

# 1 原価と原価管理

製品を生産・販売するにかかった費用が原価、製品そのものは工場出荷時点と変わらないのに、卸、小売りと流通段階を経るにしたがって販売経費や利益が必要になり、原価は肥大していく性格を持っています。

# 売価と原価

発生する費用は製品に配分されて原価となる。売価は、顧客が製品の価値を認め、代償として支払っても良いと認める価格だ。多くの場合、製品の競合関係によって決まる

## (1) 原価管理の意義

生産活動は基本的にはモノの動きですが、経済活動の側面から見ると、金の動きとみることができます。図1-1に示すとおり、生産活動では、労働力、材料、機械、工具、エネルギーなどの生産資源がインプットとして投入されその結果として製品や副製品を産出（アウトプット）されますが、これらのインプットは何らかの方法で金額に換算され、これが原価となります。

## (2) モノのつくり方と原価

競争の激しい現代では、かかっただけの原価に適正利潤を上乗せした原価主義に基づく売価の設定は難しいといえます。原価主義の根底にある考え方は、「どれだけ原価がかかっても、消費者に負担してもらえばよい」という企業の甘えがあることとなります。さらに「どんなつくり方をしても原価は不変である」という考え方にも結びつきます。一定の人と設備とモノを使うのであれば、たとえば、材料はどのような使い方をしても、さらに人がどのような働きかたをしたところで全く同じだということになります。しかし、本当にどんなつくり方をしても原価は不変でしょうか。もし原価に利益を加えた価格で販売できるならば、これほど楽な事業はないこととなります。

原価は、「モノをつくるのは本当に必要な原価」だけでなく、「モノをつくるのに必ずしも必要でない原価」もすべて含まれて計算されています。たとえば、機械のモーターが切削時も停止時も回っていればエネルギー費は高くなり、切削時だけ

モーターを回せば、前記よりも必ず原価は安くなります。このように、原価の実績を調べると、つくり方によって原価が大幅に違ってくることがわかるでしょう。次に材料の例をあげて検討しましょう。今日使用する分の材料があれば、今日の作業には何の支障もありません。仮に、材料手配のリードタイムなどを考慮しても10日分もあれば十分です。

ところが、ある企業では1～2カ月分、他の企業では半年分も在庫を持っている場合が見られます。倉庫も余分に必要となり、倉庫を管理する人も必要になります。それらの材料にもお金を払っているため、材料費のほかに金利がかかります。さらには保管中にサビたり、破損したり、使えなくなったり、時には設計変更でその材料を使わなくなってしまうものも出てきます。また、売れ行きの変動でそれだけ必要でなくなりムダになるものも少なくありません。また、副製品も有効に利益を出さなければ、損失（作るムダ）となります。

したがって、本当の原価は極めて小さなものであっても、つくり方のまずさによって発生した費用はどんどん膨張し、全体としてムダを含んだ大きな原価になってしまうこととなります。

さらに、卸売商の原価は製造業者からの仕入単価に流通費を加え、小売店の原価は卸売商からの仕入単価に店費用を加える。このように製品の原価は流通段階を経るにしたがってアップしていきます。

