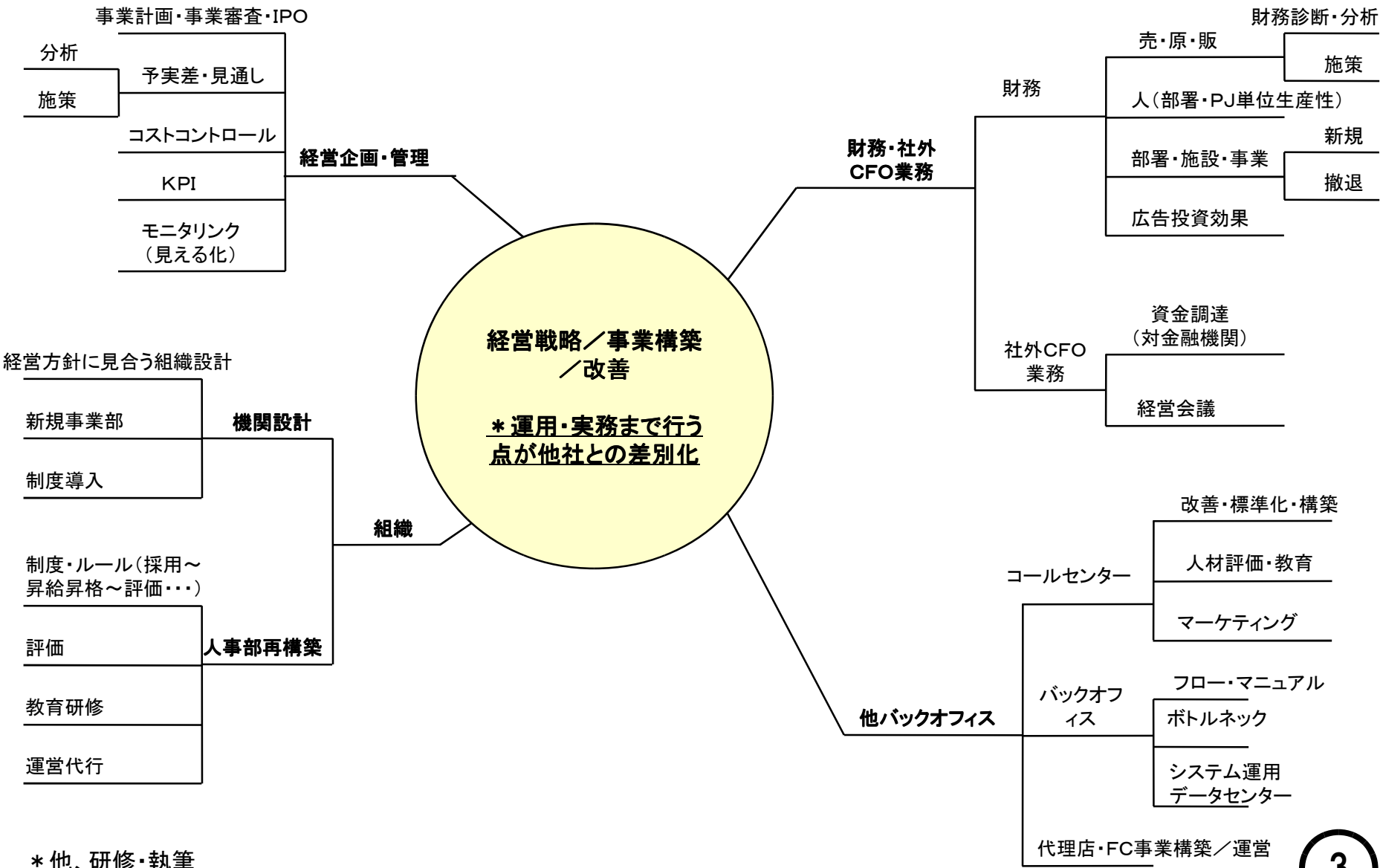


会社概要及び業務実績について

株式会社 アスタリスク
<http://www.aster-net.com/>

社名	株式会社 アスタリスク
設立	平成12年4月3日
資本金	1,000万円
所在	〒102-0082 東京都千代田区一番町8-15 一番町MYビル8F TEL : 03-5717-3433 Fax : 03-5717-3422
URL	http://www.aster-net.com/
代表取締役	星 武志
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> • 経営コンサルティング業 • アニュアルレポート等経営レポート制作 • 財務視点でのデュエリジェンス制作 <p style="text-align: right;">他</p>
関連会社	株式会社 エモーショナルサポート http://www.emo-support.com/

