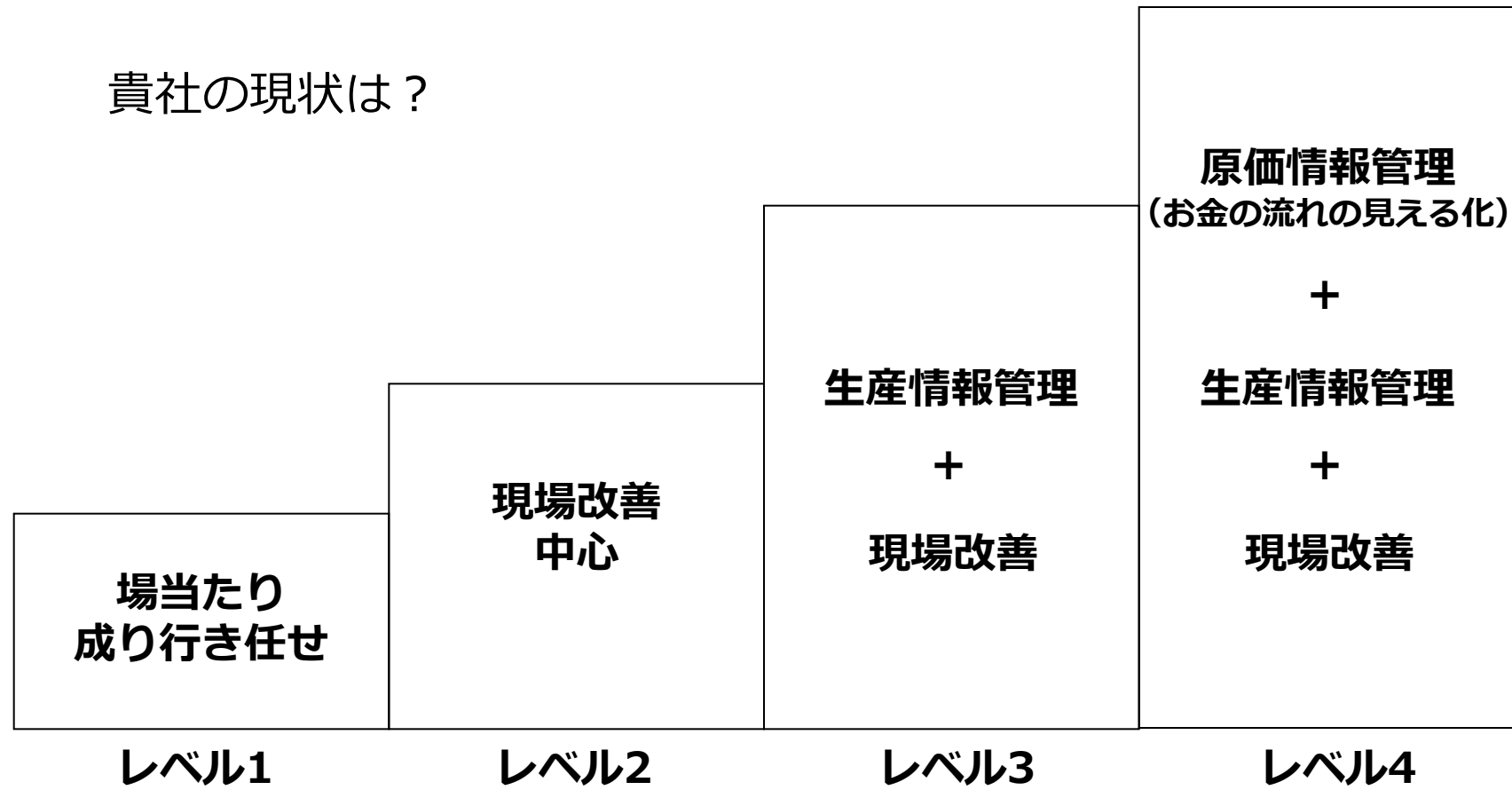


ステップ・バイ・ステップ方式による 儲けの見える化

(人と会社の成長を目指して)



