入力、分析



業績予測データ(中長期数値計画)作成



メールにて業績予測データファイル(長期財務分析ファイル)送付

## ■ミーティング、業績予測会議

- 最新外部環境動向の確認
- 業績予測データの内容の検証  
月別売上、経費、利益予測値の検証
- 資金繰り予測値の検証
- シミュレーションによる修正予算化
- 資金調達時期の確認
- 調達先、借入条件等の検討
- 設備投資計画と効果(リターン、リスク)の検証
- リストラ取り組みの必要性の確認
- その他



## 料金表

### 財務顧問サービス

会計事務所が作成した月次試算表を基に、毎月、決算をローリング予測し、社長の経営管理に活用していきます。

決算書データからは中長期の数値計画を作成します。

「銀行員の管理会計・財務分析ノウハウを社長自身が身につける」、私たちのテーマの一つです。

#### 月額顧問料

(ミーティングは2時間から3時間程度)

A	15,000円(税別)	1年に1回のミーティング(決算書完成時期)
B	25,000円(税別)	1年に2回のミーティング(決算書完成時期と半期経過時)
C	35,000円(税別)	1年に4回のミーティング(四半期に1回)
D	50,000円(税別)	2ヶ月に1回のミーティング・会議
E	100,000円(税別)	毎月のミーティング・会議

- 業績予測シミュレーションシステム導入初期費用 150,000円(税別)～ ※売上規模によります。  
業績予測シミュレーションシステム構築のために過去10期分の決算書、  
過去3期分(36ヶ月分)の月次試算表から各社のスタイルに合わせてデータ作成します。



## ※「初回お試し・納得保証・料金後払い」

業績予測経営の考え方は数多くある管理会計手法の一つです。  
初回コンサルティング後に社長のお考えに合うかどうかご判断ください。  
契約お見送りの場合は、初期費用、初回コンサルティング費用は一切掛かりません。

契約までの進め方

- 1.プレゼンテーション  
▽
- 2.守秘義務契約・仮契約  
▽
- 3.決算書・試算表提出  
▽
- 4.業績予測シミュレーションシステムカスタマイズ  
▽
- 5.初回コンサルティング ※お試し  
▽
- 6.導入判断 → お見送り → 費用は一切請求致しません。  
▽
- 7.契約 → 契約後に初期費用をご請求、顧問料は次月分からのご請求となります。



「いいえ」が多いようでしたら、是非、導入をご検討ください。  
 私たちが力になります。

はい    いいえ

1	損益計算書(P/L)は読みこなせますか		
2	貸借対照表(B/S)は読みこなせますか		
3	キャッシュフロー表(C/S)は読みこなせますか		
4	重要な財務分析はできていますか		
5	財務戦略は立てられていますか		
6	資金調達の計画は立てられていますか		
7	必要資金の分析はできていますか		
8	借入と返済計画のチェックはできていますか		
9	運転資金は不安なく回っていますか		
10	銀行交渉は不安なくできていますか		
11	設備投資はきちんと計画されていますか		
12	単年度経営計画は作成されていますか		
13	中長期経営計画は作成されていますか		
14	経営で悩んだ時に相談できる人はいますか		





「財務顧問、社外CFOとして、是非、ご活用ください。」  
経営財務アドバイザー、亀谷長志プロフィール

亀谷長志(かめやたけし)  
昭和40年生まれ

地方銀行に17年勤務。融資渉外業務7年、国債ディーラー業務8年経験  
2000年に独立起業後、中小企業企業の財務顧問として18年の経験を積み上げる  
業績予測経営®による先行管理の構築が専門  
株式会社ラッセルマネジメントパートナー代表取締役

「業績予測経営®で中小企業を強くする!」という理念のもと、  
17年に渡り延べ100社以上の社長の財務顧問を経験。主に2代目社長を支援している。  
この10年で売上を2倍、3倍、5倍に伸ばした会社、  
利益率2桁を継続的に確保できるようになった会社、  
万年赤字から黒字継続ができるようになった会社、  
銀行から見放されたが、奇跡的に新たな資金提供者が現れた会社、  
リスケジュールを続けながらも銀行からニューマネーを調達できた会社など、  
多くの成功をサポートしてきた。  
業種としては、BtoC、店舗型業種(クリーニング、飲食・菓子、理美容業、小売、整体サロン)  
が得意。

国債ディーラーとしての経験による外部環境分析も得意分野で、  
金融経済の動向、時流分析等、大きな視点からの解説ができる。

社長がビジョンを持ち、業績を予測し、毎月修正予算化することで先を見通す。  
そして、社長の洞察力、決断力、実行力を高め、成長につなげるというコンセプトでサポート  
している。

先代から経営を引き継ぎ、次のステージを狙う顧問先の2代目社長からは、  
「先が見通せるようになり、自信を持って新たな投資ができるようになった。」  
「資金繰りが不安で眠れない日も多かったが、先々の資金繰りが見えることで、  
安心して眠れるようになった。」  
「財務戦略を示せるようになり、銀行が積極的になってきた。」  
「資金調達も有利になり、金利引き下げや借入期間の長期化もできるようになった。」  
「財務や経営全般だけでなく、時には個人的相談まで、  
経験豊富な顧問を持つと安心できる。」  
などの声が届く。

これからも、業績予測経営®の考え方を広めることがミッション。  
「生涯勉強」を実行し、学び続けることでコンサルタントとして一流を目指す。

### 力になれること、できること

- 銀行員時代も含め、お金・財務に関する仕事を35年間継続中。  
エクセル技術、計算処理、資料作成の実務に長ける。
- ・社長の財務顧問として経営全般をサポート(17年経験)
  - ・業績予測データの作成(売上、経費、利益、資金繰り予測)
  - ・エクセルを活用した計数分析(エクセル上級)
  - ・財務分析と解説、財務戦略構築の支援
  - ・銀行交渉への同行、資金調達支援
  - ・経済動向、金融動向の分析と解説
  - ・財務、金融経済に関するセミナー講師(100回以上の実績)