

事業説明資料

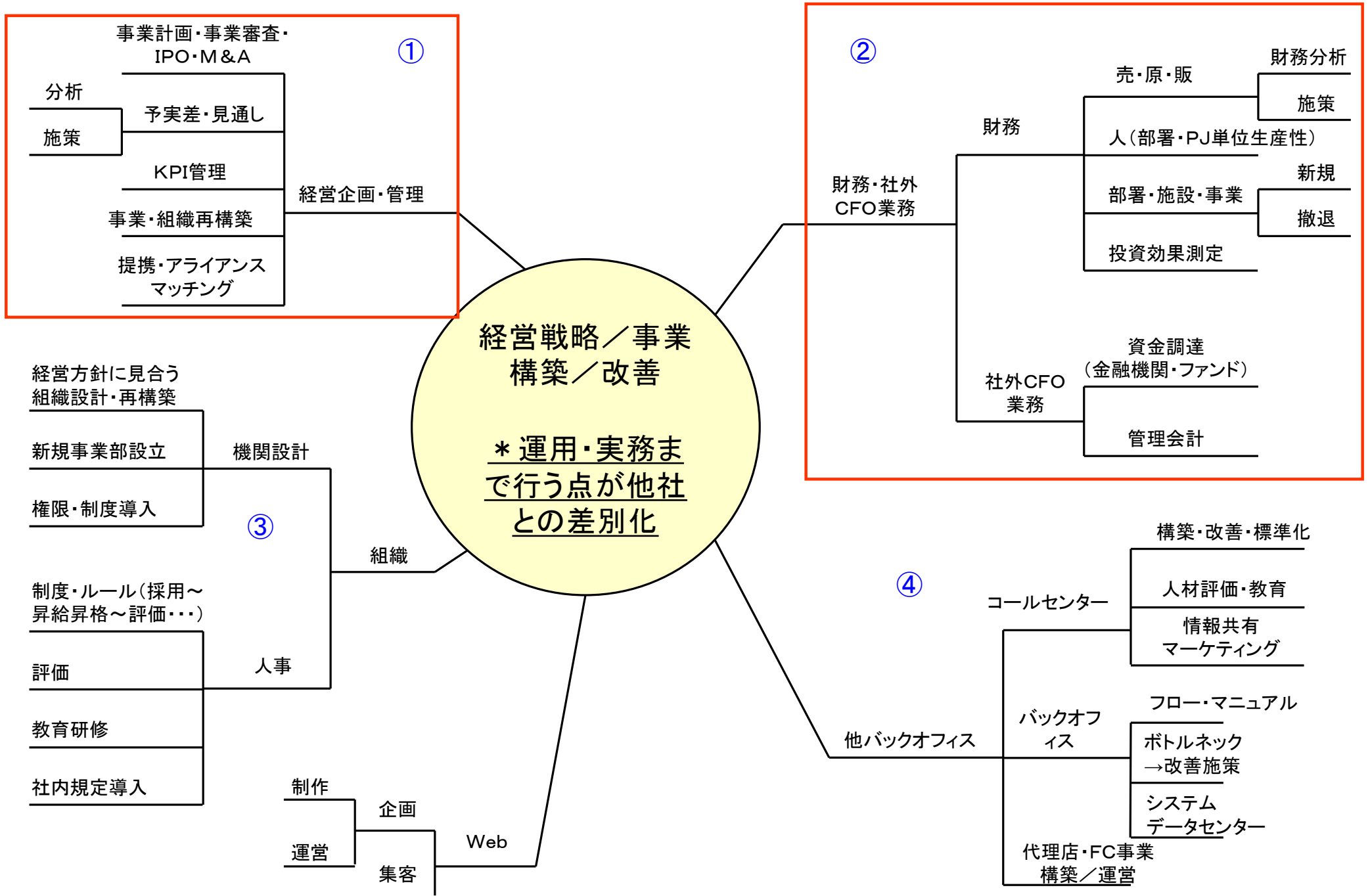
2023.8



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

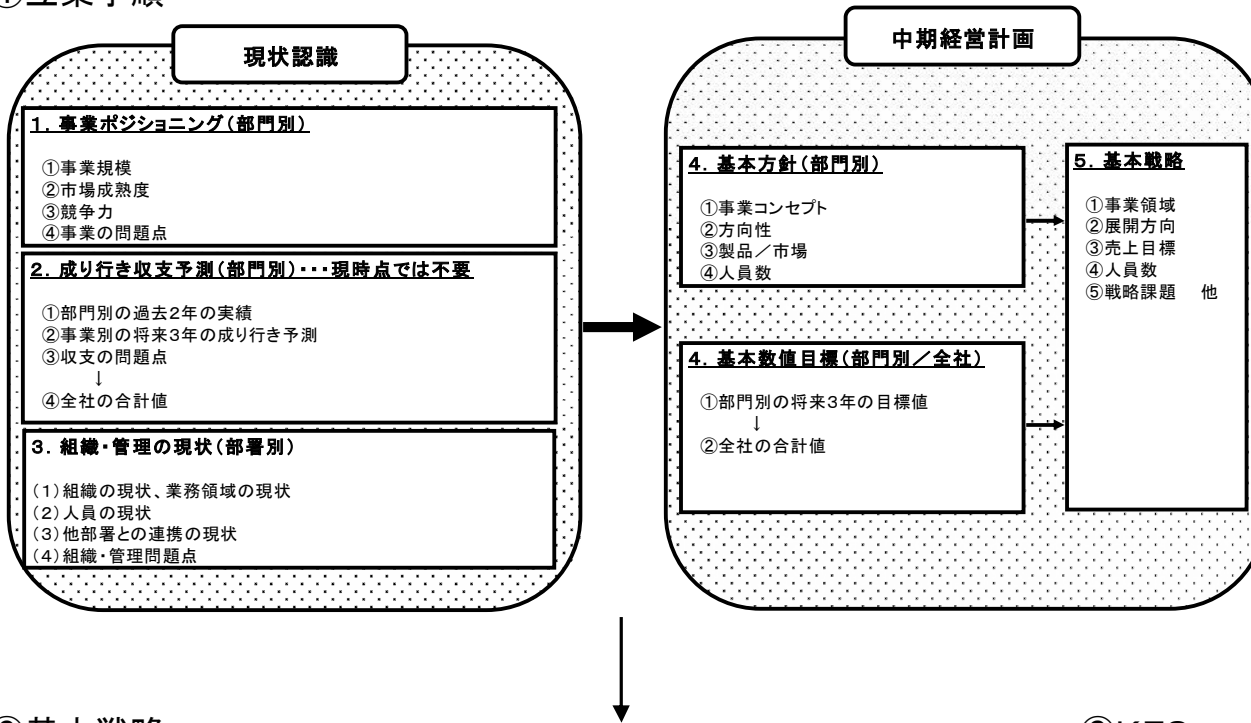
Section		Page
1	事業内容全体像(全体イメージ)	3
2.①	①イメージ(中期事業計画)	4
2.①	①イメージ(IPO)	5
2.②	②イメージ(商品分析・資本政策)	6
2.②	②イメージ(人 部署・PJ生産性UP)	7
2.②	②イメージ(広告投資効果)	8
2.③	③イメージ(制度導入 PJ審査)	9
2.③	③イメージ(人事考課)	10
2.④	④イメージ(コールセンター)	11
2.④	④イメージ(代理店・FC事業支援)	12
3	取引実績	13
4	会社概要	15

1. 事業内容全体像 (全体イメージ)



