
Strategic Value Navigator

～ DCF法による企業価値評価ツールのご紹介～

About Strategic Value Navigator

- コンサルティングの現場で聞いたクライアントの声 …… P . 3
- Strategic Value Navigatorの5つのメリット …… P . 4
- Strategic Value Navigatorで実現できること …… P . 10
- Strategic Value Navigatorのサポート範囲 …… P . 11
- Strategic Value Navigatorの機能 …… P . 13

About Future Rays

- 弊社のご紹介 …… P . 16

About Strategic Value Navigator

企業価値と一言でいっても…

企業価値評価はM&Aでしか使わないだろうから当社では必要ない。

企業価値評価は計算結果を出すまでに時間がかかる。

企業価値評価は専門的な会計知識が必要だから専門家にまかせておけばいい。

ある一定時点の価値を出すのはわかるが、それをどう扱っていくのかイメージがわからない。

詳細なシミュレーションをかけたいのだがツールが見つからない。

企業価値評価のニーズは企業ごとに様々です。

しかし、企業価値評価というツールを有効に使いきれている分野なのか、そうではない分野なのか分かれるのは共通しているのではないのでしょうか？

例えば、M&Aを対象としている企業の価値評価には有効に活用している一方、自社に目を向けると、投資対効果の評価には使用されていなかったり。計算やシミュレーションに高度な専門知識が必要であるため、担当の方に思わぬ負荷がかかっているようなことは無いのでしょうか？

手軽に・簡単に・スピーディーに企業価値評価に使用できるツールとして「**Strategic Value Navigator**」はそのようなニーズにお応えすべく開発されました。

Strategic Value Navigatorの5つのメリット



Strategic Value Navigatorとは企業価値評価のシュミレーションソフトです

検証性

キャッシュフロー・企業価値・論理株価を自動的に計算し、検証・シュミレートできます。

効率性

企業価値評価の分析プロセスを飛躍的に効率化・スピードアップさせることができます。

操作性

専門的な会計知識のない方でも簡単な数値入力ですぐ企業価値を算出できます。

視認性

プロジェクト実行前・実行後の企業価値に対するインパクトを可視化することができます。

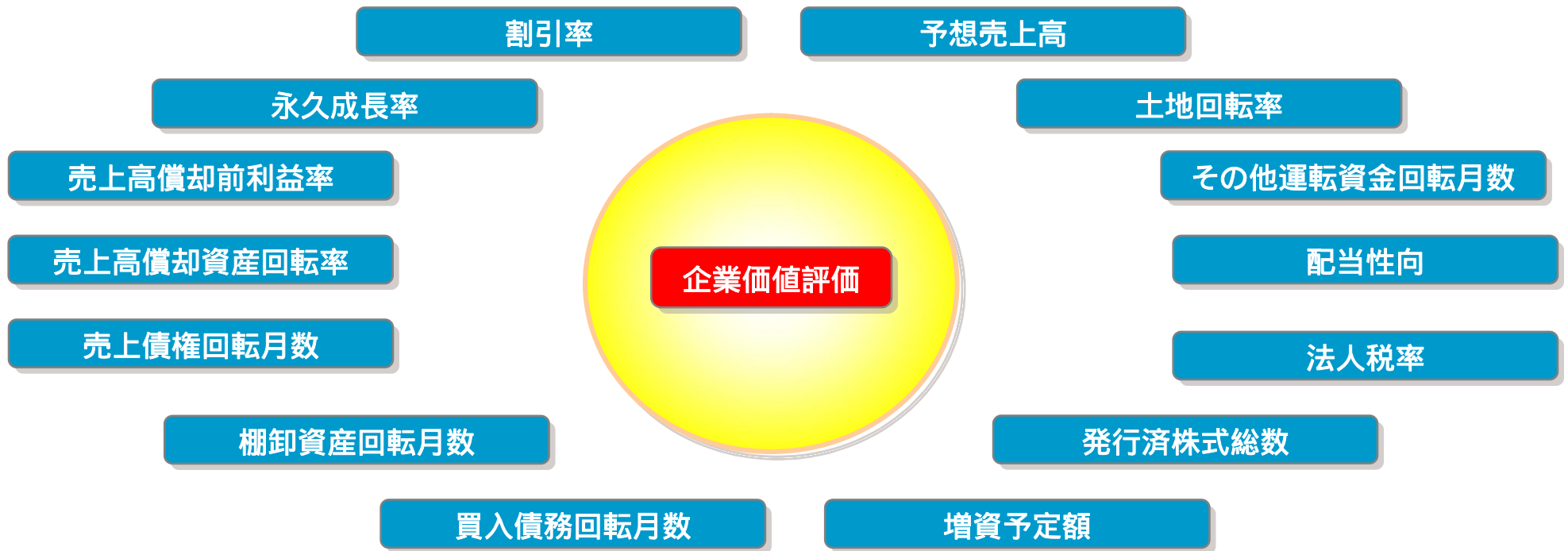
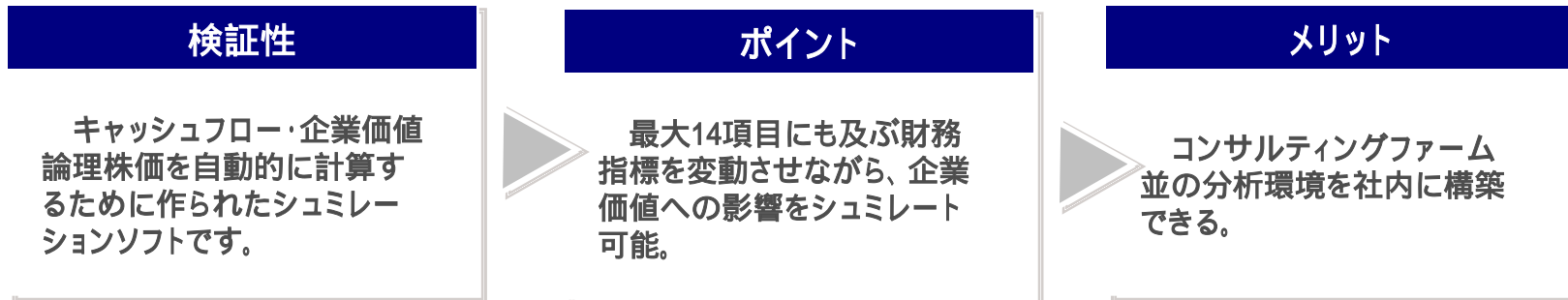
学習性

