

経営者は夢を叶えろ

MAS 監査カタログ / MAS AUDIT CATALOG

経営者には、夢がある

会社の規模を大きくしたい

社員の意識を高めたい

資金繰りの心配をなくしたい

年商10億円を実現したい

どこにもない会社になりたい

ブランド力のある会社になりたい

より多くの店舗を展開したい

ナンバー1の会社になりたい

価値ある会社になりたい

お客様を喜ばせたい

社員を幸せにしたい

誰からも愛される会社になりたい

後継者に繋げていきたい

百年続く会社になりたい

これらを叶えるサービスこそが…

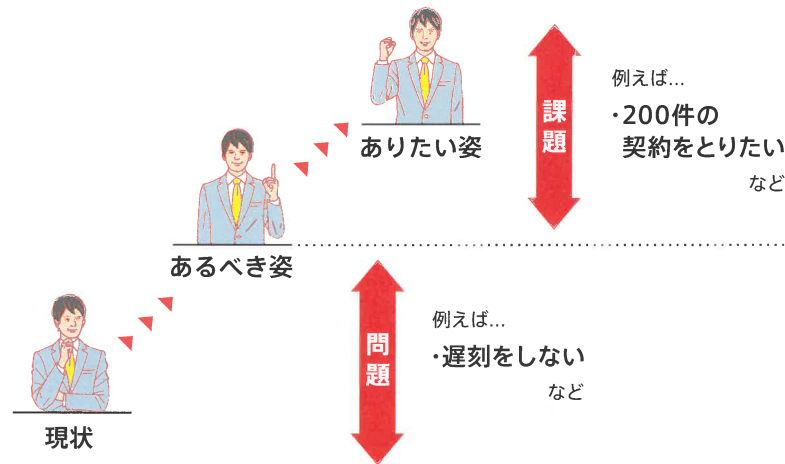
『MAS監査』

永く愛されて**20**年以上の**実績**

「MAS」とは、マネージメント・アドバイザー・サービスの略。『MAS監査』とは、経営計画を基軸にした経営サイクル(Plan-Do-See)の確立と運営を支援し、目標達成できる経営体質づくりへ導くためのサービスです。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、社員のモチベーション向上など、長年にわたり実績を出してきた手法です。

『MAS監査』とは...

課題と問題を抽出し続けることです。



「あるべき姿」になるには身近にある「問題」を、「ありたい姿」になるには会社全体に関わる「課題」を解決する必要があります。『MAS監査』では、この「問題」と「課題」を抽出し続けることで、お客様を「あるべき姿」さらには「ありたい姿」へと導いていきます。

『MAS監査』とは...

経営計画をつくり続けることです。



『MAS監査』では、まず会社の「目的」として、経営理念やビジョンを策定します。そして、それらを会社・部門・個人単位の具体的な「目標」へと落とし込み、会社全体での浸透を図り、「経営計画」遂行への意識を高めていきます。

『MAS監査』5つのSTEPを攻略

『MAS監査』は、月次のサービスモデルです。計画を立てるために、現状を知ることから始めます。そして、『MAP3』(MAP経営シミュレーションシステム)を使用しながら、5カ年の経営計画書を作成していきます。単年度の数値計画と行動計画を立て、全社員に発表し共有することで、目標達成の意識を高めます。その後は、毎月目標と現状の差を埋めていく会議を継続していきます。

STEP
1

- 支度の日 -



財務診断

経営計画を立てるためには、現状を知ることが大切です。『MAS監査』では、「決算評価」や「現状計画」のデータにより、定量・定性面での現状を正確に把握。それに基づいて未来を想定し、夢を実現するための経営計画の準備をします。それが「財務診断」です。

STEP
2

- 将軍の日 -



中期5カ年計画立案

『将軍の日』とは、戦国時代の将軍が戦場から離れた陣営で戦局を見極めながら戦略を立てていたように、顧問先経営者が日常業務から離れて、自社を取り巻く経営環境を見つめ直し、会社の5カ年計画を立てるためのセミナーです。

STEP
3

- 軍議の日 -



単年度計画立案

できあがった5カ年計画をもとに、「数値計画」と「行動計画」を立てるのが『軍議の日』。まずは1年目の目標を達成するために、毎月のアクションプランに基づく月別数値計画書を作成します。顧問先経営者だけでなく、経営幹部や現場責任者、全社員参加での立案も可能です。