■中期事業計画

①立案手順



②基本戦略

項目	期間	現在	中期			長期
			第8期 (21年度)	第9期 (22年度)	第10期 (23年度)	
事業領域		警備業におけるレンタル業(中心は1週間程度)	従来業種+建設業+イベント業で建設業向けには1ヶ月単位のレンタル実施	レンタカー、学校等の業界へ業界拡大(レンタカーにおいては、旅行会社へのアプローチを含む)	更に深掘りする	レンタル業においては、業界No1を目指す
事業展開		完全受託	・DM配信 ・HP配信での事業展開	・DM配信 ・HP配信での事業展開	・代理店事業実施での拡販	代理店事業として、無線機のTUSTAYA化を目指す
売上目標		30,000(千円)	60,000(千円)	90,000(千円)	150,000(千円)	2,000,000(千円)
人員数		6(人)	9(人)	12(人)	12(人)	30(人)
対策課題	営業	・受託における対応のみ	・DM、HP配信でのPR ・利用シーンの想定をさせる営業ツール開発 ・デイルバナー等のサービス実施	・レンタカー、学校等更なる業界拡大 ・業界団体、専門誌へのPR	・代理店事業の展開での拡販	・一定以上の営業員を固定費として抱えることより、成功事例を持って代理店事業へ移行する
	技術	・メーカーへの取次ぎのみ ・外注業者の使用	・技術者の採用及び、社内メンテナンス率のUP	・社内メンテナンス業務完結率を50%へ	・社内メンテナンス業務完結率を40%へ	・メーカー委託以外のメンテナンスの完結(キャッシュアウトしない体制へ)
	管理	・Excel管理で回収モレ等あり ・顧客管理が不十分	・受託～発送(デイルバナー)～回収～清掃・Setまでのシステム化 ・使用頻度別、機種別等の顧客管理・販促Data活用	・マーケティング中心の使用へ(販促への貢献)	・マーケティング中心の使用へ(販促への貢献)	・管理、マーケティングノウハウの収集から、代理店業務のマニュアル、システムへ

③KFS

ライバル	事業規模		商品	比較項目	ポジショニング							優劣性	必要対策・成功シナリオ	
	売上(千円)	人員(人)			-3	-2	-1	0	1	2	3			
A社	940,000	70	商品名: レンタルバックA 単価: 1台20千円 アラ利率: 商品内容: 2泊3日 特徴: イヤフォン付き	価格が安い 多機種・防水 アフターケア、メンテナンス	●								A社の方が20%程度安く、イヤフォンが無償で付いている 弊社の方が過酷可能距離が長く、防水機能付きで屋外可能 弊社は、小回りが利き、出張メンテナンスを実施している	使い方仕様書、10台以上無償配送のサービスを追加する レンタル商品の機能、使い勝手で優位性が高い 更に高付加価値サービスで差別化(一部有償化の実現)
			商品名: 単価: アラ利率: 商品内容: 特徴:											
			商品名: 単価: アラ利率: 商品内容: 特徴:											
			商品名: 単価: アラ利率: 商品内容: 特徴:											

2. ①イメージ

■IPO支援(実務的な守備範囲で主にIPO直前程度まで)

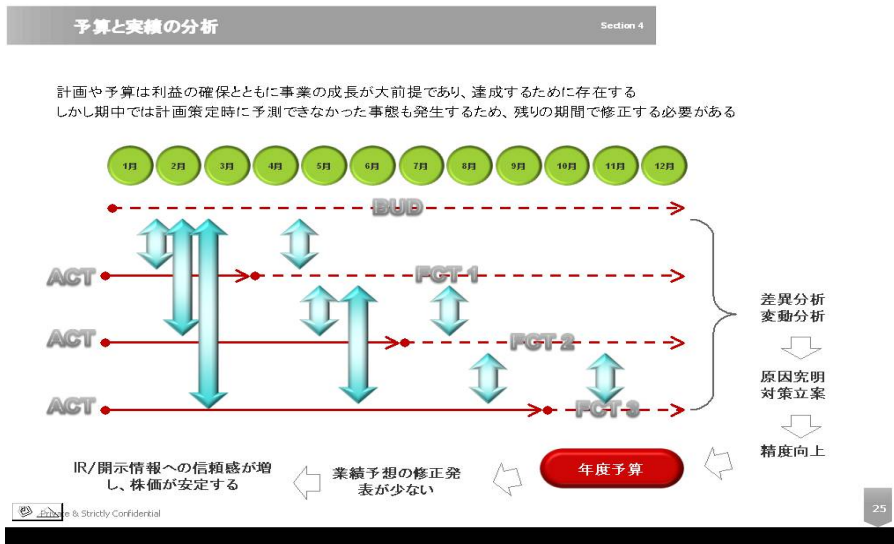
①実施手順(例:管理職向けガイダンスより)