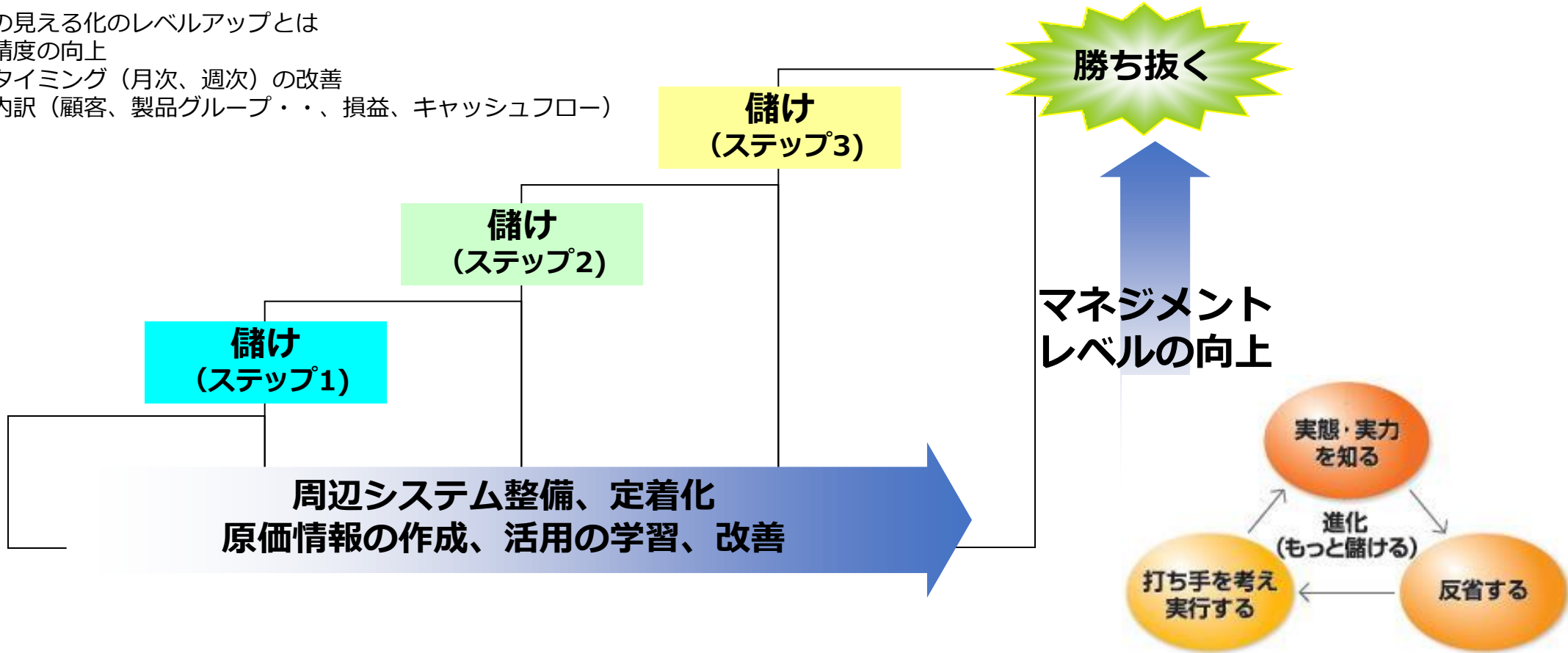


ステップ・バイ・ステップ方式による儲けの見える化

- ・ **今あるデータでできる「儲けの見える化」を即開始**
- ・ **「儲けの見える化」を旗頭に全体のしくみを改善 → 人と会社の成長**

儲けの見える化のレベルアップとは

- ・ 精度の向上
- ・ タイミング（月次、週次）の改善
- ・ 内訳（顧客、製品グループ・・・、損益、キャッシュフロー）



1. マネジメントレベルの自己診断



2. お客様に合ったステップ分け



3. 考え方のレクチャー（原価計算の方法、原価情報の活用 など）
ITツールの適用



4. 完全に定着化 → 次のステップへ

●利益（粗利）の把握

項目	年	半期	月次	日々
製品別				
製品グループ別、顧客別				
全社一本				

●見積原価の作成、管理

	担当者がExcelで作成	システム化
類似品の実績原価計算結果を基礎データとして活用		
部品表、標準工数表を作成し、積上げ計算		
各種資料（過去の見積資料）から手計算 場当たりで算出根拠が曖昧		

