

「経営メダリスト」

参考資料

コストパフォーマンスに優れた
「経営メダリスト」

会計事務所用ログイン画面



経営メダリスト

担当
479001

パスワード

備考
(空欄でメンテナンスモード)

ログイン

顧客用ログイン画面



経営メダリスト

会社ID
4709001

パスワード

ログイン

経営メダリストメニュー画面

The screenshot shows a web browser window with the following elements:

- Browser Title Bar:** 経営メダリストV3 - Google Chrome
- Address Bar:** managementmedalist.site/medalist_v3/login_acc.jsf
- Page Header:** 経営メダリスト v3.0 | メニュー DEMO事務所 / 小暮 隆 鈴木建設株式会社 ログアウト
- Main Content Area:**
 - 運用メニュー (Operational Menu):** A vertical list of blue buttons: 企業情報, 「経営ドック」による現状の理解, 事業承継, 計画, 目標管理制度, 運用 (P/L実績), 四半期定例会議.
 - 資料出力 (Data Output):** A vertical list of blue buttons: 各種経営計画, 活用できるノウハウ.
 - 設定メニュー (Settings Menu):** A vertical list of blue buttons: 職務管理, セグメント管理.
 - 連絡事項 (Contact Items):** A section with a search bar, pagination (前の20件, 次の20件), and a 送信 button. It contains three message entries:
 - 20/05/22 11:22:18 / [社内アカウント] 13時からお願いします。
 - 20/05/22 10:40:37 / 小暮 隆 了解しました
 - 19/12/09 15:16:14 / 小暮 隆 打ち合わせは来週の月曜でよろしいでしょうか？

全9件

削除	コード	会社名	システム 開始期	システム 開始年度	期首月	期首日	業種	パスワード (入力で更新)	更新
削除	5001001	鈴木建設株式会社	46	2019	4	1	建設業	<input type="text"/>	更新
削除	5001002	杉下産業株式会社	20	2019	4	1	製造業	<input type="text"/>	更新
削除	5001003	有限会社上杉商店	1	2019	1	1	小売業	<input type="text"/>	更新
削除	5001004	株式会社 松風組	10	2019	4	1	建設業	<input type="text"/>	更新
削除	5001005	松本林業株式会社	10	2020	4	1	一次産業	<input type="text"/>	更新
削除	5001010	松下設計事務所	46	2019	4	1	建設業	<input type="text"/>	更新
削除	5001011	株式会社 松本工務店	46	2019	4	1	建設業	<input type="text"/>	更新
削除	5001012	有限会社 末永設計事務所	46	2019	4	1	建設業	<input type="text"/>	更新
削除	5001013	館山建設株式会社	46	2019	4	1	建設業	<input type="text"/>	更新



全5件

削除	コード	氏名	権限	担当顧客 (所長権限では無視されます)	パスワード (入力で更新)	更新
削除	500101	小暮 隆	所長			更新
削除	500102	香川 純一	社員	株式会社 松本工務店		更新
削除	500103	本田 二郎	社員	鈴木建設株式会社 有限会社 末永設計事務所		更新
削除	500104	松下士郎	社員	鈴木建設株式会社 館山建設株式会社		更新
削除	500105	木下 優子	所長	有限会社 末永設計事務所 館山建設株式会社 松本林業株式会社		更新

経営者の現状認識を短時間で サポート

「経営ドック」

視点	社長との対話項目		「経営ドック」後の社長の認識
経営者	1	後継者はいる（いない場合もM&A等での対応が進んでいる）	1
	2	相続税の納付について心配するようなことはない	4
	3	自社株の所有はオーナーに集中していて経営権は万全である	5
	4	他者の借入れの保証人としてのリスクはない	1
事業	5	債務償還年数は10年以内である	2
	6	生産性の維持及び向上のための投資は怠りなく行っている	2
外部環境	7	年間売上に減少の兆しは見られない	1
	8	社員の平均年齢は若い（45才以下）	3
管理体制	9	経営のP-D-C-Aのサイクルを確実に回している	4
	10	社員の給与レベルは地域の同業の平均を上回っている	5



取り組むべき経営課題	1	経営力を高め借入返済を円滑に行えるようにする
	2	事業承継対策の策定と実行が急務
	3	
	4	



（相応しい経営計画の選択）

現状認識の区分（5区分する）	評点
リスクが無い、又は、リスクはあるものの十分対応ができています	5点
リスクは有りて対応しているが、成果は今一步の状態	4点
リスク有りて対応しているが、成果を見るに至っていない	3点
リスク有りだが、取り組むまでに至っていない	2点
リスク有りにもかかわらず、そのことの認識がない	1点

		経営計画の名称	策定の対象
経営計画の種類	1	創業計画	
	2	経営改善計画	
	3	経営力向上計画	○
	4	経営革新計画	
	5	販路開拓の経営計画	
	6	事業承継計画（親族内）	
	7	事業承継計画（従業員等）	○
	8	事業承継計画（M & A）	
	9	事業継続計画（BCP）	

債務者区分及び倒産危険度

貴社の債務者区分を信用格付、貸出条件及び返済の状況等をもとに判定した結果は以下の通りです。

金融機関における実際の債務者区分は、信用格付の評価に加えて「定性要因(企業の技術力等)」を加味し、更にオーナーの財務力等を企業と一体化させた上で最終的に決定されます。なお、この債務者区分の判定につきましては、御社の取引金融機関における「債務者区分」と必ずしも合致するものではございません。

正常先	要注意先	要管理先	破綻懸念先	実質破綻先 破綻先
*				

危機的領域(倒産)までのタイムリミットは・・・

財務状態に関して、特に大きな問題は無いと言えます。

比較決算書

<貸借対照表>

(単位:千円)

科 目	自 社	同 業 タ ー ゲ ッ ト	差 引	科 目	自 社	同 業 タ ー ゲ ッ ト	差 引
売 上 債 権	69,083	64,355	4,728	(流動負債合計)	109,440	130,111	-20,671
棚 卸 資 産	31,645	36,897	-5,252	(固定負債合計)	142,220	69,250	72,970
その他流動資産	8,922	105,234	-96,312	(負 債 合 計)	251,660	199,361	52,299
(流動資産合計)	171,785	206,487	-34,702	借 入 金 合 計	160,000	150,575	9,425
(固定資産合計)	129,365	94,663	34,702	(純資産合計)	49,490	101,789	-52,299
(資 産 合 計)	301,150	301,150	0				

