

セカンドオピニオンサービス お客様の声

会社名：株式会社ケイ・エフ・ジー
事業内容：ミネラルウォーターの製造販売
社員数：約 60 名（R7 年 2 月時点）
ご回答者：代表取締役 戸津川隆元 様

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいたきっかけを教えてください。

約 3 年前に先代から事業を引き継いだのですが、当初より、「どうやって利益を出すのか？」というのが一番悩ましいところでした。監査役のアドバイスで取引銀行に相談し、ご紹介いただいたのがきっかけです。

Q. 実際にセカンドオピニオンを受けてみていかがですか？

いままで「利益率」ばかり見ていたのですが、「粗利率」で考えた方がよいことや、その前提として、制度会計と管理会計の違いについても詳しく教わりました。まだお願いして 1 年弱ですが、役員を含め、総務経理のメンバーにとっても非常に目標設定がしやすくなったと感じています。

どうやったら利益が出るのかが理解できるようになり、会社の体質改善も進んでいます。

また社内においても、経験や感覚でアバウトに判断していたところがあったので、実際にそれが正しいのか、どこに手を打てばよいのかを見える化し、どの製品をどれだけつくれば利益が出るのかが非常に明確になってきているので、とてもありがたいです。

Q. あんの会計の関与前と後で、どんな変化がありましたか？

現在、売上面で苦戦している部分があるのですが、安野先生のアドバイスのおかげで、売上は落ちても粗利額はしっかり出せるような、筋肉質な会社になりつつあると思います。

Q. 以前、弊社の経営計画発表会にご参加いただきましたが、いかがでしたか？

社内だけではなく、取引先の前で経営発表をされていることに驚きました。MVP や優秀賞の表彰もされており、社員のモチベーションにつながる取組みだと感じました。

Q. 最後に、あんの会計にひと言お願いします。

ビジョンとして「日本の中小企業を元気にする」と掲げていらっしゃると思いますが、本当に二人三脚で伴走していただいています。今後は社内の意識改革もまだまだ進めていきたいので、その辺りについても安野先生のお力添えいただければと思います。これからもどうぞよろしくお願いします。

会社名：株式会社総合技研設計

事業内容：建築設備設計業

社員数：約 15 名（令和 6 年 8 月時点）

ご回答者：代表取締役 岡田昌樹 様

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいたきっかけを教えてください。

出雲市で開催された安野さんのセミナーを聴いたのがきっかけです。

当時、経営の相談先や数字をどう活かせばよいのかなどに困っており、アドバイスを求めています。セミナーの内容が分かりやすく、ぜひお願いしたいと思いました。

Q. 実際にセカンドオピニオンを受けてみていかがですか？

いままでは過去の数字に対して自己分析する程度で、「将来こうなりたいから、このように組み立てていこう」と考えたことがなかったため、すごく勉強になっています。

「過去の分析だけでよいのだろうか？」と薄々気にはなっていましたが、自分たちではどうすることもできませんでした。そういう数字の見方や計算の仕方があることを教えてもらえただけでも良かったと思っています。

また、幹部にも「数字の見方や利益を生み出す構造」についての研修を行っていただいたので、今後は幹部ともある程度数字を共有しながら会社経営を進めていく予定です。

Q. あんの会計の関与前と後で、どんな変化がありましたか？

自分の想いを数字に落とし込んでもらうことで、感覚ではなく具体的なイメージを持つことができました。未来のイメージに向けて、「では、どうすればよいのか？」を考えられるようになったのは大きな変化です。逆にいままで、そういう見方をせずに行き当たりばったりで経営してきたことが怖いと感じるようにもなりましたね。

また、相談内容について第三者の立場で一緒に考えていただけることがとてもありがたく、安心して経営ができるようになりました。

さらに、安野さんにアドバイスをもらいながら、経営計画発表会を初開催したのも変化の一つです。

Q. 実際に経営計画発表会を開催されてみて、いかがでしたか？

発表会の開催に最初は不安がありましたが、社員さんが自主的に動いてくれたお陰で、無事に開催することができました。

そんな社員さんに会社の方針や経営者の想いを伝えられたのは良かったですし、社員さんに未来を見せてあげることはすごく大事だと思いました。

Q. 最後に、あんの会計にひと言お願いします。

自分たちの業界という狭い世界で商売をしているので、他社事例を色々と教えていただけるのがありがたいです。狭い視点ではなく、広い視点からアドバイスしていただけるし、「もっとこうした方がいい」とか「こういうツールがありますよ」などと言ってもらえるので、これからも同じようにサポートしていただけると嬉しいです。

