経営カイゼンつうしん

今回の テーマは 設備投資 その7

vol.27



1. 設備投資の応用編

投資の利回り>割引率、 NPVは、金額、 と書きました。

となれば、、、 初期投資があって、定期的に収入があることなら、 この考え方が応用できるということです。

例えば、 配当金のある株式投資 利息が入る債券投資 これは序の口。

毎期キャッシュフローを生む会社や事業を買収する M&A などなど。

さらに、 プライベート的なことを書けば、 投資としての資格取得とその後の収入、

えいっと書けば、 とある会社への転職も! いわば取替投資ですよね!

といった感じで、 数字に置き換えることができるなら、 この考え方は、なんでも?応用できるのです。

2.設備投資のまとめ

設備投資の奥深さが少しでも伝わりましたでしょうか?

7回にわたり、 なるべく専門用語をつかわずして、 数式もつかわずして、 お伝えしてきました。

これ、 すべて、 一枚のエクセルシートで、計算することができます。

それは、実際のコンサルティングの現場に譲ります。

個々の案件は、それぞれですから。

では、お会いして、トライしてみましょう!



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。