

THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 215)

発行日：平成27年5月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-0043
埼玉県所沢市弥生町1792-10
TEL:04-2907-1715
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「損益分岐点分析②」・・・損益分岐点とは何か？

前回は、「財務会計」と「管理会計」の違いについて説明しました。
おさらいをすると・・・

「財務会計」とは、会社の経営成績や財務状況を株主や税務署に「報告」することを主な目的としているのに対して、「管理会計」はあくまでも社内用。

「どの部門がどれだけ儲かっているのか」等々を確認し、行動に結びつけることを目的としています。

さて、今回はその続き。
管理会計の視点から、「損益分岐点」について解説します。

1. 「変動費」「固定費」と「限界利益」

「損益分岐点」の前に、まずは、2つの新しい概念・言葉を憶えましょう。
ひとつ目が「変動費」と「固定費」という考え方。
本誌の「184号 日本一分かりやすい会計の基本～減価償却とは何か？」で説明した通り、費用とは「1年間の売上や利益を稼ぎ出すために使ったお金」のことです。
売上原価、人件費、広告宣伝費、水道光熱費等々、これらは損益計算書に掲載されます。
実は、こうした費用は、以下のように大きく2つに区分されます。

変動費・・・売上高にほぼ比例して増減する費用

<具体例>

売上原価（商業の場合）、材料費、外注加工費、物流費、販売手数料 等

固定費・・・売上高関係なく、ほぼ一定金額発生する費用

<具体例>

人件費、賃借料、減価償却費 等

（注記）

もし、人件費が「売上高に対する完全歩合制」だったら「変動費」になりますので、実際には、それぞれの会社で各費用の中身を考え、区分する必要があります。

そして、もうひとつの概念が「限界利益」です。
「限界利益」というと、その言葉から「ギリギリ儲けが出る利益」と誤解する方がいますが、実際の意味は以下の通りです。

限界利益 . . . 純粋に儲かる利益

式にすると、「**限界利益＝売上高－変動費**」。

つまり、売上高から「物を販売するたびに、必ずかかってしまう費用（変動費）を差し引いたものです。
ちなみに、「売上高に対して、どれだけ純粋な利益があるか」を示す「限界利益率」は以下の通りです。

「限界利益率＝限界利益÷売上高」

それでは、ここで簡単な質問です。

皆さんは、「健康食品」の通信販売会社を経営しています。
1箱の仕入価格は4000円で、販売価格は6000円。
送料は当社持ちで、1箱500円。
さて、限界利益及び限界利益率はいくらでしょうか？

限界利益＝売上高（6,000円）－変動費（4,000円＋500円）＝1,500円
限界利益率＝限界利益（1,500円）÷売上高（6,000円）＝25%

2. 「損益分岐点」とは？

お待たせいたしました。
それでは、「損益分岐点」について説明しましょう。

損益分岐点 . . . 利益がゼロになる時の売上高

もし、売上高が損益分岐点を下回れば、利益はマイナス。上回れば、利益はプラス。
「黒字か赤字か、どちらになるかの分かれ道」という意味で、「分岐」という言葉が使われます。

ここでまた、簡単な質問です。

皆さんは、「健康食品」の通信販売会社を経営しています。
1箱の仕入価格は4000円で、販売価格は6000円。
送料は当社持ちで、1箱500円。
また、家賃や人件費など、会社を運営するために必ずかかる費用が、300,000円かかります。
さて、利益をトントンにするためには、いくらの上売上高が必要ですか？

箱数	売上	限界利益
1	6,000	1,500
2	12,000	3,000
?	?	?
200	1,200,000	300,000 = 300,000 (必ずかかる費用)

1箱売った場合は、売上高は6,000円で、限界利益は1,500円。
 2箱売った場合は、売上高は12,000円で、限界利益は3,000円。
 必ずかかる費用が300,000円ということですので、限界利益が300,000円になればOKです。

その箱数は、300,000円 ÷ 1,500円 = 200箱。
 200箱 × 6,000円 = 1,200,000円。
 この金額がちょうど利益がトントンになる売上高。
 すなわち、損益分岐点です。

ただし・・・

実際には、こんな単純な商売はありません。
 商品の種類はたくさんありますし、仕入金額も違います。
 それでは、どうしたら損益分岐点を計算できるのでしょうか？

上記で分かる通り、**損益分岐点とは、その時の「限界利益」が「固定費」と一致する売上高**です。
 それを式にすると以下の通り。

$$\text{損益分岐点の限界利益} = \text{固定費}$$

式を変形すると・・・

$$\Rightarrow \text{損益分岐点 (売上高)} \times \text{限界利益率} = \text{固定費}$$

$$\Rightarrow \text{損益分岐点 (売上高)} = \text{固定費} \div \text{限界利益率}$$

本例に当てはめると・・・

$$\text{損益分岐点} = \text{固定費 (300,000円)} \div \text{限界利益率 (25\%)} = 1,200,000\text{円}$$

このように、一発で計算できます。

3. 目標利益を確保するためには？

これまで説明してきた通り、損益分岐点とは「利益がちょうどゼロになる売上高」です。しかし、「利益がゼロ」というのは、現状が赤字の会社（あるいは部門）ならともかく、目標としては低すぎますよね。

ここでまたまた、簡単な質問です。

皆さんは、「健康食品」の通信販売会社を経営しています。

1箱の仕入価格は4000円で、販売価格は6000円。

送料は当社持ちで、1箱500円。

また、家賃や人件費など、会社を運営するために必ずかかる費用が、300,000円かかります。

さて、100,000円の利益を確保するためには、いくらの上売高が必要ですか？

箱数	売上	限界利益
1	6,000	1,500
2	12,000	3,000
200	1,200,000	300,000
267	1,602,000	400,000

300,000 (必ずかかる費用)

100,000 (利益分)

100,000円の利益を確保するという事は、限界利益が必ずかかる費用の300,000円と利益の100,000円の合計である400,000円と一致すればOKです。

その箱数は、400,000円÷1,500円=267箱。

267箱×6,000円=1,602,000円。

この金額が100,000円の利益を確保するための売上高です。

ということですが・・・

やはりここでも必要売上高が一発で計算できた方が良いでしょうね。

「目標利益を確保するための必要売上高」の限界利益 = 固定費+目標利益

式を変形すると・・・

⇒ **目標利益を確保するための売上高 × 限界利益率 = 固定費+目標利益**

⇒ **目標利益を確保するための売上高 = (固定費+目標利益) ÷ 限界利益率**

本例に当てはめると、以下のようになります。

必要売上高 = (300,000円 + 100,000円) ÷ 25% = 1,600,000円

<次回につづく>