

【プレス技術 2024 年 3 月号】

うら面に
一部誌面掲載

掲載されました！

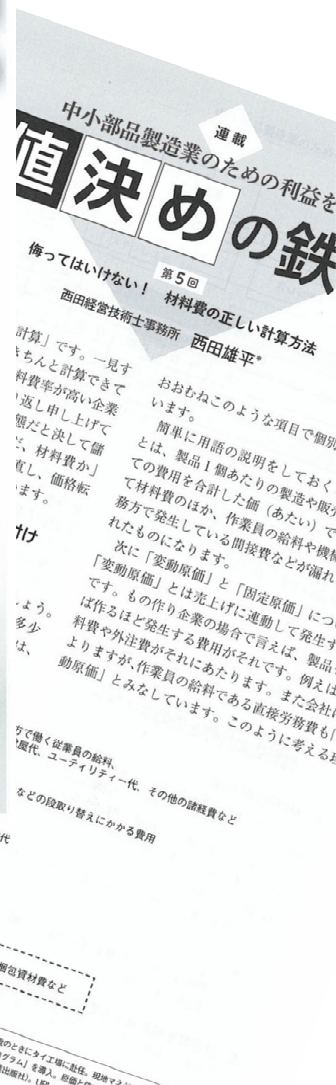


Komatsu 2-point servo press



コマツ産機株式会社

KOMATSU



【公式販売サイト : Nikkan Book Store】
<https://pub.nikkan.co.jp/book/b10049717.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 5 回

侮ってはいけない！ 材料費の正しい計算方法

西田経営技術士事務所 西田雄平*

今回のテーマは「材料費の計算」です。一見すると簡単そうに思えますが、きちんと計算できている企業は少数です。とくに材料費率が高い企業は注意が必要です。本連載で繰り返し申し上げてきましたが、原価がいい加減な状態だと決して儲かる値決めはできません。「なんだ、材料費か」と油断せず、この機にしっかりと見直し、価格転嫁や原価低減へつなげてほしいと思います。

原価のなかの材料費の位置付け

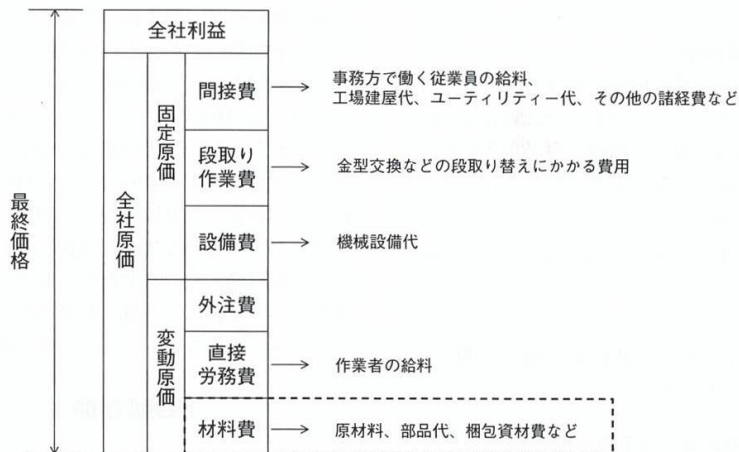
1. 原価の構成

まずは材料費の位置づけから見ていきましょう。図表 1 は原価構成の例です。会社によって多少異なりますが、筆者が直接指導している企業では、

おおむねこのような項目で個別製品原価を捉えています。

簡単に用語の説明をしておくと、「全社原価」とは、製品 1 個あたりの製造や販売にかかるすべての費用を合計した価（あた）いです。したがって材料費のほか、作業員の給料や機械設備代、事務方で発生している間接費などが漏れなく算入されたものになります。

次に「変動原価」と「固定原価」についてです。「変動原価」とは売上げに連動して発生する費用です。もの作り企業の場合で言えば、製品を作れば作るほど発生する費用がそれです。例えば、材料費や外注費がそれにあたります。また会社にもよりますが、作業員の給料である直接労務費も「変動原価」とみなしています。このように考える理



図表 1 原価の構成 (例)

*にしだ ゆうへい：代表取締役：2009年、大学卒業後、ミネベアミツミ株式会社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偉単位で貢献。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/>