

# 現場の実務・実力に即して、 継続できる利益管理の仕組みを導入する

## 管理会計・原価管理 コンサルティング

詳しいご内容・お打ち合わせをご希望の場合は、  
下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：  
株式会社日本能率協会コンサルティング  
ビジネスイノベーション本部

お問い合わせフォーム：<https://www.jmac.co.jp/inquiry/reply/contact.html>  
お問い合わせ番号：03-4531-4307



お問い合わせフォーム

このような課題はありませんか？

経営戦略・事業戦略を策定・実行したいものの、

- 事業ごとの正しい収益性が見えていない(精度が低い)
- 経営層の中で事業区分の共通認識が図れていない
- 製品群ごとの製造原価が見えていない(特に固定費は一律で按分計算している)
- 顧客ごとにかけている販売費営業マンの人件費や営業支援費が見えていない
- 付加価値の高い、儲かる領域に注力する意思決定が出来ていない



現場の実務・実力に即して、  
継続できる利益管理の仕組みを導入する！

経済産業省が提唱している「事業再編実務指針」によると、資本効率を意識した付加価値重視の経営が求められています。しかしながら、日本の製造業は、製品群ごとや顧客ごとに原価・費用が認識できていないケースが多く見受けられます。

## JMACの 特徴

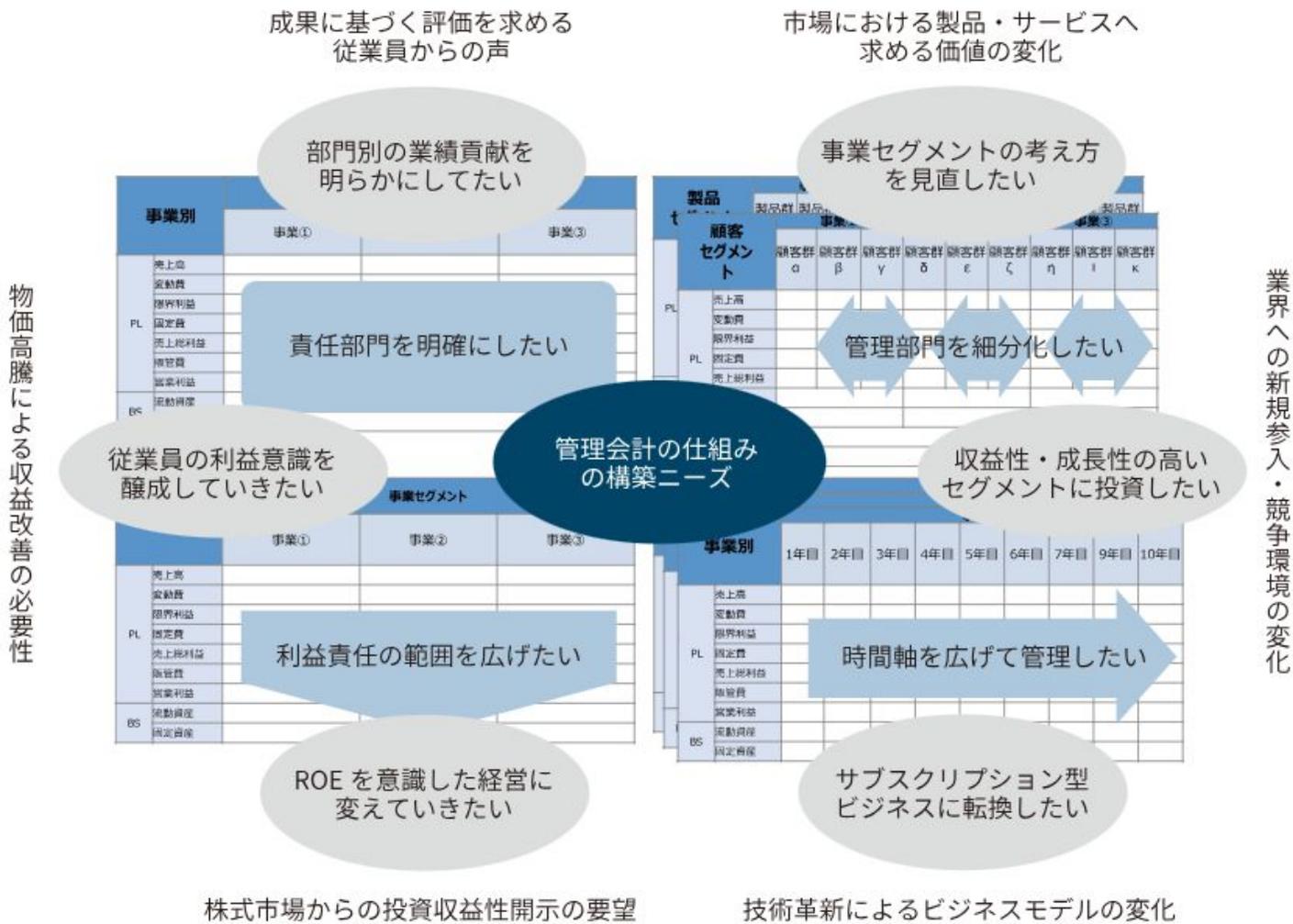
JMACは、日本一製造業の現場の実態に精通しているコンサルティングファームであると自負しています。現場の実態(多品種小ロット生産)・実務の実態(業務内容別の工数)に寄り添って、計算ロジックや配賦基準を明確にし、正しく利益を見る取り組みを支援いたします。



