

経営計画 1 Day セミナー（旧経営計画作成集中講座）

受講者の声

たった1日で、①既にある物を整理して、②足りない要素を確認し、③お手本を見ながら作成する事で大体の骨格が出来ました。

バランスの取れた、経営理念と整合性のとれた経営計画書が出来る。

安野さんの研修を受ける前は、経営計画書の作成には数カ月かけて相当なエネルギーを使い、新しい知識を取り入れる必要があると考えていました。

また、漠然と全体像は理解していても、どこから手を付けて体系立てていけば良いのかが、不明瞭な状態でした。

さらに、中小企業家同友会で実施している「経営指針勉強会」などを受講しないと、自社の場合、作りあげる事が難しいと感じておりました。※莫大な時間と費用

それをたった1日で、①既にある物を整理して、②足りない要素を確認し、③お手本を見ながら作成する事で大体の骨格が出来ましたし、頂いた作成キッドが分かりやすいため、詳細は自社に持ち帰り、社長と2人で完成させる事が出来ると思います。

今回、一番有難かったのは、①社員はついていけるか、②何のために利益を出すのかなどの要素を忘れずに作り込む事をご指導頂けたので、経営者側視点に偏った経営計画書になり難く、バランスの取れた、経営理念と整合性のとれた経営計画書が出来るという点です。

安野様のお人柄に癒され、社員の皆様の歓迎ムードに励まされ、ご訪問させて頂くだけで満たされました。

可能であれば、今後も定期的にご指導頂きたいと考えております。どうぞ、宜しくお願い致します。

（サービス業 R.M 様）

複雑な事業がシンプルにまとまり、数字の予想ができ、全体像の骨組みが分かり、的確な判断をする数字が見えてきました。

私の経営者人生の中で、かけがえのない記念すべき1日となりました。

安野さん、この度は経営計画書作成のためにご教授いただきまして、ありがとうございました。
尊敬する小林先生より、素晴らしい方が島根にいらっしゃるとのことのご紹介で、大阪から参りました。

会社を運営して5年目が過ぎ、事業が拡大する中、事業計画をうまく作ることが出来ず、どのような方向性に進めばいいか？という問題について悩んでいました。今回、5年間の目標数値、未来像、事業、社員、組織についてご指導いただきました。

最初に、

- ・ お金とビジョンの両方がないといけない
- ・ 会社経営は ビジョンとお金の両輪、統合していくことが大切
- ・ 伝わる経営計画書を作ること
- ・ 方針編＋数字編

というお話をお聞きし、感銘を受けました。

まず、数字による5年計画。シンプルに的確に年計画と一緒に考えてくださり、アドバイスいただいた結果、複雑な事業がシンプルにまとまり、数字の予想ができ、全体像の骨組みが分かり、的確な判断をする数字が見えてきました。

また、感動したのは、増えるスタッフに対しての未来像のところ。

今までは事業の未来像をスタッフに伝えたら夢や希望が生まれみんなでその目標にいけると「事業の未来像」ばかりを考えていましたので、この「**社員の未来像**」を作ることで、スタッフが自分の会社、自分の未来としてとらえてくれてより希望を持ってお仕事に向かえるということが分かり、とても大切なことだと思いました。

そのほかにも沢山の事例や、安野さんご自身のご経験からのアドバイスもいただき、ひとつひとつが大きな学びとなり、勇気もいただき、こんなに素晴らしい時間をあたえてくださった安野さんをご紹介いただいた小林先生にも、感謝の気持ちでいっぱいです。

また、あんの会計事務所さんの社員さんとお会いし、初めてご訪問したにもかかわらず、心からの笑顔で私達をあたたく迎えてくださったことがとても嬉しく、素敵な社員さんにも癒され、また来年も島根に、あんの会計事務所さんの社員さんにお会いしたいと感じました。

今回、1日、ご指導いただいたビジョンとお金の両方を統合することを目指し、今後、夢と希望持って会社を運営して行こうと勇気が出ました。

私の経営者人生の中で、かけがえのない記念すべき1日となりました。

きめ細かくあたたかいご対応を深く感謝いたします。

(サービス業 K.H 様)

安野社長の講義は丁寧で分かりやすく、数字で見るとこれから 5 年間の中期事業計画を組立て、売上げや確保しなければならない目標数値を明確に定め、さらには事業を行う上での戦略や戦術、社員の未来像に至るところまで、安野社長のご指導の下、事細かに設定することが出来ました。

入社して 24 年。8 年間は全ての現場、営業実績も積んできました。

全く違う異業種から飛び込んだこの運送業界で、業務を早く体に覚えさせなければと一生懸命取り組みました。

代表取締役役に就任し 16 年が経過。就任当時全く分からなかった経営のことも自力で取り込み、就任当時非常に苦しかった経営環境も少しながら改善してきました。

少しずつ心の余裕が出始めたのはここ 5~6 年でしょうか。そのころからふと思い始めたことがあります。それは、「何のために働いているのか?」「なぜここまで必死になって会社を守っているのか?」「またこれからどうしたいのか?」ということ。

このように考え始め、色々と模索し、社内の方向性を定め、少しずつ色付けはしてきたつもりでいます。

ここまでは独り歩きでした。

これから社員と考え方を共有し、ベクトルを合わせることが重要であり、社員と共に会社の未来像を追い求めて経営環境を構築すること、今後の厳しい社会に十分対応できる強い組織作り、それが事業運営（人本経営）に必要な基礎であり、課題だと思うようになりました。

私が尊敬する経営者のお一人でもある㈱ビジネスプランの安野社長の経営計画発表会に、数年前からお声かけ頂くようになり、参加させていただいております。

ここで聞かせて頂く発表会はまさしく、私が追い求めている会社の未来像の形そのものだと感じました。

その手元資料にある経営計画書を見させていただいた時に大きな衝撃を受けました。

それはこれから会社や社員の向かう未来への道しるべが、しっかりと示され、分かりやすくまとめてありました。

「まずはここからだ」と思った私は、この経営計画書作成の意欲を持ち始めました。

しかしながら、経営計画書の作成をやらなければと思いつつ日頃の業務に追われ、どう進めていいのかもよく分からないまま、ついつい後回しで、いつまでたっても一向に前に進まない日々が続いていたところに、今年度のビジネスプラン様の経営計画発表会（第 35 期）にての安野社長からのメッセージ、「経営計画書を集中して作成しませんか?」を受け取り、これだと思った私は、重たい腰を持ち上げるきっかけを頂きました。

こんなチャンスを目の前にしてこれを逃してしまうと、一生涯、経営計画書を作ることはならな

いかかもしれないと感じ、思い切って申し込みさせていただきました。

実際に本講座に参加させていただき、経営計画を作る上での大きな基盤を整えて頂きました。

それは今まで持っていたイメージをさらに深く、誰にでもわかりやすく具体化するものでした。

安野社長の講義は丁寧で分かりやすく、数字で見えるこれから5年間の中期事業計画を組立て、売上げや確保しなければならない目標数値を明確に定め、さらには事業を行う上での戦略や戦術、社員の未来像に至るところまで、安野社長のご指導の下、事細かに設定することが出来ました。

経営計画書を作成する上での大まかな骨格を形成して頂きましたので、現在、社内にて活用している自社の社是やビジョン、経営理念を組合せ、これらのものを経営計画としてまとめ上げ、近日中に経営計画書の作成をすることを最後にお約束させて頂きました。

令和2年度1月19日（日）、この日が当社の経営計画発表会の第1回目といたします。

これからの事業展開がとても楽しみです。

人本経営（人を大切にする経営）を軸にこれからの厳しい時代を乗り切るために、他社に負けないチームワークの強い組織を確立し、社員全員でこれからの会社の未来を共に作り上げ、地域社会に貢献できる事業所に成長したいと思います。

このようなきっかけを与えて下さったビジネスプランの皆様、安野社長に心から感謝を申し上げ、受講の感想とさせていただきます。

ありがとうございました。

（橋本商店株式会社 代表取締役 橋本隆幸様）

このように人様に耳に届く目に見える五感にうったえる形になったことは、多くの社員に向けての確固たる意志表明。

私も含め、社員一人ひとりが自分たちのありかたを具現化することにもなると思います。

この度、経営計画書作成講座に参加し、思い出したことがあります。

10年近く前のことですが、私が弊社に入社しようと面接に伺ったところ、橋本社長が今後の事業展開について話されたことです。

当然、話ですから耳で聞くことになったわけですが、事業展開としてどのようなお客様に的を絞っていくか、また、削減していく部門や伸長していく部門、それにもなって運送車両の入れ替えなど、今にして思うと、そうして社長が話されたことが、ほぼそのまま実現されていることに驚いて

います。

社長は出会って間もない私に対して、会社のありかた、ビジョンを伝えておられました。
そしてそれをコツコツと実行し、現実のものにしていったことに驚きを隠せません。

今回、経営計画書作成のためにビジネスプラン様にお邪魔し、より具体的な数値等を目に見える形にしました。このように人様に耳に届く目に見える五感にうったえる形になったことは、多くの社員に向けての確固たる意志表明を行うのだと理解に至るとともに、そこに向けてのけん引役の一人としての責務も感じるようになりました。