- Stepping Forward to IPO (株式公開に向けて)
- 1. 月次決算の早期化に向けて
- 2. 規程集の完備
- 3. 予実管理の導入
- 4. 管理会計の導入
- 5. 機関設計(ガバナンス)
- 6. 法令遵守(コンプライアンス)
- 7. 中期経営計画の策定



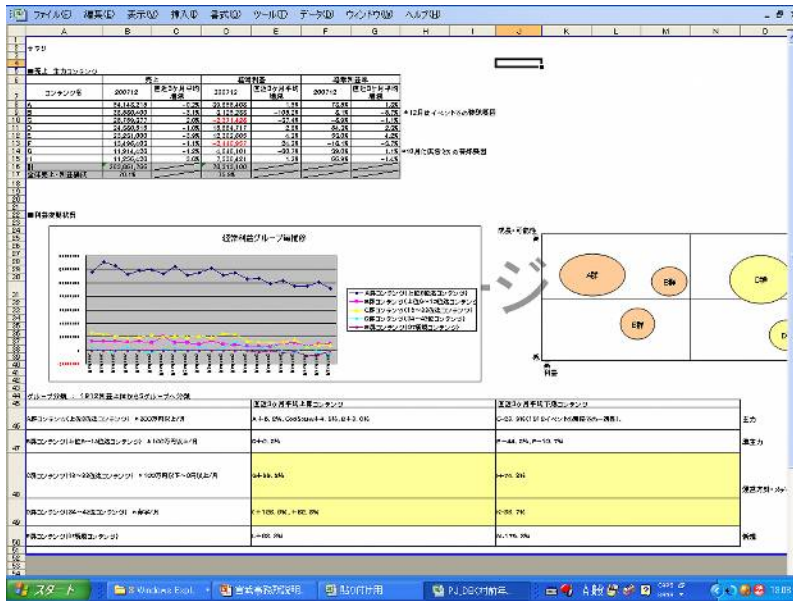
②運営(例:予実)

②運営(例:予実での入力用シート)

