

# THANKS

(VOL. 217)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成27年7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④」・・・ケーススタディ（応用編）

今回は、簡単なケーススタディに基づき、「損益分岐点」および「目標利益を得るために必要な売上高」を算出しました。

今回は、ケーススタディの応用編。

損益分岐点分析の最後として、いろいろな活用方法を解説します。

#### 1. 前回のケースを使っての新しい問題

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		77,000
	固定費		19,000
	限界利益		23,000
	限界利益率		23.0%
	損益分岐点売上高		82,609
問題2	営業利益を倍にするための売上高		117,391
問題3	人件費が5%アップした場合の損益分岐点売上高		84,348
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		76,000

今回は、上表のケースを使って、4つの問題を解いていただきました。  
今回も、このケースをそのまま用います。

### <スペシャル問題1>

前ページのケースの問題を「総合」してみましょう。  
人件費が5%アップし、売上原価率が2%改善した場合、営業利益を倍にするための必要売上高はいくらでしょうか？

### <スペシャル問題2>

前ページケースについて、以下の条件の場合、人件費は、現在の何%の水準に抑えなければならないでしょうか？

- ・ 来期の見込み売上高は、5%アップ
- ・ 売上原価率は1%悪化
- ・ 売上高販売費率は変わらず
- ・ 人件費以外の固定費は2%アップ
- ・ 目標利益は5,000

### <スペシャル問題3>

前ページケースについて、以下の条件の場合、売上原価率を何%の水準に抑えなければならないでしょうか？

- ・ 来期の見込み売上高は、5%アップ
- ・ 固定費は、全て5%アップ
- ・ 売上高販売費率は1%悪化
- ・ 目標利益は5,000

## 2. ケーススタディの解説

### <スペシャル問題①>

前回説明した、以下の公式に当てはめれば簡単ですよね。

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}}$$

↓

$$\frac{\text{限界利益}}{\text{売上高}} = \frac{\text{売上高} - \text{変動費}}{\text{売上高}}$$

$$\text{固定費} = (8,000 \times 1.05) + 10,500 = 19,400$$

$$\text{目標利益} = 4,000 \times 2 = 8,000$$

$$\text{限界利益率} = 23.0\% + 2.0\% = 25.0\%$$

※限界利益率の算出の仕方は、次ページを参照ください

$$\text{必要売上高} = (\text{固定費} + \text{目標利益}) \div \text{限界利益率}$$

$$= (19,400 + 8,000) \div 25.0\% = 109,600$$

## 参考：限界利益率の算出方法

「限界利益＝売上高－変動費」なので、百分率にすると、以下の構造となる。  
変動費の中身は、売上原価と販売費なので、売上原価率を2%改善するということは、限界利益率を2%改善するということと同じこと。

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%

### <スペシャル問題②>

これまでの問題は、全て「損益分岐点」や「必要売上高」を計算しました。  
しかし、「必要売上高」を「見込み売上高」に換えることにより、固定費予算を求めたり、売上原価率の予算を求めたりすることも可能です。

まずは、本問では、前ページの公式を以下のように変形しましょう。

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}}$$



$$\text{固定費予算} = \text{見込み売上高} \times \text{限界利益率} - \text{目標利益}$$

$$\text{見込み売上高} = 100,000 \times 1.05 = 105,000$$

$$\text{限界利益率} = 23.0\% - 1.0\% = 22.0\%$$

$$\text{目標利益} = 5,000$$

$$\text{固定費予算} = 105,000 \times 22.0\% - 5,000 = 18,100$$

$$\text{人件費以外の固定費} = 11,000 \times 1.02 = 11,220$$


$$\text{人件費予算} = 18,100 - 11,220 = 6,880$$

$$\text{対現在の人件費率} = 6,880 \div 8,000 = 86.0\%$$

<スペシャル問題③>

同様に前ページの公式の以下のように変形しましょう。

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}}$$



$$\text{目標限界利益率} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{見込み売上高}}$$

$$\text{見込み売上高} = 100,000 \times 1.05 = 105,000$$

$$\text{固定費予算} = 19,000 \times 1.05 = 19,950$$

$$\text{目標利益} = 5,000$$

$$\text{目標限界利益率} = (19,950 + 5,000) \div 105,000 = 23.8\%$$

$$\text{目標変動費率} = 100.0\% - 23.8\% = 76.2\%$$

$$\text{売上高販売費率予算} = 2.0\% + 1.0\% = 3.0\%$$

$$\text{目標売上原価率} = 76.2\% - 3.0\% = 73.2\%$$

終わりに・・・

以上のように、「損益分岐点分析」は、単に目標売上高を求めるためだけに活用できる訳ではありません。

時には、固定費の予算だったり、時には、変動費の予算だったり・・・

いろいろな部門で予算を立てる時に使えます。

また、今回のような「全社」の計算だけでなく、各部門だったり、顧客別でも計算できます。

非常に「使い勝手が良い」ものですので、是非、この機会にマスターしてください。

以上