

滋賀で1番 仕組で経営に取り組む 税理士事務所

Grow Up の 特徴

目次

01	はじめに	3
02	GrowUp独自のサービス	5
02-1	中期経営計画立案セミナー	6
02-2	マネジメントアドバイザリーサービス (MAS)	8
02-3	経営指針書作成	12
03	なぜこのようなサービスが提供できるのか	15
03-1	独自のマネジメント手法	16
03-2	戦略的なビジネス展開	29
04	おわりに	37



はじめに

経営者の1番身近な存在である税理士事務所だからこそ、私たちは経営の参考にもしていただけるような力強いパートナーとして皆様のお手伝いをしたいと考えています。

税理士事務所の基本業務は、会社や個人の税金に関する書類作成や税金の計算です。しかし、それだけであれば、どこの事務所に依頼しても大きな差はないように思われるかもしれません。

そこで、GrowUpが他の税理士事務所とどのように異なるのか、如何にお客様のビジネスを成長させるための存在であるかをお伝えいたします。私たちGrowUpは、単なる税理士事務所ではなく、経営のパートナーとして、皆様のビジネス成功を全力で支援します。



代表社員 越智 崇実史

- 1982年生まれ
- 京都大学（EMBA）修了

GrowUpグループについて

事業所 税理士法人GrowUp
株式会社GrowUp

代表 越智 崇実史

設立 2011年11月

従業員 23名（2023年時）

所在地

滋賀事務所 草津市西大路町6-2

東京事務所 立川市曙町1-30-21 B1





滋賀では数少ない
税理士事務所が提供するサービス

01 自社開催の中期経営計画立案セミナー

02 マネジメントアドバイザリーサービス (MAS)

03 経営指針書作成コンサル

01 中期経営計画立案セミナー

講座内容

1 自社分析・売上分析

- ・最大60問の質問に答えて自社の強み弱みを整理する
- ・商品やサービスのライフサイクルと強み弱みを整理する

2 経営目標設定

- ・会社の5年後の目標とすべき姿を検討する
- ・重要科目の5ヶ年ビジョン（数値・行動）を検討する

3 中期計画作成 ……

- ・中期計画を作成し、5ヶ年の利益・資産・資金を把握する
- ・中期的な行動計画を把握する

4 1年目の行動整理

- ・計画1年目を月次展開し月別イメージを把握する
- ・目標実現に向けて今取り組むべき行動を整理する

経営者・幹部社員の
皆様へ

5ヶ年ビジョンを固めるための 経営計画策定 短期集中セミナー

会社の展望、 自信を持って語れますか？

実際に貴社の中期経営計画を策定する
実践セミナーを開催します。
単なる数値遊びにならないように、
数値計画だけでなく行動計画の整理まで
財務会計のプロがお手伝いします！
本気で会社の未来と向き合いませんか？

みんなの悩みを解決します！



お問い合わせて 税理士法人 Grow Up

☎ 077-532-8368

平日9:00～18:00
土・日・祭日休務

01 中期経営計画立案セミナー



お客様の声

- 目標を明確化できて良かったです。
- お金の流れを再確認できました。
- 数字に苦手意識がありましたが、それほど難しくないことがわかりました。
- 社員と一緒に受講し、共通認識を持つことができ良かったです。
- 日々の業務に追われる中、自社について考える時間がとれました。

02 マネジメントアドバイザリーサービス (MAS)

**経営は逆算で考え、自らの理想で未来を創る！
(中期経営計画の実現)**

アメリカが打立てた月に行くというアポロ計画（ビジョン）は、会社には当てはめて考えると経営者の理想の未来（ビジョン）です。人類が月面着陸を成し遂げたように、我々はMASサービスを通してあなたの大切な会社が理想の未来へと辿り着けるようサポートします！



02 マネジメントアドバイザリーサービス (MAS)

Who

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・借入のシュミ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

02 マネジメントアドバイザリーサービス (MAS)

コンテンツ



単年度計画



融資プランニング



予実管理



経営会議



財務モニタリング



組織力強化

02 マネジメントアドバイザリーサービス (MAS)

京都大学kurenaiからアクセスできます
<https://repository.kulib.kyoto-u.ac.jp/dspace/handle/2433/284469>

