

企畫雙書 1

戰略思想時代的

企畫力

高橋憲行 著
戚大任 譯

定價 120 元

你知道如何寫企畫書

却不知該如何實行它

高橋憲行

在本書中介紹了許多實際的作法

告訴你如何抓住稍縱即逝的靈感

再按部就班地將理想具體化

使你在這個商品競爭的戰國時代

擁有出奇制勝的

企畫力

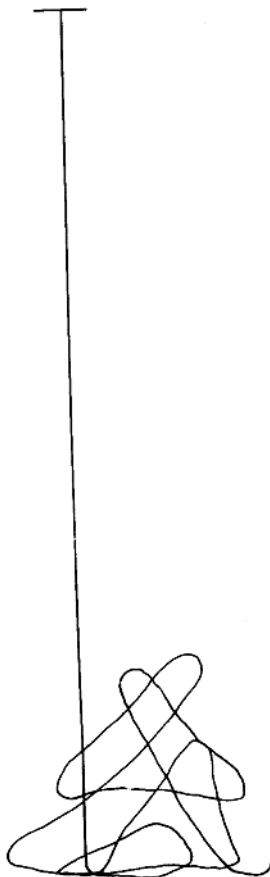
企畫雙書 2

戰略思想時代的

企畫人

高橋憲行 著
天地子 譯

定價 140 元



擁有靈活的企畫頭腦
是企業最寶貴的資產

高橋憲行 —————

在本書中鉅細靡遺地告訴你

成爲一個優良企畫人所需具備的

硬體(設備)，軟體(頭腦)條件

並以依自己的計畫舉例

是一本將嚴肅話題化爲生動活潑的

企畫人專書

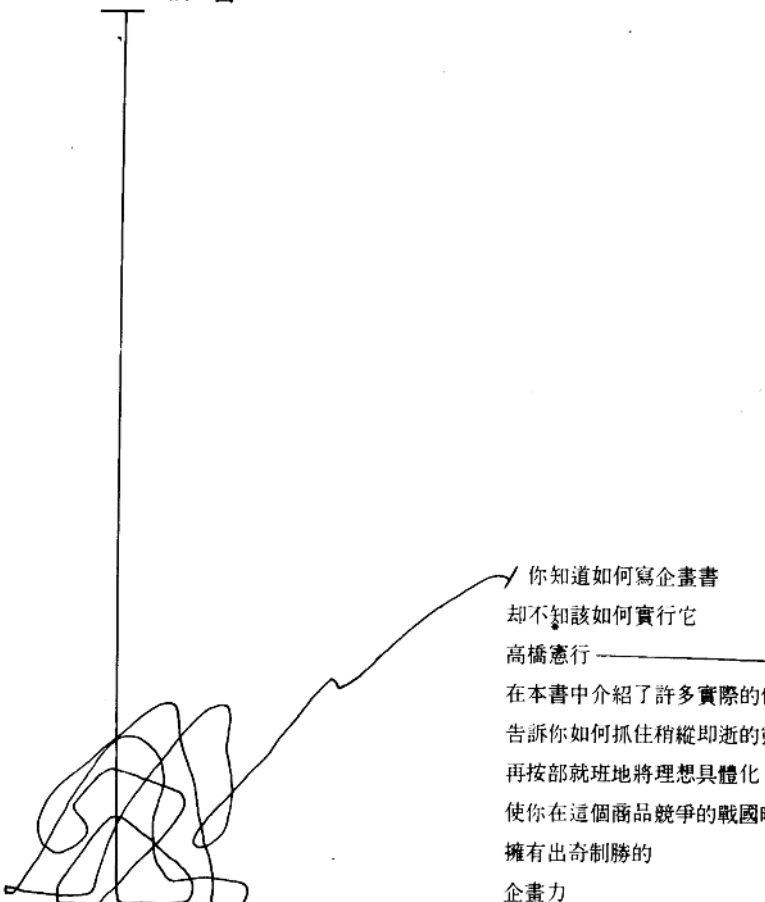
企畫雙書 1

戰略思想時代的

企畫力

高橋憲行 著
戚大任 譯

定價 120 元



你知道如何寫企畫書

却不知該如何實行它

高橋憲行

在本書中介紹了許多實際的作法
告訴你如何抓住稍縱即逝的靈感
再按部就班地將理想具體化
使你在這個商品競爭的戰國時代
擁有出奇制勝的
企畫力

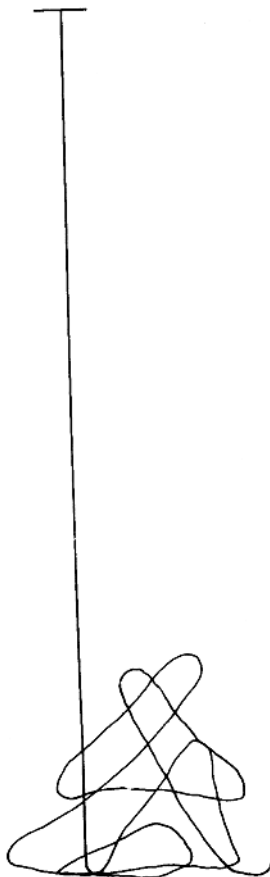
企畫雙書 2

戰略思想時代的

企畫人

高橋憲行 著
天地子 譯

定價 140 元



擁有靈活的企畫頭腦
是企業最寶貴的資產

高橋憲行

在本書中鉅細靡遺地告訴你

成爲一個優良企畫人所需具備的

硬體(設備)，軟體(頭腦)條件

並以依自己的計畫舉例

是一本將嚴肅話題化爲生動活潑的

企畫人專書

如何增加利益

管理能力養成講座④

增加利益是任何企業追求的最終目標

也是公司對員工最基本的要求

收益減費用不等於利益

充分瞭解企業判定收益的方法

需核算盈虧才能管理部門

訂定目標利益以決定銷售額

不提供服務則無法提高銷售量

減少用人不見得能降低人事費用

掌握資金週轉管理的要點

唯有增加銷售額、降低成本才能拓展利益

降低機會損失是管理者之責

本書幫助您獲取合理的經營利潤

尖端出版

