

参加者が実践する「次の一手（具体的な行動）」

「お金のブロックパズル」による自社の現状分析

「早速、自社の決算書をブロックに当てはめてみる」という声が続出。感覚ではなく、客観的な数字で自社の立ち位置を把握することからスタートします。

目標利益から逆算した「経営計画」の策定

「出したい利益」を起点に、必要な売上や粗利を算出する「逆算思考」による予算組みを実行。どんぶり経営を脱し、論理的な計画に基づいた経営へ舵を切ります。

利益を生み出すための「先行投資（戦略的経費）」の実行

広告宣伝、SNS 活用、人財教育など、将来の利益を作るための支出を「使うべきお金」と再定義。攻めの経営に向けた資金投入を具体化します。

「チェック&アクション」の仕組み化

計画を立てて終わりにせず、**「毎月の数字をチェックし、改善行動につなげるサイクル」を社内に構築。目標達成に向けた軌道修正を習慣化します。

ビジョンと言葉の共有による「組織への浸透」

学んだ経営の仕組みや社長の想いを、**「相手に伝わる表現」**で社員へ共有。組織全体で同じ目標（夢のブロック）に向かう体制を整えます。

これらの行動を通じて、参加者の皆様は「学んだその日」から自社の未来を変える一歩を踏み出しています。