

中期経営基本数値表【『商材対策』と『コスト改革』対策と連動させた一覧表】

(単位:千円)

		前期計画	前期速報	達成率	今期20期計画	22期計画	科目	項目 内容	中期的効果額	昨対改善の為の基本対策	
売上	本社鋼材部		500,000		480,000	450,000	売上・粗利	売上構成比(○は60%)	15,000		
	本社非鋼材		150,000		145,000	130,000		売上構成比(□は20%)	8,000		
	本社メンテ		30,000		38,000	120,000		売上構成比(△は20%)	3,000		
	東京鋼材		80,000		78,000	90,000		新規客の売上予定	5,000		
	その他		20,000		18,000	2,000		営業増員、支援要因増員効果	20,000		
	合計		780,000	0	759,000	792,000		既存客の売上予定	-30,000		
原価	原材料		240,000		271,000	290,000	原材料	○商材切り離しの減額	-12,000		
	外注費		160,000		160,000	163,000		□商材の拡大額	-30,000		
	労務費		180,000		154,000	158,000		売上増減	-21,000		
	現場経費		50,000		55,800	55,000		購入業者見直し策	0		
	その他		10,000		10,000	10,000		自社製作と購入品見直し	0		
	合計		640,000	0	650,800	676,000		原材料価格の高騰	30,000		
粗利益			140,000	0	108,200	116,000	外製品への切り替え策	2,000			
粗利益率			18%		14%	15%	倉庫在庫見直しと整理	-1,000			
経費	人件費		80,000		75,000	77,000	外注費	外注単価見直し策	0		
	旅費交通費		10,000		6,000	6,000		新規外注先へのシフト策	2,000		
	事務消耗品		4,000		3,000	3,000		内作率向上策	-1,000		
	車両費		8,000		7,000	8,000		外注検査体制の整備策	-1,000		
	拠点費		5,000		4,000	4,000	現場経費	電力費削減策(高騰)	1,000		
	その他		20,000		15,000	17,000		水道代削減策	-200		
								燃料費削減策(高騰)	5,000		
								物流費の見直し策	0		
	販売管理費合計			127,000		110,000	115,000	労務費	正社員のパートシフト	-25,000	
	営業利益			13,000	0	-1,800	1,000		技術者の継続雇用策	3,000	
営業外収支			1,000		1,000	1,000	残業代削減策		-5,000		
営業外収支			1,000		1,000	1,000	ラインの合理化策		1,000		
経常利益			14,000	0	-800	2,000	原価増減		10,800		
労働分配率			57%		46%	45%	人件費	間接部門の残業効率化策			
原材料費率			31%		36%	37%		1人当業務量の見直し			
								営業マン削減で間接営業策			
								社内業務のアウトソーシング化策			
								男性業務の女性社員の登用策			
							旅費交通費	出張経費のルールの見直し			
								事前稟議制の徹底策			
								個人手配の禁止			
							車両費	車内4Sチェックの強化策			
								整備点検の厳重化			
								高速道路使用ルールの改正			
							販促費	広告の見直し			
								顧客接待、贈答の見直し			
								営業支援費の再ルール化			
							通信費	携帯電話の見直し			
								FAX使用の見直し			
							経費増減		0		