

<2024 年度最新利益アップ手法>

売上は最小でも利益は最大に

## 「利益率経営法」全手順書

利益改善専門コンサルティング

株式会社 KCO

代表取締役 中西宏一

<はじめに>

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、割合的にも上記それぞれが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です、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「どうしても将来が見通せない会社」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たのです。

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」が起きました。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「出し続ける」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、それでも借入金が多額で、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、考慮の末、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。

流石にその全てを完全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、完成当初のみ一般販売、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もありませんが、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していません。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、各社は人がいないという「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。しかし借入金が多額な会社などは、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考えられます。

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実は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「何らかの変化を与える」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、経営者の方々が自社なりに何らかのご準備する事が必要なのです。

今回の新マニュアルは私にとってもおそらく最後の「手法に関する発信」になると思います。今後また何年後かに新たな領域に辿り着く可能性などは多分ないと思います。

「粗利益額から粗利益率へ」

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8月16日（金）

株式会社KCO

代表取締役 中西宏一

<はじめに>

<目次>

## 第1章 「利益率経営法」開始への背景と経緯

- 1・経営者が不変に目指している数字
- 2・「利益率経営法」に向かうための心構え
- 3・「利益率経営法」を実践できる人はどれだけいるのか
- 4・「利益率経営法」が作られた経緯
- 5・腹を括って「利益率経営法」を導入する
- 6・「利益率経営法」における最大の懸念点
- 7・「利益率経営法」導入に伴う経営者の葛藤
- 8・「利益率経営法」導入当初における思わぬ反応
- 9・「利益率経営法」における絶大な効果
- 10・「利益率経営法」完成へ
- 11・「利益率経営法」通常の顧問先でも全社導入へ

## 第2章 「利益率経営法」の手順

- 1・利益率とは、「粗利益率」にあり
- 2・目標の「粗利益率」の設定の仕方
  - ① 自社の「売上高」の設定の仕方
  - ② 「必要粗利益額」の設定
  - ③ 自社の「必須平均粗利益率」を決定する
- 3・当期において受注した全現場を「累計」する
- 4・自社の「粗利益」の算出方法を確認する

## 第3章 「利益率経営法」を実行するにあたっての考え方

- 1・「売上高」も「粗利益額」への気かけ方
- 2・現場をどこまで絞るか
- 3・どの辺りの粗利益率の現場まで受注してよいか？
- 4・「必須平均粗利益率」はどの辺りの数字に落ち着くか？

## 第4章 具体的な利益の上げ方

## 第5章 「利益率経営法」における各種注意点

## 第6章 「利益率経営法」の導入事例

<導入事例 1>借入金が売上の8割を占める「住宅・リフォーム会社」

<導入事例 2>借入金が売上と同じだけある「建築会社」

<導入事例 3>奥さんと娘さんとの3人で経営している「小さな設備会社」

<導入事例 4>能登地震にも遭遇した「能登の土木会社」

<おわりに>