

スタートアップ企業のためのビジネス・シミュレーション (1)

2020 / 5 / 21

目次

- (1) 自己紹介
- (2) 講座の目的
- (3) スタートアップの財務計画
- (4) 不況時の財務計画
- (5) ケース分析
- (6) 次回のご案内

自己紹介： 熊野 整

(1) モルガン・スタンレー 投資銀行本部

大型M&A、資金調達プロジェクト

Morgan Stanley

(2) エムスリー

事業計画の立案、予算管理

 M3, Inc.

(3) スマートニュース

収益計画策定、資金調達

 SmartNews

スマートニュース100億円の資金調達(2019年)

☰

Bloomberg

Subscribe

Technology

SmartNews Becomes First Unicorn News Startup Since 2015

By [Simran Jagdev](#)
August 4, 2019, 11:00 AM EDT
Updated on August 5, 2019, 4:01 PM EDT

▶ The news app is valued at more than \$1 billion after deal

▶ Investment is noteworthy during a dark age for news startups



Alhambra's Shi Mai is best at its simplest

☰

BRIDGE

NEWS

スマートニュースが総額100億円のシリーズEラウンド資金調達を完了、米国事業の加速へ

#SmartNews

PR TIMES編集部

2019.11.25

SHARE:



SmartNews



世界中の良質な情報を必要の人に取り届ける



スタートアップのファイナンス業務のサポート(2020年2月～)

<https://unicorn-fa.com/>



財務戦略シミュレーション

クライアントの経営戦略を数字に落とし込み、将来の資金調達、IPO時期を踏まえた資本政策の立案をサポートします。
また、いくつかのシナリオを想定し、最悪ケースが発生しても現金は十分か？など、リスクを想定した財務シミュレーションも行います。



予算策定、実績管理、株主報告

手元資金が潤沢ではないスタートアップにとって、予算の策定、実績の管理は重要な任務です。
また、定期的に株主に報告する(IR)業務もサポートします。



資金調達(10億円以上)

スタートアップ経営者にとって、資金調達はもっとも時間を使うプロジェクトのひとつです。
特に10億円以上の資金調達を目指す場合、財務計画の策定など綿密な準備が必要です。できるかぎり経営者が事業成長に集中できるよう、投資家との交渉(事業概要、収益計画の作成、デュー・ディリジェンス対応)をサポートします。



上場準備

中期経営計画の策定、投資家向けプレゼンテーション作成など、上場に向けた投資家とのコミュニケーションをサポートします。

Who We Are

代表者の紹介

外資系投資銀行 ✕ ユニコーン ✕ Excel

代表の熊野が、これまでの経験をフルに活用して、皆様の代わりに財務モデルを作成します。
そして単なるアドバイザーではなく、経営者と考え、手を動かし、社員教育まで貢献します。



熊野 整

Kumano, Hitoshi

モルガン・スタンレー証券にて投資銀行業務、エムスリーにてインターネットサービス事業の運営、そして2015年からスマートニュースにジョインし、財務チームを立ち上げました。
2019年には100億円の資金調達を行い、企業価値は10億ドル＝ユニコーン企業となりました。
また、Excel財務モデルの作り方について書籍執筆、企業研修を世界中で実施しています。

[エクセルセミナー.jp](http://excel-seminar.jp/) <http://excel-seminar.jp/> >

個人向けセミナー: エクセルで学ぶビジネス・シミュレーション



個人向けセミナーは定期的を開催しています(東京)

ストリートアカデミー: <https://www.street-academy.com/steachers/7844>

おしえる

ストアカ

1726熊野 整

公開設定: 公開中

プレビュー

プロフィールを編集

教室ページを編集

教室ページをシェア



熊野 整

★★★★★ (1603)

7922人 350回

外資系投資銀行+ビジネスマネージャー=エクセルの鬼

新卒でモルガン・スタンレー投資銀行本部に入社。
顧客企業のM&A、資金調達案件に携わる。
現在は、インターネット企業の事業マネージャー。
投資銀行と事業会社の両方でモデルを作り続けている、エクセルの鬼。



	額	1,000	1,100	1,210
販売数			10%	10%
売上	円	1,000	1,000	1,000
費用	円	400,000	430,000	465,000
材料費	円	300,000	330,000	363,000
人件費	円	300	300	300
賃料	円	100,000	100,000	100,000
利益	円	600,000	670,000	747,000

外資系投資銀行が教えるエクセルセミナー

投資銀行のノウハウを活かして、ビジネスの現場で役に立つエクセルスキル、財務モデル作成スキルを提供します。大手商社や会計監査法人といったプロフェッショナルだけでなく、女性、大学生、新卒社会人も多数ご参加いただいております。参加者層が幅広いのが特徴です。

他にも、エクセル・グラフ・パワーポイント資料作成講座や、生産性を高めるショートカット講座など、PCスキルを高める講座を幅広く展開しています。

個人向けセミナー

(1) 全国で開催: 東京、大阪、名古屋、福岡、仙台、札幌

(2) 海外で開催: ニューヨーク、上海、シンガポール、台北

ニューヨーク開催



東京大学



企業研修:これまで100社を超える開催事例



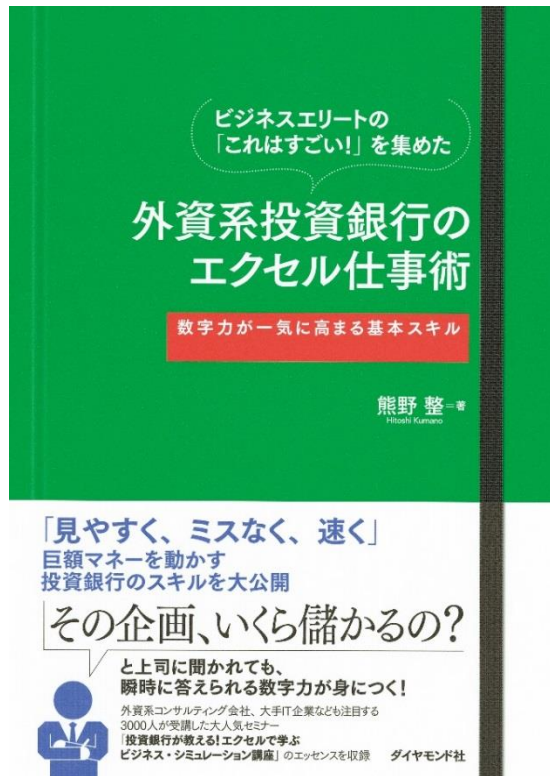
「外資系投資銀行のエクセル仕事術」 ダイヤモンド社

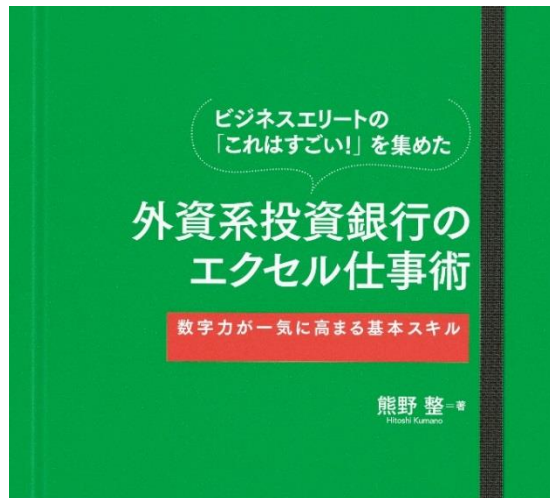
Amazon本総合ランキング第1位

Amazonビジネス書ランキング第1位

楽天ビジネス書ランキング第1位

※2015年2月

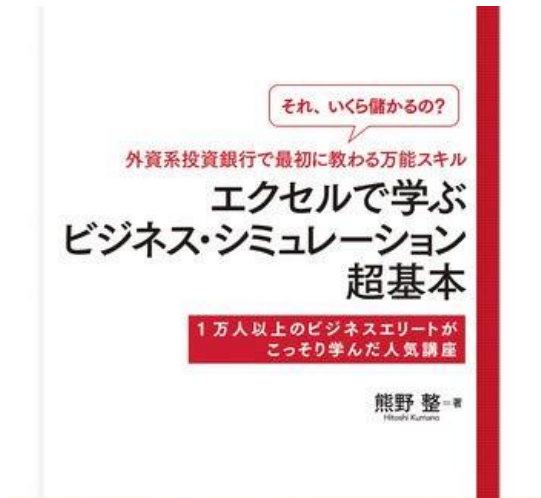




「見やすく、ミスなく、速く」
巨額マネーを動かす
投資銀行のスキルを大公開

その企画、いくら儲かるの?

と上司に聞かれても、
瞬時に答えられる数字力が身につく!
外資系コンサルティング会社、大手IT企業なども注目する
3000人が受講した大人気セミナー
「投資銀行が教える!エクセルで学ぶ
ビジネス・シミュレーション講座」のエッセンスを収録 **ダイヤモンド社**



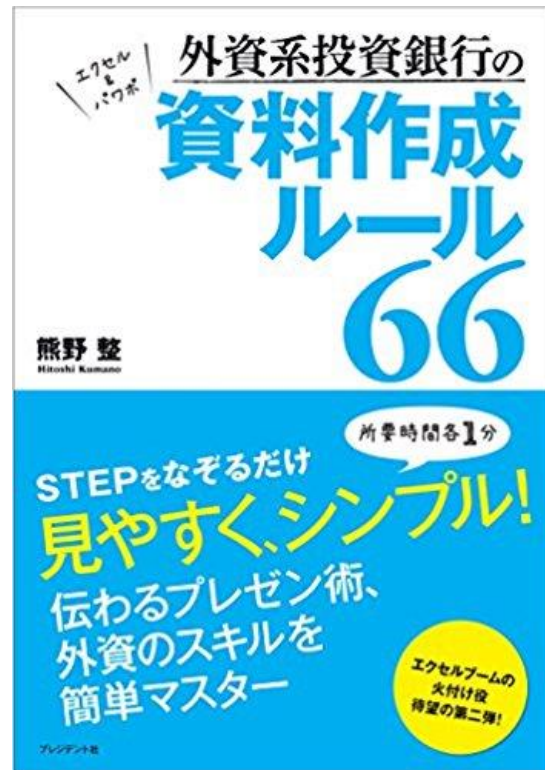
投資銀行の仕事の基本スキル
会計をまったく知らなくてもOK!

