

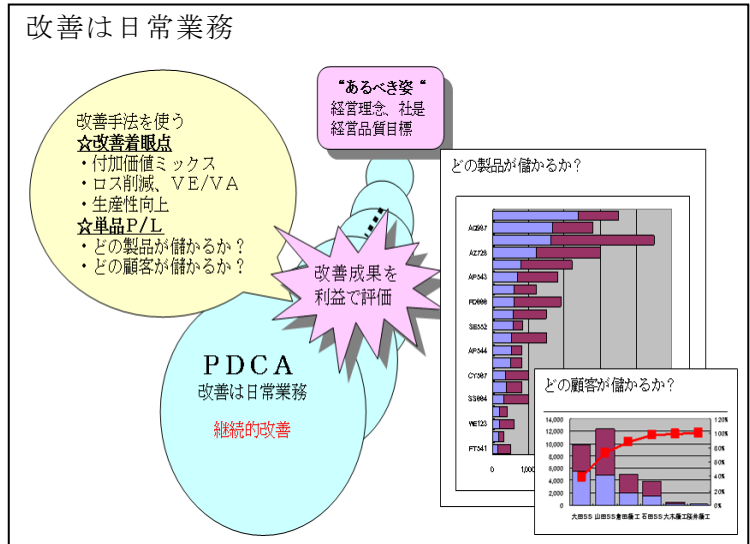
仕事の基本は利益意識 を持つこと

(利益を知ること、自分のやるべきことを知る)

- 仕事の基本を学び、組織や個人の能力を引き出す場を提供しています
ブレイクスルー思考とファシリテーションの体験をします。

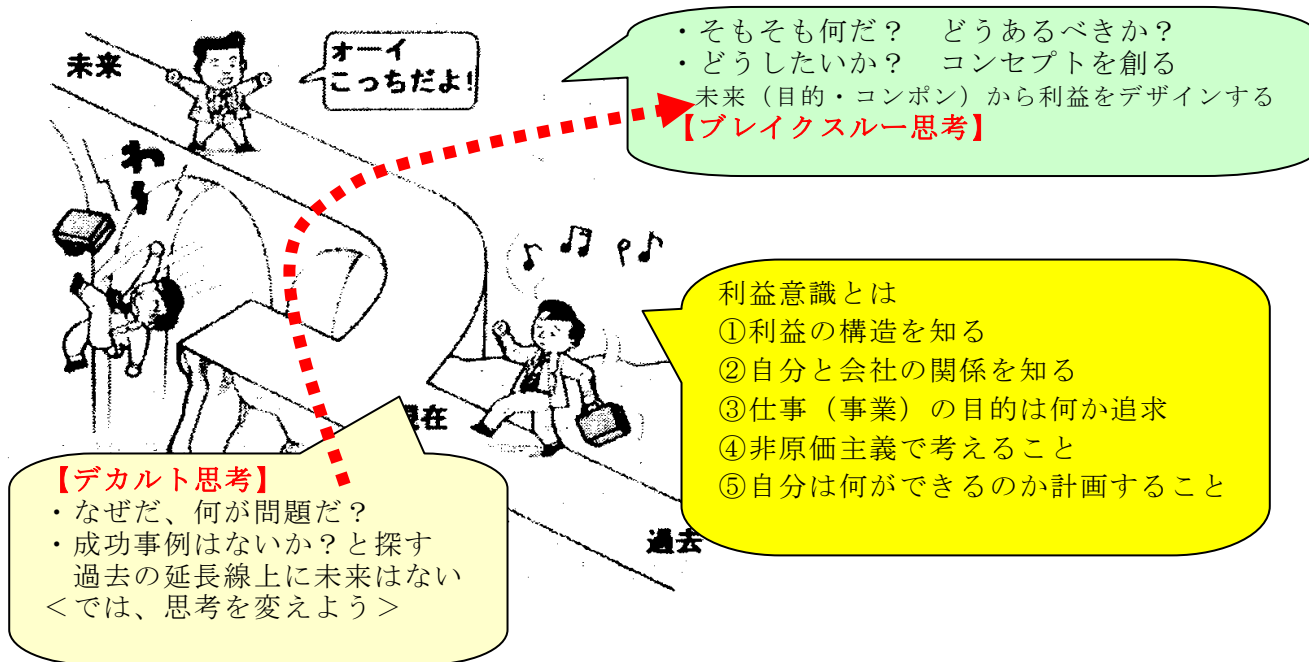
- 1、改善は日常業務
- 2、利益意識とは
- 3、利益の構造を知り、己を知る
非原価主義と原価主義
- 4、単品付加価値
- 5、付加価値を稼ぎ出す改善着眼点
- 6、付加価値を稼ぎ出す“そば屋”
- 7、ワークショップ体験

ワークデザイナー 末広繁和 (作成)



