

2 目標利益達成に必要な売上高の算出

(1) 目標利益の設定方法

企業が目標にすべき利益の基準と求め方には次の種類があります。

利益の基準	求め方	メリット・デメリット
総資本に対する比率 (規範利益)	会社リスク＋ 株主資本の成長＋株主配当	
年間キャッシュフロー (必要利益額)	(借入金返済額＋減価償却 費＋株主配当)＋法人税等	借入金の多寡で大きく変動 する
売上高に対する比率	売上高経常利益率等	基準を設定しにくい
1人当たりの利益の額	1人当たり限界利益率等	業種、業態により変動が大 きく、目標利益の設定方法 としては妥当でない

一般的には規範利益または必要利益額による方法で目標利益を設定します。

(2) 規範利益の求め方

規範利益とは、調達している資本に対するコスト分を利益とする考え方です。

- 成長留保＝自己資本×成長期待利益率（経済成長率以上に設定する）
- 配当留保＝資本金×配当率
- 企業危険引当＝総資本額×危険引当率（2～3%が望ましい）
- 税金引当＝法人税等の見込み額

■ 規範利益の計算例

単位：千円

科目	金額	科目	金額
流動資産	2,000	流動負債	4,000
固定資産	8,000	固定負債	1,000
		資本金	3,000
		剰余金	2,000
資産合計	10,000	負債・純資産合計	10,000

- 総資本の3%：10,000千円×3%＝300千円（リスクに対する利益）
 - 株主資本の5%：5,000千円×5%＝250千円（成長に対する利益）
 - 資本金の20%：3,000千円×20%＝600千円（配当に対する利益）
- ＝合計1,150千円

目標利益の1,150千円は税引き後利益なので、法人税率等を40%として税引き前利益を求めます。

→ 税引き前利益：1,150千円÷(1-0.4)＝1,916千円

(3) 損益分岐点の考えを利用して必要な売上高を算出する

企業が目標利益を達成するために必要な売上高は、損益分岐点の考えを利用して求めることができます。目標利益を、固定費と同様に「回収すべきコスト」と捉えるのです。そうすれば、目標売上高を求める式は次のようになります。

$$\text{目標売上高} = (\text{固定費} + \text{目標利益}) \div (1 - \text{変動費比率})$$

■ 事例：A社の目標売上高

- A社の目標利益：7,500万円
- 費用別精査法により分解した費用の内訳
 - ・ 固定費：2億9,917万円
 - ・ 変動費：1億9,234万円
 - ・ 売上高に占める変動費比率：38.2%
- 損益分岐点売上高：4億8,409万円

目標利益の達成に必要な売上高

$$\begin{aligned} &= (\text{固定費} + \text{目標利益}) \div (1 - \text{変動費比率}) \\ &= (2億9,917万円 + 7,500万円) \div (1 - 0.382) \\ &= 6億545万円 \end{aligned}$$

※上記目標利益の損益分岐点比率

$$= 4億8,409万円 \div 6億545万円 = 80\%$$