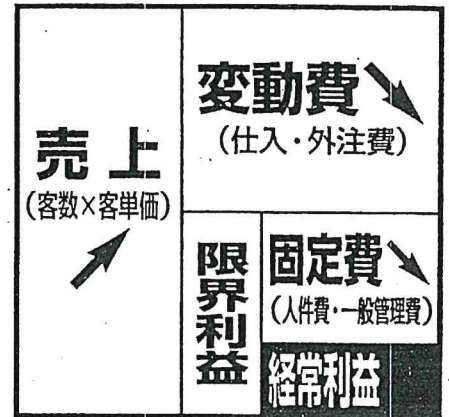


# 変動費削減の方法



1. 付加価値の高い新商品の開発
  - (1). デザイン、形、使い易さ、豪華さ、軽さ、等類似商品との差別化をはかる。
  - (2). この商品がなくては他の製品が作れないという特許商品を開発する為にも、研究開発には常日頃から心がける。
  - (3). 同じ商品でも品質に絶対的差をつける。
  - (4). ライバル企業の商品の徹底研究
2. 製品、部品を短く、小さく、軽く、薄くできないか。
3. 製造工程の短縮と使用商品の素材変更。
4. 原材料の価格交渉。
5. 同じ原材料を安く買えるところをさがす。
6. 安く売らない。
7. 値引きしない。
8. 納期に必ず間に合わせる。
9. 不良品を作らない (改善委員会)
10. 全てを現金で買う。
11. 現地から直に仕入れる。
12. 在庫をかかえない。(あったらそれを有効に活用)
13. 粗利益の高い商品を意識して売る。
14. 商品ミックス。
15. 営業マンの教育。(折衝力、販売効率(13)(14))
16. 売れない商品は作らない。おかない。
17. 商品のポートフォリオ分析を行ない、高付加価値をすすめる。
18. 直接材料費の下げ方のポイント。
  - (1). 歩どまりの向上
    - ①材料取り改善 ②残った素材の活用
    - ③新しい生産方法を考える。又は情報収集 ④不良率改善
  - (2). 仕入れ価格
    - ①支払いを現金化する ②購入先の選定と情報収集
    - ③外注を内作にかえる ④物流の仕組みを変える
    - ⑤下請企業の技術指導と教育
  - (3). 代替品の活用
    - ①在庫品の活用 ②新素材の発見と活用 ③部品の変更
19. 加工費の下げ方のポイント。
  - (1). 作業効率の改善
    - ①マニュアル化と作業手順の改善 ②新しい機具の利用と整備
    - ③適正な作業配置と仕事量の配分 (効率よく回す)
    - ④機械化・ロボット導入 ⑤外注に出す方が安ければ外注に出す
  - (2). 労働意欲を高める
    - ①給与システムを変える (刺激給、能力給導入) ②正しい人事考課
    - ③職場環境の整備 ④職場の安全、衛生 ⑤モラルの向上
  - (3). 操業度の向上
    - ①生産量を増やす ②生産量を変動させない
    - ③遊休設備の転用と活用 等



# 固定費削減の方法



## 1. 人件費

- (1). 単純作業はパート、アルバイト化して、複雑で、技術、技能の高度なものに正社員を配置する。
- (2). 勤務シフト表を作成し、無駄、ムラを出さない。
- (3). 間接人件費は極力抑える。
- (4). 管理システムを見直して、余分な業務はしない。
- (5). 業績や利益に結びつかない部門の廃止と人員の配置転換。
- (6). 労働力の質を高める。(人の入れ換え、社外教育、OJT)
- (7). 能力給等を導入して労働意欲を高める。
- (8). 省人化(機械化できる所は機械化を進め、機械装備率を高める。)
- (9). 作業の改善(作業工程)と業務の改善(物流の仕組み、得意先の整理他。)
- (10). 勤怠管理システムを導入して、人件費をコントロールする。
- (11). 年間賃金の3倍の粗利益を出す。
- (12). 人材派遣を効果的に使う。
- (13). 生産地を海外に移転。
- (14). 外注などの活用を行い削減する。

## 2. 減価償却費

- (1). 作業場が狭くなっても安易に広げない。
- (2). 新しい機械導入の場合、コストと生産ロット販売ロットを比較検討し、安易に導入しない。
- (3). 現在ある設備の稼働率を高め、未稼働設備を有効に生かす。

## 3. 支払い利息

- (1). 現在の金利を知る。
- (2). 高ければ即銀行へ行き交渉下げてもらう。
- (3). 今ある現、預金で高い部分の借金を返す。
- (4). 長期の手形で決済する所から、なるべく現金で取引できる所を捜す。
- (5). 遊休資産を売却して借金を返す。
- (6). 自社物件を売却し、借りる。
- (7). 売掛サイトの短縮。
- (8). 在庫を減らす。

## 4. その他

- (1). 接待費をなるべく使わない。
- (2). 効果のない広告、宣伝の廃止。
- (3). 販売コストが利益より上回る得意先を整理する。
- (4). 使用コストの高い購入先との取引をやめて、低い購入先に変える。  
又、全使用品目の値段の交渉を行う。
- (5). 家賃、地代の交渉を粘り強く行う。
- (6). 社長、幹部がぜいたくをしない。質素儉約。
- (7). 社員にコスト意識を持たせる。
- (8). 配送コストと無駄な車両の処分。
- (9). 無駄な水道光熱費の排除。
- (10). 経理マンには必要以上にうるさい人間を配置する。
- (11). 自社の適正規模を考える。

## 5. 特に重要な部分

- (1). 得意先の信用調査は常日頃から心がけ、売掛金、受取手形等の売上債券には特に敏感になっていること。小さな固定費を削減しても、売掛金が焦げついたり、手形が不渡りになると、変動費と固定費が大きくふくらむ。新規顧客開拓には、信用調査は欠かせない。
- (2). 社員の使い込み、製品横流し等により倒産する場合がある。充分注意すべし。
- (3). ローコストオペレーション。 等