

「損益分岐点について」

前回までは、売上高に対する利益率によりその良否を判定してきました。
今回は、収益性を別の観点から見る方法として「損益分岐点分析」をみていきます。

この方法は、
目標利益を達成するための必要な売上高を計算したり、
どれくらいの売上減に耐えられるかという不況抵抗力を判定することができます。

まず、「損益分岐点」とはどのような考え方なのか説明します。

例えば、一個 100 円の商品を 500 円で販売したとします。
このお店を維持するための諸経費が 100,000 円かかるとすると、
商品を 250 個販売した時点で、諸経費分を稼いだこととなります。

500 円	-	100 円	=	400 円		100,000 円	÷	400 円	=	250 個
売上高		原価		利益		諸経費		利益		

したがって、この 250 個が「損益分岐点」であり、251 個目から利益が生じることとなり、250 個販売していなければ赤字が発生することとなります。

美容サロンを例にとってみましょう。

このお店でかかる経費は、
顧客の数に比例して増加するもの（変動費）と、
顧客の数に関係なく固定的なもの（固定費）に分かれます。

シャンプーなどの材料代は、顧客の人数に比例して変動しますが、
家賃や光熱費は顧客の数に関係なく固定的に発生します。

では、
カットが 5,000 円で、材料費が 400 円（材料費率 8%）、
家賃や給料などの諸経費が 920,000 円の店舗の「損益分岐点」はいくらになるのでしょうか。

一人の顧客が来店すると、4,600 円（5,000 円 - 400 円）の利益が得られます。
しかし、まずこの利益を諸経費 920,000 円の支払いにまわさなければなりません。

何人のお客さんを回転させるとその諸経費が回収できるのかというと・・・

920,000 円 ÷ 4,600 円 = 200 人
このときの売上高は、200 人 × 5,000 円 = 1,000,000 円となります。

この売上高 1,000,000 円が「損益分岐点売上高」であり、
この売上高を上回れば黒字となり、下回れば赤字となるのです。

ところで、損益分岐点分析をするうえで、
会社に費用を「変動費」と「固定費」に区分することが必要となります。

売上高の増減に比例するのが「変動費」、
売上高と関係なく一定に出ていくのが「固定費」です。

「変動費」は、主に商品の仕入れ原価、製品の材料費や外注費などがあり、
歩合給や出来高給の人件費も「変動費」として試しています。

「固定費」は売上が無くても決まって発生するもの、
つまり家賃や光熱費、保険料や支払利息など、
売上高がゼロでも支払わなければならないものです。

それでは損益分岐点の計算をしてみましょう。

$$\text{損益分岐点} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}}$$

少し解りづらいですが、この計算式の中をみていきます。

分母の、(**変動費 ÷ 売上高**) は売上高に占める**変動費の割合**を表し、これを『**変動費比率**』といいます。

また、**1 から変動費比率を差し引いていますが**、

これは売上高に占める変動費以外の部分であり、『**限界利益率**』 といい、売上高から変動費を引いたものを『**限界利益**』といいます。

したがって、上記公式は次のように簡略化することができます。

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

これを先ほどの美容サロンを例に計算してみましょう。

売上高 5,000 円
変動費 400 円
固定費 920,000 円

$$\text{損益分岐点} = \frac{920,000}{1 - \frac{400}{5,000}} = \frac{920,000}{0.92} = 1,000,000$$

$$\text{『変動費比率』} \quad 400 \text{ 円} \div 5,000 \text{ 円} = 0.08 \quad (8\%)$$

$$\text{『限界利益率』} \quad 1 - 0.08 = 0.92 \quad (92\%)$$

$$\text{『限界利益』} \quad 5,000 \text{ 円} - 400 \text{ 円} = 4,600 \text{ 円}$$

$$\text{損益分岐点} \quad 920,000 \text{ 円} \div 0.92 = 1,000,000 \text{ 円}$$

いかがでしょうか。

このように、「損益分岐点」は費用を「変動費」と「固定費」に分類さえできれば、すぐに計算することができます。

しかし、この分類自体が難しいので若干の誤差はありますが、
目安を知る意味でも「損益分岐点」を是非算出してみてください。

ここで注意してほしいのが、
損益分岐点分析は、あくまでも利益計画や不況抵抗力の判断のために行うべきもの
のということです。

来期どれだけの利益が必要か、を考えるための資料にしなければ、分析の意味はないので
す。