会社名：サンベ電気株式会社

事業内容：電気工事業、給排水・衛生設備工事業

社員数：約 60 名（R6 年 2 月時点）

ご回答者：代表取締役 安達亨 様

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいたきっかけを教えてください。

安野さんが、ある団体のセミナーで「未来会計」についてお話しされたのを聞いた時に、「これはいいな」と共感を覚えました。社員の原価意識が低いと感じていたこともあって、未来会計の考えを社内に浸透させようと思い、お声掛けさせていただきました。

また代表になって数年が経ち、以前より、何か形に残るものを具体的に作って社員と共有したいと考えていました。そこで、経営計画書の作成のサポートもお願いしようと思ったのがきっかけです。

Q. 実際にセカンドオピニオンを受けてみていかがですか？

今、安野さんにしっかりと伴走してもらっているので、必ず会社が良くなると思っています。セカンドオピニオンは、寄り添ってもらえるのが一番素晴らしいと思うし、**着々と自分たちがしたいことに向けて階段を上がっている実感があります。**安野さんじゃなかったら、途中でストップしているかもしれません。このまま行けば、いいところに手が届きそうな感触は持っています。また、「次回の面談の日まで」という期日があるため、そこに向けて諸々の社内の資料の準備を進めることができ、前に進んでいます。あと、色々と教わる中で、意識を高めていただいていますし、第三者としての意見をいただけるのがとてもありがたいです。引き続き、アドバイスをお願いいたします。

Q. 以前、弊社の経営計画発表会にお越しいただきました。参加してみていかがでしたか？

社員表彰の場面で、社員さんが立派に発表されているのを見て、凄いと思いました。**社員が主体的に働けるような仕組みづくりをされていると感じました**し、それによって人が成長しているのだろうと思いました。弊社でも、社員が仕事を通じて成長できる職場づくりをしていきたいと思っていますので、弊社が目指していくべき要素が盛り込まれていると感じました。また、社員さん同志の仲の良さというか、チームワークや仲間意識も感じましたね。受付、進行、発表にいたるまで、とても分かりやすかったですし、社員教育の成果が表れていると思います。参加できて良かったです。

Q. 最後に、あんの会計にひと言お願いします。

引き続きサポートいただくことで、目に見える成果を生み出したいですし、そういった成果が出たら、安野さんと喜びを分かち合いたいです。こうしてできたご縁を、これからも大切にしていければと思います。

会社名：有限会社フローレス
事業内容：結婚式場業、貸衣しょう業
社員数：約 60 名（R6 年 2 月時点）
ご回答者：代表取締役 藤原広典 様

Q. あんの会計とのお付き合いは、何がきっかけですか？

最初は、日創研島根経営研究会が企画した「経営計画セミナー」の講師として安野さんが登壇され、

受講したのがきっかけです。その際に、「社長の成績表」という決算診断をお願いし、後日、診断結果の報告を受けると共に、色々とお話しさせていただきました。

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいた理由を教えてください。

コロナ禍の厳しい状況が続く中で、第三者的な立場から、専門家としての数字のアドバイスや新たな情報が欲しくて依頼しました。

また、これまでは社長である私と経理担当者だけで数字管理を行っていましたが、やはり、計画やチェックの部分で甘さがあり、このままではよくないと感じたのもお願いした理由です。

そういう意味において、現在は、定期的に面談をしていただき、寄り添いながら客観的な意見や助言をもらえるのは非常に心強いですし、学びにもなっています。

Q. 毎月、「あんの式月次決算書」をベースとした面談を受けてみて、どんな感想をお持ちですか？

以前は、1人で月次の試算表とにらめっこしていましたが、どうしても分かりづらい部分がありました。ただ今は、毎回、図を書いて全体を俯瞰しながら説明してもらえるので、非常に分かりやすいです。

過去の結果のみならず、未来のシミュレーションを行って目標との差を認識するという流れの中で、売上、変動費、粗利、固定費の各要素について、何が足りていないのか、何をすべきなのかが見えて来ます。経営判断を行う上でとても役立っています。

Q. 以前、幹部向けの研修も実施させていただきました。

これまでは、幹部に対して数字をオープンにできていませんでした。ただ、せめて幹部には、ある程度数字を公開し、一緒になって現場レベルの改善策を考えてもらいたいという気持ちはありました。そしてその際、どのように説明すれば幹部に理解してもらえるかと悩んでいたのですが、安野さんに基本的な数字の考え方を分かりやすく研修していただいたお陰で、前に進めることができたと感じています。はじめの一步として、大変有意義な研修でした。

