

## ○ 信条（誠実・貫徹・学習）

Our Credo

### 私たちの信条

プロフェッショナル・  
ファームとして高い理想  
の実現を目指します。

CORPORATE PHILOSOPHY

#### 誠実

常にお客様に誠実であり続けます。

常に“お客様に寄り添い”「アットストリームさんがいると助かる」と  
言われることが我々の喜びです。

#### 貫徹

高い責任感でプロジェクトを貫徹します。

我々の専門性と経験に“必ずやりきる”の精神を加えて「社会の変革  
の原動力」になることを目指します。

#### 学習

あらゆる事象から学び自らの成長を楽しみます。

我々自身が刺激と変化を“楽しみ”「心豊かなプロフェッショナルライフ」  
を体現するメンバーの集団でありたいと考えています。

## ○ 会社概要・沿革

Our Company

アットストリームパートナーズ合同会社  
Atstream Partners LLC

理事長・代表パートナー 大工 舎 宏  
パートナー 川上 徹  
パートナー 塚平 竜之  
パートナー 関野 明倫  
パートナー 岡田 千佳  
コンサルティングフェロー 中平 将仁  
コンサルティングフェロー 杉原 健史

資本金 2,400万円  
設立 2018 (H30) . 4. 24

東京オフィス 104-0031 東京都中央区京橋2-7-14 ビュレックス京橋7F  
大阪オフィス 541-0043 大阪市中央区高麗橋3-4-10 淀屋橋センタービル12F  
名古屋オフィス 460-0003 名古屋市中区錦2-4-3 錦パークビル7F  
広島オフィス 730-0051 広島市中区大手町2-2-9 ビル博丈大手町2F

Tel 050-3733-6913 / Fax 050-3733-6915  
<https://atstreampartners.co.jp>

2001 (H13) . 07 Arthur Andersen Business Consultingのパートナー・マネジャーが中心となり大阪に設立  
2001 (H13) . 09 東京オフィスを開設  
2003 (H15) . 02 名古屋オフィスを開設  
2014 (H26) . 04 広島オフィスを開設  
2018 (H30) . 04 株式会社アットストリームを母体会社として、組織運営方法の異なる二つの事業会社、  
アットストリームパートナーズ合同会社、アットストリームコンサルティング株式会社に分社化  
株式会社アットストリームの事業承継会社としてアットストリームパートナーズ合同会社を設立

## Atstream Partners LLC

### COPORATE PROFILE

アットストリームパートナーズ合同会社

○ サービス

Our Services

アットストリームパートナーズの主なコンサルティングサービス

|               |                                |                                                                                                                                                             |
|---------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 経営管理・プロセス改革領域 | 原価情報を中心とした管理会計<br>経営管理制度の構築・運用 | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 経営管理目的に沿った業績管理・原価管理のあり方提示</li><li>○ 原価管理定着化に向けた業務改革・システム構想策定の支援</li><li>○ 原価・採算情報を活用した業績改善活動の運用支援</li></ul>         |
|               | SCM領域における<br>業務・システム・マネジメントの改革 | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 生産・販売・購買領域に対する業務改革・情報システム導入支援</li><li>○ SCM（在庫適正化、納期短縮を中心とした）業務改革の支援</li><li>○ KPIを活用したSCM改革状況の見える化・実行の支援</li></ul> |
|               | 情報システム化計画の立案・実行<br>（アドバイザー型）   | <ul style="list-style-type: none"><li>○ システム導入企画フェーズ支援<br/>（構想立案・RFP作成支援・導入パートナー等選定支援）</li><li>○ システム導入フェーズ支援（プロジェクト管理・定着支援）</li></ul>                      |
|               | CIOサポート・IT戦略アドバイザー             | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 中長期IT戦略の策定支援</li><li>○ ITを活用した事業構造変革・組織改革案の策定支援</li><li>○ CIO・情報システム責任者の企画業務サポート・アドバイザー</li></ul>                   |

|           |                                 |                                                                                                                                                               |
|-----------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 組織・人材強化領域 | KPIマネジメントの設計・導入                 | <ul style="list-style-type: none"><li>○ KPIを取り入れた経営管理の枠組・マネジメント体系の設計</li><li>○ KPIマネジメントの導入・定着活動の支援、KPI設定の支援</li><li>○ KPI関連の各種トレーニング・ワークショップの企画・実施</li></ul> |
|           | 法人営業・提案型営業の強化                   | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 営業組織の課題洗い出しの初期診断</li><li>○ 営業の目標達成力強化の支援（目標の展開～組織への浸透）</li><li>○ 提案型営業への転換のためのプロセス構築</li></ul>                        |
|           | 金融機関のコンサルティング営業<br>事業性評価取り組みの強化 | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 金融機関のコンサルティング営業力の強化支援</li><li>○ 事業性評価の取り組みの浸透支援、コンサルティング営業のプロセス構築</li><li>○ 事業性評価のトレーニング・ワークショップの企画・実施</li></ul>      |
|           | トレーニングプログラムの<br>設計・開発・実施        | <ul style="list-style-type: none"><li>○ コンサルティングサービスで蓄積した方法論と推進ノウハウをもとにした各種の教育研修サービス</li><li>○ ビジョン・戦略、マネジメント・会計・KPI、業務改革、営業強化など</li></ul>                    |

|        |                        |                                                                                                                                                |
|--------|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業改革領域 | 事業再生計画の策定<br>業績改善の実行   | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 業績改善のための現状分析と問題点の把握（財務DD・事業DD）</li><li>○ 改善計画案の策定支援</li><li>○ 改善策の実行・定着の支援</li></ul>                   |
|        | 中期経営計画の策定<br>（アドバイザー型） | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 中期経営計画策定のフレームワークの検討</li><li>○ 中期目標・戦略・施策などの検討・アドバイザー</li><li>○ 経営計画の実行管理・PDCAのあり方設計、モニタリング支援</li></ul> |
|        | 事業戦略の検討<br>（ワークショップ型）  | <ul style="list-style-type: none"><li>○ ワークショップ型での事業戦略検討支援</li><li>○ 既存事業の課題整理と改革施策の検討</li></ul>                                               |

