

シヨウグンノヒ
将軍の日

参加者の声



先見経営・先行管理
あんしん経営をサポートする会

◆ 年商：1,560万円

今までよくわかっていなかったお金の動き方、何にいくら使っているのか、どのくらい売上を占めるかなど、よく理解が深まった。あとは自組織の弱い部分がよく見えた。

◆ 年商：8億円

毎年参加していますが、常に新しい気づきがあります。年々計画と実際の結果が近づくところを実感できています。ありがとうございます。

◆ 年商：2,500万円

自社内では出来なかった中期の計画を立てることができました。

この場を提供してくれたことに感謝いたします。

◆ 年商：7,000万円

講師の先生がおっしゃる通り、以前は「経営系」「セクター」の話し合いが中心で、理念・財務・利益獲得の話し合いが中心で、数値を明確にする必要が分かりました。

◆年商：1億3,500万円

中期計画を短時間で、具体的に立案でのポイントに感心した。
数年先に向けた対応策、着手しよけいほつらけい課題を明確に
感じ取る事ができたことは、大きい。

◆年商：41億円

今まで明確にながったものが整理出来た事により、
今日の資料及びデータをもう一度精査して経営に役立てたいと思
います。

【小売業】

その他／幹部社員

◆年商：1億4,000万円

過去の財務のデータから5年先のシミュレーションが明確になり大変勉強に
なりました。今までではまだらぼへとの曖昧な目標設定でしたが、
明確な数値での目標設定ができ、やるべきことが明確になりました。

【建設業】

◆年商：7,400万円

・どんな業種でもデジタル化が必要がある。
・デジタル化競争の大事！

【医業・福祉】

◆年商：1億2,500万円

中期計画を作成したのは 今回がはじめてでした。
今まで自分の中のビジョンにブレがあったが、今回の数値計画
作成がゆしやろしき事がわかった。

【運輸業】

◆年商：935万円

会計と一緒に数字を練り込んでいくため、独りよがりにならない
又、挑戦しようという意欲も湧いてきた。

【製造業】

◆年商：4億円

複数の計画をシミュレーションで自社と分析する事が
癖になりました。 自社の状況を把握し、目標や計画を立てること
が出来たのもよかったです。 財務に対する認識不足も確認しました。

【情報通信業】

◆年商：1億5,000万円

足習に1、2、現在の会社の状況を整理して、
経営者といえるべきことが明確になりました
終局ありかどうかが分かった。