



完全ワンストップのバックオフィスBPOサービス

Cashmoサービスのご紹介

目次



- 01 - 会社概要
- 02 - CashmoのMission・Vision・Value
- 03 - 今こそバックオフィスに革命を
- 04 - 社長の仕事とは?
- 05 - Cashmoとは?
- 06 - Cashmoのサービス
- 07 - 月次スケジュールのイメージ
- 08 - Cashmoの経理フロー
- 09 - 料金
- 10 - コスト比較
- 11 - サービス開始までの流れ
- 12 - 導入の流れ
- 13 - 導入事例
- 14 - Cashmoの想い

01 - 会社概要

- **社名** 株式会社キャッシュモ
- **代表者** 梶井 伸一 (税理士)
- **所在地** 〒107-0052 東京都港区赤坂5-2-20 赤坂パークビル19F
- **事業所** **用賀オフィス(経理代行ラボ)**
〒158-0097 東京都世田谷区用賀2-14-11 ブリュンヒルデ4F
- **沿革**
2004年1月 北青山会計事務所 設立
2005年8月 青山ビジネスソリューション株式会社 設立
2010年6月 北青山税理士法人に組織変更
2016年1月 北青山社会保険労務士法人 設立
2017年7月 キャッシュモ株式会社 設立
2020年4月 キャッシュモグループに組織変更
- **Webサイト** **サービスサイト** <https://cashmo.jp/>
コーポレートサイト <https://cashmo.co.jp/>
- **SNS** **LINE** <https://page.line.me/cashmo>
Twitter https://twitter.com/Cashmo_JP
Facebook <https://www.facebook.com/cashmo.co.jp>
YouTube <https://www.youtube.com/channel/UCFaBuH4xELmTVDrKO5d7yFQ>
Wantedly <https://www.wantedly.com/companies/cashmo>



MISSION

良い会社を増やし
日本を元気に

VISION

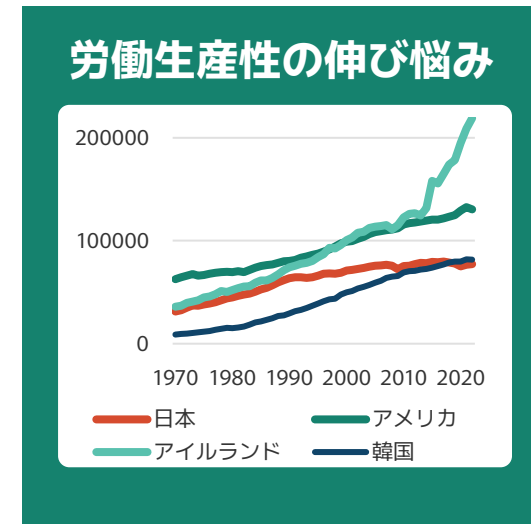
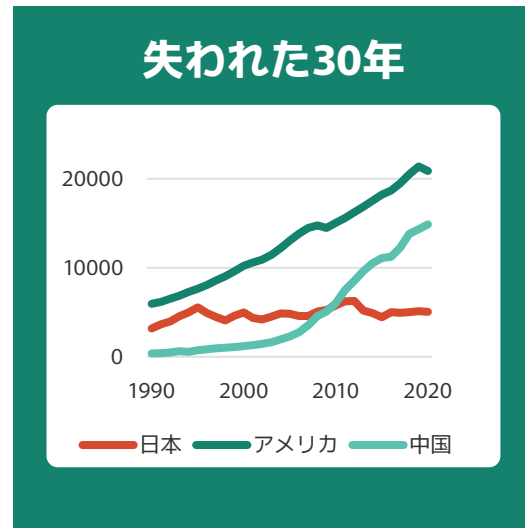
中小企業経営の
あたりまえになる

VALUE

Challenge

03 - 今こそバックオフィスに革命を

日本経済は30年近くほぼ成長していません。
人口減少に比例して生産年齢人口も減少の一途をたどり、
労働生産性の伸びは一層鈍化しています。



日本において企業の99.7%は中小企業です。
中小企業は、人手不足やバックオフィスの低生産性の問題が特に深刻です。

直接利益を産まないバックオフィスのリソースを生産部門にシフト

させることが今こそ必要です。

04 - 社長の仕事とは?

