

ORワーカーのための企業会計基礎講座(7)

財務会計と原価計算との結びつき

—全部原価計算の考え方—

伏見 多美雄

はじめに

前号では、原価計算の基本的な考え方とメカニズムを説明したが、そこでは、いわゆる財務会計の制度と結びついた伝統的な方式(多くの企業が現実に行なっている計算方式)を理解することに重点をおいていた。

ORワーカーが企業の計画・管理スタッフとしてコストや利益の分析を行なうときには、(第1回にも述べたように)むしろ伝統的な会計方式の枠にとらわれず、目的に応じていろいろなタイプの会計情報を使い分けるといふ柔軟性が必要なのであるが、そのためには、まずもって伝統的な原価計算のしくみを心得ていることが大切だと考えたからである。

伝統的な原価計算方式は、一般に**全部原価計算方式**とよばれているが、財務会計の一環として行なわれる原価計算では、なぜこのような方式が採用されているのだろうか。なぜ、ある会計年度に発生した原価のすべてをその期の費用(period cost)として損益計算を行なうことをしないのだろうか。また、企業のコストを変動費と固定費に分けて、変動費だけを製品原価(product cost)に算入する方式は、経営計画への役立ちが大きいといわれているにもかかわらず、財務会計の一環としての原価計算ではなぜ採用されないのだろうか。

今回は、このような疑問にこたえるために、全部原価方式とその他の方式とを対比させながら、伝統的な原価計算システムの基礎にある考え方をもう少し突っこんで検討してみることにしよう。

まず順序として、前号で説明した製造原価計算の資料が損益計算書や貸借対照表とどのように結びつくのかというメカニズムの説明から始めることにする。

1. ヤマト工業会社の財務諸表と原価計算

前号の後半では、ヤマト工業会社という架空の会社の

表 7.1 ヤマト工業会社のP/L
損益計算書
(1980年3月度, 単位千円)

I 売上高	549,000
II 売上原価	
1. 期首製品棚卸高	119,300
2. 当期完成品原価	439,940
3. 期末製品棚卸高	122,540
4. 売上原価	436,700
売上総利益	110,600
III 販売費および一般管理費	
1. 給料および手当	35,200
2. 広告料	7,000
3. 輸送料	5,400
4. その他販売経費	4,040
5. 営業用設備償却費	1,280
6. 本社諸経費	6,850
7. 本社設備償却費	3,450
合計	63,220
営業利益	46,380

数値例をあげて、製造原価報告書が作られるまでの計算のしくみを説明しておいた。本号ではまず、この同じ例を引きついで、このような原価計算の数値は財務会計上の総括表である損益計算書および貸借対照表とどのように結びついているのかを説明することから始めよう。

説明の便宜上、ヤマト工業会社は月次に決算を行なっており、月ごとに損益計算と貸借対照表を作成しているものと仮定する。1980年3月度の**製造原価報告書**は前号の表6.1に示しておいたが、同じ月の**損益計算書(P/L)**は表7.1のようだったとする。このP/Lは、本講座の第3回(本年1月号)の表3.2のミナト商会のP/Lと同じ形式で作られている(ただし営業損益の部だけを示し、営業外損益と特別損益の部は省略してある)。

このP/Lの中で、**売上原価**のうちの**当期完成品原価**439,940千円という数字は、前号の表6.1の製造原価報

表 7.2 製品別の原価および売上利益の計算
(ヤマト工業株式会社, 1980年3月)

(単位: 千円)

	製品 A			製品 B			製品 C			合計
	数量	単位原価	金額	数量	単位原価	金額	数量	単位原価	金額	
期首棚卸高	140	265	37,100	120	340	40,800	90	460	41,400	119,300
当期完成品	480	289	138,720	420	376	157,940	280	512	143,280	439,940
合計	620	284	175,820	540	368	198,740	370	499	184,680	559,240
当期売上原価	570		161,880	340		125,120	300		149,700	436,700
期末棚卸高	50		13,940	200		73,620	70		34,980	122,540
売上高	570	370	210,900	340	460	156,400	300	600	180,000	547,300
売上原価	"	284	161,880	"	368	125,120	"	499	149,700	436,700
売上利益	"	86	49,020	"	92	31,280	"	101	30,300	110,600
売上利益率	23.2%			20.0%			16.8%			20.1%