DCF法の学習が必要とされる方達に対して、具体的に数値を入力しながら研修・教育をすることができます。

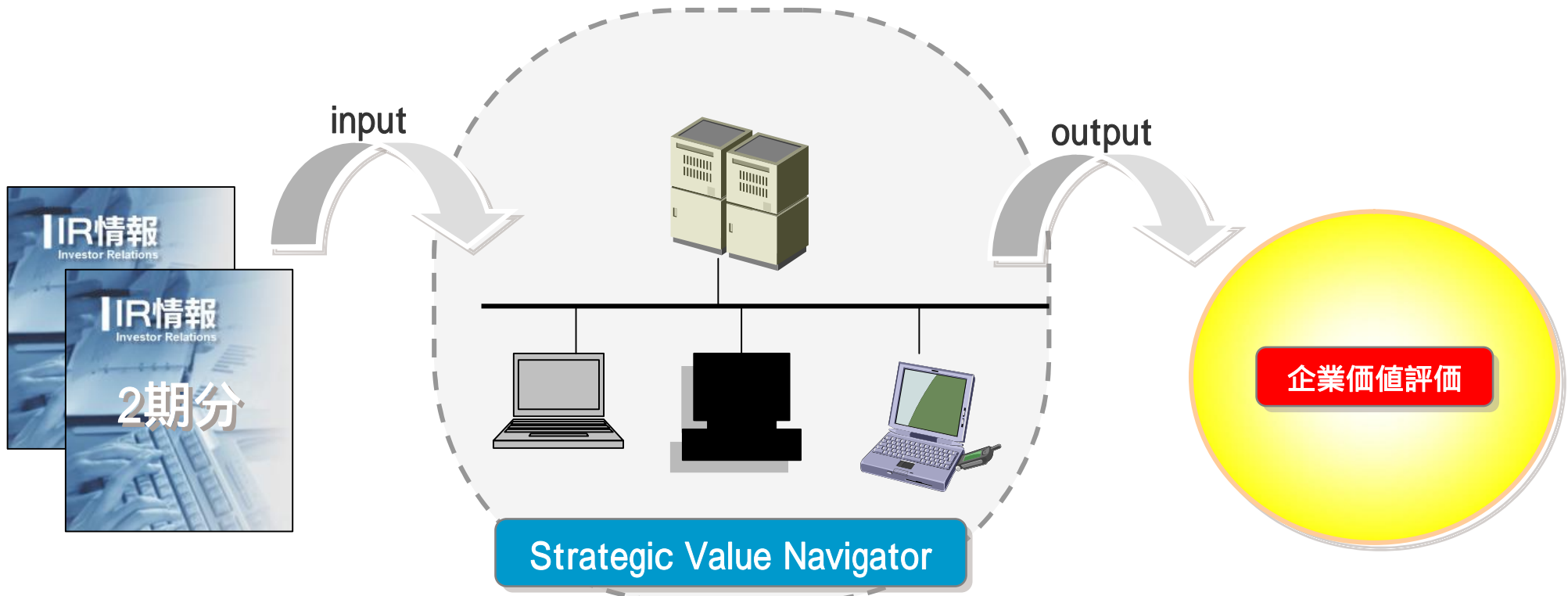
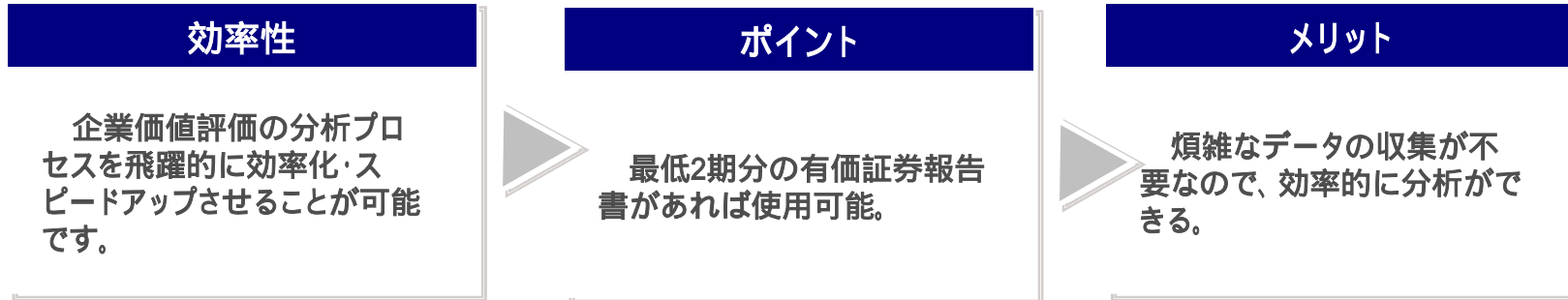
Strategic Value Navigatorを使用することにより、企業の将来価値を決定する要因を変えながら、企業価値の検証をすることができます。その際に必要なのは最低2期分の有価証券報告書のみのため、煩雑なデータの収集をすることなく分析の効率化を図ることができます。

