BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

経営判断アナリスト

経営判断資料の設計・作成

根拠を検証し、本人が理解・説明・判断できる資料へ。

資料説明PDF



BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

02 提供する理由

資料をつくることが、目的ではありません。

事業計画書や収支計画、資金計画。
資料そのものを整えることはできます。

しかし、完成した資料を前にして、
「なぜ、この数字なのか」
「この計画は、何を根拠にしているのか」
「前提が変わったら、どこに影響するのか」
と聞かれたとき、本人が説明できなければ、その資料は十分に「使える状態」とは言えません。

経営判断アナリストが目指すのは、資料を単に代わりにつくり、完成したものをそのままお渡しすることではありません。

数字、事実、経済、市場、需要、顧客、資金。
必要な情報を分析・検証し、その根拠とつながりを見えるように整理する。

01 **理解できる**
数字と根拠のつながりが分かる

↓

02 **説明できる**
自分の言葉で説明できる

↓

03 **判断できる**
確認した材料から次へ進める

そして、
本人が理解できる。
本人が説明できる。
本人が判断できる。
その状態まで含めて、資料を設計します。

依頼したあとに残ってほしいのは、完成した資料だけではありません。

「ここを見るのか」
「こう考えるのか」
「この数字は、ここにつながっているのか」
という、新しい見方です。

完成した資料だけではなく、依頼者自身に「見る力」「説明する力」「判断する力」が少し残ること。
それが、このサービスを提供する理由です。

BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

03 作成方法

経営判断アナリストの作成方法

作成から始めない。
根拠を確かめてから、資料にする。

経営判断アナリストは、いただいた情報をそのまま文章や数字へ置き換えるところから始めません。
まず、その計画を支えている数字・事実・前提を確認します。
そのうえで、必要な分析・検証を行い、数字と文章がつながっている状態をつくってから、資料として設計・作成します。

01

根拠を確認する

計画の土台となる情報を確認します。
売上の根拠。価格や数量。市場や需要。必要な費用。人員。資金。対象期間や数字の定義。
その数字は、何を根拠に置かれているのか。まず、ここを確かめます。

02

分析・検証する

必要に応じて、複数の資料・数字・事実を横断します。
何が一致しているのか。何が変化しているのか。どこに確認が必要なのか。計画全体へどうつながっているのか。
判断に使う前提として成立しているかを検証します。

03

数字と文章をつなぐ

文章では「成長を見込む」と書かれていても、その数字を支える根拠がなければ、説明するときに詰まります。
反対に、数字があっても、その意味を説明できなければ十分ではありません。
書かれていることと、数字が示していること。その二つが一致しているかを確認します。

04

資料を設計する

情報を並べるだけではなく、「何を、どの順番で見れば理解できるのか。」を考えて構成します。
数字。根拠。前提。変化。残る確認事項。
それぞれの関係が見えるように整理します。

05

作成する

検証した根拠をもとに、

本人が理解できる。
説明できる。
判断できる。

そのための資料として仕上げます。

根拠確認 → 分析・検証 → 数字と文章の整合 → 資料設計 → 作成
作成から始めるのではなく、根拠を確かめてから作成する。

BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

04 対応できる資料

設計・作成できる資料

計画を、説明できる判断資料へ。

経営判断アナリストは、決まった様式の資料を一律に作成するのではありません。
ご依頼の目的に応じて必要な分析・検証を行い、数字・根拠・前提がつながった状態で資料を設計・作成します。
以下は、対応できる資料の一例です。