現在は、毎月の幹部会議の中で全体の数字を共有し、自分ごととして理解を深めてもらうことで、会社の目標達成につなげていけるよう取り組んでいます。

Q. 最後に、あんの会計にひと言お願いします。

とても親切丁寧で、かつ、時に厳しく指摘して下さるので、現在実施していただいている内容は非常に満足しています。引き続き、目標設定等についてアドバイスを下さい。今後ともよろしく願います。

会社名：日精販有限会社

事業内容：情報機器等の販売、サウナ施設の運営

社員数：約 10 名（R6 年 1 月時点）

ご回答者：代表取締役 中野純 様

Q. あんの会計とのお付き合いは、何がきっかけですか？

明確なきっかけは覚えていないのですが、地元の各種団体のセミナーや会合の際に顔を合わせることもあり、世代も近いため、いつの間にか安野社長と知り合いになった感じです。

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいた理由を教えてください。

私自身、経営者として会計の知識が十分に備わっていないと感じていたため、セカンドオピニオン契約の中で個別にアドバイスをいただくことで、「会計の知識をより高めたい」「会計を経営に生かせるようになりたい」と思ったのが一番の理由です。

Q. あんの式月次決算書の説明を受けてみて、どのように感じましたか？

2ヶ月に1度の分析&説明（シミュレーションを含む）をしていただくことによって、「自社の経営状況がどうなのか？」を数字で確認し、かつ、今後の事業展開を考える上でとても役立っています。また、経費項目をチェックすることで、無駄の削除や内部のスリム化に活用しています。私は、会社経営を行う上では、成り行き任せにするのではなく、できるだけタイムリーに数字を把握することによって「自分の中で納得しながら経営すること」が重要だと考えています。そういう意味において、親身になって月次決算書の説明をしていただき、納得しながら経営ができるのは、とてもありがたいです。

Q. 以前、弊社の経営計画発表会にご参加いただきましたが、どんな印象ですか？

まず、取引先様がたくさん会場にいらっしゃって、お客様のとの良好な関係を築かれていることに感心しました。

また、発表会の場で自社の方針等を発表されることは、ビジネスプランさんをより知ってもらうためのきっかけになっていると思います。

参考になったことは多々ありますが、中でも、年間を通じてより会社に貢献した職員を表彰する制度は、社員さんのやりがいにつながっていると感じましたし、自社でも取り組んでみたいと思いました。