そもそも社長が本来やるべき仕事とは何でしょうか?

キャッシュモは**以下の3つが社長の仕事**であると考えています。

企業の方向づけ



何をやるのか、何をやらないのかを
明確にする。

資源の最適配分



ヒト・モノ・カネ・情報を
どこにどう投下するかを決める。

人を動かす



先頭に立って行動し、
責任をとる。

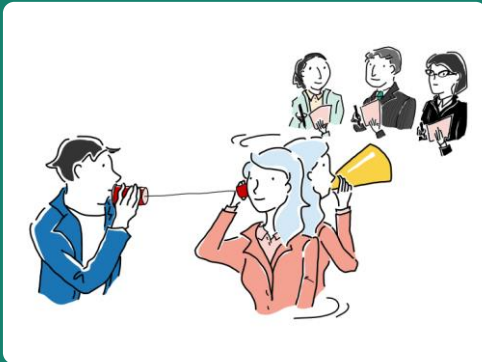
会社のなかで**社長の仕事ができるのは社長だけ**です。

社長が社長の仕事に集中できる環境を構築することが非常に重要です。

05 - Cashmoとは?

Cashmoとは、
社長が社長の仕事に専念いただけるようにするために、
ノンコア業務である**バックオフィス業務を完全ワンストップでお引き受け**
するアウトソーシングサービスです。

