

【監査法人向け】

顧客と従業員の視点を組み合わせた  
新しい経営管理指標 **HICE**



【ご紹介資料】



株式会社ジャンプスタートパートナーズ

代表取締役 安藤 達裕

---

1. 監査法人におけるCSとESの重要性

2. HICEの位置づけと導入メリット

3. JSPのアプローチ

4. 成果物イメージ

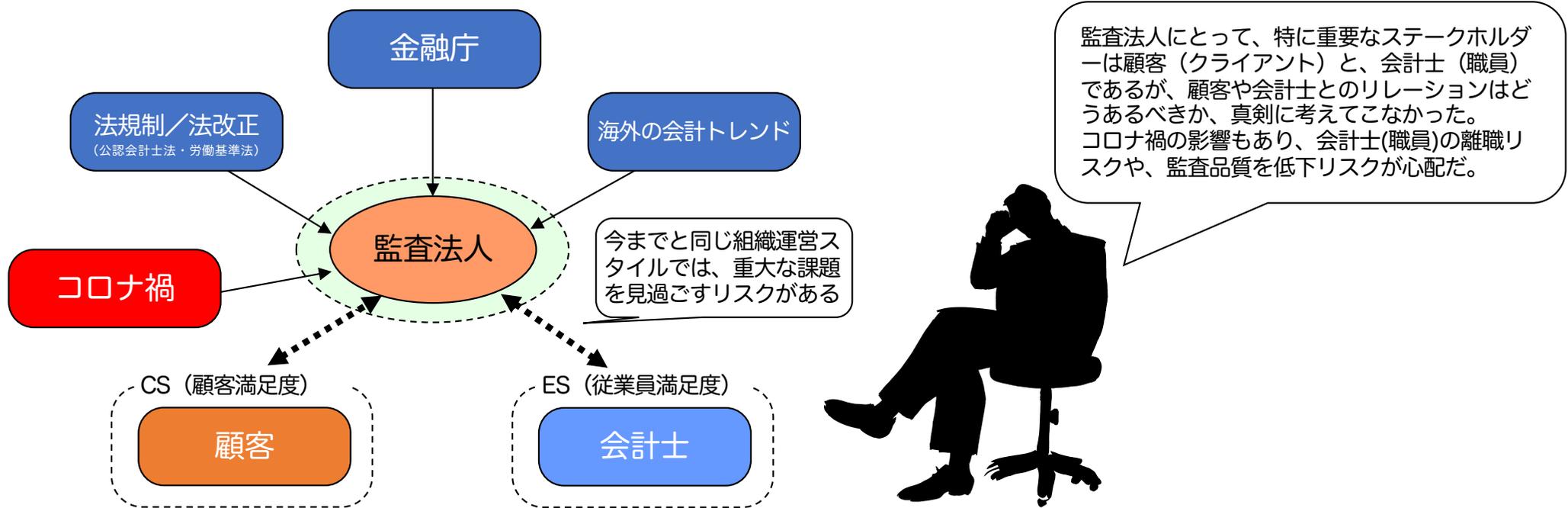
5. 実績／お問い合わせ／会社概要

# 1. 監査法人におけるCSとESの重要性

## 在宅勤務増加に伴う会計士のコンディション変化や、リモート監査増加に伴う顧客の監査品質に対する評価の変化など、マネジメント上の懸念は増えていませんか？

- 監査法人にとって、最重要ステークホルダーは、言うまでもなく顧客と所属する会計士（職員）です。
- プロフェッショナルサービスファームである監査法人は、昨今の監査業務の専門化の進展、金融庁の検査方針の厳格化を受け、顧客満足度の最大化／職員の仕事に対する満足度の最大化をより一層意識した法人運営をしていく必要が高まっています。
- コロナ禍により、求められる監査スタイルも大きく変わりました。リモートワークを組み合わせた法人運営が必要となっている今、顧客の視点と会計士（職員）の視点で、組織の状態(課題)を可視化する重要性は高まっています。

監査法人を取り巻くステークホルダーと監査法人経営の悩み

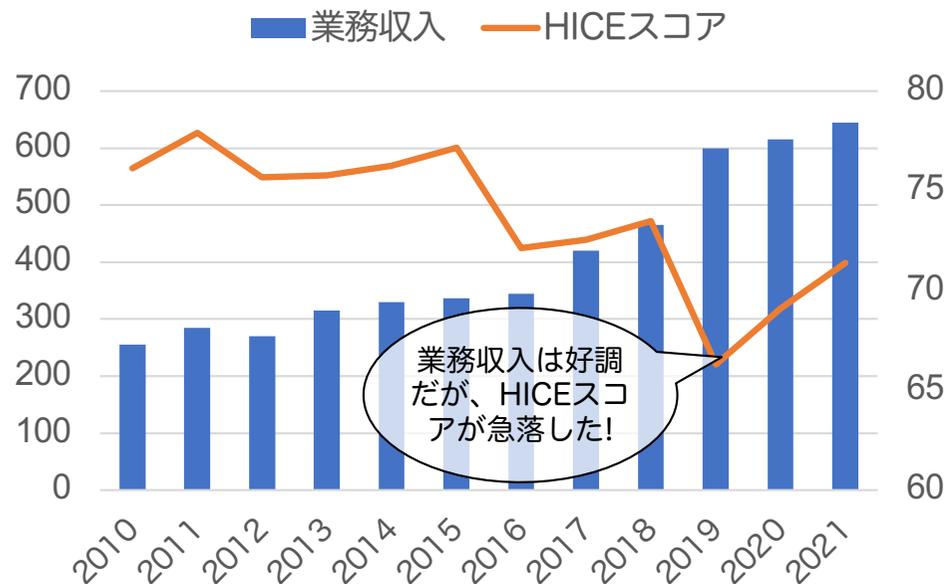


## 2. HICEの位置づけと導入メリット

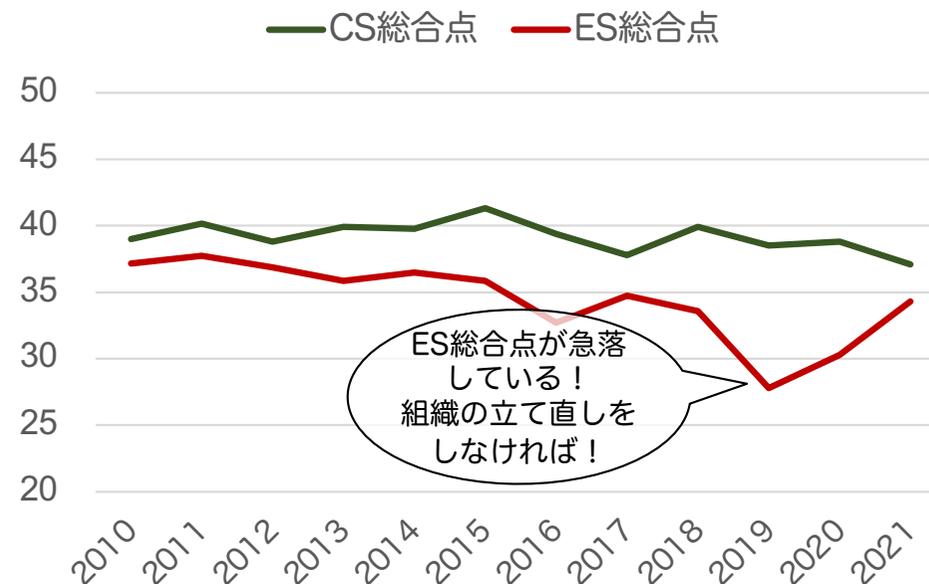
HICE(ハイシー)とは、顧客と従業員の視点を組み合わせた新しい経営管理指標です。

- 業務収入や営業利益、クライアント数などの経営管理指標は、監査法人の業績を把握する上で、勿論重要です。ただし、そうした伝統的指標にのみ頼った経営では、将来起こりうる変化の予兆を見逃す可能性があります。
- HICE (Health Indicator of Customer and Employee) を経営管理指標として加えることで、顧客と従業員(職員)の視点で、組織運営上の課題をタイムリーに把握することができます。
  - HICEは、安定的な事業の成長を占う先行指標として活用することができ、法人の持続的競争優位性を生み出すことに効果を発揮します。

### HICEを導入した際の活用イメージ



業務収入が成長していてもHICEが低下していることで、**重大な経営課題があることを早期に察知することができる**



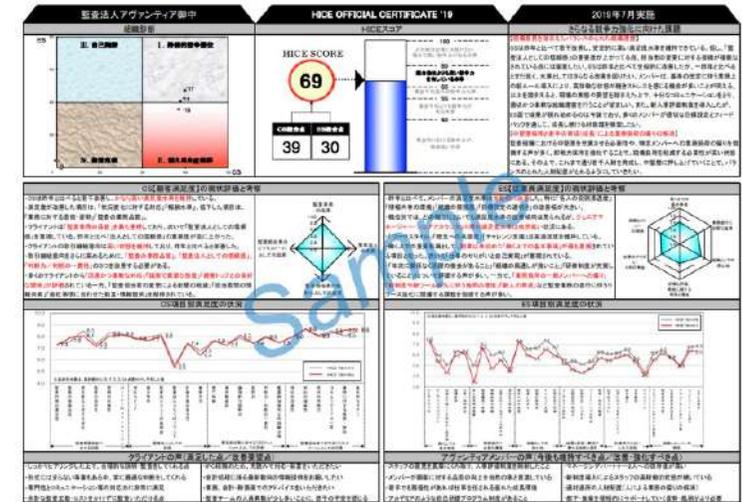
HICEスコアは、CS総合点とES総合点に分解することができ、**顧客と従業員のどちらに問題が起きているかを把握することができる**

