


## 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月に開講した「アイオービジネススクール」は、4月17日(木)に第6回勉強会が開催され、前回同様、多くの若手経営者の皆様にご参加頂きました。

第6回勉強会のテーマは、「業績を左右するマネジメント」と題して、(株)タナベ経営の石井利幸氏をお招きして、企業経営におけるマネジメントについて、大変中身の濃い講義を行っていただきました。若手経営者の皆様にとりましては、今後の経営に大いに役立つ内容であったものと思われまます。

講義の内容は、まず、「事業」と「経営」です。「事業」と「経営」との違いは、前者が付加価値を生み出す活動であるのに対し、後者は「事業」で得られた付加価値を「労働分配」や「経営分配」等として分配する活動であることです。付加価値とは売上総利益(粗利)のことであり、これが高い会社は「事業力」が高いといえます。一方、付加価値を適正に分配する活動が「経営力」であり、「経営力」をコントロールし、利益を出し続ける力、安定業績を確保する力が「マネジメント力」ということになります。マネジメントとは、企業の目的・目標を達成するため、計画の策定(Plan)、実行(Do)、チェック(Check)、修正(Action)というPDCAの機能を発揮することで、「誰が、いつまでに、何をする」を決定してやりきらせる力です。「経営力」の一要素である「マネジメント力」を鍛えれば「利益」は出ますが、「利益」の出る期間は3年程度に限定され、それ以上の期間「利益」が出る保証はありません。よって、企業にはこの「事業力」と「経営力」の両輪を備える必要があります。

また、タナベ経営の経験則によると、「成長に応じた『1・3・5』の壁」です。企業の成長段階には壁があり、年商1億・3億・5億・10億・30億・50億・100億・300億・・・と、節目ごとに経営体質を転換できなければ成長は頭打ちとなり、やがて成長は止まってしまいます。また、環境条件により一時的に1・3・5の壁を突破できたように見えても、経営体質が従来のままだと大幅な減益・売上がジリ貧になるケースが多くあります。

以上について、具体的且つ実践的な内容の講義が行われました。

※次回の勉強会のテーマは「トップとしての覚悟」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)

- ・今後、具体的に何をしていけばいいかイメージできた。(30代 飲食業)
- ・参考になりました。すぐに取り組みたいと思います。(30代 製造業)
- ・大変良い内容でした。勉強になりました。(40代 製造業)



# 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。**

## お問合せ先

アイオー信用金庫 経営相談部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

TEL 0270-30-5025 FAX 0270-23-1205