



## 《会計・税務の知識》 損益分岐点とは？

会社の費用と利益の構造を把握できる損益分岐点をテーマにしてみたいと思います。

### 1. 損益分岐点とは？

損益分岐点とは、売上高と費用の額がちょうど等しくなる売上高または販売数量のことをいいます。

売上高と費用の総額が一致している状態なので、これ以上売上高が減少すると赤字に転落してしまいます。

### 2. 売上高と費用と利益の関係

利益は売上高から費用を差し引いて計算されます。つまり、利益を増大させるためには、売上高をあげるか、費用を下げればよいことになります。ただし、ここで注意しなくてはならないのは売上高と利益は必ずしも連動しないということです。これは費用の性質によるものです。

### 3. 費用の種類

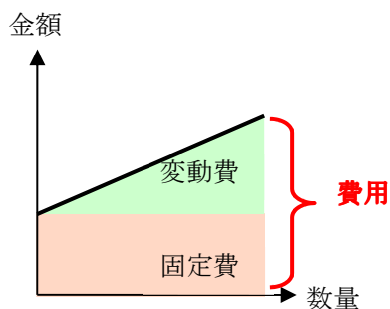
費用は、性質によって2つに分けることができます。

売上と連動する費用＝変動費

例：商品仕入、原材料費、外注費など

売上と連動しない費用＝固定費 です。

例：役員報酬、給与、地代家賃、リース料など



総費用＝変動費＋固定費

売上高と費用の関係を分解すると下記通りです。

売上高
△変動費
-----
限界利益
△固定費
-----
営業利益

### 4. 限界利益とは？

限界利益とは売上高から変動費を差し引いたものをいいます。

この限界利益が固定費を賄うこととなります。

つまり、固定費以上の限界利益を出す売上をあげなければ、かならず赤字になるということになります。

### 5. 数字を使って計算してみましょう。

おにぎり1コ 売値@100円

原価 @30円 ←変動費

人件費 700円 ←固定費

おにぎりをいくつ売ると、損益分岐点売上高になるのでしょうか？

販売個数	9コ	10コ	11コ
売値	900円	1000円	1100円
原価	270円	300円	330円
限界利益	630円	700円	770円
人件費	700円	700円	700円
営業利益	△70円	0円	70円

答え：10コ

おにぎりを9コ売っただけでは赤字ですので、最低でも10コ売って、人件費分を賄う必要があります。

### 6. 損益分岐点比率とは？

現在の売上高に対して、損益分岐点の売上高がどの位置にあるかを比率で表したものです。  
 損益分岐点比率 = 損益分岐点売上高 ÷ 売上高 × 100 (%)

損益分岐点売上高の位置が低いほど、損益分岐点比率は低くなり安定度が高いことを意味します。

### 7. 損益分岐点の応用

経営の安全度を高めて、不況下でも仮に売上が下がったとしても、しっかりと利益のとれる筋肉質の企業にする方法の1つとして損益分岐点売上高を下げる方法があります。損益分岐点売上高を下げるには限界利益率を上げる(変動費率を下げる)と固定費を下げる、に分解して考えることが出来ます。

まずは費用を変動費、固定費に分解して、御社の損益分岐点売上高はいくらなのか計算してみてください。

(担当：古田)