



セミナータイトル

うちの社員は何故こんなにのんびりしているのだ・・・  
あなたの社員が会社の利益を意識する！！  
「会社の数字の伝え方」5つのポイント

名前 林 秀樹（林労務経営サポート代表）  
肩書き 成長支援キャッシュフローコーチ  
東北NO1の「質問中心の研修講師」  
特定社会保険労務士

■ 想定する対象者（ターゲット）

- ◆社員・幹部に危機感が足りないと感じる中小零細企業経営者
- ◆売上・利益の重要性を必死に伝えているが、なかなか意識が浸透しない中小零細企業経営者
- ◆「数字ばかりでうるさい」と社員から煙たがられる中小零細企業経営者
- ◆売上、利益等の会社の数字を社員に理解してもらい、意識を高めたい中小零細企業経営者
- ◆口うるさく言いたくないが言わざるを得ない立場に苦しむ中小零細企業経営者

■ セミナー概要（章立て）

1. 経営者のお困り事トップ3に必ず入る「立場の違いから生まれる危機感のズレ」とは??
  - ・社員や幹部と経営者の危機感を全く同じにするのはムリ！！
  - ・どんなに頑張っても危機感のズレが生じてしまう意外な理由とは??
  - ・全く同じにするのはムリでもその距離を縮めることは工夫次第で可能です
  - ・しかし・・・やり方を間違えるとかなり深刻な結果を招くことも・・・ 他
2. 会社の数字を社員に開示しても危機感を生まない3つの理由とは??
  - ・決算書を使って会社の数字を発表していませんか??
  - ・「決算書なんて読めなくても大丈夫！！」社員に会社の数字を理解させる手法とは??
  - ・社員向けに決算発表会を行う講師が使う「お金のブロックパズル」とは?? 他
3. 正しく会社の数字を伝えるために気を付けるべき5つのポイントとは??
  - ・社員にとって会社の数字は他人事です
  - ・他人事を自分事に考えさせるための段階の踏み方とは??
  - ・沢山の現場を見てきた講師が教えます。社長が愕然とする社員の驚くべき誤解とは?? 他
4. 百聞は一見に如かず！！講師が現場で社員向けに行う「お金の授業」をお見せします！！
  - ・「家計」が分かれば「会計」が分かる！！
  - ・「5つのポイント」の抑え方をお見せします。
  - ・丸パクリOK！！そのまま伝えれば、新入社員でも楽々理解が進みます！！
  - ・教えるだけで終わらない。社員が自分の価値を考え行動に移します！！ 他



### 【簡易版プロフィール】

夢だけで突っ走って勢いで独立。その後、クライアント先の社長も社員も全く仕事を楽しめていない現状を見るにつけ、社員が生き生きと働き、会社が輝く「街で噂の会社作りをサポート」という使命感に燃える。社員に自ら気付かせるコンサルという全く新しいアプローチを行う。

セミナー登壇回数は200回を超え、現場の事例を豊富に交えたセミナーは「分かりやすい」「すぐに行動に移してみたい！！」と大好評を得ている。

### 【詳細プロフィール】

1972年仙台市生まれ

仙台一高から中央大学商学部を経て、株式会社伊藤園入社。

入社後は、仙台支店、福島支店、水沢支店にて飛込み営業とルート営業でミッチリ絞られる・・・独立の夢を捨てきれず、平成13年9月に林労務経営サポート開業。

独立当初は、全くの0からのスタートだったが、大手保険会社との提携を早急に構築。

手続き業務中心からコンサル業務に軸足を移すが、経営者のお悩みトップ3に必ず入る「お金」と「人」のお悩みを解決できない現状から、それまで逃げていた会社の数字の学びを始める。

決算書を読みこなせず人知れず苦勞する。笑われバカにされ、悔しい思い数知れず。

その後、「一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会」に「キャッシュフローコーチ」として登録し、お金の話を簡単に伝えるコツをやっと掴む。「お金のブロックパズル」を活用した「脱★ドンブリ経営実践セミナー」の受講者からは「今まで数多くのコンサルタントの財務セミナーを受けてきたが、初めて会社のお金の流れが理解できた！！」「今までのセミナーの中で、一番分かりやすかった！！」「社員教育で早速この話を使いたい！！」等々の嬉しい声を頂く。

