

# 「将軍の日」社長様ご感想

業種: 製造業 年商: 3600万円

問題点はあるんですが どのように改善していくのか、という  
点が明確ではありませんでした。目標の大切さを感じました。  
今回のセミナーでは「課題を価値に変えていく」という言葉が  
印象に残っています。帰ってからまずは目標を細分化です。

業種: サービス業 年商: 30000万円

やがて。やらなければならぬ事は。解っている。  
でも、その実施手段が。なかなかつかめなからなければ。  
今回の石井修が。コミュニケーションで。良かった。  
会社は。社長が。君以上の大きさにならねばと  
いう事。実感。にくまの事を入られる番になる努力を  
します。





業種:洗濯 年高:27200万円

自社の状況が明確にイメージでき、今年度及び5年後に向けてやるべきこと  
やらねばならない業務が整理でき明確になった。

全社員が定めた業務に即応する目標も作成できたと思っております。

業種:不動産業 年高:10000万円

これまで深く掘り下げた中、長期計画を数回見直し、  
具体的に数字、行動目標が出来るようになった。  
今日一日で満足せず、毎年、目標が達成  
出来るようにしたいと思っております。

業種:製造業 年高:1000万円

一日、長らく感じました。決行と実行が出来る(実行が出来る?)  
狭い世界で、北極の国々を結ぶ(北極の国々を結ぶ?)  
築城地であるにも他社様と同じ時間を持てたという  
時間にも有難いと思っております。

業種:運輸業 年高:45000万円

お氣では大きな落とし穴があることに気付いた。  
問題点には即 即刻 対処すべきであることだと  
思います。

業種:運輸業 年高:45000万円

。経営というモノに対して、考えが変わりました。  
長期・短期の目標を明確にたてる事で  
将来的な経営を、どのような方向で  
行うべきか、分かりました。

業種:小売・卸売業 年高:24000万円

。今の経営計画は作成は来たが、数値化が弱く、精神論での  
ビジネス計画発表になっていた。  
。今日は 実際の自社の数値から、A、B、C と3パターンの数値目標を、  
シミュレーションをしてみました、非常に参考になった。  
ありがとうございました。





業種:その他 年高:15000万円

経営計画書の作成は、財務・経理面から70%の指導を受け、<sup>で</sup>より具体的な計画を立てられます。今後の計画に不足していた数値の細分化が出来たかと思っています。

業種:サービス業 年高:100000万円

今日が3回目ですが震災前と震災後の考え方が変わり経営計画も良い方向に変りました。今後とも宜しくお願いします。

業種:サービス業 年高:54000万円

今日は、自営事業の日に開催のイメージで聞いておりました。運営面には、進行役の方、サポート研修生の両方の準備が非常に感じました。

経営計画と云うと細かい数字が、これは単純で、

既に計画は作られていた。73IP以外は、<sup>2012</sup> <sup>各社EC2</sup> 研修生は

業種:卸売業 年高:9000万円

数値の入力が少ないのが、どのような型に作るかと思いましたが、  
細かな項目まで入力(計算)していたのが、良いシステムだと思います。  
前準備が不足していたため、精度が低い計算書のため  
大抵の仕入は、判別が良かったと思います。

業種:卸売業 年高:9000万円

業直の性格に良いところの多い。  
会社名業種関係なく共有の時間は新鮮で良かった。  
会計事務所関係は特に勉強になる。

業種:サービス・建設業 年高:21000万円

新しい  
工務業態の転換期であり、その方向性や計画について、検討する  
機会としてよかったと、思います。又、転換後、少し時期が経てば  
検証できる機会があるのではないかと、思います。

