

経営強靱化ツール BIXID

経営のPDCAサイクルを効率的かつ確実に実践



ツール概要

はじめよう、
経営の見える化、
強靱化。



経営を強靱化する、6つの理由

1 誰でも簡単に「月次決算」

会計ソフトからデータを出力、bixidにデータをアップロードするだけで月次決算が自動生成されます。



2 キャッシュフローの見える化

経営管理の中でも、最も重要な指標のひとつであるキャッシュを月次ごとに見える化。あなたの会社を安心・安全経営へ導きます。



3 外部との情報共有が楽にできる

クラウドなので、会計事務所・コンサル企業・金融機関など、社外の方との情報共有が簡単にできます。



4 マルチデバイス対応

PCでもスマホでも、いつでもどこでも財務状況をモニタリング。仕事の隙間時間を経営の時間に使うことが可能です。



5 経営計画を簡単にシミュレーション

過去データから次年度以降の経営計画を簡単にシミュレーション。決算時のキャッシュ残などが一目で分かります。



6 部門別管理で組織の強靱化

部門別の計画が作成でき、クラウドでの情報共有が簡単にできるため、組織マネジメントの円滑化にご活用いただけます。



アンケートモニター調査員：ゼネラルリサーチ
調査期間：2020年10月21日～23日
調査方法：インターネット調査
調査対象：クラウド経営会計ソフト18社を対象としたサイト比較イメージ調査
調査対象：全国約20万～50万円の売上（中小企業経営者）1007名



アンケートモニター調査員：ゼネラルリサーチ
調査期間：2020年10月21日～23日
調査方法：インターネット調査
調査対象：クラウド経営会計ソフト18社を対象としたサイト比較イメージ調査
調査対象：全国約20万～50万円の売上（中小企業経営者）1007名



アンケートモニター調査員：ゼネラルリサーチ
調査期間：2020年10月21日～23日
調査方法：インターネット調査
調査対象：クラウド経営会計ソフト18社を対象としたサイト比較イメージ調査
調査対象：全国約20万～50万円の売上（中小企業経営者）1007名