事例：レインボークリーン×GrowUp



- ・ 医療業界に特化した清掃・メンテナンスを展開する企業
- ・ 本社がある滋賀県内の医療機関をメインの顧客としている
- ・ パート10数名, 事務作業員としてパート1名を雇用。
- ・ 協力会社が複数あり, 自社では捌けない業務を委託している。

レインボークリーン社長
福永氏

- ・ 夢追い人
- ・ 30半ばで地元の滋賀に帰ってきて起業

税理士法人GrowUp
越智氏

- ・ 具体化するのが好き
- ・ 趣味マニュアル作り

KYOTO UNIVERSITY

京都大学にMAS事例
として掲載

京都大学

03 経営指針書作成コンサル

人を雇用するってほんと大変ですよね。

最初のうちは会社の方針や理想を汲み取った判断をしてくれるかもしれませんが、時間の経過やメンバーの増加に伴い残念ながら経営者の声が段々と届きにくくなる事もあるかもしれません。

だからこそ、「こうあって欲しい、こうして欲しい」といった方針やルールを定めるのが経営者の1番の仕事ではないでしょうか。

口約束はいつか風化しますが、紙に書いたものは消えません。

大切な会社をより健全に保つためにも経営指針書の作成を考えてみませんか？

社員を抱える経営者の皆様へ

アウトプットの機会

新ビジネス

経営計画の進捗

人脈とネットワーク

会社員必携 F&AとWEBページから

口頭で教えたのに守ってない

社員はなぜ分かってくれない...

あなたは社員にこうあって欲しい姿勢や適切な働き方など何度も繰り返し伝えているのに社員は分かってくれないと嘆いていませんか？むしろそれが普通です。伝える仕組みがなければ伝わることがありません。

口頭で教えたのに守ってない

理想の事はやらない、現実の事はやらない

経営指針書サポート

社員と想いを共有し会社を健全にするためのツール

Grow Up

03 経営指針書作成コンサル

メンバーの
働く姿勢や
生産性



01 会社トップの方針や想いが伝わる

02 メンバーが物事を判断するための指標になる

03 会社とメンバーのミスマッチを解消する

03 経営指針書作成コンサル

社内に浸透させる 仕組み



普段から使う仕組み



アウトプットの機会



経営計画発表会



入社前こそチャンス



面談時の振り返り

なぜGrowUpではこのようなサービスを提供できるのか

なぜなら

GrowUp自身が滋賀の税理士事務所
で最も仕組の経営を実践しているから

NO.1



- ・ 独自のマネジメント手法
- ・ 戦略的なビジネス展開

独自のマネジメント手法

POINT 01

自社システムによる
社内管理体制

POINT 04

教育システムの構築

POINT 02

業務の分業化

POINT 05

自己評価制度による
社内の健全化

POINT 03

整備された採用システム

POINT 06

会議手法

01 自社システムによる社内管理体制



説明

GrowUpでは、業務の進捗、顧客管理、メンバー管理などをNotionで一元管理しています。ほぼ全ての情報をこのシステムで管理しているため、管理上の2度手間もなく、経営に必要な情報も即座に拾い出せます。

Notion

自社開発だから、思いついた業務改善をすぐに形にできます。つくるときも改善するときも、自分たちだからこそ素早く改善サイクルを回せ、事業のスピードや状況の変化にも柔軟に対応が可能となります。

02 業務の分業化

POINT 4 経営指針書で事務所の方針を浸透させる

事務員に浸透させるべき経営指針書とは？

事務員は経営の現場に近く、経営指針書が伝わり、浸透することで、経営指針書が現場で実行される。経営指針書が現場で実行されることで、経営指針書が現場で実行されることで、経営指針書が現場で実行される。