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

管理能力開發講座

(共6本)

如何擬定企畫案

自我革新

協調說服

自我檢核

如何做好業績管理

領導統御

管理能力養成講座

(共6本)

如何解決問題

如何使組織活性化

如何培育部屬

如何改善業務

如何增加利益

新任管理者實務

本書獲日本能率協會授權中文翻譯、出版
定價150元

企劃人工作手冊

- ① 管理者研修
- ② 經營者研修
- ③ 職員研修
- ④ 業務員研修
- ⑤ 提高銷售的說話技巧
- ⑥ 商談成功的說話技巧
- ⑦ 說服的技巧
- ⑧ 演講的技巧
- ⑨ 交涉與協調
- ⑩ 店面銷售
- ⑪ 直效行銷
- ⑫ 促銷方法
- ⑬ 經營分析
- ⑭ 經營用語
- ⑮ T Q C 基礎知識
- ⑯ T Q C 施行要點
- ⑰ 提高生產力
- ⑱ 部屬與上司的應對
- ⑲ 新進人員研修
- ⑳ 新進人員工作言談法
- ㉑ 營業手冊
- ㉒ 行銷手冊
- ㉓ 分店負責人實務
- ㉔ 促銷宣傳實務

每本定價50元

作者簡介

田畑真七

西元一九三〇年生於東京，一九五三年畢業於早稻田大學政經學院經濟系。曾以日本能率協會經營顧問，為多家企業指導經營，擅長財務、成本計算、事務管理等。現任日本能率協會中小企業中心董事、人力資源董事、稅務士。著有「損益表入門」、「財務管理基礎講座」、「防止倒閉的資金週轉知識」等書。

田畑眞七 著
段影譯

如何增加利益

出版序

W. Steven Brown美國頗富盛名的諮詢顧問企業——財星集團的總裁曾經說過：「一個公司或組織失敗的主要原因就是管理人員失職。公司內最大的未開發資源，就是工作人員的潛力，一個好的管理者，除了需具備管理眾人的能力外，尚需能指導屬員，使他們各展所長，如此，企業才能吸引更多優秀人才，而達到企業與人共同成長的目的。」日本企業界流行一項說法，二十歲時聽命於人，三十歲時命令人也聽命於人，到了四十歲時，就是命令人的時代了，也就是說，二、三十歲是儲備管理能力的時代，三、四十歲是養成管理能力的時代，有鑑於此，本公司繼力的系列及企業人工作手冊後，再規劃出這一套管理能力開發講座及管理能力養成講座，希望對於現任的或未來的管理者，無論是從事行政、業務或行銷等各管理職，都有實質上的助益。

