



アットストリームパートナーズ合同会社 (@SP) の人材と特徴

Atstream Partners LLC

@SPのサービスリーダー

目指す姿は、「お客様の役に立つ面白いコンサルタントの集団」です。
様々な分野のユニークな専門家をこれからも増やしていきます。

中平 将仁 (Masahito Nakahira)
名誉パートナー

生産管理改革
基幹系システム再構築
KPIマネジメント(製造・開発KPI)

川上 徹 (Tohru Kawakami)
パートナー
公認会計士

原価管理 / 採算管理の制度・システム
管理会計制度などの経営管理制度
業績改善活動支援 / 業務改革

大工舎 宏 (Hiroshi Daikuya)
理事長・代表パートナー
公認会計士

KPIマネジメント(事業計画他)
事業構造改革 / 収益構造改革
経営管理制度改革 / 組織変革活動

塚平 竜之 (Tatsuyuki Tsukahira)
パートナー

中長期IT戦略策定
基幹系システム導入・再構築
業務改革(間接業務改善・再構築)

関野 明倫 (Akimichi Sekino)
パートナー

SCM改革(在庫適正化・KPIマネジメント)
業務改革(製造業)
基幹系システム導入支援

佐藤 史子 (Fumiko Sato)
パートナー

営業改革(営業計画策定・法人営業強化)
事業構造改革 / 収益構造改革
KPIマネジメント(事業計画・営業)

岡田 千佳 (Chika Okada)
パートナー

中小企業情報システム課題解決
DX業務改革の企画・推進
基幹系システム導入・再構築

杉原 健史 (Kenji Sugihara)
コンサルティングフェロー

SCM改革(在庫削減・業務改革)
KPIマネジメント(SCM他)
原価・業績管理制度

末廣 健嗣 (Takeshi Suehiro)
シニアマネジャー
公認会計士

経営改善・事業再生
原価管理 / 採算管理制度
組織設計 / 業務プロセス再構築

浅井 法寿 (Norihisa Asai)
シニアマネジャー
公認会計士

原価・採算管理制度
KPIマネジメント
経営改善・事業再生

荏開津 希央 (Kio Egaitsu)
シニアマネジャー
公認会計士

原価・採算管理制度
基幹系システム導入・再構築
KPIマネジメント(事業計画等)