<損益計算書>

(単位:千円)

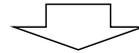
科 目	自 社	同 業 タ ー ゲ ッ ト	差 引	科 目	自 社	同 業 タ ー ゲ ッ ト	差 引
売 上 原 価	248,750	308,498	-59,748	売 上 高	304,170	391,495	-87,325
販 管 費	49,220	79,865	-30,645	(売上総利益)	55,420	82,997	-27,577
人 件 費	78,296	78,134	162	(経 常 利 益)	3,200	10,962	-7,762

金融機関は我が社をこう見ている「信用格付」

< 得点の内訳 >

評価	経営指標	取引金融機関			都銀取引 のケース	地銀取引 のケース	信金取引 のケース
		貴社数値	業界 平均値	配点	得点	得点	得点
健全性	自己資本比率	15.8	30.3	10	2.5	3.0	3.0
	流動比率	152.4	158.7	15	5.5	7.0	8.5
	借入依存度	53.5	56.0	10	4.0	5.5	6.5
	合計			35	12.0	15.5	18.0
収益性	売上経常利益率	0.7	2.8	10	1.0	1.0	1.0
	総資本経常利益率	0.8	3.7	10	1.0	1.0	1.0
	債務償還年数(注)	16.0	22.2	15	8.5	9.0	9.5
	合計			35	10.5	11.0	11.5
成長性	売上高増加率	-15.0	0.7	5	0.0	0.0	0.5
	経常利益増加率	-68.6	9.0	10	0.0	0.0	0.0
	合計			15	0.0	0.0	0.5
規模	純資産	0.5	0.5	10	2.0	4.0	6.0
	売上高	3.0	7.0	5	0.5	2.0	2.5
	合計			15	2.5	6.0	8.5
総合計				100	25.0	32.5	38.5

(注). 債務償還年数 = 借入金 ÷ 営業利益



我が社の信用格付上の位置づけ

格付	スコア	経営状況	-	メイン金融機関	-
			都銀との 取引のケース	地銀との 取引のケース	信金との 取引のケース
1(A+)	90~100	リスクなし			
2(A)	80~89	リスクほとんどなし			
3(B)	65~79	リスク僅少			
4(C+)	50~64	リスクあるが 良好な水準			
5(C)	40~49	リスクあるが 平均的水準			
6(C-)	30~39	リスクやや高いが 許容範囲		☆	☆
7(D)	20~29	リスク高く 管理の徹底を	☆		
8(E)	10~19	警戒先			
9(F)	5~9	延滞先			
10(G)	0~4	事故先			

(信用格付は、決算書の数値に対して①粉飾額の是正、②評価損益の調整を行なった「時価」ベースの決算書をもとに分析しています)

自社株の相続税法上の評価額

1-(1) 業種区分に関するデータ(イ)及び類似業種比準方式の計算数値選別のためのデータ(ロ)の選定

(イ). 大区分

その他

(ロ). 中区分

建設(総合)

1-(2) 経営に関するデータの入力

(イ). 基本的な情報

直前期末における従業員数(役員は除く。非正規社員については[年間労働時間÷1800]した値を加える。)	18 人	(注)1
直前期末の総資産の帳簿価額。	301,150 千円	
直前期の年間取引金額(売上額)。	304,170 千円	

(注)1. 5.1人となったときは「5人超」に、4.9人となったときは「5人以下」として判定する(小数点以下を切り上げる)

(ロ). 財務に関する情報

類似業種比準方式関連の情報	自社の直前2期間の配当金の1株50円とした場合の平均額(円未満の金額は切り捨て、以下、同様)	0 円	(注)2
	自社の直前期の1株50円当りの課税所得と直前期と直前前期2期間の1株50円当りの課税所得の平均のうち低い方の金額	6 円	
	自社の直前期末における1株50円当りの純資産額(別表5の資本等と利益積立金の合計をもとに算定)	99 円	

(注)2. 特別利益が特別損失を上回る場合は、上回る金額を課税所得から差し引くか、特別損失が特別利益を上回る場合は上回る金額を課税所得に加える必要はない。

(注)3

純資産価額方式関連の情報	総資産の簿価	総資産の評価損益	総負債の簿価	(土地の時価)	(所有株式の時価)	直前期末の資本等	発行済株式数
	301,150 千円	2,586 千円	251,660 千円	67,281 千円	0 千円	25,000 千円	500 株

(注)3. 評価益はプラスで計上し、評価損の場合はマイナスで計上する。

(ハ). 株主構成と所有株式の相続税評価額

(1株当りの相続税評価額 45.33 千円)

株主の名称	鈴木 明	合計
所有株式数(株)	500	500
上記株式数の相続税評価額(千円)	22,665	22,665
所有割合	100.00%	100.00%

相続税の算定

1. 財産を確認する

(単位：万円)

所有者名	鈴木 明		確認日	2019年8月7日
項目	金額	備考		
預貯金	5,700			
上場株式	0			
投資信託	0			
ゴルフ会員権	0			
土地	4,000	右欄の明細表より		
家屋	1,000	右欄の明細表より		
借地権	0	右欄の明細表より		
自社株式	2,287			
貸付金	0			
その他	0			
みなし相続財産	生命保険金	0	双方とも、「500万円×法定相続人の数」の額の控除後の金額を計上する	
	死亡退職金	0		
積極財産合計	12,987			
消極財産	銀行借入金	0		
	自社からの借入金	0		
	その他	0		
	消極財産合計	0		
相続税の課税価格	12,987			
(注) 保証債務残高 (債務者名 鈴木明) 金額(16,000 万円) (債権者名 湾岸信用金庫)				

土地・家屋・借地権の明細表

(単位：万円)

土地	所在地	地目	地積 (㎡)	評価額		
	東京都大田区	宅地	330.00	4,000		
合計				4,000		
家屋	所在地	種類	床面積 (㎡)	評価額		
	東京都大田区	木造住宅	150.00	1,000		
	合計				1,000	
	借地権	所在地	地目	地積 (㎡)	借地権割合	評価額
合計					0	

路線価・倍率算定額

固定資産税評価額

相続人の内訳

配偶者	子			直系尊属	兄弟姉妹	
	有	○	無			
	実子	2人	養子	0人	0人	1人
代襲相続対象人数*	人		人		人	

相続税の算定結果 (法定相続と仮定)

