



スモールサンゼミ 京都通信 5月号

2019年5月21日
第20号

4月ゼミ報告

内容報告 報告者 奥田英詔

この号の内容

1 テーマ

『儲かる仕組みを会社に構築する
「わかりやすい管理会計セミナー」』

2 講師

・アンビシャス株式会社 代表
取締役税理士 入口 純子 氏
・ファシリテーター
ゼミ KYOTO・ゼミ長
株式会社奥田
奥田 英詔 氏

3 アンケートより 今回はなし

“ゼミでの一言”

①『経営者には、経営という
独利した仕事が存在する』

②経営者の仕事とは

1. 企業の方向付け
2. 資源の最適配分
3. 人を動かす

③生産性とは一定の資源から
どれだけ多くの付加価値を生
み出せるか

卸売業、小売業＝売上総利益
製造業＝売上総利益＋労務費
＋減価償却費

4月ゼミは、スモールサンでは当初から取り組んでいるテーマ「管理会計」をテーマとしました。講師は、アンビシャス株式会社入口純子先生。スモールサンには今回初めての講師ということと、不肖私がワークの取り組みとファシリテーターという役で今回関わることとなり、これまでのゼミのアプローチとは違うイメージでテーマに取り組むことができました。

・良い野球選手とは、バットとボールとグローブの使い方のうまい人といえる。今回、経営を『お金』という観点でとらえた時、良い経営者＝『お金の扱いがうまいプレイヤー』と表現した場合、このお金を扱う道具こそ、『管理会計』だと定義しました。

・経営者には、経営という独立した仕事があること。そのため、経営を技術だと表現する入口先生。この技術の一つとして、管理会計は高収益企業を目指すのに重要な考え方となります。ポイントとしては、下記3つの視点を学びました。また、ワークに取り組むことで、これらポイントについての理解を深める学びとなりました。

◇ポイント1：経営には、目的、ビジョン＝「理想企業」から逆算した戦略が必要となる。高収益企業とは、この「理想企業」からの逆算が明確な企業だといえる。

☆ワーク1：セルフカウンセリング手法（理想企業の明確化）

- ・会社は何のために存在するのか？
- ・会社の事業は何か？
- ・お客様は誰なのか？

→狙い「自社の理念、価値観の明確化」「提供商品の価値の明確化」「顧客の明確化」

◇ポイント2：経営の数値化 ――➤ 「経営計画書」

『戦略は数値化しなくてはいけない』

☆ワーク2：高収益企業になる理想の姿の明確化・・・これからの未来を描く

- ・5年先10年先の自社のイメージ
- ・具体的な目標設定（＝具体的な高収益企業のイメージ）
- ・そのために必要なことの課題＝今日からすることについて

ポイント3：経営と会計を一つのイメージにする。会計の目的は、安定と成長のバランスを図る指標とする。また近年話題の『生産性』（＝売上総利益）を指標として理解する。つまり、粗利を最大化することである。そのために今回は、自社製品、事業の売価を上げることを主眼として、経営の一つとして管理会計を現実化させていく

◇ワーク3：マーケティング方程式 売上を上げる3の方法

売上＝顧客数×リピート数×販売単価

自社の商品、事業について、販売単価を上げる方策について取り組む

スモサンの戦略 『隣接異業種』『0円リピーター戦略』

『スモールサンゼミ京都 秋のゴルフコンペ』

予告

2019 年 9 月 14 日(土)

場所：未定

