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
設備投資
その6

vol.26

1. ＞だけの盲点

投資の利回り＞割引率
個々の案件に、YES、NOを出すだけなら、
＞かどうかを考えればいい。

と書きました。

でも、企業には、様々な設備投資があります。
いろんな機械・備品、その他投資案件。

＞だけを考えて、
＞の差が大きいものを取り出して実行していく。。
これでは、実は盲点があります。

それは、投資の規模とリターンの額を無視しているからです。

そこで、この先毎年発生するキャッシュフローで割引率で割って出した金額の合計を算出し、初期投資額を差し引く。

こうすることで、投資案件のリターンの額がでてきます。

＊専門用語を使わず書いているので、イメージとして捉えてください。

2. 投資案件のリターン

投資案件のリターン。
これを、NPVと３文字で表すことあります。

前回の＞とNPVは、同じ内容なのですが、
前者は、率で表し、後者は、金額で表します。

そこで、
企業の目指すべき方向性に照らし合わせながら、
＞とNPVを使って、
次の成長につながる投資を選んで、実行していくのです。

さて、次回は、
この考え方を使った、設備投資の応用編です。

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