

製造原価管理

目次

- 01. 課題解決の背景
- 02. 目指す姿
- 03. 取り組むべきこと
- 04. CCイノベーションのコンサルティング
- 05. コンサルティングメニュー例
- 06. 導入効果
- 07. 料金

01. 課題解決の背景

なぜ「製造原価」に着目するのか？

原価計算は「戦略立案」の一丁目一番地です。

製造原価を把握していないと・・・

赤字のA社向けの製品Bが儲かっていると思い込んでいる



営業強化によりA社向けの製品Bの売上が増加!!



工場内は忙しいのに、赤字幅が拡大するという結果に・・・

受注単価を10年間見直していない（値上げしたら失注？）



10年前と比較して受注数量は減少し、人件費等も上がっている



結果的に赤字受注を続けている・・・



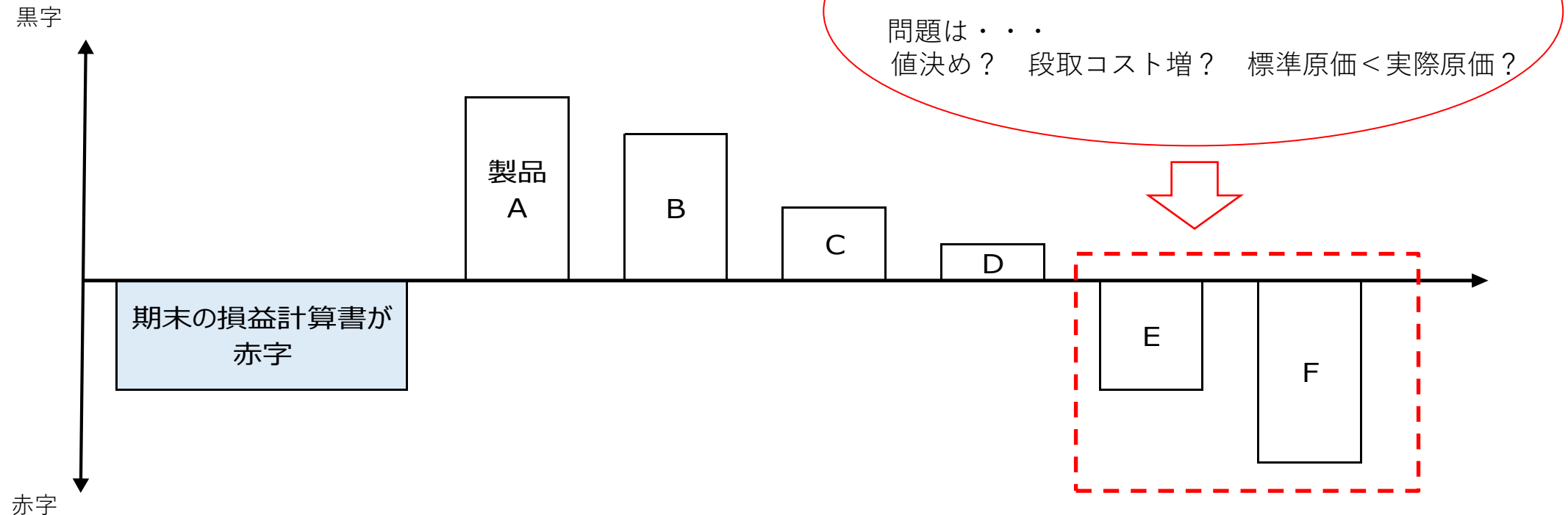
正しく現状を把握しないと、間違った戦略になる危険性がある

02. 目指す姿

黒字製品・赤字製品の選別

黒字製品、赤字製品を見える化し、収益力の強化を図ります。

★イメージ



03. 取り組むべきこと

変動費の見直し

赤字解消のためには
売上2倍

売上	500	⇒	1,000 ?
変動費	450		900
限界利益	50		100
固定費	100		100
経常利益	△50		0

稼働率（人、工場等） 80% ⇒ 160% ?