特長1



完全ワンストップ体制で
無駄なやりとりが不要

特長2



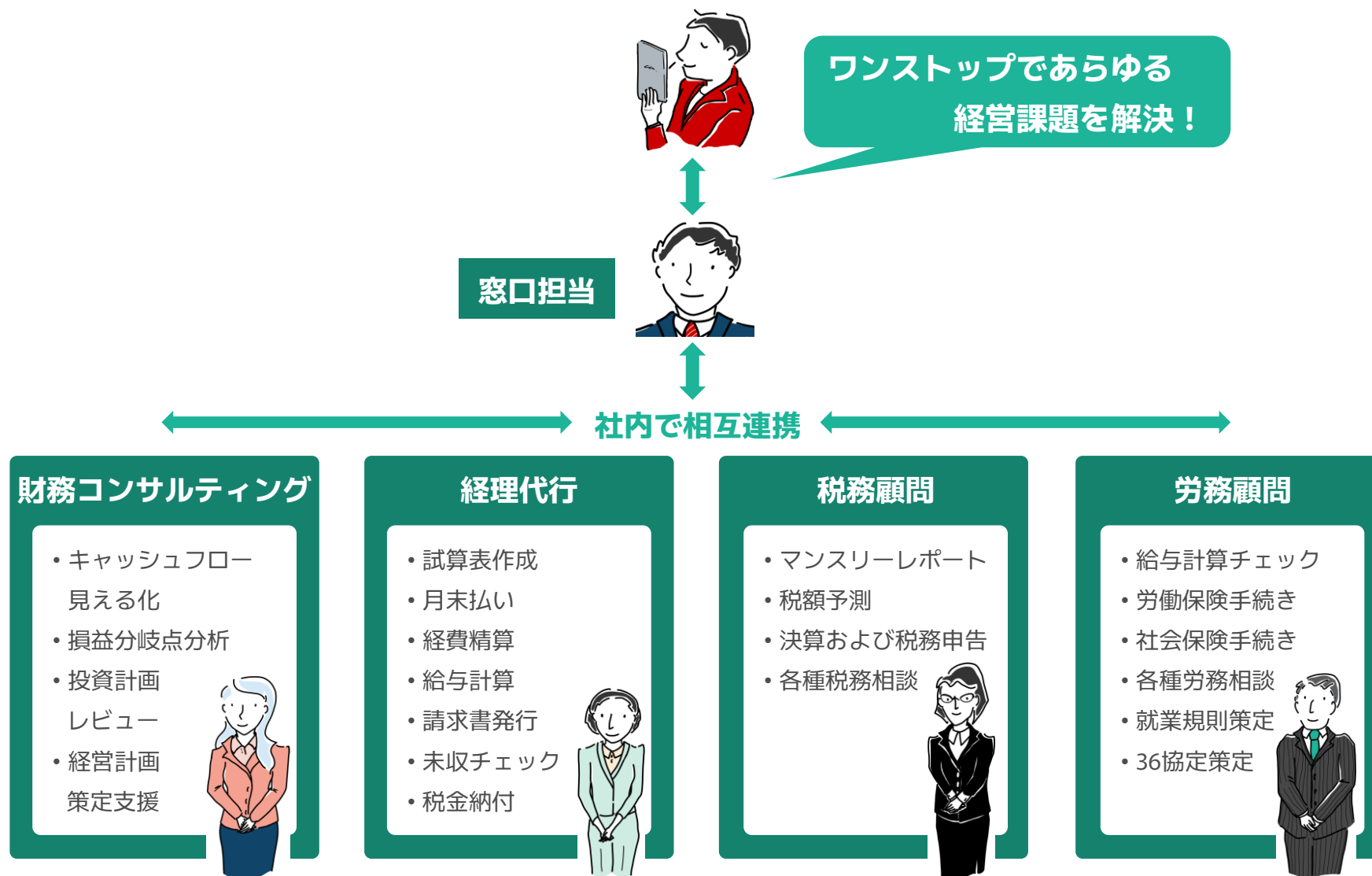
クラウドシステムをフル活用した
最先端のクラウド経理代行

特長3



資金繰りの見える化で
ゆとりのある経営をサポート

06 - Cashmoのサービス



06 - Cashmoのサービス(Cashmo財務コンサルティング)

月次経営財務会議

前月の業績、予実差分、行動計画に対するアクションの結果を確認します。1年間の月次資金繰り表と向こう3ヶ月の日次資金繰り表(日繰り表)をもとに、数値シミュレーションを行って、計画の修正や追加投資判断などを決定します。



資金繰りシミュレーション

経営計画にもとづく各銀行口座の入金見込みと支払予定をもとに、3ヶ月先までの日次資金繰り表を作成します。キャッシュの動きが見えるようになるので、投資判断や資金移動を的確に行うことができます。



単年度・中期経営計画策定支援

単年度経営計画、中期経営計画の策定をご支援します。単なる数値計画ではなく、長期的なビジョンと整合性がとれているか、ビジョンを達成するためにいつ何をすべきか、といった観点で本当に意味のある計画を作ります。



予算実績管理と行動計画策定

予実分析、数値シミュレーションによる行動計画策定を行います。STRAC(戦略会計)を利用することにより、経理の専門家でもなくても自社のビジネスモデルやどう戦略をたてるべきかをすぐに理解し、実践することができます。



06 - Cashmoのサービス(Cashmo経理代行)

請求書発行・未収チェック

売上データをもとに請求書を発行し、取引先へ送付します。
毎月第1営業日に前月末までの入金を確認して売掛金の消し込みを行います。
未入金があった場合はお客様にご報告し、入金を確認できるまで追跡します。



月末払い・税金納付・経費精算

アップロード頂いた請求書をもとに支払予定表を作成します。
給与支払、経費精算、融資返済、税金納付、引き落としも加味して必要資金額を算出してご報告します。
支払口座への資金移動後、支払実行まで行います。



給与計算

お客様に確定頂いた勤怠データをMFクラウド給与に取り込み、所得税の源泉徴収額、地方税額、社会保険料などを加味して給与、賞与の計算を行います。
役員報酬も含め、ご指定の口座に振込を行います。



記帳代行

MFクラウド会計のデータ連携、自動仕訳ルール機能をフル活用し、ネットバンキング、クレジットカード利用履歴、関連システムからデータを取り込んで取引を記帳します。
月次試算表の完成が最短5営業日というスピードです。



06 - Cashmoのサービス(Cashmo税務顧問)

マンスリーレポート

月次試算表、キャッシュフロー計算書をベースに、どこに手をうてば収益を拡大できるか、社長ご自身がSTRAC(戦略会計)を使って分析、判断できるようご支援します。



税額予測

決算2ヶ月前に当期の業績着地予測から税額のシュミレーションを行い、決算までに実行可能な節税プランをご提案します。
また、翌期の業績計画策定、役員報酬の確定を行い、万全の態勢で決算を迎えます。