〈簡単に、速く〉完璧に
利益を予測できる。

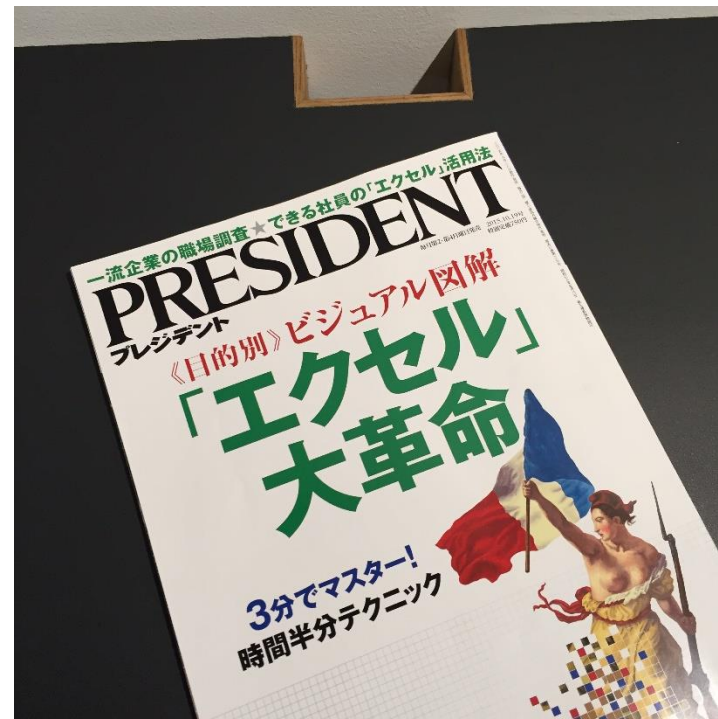
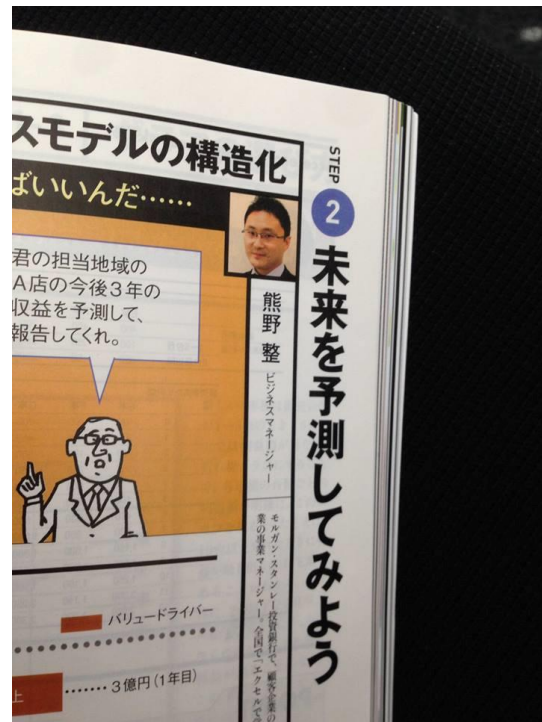
「外資系投資銀行の
エクセル仕事術」
待望の続編



大手総合商社、世界的メディア企業、
金融機関、グローバルIT、巨大通信企業、
外資系コンサルなど1万人以上が受講!
新しい仕事の基本=ビジネス・シミュレーションの
日本で最も人気のある研修の内容を書籍化。 **ダイヤモンド社**



ビジネス誌の監修(プレジデント)



[illegible]

オンライン動画講座(udemy)

<https://www.udemy.com/excel-master/>

 カテゴリー

コース検索

講師になりたい方へ

ログイン

ビジネススキル

開発

ITとソフトウェア

仕事の生産性

パーソナルライフ&ファミリー

デザイン

マーケティング

趣味・実用・ホビー

このコースをプレゼントする

【初心者から財務プロまで】エクセルで学ぶ ビジネス・シミュレーション講座 マスター コース

エクセルを活用して、様々なシミュレーションができる財務モデルを作成し、
ビジネスの意思決定力を高めます。「見やすく・ミスなく・速く」エクセルを
使いながら成果を最大化する、外資系投資銀行流のビジネス・シミュレーショ
ン術を身につけましょう

ベストセラー ★★★★★ 4.8 (44件の評価) 203名が受講中

作成者 Hitoshi Kumano 最終更新 7/2017 日本語



プレビューを見る

¥10,800

ご購入手続きへ

カートに追加する

30日間返金保証

以下を含む

- 6.5 時間のオンデマンドビデオ
- 15件の補足資料
- 学習期間の制限なし
- モバイルとPCからアクセス
- 修了証明書

学習内容

- 財務モデル（基礎）：見やすいExcelフォー
マット、計算チェック、財務モデルの基本
- 財務モデル（発展）：過去P/Lの分解・相
関分析、将来の収益計画を作成
- スピーディな財務モデリングに必要な
ショートカット
- 財務モデル（応用）：損益分岐点、感応度
分析、ケース分析などシミュレーション
- 収益計画プレゼン：わかりやすく効果的な
グラフ・パワーポイントの使い方
- 事業責任者、経営企画レベルに必要な財務
シミュレーションをマスター

その他

ファイナンス動画講座 (グロービス経営大学院)



アカデミーヒルズ (六本木ヒルズ)



詳細はエクセルセミナー.jp

<http://excel-seminar.jp/>

エクセルセミナー.jp

熊野塾がExcelのプロフェッショナルを育てる

セミナー

書籍・雑誌紹介

IB format

ニュース

プロフィール

お問合せ



Mission

「見やすく、ミスなく、速く」

すべてのビジネスパーソンに正しいエクセルを伝えたい — これが私たちのミッションです。

そして1人でも多くのビジネスパーソンがエクセルを活用し、数字力を高め、

1円でも多くの収益を生み出せる社会づくりに貢献したいと願っています。

目次

- (1) 自己紹介
- (2) 講座の目的
- (3) スタートアップの財務計画
- (4) 不況時の財務計画
- (5) ケース分析
- (6) 次回のご案内

エクセルを活用して、
将来シミュレーションができる**財務計画モデル**を作成して、
ビジネスの意思決定力を高める

講座の目的

財務シミュレーションができない人

「社長！

このままだと我が社は**いつか**赤字
になります！しかし、

(1) 新商品による販売数アップ

(2) 人件費の削減

を**はやく**実現できれば、今期は
かなり利益が出ると**思います**！」



財務シミュレーションができる人

「社長！

このままだと我が社は**7ヶ月後**に赤字
になります！しかし、

(1) 新商品による販売数**10%**アップ

(2) 人件費の**15%**削減

を**3ヶ月間**で実現できれば、今期は
10億円の黒字の見通しです！」

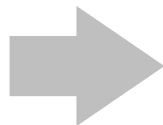
財務シミュレーション

最悪のケース

販売数が30%低下

値段は700円に下がる

賃借料が20万円に上がる



それでも黒字でいられるか？

内容

Day 1

1. スタートアップの財務計画(基本)

- 財務シミュレーション
- バリュードライバー

2. 不況時の財務計画

- キャッシュフロー
- コストシミュレーション

3. ケース分析

- 予測は「幅」で考える

Day 2

4. スタートアップの財務計画(応用)

- なぜ資金調達をするのか
- コホート分析

5. スタートアップのファイナンス

- 必要資金の計算
- IPOバリュエーション

6. スtockオプション

- なぜストックオプション？

目次

- (1) 自己紹介
- (2) 講座の目的
- (3) スタートアップの財務計画
- (4) 不況時の財務計画
- (5) ケース分析
- (6) 次回のご案内

課題

(1) ハンバーガーショップ

- A) あなたはハンバーガーショップを経営しています
- B) お店は人気を集め、来月の販売数は、今月の10%増になりそう
- C) 一方、ハンバーガーの値上げをすることもできます
- D) 10%値上げすると、来月の販売数は今月と同じくらいになりそう

(2) 課題

以下の**どちらが利益が増える**と予想されますか？

- A) 値段はそのまま、販売数10%増
- B) 値段を10%増、販売数そのまま

今回のケース

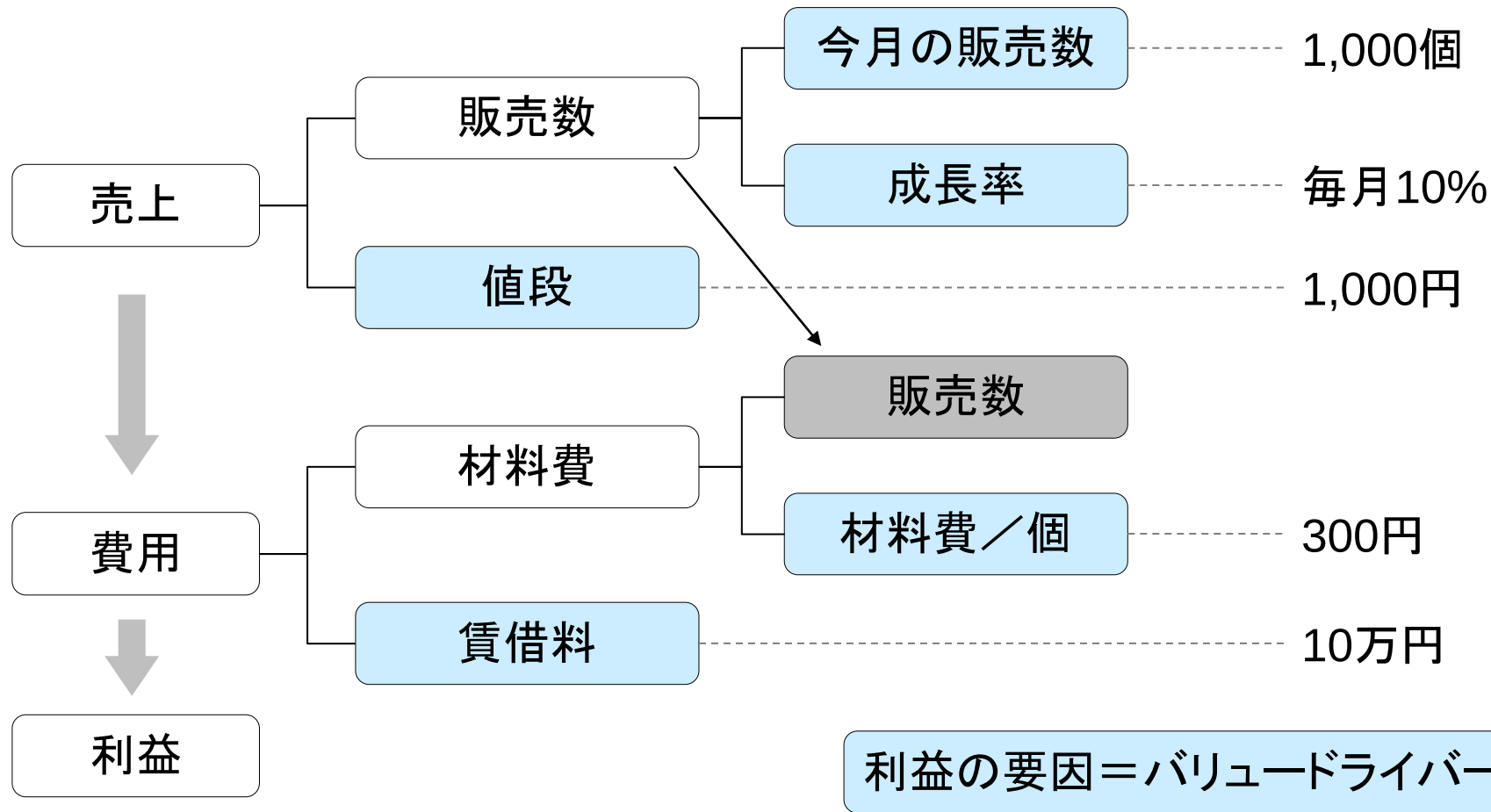
(1) ハンバーガーショップ

- A) 販売数: 月1,000個 + さらに毎月10%成長
- B) 値段: 1個1,000円
- C) 材料費: 1個300円
- D) 賃借料: 月10万円
- E) 水道光熱費: ゼロ