また、専門の担当者でなくとも、必須入力箇所27か所を埋めるだけで、どなたでも簡単に結論を導き出すことができます。算出された結果をデータベースに保存しておくことにより、過去の実績と現在の状態を比較することができます。これにより、実行済みのプロジェクトや実行予定のプロジェクトの価値を可視化することができます。

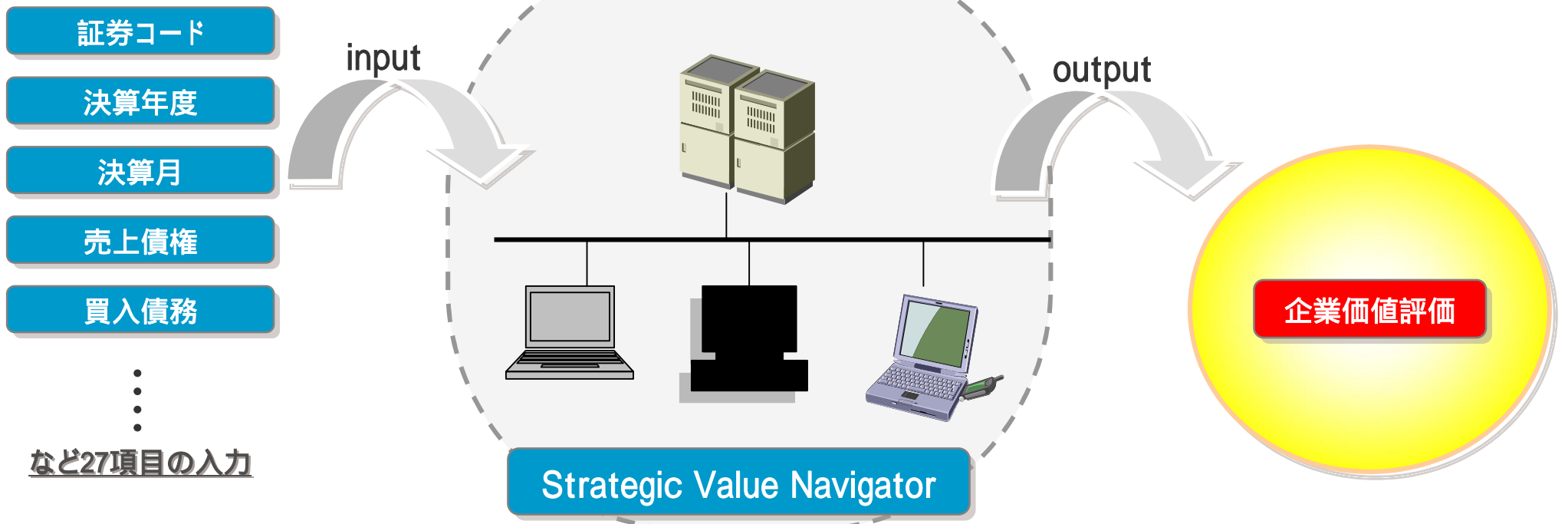
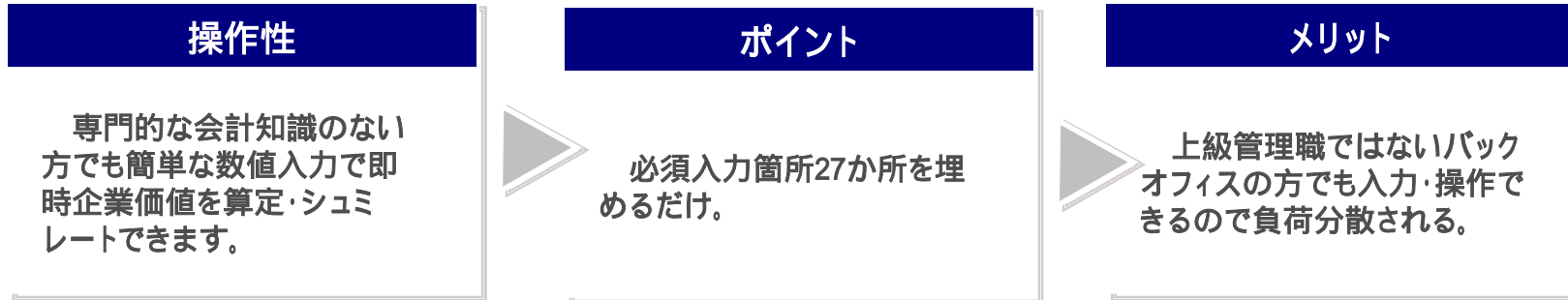
Strategic Value Navigatorの検証性