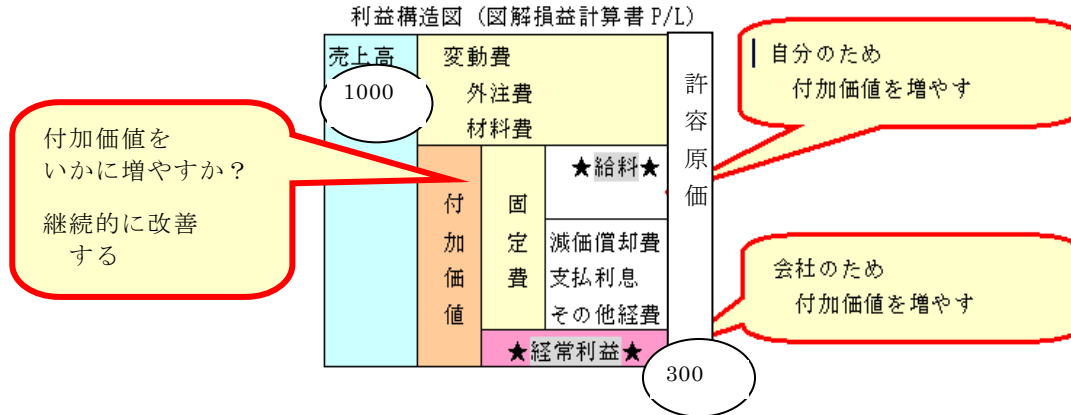
2、利益意識とは

利益意識とは、未来（目的・コンポン）から利益をデザインする能力



3、利益の構造を知り、自分と会社の関係を知る

- 自分は、この利益構造図のどこにいるのか、そして何ができるか？



● 非原価主義と原価主義

- ◆ 非原価主義 売値 (市場価格) - 必要利益 = 許容原価 (売値は競争で決まりいかに改善するか)
- ◆ 原価主義 変動費 + 固定費 + 必要利益 = 売値 (売値は自分が決める、買ってもらえない)

● 利益シミュレーションしてみよう (利益構造図を見て考えてください)

売値 1000 円、必要利益 300 円 (会社ポリシー、30%)、許容原価 700 円であった。

(問題) 売値が価格競争で 900 円になった。いくらコストダウンすればよいか？

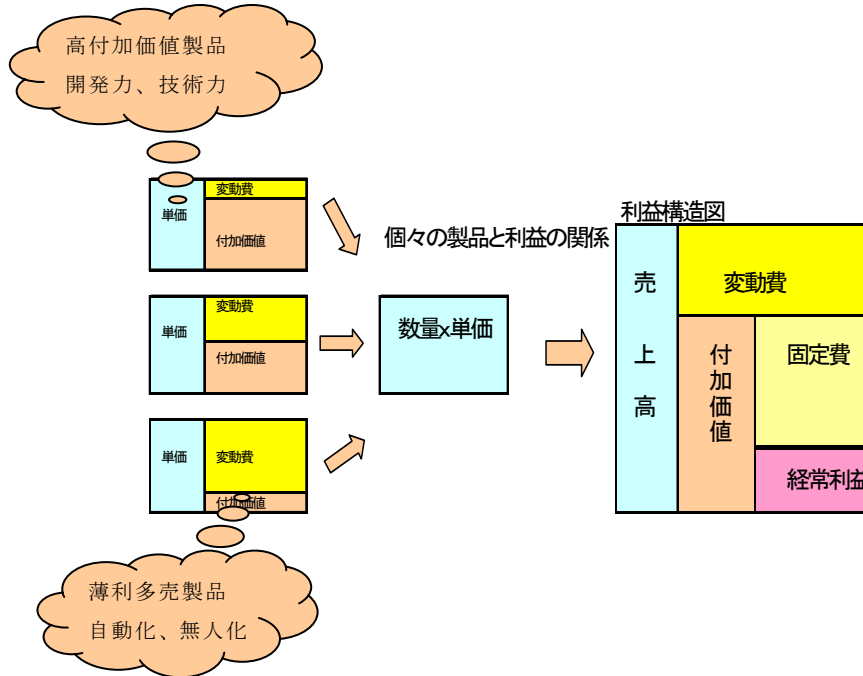
(必要利益は、会社のポリシーで 30% 確保する)

