

実践的・体系的な利益改善

第8回 原価低減-2

前回は財務会計と管理会計、原価計算と原価管理の全体概要、原価改善事例などについて解説しました。今回はもう一つの原価低減視点としての直接原価と間接原価（または直接費と間接費）について、製造業を中心に解説したいと思います。

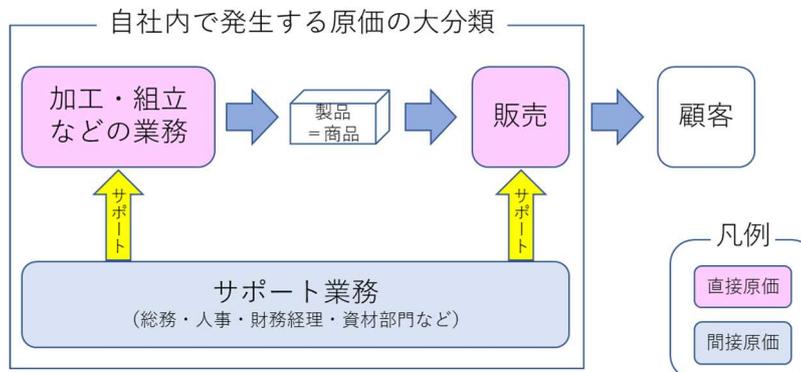
(1) 直接原価、間接原価とは

直接原価と間接原価を厳格に分類・区分けする規定はなく、各社各様です。一般的に製品の製造&販売（提供）の原価として直接対応付けられる（紐づけられる）原価を直接原価とし、直接対応付けできない（紐づけできない）原価と直接業務をサポートする業務原価を間接原価とすることが多いようです。

原価は原材料費と労務費(人件費)、経費の3つに分けることは前回に触れましたが、それを直接原価か、間接原価か、で更に細分化すると、以下のように6つの費目に分類できます。

大分類	中分類	小分類
原材料費	直接材料費	生産に必要な主要原材料費、購入部品費など (流通業の場合は仕入商品の原価が該当)
	間接材料費	接着剤や塗料等の補助材料費や消耗品費、備品費など
労務費 (人件費)	直接労務費	・製品の加工や組立を行う工員の労務費 ・製品の販売を行う社員の人件費
	間接労務費	管理・監督や事務、技術などの業務に係る人件費など
経費	直接経費	外注加工費など
	間接経費	光熱水費、地代・家賃、減価償却費など

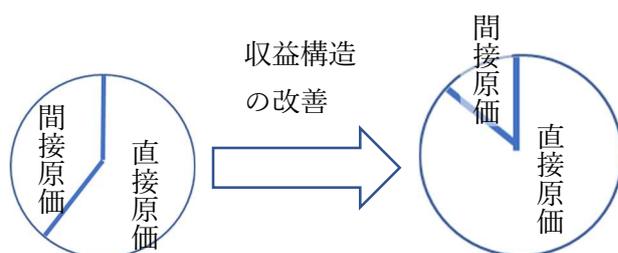
最終的に、直接材料費と直接労務費、直接経費の合計が直接原価、間接材料費と間接労務費、間接経費の合計が間接原価となります。



(2) 直間比率とは

直接原価と間接原価の比率は業種や企業によって異なりますが、一般的に「7：3」から「9：1」の比率になると言われています。また、直接原価比率の多い方が、収益性が高いと言われています。それは、直接的に付加価値を生む活動が多いためです。

収益が高い同業他社の比率を参考にしたいところですが、直接／間接の区分け基準が企業ごとに異なる上、開示されませんので、他社との比較はできません。自社の現状の比率を測定し、改善目標数値を決めて、PDCAを回すことが現実的で効果的です。



しかし最近では、情報技術の進展が速いので、直接部門をサポートする間接部門を強化する動きもあり、間接原価が増加する傾向もあります。自社の直間比率の推移を管理し、間接原価の増加が適切か否か注視する必要があります。

今回は、上手に直接原価と間接原価を算出し、改善に繋げた事例をご紹介します。

(次回に続く)