


2014年

第2回

# I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第2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

本年10月29日(水)開講した「第2期 アイオー・ビジネススクール」は、11月17日(月)第2回セミナーを開催いたしました。

同セミナーは、講師に㈱タナベ経営ネットワーク本部長の三浦保夫様をお迎えし、「事業の方向性を考える」とのテーマで、事業の方向性の考え方について身近な具体例を挙げるとともに、時々ユーモアを交えながら分かりやすく解説していただきました。

若手経営者の皆さまにとっては、今後、事業展開するうえで多くのヒントを得られた内容であったものと思われまます。

今回の講義は、大きく分けると3つのカテゴリーにて構成され、①事業とは何か ②事業展開の進め方 ③強みとは何か にて解説が為されました。

1つ目は、「事業とは何か」です。事業において大切なのは売上であり、売上から利益も生まれます。この売上と利益の組み合わせは、増収増益、増収減益、減収減益、減収増益の4つのパターンから成り、自社がどの状況にあるかを捉える必要があります。そして自社を、掛ける、割る、足す、引くの観点で分析し資源・エネルギーを配分する必要があります。

2つ目は、「事業展開の進め方」です。事業のライフサイクルは30年程度であり、昨今では人口減少問題も加わり、右肩上がり伸び続ける訳ではありません。企業は「環境適応業」であり、生き残るためには顧客への新規の商品・サービスの提供、新規の市場・顧客の獲得、その両方を選択肢として「事業シフト」を行う必要があります。

3つ目は、「強みとは何か」です。まず、顧客(Customer)、自社(Company)、競合先(Competitor)を知り、ライバル企業と比較してより高い価値を顧客に提供するために自社の「強み」を整理する必要があります。そして、お客様が求めるものを強みをもって提供できるかが大切です。

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。

※次回セミナーのテーマは「利益が残る体質づくり」です。  
会員の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

## 参加者の声(抜粋)

- ・今、正に私が取り組んでいることと合っていて、非常に身になりました。(40代 サービス業)
- ・今の自分には足りない所ばかりだったので、とても勉強になりました。(30代 製造業)
- ・改めて気付かされることが沢山ありました。(40代 建設業)



講義の様子



# 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。

The collage features three main elements: 1) A flyer for the '2nd Period IO Business School' (第2期 アイオー・ビジネススクール) with the text 'LBS (IO Business School)' and '毎月1回 第2期開講'. 2) A screenshot of the website's curriculum page (カリキュラム) listing 7 sessions: 1. Vision, 2. Business Strategy, 3. Financial Management, 4. Fund Management, 5. Guest Lecture, 6. Judgment, 7. Business Growth. 3) A screenshot of the website's home page (経営情報サービスの提供) showing various services like reports, seminars, and e-learning.

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