なにより感じたのは、「見える化」することの重要性です。

目標設定のみならず、誰もが見て、目標に近づいているのかいないのか、すぐに分かり、現状の共有ができる裏付けをもったことは、目指す頂上を見たということです。

このことはきっと、私も含め、社員一人ひとりが自分たちのありかたを具現化することにもなると
思います。

決して楽な目標設定ではありませんが、頂上に向けて一歩ずつ歩みを進めなければと、身が引きしまる思いです。

(橋本商店株式会社 本部長 小河尚志様)

「想い」の部分も「数字」の部分も両方が大切、両輪ですが、やはり、ベースとして数字の部分の理解がしっかりと土台としてあると、想いを伝える時の心持ちが全く違う。

経営計画作成集中講座を受講すると心がすっきりとさわやかになり、数字の全体像や、5年後の計画が把握できることにより、今まで見えなかったものが見え、気持ちの部分でどっしりと構えて事業を運営することが出来る。

今回、2度目の経営計画作成集中講座を受けるために、朝4時に起き、大阪から島根県まで取締役と2人で伺いました。11時から夜8時まで、またその後も、懇親会でじっくりと濃厚な時間を過ごさせていただき、深く考える時間を持つことができました。

今回は、数字の理解を深めるために、質問をして下さったり、講義形式のお話もあったり、私達のことを真剣に考えて下さる愛が感じられ、嬉しかったです。

2月に伺った時に、経営計画書を作成しましたので、今回はまず、数字以外の想いや、未来像、組織

や職責などについて、現在のものを、より深める時間となりました。

想いの部分で感じたことは、社員との距離感について、気を遣いすぎていたり、少し迎合している部分があったことを、今回、振り返って感じることができました。

2月に作成した時にも、かなり思い切った信念を伝えるものになったと感じておりましたが、振り返るともっと、率直に、社員のために伝えてもいいのかもしれないと感じました。

そしてそれが、本当に社員の幸せに繋がるような気がいたしました。

また今回は、数字の見方・考え方を再度深めるため、決算を踏まえて、5か年計画を見直すことに力を入れてご指導いただきました。

「想い」の部分も「数字」の部分も両方が大切、両輪ですが、やはり、ベースとして数字の部分の理解がしっかりと土台としてあると、想いを伝える時の心持ちが全く違うということを、今回もはっきりと感じました。

いつもモヤモヤしながら会社経営をしている状態でしたが、前回も、今回も、安野先生の 経営計画作成集中講座を受講すると心がすっきりとさわやかになり、数字の全体像や、5年後の計画が把握できることにより、今まで見えなかったものが見え、気持ちの部分でどっしりと構えて事業を運営することが出来ると感じました。

そして、2月から8か月しか経っていませんが、安野先生とこの講座のおかげで、経営状態がどんどん良くなり、社員に対しても、自信をもって経営計画を伝えることができるようになりました。

私達の会社にとって、この講座は会社運営をする上での重要な時間となっており、来年のこの講座の予約も既にさせていただきました。

毎年、この講座で1年を振り返り、より安定した会社作りを目指して行きたいと思います。

安野先生に出逢えたことに感謝の気持ちでいっぱいです。私達の会社に幸せを与えてくださりありがとうございます。

これからも末永く、どうぞよろしくお願いいたします。

(サービス業 K.H 様)

目標数字は「こうなればいいな」というものではなくて、「こうする」という経営者の覚悟を示すものであり、ビジョンを示し、そのために数字をこうするという経営者の意志が問われるものなのだ。

今回は急なスケジュールの中、ご対応いただきましてありがとうございました。

普段は売上から利益を生み出すという発想で予算を立てていましたが、持続可能な会社経営を目指していく中で、獲得したい利益を設定し、そこから必要な売り上げを逆算するという視点で実際に1日かけて数字の分析が出来たことは、とても良い気づきとなりました。

目標数字は「こうなればいいな」というものではなくて、「こうする」という経営者の覚悟を示すものであり、ビジョンを示し、そのために数字をこうするという経営者の意志が問われるものなのだと改めて実感いたしました。

確実な数字設計をすることでこそ、文化と経済のバランスの取れた会社の在り方に繋がるのだと思いました。

またこれからも勉強させていただきながら、安定した経営ができるように邁進していきます。
今回は本当にありがとうございました。

(株)石見銀山生活観光研究所 代表取締役社長 松場忠 様)

今までは、漠然と沢山利益を出せるように頑張るみたいな観点しかなかったので、なぜこの利益が必要なのかがすごく腑に落ちた内容でした。

今回学ばせていただき感じているのは、出さなければならない利益の算出方法があるというのが、目からうろこでした。

今までは、漠然と沢山利益を出せるように頑張るみたいな観点しかなかったので、なぜこの利益が必要なのかがすごく腑に落ちた内容でした。

経営計画書では、3つの未来像を掲げ、向かっていく先が見える化できるのは、様々な局面における判断基準にもなると思います。

経営者、従業員、どちらにとっても非常に重要な事だと感じました。

また、このように丸1日を使って、会社の未来だけを考える機会はあまりなかったので、非常に貴重な体験となりました。

(株)石見銀山生活文化研究所 執行役員 新井洋二郎 様)

1日中一緒に真剣に付き合ってください【数字のプロ】は他にはいらっしゃらないと思います。

今回、勉強会に参加させていただいたことで、想いと行動がつながり、社員にとっても分かりやすい・行動しやすい計画書になると確信しております。

1日中、箱詰め状態で数字と向き合うというのは初めての体験でした。

私たちのような小規模の経営者こそ、無理やりにでも上記の環境を作る必要があると強く感じました。

また、そのような環境を作り、1日中一緒に真剣に付き合ってください【数字のプロ】は他にはいらっしゃらないと思います。

これまで、「論語と算盤」の論語のほうだけで我武者羅に頑張ってきましたが、思うように業績が伸びませんでした。

業績が伸びないということは、会社の1番の目的である、社員の幸せをかなえることができません。

今回、勉強会に参加させていただいたことで、想いと行動がつながり、社員にとっても分かりやすい・行動しやすい計画書になると確信しております。

毎年、経営方針発表の前に参加させていただきたいと思います。

今後とも宜しくお願いいたします。

(株)トレンド 代表取締役社長 徳田裕成 様)

利益計画の試算を行うことで、段々と現実的な計画となり、納得ができるものにたどり着くことができました。

1日で現実的な数値目標まで落とし込んで経営計画を立てることができます。

いつもの仕事場から離れた場所で行うことで、新鮮な発想や、考え方をすることができました。

また、特に印象に残ったのは、利益計画検討表でした。

今までは、理想の利益計画を立て、それをどうやって達成するかという考え方しかしていなかった

ため、どうしても目標値が高く設定されてしまう事がありましたが、利益計画の試算を行うことで、段々と現実的な計画となり、納得ができるものにたどり着くことができました。

これから特に3Dの事業が重要になっていくことが会社として明確になったので、会社の強みを活かし、お客様に喜んでもらい、社員さんに還元できるようにしていきます。

・この講座の参加を迷っている方へ

理想と現実のギャップがあるのは分かったけど、どうやって計画を立ててそのギャップを埋めていけばいいか悩んでいる方、1日で現実的な数値目標まで落とし込んで経営計画を立てることができます。

経営者の仕事とは、本来はこういった時間だと思いますので、是非参加されてみて下さい。

(株)トレンド 専務取締役 徳田翔太 様)

私自身が頭の中で整理しきれなかったことについてもアドバイスいただくことで道筋が見え、ようやく完成の目処がたちました。

ここ数か月来の頭の中の霧が晴れた心境です

経営計画書活用後の3年先、5年先、10年先、会社の将来が楽しみで仕方がありません。

この度は経営計画作成集中講座に参加させていただきありがとうございました。

以前とある経営セミナーで、「家を作ってもらう際、設計図もなく勘で作るので大丈夫です」という大工さんにあなたはお願いしますか？という問いかけをされたことがあり、まさに経営には経営計画書が必須だと認識させられました。

しかしその重要性は分かっておりながらも作成することなく、成り行き任せ経営を10年以上続けてきました。

ご縁で約1年前にあんの会計事務所さんにお世話になりはじめ、その半年経過後にようやく経営計画書を作ることを決意しましたが、なかなか自身の力だけで完成させることが難しく、苦しんでおりました。

当社の決算月は3月なため、経営計画発表会を3月開催と決めておりましたが、なかなか完成には

至らず、時間ばかりが過ぎていく焦りもあり、この度、集中講座に申し込みさせていただいた次第です。

集中講座に参加させていただいたおかげで、安野代表より随所に要点をご指導いただけたこと、私自身が頭の中で整理しきれなかったことについてもアドバイスいただくことで道筋が見え、ようやく完成の目処がたちました。
ここ数か月来の頭の中の霧が晴れた心境です。大変ありがとうございました。

また作成のみにとどまらず、計画発表する際のポイントについても経験談からのアドバイスをいくつかいただきました。

一度、社員、関係者に発表することができれば、毎年 PDCA サイクルを回し、磨き上げていくことで、洗練されたよいものに仕上がっていくはずです。(＝計画書を愚直に実践していけば良い会社になっていくはず)

産みの苦しみで、作成まで時間と手間はかかりますが、完成後は得することばかりではないかと思っていますので、計画書の存在を知った以上、作って活用しない手はないと思います。

私は 50 代で着手することとなりましたが、是非後継者にも参加させたいと思っています。
経営計画書活用後の 3 年先、5 年先、10 年先、会社の将来が楽しみで仕方がありません。

