

■ 損益分岐点とは

売上高と費用の額が一致する点（売上高）であり、利益がゼロ（利益も損失も発生しない）になるポイント。

つまり売上高が損益分岐点売上高より下回ると損失が発生し、上回ると利益が出ることとなります。そして損益分岐点分析とは、売上高に対する損益分岐点売上高の割合（損益分岐点が現在の売上高の何%に位置するか）を分析するものになります。なお、損益分岐点比率が低いほど経営は安定していると言えます。この損益分岐点分析に不可欠になるのが固定費と変動費の分解になるのです。

(2) 費用と収益性の関係

① 各費用が収益性に与える影響

費用は企業の収益性を左右する要因になりますが、費用を固定費と変動費に分けることによってどのような仕組みで費用が収益性に影響を与えているのかが理解できます。なお、各費用が収益性に与える影響は次になります。

■ 費用が収益性に与える内容

- 固定費：利益の実現性を左右する
（低いほど利益の実現性が高い）
- 変動費：固定費の回収能力を決定づける
（比率が低いほど、固定費の回収能力に優れている）

「収益性を左右する仕組み」を理解して初めて、収益性向上の対策をとることが可能になります。そして、収益性を見極めるために必要な分析が「損益分岐点分析」になるのです。

② 固定費が儲けのカギを握る

費用は固定費と変動費に分けることができますが、特に固定費が「儲けのメカニズム」のカギを握っています。次にあげる、固定費に重要性を示す事例で儲けのメカニズムを見ていきます。

■ 事例：A社の売上高と固定費に左右された営業利益

- 前期：売上高100億円 営業利益 10億円
- 今期：売上高110億円 営業利益 17億円

上記例の数字から分かるように、A社では今期は前期よりも売上高が10%増加しています。

単純に考えると、利益も10%増加の11億円程度が妥当であると思えます。しかし、A社では利益が17億円であり、ここに6億円の差が発生しています。

イ) 固定費の利益増加率に対する影響

前期の発生費用は90億円（売上高100億円－営業利益10億円）であり、内訳は変動費30億円と固定費60億円でした。変動費は売上高に比例するので、売上高が10%増加すれば変動費も同じ割合で増え、33億円となります。

しかし、固定費は売上高に関係なく発生するので、今期も60億円のままととなります。したがって、今期利益は17億円（売上高110億円－費用93億円）となり、利益の増加率は70%となります。

ロ) 利益の増加割合を決定づける固定費

7億円の利益のうちの上ブレ分6億円は、本来ならば「固定費60億円も売上高10%増に伴い、同じ割合分増加する」と仮定した場合の6億円に相当しています。しかし、実際には固定費が増加していないため、その分が利益に回っています。