(単位：万円)

相続人	相続割合	1人当りの税	人数	相続税
配偶者	50.00%	0.00	1	0.00
実子・養子	25.00%	283.18	2	566.36
合計				566.36

*相続対象者が死亡しているが、その対象者に実子がいる場合の実子の人数

1. 借入金と担保・保証

(単位：千円)

借入金総合計①	160,000	経常運転資金②	33,698	物的担保③	116,014	④保証④		①-(②+③+④)	10,288	経営者保証額	
---------	---------	---------	--------	-------	---------	------	--	-----------	--------	--------	--

(借入金内訳)

借入金	借入先	長期借入	短期借入	科目	期末残高
	新横浜銀行	130,000	30,000	受取手形①	0
	湾岸信用金庫			売掛金②	52,483
				棚卸資産③	31,645
				支払手形④	0
				買掛金⑤	50,430
	合計	130,000	30,000	経常運転資金	33,698

(担保物件内訳)

(単位：千円)

土地	所在地	地目	地積(m ²)	路線価格	倍率価格	時価	担保価値	期末残高
	東京都大田区	宅地	2,153	53,825		67,281	47,097	64,059
合計			2,153	53,825	0	67,281	47,097	64,059

建物	所在地	構造	耐用年数	築年	床面積(m ²)	建築価格	経過年数	経年劣化	時価	担保価値	期末残高
	東京都大田区	鉄筋コン	47	2014	495	112,860	6	14,408	98,452	68,917	46,445
合計					495	112,860		14,408	98,452	68,917	46,445

(注)1. 前受金は売掛金のマイナスとする。

2. 経常運転資金は、(①+②+③)-(④+⑤)

3. 土地の時価は路線価格(又は倍率価格)の1.25倍、担保価格は時価の0.7倍とする。

4. 建物の時価は、建築価格-経年劣化額とし、担保価格は土地と同じく時価の0.7倍とする。

2. 「経営者保証ガイドライン」のチェックリスト

(いずれかに○印)

		チェックの細目		YES	NO
経営者保証無の3つの条件	法人・個人の資産・経理の明確な区分	①	法人の事業活動に必要な資産は法人所有で、経営者所有の場合も支払われている賃料は妥当な水準と言えるか。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		②	法人から経営者への貸付や、個人が負担すべき経費の法人の付け替えはないと言えるか。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		③	経営者の役員報酬は同業・同規模の企業と比べ、高過ぎることはないか。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	強固な財務基盤	④	実質的な面で自己資本比率は20%以上か。(土地・建物の評価損益の合計： 55,230千円) (29.38 %)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		⑤	使用総資本事業利益率(営業利益+受取利息・配当金)÷総資産×100は10%以上か。(2.22 %)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		⑥	インタレスト・カバレッジ・レシオ(営業利益+受取利息・配当金)÷支払利息・割引料が2倍以上か(1.77 倍)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	適時・適切な情報開示	⑦	経営計画が策定されていて、計画の進捗度合い等が金融機関へ定期的に報告されているか。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		⑧	金融機関への決算報告は、決算報告書に「勘定科目明細」等を添えた形で適時に行われているか。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		⑨	必要な都度、最新の試算表をもとにした金融機関との対話が行われているか。	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
金融機関の対応	自己資本比率が20%以上となった時点で経営者保証の解除を改めて検討することにした。				

④あをれば含め解除YESのS可能性個は高い。

3. 「経営者保証ガイドライン」が活用された場合のメリット

(1). 中小企業の立場

- イ. 経営者保証が解除されることで事業承継が円滑に進んだ。
- ロ. 経営者保証が不要となり、創業を前向きに考えられるようになった。
- ハ. 経営者保証の解除を機にメインとの関係がより強固となった。

(2). 金融機関の立場

- イ. 経営者保証の解除を取引企業が好感することで融資先の紹介が増えた。
- ロ. 事業承継が円滑に進むことで廃業する企業が減少することとなった。
- ハ. サブの金融機関であったが経営者保証なしの融資でメインになれた。

人材確保とスキル向上への
取り組みが可能

4. 人材確保・育成、処遇の改善計画

(1). セグメント別の要員計画

(単位：人)

部門等区分	項目	期首	採用	退職	組織内移動		増減	期末
					転入	転出		
支援部門	経理・総務	2	0	0	0	0	0	2
	営業・受注	4	0	0	0	0	0	4
現業部門	① 公共工事（土木）	6	1	1	0	1	-1	5
	② 公共工事（建築）	3	0	0	0	0	0	3
	③ 民間工事（住宅）	2	0	0	1	0	1	3
	④ メンテナンス工事	1	0	0	0	0	0	1
	⑤							
	⑥							
	⑦							
	⑧							
	⑨							
	⑩							
全社合計		18	1	1	1	1	0	18

(2). 人材育成計画

実施の内容	実施するセグメント									
	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩
セグメント別の組織横断的なチーム（5人前後）を作る	○	○	○	○						
チームの成果を測定する指標（売上目標等）を決める	○	○	○	○						
自由に意見交換するための「場作り」のための予算を設定する	○	○	○	○						
成果を上げたチームにはメリットを与える	○	○	○	○						

(3). 処遇の改善計画

実施内容	YES	NO
① 1人当たり給与と給与総額の双方を増加する	○	
② 有給休暇の取得、残業削減への取り組み	○	
③ テレワークへ取り組む		
④ 最低賃金を引き上げる		
⑤ 離職者の再就職を支援する	○	
⑥ 事業の縮小にあたって雇用を維持する		
⑦ 職場定着率を高める諸取組を行う		
⑧ 雇用を増やしたい		
⑨ 非正規社員の正規化や有期契約を無期雇用への転換に取り組む		
⑩ 人材開発に取り組む	○	
⑪ 出産休暇や育児休業を与える		

投資計画の策定と 公的支援の受給可能性の判定

3. 財政計画

(1). 設備等の増減計画

(単位：千円)

	科 目	期首残高	計 画		期末残高
			増 加	減 少	
投 資	建 物 ・ 構 築 物	46,445	0	0	46,445
	機 械 ・ 運 搬 具	5,250	0	0	5,250
	工 具 ・ 器 具 ・ 備 品	1,280	0	0	1,280
	土 地	64,590	0	0	64,590
	無形固定資産・投資等	11,800	1,440	0	13,240
	合 計	129,365	1,440	0	130,805
資 金 調 達	短 期 借 入 金	30,000	0	0	30,000
	長 期 借 入 金	130,000	0	0	130,000
	資本金・資本剰余金	25,000	0	0	25,000
	合 計	185,000	0	0	185,000

