

# 基礎から身につく 財務の教室



八木正宣 ● やぎ・まさのぶ  
税理士事務所 SBL 所長・税理士。  
会計事務所等での勤務を経て平成  
16年税理士事務所 SBL を開設。  
企業支援と相続関連業務に強み。

第 12 回 今回のテーマ

## 損益分岐点分析

**今**回は、収益性分析の1つである損益分岐点分析について見ていきましょう。

**Q1** そもそも損益分岐点って何？  
これで何が分かるの？

損益分岐点とは、売上高と費用の金額がちょうど等しくなる、利益・損失がゼロとなる地点を指します。損益分岐点における売上高が損益分岐点売上高です。売上高が損益分岐点より低ければ赤字となり、損益分岐点より高くなれば黒字に転じます。

損益分岐点売上高は図表1の算式で求められます。限界利益率は限界利益が売上高に占める割合をいい、1から変動費率を差し引いて求められます。

固定費は売上との増減に関係なく発生する経費です。変動費は売上高に比例して発生する経費で、売上高に占める変動費の割合が変動費率です（詳細は後述）。

損益分岐点のイメージを表すと図表2のようになります。総費用

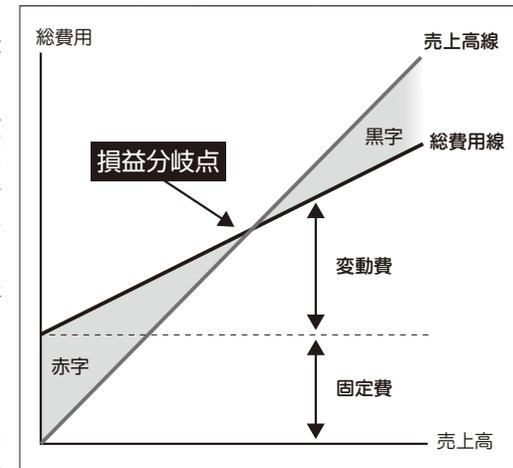
図表1 損益分岐点売上高の計算式

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{\text{限界利益率}}$$

※限界利益率 = 1 - 変動費率

$$\text{変動費率} = \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}$$

図表2 損益分岐点のイメージ図



線とは、売上高に応じてかかる総費用（固定費＋変動費）を表すもので、図表2からは売上高がゼロでも固定費がかかることが分かります。そして売上高が増えるに従い変動費も増え、総費用線と売上高線の交差点が損益分岐点として表されます。ここを境に、売上高が上がると黒字に、売上高が下がるほど赤字となります。

一方の固定費は売上に関係なく（売上高がゼロでも）発生する費用です。例えば、人件費や減価償却費、リース料、不動産賃借料、支払利息等が該当し、損益計算書上、売上高に期間対応する「販売費及び一般管理費」や営業外費用

**Q2** 固定費・変動費に分類されるのはそれぞれどんな費用？

損益分岐点を求めるためには、

に多く表示されています。

●決算書等には表示されない

ただ、売上原価に含まれる人件費のうち固定的なものは固定費として捉えます。他方、販売費及び一般管理費で計上している販売手数料や燃料費等で、売上高の増減に関係しているものは変動費として捉えます。

変動費や固定費は、決算書や試算表などには明示されません。損益分岐点分析では、それぞれの項目について変動費か固定費か判断しないといけないのです。

**Q3** 損益分岐点分析はどのように行えばいいの？

ここでは、事例を挙げて損益分岐点分析を行ってみましょう。

A社は、今期の売上高が1600万円、費用の総額が1720万円、当期損失が120万円となっているとしましょう。費用の内訳を見てみると、固定費が600万円、変動費が1120万円（変動

費率70%、限界利益率30%）であることが分かりました。

A社の損益分岐点売上高を計算してみると、2000万円（600万円÷30%）となります。利益をあげるには400万円超売上を増やす必要があります。

●製造コストの削減を行う

一方、損益分岐点売上高を下げることができれば、利益を計上することができそうです。それには大きく2つの方法があります。

①変動費率を下げる  
材料費や製造コストの削減、高収益商品へのシフト、販売単価を上げることなどが考えられます。

②固定費を削減する  
正社員からパートタイマーなど弾力的な雇用への切替え、保険料や通信費等の契約の見直しによる経費の削減が挙げられます。

仮にA社の変動費率を65%、固定費を560万円まで引き下げることができれば、損益分岐点売上高は1600万円となり、今期赤字を免れることができます。

## 確認テストを解いてみよう

### 問題1

損益分岐点について述べた次の①～④のうち、正しいものを選んでください。

- ① 損益分岐点売上高とは、売上高と費用の金額が等しくなる、利益・損失がゼロとなる地点を指す
- ② 売上高が損益分岐点売上高以下であれば黒字、損益分岐点売上高以上であれば赤字となる
- ③ 損益分岐点分析を行う際に確認する変動費としては、人件費や不動産賃借料、支払利息等が該当する
- ④ たとえ固定費を削減しても、損益分岐点売上高を下げることはできない

### 問題2

損益分岐点売上高を下げる方法の1つに変動費率の低減がありますが、次の①～④のうち変動費率の低減につながらないものを選んでください。

- ① 材料費や製造コストの削減
- ② 高収益商品へのシフト
- ③ 販売単価を上げる
- ④ 通信費等の契約見直しによる経費削減