→ 【財務計画作成の課題】 まず何からは始めるか？

(いきなりエクセルを開いても、何から始めていいかわからない)

まず、財務モデルの設計図(フィッシュボーン)をつくる



フィッシュボーン作成時のポイント

(1) 最初は、ざっくり作る

- A) いきなり材料費を、パン、肉、トマト・・・と分けるのはNG
- B) 財務モデリングは、とにかく「心が折れやすい」
- C) 最初から細かくすると、財務モデルを完成できない
- D) 最初はざっくり、あとから細かくしていく

(2) できるだけ、数字を連動させる

- A) 賃借料＝固定で10万円にしていますが、たとえば以下でもOK
 - i. 売上の10%
 - ii. 人件費の2倍 ※賃借料に影響を与えるものが何か考える
- B) マクドナルドのケース（コーヒーを無料で配布）

エクセルを立ち上げて最初にやること・・・フォーマット！

(1) この講座では、フォーマット(見た目)に徹底的にこだわります

A) 見やすいエクセルは、読み手にとって理解されやすい

B) 他人がつくったエクセル、見たくないですね？

i. 理由は、フォーマットが各自バラバラだから

C) 社内でフォーマットを徹底しないと・・・

i. 仕事の効率は上がらない

ii. 計算ミスは減らない

D) 外資系投資銀行は、エクセルのフォーマットに徹底的にこだわる

フォーマット①： シート全体のフォーマット修正

(1) タテ幅

- A) 13.5ポイント → 18ポイントに(Excel 2016 の場合20)
- B) 余白をひろげると、エクセル表は見やすい

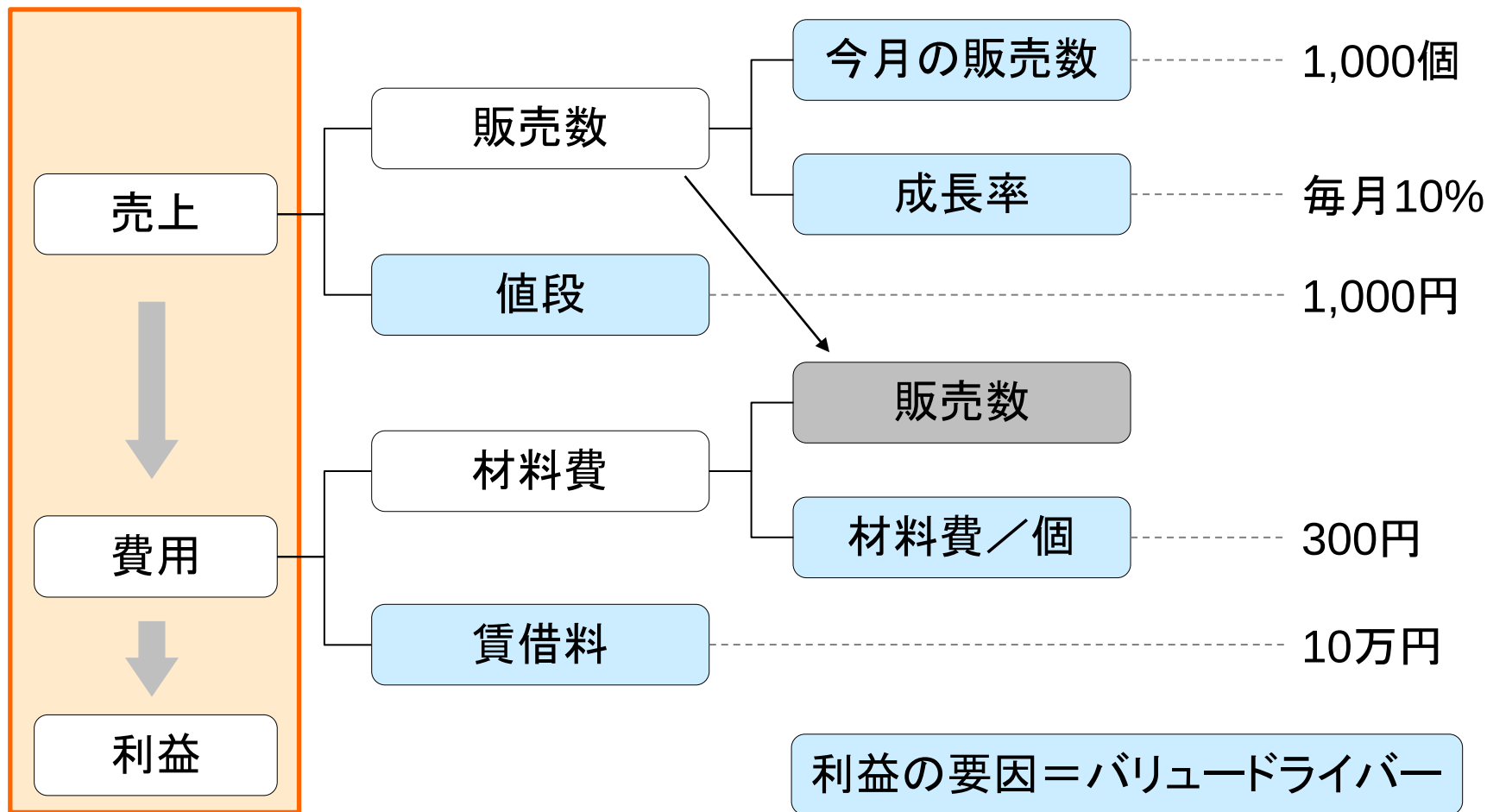
(2) フォント

- A) 英数字は Arial が見やすい(Excel 2016はデフォルトOK)
- B) 日本語は MS PゴシックのままでOK(修正なし)