強みは、会社の数字が分からない人の気持ちや誰よりも分かる。最初から数字に強い人には見つけられない着眼点を活用したセミナーは日々進化中。

特に最近では、「脱★ドンブリ経営実践セミナー」をアレンジした社員向けの研修セミナーが大好評。

平成28年には「第9回商工会議所に呼ばれる講師オーディション」に出場。

全国からセミナー講師が集まる中、9名だけが残る決勝に勝ち残る。

また、所属する「日本キャッシュフローコーチ協会」では、全国の約250名のコンサルタントの中から代表6名に選ばれ「第2回日本キャッシュフローコーチ協会MVPコンテスト」に登壇。約400名の前でプレゼンを行う。

「街で噂の会社作りをサポート」がミッション。

カンパニースピリッツは「ワクワク共に成長できるコンサルティング」

### 【主な実績】

- ・第2回「日本キャッシュフローコーチ協会MVPコンテスト」ファイナリスト
- ・和仁達也著「コンサルタントの会社の数字の教科書」コンサル実例レポート寄稿
- ・第9回「商工会議所に呼ばれる講師オーディション」ファイナリスト

## ■ 受講者がこのセミナーで得られるもの

- ◆危機感を持って行動する社員・幹部を育てる手法を得られます
- ◆間違った会社の数字の開示手法から生まれる「深刻な事態」の回避手法が得られます
- ◆中学生でも分かる内容で、社員・幹部に会社の数字に興味を持ってもらう手法を得られます
- ◆社員研修以外に「社長の経営判断」にも活用できる「お金のブロックパズル」を学べます
- ◆現場で成果を上げてきた講師が行う「社員向け研修」をそのまま見ることが出来ます
- ◆伝えるのが難しい会社のお金の話。簡単に伝える「伝え方」を得られます
- ◆「お金のブロックパズル」の理解を更に深めるための問題集をプレゼント
- ◆明日からすぐにやる気になれます
- ◆セミナーチラシ作成済み

## ■ セミナー実績

角田市商工会様／日本政策金融公庫様／富士火災海上保険株式会社様／A I G 富士生命保険株式会社様／A I U 損害保険株式会社様／ピー・シー・エー株式会社様／リコージャパン株式会社様／東京海上日動あんしん生命保険株式会社様／三井生命保険株式会社様／東芝テック株式会社様／仙台泉倫理法人会様／さくら倫理法人会様／公益社団法人宮城県トラック協会様／株式会社ライフプラザパートナーズ様

### 「受講者の声」

- ・社員が理解しづらい会計の仕組みと家計のお金の流れを照らし合わせて図示することで、大抵の社員が理解できると感じました。何のために利益を上げるのか??そのために何をすべきかが良く分かりました
  - ・社員との意識のギャップの原因について、知識、情報量の差やビジョンの弱さが原因だという点がとても参考になりました
  - ・早速「お金のブロックパズル」を使って社員研修を行いたいと思います
- 「社員向けお金の授業の受講者の声」
- ・非常に興味深く、集中して聞くことが出来ました。特に客単価を上げるお話が興味深く、単価を上げることに今まで少し申し訳がないような、後ろめたさがあったのですが、単価を上げる＝お客様が必要としている物を提案するという考え方が個人的にですが大変新しい視点になりました。以後実践していきたいです。
  - ・分かりやすく図解された資料とお話を聞き「売上高」と「粗利」の違いからよく知ることができました。経営陣がよく話す「皆が少しずつ売り上げを増やせば会社の利益になる」ということを明確にでき大変有意義な研修でした。ありがとうございました。

## ■ アピールポイント

- ◆「社員研修」「社員面談」「社内ミーティングの進行役」等々の現場での経験が豊富な講師である
- ◆200回以上の講師経験があり、難しいことを分かりやすく伝えるスキルを持っている
- ◆セミナー受講者の満足度95%以上と高い
- ◆行動に繋げるセミナーは好評で、独立を迷っていた受講者が独立を決意した事例も
- ◆日本政策金融公庫様等においてリピートで呼ばれる実績がある(日本政策金融公庫様は5回以上)