

経営一転語 40 収益力の向上策

今回は企業の収益力を高める方法について述べてみたいと思います。

実は、御社において、どのような能率的・合理的手段をとろうと、製品やサービスそのものに収益力がなければ、業績の向上は期待できません。企業の成果は製品やサービスによって得られるのであって、合理的な生産方式や提供方式から得られるのではないのです。

そこで、製品やサービスの収益力の分析が必要になります。

金融機関やコンサルタント会社などの外部から企業の分析をするのに一番大切なのは「財務分析」ですが、自分で我が社を分析するのに一番大切なのは「製品・サービスの収益力分析」です。

この「製品・サービスの収益力分析」は意外と簡単に作成できます。(フォーマット(商品収益力分析表 excel 形式)は弊社のHP <http://www.fhc777.jp/> にアクセスして無料メール会員になればダウンロードできます。)

そして、その分析を元に、低収益製品・サービスを捨て、高収益製品・サービスを開発していかなければなりません。

そのときの留意事項としては、「低収益製品・サービスを捨てる場合には、それに代わる高収益製品・サービスがなければ、それによって得られていた付加価値分だけ、会社の収益が減る」ということに気をつけなければいけません。

製品やサービスはいつか必ず収益性が落ちていきます。それを惰性で続ければ業績も落ちてきます。

社長とはその惰性を打ち破って経済的成果を上げる体勢を作り上げることのできる人でなくてはならないのです。

しっかり、商品やサービスのスクラップアンドビルドを繰り返してまいりましょう。

<演習課題>

1. 商品収益力分析表を作成して、我が社の商品の収益力を分析してみよう。