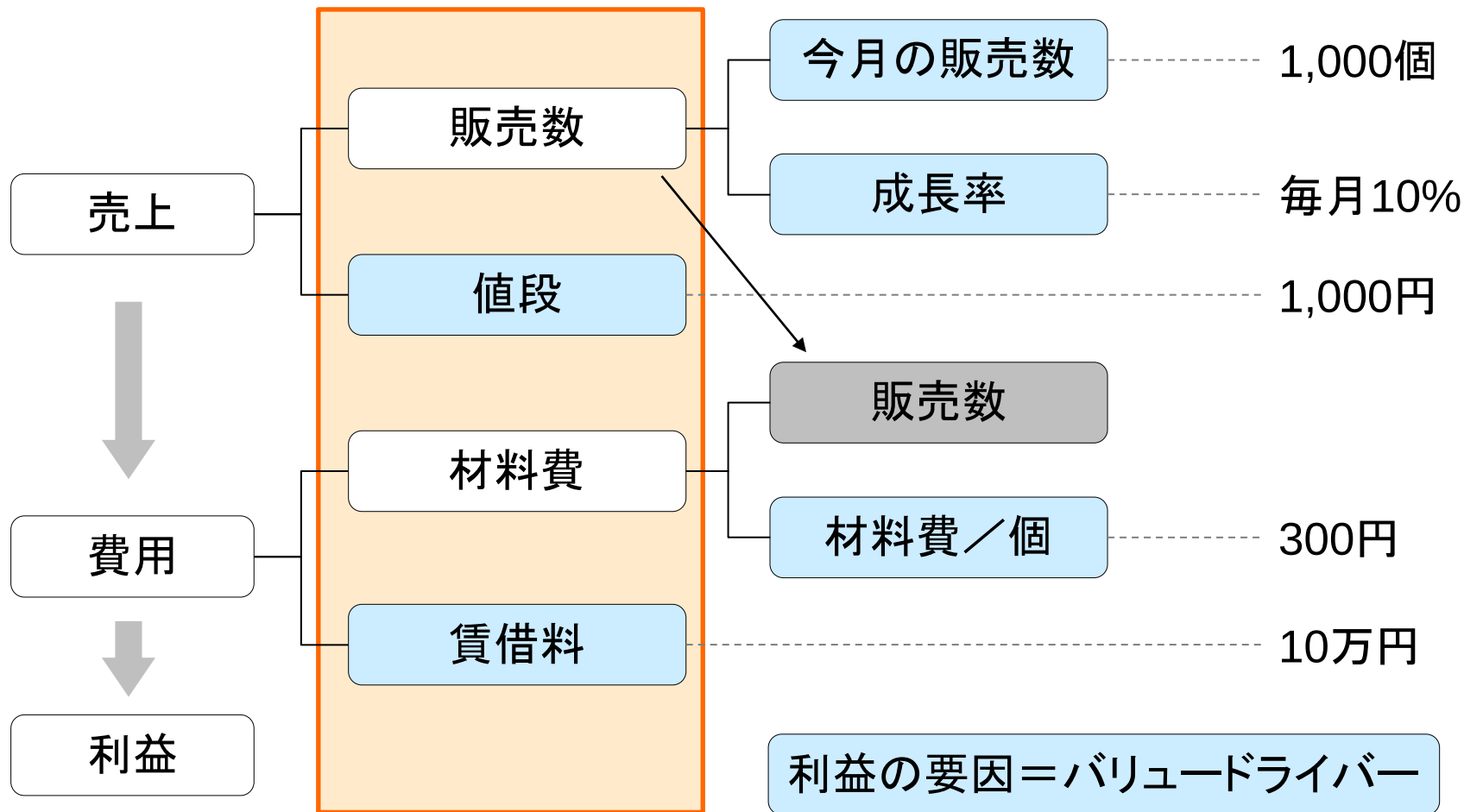
(3) 数字の表記

- A) ケタ区切り 例: 1,000,000

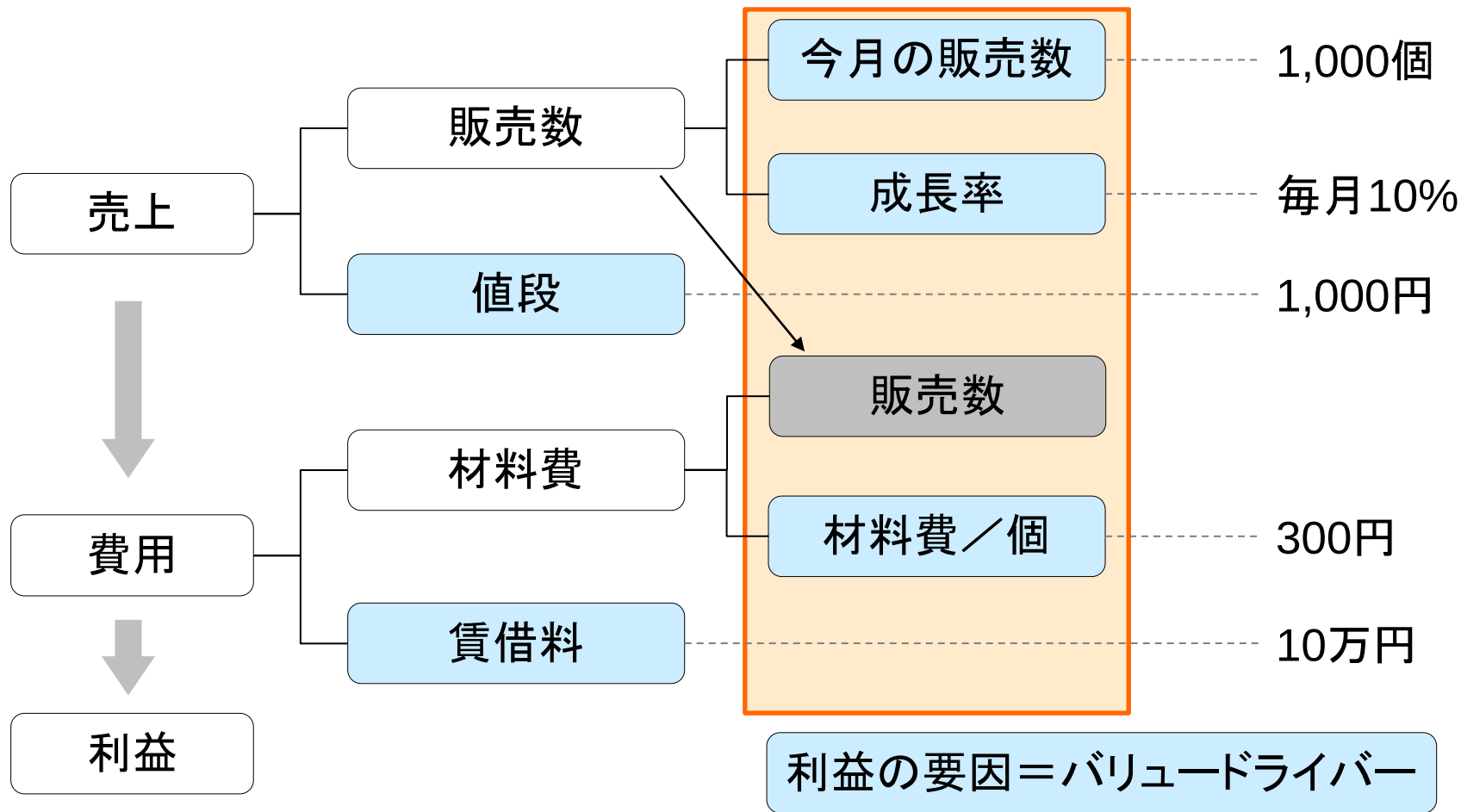
項目名を入れる： 大項目（左）



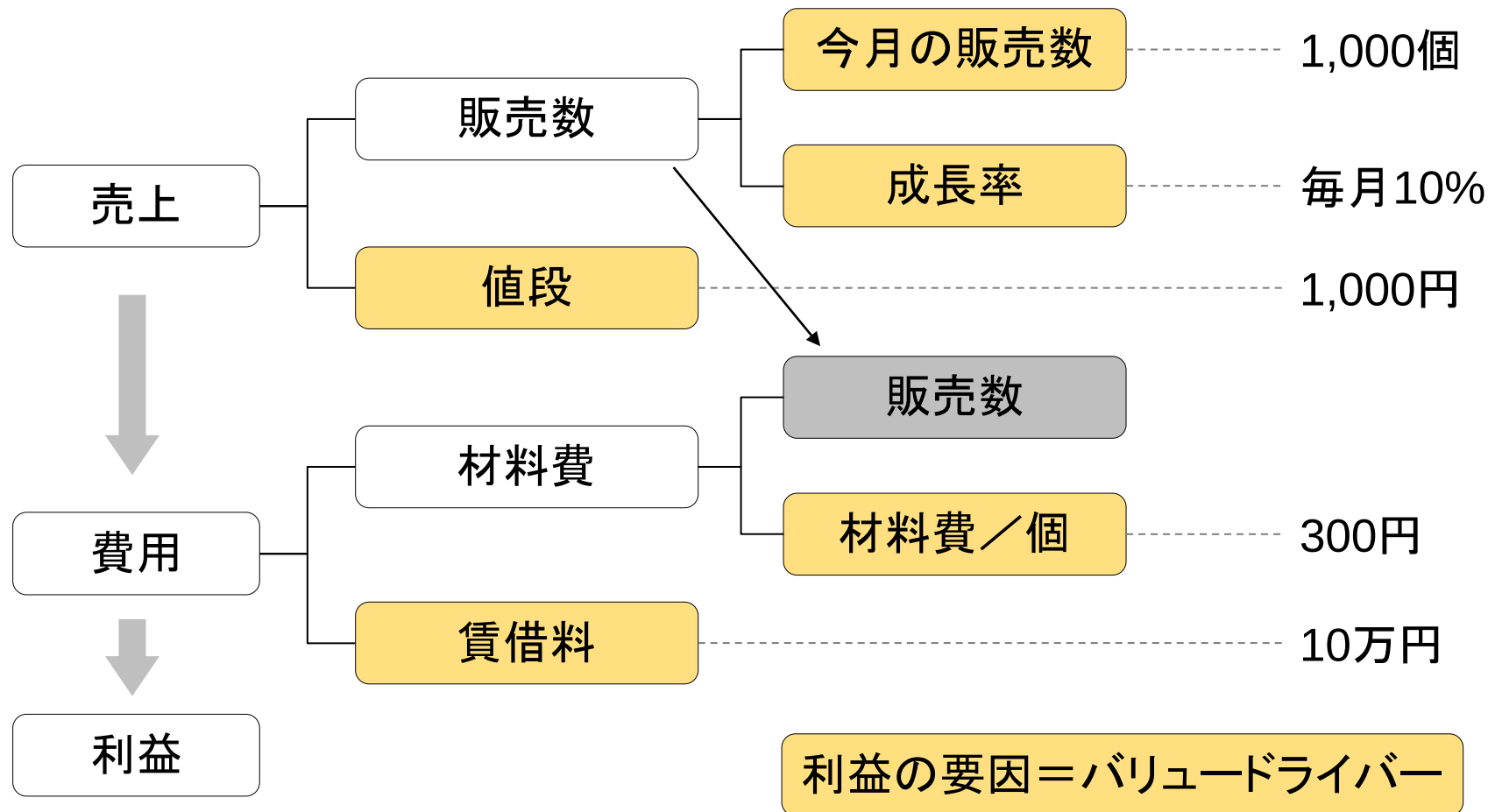
項目名を入れる： 中項目（中央）



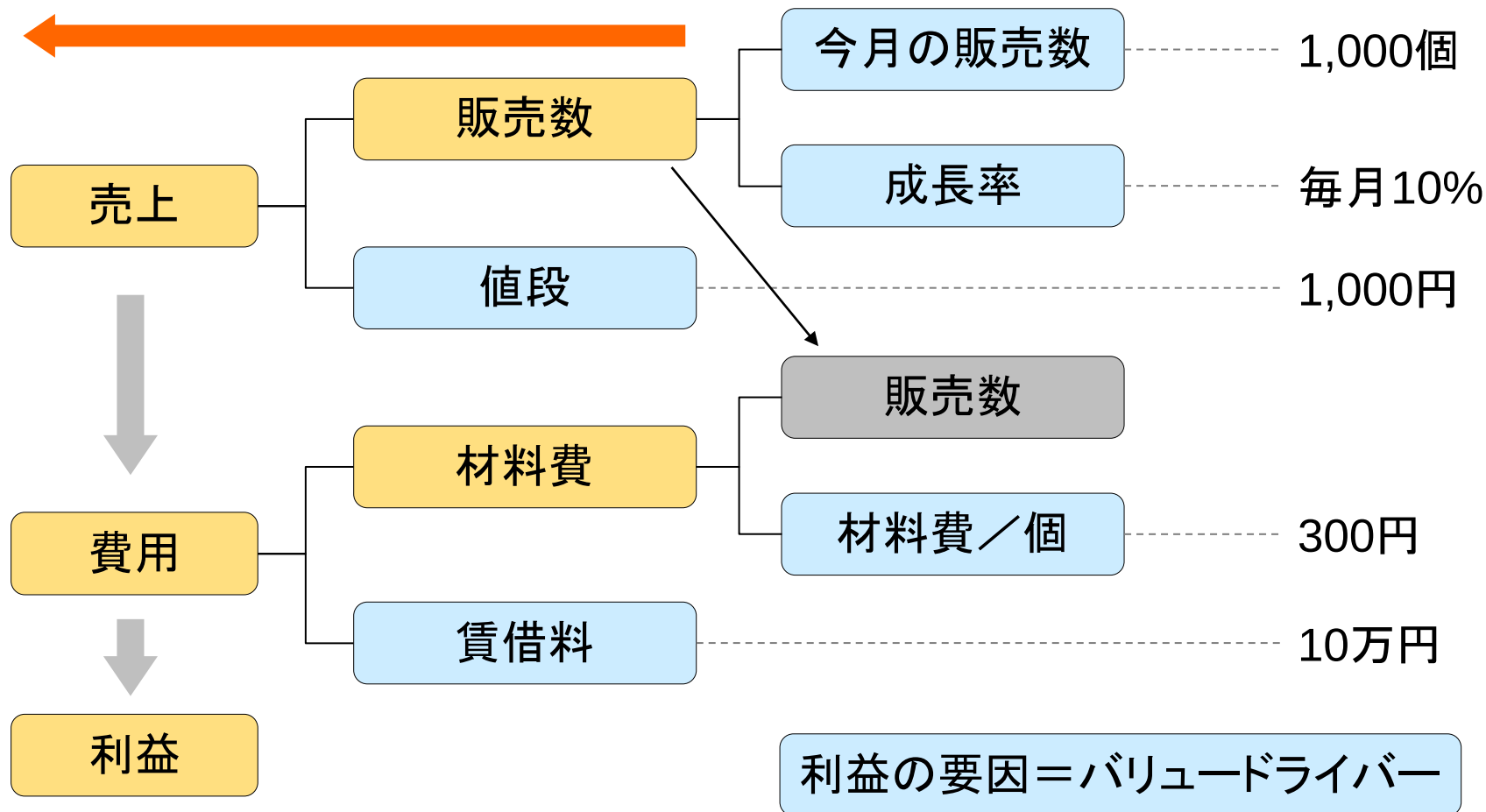
項目名を入れる： 小項目(右)



数字は、まずバリュードライバーを埋めて...