(注) 製品の払出単価の評価は、加重平均法で行なっている。

告書の数字と同じであることに注意されたい。企業内では、この売上原価の基礎になる情報として、たとえば表 7.2 のような製品別の原価計算書を作成するのが常である。表 7.1 の売上原価と、その内訳である期首製品棚卸高、当期完成品原価、および期末製品棚卸高は表 7.2 の会計欄から転記されたものである。

一方、同社の1980年3月末の貸借対照表(B/S)は表 7.3 のようであったとしよう。この B/S の中で、流動資産の中の製品、材料、および仕掛品の金額は原価計算の結果として導かれるものである(その他の項目は適当に要約してある)。

2. 期間損益計算と原価会計

以上ごく大まかに、原価計算と財務会計との結びつきをしらべたので、ここで、原価計算が年度利益計算の一部になっている全体のしくみを、一般的な関連図の形にまとめてみると、図 7.1 のようになる。

この図に示すように、原価計算の数値を財務会計システムの中に組み入れる場合は、コストの流れを、複式簿記のメカニズムに結びつけるのが普通である。この図の見方を、簡単に説明しておこう。

(1) コストの要素別集計と勘定記入

材料費、労務費、および経費という基本的な原価要素の消費額は、まず各要素を示す勘定(実際には、各要素がさらに細かい勘定に分けられる)に記録される。

なお、「材料」勘定は資産在高を示す勘定であるから、厳密には、一旦当期の消費額を「材料費」勘定に転記しておく場合も多い。

表 7.3 ヤマト工業会社の B/S
貸借対照表

(1980年3月31日現在 単位: 千円)

資産の部		負債の部	
I. 流動資産		I. 流動負債	
1. 現金預金	288,460	1. 買掛金	432,500
2. 売掛金	564,000	2. 短期借入金	271,800
3. 製品	122,540	3. その他流動負債	50,600
4. 材料	27,000	流動負債合計	754,900
5. 仕掛品	69,650	II. 固定負債	
6. その他流動資産	58,000	1. 長期借入金	325,000
流動資産合計	1,129,650	2. 社債	150,000
II. 固定資産		3. その他固定負債	38,750
1. 建物	135,000	固定負債合計	513,750
2. 機械設備	406,400	負債合計	1,268,650
3. その他設備	89,500	資本の部	
4. 土地	185,000	I. 資本金	500,000
5. 無形固定資産	64,100	II. 剰余金	
6. 投資	85,400	1. 資本準備金	115,400
固定資産合計	965,400	2. 利益準備金	64,500
資産合計	2,095,050	3. 各種積立金	103,700
		4. 未処分利益	42,800
		資本合計	826,400
		負債および資本合計	2,095,050