**企画フェーズ:** 事業方針認識、現状基準整理、改善方向整理、具体的改善案、マスタープラン策定  
**運用フェーズ:** 運用トライ検証、原価管理システム化、運用モニタリング  
を一貫して支援します。

併せて、事業戦略(設備投資意思決定や、マーケティング戦略・プライシング)に活用するところまでご支援可能です。

# JMACのコンサルティングの特徴



【[原価管理を活用した収益改革支援](#)】  
[収益改善・収益力強化コンサルティングはこちら](#) ➡

【[管理会計を活用した成長戦略立案支援](#)】  
[成長戦略コンサルティングはこちら](#) ➡

# コンサルティングの進め方

<b>1.製造原価構造の整理:変動費・直接加工費・製造間接費</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 直接加工費:直接労務費と直接設備費に区分します。</li><li>● 製造間接費:現場管理費・設計費・調達費・生産管理費に区分します。</li></ul>
<b>2.直接加工費の労務レート×作業時間+設備レート×加工時間のロジック定義</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 労務レート・設備レートの分母予算額を算定します。</li><li>● 基準稼働時間を定義し、労務レート・設備レートを算定します。</li><li>● 作業時間・加工時間を設定します。実績時間と標準時間を定義します。</li><li>● 製造現場の実績時間の管理方法の具体化、運用継続性を検証します。</li></ul>
<b>3. 製造間接費の分類 (現場管理費・生産管理費・設計費)と配賦基準の整理</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 製造間接費を現場管理費・設計費・調達費・生産管理費に分類します。</li><li>● それぞれの配賦基準を設定します。</li></ul>
<b>4.販売費の分類整理</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 直接営業費、営業支援費 (人件費)・営業支援費 (経費)、販売物流費の分類。</li><li>● 顧客別の直接営業費の計算。顧客別・業務内容別の業務量の調査。</li><li>● 営業支援費 (人件費)は、業務量の観点から配賦基準を整理します。</li><li>● 営業支援費 (経費)は、売上計画の観点から配賦基準を整理します。</li><li>● 販売物流費の重量×距離の観点から配賦基準を整理します。</li></ul>
<b>5.実際原価計算・標準原価計算・見積原価計算の検証</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 実際の製品群や案件でモデルを選定して、原価計算を行います。</li><li>● 検討した配賦基準を用いて、従来と今回で原価計算結果比較検証いたします。</li><li>● 収益性の分析を行い、儲かっている製品群や顧客群を明確にいたします。</li></ul>

# コンサルティングの進め方

儲かっている事業領域が見えておらず、  
経営資源を配分できていない。

	戦略単位 A	戦略単位 B	戦略単位 C	戦略単位 D
売上				
材料費・外注費				
限界利益				
製造固定費	工場別管理			
売上総利益	製品群ごとに見えない			
販管費	営業所別管理・本社一括管理			
営業利益	製品群ごとに見えない			



実態・実力の即した管理会計制度をつくり、  
運用・定着化までを支援いたします。

従来	前提	戦略単位 A	戦略単位 B	戦略単位 C	戦略単位 D
売上	売上				
材料費・外注費	材料費・外注費				
限界利益	限界利益				
固定費	直接加工費	直課	直課	直課	直課
	製造間接費	製造の部門ごとにそれぞれ配賦基準設定			
売上総利益	売上総利益				
販管費	販売費	直接営業・営業支援で配賦基準を分ける			
営業利益	事業貢献利益				
	本社経費				
	営業利益				

## 対象部門

- 役員
- 営業管理部門
- 経営企画部門
- 原価管理部門
- 事業企画部門
- 財務経理部門 など
- 経営管理部門

## Case

業界	産業機械業界
会社プロフィール	東証一部プライム上場の産業機械メーカー
テーマ	原価管理の仕組みの構築支援
背景	これまで収益性が高く、原価・費用を管理する必要性が小さかった。事業環境の変化に伴い、事業セグメントごとに利益を管理し、付加価値の高い事業領域を見極め、不採算事業に関する意思決定に活用したい。
取り組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>● 原価計算制度の設計、配賦基準の整備</li><li>● 販管費の分類定義、配賦基準に活用する業務量管理の仕組み化</li><li>● 原価計算・販管費のシミュレーション、情報システム要件定義</li></ul>

## 面談

貴社課題について理解し、JMACのアプローチの説明、ご提案の方向性についてご相談します。  
必要に応じて、NDAをご準備します。  
現場視察により理解を深めさせていただく場合もございます。

## 提案

お打ち合わせ内容を踏まえて、貴社課題に添ったコンサルティング計画提案書をご提示させていただきます。

## 契約

JMACご提案を採用いただきましたら、業務委託契約書の締結準備をさせていただきます。

## 実施

コンサルティングを実施スタートいたします。  
キックオフを経て、

- 現状分析
- 関係者ミーティング
- 改善支援
- 推進報告会

を実施しながら課題解決に努めます。

お問い合わせ先：  
株式会社日本能率協会コンサルティング  
ビジネスイノベーション本部

お問い合わせフォーム：<https://www.jmac.co.jp/inquiry/reply/contact.html>  
お問い合わせ電話番号：03-4531-4307