

## 企業活動

CSR(Corporation Social Responsibility)

企業活動において経済的成長だけでなく、環境や社会からの要請に対し、責任を果たすことが、企業価値の向上につながる

コンティジェンシー理論

### 請負契約

- 成果物を完成させることが目的の契約
- 例：システム開発を「納品物（完成したアプリやシステム）」として引き渡す
- 完成させなければ報酬は発生しない（成果責任）
- 契約上のリスクは 受託側（ベンダー）が大きい

### 準委任契約

- 作業そのものを遂行することが目的の契約
- 例：システムの運用保守、コンサル、サポート業務
- 「完成」ではなく「一定の行為の実施」が対象
- 結果がどうであれ、作業を実施すれば報酬が発生（善管注意義務）
- 契約上のリスクは 発注側（ユーザー企業）に比較的残る

OC曲線（Operating Characteristic Curve, 操作特性曲線）

ロットの不良率（母集団の不良品割合）と、そのロットを「合格」と判定する確率 の関係を表す曲線

**バスタブ曲線（Bathtub Curve）** は、信頼性工学や品質管理でよく使われる概念  
製品の故障率（時間に対する故障発生割合）をグラフにしたとき、浴槽（バスタブ）のよう  
な形になる曲線

**PM理論（Performance-Maintenance理論）** は、日本の三隅二不二（みすみ じゅうじ）先生が提唱した **リーダーシップ理論**

### 基本の考え方

リーダーの行動を2つの軸で捉える：

1. **P機能（Performance function）**
  - 目標達成・課題解決に向けて成果を出す機能
  - 計画、指示、問題解決、業績重視など
2. **M機能（Maintenance function）**
  - 集団を維持し、メンバーの関係を良好に保つ機能
  - 人間関係の調整、動機づけ、士気の維持など

デリバティブ

金融の先物商品などのこと、本来はリスクを回避するための商品

BCP (Business Continuity Plan) -> 何かしらの緊急事態、予期せぬ事態が起こった場合に、業務を継続するための準備、中断した場合のダメージの最小化などの計画立て

### 職能別組織

購買・生産・販売・財務などの仕事の性質によって部門を編成

### プロジェクト組織

特定の課題の元に、各分野から専門家を集めて編成し、期間と目標を定めて活動する一時的かつ柔軟な組織

### 事業部制組織

業務遂行に必要な職能と利益責任を、製品別、顧客別または地域別に持つことで、自己完結的な経営活動が展開可能

### マトリックス組織

構成員が、自己の専門とする職能部門と特定の事業を遂行する部門の両方に所属

### デルファイ法

複数の専門家から個別に意見の収集を行い、得られた意見の集約をフィードバックを繰り返し最終的に意見の収束をする

### 指数平滑法

指数平滑法は、過去の予測値と実績値を利用して需要値を予測

売上総利益=売上高-売上原価

営業利益=売上総利益-販売費及び一般管理費

ROE(Return On Equity)

当期純利益 / 自己資本 \* 100

SRI(Socially Responsible Investment)

投資家が、企業の環境対応や社会的活動などの評価をして、投資先企業を決定する手法

変動比率 = 変動費 / 売上高 \* 100

損益分岐点売上高

売上高と費用の合計が等しく利益が0となる売上、

損益分岐点売上高 = 固定費 / (1-変動比率)

これは 利益=売上高-売上高×変動費率-固定費から

利益=売上高×(1-変動費率)-固定費として、利益が0になる時より、

0=売上高×(1-変動費率)-固定費

この時の売り上げが損益分岐点売上高より、

売上 = 固定費 / (1 - 変動比率) として、この売り上げが損益分岐点売上高！

損益分岐点比率 = 損益分岐点売上高 / 売上高 \* 100

この値が低いほど、収益性が高く、売り上げ減に強い

安全余裕率 = (売上高 - 損益分岐点売上高) / 売上高 \* 100

経営にどれだけ余裕があるか

限界利益率 = (売上高 - 変動費) / 100

売上高に対する限界利益の割合