## 2. HICEの位置づけと導入メリット

# HICEを経営管理指標として加えることの監査法人経営へのメリット

### ■ 中長期を見据えた自法人の競争優位性の把握

- CS総合点は、競合との比較を踏まえ、顧客の自法人の競争力に対する評価が数値化されます。
- ES総合点は、職員のエンゲージメントやパフォーマンス発揮度、仕事に対する総合的な満足度が数値化されます。
- 結果、CS総合点とES総合点を組み合わせたHICEスコアは、**中長期に渡って自法人が持続的な競争力を維持しえるかどうかを判断できる有効な指標**となります。



### ■ 個別の組織課題の可視化

- CS調査、ES調査を行うことで、多角的な視点で組織の健康状態を把握することができ、**HICEは組織の定期健康診断**として機能します。(例：リモートで働く職員が抱える問題が、項目別に定量化されて把握できます)
- 時系列での変化をみることで、経営の立場からは日常見えてこない顧客や職員のトレンド変化を把握することができ、**重大な組織課題の発見**につながります。

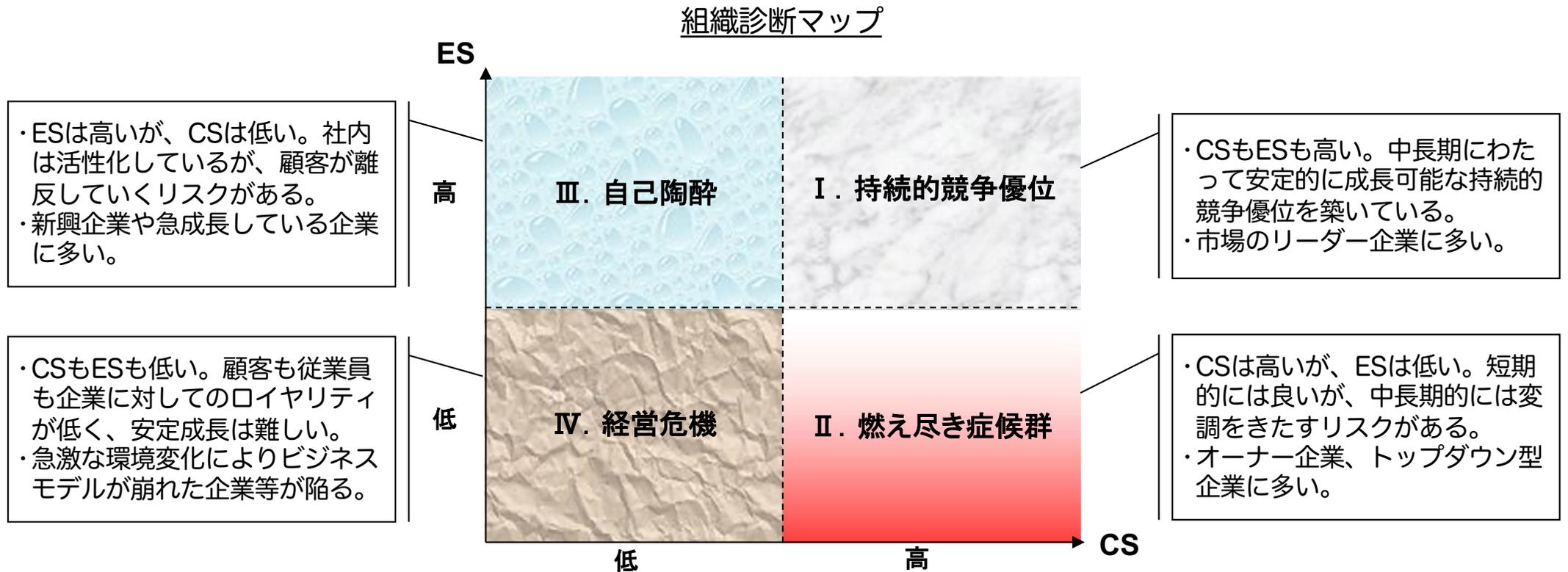
### ■ PDCAサイクルの強化

- 顧客や職員の変化をタイムリーかつ定量的に捉えることで、**経営判断や組織運営に関する意思決定精度を高めることができます。**
- また、顧客満足度や従業員満足度の改善に向けた取り組みが法人業績へ与える好影響を実感することで、**法人経営のPDCAサイクルをより強固にすることにつながります。**

## 2. HICEの位置づけと導入メリット

### HICEの活用方法①：HICEを用いた組織診断で、自法人の経営状態を把握

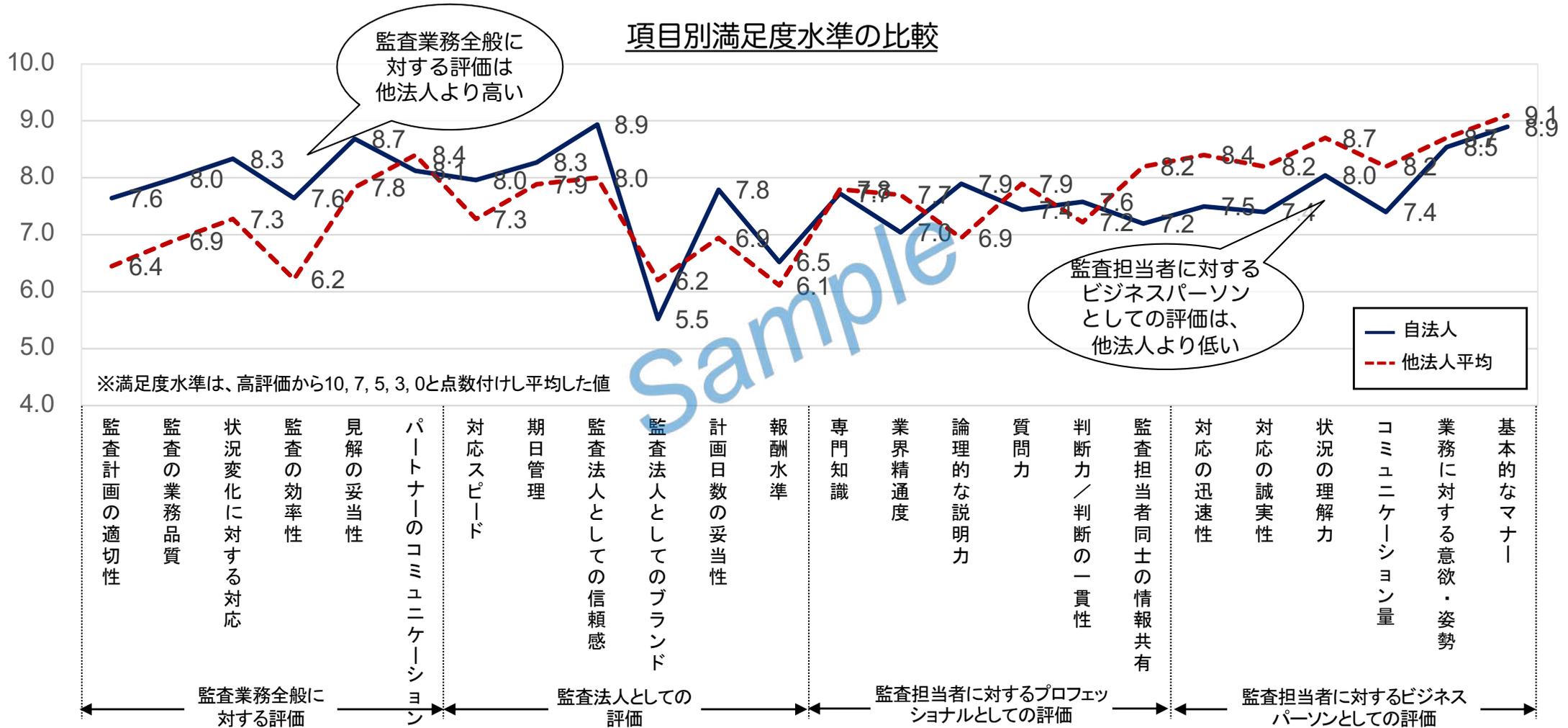
- HICEの分析結果を用いて、企業の経営状態／競争優位性を評価することができます。
- 組織診断マップにおいて、Ⅰ. 持続的競争優位、Ⅱ. 燃え尽き症候群、Ⅲ. 自己陶醉、Ⅳ. 経営危機の4つに分類されます。



## 2. HICEの位置づけと導入メリット

# HICEの活用方法②：他法人平均スコアとの比較で、自法人の強み・弱みを把握

- 自法人の顧客満足度と他法人平均の顧客満足度を比較することで、自法人の相対的な強みと弱みを把握することができる。



## 2. HICEの位置づけと導入メリット

### HICEの活用方法③：ES調査を実名式にすることで、職員の退職リスクを把握

- 退職リスクの判定は、退職意向に影響する5つの質問の回答結果に基づいて判定され、退職リスクの高い職員氏名を把握することができます。
  - AI（機械学習）を活用することで、5つの質問が退職意向に与える影響度を加味して、リスク判定を行います。
- 退職リスクの高い職員を把握することで、離職防止に向けたフォローを適時に行うことができ、離職率低下に効果を発揮することができます。

#### 仕事を辞めたい理由ランキングトップ5

- 第1位 | やりがい・達成感を感じない
- 第2位 | 給料が低い
- 第3位 | 企業の将来性に疑問を感じる
- 第4位 | 人間関係が悪い
- 第5位 | 残業や休日出勤など拘束時間が長い

出所) エン・ジャパン株式会社「1万人が回答！「退職のきっかけ」実態調査(2019.9)」

#### 対応する質問項目

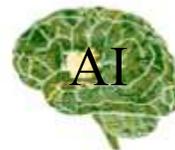
- 仕事のやりがい
- 報酬水準
- キャリアパス
- 風通しの良さ
- ワークライフバランス