また経過報告をさせていただきます。この度はご指導いただき誠にありがとうございました。

(運送業 T.T 様)

利益からの数値計画や商品販売計画など、数値に置き換えていない部分があったので、それを大きく掴めたのが特に良かったです。

取り組んでいく中で、経営者としての覚悟も培われたと感じております。

最初に「幹部向け研修」、次に「社長向け個別レッスン」を受けて、改めて、自社の方向性を定め共有することが必要と考え、「経営計画作成集中講座」を幹部社員と共に受講しました。

安野さんの経営計画書を基に説明いただき、とても分かりやすかったです。

ある程度、自社の理念やビジョンなどは作成していたものの、利益からの数値計画や商品販売計画など、数値に置き換えていない部分があったので、それを大きく掘めたのが特に良かったです。

さらに、社員の未来像を考えた際は、「これでいいのか?」「喜んでもらえるのか?」と、とても考えさせられました（今でも奮闘中ですが）。

そして現在、それを叶えるため、中期事業計画や事業の未来像・戦略に落とし込んでいます。

講座を受けたことで、自社で初めて経営計画発表をするきっかけとなりましたし、また取り組んでいく中で、経営者としての覚悟も培われたと感じております。

安野さん、ありがとうございました！

（卸売業 Y.M 様）

単なる知識としてではなく、経営に活用するための会計について学べたことはとても意義ある事でした。

数字上の計画だけでなく、方針も含めた計画書を作り、それを実際に活用することで、必ず組織は成長していけると実感できました。

この度は大変お世話になりました。あっという間の1日でした。

単なる知識としてではなく、経営に活用するための会計について学べたことはとても意義ある事でした。

利益計画の立て方も何パターンも一緒に検討し作成したことで、理解が深まりました。

利益も大切ですが、キャッシュの動きを見通しながら計画を立てることの重要性も実感でき、今後、計画を立てる上で核となる部分を学べたと思います。

また、方針書では社員や組織の未来像を示し、社員がこの会社で働くことへの安心感やワクワク感などが共有できるものにしたいと感じました。

ただ単に数字上の計画だけでなく、方針も含めた計画書を作り、それを実際に活用することで、必

ず組織は成長していけると実感できました。

今回学んだことを実践し、必ず結果を出してご報告いたします！！

本当にありがとうございました。

(株)シンソー 専務取締役 坂野富一様)

受講前は、ぼんやりとして見えませんでした。が、受講後は頭と心の中心に一本の軸ができた様です。

「このような学びをもっと早くに受講しておけばよかった！」というのが正直な気持ちです。

この度は経営計画作成講座を受講させていただき、大変お世話になりました。

講座を通して、会社の未来を決定する自分と丸一日じっくり向き合うことができ、私の中で「これだ！」という感覚を覚えました。

受講前は、ぼんやりとして見えませんでした。が、受講後は頭と心の中心に一本の軸ができた様です。

安野さんは講座の中で、経営計画書は何のために作るのか、考え方の根っこを伝えて下さり、「社員の未来のために」という言葉は深く心に響きました。

そして経営計画書が「仏作って魂入れず」にならないように、日々、社内で活用しながら、チェックを仕組み化します。

また、理念（考え方）の講義に加え、中期5ヵ年計画を作成する講義でも、安野さんからの学びは驚きや発見がたくさんあり、事業の方向性、収益性、そこで働く社員の未来を考える時間は、振り返れば楽しく、贅沢な時間でした。

「このような学びをもっと早くに受講しておけばよかった！」というのが正直な気持ちです。

会社を経営していく上で、規模や売り上げの大小よりももっと大切なもの、それを軸に未来を創る…それが私の役目です。

理念と算盤。

両方を持ちながらコツコツと歩み続ける、自信と勇気をいただけたことに心より感謝申し上げます。

この度の講座を私だけの為に丸一日ご指導いただいた安野さん、そして温かく見守っていただきご支援くださったスタッフの皆様、本当にありがとうございました。

(小売業 H.M様)

ぼんやりとしていた未来への道筋が少しずつハッキリと見えてくるように感じました。

会社内でやるのではなく、環境を変えて考えることにより、いつもと違った見え方や、発想が出てくることもあったので、その点も良かった。

1日中、自社の経営計画と向き合う時間を提供していただき、本当にありがとうございました。

安野先生から客観的に弊社の状況を見ていただき、様々なアドバイスを頂くことで、ぼんやりとしていた未来への道筋が少しずつハッキリと見えてくるように感じました。

来年以降も毎年、参加したいと考えています。

参加しておられない経営者の方は、1日も早く参加されることをお勧めいたします！

今後とも何卒宜しく願いいたします。本当にありがとうございました。

(株式会社トレンド 代表取締役 徳田裕成様)

今回の経営計画を作る際に、安野先生の数字のプロからの目線やアドバイスがあることで、より具体的な数値目標を立てる事ができました。

それにより目標に対しての行動も明確にすることができ、目標が現実的に思えるようになりました。

1つの目標数値案だけでなく、比較しながら現実とのギャップを適正なものにしていくことで、自分たちも数字に基づいて納得ができる計画が作れたのではないかと思います。

また、会社内でやるのではなく、環境を変えて考えることにより、いつもと違った見え方や、発想が出てくることもあったので、その点も良かったと思いました。

いずれにせよ、これからが楽しみになるような1日でした。

安野先生、大変ありがとうございました。

(株式会社トレンド 専務取締役 徳田翔太様)

漠然とイメージしていた将来像が数値化することで具体的になった。

今すべき行動が明確になったのが一番の収穫でした。

経営者にとって社員の未来像がなぜ重要なのか学ぶことができました。

そして、漠然とイメージしていた将来像が数値化することで具体的になったのを実感しました。

そのことで、今すべき行動が明確になったのが一番の収穫でした。

私のように事業の未来像を持ちつつもそれが漠然としてる方は、是非受講されると良いと思います。
充実した1日を過ごせました。本当にありがとうございます。

(歯科医師 K.K 様)

まるでバラバラのパズルのピースが1つずつハマリ、最後に完成図が出来上がるようです。

ビジネスプランさんは、私にとって心強いビジネスパートナーです。

来期を考えるに当たり、わが社がどちらの道を選択するのかの大事な分岐点でしたので、ぜひ安野先生に相談したいと考えました。

自分一人では整理出来ない経営計画書の作成を、安野先生は我が社の目指すべき未来の姿を軸に導いてくださいます。まるでバラバラのパズルのピースが1つずつハマリ、最後に完成図が出来上がるようです。

未来の映像が見えたときには、まるで頭の中の霧が晴れた様でスッキリ明るい気持ちとゴールに向かう勇氣、自信をいただく事が出来ました。

経営計画書を作成すると、自分が何のために経営するのか、自分らしい生き方をいつも思い出させていただき、背中を押していただけます。

ビジネスプランさんは、私にとって心強いビジネスパートナーです。

また、ビジネスプランさんのオフィスの雰囲気は、スタッフの皆さんの温かい人柄が随所に感じられる空間でとても居心地の良いオフィスでした。

スタッフの皆さんが輝いて働ける。そんな環境を創っておられるのを肌で感じました。

このような会社をわが社も創っていきたい等、たくさんの学びを得ることが出来ました。

ありがとうございました。

(匿名希望)

迷いがなくなって、より強く前を向く事ができるきっかけにもなりました。

受講したことで、社員と一緒に会社を成長させるイメージがより鮮明になりました。

前半、数字と向き合っている時間は、現実を突きつけられている感覚になり、改めて危機意識が高まりました。

後半、行動指針を作成している時間は、会社や経営に対して素直な気持ちに戻れる時間でした。

安野先生の「人を大切にする経営」に共鳴しながら計画を作成することで、自分の悩みや疑問も遠慮なく開示できました。

また、迷いがなくなって、より強く前を向く事ができるきっかけにもなりました。

受講したことで、社員と一緒に会社を成長させるイメージがより鮮明になりました。

(有限会社伊藤金次郎商店 代表取締役 伊藤崇宏様)

計画書を十分に活用できていなかったことにも気づきました。

さまざまな業界・企業を見てこられた広い視野でのアドバイスを頂けたことも大変貴重でした。

以前セミナーを受講させていただき、とてもわかりやすいご説明だったことや、その後のきめ細やかなご対応をいただいたことで、今回の集中講座を受講を決めました。

私自身、弊社で作成している経営計画書にマンネリを覚えていたため、何か新しいエッセンスを加えなければと思っていたタイミングも重なりました。

今回の集中講座を受講して感じたことは、私が作る計画に緻密さが欠けていたこと、言語化が不十分であったことです。計画書を十分に活用できていなかったことにも気づきました。

事前に弊社の計画書をご確認いただいていたので、弊社の計画書に不足している部分を的確にご指導いただけました。また、さまざまな業界・企業を見てこられた広い視野でのアドバイスを頂けたことも大変貴重でした。

来期に向けて早急に経営計画書の作成に取り掛かります。この度は誠にありがとうございました。

(小売業 K.K様)

当社にまだ我々も気が付いていない強みがあり、希望があることを実感できました。

今回、経営計画書作成セミナーということで一日、しっかりとご指導いただきました。

御社の作成されている経営計画書の内容を見て、当たり前のこと、つい言葉で伝えて済ませそうなことがあえて文字化されており、それを浸透するまでスタッフに伝え続けるのが教育であり、会社にとって一番大事であると再認識いたしました。

