

材料費等の原価削減

Q. 材料費等の原価削減における注意点は何か？

要旨 販売商品に見合う材料等を仕入れているか、毎期、商品ごとに相見積もりをもらい検討しているかが大事なポイントです。

解説

1. 市場での適正な価格に応じた原価の仕入ができているか

商品にはライフサイクルがあり、新製品で魅力的な商品であれば市場で高値で取引されます。もちろん、原価もそれなりにかかっているでしょう。しかし、同業他社が同じような商品を安価で市場に流通させれば、高値での取引は難しくなります。高値で取引ができなくなるとなれば、原価を抑えて利益を確保するしかなくなります。

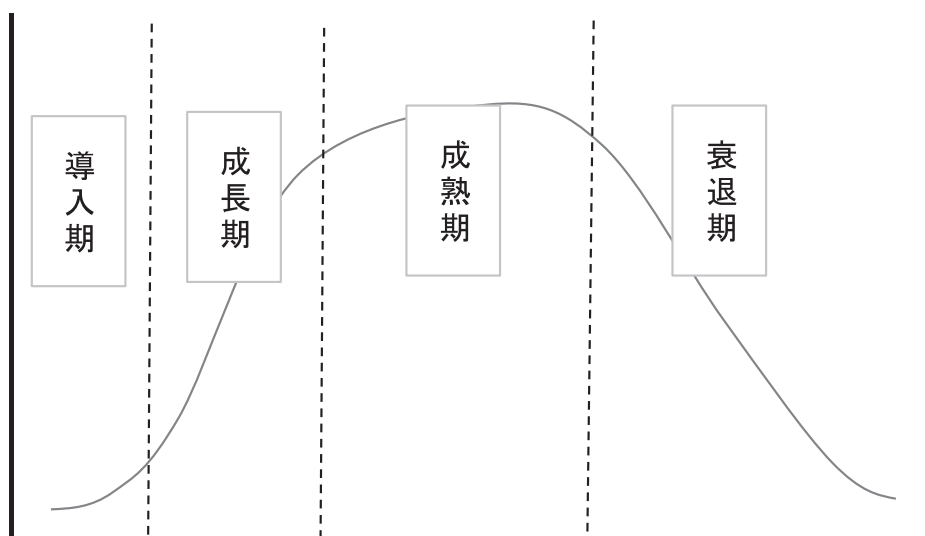
材料費等の原価を削減するためには、自社の商品の販売力を見極め、その販売力に応じた材料費を大量購入することにより、値下げ交渉を行うことが一般的でしょう。また、1社だけに限定し、大量購入するからと持ち掛ける値下げ交渉もあるでしょう。

どちらにしても、商品の力がなくなり、需要がなくなる可能性もあり、大きな問題をはらんでいます。

2. 相見積もり

材料等を仕入れる際に、相見積もりをとっているのが重要です。1社だけに限定している場合、安定した取引はできますが、知らぬ間に違う取引先が安くて同じような材料等を取引している可能性があります。自社の商品のライフサイクルを見極めることと同様に、材料等の市場調査は常日頃からしなければなりません。気になる材料等があったら、見積もりをもらい検討することが必要です。

ライフサイクル



材料等の市場調査を常に行い 原価削減につなげる

＜ご提案のポイント＞

- ・商品の市場分析を行い、原価を再検討することで、より多くの利益が獲得できる可能性があります。

1. 材料費等の再検討

原価の多くを占める材料費等の再検討を行うことで、現状より多くの利益が獲得できる可能性があります。また、自社の商品のライフサイクルを正確に把握することで、新しい商品も生まれる可能性もあります。

常に市場調査を行い、より良い材料を求め、自社の商品に適合する材料費等を使用することが重要です。

2. 取引先の選定

安定した供給を得たいがために、単価を見直さずに長年取引を行っていないでしょうか。自社の利益がいちばんですが、より良い取引先となってもらうためにも、価格交渉や他の取引先の相見積もりを取り寄せ検討することも検討しましょう。

その際に、自社の製造工程を見直すことで、生産力を向上させることも可能になるかもしれません。