(2) 原価要素の仕掛品勘定への振替え

材料の消費額と、労務費および経費の当期発生額のうち、原価計算上各製品に直課される分、つまり製造直接費は、各要素勘定から仕掛品勘定に振替えられる。

また、間接材料費、間接労務費、間接経費は、原価計算上はまず部門別に集計されるので、各部門の消費額は一旦製造間接費勘定に集められたうえで、その合計額が

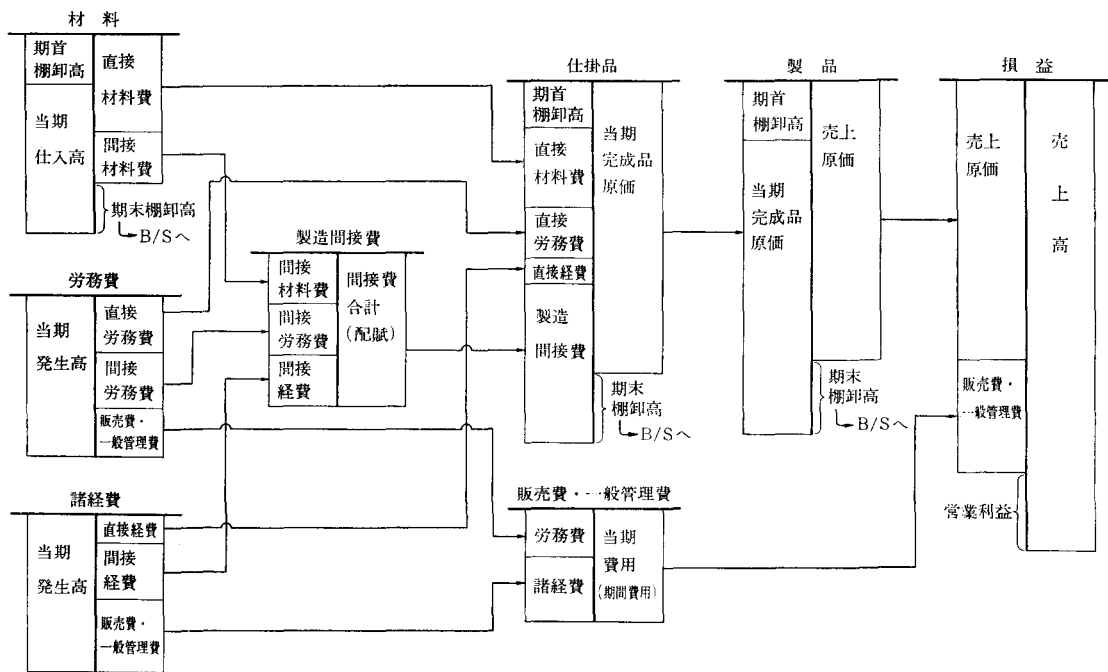


図 7.1 原価要素が当期費用になるまで
——財務会計上のコストの流れ——

仕掛品勘定に振替えられる。

この仕掛品勘定というのは、当期に発生したすべての製造原価がそこに集められる勘定であり、原価計算の数値を財務会計につなげる中核になる勘定である。

(3) 完成品の原価と製品勘定

仕掛品勘定の借方には、前期から繰越されてきた仕掛品のコストに、当期に新たに投入されたコストが加えられるから、その合計から期末仕掛品に含まれるコストを差引いたものが**当期完成品原価**である。この完成品原価は製品勘定に振替えられる。

(4) 売上原価の決定

製品勘定の借方には、前期から繰越されてきた製品の Kost と、当期に完成した製品の Kost とが集められる。この勘定には、製造時期が異なり、したがって製造 Kost の違う製品が混在するから、当期に販売された製品の Kost、つまり**売上原価**をどう評価するかが問題になる。そこで、第5回に説明したような**棚卸資産の評価方法**のどれかを選んで適用することになる。ヤマト工業会社の数値例では、簡単な期別の加重平均法を適用してある。

この棚卸資産の評価法を選択する問題は、製品原価だけでなく、材料および仕掛品の原価についても生じる。

(5) 販売費と一般管理費

同じく労務費であっても、販売部門や本社の一般管理部門で働く人々の給料や手当は、製品原価に含められない。同様に、広告費や輸送費その他の販売諸経費や本社関係の諸経費および設備の償却費も製品原価に含めないことになっている。

損益計算書の上である期の売上利益を計算するとき、これらの**販売費・一般管理費**は、仕掛品勘定→製品勘定という径路を通さず、その期の発生額をすべて**期間費用 (period cost)**として、売上収益から引き算するルールになっている。

3. 全部原価計算とその他の方式

さて、これまで説明してきたような考え方で製品原価を計算する方式は、一般に**全部原価計算 (full costing または absorption costing)**とよばれている。この方式のもとでは、製造部門で発生する Kost のすべてが——生産量に比例して増減する Kost (これを**変動費**という) も、生産量の多少にかかわらず固定的に発生する Kost (これを**固定費**という) も含めて——製品原価 (product cost) に算入されるからである。こうして計算された製品原価のうち、当期に販売された部分に対応するものを当期の売上原価(販売された製品の Kost、**cost of product sold**) に計上し、これを売上高から差引くことに