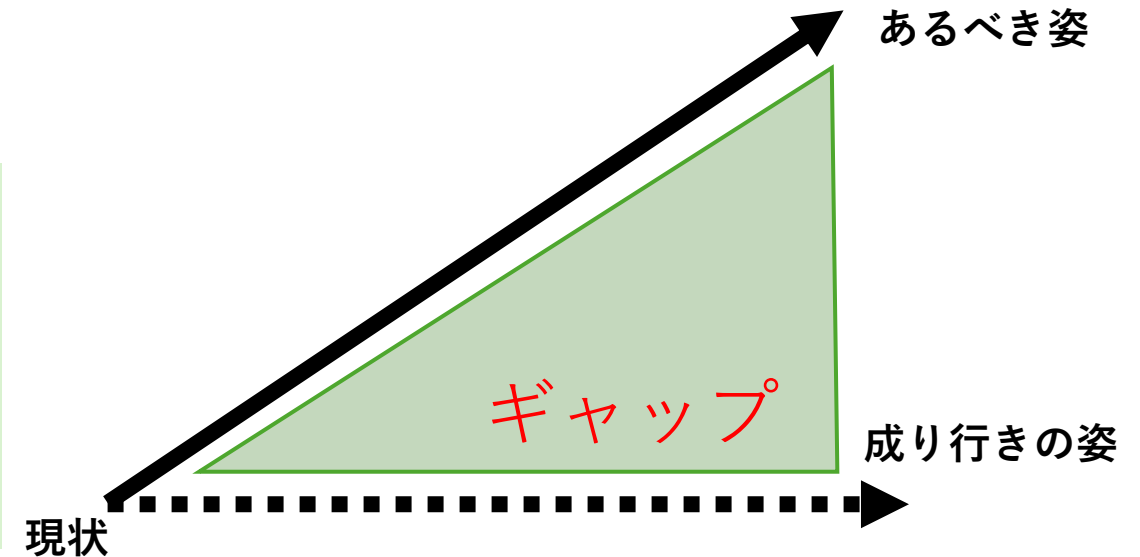
生産力・営業力には限りがあります。製造原価（値決め）から打ち手のヒントを見つけましょう！

04. CCIのコンサルティング

数字を基点としたPDCAサイクルの実践

「数字」に着目することの意味

- 1.現状を「見える化」することによって（現状把握）
- 2.原因や課題を発見し（課題発見）
- 3.課題解決のための戦略を立てること（戦略策定）



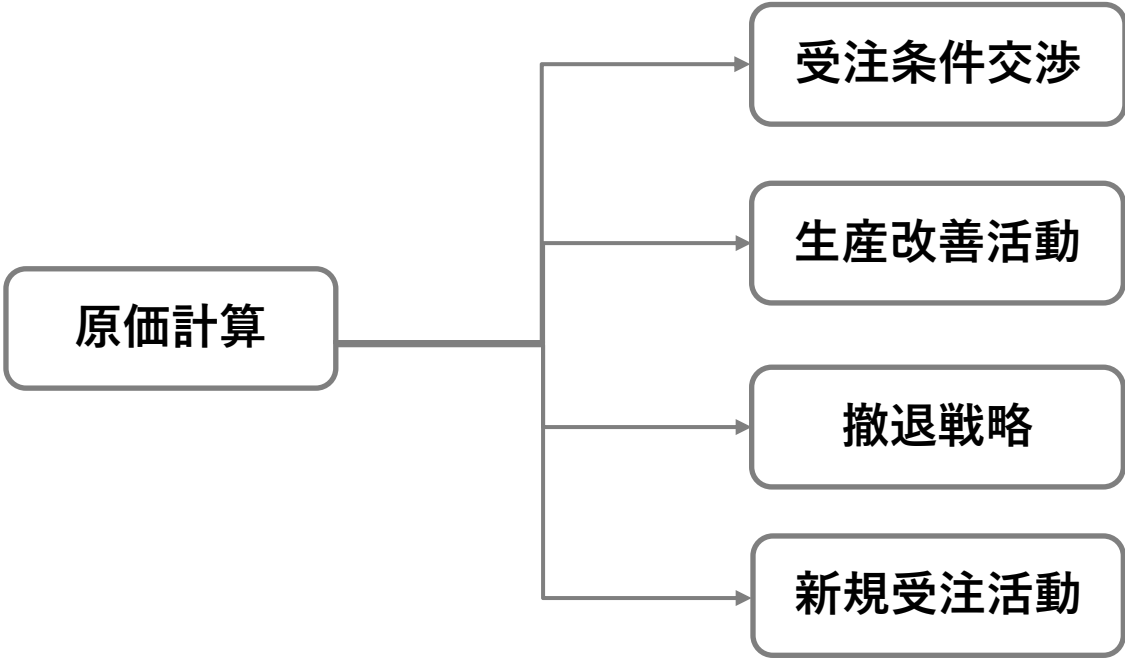
- 現状把握をするためには、「数字」を糸口として、別のデータについての整理・分析が必要な場合がある。
- 策定した戦略を実行した後は、再び「数字」に注目し、成果を確認する。そして、①現状把握、②課題発見、③戦略策定を繰り返すことが重要となる。

