

以下は、過去に安野が講師を務めた「外部セミナー」に参加された方のご感想(一部)です。

■ 「未来会計」セミナー

・価格を下げれば利益が減り、忙しくなるばかりで疲れてしまうのは分かっていましたが、数字で見せられるとより理解できます。また、どの部署であっても利益増に貢献できるのは、社員のモチベーションアップにもつながるのだと目からウロコでした。

・会計に対して苦手意識がありましたが、図にすることで全体像がイメージしやすかったです。利益は結果的に残るものではなく、狙って出す数字であるという言葉が印象的でした。

・とても分かりやすく聴かせていただきました。いままでなんとなく理解していたことですが、単純に考えることができて良かったです。製造原価の中身を変動費と固定費に分けることは、今後やりたいです。最初の図は、社内で説明する時に使わせていただきます。

・会計を経営に生かし、計画を立てる際、いくら利益を残すかを決めて、逆から発想した売上目標の立て方を初めて学び、目からウロコが落ちた心境です。自分で経営計画書を作成し、発表できるようになりたいと思いました。

・大変分かりやすく、あっという間の時間でした。自分の会社に置き換えて聞いてみると、弱点がたくさん分かりました。もう一度決算書を見直し、整理し、利益を残せる会社になるよう頑張っていきたいと思います。

・売上についての数字は理解しないといけないと思いつつ、分かりにくさから避けてしまっていたのですが、今日、先生が使っておられた図はとても分かりやすく、自社の数字を当てはめて、具体的にどのような状態なのか、どのような手を打てるのか、考えてみたくなりました。

・素人にも非常に分かりやすい内容でした。図を用いて全体像をつかむことができ、利益から逆算する大切さが理解できました。何より、私たちが提供している商品・サービスの価値を明確にお客様に伝えるという視点が欠けていたことに気付きました。大切なことに気付かせていただき、ありがとうございました。

・売上、粗利、利益が大事なことは理解しているつもりでしたが、なぜ大事かを改めて理解できたように感じています。損益分岐点売上高の簡易な算出方法や、数値計画を利益から作成する方法など、今の業務に役立てられると思います。セミナー全般において、丁寧で分かりやすい内容をご講義いただき、ありがとうございます。

・あっという間の時間でした。学びたいと思っていたことを分かりやすく説明して下さい、頭にスッと入って

きました。計画を立てるための順序を知ることができたので、自社の数値に当てはめて試算に早速取り組みたいと思います。

・経理の仕事を始めてまだ数年しか経っていない私ですが、とても分かりやすい話で勉強になりました。図を使って売上目標を立てる方法は、とても役に立つはずです。実際に利益計画検討表を活用してみたいと思います。「売上よりも粗利が大事！」しっかりと覚えておきます。

・いままで分かっていたようで分かっていないことを理解できました。参加してとても良かったです。

・スタッフにも聞かせたい内容でした。本当にみんなで理解・把握できれば強いと思いました。

・本日のセミナーは、上司が以前、このセミナーに参加してすごく良かったので、私もぜひにこのことで参加いたしました。非常にためになるお話を聞いて、当社に足りてないものが見えてきたように思います。

・利益から粗利÷粗利率で売上を出す逆算の方法は勉強になりました。

・会社は現金がないと存続できないということ。そのために利益を作り続けていかないといけない。その発想を改めて勉強できました。

・大変分かりやすかったです。具体的に数字を入れながら図で考えていくことでイメージができました。今は1人で事業をしていますが、将来的にまた雇用をする時には、社員にも説明できるように自分の理解を深めようと思います。

・今回の図を使った考え方だと、月次決算もやりやすかったです。ありがとうございました。

・経営者ではあるものの、基本的に数字に照らし合わせるのが苦手です。そのような人間にもとても分かりやすい説明でした。日々使えそうです。

・個人事業ということもあり、これまで行き当たりばったり、自転車操業的に仕事をしていました。今日のように、売上の要素にこれだけの項目が含まれていることも考えたことがなく、講義を聴かせていただいてすべてが目からウロコ状態でした。

・今日、お聞きしたことを自分の仕事に照らし合わせて行きたいと思います。これまで経営に目を向けていなかったもので、しっかり目を向けます。分かりやすい講義をありがとうございました。

・部下との会議でも使うことができると思いました。丁度、来期の予算を作る前に聞けたので、役立ちそうです。また着地予想についても、誰でも分かりやすいものにできそうです。

