

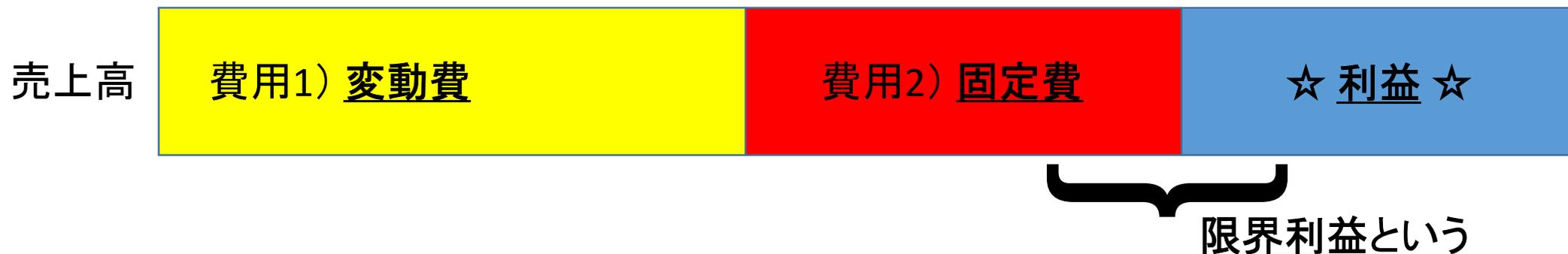
損益分岐点に関する基礎知識

中村勝則
武庫川女子大学

「超」基本 ①

- 「ビジネスをすると、お金が入ってくる」
 - 商品やサービスを顧客に提供して、代金をいただく
→ 売上（その金額を売上高という）
- 「売上の全てが自分（自社）のものではない」
 - 販売にかかった各種の費用を差し引いたものが本当の利益
- 必要な費用とは...

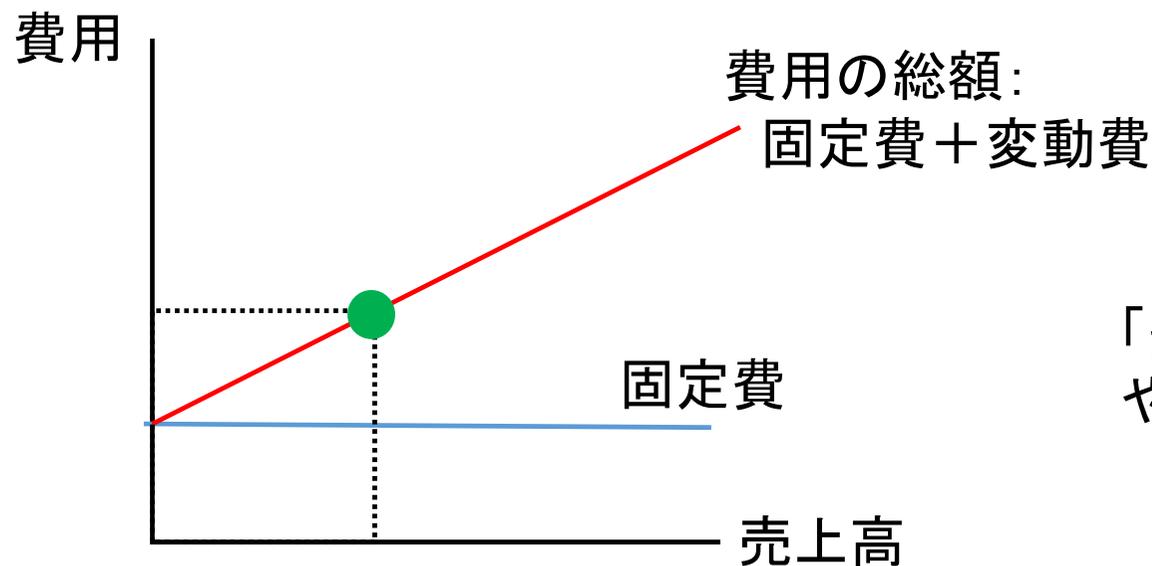
売上高と費用の関係



- 変動費: 売上の増減によって変わる費用
 - 材料費, 外注費, 発送配達の費用, 販売手数料...
- 固定費: 売上の増減によらず一定
 - 人件費, 土地代, 家賃, 租税公課、減価償却費、管理費等, ...

「超」基本 ②

- 「売上がなければ儲からない」
 - ~~一つでも売れたら良いのか？~~
- 最低限でも費用をカバーできるだけの売上がないとダメ
- → 費用をカバーできる最低限の売上高が存在する！



「費用 = 売上高」となるポイントで
やっと費用がカバーできる！

→ 損益分岐点

損益分岐点の売上高を求める



- 損益分岐点は「利益」が0のポイント
- つまり...

限界利益という

損益分岐点の売上高を求める



- このような状態...
- 損益分岐点の売上高 = 固定費 ÷ {1 - (変動費 ÷ 売上高)}
- これを上回る売上高を上げればよい！