

セミナーの報告

「第3期 アイオー・ビジネススクール」は、平成28年4月13日(水)、第6回セミナーを開催いたしました。

今回は、(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にお迎えし、「儲けの仕組みを理解する」～B/S編～というテーマで、「なぜ計数管理が必要なのか?」、「企業活動の流れとB/S・P/L」、「貸借対照表(B/S)をつかむ」という3つのカテゴリーに分けて講義を行っていただきました。

また、講義の後半はグループワークにてケーススタディを行い、企業の課題や改善のポイントについて考察して実践力を養いました。

若手経営者の皆さまにとっては、「儲けの仕組み」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、「なぜ計数管理が必要なのか?」についてです。経営分析においては、「事実」を正確に数字で捉える(握る)ことがスタートであり、握った個々の数字の間にもどのような関連性があるのかを把握する(まとめる)ことが2つめのステップです。数字は企業の良し悪しを判断するための計器であり、数字を握り、まとめることで、それを経営判断に利用することができるようになります。なお、この数字を「握る」「まとめる」「利用する」という手法を「数字の『3る法』」といいます。

次に、「企業活動の流れとB/S・P/L」についてです。「貸借対照表(B/S)」や「損益計算書(P/L)」といった財務諸表は「企業(経営)の通信簿」といわれます。前者は決算期末時点における企業の財政状態(資産・負債・資本)を表したもので、企業の体力を見る上で大切な財務諸表であり、後者は決算期間(通常1年間)における企業の経営成績(売上・利益)を表したもので、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。

最後に、「貸借対照表(B/S)をつかむ」についてです。貸借対照表(B/S)は大きく分けて資産・負債・純資産の3つで構成されています。「貸借対照表(B/S)」をつかむポイントとしては、①総額(総資産)で規模をつかむ、②自己資本(安定性)をつかむ、③借入総額をつかむ、④支払い能力をつかむ、⑤在庫の金額・割合をつかむ という5つがありますが、これらのポイントをしっかりとつかみ、将来どのような経営をしていくかが重要となります。

以上について、実践的かつ具体的な解説がなされました。

※次回のテーマは、「企業づくりは人づくり」です。当スクールの最終回セミナーとなりますが、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)

- ・とても興味のある内容でした。(50代 産業廃棄物収集運搬業)
- ・とても解りやすく楽しい講習でした。(40代 プラスチック金型製造業)
- ・ケーススタディを行うことで、より科目の金額の意味を理解することができました。(30代 ソフトウェア開発業)



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2期 カリキュラム (2時間/1回)

1. ビジョン
2. 事業戦略
3. 財務管理
4. 資金管理
5. ゲスト講話
6. 判断力
7. 企業成長

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。



お問合せ先

アイオー信用金庫 地域貢献部内 「アイオー・ビジネススクール」事務局

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