

私たちの道

MCWAYを感じる

お客さまが成果を実感できた仕事、
MCが信頼を得られた仕事

1. うまくいった（お客さまが経営改善を遂げた）仕事を振り返ると ...

1. コロナを乗り越え大幅に黒字化した事例(飲食業)

- ・初回面会の翌週に課題と支援方針提示(提案書はA4で2枚)
- ・社長とは週2回くらい電話で相談対応や情報交換、月2回役員会同席
- ・支援1年で経営管理の仕組み構築 → その後コロナ禍に突入、即日銀行に融資
依頼同席+2日間で計画作成し資金調達
- ・筋肉質な財務体質でコロナを乗り越え、明けて大幅な黒字転換
→ 成長フェーズに向け何でも相談がくる関係に

2. 活性協案件で慢性赤字・借入金返済猶予から正常化した事例(建設業)

- ・事業 デューデリジェンス 初日に課題と改善の方向性を総括(A4で1枚)
- ・デューデリジェンス・計画策定と同時並行で「見える化」支援に着手
- ・計画策定後には経営数値が見えるようになっており、すぐ従業員を巻き込んだ改善活動に
→ 1年で黒字化、計画上振れ水準で安定推移し正常化

2. 「スピード」と「頻度」

- ・いずれも初回からのスピーディーな動きと経営者との接触頻度の多さ
- ・私たちに相談に来る経営者は、①不安で、②常に自分の会社のことを考えている
 - ①1回の時間は短くていいから接触頻度を多く
 - ②細かいことは後でいいから大きな柱となる方向性、ロードマップを描く、課題と解決策案など、本質を突いた要点を早く