経営計画系

事業計画書／年度経営計画／中期経営計画／新規事業計画／出店計画／事業再編・撤退計画

売上・利益系

収支計画／売上計画／粗利計画／商品別採算計画／部門別・店舗別採算表／損益分岐点分析

資金系

資金計画／資金繰り表／キャッシュフロー計画／運転資金計画／借入・返済計画／資金余力確認表

投資系

設備投資計画／投資回収計画／投資採算表／購入・リース比較／複数投資案件比較／投資後シナリオ

人員・組織系

人員計画／採用計画／人件費計画／生産性計画／増員後採算シミュレーション

営業・顧客系

営業計画／KPI計画／営業構造表／顧客継続・離反分析／顧客単価・頻度計画

予算・管理系

年度予算／月次予算／予実管理表／ローリングフォーキャスト／月次経営管理資料

シナリオ系

標準・悪化・回復シナリオ／売上減少時の耐久性分析／感応度分析／資金ショート予測

金融機関・外部説明前提系

金融機関説明前提整理／借入・返済前提検証資料／返済原資確認資料／計画と実績の差異検証資料

投資家・経営会議系

投資判断資料／経営会議用判断資料／取締役会向け検討資料／投資後モニタリング資料

再建・改善系

経営改善計画／再生計画／資金改善計画／不採算事業の縮小・撤退検証資料

M&A・承継系

M&A前提整理／買収後資金計画／シナジー前提検証／事業承継後の収益・資金計画

資料の種類から仕事を決めるのではなく、
「何を判断するための資料なのか」から設計します。

※資料の内容・目的・必要となる専門判断によっては、対応範囲を確認したうえでお引き受けします。

BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

05 完成後に残るもの

資料が完成して、終わりではありません。

経営判断アナリストが目指すのは、完成した資料をお渡しすることだけではありません。
分析・検証した根拠を整理し、数字と事実のつながりを見える状態にすることで、依頼者自身にも、その資料を使うための理解が残ります。

見える

何が確認できているのか。
どこに変化があるのか。
何がまだ確認できていないのか。

数字や資料を個別に見るのではなく、全体のつながりが見える状態へ整理します。

理解できる

なぜ、この数字なのか。
なぜ、この計画になるのか。
どの前提によって成り立っているのか。

結果だけではなく、その数字に至る根拠まで理解できる状態をつくります。

説明できる

会議、面談、金融機関、投資家、専門家との場で質問されたときも、
「なぜ、この計画なのか」
「この数字は何を根拠にしているのか」
を、自分の言葉で説明しやすくなります。
資料と本人の理解が切れた状態にしない。
それも、このサービスで大切にしていることです。

判断できる

最終的な答えを、経営判断アナリストが決めることはありません。
確認できた事実。
残っている不確実性。
判断に影響する前提。
それらを整理することで、
「何を根拠に、どう判断するのか」
を依頼者自身が考えられる状態へつなげます。

