

Q

当社は固定費が多く、損益分岐点が高い企業であるといわれていますが、これはどのようなことを意味していますか。

A

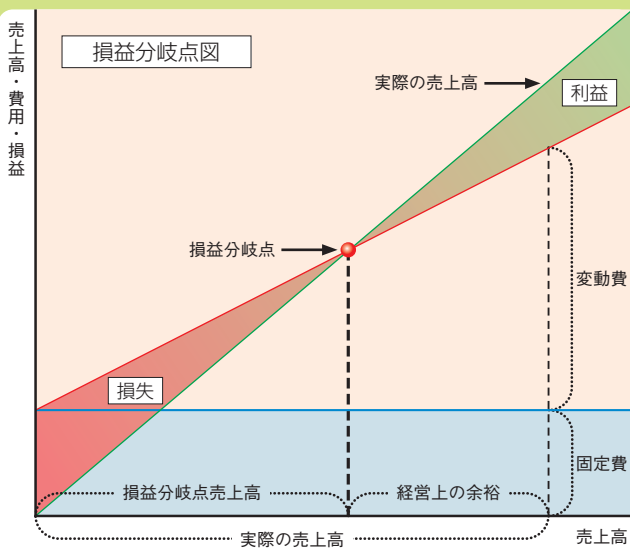
(1) 損益分岐点とは

損益分岐点とは、文字通り損益計算上で損失と利益が分かれる点をいいます。この点を境に、売上高が多ければ利益が発生しますが、売上高が少なければ損失が計上されます。

一般的な損益計算では、売上高－費用＝利益(損失)となりますが、損益分岐点では利益(損失)＝0ですから、売上高－費用＝0となります。つまり、損益分岐点では、売上高＝費用となります。

損益分岐点が高い企業は利益を出し易く、黒字体質の企業といえます。逆に損益分岐点が高い企業は利益を出しにくく、赤字体質の企業といえます。

損益分岐点の分析から企業の収益構造、利益水準が明らかになり、将来の利益計画、経営計画の策定に利用することができます。



(2) 変動費・固定費・限界利益

損益分岐点分析に必要なデータは売上高、固定費、変動費の3つです。分析は、費用を固定費と変動費に区分する費用分解から始めます。そして、この固定費と変動費を使って、計算式や図表から損益分岐点売上高を算出します。

変動費とは売上高や操業度によって比例的に増減する費用のことです。一方、固定費とは短期間では売上高や操業度の増減と関係なく一定に発生する費用のことです。

変動費の具体例としては商品や原材料の原価、販売手数料などがその例です。固定費の具体例としては人件費や減価償却費などがあります。

実際は、電話料金や水道料金のように固定の基本料金に加えて変動の従量料金という費用もあれば、一定範囲ごとに階段状に増減する費用もあり、単純に分解することが困難な場合があります。

(3) 損益分岐点売上高の算出方法

費用を変動費と固定費とに区分した場合の損益は、段階的に次のように計算します。

$$\begin{aligned} \text{売上高} - \text{変動費} &= \text{限界利益} \\ \text{限界利益} - \text{固定費} &= \text{利益} \end{aligned}$$

売上高から変動費を差し引いたものは「限界利益」といいます。商品1個を追加的に売り上げたときに限界的に増加する利益という意味です。限界利益の売上に対する割合を「限界利益率」と呼びます。

利益が出るか出ないかは、限界利益で固定費を回収できるか否かで決まります。したがって、利益を出すためには、①限界利益率を高めるか、②固定費を小さくする必要があります。

損益分岐点では、限界利益－固定費＝0となります。

限界利益率＝限界利益／売上高から限界利益＝売上高×限界利益率となり、売上高×限界利益率＝固定費から、損益分岐点売上高は、次の算式で求められます。

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

この式から、固定費が大きくなれば損益分岐点も高まり、逆に限界利益率を高めれば損益分岐点は低くなります。

また、限界利益率＝1－変動費率の関係からA式は

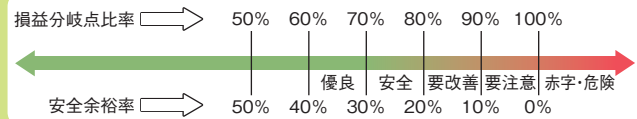
$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} / (1 - \text{変動費率})$$

となります。(注：変動費率＝変動費／売上高)

損益分岐点売上高が現在の売上高に対してどのような状態にあるのかを見る指標として、損益分岐点比率と安全余裕率があります。

損益分岐点比率は、損益分岐点売上高が現在の売上高の何%水準にあるかを示し、この比率は低ければ低いほど、良好です。

安全余裕率は、現在の売上高から何%減少すると、損益分岐点売上高に到達するかを示し、この比率は高ければ高いほど、良好です。



(4) 変動費型の企業と固定費型の企業の特徴

変動費率の高い業種や企業のグループと固定費率の高い業種や企業のグループがあります。変動費率の高い企業とは、卸売業のように変動費の割合が高い企業です。また、固定費率の高い企業は、製造業のように工場や設備等を抱え、固定費の割合が高い企業をいいます。

固定費率の高い企業の方が売上増によって利益が大幅に増加します。しかし、損益分岐点売上高を下回ると急速に業績が悪化します。逆に、変動費率の高い企業の方は不況抵抗力が強いといえます。