(2). 期中取得計画の内容

科 目	(1) 単 価 (千円)		取得目的	取得目的が以下に番号を記入する場合は番号を記入する		
	(2) 数 量	(3) 金 額 (千円)				
細 目	(4) 資金調達方法		⑤			
	無形固定資産・投資等	(1) 720.00				
	コンピュータソフト (Windows10対応の為)	(2) 2.00				
		(3) 1,440				
	(4) 自己資金					

① 新製品 (サービス) の開発	② 省エネ型設備の導入	③ 販路開拓
④ 事業承継を機に行う経営革新	⑤ 生産性向上のためのIT投資等	⑥ 国内の生産拠点整備の為の投資

(注). 業種毎の固定資産投資の注意点

業 種	注 意 点
小売・飲食	固定資産の所有は必須ではない、賃貸を考える
卸	倉庫(車庫)は必要だが、賃借することも考える
製造業	機械は中古、不動産は賃借で済みます。 外注を活用し、最終的にはファブレス工場を目指す。
建設業	本社ビルは子会社から賃借する。順支払利息比率、負債回転期間、総資本売上純利益率、自己資本対固定資産比率、自己資本比率が向上する。
ホテル・病院等	土地は自己資本で、建物は超長期借入で取得する

補助金の概要

番号	支援等の名称	受給等のための要件	支援等の概要	受給等の可能性
1	IT導入補助金	中小企業者等がテレワーク勤務導入等のためITツールを導入すること	導入コストの1/2が補助される(下限30万円～上限450万円) 新型コロナウイルス感染症対策として実施する場合、補助率が2/3へ	○
2	事業承継補助金	(I型)経営者交代の後、経営革新や事業転換などの新たな取り組みを行うこと (II型)M&Aにより事業承継を行った後、経営革新等の新たな取り組みを行うこと	(I型)小規模事業者は経費の2/3以内(上限300万円) その他の事業者は経費の1/2(上限225万円) (II型)経費の1/2(上限450万円)	○
3	販路開拓強化支援事業費補助金	地域産業資源活用計画の認定を受けた中小企業者が販路開拓等に取り組むこと	開発者等の事業に係る経費の1/2(上限50万円)	
4	小規模事業者持続化補助金	商工会、商工会議所と一体となって経営計画を作成し、販路開拓や業務効率化に取り組むこと	販路開拓等の費用の2/3(上限500万円) 新型コロナウイルス感染症対策として実施する場合、上限が100万円へ	
5	中小企業等経営強化法にもとづく支援	認定支援機関の支援を受けて経営力向上計画を策定し、設備等(機械装置160万円以上、ソフトウェア70万円以上)を購入すること	法人税について即時償却又は取得価額の10%の税額控除を受けられるほか、公的金融機関からの低利融資も受けられる	○
6	ものづくり補助金	認定支援機関の支援を受けて、革新的な製品の創出等を図り、付加価値額年3%以上、経営利益率年1%以上を目指す経営計画を策定し、計画の下での投資を行うこと	設備投資等の額の1/2(上限1000万円) 新型コロナウイルス感染症対策として実施する場合、補助率は2/3へ	○
7	経営革新支援事業	経営目標(付加価値額年3%以上、経常利益率年1%以上)を盛り込んだ経営計画につき知事の承認を得、新製品開発や新市場開拓等の経営革新に取り組むこと	設備投資減税(30%の特別償却か7%の税額控除のいずれか)政府系金融機関による低利融資 専門家の支援	
8	創業補助金	市町村長等の支援を受けて創業する者が、1名以上の雇用を行うこと	人件費、店舗賃借料等の経費の1/2(50万円～200万円)が補助される	
9	中小企業投資促進税制	中小企業が生産性向上に資する機械装置(1台160万円以上)や工具(1個30万円以上、且つ全体合計120万円以上)等を購入すること	取得価額の30%の特別償却か取得価額の7%の税額控除のいずれかを選択できる	○
10	国内投資促進事業	特定国からの供給を低減させ、国内の生産拠点を整備するために建物や設備への投資を中小企業が行うこと	補助率2/3(大企業の場合、補助率は1/2)	
11	経営改善計画策定支援	借入金の返済等に問題を抱えている中小企業が認定支援機関の支援のもと経営改善計画を策定すること	策定支援に係る費用の2/3(上限200万円)が補助される	

