

## —— 変動損益計算書 ——

今回は変動損益計算書について説明します。

普段目にする「損益計算書」では、売上と費用の増減の対応関係が不明確で黒字を達成するために必要な売上高を一見して把握するのは難しくなっています。そこで活用すべきものが「変動損益計算書」です。経営計画を作成するにあたって必要となってくる資料です。

### 1. 変動費と固定費

変動損益計算書とは、通常の損益計算書の原価及び費用を

●変動費：商品仕入高や材料費など、売上高の増減によって変化する費用

●固定費：人件費や地代家賃など売上高の増減に関わらず変化しない費用

の二つに分けて表示したもので、業績管理のための参考資料として有効に活用できます。

### 2. 「損益計算書」から「変動損益計算書」への組み替え

次に実際に損益計算書から変動損益計算へと費用の組み替えを行います。

外部公表用の損益計算書の費用項目のうち売上の増減によって変動するか否かにより、「変動費」と「固定費」に組み替えます。

損益計算書	(単位：千円)		変動損益計算書	(単位：千円)
I 売上高	761,380		I 売上高	761,380・・・①
II 売上原価			II 変動費	
商品仕入高	7,461	→	商品仕入高	7,461
材料費	285,273	→	材料費	285,273
人件費	123,921	→	外注費	127,565
外注費	127,565	→	消耗品費	12,704
消耗品費	12,704	→	III 限界利益	433,003
	<u>556,924</u>		IV 固定費	328,377・・・②
III 売上総利益	204,456		人件費(原価)	123,921
IV 販売管理費			人件費(経費)	49,546
人件費	49,546	→	販売費	6,321
販売費	6,321	→	償却費	2,836
減価償却費	2,836	→	その他固定費	21,777
その他経費	21,777	→	V 経常利益	204,401
V 経常利益	<u>123,976</u>			123,976

変動損益計算書で売上高が 10,000 千円増えた場合の経常利益を計算してみます。

限界利益率：②328,377 千円 / ①761,380 千円 = 43.13%

(変動費比率：100% - 43.13% = 56.87%)

売上高 10,000 千円 - 10,000 千円 × 56.87% = 4,313 千円

固定費は「期間費用で変わらない」。

経常利益は、限界利益 (4,313 千円) 分だけ増えて 128,289 千円となる。

### 3. 変動損益計算書から読めること

売上が 10,000 千円増えた場合だけでなく、利益と損失の境（損益分岐点）が見えてきます。

損益分岐点は「売上高－変動費－固定費＝0」ですから、これを展開すれば損益分岐点は次の算式に置き換えることができます。

**損益分岐点売上高 473,918 千円**

$$= \text{固定費 } 204,401 \text{ 千円} / \text{限界利益率 (限界利益} \textcircled{2} 328,377 \text{ 千円} \div \text{売上高} \textcircled{1} 761,380 \text{ 千円)}$$

この算式を応用すれば、目標経常利益を確保するための必要な売上高を簡単に求めることも可能です。分子に目標経常利益を加えるだけです。

**目標経常利益達成のための売上高**

$$= (\text{固定費} + \text{目標経常利益}) / \text{限界利益率 (限界利益} \div \text{売上高)}$$

### 4. 多品種商品を製造販売する会社の平均限界利益率の出し方

過去の実績から損益分岐点売上高を計算することは、上記の算式でできますが、企業は、単一製品のみを扱っていることはあまりなく、多品種の製品を製造販売しています。この場合、限界利益率は個々の製品ごとにまちまちであり、それを平均して、平均限界利益率を算出する必要があります。

平均限界利益率の求め方は、各製品の売上高構成比率に、同製品の限界利益率を掛けてきた製品別の積数を合計すればそれが全製品の限界利益率となります。この例では、36.5%が平均限界利益率となります。

また流通販売業の場合ならば、区分が商品別、売場別、商品グループ別などとなりますが、算出方法は同様です。

製品名	売上高 (イ)	売上高構成比率 (ロ)	限界利益率 (ハ)	積数 (ニ) ロ×ハ
A製品	5,000,000 円	50%	35%	17.5%
B製品	3,000,000 円	30%	40%	12.0%
C製品	2,000,000 円	20%	35%	7.0%
計	10,000,000 円	100%		36.5%

## 5、利益アップの切り口

売上高・変動費・固定費の3要素から構成される変動損益計算書を見ると、経常利益アップのための切り口が見えてきます。

売上高の拡大 ⇒ 販売数、顧客数のアップ、販売単価のアップ

限界利益率の向上 ⇒ 売上単価のアップ、変動費率のダウン、販売ミックスの改善

固定費の見直し ⇒ 不要資産の売却、人件費の見直し、予算比・前年比で上回っている経費の削減

このように、変動損益計算書は「経営者の意思決定に役立つ情報を提供する」という点では、通常の損益計算書よりもはるかに優れています。