

2016年
第3回

I.B.Sニュース

若手経営者、後継者向け 第4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

「第4期アイオー・ビジネススクール」は、1月18日(水)第3回セミナーを開催いたしました。

今回の講義は、「経営数値から現状を捉える」というテーマで、数値から自社の実態を正しく把握するために、決算書、数字の捉え方について講師の佃タナベ経営マネジメントパートナーズ本部部長代理の西山英男様に実践的で中身の濃い講義を行っていただきました。

はじめに、「計数管理」についてです。経営者には常に経営判断が求められます。経営者が経営判断をするうえで、判断の基準を持っていなければなりません。この基準となるものが計数であり、計数を捉え、まとめることで、今後の経営判断に利用することが可能となります。

続いて、「決算書(財務諸表)の基礎」についてです。財務諸表は、一定期間の経営成績や財務状態を明らかにするために作成される書類で、企業経営の通信簿(成績表)といえます。財務諸表の中で特に重要なものは、貸借対照表(B/S)と損益計算書(P/L)です。前者は一時点における会社の財務状況(財産状態)を示すものであり、後者は一定期間における会社の儲け(経営成績)を示すもので、それぞれの構成、配列法について詳しく解説がなされました。

最後に、「経営分析」についてです。今回の講義では、「安定性」「収益性」「成長性」「生産性」4つの切り口から企業を分析する手法を学びました。「安全性分析」においては業績悪化にどれだけ耐えるか、「収益性分析」においてはいかに効率的に利益をあげているか、「成長性分析」においてはバランスのとれた成長がなされているか、「生産性分析」においては収益性向上のために個々の要素が効率的に使われているかを、実際に決算書から数字を読み取り、諸比率を算出し、企業が抱える課題を考える例題に取り組みました。

目標とする計数は経営者の意志、ビジョンによって決まります。これまでの講義においても学んできましたが、経営者がビジョンを持つことで、社員の行動が変化します。常に計数を意識して行動していれば、目標は必ず達成できます。

※次回セミナーのテーマは、「あるべき姿の設定～定性的ビジョン・定量的ビジョン～」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)

- ・数字を意識する様になります。(30代 工事業)
- ・決算書の見方が少し分かるようになりました。(20代 建設業)
- ・身のためになり勉強になりました。(30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4期 カリキュラム (2時間/1回)

1. 理念
2. 事業
3. 財務
4. ビジョン
5. ゲスト講話
6. 計画
7. 組織

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 image shows a screenshot of the 'アイオー・ビジネススクール' website. On the left is a photo of the building entrance with a sign that says '第4期 アイオー・ビジネススクール' and '若手経営者、後継者向け' (For young business owners and successors). The main part of the screenshot is a table titled '第4期 アイオー・ビジネススクール' (4th Course) and 'カリキュラム' (Curriculum). The table lists 7 sessions with their topics and speakers. To the right of the table are sections for '定期経営情報のご案内' (Regular Business Information), 'インターネットサービス' (Internet Services), 'e-ラーニング' (e-Learning), and '経営相談・情報交換会' (Business Consultation/Information Exchange Meeting).

期数	日	テーマ	講師
第1回	10/20	自社の存在価値とは	佐藤 隆夫
第2回	10/27	環境分析から現状を捉える	佐藤 隆夫
第3回	11/3	経営現場から現状を捉える	佐藤 隆夫
第4回	11/10	あるべき姿の設定 →売上のアップとコストダウン	佐藤 隆夫
第5回	11/17	グスト講師による講話	佐藤 隆夫
第6回	11/24	ビジョンと現状 →一年計画の作成と実行	佐藤 隆夫
第7回	12/1	未来の人材確保と育成に役立つ 講話・実践生発表	佐藤 隆夫

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