



(今回のテーマ)は

損益分岐点を経営に生かす

お客様とお会いする時の参考情報としてご利用ください

景気は底を打った感がありますが、消費・雇用は未だ回復せず、中小企業を取り巻く経済環境は引続き厳しい状況が続いています。マスコミ等では、創業以来赤字になっていないとか、売上が半減しても潰れない企業とかが取上げられています。現在のような逆境の中で強い経営体質とは何か、自社の経営を見直す絶好のチャンスと言えましょう。

(1) 損益分岐点による経営分析は、自社の現状、将来の目標を検討する上で有効な方法です。損益分岐点は、総費用を固定費と変動費にわけ、次の計算式で算出します。

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

変動費は売上の増加に比例して増減する費用、例えば、商品・原材料、販売促進費等であり、固定費は給料・賃金等売上に関係なく発生する費用です。また、売上高から変動費を差引いたものが限界利益(上記算式の分母が限界利益率)となります。

(2) 実際の売上高に対する損益分岐点の比率を損益分岐点比率といいますが、視点を変えれば安全余裕率(1-損益分岐点比率)となります。一般的には、10~20%の範囲内であれば日本の企業の平均的な数値と言われており、これが20~40%であれば安全ということになります。因みにTKC指標によると、優良企業は20%以上となっています。安全余裕率を改善することが強い経営体質をつくることになります。

安全余裕率の改善は、限界利益率を上げるか、固定費を下げるしかありません。

前者は、製商品の値上げ、仕入価格の値下げ、仕入方法の変更、利幅の良い新製品開発、生産の効率化等により、後者は人員削減や人材の効率的活用、営業所統廃合による経費等の削減等により達成されます。安全余裕率の現状把握とこれを改善すべく日頃の経営改善努力が必要とされます。

(3) 損益分岐点を経営に生かすと、売上が半減したときの利益の減少幅を把握したり、目標利益を達成するための売上高を把握したり、製品の組合せによる利益の変動見通し等に活用でき、経営戦略の作成に役立ちます。

なお、損益分岐点分析と並行して、キャッシュフローの視点が重要なことはもちろんです。

金融機関の皆様もこうした観点から取引先企業を分析したり、或いはアドバイスすることが重要と言えます。

(参考情報)「JRS経営情報」の中から、次に掲げるコンテンツを参考にしてください。

損益分岐点を経営に生かす方法	(0102-0333)
損益分岐点分析のやり方	(1152-0251)
安全余裕率の改善方法1 固定費	(1152-0252)
安全余裕率の改善方法2 変動費	(1152-0253)
目標利益を設定する	(1152-0254)
損益分岐点図表を理解する	(1152-0250)

()内は情報番号です

皆様が、お客様から相談を受けた時、「JRS経営情報」をちょっとした参考情報として提供されればお客様から喜ばれることは必定です。

なお、お客様にコンテンツをご提供する場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。また、お探しの情報が不明な場合はご照会ください(0120-89-0240)。