経営指針書の内容の一例

- 経営指針書の目的
- 経営指針書の役割
- 経営指針書の作成プロセス
- 経営指針書の活用
- 経営指針書の評価
- 経営指針書の更新
- 経営指針書の管理

事務士人GrowUp流 分業化成功のための3法則

生産性向上には3年かかる

分業化成功のための3法則

1. 小さなことから始める
2. 職員に浸透させるための仕組みをつくる
3. 職員に浸透させるための仕組みをつくる

分業化成功のための3法則

分業化成功のための3法則

POINT 3 工程管理表と引継書を徹底活用する

アナログ×デジタル、2つの工程表を活用

事務の遅れや抜け漏れが一目でわかる仕組みが重要

事務の遅れや抜け漏れが一目でわかる仕組みが重要



事務の遅れや抜け漏れが一目でわかる仕組みの一例

事務の遅れや抜け漏れが一目でわかる仕組みの一例

イレギュラーは認めない！ 引き継ぎ・依頼票を活用

事務の遅れや抜け漏れが一目でわかる仕組みが重要

事務の遅れや抜け漏れが一目でわかる仕組みが重要



イレギュラーは認めない！ 引き継ぎ・依頼票を活用の一例

イレギュラーは認めない！ 引き継ぎ・依頼票を活用の一例

32 事務士人GrowUp 事務士人GrowUp

事務士人GrowUp 事務士人GrowUp

POINT 1 業務を分けては社員の仕事領域

製造業務をパート・請負スタッフに振り分ける

**業務を分けてやることで
勤務の自由化と時間確保を実現**

2015年の経営改善の第一歩として、バーレーン製菓（以下「バーレーン」）が取り組んだのが業務の再編成だ。製造業務をパート・請負スタッフに振り分けることで、社員はパート・請負スタッフと役割を分担し、得意先との関係強化に集中できる。また、パート・請負スタッフは、製造業務の専門知識と豊富な経験を活かして、品質管理やコスト削減に貢献している。また、パート・請負スタッフは、製造業務の専門知識と豊富な経験を活かして、品質管理やコスト削減に貢献している。

社員は高専修業を専任

バーレーンでは、高専修業を専任とし、製造業務をパート・請負スタッフに振り分けることで、社員はパート・請負スタッフと役割を分担し、得意先との関係強化に集中できる。また、パート・請負スタッフは、製造業務の専門知識と豊富な経験を活かして、品質管理やコスト削減に貢献している。

社員の業務内容

お客様との窓口
1. 接客・接客業務
2. 接客・接客業務
3. 接客・接客業務

試食営業と製造業務
1. 試食営業
2. 試食営業
3. 試食営業

入庫管理を行う
1. 入庫管理
2. 入庫管理
3. 入庫管理

POINT 2 得意先と業務を分けて、働き方を変える

ペーパーレス化とフリーアドレス制で効率UP

**データ化や収納のルールを徹底し
在庫管理スタッフの活用を実現**

バーレーンでは、データ化や収納のルールを徹底し、在庫管理スタッフの活用を実現している。また、ペーパーレス化やフリーアドレス制を導入することで、業務の効率化を図っている。

**データ化や収納のルールを徹底し
在庫管理スタッフの活用を実現**

バーレーンでは、データ化や収納のルールを徹底し、在庫管理スタッフの活用を実現している。また、ペーパーレス化やフリーアドレス制を導入することで、業務の効率化を図っている。

ペーパーレス化で業務効率を上げる

バーレーンでは、ペーパーレス化を導入することで、業務の効率化を図っている。また、フリーアドレス制を導入することで、業務の効率化を図っている。

フリーアドレス制で業務効率を上げる

バーレーンでは、フリーアドレス制を導入することで、業務の効率化を図っている。また、ペーパーレス化を導入することで、業務の効率化を図っている。

3年で一人あたり売上1.4倍になった業務改善とは？

職員10人から始める 分業の成功法則

社員10人から始める分業の成功法則

3年で一人あたり売上1.4倍になった業務改善とは？

分業の成功法則

3年で一人あたり売上1.4倍になった業務改善とは？

分業の成功法則

3年で一人あたり売上1.4倍になった業務改善とは？

売上と社員一人あたりの関係

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

分業体制への移行による効果

28 2020年12月号 7月号10月号

2020年12月号 7月号10月号 29

02 業務の分業化

分業のための手法

01 業務進行表

04 パート活用

02 伝達シート、依頼書

05 在宅管理

03 ペーパーレス、フリーアドレス

06 指針書、マニュアル

03 整備された採用システム

01

雰囲気で行わない確立された採用基準

- 明確な採用基準やマニュアル
- スタッフによる1次面接



02

急遽慌てる事のないスケジュール管理

- Notion管理
- 採用チーム会議



03 整備された採用システム

03

整った職場風景



<https://recruit.growup-tax.com/>

04

働くイメージの提供

- YouTube
- Instagram



04 教育システムの構築

学ぶべき項目を
明確に提示



学習進捗の
見える化



自らスキルアップ
を図る意欲の尊重
(貸出制度)



Notionによる一元管理

自らスキルアップ
を図る意欲の尊重
(貸出制度)

