

製品別の原価を正しく把握し、利益の上がる企業へ！

製品別の原価が解らない…ジレンマから脱却！

成功事例から学ぶ 原価管理のすすめ



原価管理の必要性は感じているが、なかなか手が回らない…

原価管理を行いたいけれど、システム導入にコストをかける余裕はないし、ハードルが高い…。もし、そのハードルが低く、実はスモールスタートではじめられたら？
本資料では、原価管理を行うことによる経営への効果を、事例とともに解説します。

現状のままだと利益を 正確に把握できない…

- 売上や仕入のシステムは導入しているが、原価管理システムは未導入で、正確な原価がわからない
- そのため、受注の際に利益が出るか否か、経験(感覚)で判断してしまっている



原価管理システムを導入すると、 コストがかかってしまう…

- 原価管理は難しいのではないか？
- システムの導入・運用には、金銭的・人的なコストがかかるのではないか？
- 導入しても使いこなせるか？

解消!

低コストで 原価管理システムを導入!



目次

- | | | | |
|-------------------------------|------|-----------------------|------|
| ■ 原価管理の必要性は感じているが、なかなか手が回らない… | — P1 | ■ 自社に合った原価管理システムの選び方 | — P5 |
| ■ 原価管理を適切に行わない4つのリスクとは？ | — P2 | ■ 原価管理システム SIR-CAS 原価 | — P6 |
| ■ 原価管理を行うメリット | — P3 | ■ 「SIR-CAS 原価」の導入事例 | — P7 |
| ■ 原価管理のはじめ方【4つのステップ】 | — P4 | | |

原価管理を適切に行わない4つのリスクとは？

原価管理を適切に行わないと、どのようなリスクが生じるのでしょうか？ここでは、よくある具体的なリスクについて、4つの事例とともにご紹介します。

1

採算が取れている 製品かわからない…

- 引き合いが多い場合は黒字だったが、生産量が減った途端に赤字になった
- お客様の意向に沿って頑張っているが、お客様ごとの利益率がわからず、大口顧客の言いなりになっている

2

無駄なコストが 見えない…

採算性の悪い工程があっても、無駄なコストが数値として見えず、放置してしまっている

3

仕入れ価格が上がったが 受注すべきか 判断できない…

- このまま継続した場合に、利益がどの程度確保できるのかわからない
- 材料費の価格変動による予測原価を把握できず、場当たり的な受注になりがちに

4

経営者に伝わる情報が遅く、 いつも後手後手の 経営判断になってしまう…

経営者から、経営判断に必要な情報*の報告が遅いと指摘される

*材料費の変動要素、生産性、歩留まり、利益率など



そもそも原価管理とは？

原価管理とは、会社の利益率を上げるために、製品の製造にかかる原価を把握することです。製品ごとの材料費や生産性の比較・分析を行って、利益率の高い製品を中心に、ビジネスをコントロールするために行います。

製造原価 = 製品の製造にかかった原価の合計 (材料費 + 労務費 + 経費)

原価管理を行うメリット

原価を適切に算出すると、どこに多くのコストが発生しているかがわかり、改善点を見いだせます。原価を正しく計算・管理することは、業務改善と利益向上に直結します。



原価管理をしないことで起きている問題

- 製品別の原価を把握せず、行き当たりばったりの受注や営業活動をしている
- 商談の段階で、正確な見積もりが出せず、利益を確保できているか把握できていない
- 作業員別の生産性が把握できず、生産性の高い作業員の技術や知識が活かさない
- 正味の生産時間が分析されず、無駄な非生産時間が多い



原価管理を行うことで実現

- 製品別の原価が見えるようになったため、適切な営業戦略を立てられるようになり、営業力が強化された
- 商談の段階で、製造部門を巻き込んで正確な見積もりを出すことができ、利益体質に改善できた
- 作業員別の生産性が可視化されて、生産性の高い作業員が明らかになり、優れた技術や知識の共有が可能になった。そのため、製造部門の生産性向上に対する意識が上がった
- 正味の生産時間が分析され、非生産時間が改善された

原価管理のはじめ方【4つのステップ】

利益向上に役立つ原価管理を、低コストで実現するために、4つのステップではじめ方をご紹介します。



STEP1 だけでも OK !

STEP 1 実際原価の把握【営業戦略】

製品別原価が、正確な数値として見える化される。
製品別・得意先別・担当者別の利益分析も可能となり、
改善策を打てるようになる。

STEP 4 分析結果をもとに改善【コスト削減】

原価シミュレーションにより、仕入価格の交渉や、新規仕入先の開拓、代替材料への転換、
生産ラインの指導強化による歩留まりの改善等を実現する。

STEP 3 実際原価と標準原価の差異を分析【生産性向上】

目標とする生産性（標準時間）に対して、実際値との乖離部分を分析。
目標とする生産性に近づけるためのトリガーとなる。

STEP 2 目標値として標準原価を設定【受注戦略】

商談の段階で、標準原価を設定をすることにより、受注前に損益の目安がわかる。
将来のビジネス戦略や、製造・販売計画を立てる際の判断材料となる。



いきなり STEP1 ~ 4 までをやろうとすると、予算も人的なコストも発生してしまいます。
STEP1 だけでも小さくはじめることが、改善の大きな一歩になります。