「現状」分析と「あるべき姿」の設定により、明確に「ギャップ」を認識することをサポートします！

05. コンサルティングメニュー例

戦略立案

製品の原価情報を可視化し、原価計算をベースに製品・受注ごとに戦略を検討します。



No.	販売先	製品概要①			製造原価 合計	製品単価 (円)	粗利益/個	利益率 (%)
		伝票番号	規格	KNo.				
1		7007397	60/寸 × 1922mm × 0.24t	K21-0087	74,508	56,120	▲ 18,388	-24.8%
2		7007406	25.77/寸 × 2436mm × 0.70 t	KD21-0003	97,535	66,180	▲ 31,355	-32.1%
3		7007408	62/S × 2252mm × 0.35t	KT21-0159	75,079	53,820	▲ 21,259	-28.3%
4		7007409	62/S × 1946mm × 0.30 t	KT21-0160	62,183	36,000	▲ 26,183	-42.1%
5		7007409	62/S × 1946mm × 0.30 t	KT21-0161	63,249	36,000	▲ 27,249	-42.9%
6		7007410	90/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	76,593	61,670	▲ 14,923	-19.5%
7		7007410	90/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	76,593	61,670	▲ 14,923	-19.5%
8		7007410	90/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	76,593	61,670	▲ 14,923	-19.5%
9		7007410	90/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	76,593	61,670	▲ 14,923	-19.5%
10		7007410	90/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	76,593	61,670	▲ 14,923	-19.5%
...								
188		7007517	50/寸 × 2340mm × 0.20 t	KT21-0162	1,458,020	507,782	0	0%
189		7007519	44/寸 × 2130mm × 0.20 t	KT21-0162	1,330	5,003	37.6%	0%
190		7007520	66/寸 × 1330mm × 0.20 t	KT21-0162	680,000	230,415	33.9%	0%
193		7007522	45/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	2,419,660	672,140	27.8%	0%
194		7007524	45/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	345,600	112,140	-32.4%	-32.4%
195		7007524	45/寸 × 1940mm × 0.20 t	KT21-0162	1,732,068	582,032	-32.4%	-32.4%
196		7007526	54/寸 × 2130mm × 0.20 t	KT21-0162	1,188,400	360,048	30.3%	0%
197		7007527	64/寸 × 2130mm × 0.20 t	KT21-0162	72,068	53,290	18,778	26.0%
198		7007527	64/寸 × 2130mm × 0.20 t	KT21-0162	73,730	53,290	20,440	27.7%
199	富士通 JET 機械	7007527	64/寸 × 2130mm × 0.20 t	KT21-0162	73,730	53,290	20,440	27.7%
...								
製品概要②					売上小計	粗利益	%	数量
					10,670,838	1,698,251	16.3%	4,079,119
					3,290,000	▲ 47,470	-1.4%	3,290,000
					3,192,000	▲ 638,355	-20.3%	3,192,000
					7,150,000	857,463	12.0%	7,150,000
					6,174,488	922,478	14.9%	6,174,488
					89,894,266	64,194,724	72.2%	89,894,266
					10,670,838	1,698,251	16.3%	4,079,119
					3,290,000	▲ 47,470	-1.4%	3,290,000
					3,192,000	▲ 638,355	-20.3%	3,192,000
					7,150,000	857,463	12.0%	7,150,000
					6,174,488	922,478	14.9%	6,174,488
					89,894,266	64,194,724	72.2%	89,894,266
					10,670,838	1,698,251	16.3%	4,079,119
					3,290,000	▲ 47,470	-1.4%	3,290,000
					3,192,000	▲ 638,355	-20.3%	3,192,000
					7,150,000	857,463	12.0%	7,150,000
					6,174,488	922,478	14.9%	6,174,488
					89,894,266	64,194,724	72.2%	89,894,266

06. 導入効果

1. 現在は、作れば作るほど儲かる時代ではない。

- 売上高（仕事量）だけを増やしても、必ずしも利益につながらない。
- その意味で、損益分岐点分析には限界がある。
- ＝「どれだけ売上高を伸ばせばいいか」を測る指標だけでは、不十分である。
- 売上高の管理だけでは、足りない

2. 「儲かる仕事を選ぶこと」が大切である。

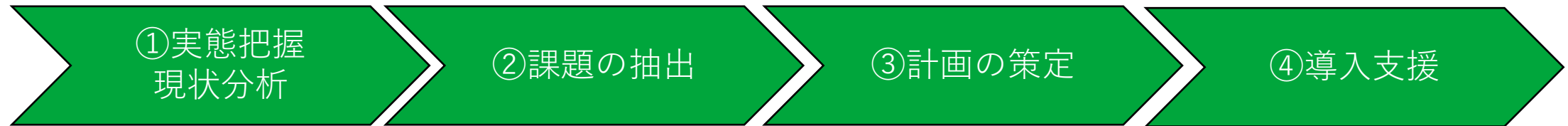
- 人手不足の中では、受注側は手一杯の状況にある。
- 仕事量を増やすだけでは、従業員の残業などの負担が大きくなる。
- そのため、「儲かる仕事だけを選ぶこと」は、人材確保にもつながる。

製造原価の管理後は**今以上**に収益力強化へ！

07. 料金

サポートの流れと手数料について

【ご支援の流れ】



【基本料金のご案内】

項目	手数料
①実態把握・現状分析	コンサルティング内容に応じて、 事前にお見積りさせていただきます。
②課題の抽出	
③課題を踏まえての計画の策定	
④計画実行支援	

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- CCIグループ各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングに
詳しい詳細はこちら

お問い合わせ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



Facebook



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローをよろしくお願いします！

ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、确实性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。