

【プレス技術 2024年5月号】

西田雄平の執筆記事が

うら面に
一部誌面掲載

掲載されました！

令和6年5月1日発行(毎月1回1日発行) 第62巻 第6号 通巻第787号 ISSN 0387-3544

塑性加工の総合専門誌
PRESS WORKING

プレス技術

5
May
2024
Vol.62
No.6

特集 プレス加工業のための原価管理の基礎と応用

巻頭インタビュー (株)サンワ金型 代表取締役 鈴木大輔氏

好評連載 中小部品製造業のための利益を出す「値決め」の鉄則
監督者主導による「ザ」プレス現場改善

エコで静かな
プレス加工システム

「アップグレード」
NCレベラファイダ
LCC 03 KR5



デジタル電動サーボプレス
SDEW 8010iIII GORIKI

下記の展示会に出展いたします。

INTERMOLD 2024	インテックス 大阪	6B-451
INTERMOLD 名古屋	ポートメッセなごや	

AMADA

株式会社アマダプレスシステム

中小部品製造業のための利益を出す
連載
決めの鉄則

第7回
「値決め」の鉄則
監督者主導による「ザ」プレス現場改善
西田雄平

さらに何倍もの種類が売り場に並んでいま
このように多品種化してきた理由として、
着二重の高度化が挙げられます。「隣の人は
じ色だと嫌だ」や「もっとシンプルなのが良
などといった顧客のニーズが生まれてきた
当たり前のことですが、顧客の要望に
なければ、製品は売れません。しかし我が国の品
える傾向になります。したがって品
ています。全体的に市場の大きさは減
なってきたので、同じ製品をたくさん作っても売
立場になって考えてみてください。もし
損金発生リスクを極力抑えるために、
少ない数量で注文を行うように
。これも、昨今はジェットコー
が日々変化しています。
るぞ!」と思っただけで
り100個しか売れないもの
です。そのため、顧客は
るようになってきました。

際です。
変化してしまっただけで、多品
には逆らうことはできません。大事
く、多品種少量生産でも儲かる生産体制を整え、
小ロットでも負けない見積り技術を磨いてい
とです。そのためにも、段取り費を見
おくことが肝心なのです。

【公式販売サイト : Nikkan Book Store】

<https://pub.nikkan.co.jp/book/b10081200.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7回

多品種少量に勝つ！段取り費は別途切り出せ！

西田経営技術士事務所 西田雄平*

今回のテーマは「段取り費」です。段取り費とは、金型の乗せ換え作業の際にかかる人件費や設備代、試し打ちの際に発生する材料ロスなどを原価計算したものを言います。

読者の皆さんの中には「いつの間にか小ロットになって、利益が出なくなった」という問題に出くわした人も多いのではないのでしょうか。儲かる値決めや適切な価格転嫁を行っていくためには、こういった項目についても原価計算書にしっかりと見える化し、見積条件として明示できるようになっておく必要があります。

今回も自社の現状を振り返りながら、じっくりと読み進めてみてください。

なぜ、顧客は小ロットばかり要求してくるのか？

皆さんの会社がそうであるように、日本の中小製造業の大半は「多品種少量生産」です。金型の数はどんどん増える一方で、段取り1回あたりの生産量(生産ロットサイズ)はどんどん小さくなっていることと思います。

そのため、以前よりも金型交換作業を頻繁に行うようになったのではないのでしょうか。企業によってはプレス機が本稼働している時間よりも、段取り替えて停止している時間の方が長いところもあります。まずは、このように経営環境が変わってきた背景について考えたいと思います。身近な製品で言うと、携帯電話。一昔前は片手で数えるくらいの種類しかなかったのに現在では色違い、サイズ違い、性能違いなどと100機種以上が店頭と並んでいます。スマホケースに至っては、その

さらに何倍もの種類が売り場に並んでいます。

このように多品種化してきた理由として、消費者ニーズの高度化が挙げられます。「隣の人と同じ色だと嫌だ」や「もっとシンプルなのが良い」などといった個々のニーズが生まれてきました。当たり前のことですが、顧客の要望に応じていかなければ、製品は売れません。したがって品種は増える傾向になります。しかし我が国の人口は減少しています。全体的に市場の大きさは小さくなっているため、同じ製品をたくさん作っても売れなくなってきました。

顧客の立場になって考えてみてください。もし売れ残りが生じると、廃棄による損金が発生しますよね。この損金発生リスクを極力抑えるために、顧客はなるべく少ない数量で注文を行うようになってきました。これが小ロット化の進んだ背景であると考えます。しかも、昨今はジェットコースターのように市場が日々変化しています。

「今月は1万個売れるぞ！」と思っていたものが、明日には「やっぱり100個しか売れない！」となるのが日常茶飯事です。そのため、顧客は残材リスクを抑えるために、リードタイムをギリギリまで引き付けて発注するようになりました。これが短納期化の進んだ背景です。

社会がこのように変化してしまった以上、多品種少量化の波には逆らうことはできません。大事なことは「うちは小ロットで…」と嘆くのではなく、多品種少量生産でも儲かる生産体制を整え、小ロットでも負けない見積り技術を磨いていくことです。そのためにも、段取り費を見える化しておくことが肝心なのです。

*にしだ ゆうへい：代表取締役：2009年、大学卒業後、ミネベアミツミ株に入社し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億単位で貢献。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-gi.co.jp/>