右→左の列に向かって数字を計算していく



計算チェック

(1) 計算チェックは「超」大切

- A) 一度まちがえた計算を、あとで見つけるのは本当にむずかしい
- B) 計算するたびに、計算式をチェックするクセを身につける

(2) F2キー

- A) 計算式をチェック
- B) また計算式に戻るときは、Escキー

(3) トレース

参照元のセルを、わかりやすく「矢印」で教えてくれる

- A) 参照元のトレース Alt → M → P
- B) 参照先のトレース Alt → M → D
- C) トレースの削除 Alt → M → A → A

フォーマット②： 個別の表のフォーマット修正 (1/2)

(1) 罫線

- A) 枠線を消す → 背景色を白
- B) 罫線は、上下のヨコ線を太く、中の横線は細く

(2) ヨコ幅

- A) 項目名は1ポイント
- B) Ctrl + 矢印で、セル移動を速く

(3) 文字は左そろえ、数字は右そろえ

- A) タテ線は必要なし

フォーマット②： 個別の表のフォーマット修正 (2/2)

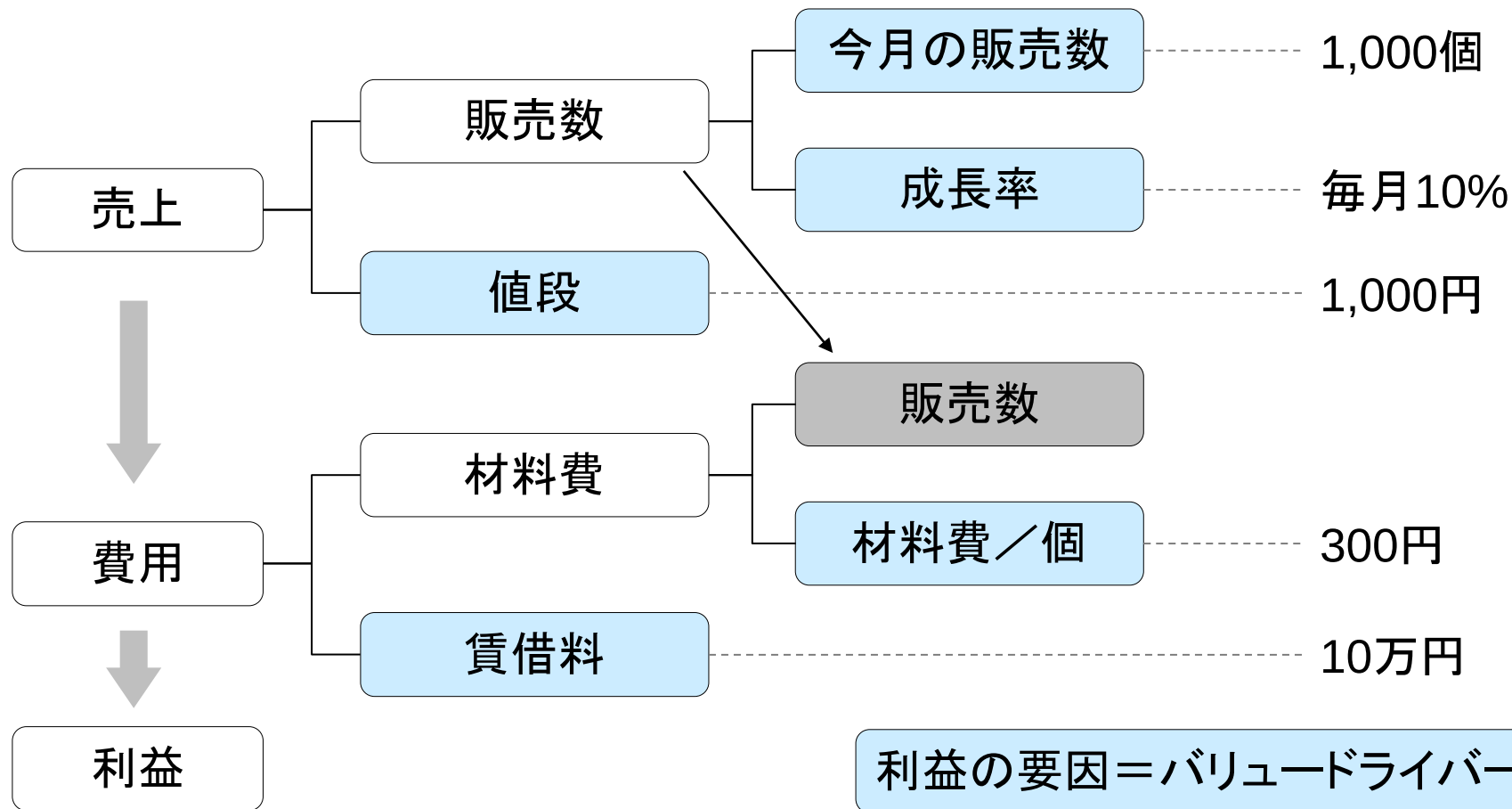
(4) 数字の色

- A) ベタ打ち 青
- B) 計算式 黒
- C) 他シートを参照 緑

(5) 背景色

- A) 会社のカラーに合わせてOK
- B) ただし、うすい色
- C) 濃い色だと、数字が見にくい

財務モデルの設計図(フィッシュボーン)



課題

(1) ハンバーガーショップ

- A) あなたはハンバーガーショップを経営しています
- B) お店は人気を集め、来月の販売数は、今月の10%増になりそう
- C) 一方、ハンバーガーの値上げをすることもできます
- D) 10%値上げすると、来月の販売数は今月と同じくらいになりそう

(2) 課題

以下の**どちらが利益が増える**と予想されますか？

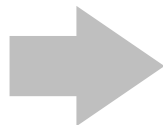
- A) 値段はそのまま、販売数10%増
- B) 値段を10%増、販売数そのまま ←**正解**！

最悪のケース

販売数が30%低下

値段は700円に下がる

賃借料が20万円に上がる



それでも黒字でいられるか？

最後に・・・数字をブラして、経営リスクを肌で感じる

(1) いろいろ数字を変えてみる

- A) 販売数が増えたら？減ったら？
- B) 従業員が増えたら？減ったら？

(2) 数字をいじると、メリットたくさん

- A) 将来予測は不確実 → 売上・利益のブレ幅を知る
- B) 利益インパクトの大きいバリュードライバーがわかる
- C) 計算ミスを見つけることができる

目次

- (1) 自己紹介
- (2) 講座の目的
- (3) スタートアップの財務計画
- (4) 不況時の財務計画**
- (5) ケース分析
- (6) 次回のご案内

不況時のシミュレーション

(1) 利益よりも現金残高

- 赤字でも会社は破産しないが、現金がなくなると会社は破産する
- 簡易的なキャッシュフローを作成する

(2) コストコントロールと投資対効果

- ムダなコストは削減
- 売上につながるコストは投資(なので続ける)

(3) 事業別利益

- 利益が出ている事業と、出ていない事業に分ける

不況時のシミュレーション

(1) 利益よりも現金残高

- 赤字でも会社は破産しないが、現金がなくなると会社は破産する
- 簡易的なキャッシュフローを作成する

(2) 利益が出る＝現金増加、ではない

- 今月30百万円の利益 → 現金が増える＝入金は翌月（支払サイト）
 - 費用も同様（支払は翌月）
- 借入をすると、現金は増えるが、売上は増えない
- 設備投資をすると、現金は減るが、そのまま費用が増えるわけではない
 - 償却年数に応じて費用を計上（5年償却なら、購入額の1/5を毎年費用）

不況時のシミュレーション

(1) 利益よりも現金残高

- 赤字でも会社は破産しないが、現金がなくなると会社は破産する
- 簡易的なキャッシュフローを作成する

(2) コストコントロールと投資対効果

- ムダなコストは削減
- 売上につながるコストは投資(なので続ける)

(3) 事業別利益

- 利益が出ている事業と、出ていない事業に分ける

不況時のシミュレーション

(1) コストコントロール

- ムダなコストは削減する
- コストにも削減しやすいもの、しにくいものがある

(2) コストなのか、成長投資なのか

- 売上につながるコストを削れば、もちろん売上も落ち込む
- スタートアップとして守るべき「成長」が止まると、資金調達もむずかしくなる

(3) 外部からの資金調達への依存

- 資金調達するときには、何に使うか？（資金使途）を考える
- 返済できそうなら銀行借入、そうでなければVCから出資（ざっくり）

不況時のシミュレーション

	<u>コスト削減しやすさ</u>	<u>売上増加つながるか</u>
広告宣伝費	○	○(短期)
賃料	△	△
給与(開発)	×	◎(長期)
福利厚生	○	○

不況時のシミュレーション

	<u>コスト削減しやすさ</u>	<u>売上増加つながるか</u>
広告宣伝費	○	○(短期)
賃料	△	△
給与(開発)	×	◎(長期)
福利厚生	○	○

→ 不要不急のコストはすぐに削減

(オフィス解約を進めているスタートアップも多い)

不況時のシミュレーション

	<u>コスト削減しやすさ</u>	<u>売上増加つながるか</u>
広告宣伝費	○	○(短期)
賃料	△	△
給与(開発)	×	◎(長期)
福利厚生	○	○

→ 10百万円のネット広告で、15百万円の売上が得られている

→ 投資の回収可能性が高ければ、借入で資金調達して広告を継続

不況時のシミュレーション

	<u>コスト削減しやすさ</u>	<u>売上増加つながるか</u>
広告宣伝費	○	○(短期)
賃料	△	△
給与(開発)	×	◎(長期)
福利厚生	○	○

- プロダクト開発に集中、長期的なユーザー獲得、売上を目指す
- 投資の回収可能性が不明確であれば、VCからの調達

不況時のシミュレーション

(1) 利益よりも現金残高

- 赤字でも会社は破産しないが、現金がなくなると会社は破産する
- 簡易的なキャッシュフローを作成する

(2) コストコントロールと投資対効果

- ムダなコストは削減
- 売上につながるコストは投資(なので続ける)

(3) 事業別利益

- 利益が出ている事業と、出ていない事業に分ける

不況時のシミュレーション

(1) 事業別利益で考える

- 複数のビジネスを運営しているスタートアップは多い
- 自分でウェブサイト運営して広告収益を稼ぎつつ、他社のウェブサービス開発を受託する、など

(2) 事業別に費用を分解して、利益を見る

- ところが、費用を事業別に分けていないので、どの事業が利益を生んでいるのか分からないケースが多い

不況時のシミュレーション

ウェブサイト運営をしているA社は、他社サイトの運営受託も行っている

	<u>会社全体</u>	<u>自社メディア</u>	<u>受託</u>
売上	100	60	40
人件費	－ 80	－ 60	－ 20
業務委託費	－ 50	－ 40	－ 10
利益	－ 30	－ 40	＋10

→ いったん受託事業に人的資源(営業、開発、デザイン)を集中させる

目次

- (1) 自己紹介
- (2) 講座の目的
- (3) スタートアップの財務計画
- (4) 不況時の財務計画
- (5) ケース分析
- (6) 次回のご案内

ケース分析

- (1) 事業計画は、不確実性が高い
- (2) だからこそ将来予測は、「幅」でシミュレーションすることが大切
- (3) スタートアップの財務計画は、手堅く魅力的 (Solid and Attractive) を目指す

	悲観ケース	普通ケース	楽観ケース
値段	800円	1,000円	1,200円
材料費(1個)	300円	500円	200円
利益	?	?	?