#### 退職リスク

職員別の  
退職リスクの判定

どの質問がどの程度、  
退職リスクを高めるか  
の学習結果を加味

退職リスクを、  
なし、低・中・高  
の4段階で評価



退職(転職)意向

退職予定時期

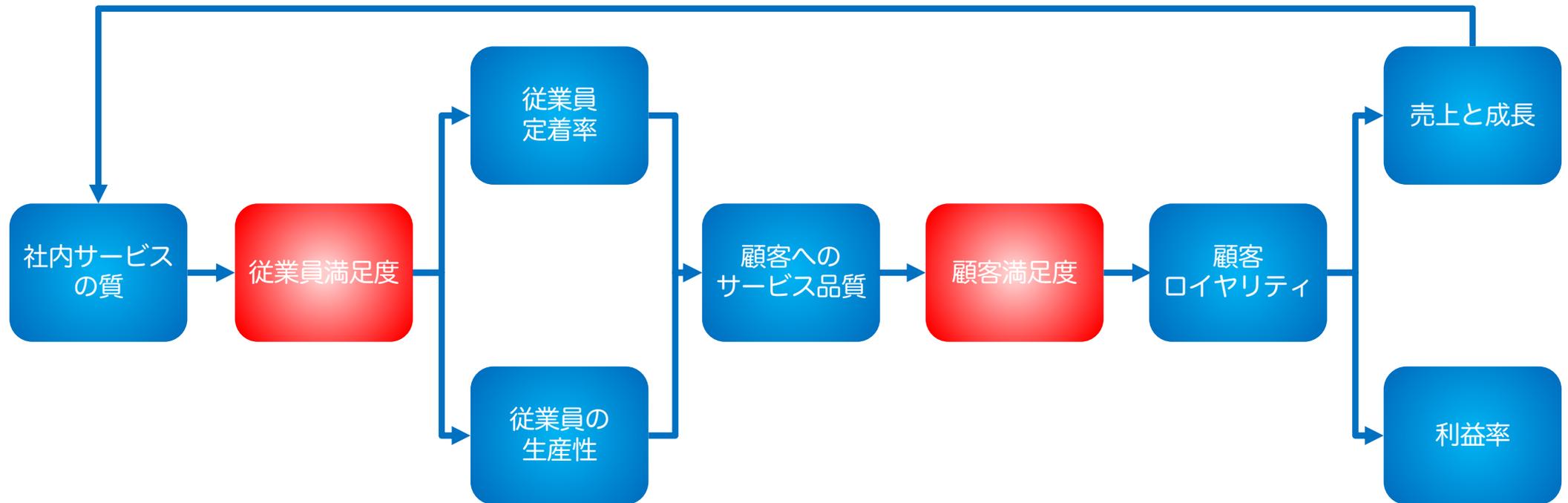
退職有無

## 2. HICEの位置づけと導入メリット

### (参考) サービス・プロフィット・チェーン

- HICEは、サービス・プロフィット・チェーンの考え方に基づき、「従業員満足度 (ES)」が高まれば、「顧客満足 (CS)」も高まり、企業の売上と利益も高まっていくという因果関係をベースに設計されています。
- 監査法人を始めとするプルフェッショナル・サービス・ファームにおいては、提供価値がサービス（無形であり品質評価しづらい）であるため、ESとCSの重要性が高いと考えられています。

#### 「Service Profit Chain(サービス・プロフィット・チェーン)」



※ 「Service Profit Chain (サービス・プロフィット・チェーン)」とは、1994年にハーバードビジネススクール教授のジェイムズ・ヘスケットらが提唱したフレームワークです。

## 2. HICEの位置づけと導入メリット

### (参考) 現場における取り組みが、クライアントのロイヤリティを高めた事例

- クライアントからの声（改善要望）を踏まえ、担当監査チームが品質改善の取り組みを行ったことで、某クライアント企業では重要視している項目の満足度が大きく上がり、ロイヤリティ（取引継続意向）が「1年ごとに吟味」から「今後しばらく（3年程度）は付き合っていきたい」に改善した。

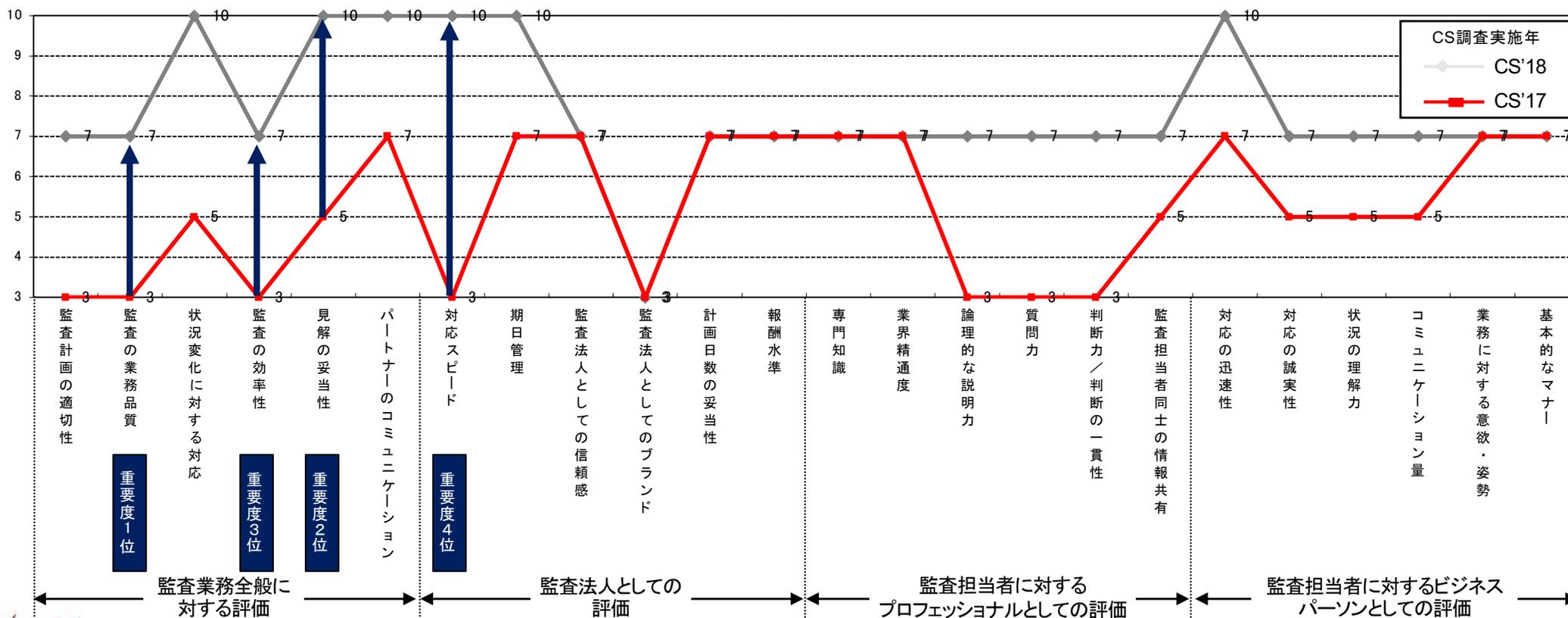


某クライアント企業  
ご回答者様

（昨年）1年ごとに契約内容を吟味しながら、関係を構築していきたい

（今年）今後しばらく（3年程度）は付き合っていきたい、優れた監査法人だと思う

（今年）以前より、**コミュニケーションの量、スピード**ともに良くなり、**監査の効率化**についても努めていただいております、今後も維持して欲しいです。



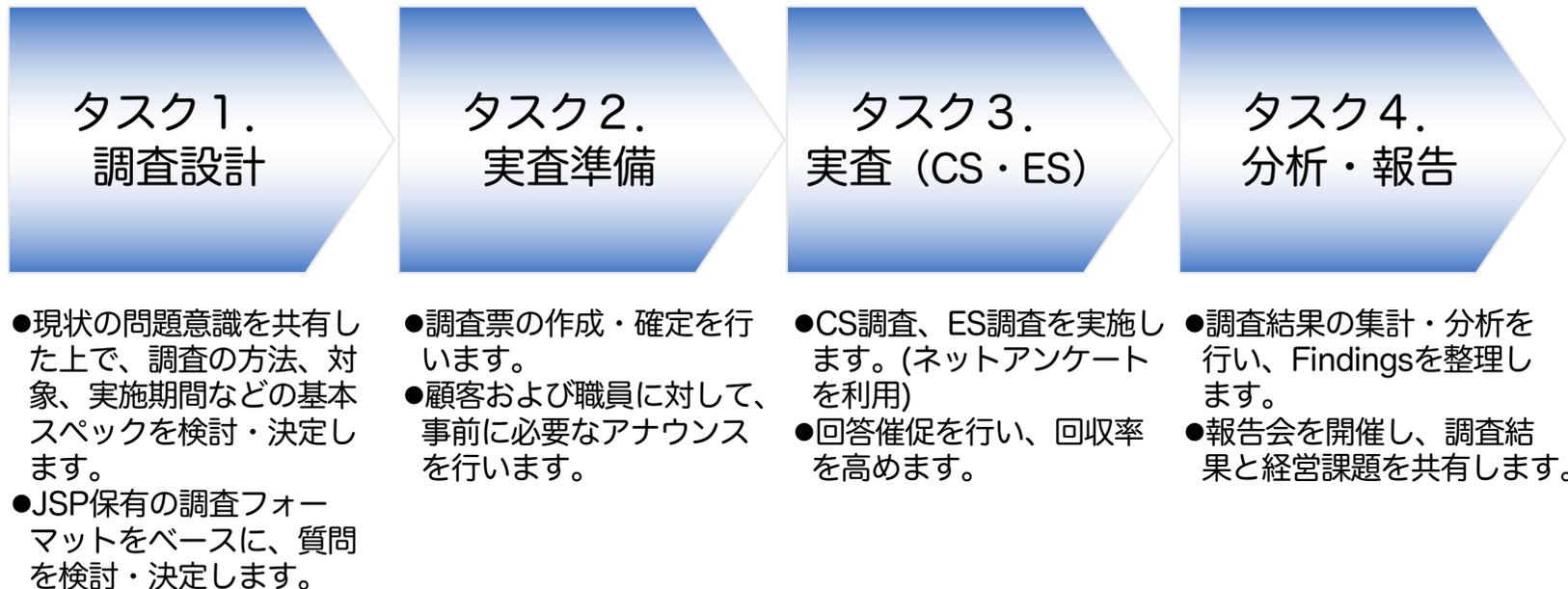


### 3. JSPのアプローチ

HICEの導入は、約3ヶ月をかけて、4つのタスクを御法人と協業して実施します。

- HICEは、年1回定点的に測定します（毎年同じ時期に定点観測し、継続的に指標の計測を行います）。
- 原則として、CS調査とES調査をワンセットで実査します。