経営管理・財務分析をかんたんレポート！

経営計画の策定から月次の予算管理までをサポートするクラウドツールです。

② さまざまなコンテンツで経営を強靱化



bixid

① 会計データ (残高・仕訳)
をアップロード



③ PC やスマホで
確認できる



コンテンツ例

ビジュアルレポート

bixid上のデータから、リアルタイムでいつでもどこでも自由に帳票などの確認ができます。

経営分析機能

bi-bo (ビーボ) がデータを日常的に分析し、わかりやすく報告してくれます。

コミュニケーション

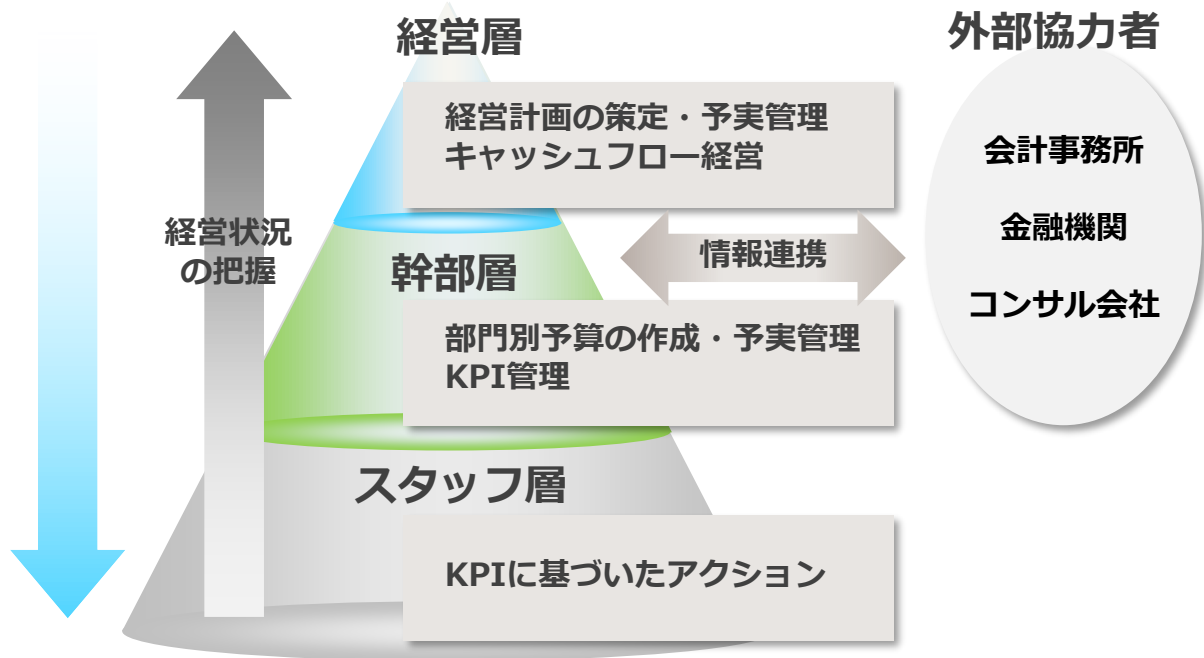
企業、会計事務所、金融機関等との双方向コミュニケーションが図れます。

会計データチェック

AIを活用したデータチェック支援システムを利用し、漏れなく、スピーディーにチェックを実施することで月次決算の合理化を進めることができます。



ツールのコンセプト



3つの見える化と 3つの共有化で 実現

将来ビジョンの見える化

数値と具体的行動（いつ、誰が、何を）を一緒に検討、実現可能性の高い将来ビジョンを作成

キャッシュの見える化

将来ビジョンと共に必要なキャッシュを見える化し、安心・安定の経営基盤を構築

経営状況の見える化

正確に経営成果を把握、要因分析から経営課題を顕在化、スピーディーな意思決定ができる仕組みを構築

幹部社員に共有化

経営課題を共有し、行動を自ら考える環境を作り、幹部社員の当事者意識を高める仕組みを構築

一般社員に共有化

現場で動く社員に重要指標（KPI）目標と進捗を共有し、目標達成意識を高める仕組みを構築

外部協力者に共有化

会計事務所やコンサルタントなど外部の支援者に経営ビジョンや課題を共有、より強固な協力関係を構築



BIXIDの全体像

bixidはクラウド上で動作し、会計ソフトの仕訳データを切り出し、独自の特許技術により標準化。会計ソフトのデータを利活用し、経営判断に必要な各種ビジュアル帳票やレポートなど財務会計の「見える化」を実現。また、将来のキャッシュ予測や経営計画の策定から予実管理までを行います。



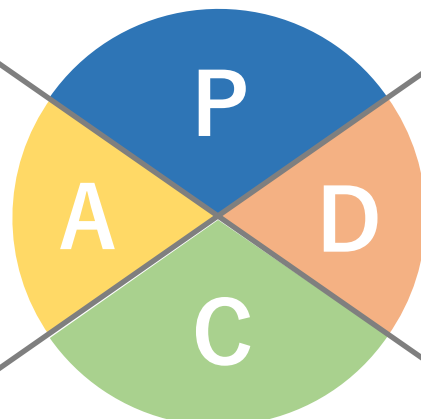


経営のPDCAサイクル実践支援

【協同で計画策定】



【課題抽出と対策】



- ・計画に対する実績進捗の評価
- ・要因分析と課題抽出

【タイムリーな予実評価】



計画の自動作成機能 損益計画

エクセル感覚で扱える操作性で経営計画を作成します。自動作成機能によるアシストで素早く計画値を作成するとともに、重要科目については仕訳による明細入力で計画作成や、計画実現のための行動計画の記録を可能とします。

