



Management Viewpoint

原価低減の成功事例

厳しい経営環境が続く中、各企業ではより一層の原価低減が求められている。しかしながら、従来多くの企業で取組んできた部門別での原価低減やコスト削減をしていく方法では、思うように効果が得られなくなっているのも事実である。

そこで紹介したいのが、ABC(activity-based-costing 活動基準原価計算)とプロジェクト方式による原価低減の手法である。

ABCとは、提供する商品やサービスの原価を『活動ごとのコスト』として把握していく手法で、最大のメリットは、あいまいになりやすい間接費用を的確に管理できることである。従来の財務的な原価計算に内在する間接費の配賦問題を解決するため、考え出された原価計算の手法である。

<A社の成功事例>

導入背景: A社は機械部品メーカーで、多様な製品を製造している。取引先からは常にコスト低減が求められ、同業他社との厳しい価格競争が続いていたが、原価低減はもう限界だと感じていた。

プロジェクト発足: 製造現場では部門別に原価低減に取り組んでいた。それを全社的な取組みとするため組織に横串を刺し、様々な部門のメンバーでプロジェクトチームを組み、全体を統括するトータルサポート班と、5つの実行班とに分けた。

勉強会と具体策検討会: 弊社が講師となり、プロジェクトメンバーへABC手法の勉強会を開催。その上で実施具体策を細かく策定した。

業務プロセス分析: 業務プロセス分析をさまざまな部門のメンバーと一緒に進めたことにより、原価低減につながるポイントが浮き彫りとなり、無駄な間接費の削減につながった。

製品別・顧客別分析: さらにABCを活用することで、製品別や顧客別の原価情報を正確に分析。低収益製品や採算の悪い顧客が把握でき、改善につながった。

ABCは間接費をその発生額と比例する基準で配賦することで、従来の原価計算に比べてより正確な計算ができる。価格設定や製品構成などの意思決定に有効な原価情報が得られるのである。また物流や販売に関わる間接費を、配送先や顧客別に計算することもできるので、トータルでの原価低減・収益改善に大変効果的である。

自社での取組みに効果を感じられないのであれば、ABC手法を取り入れてみてはいかがでしょうか。

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原著作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

“次世代リーダー”に必要なノウハウがここに！



ニュー・リーダーズ・クラブ(NLC)

<http://www.tanabekeiei.co.jp/member/nlc/index.html>

若手経営者・後継者様、リーダーの方々にお届けする総合情報サービスです。
インターネットやFAXによる次世代のリーダーにふさわしいサービスをご提供！



インターネットサービス

経営現場で培ってきた成功事例や豊富な実績に裏打ちされた改善ノウハウを「見やすく・分かりやすく・生かしやすい」全15種類の多様なコンテンツに集約。

リーダーズレポート

ビジネスリーダーのための情報をFAXでお届け。全国版と地域版の2枚/A4

経営CD

現場から得た“経営戦略の手法”をトップコンサルタントが解説。

収録時間:30分以上(1テーマ約15分×2~3名)/年間2枚



年会費(1名様) 18,900円(消費税込)
2名様以上 15,120円/名(消費税込)

会員特典として、タナベ経営が開催する各種セミナーを会員特別価格で受講いただけます！

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部
担当 北浦

住所: 〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

TEL:06-7177-4006 E-mail: nw@tanabekeiei.co.jp