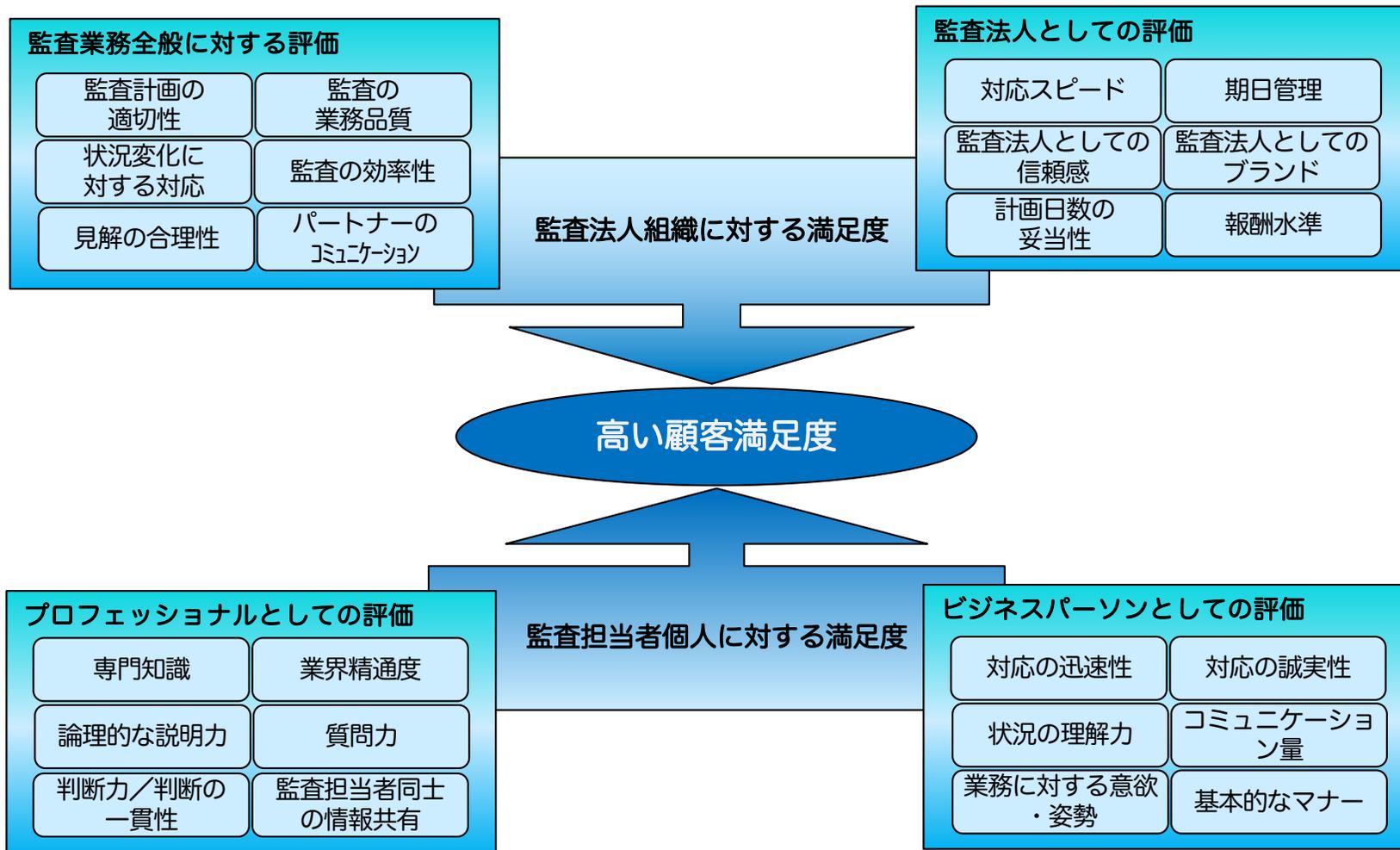
#### タスクフロー



### 3. JSPのアプローチ

## CS調査に対するJSPのアプローチ① ～監査法人の満足度に関する独自フレームワーク～

- 監査法人に対する満足度を構成する主要素を、大きく「監査法人組織」と「監査担当者個人」に二分し、「組織」については“監査業務全般”と“監査法人”に、「個人」については“プロフェッショナル”と“ビジネスパーソン”に分け、質問項目を設定しています。



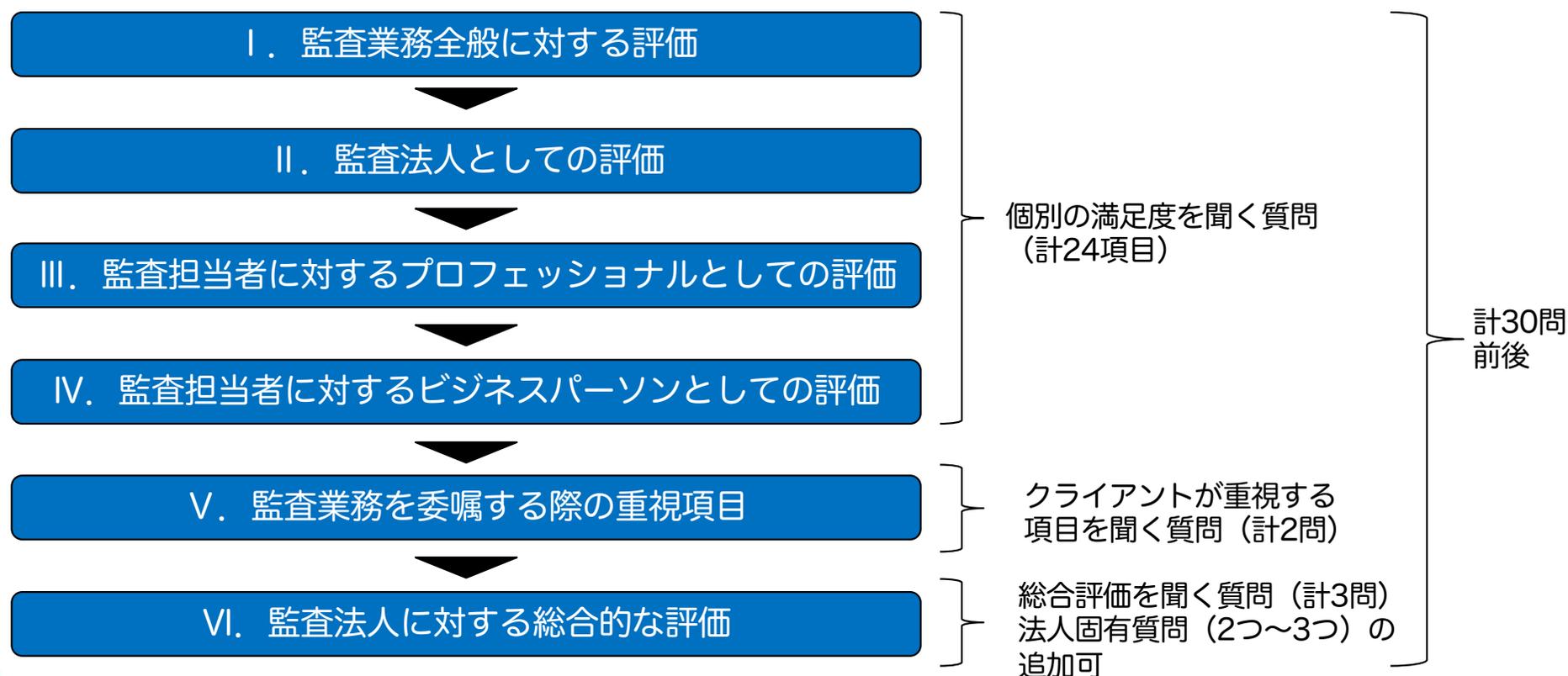
※ビジネスパーソン：“共に仕事を行う社会人”と定義

### 3. JSPのアプローチ

## CS調査に対するJSPのアプローチ② ～CS調査としてバランスと盤石さを重視～

- JSPが提案するCS調査票は、プリフィックス（半固定）型。項目別の満足度を聞く質問、項目の重要度を聞く質問、総合満足度、自由記述回答質問を備え、かつ、任意に追加できる質問枠（2～3つ）を用意しています。
- そのため、設計負荷が少ない形でのCS調査導入が可能で、かつ、一定の柔軟性もあります。（計約30問の質問で構成されています）