よって売上利益を求めるのである。

ただし、全部原価計算とはいっても、販売費や一般管理費は製品原価に含めず、その発生額のすべてを期間費用(period cost)にする習慣になっていることはすでに述べた通りである。

さて、このようなやり方と対立する方式が少なくとも2種類ある。

その1つは、ある期に発生したコストをすべて、(製品のどれだけを販売したかにかかわらず)その発生した期の費用として、売上収益から差引くやり方である。この種の方式は、こんにちの会計ルールでは採用されていないので、決まったよび名はないが、かりに**発生額方式**とよんでおこう。

もう1つは、ある期に発生した製造コストのうち、変動費だけを製品原価に含め、固定費は、(製品の販売量と関係なく)その期の発生額をすべて期間費用に算入するやり方であり、一般に**直接原価計算(direct costing)**方式とよばれている。

ところで、ORワーカーが企業の計画や管理のためのコスト分析をするときには、全部原価計算の情報はあまり役立たず、直接原価方式や、ときにはキャッシュフロー方式(発生額方式をさらにおしすすめて現金の流れそのものでコストや収益をとらえるやり方)のほうが役立つ場合が多い(このことは、あとの回で詳しく説明する予定である)。それにもかかわらず、財務会計では全部原価方式が一般的なルールになっているのは、どういう理由によるのだろうか。

その理由は、要するに**コストの公平(ないし公正)な配分**という観点——割り勘計算的な考え方——からみて全部原価方式のほうが、上述の方式よりも適していると考えられているためである。つぎの2つの節で、なぜそうなるのかということを具体的に考えてみよう。

〈補説〉変動費だけを製品原価に算入するやり方なら、むしろ**変動原価計算**とよぶほうが理にかなっているのではないかと、疑問をもたれる読者もあろう。事実、会計専門家の間でもこの用語の不適切さを指摘する声は少なくない。イギリスでは、同じ内容のものを**限界原価計算(marginal costing)**とよび、ドイツでは**比例原価計算(Proportional-kostenrechnung)**というよび名も使われている(山辺六郎、「現代原価計算精説」,白桃書房,1969年)。

4. 割り勘計算の考え方と全部原価方式

一般に、コストや利益の公平(ないし公正)な配分というとき、とくに意識されるのは、

i) 価格設定における売り手と買い手との公平

ii) 各会計年度ごとに利益分配を受ける株主間の公平という2つの問題である。

4.1 製品別の価格設定とコスト・利益情報

たとえば、ヤマト工業会社は表7.2のような製品別原価計算を行なっているので、3種類の製品A、B、Cの(全部原価方式による)売上原価はつぎのようになっている：

	単位当り	総 額
製品A	284千円	161,880千円
製品B	368千円	125,120千円
製品C	499千円	149,700千円

そこで、もしヤマト工業が親会社とか、政府関係機関などに**コスト補償方式**(製品原価に一定率のマージンを上乗せして価格を決める方式)で代金を請求することになっている場合は、当然上記の単位当りコストを基準にすることであろう。また、鉄道とか電力、ガス、電話、……などの公益事業会社が**料金の決定**をしたり、行政当局に値上げの申請をしたりする場合も、上記のような全部原価方式によるコスト計算が重要な検討材料にされる。

一方、企業が自由市場で価格を決める場合も、長期的な観点から「投入したコストの金額を回収する(もとをとる)ためにはいくら以上の価格をつける必要があるか」という検討を行なう際には、この種の全部原価方式の単位当りコストが重要な**参考資料**とされるのが普通である。

上のような諸目的にコスト資料を使うときに、もしも直接原価方式を採用していると、「製品原価」はいちじるしく小さく評価されることになるからそれをもとにして価格設定をすると、売り手である企業の利益が不当に損なわれるおそれがある。

