

改訂新版

はじめての会社の数字と利益コース【生産編】

生産の数字と利益

生産部門は「攻めのコストダウン」を実践し、 利益を生み出す強い生産体制をつくろう

生産部門はプロフィット（付加価値）部門として、会社の利益を生み出す仕事をしています。市場が必要とする製品（売れるモノ）を、いかに速く、安くつくり出すかがその使命といえます。

利益を確保するには売上高を増加させるか、費用を削減するかはわかりません。売上高を増加させることが難しい、いまのような時代には、コストを下げることで利益を生み出さなければなりません。生産部門は「攻めのコストダウン」を実践し、会社の利益に貢献する必要があります。

第Ⅰ章は、製造原価の中身を理解します。コストダウンをすすめていくためには、コストの内容がわからなければ先にすすみません。

第Ⅱ章は、原価の構成や原価計算の基本ルールを学び、コスト・コントロールによる現場の原価管理のすすめ方を検討します。

第Ⅲ章は、利益を生み出すコストダウンとは何かをあらためて考えます。そして、売上高・費用・利益の関係から数字で利益が生み出されるプロセスをシミュレーションします。

第Ⅳ章は、実際に生産活動においてどのような取り組みが利益の増加につながるかをみていきます。儲からない仕事をやめ、「儲かる仕事」に集中するための方策を検討します。

以上のように、このテキストでは生産部門における利益の生み出し方を幅広く取り上げています。単に原価管理のしくみを学ぶだけでなく、あくまでも利益を生み出すという視点から、今後の生産部門の取り組むべき課題をまとめました。十分に学習され、利益を生み出す強い生産体制をつくり上げていくことを期待します。

はじめに	3
I. 生産部門は会社の利益を生み出すところ	5
1. 原価の全体像をもう一度眺めてみよう	6
2. コストを回収できる価格で販売できるか	8
3. 稼働率によって利益の出方は異なる	11
4. 原価の3要素をもう一度検討しよう	13
5. 材料費を分解して内容をつかもう	15
6. 労務費を分解して内容をつかもう	18
7. 経費の内容を正確につかもう	20
● 研究課題 I	22
II. やさしい原価計算と原価管理のしくみ	23
1. いろいろある原価の考え方を知る	24
2. 変動費と固定費という切り口でみる	29
3. 原価計算の基本ルールを知ろう	32
4. 費目別原価計算から製品別原価計算へ	35
5. 標準原価と実際原価を比べてみよう	38
● 研究課題 II	42
III. コストダウンで大きな利益を生み出す	43
1. コストダウンとは何をすることか	44
2. 現場は「宝の山」—— 宝庫をウォッチング	48
3. 塵も積もれば山 —— コストダウンの威力	53
4. 限界利益と損益分岐点の考え方を理解しよう	55
5. 利益を生み出す損益計算のすすめ方	59
6. ムダのない仕事がコストダウンにつながる	63
● 研究課題 III	68
IV. 生産部門の儲かる仕事のすすめ方	69
1. ネジ1本、ビス1個の値段を知っているか	70
2. 会社にあるモノはカネが変化したもの	73
3. 儲かる仕事と儲からない仕事を区別する	76
4. 現場に潜む「ムダ」を徹底的に取り除く	78
● 研究課題 IV	85
● 研究課題 / 解答とヒント	86

I

生産部門は会社の 利益を生み出すところ

1 - 原価の全体像をもう一度眺めてみよう

2 - コストを回収できる価格で販売できるか

3 - 稼働率によって利益の出方は異なる

4 - 原価の3要素をもう一度検討しよう

5 - 材料費を分解して内容をつかもう

6 - 労務費を分解して内容をつかもう

7 - 経費の内容を正確につかもう

1

原価の全体像をもう一度眺めてみよう

コストの削減
第二の利益

生産部門は製造の過程を通じて会社に利益をもたらすところです。製造業はモノをつくって、それを販売することで利益がもたらされます。売れるモノを、いかに速く、安くつくるかが生産部門の仕事のポイントになります。とりわけ生産部門では原価低減活動や、コストダウン活動などによる「コスト」の削減が大切です。「売上高の増加」とともに「コストの削減」は会社の「利益の増加」を実現します。「コストの削減」は生産部門の利益の源泉であり、「**第二の利益**」ともいわれます。そのためには、原価の全体像についてしっかりと理解することが必要になります。

(1) 「原価」「コスト」「費用」の関係

費用

「原価」「コスト」「費用」という言葉は何気なく使われていますが、会社の数字を考えるときには、区別して使う必要があります。その関係や違いをよく理解してください。これらの言葉はよく混同して使われますが、厳密にいうと少しずつ違います。