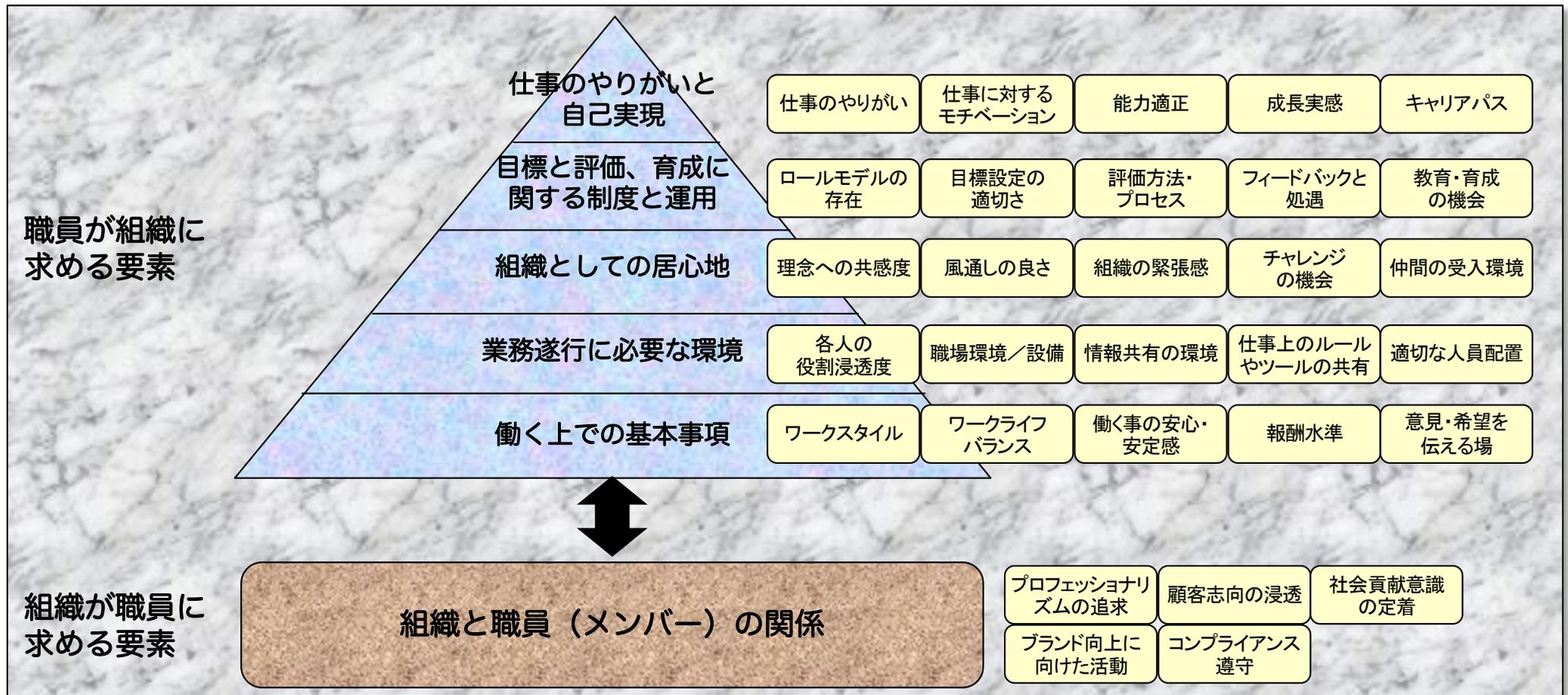
#### 監査法人向けCS調査票の基本設計



### 3. JSPのアプローチ

## ES調査に対するJSPのアプローチ① ～監査法人の満足度に関する独自フレームワーク～

- 監査法人におけるES（従業員満足度）を、職員（メンバー）が組織に求める5つの要素と、組織が職員（メンバー）に求める要素の両側面から評価します。
  - JSPのES調査は、厳密には「従業員エンゲージメント調査」といって、職員の組織へのロイヤリティを総合的に計測する設計となっています。

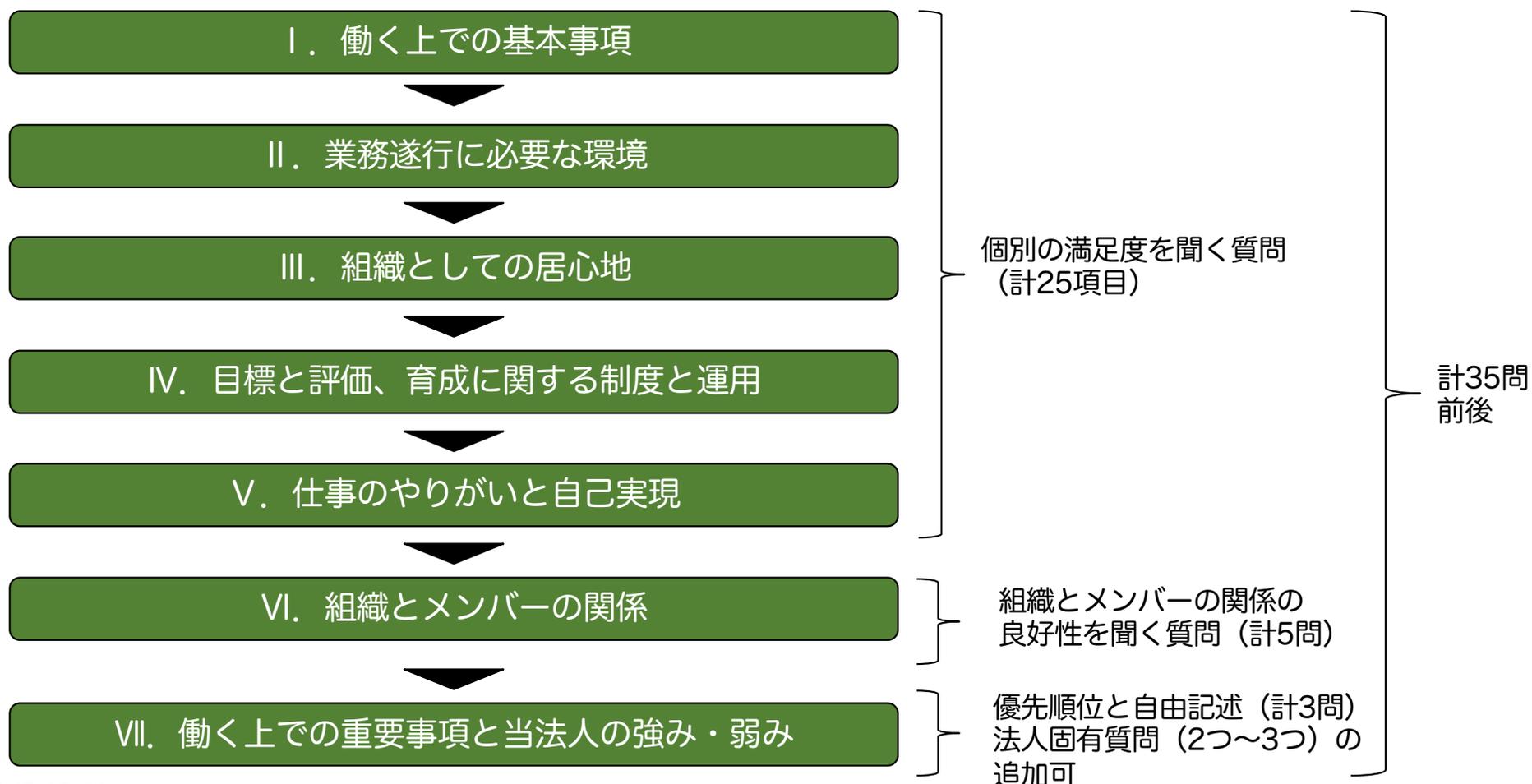


### 3. JSPのアプローチ

## ES調査に対するJSPのアプローチ② ～ES調査としてバランスと盤石さを重視～

- JSPが提案するES調査票は、プリフィックス（半固定）型。個別の満足度を聞く質問、項目の重要度を聞く質問、自由記述回答質問を備え、かつ、任意に追加できる質問枠（2～3つ）を用意しています。

#### 監査法人向けES調査票の基本設計



### 3. JSPのアプローチ

## CS・ES調査に対するJSPのアプローチ ～調査分析から浮かび上がる経営課題を提言～

- JSPは、コンサルティング・アプローチをとっており、経営に生きる調査分析をモットーとしています。
- 今後、長期的に顧客と良好な関係を維持し、より安定的な顧客基盤を構築していく上で、パートナーは何を経営課題として認識すべきかを明確にし、課題解決を図っていく上での示唆を提示します。

#### 分析手法

単純集計・分析

クロス集計・分析

満足度×重視度分析

自由記述回答分析

総合満足度別分析

抽出

FINDINGS  
(分析結果からの発見)