図 1-1 生産活動におけるモノの動き

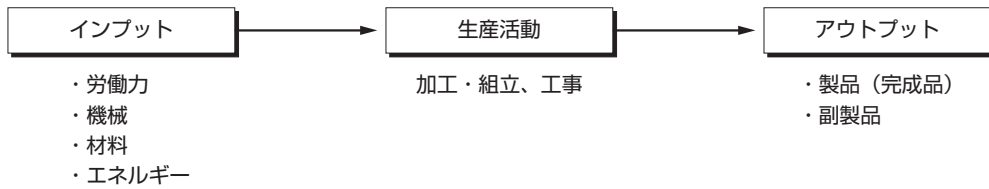


図 1-2 販売価格の構成

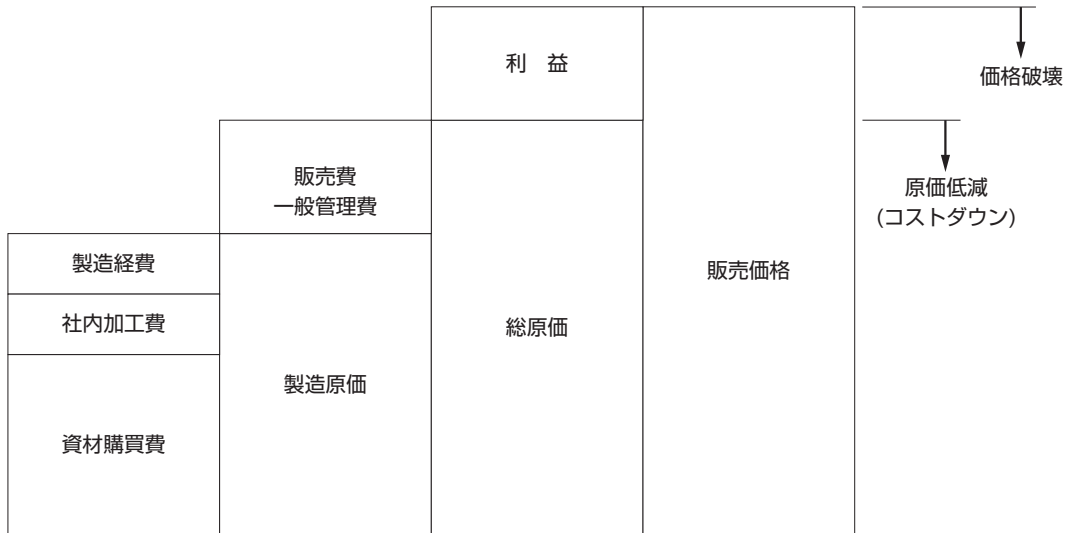
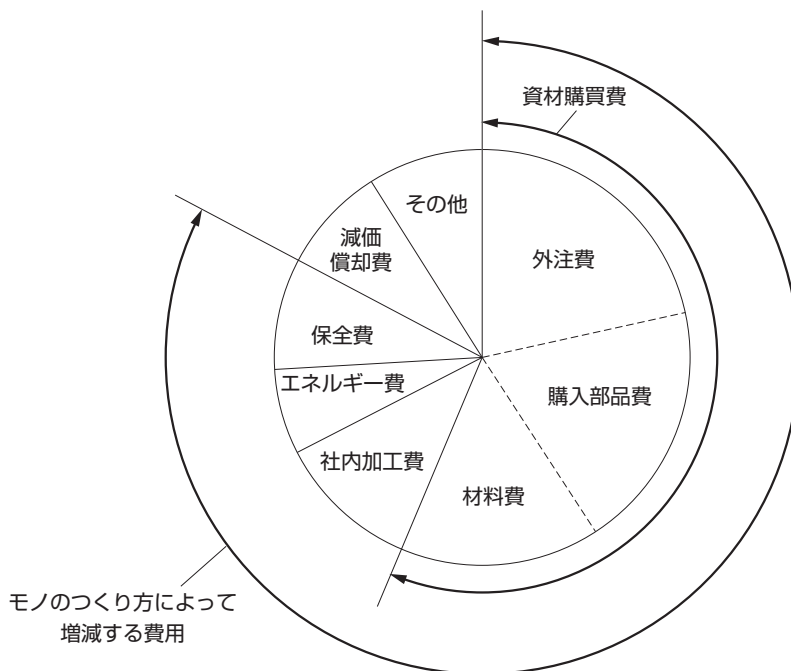


図 1-3 販売価格の構成



## 原価の仕組み

原価は発生形態、操業度、製品との関連によって分類される

製品を生産・販売するためにかかった費用を原価といい、その仕組みは図1-3に示すとおりです。

モノを作るために、直接的に必要な「材料費」「労務費」「経費」の3つの合計を直接原価といい、工場部門全体にかかる間接費を加えたものを製造原価と呼んでいます。さらに販売費・管理費を加えたものは総原価です。このようにコスト（原価）は、製品そのものは変わらないのにつくかの流通段階を経るに従い、いろいろな要素が上積みされ、呼び名が変わってきます。

図1-4は原価の発生形態、製品との関連、操業度分類例を示しました。図1-5は生産活動に伴う分類例です。

発生した費用を見て「これはA製品の費用である」と決める（直課という）ことが容易にできる費用が直接費です。購入部品費も外注費も認識できるので直接費です。組立作業している人の人件費（直接労務費）も何分かかったとわかれば1個当たりの値からやはり直接費です。副製品の費用も製品の費用に含めて計上されていることが多いので、区分して、削減または利活用に着目させることが大切です。

