



経営改善サービス



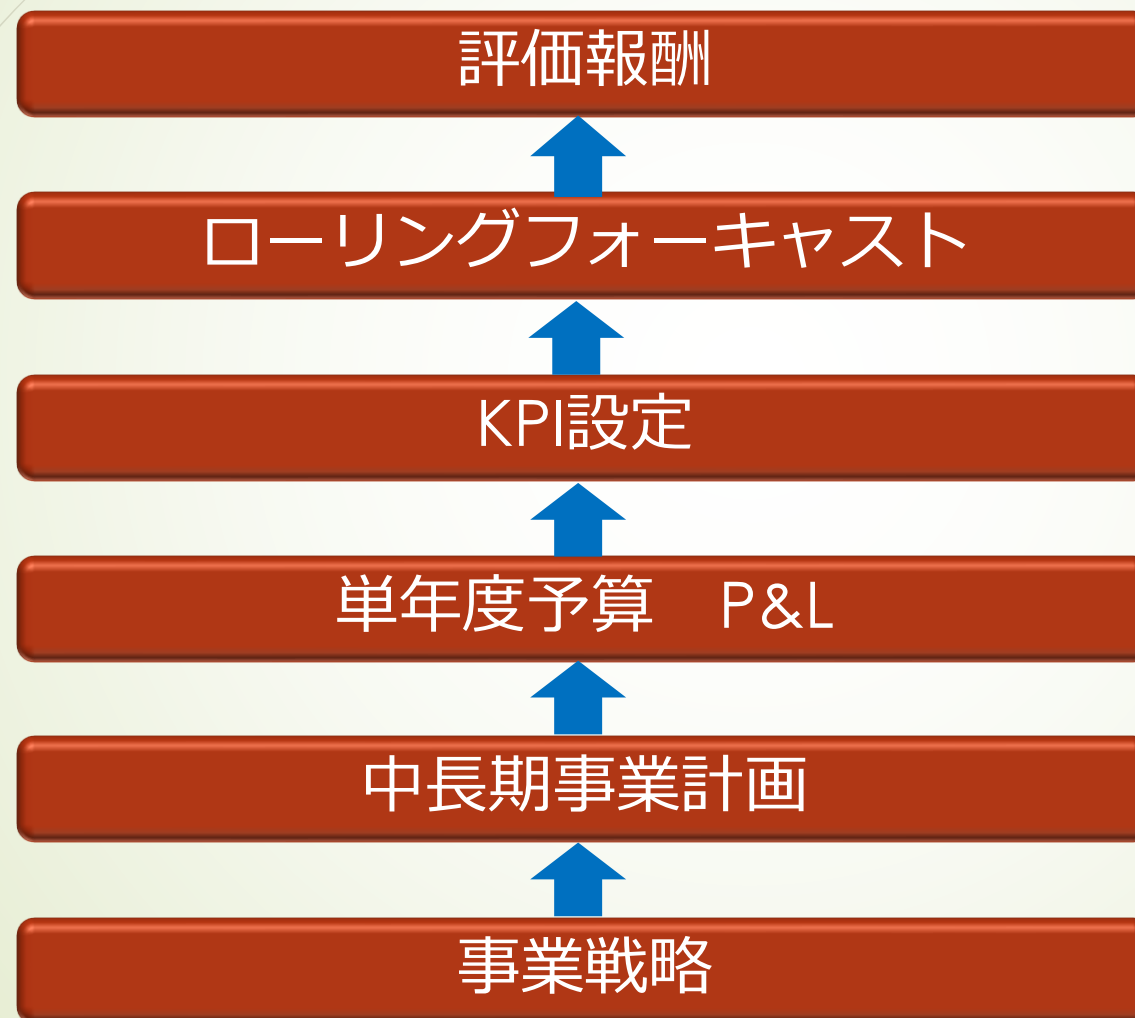
Metric Japan Inc.

Japanese Precision, Global Execution

www.metricjapan.com

© 2026 Metric Japan Inc.