ケース分析

(1) この収益計画を3ケース作成しますが・・・

A) ありがちなのは、この計算シートを3つにコピーする→絶対NG

B) 計算式をコピーすると、あとで修正するのが大変

収益計画

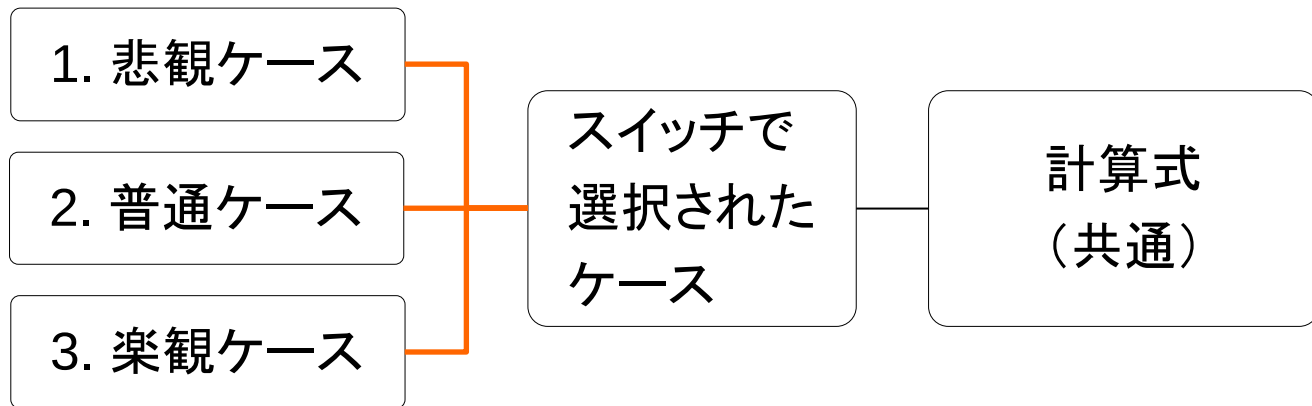
		今月	来月	再来月
売上	円	1,000,000	1,100,000	1,210,000
販売数	円	1,000	1,100	1,210
成長率	円	N/A	10%	10%
値段	円	1,000	1,000	1,000
費用	円	400,000	430,000	463,000
材料費	円	300,000	330,000	363,000
1個あたり材料費	円	300	300	300
賃借料	円	100,000	100,000	100,000
利益	円	600,000	670,000	747,000

ケース分析のコンセプト

- A) 計算式を共通化させて、
- B) 前提条件(バリュードライバー)だけを、
- C) 1～3のスイッチによって切り替える

前提条件シート

収益計画シート

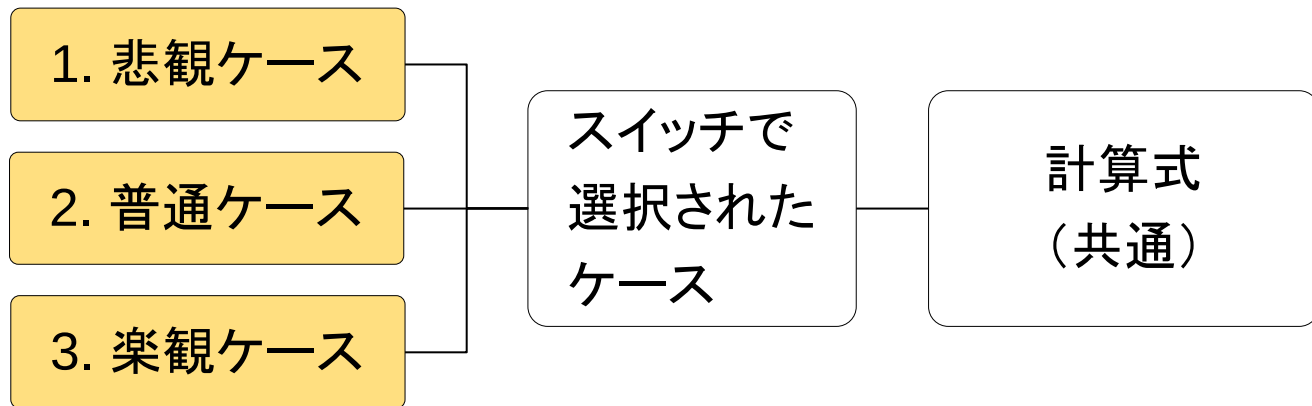


ケース分析

- A) 計算式を共通化させて、
- B) 前提条件(バリュードライバー)だけを、
- C) 1～3のスイッチによって切り替える

前提条件シート

収益計画シート

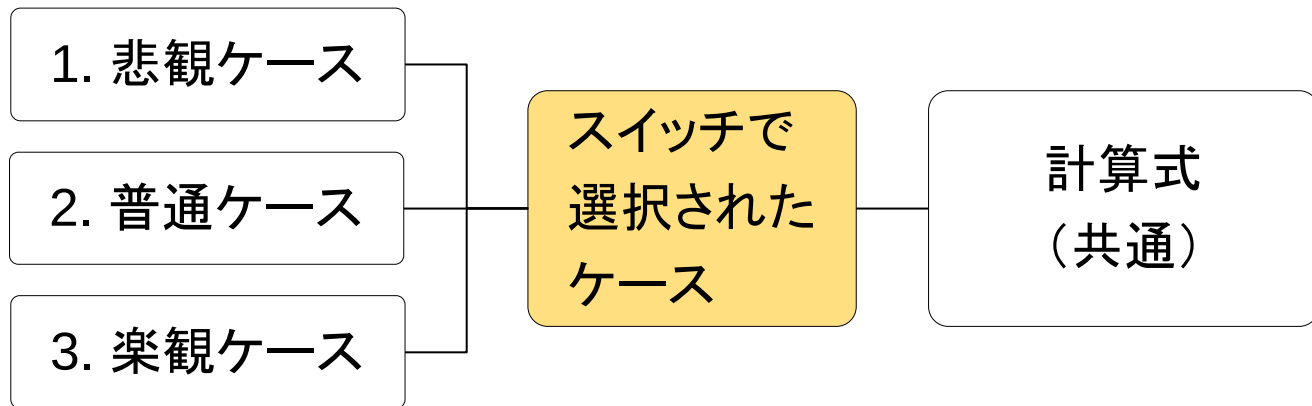


ケース分析

- A) 計算式を共通化させて、
- B) 前提条件(バリュードライバー)だけを、
- C) 1～3のスイッチによって切り替える

前提条件シート

収益計画シート

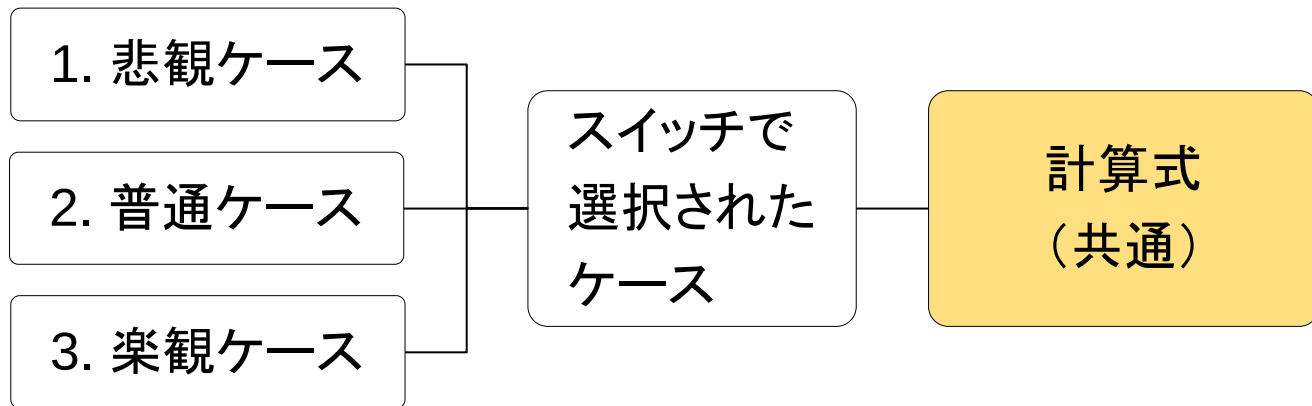


ケース分析

- A) 計算式を共通化させて、
- B) 前提条件(バリュードライバー)だけを、
- C) 1～3のスイッチによって切り替える

前提条件シート

収益計画シート



目次

- (1) 自己紹介
- (2) 講座の目的
- (3) スタートアップの財務計画
- (4) 不況時の財務計画
- (5) ケース分析
- (6) 次回のご案内

内容

Day 1

1. スタートアップの財務計画(基本)

- 財務シミュレーション
- バリュードライバー

2. 不況時の財務計画

- キャッシュフロー
- コストシミュレーション

3. ケース分析

- 予測は「幅」で考える

Day 2

4. スタートアップの財務計画(応用)

- なぜ資金調達をするのか
- コホート分析

5. スタートアップのファイナンス

- 必要資金の計算
- IPOバリュエーション

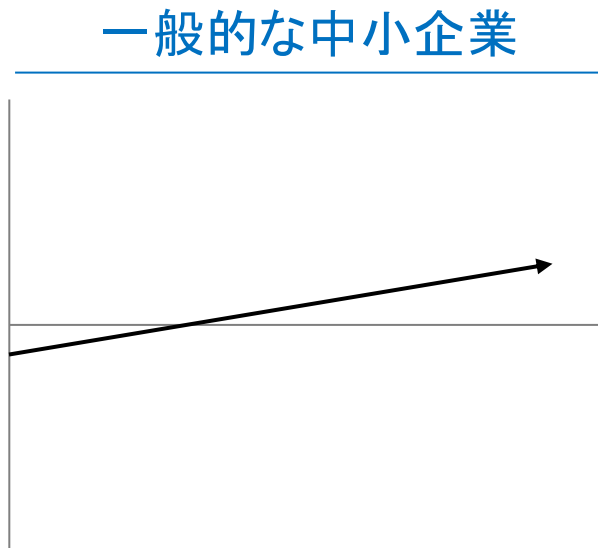
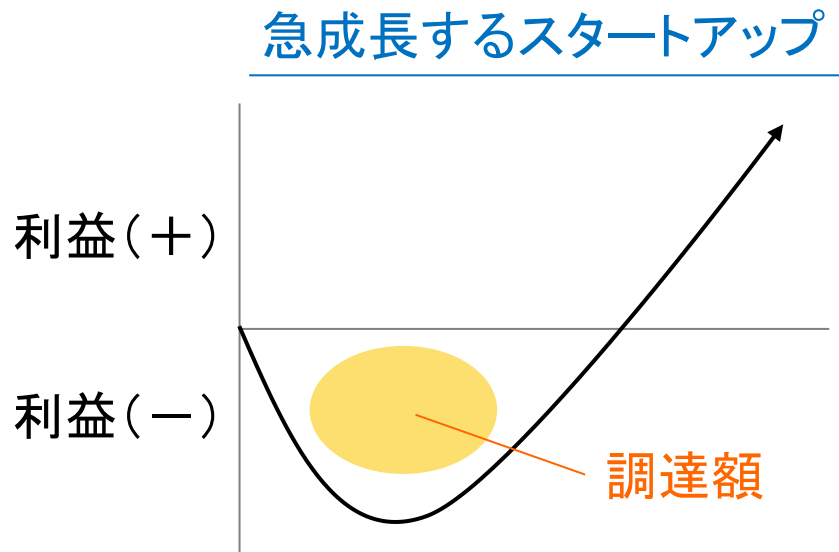
6. スtockオプション