社内研修							
 こちらに研修内容を登録してください  ダウンロード  2023年以内に登録した研修のうちこちらまでが登録されます							
テーマ/ジャンル		スタッフ/担当者		開催日時		研修概要	
お気に入り	公開	ユーザー	カテゴリ	開催日	開催時間	研修名	備考
		2024/07/24	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	4時間	2024(1)年度表彰式準備等 250分
		2024/07/24	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	4時間	2024(1)年度表彰式準備等 30分
		2024/07/24	R 他社関係	研修版	研修実施済みコース	4時間	2 月 (4 週) 1 日 17:30 ~
		2024/07/24	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3時間	4 月 1 日、5 月 1 日
		2024/07/23	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	1 日 1 日	2024 年度 1 日 12:30 ~ 2 日 12:30 ~
		2024/07/23	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	2 日 1 日	2024 年度 1 日 12:30 ~ 2 日 12:30 ~
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2 日終了
		2024/07/18	R 研修内容	法人版	研修実施済みコース	3 時間	第 4 期 5 月 2

05 自己評価制度による社内の健全化

面談シート（評価表）

POINT 01

指針書を
振り返る仕組みに

POINT 02

過去の
自分自身と比較

POINT 03

面談の
年間スケジュール化

ビジター（氏名）	自己評価
（基礎）	
変換のルール（P32）に則った行動ができています	
確拠整備に関する方針（P37）に則った行動ができています	
報告連絡相談の徹底・遵守ができています（P55）	
計	
（継続）	
<事務>	
時間意識に関する方針（P44）に則った行動ができています	
自分しか出来ない業務以外は適切にラバに依頼している	
決算月に従ってなくても済むよう取組みが出来ています	
他の人が見ても分かるようデータやマニュアル整備ができています	
BOXに関する方針（P51）に則った資料整備ができています	
<応対>	
お客様対応手段に関する方針（P52）に則った対応ができています	
お客様の様子を感じとりつづき不足なく必要十分な報告や説明、質問ができています	
お客様に役立つ理由を常に心がけて実践している	
問題が生じた際に適切な対応ができています ※クレーム対応、業外相談（P53～P54）	
<成長>	
社内研修（ロープレ等）を価値ある時間にする事ができています	
改善、成長、お客様への提案力向上のためのインプットをしている	
他のビジターのフォローや気付いた事を伝える事ができています	
残業を最低限に抑え就業時間外で自己研鑽に努めることができています	
計	
（会社への貢献）	
セミナー申込みや付随業務の受発注など営業に貢献する意識で対応し実践している	
建設的な提案を会議中や社員同士の会合の中で行っている	
会社方針を率先垂範し、他の社員も前向きになれる雰囲気を作っている	
社内外で会社体制や経営陣を話すような発言は慎んでいる	
実業以外のイベントや投資、清掃にも積極的に取り組んでいる	
計	
合計	

06 会議手法



Our Method 01

年間スケジュール化

事前にスケジュールを定めておく事で、日程調整に時間を割かずに済みます。また、勝手な判断で優先順位を下げてしまわれるようなリスクも抑えられます。



Our Method 02

組織体制の見える化

役割を明確にし責任と権限をはっきり示し委譲する事で、業務を手放すことが可能となります。経営者は経営者にしか出来ない仕事に取り組んでいただけます。



Our Method 03

ルール提示と議事録作成

会議で必要なのは「いつ」「誰が」「何をする」。これらを明確にしなければ、良い話ができた風でも結果としては雑談と変わりありません。ルールと記録がメンバーの大切な時間を活きた時間にします。

06 会議手法



Our Method 01

年間スケジュール化

第9期年間スケジュール



会議

通常会議	- 毎週	月曜日	9:30~
事業(ピッチャー)会議	- 毎月	第1月曜日	11:00~
事業(ラボ)会議	- 14,7,10月	第1月曜日	10:30~
経営サポート会議	- 4,8,10月	第2月曜日	11:00~
ランチミーティング	- 4,10月	第2月曜日	12:00~
総務会議	- 2,8,10月	第2水曜日	10:00~
経営会議	- 5,7,9,11月	第1火曜日	10:00~
マーケティング会議	- 毎月	第3火曜日	11:00~
MOVE会議	- 毎月	第3火曜日	10:00~
システム会議	- 5,8,10月	第1水曜日	10:00~
年間・確率会議	- 9月	第3月曜日	10:00~