●実績原価計算の方法

項目	担当者がExcelで作成	システム化
会社でオーソライズされた原価計算制度に基づく。 財務会計に連動している。		
(代々の) 担当者が決めた原価計算方法に基づく。 詳しいやり方は担当者しかわからない。		
実績原価計算は行なっていない。		

●在庫管理（在庫データ）の状況

項目	担当者がExcelで作成	システム化
仕掛品（無償支給品）も含め、現品とデータの管理が できている。		
入出庫実績、在庫高をリアルタイムで把握。 データと現品がほぼ一致している。		
品目別に工程への投入実績、工程完成品の入庫実績を把握。 在庫がデータ化されている。		
購入データの記録のみで在庫のデータ管理は実施して いない。		

●見積原価と実績原価の対比

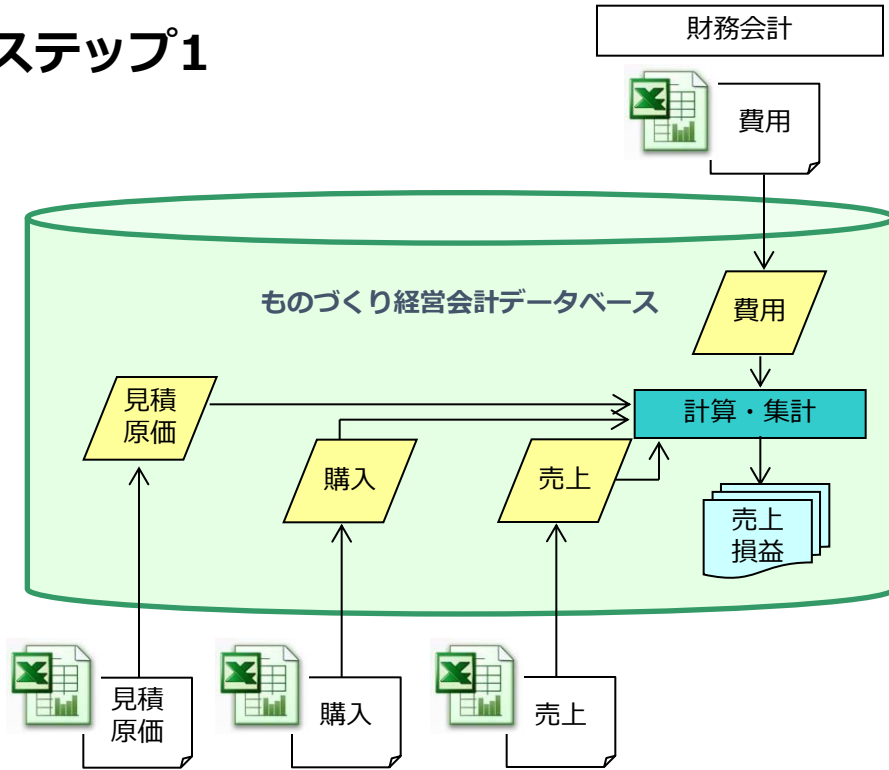
	担当者がExcelで作成	システム化
見積原価と実績原価を対比。 差異分析を行い、各種改善につなげている。		
見積原価（加工費）×生産数と実績の発生費用を対比し、 見積原価（加工費）の妥当性を確認。 レート（賃率）の見直しを定期的を実施。		
見積原価と実績原価の対比は行っていない。		

●実績工数の把握

項目	担当者がExcelで作成	システム化
就業日報報告を日々作成し、オーダー別の実績工数を把握。		
月末時点では、当月のオーダー別実績工数を把握。		
実績工数の把握は行っていない		

ステップの例 (1/4)

ステップ1



主要アウトプット (月次で算出)