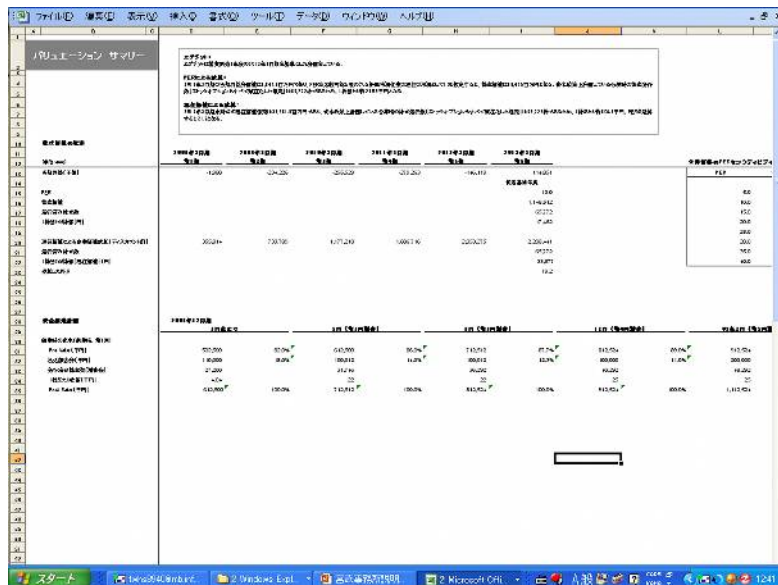


2. ②イメージ

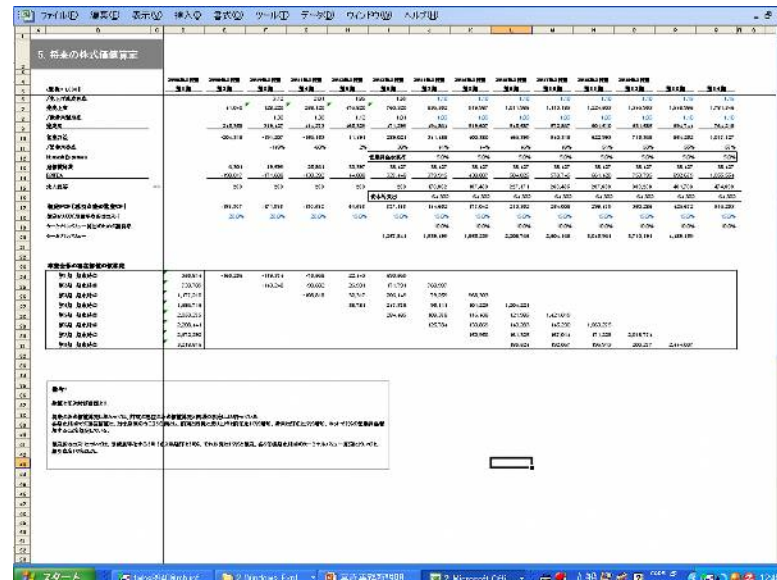
■既存商品分析(撤退・リニューアル 例)



■資本政策(バリエーションサマリー 例)



(将来株価算定 例)



2. ②イメージ

■人(部署・PJ生産性UP)

①人員のタイムレコード(PJ/個人 時間単位)

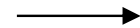
This screenshot shows a detailed time record spreadsheet. The columns represent months from 2009年10月 to 2010年12月, along with a '平均' (Average) column. The rows list various departments and projects, such as '企画' (Planning), '開発' (Development), and '運用' (Operations). Each entry includes a '人数' (Number of people) and a '時間' (Time) value. The data is organized into several sections, with some rows highlighted in yellow.

②人員で25%の生産性UP

This screenshot displays a productivity analysis spreadsheet. It features a summary table with columns for '2009年10月' through '2010年12月'. The rows include '生産性UP率' (Productivity Improvement Rate) and '人員' (Personnel). Below this, there are detailed calculations for '生産性UP率' and '人員' across different categories. The spreadsheet uses various colors (yellow, green, red) to highlight specific data points and trends.

③25%経常利益達成のための適正人数

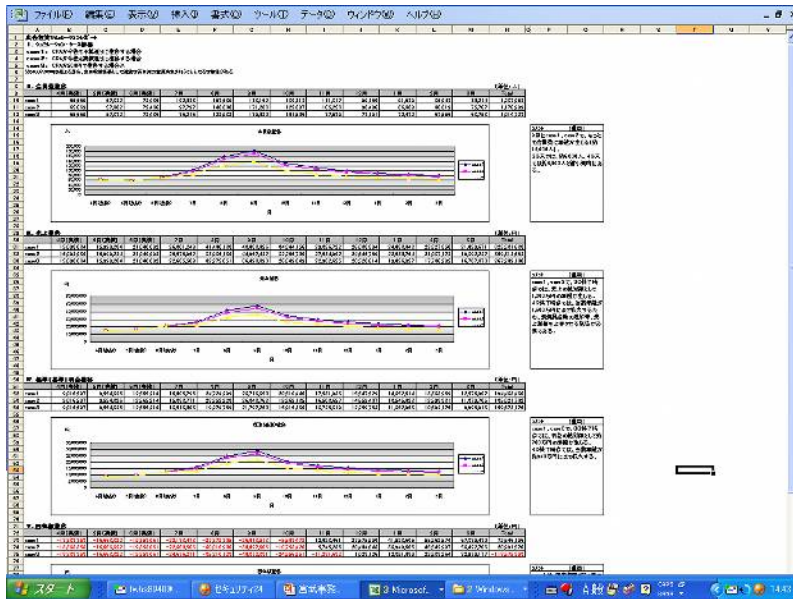
This screenshot shows a spreadsheet titled '25%経常利益達成のための適正人数' (Optimal Number of Personnel for 25% Operating Profit). It includes a table with columns for 'F100', 'F109', and '合計' (Total). The rows list various departments and projects, such as '企画' (Planning), '開発' (Development), and '運用' (Operations). The spreadsheet uses various colors (yellow, green, red) to highlight specific data points and trends.