助成金の概要

番号	支援等の名称	受給等のための要件	支援等の概要	受給等の可能性																																	
13	働き方改革推進支援助成金	有給休暇の取得、労働時間の短縮、テレワークの推進に取り組み、機器を導入したり専門家に謝金を支払うこと	(労働時間短縮コース)助成率3/4、上限250万円 (テレワークコース)助成率3/4(目標未達成では1/2) 上限150万円(未達成では100万円)	○																																	
14	業務改善助成金	事業場内最低賃金を引き上げ、生産性向上に資する設備投資を行う中小企業に対して助成される	<table border="1"> <tr> <td rowspan="5">助成率</td> <td>時給850円未満</td> <td rowspan="5">上限額</td> <td colspan="4">社員数</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">上記以外</td> <td>引上数</td> <td>1人</td> <td>2人～3人</td> <td>4人～6人</td> <td>7人～</td> </tr> <tr> <td>25円以上</td> <td>25万</td> <td>40万</td> <td>60万</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>30円以上</td> <td>30</td> <td>50</td> <td>70</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>60円以上</td> <td>60</td> <td>90</td> <td>150</td> <td>230</td> </tr> <tr> <td>90円以上</td> <td>90</td> <td>150</td> <td>270</td> <td>450</td> </tr> </table>	助成率	時給850円未満	上限額	社員数				上記以外	引上数	1人	2人～3人	4人～6人	7人～	25円以上	25万	40万	60万	80	30円以上	30	50	70	100	60円以上	60	90	150	230	90円以上	90	150	270	450	
助成率	時給850円未満	上限額	社員数																																		
	上記以外		引上数		1人		2人～3人	4人～6人	7人～																												
			25円以上		25万		40万	60万	80																												
			30円以上		30		50	70	100																												
			60円以上	60	90	150	230																														
90円以上	90	150	270	450																																	
15	雇用調整助成金	経済上の理由から事業の縮小を余儀なくされた事業主が、休業で雇用の維持を計ったときに助成される	休業手当の中小企業の場合2/3、大企業の場合1/2が助成 教育訓練を行った場合、1人1日当り1200円が加算 (注).新型コロナウイルス感染症関連の特例あり																																		
16	労働移動支援助成金	事業規模の縮小で離職を余儀なくされる社員の再就職支援 離職を余儀なくされた社員を離職から3ヶ月以内に採用	(再就職支援)職業紹介業者等への支払委託費の1/2の助成 (早期雇入れ)雇い入れる事業主に対し1人当り70万円の助成	○																																	
17	特定求職者雇用開発助成金	就職が困難な者を継続して雇用する労働者として雇い入れること	(60～64才又は母子家庭の母親)1人当り60万円、(身体・知的障害者[重度])1人当り240万円、(65才以上の離職者)1人当り70万円、(身体・知的障害者[重度以外])1人当り120万円																																		
18	中途採用等支援助成金	中途採用者の採用を拡大させた者、東京圏からの移住者を雇用した者、及び高齢者が起業に際して労働者を雇用した者	(中途採用拡大)50万円、(東京圏からの移住者の雇用)助成対象経費×1/3(上限100万円)(起業者が60才以上)助成率2/3、上限200万円、(起業者が40～59才)助成率1/2、上限150万円																																		
19	トライアル雇用助成金	ハローワーク等の紹介により一定期間求職者を試行雇用すること	1人当り月額最大4万円(最長3ヶ月) 対象者が母子家庭(父子家庭)の母(父)の場合、1人当り5万円(最長3ヶ月)																																		
20	人材確保等支援助成金	雇用管理制度(評価・処遇制度、研修制度、健康作り制度、メンター制度)の導入を通じて離職率の低下に成果が認められること	前年比で以下の目標が達成できたとき57万円が助成される <table border="1"> <tr> <td>事業所の社員数</td> <td>1～9</td> <td>10～29</td> <td>30～99</td> <td>100～299</td> <td>300～</td> </tr> <tr> <td>目標離職率</td> <td>15%</td> <td>10%</td> <td>7%</td> <td>5%</td> <td>3%</td> </tr> </table>	事業所の社員数	1～9	10～29	30～99	100～299	300～	目標離職率	15%	10%	7%	5%	3%																						
事業所の社員数	1～9	10～29	30～99	100～299	300～																																
目標離職率	15%	10%	7%	5%	3%																																
21	キャリアアップ助成金	有期雇用労働者を正規雇用労働者に転換または直接雇用すること	(有期→正規)1人当り57万円、(有期→無期)1人当り28.5万円 (無期→正規)1人当り28.5万円																																		
22	両立支援等助成金	育休復帰支援プランを策定し、社員が実際に円滑な育児休業の取得や職場復帰を行うこと	(育休取得時)28.5万円、(職場復帰時)28.5万円 (代替要員確保時)47.5万円																																		
23	人材開発支援助成金	特定訓練(OJTとOFTを組み合わせた訓練効果の高い訓練)を10時間以上、一般訓練を20時間以上実施すること	(特定コース)1時間当り760円の賃金助成と実費相当額の45%の訓練経費助成 (一般コース)1時間当り380円の賃金助成と実費相当額の30%の訓練経費助成	○																																	
24	従業員の所得拡大推進税制	従業員1人当りの給与が前年度より1.5%以上増加し、且つ、給与総額が前年度以上である企業	給与総額の増加額の15%の税額控除又、増加率が2.5%以上で、教育訓練費が10%以上増加、又は経営力向上計画の認定「有り」の場合は25%の税額控除	○																																	

P-D-C-Aサイクル構築の支援

1. 年間損益計画

(1).今年度の必要利益額を確認する

税務上の欠損金: 無

税率: 30%

(単位: 千円)

資金支出となる項目	支出合計額	年数	年換算額
	①	②	③=①/②
約定返済	130,000	13	10,000
オーナーの退職金の支払いに備える	25,000	5	5,000
従業員の退職金の支払いに備える	0	0	0
設備投資の自己資金分を蓄える	0	0	0
インシデントに備える保険料の支払増	0	0	0
		合計	15,000

年間償却費
3,796

必要利益の額(*)
16,006

(*)必要利益の額について

欠損金「有り」のとき
③-償却費

欠損金「無し」のとき
(③-償却費)÷(1-税率)
[小数第1位四捨五入]

(注). 潤沢な手許預金を有していて必ずしも年間損益が黒字である必要のない場合もある。このような場合は、「年換算額」はマイナスとなる。
このようなケースでは、税務上の欠損金を「有」に設定すると共に、「資金支出となる項目」のところに資金収支となる内容（例えば預金を取り崩す等）を入力し、「支出合計額」、「年換算額」をマイナスを付して表示します。

(2).今年度確保すべき付加価値額を明らかにする

(単位:千円)

科目		前々期	前期	2期平均	今期予想額	考慮すべき諸点
原価 固定費	人件費	42,800	39,576	41,188	40,000	今年度の人員の増減予定[人]()
	減価償却費	2,657	2,657	2,657	2,657	今年度の償却資産(原価関係)の増減予定[千円]()
	その他固定原価	24,400	21,002	22,701	21,000	
販売費・ 管理費	役員給与	10,200	10,200	10,200	10,200	人員の増減や昇給の有無
	給与手当	32,600	28,520	30,560	29,000	今年度の人員の増減予定[人]()
	減価償却費	1,189	1,139	1,164	1,139	今年度の償却資産(販管費関係)の増減予定[千円]()
	地代家賃	3,600	3,600	3,600	3,600	地代の更新等の予定
	その他販管費	7,221	5,761	6,491	6,000	
(原価、販管費合計)		124,667	112,455	118,561	113,596	
受取利息・配当金		500	500	500	500	
その他営業外収益		400	280	340	300	
(営業外収益合計)		900	780	840	800	
支払利息		3,980	3,780	3,880	3,580	今年度の借入金の増減予定[千円]()
その他営業外費用		0	0	0	0	
(営業外費用合計)		3,980	3,780	3,880	3,580	
(上記諸費用合計)		127,747	115,455	121,601	116,376	
次年度必要利益					16,006	
今年度において確保すべき付加価値の予想額					132,382	