		XXXX年		
		XX月	XX月	XX月
<input type="checkbox"/> 全社	売上高			
<input type="checkbox"/> 事業部門A	売上原価 (見積原価×売上数)			
<input type="checkbox"/> 製品グループA1	粗利			
<input type="checkbox"/> 製品グループA2	差異 (売上原価の加工費と発生費用の差額)			
<input type="checkbox"/> 事業部門B	売上総利益			
<input type="checkbox"/> 製品グループB1	販売費			
<input type="checkbox"/> 製品グループB2	一般管理費			
	営業利益			
	購入高			
	キャッシュフロー (売上高-購入高)			
グラフ				

できる (見える) ようになること

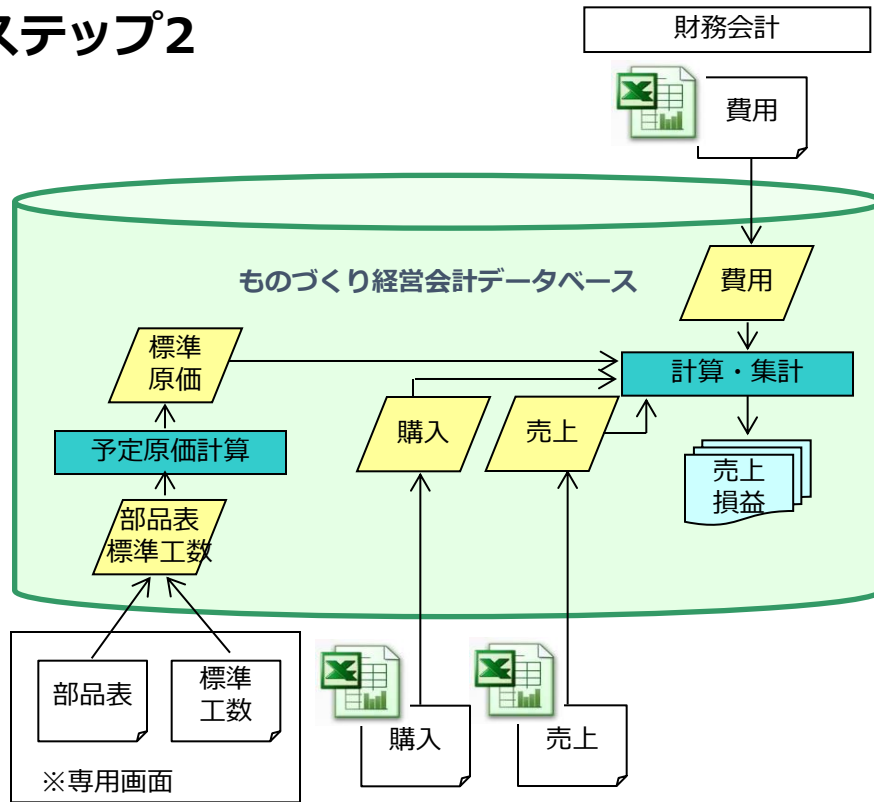
- ・ 全社→事業部門→製品グループ別の粗利
- ・ 売上原価の加工費と実際発生費用の差額
- ・ 営業利益とキャッシュフロー
- ・ 上記情報のトレンド

課題

- ・ 売上原価の精度が低い (実績原価計算に基づいていない)
- ・ 営業利益とキャッシュフローの関係が見えない

ステップの例 (2/4)

ステップ2



主要アウトプット (月次で算出)

	XXXX年		
	XX月	XX月	XX月
□ 全社	売上高		
□ 事業部門A	売上原価 (標準原価×売上数)		
□ 製品グループA1	粗利		
□ 製品グループA2	差異 (売上原価の加工費と発生費用の差額)		
□ 事業部門B	売上総利益		
□ 製品グループB1	販売費		
□ 製品グループB2	一般管理費		
	営業利益		
	購入高		
	キャッシュフロー (売上高-購入高)		
グラフ			

