経営をよりよくしたい経営者様へ

# 経営カイゼンつうしん

今回の
テーマは
財務強化
その3

vol.19

## 1. 収益性ってなんだ？

収益、よく聞く言葉ですが、意味するものは何でしょう？

ここでは、効率よく売上高を集める力と定義します。
というのも、前回お話しした生産性が基礎にあるからです。

投入を少なく、算出を多く。
これが生産性でした。

考え方はおわかりいただけたと思います。
そこで、今回は、その具体策を、模索していくことになります。

投入を少なくするためには、製造やサービス提供における無駄や無理を取り除いていくことになります。
どこか、引っ掛かりはないかな？社内を見回し改善活動を行っていきます。

算出を多くするためには、いわゆるマーケティング活動が必要です。
横文字ですが、インサイトなプロダクトアウトがちょうどいい。
縦文字にすれば、顧客の困った、顧客の超満足を、自社の持てる力で全力で、解決、提供、していく活動です。
これは、全社的・横断的活動となるので、社長自ら陣頭指揮をとりながら、取り進める必要があります。

## 2. 収益性向上の効果

効率よく、売上高が増大すれば、経費最小、売上最大になります。

つまり、手残りができるということです。
赤字体質脱却、利益創出体質になり、会社が筋肉質になります。

ここで、大事なのが、手残りができるというところ。大事だから２回書きました！

その手残りをためていく、積み上げていく。
そして、財務的に基礎固めをしていく。
そうすることで、次回書く安全性につながって行くわけです。

では、次回また、お楽しみに！

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

## 3.自己紹介

**国仙悟志（こくせん さとし）**　１９７４年７月９日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。
　在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。
　その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、２０１１年に独立開業、２０１４年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。
これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。

©中小企業診断士　国仙悟志　株式会社ブルームプラン