製品における利益率と適正な企業の利益構造、システム化における企業の要求

黒田インターナショナルコンサルティング
黒田　毅

グローバル市場において、大きな需要と低い製品利益率は、その製品の機能性とともに、市場を占有するものである。しかし全ての企業はこれら基準における自己を必ず要求されるのである。

これらは市場の規模において、その需要とともに適正で健全な企業の利益性を確立することは企業の必題である。これらは高い生産性と効率性、原価低減と低利益率において、企業が利益を構築することがこれらグローバル基準における企業の市場への参加を可能とできるのである。

企業はマーケットの見える化と需要の見える化において、企業計画や行動を実現できるのである。これらは企業運営のマニュアル化と IT システムにおける企業経営環境を確立し、高い効率性における企業のシステム化を実現できるものである。

機能要求をクリアすれば、コストアドバンテージはその製品需要を大きく要求できるのであり、この製品利益率においてグローバル企業と同じ基準を実現することは、企業規模においても、企業の効率性と生産性において、これら基準における自己は必ず必要なのである。

これらは市場参加における自己基準と方針は、必ずグローバル基準を受け入れるべきなのである。真実においてこれら基準はどのような地域においても存在するのである。

これらは流通や小売において、デジタル社会が与える新しい可能性を行うことは企業が新たな環境を実現できることは必ず真実なのである。これらは革命的なビジネス社会における変化への参加は、企業が生き残りを求めるとき、その必要性として存在するのである。

企業の健全性は、その安定性であり、安定性は、グローバル市場における基準をクリアしなくてはいけないのである。さらなる企業のアドバンテージ構築は実現できるものであり、これらが企業の安定性を与えるものである。

競争というルールは企業の進歩を与えるのであり、変化はその結果である。先端性への到達は、従属でなく、明確な企業の独自性において実現しなくてはいけないのである。