

# 案件事例(1-1)

## 損益改善支援ーセグメント別採算経営システムの導入事例ー

### 【案件概要】

#### 1. 会社概要

事業内容 : 繊維染色業  
 業績(着手時) : 売上高 2,717百万円、営業利益 △170百万円  
 拠点 : 関西に1工場、営業所 各1箇所

#### 2. 会社様のニーズ・課題

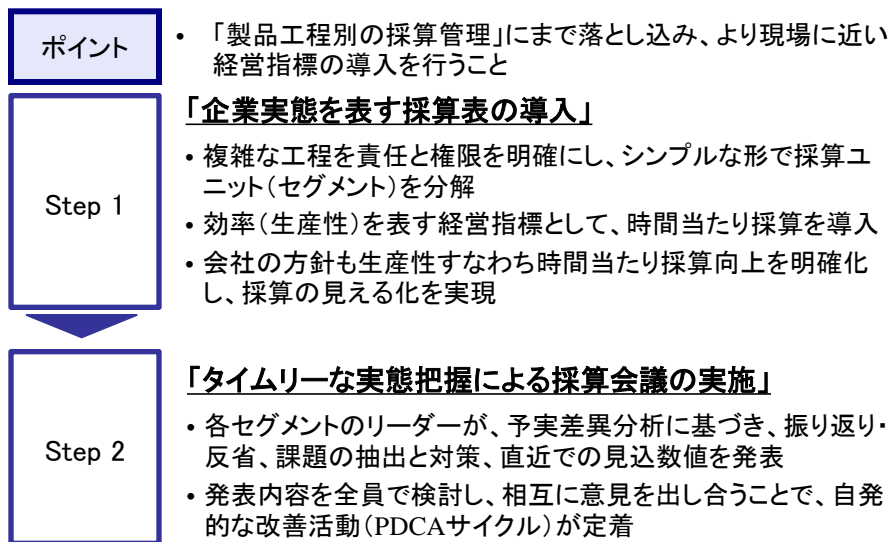
- (1) リストラ等の実施により販管費の削減は進めてきたが、本業での改善(製造原価低減)が十分でなく、またどのように行えば良いのか分からない状況であった。
- (2) 労働集約型の産業である背景もあり、改善を実施するためにも「効率」という概念を現場にしっかりと浸透させたい
- (3) 社員の自主性が低いことに対して、社長が不満を持っており、どうかして高めたい

### 【役務提供内容】



- |  |   |   |
|--|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 事業計画策定の前提となる現状の分析(実態把握と課題抽出)</li> <li>2. 金融支援実行のための事業計画書の作成</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 策定した事業計画を用いて、債権者集会を実行</li> <li>2. スキームの実行(DES)</li> <li>3. 協力体制の構築</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 適正な業務フローの検討(責任と権限の明確化)</li> <li>2. 採算管理区分の検討</li> <li>3. 採算ユニットの検討</li> <li>4. 科目の検討</li> <li>5. 部門別採算表の作成</li> <li>6. MP・予定の作成</li> <li>7. 採算会議の実施</li> <li>8. 進捗管理</li> </ol> |
|--|---|---|

### 【改善施策のポイントとプロセス】



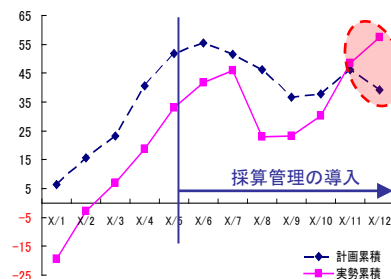
### 【成果・効果】

#### 業績の推移

(単位:百万円)

指標	X期	X+1期	X+2期
売上高	2,717	2,745	2,645
営業利益	△170	39	142

#### 業績推移(月次)



#### ・改善効果

採算管理の導入後、改善効果が徐々に始まり、計画より約20百万円の改善を実現

#### ・採算管理の導入効果

1. 社内全体で改善活動の渦が発生し、現場主体の改善活動が活性化
2. 業務が数値に反映され、ただやみくもに実施されていた業務改善のポイントが各工程で統一した指標によって明確になり、ユニットリーダーを中心に自発的な改善活動が活発化
3. 大小様々なPTにおいて現場社員全員が関わり、社員の自主性が向上