

原価の構造①

情報システム 大谷淳一氏

委託販売を主体にしてきた青果卸にとっても、もともと苦手とされるのが「原価管理」。原価は決して買付品だけに適用されるわけではなく、委託品にも存在する。「委託品だから原価など存在しない」という考え方が会社に蔓延しては、いつまでたっても赤字から脱却できないこともある。今月から情報システム（群馬県高崎市）の大谷淳一・常務取締役が、利益管理にとっても非常に重要な、原価のとりえ方などについて連載する（月一回）。



私がこの紙面に原稿を書くのは、およそ二年ぶりである。ときどきは、ある特定のテーマにそって書かせていただいたが、その間、決してこの業界の調査、研究をさぼっていたわけではない。

かえってお会いする人々は増え、利益を確保するための構造を研究する機会

は、二年前より確実に増えた。

そして、このような状況をつくり出しているのは、この業界の経営者の人々が「今までの経営の考え方」

は、見ようとしても、そのような仕組みが、会社に存在しては、このような状態に終止

「真実の利益」を見る

新しい経営の考え方に

から「新しい経営の考え方」に脱皮したからに他ならない。

この考え方の変化は、物の見方の変化を呼び、おのずから「数字の見方」も変化する。今まで会社の数字すらも見なかった、あるいは

符を打ち、新たな構造へと目覚めたのである。

私の所には、このような人々からの相談が数多く来る。その相談の中身の多くは「真実の利益を見る方法」を教えてほしいという内容

なのである。

ここで一概に利益といっても、人によって様々に使分けられている。

しかし「気が付いた」人は、ある人は売上げと仕入れの差を利益といい、ある人

は管理費などを引いて利益と言っている。

どちらも間違いではないが、「気が付いた」人々が欲している「見たい利益」ではないだろう。

確かに、その会社の構造によって、利益の捉え方も

まちまちである。

大別すると次のような会社構造がある。

一、荷受け業務を行って

いる、いわゆる市場と言われる会社

二、荷受け業務も行い、市場ではあるが配送なども行い、量販店なども取引のある業務混合型会社

三、仲卸業務を行い、荷

は市場から買っている、いわゆる純粋仲卸会社

四、二の発展型であるが、

カット工場や惣菜工場なども手懸けている混合型会社

このように四つの型があると考えられるが、これらが産地を巻き込んだ製造・販売が一体となった混合型になっ

ていくことは間違いない。そのようになると、もっと利益構造が複雑になっていくのである。

この連載では、これらのパターンに沿って「利益とは、原価のとりえ方とは」を明らかにしていくことを、目的としていきたいと思

っている。

（情報システム）I T E L
〇二七―三五〇―二七七
七、Eメール junichi@iscnet.co.jp