- なぜストックオプション？

急成長するスタートアップの特徴

(1) 資金調達を使った成長戦略

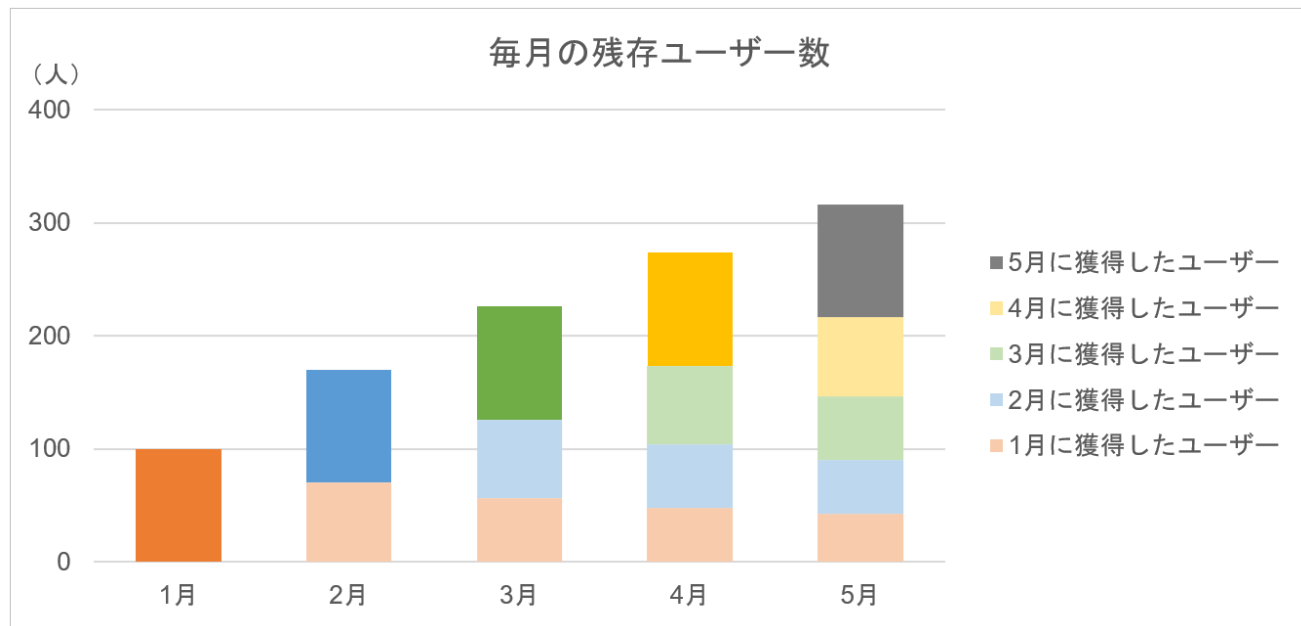
- A) 売上が増える前に先行投資することで、大きな利益成長を目指す
- B) その赤字分をベンチャーキャピタル(VC)から調達する



コホート分析

毎月の残存ユーザー数の計算

- A) 毎月の新規獲得ユーザー数と、その後の継続利用率で決まる
- B) 新規獲得ユーザー数は、広告宣伝費と1ユーザー獲得費用で決まる



コホート分析

広告宣伝費

÷

1ユーザーあたり
獲得費用(CPA)

=

新規ユーザー数

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
7											
8				2021/1	2021/2	2021/3	2021/4	2021/5	2021/6	2021/7	2021/8
9		広告宣伝費	円	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
10		1人あたり獲得コスト	円	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
11		獲得数	人	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
12											
13				残存ユーザー数							
14				2021/1	2021/2	2021/3	2021/4	2021/5	2021/6	2021/7	2021/8
15		新規ユーザーを	2021/1	30,000	21,000	16,500	15,000	13,500	12,600	12,000	11,700
16		獲得した月	2021/2		30,000	21,000	16,500	15,000	13,500	12,600	12,000
17			2021/3			30,000	21,000	16,500	15,000	13,500	12,600
18			2021/4				30,000	21,000	16,500	15,000	13,500
19			2021/5					30,000	21,000	16,500	15,000
			2021/6						30,000	21,000	15,000
			2021/7							30,000	21,000
			2021/8								30,000
			2021/9								
			2021/10								
			2021/11								
			2021/12								
			2022/1								
			2022/2								
			2022/3								

新規ユーザー数

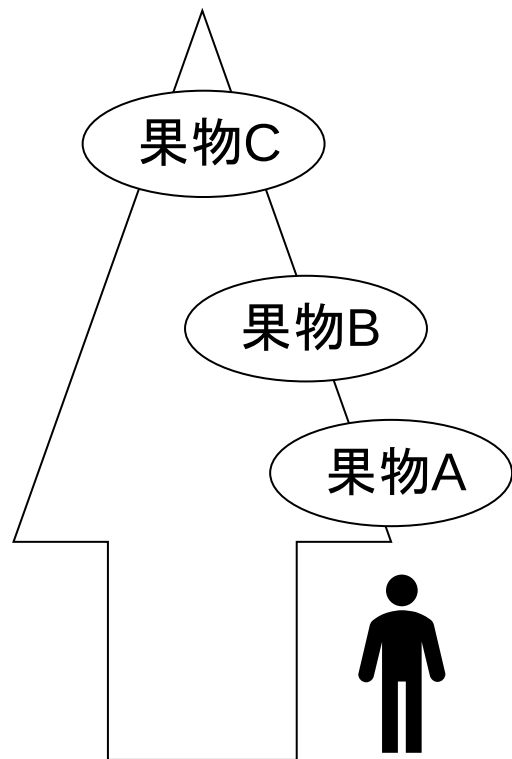
×

継続利用率

=

残存ユーザー数

Low Hanging Fruit (木の低いところの果物は採りやすい)



さらにハシゴが必要 → すごく費用がかかる
(採るだけ赤字)

ハシゴが必要 → 費用がかかる

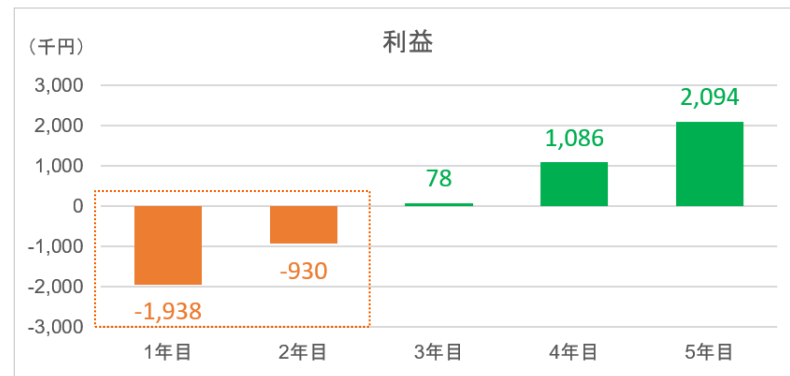
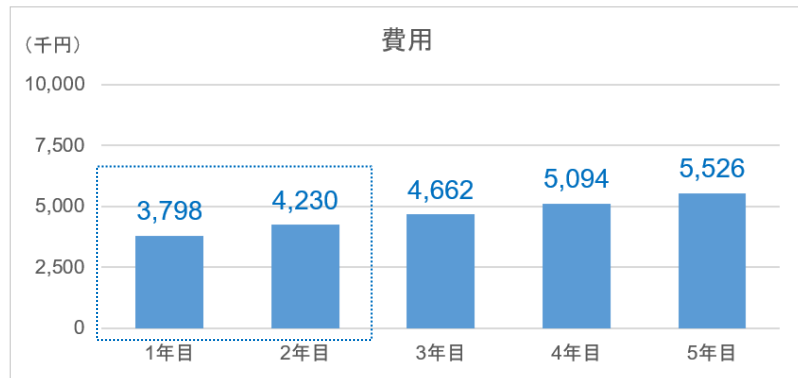
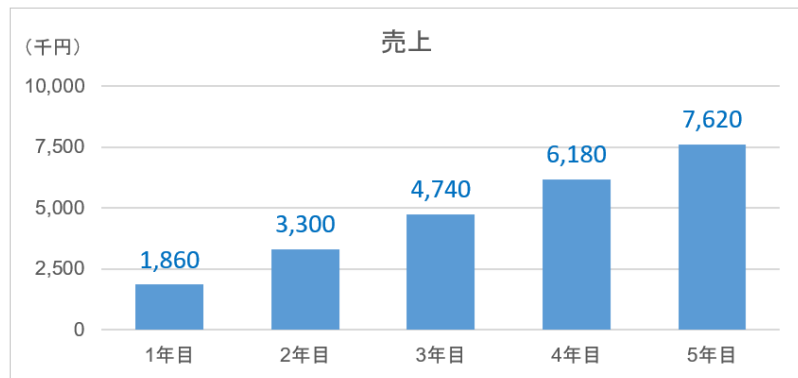
手を伸ばせば届く → 費用ゼロ

たくさん新規ユーザーを獲得するほど、

1ユーザーあたり獲得費用(CPA)は大きくなる

→ 計画上は、CPAを上げていく(場合が多い)

必要資金＝赤字の累計金額



(2) 短期的には赤字になる
→ 資金調達が必要

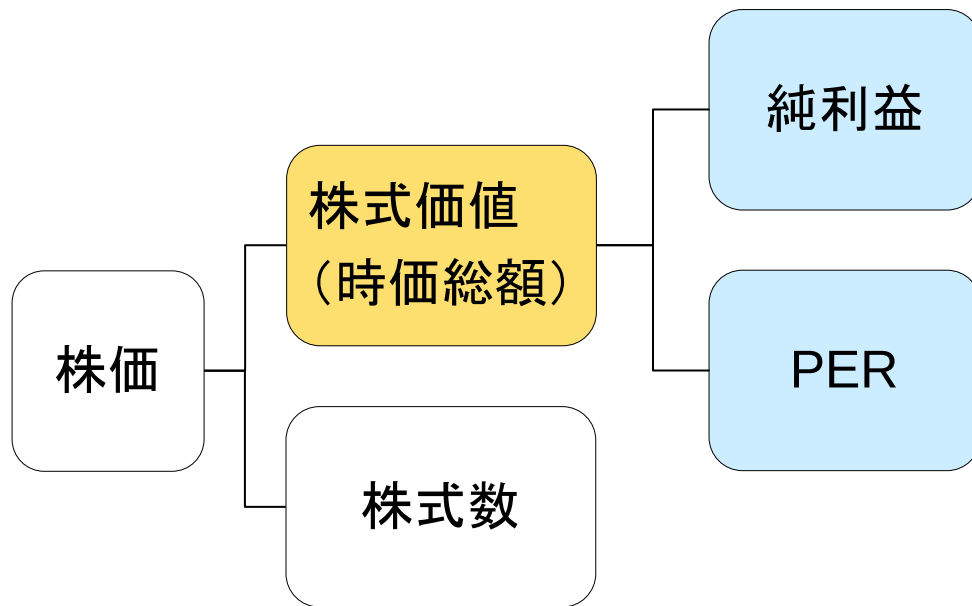
(1) 広告宣伝費を先行投資

上場時の株式価値(＝時価総額)の算出方法

(1) おおきく二つの要因で決まる

A) 純利益

B) PER(Price Earnings Ratio)