計画名 : 2021年3月期 基本...
共有範囲 : 同僚

科目	計画	予 2020/4	予 2020/5	予 2020/6	予 2020/7	予 2020/8	予 2020/9	予 2020/10	予 2020/11	予 2020/12	予 2021/1	予 2021/2	予 2021/3
410 売上高	前期	14,645	18,005	13,495	12,325	22,478							
	当期	20,005	14,744	13,457	24,625								
	対前年比	136.6%	81.9%	100.4%	200.0%								
損益発生	前期	300	19,805	14,844	13,557	24,725							
	当期	300	19,805	14,844	13,557	24,725							
	対前年比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%							
仕訳入力	前期	600	200	-100	-100	-100							
	当期	600	200	-100	-100	-100							
	対前年比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%							
422 不動産売上高	前期	3,372	3,313	3,338	3,303	3,284							
当期	3,321	3,321	3,321	3,321	3,321								
対前年比	98.5%	100.3%	99.5%	100.3%	100.3%								
421 売上値引戻り高	前期	33	54	52	57	100							
	当期	33	54	52	57	100							
対前年比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%								
売上高	前期	17,954	21,264	16,782	15,571	25,661							
当期	19,964	23,272	18,013	16,721	27,846								
対前年比	111.2%	110.0%	107.6%	107.3%	108.5%								
430 期首棚卸高	前期	0	0	0	0	0							
当期	0	0	0	0	0								
対前年比	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%								
432 仕入高	前期	5,970	5,740	5,740	5,740	5,740							
	当期	5,970	5,740	5,740	5,740	5,740							
対前年比	100.0%	97.8%	97.8%	97.8%	97.8%								
442 期末棚卸高	前期	0	0	0	0	0							
	当期	0	0	0	0	0							
対前年比	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%								
621 給料手当	前期	3,370	3,370	3,370	3,370	3,370							
	当期	3,370	3,370	3,370	3,370	3,370							
対前年比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%								
622 賞与	前期	0	0	0	0	0							
	当期	0	0	0	0	0							
対前年比	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%								
639 交際接待費	前期	151	135	135	135	135							
	当期	151	135	135	135	135							
対前年比	100.0%	89.4%	89.4%	89.4%	89.4%								

決算時キャッシュ残高 50,164

仕訳入力で計画値を作成、計画根拠の確認や修正が容易に可能

2020年4月 売上高

相手科目	区分	借方金額	貸方金額	金額	摘要
売掛金	仕訳入力		400	400	●●社の受注残
売掛金	仕訳入力		200	600	新規取引先開拓①
売掛金	仕訳入力	300		300	取引先xx社の取引終了
合計		300	600	300	

未完了ToDo

兼重 悟 2021/3/17 11:26 全員 予定

- 社の取引契約で当期より月次売上計上30万円マイナスとなります。
- 下期(10月)より月次売上計上100万円の積み上げを行い、今期業績確保をすること
- 10月以降の業績確保のために、上期にて新規開拓の営業活動を重視すること
- 部門長は商談数及び成約率のKPI管理を日々行うこと

計画を実現するための行動計画 (アクションプラン)を記録して共有

【交際接待費】コメント

対象期間: 2020年4月1日 ~ 2021年3月31日

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 決算

未完了ToDo

兼重 悟 2020/10/2 13:25 全員 計画

飲食費予算を月平均60,000円までとする
昨年平均: 60,000

明細ボタンより前期元帳を確認しながら 当期計画を作成

【給料手当】コメント

対象期間: 2020年4月1日 ~ 2021年3月31日

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 決算

未完了ToDo

兼重 悟 2020/12/23 15:20 全員 計画

10月の客室数増加に伴い、7~8月中に正社員2名を採用する

前期実績や連動科目による 自動作成機能を科目別に採用可能

計画作成中は常に 決算時キャッシュ残高を確認可能



計画の自動作成機能 貸借計画・資金計画作成

損益科目(例：売上高)⇒連動貸借科目(例：売掛金)⇒キャッシュ振替科目(普通預金)と金額連動されるため、貸借計画及び資金計画に計画数値が自動反映されます。貸借取引についても仕訳入力で詳細に登録可能となります。

損益科目(売上)から貸借科目(売掛金)へ連動

売上高

連動貸借科目

売上高と連動する相手科目と売上高の金額からどれだけ相手科目に割り振るかを設定してください。
(例)A科目1,000円で「相手科目：B科目 連動率：50%」とした場合、B科目に500円(1,000円の50%)が割り振られます。