また、「お客様はなぜ当店で買う必要があるのか？」という問いかけは非常に印象的であり、そこを深く突き詰めて考え、強みを見つけ出すことが、小さな会社の生き残る唯一の方法だと感じます。

そして、当社にまだ我々も気が付いていない強みがあり、希望があることを実感できました。

(小売業 H.K様)

自分の心の奥にある、事業や従業員への本当の想いが言葉に出てくる様に導いていただき、自分が決めつけていた固定概念や濃霧が消えて、方向性や、「何のためにやるのか」を見つけることができます。

不安や諦めが、希望や勇気、自信に変わるのは、経営者にとって何より前進する力となります。

今回は3回目の受講となりました。毎年決算月に来期～その先の事を考える時、この講座が自分と向き合える重要な時間となっています。

自分1人、デスクでPCを広げて数字を見ても、いい発想はなかなか浮かんでできませんが、安野先生とあんの式会計セオリーに沿って数字を組み立てながら講義を進め、同時に会話のキャッチボールをやり取りする中で、自分の心の奥にある、事業や従業員への本当の想いが言葉に出てくる様に導いていただき、自分が決めつけていた固定概念や濃霧が消えて、方向性や、「何のためにやるのか」を見つけることができます。

不安や諦めが、希望や勇気、自信に変わるのは、経営者にとって何より前進する力となります。

ビジネスプランさんの社内の空気感も、心地よくて講座に集中できました。

近くを流れる高津川や夏の終わりの日本海を眺めたり、益田市の、のどかな街の風景に身を置き、非日常の中で自分の魂も整えられる気がします。

ここで学んだ事業への想いや自社の判断基準を経営計画書という形にアウトプットして、従業員と共有しながら自分らしく事業を進めていこうと考えています。

このように経営者に伴走していただき、自社オリジナルの経営計画が立てられるのは貴重な講座で価値があると実感しています。

今後益々ビジネスプラン様が繁栄されることを祈念しております。

安野先生、ビジネスプランの皆様、大変お世話になりました。

(小売業 H.M様)

後継者と社外で未来を話し合うことができて、とても良かったです。

毎年1回は、方向性を確認しに経営計画作成集中講座を受講したいと思います。

この度は経営計画作成集中講座を受講させていただき、本当にありがとうございました。

「特別な時間」を安野さんに導いて頂きながら未来をイメージできた、有意義で素晴らしい時間でした。

以下に感想を述べさせていただきます。

- ・ 後継者と社外で未来を話し合うことができて、とても良かったです。
- ・ 会社の現状課題を可視化できて、やるべきことが明確になりました。
- ・ 次世代のために、社長の役割を手放し進化させる必要性に気づけました。
- ・ ビジョンと財務の整合性を改めて学びました。
- ・ 毎年1回は、方向性を確認しに経営計画作成集中講座を受講したいと思います。
- ・ 「日常の引力」に引っ張られぬように、実践します。

本当にありがとうございました。

(株式会社ふるかわ 代表取締役 古川雅巳様)

こうやって外に出て社外の方と話すことで、より真剣で深まった話し合いができたことが非常に良かったです。

私たちの思考が深まるような質問を投げかけてくださるので、自分たちから自然と次の課題が出てくるようで、とてもワクワクする感覚がありました。

この度はビジネスプランと一緒に考えていただきまして、誠にありがとうございました。
とても有意義な時間を過ごさせていただいて、本当に充実した1日でした。

そんな中でも特によかったなということを3つ書かせていただきます。

1つ目が、非日常の空間で会社の未来を社外の人と話し合うことができた点です。
社内でも考えたり話したりすることはありますが、こうやって外に出て社外の方と話すことで、より真剣で深まった話し合いができたことが非常によかったです。

2つ目が、数字ベースで未来を考えてくださったことです。
ここまで細かいところまで分析したことがなかったのでとても刺激になりました。

普通はこうなんだろうが、「ざっくり」や「だいたい」などの言葉で片付けずに、(百万円単位の)小数点第一位まで分析した経営計画を作らなければならないと改めて感じました。

3つ目が、授業や講演、勉強会とは違い、質の良い壁打ちの時間だったというところです。

偉そうに教えるのではなく、しっかりと私たちの話を聞いてくださるのがありがたかったです。

私たちの思考が深まるような質問を投げかけてくださるので、自分たちから自然と次の課題が出てくるようで、とてもワクワクする感覚がありました。

以上が、中でもよかったなと思う点です。
安野さんとはこれきりではなく、年ごとにあって一緒に会社の未来を考えたいと思います。
この度は本当にありがとうございました。

(株式会社ふるかわ 古川遼太郎様)

未来に向かって経営していくためのガイドを獲得しました。

皆が未来を向き、これまで以上に楽しく経営から日々の業務まで取り組むことができます。

安野先生の経営計画書作成集中講座を受講し最も感動したことは、講座の中で先生が使われる言葉が平易でシンプルであることです。

参加メンバーの中で会計や経営戦略に関する知識が大きく異なる中でも、メンバーそれぞれが講座の内容を自分自身のものとし、未来に向かって経営していくためのガイドを獲得しました。

経営に共通言語ができる、そして厳しい現実を目の当たりにしつつも、皆が未来を向き、これまで以上に楽しく経営から日々の業務まで取り組むことができます。

本当にありがとうございます！

(メイプル有限会社 赤坂圭太様)

思考がシンプルになった気がします。

先日はありがとうございました。

受ける前は、数字のことは僕に理解できるだろうかと少し不安でしたが、丁寧にわかりやすく教えていただき、なんとか全体像を想像することができました。

最初に、家庭のお金の流れを絵にしてくれたのが分かりやすかったです。それを会社に当てはめて行く流れが抵抗なくスッと入ってきました。

数字のことだけでなく、何を売っているのか明確にする「メニュー」作りや、サンキューレター、ミッションレター、ニュースレターのことなどを考えるよいきっかけになりました。

思考がシンプルになった気がします。

引き続きよろしくお願いいたします。

(メイプル有限会社 渡部サミー様)

会社の将来を創る一役員として重要な判断軸を授けていただきました。

これまでは、ひたすら目の前の目標を追い続けていることが、未来にどう繋がっていくのかがいまいち想像ができませんでした。

本研修を受講し、弊社の現在地を確認した上で未来を見据え、今やるべきことに落とし込んでいくことができました。

どこに向かってどれだけアクセルを踏めばいいのか分かったと、やるべきことが明確になります。
私はまだまだ経理のことも経営のこともわからない未熟者ですが、**会社の将来を創る一役員として重要な判断軸を授けていただきました。**

研修の中では、絵を描きながらわかりやすく教えていただき、その体系化された考え方をもとに実際に弊社であればどうなのか、そこまで寄り添って考えていただけたことが心強かったです。
これからはこの整理して伝えることが私含め研修に参加させていただいた役員の仕事です。

全員で進む方向とやり方を共有し、楽しみながら頑張って参ります。

(メイプル有限会社 赤坂里奈様)

数字の見方が分かり、予算の立て方が解ると、経営の恐怖が減る。恐怖が減ればもっと楽しめる。

先日は大変お世話になりました。とても有意義な勉強でした！
以下に感想を書かせて頂きます。

① 家計と会社の会計の置き換えがとてもわかりやすかった。

27年目になりながらどこか無機質な感覚であった会計が自分ごとにできました。
「絵」が私にはピッタリでした！

② その「絵」をそっくり真似させていただき、弊社のセミナーに取り込みました。

この絵は、受講者さんにとって人生が腹落ちするストーリーが描ける。

お金への恐怖を取り除くことは重要なので、心理学の手法で伝えてきましたが、数字を入れ実際に基づく絵はかなりパワフルに影響できました。
安野先生に教わったことだと伝えたので、税理士先生という信頼がさらに受講者さんの安心として

手助けになったと実感しています。

生活と仕事（会社）と社会が一つにつながっていく感覚です。
おそらく受講者にとって新しい、新鮮！

③ 響いた言葉

「利益は狙って出すもの」
「利益を出すことにこだわる」
「税金の川を渡らないとお金は残らない」
「経営計画書は社員の幸せのため」
「お客様の声は社員の幸せにつながる」
「貸借対照表が大切」←キャッシュはここに載ってくる
「いかに価値を伝えて値が上げられるか」←値引きは同額の利益減

④ 経営は楽しい（前から思っていたけど、もっと）

数字の見方が分かり、予算の立て方が解ると、経営の恐怖が減る。恐怖が減ればもっと楽しめる。
真剣勝負のゲームで、経営者としての人生がデザインできたら最高に幸せ。

⑤ 中小企業の7割が赤字。

メイプルはなんとしても黒字の会社になる！
今まで舐めていたと思う。生き延びていられたら合格、くらいの感覚だったと思う。
後継者ができたから大丈夫という気持ちもあった。
それではダメ、経営者として真剣勝負し、それを後継者に伝承していかなば。今ならまだ間に合う！

⑥ 経営計画書を作る。

今、人事に関することをまとめ始めています。
安野先生のご指導を受けて、頭の整理ができサクサク進み始めました。

⑦ キャッシュフローからの予算策定を習慣化します。

とても心強いです！ありがとうございました！
毎年お世話になります。よろしくお願いします。

（メイプル有限会社 赤坂葉子様）

安野先生との「壁打ち」問答とファシリテートによって格段に精度が上がり、私の考えていた方向性と正反対の結果も出て、危うく間違った意思決定をしてしまうところでした。

初めて作成される方でも、今までの計画書を見直し精度を上げたい方でもきっと「受講してよかった！」と感じてもらえる講座ですので、是非一度ご相談されてください。
満足度は保証します！

