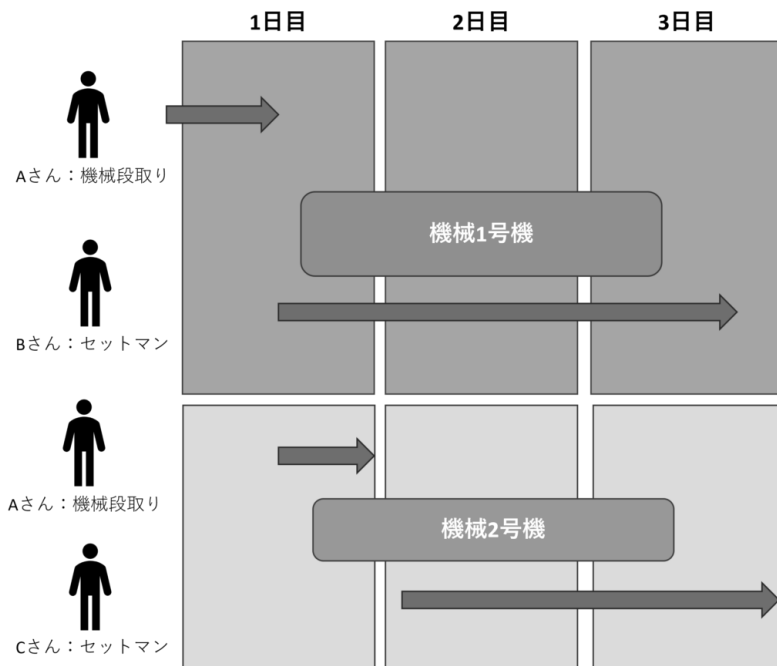


この仕事を、治具などのセッティングと NC プログラムを準備する段取り担当者と、ワークの着脱とサイクルスタートボタンを押すセットマンに分かれて行うとします。下図のように、この3名が3日間で対応したとします。



仮にこの3日間がこの仕事だけだったとしたら、 $20 \text{万円} \div 3 \text{日} \div 3 \text{人} = \text{約 } 22,222 \text{円}$ となり、この3名はこの3日間は、目標の売上額に届きません。

もう一つの問題は、この計算方法で集計された金型コストが、仮に売価を下回るコストで製作できた場合、それで会社や金型内製部門は利益を上げているのか？という点です。

もちろんそうとは言い切れませんよね。この点については後ほど詳しく触れていきます。

このように、一般的に使われている金型コストの計算方法は、それだけを用いると、会社や内製部門にとって望ましい成果につながらない考え方や方針を生み出す可能性があります。

したがって、売り型メーカーや金型内製部門においては、もう一つの金型コストの計算方法も用いて、望ましい現場の方針を導く必要があります、というのが今回のテーマです。

## もう一つの金型コストとは

もう一つの金型コストは、前述した「**積み上げ方式**」の金型コストとは異なるもので、「**正味の金型コスト**」と呼んでいます。

## 現状維持は退化：成長への第一歩

**現状維持は退化**という言葉があります。

変化の激しい現代において、企業が生き残るためには、過去の成功体験に固執せず、常に**現状を否定**し、改善していくことが求められます。

今回ご紹介した A 社と B 社の事例は、「**現状否定**」の重要性を改めて教えてくれる好例と言えるのではないのでしょうか。

人間心理として、自分のことを否定するのは抵抗感があります。それは私も同じです。

ですが、他人に言われるよりも、自分から前向きに現状を否定していくことは、まだ多少なり抵抗感を低くすることができ、使命感も感じるのではないのでしょうか。

これは 企業診断の際のヒアリングなどでも感じます。