

このような状況・ニーズの企業・事業に適しています

- 収益が中期的に低迷しており、収益構造・事業計画の見直しが必要である。
- 単なる数値計画ではなく、会社内部の課題改善を伴う計画を策定したい。
- 既存事業のコスト構造を見直すことで、収益力の強化を図りたい。
- 既存のビジネスモデルからの脱却や付加価値の向上が十分に図れていない。

経営改善 検討の視点		標準プロジェクト作業例	
		第1～2月 分析	第3月 改善計画の策定
外部環境 ✓ 市場動向 ✓ 周辺事業領域 ✓ 競合	財務データ ✓ 事業・製品別 売上/費用分析 ✓ 実態B/S,P/L	財務データ分析 ・売上/利益の内容 ・付加価値構造 ・実態B/S、実態P/L	経営改善計画策定 ・P/L、B/S、C/F計画 (3～5年程度)
内部環境 (事業構造) ✓ ビジネスモデル ✓ 組織設計 ✓ 業務プロセス (生/販/在/開)	内部環境 (経営管理) ✓ 採算/原価管理 ✓ 予実管理 ✓ PDCAの仕組み	内部環境分析 ・ビジネスモデル ・組織体制 ・業務内容ヒアリング ・経営管理制度の把握	改革プラン ・組織設計の改革 ・業務プロセス (生/販/在/開) の改革 ・経営管理機能の改革
経営改善		基礎情報の確認	問題の抽出と改善策の検討

事業規模・対象事業数によって作業アプローチを個別設計します。

プロジェクト成果物 (3ヵ月後に明確に整理されること)

【分析フェーズ】 (第1～2月)

- ✓ 現在のビジネスの問題はどこにあるか? (収益面、組織・業務面)
- ✓ 収益の改善余地はどこにあるか?

事業・財務
調査報告書

【改善計画の策定フェーズ】 (第3月)

- ✓ 改善のための方向性 (基本戦略・必要施策) と具体策
- ✓ 経営改善計画 (P/L,B/S,C/Fの財務3表) の作成

経営改善
計画書

上記領域におけるアットストリームの特徴

- ☆ 経営改善 (特に会社内部の課題改善) における豊富な実績と人材
- ☆ 会計・生産・営業・組織等、会社の経営全般の改善に必要な知見を持ったメンバーが推進
- ☆ 改革の実行・定着・成果刈り取りまでを対象にしたサポート



アットストリームの人材が「トータル」

上記人材区分で計40名のコンサルタントが在籍

業績改善・経営管理に関する弊社書籍