STEP
4

- 開戦の日 -



経営計画発表会

経営シミュレーションソフト『MAP3』を使って作成した経営計画書をもとに、経営計画発表会を行う『開戦の日』。顧問先経営者の目指す方針を内外に周知させ、全社員と目指すべき方向性を共有する場を設けることで、目標達成への意識を高めます。

STEP
5

- 合戦の日 -



いちげつ経営会議の日

月に一度、経営会議を実施し「数値計画」や「行動計画」に対する現状との差異を分析。今後の課題を明らかにし、これを解決するための次月以降のアクションプランを練り直します。このサイクルを速くたくさん回すことで、目標達成への精度を高めます。

『MAS監査』導入で**成功**した**4**社の事例

01

導入後、売上が**2.3倍**に! 過去**最高額**を達成!

株式会社 三友ファスニング 代表取締役 赤坂忠義 様



『MAS監査』導入で どんぶり勘定経営から脱却

『MAS監査』導入前は資金に関して**どんぶり勘定**で、手元資金も正確に把握できていませんでした。とにかく目の前の仕事さえ真面目に取り組みれば利益が出ると信じて、設備投資などを積極的に行っていました。その結果、決算で蓋を開けたら**全くお金がない**……という状況に。何か手を打たなければならないという危機感を感じているとき、『MAS監査』をすすめられたのがきっかけでした。初年度は希望的数値としてひとまず**半年度の計画**を立案。毎月の社長、専務らの経営会議で達成度を確認し、翌月の**行動計画**を考えて、実行するようになりました。

経営会議を通じて全社員が数字を意識 過去最高の売上高を達成

さらに翌年度からは現実的に可能な数値を目標として設定していき、達成率も年を追うごとに高くなりました。その後、経営会議に各部門の幹部も参加することになり、当月の予算を達成するための**具体的な行動を議論**し、実行できるようになりました。また、幹部の下で働く社員も、工事現場から帰社後、毎日の売上高を計算し、幹部に報告する流れが生まれました。このように、社長から末端の社員まで、**全員が数字を意識**するようになった結果、導入から約5年でおよそ**2.3倍の3億5000万円**と、過去最高の売上高を計上しました。

02

OEMからの**脱却!** 夢の**自社ブランド**を確立!

ヤマダイ食品 株式会社 代表取締役会長兼社長 樋口智一 様



父の死を機に『MAS監査』導入へ 返済計画を見直して財務環境改善

直接のきっかけは父の死でした。後を引き継ぐかたちで**社長に就任**し、金融機関に挨拶回りをした際、メインバンクから「これ以上は**融資できない**」と言われたんです。調べてみると、年商の半年分に相当する借入金を抱えていました。知人の経営者に相談すると、「会社は赤字で潰れるんじゃない。現金不足で潰れるんだ」と言われました。このとき初めて**キャッシュフローの大切さ**を理解したのです。「これではいけない」と『MAS監査』を導入し、銀行への返済計画を整理。金融機関にローンの組み替えを依頼し、何とか財務環境を改善できました。

資金繰りに余裕が出て 悲願だった**自社ブランド**を展開

『MAS監査』によって実現したのは財務環境の改善だけではありません。**資金繰りに余裕が出た**おかげで悲願だった**新規の自社ブランド展開**の夢も叶ったんです。元々、私が入社した1990年代前半の当社はOEM(相手先ブランドによる生産)への依存度が高く、自分たちに意思決定権もありません。でも、自分の運命は自分で決められるようにしたかった。自社ブランドの強化は悲願だったんです。私が社長に就任した2003年以降、『MAS監査』を導入しつつ**自社製品の比率を高める**努力をしてきました。現在は家庭用の冷凍食品が前年比**60~80%の伸び**で育ち、売上げの1割強を占めるように。さらに『NOAGE』という飲料製品も開発し、販売しています。

『MAS監査』導入で**成功**した**4**社の事例

03

無借金の実現で 念願の新店舗をオープン!