2. 今年度の売上高、付加価値をシュミレーションにより求める。

1. 売上増強対策

(1). 売上増強対策

	対策の内容	採用するセグメント									
		公共工事 (土木)	公共工事 (建築)	民間工事 (住宅)	メンテナンス 工事						
売価 関連	特命受注を増やす※			○	○						
	追加工事で受注金額を増やす			○							
数量 関連	社長が地域活動に力を入れ人脈を広げる			○							
	既存建物のコンバージョン(オフィス→住宅等)を提案する				○						
	高い公的評価(経審)を維持し公共工事の受注につなげる	○	○								

(注) 対策の内容に※印がついている項目は「事業分野別指針」に挙げられている項目を示しています。削除の上、別の内容の入力も可能。
空白行には会社独自の対策を記入します。

(2). 付加価値増強対策

	対策の内容	採用するセグメント									
		公共工事 (土木)	公共工事 (建築)	民間工事 (住宅)	メンテナンス 工事						
	AIを活用し施工の合理化を進める※			○	○						
	工事間や工種間の空き時間を無くす	○	○	○							
	相見積りでコストを下げる	○	○	○	○						
	仕損(手直し工事)を無くす	○	○	○	○						
	年間の受注の平準化を進める			○							

(注) 対策の内容に※印がついている項目は「事業分野別指針」に挙げられている項目を示しています。削除の上、別の内容の入力も可能。
空白行には会社独自の対策を記入します。

2. 数値計画

(単位：千円)

セグメント	前年度実績			今年度目標		
	売上高	付加価値率	付加価値額	売上高	付加価値率	付加価値額
公共工事(土木)	189,498	40.12%	76,034	175,195	42.00%	73,582
公共工事(建築)	61,260	32.07%	19,649	55,000	35.00%	19,250
民間工事(住宅)	40,850	44.61%	18,225	65,000	47.00%	30,550
メンテナンス工事	12,562	37.79%	4,747	20,000	45.00%	9,000
全社合計	304,170	39.01%	118,655	315,195	42.00%	132,382

目標売上高と目標付加価値率を前年度を参考に入力します。
入力した値をもとに目標付加価値が算出され、全社合計も入力の都度更新されます。
全社合計の付加価値額が目標付加価値額以上になるまでシュミレー

(3). 全社損益の月別計画表

(単位: 千円)

項目		年月												年間合計
		2019/4	2019/5	2019/6	2019/7	2019/8	2019/9	2019/10	2019/11	2019/12	2020/1	2020/2	2020/3	
売上高		27,300	38,500	32,100	25,800	24,750	22,900	22,800	22,050	22,700	21,150	21,750	33,395	315,195
変動費		15,785	22,544	18,765	14,980	14,387	13,309	13,219	12,753	13,175	12,282	12,611	19,002	182,813
付加価値(限界利益)		11,515	15,956	13,335	10,820	10,363	9,591	9,581	9,297	9,525	8,868	9,139	14,393	132,382
固定 原価	人件費	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	40,000
	減価償却費	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	2,657
	その他固定費	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	1,750	21,000
売上総利益		6,210	10,651	8,030	5,515	5,058	4,286	4,276	3,992	4,220	3,563	3,834	9,089	68,725
販 管 費	人件費	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	3,267	39,200
	減価償却費	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	1,139
	その他経費	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600
営業利益		2,049	6,490	3,869	1,354	896	125	115	-169	59	-599	-328	4,927	18,786
営業外損益		-232	-232	-232	-232	-232	-232	-232	-232	-232	-232	-232	-232	-2,780
経常利益		1,817	6,258	3,637	1,122	665	-107	-117	-401	-173	-830	-559	4,695	16,006

全社損益の月別予実対比表

項目		2019/4			2019/5			2019/6			2019/7			2019/8			2019/9		
		計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異
売上高		27,300	30,300	3,000	38,500	38,500	0	32,100	32,100	0	25,800	25,800	0	24,750	24,750	0	22,900	22,900	0
変動費		15,785	17,954	2,169	22,544	22,824	280	18,765	18,982	217	14,980	15,158	178	14,387	14,557	170	13,309	13,468	159
付加価値(限界利益)		11,515	12,346	831	15,956	15,676	-280	13,335	13,118	-217	10,820	10,642	-178	10,363	10,193	-170	9,591	9,432	-159
固定 原価	人件費	3,333	2,700	-633	3,333	2,700	-633	3,333	2,700	-633	3,333	2,700	-633	3,333	6,500	3,167	3,333	2,700	-633
	減価償却費	221	221	0	221	221	0	221	222	1	221	221	0	221	222	1	221	221	0
	その他固定費	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0
売上総利益		6,211	7,675	1,464	10,652	11,005	353	8,031	8,446	415	5,516	5,971	455	5,059	1,721	-3,338	4,287	4,761	474
販 管 費	人件費	3,266	2,720	-546	3,266	2,720	-546	3,266	2,720	-546	3,266	2,720	-546	3,266	6,000	2,734	3,266	2,720	-546
	減価償却費	94	95	1	94	95	1	94	95	1	94	95	1	94	95	1	94	95	1
	その他経費	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0
営業利益		2,051	4,060	2,009	6,492	7,390	898	3,871	4,831	960	1,356	2,356	1,000	899	-5,174	-6,073	127	1,146	1,019
営業外損益		-231	-232	-1	-231	-232	-1	-231	-232	-1	-231	-232	-1	-231	-232	-1	-231	-232	-1
経常利益		1,820	3,828	2,008	6,261	7,158	897	3,640	4,599	959	1,125	2,124	999	668	-5,406	-6,074	-104	914	1,018
項目		2019/10			2019/11			2019/12			2020/1			2020/2			2020/3		
		計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異	計画	実績	差異
売上高		22,800	22,800	0	22,050	22,050	0	22,700	22,700	0	21,150	21,150	0	21,750	21,750	0	33,395	22,250	-11,145
変動費		13,219	13,370	151	12,753	12,887	134	13,175	13,310	135	12,282	12,404	122	12,611	12,735	124	19,001	13,020	-5,981
付加価値(限界利益)		9,581	9,430	-151	9,297	9,163	-134	9,525	9,390	-135	8,868	8,746	-122	9,139	9,015	-124	14,394	9,230	-5,164
固定 原価	人件費	3,333	2,700	-633	3,333	2,700	-633	3,333	6,500	3,167	3,333	2,700	-633	3,333	2,700	-633	3,333	2,700	-633
	減価償却費	221	222	1	221	221	0	221	222	1	221	221	0	221	222	1	221	221	0
	その他固定費	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0	1,750	1,750	0
売上総利益		4,277	4,758	481	3,993	4,492	499	4,221	918	-3,303	3,564	4,075	511	3,835	4,343	508	9,090	4,559	-4,531
販 管 費	人件費	3,266	2,720	-546	3,266	2,720	-546	3,266	6,000	2,734	3,266	2,720	-546	3,266	2,720	-546	3,266	2,720	-546
	減価償却費	94	95	1	94	95	1	94	95	1	94	95	1	94	95	1	94	94	0
	その他経費	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0
営業利益		117	1,143	1,026	-167	877	1,044	61	-5,977	-6,038	-596	460	1,056	-325	728	1,053	4,930	945	-3,985
営業外損益		-231	-232	-1	-231	-232	-1	-231	-231	0	-231	-231	0	-231	-231	0	-231	-231	0
経常利益		-114	911	1,025	-398	645	1,043	-170	-6,208	-6,038	-827	229	1,056	-556	497	1,053	4,699	714	-3,985