・受講動機

コロナ禍を経て以来、我が社を取り巻く環境は年々厳しさを増しており事業の再構築と見直しが急務であると判断し、専門家のアドバイスを受けながら、より細かく事業部ごとの採算性と将来性を見極め、意思決定の精度を上げたいと思ったから。

・気付かれたことや学ばれたこと

計画においての両輪である理念やクレド（MVV）等の価値観部分と売上等の定量目標のうち、価値観・想いの部分は既に出来上がっていましたが、定量目標の設定には精査が甘く、これまで 100%の納得性を抱けずにいました。

今回の集中講座では、今期の着地見込みをもとに事業部門ごとの採算シミュレーション（試算）を何パターンも行うことによって、事業ポートフォリオ（育・攻・守・捨）のほぼ完璧な精査ができ、来期から 5 か年までの方向性を再構築できました。

それぞれの事業に関わる数字を細かく抽出し試算していく作業は、安野先生との「壁打ち」問答とファシリテートによって格段に精度が上がり、私の考えていた方向性と正反対の結果も出て、危うく間違った意思決定をしてしまうところでした。

管理会計の視点で分解し、現状を正確に知ること。この作業の重要性を今講座で再認識しました。

数字は嘘をつきません。不正確な数字の抽出による試算は、思い込みや感覚だけの試算と同じくらい間違った結果をもたらすと肝に銘じました。

・決意されたこと

- ① 来期からの方向性を事業ポートフォリオ毎に成文化し、「何をやるか」「何をやらないか」を社員と共有する。

②「経営計画書」として製本化し、朝礼や会議などで常に携行、活用する。

③ 社員教育、特に新人育成の場で活用する。

・ 当講座への参加を迷われている方へのメッセージ

今回は今後入社する長女を同席させ、経営計画策定の手法と作成の意義について学びながら、事業の想いを共有させていただきました。我々にとって大変有意義な時間でした。

事業を発展させ次世代へと継承していくには、「経営計画書」の作成は必須です。

この講座は経営者の思いを成文化して形にしていくマンツーマン講座です。

初めて作成される方でも、今までの計画書を見直し精度を上げたい方でもきっと「受講してよかった！」と感じてもらえる講座ですので、是非一度ご相談されてください。

満足度は保証します！

(山善商会有限会社／おつまみ研究所 取締役社長 土江拓也様)

初めて聞く言葉もありましたが、ご丁寧な説明もあり、しっかりと理解しながら学びを進めることができました。

安野先生からの説明を受け、相手にきちんと伝わる話し方・伝え方を勉強しようと決めました。

先日はお時間を頂戴し、誠にありがとうございました。

山善商会の現状・これからどうしていくべきかを細かく、深く学ぶことができ、やはり経営を行う上では、数字と向き合い、計画を立てることが大切だと改めて感じさせられました。

初めて聞く言葉もありましたが、ご丁寧な説明もあり、しっかりと理解しながら学びを進めることができました。

他にも、安野先生からの説明を受け、相手にきちんと伝わる話し方・伝え方を勉強しようと決めました。言語化することがとても苦手なため、努力したいと思います。

次回お会いする際に、私の言語能力がレベルアップしているといいなと思います（笑）

また、絆づくりに関しては、仕事の場面だけではなく、私生活でも活用していきたいと感じました。

AI が進化し、便利な世の中になってきていますが、変わらず、人との繋がりには1番大切にしていきたいと思います。

この度はありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

(土江みなみ 様)

みんなで遠くへ行くための道標になるものが、まさに経営計画書だと感じています。

今回の学びを得たことでより精度の高い発表ができるとワクワクしております。

今回で4回目の参加となりました。安野先生にはいつも大変お世話になっております。

参加させていただき毎回感じるのですが、経営者はどうしても想いが先行してしまいます。その想いを数字に落とし込んだ時に、いつまでに・誰が・何を・どうやってやるのか、という現実的で明確な目標が生まれてきます。ここで、想いと現実のギャップを思い知らされます。

想いを掲げるのは社長です。しかし、その想いに向かって一緒に船をこいでくれるのは社員さんです。

こんな言葉を聞いたことがあります。

「Fast alone、FAR Together」

(早く行きたいなら1人で行け。遠くへ行きたいならみんなで行け)

みんなで遠くへ行くための道標になるものが、まさに経営計画書だと感じています。

ちょうど月末に社員さんへ向けた方針発表会を控えているため、今回の学びを得たことでより精度の高い発表ができるとワクワクしております。

本当にありがとうございました。

(株式会社トレンド 代表取締役 徳田裕成様)

頑張れば達成できそうな数値計画を考えてくださるおかげで日々の行動も変わりますし、結果的にモチベーションの維持向上にもつながります。

毎年ブラッシュアップした計画を立てることができるのでおすすめします。

毎年、次の期の数値計画と一緒に考えていただいております、大変お世話になっております。

今回、改めて思ったことは、やはり私たち経営者が考える理想の数値と現実的な数値では乖離があるということでした。

この乖離を無くし、より現実的な数値に落とし込めるという事が安野先生と一緒に数値計画を立てる上でとても助かっている部分になります。

無理難題な目標設定ではなく、**頑張れば達成できそうな数値計画を考えてくださるおかげで日々の行動も変わりますし、結果的にモチベーションの維持向上にもつながります。**

目標は立てるが未達が続き悩まれている方はぜひ一度受講されてみてはいかがでしょうか。

また継続して受講することで前回の計画の振り替えりもできますので、**毎年ブラッシュアップした計画を立てることができるのでおすすめします。**

(株式会社トレンド 専務取締役 徳田翔太様)

2回目のリピート受講だからこそ得られた気付きがありました。

複数回受講しても価値がある講座だと感じました。

今回は社員と2名参加で、2回目の経営計画書集中作成講座を受講しました。

前回の受講から1年が経ち、**2回目のリピート受講だからこそ得られた気付きがありました。複数回受講しても価値がある講座だと感じました。**

(有限会社伊藤金次郎商店 代表取締役 伊藤崇宏様)

いざ受講してみると「もうこんな時間だ」と集中して時間を忘れていた自分にビックリしました。

作成した計画書を基に今後の自分の役割も改めて認識できました。

特に苦手意識がある方は思い切って参加してみた方が良いと思います。講座が終わった後に参加して良かったと思えるはずです。

この度は経営計画作成集中講座に参加させていただきありがとうございました。

数字の講座はどうしても堅いイメージになりがちですが、今回の講座はそんな事もなくあっという間に時間が経ちました。

受講前は講座スケジュールが10時間と言う長丁場で組んであり、正直「長いなあ」と思っておりました。しかし、いざ受講してみると「もうこんな時間だ」と集中して時間を忘れていた自分にビックリしました。

あんなに集中できたのも経営計画書作成を丁寧に指導して頂き、また自社の今後の課題も見えてきた事が大きかったと思います。

今までだったら経営計画書を作成して満足していた自分だったと思います。しかし、今回の講座では作成した計画書の活用の重要性も教えて頂きました。

言われてみれば当たり前の事でしたが、それが今まで当たり前になっていなかったと過去の自分の行動と照らし合わせていました。

作成する計画書は会社のビジョン、理念、未来像など全てとリンクしてなくてはならない事に気づかされました。また、作成した計画書を基に今後の自分の役割も改めて認識できました。

自分の役割を理解し会社のビジョン、理念を基に行動していきたいと思います。

講座で感じた事です、数字が得意な方、苦手意識がある方々おられると思いますが、特に苦手意識がある方は思い切って参加してみた方が良いと思います。講座が終わった後に参加して良かったと思えるはずです。

現に私は参加して本当に良かったと思っています。お世辞ではありません。

ありがとうございました。またこのような機会が御座いましたら是非参加させてください。

(有限会社伊藤金次郎商店 経営企画室 遠藤真司様)

自分が「こう進んで行こう」と頭で思い浮かべていたものとは違った方向性が見えたりして、このタイミングで気付いて本当に良かったです。

安野さんは話しやすく、全部さらけ出してもいいんだなという気持ちで受講できました。

昨年、事業承継によって代表に就任したこともあり、会社の数字についてもっと勉強しなければと思って講座に申し込みました。

やはり数字を用いてシミュレーションを行うと、自分が「こう進んで行こう」と頭で思い浮かべていたものとは違った方向性が見えたりして、このタイミングで気付いて本当に良かったです。

今日学んだことを実行していけば、確実に会社が良い方向に進むのではないかと考えています。

あと、こういった講座を受けることに心の壁があったのですが、安野さんは話しやすく、全部さらけ出してもいいんだなという気持ちで受講できました。

最初、10時間は長いと感じていましたが、終わったらあっという間で、頭の中もスッキリしました。ありがとうございました。

(株式会社豊工業 代表取締役 吉川辰也 様)