昇華

パートナーとして  
認識すべき経営課題  
を明示・提言

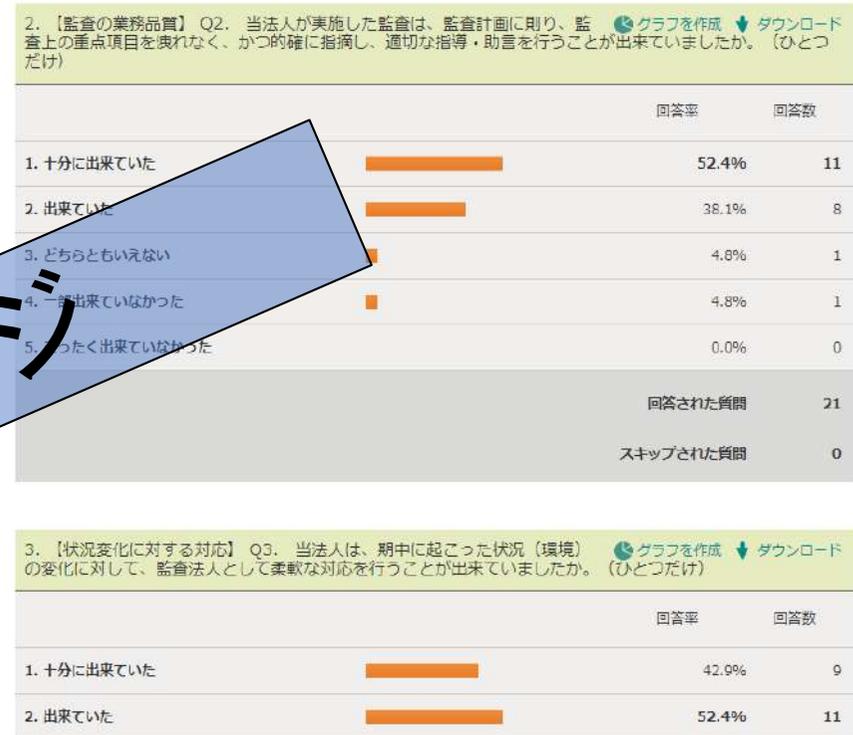
## 4. 成果物イメージ

# 成果物① ローデータ・単純集計

### ローデータ

回答者ID	コレクタ	開始日	終了日	IPアドレス	【監査科目】	【監査の】	【状況変】	【監査の】	【見解の】	【パート】	【対応ス】	【経過日】	【監査法】	【計画日】	【報酬水】	【専門知】	【業界精】	【論理的】	【質問力】	【判断力】	【監査担】	
1.91E+09	27789352	#####	#####	121.1.144.1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	3	2	4	2	2	1	2	2	3
1.91E+09	27789352	#####	#####	220.110.13	4	3	2	5	2	3	2	4	2	3	3	3	2	5	2	3	4	4
1.91E+09	27789352	#####	#####	218.44.242	2	1	1	1	2	2	2	1	1	3	2	4	2	3	2	2	2	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	210.173.15	3	2	2	2	2	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	121.101.94	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2	2	2	2	3	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	113.213.24	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	124.39.114	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	114.186.10	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	113.157.19	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	219.127.90	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	210.227.75	2	2	1	4	4	1	1	1	1	2	3	2	2	2	1	1	1	4
1.91E+09	27789352	#####	#####	219.127.90	2	4	2	2	3	2	2	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3
1.91E+09	27789352	#####	#####	124.32.6.1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	60.43.40.36	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	203.174.76	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	114.146.6	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	107.21.126	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	122.216.20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	1	2	1	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	202.224.20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
1.91E+09	27789352	#####	#####	218.224.22	2	2	2	2	3	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	#####	#####	203.180.31	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	1	1
1.91E+09	27789352	07/11/2011	07/11/2012	121.1.144.1	2	1	2	2	2	1	2	1	3	2	4	2	1	2	2	1	1	1
1.91E+09	27789352	07/10/2011	07/10/2012	220.110.13	4	3	2	5	2	3	2	4	2	3	3	2	5	2	3	4	4	4
1.91E+09	27789352	07/10/2011	07/10/2012	218.44.242	2	1	1	1	2	2	2	1	1	3	2	4	2	3	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	07/10/2011	07/10/2012	210.173.15	3	2	2	2	2	2	2	2	1	4	3	2	2	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	07/10/2011	07/10/2012	121.101.94	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	1	2	2	2	2	3	2	2
1.91E+09	27789352	07/10/2011	07/10/2012	113.213.24	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
1.91E+09	27789352	07/10/2011	07/10/2012	124.39.114	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1.91E+09	27789352	07/09/2011	07/09/2012	114.186.10	1	1	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	2	2	1	1	1	2
1.91E+09	27789352	07/09/2011	07/09/2012	113.157.19	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2
1.91E+09	27789352	07/09/2011	07/09/2012	219.127.90	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2
1.91E+09	27789352	07/09/2011	07/09/2012	210.227.75	2	2	1	4	4	1	1	1	1	2	3	2	2	2	1	1	1	4
1.91E+09	27789352	07/09/2011	07/09/2012	219.127.90	2	4	2	2	3	2	2	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3
1.91E+09	27789352	07/05/2011	07/05/2012	124.32.6.1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2

### 単純集計

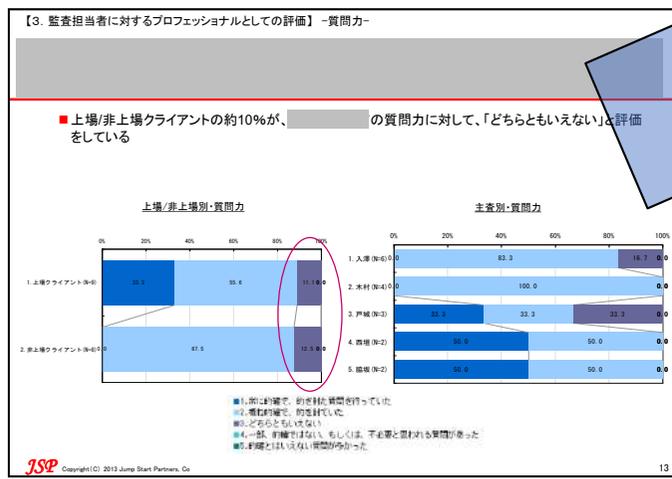
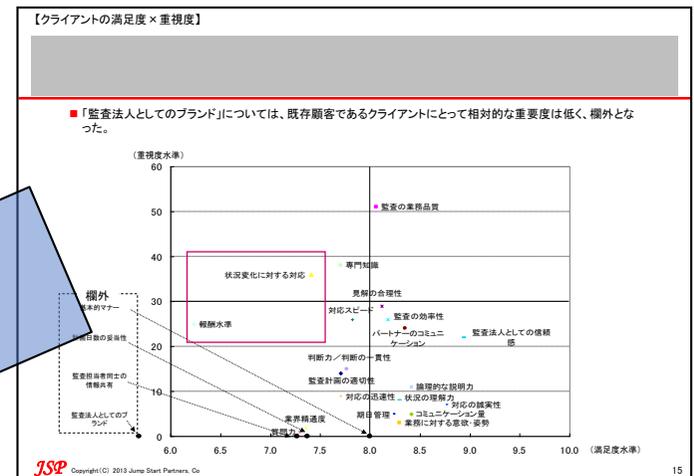
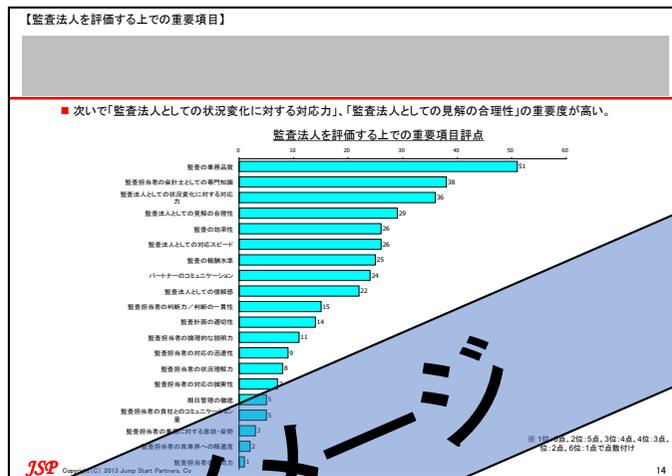
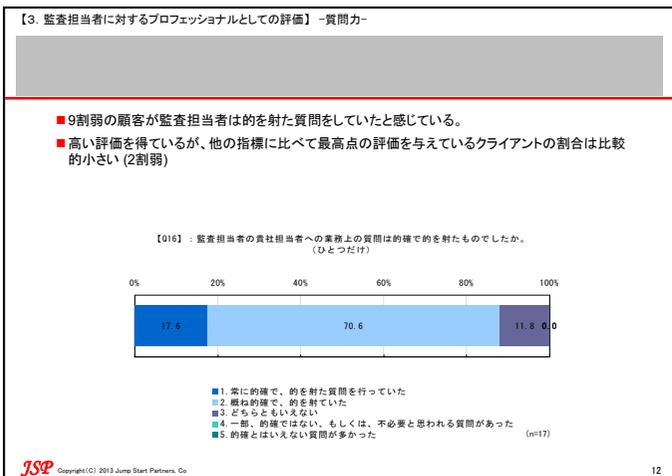


※ローデータ・単純集計ともにネットリサーチツールからダウンロードされるアウトプットです。

# 4. 成果物イメージ

## 成果物② 調査分析報告書 (CS・ES)

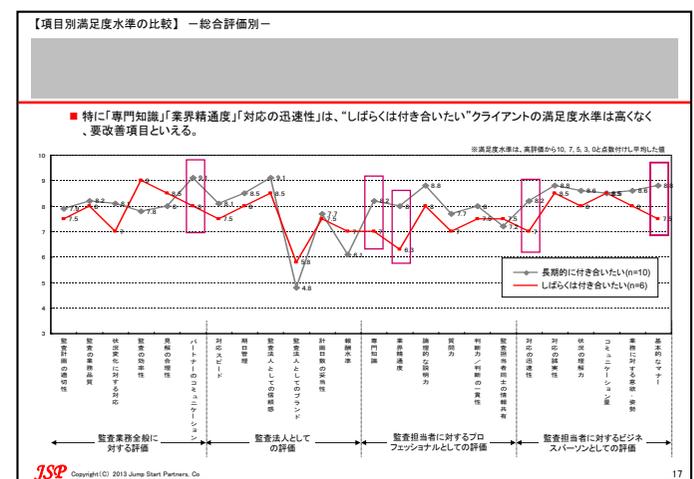
■ 調査分析報告書は、分析結果と考察・提言をまとめたもので、約60~80ページほどの報告書となります。