株式会社 銀座 代表取締役社長 薄田誠 様



努力すべきポイントを共有 一丸となって業績向上に挑戦した

『MAS監査』の導入を機に、まず「自分たちが**何をがんばればいいのか?**」がわかりました。同時に決算書を読む勉強会を開催。業績向上には「**売上拡大**」「**粗利益率アップ**」「**コスト管理**」という3つのポイントを共有しました。その上で社長以下幹部が経営改善を分担。例えば「売上拡大」ではイベントやセールを企画・実施。「粗利益率

アップ」ではメーカー倉庫から廃番品を探し出して格安で仕入れることにしました。また、「コスト管理」では**在庫管理を徹底**した他、営業時間内に全員で掃除を行い、売れる商品がほこりをかぶることをなくし、無駄な発注と**コスト削減**に繋がりました。これらを年間計画に盛り込み、毎月の予実会議で管理していったんです。

スタッフ満足の追求をしながら 無借金経営と新店舗出店を実現

今では毎年3月に開く経営計画発表会に各社員の目標までを盛り込むなど、経営に対して全社で取り組んでいます。利益率向上やコスト削減が自分たちの給与やボーナスに直接結びつくことが理解できれば、おのずと**スタッフのモチベーション**は高まりますからね。先代の頃から「**スタッフ満足の追求**」を掲げ、社員を大切にしてきた

土壌があったからこそ実現できたことだと自負しています。こうした取り組みの結果、**利益を出せる企業体質**になりました。前期は**過去最高の売り上げ**を達成。無借金となったのを機に昨年、2号店をオープンしました。ここで得たノウハウを生かしてさらに出店を加速していく計画です。

04

数値目標の共有で 従業員の意識が劇的に変化!

株式会社 ラムソック 代表取締役 齋藤勇喜 様



先行きが不安な状況を打開すべく 『将軍の日』を受講し『MAS監査』導入へ

景気の先行きが不透明な中、経営上は常に**危機感**を感じていました。また、先細りを防ぐために手を打つ必要性も感じており、従来と違う視点を求めてまずは『**将軍の日**』を受講しました。セミナーでは**自社分析**と数値計画立案により、今までは漠然としていた**売上目標が明確**になりました。それと同時に、これまではただ「がんばれ

と従業員に言うだけで、実際は何もしてこなかったことに気づかされました。具体的な取り組みを進めるため、早速『**MAS監査**』を導入し、従業員にも会社と個人の現状と**数値目標を開示**しました。会社の数値を見せることには抵抗があり、辞める従業員も出るのではと思っていました。でも、結果は逆でした。

厳しい現実と向き合うことで 従業員の意識と行動が変化した

従業員たちに個人の売上実績(監督した現場の売上合計)を見せると、みんなイメージを下回る業績にショックを受けたようです。ところが、会社の今後の**売上目標を共有**したところ、「目標を達成するには一人ひとりがかつと努力しなくては」という**意識が芽生え、やる気**になってくれたんです。今はそれぞれが積極的に仕事に取り

組んでくれるようになり、従業員同士でスケジュールを細やかに共有しながら、効率的な現場の配置を話し合っています。現場の割り振りや交渉は社長任せだった以前とは明らかに変わりましたね。『MAS監査』により従業員に経営者意識が芽生えました。「**数字の力**」の大きさを実感しています。

『MAS監査』で∞の可能性を切り拓きましょう

企業の体制・規模等によって抱える問題は異なります。そのため、その企業に最適な方法を見極め、「あるべき姿」に導く存在が経営者のよき理解者である会計事務所であり、それらを実現するための手段こそ『MAS監査』です。ひとりで悩んでいても何の解決にもなりません。どんな些細なことでも構いませんので一度私たちにご相談ください。一緒に無限の可能性を切り拓いていきませんか。

STEP
1

まずは…
担当者へご連絡



まずは会計事務所の担当者へご連絡ください。『MAS監査』導入の手配をさせていただきます。

STEP
2

つぎに…
ご説明に伺います



「実際にどんなメリットがあるか」「どのような効果が見込まれるか」など、膝を突き合わせながら詳細にご説明します。

STEP
3

そして…
夢・願望の共有



経営者が描く夢や願望こそが企業の成長の糧。将来、会社をどうしたいか。あなた自身がどうなっていたいかをお聞かせください。

いよいよ…
『MAS監査』スタート!