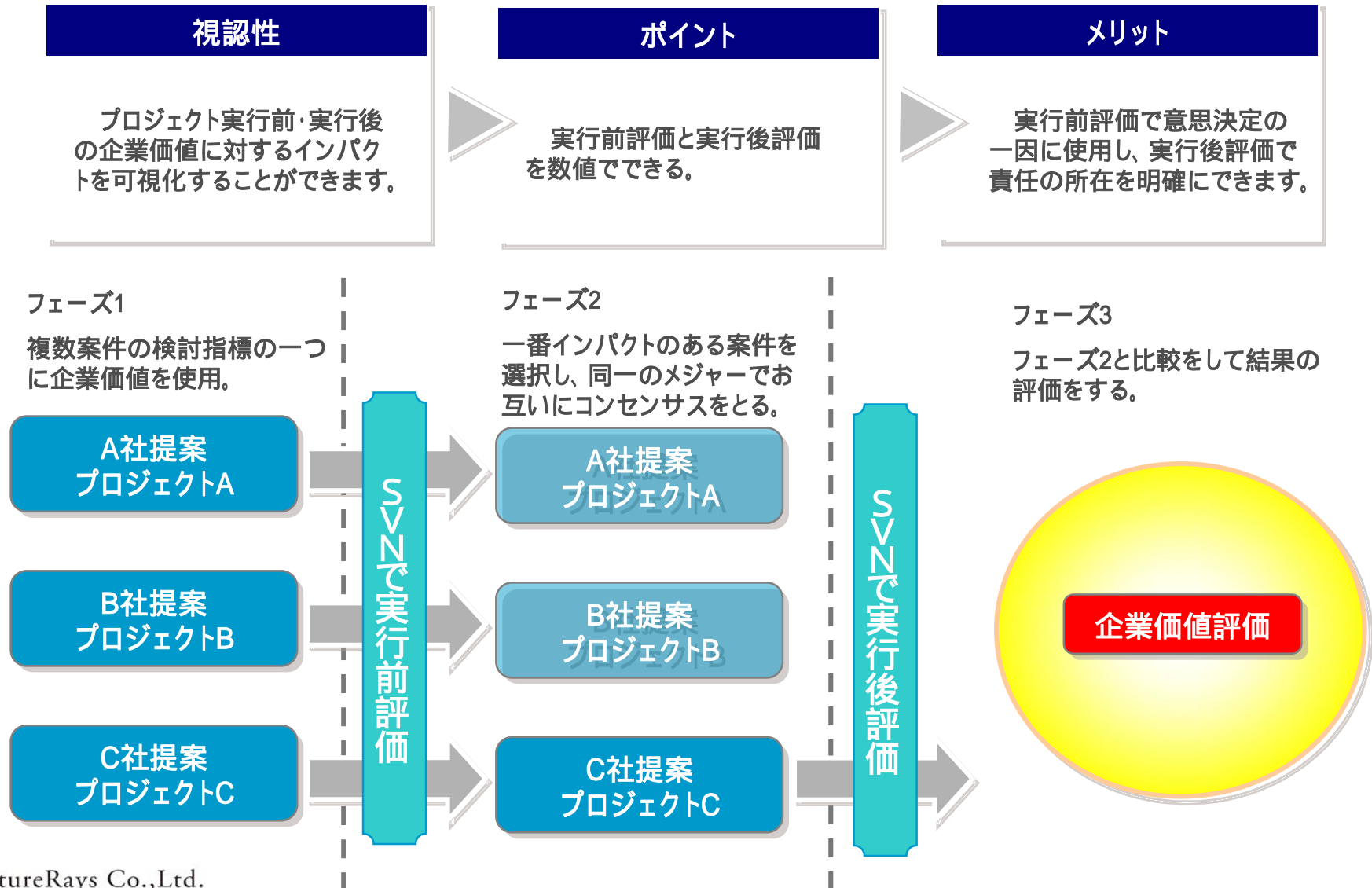
Strategic Value Navigatorの効率性



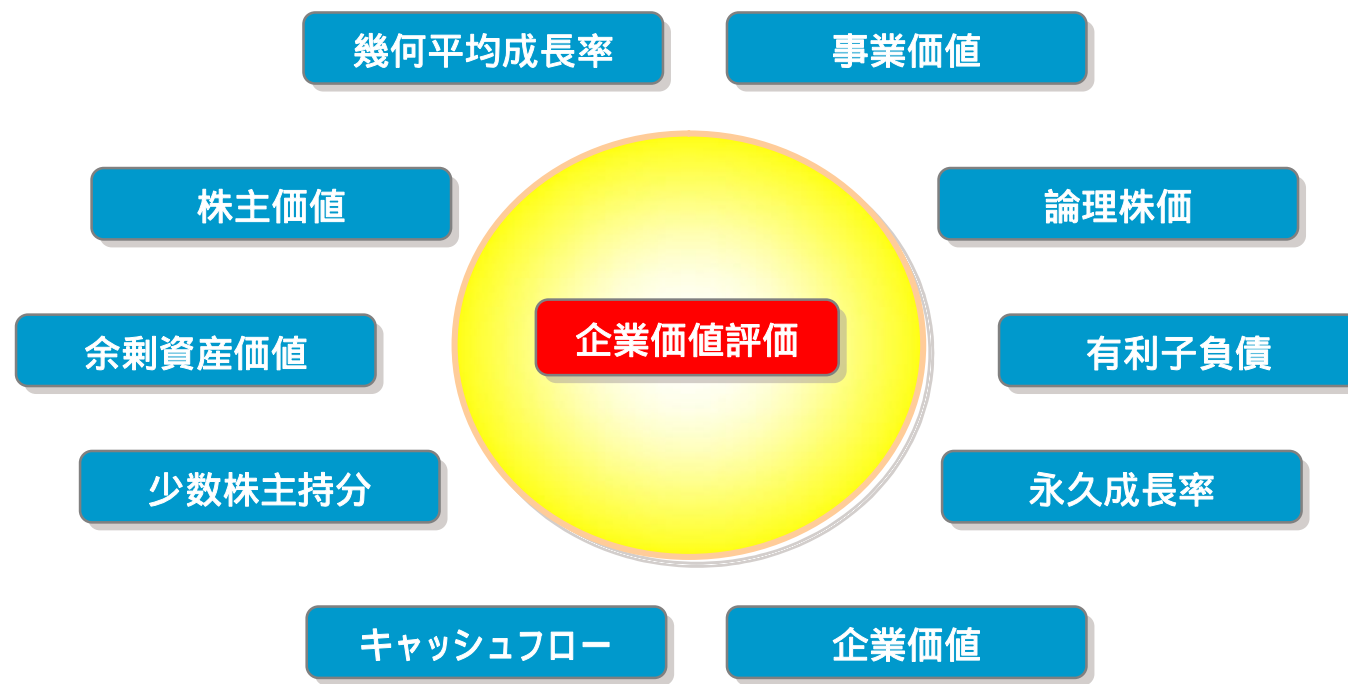
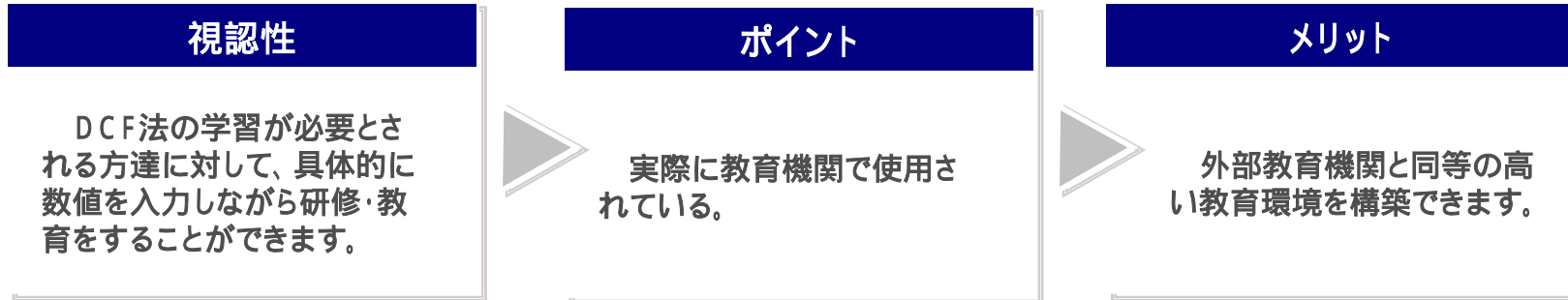
Strategic Value Navigatorの操作性