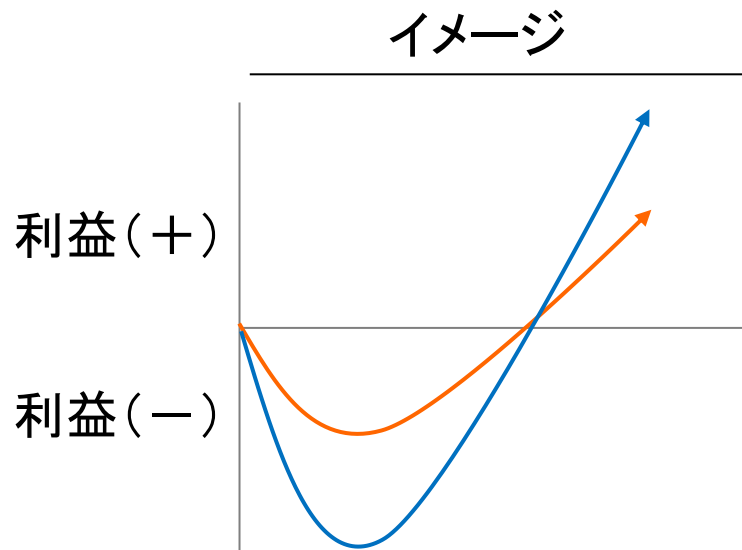
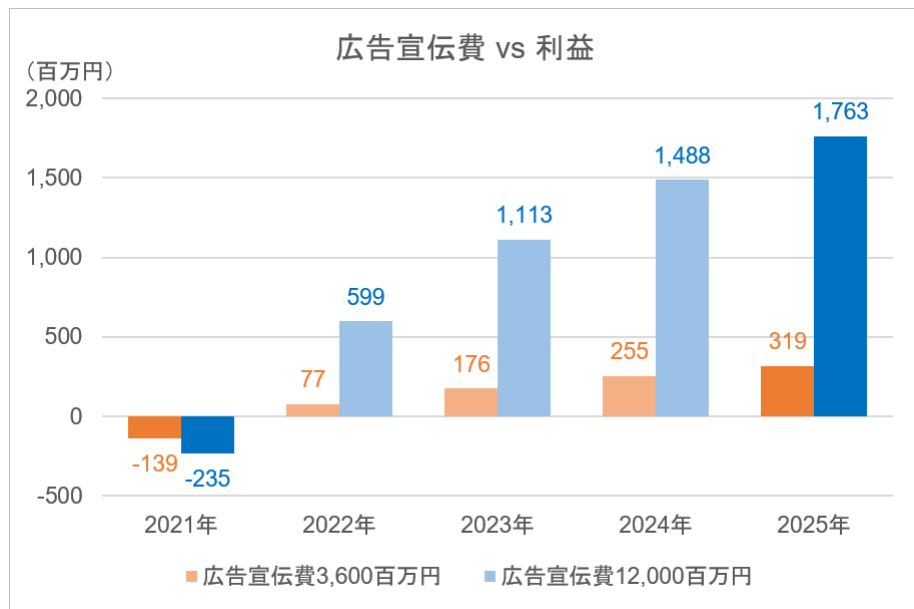
- 将来の純利益(見込み)
- 1～2年先

- 利益に対する倍率(マルチプル)
- 類似企業の株価・利益を元に算出

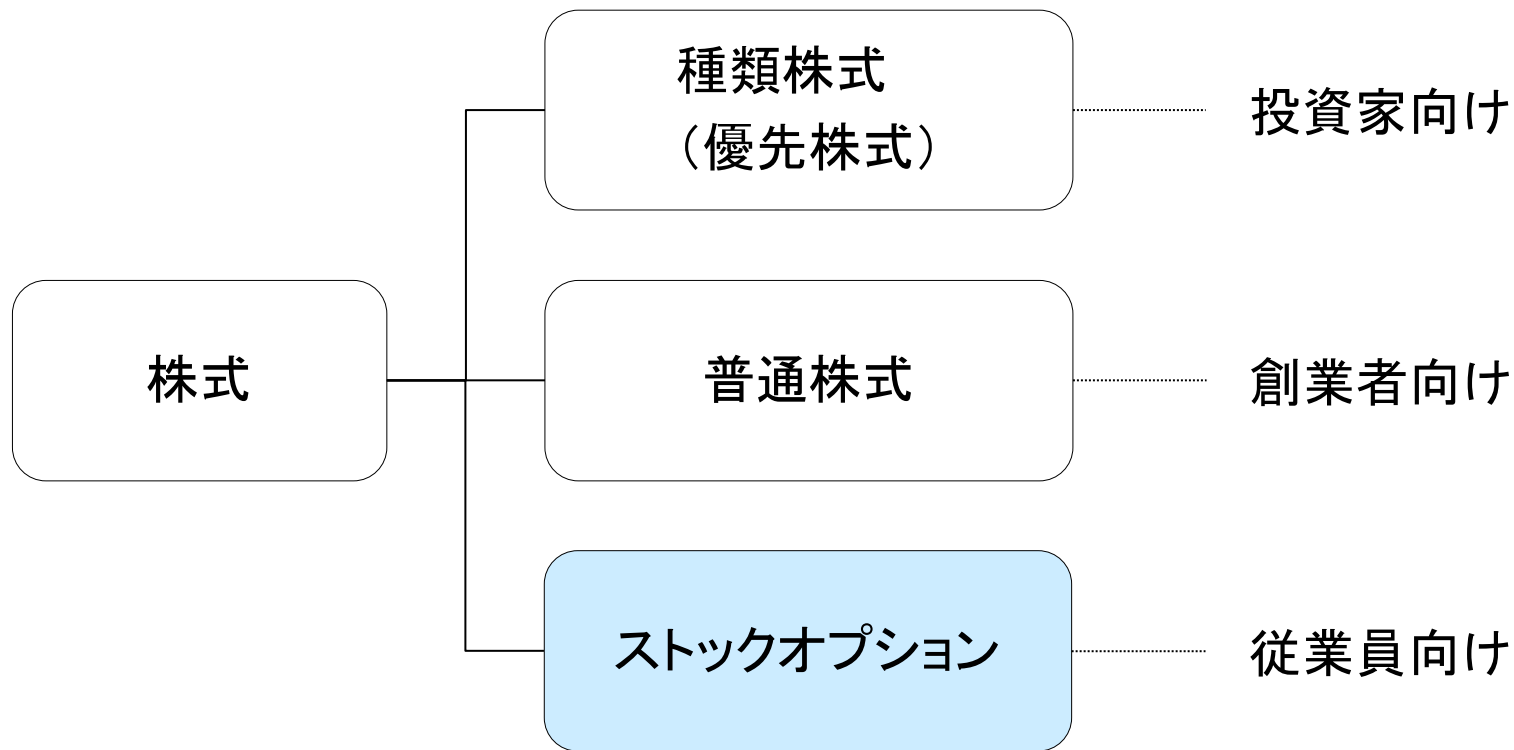
収益シミュレーション：資金調達額と利益成長

(1) 多くの調達をして、広告宣伝に投資をしたほうが長期的な利益成長は大きい

- 広告宣伝費3,600百万円→利益319百万円(2025年)
- 広告宣伝費12,000百万円→利益1,763百万円(2025年)



スタートアップ企業の株式は、いろいろ



ストックオプションのメリット・デメリット

(1) メリット

A) 従業員のモチベーションが上がる

- 業績が上がる → 株価が上がる → 従業員も利益を得られる

B) 従業員の退職を減らせる

- すぐにはストックオプションを行使(買う)できないケースが多い
- 行使できるまでに3年(例)
- 3年経つ前に辞めたら、そのストックオプションは破棄

C) 現金の支出がない

- スタートアップ企業は資金がない
- 給与は上げられないけど、ストックオプションを渡す

フォローお待ちしております

Twitter, Facebook

熊野 整 @ エクセルとファイナンス
@kumano_excel

事業計画、財務モデル、エクセルを作る日々。スタートアップ向けファイナンス支援 (unicorn-fa.com) と、エクセル&財務モデル研修セミナー (excel-seminar.jp/video/)。モルガン・スタンレー投資銀行 → エムスリー事業開発 → スマートニュース財務 → 独立。書籍「外資系投資銀行のエクセル仕事術」
[自己紹介を翻訳](#)

note.com/unicorn_fa 2020年5月からTwitterを利用しています

117 フォロー中 2,890 フォロワー

ツイート ツイートと返信 メディア いいね

熊野 整

基本データを編集 2 アクティビティログ 204

タイムライン 基本データ 友達 4,153 写真 アーカイブ その他

強期待ちのアイテムが47件あります

自己紹介
簡単な自己紹介を追加しよう。
[自己紹介を追加](#)

スマートニュース株式会社 Financial Planning and Analysis
勤務先: 投資銀行が教える! エクセルで学ぶビジネス・シミュレーション講座
以前の勤務先: Morgan Stanley
842人がフォロー中

投稿を管理 リストビュー グリッドビュー

熊野 整
18時間前
早稲田ビジネススクールのイベント、おかげさまで300席が2日で満席になりました! 大感謝。
キャンセル待ちの方もたくさんいらっしゃったので、また別の機会をつくれな
いかなさますー!

note(有料ブログ)にて最近の財務モデリングを解説



熊野 整 (Kumano, Hitoshi)

*** 設定

財務モデル、エクセルについて解説します。スタートアップ向けファイナンス支援 (<https://unicorn-fa.com/>) と、財務モデル講師 (<http://excel-seminar.jp/>)。モルガン・スタンレー投資銀行 → エムスリー事業開発 → スマートニュース財務

2 フォロー 189 フォロワー ・

ホーム サークル マガジン

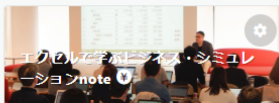
月別

熊野 整 (Kumano, Hitoshi) 2020/05/17 22:07 ¥198				
5	費用	1,250	1,250	1,250
6	人件費	800	800	800
7	広告宣伝費	450	450	450
8	利益	-250	-150	-50
9	必要資金額			
10	月間	$\text{MIN}(D8, 0)$	-150	-50
11	合計	-450		

スタートアップの必要資金額の計算(1) MIN関数

これまで数多くのスタートアップ経営者から相談を受けたのが、資金調達をするときに、どのように必要額を計算すれば分からない、または、ざっくり計算できるけど、ベンチャーキャピタル (VC) に説明するにあたって十分なレベルなのか分からない、というもの。今回は、スタートアップ企業の必要資金額について解説します。

なぜスタートアップは資金を調達するのか



エクセルを活用したビジネス・シミュレーションを学べるnoteです。著者は現在スタートアップ向けファイナンス支援 (...)

公開中



熊野 整 (Kumano, H...)

エクセルセミナー.jp

熊野塾がExcelと財務のプロフェッショナルを育てる

セミナー

企業研修

オンライン動画

書籍・雑誌紹介

ニュース

プロフィール

お問合せ



Mission

「見やすく、ミスなく、速く」

すべてのビジネスパーソンに正しいエクセルを伝えたい — これが私たちのミッションです。
そして1人でも多くのビジネスパーソンがエクセルを活用し、数字力を高め、
1円でも多くの収益を生み出せる社会づくりに貢献したいと願っています。

オンライン動画配信中

【財務プロを極める】エクセルで学ぶ財務三表モデル×財務戦略シミュレーション



大手総合商社の研修で導入されている本格的な財務戦略コースです。外資系投資銀行の講師がPL, BS, CFモデル作成方法を教えます。

ご購入はこちら



【4時間で分かる】エクセルで学ぶ企業価値評価（ファイナンス）基礎コース



外資系投資銀行出身の講師が、「ざっくり理解できる」ファイナンスの基礎から、実践的なケーススタディまで教えます！(はじめてファイナンスを勉強する方も、よりリアルなファイナンス事情を知りたい方もどうぞ！)

ご購入はこちら

