

## 2 変動費は比率、固定費は金額を見る

### (1) 変動費と売上高の関係

変動費は、売上高や生産高に比例して金額が変動する費用です。したがって、売上高に占める変動費の割合である「変動費比率（変動費÷売上高）」は、売上高の増減に関係なく常に一定であるのです。つまり、実績値としての変動費比率がきちんと管理されていれば、売上高にこの比率をかけることで、変動費を逆算することができます。

#### ■ 変動費と売上高の関係

- 売上高が増加すると、同じ割合で変動費も増加する
- 売上高が減少すると、同じ割合で変動費も減少する

### (2) 固定費と売上高の関係

固定費は売上高や生産性に関係なく、金額がほぼ固定して発生する費用であり、「固定費比率（固定費÷売上高）」は分母の売上高が変化することによって、大きく変動します。

#### ■ 固定費と売上高の関係

- 売上高が増加しても、固定費は変わらない
- 売上高が減少しても、固定費は変わらない

例えば、固定費比率 50%とは売上高の 50%で固定費を負担している状態です。仮に売上高が半減してしまうと、固定費比率は 100%に達してしまいます。そうなってしまうと、固定費のみで収入を使い切ってしまう状況となり、変動費を全く負担できないといった状態に陥ってしまいます。

### (3) 各費用の管理方針

変動費は売上に連動してコストが増減しますが、固定費はどれだけ売上が落ち込んでいたとしても、必ず一定額が費用として発生します。

したがって、一般的に各費用は次のように把握しなければなりません。

#### ■ 固定費・変動費の管理方針

- 変動費は比率で管理する
- 固定費は金額で管理する

### 3 固定費回収の源となる限界利益

#### (1) 限界利益とは

限界利益とは、売上高から変動費を控除して計算される数値のことをいいます。限界利益には固定費が含まれており、固定費回収に貢献する利益という意味で貢献利益とも呼ばれます。

また、限界利益の売上高に対する割合を限界利益率といいます。なお、企業が利益をあげるには、限界利益率をあげるか固定費を抑えるか、どちらかを実現させなければなりません。

#### ■ 限界利益を導き出す式

- 限界利益 = 売上高 - 変動費 = 固定費 + 利益
- (売上高 = 費用 + 利益 = (固定費 + 変動費) + 利益)

#### ■ 限界利益率とは

限界利益を売上高で割ったもので、売上高に占める固定費回収能力の割合を表す

この比率が高いほど、固定費の回収能力が優れており、より早く利益創出を実現できる利益構造であるといえます。

#### (2) 事例：2社の比較から限界利益と限界利益率を理解する

##### ■ 各社の売上高と変動費

- A社：売上高→20億円 変動費→16億円
- B社：売上高→10億円 変動費→6億円

売上高が大きく異なる両社ですが、固定費の限界利益は同じ4億円であることがわかります。しかし、ここで限界利益率の考え方をを用いると、両社の財務体質の違いが鮮明になります。この2社の例ですと、各社の限界利益率は次のようになります。

- A社：4億円 ÷ 20億円 = 20%
- B社：4億円 ÷ 10億円 = 40%

B社の限界利益率は40%でA社の2倍となります。つまり、B社の利益構造はA社の2倍のスピードで固定費を回収することができます。