

<PRESS RELEASE>

2021年6月16日(水)

## 【Amazon ランキング 1 位・紀伊國屋書店ランキング 1 位獲得】

株価上昇率日本一(1164%)※1の超効率経営の極意がここに

## 『売上最小化、利益最大化の法則—利益率 29%経営の秘密』発売

株式会社北の達人コーポレーション(本社：北海道札幌市)の代表取締役社長である木下勝寿の書籍『売上最小化、利益最大化の法則—利益率 29%経営の秘密』が、2021年6月16日にダイヤモンド社より発売されます。本書籍は、先行予約の段階で Amazon「ビジネス・経済」カテゴリの新作ランキングで 1 位※2、紀伊國屋書店のウィークリー予約ランキング 1 位※3を獲得しました。

The image shows the book cover on the left and two gold medals on the right. The book cover features the title '利益最大化の法則' (Law of Profit Maximization) and '売上最小化' (Sales Minimization). It highlights a 29% profit rate and a stock price increase of 1164% (Japan's highest). The author is Katsuhiko Kinoshita. The medals show 'Amazon ランキング 第1位' (Amazon Ranking 1st) and '紀伊國屋書店 ランキング 第1位' (Kinokuniya Bookstore Ranking 1st). The Amazon ranking is for the 'Business & Economics' category (June 7-13, 2021), and the Kinokuniya ranking is for the 'Weekly Pre-order Ranking' (June 7-13, 2021).

購入はこちら：<https://amzn.to/3uXw4qW>

### 書籍概要

#### 【予約段階でランキング 1 位を獲得】

Amazon「ビジネス・経済」カテゴリの新作ランキング 1 位※2、紀伊國屋書店のウィークリー予約ランキング 1 位※3を獲得しました。

#### 【リピート率 7 割の戦略と戦術を初公開】

著者である木下勝寿は、たった 70 人の社員数で東証一部上場を成し遂げ、一代で時価総額 1,000 億円企業を築きあげた代表取締役社長兼現役 D2C マーケッターです。2019 年「市場が評価した経営者ランキング」(東洋経済オンライン) 第 1 位に選ばれ、日本経営合理化協会セミナー「5 年で売上 5.2 倍! 無一文から 100 億円企業を築いた戦略に学ぶ『北の達人』他社を突き放す 5 つの戦略」では、参加費 4 万円超ながら 327 人が受講しました。売上の 7 割が定期購入で 18 年連続増収、ここ 5 年で売上 5 倍、経常利益 7 倍。超効率的経営を裏付ける利益率 29%は、上場している主な EC 企業平均の 12 倍の利益率です。

本書では、木下勝寿が超効率経営を実現する中で行っている、会社の弱点が一目でわかる「5 段階利益管理」と、一度つかんだ顧客を離さない「商品 & 人材戦略」の 2 つを、「売上最小化、利益最大化」をキーワードに紐解いています。5 段階利益管理の考え方は実践例もまじえて紹介。e コマース企業だけでなく全業種で応用ができる内容です。

会社を絶対につぶさない方法や社員全員が利益志向になる方法など、売上アップを目指すのではなく、利益を最大化し、超効率経営を目指す方に向けた一冊です。

## 【書籍情報】

タイトル：売上最小化、利益最大化の法則―利益率29%経営の秘密

著者：木下勝寿

発売日：2021年6月16日

出版社：ダイヤモンド社

発行形態：単行本

定価：税込1,980円（税抜1,800円）

## 目次

第1章：売上ゼロでも生き残れる「無収入寿命」という考え方

第2章：売上OSが利益OSに変わる！ 売上最小化、利益最大化の法則

第3章：会社の弱点が一発でわかる「5段階利益管理」

（1.売上総利益〈粗利〉、2.純粗利、3.販売利益、4.ABC利益、5.商品ごと営業利益に分けて管理）

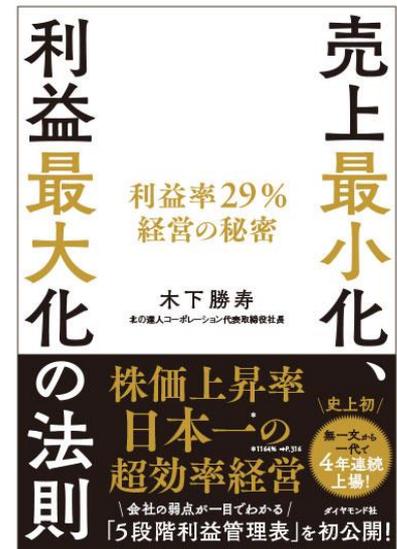
第4章：小さい市場で圧勝する商品戦略

第5章：利益率29%を実現する販売戦略

第6章：ファンの心をつかんで離さない「演歌の戦略」

第7章：未経験者でも利益を上げ続ける人材戦略

第8章：売上1000億・利益300億円を実現する戦略



## 著者プロフィール

木下 勝寿（きのした かつひさ）

株式会社北の達人コーポレーション代表取締役社長

1968年、神戸生まれ。株式会社リクルート勤務後、2000年、北海道特産品販売サイト「北海道・しーおー・じえいびー」を創業。2002年、北の達人コーポレーションを設立。2012年札幌証券取引所新興市場「アンビシャス」、2013年札幌証券取引所本則市場（通常市場）、2014年東京証券取引所（東証）二部、2015年東証一部と史上初の4年連続上場。2017年、時価総額1,000億円、株価上昇率日本一。日本国政府より紺綬褒章7回受章。本書が初の著書。

木下勝寿 Twitter : <https://twitter.com/kinoppirx78>



## 企業概要

株式会社北の達人コーポレーションは、健康食品・化粧品のインターネット通信販売を行う東証一部上場企業です。ピンポイントかつ深い悩みに特化した商品を開発・販売し、「びっくりするほどいい商品ができたときにしか商品化をしない」ことを信条に、約30種の商品を展開。「ご満足クオリティ」を追求し、約750もの品質チェック項目をクリアしたものをだけを発売しています。

商号：株式会社北の達人コーポレーション

本社：北海道札幌市中央区北一条西一丁目6番地 さっぽろ創世スクエア 25階

設立：2002年5月（創立2000年5月）

資本金：2億7,399万円（2021年5月31日現在）

企業サイト：<https://www.kitanotatsujin.com/>

※1 株価上昇率日本一：2017年、1164% ※2 2021年6月7日時点 ※3 2021年6月7日～6月13日の予約ランキング