1. Goal-目指すべき経営管理システム



現実問題、多くの中小企業では肝心の会計精度が十分でないため、この流れをいきなり適用できない

よってまずは会計精度の向上に着手する必要がある

2. 財務会計精度の向上 as Task No.1

- ①製造業売上計上基準の遵守
- ②製造業仕入計上基準の遵守
- ③製造原価“One Truth”の実現
- ④販売管理費引当処理

正確な会計処理こそ経営管理の基本中の基本！

2. 財務会計精度の向上

① 製造業売上計上基準の遵守

■ 製品

- 国内販売：EX-WORKS(倉庫からの出荷時点)
- 輸出：FOB (Free On Board: 船積み時点)

■ 据付・サービス

- 客先検収基準

EXW	FOB	CIF	DDP
Ex Works	Free On Board	Cost, Insurance and Freight	Delivered Duty Paid
			
Seller: Minimal	Seller: Export & loading	Seller: Freight, insurance export	Seller: Full logistics, duties, taxes
Buyer: All transport and customs	Buyer: Ocean freight, insurance, import	Buyer: Import clearance & inland	Buyer: None (just receive goods)

- ✓ 前受金(全額/手付金/中間金など)を受領も、上記に到達するまで売上計上はNGで、“現金/前受金”として処理が必要！
- ✓ 売上が計上されるまで、売上原価の計上はNGで、在庫として計上が必要！

2. 財務会計精度の向上

②製造業仕入計上基準の遵守

■ 部品

- 国内仕入：DDP (倉庫受取基準)
- 輸入：FOB (Free On Board: 船積み時点)

■ 外注による据付・サービス

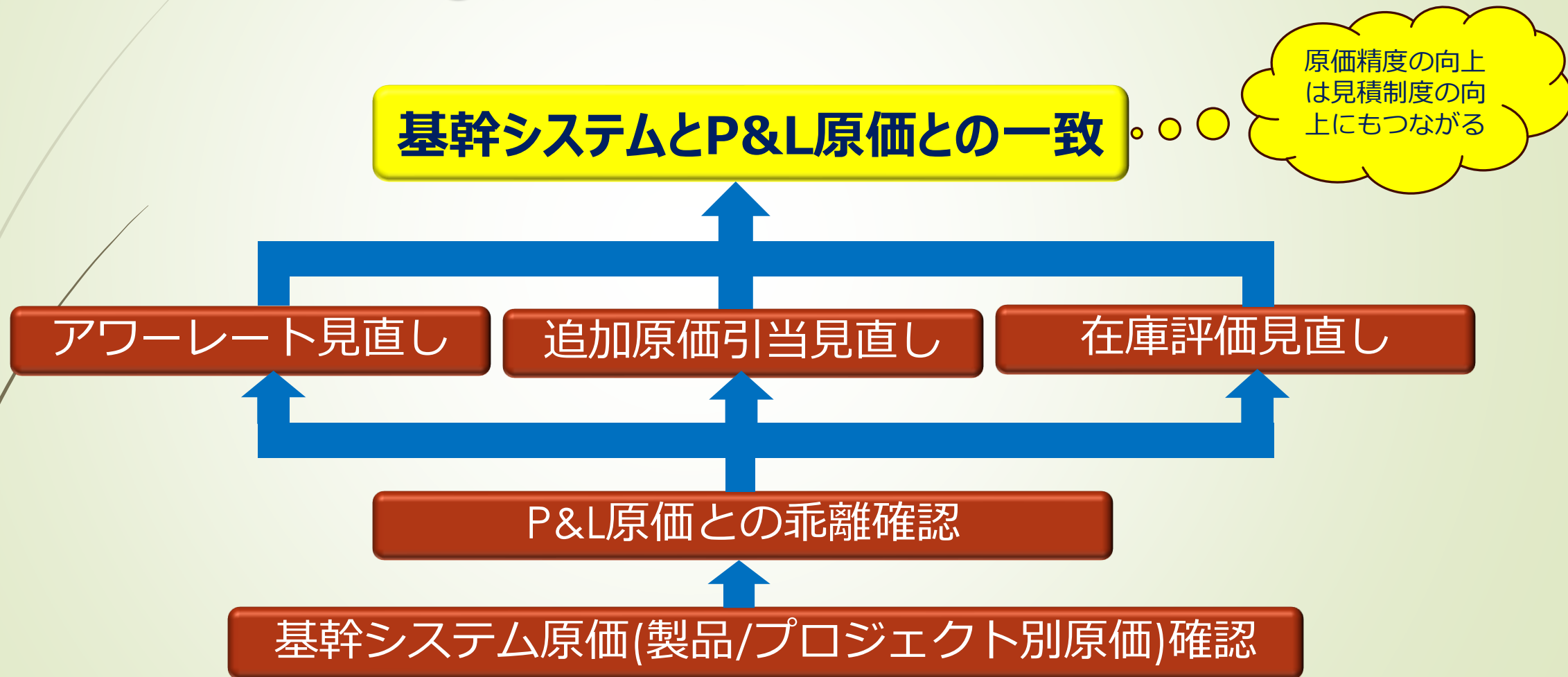
- 当社検収基準

EXW	FOB	CIF	DDP
Ex Works	Free On Board	Cost, Insurance and Freight	Delivered Duty Paid
			