個別面談

面談	- 1,5,9月	第2火・水曜日
80%チェック確認	- 4,8,12月	月初

イベント

経営計画発表会	- 1月1日
確定申告打ち上げ	- 4月3~6日 (会議 3/21)
健康診断	- 7月10~12日 (会議 4/9) ※8日に分けて
アクティビティー	- 6月、8月 (会議 5/2, 7/5)
予防接種	- 11月5~8日 (会議 9/24) ※3日に分けて
歓迎会・送迎会等	- 随時 (1ヶ月前には動き出す)

無料相談会・セミナー

増資相談会	- 4/13, 6/8, 7/13, 8/10, 9/14, 10/12, 11/9 (毎月第2金曜)
経営計画発表セミナー	- 4/5, 6/7, 8/8, 10/4 (経営サポート会議で行合)
1日公開	- 8/6 (会議 4/2)
社長セミナー	- 9/11 (会議 7/21)

やるべき事を事前に決めておくだけで

労力や負担は大幅に軽減する！！





Our Method 02

[illegible]

06 会議手法



Our Method 03

ルール提示と議事録作成

会議議事録

操作について

1. 議事録作成からボタンで追加
2. 議事録作成：回数、司会、次回司会、入力、確認
その他：同意、司会、参加者、入力、確認

※テンプレートの修正はNotionグループに依頼

▶ イベント会議情報（返答OK）

999 会議の目的はアクションプラン（誰が何をいつまでに）
これが無い会議は自己満足と時間の浪費

アクション例

- NotionCWiに返答依頼
- 業務推進tipsに追加
- 業務推進tips
- マニュアル追加
- 新人の研修、ロープレスケジュール 等々

議事録作成

通常会議

ビジター

ラボ

採用

研修

イメージ戦略

更新履歴

通常会議

リストビュー

通常会議	第571回	July 16, 2024
通常会議	第570回	July 8, 2024
通常会議	第569回	July 1, 2024
通常会議	第568回	June 24, 2024
通常会議	第567回	June 17, 2024
通常会議	第566回	June 10, 2024
通常会議	第565回	June 2, 2024
通常会議	第564回	May 27, 2024

その他会議

List

7

ビジター	第8回	July 1, 2024
ビジター	第7回	June 3, 2024
ビジター	第6回	May 22, 2024
ビジター	第5回	May 7, 2024
ビジター	第4回	April 1, 2024
ビジター	第3回	March 4, 2024
ビジター	第2回	February 6, 2024

戦略的なビジネス展開



変化を受け入れるのではなく、自ら変化する組織！！

01 事業内容の遷移

02 マーケティング手法

01 事業内容の遷移（年表）

2012 →	2017 →	2018 →	2022 →	2024 →
会社設立 起業 会社設立費用をGrowUpが一部負担することで、ご自身で設立するよりもお得にすることを強調したWEBサイトを作成。ここから頻繁にお問い合わせをいただき、それが顧問契約に繋がりました。	相続 滋賀全域の相続をワンストップで解決する（税理士と司法書士による）ことを強調したWEBサイトを作成しました。このサイトから多くのご相談をいただき、その中から相続税申告を受任させていただいています。	中期経営計画 MAS 顧客サービスの一環として外部の中期経営計画立案セミナーにお客様と頻繁に参加。これがMASの受任に繋がる。このノウハウを蓄積し、定期的に自社セミナーを開催。滋賀で自社開催はおそらく現状ではGrowUpのみ。	経理事務代行 求人市場の過熱により、事務職の採用が社会的に困難に。結果、経理事務のアウトソーシング需要が高まる。これを受けて、GrowUpの強みである採用力と経理業務の教育体制を活かし、この分野で事業を展開	M & A 後継者不足の深刻化により事業譲渡の需要が拡大。GrowUpのお客様でも後継者がおらず出口戦略を持っていない方が多く、そういった方の豊かなりタイアを支援するため、滋賀独自のM & A会社役員として参画。

