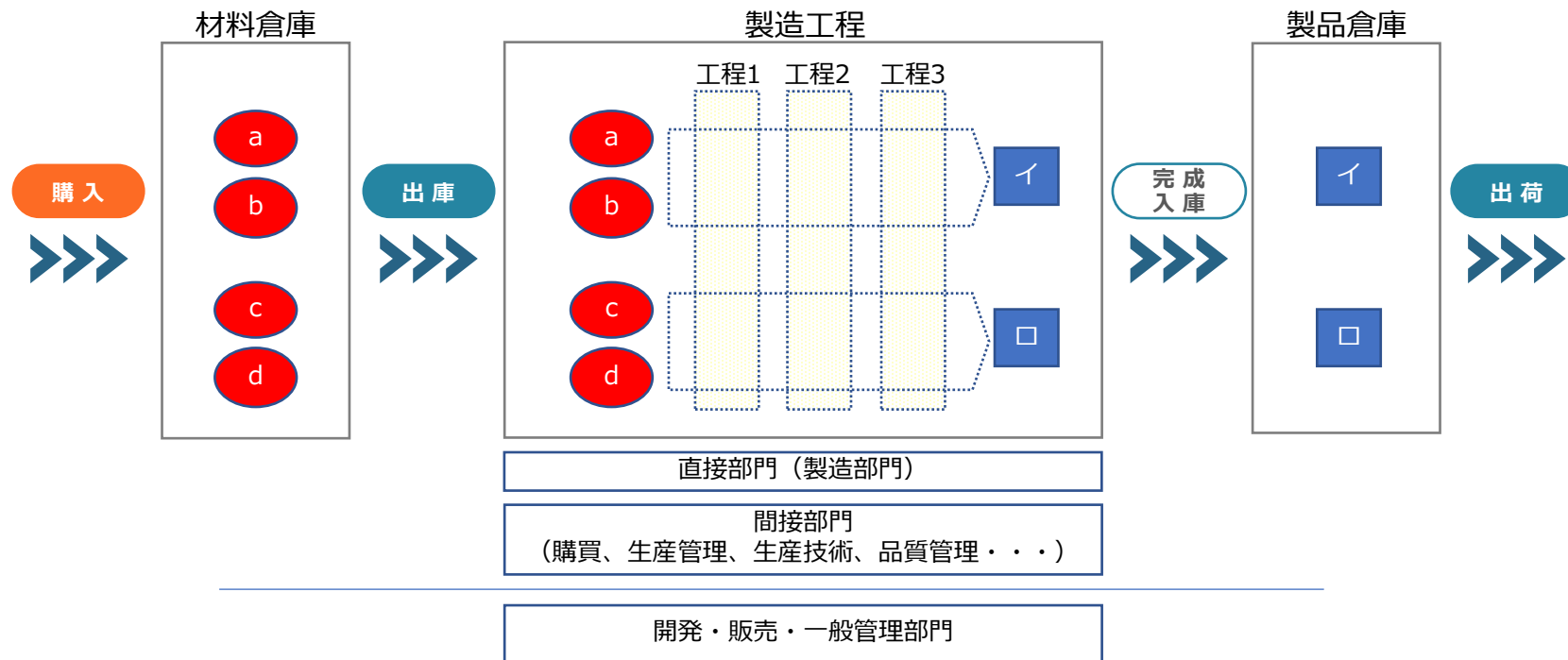
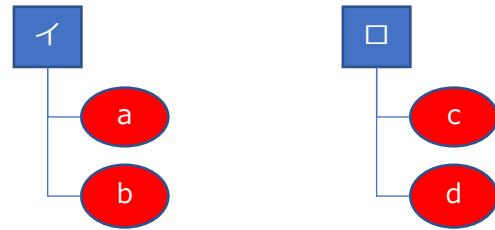
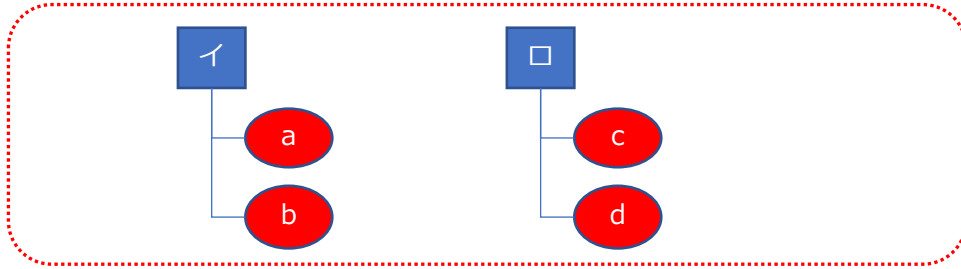