■ CSIについても、総じて高く評価されている。「監査業務の品質」「監査法人の品質」「監査担当者の会計士としての品質」「監査担当者のビジネスパートナーとしての品質」の4項目において、重要度と大きな差は見られなかったため、今後バランスの良い品質維持に取り組んでいく必要がある。

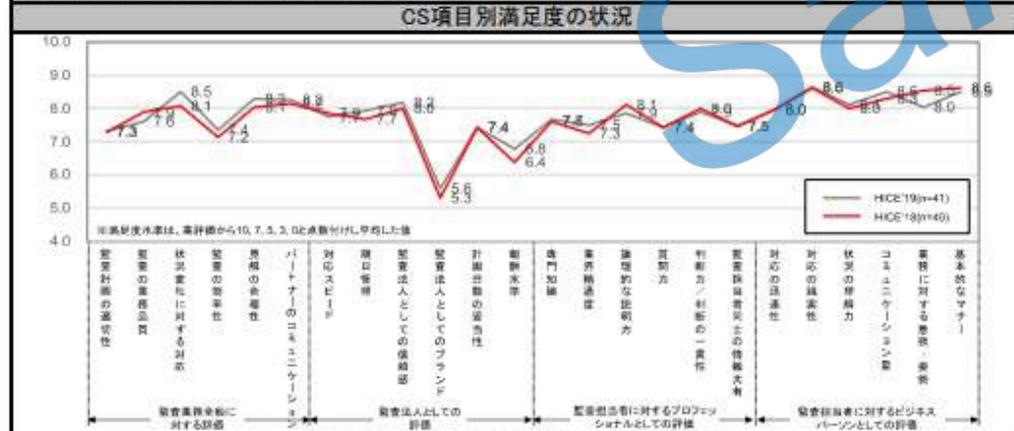
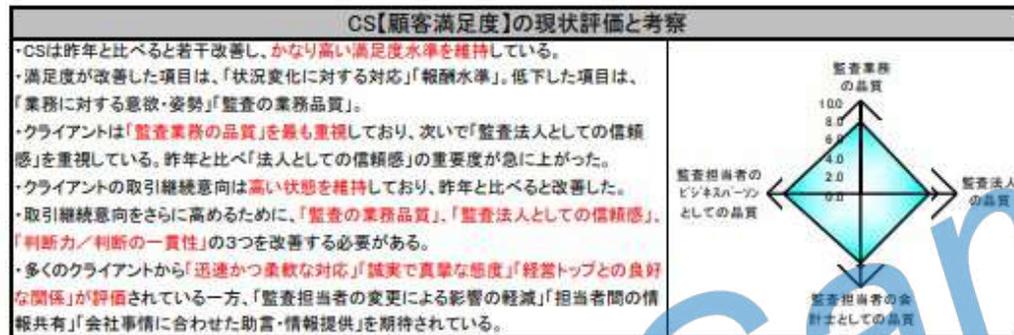
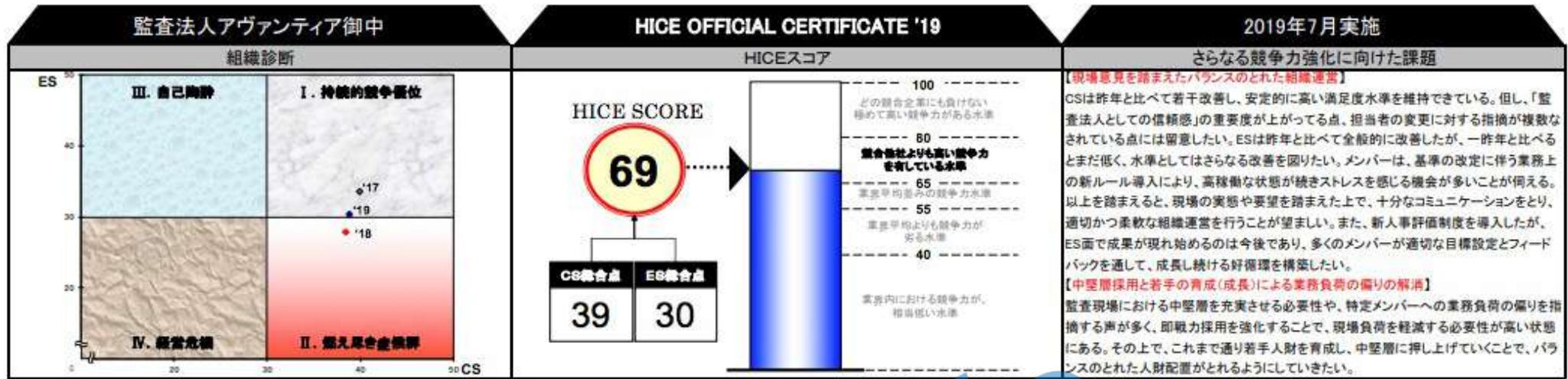
■ 「監査法人としてのブランド」については、の戦略的取り組みを実施していくべきである。

	監査業務の品質	監査法人の品質	監査担当者の会計士としての品質	監査担当者のビジネスパートナーとしての品質
平均	38%	30%	27%	44%
満足度	監査計画の適切性	対応スピード	専門知識	対応の迅速性
	24%	35%	24%	24%
	監査の業務品質	項目管理	業務精通度	対応の誠実性
	35%	41%	24%	47%
	状況変化に対する対応	監査法人としての信頼感	論理的な説明力	監査の報酬力
30%	65%	47%	47%	
監査の効率性	監査法人としてのブランド	質問力	コミュニケーション	
47%	6%	18%	47%	
見解の合理性	計画立案の妥当性	判断力/判断の一貫性	業務に対する意欲・姿勢	
41%	24%	30%	47%	
パートナーとのコミュニケーション	報酬水準	監査担当者の経験力	業務的なマナー	
53%	6%	18%	41%	
重要度	27%	25%	26%	22%
総評	満足度は高く、監査業務の品質に対してクライアントは総じて高く評価しているといえる	監査法人としてのブランド、報酬水準については、最高評価を与えた割合が低い	満足度は、僅差ではあるが4指標のうち最も低い結果となった	満足度は非常に高く、監査担当者はビジネスパートナーとしてクライアントから信頼を得ていると云える



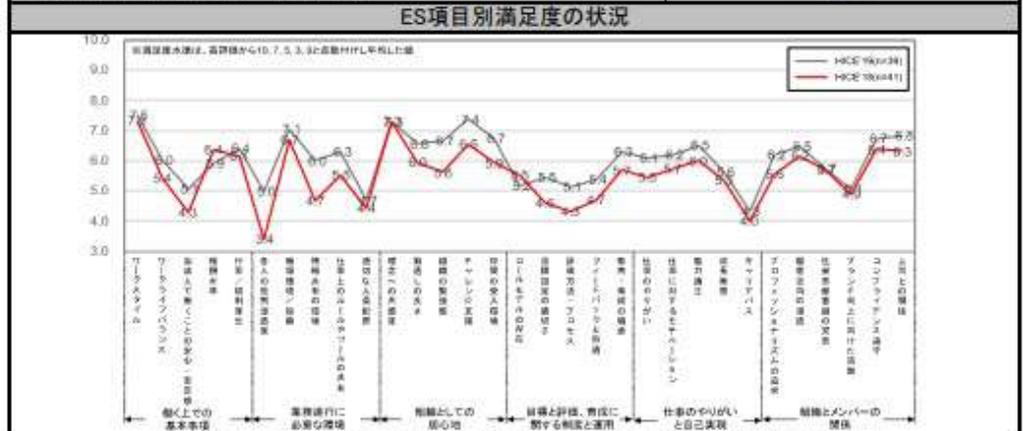
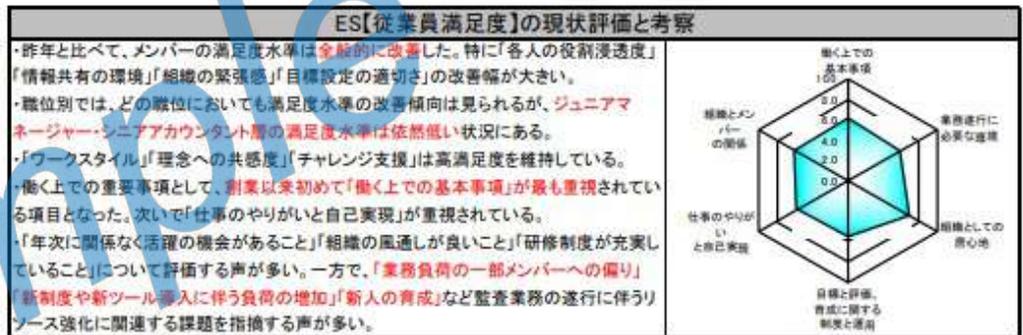
# 4. 成果物イメージ 成果物③ HICE OFFICIAL CERTIFICATE

※当サンプルは、監査法人アヴァンティア様が自社ホームページで公開されているものとなります。



### クライアントの声(満足した点/改善要望点)

<ul style="list-style-type: none"> <li>しっかりとアヒアヒした上で、合理的な説明・監査をしてくれる点</li> <li>形式にはまらない事象もある中、常に最適な判断をしてくれる</li> <li>専門性とコミュニケーション等の対応力に非常に満足</li> <li>余計な監査工数・コストをかせげずに監査いただける点</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IPO段階のため、先読みで対応・助言をいただきたい</li> <li>会計処理に係る最新動向の情報提供をお願いしたい</li> <li>業務、会計・財務面でのアドバイスをいただきたい</li> <li>監査チームの人員異動が少し多いこと、若干の不安を感じる</li> </ul>
---	--