たとえば、ヤマト工業会社のコストのうち、材料費の全額と直接・間接経費の一部が変動費であるとすると、直接原価方式によるコストおよび利益の計算は表7.4のような形にまとめられる。この種の情報は、あとの回で述べるように、計画や管理のためには役立ちが大きい代りに、上述のような価格設定の資料としては不十分であり、また製品別の売上利益は生産活動による正味の利益を示さない、とするのが伝統的な原価計算の考え方である。

一方、発生額方式のもとではある期に発生したコストのすべてを、その期の期間費用にするのであるから、そもそも製品原価(period cost)という概念とは結びつきにくい。また、製品別の利益というものをしいて求めるとすれば、表7.5のようになろう。この表から明らか

表 7.4 直接原価方式によるコストと利益の計算
(ヤマト工業株式会社, 1980年3月)

	製品A	製品B	製品C	合計
当期販売数量	570単位	340単位	300単位	
単位当り売価	370千円	460千円	600千円	
単位当り変動費				
材料費	110	160	240	
変動経費	30	40	40	
合計	140	200	280	
単位当り限界利益	230	260	320	
	千円	千円	千円	千円
当期売上高	210,900	156,400	180,000	547,300
売上原価(変動費)	79,800	68,000	84,000	231,800
限界利益	131,100	88,400	96,000	315,500
製造固定費				217,730
売上利益				97,770

なように、発生額方式のもとでは、製品Aのように少し生産してたくさん販売した製品（それに見合って在庫品を減少させた製品）は当期の売上利益が過大に表示され、製品Bのようにその逆の製品は売上利益が過小表示される。

したがって、生産量と販売量の差が大きく、在庫数量がたえず変動する企業で発生額方式を採用することは、製品別のコスト・利益計算をいちじるしくゆがめ、ひいては期間損益計算の信頼性も損なうことになるのである。

4.2 年度利益の計算と製品原価

すでに述べたように、財務会計のルールで計算される年度利益は、その金額を税金や配当などの形で企業外に流出させても、企業の元本は維持されるというたてまねのものである。つまり財務会計上の利益計算の眼目は分配可能利益を求めることだといっても言いすぎではないのである。

ところで、株式会社制度が発達して、企業の資本主である株主の多くがいわゆる不特定多数の集団になると、ある年度末に株主であり、したがってその年度の利益に対して配当などの請求権——これを持分(equity)という——をもつ人々と、つぎの年度の株主つまり持分権者とは、大幅に入れ代っているかも知れない(少なくとも制度上はそのような状況を想定しておかねばならない)。

したがって、ある年度の利益が不当に大きく計算され、別の年度の利益が不当に小さく計算されるようなことがあると、それぞれの年度の株主の利害が損なわれ、公平な分配の制度が保てなくなる。そこで、株式会社企業に

表 7.5 発生額方式による計算
(ヤマト工業株式会社, 1980年3月) (単位:千円)

	製品A	製品B	製品C	合計
当期売上高	210,900	156,400	180,000	547,300
当期製造原価 (内訳は省略)	143,550	157,350	150,290	451,190
売上利益	67,350	— 950	29,710	96,110
販売費・一般管理費 (表7.1より; 内訳は省略)				63,220
営業利益				32,890

は、社会的に共通に認められたルールに従って期間利益計算を行なうことが義務づけられているわけであるが、公平(または公正)な期間利益を計算するためには、売上原価の計算に全部原価方式を適用することが最も妥当である、と一般に考えられているのである。

なぜそう考えられているのかということを経験的に説明する代りに、簡単な数値例をとりあげてみよう。

1種類の製品を量産している架空の会社——かりにマツダ工業会社と名づける——があって、1977年度から1979年度にかけての3つの会計年度の生産・販売・在庫数量の要約は表7.6のようであった。

第1期(1977年度)には、期首の製品在庫はゼロであったが、この期に3000トン生産して1500トン販売したので、期末には製品の在庫が1500トン残った。

第2期(1978年度)には500トンの生産を行ない、1500トン販売したので、期末の製品在庫は500トンになった。

第3期(1979年度)には1500トンの生産を行ない、2000トン販売したので、期末の在庫はちょうどゼロになった。

この会社のコストの内容はつぎの通りである。

(i) 製造原価:

- (a) 生産量に比例する製造変動費は、1トン当たり10千円
- (b) 生産量に比例しない製造固定費は、1期当

表 7.6 マツダ工業会社: 3つの会計年度の生産・販売・在庫数量

	第1期	第2期	第3期
期首在庫量	0トン	1,500トン	500トン
当期生産量	3,000	500	1,500
計	3,000	2,000	2,000
当期販売量	1,500	1,500	2,000
期末在庫量	1,500	500	0

表 7.7 発生額方式によるコスト・利益計算

——マツダ工業会社——

(単位：千円)

	第1期	第2期	第3期
売 上 高	45,000	45,000	60,000
製 造 原 価			
変 動 費	30,000	5,000	15,000
固 定 費	20,000	20,000	20,000
計	50,000	25,000	35,000
販売費・一般管理費			
変 動 費	1,500	1,500	2,000
固 定 費	4,000	4,000	4,000
計	5,500	5,500	6,000
営 業 利 益	-10,500	14,500	19,000

り20,000千円

(d) 販売費・一般管理費：

(a) 販売量に比例する販売変動費は、1トン当り1千円

(b) 固定的に発生する販売費と管理費は、1期当り4,000千円

簡単化のため、製品の内容は一定しており、仕掛品は存在せず、物価変動もないものと仮定する。

さて、このマツダ工業会社の3つの会計年度の製造原価を発生額方式で計上すると、表7.7のようになる。これを見ると、第1期と第2期は、同じ数量の販売をしたにもかかわらず、営業利益は第1期が大きな赤字になり、第2期は大きな黒字になるというおかしな結果になることがわかる。

このような結果になるのは、第1期には生産した製品の半分がまだ販売されずに在庫になっているのに、この期に発生したコストのすべてを“当期費用”に計上し、一方第2期には、この在庫を利用し、少し作ってたくさん販売したから、売上収益に比べて“当期費用”がかなり小さかったためである。このような方式で利益計算を行なったのでは、第1期の株主への配当可能利益(ないし持分権)は不当に損なわれ、第2期の株主へのそれは不当に大きく表示されることは明らかであろう。

以上のような、各期ごとの利益計算の不公平を避けるためには、製品原価のうち、当期に販売された部分だけを“売上原価”として当期費用に計上し、まだ販売されずに在庫になっている部分は“資産”として次期に繰越すようにすればよい。そして、全部原価方式で“製品原価”を計算すれば、この種の要請をかなりよく充たして

くれると考えられているのである。

全部原価方式によると、各年度の製造(全部)原価はつぎのようになる。

第1期：

当期製造原価=10千円×3,000(トン)+20,000千円
=50,000千円

1トン当り製品原価=50,000千円÷3,000
=16.67千円

売上原価=16.67千円×1,500=25,000千円

期末在庫=16.67千円×1,500=25,000千円

第2期：

当期製造原価=10千円×500(トン)+20,000千円
=25,000千円

トン当り製品原価=(25,000千円+25,000千円)
÷2,000=25千円

売上原価=25千円×1,500=37,500千円

期末在庫=25千円×500=12,500千円

第3期：

当期製造原価=10千円×1,500(トン)+20,000千円
=35,000千円

トン当り製品原価=(12,500千円+35,000千円)
÷2,000=23.75千円

売上原価=23.75千円×2,000=47,500千円

期末在庫=0

したがって、3つの年度の売上利益と営業利益は表7.8のようになる。

この表をみてすぐ気がつくことは、全部原価方式のもとでは、生産量の多い年度の単位当り製造原価は安くなり、生産量の少ない年度のそれは高くなるための影響が各期の売上利益の計算にあらわれていることである。

これは、製造原価の中に含まれる単位当り固定費は生産量が増加するにつれて減少するからである。しかし、一般に「たくさん作るほど単位当りコストは安くなる」

表 7.8 全部原価方式によるコスト・利益計算

——マツダ工業会社——

(単位：千円)