相手科目 連動率 振替計画設定

162 売掛金 100 % 振替計画

貸借科目(売掛金)からキャッシュ(預金)へ振替

【売掛金】振替計画

自動的にキャッシュに振り替える 130 普通預金

直近残高の振り替え

振替方法：均等振替 一括振替 振替月数：1 ヵ月

計画期間中の振り替え ※損益計画の連動貸借科目で指定されて

振替方法：均等振替 一括振替

	2020/4	2020/5	2020/6	2020/7	2020/8
振替方法	1 ヵ月	1 ヵ月	1 ヵ月	1 ヵ月	1 ヵ月

貸借計画

損益計画 貸借計画 資金計画 計画名：サンプル① 2021年... 共有範囲：グループ

科目		期首	予 2020/4	予 2020/5
111 現金		前期 5,917	747	1,666
		当期 5,292	5,292	5,292
130 普通預金	⊖	前期 4,919	2,855	2,174
		当期 11,478	-2,755	-6,867
	損益発生		-11,324	-11,276
	キャッシュ振替		4,413	14,523
	仕訳入力		0	0
	詳細計画		-7,322	-7,289
	税金計上		0	-70
120 当座預金		前期 14,573	17,026	9,587
		当期 19,167	19,167	19,167
キャッシュ		前期 25,409	20,627	13,427
		当期 35,937	21,704	17,592
162 売掛金	⊖	前期 14,539	12,578	12,014
		振替計画 当期 14,263	20,779	23,974
	損益発生		20,119	23,754
	キャッシュ振替		-14,263	-20,779
			660	220
	振替計画	前期 14,539	12,578	12,014
		当期 14,263	20,779	23,974
	振替計画	前期 6,750	6,900	7,050
		当期 2,400	2,400	2,400
150 定期預金		前期 0	0	0
		振替計画 当期 4,830	4,830	4,830

貸借科目(売掛金)⇒キャッシュ振替

資金計画

損益計画 貸借計画 資金計画 計画名：サンプル① 2021年... 共有範囲：グループ

科目		予 2020/4	予 2020/5	予 2020/6	予 2020/7	予 2020/8
当期純利益		前期 -1,761	2,427	-1,688	-341	5,345
		当期 -452	1,629	-814	-147	4,754
減価償却費	⊕	前期 2,073	2,073	2,073	2,073	2,073
		当期 2,085	2,085	2,085	2,085	2,085
非現金支出(減価償却以外)		前期 0	0	0	0	0
		当期 0	0	0	0	0
非現金支出		前期 2,073	2,073	2,073	2,073	2,073
		当期 2,085	2,085	2,085	2,085	2,085
利益+非現金支出		前期 312	4,500	385	1,732	7,417
		当期 1,633	3,714	1,271	1,938	6,839
売上債権の増減	⊕	前期 1,961	565	152	-1,908	-1,146
		当期 -6,516	-3,195	4,929	1,334	-11,097
在庫の増減	⊕	前期 0	0	0	0	0
		当期 0	0	0	0	0
仮払・仮受消費税	⊕	前期 391	694	358	395	958
		当期 908	1,084	805	800	1,481
税金の納付	⊕	前期 0	-8,311	0	-935	0
		当期 0	-70	0	0	0
その他営業資産の増減	⊕	前期 -113	-60	59	-49	-57
		当期 4,619	0	0	0	0
その他営業負債の増減	⊕	前期 1,391	1,111	55	1,013	710
		当期 -8,213	99	-153	-41	343
非現金支出調整		前期 0	0	0	0	0
		当期 0	0	0	0	0
営業上の未収未払		前期 2,126	-6,820	572	-1,811	1,349
		当期 -8,866	-826	5,415	1,209	-7,881
営業キャッシュフロー		前期 2,438	-2,320	957	-80	8,766
		当期 -7,233	2,888	6,686	3,147	-1,042
財務キャッシュフロー		前期 -7,010	-4,669	-4,732	-4,295	-4,842
		当期 -7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000
キャッシュ		前期 -4,782	-7,200	-3,955	-4,615	3,715
		当期 -14,233	-4,112	-314	-3,853	-8,042
キャッシュ残高		前期 20,627	13,427	9,472	4,857	8,572
		当期 21,704	17,592	17,278	13,425	5,383



計画の自動作成機能 続き

勘定科目ごとに策定方法を選択していただくだけで、計画数値が自動的に入力され、容易に計画策定ができます。
また、計画はタイムリーに共有できるため、社内はもちろん、コンサルティング企業や会計事務所など、外部と双方で数値を修正することが可能です。

