

## コストダウンのフレームワークと実践ポイント

～ケーススタディーから自社に応用できる「コストダウン思考」を身につける

### ■ねらい

売上の拡大が描きにくくなっている昨今の経済情勢の中で、確実に利益を確保するためには、余剰のコストがないかを常に意識し、コストダウンを実践することが重要です。

一方で、コストは売上獲得に必要なものです。必要なコストを下げれば営業力は落ち、売上の鈍化につながります。また、コストダウンの手法は、他社の方法を流用できないため、手法だけ学んでもすぐに実現することは難しいものです。

この講座では、

- ・コストをセグメントに分類し、売上に直結しないコストを見つけ出す
- ・削減可能なコストの削減に実際に取り組むためのフローと手法を学ぶ
- ・継続的・意識的にコストをコントロールする「コストダウン思考」を身につける

ことを目的に、

本講座では、コストのバランスを意識したマネジメントを行うために必要なコストダウンの思考法と実践フレームワークを身につけていただきます。グループワークでは、コストダウンに必要なステップを実際に追うことで理解を深めます。

業務効率化、利益率改善に関する企業指導経験の豊富な講師が、実践に基づき伝授します。

管理者、財務担当者、企画部門や営業部門など幅広い職種でコストのバランスを意識したマネジメント実践したいと考えている方のご参加をお待ちしております。

### ■プログラム案

#### ◆1. はじめに

- (1) 事業の利益を高めるための「コストダウン思考」とは
- (2) コストダウン思考を現場で実践するために
- (3) 本日のケーススタディーの進め方

#### ◆2. 財務データからコストダウンの可能性を洗い出す

- (1) 売上原価と仕入原価に潜むムダなコストとは
- (2) 出荷に必要な運送費は本当に削減が難しいのか
- (3) 外注費の見直しはコストダウンに本当に有効か

【グループワーク：ステップ1】 A社の財務データを見てコストダウンができる項目を洗い出す。

※資料を事前送付しますので、事前に検討して当日ご参加ください。(所要時間約 30 分)

◆ 3. コストをセグメントに分類する

(1) 決算書のコストをセグメントに分類する理由

(2) セグメント分類の進め方

- ・ 要因別分類の考え方
- ・ 時間軸分類の考え方
- ・ 発生源別分類の考え方

(3) セグメント化されたコストから何が見えるのか

- ・ セグメントされたコストと、されていない隠れたコストの具体例

【グループワーク：ステップ2】 A社のコストについての追加情報を分析し、セグメントに分類する

- ・ 追加した情報から要因ごとにコストを分類する。
- ・ 分類されたコストから何が見えるのかを検討する
- ・ ステップ1で洗い出したコストをほかのコストへ応用できるかを探る

◆ 4. コストダウンの進め方を決めて実行する

(1) 実践するための3つのルール

- ・ ルール1：継続してコストダウンを検討・実行する覚悟をもつ
- ・ ルール2：必ずコストを要因ごとに分類する
- ・ ルール3：対処法を短期・中期・長期の時間軸でとらえる

(3) コストダウンの効果測定

- ・ コストダウン実施前・実施後を比較・検討する
- ・ 同じ対処法が継続可能か、別の対処法が必要かを検討する

【グループワーク：ステップ3】 ステップ2で行った各分類について追加された情報を加味して、コストダウンが実行可能かを考える

【グループワーク：ステップ4】 実行可能な対処法を時間軸で再分類する

◆ 5. まとめ ～継続的なコストダウンを実践するために

以上