売 上 高	45,000	45,000	60,000
製 造 原 価	50,000	25,000	35,000
売 上 原 価	25,000	37,500	47,500
売 上 利 益	20,000	7,500	12,500
販売費・一般管理費	5,500	5,500	6,000
営 業 利 益	14,500	2,000	6,500

ということは、ビジネスの思考にマッチするものと考えられているので、この全部原価方式が広く受け入れられているのである。

4.3 直接原価計算方式と年度利益

上と同じマツダ工業会社の3期間の製品原価を直接原価方式で計算し、したがって売上原価と在庫品のコストには製造変動費だけを含める（製造固定費は、販売費・一般管理費とともにすべて期間費用とする）やり方を適用してみると、3つの期間の利益は表7.9のようになる。

この表をみると、当然のことながら、限界利益は製品の販売量に比例するので、第1期と第2期の営業利益はまったく等しくなっている。しかし、第3期をみると、販売量は第1、2期のその1.3倍程度なのに、営業利益は3.1倍もの大きさになっている。

直接原価方式のもとでは、販売量の大小が営業利益の大小につながるの、マーケティング・オリエンテッドな現代企業の利益思考にマッチしているとか、利益計画が立てやすくなるなど、いろいろな理由をあげて、この

表 7.9 直接原価方式によるコスト・利益計算

—マツダ工業会社—

(単位：千円)

	第1期	第2期	第3期
売上高	45,000	45,000	60,000
製造原価(変動費)	30,000	5,000	15,000
売上原価(")	15,000	15,000	20,000
売上利益	15,000	15,000	40,000
販売変動費	1,500	1,500	2,000
限界利益	28,500	28,500	38,000
固定費			
製造原価	20,000	20,000	20,000
販売費・一般管理費	4,000	4,000	4,000
営業利益	4,500	4,500	14,000
期末在庫品原価 (変動費で評価)	15,000	5,000	0

方式を財務会計制度の中にとり入れることを主張する論者も少なくない。しかし、この主張が大勢を占めることは、当面はまだ無理のようである。

というのは、企業の生産活動が高度化するにつれて、設備費、月給制の件数費、研究開発費、間接部門の固定経費…などが増加し、製造コストに占める固定費の割合がますます大きくなり、業種によっては売上高に対する材料費など変動費の割合が1割未満という例もまれではなくなっているため、直接原価方式で期間利益を算出することを社会制度として認めることにすると、業種によっては既述の発生額方式に近い結果になり、各年度ごとの分配可能利益を公平に計算するという基本理念に反することになりかねないからである。

<補説>

上記の3つの方式の利益計算は、外見上はそれぞれ非常に違ったものにみえる。しかし、よく注意してみると、これらの違いは、在庫品にどれだけのコストを計上して次期に繰り越すかというコストの期間配分の仕方によるものである。この例では、第3期末の在庫がゼロになるので、3年間のトータルを求めてみると、どの方式を採用しようと、

売上高	150,000千円
製造原価	110,000千円
営業利益	23,000千円

という合計額は一致しているのである。

■ミニミニOR■

「便利になりました」ダイヤルイン

電々会社の営業政策のせいだか知らぬが、最近のオフィスでは1人1人に直通電話がつくダイヤルイン式を採用するところが増えてきた。これを大学で採用したらどうということになるだろうか。U大学では数年前にダイヤルイン式に切り替えた。ある日、それを知らずにU大学のV先生に電話をしようと思いい、交換の番号をまわしたところ、教務室にしかついでくれない。出てきた教務のオバ殿は、しかじか事の由来を説明して、V先生の直通番号を教えてください。そこまではまあ良いが、最後にいわく、「便利になりました」。

とんでもない。便利になったのは先生たちのメッセージャー役をまぬがれたくだんのオバ殿なのであって、われわれよそ者にとっては、応答がない場合、V先生が便所に用足しに行き留守なのか海外出張に行き留守なのか判断の下しようがないではないか。情報量としては1ビットにも満たないところか。大の大人でも、「居るか居ないか」式の幼稚園なみの電話のとりつきしかできない手合いがたまにいるが、こうなると電話はかえって不便な道具となってしまう。(小野勝章)