Seller: Minimal	Seller: Export & loading	Seller: Freight, insurance export	Seller: Full logistics, duties, taxes
Buyer: All transport and customs	Buyer: Ocean freight, insurance, import	Buyer: Import clearance & inland	Buyer: None (just receive goods)

- ✓ 前払金(全額/手付金/中間金など)を支払うも、上記に到達するまで仕入計上(在庫/買掛金計上)はNGで、“前払金/現金”として処理が必要！
- ✓ 仕入が計上されるまで、仕掛品在庫計上はNG!

2. 財務会計精度の向上

③ 製造原価“One Truth”の実現



2. 財務会計精度の向上

④販売管理費引当処理

■ 発生ベースで実際請求された額

- 普通に経費計上

■ 見込ベースでIFRS(国際会計基準)遵守に必要な引当額

- 貸倒引当金
- 有給休暇消化引当金
- 退職給付引当金
- 賞与引当金
- 訴訟対応引当金 など

■ 保守的に経営を回すために必要な引当金

- 年度予算に基づくマーケティング費用/各種保険費用など

=>未使用の当該引当費用は年度末にゼロにする必要あり

3. 管理会計システムの構築 as Task No.2

- ①コスト区分（変動費vs固定費）
- ②限界利益/貢献利益/売上総利益
- ③CVP分析（Cost vs Profit）
- ④ローリングフォーキャスト
- ⑤投資採算分析

管理会計に応用してはじめて数字が経営に活きてくる

3. 管理会計システムの構築

①コスト区分（変動費vs固定費）

■変動費 (Variable Costs)

- 売上に伴って発生/変動するコスト

■固定費 (Fixed Costs)

- 売上ゼロでも発生するコスト

会計システムにコストアイテムごとに変動費・固定費の区分が可能なはず

3. 管理会計システムの構築

②限界利益/貢献利益/売上総利益

■ 限界利益 (Marginal Profit)

- 売上高 - 部材費・旅費出張費・外注加工費

■ 貢献利益 (Contribution Margin)

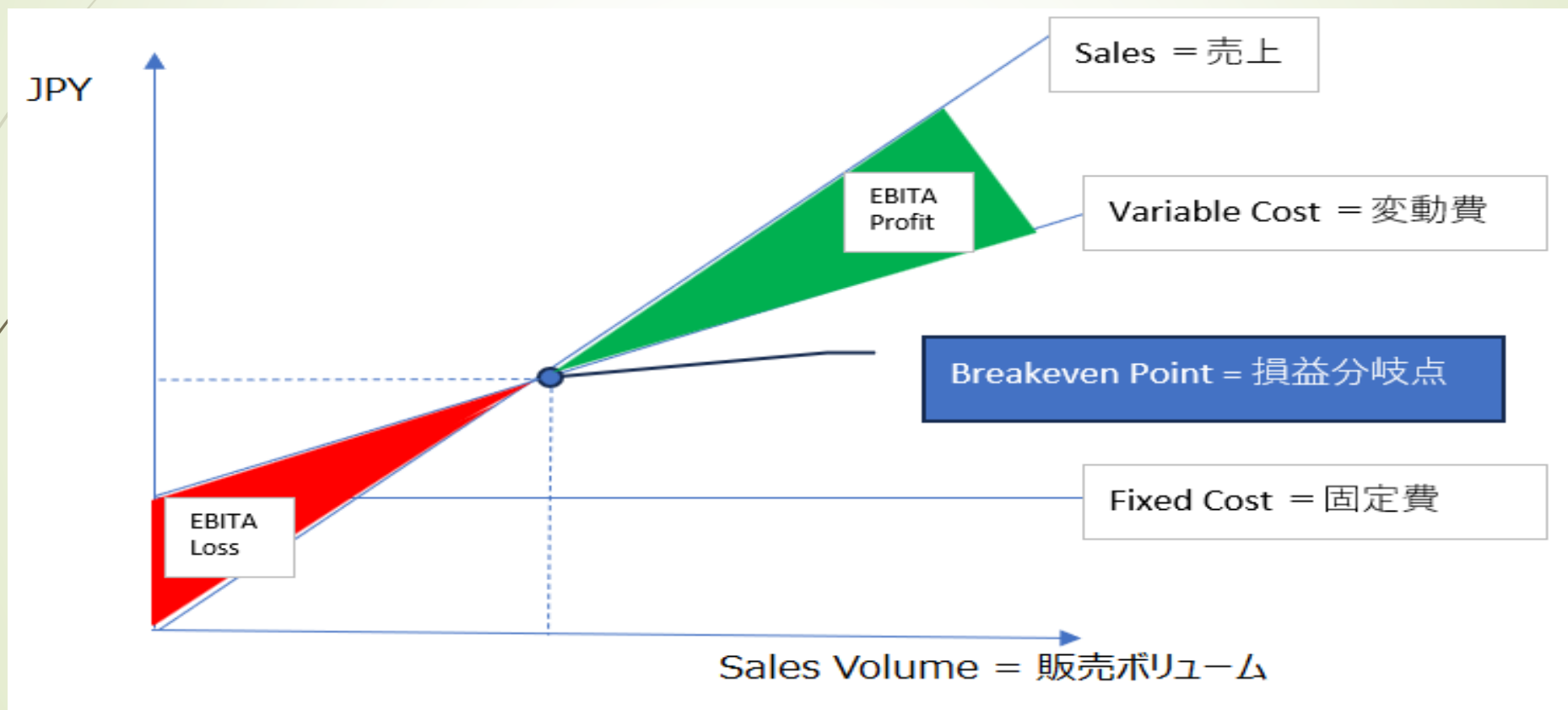
- 限界利益 - その他変動費 (輸入諸経費・在庫減損額など)