決算および税務申告

法人の決算、および法人税、消費税、地方税、事業所税各種税金の申告を行います。



相続税贈与税申告

円滑な事業承継を視野に入れた相続、贈与のスキームをご提案します。
相続税の納税資金確保や節税などのご相談も承ります。
贈与税の各種特例を使った節税のご提案も致します。



06 - Cashmoのサービス(Cashmo労務顧問)

給与計算・振込

お客様に確定頂いた勤怠データをもとに給与、賞与の計算を行い、役員報酬も含めてご指定の口座に振込を行います。
※Cashmo経理代行をご契約頂いている場合は経理代行のサービスとなります。



労働保険申告・算定基礎届

毎年7月10日までにを行う労働保険の概算保険料申告書の提出を代行します。
また、同時期に行う社会保険の算定基礎届の提出も代行します。



各種労務手続き

従業員の採用から退職までに必要な労働保険、社会保険の様々な手続きを代行します。
産休、育休に関する手続きもお任せください。



就業規則・36協定等諸規定整備支援

サービス導入時に労務管理体制の法令遵守状況を簡易診断し、半年後には就業規則・給与体系の適正化、36協定の整備などをご提案します。
さらに会社の成長に合わせて諸規定などの見直しを継続的にアドバイスします。

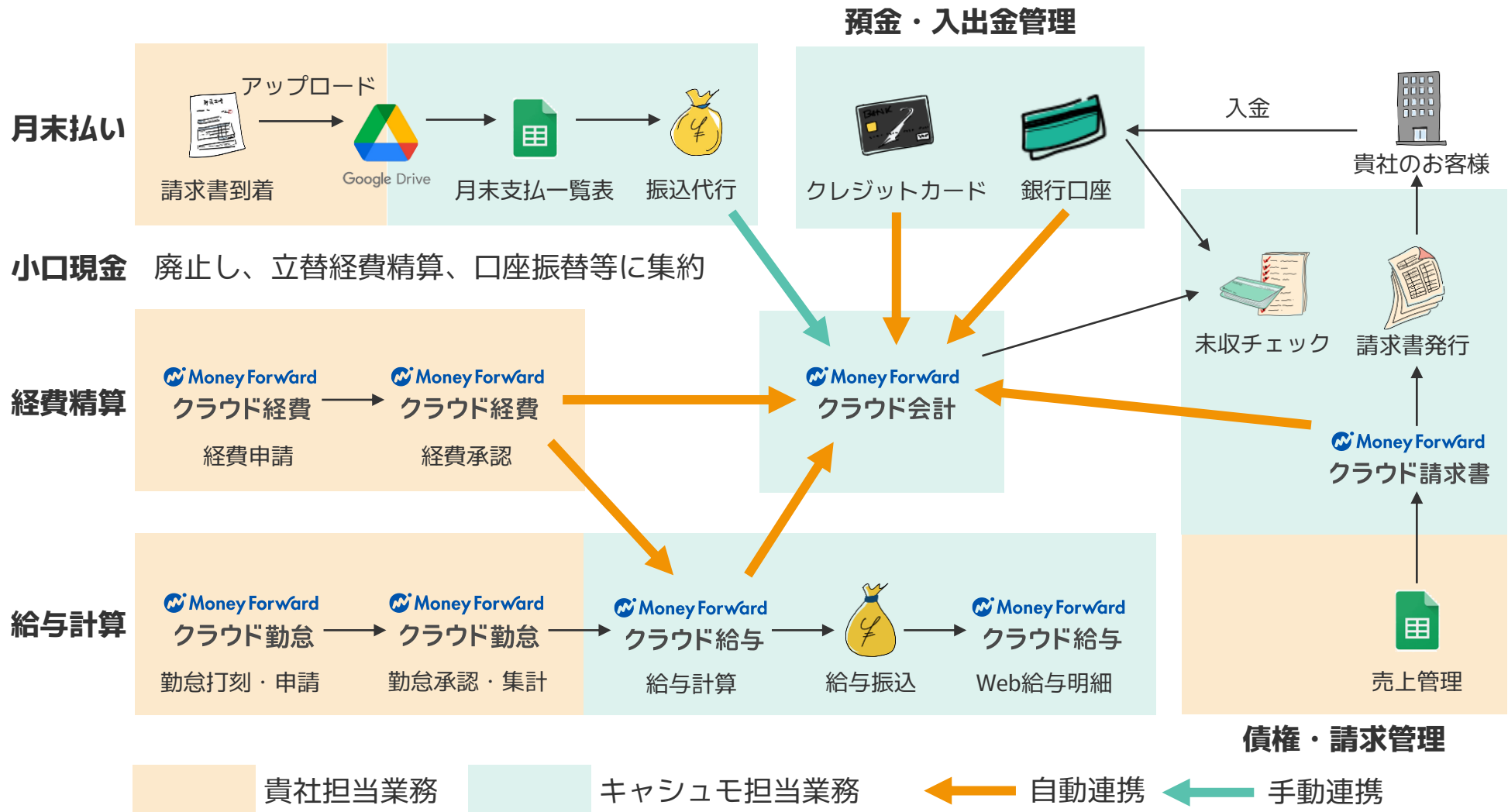


07 - 月次スケジュールのイメージ

月	火	水	木	金	土	日
1 未収チェック 経費確定 勤怠確定 給与変動事項連絡 クレカ明細格納	2 預金連動 売上データ格納	3 給与計算結果報告 売上請求書報告 月末振込請求書格納	4 売上請求書承認 売上請求書発行送付	5 月末振込一覧報告 会計確定 給与計算結果承認	6	7