数字で経営計画書を作成すること以外に、安野広明さんの経営者としての組織作り、チーム作りにも大変興味を持ちました。

自社を俯瞰し、理想に向かった計画のフレーム作りができました。

この度は以前からたくさんの方からお名前を伺っていた、安野先生の講座を受ける機会を頂きました。

安野先生の事務所での受講で、入口から心温まるおもてなしを受け、喜びを感じながら中に入ると事務所の皆さまが手を止め、立ち上がって迎えてくださり、本来の目的であった数字から自社の現状を把握し、数字で経営計画書を作成すること以外に、安野広明さんの経営者としての組織作り、チーム作りにも大変興味を持ちました。

日々目の前の対応で手いっぱい、自社のあり方、目指す方向性などには手をつけられずにいましたが、この度安野先生が整理をしてくださり、自社を俯瞰し、理想に向かった計画のフレーム作りができました。

これから持ち帰ったフレームに中身を詰め込み、社員と共に前に進んでいきます。
この度はありがとうございました。

(株式会社豊工業 専務取締役 吉川香澄 様)

社員と方向性を共有するうえで、言葉にして発信することの意味を深く学びました。

経営に対する考え方が整理されるだけでなく、社内に持ち帰ってすぐに活かせるヒントが必ず見つかると思います。

・気付いたことや深く学んだこと

昨年度に初めて経営計画発表会を実施し、今回で2回目となりましたが、準備から発表までのプロセスを通じて「経営理念や目標を言語化することの大切さ」に改めて気付かされました。
社員と方向性を共有するうえで、言葉にして発信することの意味を深く学びました。

・特に印象に残ったこと

会社や社員の未来像を描くことの大切さを知ること、独りよがりになりがちな発表を回避することが出来たと思います。経営計画書に言語化することができ、今後深化、浸透させようと思います。

・今後活用できると思ったこと

経営方針や目標設定の際に使われていた「数値化」と「行動計画の明確化」の手法は、今後の社内マネジメントにも応用できると感じました。
具体性を持たせることで、社内での共有や実行の精度が高まると実感しました。

・決意したこと

社員一人ひとりが会社のビジョンを理解し、主体的に動けるような環境を整えるために、経営計画発表後のフォローアップにも力を入れていこうと決意しました。

特に社内で行う「理念塾」が去年は全く出来ていなかったもので、今年こそは実現させたいと思います。

- ・これから行動しようと思ったこと

発表会で示した内容を「掲げて終わり」にせず、定期的な振り返りや進捗確認の場を設けて、社員とともに一歩ずつ前に進む仕組みを構築していきたいと考えています。

- ・これまでに参加したセミナーとの違い

一般的なセミナーは知識を得る場という印象ですが、本セミナーは一對一で集中的に行うもので、弊社の内容に合わせて非常に実践的に学ぶことができました。

- ・当セミナーへの参加を迷われている方へのメッセージ

もし参加を迷われている方がいれば、まずは一度体験してみてください。

弊社はセカンドオピニオンをお願いしているので数字の共有が出来ており、こちらを元に経営計画書と中長期計画に落とし込んで作成しました。

経営に対する考え方が整理されるだけでなく、社内に持ち帰ってすぐに活かせるヒントが必ず見つかると思います。

(株式会社総合技研設計 代表取締役 岡田昌樹 様)

「自分の言葉」で語るにはどうすればいいのか、改めて考える機会になりました。

「お金を残して事業を守る」「新しい展開を考える」といった、前向きな気持ちも出てきて、自分の中での視点が一段上がったように感じています。

長年商売を続けてきて、店舗も社員も増えてきましたが、ここ最近はずっと「自分の中にあるビジョンや理念を、どうやって言葉にして人に伝えるか」に悩んでいました。

頭の中にはしっかり思いがあるのに、それをどう表現すればいいのかわからず、モヤモヤした状態が続いていたんです。そんな時に、このセミナーを紹介いただき、「自分の思いを言語化できるようになりたい」「数字と結びつけて話せるようになりたい」と思って参加を決めました。

経営の中では、どうしても現場や数字のことは人に任せる場面が多く、自分自身があまり触れてこ

なかった部分に気づきもありました。

実際に参加してみて、一番印象に残ったのは「言葉にする難しさ」です。

数字のように一つの正解があるものではなく、表現次第で印象も変わる。だからこそ、「自分の言葉」で語るにはどうすればいいのか、改めて考える機会になりました。

安野さんは、終始落ち着いた雰囲気ですぐに接してくださり、こちらの話もしっかり聞いてくれました。

実際に訪問した際には、普段からご自身でも工夫を重ね、実践されている姿が伝わってきて、「伝える仕事をしている人はこうやって形にしているんだな」と感じる場面がいくつもありました。

また、セミナーを通じて、日々の業務だけでなく中長期的な視点、たとえば「5年後、10年後の会社の姿」についても考えるきっかけになりました。

今までは決算のたびに「今年どうする？」という短期的な話ばかりでしたが、数字を見える形にすることで、将来への見通しも少しずつ持てるようになりました。

「お金を残して事業を守る」「新しい展開を考える」といった、前向きな気持ちも出てきて、自分の中での視点が一段上がったように感じています。

このセミナーは、「伝える力を磨きたい」「数字の意味をもっと深く知りたい」という経営者の方にとって、気づきの多い時間になると思います。

私自身、学んだことを重ねながら、もっと自分の言葉で語れるようになっていきたいと思っています。

(A.Y様)

内容はとても分かりやすく、特に「粗利率」から全体を読み解く視点などはすぐに社内でも活かせると感じました。

今回のセミナーで得られた「考え方」や「整理の仕方」は、今後の経営の土台になるものでした。

財務に関してはあまり得意ではない自覚がありましたが、「これは勉強になる機会だ」と思い、社長に声をかけられて参加しました。

数字の仕組みについては元々興味があったこともあり、内容はとても分かりやすく、特に「粗利率」から全体を読み解く視点などはすぐに社内でも活かせると感じました。

安野さんは丁寧に説明してくださり、特に「こうやって見ると理解しやすいんだな」と感じる場面が多くありました。最近、FCの本部でも似たような見方を重視し始めていたこともあり、タイミングとしても非常に良かったです。

一方で、「理念」や「ビジョン」など、言葉の部分をどう表現し、自社にどう落とし込むかは、まだ課題が残るところです。

ただ、全体の方向性は見えてきたので、これから時間をかけて社内で形にしていく必要があると感じています。

今回のセミナーで得られた「考え方」や「整理の仕方」は、今後の経営の土台になるものでした。
自分たちの会社はどうフィットさせるかを模索しながら、引き続き取り組んでいきたいと思います。

(M.K 様)

安野さんから投げかけられる問いに一つひとつ答えていくうちに、これまで曖昧だった自分の考えや方向性が、驚くほど鮮明になっていくのを感じました。

「数字から始まる未来創造」が、これほどワクワクするものだったとは、正直驚きでした。

このたび、はじめて「経営計画 1DAY セミナー」に参加させていただきました。

これまでも様々なセミナー等で経営計画書を作成してきましたが、どこか腑に落ちきれずにいたところ、知人の経営者の方々から強く勧められ、今回の受講を決めました。

多忙な日々から一度離れ、約 10 時間にわたり、自身の事業の未来と真剣に向き合う時間。

安野さんから投げかけられる問いに一つひとつ答えていくうちに、これまで曖昧だった自分の考えや方向性が、驚くほど鮮明になっていくのを感じました。

特に印象的だったのは、安野さんの問いの「絶妙さ」です。

自分の頭の中にあるモヤモヤした思いや、感覚的に捉えていたものが、言語化されていく過程で、5ヵ年計画の数字に命が吹き込まれていくような感覚を覚えました。

一つひとつの数字が生きているように感じられ、未来をリアルに想像できる。それは、安野さんと1対1で真摯に向き合うからこそ生まれる体験だったのだと思います。

「数字から始まる未来創造」が、これほどワクワクするものだったとは、正直驚きでした。

そして、未来が明確になるからこそ、自分自身や事業が抱える課題もよりはっきりと見えてきます。

私にとっては「雇用」「値上げ」「ビジョン達成のための情報発信」などが課題でしたが、それらを実現するために必要なのは「お金」ではなく「時間」であることに気づかされた瞬間は、まさに晴天の霹靂でした。

他にも、目から鱗が落ちるような気づきがいくつもありましたが、それはぜひ、実際に受講されて体感していただきたいと思います。

安野さんをはじめ、いつも温かく支えてくださるビジネスプランの皆様、本当にありがとうございます。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

(藍 代表 竹下毅 様)

経営計画書そのものの重要性を再確認しました。

伝えるには伝える側がより鮮明な問い掛けをしなければならず、加えて仕組化によって言い続ける環境も必要不可欠なのだと認識するに至りました。

経営計画書そのものの重要性を再確認しました。

数値を埋めていくことで、現状を把握し、そこからどのような組織になりたいかを数値によって定めていくことで、現実味をおびた未来の形を見ることができ、それがあからこそ、それを再現するための具体的な戦略を数値目標や行動目標として思いつくことが可能になるのだと感じました。

今まで私から社員さんに伝えていた内容はまさに抽象的で、だからこそ伝えたつもりが、そもそも伝わっていなかったのだと痛感しました。

伝えるには伝える側がより鮮明な問い掛けをしなければならず、加えて仕組化によって言い続ける環境も必要不可欠なのだと認識するに至りました。

そういうことができていなかったのも、社員さんも計画を策定してほしいという私からの要望に応えたくても、不明瞭な為に応えることができなかったのだと思いました。

そして何より、共有したい原点からの発信になるのが「経営計画書」であるという認識です。

お恥ずかしい話ですが、言語化が苦手な私としては大変ハードルは高い業務であると感じていますが、苦手ということで手を付けずにはいられないという認識になるほど重要性を感じた次第です。

