

【業種】	【支援内容】	【成果】
製造業 (工業製品)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決算データ、製造データより変動費、固定費分解、付加価値、損益分岐点の算出方法について助言。</li> <li>・材料表作成、工程別原価計算、マシンレートの考え方についての助言</li> <li>・価格転嫁のための客観的データの収集について、鋼材、資材、燃料費等の推移データの集計を実施。</li> <li>・製品別材料表により、材料費、外注費、労務費集計の実施。</li> <li>・原価集計シートの雛形（EXCEL）を準備、レート設定、計算自動化について説明。</li> <li>・現在のコストの状況を分析し、課題を明確にしたうえで今後の方向性について助言。</li> <li>・価格改定した場合の業績への影響についてしたうえで説明。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一部の製品について、実際の原価に対し相当安価な受注金額だった事実が確認できた。</li> <li>・原価計算や資料を作成して、見える化することの重要性が理解できた。</li> <li>・価格交渉を行う必要性と裏付け、交渉に当たっての材料を整理することができた。</li> <li>・見積書作成時の単価を引き上げることができた。</li> <li>また、見積書提示の細に各種材料費や燃料費などコストの上昇の状況についても説明するように改善した。</li> </ul>
製造業 (陶磁器)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業者の強みや価値を活かした、価格戦略を実施することを助言。</li> <li>・製品の価値の伝え方の重要性や手法について助言</li> <li>・販路ごとの原価計算を実施し、事業者が抱えている課題を説明し、それに対する対応方法や考え方について助言</li> <li>・販路ごとの価格転嫁を行うあたりの方向性(対象とする商品や価格戦略)について支援。</li> <li>・今後の価格転嫁の方向性について助言。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店頭での値上げ、見本市での価格転嫁を実施することができた。店頭は10-20%アップ、見本市は50%アップと強気の価格改定を実施。売れ行きにマイナスの影響はなく、価格転嫁自体は成功。</li> <li>・他の商品についても今後値上げを実施する予定としている。</li> <li>・価値を伝えるために情報の重要性を理解でき、日常の業務に活かすことができるようになった。</li> <li>・原価計算、値付けに関する考え方、一部商品の原価計算の実施、値付けの係数の改善など、今後も引き続き自社で対応できる体制を構築できた</li> <li>・高単価商品については、価格の妥当性を伝えるため、商品の魅せ方を検討しながら、補助金等を活用しながら現実に向けた取組を行っていく予定。</li> </ul>
製造業 (食品)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在の製造工程の現状把握を行い、業務改善策を進めるように助言。</li> <li>・価格転嫁の試算表を作成し、内容の説明、数字の読み方、コスト構成などを説明。</li> <li>・作業分析シート(フォーマット)の提供及び使用方法について説明。</li> <li>・主力商品の原価の状況を把握し、価格転嫁までのプロセスを整理し、説明。</li> <li>・価格転嫁の手法や、商品ごとの値上げの額や目標の黒字額に対する売上高について支援。</li> <li>・ターゲット、消費拡大を意図してパッケージの改善、高価格にするための商品企画を提案。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要製品の原価を精度高く把握することができ、商品への価格転嫁のプロセスを明確にすることができた。</li> <li>・損益分岐点の売上高と利益確保のための目標設定について明確にすることができた。</li> <li>・20%程度の値上げを実施することができた。</li> <li>・今後も原材料等の上昇が予想されるため、随時価格に反映させていく方針とした。</li> <li>・価格交渉の結果、価格が折り合わずに失注することもあったが、価格競争に陥らないためにあえて受け入れることで利益を確保するようになった。</li> </ul>
宿泊業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊プラン毎の原価計算を緻密に行い、売上高だけではなく粗利の種類ごとのモニタリングを行い経営状況の分析を行う重要性について説明。</li> <li>・プラン毎に原価計算を行い、各プランの利益率の算出後、利益率の低いプランについては、プランの内容を変更しながら値上げを実施することを助言。</li> <li>・顧客ターゲットに合わせたプランを数多く考え季節ごとに変えながら出していくことを助言。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原価分析表の作成や分析表に基づいた各月の原価や売上総利益の詳細な計算ができるようになり、各宿泊プラン毎の詳細な原価分析が可能となった。</li> <li>・プラン毎に、価格の現状維持や値上げ幅を決定することができ、一部プランについては値上げを実施予定。</li> </ul>
飲食業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業者の課題に対し、今後の方向性を明で確化し、メニューの整理について助言。</li> <li>・データに基づく利益貢献度の分析を行い、特に収益性の高いメニューに集中する戦略について助言</li> <li>・売上上位のものについて、個別に原価計算を実施。</li> <li>・接客サービスや経緯者として役割分担の明確化について、助言。</li> <li>・価格転嫁までプロセスや品質向上や付加価値の強化について助言。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メニュー再編を通じた利益貢献度の向上とオペレーションの効率化が進み、接客サービスを大幅に改善することが可能となった。</li> <li>・財務分析により、価格転嫁の必要性と目標値を確認することができた。</li> <li>・メニュー価格の見せ方や設定について理解し、実践することができた。</li> <li>・一部メニューについては、価格改定することができた。</li> </ul>
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業者の現在の価格設定の根拠についてヒアリングを実施した後、価格設定や原価の算出方法について説明。</li> <li>・前期の決算情報による試算及び今後予測されるコスト増減を加味した原価計算を実施。</li> <li>・現在の価格について、借入金の返済額や固定費を賄える価格になっているか確認を実施。</li> <li>・今後の価格改定について助言。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原価計算の実施した結果、価格転嫁が不十分である状況が確認することができた。</li> <li>・借入金返済等を加味した場合の価格転嫁額を算出することができた。</li> <li>・価格改定の算出方法の確立ができた。</li> <li>・支援をもとに価格交渉を行うことができ、概ねすべての取引先が価格改定に応じてもらうことができた。</li> </ul>
農業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・損益計算書を基に売上高、売上原価、粗利などを踏まえた原価の確認方法について説明</li> <li>・前期決算結果を踏まえた実際原価の把握</li> <li>・主要商品の個別実際原価の把握と標準原価表の作成</li> <li>・実際の原価の踏まえた、価格設定プロセスについて説明</li> <li>・各商品原価と各販売価格(利益率)を踏まえた価格設定に対する支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要商品の原価把握ならびに原価計算方法を習得できた</li> <li>・標準原価を基にした妥当性ある価格決定のプロセスならびに考え方を習得できた</li> <li>・実際原価を把握したことにより、原価低減のポイントならびに作業改善の着目点が明確になった</li> <li>・主力商品の目標販売高(数量)を設定できることにより、営業活動の具体的なアクションを検討できるようになった</li> </ul>