販売計画

売上高と変動費は、商品・サービスのカテゴリ別の詳細計画を作成することが可能です。原価率を確認しながら、売上達成のための投資計画を加えることも可能です。

商品A	売上税率	8 %	仕入税率	8 %	メモ
科目	20X9/4	20X9/5	20X9/6	20X9/7	
売上高	-	-	-	13,298	100 %
410 売上高	-	-	-	13,330	100 %
421 売上値引戻り高	-	-	-	32	0 %
原価	-	-	-	3,989	30 %
432 仕入高	-	-	-	3,989	30 %
租利	-	-	-	9,309	70 %
その他費用	-	-	-	552	4.2 %
656 外注費	-	-	-	532	4 %
610 広告宣伝費	-	-	-	20	0.2 %

借入金の返済計画

過去の仕訳データからある程度自動算出することができま
すので、返済計画数値入力の手間を省くことができます。
また、新規に借入した場合のシミュレーションも可能です。

借入先	Y K 銀行	利息科目	820 支払利息	1								
			20X9/4	20X9/5	20X9/6	20X9/7	20X9/8	20X9/9	20X9/10	20X9/11		
借入金合計 (計2件)	借入	返済	残高	利息								
既存借入金計	借入	返済	残高	利息	50,542	0	0	0	0	10,000	0	0
既存1: [340 長期借入金]	借入	返済	残高	利息	50,542	0	842	842	842	842	842	842
既存2: [341 短期借入金]	借入	返済	残高	利息	0	0	0	0	0	0	0	0
新規借入金計	借入	返済	残高	利息	0	0	0	0	0	10,000	0	0
新規1: [314 短期借入金]	借入	返済	残高	利息	0	0	0	0	0	10,000	10,000	10,000



経営状況をモニタリング KPIの管理

経営目標を達成するために企業独自の重要業績評価指標(客単価、アポイント件数、成約率等)を設定し、月次・日次で管理します。管理項目はテンプレートから作成することでKPI管理を簡単にスタートすることができる他、入力項目(スポット・管理)、勘定科目項目、計算項目など自由に作成でき、企業にあった活用が可能です。

テンプレートを利用して簡単に管理項目作成

KPIテンプレートの選択

下のKPIテンプレートから作成するKPIを選択してください。
テンプレートに全く当てはまらないKPIを作成する場合は[独自KPI追加]をクリックしてください。

絞り込み 業種 宿泊業 カテゴリー 全て

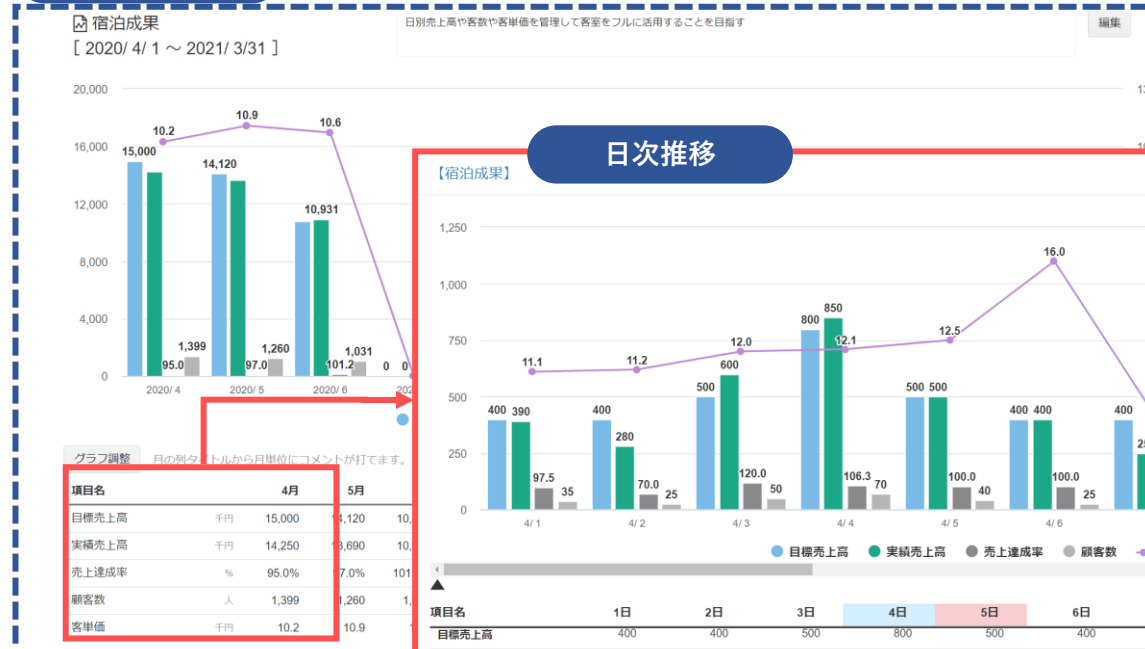
名前	関連業種	カテゴリー	目的
選択 宿泊成果	全般	売上(営業)	契約件数と成約、失注数を管理して契約件数の増加や成約率を向上させる
選択 Web広告成果	全般	販売促進	SMS、ディスプレイ広告などでWebサイトへの流入数を増やして認知度を向上させる
選択 Webサイト成果	全般	販売促進	プロダクトサイトなどで非対象でのコンバージョン(資料請求、問い合わせ)を上げて契約機会を増やす
選択 採用成果	全般	人件費(採用人事)	戦略的に採用求人広告を実施し高単価者の増加を図り、積極的転職と有能人材の獲得を増やす
選択 宿泊成果	宿泊業	売上(営業)	客数や客単価、客室稼働率を管理して客室をフルに活用することを旨とする