■ 実施業務イメージ(全体像)



* 他、研修・執筆

大項目	中項目	小項目
経営企画・戦略	事業計画	単年度・中期経営計画
	予算・実績	予算計画、月次分析、差異分析、シュミレーション
	KPI設定、モニタリングツール	設計、モニタリング、リスク・コスト等シュミレーション、数字からの施策
	新事業・新商品	新事業・新商品実施の審査、実施後のモニタリング、継続・廃止等の基準策定 高齢者賃貸住宅FCの企画、事業計画、本部等組織、FCマニュアル、コールセンター、顧客管理システム、FC募集等
	顧客動向分析	法人：売上、商品、販売スパン、利益、ニーズ・・・ 個人：売上、会員数、会員減衰率、商品、単価、利益・・・
	投資効果	システム投資効果分析（業務効率上の） MA等の審査・買取価格査定、投資効果予測
	システム資産計上管理	広告投資分析（CPA、CPC、CVR、広告からの利益インパクト測定・・・） システム開発者の工数管理の仕組み導入、適正な無形固定資産の計上へのフォロー化
	現状認識・業務改善	事業部単位、業務委託先等の現状認識、業務改善のコンサルテーション
	IPO	IPOの下準備から実務的なコンサルテーション
	Pマーク、ISMS取得 中小企業庁施策承認 アニュアルレポート	Pマーク、ISMS取得、教育 中小企業庁経営革新支援法申請～取得～官庁への事後報告書 アニュアルレポート制作
財務	財務分析	事業、部署、PJ等財務上の課題・改善 数字上からの生産性測定、生産性向上案策定
	財務・経理	数字からの計上基準、チェックフロー策定・・・正しく数字をロス・ミスなく捉えるためのフロー化 財務視点でのデューデリジェンス 在庫管理改善、減損会計
	課金システム	ビルディング系のシステム入れ替え・DB追加・業務フロー見直し
	資金調達 資本政策	BK・ベンチャーキャピタル対応 MA・事業承継等
人事・総務	人事・総務管理職代行	人事規定、社内内規、社員面談代行（SPI+面談レポート）
	人事考課（評価） 法務	人事考課、給与体系構築、組織設計、人員配置 契約書作成、チェック、弁護士対応等リーガル周り
営業	営業戦略	営業戦略立案（PR・ツール作成・実施効果測定まで）
	営業代行 営業管理	営業員として弊社スタッフを派遣 営業管理ツール、営業係数設定、営業管理職代行
コールセンター	コールセンター新設	コールセンターの移動に伴う、ブース増設等、新たにコールセンターの新設をシステム、人員募集、フロー化、マニュアル化等
	コールセンター業務改善	業務改善、全社フロー見直し、マニュアル制作、教育、コールセンターから社内全体の業務改善へ移行
	コールセンターからの新商品企画	お客様の声から新商品の企画、製品化、販促等
コンテンツ制作	執筆	金融系出版社を中心に
	調査・分析レポート	金融・不動産・IT・マクロ経済・・・
	ネット経営相談室	上場企業のHPの1コンテンツとして提供
その他	研修	研修企画・講師実施・アンケート作成
	講演会	金融系、IT系、事業承継等
	HP制作	携帯サイトを含むHP企画・制作・運営・イベント

【IT業・メディア業】

- ・株式会社サイバード : 携帯コンテンツ大手
- ・ユニバーサル・ソリューション・システムズ株式会社 : ジャスダック公開企業
- ・株式会社弥生 : 会計ソフト
- ・東京ベイネットワーク株式会社 : CATV事業
- ・株式会社ディスカットウェブ : コクヨグループ
- ・株式会社角川SSCコミュニケーションズ : 角川グループ
- ・株式会社幻冬舎メディアコンサルティング : 幻冬舎グループ

