

WEBサービスの概要

経営コンサルティングノウハウをシステム化する。資金繰りを起点に、①年間・月次目標を設定し、②毎月の実績を振り返り、③今後どうすべきか改善することで、いわゆるPDCAサイクルを身に着けることができる。

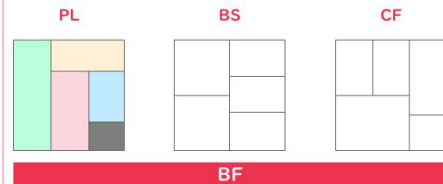
概要

- ① 経営目標や現状の実態を5つの箱で表すから、直感的に理解できる
- ② 実績を踏まえ、向かうべき未来が再設定される唯一の先行管理型ツール

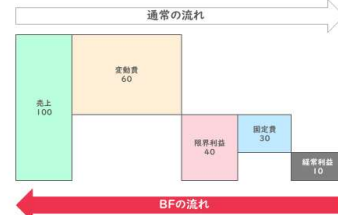
4つ目の財務諸表



5つの箱で「見える化」



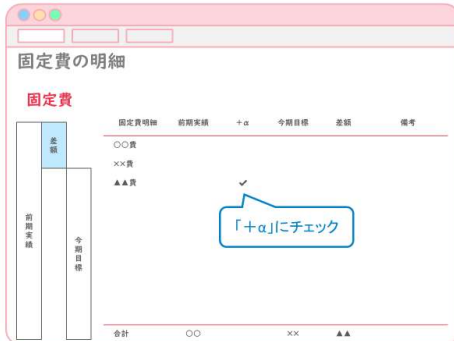
「利益」を一番最初に決める逆算思考



計画策定



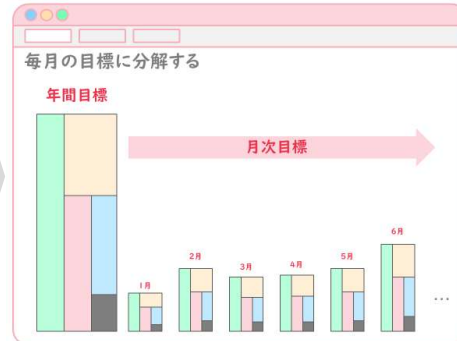
借入返済に必要な利益額等、いくつかの考え方で目標利益の設定を自動でガイドする。



昨年度の実績固定費から、昨年度固有の費用や今期プラスでかかる費用を加減算する。

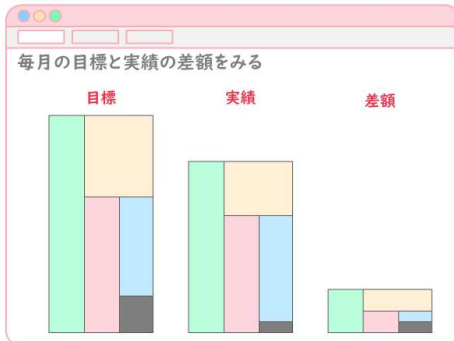
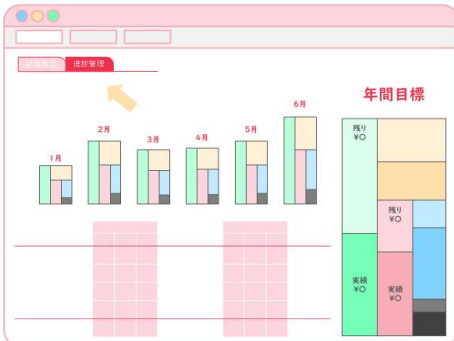


例えば売上をクリックすると、商品ごと画面に移り、それぞれの目標を設定することもできる。

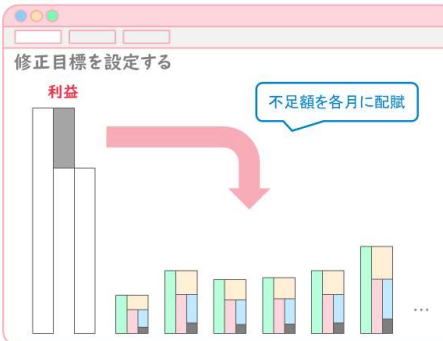


年間目標を設定したら、季節変動等を考慮して月次目標を自動で設定できる。

進捗管理



当該月をクリックすると月毎の実績と目標の差額を確認できる。さらに例えば売上をクリックすると明細を確認できる。



目標に不足する利益を賄うための修正月次計画が自動で作成される。

修正目標を設定する

1月の実績が判明した

	1月		2月		3月		4月		1~4月計 前年同期	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
売上高	100	100	100	120	120	120	440	100	▲340	
変動費	50	55	50	60	60	220	55	▲165		
粗利	50	45	50	60	60	220	45	▲175		
粗利率	50%	45%	50%	50%	50%	50%	45%	▲5%		
固定費	40	45	40	40	40	160	45	▲15		
経常利益	10	0	10	20	20	60	0	▲60		

数値の表形式で確認することももちろん可能で、売上費用の両面で利益を出す策を検討する。