Strategic Value Navigatorの視認性



Strategic Value Navigatorの学習性



✓ コンサルティングファーム並の分析環境を社内に構築できる。

✓ 煩雑なデータの収集が不要なので、効率的に分析ができる。

✓ 上級管理職ではないバックオフィスの方でも入力・操作できるので負荷分散される。

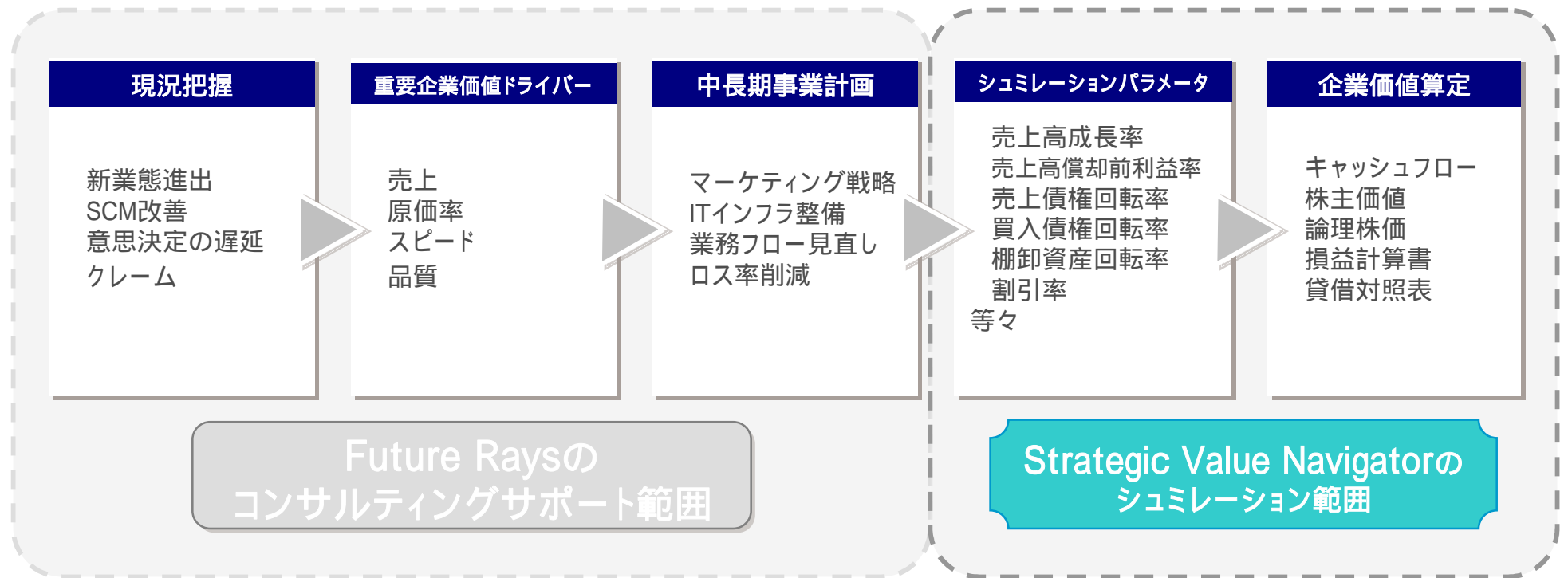
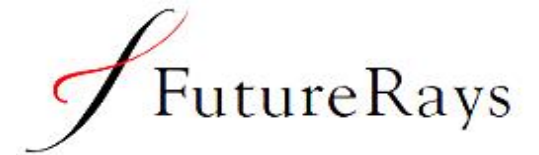
✓ プロジェクトの実行前評価・実行後評価を行うことにより、責任の所在を明確にして、プロジェクト成功の可否を可視化できる。

