値引き依頼に対する意思決定

製造業などでは、粗利がマイナスとなる場合であっても、発注を受けた方が良いケースというのが存在しますが、その場合どのように意思決定をするべきかを考えます。

はじめに

粗利がマイナスとなる場合、みなさんはどのように対応しているでしょうか。全くしない、金額次第など様々なポリシーがあると思いますが、一度、利益面だけ見て考えてみましょう。

原価割れでも受注すべきか

ある製造業の会社では、製品Ａの受注製造販売を行っています。製品Ａの１個当たりの原価は 20,000 円であり、その内訳は以下のとおりです。

【製品Ａの原価】

- 直接材料費　14,000 円
- 直接労務費　4,000 円
- 製造間接費　2,000 円
- 合計　20,000 円

直接材料費は製品Ａの製造に用いる材料の費用であり、直接労務費は製造に直接携わる正社員の人件費、製造間接費はすべて固定費です。この会社ではこの製品Ａを 25,000 円で販売しているとします。今、新規の顧客から、製品Ａを１個発注したいとの問い合わせがありました。しかし、「1 個 25,000 円では採算が合わないので、１個 18,000 円で売ってくれないか」と言われました。この顧客からの注文は受けるべきでしょうか（なお、この顧客からの受注は、この会社の、現在の生産能力の範囲内で対応できる状態です）。１個 18,000 円で売ったら原価割れとなるので売らない方が良いでしょうか、それとも粗利がマイナスであっても売るべきでしょうか。

受注した方が利益は出る

受注すると売上が 18,000 円入ります。しかし、受注しないと売上は入ってきません。それでは原価はどうでしょうか。直接材料費は受注すれば 14,000 円消費しますが、受注しなければゼロです。直接労務費と直接間接費は受注の有無によらず変化しない埋没コストです。

	受注する	受注しない	差額
売上	18,000 円	0 円	18,000 円
直接材料費	14,000 円	0 円	14,000 円
直接労務費	4,000 円	4,000 円	0 円
製造間接費	2,000 円	2,000 円	0 円
差額合計			**4,000 円**

表のとおり、受注した方が利益は 4,000 円増えることになります。この 4,000 円は、売上高から変動費である直接材料費だけを引いて計算されています。この利益を限界利益といい、次の算式で表されます。

売上高－変動費＝限界利益

限界利益という言葉は意味が捉えにくい言葉ですが、ニュアンスとしては「変動的、追加的な利益」と捉えておくとわかりやすいでしょう。「変動的」の意味するところは「売上高の変化に対して正比例する」という意味になります。ただし、価格を下げることは利益面でのメリットがある一方で、ブランドイメージへの影響も考慮が必要です。値引きに応じることで顧客に「安い製品」と認識されるリスクがあり、長期的なブランド価値を損なう可能性もあるため、単なる価格競争に巻き込まれないよう注意が必要です。

～当事務所へのお問い合わせについて～

『PLUS ALPHA NEWS』では、最新の法令等の情報をお知らせするだけでなく、当事務所を身近に感じていただくためのコミュニケーションツールとしても活用していきたいと考えています。どうぞよろしくお願い致します。

事務取扱い

〒359-1123　埼玉県所沢市日吉町１４－３朝日生命所沢ビル３階

弁護士法人アルファ総合法律事務所　　TEL　04-2923-0971　　HP は 弁護士法人　アルファ 検索