Q. 過去には、ビジネスプラン特別講演会にもご参加下さいました。

何度か参加しましたが、自分の知らないことを知るよい機会になっています。また毎回、何か1つでも持ち帰ろうという気持ちで講演を聴いています。

講演会で得られた気付きのうち、自社に活かせるものは活かしているつもりです。

Q. 最後に、あんの会計にひと言お願いします。

「たくさんの“ありがとう”を集め、日本の中小企業を元気にする」というビジョンを掲げ、それをベースとして様々な取組みをなさっている姿に感銘を受けています。

私自身も、たくさんの笑顔と出会えるように日々精進しますので、同じ地域に根差した企業どうし、これからも一緒に頑張っていければと思います。

会社名：有限会社伊藤金次郎商店

事業内容：再生資源卸売、産業廃棄物の処分

社員数：約 20 名（R5 年 12 月時点）

ご回答者：代表取締役 伊藤崇宏 様

Q. あんの会計とのお付き合いは、何がきっかけですか？

松江市の社労士の先生から「ここがいいみたいですよ」という話を聞いて、あんの会計のホームページを見させていただき、直感的に良さそうだなと思いました。

特に未来会計など、経営につながる会計に取り組んでいらっしゃるところに共感でき、問い合わせたのがきっかけです。

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいた理由を教えてください。

昔からお世話になっている顧問税理士先生との兼ね合いもあるため、まずはセカンドオピニオン契約からお願いしようと思いました。

Q. あんの式月次決算書の説明を受けてみて、どのように感じましたか？

いままで見てきた試算表とは異なり、経費を「変動費と固定費に分けて見る」（←いわゆる管理会

計)ところが独特だと感じました。

セカンドオピニオンでの面談時にはスタッフにも入ってもらっていますが、**まだ会計の知識がない新入社員を教育する上でも、とても良い資料**だと思います。

特に未来会計図のところは、スタッフにも「分かりやすい」と好評です。

Q. 以前、弊社の経営計画発表会にご参加いただきましたが、どんな印象ですか？

まず、経営計画の発表を毎年されていることが素晴らしいと思います。

外部会場を借りて、社員さんを前に座らせ、MVP や優秀賞の表彰をするというスタンスも、とても参考になりました。

私を含め、参加企業の皆さんは、見学ができる上に、運営のポイントも知ることができます。

情報発信や見える化という意味でも、すごく勉強になりました。

また、こういった発表会の場があることで、**ビジネスプランという会社のスタンスや考え方がとても分かりやすくなっている**と思います。

おそらく、こういうことに取り組みたい中小企業は、今後ますます増えていくのではないのでしょうか。

Q. 過去には、幹部研修のご依頼をいただきました。

これは弊社側の課題ではあるのですが、目標数値を社内で共有できていれば、さらに研修の効果が高まっただろうなと思います。

また、こういった研修をどこに頼もうかと考えた時に、パッと思いつくのがビジネスプランさんなので、差別化がなされていると感じます。

Q. 最後に、あんの会計に一言お願いします。

弊社も頑張りますので、引き続き、どうぞよろしくをお願いします！

会社名：有限会社メガネのモチダ
事業内容：メガネ・補聴器の販売
社員数：約 10 名（R5 年 11 月時点）
ご回答者：代表取締役 持田裕子 様

Q. あんの会計とのお付き合いはいつからですか？

経済同友会で安野さんのセミナーを受けた時に、目から鱗が落ちるようなお話の内容だったので、無料決算診断（＝社長の成績表）をしてもらったところ、「会計を通して経営と一緒に考えていただけ」と感じ、また、それが一番自分に欠けているところだと思ったので、そこからお付き合いが始まりました。

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただき、良かった点を教えてください。

これまでは、誰とも数字の相談ができませんでした。

「この数字をよくするためにはどうすればよいか？」とか、「売上だけではなく、利益を残すにはどうすればよいか？」といったアドバイスをいただけるのが、セカンドオピニオンの一番の醍醐味だと思います。

Q. 実際に「あんの式月次決算書」の説明を受けてみて、どんな印象ですか？

最初の頃は、スピードについていっただけで精一杯でした（笑）。

だんだんと回を重ねるごとに自分が分かってくると、面白くなってきました。

また同時に、幹部社員にも研修をしていただいたことで、自分1人だけではなく、社内で共有できるようになったのがすごく良かったです。

幹部の言葉の端々から、粗利への意識が伝わり、意思決定や行動も変わって来たと感じます。

あと、これまでは限定的にしか数字を見せていませんでしたが、ある程度まで数字を共有したことで、結果的に、社内に良い循環をもたらしてくれました。数字を共有して本当に良かったです。

Q. 以前、弊社の経営計画発表会にご参加下さいました。いかがでしたか？

一番強く思ったのは、「こういう発表会を開催できる会社になりたい」ということです。

外部の方の前で、安野さんが方針発表をされたり、社員さんが表彰されることで、社員の皆さんは仕事に誇りを持てるのではないかと思います。

Q. 経営計画作成集中講座もご受講いただきました。

自分1人では、「5年先にどうなっていたいか？」を数字でつけれないので、安野さんに数値化していただくことで安心感がありましたし、「ブレずにこのまま頑張ろう！」という気持ちで終えることができました。毎年受けたいと思っています（笑）。

Q. 最後に、あんの会計に一言お願いします。

こういうコンサルの形は、なかなか無いと思います。

経営と一緒に走っていただけて、親身になって、数字だけではない、お店の在り方や考え方についてのアドバイスもいただけるので、ありがたいです。

これからも前を走っていただき、色々と刺激を下さい。引き続き、よろしくお願いします。

会社名：株式会社丸玉運送豊橋（愛知県）

事業内容：運送業

社員数：約 80 名（R3 年 11 月時点）

ご回答者：代表取締役 玉山貴章 様

Q. どのようにしてあんの会計のことを知りましたか？

お世話になっている東京のコンサルタントの方から、安野さんのことを教えてもらいました。

最初は、「社長に適した税理士の人がいる」と紹介された記憶があります。

ある分野において著名で、信頼の置けるコンサルタントからの紹介ですので、一度、どんな人なのか話を聞いてみようと思いました。

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいた理由を教えてください。

まず、Zoom で初回面談をしていただいた後、2 期分の決算書を基に、「社長の成績表」（＝決算診断）を作成してもらいました。

2 度目の面談時に、そちらの説明を受けたのですが、非常に話が分かりやすいと感じました。

これまでに、顧問税理士からも試算表を使った数字の説明を受けていましたが、「数字が羅列していて分かりづらい」というのが正直なところです。

安野さんの説明では、単なる表面的な説明ではなく、「なぜそういう数字になっているのか？」「どう改善していけばよいのか？」まで踏み込んで教えてもらえるため、ユーザー目線だと思いましたし、もっと詳しく継続的に教えていただきたいと思い、セカンドオピニオン契約を申し込みました。

