

2015年

第4回

I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第3期 アイオー・ビジネススクール活動報告

発行:  アイオーしんきん

セミナーの報告

昨年10月28日(水)開講した「第3期 アイオー・ビジネススクール」は、2月12日(金)、第4回セミナーを開催いたしました。

今回のセミナーは、(株)タナベ経営マネジメントパートナーズ本部の谷口尚史様を講師として、「儲けの仕組みを理解する～P/L編～」というテーマで、計数管理の視点から損益計算書(P/L)を活用し強い企業体質を構築することについて解説が為されました。また、講義の後半は「損益計算書から判断する経営改善とは?」というテーマでグループワークによりケーススタディを行い実践力を養いました。

若手経営者の皆さまにとっては、「損益計算書」を理解するうえで大いに役立つ内容であったものと思われまます。

最初に、計数管理についてです。計数管理とは経営活動の実態をつかむための手段であり、ヒト・モノ・カネといった経営資源やその活用状況を数値化し、把握することです。数字は具体的かつ客観的であるため、目標・計画・標準との比較により経営の良し悪しを判断することができます。

次に、損益計算書(P/L)についてです。損益計算書は決算期間(通常1年)における企業の経営成績を表したものであり、決算期間の経営活動を通じた儲けや企業の収益体質を見る上で大切な財務諸表です。

損益計算書には「売上総利益(粗利益)」、本業の儲けを表す「営業利益」、企業の財務力を表す「経常利益」、「税引前当期純利益」、「当期純利益」の5つの利益があり、各利益を改善する着眼点として、「売上総利益」は売上単価を上げたり仕入値を安くする等、「営業利益」はムダな経費の削減や組織体制・業務分担の見直しによる業務の効率化等、「経常利益」は借入金返済・借り換えや資金繰り改善など財務体質の改善等、「税引前当期利益」は特別損失の再発防止やリスクを回避する対策等が挙げられ、これらの改善に取り組むことにより、最終的には「当期純利益」の改善につながります。

最後に、強い企業体質の構築です。自社の提供する顧客価値を高めることにより売上総利益率を高め、売上総利益率40%、経常利益率10%に挑戦し、これを10年継続すると自己資本比率は60%となり、実質無借金体質という強い企業体質が構築されます。

以上について、実践的で内容の濃い講義が行われました。

※次回セミナーは、「中小企業にみる身近なイノベーションの事例」というテーマで、信金中央金庫から講師を招聘して講演を行います。会員の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。



講義の様子

参加者の声(抜粋)

- ・ 知りたい内容でした。ありがとうございました。(50代 産業廃棄物収集運搬業)
- ・ ケーススタディを行うことで、理解が深くなり、数字に対する理解を深めることができました。(30代 ソフトウェア開発業)
- ・ P/L、初めての事のためになりました。(40代 自動車販売・钣金塗装業)



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”受講生の皆さま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、新たな交流の場としてもご利用いただけます。

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3期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 経営全般
2. 事業戦略
3. 戦略提言
4. 財務管理
5. ゲスト講話
6. 経営分析
7. 人材育成

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。

期	日	テーマ	内容
第3期	10/20 (木)	経営全般	中小企業生き残りの秘訣 経営者としてのマインド 経営者としてのマインド
第3期	11/03 (木)	事業戦略	おが社社で勝てる場の見え方 事業戦略の立て方 事業戦略の立て方
第3期	11/10 (木)	戦略提言	2013年毎に 中小企業経営の4年基本戦略とは 戦略提言とは
第3期	11/18 (木)	財務管理	儲けの仕組みを理解する①(編) 財務管理の重要性 財務管理の重要性
第3期	11/25 (木)	ゲスト講話	ゲスト講話による講話 経営者の声 経営者の声
第3期	12/02 (木)	経営分析	儲けの仕組みを理解する②(編) 経営分析の重要性 経営分析の重要性
第3期	12/09 (木)	人材育成	企業づくりは人づくり 人材育成の重要性 人材育成の重要性

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