



月次レポート サンプル ・ コンサルティング ・ 専門サービス

事業を、 読める形に。

Consulting / Professional Services

本書について

本レポートは、年商約5,500万円規模の架空のブティックコンサルティング会社をモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。コンサルタント4名で中堅企業向けに戦略・オペレーション・経営者コーチングをプロジェクトベースで提供している想定です。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — [meridian.tokyo/assessment](#) から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

最初に見るべきもの

御社の事業は、業務面では健全であることを示しています — 顧客は満足し、プロジェクトは納品され、チームのエンゲージも高い。漏れは完全に商業構造にあります:料金設定、スコープクリープ、リカーリング収益の不在。

プロジェクト料金がコンサルタント間で一貫していません。同じ業務範囲が、あるコンサルタントは80万円、別のコンサルタントは140万円で販売されている — 同じ顧客プロファイル、類似の納品物。低価格設定で年間約900万円を逃している。

スコープクリープが2番目の静かな漏れ:プロジェクトの60%がスコープ以上の納品をしている、追加請求なしで。小さな追加が累積し、年間約30日の未請求作業時間に。

今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次売上	15%	460万円	550万円
平均プロジェクトサイズ	10%	110万円	140万円
料金変動(逆)	15%	1.75倍	1.2倍
リカーリング収益比率	15%	12%	30%
稼働率	10%	71%	70%
プロジェクト利益率	15%	42%	35%
提案書作成日数(逆)	10%	5日	3日
顧客満足度(NPS)	10%	62	50

今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

01

高インパクト
料金設定

同じプロジェクト、価格は提案者次第。

現状

過去6ヶ月に販売された23件の類似スコーププロジェクト(オペレーションレビュー、30~45日の作業)で、価格は78万円から140万円の範囲。価格差は顧客規模やプロジェクト複雑度ではなく、誰が提案書を作成したかに起因する。

推定コスト

全プロジェクトを高価格帯(類似プロジェクトの60%が既にこの価格帯)で価格設定していた場合の年間機会損失:約900万円。

推奨アクション

書面の料金マトリクスを構築:スコープ×複雑度 = アンカー価格。全提案書は送付前に15分のピアレビューを通過。逸脱の根拠を文書化。月次で料金変動を確認 — スプレッドが20%を超えるなら、マトリクスの再検討が必要。

02

高インパクト
スコープクリープ

全プロジェクトが、スコープより約30%多い納品 — 無料で。

現状

稼働時間の追跡から、最近の23件中14件が当初スコープ時間を25~50%超過。記録された理由:「顧客がワークストリームを追加」「監査中に発見」「スコープが有機的に拡大」。これらのいずれも変更指示書や追加請求につながっていない。

推定コスト

年間約30日のコンサルタント未請求時間。標準日額換算で約600万円の機会損失。

推奨アクション

書面の変更指示書テンプレートを作成。5時間以上の作業を追加するすべての変更は、作業開始前に変更指示書を經由 — 既存顧客であっても。発行された変更指示書数 vs 受諾された数を月次KPIとして追跡。

03

繰り返し発生
収益モデル

リカーリング12% = サービス事業ではなく、プロジェクトショップ。

現状

リカーリング収益(月額契約、継続アドバイザリー)は5,500万円で660万円。プティックコンサルタンシーで安定スケールを目指す業界ベンチマーク:25~40%。毎年ゼロから始まる — 過酷な営業カレンダー。

推定コスト

売上を超えて、心理的コストも:閑散期の高い不安、複利の不在、単一案件超えの顧客深耕の不在。

推奨アクション

今年中に最強のプロジェクト顧客3~5社を四半期月額契約に転換。「継続オペレーションレビュー」をプロダクト化 — 月15万円で月次書面ブリーフ + 四半期2回のミーティング。プロダクト構造がリカーリング転換を強制する。

同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを6ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

01

料金設定の標準化

取り組み前

類似案件で1.75倍の価格差

料金マトリクス + ピアレビュー導入後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

1.2倍以内、ピアレビュー必須、年間 +500万円前後

02

スコープクリープ対応

取り組み前

年間30日の未請求作業

変更指示書プロセス導入後のレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

追加作業の75~85%で変更指示書

03

リカーリング収益への転換

取り組み前

リカーリング 12%

プロダクト化された月額契約の獲得後

取り組み後 (典型レンジ)

リカーリング 25~30%

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

WEEK 1

発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

WEEKS 2-3

業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

WEEK 4

初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

MONTH 2+

月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

プラン

基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

保証 — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

次のステップ

無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing