

同じ甲府社において、目標(売上高/人件費)を**目標の利益率**と相関をもたせるには、
 どのような要素と因果関係をもたせればよいでしょうか。

(アルゴリズム)

$$Ip(\text{経営生産性指数}) = \frac{m(\text{付加価値率})}{m(\text{付加価値率}) - u(\text{売上利益率})} \times (1 + \alpha E)(\text{固定費係数})$$

$$\frac{S(\text{売上高})}{w(\text{人件費})} = \frac{Ip(\text{経営生産性指数})}{m(\text{付加価値率})} \quad \text{から} \quad \frac{S(\text{売上高})}{W(\text{人件費})} = \frac{i + \alpha E(\text{固定費係数})}{m(\text{付加価値率}) - u(\text{売上利益率})}$$

例えば、

人件費(W) 予算	10,000千円
付加価値率(m)	40%
目標売上利益率(u)	8%
固定費係数(1 + α E)	3.2

入力

人件費(W) 予算	10,000(千円)
付加価値率(m)	40%
目標売上利益率(u)	8%
固定費係数(1 + α E)	3.2

出力

必要売上高倍率	10
---------	----

売上高は人件費の10倍を目標としなければなりません

(検算)

計 画 表		
売 上 高		100,000 千円
比 例 費		60,000
付 加 価 値		40,000
人 件 費		10,000
そ の 他 の 固 定 費		22,000
利 益		8,000

人件費と売上高の目標倍率を正しく設定するには、企業の体質をあらわす付加価値率と固定費係数を出来るだけ正確に把握しておく必要があります。

固定費係数は、人件費と全体の固定費の関係比率であり、その企業の体質を示す係数と考えることができます。人件費と売上高の目標倍率を正しく設定するには、企業の体質を表す付加価値率と固定費係数を把握していることが必要であり、管理レベルとしては、それで十分です。