2. ②イメージ

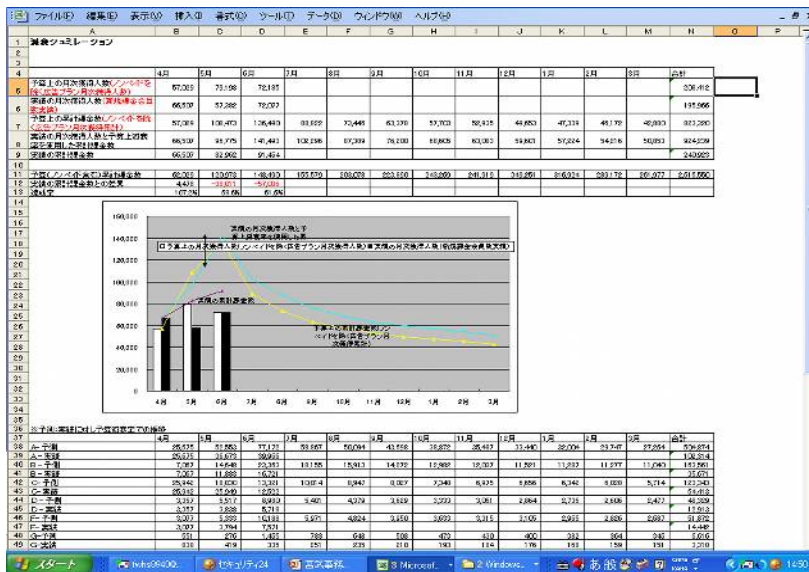
■広告投資効果

①広告計画毎シュミレーション



- ・過去の分析から、広告投資に対する売上・利益のシュミレーション
- ・現状の最適プランを導く

②減衰数シュミレーション



- ・過去の分析から、商品毎の減衰数(一度サービス加入した人が翌月以降、離れていく(減少していく)数のシュミレーション
- ・減衰数から、今後どの程度減少して売上・利益にインパクトするかを算出し、上記、広告計画の予測資料となる

2. ③イメージ

■制度導入

①組織活性化/PJ審査

- ・新期PJを立上げるためのPJ審査会議の設置
- ・経験の浅い者もPJ提案し、承認されれば予算を与えられるもの(組織活性化策としても活用)
- ・PJ審査手順、審査基準、運営の実施

②PJ審査シート

The screenshot shows a detailed project review sheet in Excel. The main table is a Gantt chart showing project progress from 2009年9月 to 2009年12月. The chart is divided into columns for each month and rows for different project phases. A large watermark 'TOP' is visible across the center of the spreadsheet.