できる (見える) ようになること

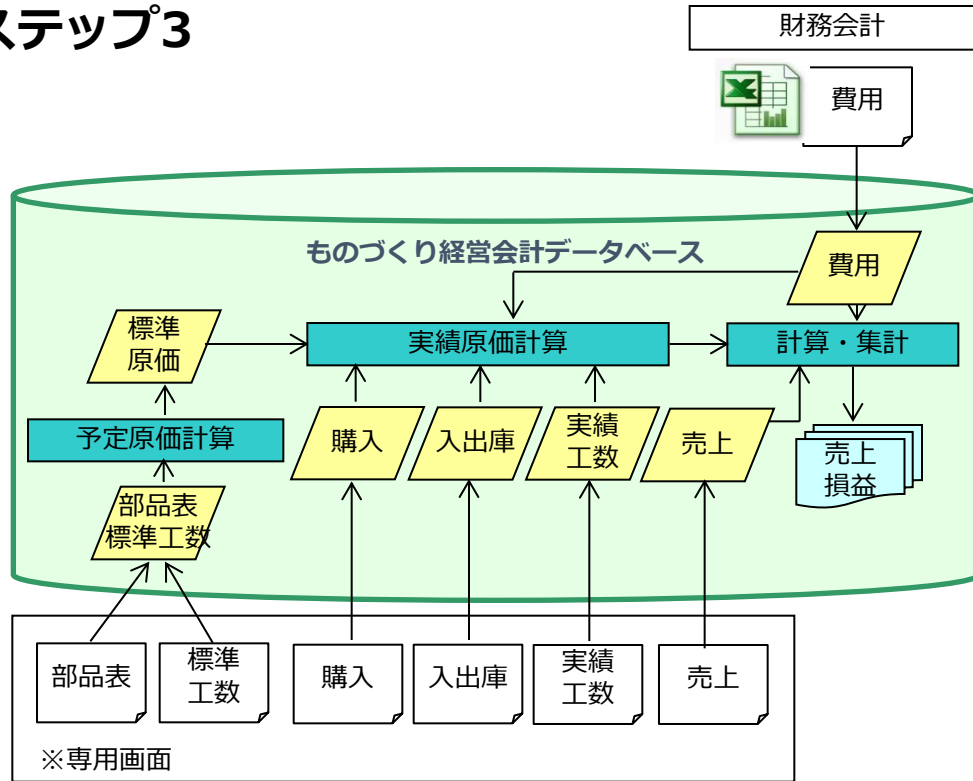
- ・ 売上原価の精度向上
(各製品の標準原価で計算→明細情報をもつ)

課題

- ・ 売上原価の精度が低い
(実績原価計算に基づいていない)
- ・ 営業利益とキャッシュフローの関係が見えない

ステップの例 (3/4)

ステップ3



主要アウトプット (月次で算出)

	XXXX年			
	XX月	XX月	XX月	
<input type="checkbox"/> 全社	売上高			
<input type="checkbox"/> 事業部門A	売上原価 (標準原価×売上数)			
<input type="checkbox"/> 製品グループA1	原価差額			
<input type="checkbox"/> 製品グループA2	売上総利益			
<input type="checkbox"/> 事業部門B	販売費			
<input type="checkbox"/> 製品グループB1	一般管理費			
<input type="checkbox"/> 製品グループB2	営業利益			
	月末在庫			
	増減 (当月末在庫 - 前月末在庫)			
	棚卸資産保有日数 (売上原価÷月末在庫)			
	非出金科目金額			
	キャッシュフロー			
グラフ				