原価情報の見方、活用



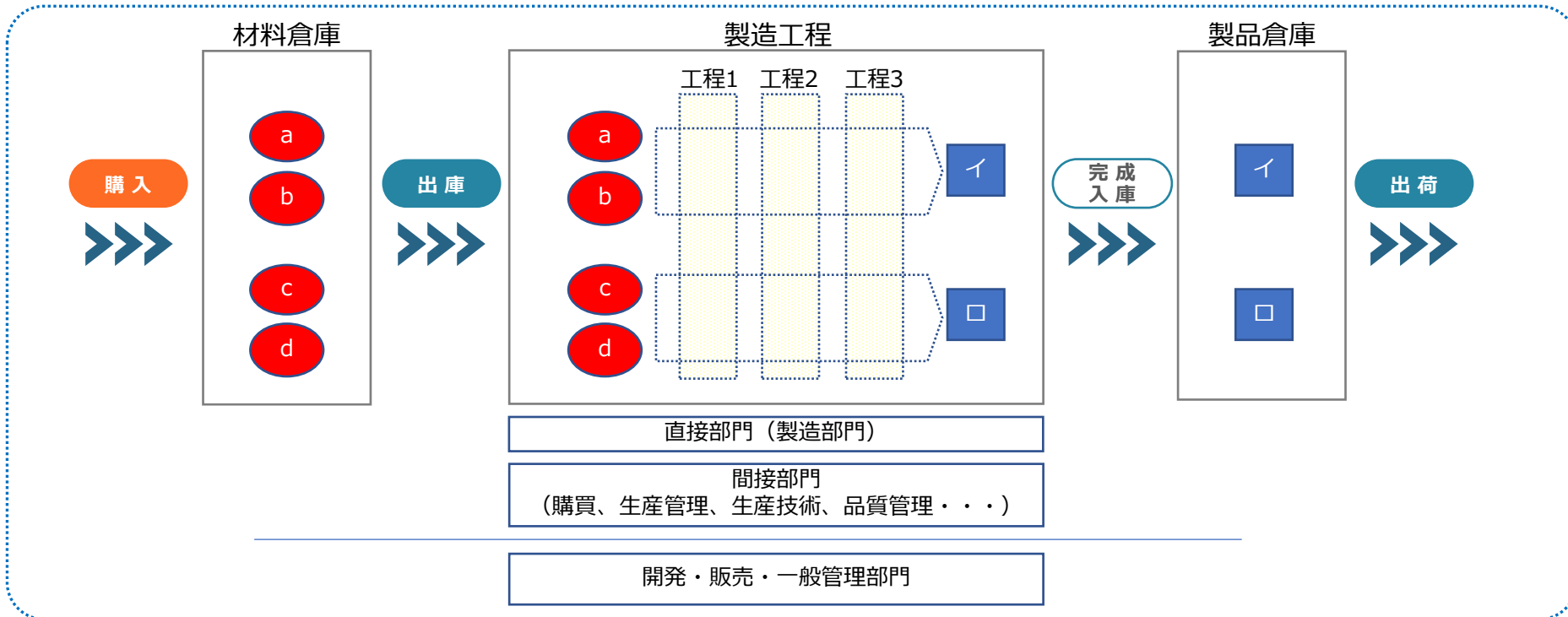


着眼点①



□ 設計段階の原価低減

□ 生産、販売段階の原価低減、業績改善



着眼点② (生産、販売段階の原価低減、業績改善)

1) 発生費用の視点

製造費

- 給料
- 消耗工具
- 電気
- 減価償却費
- ...

販管費及び一般管理費

- 物流費
- ...

何が必要な費用なのか
を見極める

2) 製品別原価の視点

直接材料費

安く買う (必要量だけ)
仕損じをなくす

外注加工費

内製化

労務費

より少ない人でつくる
多能工化 (多工程持ち、応受援)

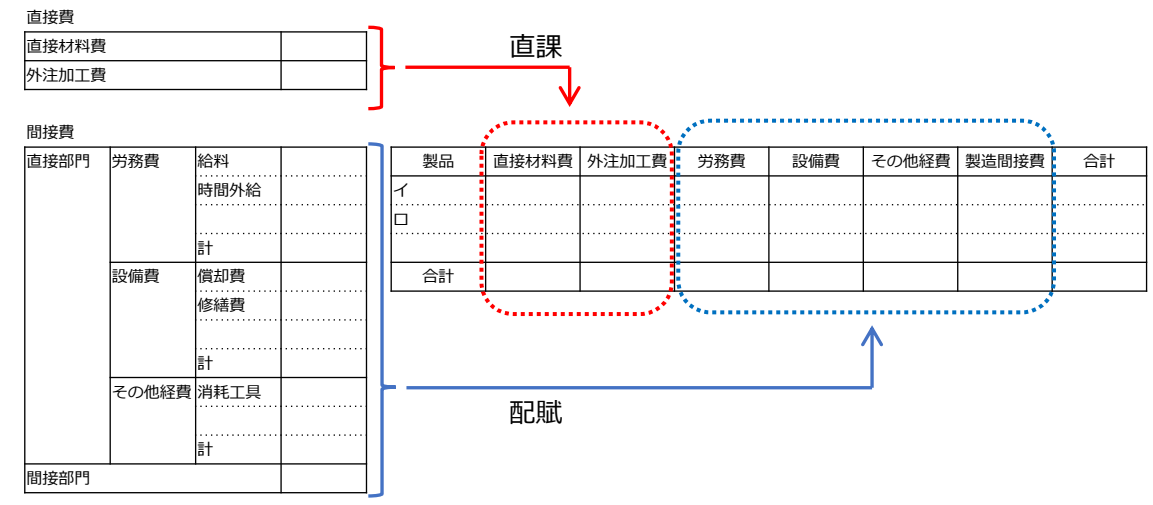
設備費

より小さい設備でつくる
汎用化

その他経費

製造間接費

何が必要な管理なのかを見極める



固定費を増やさないで
売り上げ増に対応する

(内製化する)