Q. 実際に、毎月、「あんの式月次決算書」の説明を受けてみてどのように感じますか？

数字の意味が少しずつ理解できるようになりました。

また、安野さんと一緒にシミュレーションすることで、「何をどうすれば、どういう結果がもたらされる」「これをこういう風に改善すれば、もっとよくなる」などという未来のイメージを持てる

ようになり、**未来に対してワクワクするようになった**のは大きな心境の変化です。

いままでは数字を見るのが苦痛でしたが、**はじめて数字を見て楽しいと思えるようになりました。**

Q. 以前、弊社の経営計画発表会にご参加いただきました。どんな印象でしたか？

まず、取引先向けではなく、社員さんに向けての発表だったことは意外でした。ただ同時に、やはり会社の主役である社員さんに向けた発表の方が、やる意味があるし、自社でもやってみたい、というかやった方がよいと思いました。

社員の前で自ら宣言し、退路を断つことには勇気がいりますが、私も来期から、まずは幹部向けに経営計画発表を始めます！

Q. 最後に、あんの会計にひと言お願いします。

あんの会計の経営計画書を拝読しました。ぜひ、実現に向けて頑張ってもらいたいですし、私も、あんの会計を一つの目標として頑張らせてもらいたいと思っています。

よき見本として、これからもよろしくお願いします。

会社名：株式会社石見銀山生活文化研究所

事業内容：衣料品の企画販売

社員数：約 200 名（R3 年 5 月時点）

ご回答者：取締役 松場忠 様

Q. あんの会計とのお付き合いはいつからですか？

以前より、SY ワークスの佐藤芳直先生に学ばせていただいております、

令和元年 9 月にあんの会計が主催した特別講演会に佐藤先生がご登壇されるということで、参加しました。

その際、主催者の安野さんと初めて挨拶しました。

Q. セカンドオピニオン契約をご依頼いただいた理由を教えてください。

以前は試算表だけを見ていたのですが、どこに手を打てばよいのかが分かりづらいという悩みがありました。

それに、各自の見解だけで話をする、どこか噛み合っていない感じでした。セカンドオピニオンでは、同じフォーマット（＝あんの式月次決算書）の中で議論できるのがよいと思います。

また今後、各店舗を管理会計ベースで経営管理をしていくためのステップとして、まずは幹部に管理会計の考え方を埋め込んでいく必要があると感じました。

さらに現在の顧問税理士には事務的な面を、あんの会計には経営的な面をアドバイスいただくことで、より客観的に経営を見られるようになる」と考え、セカンドオピニオンをお願いしました。

Q. 毎月、幹部会議で「あんの式月次決算書」を用いた説明を行っています。説明を受けてみて、どんな感想をお持ちですか？

幹部の皆が同じ目線で数字の話ができるようになったのはすごく大きいと思います。

会議の様子を客観的に見ながら、仮説の話に対しても未来会計図等を用いてすぐにシミュレーションしてもらえるので、いままで以上に数字に対する安心感があります。また、まだ各自の理解度に差はありますが、損益だけではなく、キャッシュ・フローや貸借対照表についても説明いただけるのは本当にありがたいですね。

今後は、自社なりの指標を持てるようにしたいです。

Q. 以前、経営計画作成集中講座をご受講いただきました。経営計画に向き合ってみていかがでしたか？

経営計画の思想や考え方を理解するにはとても役立ちました。

ただ実際に数字の考え方が身に付いてきたのは、セカンドオピニオンで毎月の説明を受けてからだと思います。

経営計画作成集中講座とセカンドオピニオンとは、セットで受けるとより効果的です。

Q. 最後に、あんの会計にひと言をお願いします。

数字の見える化や会社の体質改善を行っていく上で、非常に助かっています。

また今後は、会計数字と長期的なビジョンとの兼ね合いについても議論を深めていければと思っていますので、引き続きサポートをお願いします。