まずは私自身が大切にしたいことが何なのかを深掘して経営計画書の輪郭だけでも形づくっていきたいと思います。

この度は講習ありがとうございました。今後ともご指導宜しくお願い致します。

(株式会社出雲ポンプ 代表取締役 出雲一樹 様)

まさに、優れた医師がそばで支えてくれるような安心感がありました。

これまでさまざまなセミナーに参加してきましたが、ここまで「自社の現実」と向き合える内容は初めてでした。

経営計画策定合宿に参加してまるで自社が人間ドックを受けているような時間でした。

部門ごとに分解された損益が、まるでレントゲン写真のように視覚化され、「どこが患部か?」「どこを伸ばすべきか?」が数字をもとに明らかになっていきます。

一つひとつ、納得感を持って“診断”していただけるので、感覚や勘ではなく、実態と向き合う感覚があります。

特に印象的だったのは、経営に対する考え方の“整合性”です。

安野社長の言葉や導きには一貫性があり、無理やり何かを押し付けられるわけでもなく、自分たちで「気づける」ように寄り添っていただけました。

だからと言って抽象的な表現で終わるのではなく、大切な部分は深く切り込み、明確なアドバイスをくださいます。

まさに、優れた医師がそばで支えてくれるような安心感がありました。

幸いにも現在の弊社は財務状況が悪いわけではありませんでした。

しかし、今回の合宿を通じて、「問題が“見えていない”こと自体が課題」であることにも気づかれました。今後は、社内での数字の見える化や、部門ごとの目標設定にもこの手法を応用していきたいと考えています。

これまでさまざまなセミナーに参加してきましたが、ここまで「自社の現実」と向き合える内容は初めてでした。

参加を迷われている方には、たとえ現状に大きな課題が見えていなくても、「会社の健康診断」として受講されることを強くおすすめします。

(S.S 様)

内側から赤いエネルギーが沸き上がってくるのを感じ、具体的に何を行動すべきかが見えてきました。何が大切なのかも、改めて確認することができました。

安野先生のように魂を込めて経営計画書と向き合い、ボロボロになるまで使い込むことで、その中の言葉を社内の共通言語へと育てていく姿勢に、深く感銘を受けました。

今年も決算を終えたこの時期に、経営計画書作成講座を受講させていただきました。

数字で振り返る現状分析の後、私が描く未来の社員や会社の姿について語った言葉を、安野先生が見事に整理・可視化してくださいました。

ホワイトボードに描かれたその内容を眺めていると、内側から赤いエネルギーが沸き上がってくるのを感じ、具体的に何を行動すべきかが見えてきました。何が大切なのかも、改めて確認することができました。

この答えを導き出す作業は、私一人では成し得ないものであり、安野先生には感謝と敬意の念しかありません。

今回、最も大きな気づきは「経営計画書をどう活用していくか」という点でした。これまでの私は、作成しただけで満足して終わってしまっていました。しかし、安野先生のように魂を込めて経営計画書と向き合い、ボロボロになるまで使い込むことで、その中の言葉を社内の共通言語へと育てていく姿勢に、深く感銘を受けました。

また、温かく迎えてくださったスタッフの皆様の笑顔や、社内の空気感もとても素晴らしく、心地よい時間を過ごすことができました。ありがとうございました。

(H.M 様)

財務基盤の客観性や銀行へのスタンス、未来からの現状を見る視点、そのギャップ（課題）数字と未来の整合性など、多くの気づきでした。

昨年11月以来、11カ月ぶりの1日でした。しっかり自社と向き合えた時間はとても貴重でした。前回の宿題を完遂していない自分の甘さにも直面し、「知っていること」と「できていること」の違いにまだまだ実践不足の社長としての自分の甘さが浮き彫りになりました。

セミナーは終始和やかな空気と、その中で、自社の課題や未来の可能性に沢山の気づきがありました。財務基盤の客観性や銀行へのスタンス、未来からの現状を見る視点、そのギャップ（課題）数字と未来の整合性など、多くの気づきでした。

そして何より、安野さんの姿勢や人間性が素晴らしく、一緒にいることが刺激で勉強になります。このような存在が外部にいてくださることがとてもありがたく、未来への安心と希望になります。

来年こそは、宿題を完遂して進化されている安野さんに負けない自分になろうと決意しました。本当にありがとうございました。

（株式会社ふるかわ 代表取締役 古川雅巳 様）

自社の課題、また、各々の個人の課題を数字に落とし込みながら浮き彫りにしていただけるので、社内で決めるよりも具体的かつ効果的に課題に向かって行動できると思っています。

合間での私たちの雑談から出るちょっとした課題や悩みを、安野さんの知識で解決の糸口を示してくれるのがとてもありがたいです。

今回は2回目ということで、1回目とは違ってスピード感があり、より濃度の高い話し合いができました。毎年毎年積み上げていくことで、やっとクリアできる課題があったり、また新たな課題を見つけたりと、継続していくことの大切さを2回目にして感じています。

安野さんにリードしていただきながら、自社の課題、また、各々の個人の課題を数字に落とし込みながら浮き彫りにしていただけるので、社内で決めるよりも具体的かつ効果的に課題に向かって行動できると思っています。

また、合間での私たちの雑談から出るちょっとした課題や悩みを、安野さんの知識で解決の糸口を

示してくれるのがとてもありがたいです。心の中でニュアンスだけがあり、なんだか言語化できないようなことも、安野さんが心地よく翻訳してくれるようで、モヤモヤが晴れるような時間でした。

今回は前回よりも具体的に次の行動計画や目標を決めたので、3回目に向けてすぐに行動をしていきます。

安野さんと話していると、コツコツと継続することの大切さを痛感させられます。こんなにも素晴らしいお手本のような存在がいてくださるのは自分にとって大きな財産です。

まだまだ安野さんには及びませんが、自分にできるところから少しでも近づけるよう努力します。これからも、よろしくお願いいたします！

(株式会社ふるかわ 古川遼太郎 様)

今後取り組むべき点を、一度には出来なくても自分なりに解決していく方法・手段がそんなに難しくもないことも分かり安心しました。

この度は大変勉強になりました。

まず最初に驚いたのが、10時間という時間があったという間に過ぎたことです。そして自社の問題点・課題点・長所が良く見えたことが何よりの収穫でした。

また今後取り組むべき点を、一度には出来なくても自分なりに解決していく方法・手段がそんなに難しくもないことも分かり安心しました。

今まで売上げや利益、支払いのことばかりで頭の中で整理が付かず、周りの方も不安にさせていたことに気付けたことが助かりました。今後の自社の存在目的を社内で共有し楽しく仕事が出来ると信じ努力して行きます。

安野先生には沢山の元気を貰い嬉しかったです。また職員さんの温かい姿勢に感謝しております。有難うございました！

(有限会社住京蒲鉾店 代表取締役 金村雅之 様)

数字に裏付けられた計画を持って、覚悟をもって3月の方針発表会に臨める状態が整ったと感じています。

私にとってこの「経営計画1Dayセミナー」は、単なる計画作成の場ではなく、刻々と変化する経営環境の中で自社を客観的に見つめ直すための、欠かすことのできない機会です。

シミュレーションを重ねるごとに思考が整理され、自然と前向きな気持ちと覚悟が固まっていく感覚は、このセミナーならではの価値だと思います。

昨年に引き続き、今年も「経営計画1Dayセミナー」に参加させていただき、誠にありがとうございました。

自社を取り巻く経営環境が目まぐるしく変化する中で、次年度から5年後までの中期計画を毎年見直し、磨き直しながら経営を進めていくことの重要性を、改めて強く実感する機会となりました。

本セミナーでは、年度の振り返りと現状分析から始まり、事業ポートフォリオの精査・再構築に至るまで、数字を軸に徹底した検証を行います。

今回も各事業部ごとの収支シミュレーションを進める中で、一部製品における原価計算の不備が明らかになり、経営の根幹である「粗利」を見直すという、非常に重要なテーマに踏み込むことができました。

次年度およびその後4年間を含めた5か年の利益計画についても、「育てる・攻める・守る・捨てる」という明確な視点で事業を整理し、各事業部ごとに具体的な数値目標を設定することができました。数字に裏付けられた計画を持って、覚悟をもって3月の方針発表会に臨める状態が整ったと感じています。

私にとってこの「経営計画1Dayセミナー」は、単なる計画作成の場ではなく、刻々と変化する経営環境の中で自社を客観的に見つめ直すための、欠かすことのできない機会です。

安野先生には、過去から直近までの財務数字を丁寧にヒアリングいただきながら、冷静な分析と同時に経営者の思いも汲み取っていただき、まさに「財務における企業外部ブレーン」として伴走していただいていると感じています。

シミュレーションを重ねるごとに思考が整理され、自然と前向きな気持ちと覚悟が固まっていく感覚は、このセミナーならではの価値だと思います。今後も本セミナーを通じて自社方針のPDCAを回し続け、計画の着実な実行に邁進してまいります。

この度も大変有意義な時間を誠にありがとうございました。

引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。

(山善商会有限会社 取締役社長 土江 拓也 様)

