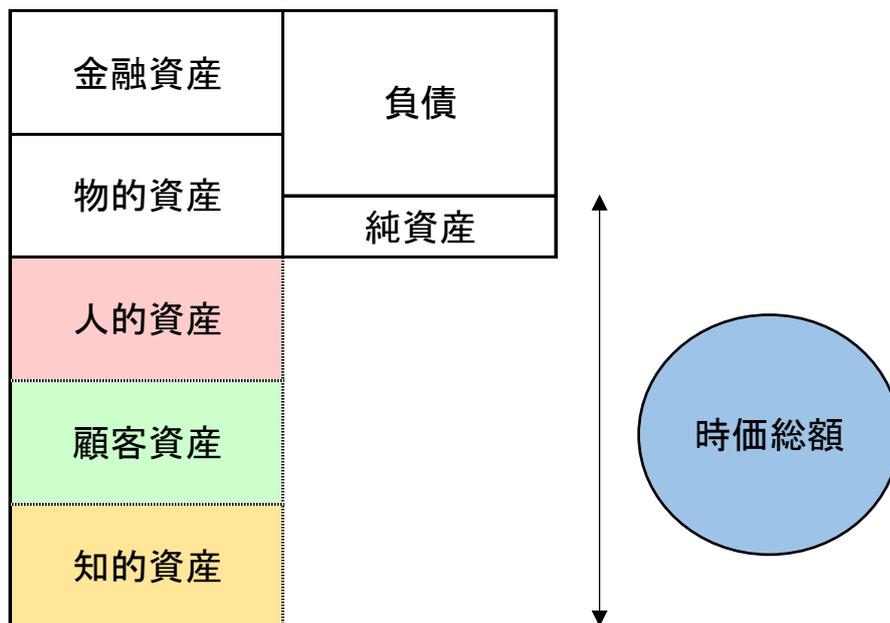


事業により創出する資産

B/S



項目	内容
知的資産の診断	<ul style="list-style-type: none"> ●商品機能の分析 市場ニーズと主要機能、競合優位性 ●開発面の分析 商品・技術の改良・開発体制 ●販売内容の分析 重点商品、商品別販売額、利益額・率
顧客資産の診断	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケット市場の分析 市場規模、顧客別販売額、利益額・率 ●販売ルート分析 自社ポジションの優位性、流通構造をめぐる環境変化への対応状況 ●営業組織の分析 販売・商品戦略に基づいた組織機能 ●プロモーション分析 新規獲得、リピート、固定化、販売促進活動
人的資産の診断	<ul style="list-style-type: none"> ●組織構造の分析 戦略遂行体制、役割分担、リーダーシップ力 ●人事機能の分析 採用、配置、育成を合理的に行える仕組み、有効な評価制度 ●組織風土の分析 戦略に相応しい価値観の形成
財務診断	<ul style="list-style-type: none"> ●収益性分析 投資回収性、利益率 ●安全性分析 長・短期の支払能力、内部留保力 ●生産性分析 人員・資産の有効活用