

# 予算達成阻害リスク対応サービス

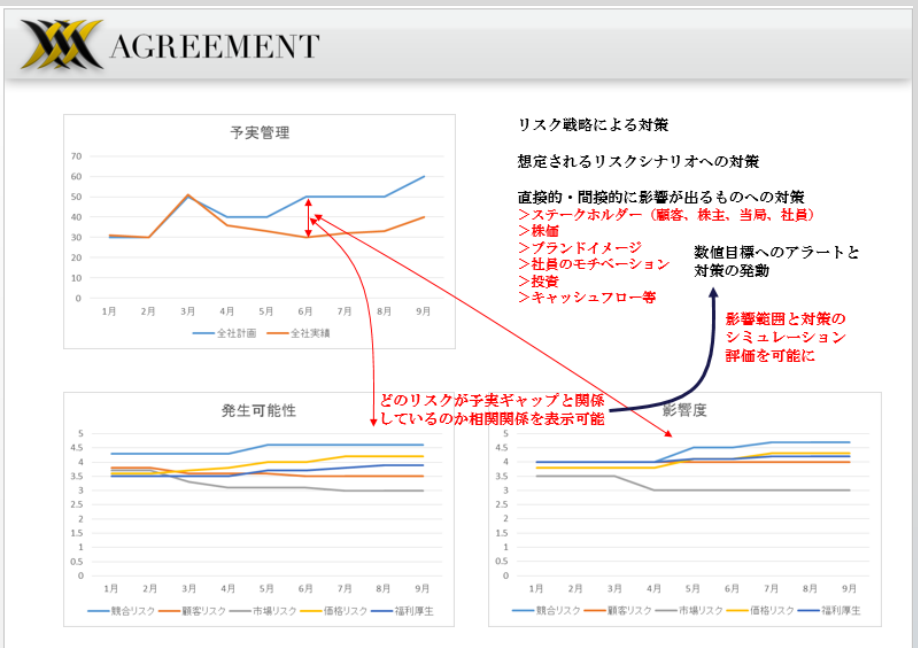
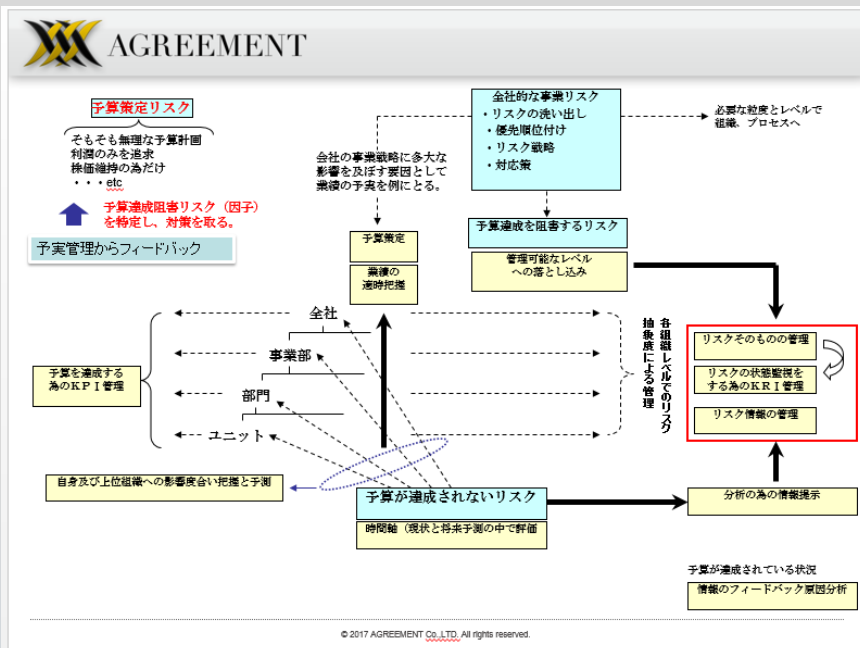
(10月11日(水)のセミナー [www.agreement.jp/seminar/1011/](http://www.agreement.jp/seminar/1011/)で詳細発表します。)

弊社では、これまでエンタプライズリスクマネジメントを豊富なコンテンツとサービスで提供してまいりましたが、その中から、予算達成に特化したサービスを提供開始します。

具体的には、リスクマネジメントの手法で、各社の予算に関するプラスとマイナスの要素を洗い出し、弊社製品であるAttack Boardをベースにリアルタイムに予実管理を行い、予算達成状況にしたがって、その構成要素の動きに基づき、当初想定した許容リスクや、その度合いとの比較、新たなリスク因子の発見と対策を打つ際にケアすべき要素などのサポートを行います。

膨大なコンテンツの中から、簡単なスタートモデルから重装備なものまで、お客様の要望に従って適切なコンサルティングサービスを受けられます。

(イメージ)



### リスク評価サンプルとリスクマッピング

平成28年度 6月 リスク集計 (詳細)

| リスクNo. | 事業部/部門 | リスクが発生するおそれのある事項  | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 | 発生した際の被害 |
|--------|--------|-------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 2      | 競争力    | 競合他社に比べて競争力が低下する。 | 低下       | 3        | 5        | 営業部      | 課長       | 藤本 大     | 1000/125 |          |
| 2      | 競争力    | 競合他社に比べて競争力が低下する。 | 低下       | 5        | 5        | 営業部      | 部長       | 藤本 大     | 1000/127 |          |
| 7      | 競争力の低下 | 競争力の低下による売上減少     | 売上減少     | 4        | 5        | 営業部      | 課長       | 高橋 浩次    | 1000/128 |          |
| 7      | 競争力の低下 | 競争力の低下による売上減少     | 売上減少     | 4        | 3        | 営業部      | 課長       | 山内 真司    | 1000/127 |          |
| 8      | 競争力の低下 | 競争力の低下による売上減少     | 売上減少     | 3        | 5        | 営業部      | 課長       | 藤本 大     | 1000/125 |          |

平成28年度 6月 リスク集計

リスク分布 全体

リスク分布 全体