事業承継・M&Aの支援

M&Aに関する「ノンネームのマッチングリスト」

1. 貴社の株式の売却の可能性について

貴社の株式の全株を買い取る可能性のある企業は、以下の通りです。

	所在地	業種	買取価格上限[万円]	企業コード		所在地	業種	買取価格上限[万円]	企業コード
1	東京都	職別工事業	6,000	1300004	4				
2	東京都	職別工事業	5,900	1300002	5				
3					6				

2. 貴社のM&A(株式の買取)の意向に応じる可能性のある企業は、今のところありません。

	所在地	業種	売却価格下限[万円]	企業コード		所在地	業種	売却価格下限[万円]	企業コード
1					4				
2					5				
3					6				

(注)1 M&Aにおける株式の評価法には、純資産価額法、DCF法(収益還元方式)等がありますが、中小企業のM&Aにおいては、純資産価額法が最も多く採用されています。

純資産価額法では、時価純資産に年間当期純利益の3~5倍(「のれん」)を加えた値が、企業価値(全株式の譲渡価額)とされます。

(注)2 企業コードの上2桁は都道府県を示しています。01(北海道)~47(沖縄)です。次の2桁(左から3番目と4番目)は同一県内における「経営メダリスト」の利用事務所を示しています。番号の示す事務所名は経営メダリスト又はコンサル技連のホームページで確かめることができます。

会計事務所からのM&A等に関する情報の提供

・株式譲渡による事業継続と清算の手取り額の比較

経営者がハッピーリタイアメントを考える年代になっていて、後継者が居られない場合は、社員の方の雇用継続や取引先との取引の継続のためにも、M&A(株式譲渡)による事業継続を選択するケースが増えています。

仮に、貴社がM&Aで株式を譲渡することを想定した場合の予想される株式の譲渡価格は、

約 5,853 万円です(純資産価額法)

一方、清算を選択した場合の残余財産の分配額は、

約 4,718 万円と予想されます。

又、それぞれにおいて、株主に対して課税される税額は、

M&A:約 670 万円、

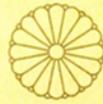
清算:約 829 万円です。

株主の手取額は、

M&A:約 5,183 万円、

清算:約 3,889 万円となり、M&Aを選択した方が、

約 1,294 万円有利となります。



特許証
(CERTIFICATE OF PATENT)

特許第6640161号
(PATENT NUMBER)

発明の名称
(TITLE OF THE INVENTION)

M&Aマッチング装置及びプログラム

特許権者
(PATENTEE)

熊本県熊本市中央区京町2丁目1番21号

吉永 茂

発明者
(INVENTOR)

吉永 茂

出願番号
(APPLICATION NUMBER)

特願2017-179710

出願日
(FILING DATE)

平成29年 9月20日(September 20, 2017)

登録日
(REGISTRATION DATE)

令和 2年 1月 7日(January 7, 2020)

この発明は、特許するものと確定し、特許原簿に登録されたことを証する。
(THIS IS TO CERTIFY THAT THE PATENT IS REGISTERED ON THE REGISTER OF THE JAPAN PATENT OFFICE.)

令和 2年 1月 7日(January 7, 2020)

特許庁長官
(COMMISSIONER, JAPAN PATENT OFFICE)