刃物や潤滑油は製品ごとにどれだけ使用されたかを直接計測できないために、適切な基準を選び、この基準で各製品に配賦（はいふ）する費用が間接費です。数種の製品にまたがって使用される設備の償却費や工場事務所の人件費、電話代、用紙代などが、間接費です。

直接費はどの製品の費用か明確にわかりますが、間接費はわからないので、便宜的に各製品に配賦するしかありません。直接費と間接費を合算

して製品の原価とする方式の場合、生産量と得られる利益の関連が不明確になって利益計画上の判断を誤ることがありますので、間接費の扱いに留意することが肝要です。なお、直接費は概ね変動費ですが、すべてが直接費ではありません。間接費の多くは固定費です。

直接材料費は製品をつくるために支払った費用のうち、外部から仕入れた直接材料の金額です。包装具のように複数の製品に共通して使われる間接材料の費用とは区別します。

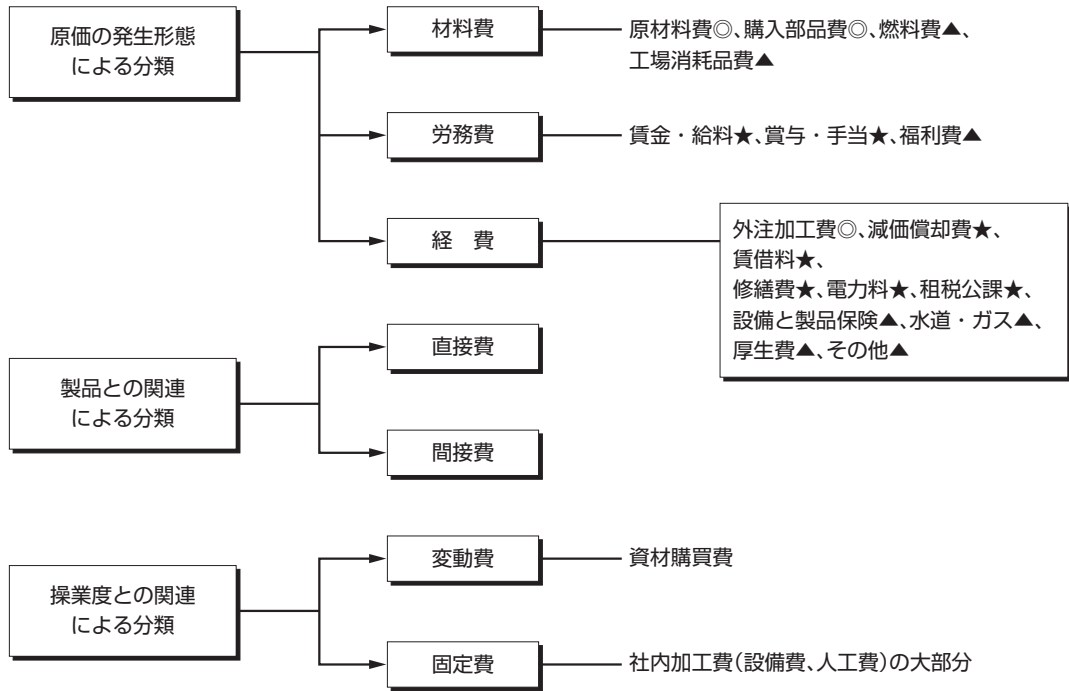
直接労務費は、その製品を加工したり組み立てたりする工員の人件費です。生産計画を立て、品質管理をする人たちの人件費は間接労務費と呼ばれ、直接労務費とは区別します。

直接経費はその製品のために支出された経費のことで、設計費、試作費、メッキ費、特許使用料などです。間接材料費は燃料費や消耗工具器具備品費であり、電話料や修繕費、減価償却費などは間接経費と呼ばれています。

また、販売員の人件費や販売物流費など、販売のために発生する費用は一括して販売費です。総務部や経理部など事務部門の経費は一括して一般管理費と呼ばれています。販売費と一般管理費を合わせて一般管理販売費（管販費）と称しています。

製造直接費は、直接材料費と直接労務費、直接経費を加えたものです。それに製造間接費を加えて製造原価です。さらに販売費と営業外費用を加えて総原価と称しています。総原価に利益を加えて販売価格となっています。

図 1-4 原価の分類



注) 資材購買費○、社内加工費★、経費▲

図 1-5 原価構成図 (形態的分類)