8	9 預金連動 未収チェック 月末振込一覧承認	10 源泉所得税納付 住民税納付	11	12	13	14
15 経営財務会議	16 預金連動 未収チェック	17	18 給与振込資金移動	19 給与振込予約	20	21
22	23 預金連動 未収チェック	24	25 給与振込 月末振込予約	26 月末振込資金移動	27	28
29	30 預金連動 未収チェック	31 月末振込	<p>お客様が行う業務 キャッシュモが行う業務 両者で行う業務</p>			

08 - Cashmoの経理フロー

キャッシュモは、「**マネーフォワードクラウド(MFクラウド)**」をフル活用し、最大限効率化された経理フローを実現しています。



スモールビジネス

10万円/月~

経理代行

税務顧問

労務顧問

従業員数15名までの企業様向けパッケージプランです。

社長ご自身が経理業務を担当していたが、規模の拡大に伴って業務量が増え、そろそろ任せられる従業員を雇いたい、というお悩みをお持ちの方におススメです。

スタンダード

30万円/月~

スモールビジネスの全サービス

+

財務コンサルティング

従業員数16名以上の企業様向けパッケージプランです。

経理業務は一人専任を置かないとまわらないボリュームになり、借入返済などで資金繰りも読めなくなってきた、というお悩みをお持ちの方におススメです。

09 - 料金(パッケージ料金)

■ 小規模事業に必要なサービスに絞った「**スモールビジネスプラン**」なら...