松永 明

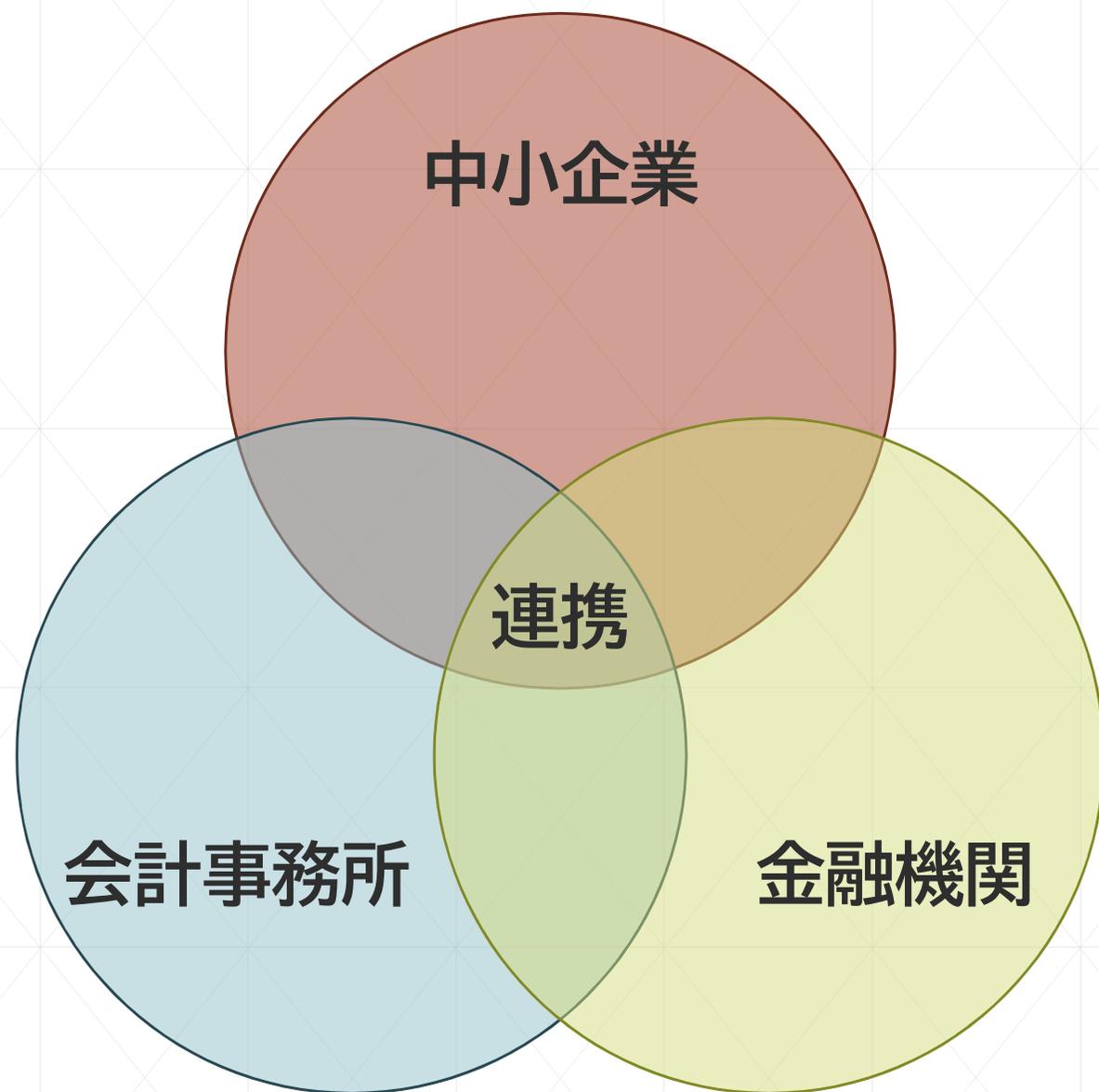


会計事務所の人材育成のサポート

活用できるノウハウ一覧

大区分		対 策 の 内 容		活用の有無	大区分	対 策 の 内 容		活用の有無	
創業支援 (A)	1	創業にあたって行うべき「3C分析」			経営支援の基礎理論 (F)	1	バランススコアカードの活用		
	2	資金の調達法				2	SWOT分析の活用法		
	3	既存事業の買収という選択肢も考慮に入れる				3	人事考課の進め方		
	4	創業に関する補助金の内容を知り、活用する				4	生産性向上への取り組み方		
	5	起業に伴う諸手続				5	業種別売上増大策		
	6					6	債務者区分、信用格付の内容と活かし方		
事業承継 (B)	1	中小企業の事業承継の進め方				7	自社の土地・建物の時価を知る		
	2	世代交代までに社長としてやっておくべきこと				8	経営者保証を理解する		
	3	子供が事業を継がないときの対処法				9	経営改善・事業再生の支援		
	4	後継者育成の方法			10				
	5				各種の経営計画の策定 (G)	1	経営計画策定の支援		
	6					2	創業計画書		
資産課税対策 (C)	1	生前贈与の活用				3	経営改善計画書		
	2	相続時精算課税制度の活用				4	経営力向上計画書		
	3	贈与税・相続税の納税猶予・免除の活用				5	経営革新計画		
	4	自社株の評価減対策				6	販路開拓の経営計画		
	5	不動産関連の相続税節税策				7	事業承継計画（親族内）		
	6					8	事業承継計画（MBO）		
民法等の活用策 (D)	1	遺言による争族の防止				9	事業承継計画（M&A）		
	2	経営承継円滑化法（民法の特例）を用いた対策			10	事業継続計画（BCP）			
	3	種類株式の活用			その他のノウハウ (H)	生命保険	1	生命保険に関する税制改正	
	4	自己株式取得による株主への資金供与策					2	定期保険（契約者個人）の活用	
	5	従業員持株会の活用法					3	定期保険（契約者会社）の活用	
	6						4	終身保険の活用	
				5			長期平準定期保険の活用		
M&A等の活用 (E)	1	M&Aに取り組む場合の留意点				信託	6	信託の基礎知識	
	2	M&Aにおけるデューデリの進め方					7	遺言代用信託	
	3	M&A後に欠かせないPMI					8	後継ぎ遺贈型受益者連続信託	
	4						9	不動産の信託	
	5								
	6								

中小企業・会計事務所・金融機関
3者の連携



経営メダリストに関する情報は右記のホームページをご覧ください。

managementmedalist.jp



The screenshot shows the homepage of the Management Medalist website. At the top, there is a navigation bar with the logo and menu items: トップページ, 経営メダリストについて, 導入コスト, 導入の流れ, 開発者からのご挨拶, 会社概要, お問合せ. The main header features a blue background with a photograph of modern skyscrapers. The text in the header reads: 会計事務所のクライアント向け 付加価値サービス提供支援システム 「経営メダリスト」. Below this, it says: たくさんのお客様にご支持をいただいています. A button labeled 詳しくはこちら is positioned below the text. The main content area is divided into three columns, each with a title, an image, and a short description. The first column is titled 'クライアントの経営課題を自動アウトプット' and shows a person using a laptop. The second column is titled '経営課題だけでなく、経営計画まで自動策定' and shows a hand holding a pen over a document with financial data. The third column is titled '最高のコストパフォーマンスを実現' and shows a person standing on a keyboard. Each column includes the Management Medalist logo and a brief description of the service.

経営メダリスト

トップページ 経営メダリストについて 導入コスト 導入の流れ 開発者からのご挨拶 会社概要 お問合せ

会計事務所のクライアント向け 付加価値サービス提供支援システム 「経営メダリスト」

たくさんのお客様にご支持をいただいています。

[詳しくはこちら](#)

クライアントの経営課題を自動アウトプット



財務データとコーチング(ヒアリング)だけで、クライアントの経営課題を自動アウトプットできます。

経営課題だけでなく、経営計画まで自動策定



経営課題だけでなく、経営計画まで自動でアウトプットされるのが、経営メダリストの大きな特徴です。

最高のコストパフォーマンスを実現



コストパフォーマンスの良さが、「経営メダリスト」の魅力です。またクラウドソフトだから、ハード(機器)面の投資が一切不要です。