確実に言えるのは、「描いた未来に一步步近づいている」という実感があることです。これこそが、毎年5ヵ年計画を描き続ける最大の価値だと感じています。

今回で5回目の参加となりますが、ちょうど5年前を振り返ると、新規事業もまだ芽が出ておらず、さらにコロナ禍も重なり、会社の存在意義そのものを問われる一年でした。当時、安野先生と一緒に描いた計画は、達成できたこともあれば、道半ばのものもあります。

しかし確実に言えるのは、「描いた未来に一步步近づいている」という実感があることです。これこそが、毎年5ヵ年計画を描き続ける最大の価値だと感じています。

先行きが不透明な時代だからこそ、自ら未来の解像度を上げる。そのための機会が、今回の経営計画1Dayセミナーだと捉えています。

少なくとも今後5年間は参加し続けると決めています。5年後、10年の歩みを振り返ったとき、「良い10年だった」と胸を張って言えるよう、描いた計画を必ず実行してまいります。引き続き、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

(株式会社トレンド 代表取締役 徳田裕成 様)

1回目から回数を重ねる度に、経営計画の解像度が高くなってきているという実感があります。

毎度ですが、理想と現実のギャップを知るととても良い機会だと思っています。理想が高いというのは経営者にとってとても良いことであると思いますが、その理想を現実にするには経営者の気持ちや根性論だけではどうにもならないこともたくさんあります。

そういった理想を踏まえた上で、数字を元に自分たちは今どういう状態で、理想に対して何がどれだけ足りないのかを見つめることができる機会となりました。

自分たちだけで計画を考えようと思うと、どうしても自分に都合の良いような計画になりがちです

が、安野先生も客観的なアドバイスやご意見をくださるので、それが大変助かっております。

また今回で5回目という事でしたが、4回目に立てた計画が一番、計画に近い形で着地できそうだという印象で、1回目から回数を重ねる度に、経営計画の解像度が高くなってきているという実感が
あります。

次回もぜひ受講したいと考えています。初めてで悩まれている方もそうですが、1回受けたけど2回目を悩んでいる方、特におすすめしますので、ご参加されてみてください。

(株式会社トレンド 専務取締役 徳田翔太様)

単なる知識を得るための時間ではなく、現実を変革するための行動計画、方向性、分析を伴走しながら、より良い方法を発見できる、具体的な一歩を踏み出させてくれるものでした。

今回、はじめて経営計画1Dayセミナーを受講して、学校経営と企業経営の違いが明確に理解でき、同時に学校経営も企業経営も「働いている方々の幸せが源泉である」という経営の基本的考え方を得心できました。

働く側が経済的・精神的に豊かであってこそ教育が充実することができます。経営者として適正な利益を出し、それを環境整備や人件費へ還元することこそが、最高の人材育成に繋がるというパラダイムシフトの考え方を理解することができました。

特に印象に残ったことは、利益（損益計算書上の数字）とキャッシュ（実際のお金）のズレ、特に減価償却費を足し戻すことで「実際に残るお金」を算出するキャッシュフローの「可視化」です。しっかりと経営状況を分かりやすく説明する方法を教えてくださいました。

もう一つは、経営計画書の策定です。経営理念やビジョン、行動計画（アクションプラン）という、一人ひとりが「自分たちの未来作り」をしていく上で、拠り所となる経営計画書を組み立てていくことで、これからの行動を変えていくことができる手がかりが見つかりました。

セミナーでは、安野さんに長い時間、親身に寄り添っていただき、私自身の悩みや疑問を一つ一つ丁寧に解きほぐし、具体的な数字と図解で霧を晴らしてくれました。

単なる知識を得るための時間ではなく、現実を変革するための行動計画、方向性、分析を伴走しながら、より良い方法を発見できる、具体的な一歩を踏み出させてくれるものでした。

今年度、可視化していただいた経営状況を改善するための計画や戦略を、職員全員で共通認識を持ち、チャレンジしていきます。安野さん、本当にありがとうございました。

これからもどうぞよろしくお願いいたします。

(立正大学淞南高等学校 校長 北村直樹 様)

会社のビジョンと個人のビジョンの整合性が社員のやる気に繋がることと、社員さんは「人のお役に立ちたい」「認められたい」という思いが満たされると組織は強くなると改めて感じました。

今回の研修は自社の計画書を元に、改めて計画書の必要性や会社の未来について考えさせられる大切な一日となりました。

今回は初めての経営計画 1Day セミナーを、後継者（息子）と私（会長）で受講させていただきました。親子で受けたことでお互いの経営に対する想いを共有することが出来たし、私の創業の精神を引き継いで新しい経営理念を作ってくれたことに共感も出来ました。

計画書を分析して利益の根拠を見ていきましたが、細かい項目が曖昧であり利益構造の見える化が必要と学ばされました。またビジョンでは何の為に働くのか、理念で何の為に経営してるのかを伝えきれてないと思いました。

この研修で会社のビジョンと個人のビジョンの整合性が社員のやる気に繋がることと、社員さんは「人のお役に立ちたい」「認められたい」という思いが満たされると組織は強くなると改めて感じました。

後半では利益計画検討表でいろんなパターンを作成していくと、自社の目標値の納得いく数字が見えてきて、それと同時に中期計画の方向性も理解できました。そして計画書、理念、ビジョンをもっと理解、浸透させるために社長からの提案で朝の朝礼も理念を元にした1分間スピーチからスタートしています。

今回の研修は自社の計画書を元に、改めて計画書の必要性や会社の未来について考えさせられる大切な一日となりました。安野先生の分かりやすい説明で、当社の未来に寄り添って考えていただきありがとうございました。

(株)ビジネスプラン様のこれからのご発展と社員の皆様のご活躍を心よりお祈り申し上げます

(株式会社オートライフビューー 代表取締役会長 日野和則 様)

計画書が社内に十分浸透し、社員一人ひとりの行動レベルにまで落とし込める“機能”を持っていなかった点にあったのだと、今回の研修を通して改めて気づかされました。

「中期計画の意味は、思考を未来に飛ばすことで会社の方向性を定めることにある」という言葉は、まさにその本質を突いたものだと感じました。

創業者と二代目、それぞれの立場によって見えている課題が異なることは自然なことだと思います。しかし同じ場で学び、対話を重ねる中で、その違いを互いに理解し共有できたことは大きな収穫でした。

1、経営計画書について

これまで当社の経営計画書は、昔からのフォーマットを踏襲しながら、どこか「無難に」作成していた側面があったと振り返っています。頭の片隅では常に「もっと良くできないだろうか」「もっとワクワクするものにできないだろうか」という思いがありました。しかし、その違和感の正体は、計画書が社内に十分浸透し、社員一人ひとりの行動レベルにまで落とし込める“機能”を持っていなかった点にあったのだと、今回の研修を通して改めて気づかされました。

経営計画書は単なる資料ではなく、会社の未来を描き、組織を一つの方向へ導くための羅針盤であるべきものです。そのためにはまず、経営者である私自身が心からワクワクできるものでなければならない。もしその求心力が本物であれば、社員やパートナー企業様を巻き込み、やがて地域を元氣にしていける力にもつながっていくのではないかと感じています。

2、自社の課題について

今回の学びを通じて、自社の課題の一つとして、部門ごとの粗利の解像度を高めていく必要性を強く認識しました。試算表との乖離をできる限り小さくし、日々の現在値を正確に把握しながら経営判断を行っていく。その基盤があってこそ、持続的な成長を実現できるのだと感じています。

また、中期計画の意義についても大きな気づきがありました。正直なところ、これまで私は「5年先にどう変化するかなど分からない」という思いを抱きながら中期計画を作っていた部分がありました。しかし、それは経営者としての思考の枠を自ら狭めていたに過ぎなかったのだと思います。安野先生が仰った「中期計画の意味は、思考を未来に飛ばすことで会社の方向性を定めることにある」という言葉は、まさにその本質を突いたものだと感じました。

様々なケースを想定し、数字をもとに試算を重ねる。その過程そのものが、経営者としての思考を鍛え、意思決定の質を高めていく訓練なのだと思います。

「数字は嘘をつかない」と言われます。だからこそ、変化する厳しい現実から目を背けることなく、数字を直視しながら、根拠ある戦略・戦術・目標を描いていく経営を実践してまいります。

3、会長と共に参加しての所感

今回、創業者である会長と共に研修に参加できたことは、私にとって非常に意味のある時間となりました。会長は実務や数字に関する危機感を強く持っておられ、一方で私は組織課題や人財育成に重きを置いた課題認識を持っていました。

創業者と二代目、それぞれの立場によって見えている課題が異なることは自然なことだと思います。しかし同じ場で学び、対話を重ねる中で、その違いを互いに理解し共有できたことは大きな収穫でした。

これから会社をさらに一段上のステージへ導いていくためには、まず自社の財務体質を正しく理解し、そのうえで未来への投資（新規事業や人財育成）にも着手していくことが必要であると感じています。また、共に学び続ける姿を社員が見ているということにも、大きな意味があると思います。

トップが学び続ける組織は、必ず変わっていく。創業者が築いた基盤の上に、二代目である私が未来を描く。その責任を自覚しながら、これからも学び続けていきたいと思っています。

学びを止めないこと。現実から目を背けないこと。そして、会社の中心に立つ者として、志をもって未来を描き続けること。その積み重ねこそが、組織を前へ進めていく力になると信じ、これからも精進してまいります。

（株式会社オートライフビュー 代表取締役社長 日野星也 様）