

## 危ない会社の見分け方

### 損益分岐点分析 その1

#### 1. 損益分岐点と危ない会社

コロナ禍で売上が減少する中、一体いくらの上昇があれば事業を継続できるのだろうかということが話題になっています。

その答えが損益分岐点です。

損益分岐点 (BEP : Break Even Point) とは、費用を収益でカバーして損益が「0」になる利益状態で、「損」と「益」の分岐点を指します。

損益分岐点を下回る売上高しか得られなければ、損失を生じさせることになり、これが続けば事業継続が危うくなってきます。

損益分岐点	「売上=費用」となる金額、すなわち「損も得もしない」売上額ということができます。
-------	--

そこで、損益分岐点の計算方法とその結果から見た危ない会社を見分ける方法を2回に分けて解説します。今回は損益分岐点の計算方法を中心に解説します。

#### 2. 損益分岐点の計算方法

①損益分岐点は以下の式で計算されます。

実務的には、費用を固定費と変動費に分けるのが難しいので、自社で計算する以外は聞き取りにより、概算で計算する科目も出てきます。

損益分岐点計算式	<b>損益分岐点=固定費÷限界利益率</b> で算出します。 以下その費目を解説します。
固定費とは	会社の売上高や販売数量などに影響されない、一定に発生する変動しない費用のことです。人件費や減価償却費、家賃や光熱費、リース料などがありますが、業種によって、光熱費やリース料が変動費となったりすることもあります。 人件費は、一般には固定費とされますが、「残業手当」は固定的ではなく、変動費ととらえる考え方もあります。実態の把握が難しい場合には全て固定費とするか、聞き取って概算で振り分けるのが実務的です。 <b>固定費例</b> 月額給与等固定的に発生する人件費、地代家賃（固定部分）、保険料、減価償却費、広告宣伝費など
限界利益率とは	<b>(1-変動費)÷売上高</b> で算出します。
変動費とは	売上の増減によって、売上と共に変動する費用のことをいいます。 <b>変動費例 (製造業・卸小売業)</b> 材料の仕入高、梱包材の費用、運送費、売上に紐づく外注費や人件費、インセンティブ賞与、燃料費、地代家賃（テナントに売上と

比例して支払う歩合家賃) など。

このように費用は変動費と固定費に分解されますが、変動費と固定費に分解することを「固変分解」といいます。

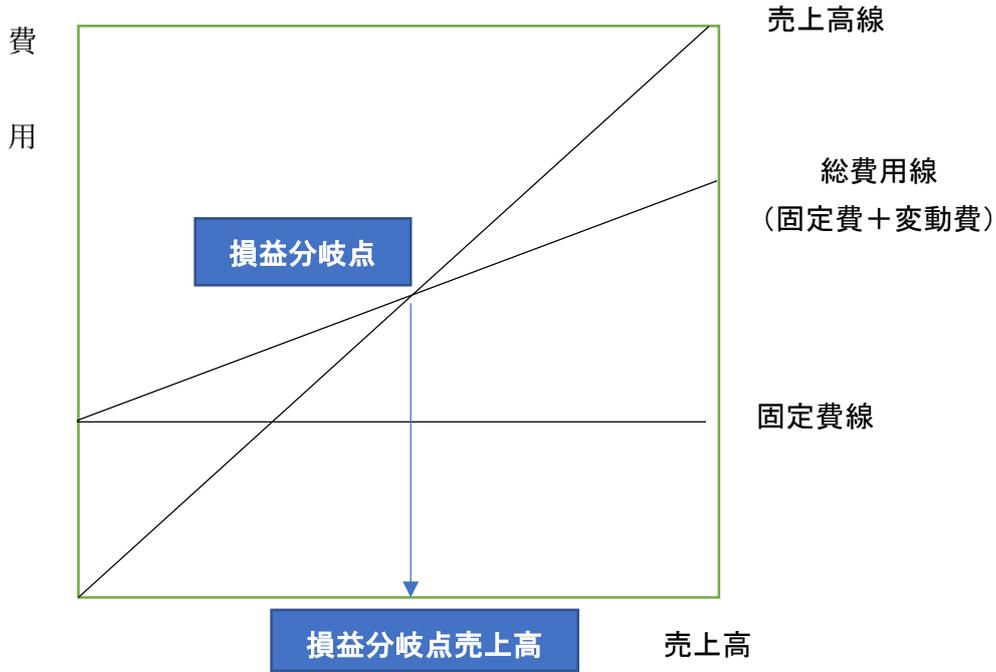
②損益分岐点計算例

損益分岐点売上高の簡単な計算例は以下の通りです。

売上高	200 百万円
固定費	100 百万円
変動費	60 百万円
限界利益率	$1 - \frac{60 \text{ 百万円 (変動費)}}{200 \text{ 百万円 (売上高)}} = 70\%$
損益分岐点売上高	$100 \text{ 百万円 (固定費)} \div 70\% \text{ (限界利益率)} = 142.9 \text{ 百万円}$

③損益分岐点グラフ

これらを図示したものが下段のグラフです。



④損益分岐点図表と4つの類型

損益分岐点のパターンを4つに分けますと以下のようになります。

高 変動費	固定費・高変動費型 ・卸売業タイプ ・中小企業に多いタイプ	高固定費・高変動費型 ・赤字企業タイプ ・倒産企業タイプ
	低固定費・低変動費型 ・高収益企業タイプ	高固定費・低変動費型 ・装置産業タイプ(設備投資が大きな製造業やホテル・旅館など) ・大企業に多いタイプ
低		高

固定費

まず、企業の損益分岐点のパターンどようになっているか見極め、その企業の損益分岐点の現状を的確に把握することが必要です。(以下、次回に続く)