

売上と利益をさらに伸ばすために

～需要予測・原価計算の手法を学ぶ勉強会を開催～



南アルプス特産品企業組合・ほたるみ館（上田みな子理事長／組合員：140名）は、中小企業診断士の荻木 正史氏を講師に招き、製造部門を担う組合員を対象に商品の需要予測に基づく製造計画の考え方・製造原価の計算方法について学ぶ勉強会を開催した。この勉強会は、組合が運営する「まちの駅くしがた」に出荷している総菜や菓子類の製品が昼過ぎには品切れになってしまい、売上機会を損失している現状を解決するために企画された。

需要予測について、荻木氏は冒頭に「担当者の知見（勘）や経験で感じていることを数値化し、できるだけ客観的な根拠に基づき行うことが重要」と述べ、そのための手法として「過去の販売データ・売上をもとに予測（時系列モデル）」、「曜日やイベントなど販売と関係ある状況・出来事にもとづき予測（因果関係モデル）」が示された。



続いて原価計算については、「利益を増やすためには販売価格を上げるか、製造原価を下げるほかに方法はない」と説明。「製造原価に販管費・欲しい利益を加えて販売価格を

決める（マークアップ法）、他店の値段設定を参考に販売価格・利益率を決める（実勢価格法）」などいくつかの考え方が示される中で、「おすすめは“原価企画法”。これは、販売価格や販管費・欲しい利益を決めて、その利益を確保できる製造原価になるよう材料や製造方法を見直す手法であり、見直しの過程で作業効率化などのアイデアも生まれやすい。」とアドバイスした。

勉強会の最後には、講師から機能・価格の両面から組合で活用できそうな原価計算システムが紹介され、「需要予測・原価計算ともに予想には必ず誤差が生ずるが、試行錯誤しながら組合に最適な方法を見出すことが大切。」と締めくくった。

上田理事長は、「POSレジや作業日報など、組合に今あるデータを活用することで需要予測・原価計算ができることを理解することができた。できることから少しずつ実践し、さらなる売上アップ・収益状況の改善につなげたい。」と今後の抱負を述べた。