3) 在庫 (品質) の視点

必要なときに必要なだけ

良品のみつくる (修理がない、廃棄がない)

4) 売上の視点

売価を上げる

売上数量を増やす

お客様が決める

在庫保有日数 (リードタイム)

$\frac{\text{在庫 (月末)}}{\text{売上高 (一ヶ月)}}$

在庫回転率

$\frac{\text{売上高 (一ヶ月)}}{\text{在庫 (月末)}}$

1) 今月製造した製品はいくらでできたのか？ → 製品の製造原価のトレンドは？

		4月	5月	6月	7月	8月	9月
<input type="checkbox"/> 製品イ <input type="checkbox"/> 製品ロ	総額	直接材料費					
		外注加工費					
		労務費	工数				
			金額				
		設備費	工数				
			金額				
		その他経費					
		製造間接費					
		合計					
		製造数					
	台当り	直接材料費					
		外注加工費					
		労務費	工数				
		金額					
設備費		工数					
		金額					
その他経費							
製造間接費							
合計							

選択した製品のデータを表示

原価計算の方法

- ・ 総合原価計算（組別）
- ・ 直接材料費：月次の総平均法による単価×使用量・・・①
- ・ 外注加工費：実購入額・・・②
- ・ 労務費：人工数×時間単価・・・③
- ・ 設備費：設備工数×時間単価・・・④
- ・ その他経費：(①+②+③+④)×経費率・・・⑤
- ・ 製造間接費：(①+②+③+④+⑤)×間接費比率

原価情報の見方②

2) 今月の製品別の付加価値、損益は？ → 製品別付加価値、損益、付加価値率、利益率のトレンドは？

		4月	5月	6月	7月	8月	9月
<input type="checkbox"/> 製品イ <input type="checkbox"/> 製品ロ	売上数量						
	売上高						
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; display: inline-block;"> 選択した製品のデータを表示 </div>	売上原価 直接材料費 外注加工費 労務費 設備費 その他経費 製造間接費 合計						
	付加価値						
	付加価値率						
	売上総利益						
	売上総利益率						

$$\begin{aligned} \text{付加価値} &= \text{売上高} - \text{直接材料費} - \text{外注加工費} \\ \text{付加価値率} &= \text{付加価値} \div \text{売上高} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{売上総利益} &= \text{売上高} - \text{売上原価合計} \\ \text{売上総利益率} &= \text{売上総利益} \div \text{売上高} \end{aligned}$$

原価情報の見方③

3)月末の在庫はいくらあるか？→在庫回転率は？→在庫回転率のトレンドは？ キャッシュフローのトレンドは？

※直接原価計算ベース

		4月	5月	6月	7月	8月	9月		
□ 全社	付加価値								
	製造固定費（人件費）								
	製造固定費（その他）								
	販売費及び一般管理費								
	営業利益								
	営業利益率								
	在庫 材料	残高							
		増減							
	仕掛品	残高							
		増減							
	製品	残高							
		増減							
	合計	残高							
		増減							
	在庫保有日数（リードタイム）								
在庫回転率									
非出金科目金額									
営業キャッシュフロー									
利益ポテンシャル（利益率×回転率）									

在庫保有日数 = 在庫 ÷ 売上高
在庫回転率 = 売上高 ÷ 在庫

営業キャッシュフロー
= 営業利益 - 在庫（増）
+ 非出金科目金額

虫の目、鳥の目、潮の目を養う

- ・ 固定資産回転率 = 売上高 ÷ 固定資産（取得額）
- ・ 人件費回転率 = 売上高 ÷ 製造固定費（人件費）
- ・ 一人当たり付加価値 = 付加価値 ÷ 人員数



業績改善

短期的なムダ排除

中・長期的な経営戦略
(製品、設備、人員・・・)

業務改善

異常値→原因→対策
(業務ルールの整備、徹底)

人材育成

正しいコスト意識

やりがい
(改善成果の共有)

経営マインド
(次世代経営職層の育成)

自社の数値（金額）をおいながら、
改善活動をつづけることによるのみ身につく！

数字は動作の影である

詳しい説明を申しつけください。

【本件に関するお問い合わせは下記まで】

ソフトウェア株式会社

〒464-0075 名古屋市千種区内山三丁目18番10号 千種ステーションビル802号室
Tel : 052-439-6758 Fax : 052-439-6759