■ 売上総利益 (Gross Margin) => これがP&Lと一致する必要あり！

- 貢献利益 - 固定費の製造原価への配賦額

3. 管理会計システムの構築

③CVP分析 (Cost vs Profit)



費用の変動/固定区分により販売ボリュームに応じた損益シミュレーションが容易に

3. 管理会計システムの構築

④ローリングフォーキャスト

9+3ローリングフォーキャスト ⇒ 次年度予算ベースとする

		受注残/受注見込/費用発生見通しを踏まえて			次年度予算ベース		
P&L勘定科目	9ヶ月実績累計	3ヶ月フォーキャスト			A	B	A-B
	1-9月	10月	11月	12月	9+3 フォーキャスト	今年度予算	差異
	JPY000	JPY000	JPY000	JPY000	JPY000	JPY000	JPY000
売上高	2,500,000	240,000	250,000	240,000	3,230,000	3,300,000	(70,000)
(変動費)	(1,625,000)	(156,000)	(162,500)	(156,000)	(2,099,500)	(2,145,000)	45,500
(固定費配布)	(453,000)	(50,000)	(50,000)	(50,000)	(603,000)	(594,000)	(9,000)
(売上原価)	(2,078,000)	(206,000)	(212,500)	(206,000)	(2,702,500)	(2,739,000)	36,500
売上総利益	422,000	34,000	37,500	34,000	527,500	561,000	(33,500)
(販売管理費)	(260,000)	(29,000)	(28,500)	(28,000)	(345,500)	(350,000)	4,500
営業利益	162,000	5,000	9,000	6,000	182,000	211,000	(29,000)

変動費/固定費区分が出来、実際コスト/引当コスト区分ができると精度高く作成可能

3. 管理会計システムの構築

⑤ 投資採算分析

【例】

- 投資額：30,000,000 円
- 変動費 削減効果：80 円／個
- 年間生産量：200,000 個
- 固定費削減：1,200,000 円／年
- 法人税率：30%
- 割引率（r）：2%
- 投資期間：5 年

① 年間キャッシュフロー (税引後)

- 変動費 削減効果 80 円 × 200,000 個 = 16,000,000 円
- 固定費削減 1,200,000 円
- 合計 17,200,000 円
- 税引き後 $17,200,000 \times (1 - 0.3) = 12,040,000$ 円／年

② 現在価値 (PV)

- $PV = 12,040,000 \div (1 + 0.02)^t$
- 5 年分の PV 合計 = 55,000,000 円 (概算)

③ 正味現在価値 (NPV)