✓ DCF法の学習が必要とされる方達に対して、具体的に数値を入力しながら研修・教育をすることができる。

ポイント

企業価値評価の使用目的は限られているが、使用のタイミングや場面を拡充することにより、様々な可能性が生まれてくる。

Strategic Value Navigatorのサポート範囲



活用例

活用分野

連結企業経営
グループ企業経営

グループキャッシュフロー経営(グループ価値向上)の管理ツール

連結対象会社の企業(事業)価値ポートフォリオ評価
グループ企業再編とグループ経営資源の最適再配分の検討

M&A
アライアンス

敵対的買収可能性の監視

自社(論理)企業価値と市場企業価値との乖離の把握
市場企業価値工場のための企業アクションのオプション提示

買収候補企業や事業アライアンス候補企業の企業価値把握

IR活動
事業計画策定

投資家向けの「中長期事業計画のアカウンタビリティ」強化

事業計画に基づく株価と企業価値の予測
目標とする株価や企業価値を実現する事業計画の作成
競合他社・業界リーダーのベンチマークスタディ

Strategic Value Navigatorの機能

Strategic Value Navigatorの基本機能

キャッシュフロー・企業価値・株主価値の
自動計算とシュミレーション

予測期間のP/L・B/Sの自動作成

主要財務指標の自動計算

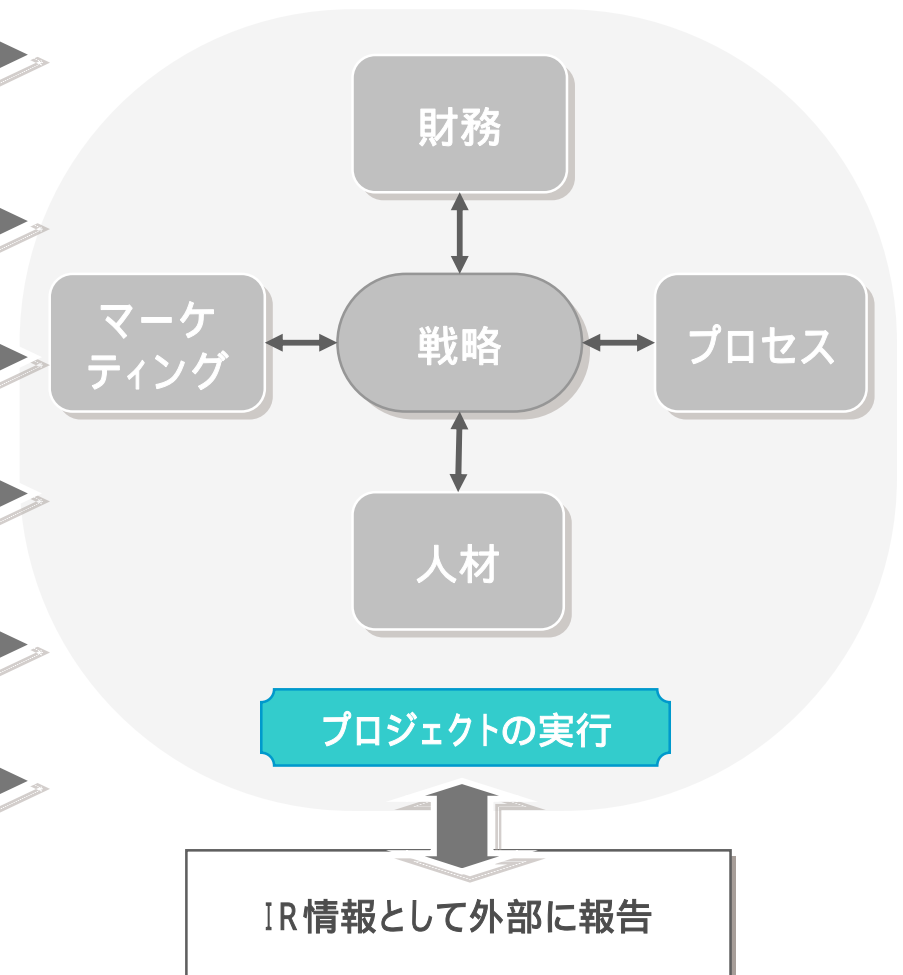
分析・計算結果の検索

計算結果をCSV Fileとしてダウンロード

計算結果のデータベース化

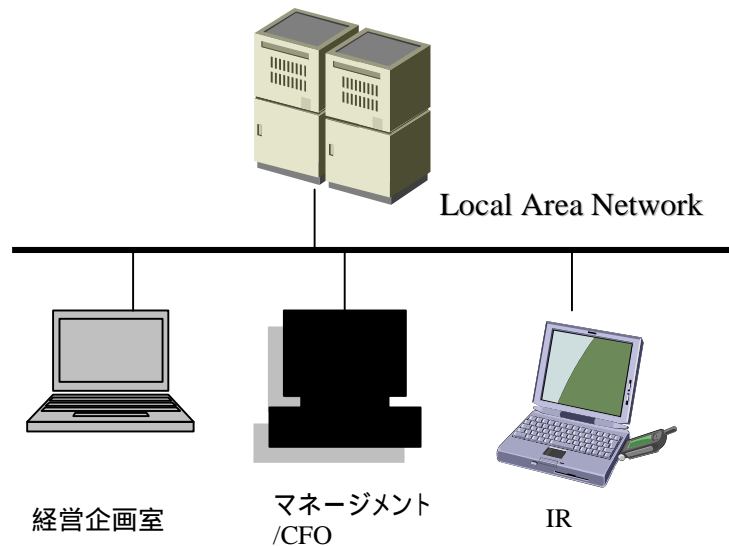
企業価値形成を評価

企業価値形成のフレームワーク



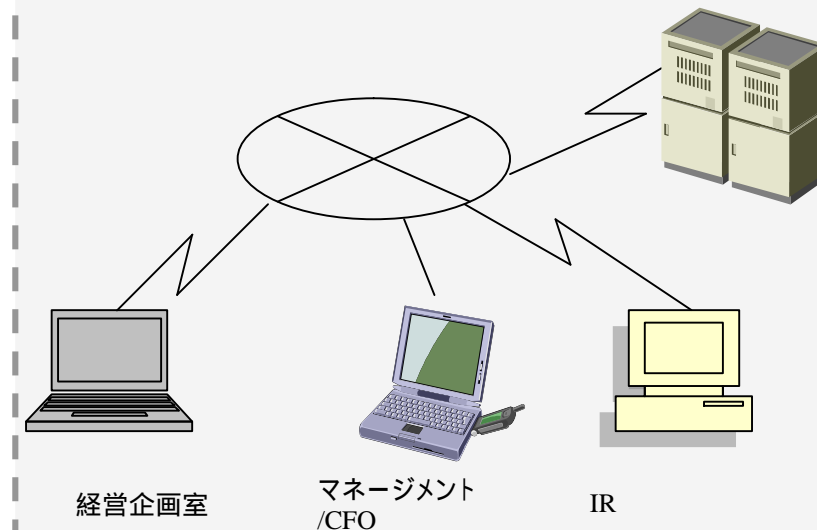
Strategic Value Navigatorの動作環境

(自社サーバー 方式)



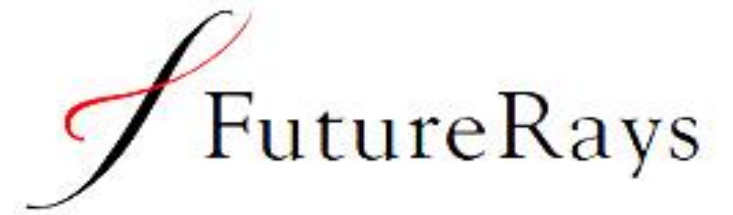
今回ご提案の使用環境

(Webサービス 方式)



動作環境	自社サーバー方式		Webサービス方式	
	推奨	その他	推奨	その他
データベース	Postgre.SQL(*)	SQL Server, Oracle, Sybase		
OS	Linux(*)	Windows, Unix, Solaris, FreeBSD(*)		
