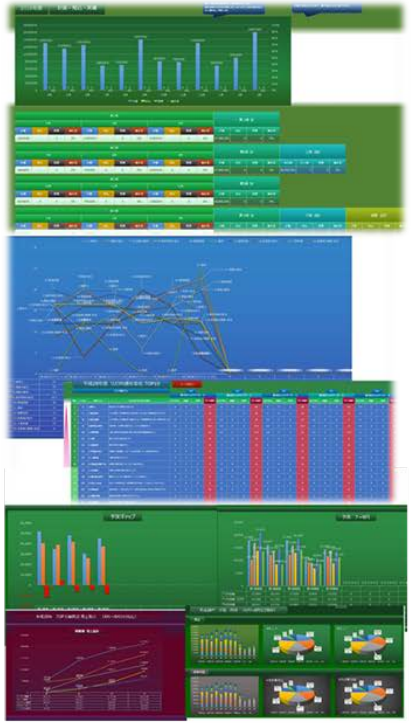
AGREEMENT

これまで（or現在）、非生産的業務で浪費されてきたコストや時間を解消
管理会計周りのデータ収集・蓄積・レポートは人手を介さずに実現

様々なフォーマットのExcelファイルからセル単位で、何時、誰が、何のデータを入力したかという属性と一緒にデータベースに吸い上げます。

日々の日報や実績・計画とのギャップなどの集計・レポートはAttack Boardで自動化



各日報・予測・実績・計画差異などのデータを基に、KPIを自動アウトプット

人間（担当者・管理者・経営層）は、リアルタイムに出力された情報やKPIなどの指標を基に、分析・検討し、必要なアクションに専念できます。

予算達成阻害リスクのブレイクダウン例

事業戦略	・・・	既存顧客との取引拡大
事業部施策	・・・	主要顧客との確実な取引継続及び拡大
KPI	・・・	目的達成のために設定された各種KPI

既存顧客との取引高UPの目標を毀損し得るリスクって何だろう？

【リスク事例】
①取引先企業の収益性が悪化した結果、設備投資が抑制される
②取引先企業の事業転換により、当社との取引が縮小
③競合他社の低価格参入により、当社との取引が減少
④取引先へのアカウントペネトレーション不足を他社につけこまれる

・リスクスコア（影響度X発生可能性）等による評価
・リスク許容度の設定
・優先順位付けの合意

＜例えば上記の例で①→③→④→②となった場合＞
①について収益性の悪化の原因（リスク）をブレイクダウン

【例】
・取引先の市場環境の悪化
・取引先のブランドイメージの劣化
・取引先の製品開発力の低下
・取引先製品の原材料費の高騰を製品に転嫁できない
・取引先の不採算事業部門の増加による収益悪化
・・・

KRIの設定

予算における問題点（リスク）の例

- 翌年度の予算策定に数ヶ月もの期間がかかる為、予算執行時には計画策定時の前提条件が変化してしまい、予算内容が陳腐化してしまうことがある。

  システムの問題
  目標設定の問題

- 全社レベルでの予算目標と、業部などの部門内での積上げ数値の間で差異が発生し、合理的にギャップを解消できない。

  システムの問題
  全体最適がなされていない

- 個別の積上げ予算の策定方法が、部門や作成者によって異なり、全体での予算差異分析が正しくできない。

  スキルの問題
  情報共有の問題

- 予算方針策定時や、個別の検討でシミュレーションを実施したいが、効率的に実施できるツールがない。

  システムの問題
  データ共有の問題

- 中期的な方針・計画と単年度予算の間で、アクション（施策）レベルでの整合性がなく、数値のみを合わせた状態になっている。

  予算策定精度の問題
  環境の変化

Attack Boardで解決できます！

新規参入製品に関するリスク評価プロセス例

AGREEMENT

新規参入製品

実績
計画との差異
KPI推移
KRIスコア

顕在化しているリスクの内訳

各種データの自動蓄積・集計
レポートの自動化

新規製品別

評価項目のモニタリングと検討

リスク戦略（選好）の検討（見直すか、変えないか）

・事業計画に与える影響評価
・関連するプロセスの把握
・アクションプランなど