○ お客様との4つの約束

Our Commitments

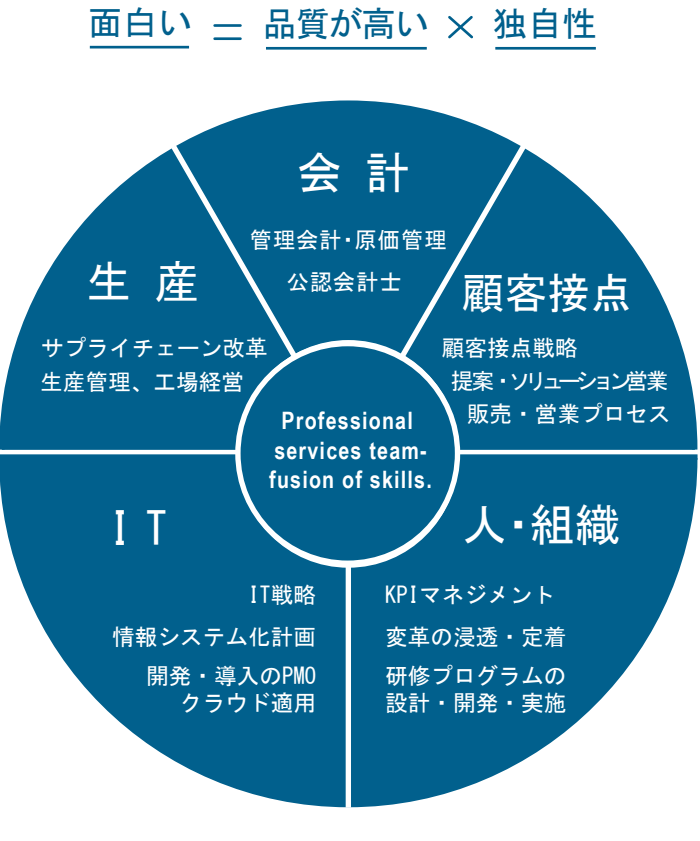
私たちは、真にお客さまのためになることは何かを考え抜いた結果、この4つをお約束します

|                             |                                                                                                                                                    |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様のニーズに合わせた参画形態<br>Style   | <ul style="list-style-type: none"><li>・最適な人数、最適な支援スタイルを提供します</li><li>・少数精鋭、参画するコンサルタント全員が価値を発揮します</li><li>・お客さま側メンバーとのワンチームでプロジェクトを推進します</li></ul> |
| お客様に合わせた伴走支援<br>Approach    | <ul style="list-style-type: none"><li>・決してお客さまを置き去りにしません</li><li>・お客さまの自走をサポートします</li></ul>                                                        |
| 多種多様な経営課題に対応<br>Flexibility | <ul style="list-style-type: none"><li>・多種多様な専門性を持ったメンバーが所属しています</li><li>・日々、ナレッジの蓄積とその昇華に励みます</li><li>・まだ形になっていない問題意識にも柔軟に対応します</li></ul>          |
| 経営課題解決に強いこだわり<br>Value      | <ul style="list-style-type: none"><li>・経営課題解決の重要成功要因を広い視野で捉えます</li><li>・時には課題解決のために忖度せずに意見を述べます</li><li>・現場に関心を持ち、現場がわかるコンサルタントが支援します</li></ul>    |

○ 人材モデル・メンバー

Our Business Leaders

目指す姿は、規模の追求ではなく、お客様の役に立つ 面白い コンサルタントの集団  
様々な分野の ユニークな専門家 の集積です



|  |                             |  |                            |
|--|-----------------------------|--|----------------------------|
|  | 大工舎 宏<br>代表パートナー<br>公認会計士   |  | 塚平 竜之<br>パートナー             |
|  | 川上 徹<br>パートナー<br>公認会計士      |  | 岡田 千佳<br>パートナー             |
|  | 関野 明倫<br>パートナー              |  | 杉原 健史<br>コンサルティング<br>フェロー  |
|  | 中平 将仁<br>コンサルティング<br>フェロー   |  | 末廣 健嗣<br>シニアマネジャー<br>公認会計士 |
|  | 浅井 法寿<br>シニアマネジャー<br>公認会計士  |  | 田中 俊輔<br>シニアマネジャー          |
|  | 荏開津 希央<br>シニアマネジャー<br>公認会計士 |  | 大島 秀夫<br>シニアマネジャー          |
|  | 富岡 寛<br>シニアマネジャー            |  | 福本 修<br>シニアマネジャー           |
|  | 吉川 泰弘<br>シニアマネジャー           |  |                            |