ブラウザ	Microsoft Internet Explorer V6.0以上		Microsoft Internet Explorer V6.0以上	

*無償入手が可能です



About Future Rays

弊社のご紹介



会社名 : Future Rays株式会社

代表者 : 代表取締役社長 中井 崇幸

設立 : 2006年10月24日

: 代表取締役副社長 後松 範之助

資本金 : 99百万円

コンサルタント数 : 50名

大手グローバルコンサルティングファームにおいて
各分野での豊富な経験を有するコンサルタント及び
監査法人出身の監査/IPO支援経験を有する公認会計士

事業内容 : ビジネスプロセス構築及びITシステム導入支援を通じた企業価値向上コンサルティング

拠点 : 東京本社 〒105-0001 東京都港区虎ノ門5 - 13 - 1 虎ノ門MT40ビル

大阪支社 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3 - 4 - 30 ニッセイ新大阪ビル

・戦略策定支援コンサルティング

- 企業価値評価
- グループ戦略・企業戦略策定

私達は、企業価値診断を行ったうえで、企業価値向上に向けた戦略の策定・実行支援を行っています。ベースとなるのは、自社独自のツール・企業価値マネジメントの手法です。自社グループの事業再編から多角化のM&Aをはじめ、クライアント企業の価値向上戦略を万全の体制でバックアップいたします。

・業務改革支援コンサルティング

- BPR/BPM支援
- 内部統制対応支援
- BPO効果評価及び受託

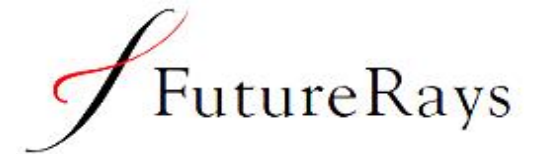
私達の業務改革支援コンサルティングは、BPMの専門技術、業種別の豊富な経験、SAPソフトウェアおよびARISソフトウェアに関する圧倒的な知識といった独自の組み合わせをお客様に提供いたします。それらを有機的に組み合わせることにより、企業戦略、ビジネスプロセス、ITソリューション、プロセス管理の統合をバックアップいたします。

・ITソリューションコンサルティング

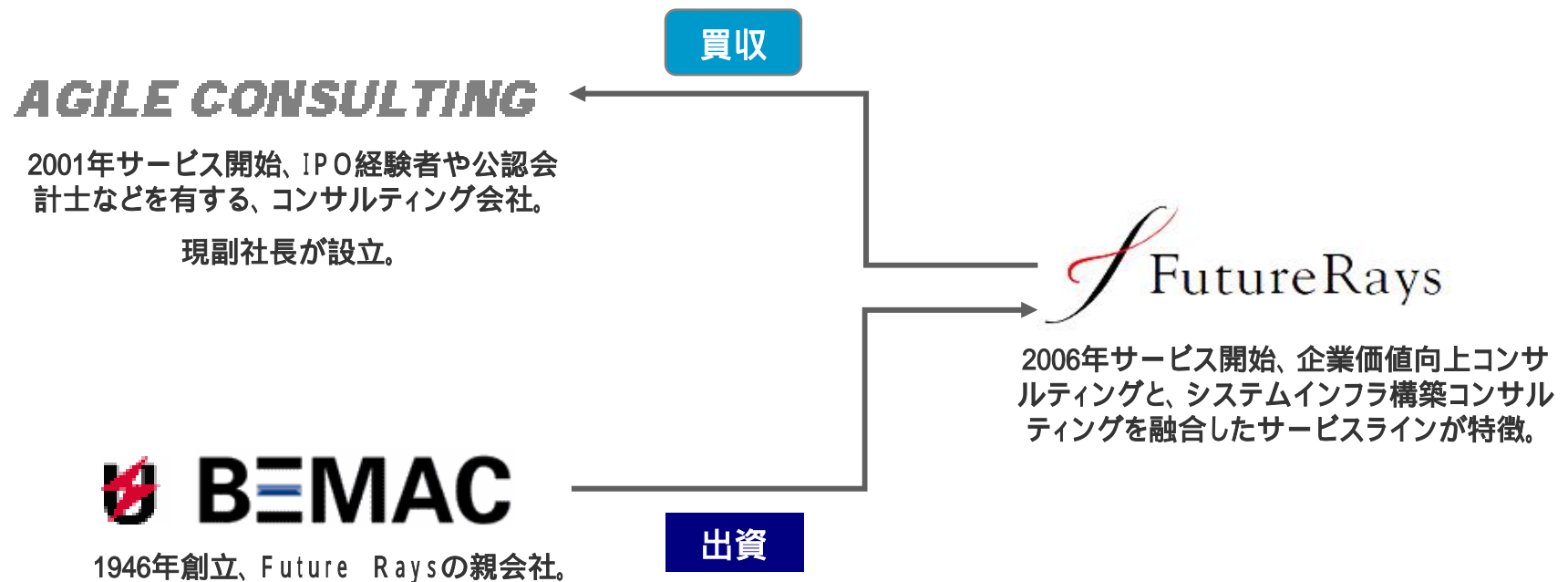
- システム全体計画・設計支援
- 各種ERPパッケージ導入支援
- AMOサービス