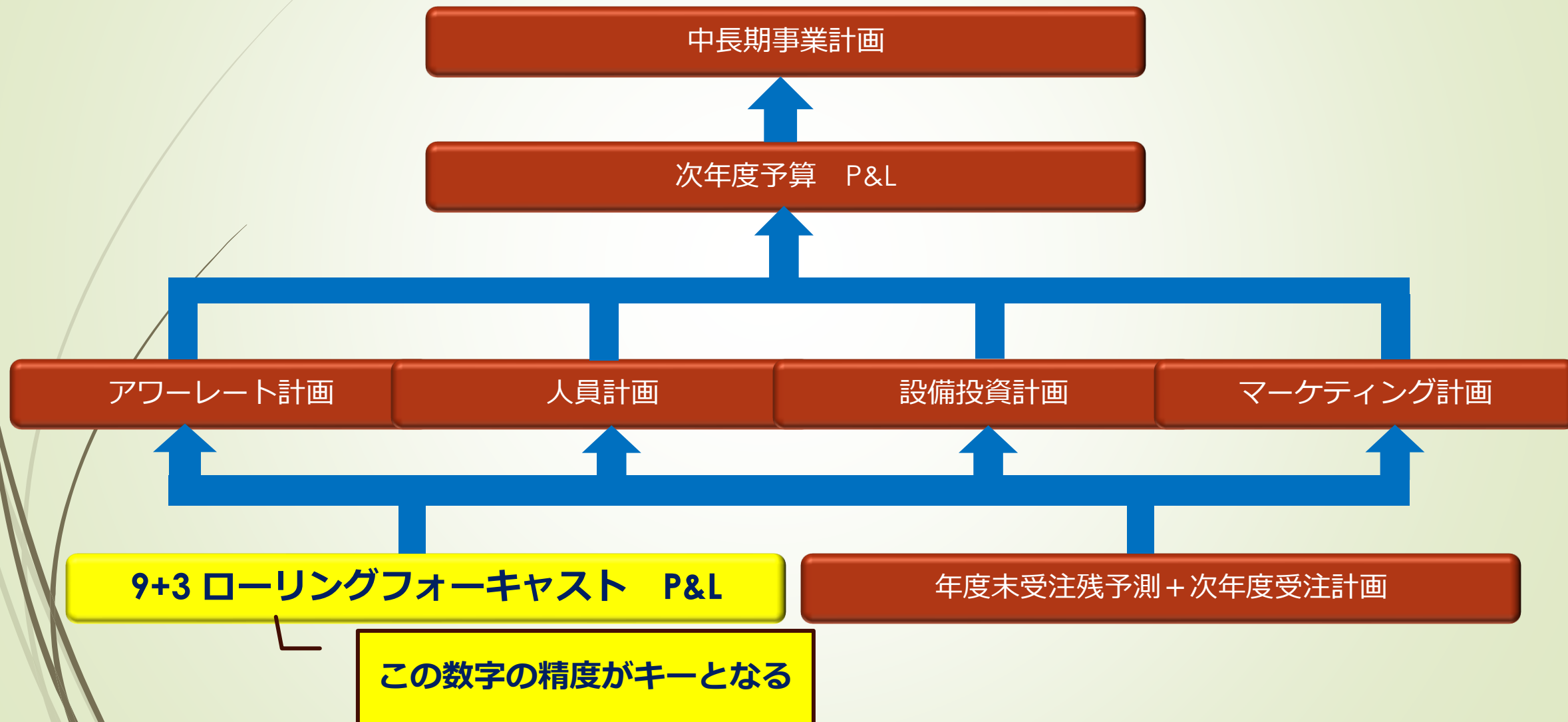
- $NPV = PV \text{ 合計} - \text{投資額} = 55,000,000 - 30,000,000$
 $= +25,000,000 \text{ 円} > 0$

