

自社の業績把握のためのポイント（管理会計の導入）

自社の業績把握のためのポイント（管理会計の導入）

1. 自社の業績を把握する（その1）

（1）財務会計と管理会計の違い

中小企業の大半は、毎月の試算表で業績を把握していることが多い。この試算表は「財務会計」の代表的な資料だ。「財務会計」は企業を取り巻く利害関係者（ステークホルダー）に対して、企業の財政状態と経営成績を報告するためのものである。

この財務会計は、定められた会計原則にのっとって実施され、企業の対外的評価として使用される。しかし、経営者からすれば、このツールだけでは経営の実態を適宜把握し、的確な対策を打つことはできない。

経営者が経営の実態を把握し、的確な対策を打つためのツールが「管理会計」である。この管理会計の代表的なものが「事業別、エリア別、製品別などの変動損益計算書」だ。管理会計で重要なのは、自社の業績構造を把握するという点にある。

（2）管理会計における損益管理

財務コンサルティングにおいては、業績管理を行う場合、粗利益管理ではなく限界利益管理で行う。限界利益管理で業績を把握するポイントは、「どれだけの粗利益があったか」ではなく、「毎月固定的に発生する費用をカバーするために、限界利益をいかに確保するか」という視点で実施することが大切だ。

ここで、限界利益管理に関する用語とその意味について説明する。まず、「限界利益とは何か？」を理解する必要がある。その前提として、限界利益管理では、すべての費用を大きく二つに分解して把握することを理解しなければならない。

具体的には、売上高の増減に応じて増減する費用を「変動費」、売上高が増減しても変動しない費用を「固定費」として分類する。費用項目について、何を変動費とし、何を固定費とするかは自社の業種業態に合わせて決定すればよい。なぜなら、管理会計では自社の業績構造を把握することが目的であり、公的機関へ提出するものではないからである。

サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。
サクセスネットサイトにログインした後、全文を
閲覧することができます。