

10 冊目の拙書「利益創出の経営学」のご紹介

大学を卒業し実社会に出た私は、機械工学の専門書に触れた時、大学で学んだことのない高度な技術と広範囲な応用方法に圧倒されました。『会社の経験を活かした専門書を執筆して、若い人達のお役に立ちたい』と同期生に話したことを今も鮮明に覚えています。その青年が、執筆する立場になり、22歳の夢が半世紀後の73歳で10冊目の上梓となり、感無量の極みです。

現在、世界経済の減速化で日本経済もゼロサム市場に入り、経済成長の出口を見失っています。そして、大企業は発展途上国に生産拠点を移し、中小企業に空洞化が起き、不況が一段と深刻化しています。

私は、700社のコンサルティング、7000人の幹部社員の指導で赤字会社の98%を黒字化に導き、20社の株式公開と24社のM&Aを果たした経験からしますと、苦境に陥っている会社は、事業経営を複雑にして迷路から抜け出せずもがいています。特に、発展途上国や国内企業の安値販売に巻き込まれ、売価を下げたところに材料費の高騰で、サンドイッチ現象となり、製品の粗利率を圧迫され経営が苦しくなっています。

そこで、材料費や商品仕入の値上り分を、在庫削減、生産速度アップ、歩留向上など製品のコストダウンで減収増益に導き、企業力と管理力を徐々に強化してから、新規事業開発、新製品開発に着手し、更に増収増益を図ります。このプロセスで、必要不可欠なツールが計数管理手法です。本書は、これらの増収増益に導く実践経営学の実例をもってシンプル且つ判り易く解説したものです。

デフレ経済からの転換期に本書が上梓できたことは、著者として嬉しい限りです。

本書の執筆は、コンサルティングで外出しない日に、毎朝7:00から昼食事30分を除き17:00迄、ひたすら机に向かい持前の精神力と集中力でゴールに漕ぎ着けました。当初、執筆期間を4ヶ月間と考えていましたが、わずか1ヶ月間での脱稿となりました。自著10冊目にして本書が最短記録です。

いま自らの人生を振り返れば、入社以来仕事、仕事で突っ走ってきました。中小企業のコンサルティングをしながら大学で教鞭をとる夢を描いたのが20歳のとき。その夢実現に向かって一歩踏み出したのが55歳でした。トステムの取締役を3年の途中で辞任し、その後は好きな道を邁進し、自分でも大満足の生き方だったと感謝しています。

休日は、朝8:00に書斎に入り、昼食30分を除く夕方5:00迄書斎にこもる日々が、私の半世紀です。はるか折り返し点も過ぎ、そのゴールについて考える年齢になった今、仕事量を徐々に減らし、1年のうち半分は軽井沢で好きな花や木に囲まれながら時々仕事をしています。軽井沢の全ての部屋からは、四季折々の移ろいを眺めることができ心癒されています。“忙中に歓あり”。

仕事の合間の楽しみのひとつは庭の散策です。多種多様な木々が生い茂り、衰退と再生を繰り返す宿根草が400種、高山植物と山野草120種ほど育っています。自分が植えたことも、なかば忘れていた花に遭遇するとき、久方ぶりの旧友が訪ねてきたように心が躍ります。これが正しく経営学から植物学への180度転換の醍醐味です。

軽井沢は高山植物にとって大敵の湿度が高く、ここ数年は花に適合した土質改良を重ね、失敗と成功を繰り返しながら、浅間の火山灰を多く含む土壌と厳寒の冬を宿命づけられた環境下で育つ草花への慈愛は、長く取り組んできた企業再生活動のエネルギーになります。

社会人としては、恵まれた境遇と仕事一筋の私を理解し支えて下さった多くの人達と家族に心から感謝申し上げます。企業再生のコンサルティング人生は軸足を移すこと無く、「最前線」たる指導先からさらなる増益経営ノウハウを得るチャンスが減ることに対しては、正直なところ、断腸の思いもあります。

今後は、中央官庁で中小企業の活性化とM&Aの推進、地方自治体での企業育成に関わりながら、「YBI増益塾」「横林増益経営塾」などを通し、社会還元という形でご恩返しをさせて頂く所存です。

皆様方の会社の社員教育用、お客様への贈呈、友人・知人にお褒め願えれば著者として最高の喜びです。

主要目次

序章	赤字体質の問題発見
第1章	利益創出の必要条件
第2章	粗利益こそ会社を救う
第3章	出費を食い止める
第4章	販売戦力を見直す
第5章	不況下の生産管理
第6章	人事組織と人事評価
第7章	会社を成長させる
第7章	会社を成長させる
第8章	経営者に求める能力

本書の概要

出版社：すばる舎
著者：横林寛昉
定価：本体 2200+税
形状：A5判、上製、256頁

本書の特徴

在庫削減、生産速度アップ、不況経済下の増益、計数管理手法の威力、仕入率・在庫率・粗利率の相関関係、多重業務によるスペシャリストの輩出、小刻生産など

著者紹介

(株)YBI代表取締役、工学博士、技術士。元山口大学大学院客員教授、元法政大学大学院客員教授、経営コンサルタント、ベンチャーキャピタリスト、大学教授、執筆家と多彩な顔を持つ異色の人物。20社の株式公開と24社のM&Aに関わる。トステム取締役時代、企業内VC(株式公開)

M&A、新規事業開発で、経営の神様故P.F. ドラッカーから高い評価を受ける。

独立後、独自で開発した計数管理手法によるユニークな増益管理で、述べ700社の企業と幹部社員7000人を指導し、赤字会社の98%を増益に導き、マスコミからは「増益請負人」と称され大きな反響を受けているが、本人は「幹部社員教育人」と言っている。企業指導、横林理論研究会、大学院、中央官庁、セミナー最大手会社、自分が主管する経営塾で、企業成長、増益経営、幹部社員育成、将来日本を背負う若手経営者と二世経営者の育成及びベンチャー企業家の育成に余念がない。日本初のエンジェルとしても大きな注目を集めている。



表面から見る



側面から見る



著者

本書の推薦者

原文人氏 (デフターパートナーズ会長、アライランス・フォーラム財団代表理事)、堀義人氏 (グロービス社長)

著書

「実践増益経営学」「会社を伸ばす実践経営学」「実例に基づく増益経営学」「増益のしかけ」(何れも東洋経済新報社)、「利益を生み出す経営モデル&実践シート」(すばる舎)、「新事業創造・成功のメカニズム」(ダイヤモンド社・共著)、「ベンチャー制度の導入・運用」(企業研究会・共著)、「押し出し加工」「もの作り不思議百科」(何れもコロナ社・共著)、「間接押し出し法の特性とその実用化に関する研究」(工学博士論文) など