ASP企業、高齢者専門コールセンター企業、システム開発企業等、中小企業多数

【卸・小売】

- ・豊田通商株式会社 : 一部上場企業

美容機器・美容品、アパレル、通信機器販売、飲食業等、中小企業多数

【金融・コンサル・不動産】

- ・株式会社ベンチャー・リンク : 一部上場企業
- ・SMBCコンサルティング株式会社 : 三井住友グループ
- ・群馬銀行
- ・武蔵野銀行
- ・亀有信用金庫
- ・東京都信用金庫協会
- ・アイディーオー証券
- ・AIGエジソン生命
- ・金融系出版社多数

高齢者賃貸住宅FC企業、ディベロッパー、ビルオーナー等多数

●経営企画 — 事業計画、部署内業務計画

- ：会社の目標とする「あるべき姿」を定め、それを事業計画、事業毎に部署計画、その計画達成のための事業計画を立案。
- ：会社の持つインフラを最大限活用した事業計画を策定
- ：会社の持つ財産（人・物・金）を特定し、最大パフォーマンスの測定
- ：会社の取引先、営業先等の取りまとめ、会社事業環境の把握
- ：上記から、部署毎の最適人員、業務領域を確定し、システムチックな業務の実施目標を構築。（社内規約構築、業務マニュアル制作、フォローアップ・・・）

< A社 事例：効果 >

- ◎ 2期連続増収増益。
- ◎ 且つ従業員が40%増しとなっても、効率的に業務を行える組織体成を確立。
- ◎ 事業計画発表会の実施を行い、従業員へのモチベーション向上とともに、顧客へのPRを実践。参加顧客の取引額1社平均20%UP。

●経営企画 — 資金計画、財務戦略

- ：会社の事業計画達成のための資金調達計画、返済計画、資本政策を構築。
- ：会社の新規事業において、その新規性を打ち出し、「中小企業庁 経営革新支援法」の承認取得。
- ：対金融機関を見据えた財務戦略を立案し、実践し金融機関との良好な関係構築。

< A社 事例：効果 >

- ◎ 2期連続増収増益企業に対し、先行する運転資金需要にも対応可能な財務状況を確立。
- ◎ 新規事業に対し、「中小企業庁 経営革新支援法」を取得し、公的資金（信用保証協会特別枠）活用、人員増員に対する助成金の申請、設備投資に対する減税。
- ◎ 取引金融機関への毎月月次決算の提出、説明の実施。より、タイムリーな資金調達が可能とともに、金融機関からの自社販売先の紹介により、年間2,000万円売上計上。

●経営企画 - IPO準備・資本政策

- ： 将来の株式公開に向けた、段階的な増資計画の設置
- ： 1株あたり利益を意識した経営の実践
- ： 他人資本（個人、法人、ベンチャーキャピタル等）注入に備えた、会社資産整理、正しい経理勘定科目での処理、在庫整理と在庫回転率・利益率を勘案した処理の実践。（簿外資産含む）

<B社 事例：効果>

◎中期経営計画に資本政策を入れ込んだことにより、以下の効果。

- ・ 経営陣が将来の会社の目標を明確に意識
- ・ 1株あたり利益を意識することにおいて、より一層利益率を意識した経営へ
- ・ 在庫管理が一層進み、在庫総量の減少、不良在庫（滞留在庫）の減少によって、資金繰りに好影響（年間 3,500万円の在庫減少により、資金が3,500万円余裕）

●人事考課、給与体系構築、人事規定、社内内規(人事・総務代行)

- : 年々従業員が増加し、大手企業出身も入社。社内の新人採用、昇給、昇格の明文化がされておらず、「頑張っているのに・・・」「努力しても報われない・・・」の従業員の声が多い状況下、人事に対し「やりがいのあるシステム」「会社に貢献すれば報われるシステム」を構築
- : 上記の従業員の声と会社固定費を勘案した給与体系、人事評価制度を構築、それに伴う会社の給与・人事関連規定を新設し、説明会実施
- : 定期的な人事面談の実施、人事評価代行を行い提出

<C社 事例：効果>

- ◎従業員からパート、アルバイトまでが、「会社は何を求め、自分は今何をすべきか?」「どう会社に貢献すれば給与に反映されるのか?」が理解できるシステムを構築し、社員各自の目的の明確化。(部署においては、生産性30%UP。離職率の低減)
- ◎会社の「問題社員」の減少と、評価によっては若く経験の少ない社員の登用可能となり組織の活性化。
- ◎新入社員募集時のアピールポイント。(従来募集に比べ50%UPの応募実績あり)

