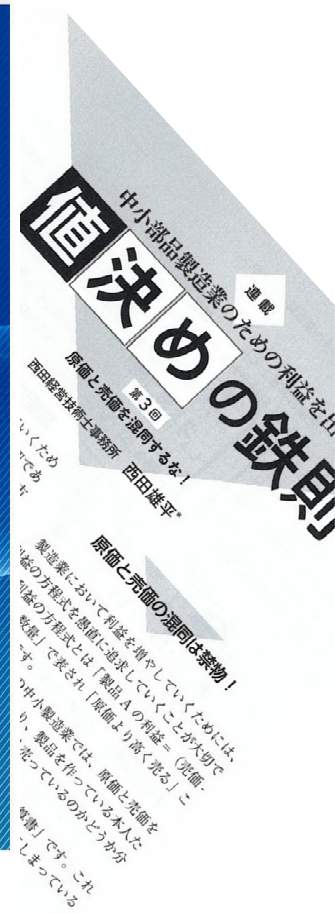


【プレス技術 2024 年 1 月号】

うら面に
一部誌面掲載

掲載されました！



サツキ機材株式会社
SATSUKI KIZAI CO., LTD.

・業務に専念。24時間に対応。超特マネジメント。
・顧客へ「超特経営でプログラム」を導入。得意と通交めにミスを入
・「リカバリのかかる米」(日本農業出版社)。URL: <http://www.016>

【公式販売サイト : Nikkan Book Store】

<https://pub.nikkan.co.jp/book/b10045029.html>

連載

中小部品製造業のための利益を出す

値決めの鉄則

第 3 回

原価と売価を混同するな！

西田経営技術士事務所 西田雄平*

前回、前々回は、儲かる値決めをしていくためには「利益一覧表」と「4つの戦略」が大切であると述べてきました。この2つは、会社をどの方向に走らせ、利益を上げていくのかを決めるための羅針盤。しっかりと準備していく必要がありました。そして、そのためには「原価に対する正しい認識」を持つことが重要になってくるのですが、多くの中小企業においては原価に対する誤解が蔓延しており、儲かる値決めができない根本原因となっているのが実態です。

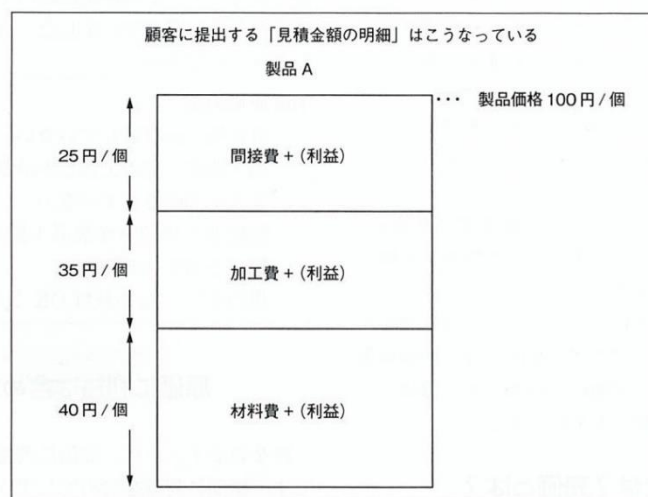
今回は、その誤解を解いていきたいと思います。自社の現状を思い出しながら、じっくりと読み進めてみてください。

原価と売価の混同は禁物！

製造業において利益を増やしていくためには、利益の方程式を愚直に追求していくことが大切です。利益の方程式とは「製品 A の利益 = (売価 - 原価) × 数量」で表され「原価より高く売る」ことが大原則です。

ところが多くの中小製造業では、原価と売価を混同してしまっており、製品を作っている本人たちでさえ、原価より高く売っているのかどうか分かっていません。

その最たる NG 例が「売価計算書」です。これを「原価計算書」とであると誤解してしまっている



図表 1 売価の明細

*にしだ ゆうへい：代表取締役：2009年、大学卒業後、ミネベアミツミ㈱に入社し購買管理業務に従事。24歳のときにタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、現地の経営者とタフな商談や価格交渉を経験。2015年、西田経営技術士事務所入社。全国の中小製造業へ「収益改善プログラム」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。主な著書『中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本』（日本実業出版社）。URL：<https://www.ni-g-j.co.jp/>