自社に合った原価管理システムの選び方

原価管理を適切に行うには、原価管理システムの導入が最適です。ここではどのような原価管理システムを選べばよいのか、チェックポイントをご紹介します。

原価管理システムに必要な機能

必須機能

① 原価計算

標準原価計算や実際原価計算など、基本的な原価計算を行える。

② 配賦・賃率計算

労務費・経費を、配賦基準に従って配賦。製造原価を算出する。

原価計算のメリットを享受できる拡張機能

③ 損益計算

製品ごとに、原価・販売価格・販売予定量などを分析し、損益分岐ラインや収益性を判断できる。

④ 標準原価と実際原価の差異を分析（数値化）

標準原価と実際原価の差異分析を行い、利益改善となる情報を提供。

⑤ 原価シミュレーション

材料の単価の変動、工数の増減で、どのくらい原価が変動するのか、シミュレーションで具体的な価格が把握できる。

原価管理システム選定のチェックポイント

- 既存のシステムと連携できる
- 短期間・低コストで導入できる
- 導入後の運用コストも抑えられる
- ユーザーが習得しやすい
- サポートが手厚い
- P4【STEP1】の「実際原価の把握」ができる
- 将来的に高度な拡張機能を追加できる
- システムのプロにだけでなく、原価のプロにも、自社に合った設定を相談できる

× こんな原価管理システムは NG ! ×

1. 原価計算の準備に手間がかかるもの
2. 原価計算に時間がかかるもの
3. 生産性が分析できないもの
4. 材料の使用量が自動計算できないもの
5. 経営判断資料が容易に出力できないもの
6. 複雑でシステムの運用が属人化するもの
7. 原価計算の再計算が簡単にできないもの

原価管理システム SIR-CAS原価

機能・特長

SIR-CAS(サーカス)原価は、中小・中堅企業様向けに、日本 SI 研究所が開発した原価管理システムです。
一般の企業で必要とされる基本的な機能を備え、お客様のニーズに合わせて柔軟かつ低コストでご導入いただけます。

特長

- 既存のシステムから、柔軟にデータを取り込むことが可能です。
- ユーザー様の習熟に時間がかかりません。
- 原価のプロフェッショナルがコンサルティングを行い、貴社に合ったシステムをご提供いたします。

ご導入の流れ・価格のご紹介

■ご導入の流れ

お問い合わせから稼働まで、最短 3 か月での構築が可能です。

ヒアリング→コンサルティング、システムデザイン→システム設計・開発→導入支援→運用サポート

■ご参考価格 (税抜)

[年間契約のサブスク版 ※月額] [サポート]

- | | | | |
|----------|----------|----------------|----------------|
| ● 実際原価計算 | 25,000 円 | ● コンサルティングサービス | 100,000円 (1回) |
| ● 標準原価計算 | 25,000 円 | ● セットアップサービス | 98,000円 (初回のみ) |
| ● 差異分析 | 12,500 円 | ● 操作支援 | 50,000円 (1回) |
| ● 管理帳表出力 | 12,500 円 | | |

詳しくは、お気軽にお問い合わせください



資料請求・お問い合わせ (Web サイトお問い合わせフォーム)

<https://www.jsirc.co.jp/request.php>



「SIR-CAS原価」の導入事例

正確な原価の把握に課題を抱える企業様にとって、原価管理システムの導入は、課題の解決となるだけでなく、業務運営の透明化にもつながります。最後に、「SIR-CAS 原価」システムをご導入いただいた、組み立て加工業の A 社様の事例をご紹介します。

導入の背景

正確な原価を把握をする必要が生じた

- 拠点が増え、正確かつ統一性のある原価管理が必要になった
- それまで、期首・期末の数字から何となく原価を算出していた
- 正確な原価が不明のため、ご注文があっても、受注の判断材料がなかった
- Excel で管理していたが、誰でも上書きができ、正確さを欠いて困っていた
- 情報の抽出には Excel シートをいくつも見比べる必要があり、煩雑だった
- 受注や売上の入力漏れがあり、請求書の発行忘れが生じて損失があった

SIR-CAS 原価導入後



導入の根底にあった思い

業務を可視化して、
自分たちの仕事の結果を
きちんと整理したい！

導入後の成果

「不透明な原価」が明らかになった

- 原価の差異の原因が即時わかるようになった
- 新たなインプットをせずに、現データから原価管理ができるようになった
- 原価を抑え、人件費をいくら掛けられるかがわかった
- 在庫調整が正確にできるようになった
- 製品の売値を明確に算出できるようになり、お客様の注文を受けても良いか、判断ができるようになった
- 低コストで導入・運用ができ、コストに対して業務効率化のメリットの方が大きかった



株式会社 日本 SI 研究所

〒130-0013

東京都墨田区錦糸 3-2-1 アルカイースト 17 階

サービスサイト <https://www.sircas-costmanage.com/>

企業サイト <https://www.jsirc.co.jp/>

電話 03-6659-3242