

# 「戦略の日」参加者様の声

(サービス業 経営管理部 課長)

自社の強みも基に問題となる点を知る事が  
出来たのが良かった。  
 日々の背景から頭の中で70%の回転し、数字を  
見ても日々の業務課題が浮き上がってきました。  
 利益の打開策のイメージでき、全てを理解ある  
ことは出来なくとも、次に取り組まなければいけない事か  
ら見えた事がありがたかったです。  
 長時間説明を頂きありがとうございました。  
 手元に資料(画面表示シート)があるのと合わせ  
やすかったです。

(不動産業 社長)

①PL、BSの解説はわかりやすく、改めて  
学ぶ機会になりました。②自社の履歴を  
数字で確認して別視点で会社を見直せた。  
③5ヶ年計画について1~3期行以上  
に啓発された。米越上計画でいこうの経営  
をアドバイスしてかめいと促して下さり  
一方の計画があること(ある程度現実的だ)  
経営に確信を持って、異体性も考えられた。  
元々バーチャルのアツクだったから

(食品販売業 専務取締役)

中期経営計画を立てることは自分の会社をもう一度良く知ることであり、なおかつ健康状  
態を見つめなおすいい機会だったと思う。それを専門分野の第三者にアドバイスをいただ  
きながらできたので自分自身の知識向上にもなった。  
 営業的な中長期の計画や目標はある程度立てることが出来るが、P/Lやキャッシュフロ  
計算書などのお金や数字の計画に関してはまだまだ専門家の方でないと出来ないと思う  
 そして、中長期の経営計画を行うときに、決算等の会社の数字がわかる会社を参考にしな  
がら、成功事例、失敗事例など(何をやったら数字が改善した、しなかった等)を事前に  
調べておけば具体性があったのではないと思う。

(コンサルタント会社 社長)

会社も人間も定期健診は必要である。  
 年に一度の決算は自己評価要素が多く、客観的視点や評価が分かるものではない。  
 単年の数字で一喜一憂するものではなく、過去から紐解きどこに向かって行きたいのかという経営者の  
気持ち(目標)を来期以降に記す。  
 強い企業経営は自己の精査、分析をし将来へのパトタッチをすることによる感じさせられた、貴重な  
体験でした。  
 今期の決算後もぜひお世話になろうと思います。

(番組制作会社 社長)

会社の方針については、常に頭の中では考えているのですが、  
 経営理念の確認・ビジョンの設定・経営課題検討表等を作成したことで  
 自分の会社経営に対する考え方が具体的になり、またもう一度現状の経営姿勢を  
見直す、とてもいい機会になりました  
 また、数値的にも中期の計画が立てられたのでより具体的に、  
 自社の弱点・さらに伸ばしていきたい事項が明確になりました  
 このセミナーで学んだことを最大限に活用し、更なる自社発展のために  
 努力していきたいとおもいます  
 今回は、どうもありがとうございました

(サービス業 社長)

全く初心者の私でも理解できるように説明して  
頂き感謝しております。当社の現状を解析し  
て頂いた結果も今後の発展につなげていき  
たいと思います。とても有意義なセミナーでした。

(サービス業 社長)

大層にありがとうございました。このような観点からの詳細な分析  
 とお礼を申し上げます。大変に役立ちました。現在は  
 ともかく、今年度以降課題である経営状況の改善が改めて  
 認識され、できる限りはすべてやっていきます。  
 特に、投資をするのは今が最後のチャンスだから御提言を  
 多く受け取っています。  
 今後とも宜しくお願ひ申し上げます。

(サービス業 役員)

「数値」の大切さを 考えかた、視点ととも  
 考えたいという御提言 ありがとうございます。  
 午前中 たいへん 面白い でした。 とういふ 手紙を  
 いただき 非常に うれしい 思い あります。  
 この 指導 いただき たいへん 感謝、 今後も 経営に  
 役立ちたい と思います。 ( 勉強 毎日 ) の こと について  
 思います。

(ビル管理業 役員)

- (1) 今日は社長と私の対し、貴重な機会をいただき誠に有難うございます。
- (2) 今までは損益計算書中心の、毎期のプロセスをば、よくお話しをされた。  
 「戦略の日」により、計画性、経営ビジョンの必要性を強く感じることができた。  
 自分自身、もっと勉強してきたい。
- (3) 他の経営セミナーのように、総論的な内容ではなく、具体的に弊社の業  
 績を基に講師と対話の対話形式なので、わかりやすく、疑問点、わからない  
 点もこの場で質問でき、わかりやすく、非常に良かった。反対に非常に緊張した。  
 又作成していただいた資料は今後の方針を考えると非常に貴重です。
- (4) 今後は深谷先生が指摘された P/L 以上の部分をベースに改善のための無駄使いを  
 省いていきたい。

(住宅関連業 経理部主任)

会社の経営方針や業績、会社の方向性を伝えることについて  
 どう具現化して全社員に伝えるべきか日々考えておりました。  
 今回のセミナーで定量的な情報は把握できているが、  
 定性的な情報の理解が不足している事に気が付かせて頂きました。  
 定量分析・定性分析をバランスよく行うことで、会社の進むべき方向性  
 が見えてくる気がします。  
 やるべき課題も見えてきた。良かったです。  
 とても参考になり勉強させて頂きました。  
 本当にありがとうございました。

(出版業 社長)

会社の現状を詳しく説明いただき、ありがとうございます。  
 これ数年厳しい状況ですが、お話を聞いてい  
 につれ、将来の目標が明確になってきたように  
 思います。今後は当社の目標をより具体化し、  
 スタッフにしっかりと浸透させていかか課題である  
 と思います。