

荒谷総合会計マネジメントグループ

組織図と役割分担について

目次

- 図と役割分担について
- ATMGの現在のマーケットエリア
- ランクの振り分方・企業価値見極方
- 簡単なランクと企業価値と相性について
- 価値レベルの分析 3つに分別できる
- 事業成功する為に必要な三大役割分担
- ATMG の会社の事業システムスキーム
- 金主についての違い
- ATMGのサービスと仕組みとは？

組織図と役割分担について

組織図と役割分担について

組織図の構成

ATMG

会計

コンサル

SYSTEM

ATMG

幹部グループ会社

Group 代表税理士
荒谷 康正

マーケティングオフィサー
西村 暢一郎

会計(税務)

トータルサポート

SYSTEM

ACO
荒谷総合会計事務所

GVHD Ltd.

GVCS Ltd.

西村

藤原

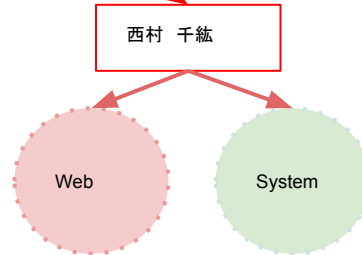
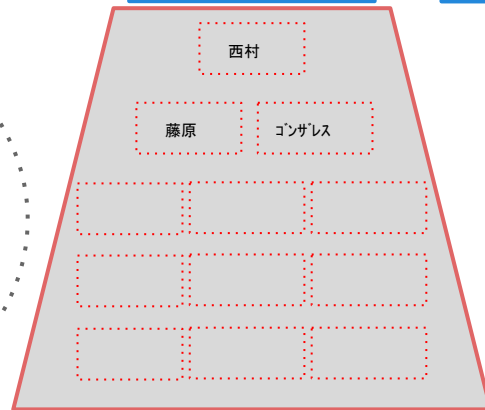
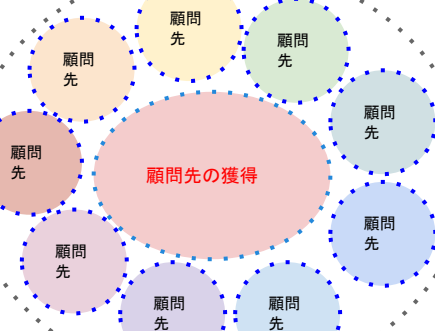
コンサルス

