



損益分岐点

中小企業経営に活かす会計(2)

中小企業活力向上オンラインセミナー
財務管理分野

中小企業活力向上プロジェクト実行委員会事務局



2種類の費用

1. 変動費：売上高に合わせて増減する費用
例）緑茶の仕入高など
2. 固定費：売上高に関係なく発生する費用
例）給料、電気代、店舗家賃など



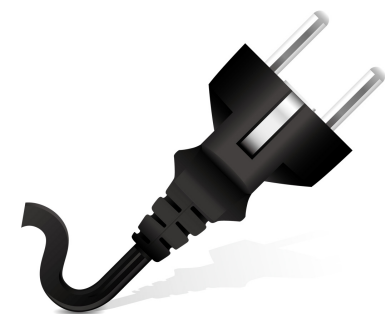
緑茶の仕入単価100円、電気代月50,000円なら

1	仕入れゼロの場合 の月間総費用は？	$100 \times 0 + 50,000$ $= 50,000$ (円)
一つも売れなくても、固定費はかかる		
2	3,000本仕入れた 場合の月間総費用 は？	$100 \times 3,000 + 50,000$ $= 350,000$ (円)



何本売れたら利益が出る？

- 当社はスーパーを営んでおり、2L緑茶を1本200円で販売している
- 仕入単価は100円で、他に電気代が毎月50,000円かかる





何本売れたら利益が出る？

緑茶1本あたりのもうけ $200 - 100 = 100$ (円)

→ $(100\text{円} \times \text{販売量}) > (\text{電気代 } 50,000\text{円})$
なら利益が出る

→ 500本を上回ればOK！

損益分岐点販売量 (利益ゼロになる販売量)



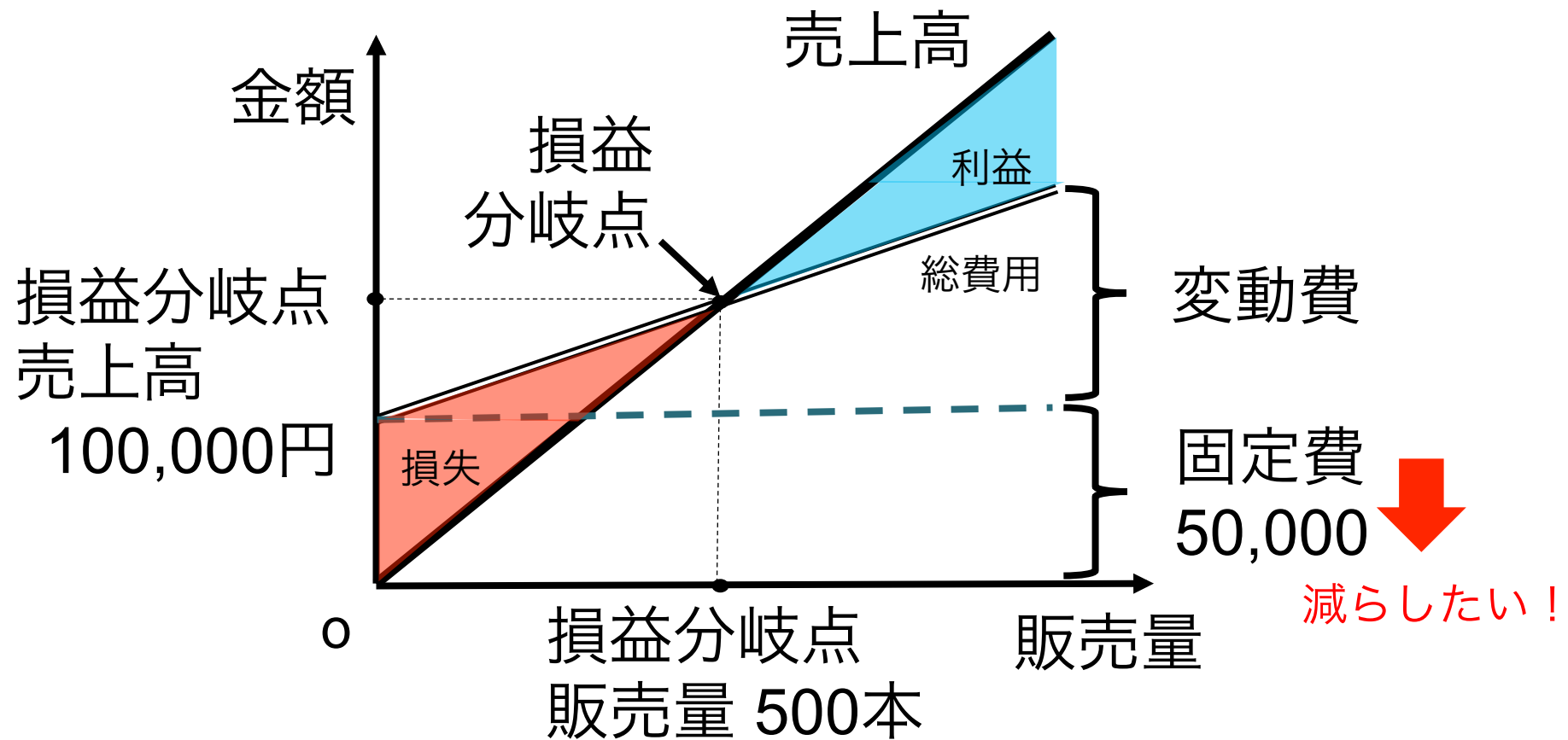
いくら売れたら利益が出る？

$$200 \times 500 \text{本} = \mathbf{100,000} \text{ (円)}$$

損益分岐点売上高（利益ゼロになる売上高）



損益分岐点のイメージ





どうやって損益分岐点を算出すればよいのか

ご利用は
無料です

経営診断
・ 経営相談

中小企業活力向上プロジェクト

東京都内の商工会・商工会議所の経営指導員
と中小企業診断士が貴社をお訪ねし、企業診
断を行ったうえで経営力向上のためのアド
バイスをさせていただきます。



詳しくは
こちらから

