

<2024 年度最新利益アップ手法>

改善率 100%・利益アップ額平均 1000%

奇跡の「利益率経営法」全手順書

「利益率経営」が経営の全概念を変える

～2024 年 8 月中旬全編公開予定～

株式会社 KCO

代表取締役 中西宏一

40才で個人起業してもう17年目、法人化して今年で節目の10年目になります。

これまで一貫して「利益」、とりわけ「粗利益」を中心とした経営法を推奨し続け、自分で言うのも何ですが、とてつもなく大きな成果を出し続ける事が出来ました。粗利益を中心とした経営の詳細を語る書籍は4冊も出ささせていただき、ある種の「粗利益」ブーム？を巻き起こせたのではと思っています。「粗利益経営」は経営において無敵を誇る、と自分では思っていました。しかし実は、私の全顧問先の利益は上がったものの、そこには「差」が出ていました。

私の顧問先の会社においては、

- ① 超劇的なV字回復を果たした会社
- ② 大きな利益改善を成し遂げた会社
- ③ 利益改善はされているものの、過大な借入金返済の目途までは立ちにくい会社

と、大きくはこの3つに分かれていました。利益が上がらなかった会社は過去1社もありませんが、利益の上がり方に少なからず差が出ており、割合的にもそれぞれが3分の1ずつといった感じでした。

それでも顧問先の全ての会社の利益が上がっているの、後はそれぞれの会社の特性や地域性、規模、経営者の方の性格や社員の方の性格などにおいてその差はどうしようもないものと私自身も考えていました。

しかし③の中でも緩やかな改善だけでは「将来が全く見通せない会社」がある事から、今一步の「加速的な手法への転換」の必要性に迫られました。そこで思い切って、その会社の方々にのみ「利益率」、それも「粗利益率」に大きく振り切った経営を始めたのが約2年前の事です。

利益率経営を取り入れるには「様々なリスク」はありましたが、一般的な利益額だけでは将来が見通せない会社にとっては「現状維持」は「事業停止」に等しいものだと考え、それらの経営者の方々と相談し、「道が開ける大きな利益を得られる可能性のあるやり方」に方針を大きく変える事にしました。

それから2年。その新たなる「利益率経営法」にて事業改善を行った会社の「全て」が目標とする「莫大な目標利益額」に到達するという「奇跡」が起こりました。いや、意思を持って行った事に「奇跡」などという言葉は適切ではないと思います。

それらの会社は、今後もある程度の期間はその大きな利益を「上げ続ける」事が必要な

為、まだまだ改善業務そのものが終わった訳ではありませんが、それでも借入金が過大で、返済まで20年以上又は永遠にでもかかるであろうと思われていた会社が3年、遅くとも5年である程度が目途が立つようになったのです。

そして今回、その手法を私自身の全コンサルティング先に取り入れる事を、この2024年の春を過ぎた辺りに決めました。しかしその新たな手法で私の顧問先にのみ1つ1つ対応していくのはあまりにも効率が悪く、それではせっかく完成したこの手法を世に広める事もできません。書籍による出版なども考えましたが、書籍にしても一定の執筆機関であり、プロモーション期間も含めて最低でも1年はかかる為、今回は希望の方のみに限定して公開するという方法を取らせていただく事にしました。

流石にその全てを無料で全公開とはいきませんので、費用はいただく事にはなりますが、その費用においてもこれまでの当社の費用感からすれば大幅に下げる事とし、出来るだけ多くの皆様にお求めいただけるようにしました。

又、それと並行して、5年前に完成し完成当初のみ販売、その後は当社の顧問先の方々にのみ限定公開であった「建設業経営改善マニュアル」と「経営改善コンサルティングマニュアル」の普遍的2つのマニュアルについても、今回の新マニュアルの公開を踏まえて、当時の公開金額の約4分の1の金額にて、これもより多くの皆様にお届けできる価格帯で再公開とさせていただきます。

私も今年で57才になります。まだまだ老け込む年ではありませんが、それでも5年前・10年前のように全国を駆け回る事はもうできません。今後はある程度の人生の余暇も過ごしながらになりますので、以前からの普遍的な2つのマニュアルに加え、新たな「利益率経営」の手順書を大規模に公開しようと思った次第です。

コロナも完全に明けました。2024年初頭には、私の地元の石川県では大きな地震被害もありました。石川県の野々市市にある私の自宅も少なからず被害を受けました。インバウンドはコロナ前の水準に戻りつつあり、建設業界に限らず人手不足はもはや「日本史上最大」とも言える状況です。

今後、各社は人がいない「この状況の中で」利益を上げ続けなければなりません。借入金の少ない企業はまだいいでしょう。しかし借入金が比較的多い会社は、コロナ融資も本格返済が始まった今、当面は返済猶予や金利低減で乗り切る事ができても、近い将来的にはやはり限界がくると思われます。それは「いつかは必ず返さないといけない日が来る」からです。

人手不足はコロナ前から拍車をかけて続いている中で、どの会社も自社の社員の高齢化も進んでいます。材料高などは留まる事を知らず、円安も進んでいます。景況感は全体的に見れば多少いいものの、それ以外の外部環境はもはやマイナス要因しかありません。企業はそのような状態でも利益を上げ続けなければならないのです。人がいなくても、材料費が限りなく上がっても、利益は「今まで以上に」上げ続けなければならないのです。

「あの時動いておけば良かった」「あの時準備しておけば良かった」と大きな悔いを残さないようにするため、今のうちに何らかの形で自社に変化を与える事をお勧めします。それは今回の当社の手法などに限りません。どんな形でもいいので、自社の経営を「変化」させ、ご準備する事をお勧めします。

今回の新マニュアルは私にとっても最後の「手法に関する新発信」になると思います。また何年後かに新たな領域に辿り着く可能性などはほぼありません。

「粗利益から粗利益率へ」

単なるシンプルさをも大きく超えた、この「粗利益率」の驚異的な世界の中で、各社の劇的な発展を心よりお祈りしております。

2024年7月6日（土）

株式会社KCO

代表取締役 中西宏一

<目次> . . . 全 50 頁程の内容で制作進行中。目次は変わる事があります。

1・目標は「売上高」ではない。「利益額」でも足りない。答えは「利益率」にあった。

2・「利益率経営」における絶大なる効果

3・「利益率経営」における最大の注意点と、その注意点に伴う解釈と実際の結果

4・「利益率経営」の細かな手順

- ① 「利益率」は「粗利益率」にあり
- ② 設定の「粗利益率」そのものをどこで設定するか？
- ③ ②の設定時に、「粗利益額」の在り方はどこに置くか？
- ④ ②③の設定時に、「売上高」の在り方をどこに置くか？
- ⑤ 売上高減少の場合の許容範囲はどこになるか？
- ⑥ 「利益率経営」の場合の物件の受注の仕方
- ⑦ 「利益率経営」における営業時の交渉の仕方
- ⑧ 「利益率経営」用の新しい管理シートの使用の仕方
- ⑨ 「利益率経営」における自社社員への説明の仕方
- ⑩ 会議での数字の見方及び促し方と進め方

5・「利益率経営」で効果が出てくるまでの期間はどれ位になるか？

6・「利益率経営」により会社全体はどのように変わっていくのか？

7・「利益率経営」の成功事例 5 選