西村 千紘

Web

System

顧問先の獲得



ATMGの現在のマーケットエリア

ATMG

会計総合マネージメントグループ
マーケットエリア

関西

- メインビジネス
- コンサルティング
- ルーチン顧問

東京

- 富裕層開拓
- 支店確立
- 本社機能設

フィリピン

- ビジネスシェアリング
- グリッポ会社構築
- クラウドシステム開発
- IT事業部構築

シンガポール

- 海外投資
- 事業投資
- 資産運用
- それらの調査

顧問先数/ランクC→B

顧客・企業レベルSの富裕層

グリッポ・企業レベルA富裕層開拓

ブランディング・市場調査として

ランクの振り分方・企業価値見極方

顧客レベル

S	特上顧客
A	上顧客
B	顧客
C	見込レベル
D	見込除外
E	害がある

グリップレベル

S	コンサル
A	パートナー
B	提携
C	契約見込
D	見込外
E	害がある

企業レベル

S	年間利益 1億円以上
A	月利益 500万円以下
B	月利益 200万円以下
C	黒字経営
D	赤字申告
E	倒産寸前

企業レベルの診断

顧客レベル



グリップレベル



企業レベル



企業価値

(重要) まず、クライアントを分析し、企業価値を分析する！

簡単なランクと企業価値と相性について

顧客レベル	グリップレベル	企業レベル	企業価値
S	S	S	3S
A	A	A	S
B	B	B	A
C	C	C	C
D	D	D	F
E	E	E	H

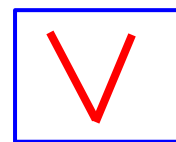
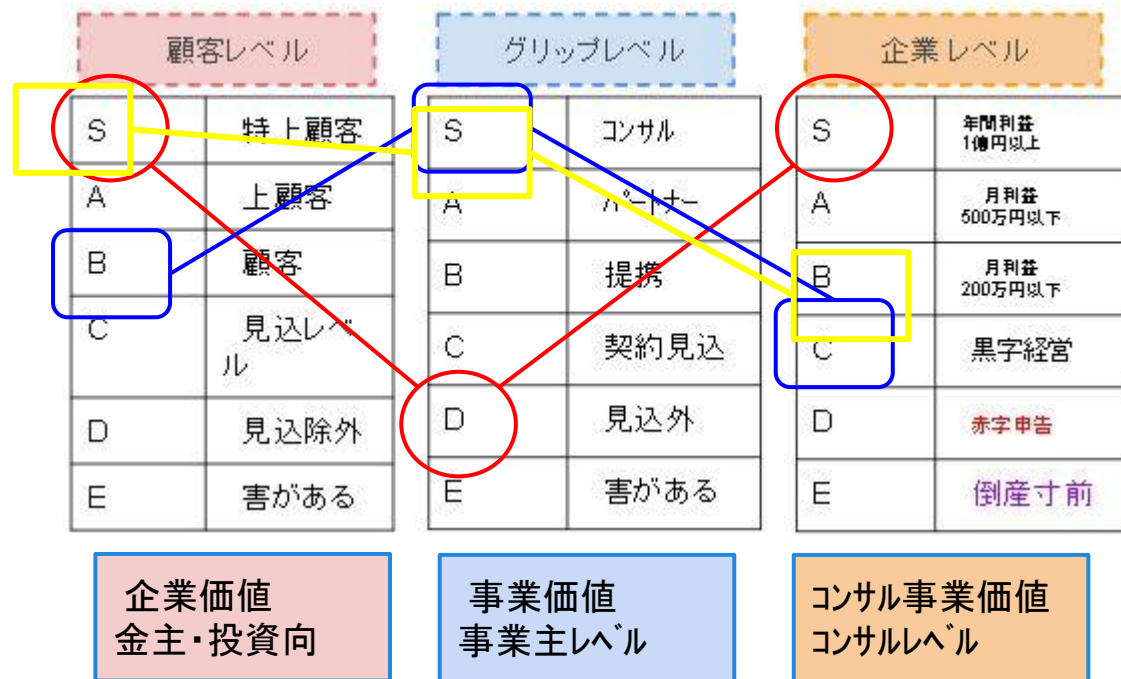
この層のみクライアントとする

企業ランクと価値のまとめ

- 必ず、企業価値がいずれかを仕分ける
- 総合的な企業価値がどのようなものであるかランク付する
- グリップとは信頼・人間関係的な感情的なものを示す
- 顧客レベルというのは客層を示す（有名人・偉人など）
- 企業レベルというのは純利を示す
- 常に企業価値が高いランクを目指す
- 企業レベルの見極め方を理解する
- 優秀な人材の周りには優秀な方が存在するので大切にすること
- 企業ランクの格付けを適正な評価基準とする
- 企業価値がC以下となる企業は相手にはしない
- 企業価値がD以下の企業はクライアントとしてみてはいけない

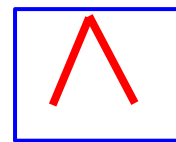
* この層の企業をクライアントとしてみない

価値レベルの分析 3つに分別できる

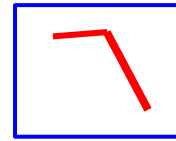


企業価値が低

顧客レベルと企業レベルが高いとも
グリップレベルが低ければ企業価値は低くなる



事業主価値高



コンサル価値高

3つの企業価値に分類

3つの企業価値に分類

事業価値
事業主レベル

事業価値が高い

- ひとつのビジネスのみを構築している
- 職人的な方
- 何かに特化している方

企業価値が高い

- 不老収入型を求めている
- 配当を受け取りたい
- 企業価値が高い
- 会社利益を節税したい

企業価値
金主・投資向

コンサル事業価値
コンサルレベル

コンサル形分類タイプ
適しているタイプ

- 企画ができる
- パートナーがいる
- 交渉ができる
- 人脈がある
- コミュニケーション能力が高い

事業成功する為に必要な三大役割分担

(重要)これらが全てうまく回っていないと事業は成功しない

金主

事業主

仕組み

- スポンサー的存在
- 会社役員などにも所属しない
- 定額の配当を得る

- 実務を行う
- 会社役員などにも所属する
- リスクとリターンがある

- 知的作業・ルーチン作業など
- 会社が回る仕組み
- システム的なもの

ATMG の会社の事業システムスキーム

ATMGはこの2つを完全管理・サポート致します !!

(重要)これらが全てうまく回っていないと事業は成功しない

金主

事業主

仕組み

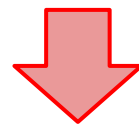
- スポンサー的存在
- 会社役員などにも所属しない
- 定額の配当を得る

- 実務を行う
- 会社役員などにも所属する
- リスクとリターンがある

- 知的作業・ルーチン作業など
- 会社が回る仕組み
- システム的なもの

□ 事業主にかけている金策

□ 仕組み(Web system構築)



ATMGは事業主に欠けている 金主と仕組みについてトータルサポート致します

金主についての違い

金主とは？

金主

金主と認めている主



国金・銀行融資（金融窓口）



個人スポンサー（年間配当型）



補助金・助成金



ファンド的なもの（配当）

金主と認めていない主



雇われ社長



事業担保による借入金



間金からの融資



共同経理 株式50%など

- スポンサー的存在
- 会社役員などにも所属しない
- 定額の配当を得る

仕組みとは？ ATMGの仕組みとサービス

