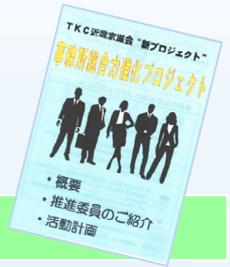


開催速報！！
70名参加！！

【事務所総合力強化プロジェクト】

KFS実践講座

開催日：平成28年9月21日（水） 場所：YIC京都工科大学校



～なぜ経営助言が必要になるか～



巡回監査・
事務所経営委員長
岡村勇毅 先生

外部要因としてAI（人工知能）が大きく取り上げられています。AIによる自動仕訳の計上により、巡回監査の業務の一部である仕訳の確認作業は大幅に短くなります。AIによって巡回監査では良い意味でも悪い意味でも仕事がなくなります。時間が浮く分、経営者と話す時間が確保できるため、その時間を経営助言に注ぎましょう！

計数管理のレベル

- | | | |
|---------|------|-----------|
| 1. 書ける | 自ら記帳 | 適時・正確な記帳 |
| 2. 読める | 月次決算 | 経営課題の把握 |
| 3. 使える | 管理会計 | 経営革新・経営改善 |
| 4. 見通せる | 未来会計 | 経営計画・資金計画 |
| 5. 話せる | 外部報告 | 説明能力の向上 |

～リアルタイムで経営数値をつかむ～

数値を社長に体感いただくことが大事

経営助言と聞くと、口うるさく「あれをしる、これをしる」ということを想像されと思いますが、そうではなく数値情報をもとに、気付きを与えることこそが重要です。「リアルタイムで経営数値をつかむ」では会社経営を車の運転に例えています。社長に伝わりやすい例え話でしっかりと理解してもらうことが重要です。



業績改善のための着眼ポイント

売上高を増やす 限界利益率を上げる 固定費を減らす
売上の増加に伴い、当然仕入れや経費が発生しますので、勘定科目間の整合性を確認しつつ、変動損益計算書を使いながら「なぜ？」と社長に質問しながら掘り下げていきましょう。

～月次経営チェックシート～

月次経営チェックシートの入力、ディスカッションを行いました。数値情報を把握いただくためにF×シリーズを導入しますが、改めて手書きで数値を頭に入れることで、「なぜ？」というポイントを社長が整理する機会につながります。

手書きで数値を記載いただいた後、月次経営チェックシートにある業績改善の着眼点等を活用いただくことで社長から変動損益計算書をベースにした利益アップの具体策が出てくるはず。会計事務所が行う経営助言には社長の思いを引き出すコーチングの技術が必要！コーチングについては次回研修内で触れる予定です！



～受講者のご感想～

- ・ 経営者と何を話せば良いかわからなかったが、試算表のどこに着目すればよいのかわかりました！
- ・ 経営助言を難しく考えていたが、「なぜ？」というキーワードとともに数値情報を掘り下げていくことが大切だということが理解できました！これなら実践ができそうです！
- ・ 先生の実体験や金融機関からの視点等もご紹介いただいたので、とても参考になりました！

次回研修案内 10月25日（火）開催

『巡回監査担当者が行う経営助言』の方法論と実践手法を学ぶ～貸借対照表編～