(ヒント) 限界利益を求めてください

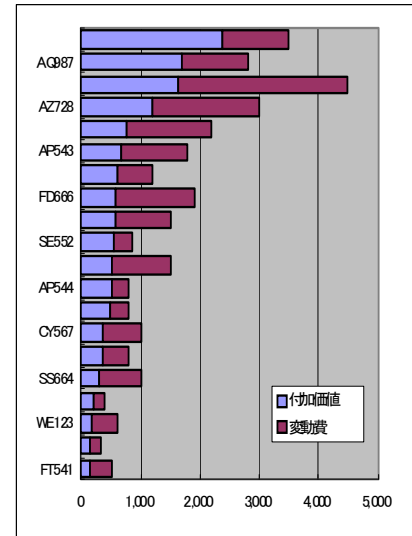
4、単品付加価値

売上高が多いことが、利益が多いとは限らない

付加価値を最大にする着眼点は、単品製品の付加価値を組み合わせること。



どの製品が儲かるか？



5、付加価値を稼ぎ出す改善着眼点

付加価値を稼ぎ出す改善着眼点

努力構造図（利益を伸ばす改善着眼点）

企業努力 全社員の 努力	外部努力 (歩留、ロス改善) (購買管理、VE/VA)		
製品、顧客へ 戦略対応 (製品開発) (顧客開拓)	内 部 努 力	付 加 価 値	一人ひとりの 努力 (生産性改善) (予算管理)
			将来の発展費用

3つの改善の着眼点

変動費 の改善	<ul style="list-style-type: none"> 不良削減、ロス削減、歩留まり向上 バラツキのない安定した品質 安く買う工夫、購入先の選択
固定費 の改善	<ul style="list-style-type: none"> 5S、ムダ取りでムダ時間の削減 故障しないように設備の点検 予算管理で経費節減 人材の育成、多能工の養成
売上高 の改善	<ul style="list-style-type: none"> 単品製品の付加価値の組み合わせ 付加価値は、数量掛ける単価 製品の改良、新製品開発、顧客開拓 5S、あいさつは安心を顧客に与える

給料を増やすにはどうする？
毎年売値は下がる、改善しなくちゃ



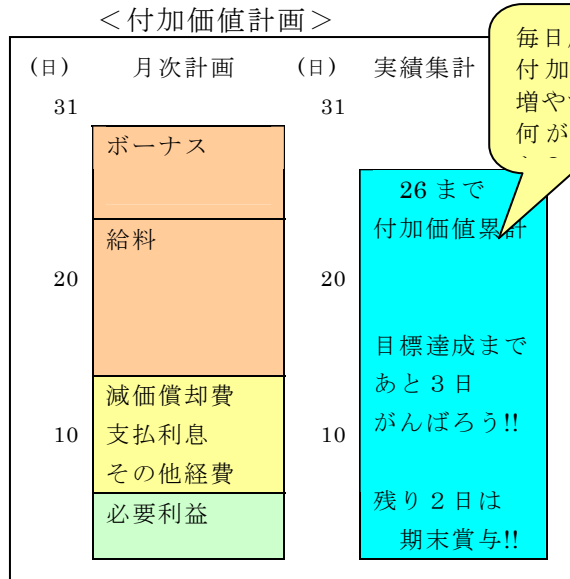
6、付加価値（給料）を一人ひとり稼ぎ出す“そば屋”の例

（課題）従業員より、前回よりボーナスを1ヶ月多くほしいと要望があった。

（改善）利益構造図を基に、付加価値計画を立て、一人ひとりのアイデアで改善した。

- ・改善は、変動費、固定費、売上高に着眼し、自分は付加価値確保に何ができるか？
- ・毎日、付加価値を集計、計画対実績から、明日、何をすればよいか？ ワイワイガヤガヤ!!

●単品の付加価値＝そばの売値－変動費（材料費）



毎日反省
付加価値を
増やすには、
何ができる

＜そばの単品付加価値の例＞



かけそば	月見そば
売値 500円	売値 600円
材料 300	材料 350
付加価値 200	付加価値 250
てんぷらそば	大名そば
売値 800円	売値 1200円
材料 400	材料 500
付加価値 400	付加価値 700
お子さまそば	ビール
売値 500円	売値 600円
材料 250	材料 200
付加価値 250	付加価値 400

7、ブレイクスルー思考、ファシリテーションをワークショップで体験

テーマ 「喫茶店 ユニークなビジネスを企画計画する」

手順 1、場の設定、前年度の損益確認

手順 2、一年後どのような店にしたいか？ コンセプト作成

手順 3、コンセプトを実現するための、利益シミュレーション

利益シミュレーション（月換算） 単位 万円

過去の実績		利益シミュレーション			
	前年		順序	シミュ1	シミュ2
経常利益		①	ビジョン達成に いくら必要か？		
固定費		②	固定費がいくら		
付加価値			①+②		
変動比率%	%	③	製品ミックス	%	%
付加価値率%	%		1 - ③	%	%
売上高			付加価値 ÷ 付加価値率		
変動費			売上高 x 変動比率		
損益分岐点率%	%		固定費 ÷ 付加価値	%	%
人員	オーナー アルバイト		何人で実現するか (固定費が増える)		

手順 4、利益達成のための改善案作成（変動費、固定費、売上高に着眼して改善案作成）