田中 俊輔 (Shunsuke Tanaka)
シニアマネジャー

経営管理高度化に向けた施策の
企画・立案・実行支援
業務プロセスの整理・改善支援

富岡 寛 (Hiroshi Tomioka)
シニアマネジャー

事業構造改革/収益構造改革
業績管理制度/KPIマネジメント
人事評価制度

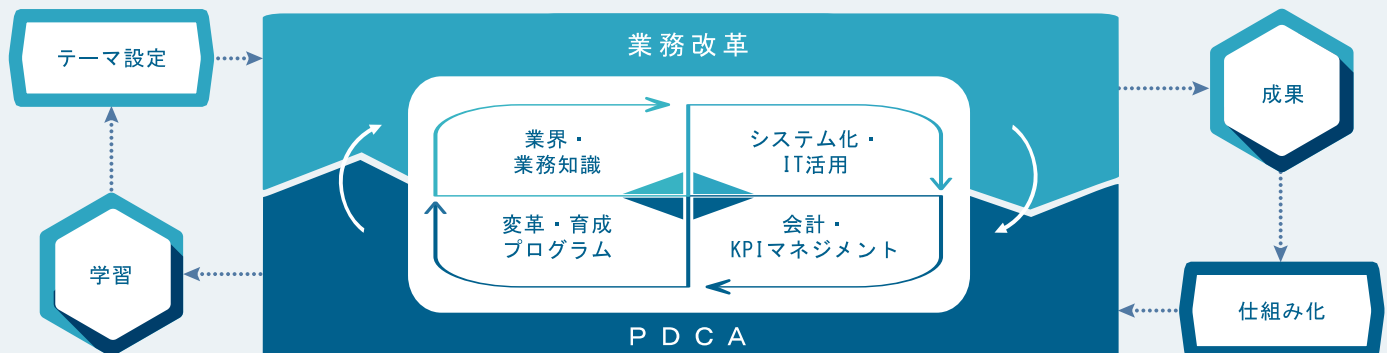
経験豊富なメンバーによる支援が、柔軟な対応と高い費用対効果を実現します。

特徴

- 01 様々な局面の課題への対応**
どのように進めればよいかを検討する段階 / 改革を具体化する段階 / 浸透・定着を進める段階など、取り組みの局面に応じて必要な役割を果たします。
- 02 柔軟な参画形態**
プロジェクトの支援 / アドバイザーとしての参画 / ファシリテーション・研修型のサービスなど、お客様のニーズに応じて支援内容を設計します。
- 03 ナレッジの移転**
支援を通じて、取り組みの進め方・ノウハウなどがお客様のメンバーに移転し、人材育成・組織強化にも貢献するように進めます。

ナレッジ

各種業務改革の企画・推進と、会社・事業・部門のPDCA強化に関連するサービスが主な領域です。
その推進に必要なコアのナレッジを各メンバーが保有しています。





アットストリームパートナーズ合同会社 (@SP) のサービス

Atstream Partners LLC

@SPでは経験豊富なコンサルタントが「個」の専門性を極めながら特色あるサービスを開発・提供しています。

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

組織・
人材強化領域

事業改革領域

- | | |
|--------------------------------|---|
| 原価情報を中心とした管理会計
経営管理制度の構築・運用 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 経営管理目的に沿った業績管理・原価管理のあり方提示 ○ 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 ○ 原価・採算情報を活用した業績改善活動の運用支援 |
|--------------------------------|---|

- | | |
|--------------------------------|---|
| SCM領域における
業務・システム・マネジメントの改革 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ○ SCM（在庫適正化、納期短縮を中心とした）業務改革の支援 ○ KPIを活用したSCM改革状況の見える化・実行の支援 |
|--------------------------------|---|

- | | |
|------------------------------|---|
| 情報システム化計画の立案・実行
(アドバイザー型) | <ul style="list-style-type: none"> ○ システム導入企画フェーズ支援
(構想立案・RFP作成支援・導入パートナー等選定支援) ○ システム導入フェーズ支援（プロジェクト管理・定着支援） |
|------------------------------|---|

- | | |
|--------------------|---|
| CIOサポート・IT戦略アドバイザー | <ul style="list-style-type: none"> ○ 中長期IT戦略の策定支援 ○ ITを活用した事業構造変革・組織改革案の策定支援 ○ 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 |
|--------------------|---|

- | | |
|-----------------|---|
| KPIマネジメントの設計・導入 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ○ KPIマネジメントの導入・定着活動の支援、KPI設定の支援 ○ KPI関連の各種トレーニング・ワークショップの企画・実施 |
|-----------------|---|

- | | |
|---------------|--|
| 法人営業・提案型営業の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 営業組織の課題洗い出しの初期診断 ○ 営業の目標達成力強化の支援（目標の展開～組織への浸透） ○ 提案型営業への転換のためのプロセス構築 |
|---------------|--|

- | | |
|---------------------------------|--|
| 金融機関のコンサルティング営業
事業性評価取り組みの強化 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 金融機関のコンサルティング営業力の強化支援 ○ 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 ○ 事業性評価のトレーニング・ワークショップの企画・実施 |
|---------------------------------|--|

- | | |
|--------------------------|---|
| トレーニングプログラムの
設計・開発・実施 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ○ 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 |
|--------------------------|---|

- | | |
|----------------------|--|
| 事業再生計画の策定
業績改善の実行 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 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） ○ 改善計画案の策定支援 ○ 改善策の実行・定着の支援 |
|----------------------|--|

- | | |
|------------------------|--|
| 中期経営計画の策定
(アドバイザー型) | <ul style="list-style-type: none"> ○ 中期経営計画策定のフレームワークの検討 ○ 中期目標・戦略・施策などの検討・アドバイザー ○ 経営計画の実行管理・PDCAのあり方設計、モニタリング支援 |
|------------------------|--|

- | | |
|-----------------------|---|
| 事業戦略の検討
(ワークショップ型) | <ul style="list-style-type: none"> ○ ワークショップ型での事業戦略検討支援 ○ 既存事業の課題整理と改革施策の検討 |
|-----------------------|---|