独自KPI追加

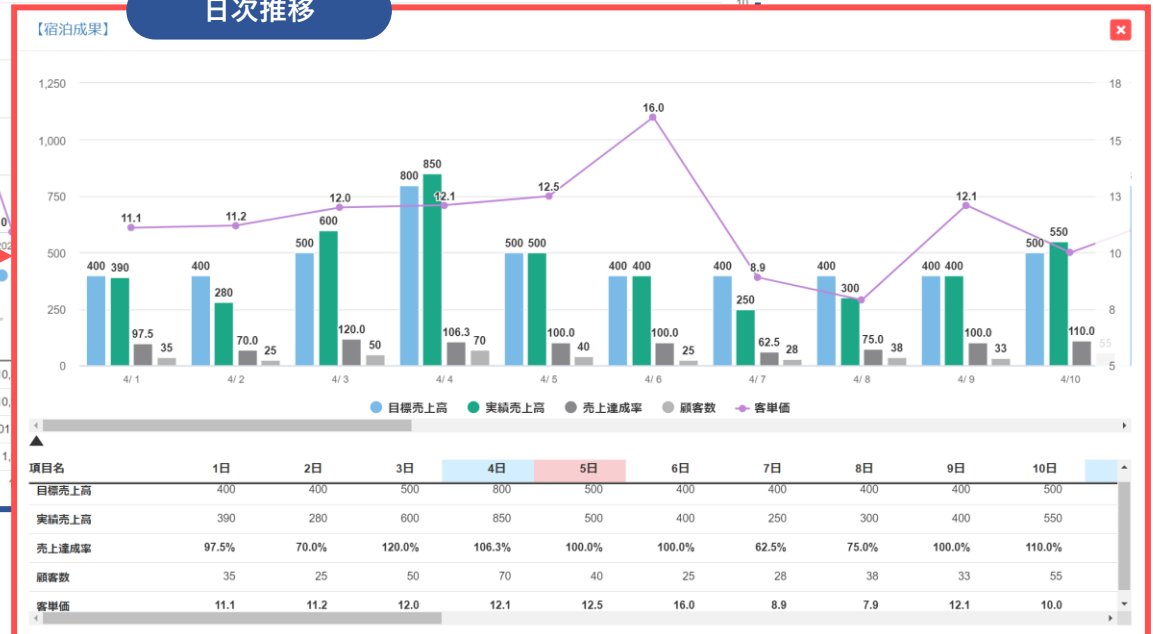
宿泊業作成事例

種類	設定
管理項目	目標売上高
勘定科目	実績売上高
計算項目	売上達成率 (実績売上高÷目標売上高)
管理項目	顧客数
計算項目	客単価 (実績売上高÷顧客数)
計算項目	客室稼働率 (客室数÷最大客室数)