- ・親身になった細やかな説明で、とても理解しやすいです。ありがとうございました。
- ・逆算の方法は初めて知りましたが、使ってみようと思います。確保していきたい利益を出すために、どこに手を打てば達成できるか検討してみます。今後ともよろしく願いいたします。
- ・「目標数値は利益から」というのは聞いたことがあったものの意味が分からなかったのが、今日のセミナーで分かったように思います。実際に試算して理解度をチェックします。ありがとうございました。
- ・会計は楽しくないので、手を付けていませんでした。この考え方だと、使ってみようと思いました。
- ・目標売上の立て方は、確かにその通りだと思いました。自社の売上目標の試算を何通りか作ってみたいと思います。図を使った説明は非常に分かりやすかったです。本当にありがたかったです。
- ・今回のセミナーで改めて自分の勉強不足を痛感しています。難しい会計を図にいただいたことで、とても分かりやすく内容が入ってきました。まだまだ計算や逆算ができませんが、これから色々と勉強したいと思います。
- ・計画を作成する時の売上高の試算に根拠を持って立てることを学びました。まずは手書きで一度試算してみようと思います。
- ・ホワイトボードを使った分かりやすい説明で、よく理解できました。個人的にはパワポよりもこちらの方が良いです。
- ・目標売上を利益から逆算するのは初めて聞いたので目からウロコでした。経営計画書の一倉定さんの言葉もすごく心に響くものでした。
- ・とても分かりやすく、経営者、あるいは会社に携わる人には、良く理解できたと思います。これから経営を目指す人には、学び多き時間になったと思います。
- ・お話しの内容が簿記よりではなく経営寄りで、全体の流れをお聞きできたので参考になることも多く、大変勉強になりました。
- ・2時間のセミナーでしたが、飽きない内容、話し方、話しの持って行き方で、とても良かった。
- ・会計について無知ですが、図や表で説明されて分かりやすかったです。受講者が質問に答える形式の講義で、自分で考えながら話を聞けたので、頭に入りやすいと思いました。

■ 「経営計画」セミナー

- ・自分で作る時のポイントや、なぜ作るのかが、私自身におっしゃっていただいたように感じ、1つ1つのお話が骨身に沁みました。
- ・改めて、経営者として数字に強くなければならぬと感じた。中でも、数字の意味付けは大事であるということ、それによって、やるべきこととやらないことが明確になる。
- ・1つ1つのことに対してなんとなく普通はこうだからではなく、意味や理由をしっかりと分かった上で作って行くことに深く納得ができました！数字の勉強をもっとして、雇用を生み出せる会社になりたいので、ぜひまた勉強させて下さい！
- ・経営計画の「理論」を中心にお話いただきました。「理論」というと、難しく眠くなってしまいうイメージですが、安野先生の「理論」は知識だけではなく、実践から導き出されたもので説得力があり、実例を出していただいたり、とても理解・想像のしやすいお話でした。まずは目標数値から作成したいと思います。
- ・様々なセミナーを受けて来ましたが、非常に言葉・組み立て・ポイントが理解しやすく、腹に落ちました。お忙しい中ありがとうございました。
- ・経営計画書の内容は、社員にとって分かりやすい行動手順書になっていた。それでいて、マニュアルということではなく、1つ1つの行動が経営理念の実現のためということが分かるようになっていた。
- ・経営計画書は以前から作成したい、しないといけないと思っていましたが、取り掛かるためのハードルが高く、なかなか実行できずにいました。まずは簡単なものでいいから形にするというアドバイスと分かりやすい説明で、実行してみようと思いました。
- ・資金繰り表を半年先まで作成し、キャッシュを把握するという考え方は参考になりました。
- ・社員さんの成長、メリットにつながる計画書を作らないと有効でないという視点はありませんでした。
- ・計画書を社内に浸透させるための仕組みづくり(スピーチ、テスト等)は参考になりました。
- ・経営計画について本質のお話をいただき、大変勉強になりました。
- ・経営計画書は作成しておりますが、社内での発表・共有はできておりません。これを機に年内に発表の場を設けます。

・「経営計画書で、社員さんを上手く動かそうという心理で活用するのは良くない」と言われたことは印象に残り、腹落ちしました。

・数字目標を作る際の試算の考え方は、大変参考になりました。これから現実的な数値目標を探っていきたいと思います。

・事業承継の課題もあり、それぞれの役割(目線)は認識しておくべき重要な点であると感じた。

・会社の経営計画を作り、社員に会社の方向性・経営理念等の社会の目指す目標を話し合ってみたいです。今、自分の会社で考えた経営理念をもう一度考えてみたいと思います。

・計画なり戦略なりという話になると、会社の上層部や部下からの反発も大きいですが、ビジョンや理念を書面にして、繰り返し何度も伝えて行けば、少しずつでも理解してもらえるのかなと思いました。

・経営に関しては、何を学ぶとよいのかも分からない状況で参加しました。ランチェスター理論、粗利の考え方・出し方、一倉定さん等、読んでみたい本や勉強したいことができました。会社経営は不安ですが、少しずつ成長し、社員のために、地域のために頑張りたいと考えています。ありがとうございました。

・知らないことが多く、色々学べたことは良かったと思います。ランチェスター戦略の基本、興味深く聴かせていただきました。大企業の社長の考え方など、安野先生を通じて知れたことは良かったです。

・内容が分かりやすく、テキストもとても良い。「経営計画書はどう作るかよりもどう使うか」「会社の未来を見るのが経営者の役割」という 2 つの言葉が印象的でした。これからの業務、経営支援に大変役に立つセミナーでした。