daily コラム

2026年10月8日(木)

〒308-0842　茨城県筑西市一本松624-3
税理士法人和敬会筑西事務所　TEL 0296-22-3689　FAX 0296-25-0627
Email tfc@wakei-kai.com

決算書には載らない「目に見えない損失」の正体とは

決算書は「犯人」を教えてくれない

毎月の試算表や決算書をチェックする際、皆さんはどこを一番先に見ますか？「売上」「利益」「経費」の欄ではないでしょうか。しかし、決算書をどれだけ隅々まで眺めても、「会社から最も多くのお金を奪っている最大の損失」はどこにも載っていません。なぜなら、それは「機会損失(チャンスロス)」という、目に見えない損失だからです。

例えば、仕入れた商品が売れ残り、賞味期限切れで廃棄したとします。これは「廃棄損」として帳簿に明確に記録されます。財布からお金が減るため、経営者も「次は気をつけよう」とすぐに対策を打ちます。

では、「商品が売り切れていたために、買いに来た30人のお客さんを逃した」場合はどうでしょうか。帳簿上の数字は「プラスマイナスゼロ」です。お金が減ったわけではないので、決算書には1円の赤字も記録されません。しかし実際には、売れるはずだった30人分の売上と、そこから得られたはずの「粗利益」を丸ごと失っています。これが機会損失の恐ろしさです。実害が出ているのに、帳簿に現れないからこそ、多くの経営者が「損をしていること」にすら気づいていないのです。

あなたの会社に潜む「3つの機会損失」

機会損失は、在庫切れだけに限りません。

・人手不足による「受注の断り」:
「今、現場が手一杯だから」と断った仕事。それは売上ゼロではなく、将来の優良顧客を逃した大きな損失です。

・決断の先送りによる「スピード負け」:
投資や新規事業判断を迷っている間に競合他社に仕事を奪われるのも機会損失です。

・IT化の遅れによる「時間泥棒」:
手書きやエクセルでの二重入力の時間。その時間で本来できたはずの「営業活動」や「経営戦略立案」の機会を失っています。

「見えない損失」を可視化するヒント

機会損失を防ぐ第一歩は、社内の「お断り件数」や「機会を逃した原因」をデータとして記録することです。なぜその受注を断ったのか？(人員不足か、設備不足か) なぜその商品は売り切れたのか？(発注ミスか、予測不足か) これらを数値化して初めて、「本当の経営課題」が見えてきます。「うちの会社はどうだろう？」と気になった方は、ぜひ一度、社内の日常業務に隠れた「もったいない」を探してみてください。



データを活用した管理会計を取り入れることで、この見えない損失は防げます。