月次推移



日次推移





気になる数字はコメントで記録

科目ひとつひとつに対して、コメントをつけることができます。これで疑問に感じた箇所について、社内・社外でのやりとりが容易となります。



【変動費】コメント

先月から変動費が増えています。
A商品にかかる費用が気になりますので、確認をお願いします。

解説機能で財務状況を把握

毎月の財務状況を bixid のアシストロボット「bi-bo (ビーボ)」が各項目ごとに確認すべきポイントを解説してくれます。





会計データチェック

AI を活用して既存業務を合理化

会計データが適切に処理されているかをチェックし、エラー・確認事項を検知し提示します。
 専門性の高い会計・税務取引もシステムで自動チェックを行うことで監査時間を大幅に削減することができ、月次決算の合理化を実現します。預金残高の確認、売掛金残高の確認、また残高不一致、入力漏れなど、専門性の低い内容は企業側がセルフチェックすることで、企業の経理レベルを上げることが可能です。

20X9/ 4/ 1	111 現金	293,939	162 売掛金	293,939	現金入
1		(0)		(0)	

他の仕訳と重複している可能性があります

確認者: 財務 一郎

対応者: []

メモ: 20文字まで

無関係 OK 修正済 NG 保留

チェックの分担化により、
企業の経理レベルを上げる
環境を提供します。

伝票日付 番号	勘定科目 部門 / 補助	金額 消費税	勘定科目 部門 / 補助	金額 消費税	摘要
20X9/ 4/25 534	658 寄付金	10,000 40仕(0)	120 当座預金 100銀行	10,000 (0)	預金支払
寄付金の支払いがありました					
領収書・趣意書などの関係資料に基づき、支払の相手先・寄付の理由・寄付金区分などを確認してください					
確認者: 財務 一郎					
対応者: 社内 会計 次郎					
社外					
経理 花子					
経営 太郎					
メモ: 20文字まで					
無関係 OK 修正済 NG 保留					
20X9/ 4/26 553	639 交際接待費	9,259 20仕(741)	111 現金		
接待交際費に該当しない可能性のある取引がありました					
取引内容を確認してください					
確認者: 財務 一郎					
対応者: []					
メモ: 20文字まで					
無関係 OK 修正済 NG 保留					

摘要などからもbixid が判断
して確認事項を検知し表示
します。

会計事務所や経理の担当者など、
確認が必要な人へチェックを依頼
することができます。

実施	カテゴリ名	主確認者	履歴
<input checked="" type="checkbox"/>	入力ミス	(株)〇〇〇 経理	
<input checked="" type="checkbox"/>	適切会計	(株)〇〇〇 経理	
<input checked="" type="checkbox"/>	重要取引	(税)〇〇〇 会計	
<input checked="" type="checkbox"/>	税務判断	(税)〇〇〇 会計	

アラート項目

低

- 事前確認** データチェック前の残高確認ができていないか (預金残高の確認・売掛金残高の確認)
- 入力ミス** 最低限のデータ入力状態を担保できているか (残高不一致・入力漏れ等)

専門性

- 適切会計** 適切な科目選択や適切な経理ができていないか (概算勘却高・概算減価償却費の計上等)
- 重要取引** 異常取引や異常残高がないか (未収金の大幅増・日常発生しない取引等)

高

- 税務判断** 税務的な判断が必要なものはあるか (新規リース取引・消費税込等)



ワンクリックで簡単に決算診断できる

[決算診断] で、同業他社 (ライバル) と比較して自社の強み・弱みを知ることができ、会社の健康状態を bi-bo の体を使って分かりやすく把握できます。中小企業庁が発表している「中小企業実態基本調査」をライバルとして数値比較します。



未来の経営状態をシミュレーション

[簡易5カ年シミュレーション] で、4つの質問に答えるだけで簡易的に未来の経営状態をシミュレーションすることができます。未来の予測を立てることで、今の経営状況だけでなく未来の経営状況に対する対策を意識させるきっかけをつくることができます。





クラウド サービス 月額料金