●営業戦略、広告宣伝、PRによる顧客増大

- ：営業戦略の立案
- ：商品・サービスにおける差別化分析
- ：営業ツールの提案、制作
- ：広告宣伝、PR戦略（メディア、イベント・・・）
- ：最終的な顧客獲得、取引獲得、売上増大を図る
- ：同時に営業マンへの教育研修、営業会議指導、営業数値分析、顧客管理提案

<D社 事例：効果>

◎顧客となるべく会員募集において、営業戦略・営業ツール制作、PR（インターネット、イベント、訪問販売）の実施により、2ヶ月間で 10,000人の会員獲得。

<E社 事例：効果>

◎営業管理手法、営業活動見直し、顧客管理見直しを図り、教育研修、会議での徹底教育及び同行営業の実施。1年後、営業マン1名あたり平均売上が2倍以上。

●業務分析、マクロ分析、アニュアルレポート制作

- ：企業のTOP、役員層からの会社のビジョン・方針を確認し、目的方向性を確認
- ：上記を元に、現状の業務の収益性、将来性、競合他社との関連を調査分析
- ：上記において、そのマクロ経済下における様々な今後の事業要因を分析
- ：レポートिंग、報告書作成、説明会実施
- ：経営企画部への事業方針、事業戦略提案

＜F社 事例：効果＞

◎社長インタビュー、事業分析、営業分析、競合他社分析、マクロ要因分析を行い、アニュアルレポート制作及び社内事業実績発表会の制作。

＜G社 事例：効果＞

◎新規投資家募集説明資料、定期株主会説明資料として利用。

＜H社 事例：効果＞

◎役員会、部長会議での事業方針、事業戦略資料として利用。

<アスタリスク掲載記事>

- 日刊現代2002・5・1 特集「中古パソコンでも問題なし」 アスタリスク星氏インタビュー掲載
- 日刊現代 2002・1・16 「パソコン+テレビ融合の新常識」（ハードディスク にプールして、好きなときに素早く呼び出しマルチに楽しむ時代に）アスタリスク星氏インタビューが掲載 ）
- 学館の「D I M E」2002・1・1ニッポンの生活変革カレンダーにアスタリスク星氏のインタビューが掲載
- 不動産受験新報 9月号 <住宅新報社>情報処理技術を生かす！「相談の間口は広く、専門性は高く」（P30） アスタリスク星氏インタビューが掲載
- 金融バトルロワイヤル 実業之日本社 （P44） （株）アスタリスク星氏インタビューが掲載
- 不動産受験新報 7月号 <住宅新報社>より特集 資格開業決断のとき「背中を押されて踏み切る」 ○当たり前の開業準備が必要 （P58～P59）
- 保険毎日新聞 <損保版>（平成13年5月23日）にaster-netが掲載アスタリスクのよろず金融相談室サイト上で質の高い情報を提供
- 保険毎日新聞 （平成13年5月18日）にaster-netが掲載アスタリスクのよろず金融相談室サイト上で質の高い情報を提供

* 他、日経ネットトレーディング、日経産業新聞他多数掲載

<アスタリスク執筆>

●雑誌（雑誌連載等）

：近代セールス社／『近代セールス』

：銀行研修社／『銀行実務』

：角川SSCコミュニケーションズ／『マネープラス』

●書籍

：近代セールス社／『ポケットブック・経営コンサルティング』（監修）

：銀行研修社／金融商品取引法・各種業法に基づく『金融商品セールス対応話法集』（共著）

：きんざい／『Q & A相続遺言』（監修）

：幻冬舎／「ザックリ会計力」（協力）

：SMBコンサルティング／実務シリーズ「達成感と承認で人は育つ」～強い営業組織は人づくりから～（執筆）

他多数

＜アスタリスク講演会講師実績＞

- 東京商工会議所 江東支部
- 東京商工会議所 北支部
- 東京商工会議所 江戸川支部
- 習志野商工会議所
- 財団法人東京都中小企業振興公社
- 株式会社ベンチャー・リンク
- オックススタンダード株式会社
- KDDI株式会社
- 弥生株式会社（弥生会計）
- 群馬銀行、武蔵野銀行、亀有信用金庫、横浜信用金庫、西武信用金庫他、地方銀行信用金庫20行程度
- IT／商社／小売／不動産／CATV等中堅・中小企業多数