

収益力を向上する 生産管理の進め方

ポリテクセンター福岡 秋山 隆*

収益力向上のポイントと仕組みづくり

1. 収益力向上の2つの視点

収益力の向上という、どのようなことを思い浮かべるだろうか。おそらく多くの方が、より利益を上げられるようになることをイメージするのではないかと思う。

実は、ここに大きな落とし穴がある。“勘定合って銭足らず”という言葉をご存じだろうか。会計上で利益がでていても資金が足りなくなってしまうことをいうのであるが、利益が出ているのに資金が減るといのはどういうことであろうか。

理由にはさまざまあるが、その1つをごく簡単

な例で解説する。在庫を抱えた小売業の例である。

商品10個を1個1万円で仕入れ、今期4個の商品を1個2万円で販売した場合を考える。この企業の利益（正確には売上総利益という）は、財務会計では、次のように計算する。

$$\text{利益} = \text{売上} - \text{売上原価}$$

ここで売上原価とは、販売した商品の原価（ここでは仕入原価）である。したがって、利益は次のようになる。

$$\text{利益} = 8 \text{万円} - 4 \text{万円} = 4 \text{万円}$$

この会社の利益は4万円である。しかし実際にこの会社の資金は増えたのであろうか。会計の世界では資金の流れのことをキャッシュフローと呼び、次の式で計算する。

$$\text{キャッシュフロー} = \text{収入} - \text{支出}$$

$$= 8 \text{万円} - 10 \text{万円} = -2 \text{万円}$$

計算結果にマイナスがついているがこれは資金を減らしたということである。つまりこの企業は4万円の利益を出したが、資金を2万円減らしたわけである。

このように、会計では利益の計算を製品の売上高と販売できた製品に対応した原価のみで行う。在庫となった分は含めない、状況によって利益は出るが資金が不足することが起こり得る。利益を上げても資金を減らして

* (あきやま たかし)：訓練第二課 課長
〒806-0049 北九州市八幡西区穴生 3-5-1
TEL: 093-622-5738 FAX: 093-631-6516

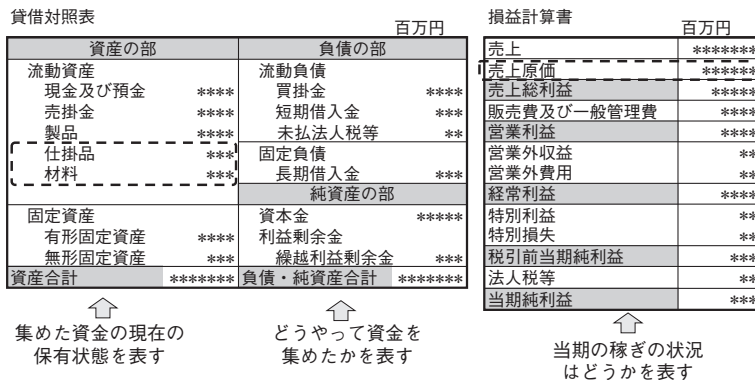


図1 財務2表の簡略図