

経営一転語 44 全部原価計算の誤り（2）

今回は「全部原価計算は経営判断をするときにはしない方がよい」ということを言いました。では、どうすればよいのかということになります。

単位当たりの原価計算ができないとすれば、どうすればよいのでしょうか？
まず、費用の認識を再確認しますが、費用には「変動費」と「固定費」があります。

変動費は売上に比例して増える費用で、例えば、原材料費、外注費、仕入商品費などです。※（下に解説）

固定費は売上に比例せず、不変の費用で、人件費、経費、減価償却費などで、どちらかというと期間に比例する（時間がたてば、経費がかかる）費用です。

経営的には、収益を増大することを忘れて、固定費ばかりを減らそうとするのは「誤り」です。

固定費を削ることは、応急処置であって、そればかり実行しても限界があります。家の柱を削って薪にして燃やしている状態でもあり、屋台骨が揺らぎ始めるようになります。

削ってはいけない費用（販売促進費、商品開発費）まで削るようになったら、それこそ、会社のピンチを招くことになります。

費用は無駄に使ってはいけません。しかし、必要な費用を使わないことは、もったいけません。

コンサルの中でも、「費用」にも「投資」と「消費」の違いがあると申し上げています。先ほど述べた「固定費が変わらない」とすると、利益を増大させるためには「収入・収益」を増大させることが必要です。

収入・収益を増やす方法は、売上を伸ばすこと、売上から変動費を引いた付加価値（限界利益とも言います）を増やすことに専念していけばよいのです。

コスト削減よりも、販売活動がいかに大事かということを認識していただければよいと思います。

※変動費には、細かく色々ほかにも計上した方がよいという学説もありますが、この3つの費用に限定した方がよいでしょう。なぜなら変動費に少なく計上することは、固定費に多く計上され、リスクが大きく算出されて、経営判断をするときはリスクが大きく算出された方がよいのです。