※キャッシュフロー=営業利益 - 在庫 (増) + 非出金科目金額

できる (見える) ようになること

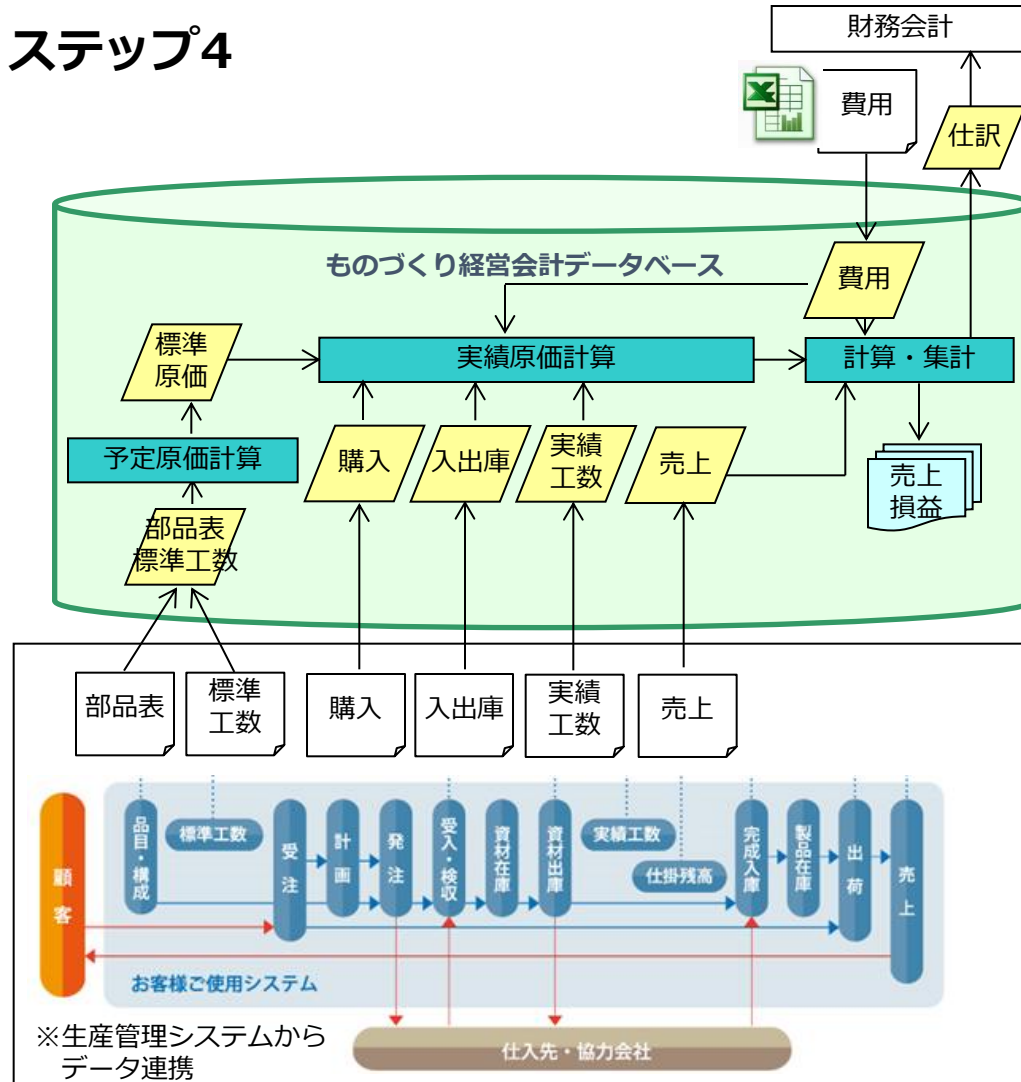
- ・ 実績原価、在庫高の算出
- ・ 実績原価と標準原価の差額 (値引き、能率など)
- ・ 営業利益とキャッシュフローの関係

課題

- ・ 実績原価の精度向上
- ・ 生産管理システムからのデータ連携 (生産管理システムデータの精度向上)

ステップの例 (4/4)

ステップ4



主要アウトプット (月次で算出)

	XXXX年			
	XX月	XX月	XX月	
□ 全社	売上高			
□ 事業部門A	売上原価 (標準原価×売上数)			
□ 製品グループA1	原価差額			
□ 製品グループA2	売上総利益			
□ 事業部門B	販売費			
□ 製品グループB1	一般管理費			
□ 製品グループB2	営業利益			
	月末在庫			
	増減 (当月末在庫 - 前月末在庫)			
	棚卸資産保有日数 (売上原価 ÷ 月末在庫)			
	非出金科目			
	キャッシュフロー			
	利益ポテンシャル (利益 ÷ 在庫)			
グラフ				

できる (見える) ようになること

- 原価計算基準に則した実績原価計算 → 財務会計への仕訳連動
- 利益ポテンシャル等の管理指標、及びそのトレンド
- 生産管理との連携によるトータルシステム

ステップ別の原価と儲け

	原価	儲け	
		損益	キャッシュフロー
ステップ1	見積原価	精度 (低)	直接法
ステップ2	標準原価	精度 (中)	
ステップ3 ステップ4	実績原価 (標準原価+原価差額)	精度 (高)	間接法

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