

成長経営 Grow Up

M.A.S

Management Advisory Service



A Hundred Ways To Go "Grow Up"

100Years

顧問先様を
“100年企業へ導く”ために

“経営者を元気にすること、顧問先様を“100年企業へ導く”こと。

それが、我々GrowUpの使命だと考えます。

経営者の想いを汲み取り共感する。そして問題を共有し解決する。

我々は、そんな理念を実現するため、M.A.Sサポートに全力で取り組みます。

どうやって実現する？

経営は逆算で考え、自らの理想で未来を創る。

地域や顧客、従業員等を含めた“社会”から100年求められ続ける会社を作るためには、まず経営者自身が思い描く理想の未来、すなわちビジョンをどこまでも明確にする事がはじめての第一歩です。

1961年、「月への有人宇宙船着陸を成功させる」と、ケネディ大統領の演説によりアポロ計画が発表されました。

この“月へ行く”という明確なビジョンを実現させるため、チームは緻密な計画を立てて実行したのです。

月へ行くため、解決しなくてはならない課題を具体的に探り、計画と進行のズレを見直し、更にそのズレをどのように修正するのか解決策を見つけ、気が遠くなるような数々の課題と根気強く向き合い続けました。

そして当初の目標通り、計画の発表からわずか10年弱の1969年に、人類は初めて月面着陸を果たしたのです。

月に行くという計画(ミッション)は、会社に当てはめて考えると経営者の理想の未来(ビジョン)です。

我々はM.A.Sを通して、あなたの大切な会社を理想の未来へと導きます。



どんな経営者に向いてる？

やる気と向上心のある
前向きな経営者と、
目標を達成し夢を実現させる
継続的なサポートです。



- なにがなんでも経営計画を達成したい
- リスクを見ながらあらかじめ手を打ちたい
- 日常業務に追われて新しい事業を考える時間がない
- 人の採用・投資・借入のシミュレーションをしながら経営をしたい
- 修正行動の必要はわかっているが先延ばしになっている
- 客観的に一緒に考えてくれるサポーターが欲しい
- 叱咤激励してほしい
- 会社を成功させたい
- 事業継承を考えている

具体的に何をするの？

M.A.Sの目的は「**経営者の描く目標を達成してもらうこと**」です。

経営の基本となる経営サイクル(Plan~Do~Check~Action)の確立と運営を図ります。

経営計画の作成、実行した結果の検証、生み出された課題への対策など、さまざまな面から経営をサポートいたします。



M.A.Sの方法は一つではなく、会社ごと、または経営者ごとに異なります。
以下に取り組みの実例をあげました。

A社事例

M.A.Sをやるきっかけ

創業100年企業を目指し、
組織づくり・財務基盤を強固にして
健全に成長していきたい。

課題

- 全く組織化できていない
- 業務が俗人的で標準化できていない
- 経営者自身が財務についてよくわからない
- 売上を急増させたい

M.A.Sでの具体的な取組

- 1 理想的な組織を作るために
・必要な人材を把握するために理想の組織図を作ってみましょう
- 2 今後の急成長への備え
・取引銀行へ借入の打診をしてみましょう
- 3 売上計画を確実にするために
・「カテゴリー別」に立てた売上高を「ルート別」にも分けてみましょう
- 4 多くの方に情報発信をするために
・ホームページの会員獲得増加の方法を考えてみましょう
・会員獲得の進捗状況を教えてください
- 5 コスト削減をするために
・在庫管理を徹底しましょう

	Before	After
売上高	255,609千円	305,156千円
税引前利益	3,624千円	5,542千円
当座比率	104.2%	152.8%
自己資本比率	13.19%	20.10%

