

「正直、これ……自分の会社の話でした！」

第1回受講者が語る、「気づき」「変化」「腹落ち」——そのままの声。



Q1 | 「気づいた」～今日の話で、いちばん心に残ったこと

① 数字が見えると、経営が急に現実になった

- ・ブロックパズルに数字を書くことで、簡単にシミュレーションでき、今後の目標設定が明確になった。
- ・ブロックパズルで考えることで、視覚的にもわかりやすく頭の中が整理された感じがした。

② 売上を追う経営から、利益をつくる経営へ

- ・粗利率1%を上げると利益が10%上がるシミュレーションはびっくりした。
- ・利益を上げるには、営業だけでなく仕入れなどの変動費もしっかり考えないといけないと実感した。

③ ビジョンを数字にしないと、判断できない

- ・ビジョンを具体的に数字にすることで、どこを変えれば良いか判断基準ができた。
- ・迷子状態を抜け出す、という表現がまさに今の自社だと思った。

④ 行動計画は、時間と行動の設計図だった

- ・行動計画は利益着眼シートを基に作成し、毎月チェック・改善していくものだ分かった。
- ・「スケジュールは、成果を作り出すための時間と行動の設計図である。」という話が印象に残った。

Q2 | 「変わった」～受講前と受講後で、最も変化したこと

① 売上目標は感覚ではなく、ビジョンから逆算でつくるものだった

- ・売上目標の対する考え方(まずはビジョンを描くこと)を知ることができ、成果を出せる気がする。
- ・ビジョン、経営数字シミュレーションから数値・行動計画へ転換していく進め方が分かった。

② 数字は結果を見るものではなく、動かすものだった

- ・シミュレーションで一つの数字を伸ばすより複数を組み合わせた方が利益拡大に繋がると実感した。
- ・自社の決算書に当てはめて考えることで、今の問題点や課題が見えて、前向きになれた。