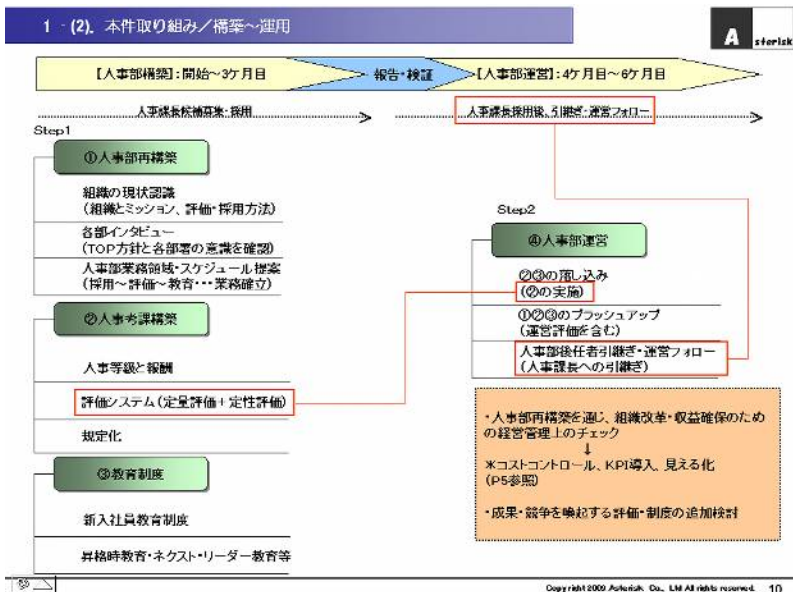
- ・審査稟議書、審査計画シート、審査基準(例:ROI 3Yで150%)等必要書類一式
- * 審査シート例(左表)

- ・説明会実施、会議運営

2. ③イメージ

■人事考課

①実施計画



・実施計画例(左表)

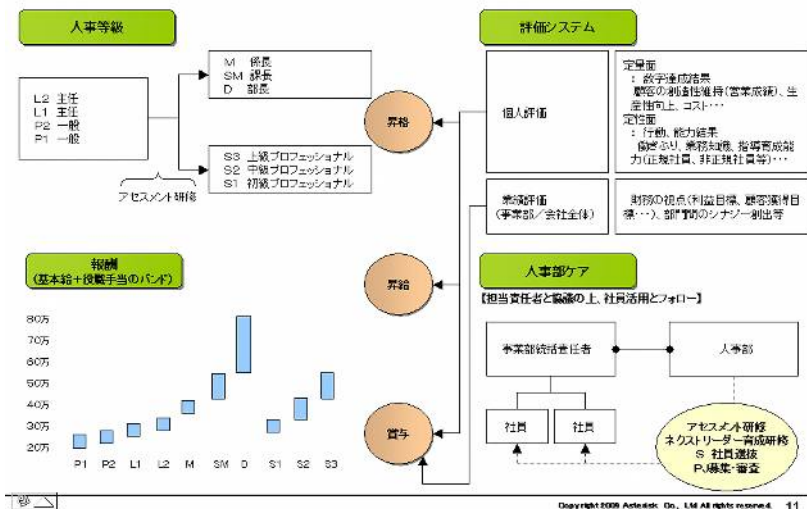
・左表においては、人事部を再構築、新たな人事管理職採用、引継ぎまで

・人事評価プロセス(予算枠取り・承認…)を含む

・構築～運営までの実施をしながら、他部署の業務の課題をインタビューで探るPJであった

②人事考課イメージ

4.人事等級・評価システムのバンド(例)



2. ④イメージ

■代理店・FC事業構築／運営

①高齢者賃貸住宅事業

●概算共済費年間費用計画書			
物件名称	住所	戸数	全 50 室
物件種別	築年	延床面積	
総入居年間共済費合計	¥ 24,000,000 (月平均 200,000)		
総支出年間共済費合計	¥ 4,450,000		
項目	項目	数量	年間金額
毎月	電気料 (高圧電力)	共用部・居室	1,800,000
毎月	ガス料 (FG)	洗面室	600,000
毎月	水道料	共用部	750,000
毎月	共用部雑費	衛生設備等	216,000
毎月	保守費 (修繕)	エレベーター	600,000
年 1 回	受水検測料	水費検定料含む	100,000
年 2 回	消防設備点検	外観・構内点検・総合点検 の各 1 回	180,000
通年	共用灯電料点検等	雑費込み	60,000
通年	特別清掃料	共用部床等洗浄	120,000
次山合計			4,396,000
平成 〇〇 年 〇〇 月 〇〇 日現在計画	収支計画		7,300,000
平成 〇〇 年 〇〇 月 〇〇 日現在計画	収支計画		4,396,000
差引利益			2,904,000