→ 投資実行すべき

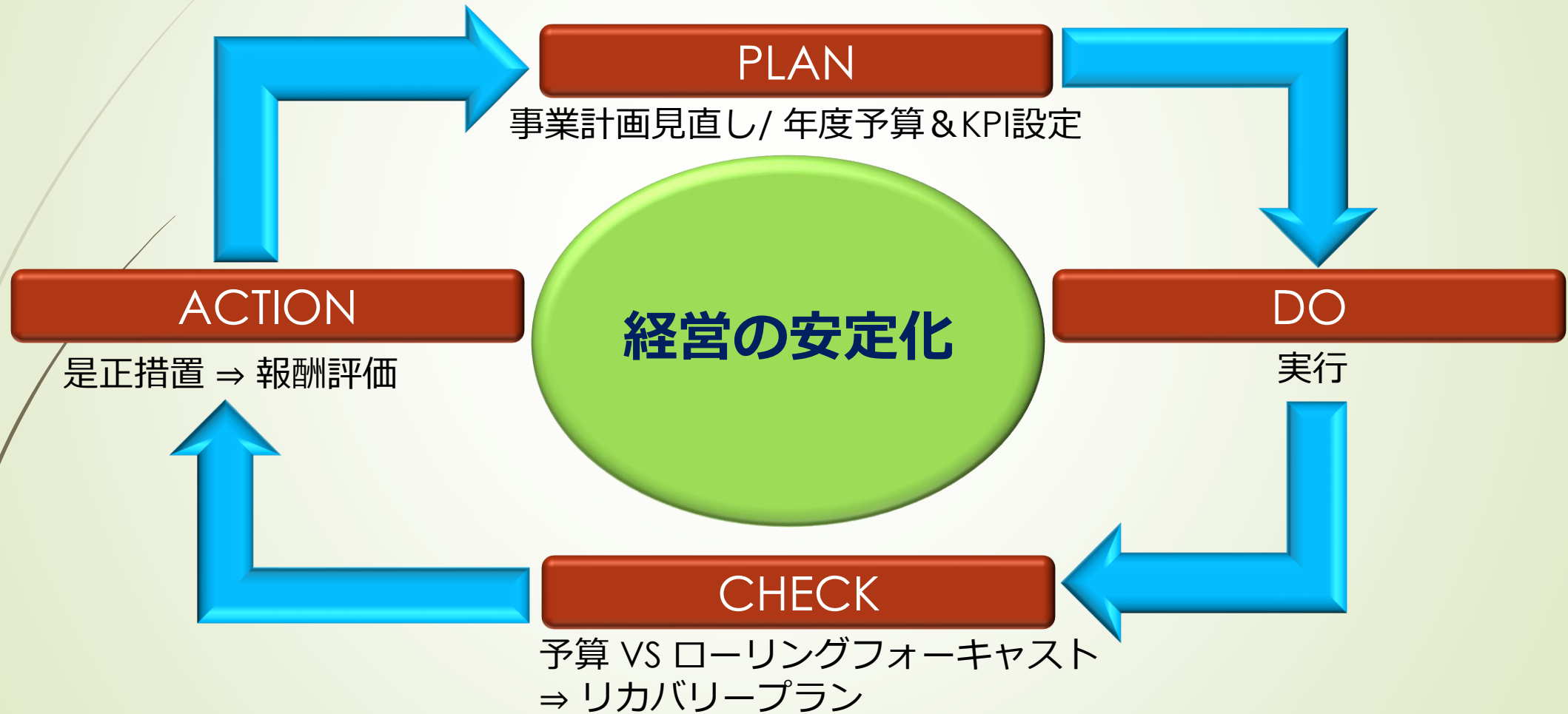


変動費/固定費の区分は、意思決定の精度向上・迅速化につながる

4. 会計精度向上を予算/事業計画に逆展開



5. 経営管理のPDCA完成形



6. サービス料金

■ 料金（税抜）

100～1,000万円（課題の複雑度・訪問頻度・所要
期間により変動） ＊ 初期診断後に最適な支援内容と
お見積りをご提示





LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/shigenori-tanaka-59902b130/>

代表プロフィール | 田中 重徳

“人も会社も十人十色”をモットーに諸事情に寄り添うサービスを展開

- MBA (英国パーミンガム大学) / CIMA (英国管理会計士)
- 愛知県産業振興機構「国際アドバイザー」 & 「経営技術専門家」

産業機器・B2B領域を中心に、オーナー企業および外資系企業でグループ経営統括責任者・日本法人社長として20年以上の実務経験を持つ。

デンマーク資本産業機器メーカー日本法人では、10年でEBITAを3倍に成長させ過去最高益を達成。

PMI (M&A後の統合)、事業再生、管理体制構築、原価計算制度、KPI設計、工場データ可視化とAI導入、海外企業とのJV立ち上げなど、“経営の実行フェーズ”を一貫して担ってきた点を強みとする。

提供価値

- **Execution First**
戦略立案だけでなく、結果が出るまで自ら手を動かします。
- **Transparency**
隠れた課題ほど率直に伝えます。経営者のパートナーとして正面から向き合います。
- **Global Standard**
外資で培った管理・ガバナンス・財務の基準を日本企業に適用します。
- **Owner's Mindset**
自らMD・社長を務めた立場から、企業価値の向上に直結する意思決定を支援します。



KPI	
Target	23.9%
Actual	23.9%
Variance	23.9%



Metric Japan Inc.

Japanese Precision, Global Execution

www.metricjapan.com

© 2026 Metric Japan Inc.