**完成した資料だけではなく、その資料を見る力、理解する力、説明する力、判断する力が残る。
それが、経営判断資料を設計・作成する意味です。**

BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

06 資料を受け取ったあと

資料を受け取ったあとに

完成した資料を受け取るだけではなく、その資料を自分で使える状態へ。

01

見える

数字・事実・前提・残る確認事項が見える

02

理解できる

なぜこの数字なのか、何を根拠にしているのかが分かる

03

説明できる

会議や面談で、自分の言葉で説明できる

04

判断できる

確認した材料をもとに、自分で次の判断へ進める

資料を受け取るだけで終わらない。
その資料を使える状態までつなげる。

BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

07 作成支援との違い

一般的な作成代行との違い

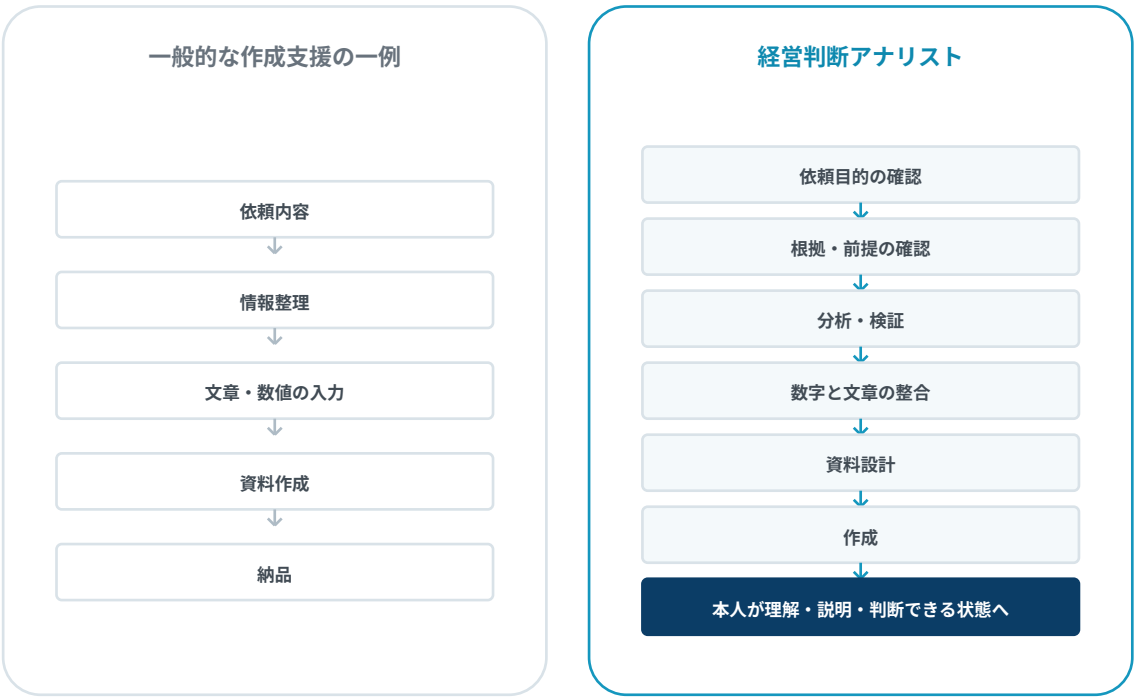
代わりに書くのではなく、根拠から組み立てる。

事業計画書や収支計画などの作成サービスには、さまざまな形があります。
依頼者から受け取った情報を整理し、文章や表として資料へまとめることも、一つの大切な役割です。
経営判断アナリストは、そこから少し異なる位置にいます。

資料を作成する前に、
その数字は、何を根拠にしているのか。
その前提は、現在も成立しているのか。
数字と文章は一致しているのか。
利益や資金までつながっているのか。
を確認します。

必要に応じて、市場・需要・顧客・営業・売上・利益・資金などを分析・検証し、その結果をもとに資料を組み立てます。

作成の起点が違います



**完成した資料を渡すことがゴールではなく、
その資料を本人が使える状態まで整える。**

BUSINESS
JUDGMENT
ANALYST

確かな根拠で、
より良い意思決定を
支える。

01
OVERVIEW
資料設計・作成

02
PURPOSE
提供する理由

03
METHOD
作成方法

04
MATERIALS
対応できる資料

05
OUTCOME
完成後に残るもの

06
AFTER
資料を受け取ったあと

07
DIFFERENCE
作成支援との違い

08
BOUNDARY
境界線と役割

08 境界線と役割

判断を代わりに行うのではなく、判断に使う前提を整える。



経営判断アナリストは、すべての専門判断を代替する仕事ではありません。

税務申告や税務上の最終判断。
監査意見や会計監査。
法律上の適法性や契約判断。
融資をする・しないという最終判断。

これらは、それぞれの専門家・判断主体が担う領域です。

経営判断アナリストが行うのは、その前段にある、

資料。
数字。
事実。
前提。
時間。
資金。

それらを必要に応じて横断し、判断に使う材料として、本当に成立しているかを検証すること。

そして、その結果を、

見えるようにする。
理解できるように整理する。
説明できる状態にする。
依頼者自身が判断できる形へ整える。

そこまでが、経営判断アナリストの役割です。

専門家が担う領域を尊重する。
依頼者自身が行う判断も尊重する。

必要なところまで検証し、判断材料として整理する。

外部提出資料について

本サービスで作成するのは、分析・検証した結果を、
依頼者自身が理解・説明・判断できるよう整理した
経営判断資料です。
金融機関等への提出書類を代わりに完成させることを
目的とするものではありません。
実際の提出資料や説明内容は、必要に応じて依頼者自身で
作成・調整し、外部へ使用します。

その先の最終判断は、依頼者やそれぞれの専門家が行います。

経営判断アナリストは、答えを代わりに決める専門職ではありません。
判断するための前提を検証し、本人が使える状態まで整える専門職です。

CLARIFY THE PREMISE
SUPPORT THE DECISION