共用部水道光熱費負担区別

○介護事業部負担
○医療事業部負担
○他

浴室、脱衣室、洗面所
廊下
等

【高齢者賃貸住宅事業】

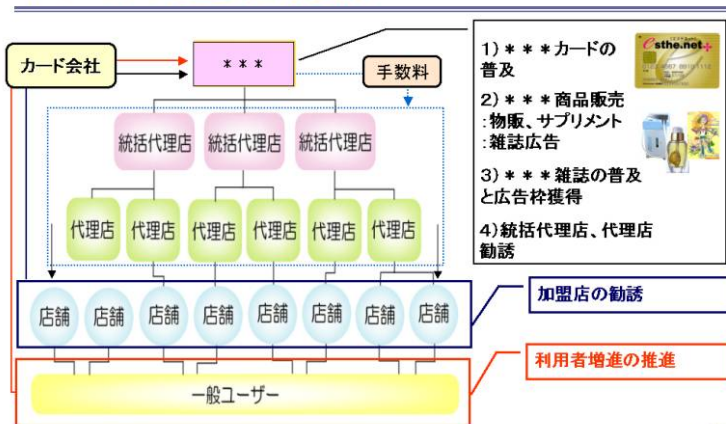
・低廉な入居料、訪問介護・食事付き賃貸住宅を地主（オーナー）へ提案するもの

・対象は不動産管理事業者

・事業企画、本部構築、HP・契約書・営業ツール制作、コールセンター構築、本部運営代行、代理店説明会講師実施等

②美容機器・商材販社代理店事業

1-1 *** 代理店事業の仕組み



【美容機器・商材販売代理店】

・全国1500店のエスティックサロンへの納入業者（販路あり）

・カード会社タイアップでそのお店の専用カード（ハウスカード）普及及び、自社商材の販売代理
* エステシヤンの人材派遣事業も実施

・販売代理店事業企画、カード会社折衝、本部構築、HP・契約書・営業ツール制作、コールセンター構築、代理店説明会講師実施等

【IT業・システム業・メディア業】

- ・株式会社レコチョク : 音楽配信サービス大手
- ・株式会社サイバード : モバイルコンテンツ
- ・三光フードマーケティング株式会社 : 飲食チェーン
- ・株式会社オービック : 会計ソフト
- ・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KADOKAWA : 出版・映像
- ・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
- ・株式会社CHINTAI及び、グループ会社多数
- ・株式会社エイブル
- ・INEST株式会社(旧ユニバーサル・ソリューション・システムズ株式会社) : マーケティング・CRMシステム

※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
 - ・株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
- ※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】

- ・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、三重銀行、武蔵野銀行、もみじ銀行、中京銀行、沖縄海邦銀行、島根銀行、西日本シティ銀行、(社)全国地方銀行協会、(社)全国信用金庫協会、(社)関東信用金庫協会、(社)東京都信協金庫協会、(社)滋賀県信用金庫協会、亀有信用金庫、静清信用金庫、西武信用金庫、きのくに信用金庫、飯田信用金庫、長野信用金庫、焼津信用金庫、滝野川信用金庫他
 - ・アイディーオー証券
 - ・ジブラルタ生命保険
 - ・NKSJひまわり生保
 - ・金融系出版社多数
- ※高齢者賃貸住宅FC企業、ディベロッパ、ホテル・旅館業、ビルオーナー等多数

<執筆実績>

●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』

:角川マーケティング/『マネープラス』

他多数

●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)

:近代セールス社/『融資を獲得するための実践トーク術』共著

:近代セールス社/『渉外マンの現場力』

: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)

:SMBC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

4.会社概要

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	〒102-0083 東京都千代田区麹町1丁目4-4 2F TEL:03-6706-4185 Fax:03-6867-1310
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・ 財務視点でのデューデリジェンス制作 他
関連会社	株式会社 エモーショナルサポート http://www.emo-support.com/