01 事業内容の遷移（3C分析）

事業内容



- ・ 会社設立,起業
- ・ 相続
- ・ M A S
- ・ 経理事務代行

自社の強み



- ・ 自身の経験等
- ・ WEB集客力
- ・ 自社の特性
- ・ 雇用力と教育体制

競合他社



- ・ 同業の2割ほど
- ・ エリアに3社ほど
- ・ エリアに不在
- ・ エリアに2社ほど

お客様



- ・ 創業者
- ・ 相続人
- ・ 成長志向の方
- ・ 雇用が不安な方

01 事業内容の遷移

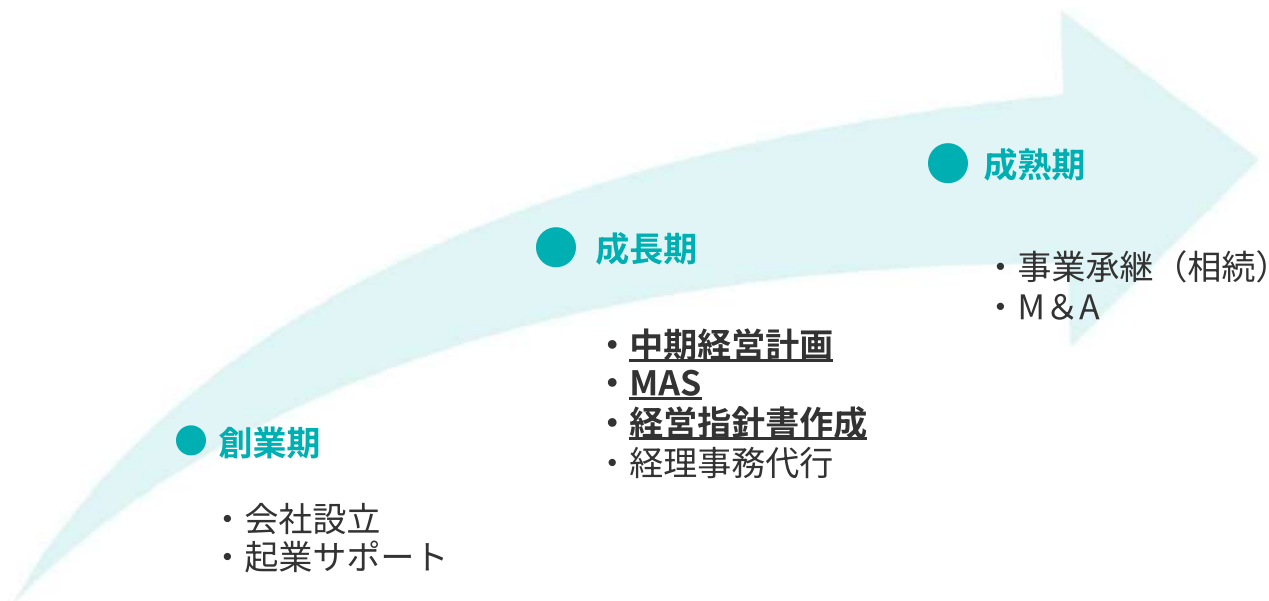
Grow Up 経営理念

私たちは“成長と革新”を続け
発信することで
お客様を100年企業にします

理念実現のための一気通貫のサービスラインナップ



01 事業内容の遷移



社会から100年求められる事業サポートの実現

02 マーケティング

☑ 手法の紹介

Webサイト

GrowUpオフィシャルサイト



滋賀会社設立



滋賀相続相談所



滋賀経理代行



リクルートサイト



SNS

YouTube



Instagram



Facebook



02 マーケティング

改善手法

④ イメージ戦略、更新会議



✓ アクセス解析

■ 各サイト 月次ユーザー数レポート（アナリティクスより）

ユーザー数 PC / モバイル数	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
コーポレート (growup-tax.com)	325	319	286	323	285	345	285
	151 174	172 147	154 152	155 186	157 128	172 173	154 131
採用 ※日本のアクセスのみ (recruit.growup-tax.com)	43	44	49	78	54	58	48
	16 27	22 22	15 34	23 55	19 35	26 32	22 26
相続 (shiga-souzoku.net)	692	749	1,040	1014	952	1177	1,270
	400 292	319 450	445 505	418 596	385 587	509 578	638 632
会社設立 (温資会社設立.com)	278	314	340	458	656	725	742
	100 112	130 204	125 215	143 313	222 434		725 218 524
経理事務代行 (温資経理代行.com)	6,572	7,920	7,576	9,499	10,522	15,752	10,672
	3,966 2,586	4,660 3,252	4,750 2,826	5726 3,779	5,719 4,803	9,943 6,808	5,637 5,035