### アヴァンティアメンバーの声(今後も維持すべき点/改善・強化すべき点)

<ul style="list-style-type: none"> <li>スタッフの意見を真摯に聞き取り、人事評価制度を刷新したこと</li> <li>メンバーが顧客に対する品質の向上を当然の事と意識している</li> <li>若手でも積極性があれば仕事を任せられる優れた成長環境</li> <li>アカデミアのような自己研鑽プログラム制度があること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マネージングパートナー2人への依存度が高い</li> <li>新制度導入によるスタッフの高稼働の状態が続いている</li> <li>適材適所の人材配置(人による業務の偏りの解消)</li> <li>部下・後輩を積極的にサポートしていく姿勢・風潮がより必要</li> </ul>
--	---



## 導入法人とクライアントの声

### ■ HICE導入法人



### ■ クライアントの声

“監査法人という特殊な組織と所属する会計士に対して大切なクライアントはどう感じているか、何を求めているのかを知るために大変有意義なものです。また、従業員満足度を同時に測り、顧客満足度と合わせた総合的な評価をしてもらえるサービスは、厳しい結果でも会計士のモチベーションを高め、それがクライアントへのサービス向上に繋がると感じています。JSP様の的確なアドバイスに感謝しています。”

東陽監査法人  
理事長(当時) 小林 伸行様

“CSにESを組み合わせた画期的なツール、毎年1度、10年以上利用させていただき、クライアントとメンバーの満足度の相関関係が明確になることで、多くの気づきを受け、クライアントとのより良き関係、事務所環境整備のPDCAに最強のツールである。”

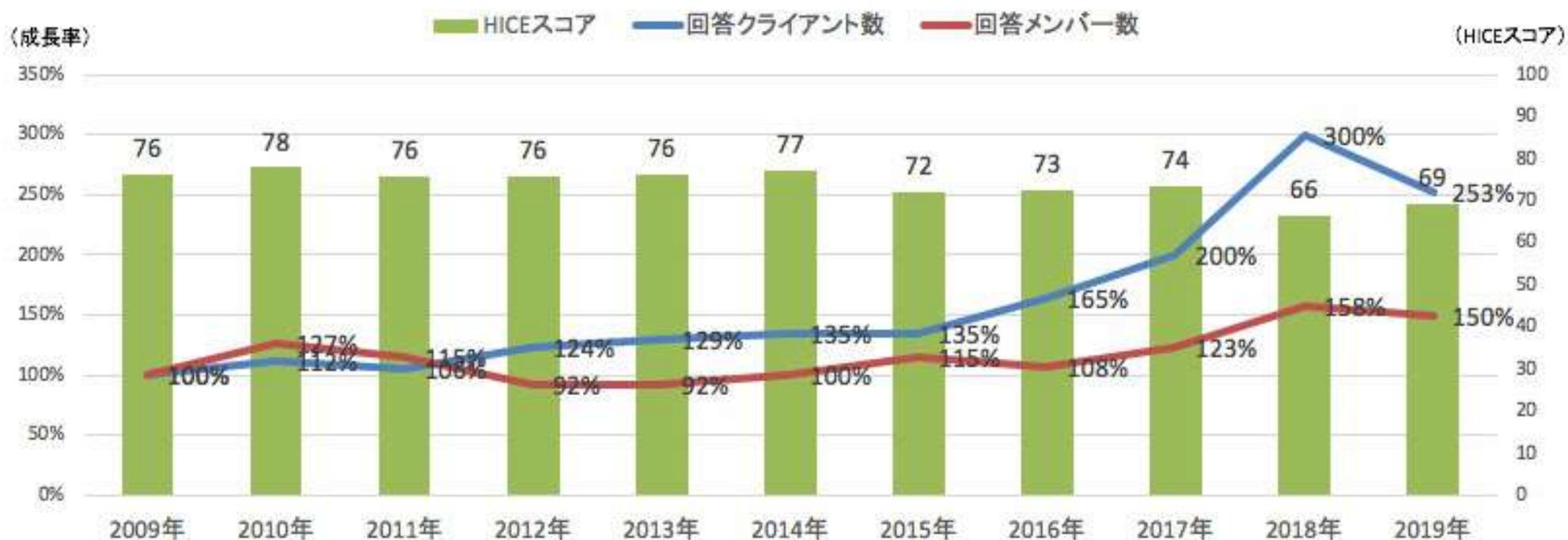
監査法人アヴァンティア  
法人代表 代表社員 小笠原 直様

## 5. 実績／お問い合わせ／会社概要

### 実績

- HICEは2009年にスタートし、**10年以上**の実績があります。
- 監査法人の定期健康診断としての効果を発揮し、導入法人の安定成長に貢献してきました。

【実績】導入法人のHICEスコアと成長推移



※回答クライアント数、回答メンバー数は、CS調査&ES調査の回答実数(2009年)を100%とし、以降の実績を指数化したものです。

## 5. 実績／お問い合わせ／会社概要

### お問い合わせ／ご相談

---

- お問い合わせ／ご相談は、下記メールアドレスまでお気軽にご連絡ください。
  - ご相談・お見積もりは、無料です。

担当：安藤

e-mail: [ando@jsps.co.jp](mailto:ando@jsps.co.jp)

HICE  
WEBサイト



## 5. 実績／お問い合わせ／会社概要

### 会社概要

#### 会社概要

社名	株式会社ジャンプスタートパートナーズ		
所在地	〒221-0052 神奈川県横浜市神奈川区栄町5-1 横浜クリエイションスクエア 14階		
代表者	安藤 達裕	設立	2008年9月
ホームページ	<a href="https://jsps.biz/">https://jsps.biz/</a>	電話番号	045-900-1150
事業内容	ベンチャー・中小中堅企業向け経営コンサルティング インターネットサービスの開発・提供		

#### 経営陣



安藤 達裕

野村総合研究所にて、経営コンサルタントとして上場企業からベンチャー企業まで様々なコンサルティングPJに約7年間にわたり従事。その後独立し、一貫して戦略立案だけでなく、実行支援まで関わることで成果を出すコンサルティングに注力。また、ベンチャー企業2社の経営に携わり、事業成長を牽引。専門は、事業戦略策定、人事制度構築、CS調査&ES調査基盤の構築、DX推進、AI活用。



鈴木 義治

システムエンジニアとして、東証/楽天損保/NRIなど大手クライアントに対して、基幹システムの要件定義、システム設計、プロジェクトマネジメントといったシステムコンサルティングを10年超にわたり従事。その後、ITベンチャーにて、新規事業立ち上げ、デジタルマーケティング、CRM、DX推進(RPA)など担当。専門は、システム構築、マーケティング、デジタル戦略、DX。

## 5. 実績／お問い合わせ／会社概要

### 代表者・経営コンサルティング実績（一部）

安藤 達裕（あんど う みちひろ）	専門と主要プロジェクト	内容と成果
 <p>&lt;連絡先&gt; 携帯：090-9158-3983 メール：ando@jsps.co.jp</p>	<p><b>新規事業開発</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●電力会社のブロードバンド事業ビジネスモデル開発</li> <li>●大手飲料メーカーの新ガリ商品開発支援</li> <li>●中堅飲料メーカーの宅配ビジネス事業の立上げ支援</li> <li>●大手通信会社のブログを利用した新サービスの開発</li> <li>●大手メーカーの事業開発機能の強化支援</li> <li>●大手不動産会社の営業ツール開発支援</li> </ul>	<p>売上高が5年で約2倍の1,000億円超（07年度）へ増加 07年にセブンイレブン限定で上市し、シェア拡大 新規事業のビジネスモデルを立案し、収益化を目的 ブログ提供事業者と協業するビジネスモデルを構築 新規事業の選定を行い、メリハリ型事業開発へ移行 ワイ統合効果算定ツールを構築し、販路拡大へ貢献</p>
	<p><b>事業（経営）戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●中堅コンビニエンスストアの中期経営計画策定支援</li> <li>●不動産ベンチャーの成長戦略策定</li> <li>●造船会社の中期経営計画策定</li> <li>●大手水産卸のグループ中計策定</li> <li>●大手総合小売の企業再生に向けたデュアルビジネス</li> <li>●大手電機メーカー・エンジニアのマーケティングマインド強化支援</li> <li>●人材派遣活用にむけたコスト削減戦略</li> </ul>	<p>より効率的な店舗指導、加盟店数拡大の仕組みを構築 各事業幹部の役割を明確化し、管理戸数拡大を実現 中計策定し担当事業の売上が150億から600億に成長 中計策定後に、営業利益が70%増加、利益回復基調に 実行計画の詰めの甘さを指摘。数値目標未達を予見 幹部の顧客思考を強化。事業が赤字から黒字へ転換 派遣社員の調達コストを全社で数億円規模の削減</p>
	<p><b>組織改革</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●大手電機メーカーの営業組織改革</li> <li>●タイにおける大手コンビニの業務改革&amp;組織改革</li> <li>●大手水産卸のグループ再編支援</li> <li>●中堅不動産会社の人事制度構築</li> <li>●大手メーカーの国内販売体制強化支援</li> <li>●大手飲料メーカーのCS起点の経営基盤改革</li> </ul>	<p>営業マンの活動が見える化し、営業コミュニケーションを強化 4年で店舗数は1,700店増加。売上、利益とも拡大 親会社をHD化し、子会社を合併。M&amp;A戦略を推進 社長の経営ビジョンを反映する人事制度へ刷新 加盟店舗をセグメント化し、売上増につながる仕組み導入 販路別のCS評価基盤を導入し、営業改革を推進</p>

#### 経歴

慶應義塾大学総合政策学部卒業。  
株式会社野村総合研究所に入社し、経営コンサルティング業務に約7年間従事。  
2008年にジャンプスタートパートナーズ設立。  
2011年にBabson College MBAを上位15%の成績で卒業。  
2011年 高性能駆動装置開発株式会社でCFOとして、企業価値向上に貢献。  
2014年（株）ホワイトプラスで、経営企画部長、リネット事業責任者、マーケティング責任者を歴任。