「**費用**」とは「かかった金額」「使った金額」と理解しておきましょう。企業活動のために使われたおカネが費用です。

原価

「**原価**」は生産（製造）のために使われた費用の場合に使われます。

販売費および
一般管理費(販管費)

そして、つくった製品や仕入れてきた商品を上手に販売するためにかかる費用を「販売費」、モノづくりや販売を効率的に行うための管理にかかる費用を「一般管理費」と呼びます。これらを合わせて「**販売費および一般管理費（販管費）**」ということがあります。

コスト

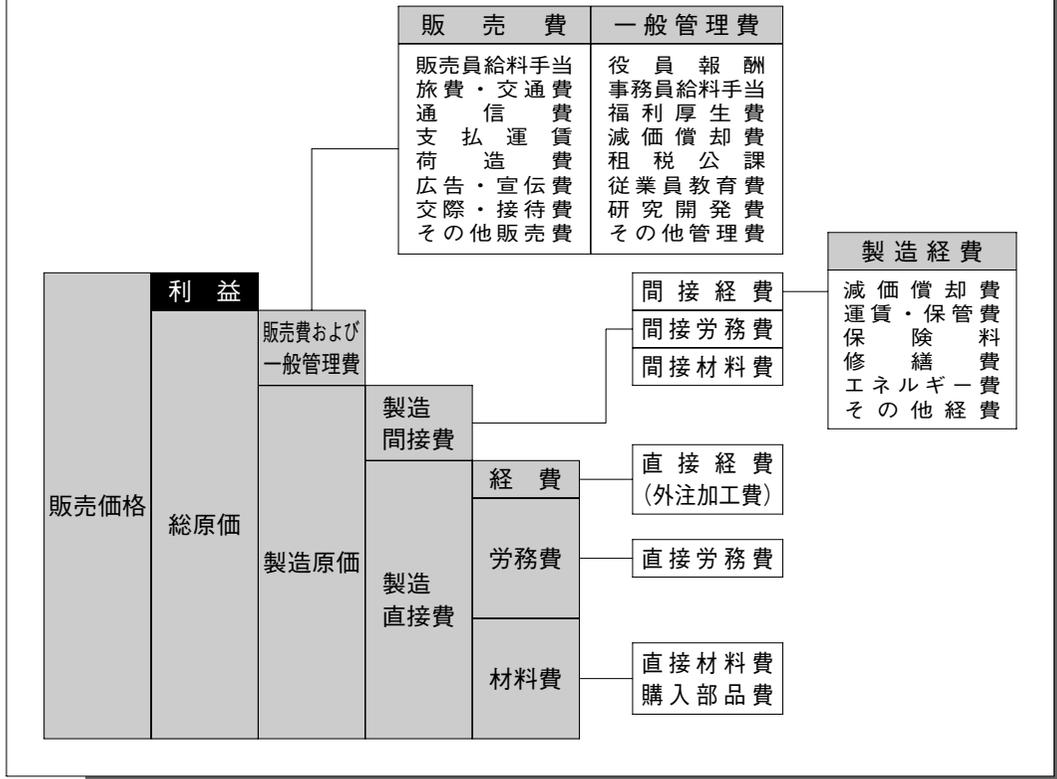
「**コスト**」という言葉は、この販管費を含めたものに使われます。

(2) 「総原価（コスト）」全体を下げる

総原価

さらに、製造原価、販売費および一般管理費のすべてを合計した費用を「**総原価**」と呼びます。「総原価」と同じ意味で「コスト」という言葉が使われることがあります。

製造原価の全体像



図表 I・1 製造業の原価の全体像

製造業における原価の全体像を図示すると、図表 I・1 のようになります。製造原価は製造直接費（直接原価）と製造間接費の2つに大きく分けられます。そして、それぞれの費用は材料費・労務費・経費によって成り立っています。製造部門（工場）でのコストダウンは、この直接、間接の製造費用をどれだけ引き下げていくかがポイントになります。

製造原価

コストダウン

製造原価に販売費と一般管理費が加わって、総原価（コスト）になります。販売費や一般管理費は、本社部門におけるコストダウンの対象です。工場と本社がそれぞれの立場でコストダウンに取り組むことによって、総原価の引き下げが実現されます。

コストダウンのためには、費用を細部にわたって分解して洗い出すことがとても重要です。同時に、総原価を踏まえてトータルなコストダウンの実現をめざすことが、これからますます重要なこととなってきます。

トータルな
コストダウン