02 マーケティング



その他の手法

- 紹介キャンペーン
- 自社セミナー開催（公庫、社労士、経営計画等）
- 他士業との連携（司法書士、社労士、弁護士等）
- 地域連携（商工会議所、草津SOHO等）
- 行政書士会ネットワーク
- 同業者ネットワーク、専門家団体（EMBA等）

おわりに

お客様とのお約束



MISSION
経営理念

我々は“成長と革新”を続け
発信する事で
お客さまを100年企業にします

VALUE
行動指針

GrowUp ♪ One For All ♪ Be Professional

- 変化への対応こそ仕事の真実であり、生きがいと捉えましょう
- 周囲の人々を幸せにすること、自らの幸せと連ねる人でありましょう
- 報酬はゲームです。勝敗して得る点を支える意義を持ちましょう
- 自分の職務への使命感を、最高のパフォーマンスで発揮し続けましょう
- プロフェッショナルとしての使命感を常に、成長を覚え、努力を怠りません

PROMISE
約束

① お客様に
対しての約束

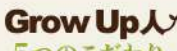
- お客様に人間的成長を促します
- お客様に安心・安全のサービスを提供します
- お客様に最新の経営ノウハウを提供します
- お客様に最新の経営ノウハウを提供します
- お客様に最新の経営ノウハウを提供します
- お客様に最新の経営ノウハウを提供します

② メンバーに
対しての約束

- メンバーに人間的成長を促します
- メンバーに安心・安全のサービスを提供します
- メンバーに最新の経営ノウハウを提供します
- メンバーに最新の経営ノウハウを提供します
- メンバーに最新の経営ノウハウを提供します
- メンバーに最新の経営ノウハウを提供します

③ 地域社会に
対しての約束

- 地域社会に人間的成長を促します
- 地域社会に安心・安全のサービスを提供します
- 地域社会に最新の経営ノウハウを提供します
- 地域社会に最新の経営ノウハウを提供します
- 地域社会に最新の経営ノウハウを提供します
- 地域社会に最新の経営ノウハウを提供します



Grow Up人
5つのこだわり

- Quick Response** / タイプライスレス
 - 依頼は迅速な対応から。対応の遅い者が信頼を得る事はない
 - 依頼ある毎に迅速に返す事はあっても返す事はない
 - 今日可能な対応は決して明日に回してはならない
 - 依頼が来たらすぐにレスポンスがあるという事を常に心がける
- Positive Thinking** / プラス思考
 - 経営者は常に前向きな姿勢でいる
 - 経営者は常に前向きな姿勢でいる
 - 経営者は常に前向きな姿勢でいる
 - 経営者は常に前向きな姿勢でいる
 - 経営者は常に前向きな姿勢でいる
 - 経営者は常に前向きな姿勢でいる
- Stick To Your Word** / 言葉実行
 - 行かないことと正当化は別物。行かない事が最大のリスク
 - 最初の一歩を踏み出す。その後の行動は自然に続く
 - 行かない事は行動力がない。行動力がある人は必ず行く
 - 行かない事は行動力がない。行動力がある人は必ず行く
 - 行かない事は行動力がない。行動力がある人は必ず行く
 - 行かない事は行動力がない。行動力がある人は必ず行く
- No Blaming Others** / 他責禁止
 - コミュニケーションの失敗は相手のせいではない。自分の責任と責任
 - 能力が高い人は環境の影響を受けやすい。環境は無条件の
 - 能力が高い人は環境の影響を受けやすい。環境は無条件の
 - 能力が高い人は環境の影響を受けやすい。環境は無条件の
 - 能力が高い人は環境の影響を受けやすい。環境は無条件の
 - 能力が高い人は環境の影響を受けやすい。環境は無条件の
- Attentiveness** / 気配り
 - お客様との信頼関係を築く
 - お客様との信頼関係を築く
 - お客様との信頼関係を築く
 - お客様との信頼関係を築く
 - お客様との信頼関係を築く
 - お客様との信頼関係を築く

GrowUpはお客様の成長と繁栄を全力でサポートすることを使命としています。

税務会計、相続、経理代行、経営計画策定など、幅広いサービスを提供し、お客様の多様なニーズに対応します。

私たちはお客様との信頼関係を大切にし、共に成功を築き上げるために、私たちは常に最善を尽くします。どうぞお気軽にご相談ください。皆様のビジネスの成功を共に実現するパートナーとなります。

税理士法人G r o w U p