

損益分岐点分析とは

Q. 損益分岐点分析とはどのようなものか？

要旨 損益分岐点分析は、経営改善に効果的な分析手法です。費用を変動費及び固定費に区分し、売上高、変動費、固定費の3つの要素の関係により分析を行います。

解説

1. 損益分岐点分析（CVP分析）とは

損益分岐点分析は、「コスト（Cost）」「販売量（Volume）」「利益（Profit）」の3要素の関係から分析を行うため、CVP分析とも呼ばれます。

損益分岐点分析は、①損益分岐点比率や②安全余裕率の分析に活用できるだけでなく、会社における限界利益率などを他社と比較することにより、自社を分析することができます。

2. 損益分析点分析による利益改善方法

損益分岐点分析における利益改善は、①売上高の増加、②限界利益率の改善、③固定費の削減の3つしかありません。下図は現状が赤字の状況(イ)から、利益がゼロになるようにそれぞれの数値を検討した結果です。(ロ)では売上高を2000増加させ、(ハ)では限界利益率を20%改善させ、(ニ)では固

定費を200削減しています。この場合では、固定費を200削減することと、売上高を2000増加することは同じ効果を持つことがわかります。実際には3つの改善策のうちどれか一つだけを行うことはありませんが、一つひとつの改善策を、順番に実行していく場合には、固定費の削減と売上高の増加であれば、確実に効果が見える固定費の削減を優先して行うべきでしょう。

3. 損益分岐点分析における財務指標

損益分岐点比率及び安全余裕率は表裏の関係にあり、自社の売上高が損益分岐点売上高に対し、どのくらい乖離しているのかを示しています。損益分岐点比率は小さいほど安全余裕率は大きいほど売上高が損益分岐点売上高から乖離していることを表し、経営の余裕を示します（図2）。

(イ)現状			(ロ)売上高が増加			(ハ)限界利益率を改善			(ニ)固定費を削減		
売上高	1,000		売上高	3,000		売上高	1,000		売上高	1,000	
変動費	900		変動費	2,700		変動費	700		変動費	900	
限界利益	100	10%	限界利益	300	10%	限界利益	300	30%	限界利益	100	10%
固定費	300		固定費	300		固定費	300		固定費	300	
利益	-200		利益	0		利益	0		利益	0	

① 損益分岐点比率 (%)	$\text{損益分岐点売上高} / \text{現状の売上高} \times 100$
② 安全余裕率 (%)	$(1 - \text{損益分岐点売上高} / \text{現状の売上高}) \times 100$

損益分岐点分析の計算方法

<ご提案のポイント>

- ・損益分岐点は、利益がプラスマイナスゼロの状況であり、そこからの売上高の増減及び費用の増減による利益の増減を把握することができます。
- ・損益分岐点分析を行うことで、自社の課題を把握しやすくなります。

1. 自社の損益分岐点を知る

会社は、利益を獲得し続けることを求められます。売上高から総費用を差し引いたものが利益で、売上高と総費用が同額の状態を損益分岐点といいます。損益分岐点の状態から売上高が増加した場合には黒字になり、反対に売上高が減少した場合には赤字になります。

2. 損益分岐点を計算する

決算書における損益計算書は、費用を売上原価、販売管理などの用途項目ごとに区分しますが、損益分岐点を計算するには、自社の費用を売上高に比例して発生する「変動費」と売上高の増減に関係なく発生する「固定費」に区分して計算します。売上高から変動費を差し引いた利益を限界利益といい、売上高に比例して増減します。下記の場合には売上高の10%が限界利益になります。そして、限界利益から固定費を差し引いた利益が損益計算書の利益と一致します。求め方は以下の通りです。

- ・損益計算書における費用 1,200 を変動費 900 と固定費 300 に振り分けます (①→②)
- ・限界利益率を計算します (10%)。
- ・固定費が 300 であるため、売上高の10%の限界利益が 300 のときが、損益分岐点になります。限界利益が 300 のときの売上高は $300 \div 10\% = 3,000$ となり、③のときを損益分岐点といいます。

①		②		③	
売上高	1,000	売上高	1,000	売上高	3,000
総費用	1,200	変動費	900	変動費	2,700
利益	-200	限界利益	100 10%	限界利益	300 10%
		固定費	300	固定費	300
		利益	-200	利益	0

3. 損益分岐点分析とは

損益分岐点分析は、前述した損益分岐点を活用し、経営分析を行うことです。自社の赤字の原因は、①売上高が少ないのか、②限界利益率が低いのか、③固定費が過大なのか、同業種や自社が黒字だった過去のものと比較することにより、自社の課題を発見し、改善策に活用することができます。