

利益を生み出す原価管理とコストダウンコース

NO1

製品の価格と利益と原価の関係

執筆 / 堀口 敬



コガク

目次

学習のねらい.....	1
第1週 原価とは	3
1.1 利益と生産性.....	4
利益には色々な種類がある	4
利益と給料の関係	6
付加価値とは	8
生産性とは	10
1.2 製品1台当たりの利益率を上げる.....	12
製品1台当たりの販売価格と利益の関係.....	12
製品の付加価値を上げる.....	14
1.3 会社の利益率を上げる.....	16
同じものを大量につくると会社の利益が増える.....	16
色々な製品を作っても利益を上げるには	18
『まとめと練習問題』.....	20
第2週 原価の種類	21
2.1 3種類の原価	22
3種類の原価.....	22
材料費とは	24
2.2 労務費とは	26
労務費の中身	26
2.3 経費とは.....	28
経費の中身	28
減価償却費とは.....	30
2.4 直接費と間接費	32
製品1台当たりの原価を計算するには.....	32
2.5 変動費と固定費	34
固定費が増えると経営を圧迫する	34
『まとめと練習問題』.....	36
第3週 機械加工工場での原価管理とコストダウン.....	37
3.1 機械加工工場とは.....	38

機械加工を行っている工場での仕事の流れ.....	38
各工程で発生するコスト.....	40
3.2 段取り時間の短縮.....	42
段取り作業とは.....	42
段取り時間を短縮するには.....	44
3.3 多台持ち.....	46
1人で何台も機械を動かす.....	46
3.4 設備稼働率のアップ.....	48
設備を止めないための工夫.....	48
3.5 加工費の計算.....	50
部品1個当たりの加工費を計算するには.....	50
部品1個当たりの材料費の計算.....	52
部品1個当たりの労務費の計算.....	54
部品1個当たりの経費の計算.....	56
『まとめと練習問題』.....	58
第4週 組立工場での原価管理とコストダウン.....	59
4.1 組立工場とは.....	60
組立工場での仕事の流れ.....	60
各工程で発生するコスト.....	62
4.2 工程改善.....	64
工程改善で生産ラインを同期化する.....	64
ボトルネック工程を見つける.....	66
生産現場を見える化する.....	68
4.3 混流生産.....	70
生産ラインに様々な製品を流す.....	70
4.4 セル生産.....	72
1人で製品を組み立てる.....	72
4.5 組立費の計算.....	74
製品1台当たりの組立費を計算するには.....	74
製品1台当たりの部品費の計算.....	76
製品1台当たりの労務費の計算.....	78
『まとめと練習問題』.....	80
STEP UP.....	81
参考文献.....	82
練習問題の解答.....	83
索引.....	85

■ 第 1 週 ■

..... 原価とは

【学習のポイント】

今週は、まず会社の原価と利益の関係について学びます。

利益と言っても様々で「工場が上げる利益の粗利」、「会社全体の利益を表す営業利益」があります。さらに、利益と似たような言葉に「付加価値」があります。付加価値は利益とは違う指標で、工場では利益よりも多く使われます。付加価値を使った代表的な指標には「生産性」があります。

次は、利益をもっと増やすための方法を学んでもらいます。利益を増やすには製品 1 台の付加価値を上げることが大事です。そのためには「顧客がほしい機能を増やして販売価格を上げる」、「材料費や部品費を下げる」などの方法があります。また、製品の付加価値を上げなくても、生産数を増やすと製品 1 台当たりの加工費や組立費が減り、結果的に会社の利益が増えます。この「生産数を増やすと利益が増えるカラクリ」と、そのときのリスクを紹介します。

1.1

利益と生産性

回 利益には色々な種類がある



橋本部長、おはようございます。今日から1週間、経理部で研修する権藤です。よろしくお願いします。



おはよう。それでは早速だけど、権藤君は会社での「売上と費用と利益の関係」はわかりますか？



売上から費用を差し引いたものが利益です。ただし利益にもいくつかの種類があって、よく使われるのは「粗利」と「営業利益」で、以下のように計算します。

- 粗利
= 会社の売上 - 工場で発生する費用
- 営業利益
= 会社の売上 - 工場で発生した費用 - 本社や営業所で発生した費用

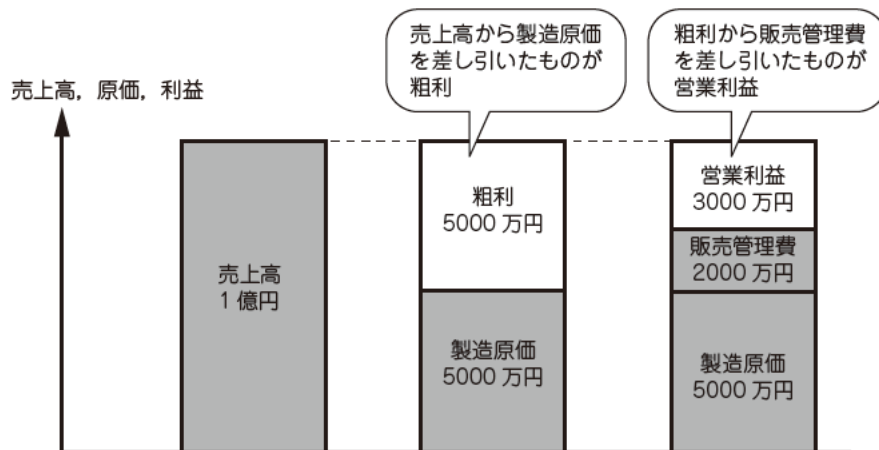


そのとおりだね。工場で発生する費用を「原価」と言い、それ以外の本社や営業所で発生する費用を「費用」と言います。そのため、工場の費用を「製造原価」、本社や営業所の費用を「販売管理費」と言います。上の式は以下のように書くことができます。

- 粗利
= 会社の売上 - 製造原価
- 営業利益
= 会社の売上 - 製造原価 - 販売管理費
= 粗利 - 販売管理費



たとえば、「年間の売上」が1億円の会社があり、その製品を作っている工場の「年間の製造原価」は5000万円で、本社や営業所の「年間の販売管理費」が2000万円とすると、会社の粗利は5000万円、営業利益は3000万円になります。



売上、製造原価、粗利、販売管理費、営業利益の関係

回 利益と給料の関係



橋本部長

ところで権藤君の給料はどこから払われていると思いますか？



権藤君

会社があげた利益の中から払われています。だから会社は利益を上げる必要があるのです。



橋本部長

それは、大きな間違いですね。権藤君は、研修後は工場の製造技術に配属される予定なので、あなたの給料は「製造原価」として払われます。



権藤君

ということは、会社が儲かっても儲からなくても私の給料には響かないのですね。



橋本部長

実は、そうでもないのです。そもそも会社の利益は、どんなことに使われると思いますか？



権藤君

「株主への配当金」や、「新しい設備を買うための資金」に使われます。



橋本部長

そのとおりですね。そうすると、会社が利益を出さないと、その会社はどうなりますか？



新しい設備を買うお金がないので、工場の設備はだんだん古くなり、競合企業が作る製品に比べて性能が悪かったり、コストが高い製品しか作れなくなります。



そうですね。さらに、株主への配当もしていないので、新しく株を発行してお金を集めようとしても、誰も株を買ってくれません。



ということは、やはり会社が利益を出すことは大事なことなのですね。



そのとおりです。実は会社は、権藤君に今までどおりの給料を払うと利益が出そうもないときには、利益をねん出するために、権藤君の給料を低く抑えようとします。つまり、結局は「利益が出ないと給料も安くなる」ということです。