面對激烈的商業競爭與一日數變的經營環境，如何才能屹立不搖，進而有更大的發展——管理人員能力的開發與培養，絕對是先決的條件。

期望這十二本管理者講座，能讓有需要的朋友，在實務上、思想上都有所啟發，這也是我們製作此系列的最大願望。

目錄

出版序

前言

第一章 如何計算利潤

1 利益不等於收益減費用

2 訂定營業利潤標準並非獲利的手段

3 充分瞭解企業判定收益的方法

4 收益性指標的看法和操作方法

5 運用總資本利益率評估收益性

6 有銷售行為方有利益

7 銷售額利益率高的公司才有盈餘

8 預算管理是最合理的固定費用管理法

9 利潤和銷售額(量)不成正比

10 需核算盈虧才能管理部門

11 損益平衡點每年必會上升

第二章 重視成本以增加利潤

12 正確了解降低成本的意義

16 21 23 25 31 35 39 44 48 52 58

29	28	27	26	25	24	第三章	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13
銷售量等於售價乘數量	研究各商品的利益貢獻度並研擬因應對策	運用標準法訂定不同產品銷售目標	訂定目標利益，以決定銷售額	所謂問題就是需要解決的事情	競爭原理在穩定成長經營中的功能	提高銷售額以增加利潤	瞭解各部門合適人員（適才適所）	提高生產力可彌補工資的上揚	人事費用五年就加倍成長	停止生產虧本產品並不能削減虧損	攤提標準變更，產品成本也會變化	重視庫存商品的隱藏成本	成本控制和本降低的區別	管理是謀求減少機會損失	存貨過剩會影響利潤計算的準確性	大量生產可以降低生產成本	訂定存貨額即可決定銷售成本

30	充分瞭解售價和數量的關係	137
31	爲確保銷售量之削價(減價)要件	140
32	不提供服務則無法提高銷售量	146
33	免費服務的檢討	148
34	減少用人不見得能降低人事費用	151
35	設備更新所得的利益不包括隱藏成本	155

第四章 防止公司倒閉

36	資金不足會使公司財務惡化而破產	160
37	正確認識各項票據的常識	164
38	所謂利益就是增加資本額	168
39	折舊費用僅可供做設備投資	172
40	收回貨款才算完成銷售交易	177
41	確切認識庫存商品的利息	179
42	賒銷貨款或庫存的增加應維持在利益範圍內	181
43	掌握資金週轉管理的要點	184
44	設備資金調度的三種方法	189
45	擴大利益策略的資金管理	194

第五章 繳納營利事業所得稅的基本常識

46 47 48 49 50

利益和稅金的關係

瞭解收益和利潤，費用和虧損金的差異

交際費盡可能轉嫁為費用

慎重處理自由捐贈和國外出差旅費

折舊費在稅法和會計處理上的差異

前言

企業之經營必須在獲取合理利潤的條件之下才能不斷的追求成長，假若發生經營虧損，就表示該企業之經營已經亮起了紅燈。故如何增加利潤是任何企業追求的最終目標，也是公司對內部幹部最基本的要求。因而公司內部的各項經營行動或活動必須以利潤為前題，如果不能確切瞭解利潤的積極意義，就不能算是企業經營的長才。

就目前充滿激烈競爭的經濟環境裡，對長期處於穩定成長之企業而言是極具挑戰性，假若不適時追求合理的利潤，最後將會被時代的洪流淘汰掉。因而如何增加經營利潤是企業當前最大的研究課題。

依據過去企業發展經驗，祇要努力的工作或者以習慣、模擬和直覺的經營方式就可獲取合理的經營實績（利潤），但目前企業正處於極具挑戰性的大環境，光靠努力的經營還是無法提高經營績效的。故身為管理者，對自己的日常活動需培養敏銳的利潤意識，任何思慮和決策必須時時刻刻和利潤相結合，這樣才能使企業經營蒸蒸日上。譬如日本大阪的商人一早見面打招呼時，就會說「昨日的業績如何？」這就是對利潤意識的強烈表現。因此，諸位企業賢達閱讀本書之後，就能深切明瞭為什麼需要提高10%的銷售額？否則無法獲取合理的利