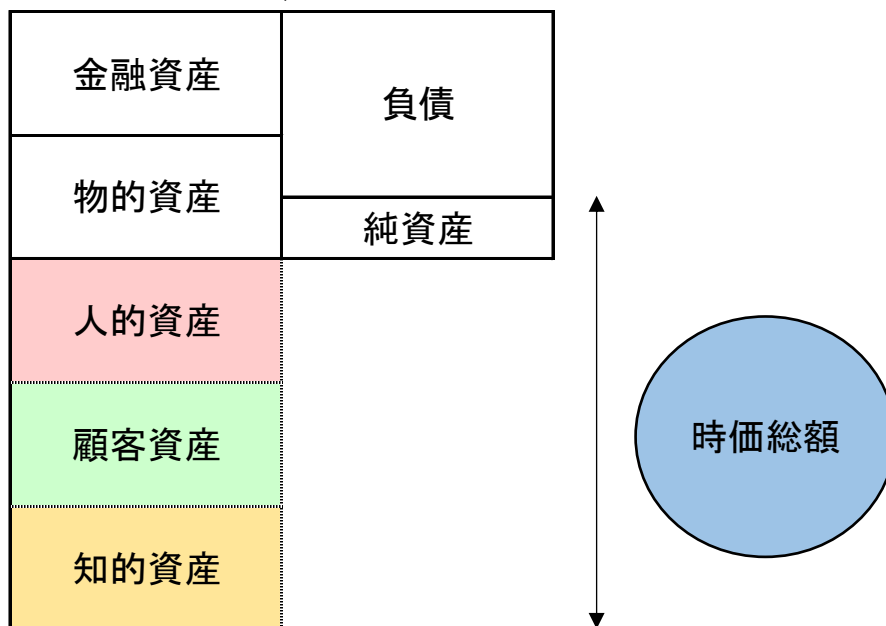


## 事業により創出する資産

B/S



項目	内容
知的資産の診断	<ul style="list-style-type: none"> <li>●商品機能の分析 市場ニーズと主要機能、競合優位性</li> <li>●開発面の分析 商品・技術の改良・開発体制</li> <li>●販売内容の分析 重点商品、商品別販売額、利益額・率</li> </ul>
顧客資産の診断	<ul style="list-style-type: none"> <li>●マーケット市場の分析 市場規模、顧客別販売額、利益額・率</li> <li>●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</li> <li>●営業組織の分析 販売・商品戦略に基づいた組織機能</li> <li>●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</li> </ul>
人的資産の診断	<ul style="list-style-type: none"> <li>●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</li> <li>●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</li> <li>●組織風土の分析 戦略に相応しい価値観の形成</li> </ul>
財務診断	<ul style="list-style-type: none"> <li>●収益性分析 投資回収性、利益率</li> <li>●安全性分析 長・短期の支払能力、内部留保力</li> <li>●生産性分析 人員・資産の有効活用</li> </ul>