

# THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 216)

発行日：平成27年6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](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「損益分岐点分析③」・・・ケーススタディ (基本編)

今回は、「変動費」「固定費」「限界利益」の概念に基づき、「損益分岐点」および「目標利益を得るために必要な売上高」の算出方法を解説しました。

今回は、ケーススタディによって、実際に数字を求めてみましょう。

#### 1. 前回のポイントの復習

ケーススタディに入る前に、簡単に前回のポイントを復習します。

##### **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

##### **限界利益**・・・純粋に儲かる利益

⇒ **限界利益 = 売上高 - 変動費**      **限界利益率 = 限界利益 ÷ 売上高**

##### **損益分岐点**・・・利益がゼロになる時の売上高

⇒ **損益分岐点（売上高） = 固定費 ÷ 限界利益率**

##### **目標利益を確保するための売上高**

⇒ **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**

## 2. ケーススタディによる実践

区 分	費用区分		A社
	変動費	固定費	
売上高			100,000
売上原価	○		75,000
売上総利益			25,000
販売費及び一般管理費			
人件費		○	8,000
広告費		○	1,000
販売費	○		2,000
減価償却費		○	1,500
賃借料		○	6,000
その他		○	2,500
合 計			21,000
営業利益			4,000
問題1	変動費		
	固定費		
	限界利益		
	限界利益率		
	損益分岐点売上高		
問題2	営業利益を倍にするための売上高		
問題3	人件費が5%アップした場合の損益分岐点売上高		
問題4	売上高原価率が2%改善した場合の損益分岐点売上高		

上図を使って、以下の問題を考えてみましょう。

<問題1>

A社の「変動費」「固定費」「限界利益」「限界利益率」を求め、損益分岐点を算出してください。

<問題2>

営業利益を倍増するための必要売上高を算出してください。

<問題3>

現在の人件費を5%アップした場合の損益分岐点を算出してください。

<問題4>

売上原価率が2%改善した場合の損益分岐点を算出してください。

### 3. ケーススタディの解説

<問題1>

これは極めて単純な問題です。

$$\text{変動費} = \text{売上原価} + \text{販売費} = 77,000$$

$$\text{固定費} = \text{人件費} + \text{広告費} + \text{減価償却費} + \text{賃借料} + \text{その他} = 19,000$$

$$\text{限界利益} = \text{売上高} - \text{変動費} = 23,000$$

$$\text{限界利益率} = \text{限界利益} \div \text{売上高} = 23.0\%$$

$$\text{損益分岐点} = \text{固定費} \div \text{限界利益率} = 82,609$$

さて、これから問題2以降を考えて行きますが、これも実は非常に簡単です。冒頭の「前回のポイントの復習」の通り、必要売上高は、以下の通りになります。ちなみに、損益分岐点は、目標利益がゼロの時の売上高。問題2以降は、この公式の赤字の部分を変えるだけです。

$$\begin{aligned} \text{必要売上高} &= \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}} \\ &\quad \downarrow \\ &= \frac{\text{限界利益}}{\text{売上高}} = \frac{\text{売上高} - \text{変動費}}{\text{売上高}} \end{aligned}$$

<問題2>

上図の目標利益を加えるパターンです。

$$\begin{aligned} \text{必要売上高} &= (\text{固定費} + \text{目標利益}) \div \text{限界利益率} \\ &= (19,000 + 8,000) \div 23.0\% = 117,391 \end{aligned}$$

<問題3>

固定費が代わるタイプです。

人件費が5%アップすると、8,400。

結果として、固定費は、19,400になります。

$$\begin{aligned} \text{損益分岐点} &= \text{固定費} \div \text{限界利益率} \\ &= 19,400 \div 23.0\% = 84,348 \end{aligned}$$

<問題4>

変動費が代わるタイプです。

「売上原価が2%少なくなる」のではなく、「売上原価率が2%改善すること」なので、まずは、今の売上原価率を求めます。

$$\text{売上原価率} = \text{売上原価} \div \text{売上高} = 75,000 \div 100,000 = 75.0\%$$

2%改善ということは、75.0%が73.0%になるということ。

その数字を使って、売上原価を再計算すると・・・

$$\text{新売上原価} = 100,000 \times 73.0\% = 73,000$$

それに販売費を加えると・・・

$$\text{新変動費} = 73,000 + 2,000 = 75,000$$

よって・・・

$$\text{限界利益} = 100,000 - 75,000 = 25,000$$

$$\text{限界利益率} = 25,000 \div 100,000 = 25.0\%$$

$$\text{損益分岐点} = \text{固定費} \div \text{限界利益率}$$

$$= 19,400 \div 25.0\% = 76,000$$

という計算をする方が多いでしょう。

これが基本であり、全く問題ないのですが・・・

果たして本当に、こんなに面倒な計算をする必要があるのでしょうか？

下表を参照ください。

限界利益＝売上高－変動費ですよね。

これを実数でなく、百分率にしたらどうなるか？

売上高を100%にした時に、変動費率は77.0%で、限界利益率は23.0%です

売上高		100,000	100.0%
変動費	売上原価	75,000	75.0%
	販売費	2,000	2.0%
	合計	77,000	77.0%
限界利益		23,000	23.0%

今回の問題は、売上原価率を2%改善すること。

となれば、販売費を加えた変動費は75.0%になり、限界利益率は、25.0%になります。

つまり、「売上原価率の2%の改善」というのは、「限界利益率の2%向上」と同義語なのです。

「え～引っかけられた」なんて声が聞こえそうですが、しっかり「構造」を理解していれば、気づいたはずです。

売上高		100,000	100.0%	
変動費	売上原価	75,000	75.0%	⇒ 73.0%
	販売費	2,000	2.0%	
	合計	77,000	77.0%	⇒ 75.0%
限界利益		23,000	23.0%	⇒ 25.0%

<次回につづく>