私達は今までのCIOに求められていた社内ソリューションの供給だけではなく、独自の観点でCPO(Chief Process Officer)を支援いたします。供給だけではなく社内ソリューションの需要にまで視野を広げ、策定した戦略・改革が必要な業務を実現するための、プロセスシステムインフラの構築をバックアップいたします。

設立経緯



Future Raysは船舶機器製造の渦潮電機株式会社を、親会社に持つコンサルティング会社です。
渦潮電気はBEMACブランドを扱う老舗企業で、Future Raysの資本金の100%を出資しております。
また、Future Raysは企業価値向上/M & Aコンサルティングを手がけていたAGIL CONSULTINGを買収しサービスライン強化を図っております。
Future Raysとしての社歴はまだ3年と短いですが、親会社からの強力なバックアップと、AGIL CONSULTING時代からの豊富なコンサルティングノウハウが強みです。



弊社代表紹介



FutureRays この社名には「お客様、そして私達の未来(Future)に、光(Ray)が射すように」という想いを込めています。



前 IMG Japan (Vice President)
前 BearingPoint (Senior Consultant)
中井 崇幸 (なかい たかゆき) Age 38
代表取締役 社長

主たる専門分野:
IT活用(SAPなどERP)による業務改革
管理会計設計、会計システム設計・開発
システム化戦略、業務改革案策定



前 Arthur Andersen (Partner)
前 Deloitte Tohmatsu Consulting (Partner)
後松 範之助 (うしろまつ のりのすけ) Age 56
代表取締役 副社長


主たる専門分野:
事業戦略、マーケティング戦略
IT活用(SAPなどERP)による業務改革

経営戦略・事業戦略策定分野

米国系大手消費財メーカーにおいて、日本市場への参入戦略を企画・立案
日本大手ITベンダーにおいてブランド戦略の立案
日本大手ITベンダーにおいて事業戦略の立案・策定
外資系医薬品メーカーにおいて、ベンチマークスタディ実施およびビジネスプラン策定
大手飲料メーカーにおいて、製品戦略の企画・立案及びM&Aのフィージビリティ・スタディ
欧州系大手ブランド・アパレルメーカーにおいて、日本市場におけるマーケティング戦略の企画・立案
外資系飲料メーカーにおいて、日本市場におけるマーケティング戦略の企画・立案
日本の大手損害保険会社において、特定の保険商品に関し米国及び欧州市場におけるマーケット・リサーチ、商品分析・戦略的提携案の策定
日本の航空会社において、リース業への参入戦略及び実行化計画の企画・立案
米国系大手通信機器メーカーにおいて、マーケティング分析及び競合他社分析に基づき、市場対応型の組織・機能戦略の企画・立案
日本の製薬会社において、日本市場における企業戦略の立案及び実行化サポート
欧州系化学製品メーカーにおいて、日本企業の買収計画・立案及び実行化サポート

経営管理分野

日本のグローバル金融機関にてUS-SOX法対応の業務統制およびIT統制の文書化およびテスト/評価支援
日本の金融機関にてJ-SOX法対応の業務統制およびIT統制の文書化およびテスト/評価支援
日本の大手電力会社において、グループ関連子会社(約30社)管理体系の企画・立案
テレビ局における予算管理制度の再設計
大手化学メーカーにおいて、管理会計制度の再設計
日本の大手ガラス、光学機器メーカーにおいて、管理会計制度の再設計
船舶運送会社において管理会計制度の再設計
広告代理店において連結会計制度の設計及び管理会計の再設計
大手レジャー会社において、ミッションマネジメント(事業計画の達成指標を社員の達成指標への構造的落とし込み)の設計と導入
外資系金融機関において、ミッションマネジメント(事業計画の達成指標を社員の達成指標への構造的落とし込み)設計と導入
外資系医療機器メーカーにおいて、人材ポートフォリオ策定および成果主義人事制度のデザインと導入・運用支援
外国政府に対し、日本政府機関外郭団体の組織・制度・計画・予算に関する調査、分析
外資系医薬品メーカーにおいて、情報システム部門の機能と組織のリデザイン
日本大手自動車メーカーにおいて、情報システム部門の機能と組織のリデザイン
世界的化学製品メーカーにおいて、日本の主要競合企業に関する戦略情報システムの実態調査及びベンチマークの策定



Future Rays