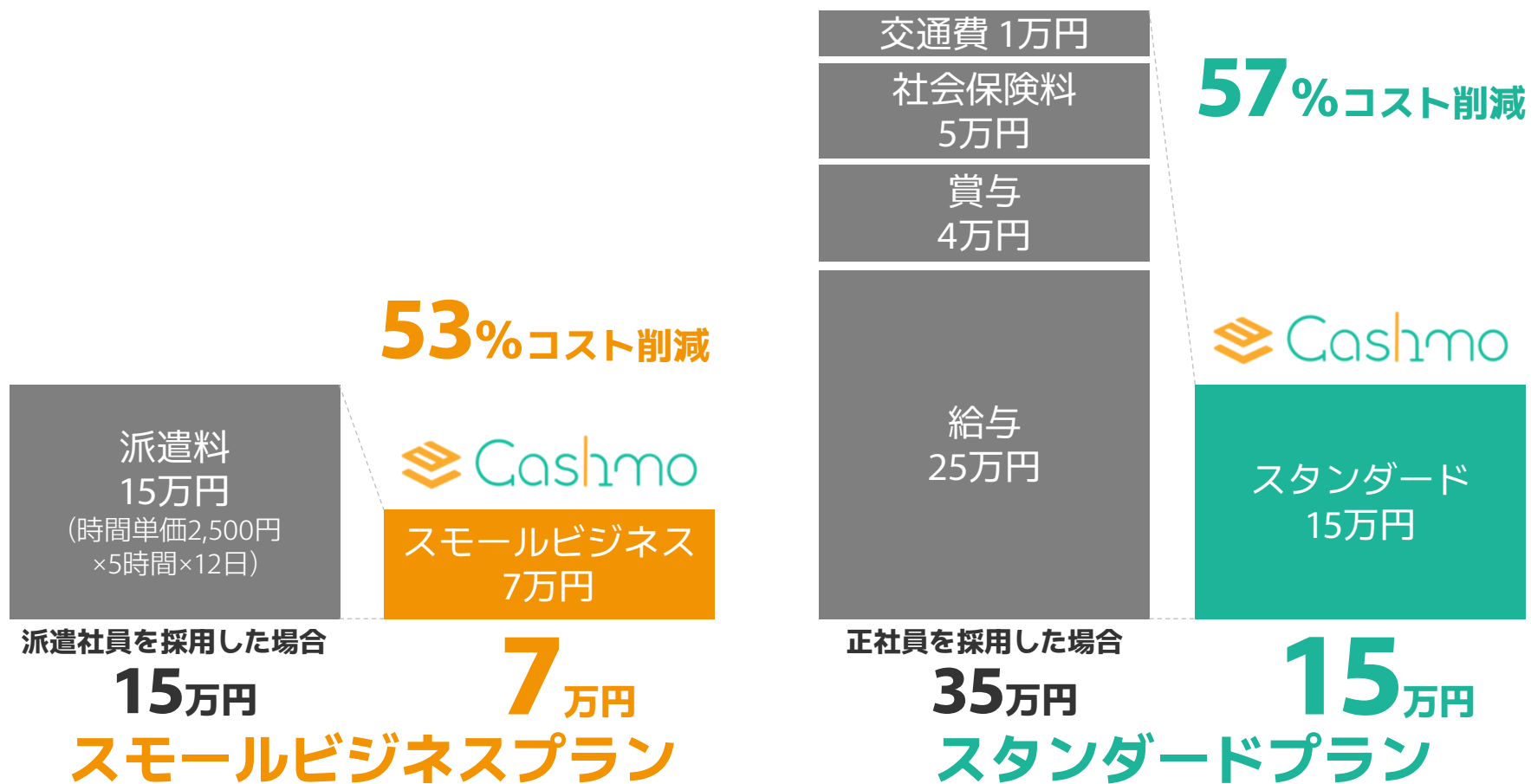
■ 完全ワンストップで本業に集中できる「**スタンダードプラン**」なら...



料金はご利用になるサービス、業務量、事業規模などによって異なります。

各サービス単体のご依頼も承ります。詳しくはお問い合わせください。

自社採用に対して大幅なコスト削減が可能



10 - コスト比較(導入)

Cashmo スタンダードプラン

スタンダード
導入費用

60万円

導入費用が発生するのは最初だけ

自社採用の場合

採用費
(求人広告費用)

60万円

選考

入社

退職

採用費
(求人広告費用)

