

## 『会社業績U字回復手法セミナー』 受講者アンケート 集計結果

回答者数：28名（受講者数：37名（会場：6名、WEB：31名）

回答者の内訳（社長：3名、役員：6名、部長：5名、課長：5名、主任：4名、担当者：4名）

質 問	100	75	50	25	0	平均点
	とても ○	○	まあ まあ	×	とても ×	
1 講師の説明は、分かりやすかったですか？	12	12	4	0	0	82.1
2 映写した資料は、分かりやすかったですか？	8	12	8	0	0	75.0
3 配布した資料は、分かりやすかったですか？	10	12	6	0	0	78.6
4 講師の話す内容に共感できましたか？	18	5	4	1	0	85.7
5 間接業務の金額換算方法は理解できましたか？	13	11	4	0	0	83.0
6 組織マネジメントシステムの価値を理解できましたか？	16	7	5	0	0	84.8
7 管理利益計上は業績向上に寄与すると思いますか？	17	9	2	0	0	88.4
8 組織マネジメントシステム構築に取り組んでみたいですか？	13	6	8	1	0	77.7
9 講義の内容はご満足いただけましたか？	20	5	2	1	0	89.3
10 この講師の他の講義も聞いてみたいですか？	15	8	4	1	0	83.0

### 11 この講習会でご不満だった点がありましたら、お教え下さい。

講義のスピードが早い（同意見:他4名）。

時間に対しボリュームが多い（同意見:他3名）。

### 12 この講習会で良かった点がありましたら、お教え下さい。

会社業績の復活のためにやるべきことの方向性が体得できた。

セミナー冒頭で「アフターコロナ時代はビフォーコロナ時代の常識が通用しなくなる」という話を聞き、その後の講義を緊張感を持って聞くことができました。

日本企業が欧米企業に比べ利益率が劣る理由の一つが組織マネジメントシステムの有無であること、間接業務の生産性向上が業績復活手段であることを知ることができた。

AIやDXのように金のかかる業務改革ではなく、自社にすでに整備済みのインフラで実施可能な対策を教えていただいたこと。あとは当方の「やる気」一つですね。

個人の活動を金額換算しコスト意識を植え付ける、という教えには目からうろこが落ちました。

業務プロセスを金額に換算するとすごく分かりやすく、説明力がある（同意見:他2名）。

業務毎の投入金額が分かると、業務内容や所要時間だけでは見えない部分が見えるようになり、現状把握の精度が向上しそう。また、部下の査定も楽になる。

プロセスフローを作成していますが、スキルと単価の組み合わせは本当に参考になりました。

業務一覧表的なものは元々あったが、それをどの様に活用して管理利益を稼ぐのかが具体的にイメージできた。

「組織マネジメント不良の最大の犠牲者は課長です」とのご説明は、自分が今課長として直面している悩みをまさに代弁してくれているようで、大変心に響きました。また、その解決策もお教えいただき、「何かが変わるかも？」という光が見えました。心の荷が少し取れ、爽快でした。

講師が前職で過労死しかけた体験談や、ニーズ調査 & 抵抗勢力対策として実施した従業員アンケート事例のご紹介があったことで、組織マネジメントの必要性がより実感できました。

「マニュアルは業務効率向上ツール」との説明で、その重要性に気づくことができました。業務の「見える化」の後、マニュアルを読んでもらえる仕組みを作っていきたいと思います。

業務とスキルを紐づけて見える化して管理し、わかりやすいマニュアルで業務を平準化するというやり方は、間違いなく私たちにも有効な手段です。まずはできるところから、でも迅速にチャレンジしてみたいと思います。

直接工のように間接人員の管理ができれば理想ですが、少しイメージ出来ました。

「管理職の仕事は部下を管理することではなく、業務進捗の管理と生産性向上です」という話にはびっくりしたが、よく考えてみれば講師の言う通りだった。リモートワークとなり従来の管理方法が機能しづらくなっているため、組織マネジメントシステムによる「無管理の管理」に切り替えたい。

セミナー受講者の受講生産性(学習効率)を考えた資料、内容構成で良かった。

間接業務の「見える化」を検査、生産性向上を治療、標準化を健康増進に例えた説明は、とても分かりやすかった。業務改革は手術、業務改善は薬という説明も新鮮だった。

具体的な話、体験談を交えての説明が良かった。自分に置き換えてのイメージがわいた。

話が面白くテンポが良いので、聞いていて飽きなかった(同意見：他2名)。

### 13 その他、ご意見・ご感想等ありましたらお願いします。

「管理利益」という耳慣れない言葉が気になり受講したが、説明を受ければわが社にも確かに存在していることに気づいた。「攻めの営業利益プラス守りの管理利益で、会社業績は必ず向上します」とのお話を聞き、やる気になった。

我々の職場ではほぼ100%リモート勤務に変わり、一週間かけて何をしているんだろう?という人もいるため、AIOSを活用して「見える化」を行い、業務効率化を図りたいと思います。

属人化している業務が多いので、まずは自部署で業務の「見える化」を推進していきたい。

業務量も多く、メンタル不全で長期休業者も出ているので、業務の「見える化」を図り、従業員の負担を少しでも減らし、働きやすい環境を作りたいと思いました。

自部署でも最近「業務の見える化」と「あるべき姿」の棚卸をしたが、項目が多すぎて何から手をつけたらよいか困っていた。講習会で教わったツールを参考にして推進していきたい。

ただ業務の一覧表を作るのではなく、どの仕事にどれだけ時間がかかっているかまで数値データで「見える化」しないと意味がないことを痛感した。早速実施したい。

担当者間・月間・部署間の業務量アンバランス解消で発生する「管理利益」の金額を見て、がく然とした。わずか10人の部署で年間2,500万円とは…。これからは経営資源の有効活用に意識を向け、管理利益を取り逃がさないようにしたい。

業務の繁閑の差を解消する手段が、マニュアル整備とは気づけなかった。マニュアル管理システムと使えるマニュアルの作成方法も教えてもらったので、さっそく取り組みたい。

自社は会議が多く、結構な時間を取られています。講義中にお見せいただいた会議一覧表は、会議だらけの現状を共有化する手段として大変有効と思います。「会議毎にかかる人件費を算出すれば、生産性の低い報告・連絡の会議はなくなります」との説明はその通りだと感じました。

ムダを探すのではなく、「あるべき姿」を定めて現状と対照する、という点にはっとしました。早速、実行していきたいと思います。

間接業務のムダ取りの考え方を、机の引き出し内の文房具の5S事例で説明していただき、とても分かりやすかったです。「あるべき姿＝必要最小限」であることが理解できました。

おっしゃる通り、今は本業よりもそれ以外の業務が多すぎると思います。それらを減らして本業をしっかりと出来るように考えていかなければならないと思いました。

初めて眠らずに通してセミナー受講が出来ました！少しだけ早い部分があったけど、全体的にとっても聞きやすかったです。

上司に受けさせたい…