



「プロセスイノベーションセミナー」の様子。毎年クライアント、協力企業など150名ほどが集まり、事例を共有する



「アットストリームアカデミー」も年1回のイベント。顧客企業とコンサルタントが混成チームを組み議論する



社員たちの家族を招き慰労する「アニマルアップイベント」。今年は東京ディズニーシーを訪れた

「事業規模は追いかけない」と明言する大工舎氏だが、人材の成長は当然要求される。同社で活躍できる人材像を聞いた。「コンサルティングという仕事は、サービス業であると思っていました。自分は賢いんだではなく、自身の知識や経験をお客

「二つは、柔軟性が高いことです。モヤツとした段階からご相談もうかがいますし、会計のコンサルティングしかやらない、予算はいくら以上でないと受注しないといった縛りは基本的に一切ありません。そのためか顧客以上に顧客の立場になつて寄り添えるのがアットストリームのよいところ」と言つてくださいのお客さまがいらっしゃるのは、ありがたいことです」

こうした姿勢は同社が掲げる「誠実・貫徹・学習」という3つの信条にも表れている。誠実とは、いかなる場面でも顧客の利益を第一に考えること。貫徹とは、想定外の取り組みが生じても最後までやり抜くこと。構想立案から設計、導入、定着まで一貫したサービスを提供する

のはそのためだ。そして学習と

は、次々に生じる環境変化を厭わず、コンサルタントとして常に学び続けること。

「変化することや吸収することを喜びや楽しみにするくらいでないと、お客さまが最適と思えます。もともとは、こんなに小さなコンサルティング会社だけれども、たくさんの大手のお客さ

まがいて、難易度の高い様々なプロジェクトを担当しているん

だということを、うまく伝えた

いと思ったのが始まりでした。

登壇してくださったお客様の

話を聞くと、ほかのお客さまも

「アットストリームはこんなこ

ともやっていたのか」と気づいてもらえた。おかげでセミナー

でもしばしば。このセミナー

は、当社にとって最大のマーケ

ティングでもあるのです」

「アットストリームアカデミ

ー」はその一例だ。毎年の成

果を顧客企業と共有するセミナ

ーと夜の懇親会を催すというも

ので、毎回150名ほどが集ま

る。セミナーでは顧客企業自ら

が登壇し、実際の改革事例につ

いて講演を行うという。

「メンバーが4人しかいないなかつ

た創業当时から、受付も設営も

配布する資料も全部手づくりで

す。もともとは、こんなに小さ

なコンサルティング会社だけれ

ども、たくさんの大手のお客さ

まがいて、難易度の高い様々な

プロジェクトを担当しているん

だということを、うまく伝えた

いと思ったのが始まりでした。

登壇してくださったお客様の

話を聞くと、ほかのお客さまも

「アットストリームはこんなこ

ともやっていたのか」と気づいてもらえた。おかげでセミナー

でもしばしば。このセミナー

は、当社にとって最大のマーケ

ティングでもあるのです」

「アットストリームアカデミ

ー」と夜の懇親会を催すというも

ので、毎回150名ほどが集ま

る。セミナーでは顧客企業自ら

が登壇し、実際の改革事例につ



大工舎氏は著書多数。近著は『KPIで必ず成果を出す目標達成の技術』(日本能率協会マネジメントセンター)

@Stream Business Consulting 株式会社アットストリーム

所在地／東京都中央区京橋2-7-14 ビュレックス京橋7階
TEL／050-3733-6913
http://www.atstream.co.jp/
2001年、大阪で創業。当時の合言葉は「最もクライアントに信頼されるブティックコンサルティング・ファームを目指す」だった。創業メンバーはアーサーアンダーセンの元社員4名。現在は、会計・原価・経営管理・情報システム化の企画・導入・生産・営業等の業務改革、人材強化など様々な専門性を持つメンバーが集まり、顧客企業の経営課題を解決する。

株式会社アットストリームは、会計、生産、営業、ITなど、異なる専門性を有するプロフェッショナルが協働し、企業の経営課題の解決にあたる独立系経

集団が必要とされているのです。もつとも専門家集団であるのは、ほかの大手コンサルファームにも同じことがいえるはずだ。同社が多くの顧客に選ばれている理由はどこにあるのか。

信条は「誠実・貫徹・学習」。各分野のプロフェッショナルが、各顧客の立場に寄り添い、様々な経営課題を解決に導く

株式会社アットストリーム

事務所探訪
Office Scope
vol. 31

取材・文／東 雄介
撮影／内海明啓

「事業規模拡大を目指すのではなく、顧客が望むかたちの支援を追求したい」と、大手ファーム出身の4人により創業された。そのうち会計を専門とする者は7名ほどだ。多くが監査法人出身者が「会計の知識を生かして、頼ってくださった会社をよきします」と語るのは同社代表の大工舎宏氏。顧客企業は製造業が中心しかし、彼らが抱える経営課題は様々だ。

例えば、国内市場が成熟するなか、売り上げだけではなく、どう工夫して利益をあげるかが重要なっています。あるいはグローバル化で海外拠点を含めた経営管理が必須になつても、こうした難易度の高いテーマにおいて我々のような、細やかな対応ができる外部の専門家が、がんばっています。

大工舎宏氏は、「会計の知識を生かして、顧客が望むかたちの支援を追求したい」と、大手ファーム出身の4人により創業された。そのうち会計を専門とする者は7名ほどだ。多くが監査法人出身者が「会計の知識を生かして、頼ってくださった会社をよきします」と語るのは同社代表の大工舎宏氏。顧客企業は製造業が中心しかし、彼らが抱える経営課題は様々だ。

現在のメンバーはおよそ30名。

身者だが「会計の知識を生かして、頼ってくださった会社をよきします」と語るのは同社代表の大工舎宏氏。顧客企業は製造業

が中心しかし、彼らが抱える経営課題は様々だ。

向く、「そんな仕事をしたいと考える人材が、うちの門を叩きます」と語るのは同社代表の大工舎宏氏。顧客企業は製造業

が中心しかし、彼らが抱える絏営課題は様々だ。

向く、「そんな仕事をしたいと考える人材が、うちの門を