60万円

選考

担当者が退職する度に採用費がかかり、選考にも苦戦する

11 - サービス開始までの流れ

新業務運用開始までの期間は**2か月**が目安となります。



無料相談

貴社のバックオフィス体制・業務内容・課題をお伺いします。
概算のお見積りをご提示することも可能です。

ご提案

正式なお見積り、導入後の業務・システム構成をご提案します。

ご契約

契約を締結します。
契約はクラウドサインによる電子署名にて行います。

導入

導入コンサルタントが現行業務を調査し、新しい業務設計、クラウドシステムの設定、現行システムからの移行を行います。
ご利用方法の研修も実施します。

新業務開始

新業務・新システムの運用開始となります。
業務が軌道に乗るまで2か月間サポートします。



経理のご退職など緊急時は、現行業務をそのまま引き継ぎ、並行して導入を進めることも可能です。

12 - 導入の流れ

現行業務の調査

担当者様のヒアリングや資料調査を行い、現行の業務プロセスや関連システムを明らかにします。

新クラウドシステムの設定

新クラウドシステムに対して、理想的業務の設計に基づいて設定を行います。

新クラウドシステムの動作検証

新クラウドシステムが意図したとおりに動作するか、検証します。



契約

稼働

理想的業務の設計

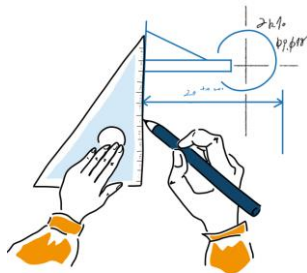
現行業務をもとに効率化を行い、クラウドシステムに最適化した理想的業務を設計します。

現行システムからの移行

現行システム内の残高、取引などのデータを新システムへ移行します。

新システムの利用方法研修

お客様社内で新システムを利用される方向けに使い方の研修を行います。



経験豊富な導入コンサルタントが
専任で対応します。



13 - 導入事例(株式会社ストロボライト様)



● ● ● ● ●
StroboLight

株式会社ストロボライト

業種：グリーン関連メディア、EC

従業員数：37名

財務コンサル

経理代行

クラウド導入

税務顧問

労務顧問

詳しくはこちら：<https://cashmo.jp/case/strobolight/>

創業時から二人三脚、Cashmoとともに未来を見てきた

- ✓ 2012年7月の会社設立からのお付き合い。
- ✓ Cashmoの担当者は何かあれば真っ先に相談する、プライスレスな関係になっている。
- ✓ 経理も税務も労務も任せられ、人間的なコミュニケーションがとれるのがCashmoの魅力。
- ✓ 上場を目指しているので、IPO支援までお願いしたい。

13 - 導入事例(アップシードビーンズ株式会社様)



UpSeed
BEANS
studysupport
学習支援塾ビーンズ

アップシードビーンズ株式会社

業種：復学、進学のための総合学習指導

従業員数：10名

財務コンサル

経理代行

クラウド導入

税務顧問

労務顧問

詳しくはこちら：<https://cashmo.jp/case/upseedbeans/>

現場の切実なニーズから生まれた Cashmoとの出会いときずな

- ✓ 創業時から経理業務を担当していたパートナーの業務継続が難しくなったことからアウトソースを検討。
- ✓ 1ヶ月間ずっとかかりきりだった仕訳業務が月2時間程度まで大幅削減。
- ✓ 浮いた時間をカリキュラムの再構築や人材育成といった本業に振り向けられるようになった。
- ✓ Cashmoは、他人に任せる不安を乗り越え、頼もしい仲間になっている。

14 - Cashmoの想い



梶井 伸一
株式会社キャッシュモ 代表取締役

日本のGDPはこの30年ほとんど成長していません。いわゆる「失われた30年」です。

GDPとは企業の付加価値の合計に他なりません。日本企業の99.7%は中小企業で、約5割の付加価値を生み出し、約7割の雇用を抱えています。日本のGDP成長は中小企業の付加価値向上なしには実現しないのです。

私たちキャッシュモは、中小企業の生産性向上を阻害している要因の一つとしてバックオフィスが十分に整備されていないことがあると考えています。

経理の仕組みが弱いため、キャッシュフローがリアルタイムに把握できず、経営で見ている数字は過去のもの、資金繰りに常に不安がつきまとい、成長に必要な投資が十分に行えない。多くの中小企業で抱えているお悩みではないでしょうか。

また、バックオフィスを整備しようにも、限られた人員をまわすとさらに生産性が落ちてしまうというジレンマも生じます。

クラウドを活用した最先端の経理体制を構築できる人材はそもそも社内にはいないかもしれません。

私たちキャッシュモは、ノンコア業務であるバックオフィス業務を完全ワンストップでお引き受けすることで、社長が事業に専念できる環境を作ります。お金の流れを見える化し、将来の資金繰りを把握することで、経営にゆとりを生み出すキャッシュフロー経営をご支援します。

Cash + more =  Cashmo

お客様の良い会社づくりに貢献して、日本のGDPアップのお手伝いをしたい。

それが私たちキャッシュモの想いです。



良い会社を増やし 日本を元気に