

2013年
第2回

I.B.S ニュース

若手経営者、後継者向け アイオー・ビジネススクール活動報告

今月の勉強会の報告

発行:  アイオーしんきん

2013年10月からスタートした「アイオー・ビジネススクール」は、11月21日(木)に第2回勉強会が開催され、第1回と同様に多数の若手経営者の皆様にご参加頂きました。

第2回勉強会のテーマは、「経営者の財務入門」と題し、㈱タナベ経営の有山春夫氏をお招き、経営の観点から実学としての財務について、大変中身の濃い講義をして頂きました。若手経営者の皆様におかれましては、大変有意義な時間を過ごされたものと思料されます。

今回の講義は、財務諸表の見方から経営分析までを経営的な観点から4つのポイントに分けて解説しました

1つ目は、「経営の数字は理念を証明するもの」です。順調な企業が、後継経営者の段階になって資金不足に陥る要因の一つとして、経営者本人に「財務に関する知識がない、身につけようとしめない」が挙げられます。経営の数字は企業の性格が表れます。企業を永続させるために、経営の数字を把握することは経営者としての責務です。

2つ目は、「経営活動の結果を表すもの」です。結果の見方として、貸借対照表の構成、配列法の原理、損益計算書の構成及び5つの利益の仕組み、といった経営に必要な基本的知識を習得し、経営者として大局着眼することが大切です。

3つ目は、「経営の実態を教えてくれる経営指標」です。財務は唯一学ぶことで身に付くスキルであり、経営者にとっては必要不可欠な知識です。多数の経営指標がありますが、それぞれの経営指標は安全性、収益性、成長性、生産性の4つの切り口のいずれかに分類されます。また、各々の経営指標を分析する際には、3つの比較手法があり、トレンド比較（過去の数値と比較してどうか）、ライバル比較（同業者・ライバル企業と比較してどうか）、目標比較、が有効となります。

4つ目は、「数字を使って体質を強くする」です。会社を伸ばすことは、経営者以外でもできますが、会社を永続させることは経営者にしかできません。数値基準を踏まえ目標を決断し、会社を前向きにするのは経営者です。前向き経営が企業の成長に繋がり、また顧客と社員の幸せに繋がります。

以上の4つのポイントについて、大変理解しやすくまた時折、ユーモアを交えながら講義が行われました。

※次回の勉強会のテーマは「顧客創造の極意」です。

会員の皆様のご参加を心よりお待ちしております。



勉強会の様子

参加者の声(抜粋)

- 経営に対しての認識の甘さに気づかされました。(30代 製造業)
- 付帯話や事例が聞きやすく楽しい。(30代 建設業)
- 財務諸表をより深く分析し、事業に活かそうと思います。(30代 製造業)
- 基本を色々な事例で教えてもらいました。(40代 販売業)



アイオー・ビジネススクールについて

当スクールは、経営の基本に着眼し、『体系的な経営の基本の体得と時代を生き抜く先見性』を磨く事を目的として開催しており、内容は勉強会の開催のみならず、各種経営情報（WEB・FAXサービス）の提供を加えて“総合的”にスクール生の経営活動をご支援しております。その他、異業種の若手経営者、後継者の方々が集まる当スクールで新たな交流の場としてもご利用頂けます。

1. 勉強会

あるべき論を教える教育家ではなく、実践の現場で業績を上げることを本業とする経営コンサルタントが、実践経営の基本を全7回の勉強会で指導・解説します。

第1期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 経営の原理原則
2. 財務の基本
3. 営業戦略
4. 人材育成
5. ゲスト講師
6. マネジメント
7. リーダーシップ

2. 経営情報サービス

日々の行動が成果へと導きます。経営者としての自己啓発、自社の経営改善に役立つ経営情報を期間中、ご提供致します。

1. インターネットサービス

経営現場で培ってきた成功事例や豊富な実績に裏打ちされた改善ノウハウを「見やすく・分かりやすく・生かしやすい」全15種類の多様なコンテンツに集約。

・経営情報レポート ・ネットセミナー ・E-ラーニング ・ビジネスフォーム 等々

2. FAXサービス

毎月1回、コンサルタントが書き下ろした旬の経営情報をFAXにて配信いたします。

※全国版1枚、地域版1枚を直接FAXにてお届けいたします。



定員制となっておりますので、第2期の予約・検討をご希望の方は、担当者までご連絡お待ちしております。

お問い合わせ先

アイオー信用金庫 営業推進部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5014 FAX 0270-23-5172