

氏名	
----	--

点数	点/100点
----	--------

## 各論演習 22-1

## 問1)

次の資料を読み、下記の設問に答えなさい。

「近年、戦略的原価管理として注目されるようになった手法として、( ① ) がある。( ① ) とは、新製品開発に際し、商品企画から開発終了までの段階において、目標利益を確保するために設定された目標原価を作り込む活動のことである。

目標原価の作り込み活動とは、まず、商品企画段階において商品戦略にもとづき、目標利益を設定し、販売量の見積りから売上高目標を設定する。売上高目標から目標利益を差し引いて( ② ) を計算する。次に、製品企画段階において、( ② ) と従来どおりの生産活動で発生すると予想される見積原価である( ③ ) とを比較し、原価低減目標を定め、目標原価を決定する。この場合、( ② ) = 目標原価とするのが望ましいが、( ③ ) が( ② ) を上回り、目標原価を上回ってしまう場合、その超過原価を削減する方法として、( ④ ) が実施される。これによりある程度の超過原価を削減して、目標原価を( ② ) よりやや高めに設定し、( ④ ) により削減しきれなかった超過原価については、その削減を量産段階に持ち越す。目標原価の実現に向けて、製品企画、設定段階で、原価を図面で作り込む活動、または手配図、生産準備の段階で、原価を工程に作り込む活動が徹底的に行われる。」

【設問1】 文章中の①から④に、下記語群より、適当な語句を入れて文章を完成させなさい。

(語群)

・原価企画	・原価維持	・原価改善	・標準原価	・実際原価
・許容原価	・成行原価	・VE		

【設問2】 上記【設問1】をふまえて、下記事例について、解答用紙の⑤～⑧に金額を記入しなさい。なお、①～④は設問1の解答と同一の語句を前提としなさい。

事例) 翌期におけるFordon Motor Companyのジャパン事業部

「Fordon Motor Companyは、当期末に日本に進出し、普通自動車モスタング（日本仕様）を販売する。販売所のみならず生産工場も日本に構え、ジャパン事業部とした。栄えある一代目ジャパン事業部統括部長には貴方が着任した。

さて、翌期においては、ジャパン事業部の総投資額175億円のうち投下資本利益率20%の事業部貢献利益及び日本の普通自動車市場の2.5%のシェア率をアメリカ本社から求められている。

これを達成するために、貴方はジャパン事業部生産統括とジャパン事業部販売統括を呼び、作戦を練った。

販売統括が言うには、日本の普通自動車の年間販売台数は翌期140万台と見込まれるところ、モスタングの日本における目標市場シェア2.5%を達成するためには、1台あたり300万円を売価としなければ極めて困難とのことであった。市場ニーズを出発点とするマーケット・イン思考により、貴方は、この売価を予定売価として受け入れることが妥当と判断した。

一方で、生産統括を呼び、投下資本利益率20%を達成する原価になるかどうかの検討に入った。投下資本利益率20%のときの事業部貢献利益は( ⑤ ) 円であり、これにジャパン事業部の個別固定費等の140億円を加えた( ⑥ ) 円と事業部売上高総額の差額が翌期の製品製造原価となる。これを1台あたりに引き直した( ② ) は、( ⑦ ) 円/台となった。

生産統括は、先にアメリカで生産されているモスタングの( ③ ) は、ジャパン事業部の場合280万円/台なので、困った。そこで、モスタング設計担当者であるケネディ氏に日本使用モスタングの目標原価が( ② ) と同額になるよう工夫を求めた。このファーストルック( ④ ) により、エンジンで3万円/台、ボディで10万円/台、内装で7万円/台、駆動系で2万円/台の低減が可能との回答を得た。しかし、これではまだ( ② ) には達しない。そこで、生産統括は次に量産移行準備に伴う原価低減としてジャパン工場長も含めて工夫を求めた。すると、工場長とケネディ氏は当初の( ③ ) の2.5%をさらに低減できると回答した。

これらを生産統括から報告を受けた貴方は、生産統括の提示する( ⑧ ) 円/台を翌期の目標原価として許可・確定させ、これを標準原価として生産開始の指示をした。さらに生産統括には、( ① ) のフォローアップにより生産開始後も更なる努力を指示した。一方、販売統括には、1台300万円よりも値引することは極力なくし、シェア率2.5%必達のスローガンを伝えた。」

解1)

【設問1】

①	
②	
③	
④	

【設問2】

(単位：円)

⑤	
⑥	
⑦	
⑧	

