

2 変動費と固定費の分解

1 5つの費用分解の手法

(1)費用分解の実務に際しておさえておくこと

①費用分解とは

売上高（生産性）との関係から、費用を固定費と変動費に分けることを「費用分解」といいます。費用分解の方法はさまざまですが、その結果は利益構造の分析に大きな影響を及ぼします。費用の性格を正しく把握したうえで、会社の実態に合わせて使い分けることが重要になります。

②「固定費とは何か」を再確認する

イ) 固定費は能力維持費用

固定費は、売上高（生産高）の増減に関係なく固定して発生し、一定期間における発生額があまり変化しない性格の費用です。固定的に発生する費用であるということは、「事業活動の継続に必要な経営資源を所有し、その能力をいつでも利用できる状態に維持するために消費される費用」だといえます。なお、能力維持費用は次のように分類することができます。

■物的な能力維持費用

- 固定資産税
- 設備保全費
- 損害保険料
- 減価償却費
- 賃借料

■人的な能力維持費用

- 給与
- 法定福利費
- 教育研修費

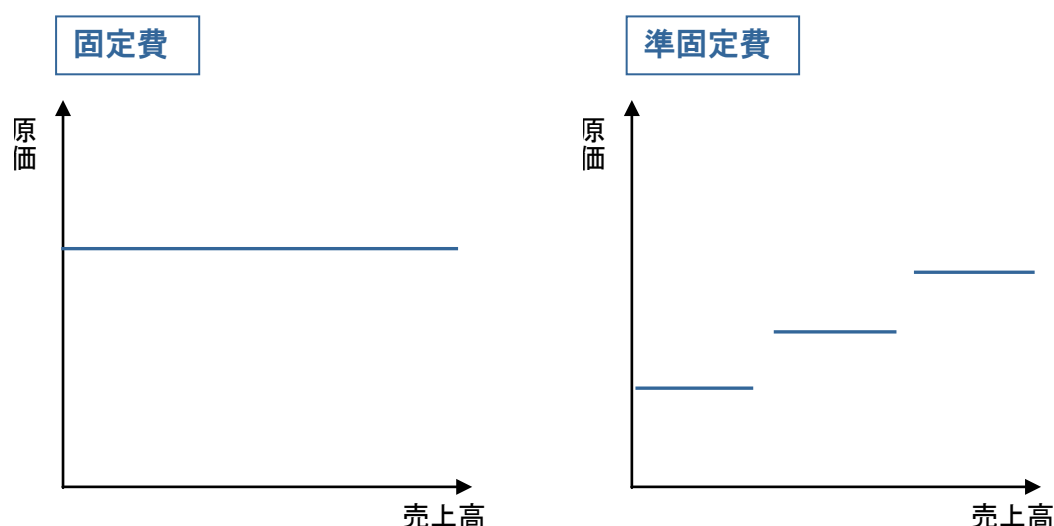
■経営を一定水準に保持するために消費される能力維持費用

- 広告宣伝費
- 会議費
- 交通費
- 研究開発費
- 通信費

ロ) 準固定費とは

固定費の中には、ある範囲内の売上高では固定的に発生するが、これを超えると増加し、再び固定化する正確の費用があります。

これは郵便料金をイメージすると分かりやすいでしょう。これは監督者や検査員の給料、棟単位で借りる倉庫賃借料などが相当し、このような費用を「準固定費」といいます。



③「変動費とは何か」を再確認する

イ) 売上高の増減と比例関係にある変動費

変動費とは、売上高（生産高）の増減に比例して発生額が変動する費用です。材料費や商品仕入れ費用と共に、次の費用が変動費の候補といえます。

■ 変動費の種類

- 材料費
- 外注加工費
- 燃料費
- 出荷運送費
- 商品仕入れ費
- 時間外賃金
- 販売手数料

これらの費用であっても、業種、業態や会社の判断基準の違いによって変動費でなく固定費として取扱うことがあります。

逆に、固定費の広告宣伝費であっても、売上高とかなり明確な関係を有する場合は、変動費として扱います。つまり、個々の費用が売上高の増減と比例関係にあるものが変動費ということになるのです。